

# **LUẬN VĂN:**

**Giải pháp phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín  
dụng tại NHNo&PTNT Huyện Như Xuân**

**Tỉnh Thanh Hoá**



## Lời Mở đầu

Với mục tiêu phát triển nền kinh tế thị trường, định hướng XHCN có sự quản lý của Nhà Nước, trong những năm qua, dưới sự lãnh đạo của Đảng và Nhà Nước, nền kinh tế nước ta đã có những bước phát triển, tăng trưởng toàn diện và bền vững. Biểu hiện ở tốc độ tăng GDP đạt ở mức tương đối cao, những năm gần đây luôn ở mức gần 10%, từ đó thúc đẩy sự phát triển của nhiều ngành nghề, đồng thời cải thiện được nhiều lĩnh vực đời sống của nhân dân. Có được những thành tựu đó một phần không nhỏ là sự đóng góp của các NHTM. Với các chức năng của mình đặc biệt là chức năng trung gian tín dụng, các NHTM thực sự là đòn bẩy thúc đẩy nền kinh tế phát triển. Bên cạnh những đóng góp chung cho nền kinh tế, bản thân các NHTM còn tìm kiếm lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh của mình. Khi đó tất yếu họ phải đối mặt với những rủi ro.

Với các NHTM thực hiện quá trình kinh doanh nhằm mục tiêu tối đa hoá lợi nhuận nhưng việc tìm kiếm lợi nhuận vẫn chủ yếu từ hoạt động tín dụng. Các NHTM hiện nay đều có chiến lược mở rộng thị phần tín dụng vì thế RRTD sẽ gây ra những thiệt hại rất lớn cho các NH và nó trở thành vấn đề nổi cộm cần được các NH quan tâm giải quyết. Để đảm bảo an toàn cho hoạt động của các NH trên con đường tìm kiếm lợi nhuận thì việc phòng ngừa và hạn chế RRTD là một trong những nhiệm vụ quan trọng hàng đầu, từ đó đảm bảo an toàn vốn, kết hợp ở mức tối ưu những lợi nhuận và rủi ro, nâng cao mức cạnh tranh, từ đó bảo đảm cho sự tồn tại và phát triển bền vững của mỗi NH. Do đó phòng ngừa và hạn chế RRTD đã và đang là vấn đề được quan tâm hàng đầu của các NHTM hiện nay.

Từ những nhận thức đó cùng với những gì đã được học ở trường CĐ Tài chính- Quản trị kinh doanh và sự hướng dẫn nhiệt tình của cô giáo em đã chọn đề tài” ***Giải pháp phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng tại NHNo&PTNT Huyện Như Xuân Tỉnh Thanh Hoá***” để làm chuyên đề tốt nghiệp của mình.

Thực hiện đề tài này giúp em đánh giá được những vấn đề mang tính lý luận về RRTD trong HĐKD của NHTM nói chung từ đó vận dụng thực tiễn vào quá trình công tác sau khi ra trường.

### **Kết cấu khoá luận gồm 3 chương:**

Chương I: Những lý luận cơ bản về rủi ro tín dụng của ngân hàng thương mại trong nền kinh tế thị trường

Chương II: Thực trạng rủi ro tín dụng tại NHNo&PTNT huyện Như Xuân tỉnh Thanh Hoá.

Chương III: Những giải pháp nhằm hạn chế rủi ro tín dụng tại NHNo&PTNT huyện Như Xuân tỉnh Thanh Hoá.

## **chương I**

### **những lý luận cơ bản về rủi ro tín dụng của ngân hàng thương mại trong nền kinh tế thị trường**

1. hoạt động của NHTM trong nền kinh tế thị trường và rủi ro trong hoạt động kinh doanh của NHTM.

#### **1.1- Hoạt động cơ bản của NHTM trong nền kinh tế thị trường.**

##### **1.1.1- Khái niệm NHTM.**

NHTM là loại hình tổ chức tín dụng được tham gia thực hiện toàn bộ hoạt động ngân hàng và hoạt động khác có liên quan vì mục tiêu lợi nhuận.

Theo pháp lệnh Ngân hàng ngày 23/3/1990: NHTM là 1 tổ chức kinh doanh tiền tệ mà hoạt động thường xuyên là nhận tiền gửi từ khách hàng với trách nhiệm hoàn trả và sử dụng số tiền đó để cho vay, thực hiện nghiệp vụ chiết khấu và làm phương tiện thanh toán.

Các NHTM có thể được tổ chức dưới các hình thức sở hữu khác nhau như: NH sở hữu NN, NH cổ phần, NH liên doanh, chi nhánh NH nước ngoài.

Hoạt động truyền thống của các NHTM là huy động vốn, nhận tiền gửi không kỳ hạn, làm trung gian thanh toán, cho vay ngắn, trung và dài hạn.

##### **1.1.2- Vai trò của NHTM**

- Trung gian tín dụng:

NHTM tập trung thu hút những nguồn tiền nhàn rỗi trong xã hội tạo thành quỹ cho vay, trên cơ sở đó để cho vay, đáp ứng mọi nhu cầu về vốn cho nền kinh tế.

Với vai trò này NHTM đã khắc phục được hạn chế từ TD trực tiếp.

Để thực hiện vai trò này NHTM cần giải quyết câu hỏi: Thu hút vốn từ lĩnh vực nào? chủ thể nào? đáp ứng vốn cho nhu cầu gì? chủ thể nào?

– Trung gian thanh toán:

Xuất phát từ hoạt động thường xuyên và chủ yếu của NHTM là nhận tiền gửi, từ đó NH trở thành thủ quỹ cho mọi chủ thể trong xã hội, như vậy nó trở thành trung gian thanh toán.

Với vai trò này NHTM đã góp phần tiết kiệm chi phí lưu thông, tăng nhanh tốc độ luân chuyển vốn.

- Góp phần tăng cường thu hút vốn đầu tư nước ngoài và mở rộng đầu tư ra nước ngoài.

+Thu hút vốn đầu tư nước ngoài:

Đầu tư trực tiếp (FDI): Hệ thống các NHTM cung cấp các dịch vụ NH, qua đó tạo

lập cơ sở hạ tầng về tài chính, đây là một trong những yếu tố mà nhà đầu tư nước ngoài cân nhắc khi họ đưa ra quyết định.

Đầu tư gián tiếp (đầu tư vào các danh mục chứng khoán): NHTM tham gia hoạt động trên thị trường chứng khoán với tư cách môi giới, bảo lãnh phát hành, tư vấn đầu tư, tư doanh, từ đó góp phần vào sự phát triển của thị trường chứng khoán và tạo môi trường thu hút vốn đầu tư nước ngoài.

+ Đầu tư nước ngoài:

Bằng việc mở rộng hoạt động ra nước ngoài, các NHTM sẽ có khả năng tiếp tục cung ứng các dịch vụ NH cho các nhà đầu tư ra nước ngoài, qua đó tạo điều kiện thuận lợi cho việc đầu tư vốn ra nước ngoài.

- Cung cấp các dịch vụ tài chính khác cho nền kinh tế.

+ Kinh doanh dịch vụ: Chuyển tiền, tư vấn, uỷ thác(nhận uỷ thác trong việc quản lý TS, phân chia TS, bảo quản TS), kinh doanh dịch vụ bảo hiểm.

+ Thực hiện các nghiệp vụ phái sinh: Đó là các giao dịch về kỳ hạn, tương lai quyền chọn, hoán đổi...

+ Nghiệp vụ ngoại bảng: Là các nghiệp vụ bảo lãnh NH, các cam kết khác.

### **1.1.3- Hoạt động cơ bản của NHTM.**

Hoạt động thường xuyên và chủ yếu của NHTM là nhận tiền gửi và kinh doanh tiền tệ. Thể hiện:

Trên báo cáo cân đối TS: Tổng huy động tiền gửi cho tổng vốn; Tổng cho vay trên tổng TS chiếm tỷ trọng lớn.

Trên báo cáo thu nhập, chi phí: Thu lãi cho vay, trả lãi tiền gửi chiếm tỷ trọng lớn nhất.

Từ đó chúng ta có thể nhận xét: Để đảm bảo sự tồn tại và phát triển NH cần quan tâm đến các biện pháp bảo đảm an toàn trong kinh doanh, qua đó duy trì uy tín với khách hàng.

## **1.2- Rủi ro trong hoạt động kinh doanh của NHTM.**

### **1.2.1- Rủi ro lãi suất.**

- Khái niệm: RR lãi suất là tổn thất mà ngân hàng gặp phải khi có sự biến động về lãi suất trên thị trường.

- Nguyên nhân gây ra RR lãi suất:

- + Do sự không cân xứng về kỳ hạn TS có và kỳ hạn TS nợ.
- + Do lãi suất trên thị trường thay đổi làm dịch chuyển đường cầu tiền hoặc đường cung tiền.

### **1.2.2- Rủi ro hối đoái.**

- Khái niệm: RR hối đoái là khoản lỗ tiềm tàng mà ngân hàng phải gánh chịu khi có sự thay đổi về tỉ giá hối đoái trên thị trường.

- Nguyên nhân:

+ Do trạng thái loại tiền không cân xứng (chênh lệch về TS có ngoại tệ và TS nợ ngoại tệ).

+ Do tỷ giá thay đổi: Tỷ giá thay đổi từ các nguyên nhân như: Chênh lệch giá cả hàng hoá các quốc gia, chênh lệch lãi suất 2 đồng tiền, thị hiếu người tiêu dùng, chính sách chính phủ...

### **1.2.3- Rủi ro tín dụng.**

- Khái niệm: RRTD là khoản lỗ tiềm tàng mà Ngân hàng gặp phải khi cấp tín dụng cho khách hàng.

- Các loại RRTD:

+Rủi ro động vốn: Liên quan về mặt thời gian khi đến hạn khách hàng không trả được nợ ngay ảnh hưởng đến kế hoạch KD.

+ Rủi ro mất vốn: Liên quan về mặt số lượng. Khách hàng không trả một phần hoặc toàn bộ nợ cho NH.

#### **1.2.4- Rủi ro khác.**

-Rủi ro thanh khoản: RR thanh khoản là khoản lỗ tiềm tàng mà ngân hàng phải gánh chịu khi không có đủ vốn đáp ứng nhu cầu thanh khoản.

Nguyên nhân dẫn đến RR thanh khoản: Do sự không cân xứng về kỳ hạn; dân chúng mất lòng tin vào ngân hàng do sự thay đổi lãi suất trên thị trường; do sự thay đổi sở thích của các nhà đầu tư; do trình độ quản lí của các nhà quản trị NH.

-RR hoạt động ngoại bảng: Là khoản lỗ tiềm tàng khi ngân hàng phải sử dụng vốn kinh doanh của mình để thực hiện nghĩa vụ phát sinh theo cam kết trong hợp đồng ngoại bảng.

-RR công nghệ và hoạt động:

RR công nghệ phát sinh khi những khoản đầu tư cho phát triển công nghệ không tạo ra được những khoản tiết kiệm không chi phí như đã tính khi mở rộng quy mô hoạt động.

RR hoạt động xảy ra khi hoạt động của ngân hàng không được thông suốt làm phát sinh những nguồn chi phí ngoài dự tính (thường bị ảnh hưởng bởi do rủi ro công nghệ).

-RR quốc gia: Là những RR mà ngân hàng gặp phải khi chịu sự điều chỉnh không có lợi từ pháp luật, chính sách của quốc gia. Thông thường liên quan đến việc thu hồi tài sản của NH.

2. rủi ro tín dụng trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

#### **2.1- Khái niệm về rủi ro tín dụng.**

RRTD phát sinh trong trường hợp NH không thu được đầy đủ cả gốc và lãi của khoản vay hoặc là việc thanh toán nợ gốc và lãi không đúng hạn. Trong trường hợp người vay tiền phá sản thì việc thu hồi gốc và lãi TD đầy đủ là không chắc chắn, do đó NH có thể gặp RRTD.

Như vậy: RRTD là khoản lỗ tiềm tàng mà Ngân hàng gặp phải khi cấp tín dụng cho khách hàng.

Hay chúng ta còn có thể khái niệm về RRTD một cách đầy đủ như sau:

“RRTD là những thiệt hại, mất mát mà Ngân hàng phải gánh chịu do người vay vốn hay người sử dụng vốn của Ngân hàng không trả đúng hạn, không thực hiện đúng nghĩa vụ đã cam kết trong hợp đồng tín dụng với bất kì lí do nào.”

Đối với NHTM hiện nay hoạt động TD vẫn là hoạt động chủ yếu, nó đem lại lợi nhuận lớn nhất trong HĐKD của NHTM, tuy nhiên nó cũng tiềm ẩn RR rất lớn. Vì vậy, việc mở rộng hoạt động cấp TD cần phải có căn cứ phân tích hết sức chặt chẽ để hạn chế RRTD ở mức chấp nhận được.

## **2.2- Các loại RRTD.**

RRTD được đánh giá trên cơ sở thu hồi vốn vay, các NHTM có thể gặp phải các trường hợp như thu hồi không đủ vốn, thu hồi đủ vốn nhưng không đúng kỳ hạn, thu hồi không đủ vốn và không đúng kỳ hạn. Như vậy chúng ta có thể đánh giá RRTD theo 2 loại là RR đọng vốn và RR mất vốn.

### **2.2.1- *Rủi ro đọng vốn.***

RR đọng vốn xảy ra khi Ngân hàng cấp tín dụng cho khách hàng mà đến kì hạn trả nợ khách hàng không trả nợ ngay như đã cam kết, từ đó ảnh hưởng đến kế hoạch HĐKD của Ngân hàng.

RR đọng vốn liên quan về mặt thời gian trả nợ. Đối với NHTM thì việc khách hàng trả nợ đúng hạn lại rất quan trọng, nó liên quan đến khả năng thanh khoản của NH. Việc khách hàng chậm trả nợ sẽ có thể dẫn đến NH thiếu đi khả năng thanh toán những hợp đồng huy động vốn đáo hạn.

Khi gặp RR đọng vốn, những ảnh hưởng cơ bản mà NHTM phải gánh chịu đó là:

- Về kinh tế: NHTM khi thiếu hụt khả năng thanh khoản sẽ không chủ động được vốn, cách giải quyết thông thường là các NHTM sẽ đi vay hoặc chủ bán chứng khoán đầu tư...cho dù giải quyết bằng cách nào đi nữa thì chúng ta cũng có thể nhìn thấy rằng chi phí biên cho hình thức này sẽ cao hơn việc NH tự cân đối vốn theo KHKD.

Một mặt phải tăng chi phí huy động vốn mới, mặt khác các món vay đọng vốn rất khó có khả năng thu đủ lãi, từ đó vừa gia tăng chi phí vừa giảm thu nhập cho các NHTM.

Bên cạnh đó là việc phát sinh nợ quá hạn buộc NHTM phải tăng chi phí cho việc trích lập dự phòng RRTD.

- Về quản lý: Khi gặp RR động vốn, nhà quản lý sẽ bị động, không thực hiện đúng theo KHKD, tất yếu chính sách quản lý sẽ cần được thay đổi cho phù hợp với điều chỉnh KHKD.

- Về uy tín NH: Trong môi trường KD hiện nay việc giữ uy tín là vấn đề hết sức quan trọng cho sự tồn tại và phát triển của NHTM. Khi gặp RR động vốn nếu không giải quyết kịp thời để có nguồn vốn bù đắp phần vốn động, thanh toán đúng thời hạn cho các hợp đồng huy động vốn đáo hạn thì NHTM sẽ mất uy tín với khách hàng.

### **2.2.2- *Rủi ro mất vốn.***

RR mất vốn khi NH cấp tín dụng cho khách hàng mà đến kỳ hạn trả nợ khách hàng không hoàn trả một phần hoặc toàn bộ nợ cho NH.

RR mất vốn liên quan về mặt số lượng tiền vay: NH không thu được một phần hoặc toàn bộ nợ vay khách hàng.

Khi gặp RR mất vốn NH gặp phải những thiệt hại như sau:

- Về kinh tế: Hiệu quả KD giảm, NH bị thất thoát vốn đồng thời làm giảm vốn tự có, đến một mức nào đó NHTM có thể phải đứng trước nguy cơ phá sản.

Bên cạnh việc mất vốn thì những khoản nợ này cũng sẽ không thu hồi đủ lãi, việc này sẽ làm thu hẹp chênh lệch lãi suất của NHTM.

- Về quản lý: Nhà quản lý sẽ không chủ động về vốn, không thực hiện được KHKD. Mất vốn thường được đánh giá do khả năng quản lý yếu kém.

- Về uy tín: Các NHTM có tỷ lệ vốn bị thất thoát cao sẽ mất uy tín trên thị trường tiền tệ, thị trường liên NH, thị trường chứng khoán và mất cả uy tín với khách hàng gửi tiền vì họ thấy khả năng quản lý vốn kém của NH.

Như vậy: RR động vốn và mất vốn đều khiến các NHTM gặp nhiều thiệt hại lớn về kinh tế, quản lý và uy tín. Việc xây dựng một tỷ lệ RR cho phép là rất cần thiết đối với các NHTM.

## **2.3- Một số chỉ tiêu và mô hình đo lường RRTD.**

### **2.3.1- *Các chỉ tiêu đo lường RRTD***

Để có mức độ RRTD hợp lý trong HDKD của NHTM thì việc đo lường RRTD sẽ là cần thiết từ đó giúp các nhà quản lý có được biện pháp phòng ngừa và hạn chế RRTD, việc đo lường đó phải mang tính chất thường xuyên, có phân tích đánh giá qua sự kết hợp với các số liệu lịch sử. Các chỉ tiêu cơ bản để đo lường RRTD gồm:

+ Cơ cấu dư nợ và kết cấu nợ theo ngành nghề:

Thực tế chúng ta có thể thấy rằng: Đối với việc quản lý nợ ngắn hạn sẽ chặt chẽ hơn nợ trung và dài hạn, chính vì vậy với một NH có tỷ trọng nợ trung và dài hạn càng lớn thì sẽ tiềm ẩn nhiều RR hơn.

Đối với kết cấu dư nợ: Nếu dư nợ tập trung quá vào một khách hàng, một ngành nghề, thành phần kinh tế...sẽ tiềm ẩn nhiều RR. Chính vì vậy việc đề ra giới hạn cho vay tối đa là hết sức quan trọng cho việc chia sẻ RR.

+ Tỷ lệ nợ xấu: Theo QĐ 493 thì nợ xấu bao gồm: Nợ dưới tiêu chuẩn, nợ nghi ngờ, nợ có khả năng mất vốn. Ba nhóm nợ này là cơ sở để đo lường chất lượng TD của NHTM. Tỷ lệ nợ xấu càng cao thì nợ có vấn đề càng lớn, tuy nhiên không phải khoản nợ xấu nào cũng dẫn đến RRTD vì về mặt định tính có thể có những món nợ nằm trong nhóm này nhưng không phải do đọng vốn cũng không hẳn đã mất vốn.

+ Tỷ lệ: Nợ xấu có khả năng tổn thất/ Tổng nợ xấu: Đây là chỉ tiêu trực tiếp phản ánh RR, với nợ nhóm 5 thì mức độ RR gần như 100%, với nhóm này do thời gian quá hạn dài, hoặc những món nợ đánh giá theo định tính có mức RR 100%, như vậy kết quả xử lý thu hồi và qua đánh giá thì nợ nhóm này rất khó thu. Với loại này sau khi đã xử lý TSBĐ để thu hồi nợ mà không đủ sẽ phải dùng đến quỹ DPRR nợ khó đòi để xử lý.

+ Tỷ lệ: Quỹ DPRR/ Nợ có khả năng mất vốn: Tỷ lệ này phản ánh khả năng chống đỡ RRTD từ quỹ dự phòng. Thông thường thì tỷ lệ này lớn hơn 100% vì riêng nợ nhóm 5 đã phải trích đủ 100% số tiền để đưa vào quỹ dự phòng RR nợ khó đòi. Tuy nhiên về mặt lý thuyết chúng ta có thể thấy nếu một NHTM có nợ nhóm 5 quá lớn, giả sử khi đó khả năng tài chính không đủ để trích dự phòng, khi đó sẽ không đủ quỹ dự phòng để xử lý RRTD và NHTM phải đối mặt với nguy cơ phá sản. Vì thế chỉ tiêu này càng lớn càng đảm bảo tính an toàn trong HDKD của NHTM.

