

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO**  
**TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG**



ISO 9001:2008

**NGUYỄN THỊ THẨM**

**LUẬN VĂN THẠC SĨ**  
**NGÀNH QUẢN TRỊ KINH DOANH**

**Hải Phòng – 2017**

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG**

**NGUYỄN THỊ THẨM**

**MỘT SỐ BIỆN PHÁP HẠN CHẾ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI  
NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG  
THÔN VIỆT NAM CHI NHÁNH HUYỆN TIÊN LÃNG  
ĐÔNG HẢI PHÒNG**

**LUẬN VĂN THẠC SĨ  
NGÀNH QUẢN TRỊ KINH DOANH**

**CHUYÊN NGÀNH: QUẢN TRỊ KINH DOANH**

**MÃ SỐ: 60 34 01 02**

**NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC:**

**TS. Đinh Hữu Quý**

## MỤC LỤC

|   |             |
|---|-------------|
| <b>LỜI CAM ĐOAN .....</b>   | <b>viii</b> |
| <b>DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT.....</b>  | <b>ix</b>   |
| <b>DANH MỤC BẢNG .....</b>  | <b>x</b>    |
| <b>LỜI MỞ ĐẦU .....</b>   | <b>1</b>    |
| <b>CHƯƠNG 1: LÝ LUẬN CHUNG VỀ RỦI RO TÍN DỤNG TRONG<br/>HOẠT ĐỘNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.....</b> | <b>4</b>    |
| 1.1 Tổng quan về tín dụng .....   | 4           |
| 1.1.1. Khái niệm .....  | 4           |
| 1.1.2. Vai trò của tín dụng ngân hàng .....   | 5           |
| 1.1.2.1. Đối với nền kinh tế:.....  | 5           |
| 1.1.2.2. Đối với khách hàng .....   | 7           |
| 1.1.2.3. Đối với ngân hàng: .....   | 8           |
| 1.1.3. Các loại hình tín dụng ngân hàng.....  | 8           |
| 1.1.3.1. Phân loại theo thời hạn cho vay: .....   | 8           |
| 1.1.3.2. Phân loại tín dụng theo quy trình nghiệp vụ:.....  | 9           |
| 1.1.3.3. Phân loại theo hình thức đảm bảo:.....   | 10          |
| 1.1.3.4. Phân loại tín dụng theo rủi ro:.....   | 10          |
| 1.1.4. Nguyên tắc và điều kiện cấp tín dụng .....   | 11          |
| 1.1.5. Điều kiện cấp tín dụng: .....  | 11          |
| 1.2. Khái quát về rủi ro tín dụng: .....  | 12          |
| 1.2.1. Khái niệm và bản chất của rủi ro tín dụng .....  | 12          |
| 1.2.2. Phân loại rủi ro tín dụng.....   | 13          |
| 1.2.2.1. Căn cứ vào nguyên nhân phát sinh rủi ro.....   | 13          |
| 1.2.2.2. Căn cứ theo tính khách quan, chủ quan của nguyên nhân gây ra rủi ro....                    | 14          |
| 1.2.2.3. Căn cứ vào khả năng trả nợ của khách hàng.....   | 15          |

|  |           |
|--|-----------|
| 1.2.3.Đặc điểm của rủi ro tín dụng.....  | 15        |
| 1.2.3. Các chỉ tiêu đo lường rủi ro tín dụng. ....   | 16        |
| 1.2.3.1.Phân loại nợ.....  | 16        |
| 1.2.3.2. Các chỉ tiêu đo lường rủi ro tín dụng. ....   | 18        |
| 1.2.4.Nguyên nhân dẫn đến rủi ro tín dụng.....   | 20        |
| 1.2.4.1. Các nguyên nhân từ môi trường kinh doanh.....   | 20        |
| 1.2.4.2. Các nguyên nhân thuộc về khách hàng. ....   | 21        |
| 1.2.4.3.Nguyên nhân từ các đảm bảo tài sản.....  | 22        |
| 1.2.4.4. Các nguyên nhân thuộc về ngân hàng.....   | 22        |
| 1.2.5. Tác động của rủi ro tín dụng .....  | 23        |
| 1.3. Quy trình quản trị rủi ro tín dụng ngân hàng. ....  | 24        |
| 1.3.1. Nhận biết rủi ro tín dụng:.....   | 25        |
| 1.3.2. Đo lường rủi ro tín dụng .....  | 26        |
| 1.3.3.Xử lý giảm thiểu rủi ro tín dụng: .....  | 27        |
| 1.4. Một số kinh nghiệm quản lý rủi ro tín dụng của thế giới và Việt Nam...                    | 29        |
| 1.4.1. Kinh nghiệm của Trung Quốc.....   | 29        |
| 1.4.2. Kinh nghiệm của Ngân hàng thương mại cổ phần Công thương Việt Nam ( VietinBank). ....   | 30        |
| 1.4.3. Bài học kinh nghiệm về hạn chế rủi ro tín dụng với NHTM ở Việt Nam ...                  | 31        |
| <b>CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG VÀ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI AGRIBANK TIÊN LÃNG .....</b> | <b>33</b> |
| 2.1.Tổng quan về Agribank Tiên Lãng. ....  | 33        |
| 2.1.1 . Quá trình hình thành và phát triển: .....  | 33        |
| 2.1.2.Chức năng nhiệm vụ .....   | 34        |
| 2.1.3.Cơ cấu tổ chức:.....   | 35        |
| 2.2.2. Tình hình sử dụng vốn: .....  | 41        |
| 2.2.3. Kết quả kinh doanh của Agribank chi nhánh Tiên Lãng .....                               | 45        |
| 2.3. Thực trạng rủi ro tín dụng tại Agribank Tiên Lãng .....                                   | 47        |