+ Tỷ lệ: Lãi treo/ Tổng dư nợ: Lãi treo là số tiền khách hàng không trả được khi đến hạn thanh toán lãi. Lãi treo càng lớn thì quỹ dự phòng lãi phải thu càng cao. Đây cũng là

một dấu hiệu quan trọng để nhận biết RRTD vì lãi không thu được thông thường sẽ dẫn đến mất vốn. Trên thực tế đa số các NHTM thay tỷ lệ này bằng tỷ lệ lãi suất đầu ra để so sánh với lãi phải thu.

### **2.3.2- Mô hình đo lường RRTD**

Các nhà kinh tế, nhà phân tích NH đã sử dụng nhiều mô hình khác nhau để đánh giá khả năng TD. Các mô hình này rất đa dạng bao gồm các mô hình phản ánh về mặt định lượng và những mô hình phản ánh về mặt định tính. Thông thường các NH sử dụng đồng thời nhiều mô hình để phân tích, đánh giá mức độ RR.

- Mô hình định tính về RRTD:

+ Phân tích TD: Đối với mỗi đề nghị vay vốn, CBTD cần phải trả lời được các câu hỏi căn bản sau:

Người vay có thể tín nhiệm? CBTD biết họ như thế nào?

Hợp đồng TD có được ký kết một cách đúng đắn và hợp lệ không? Người xin vay có khả năng hoàn trả nợ vay không?

Trong trường hợp khách hàng không trả nợ liệu NH có thể thu hồi nợ bằng TS, thu nhập của người vay một cách nhanh chóng với chi phí và RR thấp?

+ Kiểm tra TD: Kiểm tra TD rất cần thiết để hình thành chính sách cho vay của NH một cách lành mạnh. Nó không ngừng giúp cho nhà quản lý nhânj ra những vấn đề một cách nhanh chóng mà còn có tác dụng kiểm tra thường xuyên xem CBTD có chấp hành đúng chính sách cho vay của NH không.

Với lý do này đồng thời tăng cường tính khách quan của công tác TD, kiểm tra TD độc lập giúp nhà quản lý đánh giá toàn bộ tiềm ẩn RR đối với NH. Từ đó đề ra các biện pháp phòng chống cũng như định hướng chính sách quỹ dự trữ bù đắp RR, chiến lược tăng vốn chủ sở hữu của NH trong tương lai.

+ Xử lý TD có vấn đề:

Giải pháp tối ưu là phải bảo đảm thu hồi được nợ đồng thời tạo cơ hội cho khách hàng có thể duy trì hoạt động tiếp theo một cách bình thường. Một hợp đồng TD của NH thì khi trở thành khoản TD có vấn đề, nhưng mặt khác, một hợp đồng TD không đúng đắn, có sai sót có thể góp phần làm cho khách hàng gặp phải các vấn đề về tài chính và là nguyên nhân khiến cho khách hàng có thể trở nên bị vỡ nợ.

+ Hệ thống chỉ tiêu tài chính đánh giá khách hàng:

Hệ thống chỉ tiêu này gồm: Nhóm chỉ tiêu thanh khoản, nhóm chỉ tiêu hoạt động, nhóm chỉ tiêu đòn bẩy, nhóm chỉ tiêu khả năng sinh lời.

Tóm lại: TD luôn là chức năng kinh tế cơ bản của NH, nhưng đồng thời cũng chứa đựng tiềm ẩn RR cao. Để có thể kiểm soát được RRTD thì chức năng cho vay của NH phải được thực hiện một cách chặt chẽ nhằm tuân thủ chính sách và thực hành TD của NH. Ngoài ra để kiểm soát RRTD các NH thường xây dựng một chính sách TD và quy trình nghiệp vụ cấp TD.

- Mô hình lượng hoá RRTD:

+ Mô hình điểm số Z:

Theo mô hình này chúng ta có thể thấy cho điểm TD đối với các DN, đại lượng Z là thước đo tổng hợp để phân loại RRTD đối với người vay. Cụ thể:

$$Z = 1,2 X_1 + 1,4 X_2 + 3,3 X_3 + 0,6 X_4 + 1,0 X_5$$

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 lãi/ Tổng tài sản.

$X_4$  = Tỷ số Trị giá cổ phiếu / Giá trị ghi sổ của nợ dài hạn

$X_5$  = Tỷ số Doanh thu / Tổng tài sản.

Các hệ số biểu hiện tầm quan trọng của các chỉ số trong việc xác định suất vỡ nợ của người vay trong quá khứ.

Theo mô hình này bất cứ công ty nào có điểm số Z thấp hơn 1,81 phải được xếp vào nhóm có nguy cơ RR cao.

Thực tế mô hình này còn có những hạn chế nhất định như: chỉ phân loại khách hàng thành 2 nhóm, các biến số X không phải là bất biến, mô hình không đề cập tới một số nhân tố quan trọng như danh tiếng khách hàng, quan hệ khách hàng với ngân hàng, chu kì kinh tế....

+ Mô hình điểm số tín dụng tiêu dùng:

Đó là mô hình cho điểm khách hàng theo những tiêu chí nhất định. Qua các hạng mục cho điểm, NH sẽ chấm điểm khách hàng từ đó ra quyết định tín dụng.

Mô hình này đã loại bỏ được phán xét chủ quan trọng quá trình cho vay, giảm đáng kể thời gian các tín dụng của NH. Tuy nhiên nó có nhược điểm là cứng nhắc không điều chỉnh nhanh để thích ứng với thay đổi của nền kinh tế.

+ Mô hình cấu trúc kì hạn RRTD.

Đây là phương pháp dựa trên các yếu tố thị trường để đánh giá RRTD và phân tích mức chấp nhận RR gắn liền với mức sinh lời của khoản nợ công ty hay khoản vay NH. Với mô hình này chúng ta sẽ đánh giá về RRTD đối với NH khi mua trái phiếu có kỳ hạn 1 năm và trái phiếu dài hạn.

#### **2.4- Nguyên nhân dẫn đến RRTD.**

RRTD xảy ra do rất nhiều nguyên nhân. Cho dù nguyên nhân từ đâu thì RRTD tất yếu làm giảm hiệu quả KD của NH, điều tệ hại có thể dẫn đến mất vốn và nguy cơ phá sản. Chính vì thế việc phân tích nguyên nhân dẫn đến RRTD sẽ là cơ sở để chúng ta đưa ra những giải pháp hữu hiệu nhằm phòng ngừa hạn chế RRTD.

##### **2.4.1- Nguyên nhân từ môi trường bên ngoài.**

a) Môi trường tự nhiên.

Nguyên nhân từ môi trường tự nhiên tác động đến điều kiện kinh doanh của khách hàng, làm ảnh hưởng đến khả năng trả nợ của khách hàng, đây là những nguyên nhân bất khả kháng, nằm ngoài dự kiến của NH như thiên tai, hoả hoạn, dịch bệnh...

Nguyên nhân từ môi trường tự nhiên thường khó lường trước được mức độ ảnh hưởng, từ đó làm ảnh hưởng đến kế hoạch trả nợ của khách hàng. Vì vậy một biện pháp đánh giá được coi là hiệu quả đó là kinh nghiệm và thừa kế các số liệu lịch sử.

b) Môi trường kinh tế.

Mỗi chu kỳ của nền kinh tế đều có tác động đến hoạt động KD của NH, trong đó hoạt động TD cũng chịu ảnh hưởng đáng kể qua sự biến động của chu kỳ kinh tế. Với môi trường kinh tế suy thoái sẽ có xác suất RRTD cao nhất vì ở môi trường kinh tế này khả năng tài chính của người vay bị ảnh hưởng rất lớn từ đó ảnh hưởng đến khả năng trả nợ của khách hàng. Trong giai đoạn nền kinh tế tăng trưởng các DN SXKD có lãi từ đó khả năng trả nợ NH sẽ tốt hơn và sẽ là yếu tố cơ bản kích cầu TD.

c) Môi trường pháp lí, chính trị, xã hội.

Hệ thống pháp luật tạo ra hành lang pháp lý cho HĐKD của NH. Một hệ thống pháp luật rõ ràng sẽ đảm bảo một cơ chế cho vay, cơ chế xử lý nợ, xử lý tài sản ĐBTV thuận lợi. Từ đó tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động TD của NH từ khi cho vay đến khi thu hồi nợ.

Chính trị ban hành pháp luật, mặt khác một hệ thống chính trị ổn định sẽ thu hút đầu tư, thúc đẩy SXKD phát triển. Ngược lại, một hệ thống chính trị không ổn định sẽ ảnh hưởng đến SXKD, làm suy giảm khả năng trả nợ của khách hàng, làm tăng RRTD.

Với môi trường XH như phong tục tập quán, thói quen tiêu dùng của người dân mà DN không thích nghi được sẽ ảnh hưởng đến khả năng tiêu thụ sản phẩm của DN đó, làm giảm khả năng trả nợ của khách hàng.

d) Thông tin không cân xứng.

Thông tin cân xứng giữa NH và khách hàng sẽ giúp NH có những quyết định đầu tư có hiệu quả, đồng thời giảm thiểu được RRTD. Tuy nhiên trong thực tế vì nhiều lý do khác nhau mà gây ra tình trạng không cân xứng về thông tin. NH không có đầy đủ thông tin về khách hàng như thông tin về bản thân khách hàng, về kế hoạch KD, về quản lý KD, về tình hình thực hiện phương án dự án. Ngược lại khách hàng cũng không có đầy đủ thông tin về NH như về quy mô, các dịch vụ đáp ứng, cách thức giao dịch, giá cả...

Có 2 loại RR do thông tin không cân xứng:

+ RR do lựa chọn đối nghịch: Trước khi cấp TD, NH đã đánh giá khách hàng không chính xác từ đó dẫn đến sự lựa chọn cho vay không đúng với thực trạng của khách hàng, làm tăng khả năng RRTD.

+ RR do đạo đức: Thường xảy ra sau khi cấp TD. RR đạo đức xảy ra do NH cố tình làm đẹp thông tin về mình để cung cấp cho NH. Bản thân NH lấy thông tin đó làm cơ sở cho quyết định cấp TD thì việc xảy ra RRTD là không tránh khỏi.

e) Môi trường công nghệ thay đổi.

Yếu tố công nghệ quyết định năng suất lao động. Sự thay đổi môi trường công nghệ trong điều kiện hiện nay rất nhanh. DN theo kịp sự thay đổi đó không những đáp ứng nhu cầu cho SXKD mà còn là điều kiện tối cần thiết đảm bảo cho sự cạnh tranh.

Nhưng không phải DN nào cũng có đủ điều kiện về thời gian và tài chính để theo kịp sự thay đổi đó. Vì thế một công nghệ lạc hậu sẽ làm giảm đi năng lực cạnh tranh, khả

năng SXKD của DN từ đó làm suy giảm khả năng tài chính, việc trả nợ NH khó khăn hơn, tất yếu dẫn tới RRTD.

#### **2.4.2- Nguyên nhân từ phía Ngân hàng.**

a) Chính sách tín dụng không hợp lý.

Chính sách TD là một hệ thống định hướng tổng thể cho công tác TD từ khi điều tra khảo sát khách hàng, lựa chọn khách hàng, quy trình xét duyệt cho vay... cho đến cơ chế xử lý thu hồi nợ. Như vậy chính sách TD là nhân tố ảnh hưởng đầu tiên đến chất lượng TD của NH.

Một chính sách TD không hợp lý thể hiện:

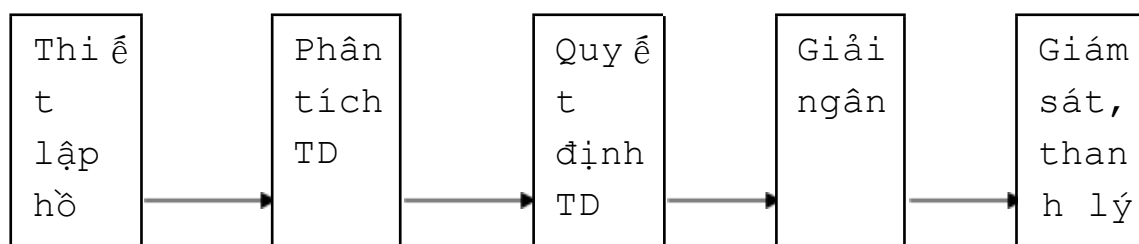
- + Cơ chế để thiết lập cơ cấu TD không hợp lý: Không căn cứ trên cơ cấu kinh tế địa bàn, khả năng của NH, tình hình kinh tế xã hội, môi trường cạnh tranh...
- + Chính sách lãi suất không phù hợp, thiếu tính cạnh tranh...
- + Quy trình nghiệp vụ thiếu chặt chẽ, không nâng cao được tinh thần trách nhiệm của CBNH, dễ tạo sơ hở cho khách hàng.
- + Cơ chế giám sát CB không phù hợp.

Nhìn chung khi chính sách TD không hợp lý sẽ tạo khe hở cho khách hàng hoặc sự không chặt chẽ đối với quy chế tác nghiệp của CBTD, cả 2 điều này đều dẫn đến RRTD.

b) Quy trình tín dụng thiếu chặt chẽ và không phù hợp.

Quy trình TD là tổng hợp các nguyên tắc, quy định của NH kể từ khi chuẩn bị hồ sơ đề nghị cấp TD cho đến khi chấm dứt quan hệ TD.

Quy trình TD phù hợp phải thể hiện đủ các bước sau:



Nguyên nhân thiếu chặt chẽ trong việc thực hiện quy trình TD:

- + Thông tin trong từng bước thực hiện không chi tiết và đầy đủ.

hồ sơ.

- + Quan hệ giữa các bước thiếu logic
- + Thiết lập hồ sơ thiếu cơ sở pháp lý, thiếu tính đầy đủ đối với các yếu tố ghi trên

- + Việc phân tích TD: Không lựa chọn đúng khách hàng do không cân xứng về

thông tin, đánh giá không đúng mức độ RR của từng khách hàng, từng khoản vay, không hạn chế được sự vi phạm đạo đức nghề nghiệp của CBTDNH.

+ Việc quyết định TD: Việc thiếu chặt chẽ trong khâu quyết định TD có thể là: Khi quyền quyết định TD tập trung vào một hoặc một nhóm người trong NH sẽ không nâng cao được vai trò trách nhiệm của người quyết định cho vay; khi quyền quyết định TD được quy định cho từng CBTD thì việc thiếu chặt chẽ sẽ thể hiện ở việc do CBTD thiếu trình độ hoặc do vi phạm đạo đức nghề nghiệp mà không được kiểm soát bởi người thứ 2.

+ Việc giải ngân: Việc giải ngân bằng tiền mặt thông thường khó kiểm soát được mục đích vay vốn, đây cũng là nguyên nhân có thể dẫn đến RRTD.

- + Giám sát và thanh lý TD:

Quá trình giám sát sử dụng vốn không thường xuyên có thể dẫn tới việc khách hàng sử dụng vốn sai mục đích, là nguyên nhân dẫn đến suy giảm khả năng trả nợ của khách hàng.

Khi xảy ra trường hợp phải xử lý TSBĐ để thu hồi nợ mà hồ sơ BĐTV thiếu chặt chẽ, các điều kiện xử lý nợ không thuận lợi cho NH sẽ dẫn đến không thu hồi được nợ, dẫn đến RR mất vốn.

- c) Trang thiết bị không đáp ứng được yêu cầu công việc.

Với mỗi trang thiết bị lạc hậu sẽ ảnh hưởng rất lớn đến HĐKD của NH như: Hạn chế việc hỗ trợ quản lý điều hành, thiếu thông tin hoặc việc cập nhật thông tin chậm, nếu đó là thông tin phòng ngừa RR thì rất nguy hiểm cho NH, NH sẽ ra những quyết định không đúng đắn, không những thế mà NH còn bỏ lỡ các cơ hội KD, cơ hội xử lý nợ...

- d) Cán bộ Ngân hàng trình độ chuyên môn, đạo đức nghề nghiệp kém.

Sự hạn chế về trình độ chuyên môn nghiệp vụ và đặc biệt là sự thiếu hiểu biết về lĩnh vực KD của khách hàng sẽ dẫn đến những quyết định sai lầm trong việc cấp TD như chọn khách hàng không đúng, xác định mức cho vay vượt quá nhu cầu vốn thực tế, đánh

giá TSBD nợ vay thiếu chính xác. Đối với CB quản lý thiếu trình độ chuyên môn sẽ thiếu đi khả năng kiểm soát, quản lý.

CBNH không có đạo đức nghề nghiệp sẽ có những hành vi dẫn đến RRTD như: Cố tình thiết lập hồ sơ sai thành đúng nhằm trục lợi cá nhân, thông đồng với khách hàng để vay ké...để chiếm dụng vốn của NH dẫn đến RRTD.

#### **2.4.3- Nguyên nhân từ phía khách hàng.**

a) Đối với khách hàng là các doanh nghiệp.

- Nguyên nhân phi tài chính:

+ Do RR đạo đức: DN cố tình sử dụng vốn sai mục đích, cố tình không trả nợ NH.

+ Do sự thay đổi chủ sở hữu hoặc thay đổi nhân sự ảnh hưởng cơ cấu ban quản lý của NH.

+ Do môi trường cạnh tranh: DN không thường xuyên nắm bắt, tìm hiểu công nghệ và sản phẩm của đối tượng cạnh tranh; do sự phát triển của hàng nhái, hàng giả trên thị trường; do DN ngủ quên trên chiến thắng và quên làm mới mình; do thủ đoạn cạnh tranh không lành mạnh của các DN.

- Nguyên nhân tài chính.

+ Do khả năng quản lý kém, người lãnh đạo DN thiếu năng lực quản lý và trình độ chuyên môn dẫn đến SXKD lãng phí, không hiệu quả, khả năng trả nợ giảm.

+ Do đòn bẩy tài chính quá cao, DN quá lệ thuộc vào nguồn tài trợ bên ngoài dẫn đến giảm tính linh hoạt và nhạy bén trong KD, đồng thời làm cho chi phí tăng, nguy cơ RR cao.

+ Khả năng thanh toán của một DN giảm sút.

+ Khả năng tiêu thụ sản phẩm giảm do sản phẩm kém phẩm chất, không phù hợp với thị hiếu người tiêu dùng. Do đó mức cầu sản phẩm trên thị trường nhỏ hơn mức cung, khả năng tạo doanh thu từ sản phẩm dịch vụ không hiệu quả.

+ Khả năng quản lý hàng tồn kho, quản lý ngân quỹ, các khoản phải thu có vấn đề.

b) Đối với khách hàng là cá nhân.

+ Do cá nhân có thu nhập không ổn định.

+ Khách hàng bị thất nghiệp và mất việc làm, từ đó mất nguồn thu nhập để trả nợ.

+ Không dự tính được những chi tiêu so với ngân quỹ của khách hàng. NH không đánh giá được những chi tiêu của khách hàng đồng nghĩa với việc không xác định được mức tiết kiệm của họ, từ đó xác định sai nguồn trả nợ dẫn đến định kỳ hạn không đúng, đây là nguyên nhân xảy ra RR đọng vốn.

+ Do tư cách của khách hàng vay vốn: Người vay không có thiện chí trả nợ dù họ có khả năng, khách hàng có thể sử dụng vốn sai mục đích, cố tình lừa đảo...

+ Khách hàng bị chết hoặc mắc các chứng bệnh làm mất sức lao động, ảnh hưởng đến khả năng trả nợ vay của khách hàng.

#### **2.4.4- Nguyên nhân từ bảo đảm tiền vay.**

- Đối với bảo đảm bằng tài sản:

Chúng ta biết rằng, một TS dùng làm bảo đảm tiền vay phải hội đủ các điều kiện

sau:

+ Điều kiện pháp lý:

. TS phải thuộc quyền sở hữu hợp pháp của người vay.

. TS được phép giao dịch chuyển nhượng.

. TS không có tranh chấp.

. TS được mua bảo hiểm khi pháp luật có quy định.

+ Điều kiện kinh tế:

. TS có tính thị trường cao, dễ chuyển nhượng.

. TS có giá trị tương đối ổn định.

. TS có đủ giá trị để bảo đảm khi cho vay.

Như vậy tất cả các điều kiện trên đều để đảm bảo tính an toàn cho NH khi cấp TD

cho khách hàng. Chỉ cần thiếu một trong những điều kiện trên thì việc xử lý TSBĐ để thu hồi nợ sẽ rất khó khăn, và điều khó tránh khỏi sẽ là RRTD.

- Đối với bảo lãnh:

Người bảo lãnh không đủ uy tín, năng lực pháp lý, năng lực tài chính, TSBĐ của người bảo lãnh không đủ điều kiện làm BĐTV, đây là nguyên nhân dẫn đến RRTD khi người bảo lãnh không thực hiện nghĩa vụ của mình.

#### **2.5- Hậu quả RRTD.**

##### **2.5.1- Đối với nền kinh tế.**

NHTM hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh tiền tệ TD, nó có quan hệ trực tiếp và thường xuyên với nhiều chủ thể kinh tế. Khi RRTD xảy ra với NH tất yếu gây ra những ảnh hưởng tiêu cực đối với nền kinh tế và đời sống xã hội. Khách hàng khi phát sinh RR thường nằm trong tình trạng KD sa sút hoặc bên bờ vực phá sản, còn NH khi gặp RR thì hiệu quả KD giảm, thậm chí thua lỗ phải dùng vốn tự có để bù đắp uy tín và vị thế trên thị trường giảm...Nếu RRTD kéo dài sẽ mất lòng tin hoàn toàn với khách hàng cùng với việc 1 thất thoát một lượng vốn lớn khiến NH có thể mất khả năng thanh toán và đi đến phá sản.

Các NHTM có mối liên quan chặt chẽ, điều này làm hậu quả của RRTD càng trầm trọng hơn. Khi một NH lớn gặp RR có nguy cơ phá sản sẽ dễ kéo theo tình trạng khủng hoảng của các NH khác trên thị trường tiền tệ( hiệu ứng domino). Hiệu ứng domino dây chuyền này sẽ gây khủng hoảng cho nền kinh tế, đặc biệt trong điều kiện mọi hoạt động thanh toán đều được thực hiện qua NH. Các DN chủ yếu dựa vào vốn vay NH. Khi NH gặp RR sẽ làm chậm trễ công tác thanh toán, do đó trực tiếp cản trở quá trình chu chuyển vốn, nghĩa là đã gây khó khăn cho DN trong SX và lưu thông hàng hoá dẫn đến làm giảm lợi nhuận của DN, đẩy DN đến nhiều nguy cơ tiềm ẩn. RRTD xảy ra ở mức độ cao sẽ làm cho nền kinh tế bị xáo động mất ổn định.

### **2.5.2- Đối với bản thân ngân hàng.**

Cho dù là RR mất vốn hay đọng vốn thì mức độ ảnh hưởng của nó cũng rất nghiêm trọng đối với mỗi NH khi RR ở mức độ thấp, NH có thể dùng lợi nhuận KD hoặc VTC của mình để bù đắp, chấp nhận bị giảm lợi nhuận hay thua lỗ. Nhưng nếu RR ở mức độ cao thì nguồn VTC của NH cũng không đủ bù đắp thì NH sẽ rơi vào tình trạng khủng hoảng, phá sản. Vì vậy quan tâm đến RRTD trở thành vấn đề sống còn của NHTM.

### **2.6- Những dấu hiệu nhận biết RRTD.**

Để nhận biết RRTD chúng ta căn cứ vào các dấu hiệu của 1 khoản tín dụng xấu:

- Trả nợ vay không đúng kỳ hạn hoặc thất thường.

Điều này cho thấy khách hàng không thực hiện đúng dự án, phương án SXKD, hoặc có thực hiện nhưng không hiệu quả. Chứng tỏ đây là khoản TD có vấn đề.

- Thường xuyên sửa đổi thời hạn, xin gia hạn TD.

Lúc này hoặc là khách hàng không có khả năng trả nợ đúng hạn, hoặc khách hàng không có thiện chí trả nợ dẫn đến xảy ra RR đọng vốn.

- Có hồ sơ đảo nợ (mỗi lần vay mới thì nợ gốc giảm xuống một ít)

Nếu không đảo nợ, NH chấm dứt cho vay sau mỗi lần vay thì trường hợp này sẽ dễ phát sinh nợ quá hạn vì khách hàng không đủ khả năng trả đủ nợ gốc sau mỗi lần vay dẫn đến RR mất vốn.

- Lãi suất TD cao không bình thường (để bù đắp RRTD)

Nếu lãi suất TD cao không bình thường mà khách hàng vẫn chấp nhận thì đây có thể là khách hàng có vấn đề về tài chính, khách hàng cố tình vay mà không cần tính đến yếu tố lãi suất, với khách hàng này sẽ tiềm ẩn RRTD.

- Tài khoản phải thu hay hàng tồn kho không bình thường.

Điều đó cho thấy sự không ổn định trong SXKD và trong tài chính của khách hàng, sự không ổn định đó dẫn đến khách hàng không có nguồn thu để trả nợ.

- Hệ số đòn bẩy tăng (Nợ/ Vốn CSH tăng)

Điều này sẽ không tốt khi quy mô SX không đổi, khách hàng vay nợ nhiều hơn trong khi vốn CSH không tăng từ đó khả năng chống đỡ RR từ vốn CSH sẽ kém đi, dẫn đến khả năng trả nợ của khách hàng yếu kém.

- Thất lạc hồ sơ, đặc biệt là các báo cáo tài chính của khách hàng.

Đây là RR đạo đức, việc thất lạc báo cáo tài chính nhằm tránh sự kiểm tra kiểm soát của người quản lý đối với khách hàng có vấn đề tài chính.

- Chất lượng bảo đảm TD thấp.

Chất lượng bảo đảm TD bị suy giảm hoặc giá trị của TS bảo đảm TD biến động giảm mạnh làm cho giá trị của bảo đảm TD nhỏ hơn giá trị của khoản TD sẽ dẫn đến RRTD khi phải xử lý TSBĐ để thu hồi nợ.

- Dựa vào đánh giá lại TS để tăng vốn CSH của khách hàng.

Thực chất vốn CSH của khách hàng không tăng, việc tin tưởng vào đó có thể NH sẽ có mức phán quyết cho vay cao hơn dẫn tới tiềm ẩn RRTD.

- Thiếu báo cáo lưu chuyển luồng tiền hay dự báo luồng tiền.

Việc này không tạo cơ sở chắc chắn để NH xác định thời điểm nhận tiền vay, thời điểm thu nợ, có thể xảy ra RR đọng vốn.

- Khách hàng dựa vào nguồn thu bất thường để trả nợ.

Về nguyên tắc, việc thu nợ phải được xác định từ chính phương án, dự án vay vốn. Nếu NH căn cứ vào nguồn thu bất thường để thu nợ có nghĩa là phương án, dự án vay vốn không đủ hoặc không có khả năng sinh lời đảm bảo trả nợ, đối với khách hàng này thường không có khả năng trả nợ theo đúng hợp đồng TD.

## **CHƯƠNG II**

### **Thực trạng rủi ro tín dụng tại NHNo&PTNT huyện Như Xuân tỉnh Thanh Hoá.**

#### **1. Khái quát quá trình hoạt động của NHNo&PTNT huyện Như Xuân tỉnh Thanh Hoá**

##### **1.1- Khái quát về đặc điểm kinh tế vùng.**

Như xuân là một huyện trung du, miền núi phía tây nam tỉnh Thanh Hoá, diện tích gần 700 km, số dân 56.700 người trong đó người đang ở độ tuổi lao động gần 27.200 người, tổng số hộ 12.315 hộ, số DN trên địa bàn 28 DN. Trong những năm vừa qua, kinh tế huyện đã đạt được kết quả phát triển nhất định. Tốc độ tăng trưởng kinh tế những năm 2003-2005 bình quân đạt 10,5% bằng mức bình quân toàn tỉnh. Tuy nhiên nền kinh tế chủ yếu vẫn là nông nghiệp, lâm nghiệp theo hướng chuyển đổi cơ cấu cây trồng vật nuôi, bên cạnh đó có sự phát triển các ngành nghề tiểu thủ công nghiệp tuy còn nhiều rất nhiều hạn chế.

##### **1.2- Quá trình hình thành và phát triển của NHNo&PTNT huyện Như Xuân tỉnh Thanh Hoá**

NHNo& PTNT huyện Như Xuân được thành lập theo quyết định số 899/QĐ-NHNo ngày 01/12/1997 của Tổng GD NHNo&PTNT Việt Nam và chính thức đi vào hoạt động vào ngày 01/01/1998 sau khi chia tách huyện theo ND 17/ND-CP. Với TS và nguồn vốn ban đầu không đáng kể, qua 8 năm hoạt động NH đã đóng góp không nhỏ cho sự phát triển

kinh tế địa phương và từng bước mở rộng quy mô hoạt động trên nhiều lĩnh vực kinh doanh của mình.

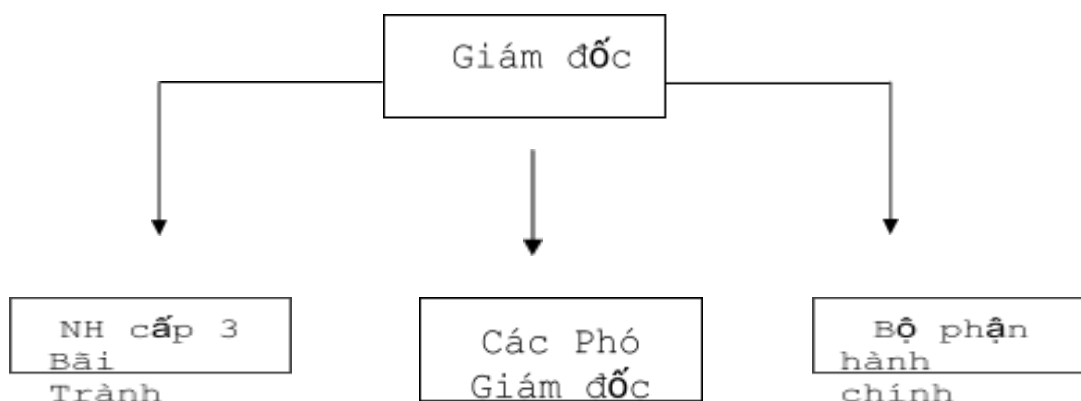
HĐKD trên địa bàn còn nhiều khó khăn, nhưng với những cố gắng của tập thể CBVC NH luôn bám sát định hướng của Tỉnh, nhiệm vụ phát triển kinh tế xã hội trên địa bàn đồng thời thường xuyên được sự quan tâm của lãnh đạo NHNo Tỉnh, sự giúp đỡ của cấp uỷ, chính quyền địa phương cùng với tính chủ động sáng tạo trong điều hành của Ban GD và nỗ lực phấn đấu của toàn NH nên hoạt động KD của NH ngày một đi lên, xứng đáng là đòn bẩy thúc đẩy phát triển kinh tế nông nghiệp, nông thôn.

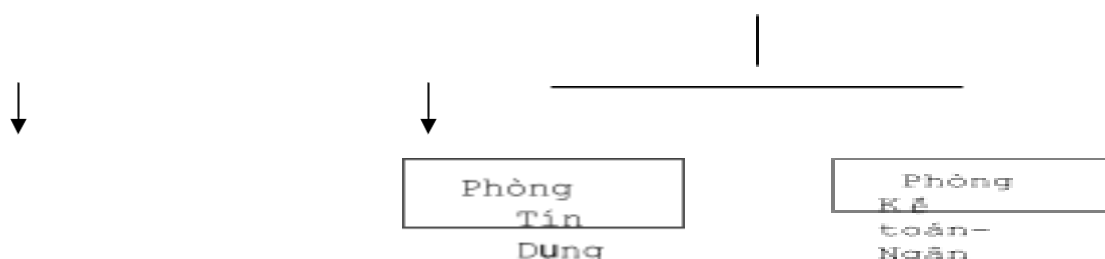
Thực hiện nhiệm vụ KD tiền tệ TD với phương châm “mang phồn thịnh đến với khách hàng”, NHNo& PTNT huyện Như Xuân HĐKD trên các lĩnh vực:

- Nhận tiền gửi dưới nhiều hình thức.
- Phát hành chứng chỉ tiền gửi, kỳ phiếu, trái phiếu NH.
- Tiếp nhận vốn tài trợ, uỷ thác đầu tư từ chính phủ, NHNN và các tổ chức quốc tế, cá nhân trong và ngoài nước cho các chương trình phát triển kinh tế-xã hội trên địa bàn và thực hiện các hình thức huy động khác.
- Đầu tư vốn TD, cho vay ngắn, trung và dài hạn đối với các tổ chức, cá nhân, hộ gia đình thuộc các thành phần kinh tế, cho vay tài trợ theo dự án...
- Kinh doanh ngoại tệ.
- Cung ứng các dịch vụ: Chi trả kiều hối, các dịch vụ chuyển tiền, thanh toán, tiền gửi, bảo lãnh...

Về cơ cấu tổ chức NHNo& PTNT huyện Như Xuân:

#### Sơ đồ 1: Mô hình tổ chức của NHNo& PTNT huyện Như Xuân





Từ mô hình tổ chức cho thấy cơ cấu bộ máy NHNo& PTNT huyện Như Xuân, gồm:

- Ban điều hành: Gồm 1 GD và 2 PGD phụ trách các mặt hoạt động khác nhau: 1 PGD phụ trách TD ( kế hoạch KD ), 1 phó GD phụ trách kế toán- ngân quỹ.

- Các phòng ban nghiệp vụ: Gồm phòng TD, phòng kế toán-ngân quỹ.

- Các đơn vị trực thuộc: Gồm NH cấp 3 Bãi Trành.

Với cơ cấu tổ chức khá đơn giản cho thấy quy mô hoạt động của NHNo& PTNT huyện Như Xuân chưa được phát triển rộng, đây sẽ là điểm yếu khi cạnh tranh mở rộng thị phần. Tuy nhiên lợi thế đó là cơ cấu tổ chức gọn nhẹ sẽ là điều kiện quản lý có hiệu quả, tính chuyên môn hoá cao.

### 1.3- Khái quát tình hình hoạt động kinh doanh của NHNo&PTNT huyện Như

**Xuân**

#### 1.3.1. Công tác huy động vốn.

Nguồn vốn đối với NHNo& PTNT huyện Như Xuân trong nhiều năm qua luôn là

một trong những vấn đề được quan tâm hàng đầu, nguyên nhân chủ yếu là do thiếu nguồn vốn đáp ứng nhu cầu cho vay, NH phải thường xuyên sử dụng vốn cấp trên. Năm 2005 và 6 tháng đầu năm 2006, mặc dù gặp rất nhiều khó khăn nhưng với sự cố gắng của tập thể CBVC trong đơn vị mà tốc độ tăng trưởng nguồn vốn huy động tại địa phương luôn vượt kế hoạch được giao. Tuy nhiên vốn huy động chủ yếu vẫn là nội tệ ( chiếm 98%/ tổng nguồn vốn).

Công tác huy động vốn không những để tạo lập nguồn vốn cho vay mà còn là cơ sở để cân đối KHKD. Hiện nay các NHNo&PTNT nói chung và NHNo& PTNT huyện Như Xuân nói riêng phải thực hiện nghiêm ngặt chỉ tiêu sử dụng vốn cấp trên thông qua tài

khoản điều chuyển vốn. Nếu vi phạm điều hành kế hoạch sẽ có hình thức xử lý nghiêm khắc. Chính vì vậy, nhiều năm nay công tác huy động vốn ở NHNo& PTNT huyện Như Xuân luôn được coi là chỉ tiêu có tính chất quan trọng hàng đầu. Đánh giá kết quả huy động vốn như sau:

Bảng 1: Kết quả huy động vốn qua các năm

*Đơn vị: Triệu đồng*

|                      | Nguồn vốn huy động | Tăng giảm so với các năm |              |
|----------------------|--------------------|--------------------------|--------------|
|                      |                    | Số tuyệt đối             | Số tương đối |
| 2004                 | 36.051             |                          |              |
| 2005                 | 46.635             | 10.584                   | 29,4%        |
| 6 <sup>th</sup> 2006 | 55.248             | 8.613                    | 18,5%        |

(Nguồn: Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh năm 2004, 2005, báo cáo sơ kết HĐKD 6 tháng đầu năm 2006)

Qua bảng số liệu trên cho ta thấy tổng nguồn vốn huy động của chi nhánh có sự tăng trưởng rõ rệt qua các năm. Năm 2005 tăng 10.584 triệu đồng so với năm 2004, tốc độ tăng 29,4%; 6 tháng đầu năm 2006 tăng trưởng được 8.613 triệu đồng, tăng 18,5% so với đầu năm.

Để đạt được tốc độ tăng trưởng tương đối cao như vậy là do NH đã áp dụng đồng bộ các biện pháp từ chính sách lãi suất đến tiếp thị, khuyến mại, dự thưởng ... đồng thời đa dạng hoá hình thức huy động vốn.

### **1.3.2. Tình hình sử dụng vốn.**

Từ đặc điểm kinh tế vùng cho thấy các đối tượng khách hàng mà NHNo& PTNT huyện Như Xuân cho vay chủ yếu vẫn là hộ gia đình, cá nhân với những ngành nghề còn đơn thuần. Để công tác huy động vốn có hiệu quả, trong những năm qua NH đã có nhiều đổi mới về con người, công nghệ...bên cạnh đó là việc hoàn thiện quy trình TD, từ đó vừa mở rộng TD vừa củng cố nâng cao chất lượng TD. NHNo&PTNT huyện Như Xuân đã có

được những kết quả đáng kể. Kết quả công tác sử dụng vốn những năm qua thể hiện qua số liệu tổng dư nợ:

Bảng 2: Tổng dư nợ toàn chi nhánh

Đơn vị: Triệu đồng

| Năm<br>Đơn<br>vị      | 2004          | 2005          | Tháng<br>06/2006 | 2005/2004      |            | 6 <sup>th</sup> 2006/2005 |            |
|-----------------------|---------------|---------------|------------------|----------------|------------|---------------------------|------------|
|                       |               |               |                  | Số tiền        | %          | Số tiền                   | %          |
| NH trung tâm          | 58.001        | 76.306        | 98.384           | +18.305        | +31.5      | +22.078                   | +28.9      |
| NH cấp 3 Bãi<br>tranh | 14.427        | 19.308        | 23.046           | +4.881         | +33.8      | +3.738                    | +19.3      |
| <b>Tổng dư nợ</b>     | <b>72.428</b> | <b>95.614</b> | <b>121.430</b>   | <b>+23.186</b> | <b>+32</b> | <b>+25.816</b>            | <b>+27</b> |

(Nguồn: Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh năm 2004, 2005, báo cáo sơ kết HĐKD 6 tháng đầu năm 2006)

Tình hình sử dụng vốn của toàn chi nhánh NHNo&PTNT huyện Như Xuân có thể thấy rằng tốc độ tăng trưởng qua từng thời kỳ là tương đối cao, năm 2005 so với năm 2004 tăng 23.186 triệu đồng tương ứng 32%, 6 tháng đầu năm 2006 so với 2005 tăng 25.816 triệu đồng tương ứng 27%. Cho thấy những năm qua NH Như Xuân luôn vượt mức chỉ tiêu khách hàng tăng dư nợ.