|  |   |           |
|--|---|-----------|
| 2.3.1  | Đối tượng cho vay và đầu tư vốn của Agribank Tiên Lãng. ....                        | 47        |
| 2.3.2  | Đặc điểm khách hàng vay vốn của Agribank Tiên Lãng.....                             | 48        |
| 2.3.3  | Tình hình chung về nợ tiềm ẩn rủi ro.....   | 49        |
| 2.3.4  | Thực trạng nợ quá hạn: .....  | 50        |
| 2.3.5  | Thực trạng nợ xấu: .....  | 51        |
| 2.3.6  | Cơ cấu dư nợ theo bảo đảm bằng tài sản: .....                                       | 53        |
| 2.3.7  | Công tác trích lập dự phòng và xử lý rủi ro:.....                                   | 54        |
| 2.4  | Thực trạng quản lý rủi ro tín dụng tại Agribank Tiên Lãng: .....                    | 54        |
| 2.4.1  | Các biện pháp hạn chế rủi ro đã thực hiện:.....                                     | 54        |
| 2.4.1.1  | Quy định chính sách cho vay: .....  | 54        |
| 2.4.1.2  | Thực hiện chấm điểm và phân loại khách hàng:.....                                   | 55        |
| 2.4.1.3  | Thực hiện bảo đảm tiền vay:.....  | 56        |
| 2.4.1.4  | Trích lập dự phòng rủi ro tín dụng:.....  | 57        |
| 2.4.1.5  | Xử lý rủi ro:.....  | 59        |
| 2.4.2  | Quy trình tín dụng .....  | 60        |
| 2.5  | Đánh giá chung về công tác hạn chế rủi ro tín dụng tại Agribank Tiên<br>Lãng.....   | 61        |
| 2.5.1  | Kết quả đã đạt được: .....  | 61        |
| 2.5.2  | Những tồn tại hạn chế .....   | 64        |
| 2.5.3  | Nguyên nhân của những tồn tại: .....  | 65        |
| 2.5.3.1  | Nguyên nhân khách quan.....   | 65        |
| 2.5.3.2  | Nguyên nhân từ phía khách hàng.....   | 66        |
| 2.5.3.3  | Nguyên nhân chủ quan.....   | 66        |
| <b>Chương 3: MỘT SỐ BIỆN PHÁP HẠN CHẾ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI<br/>AGRIBANK TIÊN LÃNG. ....</b> |   | <b>68</b> |
| 3.1  | Định hướng hoạt động tín dụng và mục tiêu phát triển của Agribank Tiên<br>Lãng..... | 68        |
| 3.2  | Định hướng hạn chế rủi ro trong cho vay của Agribank Tiên Lãng.....                 | 69        |

|   |           |
|---|-----------|
| 3.2.1. Tăng trưởng tín dụng theo cả chiều rộng và chiều sâu .....   | 69        |
| 3.2.2. Xác định hạn mức rủi ro trong hoạt động tín dụng.....  | 70        |
| 3.2.3. Hoàn thiện kỹ thuật thu hồi các khoản nợ có vấn đề .....   | 71        |
| 3.3. Một số biện pháp hạn chế rủi ro tín dụng tại Agribank Tiên Lãng. ....                                    | 72        |
| 3.3.1. Chú ý phát hiện các dấu hiệu cảnh báo trong hoạt động quản trị rủi ro                                  | 72        |
| 3.3.2. Xây dựng chính sách tín dụng hiệu quả.....   | 72        |
| 3.3.3. Hoàn thiện và tuân thủ nghiêm ngặt quy trình cho vay .....   | 73        |
| 3.3.4.Đào tạo nâng cao nghiệp vụ, đạo đức cán bộ tín dụng .....   | 76        |
| 3.3.5. Triển khai cho vay qua tổ vay vốn:.....  | 78        |
| 3.3.6. Hoàn thiện hệ thống chấm điểm tín dụng. ....   | 79        |
| 3.3.7. Tăng cường giám sát việc sử dụng vốn vay và các luồng tiền thanh toán<br>của khách hàng.....           | 79        |
| 3.3.8. Xử lý nợ quá hạn và nợ khó đòi.....  | 80        |
| 3.3.9 Chính sách phát triển khách hàng theo hướng chủ động tìm đến khách<br>hàng tốt.....                     | 81        |
| 3.4. Một số kiến nghị.....  | 82        |
| 3.4.1.Kiến nghị đối với Chính phủ và Ngân hàng nhà nước: .....  | 82        |
| 3.4.1.1.Tạo môi trường kinh tế ổn định .....  | 82        |
| 3.4.1.2. Hoàn thiện hành lang pháp lý cho hoạt động tín dụng ngân hàng.....                                   | 82        |
| 3.4.1.3. Triển khai mạnh mẽ bảo hiểm nông nghiệp.....   | 83        |
| 3.4.2. Kiến nghị với Agribank .....   | 83        |
| 3.4.2.1. Agribank cần sớm hoàn thiện mô hình tổ chức theo hướng tách biệt<br>độc lập với khâu thẩm định. .... | 83        |
| 3.4.2.2.Agribank cần thường xuyên nghiên cứu, phát triển sản phẩm mới phù<br>hợp với nhu cầu thị trường.....  | 84        |
| <b>KẾT LUẬN .....</b>   | <b>85</b> |
| <b>CÁC TÀI LIỆU THAM KHẢO .....</b>   | <b>86</b> |



## **LỜI CAM ĐOAN**

Tôi xin cam đoan bản luận văn này là công trình nghiên cứu độc lập của bản thân với sự giúp đỡ của giáo viên hướng dẫn. Các số liệu đưa ra trong Luận văn là trung thực và có nguồn gốc rõ ràng.

## **TÁC GIẢ LUẬN VĂN**

**Nguyễn Thị Thắm**



## DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

|                    |  |
|--------------------|--|
| Agribank           | Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam   |
| Agribank Tiên Lãng | Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam chi nhánh huyện Tiên Lãng, Đông Hải Phòng |
| DPRR               | Dự phòng rủi ro  |
| HC - NS            | Hành chính – Nhân sự   |
| KHKD               | Kế hoạch kinh doanh  |
| KT - NQ            | Kế toán – Ngân quỹ   |
| NHNN               | Ngân hàng nhà nước   |
| NHTM               | Ngân hàng thương mại   |
| QTRR               | Quản trị rủi ro  |
| RRTD               | Rủi ro tín dụng  |
| XLRR               | Xử lý rủi ro   |

## DANH MỤC BẢNG

|  |    |
|--|----|
| Bảng 2.1 : Kết quả huy động vốn theo hình thức huy động vốn qua các năm 2011-2015..... | 38 |
| Bảng 2.2 : Kết quả huy động vốn theo thời gian huy động qua các năm 2011-2015 .....    | 38 |
| Bảng 2.3 : Dư nợ cho vay tại chi nhánh qua các năm 2011-2015. ....                     | 42 |
| Bảng 2.4. Kết quả hoạt động kinh doanh của Agribank Tiên Lãng .....                    | 46 |
| Bảng 2.5 : Dư nợ nhóm 2 trong tổng dư nợ .....   | 49 |
| Bảng 2.6 : Dư nợ quá hạn trong tổng dư nợ .....  | 50 |
| Bảng 2.7: Nợ xấu giai đoạn 2011 -2015 .....  | 51 |
| Bảng 2.8. Dư nợ không tài sản đảm bảo 2011 -2015.....                                  | 53 |
| Bảng 2.9. Trích lập dự phòng rủi ro tín dụng 2011-2015 .....                           | 54 |
| Bảng 2.10. Quy định về tỷ lệ cho vay trên giá trị thế chấp.....                        | 57 |
| Bảng 2.11: Cách phân loại nhóm nợ và tỷ lệ trích lập dự phòng .....                    | 58 |

## DANH MỤC BIỂU ĐỒ

|   |    |
|---|----|
| Biểu đồ 2.1. Tình hình huy động vốn tại chi nhánh:.....             | 39 |
| Biểu đồ 2.2. Tình hình huy động vốn theo thành phần kinh tế.....    | 40 |
| Biểu đồ 2.3. Tình hình huy động vốn theo kỳ hạn tại chi nhánh:..... | 41 |
| Biểu đồ 2.4. Tình hình dư nợ theo kỳ hạn nợ tại chi nhánh.....      | 44 |
| Biểu đồ 2.5. Nợ quá hạn trong tổng dư nợ.....                       | 50 |
| Biểu đồ 2.6. Tình hình nợ xấu 2011 -2015 .....                      | 51 |

## LỜI MỞ ĐẦU

### 1. Tính cấp thiết của đề tài

Trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế, hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam ngày càng có vai trò to lớn và ảnh hưởng sâu sắc đến nền kinh tế quốc dân. Hoạt động tín dụng là một trong những hoạt động quan trọng của hệ thống ngân hàng thương mại, mang lại 70 – 90% thu nhập cho mỗi ngân hàng, tuy nhiên rủi ro cũng không hề nhỏ và gây lên tỷ lệ nợ xấu cao trong toàn hệ thống. Vì vậy để tồn tại và nâng cao khả năng cạnh tranh thì các ngân hàng thương mại cần nâng cao chất lượng tín dụng, giảm thiểu rủi ro. Quản lý rủi ro tín dụng trong ngân hàng chính là vấn đề được quan tâm hàng đầu không chỉ đối với các nhà lãnh đạo ngân hàng mà đối với cả các nhà đầu tư, khách hàng gửi tiền.

Tình hình kinh tế thế giới cũng như trong nước biến động với nhiều khó khăn cùng với công tác quản lý của bản thân các ngân hàng còn nhiều yếu kém, bất cập đã ảnh hưởng tiêu cực đến hoạt động của các ngân hàng thương mại. Hạn chế rủi ro tín dụng chính là mục tiêu cấp thiết đối với mỗi ngân hàng thương mại, đặc biệt là trong giai đoạn hiện nay khi tỷ lệ nợ xấu tăng cao gây ra những hậu quả không hề nhỏ cho nền kinh tế và tiềm ẩn những rủi ro cho cả hệ thống ngân hàng nếu không có những biện pháp hữu hiệu để xử lý cũng như hạn chế nợ xấu trong tương lai. Xuất phát từ thực tế trên, em lựa chọn đề tài : “ Một số biện pháp hạn chế rủi ro tín dụng tại Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam – Chi nhánh huyện Tiên Lãng, Đông Hải Phòng” là đề tài nghiên cứu trong luận văn thạc sỹ Quản trị kinh doanh .

### 2. Mục tiêu nghiên cứu

Trên cơ sở tầm quan trọng và sự cần thiết của việc hạn chế rủi ro tín dụng tại Agribank Tiên Lãng, đặt ra các mục đích của nghiên cứu đề tài, đó là:

- Nghiên cứu cơ sở lý luận về hoạt động tín dụng, rủi ro tín dụng của ngân hàng thương mại.

- Phân tích, đánh giá chung hoạt động tín dụng, thực trạng rủi ro tín dụng tại Agribank Tiên Lãng.

- Trên cơ sở tìm hiểu thực trạng và các nguyên nhân dẫn đến rủi ro tín dụng, đề tài đưa ra các biện pháp và kiến nghị để hạn chế rủi ro tín dụng tại Agribank chi nhánh huyện Tiên Lãng.

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

- Đối tượng nghiên cứu: Đề tài tập trung nghiên cứu hoạt động tín dụng, rủi ro tín dụng và biện pháp hạn chế rủi ro tín dụng của ngân hàng thương mại.

- Phạm vi nghiên cứu:

+ Về nội dung khoa học: Thực trạng hoạt động tín dụng, rủi ro tín dụng, các văn bản liên quan hoạt động tín dụng tại ngân hàng thương mại.

+ Về không gian: Luận văn nghiên cứu về ngân hàng Nông nghiệp và phát triển Nông thôn Việt Nam chi nhánh huyện Tiên Lãng Đông Hải Phòng.

+ Về thời gian: Đánh giá thực từ năm 2011-2015, đề xuất định lượng và giải pháp giai đoạn 2016 – 2020

### **4. Phương pháp nghiên cứu**

Luận văn đã sử dụng phương pháp duy vật biện chứng, duy vật lịch sử kết hợp với phương pháp nghiên cứu thống kê, so sánh, phân tích... đi từ cơ sở lý thuyết đến thực tiễn nhằm giải quyết và làm sáng tỏ mục đích nghiên cứu đặt ra.

### **5. Ý nghĩa khoa học và thực tiễn**

Luận văn góp phần hệ thống hóa cơ sở lý luận về tín dụng và rủi ro tín dụng

Luận văn có thể được dùng làm tài liệu phục vụ cho công tác nghiên cứu khoa học cũng như công tác lãnh đạo, quản lý ngân hàng về hoạt động tín dụng góp phần hạn chế rủi ro tín dụng.