Để đạt được kết quả đó là do NH đã làm tốt được công tác điều tra tình hình kinh tế địa phương, xây dựng KHKD trên cơ sở định hướng của từng CBTD. Việc xây dựng KHKD thực sự đã bám sát được định hướng phát triển kinh tế xã hội, ưu tiên vốn cho việc thực hiện các đề án phát triển kinh tế của huyện, tập trung khoanh vùng kinh tế, phân loại đối tượng cho vay, đối tượng khách hàng để có chính sách TD phù hợp. Song song với việc đáp ứng nhu cầu vốn cho phát triển kinh tế, NH còn chú trọng cho vay tiêu dùng cho các đối tượng có thu nhập ổn định, cho vay cầm cố giấy tờ có giá. Đồng thời với các biện pháp quản lý về hành chính, lãnh đạo NHNo&PTNT Như Xuân còn sử dụng biện pháp kinh tế trong điều hành như thực hiện cơ chế khoán lương đến toàn thể CBTD, trong đó một trong những chỉ tiêu khoán lương là tăng dư nợ cho vay, giảm tỷ lệ xấu.

Với một địa bàn cạnh tranh nhưng NHNo&PTNT huyện Như Xuân vẫn đảm bảo được kế hoạch tăng trưởng dư nợ ở mức cao, đáp ứng nhu cầu vốn cho nền kinh tế, là một TCTD chủ đạo cho việc phát triển kinh tế ở địa phương, tạo động lực phát triển ngành nghề, giải quyết việc làm ... thực sự là đòn bẩy cho tăng trưởng và phát triển kinh tế. Để thấy được điều đó chúng ta sẽ phân tích chi tiết kết cấu dư nợ theo loại cho vay và đối tượng cho vay cũng như doanh số hoạt động của NH qua từng thời kỳ:

Bảng 3: Tình hình sử dụng vốn theo các chỉ tiêu.

*Đơn vị: Triệu đồng*

| Năm                  | 2004   | 2005   | 6 <sup>th</sup> 2006 | 2005/2004 |        | 6 <sup>th</sup> 2006/2005 |        |
|----------------------|--------|--------|----------------------|-----------|--------|---------------------------|--------|
|                      |        |        |                      | Số tiền   | %      | Số tiền                   | %      |
| <b>Chỉ tiêu</b>      |        |        | <b>/2006</b>         |           |        |                           |        |
| Tổng dư nợ           | 72.428 | 95.614 | 121.430              | +23.186   | +32    | +25.816                   | +27    |
| 1. Theo loại cho vay |        |        |                      |           |        |                           |        |
| Dư nợ ngắn hạn       | 23.583 | 33.182 | 46.300               | +9.599    | +40.7  | +13.118                   | +39.5  |
| Dư nợ trung,dài hạn  | 48.845 | 62.432 | 75.122               | +13.587   | +27.8  | +12.690                   | +20.3  |
| 2.Theo TP KinhTế     |        |        |                      |           |        |                           |        |
| DNNN                 |        |        |                      |           |        |                           |        |
| DNNQD                | 2.769  | 3.724  | 4.269                | +955      | +34.4  | +545                      | 14.6   |
| Hộ SXKD              | 41.510 | 58.354 | 72.237               | +16.844   | +40.5  | +13.883                   | +23.8  |
| Cho vay tiêu dùng    | 27.949 | 32.686 | 43.584               | +4.737    | +16.95 | +10.898                   | +33.34 |
| Hợp tác xã           | 200    | 850    | 1.340                | +650      | +325   | +490                      | +57.6  |

(Nguồn: Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh năm 2004, 2005, báo cáo sơ kết HĐKD 6 tháng đầu năm 2006)

Từ tình hình hoạt động đó cho thấy tốc độ tăng trưởng dư nợ qua từng thời kỳ của NH luôn ở mức tương đối cao, nguyên nhân chủ yếu là do NH mở rộng quy mô hoạt động cả ở trung tâm và chi nhánh cấp 3. Là địa bàn mới nên nhu cầu vốn cho phát triển kinh tế địa phương rất cao.

Tuy nhiên hoạt động TD chưa đa dạng, vốn cho vay vẫn tập trung chủ yếu cho hộ sản xuất, tiếp đến là cho vay tiêu dùng, DN và HTX có doanh số hoạt động còn thấp ( chỉ chiếm khoảng 3,7% tổng dư nợ) trong đó không có cho vay DNNN. Từ đối tượng đầu tư đó chúng ta cũng có thể thấy rằng nền kinh tế địa phương phát triển còn theo hướng nông nghiệp là chủ đạo, đồng thời với việc gia tăng doanh số cho vay tiêu dùng cũng là động lực thúc đẩy sự phát triển thương nghiệp dịch vụ.

Về cơ cấu dư nợ thì đa số lại cho vay trung và dài hạn (chiếm bình quân 68% trên tổng dư nợ). Như vậy cơ cấu vốn đầu tư ngắn hạn, trung và dài hạn chưa được hợp lý vì nguồn vốn huy động dài hạn không đủ đáp ứng nhu cầu cho vay trung và dài hạn, nên để có được nguồn vốn này phải sử dụng nguồn vốn điều hoà từ cấp trên. Nguyên nhân có cơ cấu vốn như vậy vì đối tượng đầu tư của NHNo&PTNT Như Xuân đa số có thời gian thu hồi vốn dài.

### ***1.3.3. Kết quả kinh doanh của NHNo&PTNT Như Xuân.***

Ngân hàng hoạt động trên lĩnh vực tiền tệ, tín dụng nên chịu sự tác động rất lớn của các biến động về kinh tế, chính trị, xã hội. Hơn nữa, hoạt động tín dụng là hoạt động kinh doanh chính của Ngân hàng lại tiềm ẩn rất nhiều rủi ro. NHNo&PTNT Như Xuân đã có rất nhiều cố gắng trong điều hành hoạt động kinh doanh để khẳng định vị trí, uy tín của mình trên thị trường. Thể hiện như trong bảng sau:

Bảng 4 : Kết quả kinh doanh

| Năm | 2004 | 2005 | 6 <sup>th</sup> 2006 |
|-----|------|------|----------------------|
|-----|------|------|----------------------|

| Chỉ tiêu                                             | Số tiền<br>(tr.đồng<br>) | Tỷ<br>trọng(<br>%<br>) | Số tiền<br>(tr.đồng<br>) | Tỷ<br>trọng(%<br>) | Số tiền<br>(tr.đồng<br>) | Tỷ<br>trọng<br>(<br>%) |
|------------------------------------------------------|--------------------------|------------------------|--------------------------|--------------------|--------------------------|------------------------|
| 1.Tổng thu nhập:                                     | 9.285                    | 100                    | 10.843                   | 100                | 13.486,<br>5             | 100                    |
| + Thu nhập từ<br>HĐTD                                | 7.290                    | 78,51                  | 8.421                    | 77,66              | 10.800                   | 80,09                  |
| + Thu nhập khác                                      | 1.995                    | 21,49                  | 2.422,5                  | 22,34              | 2.686,5                  | 19,91                  |
| 2. Tổng chi phí:                                     | 8.539,5                  | 100                    | 9.730,5                  | 100                | 11.386                   | 100                    |
| + Chi cho hđ tín<br>dụng                             | 5.293.5                  | 61,99                  | 6.012                    | 61,79              | 7.500                    | 65,88                  |
| + Chi lương nhân<br>viên                             | 768                      | 8,99                   | 916.5                    | 9,42               | 1.290                    | 11,33                  |
| + Chi phí khác                                       | 2.478                    | 29,02                  | 2.802                    | 28,79              | 2.595                    | 22,79                  |
| 3.Lợi nhuận=Tổng<br>TN-Tổng CP                       | 745.5                    |                        | 1.113                    |                    | 2.101,5                  |                        |
| T.nhập bình quân<br>( chi lương n.viên/số<br>n.viên) | 768/ 27<br>=28,44        |                        | 916,5/<br>28<br>=32,73   |                    | 11.368/<br>28<br>=46,07  |                        |

( Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh)

Qua bảng số liệu trên ta thấy kết quả kinh doanh của NHNo&PTNT huyện Như Xuân như sau:

Về tổng thu nhập,nhìn chung thu nhập của NH tăng đều qua các năm. Năm 2004 là 9.285 triệu đồng. Năm 2005 là 10.843,5 triệu đồng, tăng 1558,5 triệu đồng tương ứng tỷ lệ tăng 16,79% so với năm 2004. Năm 2006 là 13.486,5 triệu đồng, tăng 2643 triệu đồng tương ứng tỷ lệ tăng 24,37% so với năm 2005.Sự tăng lên của tổng thu nhập chủ yếu là do nguồn thu từ hoạt động tín dụng tăng lên. Năm 2004 thu từ hoạt động tín dụng là 7.290 triệu đồng,đạt 78,51% trong tổng thu nhập.Năm 2005 thu từ hoạt động tín dụng là 8421

triệu đồng, chiếm 77,66% trong tổng thu nhập. Năm 2006 thu từ hoạt động tín dụng là 10.800 triệu đồng chiếm tỷ lệ 80,09% trong tổng thu nhập. Thu nhập khác bao gồm thu hoạt động dịch vụ, thu cấp bù lãi suất, thu từ kinh doanh ngoại hối... cũng tăng lên qua các năm.

Về chi phí: Chi cho hoạt động tín dụng là khoản thu chủ yếu của NH, bao gồm chi trả lãi tiền vay và chi trả lãi tiền gửi. Năm 2004 tổng chi phí là 8.539,5 triệu đồng trong đó chi hoạt động tín dụng là 5.293,5 triệu đồng chiếm 61,99% so với tổng chi phí. Năm 2005 tổng chi phí là 9730,5 triệu đồng trong đó chi cho hoạt động tín dụng là 6.012 triệu đồng chiếm 61,79% so với tổng chi phí. Năm 2006 chi là 11.386 triệu đồng trong đó chi cho hoạt động tín dụng là 7.500 triệu đồng chiếm 65,88% so với tổng chi phí. Các khoản chi khác như chi cho quản lý, chi về tài sản, chi dự phòng, bảo hiểm tiền gửi... cũng tăng lên qua các năm. Do tính chất cạnh tranh, NH cũng phải tăng chi phí cho việc tiếp thị, mua sắm các thiết bị văn phòng... Qua đó ta thấy tốc độ tăng chi phí còn cao đặc biệt năm 2006 tăng 1.655,5 triệu đồng so với năm 2005.

Tuy chi phí tăng nhưng tốc độ tăng chi phí không bằng tốc độ tăng thu nhập nên NH cũng đạt được lợi nhuận cụ thể như sau: Năm 2004 đạt 745.5 triệu đồng, năm 2005 đạt 1.113 triệu đồng, năm 2006 đạt 2.101,5 triệu đồng. Lợi nhuận của NH tăng như vậy là do NH đã có nhiều chính sách hợp lý để thu hồi nợ vay, mở rộng các hoạt động dịch vụ để thu tiền dịch vụ... đồng thời hạn chế cắt giảm các khoản chi không cần thiết để tăng hiệu quả kinh doanh qua các năm. Hiệu quả hoạt động kinh doanh của NH còn thể hiện qua thu nhập bình quân đầu người tại NH, năm 2004 một nhân viên trong một năm có thu nhập là 28,44 triệu đồng, năm 2005 là 32,73 triệu đồng, năm 2006 là 46,07 triệu đồng.

## **2. Thực trạng RRTD tại NHNo&PTNT huyện Như Xuân tỉnh Thanh Hoá.**

Để đánh giá thực trạng RRTD tại NHNo&PTNT huyện Như Xuân trong phạm vi nghiên cứu, chúng ta đánh giá theo từng loại RRTD. Tuy nhiên theo mỗi cách phân loại nợ lại cho chúng ta số liệu đánh giá khác nhau, năm 2004 thực hiện phân loại nợ theo QĐ 488/QĐ-NHNN, năm 2005 và 6 tháng đầu năm 2006 lại phân loại theo QĐ 493/QĐ-NHNN. Để tạo cơ sở phân tích chính xác hơn chúng ta sẽ có những giả thuyết để đồng nhất cơ sở so sánh số liệu.

## 2.1- RRTD do bị động vốn tại NHNo&PTNT huyện Như Xuân.

RR động vốn liên quan về mặt thời gian trả nợ, vì vậy thước đo cơ bản nhất để đánh giá RR động vốn là chỉ tiêu NQH. Việc cụ thể hoá QĐ 488 và QĐ 493 trong hệ thống NHNo cơ bản về phân nhóm nợ được tóm tắt như sau ( Nhóm 1 là loại nợ đủ tiêu chuẩn nên không đưa vào đây)

Bảng 5: So sánh phân loại

| QĐ 488 |                                                                                        | QĐ 493 |                                                                                                           |
|--------|----------------------------------------------------------------------------------------|--------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Nhóm   | Loại nợ                                                                                | Nhóm   | Loại nợ                                                                                                   |
|        |                                                                                        | 2      | - NQH dưới 90 ngày<br>- Nợ được cơ cấu lại                                                                |
| 2      | - Nợ có BĐTS quá hạn dưới 181 ngày<br>- Nợ không BĐTS quá hạn dưới 90 ngày             | 3      | - NQH Từ 90 đến 180 ngày<br>- Nợ được cơ cấu lại QH dưới 90 ngày                                          |
| 3      | - Nợ có ĐBTS quá hạn từ 181 đến 361 ngày<br>- Nợ không BĐTS quá hạn từ 91 đến 181 ngày | 4      | - NQH từ 181 đến 360 ngày<br>- Nợ được cơ cấu lại QH từ 90 đến 180 ngày                                   |
| 4      | - Nợ có BĐTS quá hạn trên 361 ngày<br>- Nợ không BĐTS quá hạn trên 181 ngày            | 5      | - NQH trên 360 ngày<br>- Nợ được cơ cấu lại QH trên 180 ngày<br>- Các khoản nợ khoanh chờ Chính phủ xử lý |

Ngoài ra theo QĐ 165 của NHNo Việt Nam cụ thể hoá QĐ 493 thì ở các nhóm 2 đến 5 còn có thể có các loại nợ như: Nếu khách hàng có từ 2 khoản nợ tại NHNo mà có 1 khoản nợ thuộc nhóm nào thì khoản nợ còn lại cũng phải chuyển vào nhóm đó cho dù chưa bị quá hạn, và các khoản nợ mà NH cho vay đánh giá bị RR thì chuyển vào nhóm có tỷ lệ RR tương ứng cho dù chưa bị QH.

Từ đó ta thấy theo QĐ 493, việc đánh giá nợ sẽ chặt chẽ hơn, ngoài các khoản nợ vừa nêu trên còn có cả nợ được cơ cấu lại phân vào nhóm 2 cũng được coi là động vốn.

#### 2.1.1. *Nợ quá hạn phân theo thời hạn cho vay.*

NQH phân theo loại cho vay tại NH Như Xuân gồm có NQH ngắn hạn và NQH trung, dài hạn, cụ thể tình hình NQH phân theo loại cho vay:

Bảng 6: Tình hình NQH phân theo thời hạn cho vay

*Đơn vị: Triệu đồng*

| Năm                      | 2004   |     | 2005  |     | 6 <sup>th</sup> 2006 |     | 2005/2004 |       | 6 <sup>th</sup> 2006/2005 |       |
|--------------------------|--------|-----|-------|-----|----------------------|-----|-----------|-------|---------------------------|-------|
|                          | ST     | %   | ST    | %   | ST                   | %   | ST        | %     | ST                        | %     |
| Chỉ tiêu                 |        |     |       |     |                      |     |           |       |                           |       |
| <b>Tổng dư nợ</b>        | 72.428 |     | 95.61 |     | 121.43               |     | +23.186   | +32   | +25.81                    | +27   |
|                          |        |     | 4     |     | 0                    |     |           |       | 6                         |       |
| <b>TR.đó NQH</b>         | 3.565  | 4,8 | 2.007 | 2,1 | 2.307                | 1,9 | -1.558    | -43,7 | +300                      | 14,9  |
| <b>Dư nợ ngắn hạn</b>    | 23.583 |     | 33.18 |     | 46.300               |     | +9.599    | +40,7 | +13.11                    | +39,5 |
|                          |        |     | 2     |     |                      |     |           |       | 8                         |       |
| <b>Tr.đó NQH</b>         | 1.676  | 7,1 | 447   | 1,3 | 655                  | 1,4 | -1.229    | -73,7 | +208                      | +46,5 |
| <b>Dư nợ tr, dài hạn</b> | 48.845 |     | 62.43 |     | 75.122               |     | +13.587   | +27,8 | +12.69                    | +20,3 |
|                          |        |     | 2     |     |                      |     |           |       | 0                         |       |
| <b>Tr.đó NQH</b>         | 1.889  | 3,9 | 1.560 | 2,5 | 1.652                | 2,2 | -329      | -17,4 | +92                       | +5,9  |

(Nguồn: Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh năm 2004, 2005, báo cáo sơ kết HĐKD 6 tháng đầu năm 2006)

Nhìn vào bảng số liệu ta thấy NQH biến động thất thường. Tuy nhiên năm 2005 và 6 tháng đầu năm 2006 lại giảm thấp hơn năm 2004, trong khi việc phân loại nợ lại chặt chẽ hơn. Để có được kết quả như vậy năm 2005 và 6 tháng đầu năm 2006 NHNo&PTNT Như Xuân đã áp dụng nhiều biện pháp để thu hồi nợ quá hạn. Chính vì cơ cấu dư nợ chưa hợp lý, chủ yếu là cho vay trung và dài hạn cho nên tỷ lệ NQH trên tổng dư nợ rất cao. Nguyên nhân đã đề cập ở trên là do đối tượng đầu tư của NH chủ yếu có thời gian thu hồi vốn dài nên dư nợ tập trung ở cho vay trung và dài hạn. Vì thế việc quản lý nguồn vốn là rất khó khăn cho CBTD. Để so sánh giữa các năm chúng ta cũng phải so sánh giá trị các khoản nợ được xử lý bằng quỹ DPRR đã đưa ra ngoại bảng, đồng thời xem xét các khoản nợ được đánh giá là RR động vốn theo QĐ 493 mà QĐ 488 chưa đề cập đến.

Để chi tiết hơn chúng ta phân tích NQH theo thời gian.

#### 2.1.2. *Nợ quá hạn phân theo thời gian.*

NQH phân theo thời gian quá hạn có thể phân thành: NQH dưới 180 ngày, NQH từ 180 đến 360 ngày, NQH từ 360 ngày trở lên.

Bảng 7: NQH Phân theo thời gian quá hạn

*Đơn vị: Triệu đồng*

| Năm<br>Chỉ tiêu  | 2004  |          | 2005  |          | 6 <sup>th</sup> 2006 |          |
|------------------|-------|----------|-------|----------|----------------------|----------|
|                  | ST    | Tỷ trọng | ST    | Tỷ trọng | ST                   | Tỷ trọng |
| <b>Tổng NQH</b>  | 3.565 |          | 1.645 |          | 2.049                |          |
| NQH<180 ngày     | 1.168 | 32.7     | 617   | 37.5     | 989                  | 48.3     |
| NQH 180-360 ngày | 1.476 | 41.4     | 1.028 | 62.5     | 992                  | 48.4     |
| NQH >360 ngày    | 1.257 | 25.9     | 0     |          | 68                   | 3.3      |

(Nguồn: Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh năm 2004, 2005, báo cáo sơ kết HĐKD 6 tháng đầu năm 2006)

Từ số liệu trên cho thấy năm 2005 có 2007 triệu đồng NQH( phân theo thời hạn cho vay) và 1645 triệu đồng NQH ( phân theo thời gian QH)có nghĩa là có 362 triệu đồng(2007-1645) là nợ cơ cấu lại và nợ được phân vào nhóm 2 đến nhóm 5 theo định tính. Tương tự 6 tháng đầu năm 2006 là 258 triệu đồng (2307-2049) nợ cơ cấu lại.

Năm 2004 có 1257 triệu nhóm 4 (theo QĐ 488, QH trên 360 ngày) nhưng không xử lý bằng quỹ DPRR để đưa ra ngoại bảng, ngược lại năm 2005 và 6 tháng đầu năm 2006 lại được xử lý triệt để hơn. Trong khi đó NQH dưới 180 ngày và NQH từ 180 đến 360 ngày có xu hướng tăng cao.Khoản nợ này chủ yếu là khoản nợ vay ngắn hạn của các hộ gia đình để tăng gia sản xuất nhưng do các nguyên nhân khách quan như thời tiết, mùa vụ, dịch bệnh nên chưa có sản phẩm thu hoạch nên chưa thu hồi được vốn trả cho NH.