## **6. Kết cấu của luận văn**

Ngoài các phần mở đầu, kết luận, tài liệu tham khảo, phụ lục, danh sách bảng biểu, chữ viết tắt, luận văn được kết cấu thành 03 chương:

- Chương 1: Lý luận chung về rủi ro tín dụng trong hoạt động của ngân hàng thương mại
- Chương 2 : Thực trạng hoạt động tín dụng và rủi ro tín dụng tại Agribank Tiên Lãng
- Chương 3: Một số biện pháp hạn chế rủi ro tín dụng tại Agribank Tiên Lãng

# CHƯƠNG 1: LÝ LUẬN CHUNG VỀ RỦI RO TÍN DỤNG TRONG HOẠT ĐỘNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

## 1.1 Tổng quan về tín dụng

### 1.1.1. Khái niệm

Tín dụng là một phạm trù kinh tế gắn liền với nền kinh tế hàng hóa, sự ra đời và vận động của tín dụng được bắt nguồn từ đặc điểm của sự chuyển vốn tiền tệ và sự cần thiết sinh lợi của vốn tạm thời nhàn rỗi cũng như nhu cầu về vốn nhưng chưa tích lũy được, trong cùng một thời điểm đã hình thành một quan hệ cung cầu về tiền tệ giữa một bên là người thiếu hụt nguồn vốn ( người đi vay ) và một bên là người dư thừa nguồn vốn ( người cho vay).

Tín dụng theo nghĩa rộng, là sự tín nhiệm, sự tin cậy, lòng tin... Trong phạm vi kinh tế, tiền tệ, tín dụng được hiểu là số tiền cho vay, cho mượn. Tín dụng là quan hệ vay mượn theo nguyên tắc hoàn trả. Người vay tiền trong quan hệ tín dụng có nghĩa vụ hoàn trả trực tiếp và có thời hạn.

Tín dụng ngân hàng là một hình thức tín dụng vô cùng quan trọng, nó là một quan hệ tín dụng chủ yếu, cung cấp phần lớn nhu cầu tín dụng cho các doanh nghiệp, các thể nhân khác trong nền kinh tế.

Thực hiện chức năng trung gian tín dụng, các ngân hàng thương mại thực hiện nhiệm vụ cụ thể như sau:

- Nhận tiền gửi không kỳ hạn, có kỳ hạn của các đơn vị kinh tế, các tổ chức và các nhân bằng đồng tiền trong nước và bằng ngoại tệ.
- Nhận tiền gửi tiết kiệm của các tổ chức và cá nhân.
- Phát hành kỳ phiếu và trái phiếu ngân hàng để huy động vốn trong xã hội.
- Cho vay ngắn hạn, trung và dài hạn đối với các đơn vị và cá nhân.

- Chiết khấu thương phiếu và chứng từ có giá đối với các đơn vị cá nhân.
- Cho vay tiêu dùng, cho vay trả góp và các loại hình tín dụng khác đối với tổ chức và cá nhân.

Tín dụng ngân hàng cũng mang bản chất chung của quan hệ tín dụng, đó là quan hệ vay mượn có hoàn trả cả vốn và lãi sau một thời gian nhất định, là quan hệ chuyển nhượng tạm thời vốn và là quan hệ bình đẳng cả hai bên cùng có lợi.

Như vậy, Tín dụng ngân hàng là việc thỏa thuận để tổ chức, cá nhân sử dụng một khoản tiền hoặc cam kết cho phép sử dụng một khoản tiền theo nguyên tắc hoàn trả bằng nghiệp vụ cho vay, chiết khấu, cho thuê tài chính, bao thanh toán, bảo lãnh ngân hàng và các nghiệp vụ cấp tín dụng khác[14, trang 282].

### **1.1.2. Vai trò của tín dụng ngân hàng**

#### ***1.1.2.1. Đối với nền kinh tế:***

*Thứ nhất, Tín dụng ngân hàng góp phần thúc đẩy hoạt động phát triển kinh tế.*

Trước hết, nhờ thực hiện chức năng trung gian tín dụng mà hệ thống ngân hàng thương mại huy động và tập trung các nguồn vốn tiền tệ tạm thời nhàn rỗi của xã hội, biến nguồn tiền nhàn rỗi từ chỗ là phương tiện tích lũy trở thành nguồn vốn lớn của nền kinh tế. Thông qua tín dụng ngân hàng mà ngân hàng thương mại cung ứng khối lượng vốn tín dụng rất lớn cho nền kinh tế. Đây là nguồn vốn rất quan trọng vì nó không chỉ lớn về số tiền tuyệt đối mà vì tính chất “luân chuyển” không ngừng của nó.

Tín dụng ngân hàng góp phần thúc đẩy phát triển tất cả các lĩnh vực trong xã hội. Từ trong quá trình sản xuất, chế biến hàng hoá đến lưu thông hàng hoá ra thị trường đều cần vốn. Vốn để dự trữ nguyên, nhiên vật liệu, các

chi phí để sản xuất. Vốn để trang bị máy móc, thiết bị khoa học kỹ thuật để đổi mới công nghệ nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm và tạo lợi thế cạnh tranh cho sản phẩm... Rõ ràng các doanh nghiệp sẽ không thể thực hiện được các công việc trên nếu thiếu đi sự hỗ trợ của các ngân hàng thông qua hoạt động tín dụng.

Trong lĩnh vực lưu thông, để đảm bảo đưa được hàng hóa từ người sản xuất đến người tiêu dùng, các doanh nghiệp cần có vốn để dự trữ khối lượng hàng hóa cần thiết, trang trải các chi phí vận chuyển, bảo quản, thuế quan ... Hơn nữa, để mở rộng sản xuất kinh doanh các doanh nghiệp cần phải dự trữ khối lượng hàng hóa lớn về chủng loại phong phú, nhưng thông thường doanh nghiệp không có nhiều vốn lưu động. Vì vậy, để tồn tại và phát triển, các doanh nghiệp cần đến sự hỗ trợ của tín dụng ngân hàng.

Các doanh nghiệp phi sản xuất như doanh nghiệp cung cấp dịch vụ khách sạn, du lịch, y tế, giáo dục ... khi bước vào hoạt động đòi hỏi vốn rất lớn nên hầu hết các doanh nghiệp đều cần đến tín dụng ngân hàng và xem nó như là một trong những nguồn vốn có thể huy động cho mục đích kinh doanh của doanh nghiệp.

Tín dụng ngân hàng góp phần thúc đẩy phát triển kinh tế thông qua việc cung cấp vốn cho các doanh nghiệp.

*Thứ hai, là công cụ điều tiết kinh tế xã hội của nhà nước.*

Thông qua hoạt động tín dụng ngân hàng, Nhà nước có thể kiểm soát các hoạt động kinh tế để đưa ra các biện pháp chính sách quản lý kinh tế và pháp lý phù hợp. Nhà nước có thể điều chỉnh cơ cấu kinh tế và hoạt động của các thành phần kinh tế thông qua các chính sách ưu đãi về lãi suất và các điều kiện cho vay các doanh nghiệp đầu tư sản xuất theo mục tiêu định hướng kinh tế của Nhà nước.



Tín dụng ngân hàng giúp thúc đẩy sự luân chuyển vốn cho nền kinh tế, là trung gian điều hòa vốn từ nơi thừa vốn đến nơi thiếu hụt nguồn vốn.

Thông qua việc đầu tư vốn tín dụng vào những ngành nghề, khu vực kinh tế trọng điểm sẽ thúc đẩy sự phát triển của các ngành nghề, khu vực kinh tế đó, hình thành nên cơ cấu kinh tế hiệu quả. Ngày nay, sự phát triển của mỗi quốc gia luôn luôn gắn với mối quan hệ kinh tế với thị trường thế giới, chính vì vậy tín dụng trở thành một trong những phương tiện kết nối nền kinh tế các nước với nhau bằng các hoạt động tín dụng quốc tế.

#### ***1.1.2.2. Đối với khách hàng***

*Thứ nhất, Tín dụng ngân hàng đáp ứng kịp thời nhu cầu về số lượng và chất lượng vốn cho khách hàng.* Với các ưu điểm như không bị hạn chế về thời gian vay, về mục đích sử dụng, dễ tiếp cận và có khả năng đáp ứng được nhu cầu vốn lớn nên tín dụng ngân hàng thỏa mãn được nhu cầu đa dạng của khách hàng. Qua đó tín dụng ngân hàng giúp các doanh nghiệp duy trì và phát triển, tận dụng được những cơ hội kinh doanh, giúp khách hàng thỏa mãn được mục đích để nâng cao được chất lượng cuộc sống.

*Thứ hai, Tín dụng ngân hàng góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng vốn.* So với việc sử dụng nguồn vốn chủ sở hữu thì tín dụng ngân hàng ràng buộc trách nhiệm khách hàng phải hoàn trả vốn gốc và lãi trong thời gian nhất định theo thỏa thuận. Do đó buộc khách hàng phải nỗ lực và tận dụng hết khả năng của mình để sử dụng vốn vay hiệu quả nhằm đảm bảo nghĩa vụ trả nợ cho ngân hàng.

*Thứ ba, khi ngân hàng cho vay vốn hàm ý khách hàng đã được chọn lọc và có chất lượng tốt.* Điều này làm cho thương hiệu của khách hàng trên thương trường được tăng cường, tăng được uy tín và giúp khách hàng phát triển kinh doanh.

### **1.1.2.3. Đối với ngân hàng:**

*Thứ nhất, hoạt động tín dụng đem lại lợi nhuận quan trọng nhất cho ngân hàng. Tín dụng là hoạt động truyền thống mang lại thu nhập chủ yếu cho ngân hàng. Mặc dù tỷ trọng hoạt động tín dụng đang có xu hướng giảm trên thị trường tài chính nhưng tín dụng ngân hàng vẫn là nghiệp vụ mang lại lợi nhuận quan trọng nhất đối với mỗi ngân hàng.*

*Thứ hai, thông qua hoạt động tín dụng thì ngân hàng mở rộng được các sản phẩm dịch vụ khác như thanh toán, thu hút tiền gửi, kinh doanh ngoại tệ, dịch vụ nhắc nợ tiền vay, bán bảo an tín dụng, ... Từ đó đa dạng hóa được hoạt động kinh doanh, tăng lợi nhuận và giảm thiểu rủi ro cho ngân hàng.*

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

Ngân hàng cung cấp rất nhiều loại tín dụng, cho nhiều đối tượng khách hàng với những mục đích sử dụng khác nhau. Tùy theo mục đích quản lý khác nhau mà ta có thể phân loại tín dụng ngân hàng theo một số tiêu chí sau:

#### **1.1.3.1. Phân loại theo thời hạn cho vay:**

*Tín dụng ngắn hạn:* đây là loại tín dụng có thời hạn tối đa đến 12 tháng. Loại hình này được khách hàng vay vốn nhằm bù đắp sự thiếu hụt vốn lưu động và nhằm đáp ứng các nhu cầu chi tiêu ngắn hạn.

*Tín dụng trung hạn:* Có thời hạn từ trên 12 tháng đến 60 tháng. Loại tín dụng này được sử dụng chủ yếu để mua sắm tài sản cố định, cải tiến, đổi mới kỹ thuật, xây dựng những công trình nhỏ thu hồi vốn nhanh.

*Tín dụng dài hạn:* là các khoản vay thời hạn trên 60 tháng. Loại tín dụng này thông thường dùng để tài trợ cho các dự án đầu tư, công trình xây dựng cơ bản quy mô lớn, thời gian thu hồi vốn lâu hơn.

Việc xác định thời hạn trên cũng chỉ mang tính chất tương đối vì nhiều khoản vay không xác định trước được chính xác thời hạn.

Tỷ trọng tín dụng ngắn hạn tại các ngân hàng thương mại thường cao hơn tín dụng trung và dài hạn do ngân hàng thương mại chủ yếu tài trợ cho tài sản lưu động của khách hàng. Có nhiều nhân tố ảnh hưởng đến tỷ lệ như kỳ hạn và tính ổn định của nguồn vốn, khả năng quản lý thanh khoản của ngân hàng, khả năng dự báo và dự phòng rủi ro trong trung và dài hạn...

#### **1.1.3.2. Phân loại tín dụng theo quy trình nghiệp vụ:**

Tín dụng bao gồm cho vay, chiết khấu, cho thuê, bảo lãnh...