Từ phân tích trên chúng ta thấy rõ hơn về thực trạng NQH tại NHNo&PTNT Như Xuân. Mà đặc biệt là sự biến động rõ rệt của NQH trên 360 ngày là nợ có khả năng mất vốn (Năm 2004 là 1257 triệu đồng chiếm tỷ trọng 25,9% tổng NQH; năm 2005 không có trường hợp nào NQH trên 360 ngày; đến 6 tháng đầu năm 2006 cũng chỉ có 68 triệu đồng chiếm tỷ trọng 3,3% tổng NQH). Thực tế biến động giảm đó không phải tất cả là do thu hồi được NQH mà đa số do xử lý bằng quỹ DPRR (sẽ đánh giá ở phần sau)

### ***2.1.3. Nợ quá hạn phân theo đối tượng vay và thành phần kinh tế.***

NHNo& PTNT huyện Như Xuân chủ yếu cho vay hộ trong lĩnh vực SX nông nghiệp và cho vay đời sống, vì vậy NQH phân theo đối tượng cho vay và thành phần kinh tế chủ yếu tập trung vào 2 đối tượng này. Đối tượng HTX và DN quốc doanh không có nợ quá hạn.

Bảng 8: NQH phân theo đối tượng vay

*Đơn vị: Triệu đồng*

| <b>Năm</b>      | <b>2004</b> |                  | <b>2005</b> |                              | <b>6<sup>th</sup>2006</b> |                              | <b>2005/2004</b> |   | <b>6<sup>th</sup>2006/2005</b> |   |
|-----------------|-------------|------------------|-------------|------------------------------|---------------------------|------------------------------|------------------|---|--------------------------------|---|
| <b>Chỉ tiêu</b> | ST          | Tỷ<br>trọng<br>% | ST          | T<br>ỷ<br>tr<br>ợ<br>ng<br>% | ST                        | T<br>ỷ<br>tr<br>ợ<br>ng<br>% | ST               | % | ST                             | % |

|               |            |      |            |     |             |     |             |       |             |       |
|---------------|------------|------|------------|-----|-------------|-----|-------------|-------|-------------|-------|
| Tổng dư nợ    | 72.42<br>8 |      | 95.61<br>4 |     | 121.4<br>30 |     | +23.18<br>6 | +32   | +25.81<br>6 | +27   |
| Tổng NQH      | 3.565      | 4.8  | 2.007      | 2.1 | 2.307       | 1.9 | -1.558      | -43.7 | +300        | 14.9  |
| Dư nợ hộ SXKD | 41.51<br>0 |      | 58.35<br>4 |     | 72.23<br>7  |     | +16.84<br>4 | +40.5 | +13.88<br>3 | +23.8 |
| NQH hộ SXKD   | 2.158      | 2.98 | 1.338      | 1.4 | 1.821       | 1.5 | -820        | -38   | 483         | +36   |
| Dư nợ c.vay   | 27.94      |      | 32.68      |     | 43.58       |     | +4.737      | +16.9 | +10.98      | +33.3 |
| Tdùng         | 9          |      | 6          |     | 4           |     |             | 5     | 9           | 4     |
| NQH c.vay     | 1.407      | 1.82 | 669        | 0.7 | 486         | 0.4 | -738        | -52.4 | -181        | -27   |
| TDùng         |            |      |            |     |             |     |             |       |             |       |

(Nguồn: Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh năm 2004, 2005, báo cáo sơ kết HĐKD 6 tháng đầu năm 2006)

Qua bảng phân tích NQH theo đối tượng vay cho ta thấy chất lượng TD của cho vay tiêu dùng ngày càng được cải thiện, NQH liên tục giảm qua các năm. Đối với HSX thì 2 năm gần đây NQH có chiều hướng gia tăng. Nguyên nhân là do khi thẩm định, điều tra cho vay, CBTD chưa thực sự phân tích chính xác khả năng sản xuất của các hộ SX, trong khi các hộ SX lại còn thiếu kinh nghiệm sản xuất, làm ăn thua lỗ. Thậm chí một số khách hàng còn lợi dụng sự thiếu năng lực chuyên môn của CBTD để cố tình không thực hiện nghĩa vụ trả nợ, sử dụng vốn vay sai mục đích. Đối với DN và HTX chất lượng TD tương đối tốt.

Về mặt tổng thể, theo định hướng của NHNo cấp trên thì tỷ lệ nợ xấu trên tổng dư nợ ở mức dưới 3% là chấp nhận được. Thực tế cho thấy 2 năm gần đây, tỷ lệ nợ xấu của NHNo&PTNT Như Xuân không vượt quá mức cho phép. Điều đó có thể nhận định chất lượng TD của NH chưa có những biểu hiện yếu kém.

Tuy nhiên để đánh giá chính xác chất lượng TD chúng ta tiếp tục xem xét RR mất vốn của NHNo&PTNT Như Xuân trong phạm vi nghiên cứu.

## **2.2- RRTD do bị mất vốn.**

Như đã đề cập ở chương I, RRTD do bị mất vốn liên quan về mặt số lượng tiền vay, NH không thu được 1 phần hoặc toàn bộ nợ vay từ phía khách hàng.

Một món vay nếu để đọng vốn, đến một thời hạn nhất định sẽ phải được xử lý nợ. Các biện pháp xử lý mà NHNo&PTNT Việt Nam cho phép thực hiện là: Xử lý bằng TSBĐ; Xử lý bằng quỹ DPRR; Xử lý bằng thương thảo; Thanh lý nợ; Đưa ra toà án kinh tế.

Nguyên nhân chính của RR mất vốn là do trình độ của một số CBTD nhìn chung còn yếu kém, từ đó thiếu hiểu biết về lĩnh vực kinh doanh của khách hàng, xây dựng hồ sơ cho vay còn thiếu chặt chẽ, thiếu khả năng thẩm định, đánh giá phân tích món vay... dẫn đến việc phán quyết TD không chắc chắn từ đó phát sinh RRTD.

Bên cạnh yếu tố trình độ chuyên môn vẫn còn có những CBTD vi phạm đạo đức nghề nghiệp, cố tình thiết lập hồ sơ thiếu cơ sở pháp lý, còn có những CBTD vay kè, vay hộ...

#### **2.2.1. Số lượng món vay phải xử lý bằng TSBĐ, quỹ DPRR và các biện pháp khác.**

**\* Xử lý bằng TSBĐ:**

Theo quy định của NHNo, việc xử lý phải được tiến hành theo trình tự: Xử lý TSBĐ

và các biện pháp khác trước, nếu không thu hồi đủ vốn mới dùng đến quỹ DPRR để xử lý.

Do cơ cấu nợ NH cho vay gần 78% là cho vay không có bảo đảm bằng TS, chính vì thế nợ đọng có TSBĐ rất ít, việc xử lý TSBĐ để thu hồi nợ mới chỉ thực hiện trong năm 2005 và 6 tháng đầu năm 2006 với số tiền không đáng kể. Nhưng chính nguyên nhân này mà tỷ lệ RRTD xảy ra càng cao. Thực tế NH chỉ dựa vào thu nhập của khách hàng để bảo đảm cho vay mà không tính đến các trường hợp mất việc làm, thu nhập của khách hàng giảm là một trong những nguyên nhân xảy ra mất vốn.

**Bảng 9: Số lượng món vay phải xử lý TSBĐ**

*Đơn vị: Triệu đồng*

| Chỉ tiêu            | Năm 2004 | Năm 2005 | 06 tháng đầu năm 2006 |
|---------------------|----------|----------|-----------------------|
| Số món(món)         | 0        | 2        | 1                     |
| Số tiền(triệu đồng) | 0        | 53       | 30                    |

(Nguồn: Báo cáo TD qua các năm)

NHNo&PTNT Như Xuân xử lý TSBĐ theo thoả thuận đã ghi trên hợp đồng BĐTV, chủ yếu việc thoả thuận là NH tự bán TSBĐ để thu hồi nợ. Với hình thức này đã tạo ra cho NH một lợi thế là chủ động về giá phát mại TS, tuy nhiên NH phải mất chi phí về thời gian để hoàn thiện các thủ tục pháp lý, chuyển nhượng...

Qua số liệu cho thấy số món vay phải xử lý bằng TSBĐ không nhiều, tuy nhiên có chiều hướng gia tăng vì việc xử lý TSBĐ là bắt buộc trước khi sử dụng quỹ DPRR, mặt khác tỷ lệ vốn vay có BĐTS ngày càng tăng.

\* Xử lý bằng quỹ DPRR:

Việc dùng quỹ DPRR để xử lý nợ là việc làm thường xuyên hàng quý của NH. Quỹ DPRR được dùng để xử lý cho cả nợ có TSBĐ và nợ không có BĐ. Rất ít món vay có TSBĐ phải xử lý TS, điều đó chứng tỏ đa số món vay được xử lý bằng quỹ DPRR là không có BĐTS. Số liệu thống kê trong phạm vi nghiên cứu như sau:

Bảng 10: Số lượng món vay phải xử lý bằng quỹ DPRR

*Đơn vị: Triệu đồng*

| Chỉ tiêu                  | Năm 2004 | Năm 2005 | 06 tháng<br>năm 2006 |
|---------------------------|----------|----------|----------------------|
| Số món(món)               | 51       | 97       | 58                   |
| Số tiền(triệu đồng)       | 352      | 829      | 524                  |
| Tr.đó không có TSBĐ(tr.đ) | 352      | 799      | 524                  |

(Nguồn: Báo cáo phân loại nợ, trích lập DPRR từng thời kỳ)

Qua bảng trên chúng ta thấy số nợ phải xử lý bằng quỹ DPRR có chiều hướng gia tăng: Năm 2005 tăng 477 triệu so với năm 2004, tốc độ tăng 35,5%; 6 tháng đầu năm 2006 đã xử lý bằng 63% năm 2005. Điều đó chứng tỏ RR mất vốn ngày càng tăng.

Sử dụng quỹ DPRR để xử lý nợ theo QĐ 488 và 493 của NHNN đã tạo được sự chủ động cho NHNo cơ sở, tuy nhiên nếu việc phân loại nợ và trích lập dự phòng không được quản lý tốt nó sẽ là một gánh nặng tài chính cho NH.

Với xu hướng gia tăng cả về số lượng món vay, số tiền được xử lý từ quỹ DPRR của NHNo&PTNT Như Xuân trong thời gian qua cho thấy cần phải quản lý chặt chẽ hơn nữa quỹ DPRR sao cho có hiệu quả nhất, tránh trường hợp lạm dụng quỹ để “làm sạch” cân đối mà lại tăng thêm gánh nặng tài chính cho NH.

\* Xử lý bằng biện pháp khác:

- Xử lý dựa trên thương thảo.
- Thanh lý(bán nợ).
- Đưa ra toà án kinh tế.

Những biện pháp trên trong những năm qua NHNo& PTNT huyện Như Xuân không có phát sinh.

### ***2.2.2. Tổng giá trị tổn thất từ các HĐTD:***

Những khoản nợ không thu được, hoặc không đủ nợ gốc, lãi khi đã bán TSCĐ và sử dụng các biện pháp khác mà dùng quỹ dự phòng để xử lý cả gốc và lãi sẽ được xác định là nợ bị tổn thất.

Đánh giá giá trị tổn thất từ các HĐTD theo bảng sau:

Bảng 11: Giá trị tổn thất từ các HĐTD

*Đơn vị: Triệu đồng*

| Chỉ tiêu        | Năm 2004 | Năm 2005 | 06 tháng đầu năm 2006 |
|-----------------|----------|----------|-----------------------|
| Số món(món)     | 51       | 97       | 58                    |
| Nợ gốc(triệu đ) | 352      | 829      | 524                   |
| Nợ lãi(triệu đ) | 18       | 49       | 21                    |

(Nguồn: Báo cáo phân loại nợ, trích lập DPRR từng thời kỳ)

Qua bảng trên thì giá trị tổn thất từ các HĐTD qua các năm có chiều hướng tăng mạnh, năm 2005 tăng 571 triệu, tốc độ tăng 157%; 6 tháng đầu năm 2006 đã tổn thất bằng 62% năm 2005. Từ đó cần có biện pháp tích cực để xử lý thu hồi nợ trước khi phải sử dụng quỹ DPRR.

### **2.3- Nguyên nhân gây RRTD tại NHNo&PTNT huyện Như Xuân.**

Mỗi loại RRTD đều có những nguyên nhân mà chúng ta đã đề cập khi phân tích tình hình RRTD tại NHNo&PTNT Như Xuân, để có giải pháp tốt trong công tác phòng ngừa RRTD chúng ta phân tích tổng hợp lại theo các nguyên nhân sau:

#### **2.3.1. Nguyên nhân từ môi trường bên ngoài:**

\* Môi trường tự nhiên:

Các đối tượng khách hàng của NHNo& PTNT huyện Như Xuân chủ yếu là hộ SX nên RRTD đối với đối tượng khách hàng này chủ yếu vẫn là thiên tai, dịch bệnh... làm ảnh hưởng đến HĐSXKD của khách hàng.

\* Môi trường kinh tế:

Trong phạm vi nghiên cứu chúng ta thấy môi trường kinh tế tương đối ổn định, tốc độ tăng trưởng kinh tế khá, vì thế thời gian qua môi trường kinh tế không chi phối nhiều đến khả năng trả nợ của khách hàng.

\* Môi trường chính trị, xã hội:

Những năm qua chế độ chính trị và môi trường xã hội nước ta nói chung và ở Như Xuân nói riêng rất ổn định. Tuy nhiên NHNo& PTNT huyện Như Xuân cho vay chủ yếu vẫn là không có BĐTV bằng TS theo QĐ 67/QĐ-TTCP của Thủ tướng Chính phủ về chính sách TD nông nghiệp phát triển nông thôn. Đối với đối tượng khách hàng này NH sẽ không có nguồn thu thứ 2 là TSBĐ, vì vậy không có ràng buộc nhiều nghĩa vụ trả nợ của khách hàng, từ đó 1 phần là nguyên nhân dẫn tới RR đạo đức từ phía khách hàng.

\* Công nghệ:

Yếu tố công nghệ trong SX nông nghiệp ở địa phương ảnh hưởng rất lớn đến năng suất lao động, trong khi tỷ trọng cho vay SX nông nghiệp của NHNo& PTNT huyện Như

Xuân rất lớn, do vậy công nghệ lạc hậu tạo ra hiệu quả lao động thấp, chất lượng sản phẩm nông nghiệp kém cũng là 1 trong những nguyên nhân gây ra RRTD.

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

\* Chính sách TD:

Chính sách TD nói chung đã phù hợp với điều kiện hoạt động của NHNo hiện nay, tuy nhiên chính sách TD còn nhiều ưu tiên nhiều cho TD nông nghiệp vì thế có thể có RRTD do tập trung chủ yếu vào 1 ngành. Bên cạnh đó CBTD chưa được lựa chọn ngành nghề để cho vay hoặc hạn chế cấp TD theo từng giai đoạn tăng trưởng hay suy thoái của ngành nghề đó.

\* Quy trình TD:

Quy trình TD đã được thiết lập chặt chẽ về mặt lý thuyết, tuy nhiên trên thực tế NHNo& PTNT huyện Như Xuân còn có lúc không tuân thủ chặt chẽ quy trình TD. Cụ thể như: thông tin trong từng bước thực hiện quy trình TD không đầy đủ, thiết lập hồ sơ thiếu cơ sở pháp lý, việc phân tích TD chưa cụ thể, giám sát sử dụng vốn chưa thường xuyên nên khách hàng sử dụng vốn sai mục đích mà không có biện pháp xử lý...

\* Trang thiết bị không đáp ứng được yêu cầu:

Chủ yếu là thiếu trang thiết bị đáp ứng các yêu cầu về thông tin nên thiếu thông tin phòng ngừa RR và bỏ lỡ cơ hội xử lý nợ.

\* Cán bộ ngân hàng:

Đây được coi là một trong những nguyên nhân quan trọng nhất dẫn đến RRTD tại NHNo& PTNT huyện Như Xuân. Trong nhiều năm qua trình độ của đội ngũ CBTD nhìn chung còn yếu kém, từ đó thiếu hiểu biết về lĩnh vực kinh doanh của khách hàng, xây dựng bộ hồ sơ cho vay còn thiếu chặt chẽ, thiếu khả năng thẩm định, đánh giá phân tích món vay...dẫn đến việc phán quyết TD không chắc chắn từ đó phát sinh RRTD.

Bên cạnh yếu tố trình độ chuyên môn vẫn còn có những CBTD vi phạm đạo đức nghề nghiệp, cố tình thiết lập hồ sơ thiếu cơ sở pháp lý, còn có những CBTD vay ké, vay hộ...

Một số ít CBTD còn bị ảnh hưởng bởi áp lực từ cơ chế khoán tăng trưởng dư nợ, khoán thu tài chính và bệnh thành tích nên đã cho vay những khách hàng tiềm ẩn RR cao.

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

Như đã phân tích ở trên, RRTD tại NHNo& PTNT huyện Như Xuân chỉ xảy ra ở 2 đối tượng khách hàng là cho vay hộ SXKD và cho vay đời sống. Chúng ta sẽ phân tích nguyên nhân gây ra RRTD từ phía 2 đối tượng khách hàng này:

- Do khách hàng có thu nhập không ổn định từ đó ảnh hưởng đến khả năng trả nợ: Nguyên nhân này chủ yếu xảy ra đối với khách hàng vay tiêu dùng, nguồn trả nợ danh nghĩa là ổn định, tuy nhiên thực tế trong đời sống khách hàng có rất nhiều nhu cầu chi trả mà không thực hiện nghĩa vụ trả nợ NH.

- Khách hàng bị thất nghiệp và mất việc làm: Thực tế những năm qua, đối tượng khách hàng không ít, NH cho vay dựa trên cơ sở nguồn thu nhập ổn định của khách hàng để thu nợ đối với cho vay tiêu dùng mà không thực hiện biện pháp BDTV bằng TS, từ đó khi khách hàng mất việc làm thì khả năng mất vốn sẽ xảy ra.

- Do tư cách khách hàng vay vốn: Nhiều khách hàng có khả năng nhưng không có thiện chí trả nợ, tuy đối tượng này ở NHNo& PTNT huyện Như Xuân không nhiều nhưng cũng đã xảy ra trong thực tế làm tăng khả năng xảy ra RR.

Khách hàng sử dụng vốn sai mục đích: Vốn vay sử dụng sai mục đích thì cơ sở định kỳ hạn trả nợ trên HĐTD sẽ không còn hiệu quả nữa. Thực tế NHNo& PTNT huyện Như Xuân đối tượng khách hàng này chiếm tỷ lệ khá lớn trong tổng số khách hàng có RRTD.

- Khách hàng SXKD kém hiệu quả so khả năng tổ chức SX của khách hàng kém, KD theo cảm tính, ít am hiểu về thị trường, hàng hoá KD nghèo nàn, một bộ phận khách hàng mới chưa thích nghi với môi trường KH. Các hộ SX nông nghiệp chưa có trình độ về kỹ thuật trồng trọt, chăn nuôi, thiếu kinh nghiệm SX...