- *Cho vay*: là sự chuyển nhượng tạm thời một lượng vốn từ người sở hữu là ngân hàng sang người sử dụng ( người vay – khách hàng) với cam kết của khách hàng là sẽ hoàn trả cả gốc và lãi trong một khoản thời gian xác định.

- *Chiết khấu*: là việc ngân hàng ứng trước tiền cho khách hàng tương ứng với giá trị của chứng từ có giá trừ đi chiết khấu của ngân hàng để sở hữu một chứng từ có giá chưa đến hạn.

- *Bảo lãnh ngân hàng*: là cam kết của ngân hàng bảo lãnh được lập trên một văn bản để cam kết với bên thụ hưởng bảo lãnh. Nếu khi đến hạn bên được bảo lãnh không thực hiện hoặc thực hiện không đúng các cam kết trong hợp đồng dân sự, thì với tư cách là ngân hàng bảo lãnh sẽ đứng ra thực hiện nghĩa vụ thay cho bên được bảo lãnh.

- *Cho thuê tài chính*: là hoạt động tín dụng trung, dài hạn trên cơ sở hợp đồng cho thuê tài sản giữa bên cho thuê là ngân hàng và khách hàng thuê. Khi kết thúc hợp đồng thuê, khách hàng có thể mua lại hoặc tiếp tục thuê tài sản đó theo điều kiện đã thỏa thuận trong hợp đồng.

- *Bao thanh toán*: là nghiệp vụ tín dụng gián tiếp của ngân hàng thương mại, theo đó ngân hàng đồng ý cung cấp tín dụng cho nhà cung cấp ( người bán) nếu nhà cung cấp xuất trình bộ chứng từ thanh toán, trên cơ sở hợp đồng thương mại đã ký kết với bên mua, phù hợp với các điều khoản trong hợp đồng bao thanh toán. Nói cách khác, bao thanh toán là việc ngân hàng đứng ra

trả tiền ngay cho người bán, theo bộ chứng từ mà người bán đã xuất trình. Sau đó ngân hàng này sẽ đòi tiền từ người mua theo hợp đồng bao thanh toán đã ký kết. Chênh lệch giữa số tiền trên chứng từ hóa đơn và số tiền ứng trước là khoản thu nhập cho ngân hàng bao thanh toán.

#### ***1.1.3.3. Phân loại theo hình thức đảm bảo:***

*Tín dụng không bảo đảm:* Là tín dụng được cấp phát không có tài sản thế chấp, cầm cố hoặc bảo lãnh của bên thứ ba mà hoàn toàn dựa trên uy tín của khách hàng đối với ngân hàng. Khi cấp tín dụng theo hình thức này thì ngân hàng cần nhắc kỹ về uy tín của đối tượng cũng như khả năng tài chính của họ, vì đối với hình thức này khi có rủi ro xảy ra thì ngân hàng có thể mất vốn.

*Tín dụng có bảo đảm:* đây là hình thức cho vay rất phổ biến và đa dạng. Là loại tín dụng được cấp với điều kiện có tài sản thế chấp, cầm cố như bất động sản, động sản...

#### ***1.1.3.4. Phân loại tín dụng theo rủi ro:***

*Nợ quá hạn:* Nợ quá hạn là nợ đến hạn không/chưa trả được. Nợ quá hạn có thể được phân loại :

+ Nợ quá hạn có khả năng thu hồi : Các khoản nợ đã quá hạn quá hạn với thời gian ngắn và khách hàng có kế hoạch khắc phục tốt, tài sản đảm bảo có giá trị lớn...

+ Nợ quá hạn khó đòi: Nợ quá hạn quá lâu, khả năng trả nợ rất kém tài sản thế chấp nhỏ hoặc bị giảm giá, khách hàng chây ì...

*Nợ đủ tiêu chuẩn:* Là các khoản nợ có khả năng thu hồi cao. Khách hàng có tình hình tài chính tốt, dự án vay có hiệu quả, không phát sinh nợ quá hạn.

*Nợ có vấn đề:* Nợ có vấn đề là các khoản nợ có dấu hiệu như khách hàng chậm tiêu thụ, tiến độ thực hiện kế hoạch chậm, khách hàng gặp thiên tai, khách hàng nộp báo cáo tài chính ... Nợ có vấn đề có thể được chia theo nhiều cấp độ khác nhau phản ánh mức độ rủi ro.

#### **1.1.4. Nguyên tắc và điều kiện cấp tín dụng**

*Nguyên tắc cho vay thứ nhất: Nguyên tắc quản lý mục đích tiền vay*

Theo nguyên tắc này mặc dù người đi vay phải thế chấp tài sản để được vay tiền nhưng ngân hàng có quyền kiểm tra việc sử dụng vốn vay đối với người vay. Người vay phải xây dựng dự án, phương án xin vay vốn và phải có trách nhiệm thực hiện đúng hợp đồng đã ký với ngân hàng. Mục đích của việc đề ra nguyên tắc này là đảm bảo tính hoàn trả của dòng vốn đồng thời quản lý vốn đầu tư theo đúng định hướng và cơ cấu đầu tư. Quản lý vốn đầu tư đúng định hướng từ đó đảm bảo tính cân đối trong nền kinh tế.

*Nguyên tắc cho vay thứ hai: Nguyên tắc hoàn trả*

Vốn vay phải được hoàn trả cả gốc và lãi cho ngân hàng sau thời gian vay vốn. Thời gian vay vốn là khoảng thời gian kể từ khi người vay lĩnh tiền vay lần đầu tiên đến khi trả hết nợ gốc và tiền lãi.

#### **1.1.5. Điều kiện cấp tín dụng:**

Khách hàng vay vốn phải có đủ các điều kiện sau:

- Có năng lực pháp luật dân sự, năng lực hành vi dân sự và chịu trách nhiệm dân sự theo quy định của pháp luật.

Đối với khách hàng vay vốn là tổ chức, điều kiện này được thể hiện qua quyết định thành lập, giấy phép, hoặc giấy đăng ký kinh doanh các quyết định bổ nhiệm, chuẩn y các chức năng lãnh đạo. Có trụ sở và văn phòng kinh doanh, có con dấu, có tài khoản riêng, đang hoạt động bình thường, không bị phong tỏa tài sản, không bị liên đới trách nhiệm trong các quan hệ kinh tế, dân sự...

Đối với khách hàng vay vốn là thể nhân, điều kiện này được chứng minh bằng hộ khẩu thường trú, chứng minh nhân dân. Thể nhân không bị tiền án, tiền sự, không bị truy cứu trách nhiệm hình sự, trạng thái thần kinh bình thường...

- Người vay vốn có khả năng tài chính đảm bảo trả nợ trong thời hạn cam kết

Đây là điều kiện rất quan trọng đối với bất kỳ một khách hàng nào, kể cả pháp nhân và thể nhân. Khả năng tài chính của khách hàng phải được chứng minh qua nguồn thu nhập, qua năng lực tài chính hiện tại và tương lai.

- Người vay vốn có mục đích sử dụng vốn hợp pháp

- Mục đích sử dụng vốn hợp pháp là điều kiện bắt buộc và có ảnh hưởng rất lớn đến khả năng trả nợ của khách hàng. Sử dụng vốn hợp pháp thể hiện sự tuân thủ pháp luật trong hoạt động kinh doanh, đồng thời khẳng định tính nguyên tắc trong tài trợ tín dụng của các tổ chức tín dụng.

- Có phương án sản xuất kinh doanh, dự án đầu tư khả thi hiệu quả. Hiệu quả của phương án sản xuất kinh doanh, dự án đầu tư là yếu tố quan trọng để ra quyết định tài trợ. Về nguyên tắc không một ngân hàng nào tài trợ cho phương án sản xuất kinh doanh không có hiệu quả. Tuy nhiên, việc xác định chính xác hiệu quả của phương án sản xuất kinh doanh, dự án đầu tư thật là khó, chỉ mang tính tương đối, nhưng phải có căn cứ, và phải được cân nhắc kỹ lưỡng.

- Thực hiện các quy định về bảo đảm tiền vay theo quy định của chính phủ và Ngân hàng nhà nước Việt Nam. Bảo đảm tiền vay không phải là điều bắt buộc đối với mọi khách hàng, tùy từng điều kiện cụ thể của từng khách hàng, ngân hàng có quyền yêu cầu có tài sản đảm bảo hoặc cho vay bằng tín chấp.

## **1.2. Khái quát về rủi ro tín dụng:**

### **1.2.1. Khái niệm và bản chất của rủi ro tín dụng**

Rủi ro thường hàm chứa trong nó những khả năng gây tổn thất và có thể xảy ra đối với các tất cả các lĩnh vực trong đời sống kinh tế xã hội, đặc biệt là tài chính. Rủi ro có thể xuất hiện bất ngờ và gây tổn thất lớn đến lợi nhuận

cũng như sự an toàn của ngân hàng. Vì vậy, việc dự đoán, phòng ngừa rủi ro và hạn chế tổn thất là một trong những nội dung mà ngân hàng cần đặc biệt quan tâm. Rủi ro tín dụng đối với một khoản tín dụng là khả năng xảy ra tổn thất khi khách hàng không hoàn trả hoặc hoàn trả không đầy đủ theo hợp đồng tín dụng đã ký kết với ngân hàng. Rủi ro tín dụng là một trong những loại rủi ro lâu đời nhất và lớn nhất trong thị trường tài chính, thường xuyên xảy ra và gây hậu quả nặng nề đối với hoạt động kinh doanh ngân hàng vì các khoản tín dụng thường chiếm quá nửa giá trị tổng tài sản và tạo ra từ 70- 90% thu nhập cho ngân hàng. Rủi ro tín dụng cũng là loại rủi ro phức tạp nhất, quản lý và phòng ngừa khó khăn nhất, đòi hỏi ngân hàng phải có những giải pháp đồng bộ, hữu hiệu để ngăn ngừa, hạn chế và giảm thiểu tối đa những thiệt hại có thể xảy ra.

Bản chất của rủi ro tín dụng: Rủi ro tín dụng gắn liền với hoạt động quan trọng nhất có quy mô lớn nhất của ngân hàng thương mại- hoạt động tín dụng. Khi thực hiện một số hoạt động tài trợ cụ thể, ngân hàng phân tích thông tin và để xác định độ tin cậy tín dụng của người vay và chỉ quyết định cho vay khi thấy rủi ro tín dụng không quá cao và có thể chấp nhận được. Tuy nhiên không thể dự đoán được chính xác các vấn đề sẽ xảy ra. Khả năng hoàn trả tiền vay của khách hàng có thể bị thay đổi do nhiều nguyên nhân, công thêm vào đó nhiều cán bộ ngân hàng không có khả năng phân tích tín dụng thỏa đáng. Do vậy, rủi ro tín dụng là bạn đường trong kinh doanh , có thể đề phòng hạn chế chứ không thể loại trừ.

## **1.2.2. Phân loại rủi ro tín dụng**

### ***1.2.2.1. Căn cứ vào nguyên nhân phát sinh rủi ro.***

*Rủi ro giao dịch:* là một hình thức của rủi ro tín dụng mà nguyên nhân phát sinh là do những hạn chế trong quá trình giao dịch và xét duyệt cho vay,

đánh giá khách hàng. Rủi ro giao dịch bao gồm rủi ro lựa chọn, rủi ro đảm bảo và rủi ro nghiệp vụ:

*Rủi ro lựa chọn*: là rủi ro có liên quan đến đánh giá và phân tích tín dụng khi ngân hàng lựa chọn những phương án vay vốn có hiệu quả để ra quyết định cho vay.

*Rủi ro đảm bảo*: phát sinh từ các tiêu chuẩn bảo đảm như các điều khoản trong hợp đồng cho vay, các loại tài sản đảm bảo, chủ thể đảm bảo, hình thức đảm bảo và mức cho vay trên giá trị của tài sản đảm bảo.

*Rủi ro nghiệp vụ*: là rủi ro liên quan đến công tác quản lý khoản vay và hoạt động cho vay, bao gồm cả việc sử dụng hệ thống xếp hạng rủi ro và kỹ thuật xử lý các khoản vay có vấn đề.