### **3. Các biện pháp NHNo&PTNT huyện Như Xuân đã thực hiện nhằm phòng ngừa và hạn chế RRTD.**

#### **3.1. Nâng cao chất lượng thẩm định TD.**

##### **3.1.1. Thẩm định khách hàng.**

Thẩm định khách hàng tạo cơ sở chắc chắn cho việc quyết định cho vay. Thẩm định khách hàng mang tính chủ quan của CB thẩm định, chính vì vậy NHNo& PTNT huyện Như Xuân trong những năm qua rất chú trọng đối với công tác thẩm định khách hàng trên các mặt:

- Đánh giá uy tín khách hàng: hàng năm NHNo&PTNT huyện Như Xuân đã thực hiện phân xếp loại khách hàng để lựa chọn khách hàng uy tín và áp dụng chính sách TD phù hợp.
- Đánh giá năng lực pháp lý: Thông thường đánh giá năng lực pháp lý của khách hàng NHNo&PTNT huyện Như Xuân thực hiện trước khi cho vay.
- Đánh giá về năng lực tài chính, năng lực quản trị KD: Nhìn chung NHNo & PTNT huyện Như Xuân đã thực hiện , tuy nhiên việc đánh giá phân tích chưa sâu sát. Một phần là do số lượng DN ít, vì thế công tác này đã làm nhưng hiệu quả chưa cao.

### ***3.1.2. Thẩm định phương án, dự án vay vốn của khách hàng.***

- Hiện nay đối với những món vay không phải thực hiện BĐTV bằng TS thì phương án, dự án được lập ngay trên giấy đề nghị vay vốn. Những món vay này không quy định tái thẩm định, cũng không qua tổ thẩm định. Do vậy việc thẩm định chỉ do CBTD thực hiện sau đó đề nghị cho vay.
- Đối với những món vay có BĐTV bằng TS thì NHNo&PTNT huyện Như Xuân quy định phải qua tái thẩm định và tổ thẩm định. Việc tái thẩm định sẽ xem xét các yếu tố như : Các phương diện thị trường, phương diện kỹ thuật, phương diện tài chính của dự án; đánh giá về nguồn nhân lực, về hiệu quả kinh tế, về BĐTD. Từ đó tạo cơ sở chắc chắn cho việc phán quyết cho vay.

### **3.2. Công tác tổ chức nhân sự.**

NHNo&PTNT huyện Như Xuân xác định yếu tố con người quyết định cơ bản hiệu quả KD, chính vì thế trong những năm gần đây NH thường xuyên đào tạo và đào tạo lại đội ngũ CB tác nghiệp. Đồng thời củng cố bộ máy quản lý điều hành, bổ nhiệm thêm phó GD cấp 2, bổ nhiệm lại GD cấp 3, quy hoạch đội ngũ CB quản lý các phong nhất là phòng TD. Đồng thời với việc đào tạo tại chỗ là hình thức đào tạo chuyên nghiệp tập trung. Đối với đội ngũ CB mới tuyển dụng phải đạt được những tiêu chuẩn nhất định...

### **3.3. Tăng cường công tác kiểm tra hiệu quả sử dụng vốn vay.**

Đây là công việc đã làm thường xuyên đối với các món vay BĐ bằng TS, tuy nhiên với các món vay không có BĐ bằng TS thì chưa thực hiện kiểm tra đánh giá một cách đầy đủ .

Bên cạnh đó sau mỗi chu kì vay vốn NH cùng khách hàng đã đánh giá lại hiệu quả của vốn vay, qua đó tổ chức rút kinh nghiệm trong quá trình đầu tư vốn.

### **3.4. Các biện pháp nhằm thu hồi NQH.**

Để thực hiện tốt việc thu nợ và lãi đến hạn, NH đã tăng cường công tác quản lý hồ sơ, lập sổ sách theo dõi khách hàng thường xuyên, có hệ thống. Kết hợp chặt chẽ với bộ phận kế toán cho vay thông qua việc cấp danh sách các khoản nợ đến hạn. Tiến hành sao kê hàng tháng để xem xét tình hình trả lãi và gốc như thế nào để có kế hoạch đôn đốc cụ thể. Thường xuyên kiểm tra đốc thúc khách hàng trả nợ đúng hạn.

Hàng tuần tổ chức giao ban công tác TD, qua đó đánh giá phân tích từng món NQH, phân tích nguyên nhân QH, giao trách nhiệm đối với từng CBTD, từng địa bàn TD.

Hàng tháng xây dựng chương trình kiểm tra công tác TD, kết quả kiểm tra giao cho bộ phận chỉ đạo thu hồi nợ xấu để tổ chức thực hiện.

### **3.5. Một số biện pháp khác.**

Kết hợp với cấp uỷ, chính quyền địa phương để hỗ trợ trong công tác thu nợ, nhất là đối với những hộ không có BĐTS vay theo QĐ 67 của chính phủ

Xây dựng mô hình cho vay qua tổ tín chấp để giảm tải công việc cho CBTD, từ đó có thời gian cho kiểm tra, giám sát sử dụng vốn, đồng thời tranh thủ được sự hỗ trợ từ tổ chức tín chấp.

## **4. Đánh giá chung về tình hình thực hiện các biện**

### **pháp 4.1- Kết quả đạt được.**

Việc áp dụng những biện pháp trên phần nào đã hạn chế nhất định được RRTD tại NHNo&PTNT huyện Như Xuân.RRTD cả động vốn và mất vốn giảm đáng kể nhất là năm 2005 so với 2004 (giảm 1.081 triệu, tỷ lệ giảm 27%) tuy nhiên 6 tháng đầu năm 2006 mới giảm được 5 triệu so với năm 2005, tỷ lệ giảm 0,17%.

Về mặt quản lý: đã nâng cao được ý thức đội ngũ CBTD công tác đào tạo được coi trọng, bộ máy quản lý điều hành vững chắc từ đó tạo đà cho các năm tiếp theo nhất là công

tác TD, qua đó góp phần phòng ngừa và hạn chế RRTD tại NHNo&PTNT huyện Như Xuân.

## **4.2- Những tồn tại và nguyên nhân những tồn tại.**

### **4.2.1. Những tồn tại**

Bên cạnh những kết quả đạt được, công tác phòng ngừa và hạn chế RRTD của NHNo&PTNT huyện Như Xuân còn có những tồn tại:

\* Công tác phân tích đánh giá khách hàng:

- . Mới chỉ đánh giá được các khách hàng vay vốn có BĐTV bằng TS.
- . Còn hạn chế trong việc phân tích năng lực tài chính, năng lực quản trị KD của khách hàng, phân tích môi trường KD, phân tích phương án, dự án SXKD.
- . Các phương án, dự án nhỏ chưa được thẩm định một cách chặt chẽ, từ đó thực tế NQH chủ yếu là những món vay nhỏ lẻ.

\* Về chính sách TD:

NQH tồn tại chủ yếu là ở khách hàng vay theo QĐ 67 của thủ tướng chính phủ, khách hàng này không phải BĐTV bằng TS.

Nếu khách hàng không tự nguyện trả nợ NH chỉ có biện pháp là đơn đốc nhắc nhở, nếu chính quyền địa phương không hỗ trợ bằng các biện pháp hành chính sẽ khó thu nợ.

\* Công tác kiểm tra, kiểm soát NH:

NHNo&PTNT huyện Như Xuân hiện tại chưa có CB làm công tác kiểm tra (kiểm tra nội bộ)

Việc thực hiện kiểm tra sau khi cho vay thực hiện được tất cả các món vay, dẫn đến khả năng giám sát TD yếu kém.

\* Sử dụng công cụ BĐ:

Chủ yếu đối với NHNo&PTNT huyện Như Xuân là sử dụng biện pháp BĐTV bằng TS là đất và TS gắn liền với đất. Tuy nhiên ở địa bàn nông thôn thì TSBĐ rất khó chuyển nhượng, điều đó dẫn đến khả năng tồn đọng vốn lớn.

\* Bộ máy quản lý TD và nguồn nhân lực:

Tuy đã được sắp xếp, đào tạo, quy hoạch CB nhưng NHNo&PTNT huyện Như Xuân thường xuyên có cán bộ đi học, điều đó ảnh hưởng nhiều đến công tác quản lý làm chất lượng quản lý TD kém hiệu quả hơn.

\* Sử dụng các công cụ tài chính mới trong phòng ngừa RRTD.

Công cụ này chưa được thực hiện. Nguyên nhân là chi nhánh cấp 2 nên trong phân cấp quản lý chưa cho phép NHNo&PTNT huyện Như Xuân được thực hiện.

\* Công tác đánh giá tín nhiệm DN:

Chưa được quan tâm đúng mức. Nguyên nhân do số lượng DN trên địa bàn ít, dư nợ không cao.

#### **4.2.2. nguyên nhân những tồn tại:**

- Do số lượng khách hàng của NH lớn, chủ yếu lại là hộ XSKD nhỏ. Một số DN thì chưa có CBTD có trình độ chuyên trách.

- Trình độ đội ngũ CBTD còn nhiều hạn chế trong việc phân tích đánh giá khách hàng, phân tích môi trường KD, thiếu khả năng thẩm định phương án, dự án SXKD.

- Một số khách hàng không tự nguyện trả nợ, chính quyền địa phương không hỗ trợ nhiều bằng các biện pháp hành chính đối với các món nợ đọng mà NH cho vay theo quyết định 67 của Chính phủ.

- Do thiếu cán bộ, không sắp xếp được CB làm công tác kiểm tra; do địu bàn rộng, khách hàng nhỏ lẻ nên công tác kiểm tra sau chưa triệt để.

- Do lãnh đạo NH chưa nhận thức được ý nghĩa và tầm quan trọng của việc phân loại và xếp hạng tín nhiệm DN nói riêng và khách hàng nói chung trong việc bảo đảm an toàn TD.

**Như vậy:** *Thực trạng TD tại NHNo&PTNT huyện Như Xuân vẫn còn nhiều RR do cả nguyên nhân từ môi trường bên ngoài, từ phía khách hàng và từ phía NH. Để phòng ngừa và hạn chế RRTD tại NH điều cần thiết là phải đưa ra các giải pháp khả thi trong công tác TD, những giải pháp đó cần có một chính sách hợp lý và những điều kiện khác hỗ trợ cho hoạt động TD tại NHNo&PTNT huyện Như Xuân.*

### chương III

## **Những giải pháp nhằm hạn chế rủi ro tín dụng tại NHNo&PTNT huyện Như Xuân tỉnh Thanh Hoá.**

### **1. Mục tiêu, phương hướng hoạt động của ngân hàng trong thời gian tới.**

Năm 2006, thực hiện lộ trình hội nhập của NHNo&PTNT Việt Nam, NHNo&PTNT huyện Như Xuân đã xây dựng cho mình mục tiêu hoạt động bao gồm một hệ thống các chỉ tiêu tương đối đa dạng so với 2 năm trước. Các chỉ tiêu hoạt động kinh doanh sau khi xây dựng đã được bảo vệ trước NHNo&PTNT Tỉnh. Khái quát mục tiêu và phương hướng hoạt động năm 2006 như sau:

- Định hướng hoạt động chung:

Ngay từ đầu năm 2006, HĐKD của NHNo&PTNT huyện Như Xuân đã được định hướng theo đề cương xây dựng KHKD của NHNo cấp trên. Từ cơ sở đó, kết hợp với công tác điều tra tình hình kinh tế xã hội địa phương đồng thời là việc đánh giá tiềm lực KD của mình, NH đã xây dựng cho mình một hệ thống các chỉ tiêu có khả năng thực hiện trên cơ sở sự nỗ lực của tập thể cán bộ viên chức trong đơn vị. Các chỉ tiêu cụ thể đó là:

+ Nguồn vốn huy động tại địa phương: đến cuối năm 2006 đạt tối thiểu 60.160 triệu đồng, tăng 13.525 triệu so đầu năm, tốc độ tăng 29%.

+ Tổng dư nợ cho vay nền kinh tế đến cuối năm đạt 126.210 triệu đồng, tăng so với đầu năm 30.596 triệu đồng, tốc độ tăng 32%.

Trong đó dư nợ trung, dài hạn chiếm tối đa 68% tổng dư nợ.

+ Tỷ lệ nợ xấu dưới 2% trên tổng dư nợ.

+ Tổng thu dịch vụ tối thiểu 5% trên thu nhập ròng

+ Quỹ lương làm ra đảm bảo chi lương ở mức tối đa mà NHNo cấp trên cho phép.

+ Ngoài hệ thống chỉ tiêu HĐKD, NHNo&PTNT huyện Như Xuân còn xây dựng định hướng về mảng lưới hoạt động, về công tác cán bộ, công tác đào tạo và các công tác khác hỗ trợ cho HĐKD của đơn vị.

- Định hướng về việc phòng ngừa và hạn chế RRTD nói riêng:

Việc phòng ngừa RRTD là công tác thường xuyên của NHNo&PTNT huyện Như Xuân hàng năm, được cụ thể hoá hàng quý trong chương trình công tác. Phòng ngừa RRTD không những được đưa vào chương trình công tác hàng quý của đơn vị mà nó còn được xây dựng cho từng địa bàn CBTD phụ trách, từng đối tượng khách hàng cụ thể. Một số định hướng về phòng ngừa RRTD đó là:

+ Đầu năm tiến hành điều tra kinh tế địa phương, phân tích môi trường kinh doanh để có định hướng tốt cho HĐTD.

+ Tháng 4 hàng năm phải phân loại xong khách hàng để có chính sách TD cụ thể.

+ Thực hiện quy trình TD cụ thể do NHNo&PTNT Thanh Hoá ban hành.

+ Trang bị máy móc thiết bị đạt yêu cầu cho HĐKD nói chung và cho công tác phòng ngừa RR nói riêng.

+ Xây dựng kế hoạch đào tạo đội ngũ CBTD có đủ năng lực đáp ứng yêu cầu công việc.

+ Trích lập đủ quỹ dự phòng chung và quỹ dự phòng cụ thể theo QĐ 493.

+ Giữ mức tỷ lệ nợ xấu dưới 2% tổng dư nợ.

## **2. Giải pháp phòng ngừa và hạn chế RRTD tại NHNo&PTNT huyện Như**

**Xuân.**

Từ thực trạng RRTD tại NHNo&PTNT huyện Như Xuân trong thời gian qua, với

các biện pháp NH đã thực hiện nhằm phòng ngừa và hạn chế RRTD, để hoàn thành tốt mục tiêu hoạt động trong thời gian tới, với nội dung nghiên cứu của đề tài này, em xin được đưa ra một số giải pháp cụ thể nhằm phòng ngừa và hạn chế RRTD tại NHNo&PTNT huyện Như Xuân như sau:

### **2.1. Nâng cao chất lượng phân tích TD.**

Đối với NHNo&PTNT huyện Như Xuân giải pháp này cần được thực hiện nghiêm túc. Giải pháp này thực hiện tốt sẽ tạo cơ sở chắc chắn cho việc quyết định TD.

Việc phân tích TD sẽ đạt được mục đích: Hạn chế sự không cân xứng về thông tin, giúp NH lựa chọn đúng khách hàng để cho vay; Đánh giá được mức độ RR của từng khách hàng, từng khoản vay: giúp NH nhận biết được điểm mạnh điểm yếu trong HĐKD của khách hàng; hạn chế sự vi phạm đạo đức nghề nghiệp của CBTD NH

Việc phân tích TD trong thời gian qua NHNo&PTNT huyện Như Xuân mới chỉ thực hiện trên cơ sở của hồ sơ vay vốn, phỏng vấn khách hàng vay chứ chưa chú trọng trong việc thu thập thông tin từ bên ngoài và trong nội bộ NH. Như vậy cần tạo lập đầy đủ cơ sở cho việc thu thập thông tin.

Muốn nâng cao chất lượng phân tích TD, NHNo&PTNT huyện Như Xuân cần quan tâm hơn nữa đến các vấn đề sau:

- Phân tích kỹ hơn về năng lực pháp lý của khách hàng. Những năm qua vẫn còn một số trường hợp khách hàng mắc các tệ nạn xã hội nhưng vẫn được vay vốn dẫn đến RRTD

- Chú trọng hơn nữa việc đánh giá uy tín khách hàng thông qua việc phân loại khách hàng hàng năm. Thực tế tháng 4 hàng năm công tác phân loại khách hàng phải thực hiện xong nhưng do khách hàng nhỏ lẻ nên có nhiều khách hàng được phân loại chỉ là hình thức nên đã đánh giá sai uy tín của khách hàng. Chính những đối tượng khách hàng nhỏ lẻ đó lại có NQH cao.

- Phân tích kỹ hơn năng lực tài chính của khách hàng: đa số khách hàng của NHNo&PTNT huyện Như Xuân là cá nhân, hộ gia đình nên việc đánh giá năng lực tài chính của khách hàng chủ yếu cần xem xét về mức thu nhập, tính ổn định của thu nhập, TS và nguồn hình thành TS để tránh trường hợp phân kỳ hạn nợ thiếu chính xác, là nguyên nhân dẫn đến đọng vốn, đồng thời tránh trường hợp đánh giá sai về khả năng tài chính của khách hàng có nhiều TS hình thành không trên cơ sở SXKD mà có.

- Đánh giá đúng năng lực kinh doanh của khách hàng qua 3 yếu tố là thị trường, sản phẩm và nguồn lực. NQH của NHNo&PTNT huyện Như Xuân chủ yếu xảy ra đối với một số đối tượng đầu tư không có hoặc không ổn định về thị trường tiêu thụ như các sản phẩm về nông nghiệp đó là Dứa, Vải thiều... Một phần có sản phẩm nhưng tiêu thụ kém, một phần do nguồn nhân lực thiếu trình độ KHKT, thiếu khả năng tổ chức sản xuất hàng hoá nên không tạo ra được sản phẩm đủ tiêu chuẩn.

- Đánh giá về bảo đảm tiền vay cần được xem xét kỹ hơn về xu hướng biến động giảm giá trị của TS nhất là với BĐS. Thực tế những năm qua NHNo&PTNT huyện Như Xuân đã tiến hành xử lý TSBĐ để thu nợ nhưng giá trị phát mại TS bao giờ cũng nhỏ hơn phạm vi bảo đảm của TS khi thiết lập hồ sơ. Điều đó cần được xem xét lại xem đó là nguyên nhân suy giảm giá trị của tài sản hay là việc định giá TS bảo đảm không sát thực tế thị trường?

- Tập trung tốt cho việc phân tích môi trường KD nhất là đối với điều kiện kinh tế, văn hoá xã hội, chính trị của địa bàn còn thuần túy nông nghiệp lại được nhiều chính sách hỗ trợ phát triển nông nghiệp nông thôn. Nếu dựa nhiều vào chính sách để cho vay nhưng cơ chế xử lý nợ tồn đọng lại không được thông suốt sẽ để lại tồn tại trong công tác TD.

Làm tốt các yếu tố phân tích TD trên cùng với việc thiết lập hồ sơ đầy đủ đảm bảo tính pháp lý sẽ khắc phục được nhiều tồn tại trong công tác TD tại NHNo&PTNT huyện Như Xuân

## ***2.2. Chuyên môn hoá CBTD và chú trọng công tác đào tạo.***

Như đã đề cập trong chương II, công tác tổ chức nhân sự đã được NHNo&PTNT huyện Như Xuân quan tâm nhưng nhìn chung mới đạt được ở việc củng cố bộ máy quản lý điều hành, đào tạo và đào tạo lại đội ngũ CB tác nghiệp dựa theo yêu cầu của công tác chuyên môn. Chính vì vậy một trong những giải pháp cần thiết đó là phải chuyên môn hoá CBTD chủ yếu chú trọng công tác đào tạo chuyên sâu, tập trung. Vì đội ngũ CBTD quyết định cơ bản đến chất lượng TD. Muốn vậy cần:

- Phân công CBTD chuyên trách từng phần hành cụ thể, từng khách hàng cụ thể, tránh trường hợp như hiện nay một CBTD còn phụ trách chung cả địa bàn trong đó khách hàng rất đa dạng, vì vậy không phát huy được điểm mạnh của mỗi CBTD. Để chuyên môn hoá tốt phải phân tích chất lượng nợ của từng CBTD phụ trách sau đó đánh giá xem CBTD nào làm tốt ở mảng khách hàng nào để phân công phụ trách đối tượng khách hàng đó.

Việc chuyên môn hoá CBTD cũng có thể theo ngành nghề tùy theo khả năng hiểu biết về kiến thức ngoại ngành của mỗi CBTD.

- Tập trung đào tạo chuyên sâu đối với CBTD theo hướng đi trước đón đầu đáp ứng tốt công tác CB cho yêu cầu hội nhập, cần đào tạo theo quy hoạch về công tác nhân sự,

tránh tình trạng đào tạo dàn trải để lấy thành tích về đánh giá CB nhưng thiếu chất lượng từ đó không đáp ứng được yêu cầu cho công tác TD.

Đối với CBTD có trình độ ĐH trở lên hàng năm yêu cầu phải có đề tài nghiên cứu kinh tế, với CBTD còn lại phải có sáng kiến kinh nghiệm đối với phần hành mình phụ trách. Bên cạnh đó hàng năm tổ chức thi nghiệp vụ đối với đội ngũ CBTD, qua đó nâng cao tinh thần tự học tập, nghiên cứu nghiệp vụ.

Hàng tháng phải xây dựng được chương trình học tập nghiệp vụ cho đội ngũ CBTD theo đúng định hướng của NHNo cấp trên.

Sử dụng tốt các biện pháp quản trị đối với CBTD trong việc đánh giá kết quả học tập chuyên môn nghiệp vụ.

### ***2.3. Thực hiện đầy đủ các quy định về bảo đảm tiền vay(BĐTV).***

Cần phải nhận thức rõ BĐTV là biện pháp phòng ngừa RR, tạo cơ sở pháp lý và kinh tế để NH thu hồi nợ. Trong những năm qua NHNo&PTNT huyện Như Xuân thực hiện các quy định về BĐTV còn chưa chặt chẽ, một bộ phận nhỏ CBTD còn quá thiên vào việc dựa vào giá trị TSBĐ để quyết định cho vay. Để khắc phục tình trạng đó cần phân loại cụ thể về BĐTV đó là:

- . Bảo đảm tiền vay bằng TS độc lập với món vay
- . Bảo đảm tiền vay bằng TS hình thành từ vốn vay.
- . Cho vay không có bảo đảm bằng TS .

Với mỗi hình thức BĐTV cần căn cứ vào các quyết định, nghị định của chính phủ, của NHNN, của NHNo&PTNT Việt Nam để phân loại đối tượng áp dụng cho phù hợp, cụ thể đó là:

- BĐTV trong trường hợp cho vay không có BĐ bằng TS:  
Những đối tượng được áp dụng cho vay không có BĐ bằng TS gồm:
- + Cho vay các đối tượng thuộc chính sách của NN:

Việc lựa chọn các đối tượng thuộc chính sách NN phải được căn cứ vào QĐ, chỉ định của Chính phủ, nhất thiết việc xử lý RRTD phải theo hướng dẫn của Chính phủ. Trên thực tế NHNo&PTNT huyện Như Xuân chưa lựa chọn đúng, đủ các đối tượng khách hàng này để cho vay trong khi cơ chế cho phép không phải BĐTV bằng TS như :

. Các hộ SX nông, lâm, ngư nghiệp theo QĐ 67  
của Chính phủ vay đến 10 triệu  
đồng

. Hộ nông dân, trang trại SX hàng hoá nằm trong  
vùng quy hoạch có hợp đồng tiêu

thụ sản phẩm hoặc sản phẩm SX ra chắc chắn bán được cho vay đến 30 triệu đồng

. HTX làm dịch vụ cung ứng vật tư cây con giống nông, lâm nghiệp có hợp đồng  
cung ứng cho vay đến 100 triệu đồng.

. HTX xuất khẩu ngành, nghề truyền thống có hợp đồng tiêu thụ hoặc đơn đặt hàng  
cho vay đến 500 triệu đồng.

Ngoài ra còn một số khách hàng đặc thù như cho vay khắc phục cúm gia cầm đến  
50 triệu đồng, cho vay xuất khẩu lao động ở nông thôn qua hộ gia đình đến 20 triệu đồng.

Thực tế nhiều năm qua có những đối tượng khách hàng không thuộc diện trên hoặc  
quy mô không phải đầy đủ như trên nhưng vẫn được lựa chọn cho vay không có bảo đảm  
bằng TS từ đó dẫn đến RRTD. Điều này cần được chấn chỉnh rút kinh nghiệm.

+ Cho vay không BĐ bằng TS theo chỉ định của chính phủ:

Những đối tượng khách hàng này tuy những năm qua chưa để xảy ra RRTD nhưng  
cũng cần thiết đề ra giải pháp phòng ngừa RR. Biện pháp chủ yếu là phải lựa chọn đúng  
khách hàng, NH có quyền từ chối khi thấy không an toàn.

+ Khách hàng do NHNo lựa chọn:

Để phòng ngừa RRTD đối với khách hàng này yếu tố quan trọng vẫn là lựa chọn  
đúng khách hàng, những khách hàng được lựa chọn phải đảm bảo các điều kiện: Sử dụng  
vốn có hiệu quả, trả nợ đúng hạn, có khả năng tài chính đảm bảo trả nợ, có dự án khả thi.  
Những khách hàng khác phải được xếp loại A.

- BĐTV bằng TS từ vốn vay:

Hình thức bảo đảm này tiềm ẩn nhiều RR, nguyên nhân là do tài sản bảo đảm được  
hình thành sau khi lý duyệt cho vay, nếu việc lựa chọn khách hàng không tốt, không thực  
hiện đầy đủ các quy quy định về BĐTV sẽ dẫn đến RRTD. Với hình thức này trước hết cần  
lựa chọn khách hàng sử dụng vốn có hiệu quả, trả nợ đúng hạn, có khả năng tài chính trả  
nợ, có dự án khả thi...Tiếp theo NH cần xác định vốn tự có tối thiểu mà khách hàng tham  
gia vào dự án.

Đối với TS hình thành từ vốn vay phải xác định được quyền sở hữu, quyền sử dụng, quyền quản lý, TS sau khi hình thành phải được phép giao dịch, với TS pháp luật quy định mua bảo hiểm thì phải thực hiện.

Điều cần lưu ý đối với CBTD là phải giám sát chặt chẽ quá trình hình thành TS để có biện pháp xử lý kịp thời khi có những biểu hiện bất thường có thể dẫn đến RR.

- BĐTV bằng TS cầm cố, thế chấp.

RRTD đối với những món vay có BĐTV bằng TS thế chấp tại NHNo&PTNT huyện Như Xuân vẫn thường xuyên xảy ra, điều đó do những nguyên nhân đã được nêu trong chương II. Giải pháp trong thời gian tới cần:

Lựa chọn TS đủ điều kiện thế chấp, cầm cố.

Xác định giá trị TSBĐ cần dựa trên nhiều căn cứ như: Giá thị trường tại thời điểm hiện tại; giá mua tài sản trên sổ sách; giá do NN quy định. Những tài sản khó xác định giá trị cần thuê tư vấn định giá.

Một điều quan trọng là phải tính đến xu hướng biến động giá trị TS khi nợ đến hạn. Tránh trường hợp như hiện nay giá trị phát mại TS thường nhỏ hơn giá trị NH xác định khi cho vay.

Đối với quyền sử dụng đất phải được chứng minh quyền sử dụng bằng các giấy tờ phù hợp với luật đất đai từng thời kỳ. Giá trị quyền sử dụng đất biến động rất thất thường, việc xác định giá trị quyền sử dụng đất cần tham khảo giá hàng năm UBND Tỉnh ban hành, giá thị trường tại thời điểm hiện tại. Định kỳ CBTD phải thực hiện kiểm tra xác định lại TSBĐ để có kế hoạch thu hồi nợ tương ứng với TSBĐ tránh trường hợp đến hạn giá trị TSBĐ giảm mạnh nếu phải xử lý TSBĐ sẽ không thu đủ nợ.

Đối với hợp đồng thế chấp cần xác định rõ điều khoản xử lý TSBĐ nên chọn hình thức NH tự bán sẽ chủ động hơn khi phát mại. Hợp đồng thế chấp cần có đầy đủ chữ ký của người đồng sở hữu TS, tránh trường hợp xảy ra tranh chấp.

Thực hiện nghiêm túc việc đăng ký giao dịch bảo đảm .

#### ***2.4. Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát nội bộ NH.***

- Trước hết phải bố trí CB có đủ năng lực, trình độ làm công tác kiểm tra, kiểm soát nội bộ. Hiện nay NHNo&PTNT huyện Như Xuân chưa có cán bộ làm công tác này chuyên trách, chính vì thế công tác kiểm tra còn có nhiều nội dung chưa làm được.

- Tăng cường bộ máy kiểm soát ở các khâu trong việc thực hiện quy trình TD nhằm ngăn chặn kịp thời sai sót trong công tác TD.

- Thực hiện đầy đủ các nội dung kiểm tra: Kiểm tra trước, trong và sau khi cho vay

+ Đối với kiểm tra trước khi cho vay phải đạt được yêu cầu lựa chọn được khách hàng đủ điều kiện vay vốn, phải xây dựng được bộ hồ sơ đầy đủ tính pháp lý, có đủ cơ sở kinh tế để bảo vệ được NH khi cần thiết.

+ Đối với kiểm tra trong khi cho vay phải gắn trách nhiệm người quyết định TD đối với sự an toàn vốn.

+ Đối với việc kiểm tra sau khi cho vay phải thực hiện thường xuyên nhằm quản lý vốn để khách hàng sử dụng đúng mục đích kiểm tra hiệu quả vốn vay để giảm sát kế hoạch trả nợ của khách hàng. Việc kiểm tra sau thực hiện cả với TSBĐ để xác định phạm vi bảo đảm của TS luôn phù hợp với dư nợ của khách hàng.

Kiểm tra sau nếu phát hiện những dấu hiệu không bình thường từ phía khách hàng sẽ có những biện pháp cụ thể để xử lý.

Qua kiểm tra sau CBTD cần đánh giá, phân loại nợ một cách chính xác để phân nhóm nợ đúng với mức độ RR, từ đó trích lập dự phòng đầy đủ.

Kiểm tra sau cũng cần xác định rõ trách nhiệm gây ra sai phạm đối với CBNH, việc xác định rõ trách nhiệm để xảy ra nợ có vấn đề sẽ tăng cường tốt hơn cho công tác quản lý, tránh RR đạo đức từ CBNH. Thực tế hiện nay tại NHNo Như Xuân chưa quy trách nhiệm đối với những CBTD cho vay thiếu chắc chắn.

- Phát hiện và xử lý kịp thời NQH:

NQH càng để lâu khả năng thu hồi càng khó, giải pháp này thực hiện sẽ đẩy mạnh được doanh số thu NQH, làm giảm đi khả năng tăng nợ nhóm 5, từ đó giảm RR mất vốn. Việc phát hiện và xử lý kịp thời NQH phải được thực hiện qua các biện pháp:

+ Hàng tuần thực hiện sao kê nợ đến hạn và tăng cường đôn đốc thu loại nợ này.

+ Các món nợ ở nhóm 2( Nợ cần chú ý) phải được đôn đốc thường xuyên. Gắn công tác khoán tài chính CBTD với việc thu hồi nợ có vấn đề.

+ Qua kiểm tra nếu phát hiện những món nợ tuy chưa đến hạn nhưng có khả năng RR phải được phân loại vào nhóm nợ tương ứng với mức độ RR để kịp thời xử lý.

+ Nếu khách hàng có nhiều khoản vay mà có bất kỳ khoản vay nào chuyển vào nhóm nợ có RR thì tất cả khoản vay còn lại cũng phải chuyển vào nhóm đó. Như vậy sẽ tạo cơ sở thu hồi nợ trước khi nó có vấn đề.

+ Đối với 3 nhóm nợ xấu, ngoài việc thực hiện giao khoán tài chính gắn với thu nợ xấu cho CBTD cần quy trách nhiệm đối với những người quyết định TD (nếu do chủ quan). Đồng thời tiến hành ngay việc thông báo xử lý TSBĐ, đăng ký thông báo tại cơ quan có thẩm quyền và tiến hành phát mại TSBĐ theo hợp đồng đã ký kết.

+ Đối với những khoản nợ không có TSBĐ cần đầu mối chặt chẽ với chính quyền địa phương đôn đốc thu nợ. Những khoản vay do chính phủ chỉ định nếu có RR cần kịp thời đề nghị Chính phủ cho biện pháp xử lý.

+ Việc xử lý TSBĐ thực hiện sau khi có thông báo cho khách hàng. Để thuận lợi cho công tác thu nợ, tạo tâm lý tốt cho khách hàng nên thoả thuận để cho khách hàng xử lý trước, nếu khách hàng không xử lý được sẽ thực hiện theo phương thức đã thoả thuận trong hợp đồng bảo đảm. Việc xử lý TSBĐ phải được thực hiện đúng quy trình, xác định giá khởi điểm sao cho bảo vệ được lợi ích cho NH.

+ Khi đã tạo ra nguồn thu nợ( Từ xử lý TSBĐ, nguồn thu khác) nên thu nợ theo trình tự: từ thu nợ gốc đến thu nợ lãi rồi mới đến thu tiền phạt...Với mục đích thu hồi vốn trước để bảo toàn vốn và giảm chi phí đầu vào.

+ Những khoản nợ nhóm 5 (nợ có khả năng mất vốn) khi đã sử dụng các biện pháp như thương thảo, thanh lý, khởi kiện, xử lý TSBĐ nhưng vẫn không đủ thu nợ thì dùng quỹ dự phòng RR để xử lý.

- Khách hàng của NHNo&PTNT huyện Như Xuân rất nhỏ lẻ, vì vậy công tác kiểm tra, giám sát TD nhiều năm qua thực hiện không được đầy đủ, chủ yếu vẫn là kiểm tra TD theo chuyên đề của NH cấp trên. Chính vì vậy cần thiết phải có những giải pháp cho công tác này mới góp phần giảm được RRTD:

+ Cần phân công cụ thể trong điều hành cho các Phó giám đốc, đảm bảo có người phụ trách TD, có người phụ trách kiểm tra. Qua đó nâng cao được vai trò của quản lý điều hành.

+ Xây dựng một quy chế điều hành rõ ràng về trách nhiệm và quyền hạn của đội ngũ cán bộ lãnh đạo, cán bộ quản lý từ phòng, tổ trở lên.

- + Phân quyền phán quyết cho vay cụ thể nhằm quy tụ được đầu mối quản lý.
- + Phân công bộ phận thẩm định độc lập nhằm kiểm tra, giám sát những khoản vay theo quy định phải qua bộ phận thẩm định.
- + Thực hiện việc kiểm tra TD thông qua việc đối địa bàn theo định kỳ, một địa bàn không nên để CBTD phụ trách quá lâu vì những sai phạm do chủ quan sẽ khó bị phát hiện.
- + Tối thiểu phải kiểm tra chuyên đề TD được một lần trong 6 tháng.
- + Thực hiện việc kiểm tra TD độc lập từ phía lãnh đạo để có những biện pháp tăng cường cho những địa bàn, khách hàng có chất lượng TD yếu kém.

## ***2.5. Chú trọng và nâng cao chất lượng công tác chấm điểm khách hàng và xếp loại TD.***

Tuy tháng 4 hàng năm phải phân loại xong khách hàng nhưng NHNo&PTNT huyện Như Xuân thực hiện theo 2 nhóm: Khách hàng là DN và khách hàng là cá nhân, hộ gia đình.

Chấm điểm khách hàng được căn cứ vào các tiêu chí cho điểm đã định sẵn. Tuy nhiên để rút kinh nghiệm nhiều năm qua việc chấm điểm khách hàng là hộ gia đình phải được thực hiện tận nơi chứ không chấm điểm theo cách cho điểm căn cứ vào sổ theo dõi cho vay, thu nợ của CBTD.

- Việc xếp hạng TD phải được lập thành văn bản lưu hồ sơ vay vốn.
- Sau khi chấm điểm khách hàng, phân loại TD cần áp dụng chính sách TD cụ thể với từng nhóm khách hàng:
  - + Với khách hàng xếp loại A: có thể cho vay không có BĐTS, tăng dư nợ.
  - + Với khách hàng xếp loại B: áp dụng biện pháp BĐTS.
  - + Với khách hàng xếp loại C: không cho vay, rút dần dư nợ( đối với DN), với khách hàng còn lại được vay từng lần nhưng mức vay không quá 20% khách hàng loại B.

## ***2.6. Tăng cường công tác Marketing NH.***

Những năm qua, công tác marketing của NHNo&PTNT huyện Như Xuân thực hiện chưa được tốt, nguyên nhân là do NH chưa chú trọng, chưa thấy được vai trò của công tác này.

Trong môi trường cạnh tranh thì công tác Marketing NH đóng vai trò rất quan trọng, thực hiện công tác này sẽ tạo vị thế cho NH mình, thu hút nhiều khách hàng lớn, uy tín.

Đây là những khách hàng ít có khả năng xảy ra RR nên nếu họ quan hệ với NH sẽ giảm tỷ lệ RRTD đồng thời tạo cho NH môi trường kinh doanh tốt hơn, qua đó nâng cao ý thức từ các khách hàng khác.

Ngoài việc thu hút khách hàng mới, công tác marketing còn giúp NH giữ được khách hàng truyền thống, khách hàng có quan hệ TD sòng phẳng, từ đó góp phần giảm RRTD.

Thông qua công tác marketing NH sẽ mở rộng mạng lưới hoạt động từ đó có điều kiện thuận lợi hơn để tiếp xúc khách hàng, lựa chọn khách hàng có chất lượng, đồng thời tập trung marketing vào những khách hàng được xếp hạng TD tốt nhằm giảm thiểu RRTD.

Việc quảng bá hình ảnh của mình sẽ tạo cho khách hàng có ý thức tốt hơn trong việc trả nợ, vì khách hàng nghĩ mình đang quan hệ với một NH có đủ uy tín, có vị thế tốt và có khả năng bảo vệ chính họ trước pháp luật.

Cần coi trọng công tác tiếp thị, quảng cáo, tặng quà cho khách hàng, qua đó tạo sự gần gũi với khách hàng, nâng cao ý thức trả nợ của khách hàng.

Nâng cao trình độ giao tiếp, ứng xử và thái độ phục vụ của đội ngũ CBNH, qua đó tăng thêm thiện chí trả nợ của khách hàng.

### ***2.7. Cung cấp dịch vụ tư vấn cho khách hàng.***

Tư vấn cho khách hàng là việc làm cần thiết, tuy nhiên NHNo&PTNT huyện Như Xuân chưa thực hiện. Sở dĩ cần tư vấn cho khách hàng vì khách hàng của NHNo&PTNT huyện Như Xuân đa số còn hạn chế về năng lực KD, về các kiến thức phục vụ cho sản xuất, thiếu thông tin về thị trường...

Nếu khách hàng SXKD có hiệu quả thì NH sẽ có điều kiện thu hồi nợ đúng hạn đồng thời tăng trưởng TD lành mạnh. Với đặc thù địa bàn của mình NHNo&PTNT huyện Như Xuân cần có giải pháp tư vấn khách hàng trên các lĩnh vực.

- Tư vấn việc quyết định đầu tư đối với các dự án mới trên các lĩnh vực: Thị trường của dự án, khả năng tiêu thụ sản phẩm, giá cả sản phẩm; Tư vấn về tài chính của dự án xem tính sinh lời của dự án là bao nhiêu? hiệu quả như thế nào? Cần thiết phải tư vấn lĩnh vực này cho khách hàng vì thực tế nhiều khoản nợ quá hạn lại do chính những dự án mới đầu tư lần đầu để lại, sản phẩm làm ra không tiêu thụ được...

- Tư vấn về mặt kỹ thuật trong sản xuất, chăn nuôi cho các hộ gia đình nông thôn.

- Tư vấn về việc lựa chọn cây trồng vật nuôi cho hộ gia đình.
- Tư vấn cho các DN, HTX về các thủ tục pháp lý liên quan đến quá trình SXKD, thủ tục kế toán thống kê, tư vấn cách quản lý tài chính sao cho có hiệu quả.

Công tác tư vấn cho khách hàng nếu thực hiện tốt sẽ hạn chế RR rất nhiều cho khách hàng qua đó hạn chế RR vốn NH cho vay.

### ***2.8. Tuân thủ nghiêm ngặt quy trình TD.***

Việc tuân thủ quy trình TD sẽ tạo ra các chốt kiểm soát chặt chẽ hơn. Tuân thủ quy trình TD là một trong những biện pháp kiểm soát trước khi cho vay. Đây là biện pháp phòng ngừa RRTD có hiệu quả. Không những phòng ngừa RRTD do nguyên nhân khách quan có thể dẫn đến mà còn phòng ngừa RR đạo đức từ chính CBNH.

Hiện nay NHNo&PTNT Thanh Hoá đã ban hành quy trình TD cụ thể. Quy trình này cần được đưa vào thực hiện ngay, đồng thời với việc thực hiện là việc chấn chỉnh các sai phạm do thực hiện sai quy trình trước đây gây ra.

### ***2.9. Nâng cao chất lượng thông tin RRTD.***

Thông tin là một trong những yếu tố quan trọng tác động đến công tác TD. Thông tin đầy đủ là cơ sở để CBTD có quyết định đúng đắn trước nhu cầu vay vốn của khách hàng. Đồng thời nguồn thông tin đầy đủ cũng giúp NH nắm bắt được diễn biến của thị trường, những thay đổi trong chính sách của NN. Tuy nhiên cần lựa chọn nguồn thông tin có chất lượng và có độ chính xác cao để đảm bảo tính đúng đắn của công tác thẩm định. Muốn vậy quá trình thu thập thông tin cần:

- Thực hiện tốt công tác thu thập và xử lý thông tin. CBTD cần xây dựng cho mình biện pháp khai thác thông tin từ nhiều nguồn khác nhau: Từ hồ sơ khách hàng, từ phỏng vấn trực tiếp, từ các mối quan hệ của khách hàng, từ thẩm định trực tiếp, từ báo chí, từ trung tâm phòng ngừa RR...
- Xây dựng hệ thống cung cấp và xử lý thông tin nội bộ, từ tiếp nhận, lưu trữ đến việc cung cấp đảm bảo các thông tin nội bộ được sử dụng nhất.

### ***2.10. Thực hiện phân loại tài sản và trích lập dự phòng RR.***

Hiện nay việc trích lập dự phòng NHNo&PTNT huyện Như Xuân thực hiện hàng quý, tuy nhiên việc phân loại TS cần phải được thực hiện thường xuyên. Định kỳ phân loại

nợ càng ngắn càng tốt, điều đó sẽ được NH phát hiện kịp thời những khoản nợ có vấn đề, từ đó có biện pháp nhằm giảm thiểu RRTD.

Thực hiện định kì phân loại nợ ngắn cũng giúp nhà quản lí giám sát chặt chẽ hơn các khoản nợ, từ đó phòng ngừa tốt hơn RRTD.

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

Với xu hướng ngày càng mở rộng hình thức cho vay có BĐ bằng biện pháp cầm cố giấy tờ có giá, trong đó chứng khoán là một trong những tài khỏn được dùng làm BDTV. Tuy nhiên do thị trường chứng khoán nước ta còn có những biến động thất thường, giá chứng khoán tăng, giảm khó lường. Trước thực trạng đó NHNo đã có cảnh báo đối với các TCTD về việc cho vay cầm cố các chứng khoán.

Để phòng ngừa RRTD trong trường hợp giá chứng khoán giảm, NH nên sử dụng các công cụ phái sinh như bán hợp đồng tương lai, bán hợp đồng kỳ hạn, mua quyền chọn bán... qua đó tạo nguồn thu ngoại bảng bù đắp RRTD.

## **3. Một số kiến nghị, đề**

### ***xuất 3.1-Đối với Nhà Nước***

- Thực hiện tốt việc quản lý đất đai đang thế chấp nợ vay NH: Công tác quản lý cần được thực hiện dựa vào thời hạn của việc đăng ký thế chấp, những trường hợp chưa đăng ký thế chấp sẽ không cho phép được giao dịch bảo đảm.

- Cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất kịp thời cho các hộ gia đình: Nâng cao vai trò của cấp xã, thị trấn và phòng tài nguyên môi trường trong việc đẩy nhanh tiến độ điều tra, đo đạc và cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất cho các hộ gia đình, cá nhân đang có đất sử dụng hợp pháp hoặc các loại đất đã có giấy tờ chứng minh quyền sử dụng theo đúng luật đất đai hiện hành.

- Quản lý tốt việc đăng ký giao dịch bảo đảm: Việc đăng ký giao dịch bảo đảm phải được vào sổ đăng ký kịp thời, đầy đủ. Những trường hợp đã được đăng ký giao dịch bảo đảm cần phân công cán bộ chuyên trách theo dõi việc đăng ký và xoá đăng ký.

- Tăng cường hiệu lực của chính quyền cấp huyện, xã, thị trấn trong công tác xử lý nợ tồn đọng của NH vì nợ tồn đọng của NHNo&PTNT huyện Như Xuân chủ yếu là cho vay không có BDTV bằng TS theo QĐ 67 của Chính phủ.

- UBND Tỉnh cần quy hoạch rõ vùng nguyên liệu của các nhà máy Sản, nhà máy Dứa vì thực trạng hiện nay nguyên liệu SX ra 2 nhà máy này không tiêu thụ hết hoặc ép giá nguyên liệu, dẫn đến các hộ SX không tiêu thụ được sản phẩm của mình nên không có khả năng trả nợ NH.

- Tăng cường hiệu lực của cơ quan thi hành án để đảm bảo tiến độ thi hành án với những khoản nợ vay NH.

- Cho phép các NH được chứng khoán hoá các khoản vay.

### **3.2- Đối với NHNN.**

- Nâng cao hơn nữa hiệu quả của trung tâm thông tin phòng ngừa RR.

- Xem xét lại tỷ lệ trích lập dự phòng chung trong 5 năm bằng 0,75% tổng dư nợ nhóm 1 đến nhóm 4 theo QĐ 493, vì thực tế NHNo&PTNT huyện Như Xuân đã trích nhưng chưa có đối tượng phải dùng quỹ này để xử lý.

- Các khoản nợ đã được xử lý bằng quỹ DPRR được xuất ra ngoại bảng để theo dõi, quản lý, có tác động làm sạch cân đối nội bảng nhưng các NHTM sẽ ít chú ý đến việc thu hồi những khoản nợ này, đồng thời tỷ lệ nợ xấu chỉ bao gồm nợ nhóm 3 đến nhóm 5 trong nội bảng mà không có nợ đã được xử lý RR ngoại bảng sẽ không phản ánh đúng chất lượng TD thực tế.

### **3.3- Đối với NHNo&PTNT Việt Nam và NHNo&PTNT Thanh Hoá.**

- Ban hành văn bản hướng dẫn phân tích TD cụ thể và thống nhất trong toàn hệ thống để các NH cơ sở tổ chức thực hiện.

- Từng bước nâng cao năng lực đội ngũ CBTD, đối với CBTD mới vào nghề phải được đào tạo qua các trường ĐH kinh tế, Ngân hàng. Với đội ngũ CBTD cũ cần được đào tạo chuyên sâu đáp ứng các yêu cầu mới.

- Với các quy định về bảo đảm tiền vay khi uỷ quyền cho NH cơ sở về cho vay không phải bảo đảm bằng TS (ví dụ khách hàng loại A) cần quy định rõ mức cho vay tối đa, tránh trường hợp quá lạm dụng vào chính sách để nâng mức cho vay vượt quá khả năng trả nợ.

- Bổ sung cán bộ làm công tác kiểm tra để tăng cường cho công tác kiểm tra, kiểm toán nội bộ NH.

- Ban hành quy định về xử lý đối với CBTD để xảy ra thất thoát vốn.

- Cho phép NH cơ sở được nhận chính TSBD và được phép xử lý để thu nợ.
- Thường xuyên có các chương trình khuyến mại, tiếp thị để nâng cao vị thế NHNo.
- củng cố lại quy chế quản lý TD đến các chi nhánh cấp 3 để nâng cao hiệu lực

kiểm tra, giám sát TD.

- Sử dụng mô hình điểm số TD tiêu dùng để chấm điểm khách hàng.
- Đầu tư vào việc nghiên cứu mô hình quản lý RRTD hiệu quả hơn.

### **3.4-Đối với NHNo&PTNT huyện Như Xuân.**

- Lựa chọn CBTD có năng lực làm công tác thẩm định để nâng cao chất lượng thẩm định các khoản vay.
- Phân công cán bộ chuyên trách cho vay DN, HTX.
- Hàng năm xây dựng kế hoạch đào tạo và đào tạo lại đội ngũ CBTD.
- Thực hiện đúng các quy định về BĐTV, khi xác định phạm vi bảo đảm của tài sản cần căn cứ vào nhiều yếu tố, tránh trường hợp hiện nay việc phát mại TS , giá trị thu được thường thấp hơn khi định giá thế chấp.
- Lựa chọn cán bộ có trình độ nghiệp vụ, có đạo đức nghề nghiệp đề nghị NHNo Tỉnh bổ nhiệm làm kiểm tra viên.
- Tăng cường xử lý nợ quá hạn trước khi sử dụng quỹ dự phòng, vì hiện nay đa số nợ nhóm 5 đều được xử lý bằng quỹ này.
- Nâng cao thái độ phục vụ , khả năng giao tiếp cho đội ngũ cán bộ trực tiếp giao dịch với khách hàng.
- Chấm điểm khách hàng và xếp hạng tín dụng nghiêm túc, đúng thời hạn quy định.
- Tập huấn nâng cao kiến thức ngoại ngành cho đội ngũ CBTD để có khả năng tư vấn cho khách hàng.

## **kết luận**

RRTD luôn tiềm ẩn trong mỗi NHTM, nó có thể không có giới hạn và thường xuyên xảy ra với rất nhiều nguyên nhân. Rủi ro trong hoạt động ngân hàng nói chung và RRTD nói riêng thường có phản ứng day chuyên, lây lan và ngày càng có biểu hiện phức tạp. Sự sụp đổ của NH ảnh hưởng tiêu cực đến toàn bộ đời sống kinh tế- xã hội của 1 nước và có thể lan rộng thành quy mô quốc tế. Vì vậy, việc nghiên cứu RRTD nhằm hạn chế đến mức thấp nhất hậu quả của nó sẽ góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động của mỗi NH.

Với mỗi NHTM việc phân tích nguyên nhân gây ra RRTD đã khó nhưng việc đề ra các giải pháp phòng ngừa nhằm hạn chế RRTD còn khó hơn do môi trường kinh doanh luôn thay đổi thì các biện pháp sẽ không bao giờ là hoàn thiện. Từ đó đòi hỏi các NH phải linh hoạt trong công tác phòng ngừa và hạn chế RRTD. Để đối phó với RRTD thì biện pháp chủ yếu và hiệu quả vẫn là phòng ngừa, bên cạnh đó xử lý RR cũng hạn chế được nhiều tổn thất TD.

Chuyên đề đã hoàn thành với các nội dung: Hệ thống hoá những vấn đề mang tính lý luận về RRTD; Phân tích thực trạng RRTD tại NHNo &PTNT Như Xuân – Thanh Hoá; Hệ thống các giải pháp đồng bộ mang tính khả thi để phòng ngừa và hạn chế RRTD.

Do khả năng phân tích còn hạn chế, thiếu những thông tin và tài liệu tham khảo nên nội dung chuyên đề không thể tránh khỏi những khiếm khuyết, vì vậy em rất mong nhận được sự góp ý của các thầy cô để em có thể hoàn chỉnh đề tài, hiểu biết thêm và vận dụng vào thực tế công tác sau khi ra trường.

#### Danh mục các chữ viết

tất NHTM: Ngân hàng thương mại.

NHNN: Ngân hàng nhà nước.

NHNo&PTNT: Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn.

NH: Ngân hàng.

RRTD: Rủi ro tín dụng.

RRLS: Rủi ro lãi suất.

RRHĐ: Rủi ro hối đoái.

NQH: Nợ quá hạn.

SXKD: Sản xuất kinh doanh.

CBVC: Cán bộ viên chức.

CBTD: Cán bộ tín dụng.

TSBĐ: Tài sản bảo đảm.

TCTD: Tổ chức tín dụng.

TCKT: Tổ chức kinh tế.

DN: Doanh nghiệp.

DNNN: Doanh nghiệp nhà nước.

DNNQD: Doanh nghiệp ngoài quốc doanh.

UBND: Ủy ban nhân dân.

DPRR: Dự phòng rủi ro.

TS: Tài sản.

QĐ: Quyết định.

## Mục lục

|                                                                                                                |          |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------|
| Lời mở đầu                                                                                                     | 1        |
| <b>Chương I: những lý luận cơ bản về rủi ro tín dụng của ngân hàng thương mại trong nền kinh tế thị trường</b> | <b>2</b> |
| 1. Hoạt động của NHTM trong nền kinh tế thị trường và rủi ro trong hoạt động kinh doanh của NHTM               | 2        |
| 1.1- Hoạt động cơ bản của NHTM trong nền kinh tế thị trường.                                                   | 2        |
| 1.1.1-Khái niệm NHTM.                                                                                          | 2        |
| 1.1.2-Vai trò của NHTM.                                                                                        | 2        |
| 1.1.3-Hoạt động cơ bản của NHTM.                                                                               | 3        |
| 1.2-Rủi ro trong hoạt động kinh doanh của NHTM                                                                 | 3        |
| 1.2.1-Rủi ro lãi suất.                                                                                         | 3        |
| 1.2.2-Rủi ro hối đoái.                                                                                         | 3        |

|                                                             |    |
|-------------------------------------------------------------|----|
| 1.2.3-Rủi ro tín dụng.                                      | 4  |
| 1.2.4-Rủi ro khác.                                          | 4  |
| 2.Rủi ro tín dụng trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng. | 4  |
| 2.1-Khái niệm về rủi ro tín dụng.                           | 4  |
| 2.2-Các loại RRTD.                                          | 5  |
| 2.2.1-Rủi ro động vốn.                                      | 5  |
| 2.2.2-Rủi ro mất vốn.                                       | 5  |
| 2.3-Một số chỉ tiêu và mô hình đo lường RRTD.               | 6  |
| 2.3.1-Các chỉ tiêu đo lường RRTD                            | 6  |
| 2.3.2-Mô hình đo lường RRTD                                 | 7  |
| 2.4-Nguyên nhân dẫn đến RRTD.                               | 8  |
| 2.4.1-Nguyên nhân từ môi trường bên ngoài.                  | 9  |
| 2.4.2-Nguyên nhân từ phía Ngân hàng.                        | 10 |
| 2.4.3-Nguyên nhân từ phía khách hàng.                       | 11 |
| 2.4.4-Nguyên nhân từ bảo đảm tiền vay.                      | 12 |
| 2.5-Hậu quả RRTD.                                           | 13 |
| 2.5.1-Đối với nền kinh tế.                                  | 13 |
| 2.5.2-Đối với bản thân ngân hàng.                           | 13 |
| 2.6-Những dấu hiệu nhận biết RRTD.                          | 13 |

## **Chương II: Thực trạng rủi ro tín dụng tại NHNo&PTNT huyện Như Xuân tỉnh Thanh Hoá.**

**15**

|                                                                                    |    |
|------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 1.Khái quát tình hình hoạt động của NHNo&PTNT huyện Như Xuân tỉnh Thanh Hoá        | 15 |
| 1.1-Khái quát về đặc điểm kinh tế vùng                                             | 15 |
| 1.2-Quá trình hình thành và phát triển của NHNo&PTNT huyện Như Xuân tỉnh Thanh Hoá | 15 |
| 1.3-Khái quát tình hình hoạt động kinh doanh của NHNo&PTNT huyện Như Xuân          | 16 |
| 1.3.1. Công tác huy động vốn                                                       | 16 |

|                                                                                        |    |
|----------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 1.3.2. Tình hình sử dụng vốn.                                                          | 17 |
| 1.3.3 Kết quả kinh doanh của NHNo&PTNT Như Xuân.                                       | 19 |
| 2. Thực trạng RRTD tại NHNo&PTNT huyện Như Xuân tỉnh Thanh Hoá                         | 21 |
| 2.1-RRTD do bị động vốn tại NHNo&PTNT huyện Như Xuân                                   | 21 |
| 2.1.1. Nợ quá hạn phân theo thời hạn cho vay.                                          | 22 |
| 2.1.2. Nợ quá hạn phân theo thời gian.                                                 | 23 |
| 2.1.3. NQH phân theo đối tượng vay và thành phần kinh tế                               | 24 |
| 2.2-RRTD do bị mất vốn                                                                 | 24 |
| 2.2.1. Số lượng món vay phải xử lý bằng TSBĐ, quỹ DPRR...                              | 25 |
| 2.2.2. Tổng giá trị tổn thất từ các HĐTD                                               | 27 |
| 2.3-Nguyên nhân gây RRTD tại NHNo&PTNT huyện Như Xuân                                  | 27 |
| 2.3.1. Nguyên nhân từ môi trường bên ngoài                                             | 27 |
| 2.3.2. Nguyên nhân từ phía NH                                                          | 28 |
| 2.3.3. Nguyên nhân từ phía khách hàng.                                                 | 28 |
| 3. Các biện pháp NHNo&PTNT huyện Như Xuân đã thực hiện nhằm phòng ngừa và hạn chế RRTD | 29 |
| 3.1. Nâng cao chất lượng TD                                                            | 29 |
| 3.1.1. Thẩm định khách hàng                                                            | 29 |
| 3.1.2. Thẩm định phương án, dự án vay vốn của khách hàng                               | 30 |
| 3.2. Công tác tổ chức nhân sự                                                          | 30 |
| 3.3. Tăng cường công tác kiểm tra sử dụng vốn vay                                      | 30 |
| 3.4. Các biện pháp nhằm thu hồi NQH                                                    | 30 |
| 3.5. Một số biện pháp khác                                                             | 30 |
| 4. Đánh giá chung về tình hình thực hiện các biện pháp                                 | 31 |
| 4.1-Kết quả đạt được                                                                   | 31 |
| 4.2-Những tồn tại và nguyên nhân những tồn tại                                         | 31 |
| 4.2.1. Những tồn tại.                                                                  | 31 |
| 4.2.2. Nguyên nhân những tồn tại.                                                      | 32 |

**Chương III: Những giải pháp phòng ngừa và hạn chế RRTD tại NHNo&PTNT huyện Như Xuân** **33**

|                                                                                     |           |
|-------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| 1. Mục tiêu, phương hướng hoạt động của ngân hàng trong thời gian tới.              | 33        |
| 2. Giải pháp phòng ngừa và hạn chế RRTD tại NHNo&PTNT huyện Như Xuân.               | 34        |
| 2.1. Nâng cao chất lượng phân tích TD.                                              | 35        |
| 2.2. Chuyên môn hoá CBTD và chú trọng công tác đào tạo.                             | 35        |
| 2.3. Thực hiện đầy đủ các quy định về bảo đảm tiền vay(BĐTV).                       | 36        |
| 2.4. Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát nội bộ NH.                             | 38        |
| 2.5. Chú trọng và nâng cao chất lượng công tác chăm điểm khách hàng và xếp loại TD. | 40        |
| 2.6. Tăng cường công tác Marketing NH.                                              | 40        |
| 2.7. Cung cấp dịch vụ tư vấn cho khách hàng.                                        | 41        |
| 2.8. Tuân thủ nghiêm ngặt quy trình TD.                                             | 41        |
| 2.9. Nâng cao chất lượng thông tin RRTD.                                            | 42        |
| 2.10. Thực hiện phân loại tài sản và trích lập dự phòng RR.                         | 42        |
| 2.11. Sử dụng các công cụ phái sinh                                                 | 42        |
| 3. Một số kiến nghị, đề xuất                                                        | 42        |
| 3.1-Đối với Nhà Nước                                                                | 42        |
| 3.2- Đối với NHNN.                                                                  | 43        |
| 3.3- Đối với NHNo&PTNT Việt Nam và NHNo&PTNT Thanh Hoá.                             | 43        |
| 3.4-Đối với NHNo&PTNT huyện Như Xuân.                                               | 44        |
| <b>Kết luận</b>                                                                     | <b>45</b> |