*Rủi ro danh mục*: là rủi ro mà nguyên nhân phát sinh là do những hạn chế trong quản lý danh mục cho vay của ngân hàng, được phân thành rủi ro nội tại và rủi ro tập trung.

*Rủi ro nội tại*: xuất phát từ các yếu tố, đặc điểm riêng bên trong của mỗi chủ thể đi vay hoặc ngành, lĩnh vực kinh tế. Nó xuất phát từ đặc điểm hoạt động hoặc đặc điểm sử dụng vốn vay của khách hàng vay.

*Rủi ro tập trung*: là trường hợp ngân hàng tập trung cho vay quá nhiều đối với một số khách hàng, cho vay quá nhiều khách hàng hoạt động trong cùng một ngành, lĩnh vực kinh tế hoặc trong cùng một vùng địa lý nhất định.

#### ***1.2.2.2. Căn cứ theo tính khách quan, chủ quan của nguyên nhân gây ra rủi ro***

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



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

### **1.2.2.3. Căn cứ vào khả năng trả nợ của khách hàng**

*Rủi ro không hoàn trả nợ đúng hạn:* Xảy ra khi khách hàng không thể trả nợ đúng thời hạn đã thỏa thuận với ngân hàng hay nói cách khác là khách hàng đã trì hoãn trả nợ. Điều này ảnh hưởng đến kế hoạch sử dụng vốn của ngân hàng, gây cản trở khó khăn cho việc chi trả lãi tiền gửi, tăng chi phí cho ngân hàng ( chi phí cơ hội, chi phí xử lý nợ quá hạn và nợ khó đòi, chi phí giám sát và chi phí pháp lý).

*Rủi ro do không có khả năng trả nợ:* Là rủi ro xảy ra khi ngân hàng không thể đòi lại được tiền của khách hàng do khách hàng đi vay đã mất khả năng chi trả. Trong trường hợp này thì ngân hàng chỉ còn trông chờ vào giá trị thanh lý tài sản của khách hàng để đỡ một phần nợ gốc.

*Rủi ro tín dụng không giới hạn ở hoạt động cho vay:* Bao gồm các hoạt động khác mang tính chất tín dụng của ngân hàng như bảo lãnh, cam kết, chấp thuận tài trợ thương mại, cho vay thị trường liên ngân hàng, tín dụng thuê mua, đồng tài trợ ...

### **1.2.3.Đặc điểm của rủi ro tín dụng**

*Rủi ro tín dụng mang tính bị động:*

Đặc điểm này xuất phát từ nguyên nhân là trong quan hệ tín dụng, ngân hàng có sự chuyển giao về vốn giữa ngân hàng và khách hàng, có sự tách rời về quyền sử dụng và quyền sở hữu vốn sau một thời gian nhất định. Do vậy nếu khách hàng sử dụng vốn không hiệu quả, sai mục đích vay... thì có thể dẫn đến rủi ro cho khách hàng và chính là rủi ro cho ngân hàng.

Rủi ro tín dụng luôn gắn liền với hoạt động của ngân hàng thương mại. Do thông tin bất cân xứng giữa người cho vay và người đi vay nên luôn có

một mức độ rủi ro khi nghiệp vụ tín dụng phát sinh. Hoạt động sản xuất kinh doanh của khách hàng chịu nhiều tác động do các yếu tố chủ quan cũng như khách quan. Vì vậy khi khách hàng sử dụng vốn vay thì luôn tiềm ẩn rủi ro đối với ngân hàng trong việc thu hồi vốn và lãi.

*Rủi ro tín dụng có tính chất đa dạng và phức tạp:* đặc điểm này biểu hiện ở sự đa dạng, phức tạp của nguyên nhân, hình thức, hậu quả của rủi ro tín dụng do đặc trưng ngân hàng là ngân hàng trung gian tài chính kinh doanh tiền tệ. Do đó khi phòng ngừa và xử lý rủi ro tín dụng phải chú ý đến mọi dấu hiệu rủi ro, xuất phát từ nguyên nhân bản chất và hậu quả do rủi ro tín dụng đem lại để có biện pháp phòng ngừa phù hợp.

*Rủi ro tín dụng có tính tất yếu:* Rủi ro tín dụng luôn tồn tại và gắn liền với hoạt động tín dụng của ngân hàng thương mại. Chấp nhận rủi ro là tất yếu trong hoạt động ngân hàng. Các ngân hàng cần phải đánh giá các cơ hội kinh doanh dựa trên mối quan hệ rủi ro – lợi ích nhằm tìm ra những cơ hội đạt được những lợi ích xứng đáng với mức rủi ro chấp nhận. Ngân hàng sẽ hoạt động tốt nếu mức rủi ro mà ngân hàng gánh chịu là hợp lý và kiểm soát được, nằm trong phạm vi khả năng các nguồn lực tài chính và năng lực tín dụng của ngân hàng

### **1.2.3. Các chỉ tiêu đo lường rủi ro tín dụng.**

#### ***1.2.3.1. Phân loại nợ.***

Theo quy định tại Điều 2 Quy định về phân loại nợ, trích lập sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro tín dụng ban hành theo Quyết định số 493/2005QĐ-NHNN ngày 22/4/2005 của thống đốc NHNN về nợ và nợ quá hạn như sau:

“ Nợ “ bao gồm : Các khoản cho vay, ứng trước, thấu chi và cho thuê tài chính; các khoản chiết khấu, tái chiết khấu thương phiếu và giấy tờ có giá khác, các khoản bao gồm thanh toán; các hình thức tín dụng khác. Tổ chức tín dụng thực hiện phân loại nợ như sau:

*Nợ nhóm 1 ( Nợ đủ tiêu chuẩn ) bao gồm :*

- Các khoản nợ trong hạn và TCTD đánh giá là có khả năng thu hồi đầy đủ gốc và lãi đúng hạn.
- Các khoản nợ quá hạn dưới 10 ngày và TCTD đánh giá là có khả năng thu hồi đầy đủ gốc và lãi bị quá hạn và thu hồi đầy đủ gốc và lãi đúng thời hạn còn lại.

*Nợ nhóm 2 ( nợ cần chú ý) bao gồm :*

- Các khoản nợ quá hạn từ 10 ngày đến 90 ngày;
- Các khoản nợ điều chỉnh kỳ hạn trả nợ lần đầu;

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

- Các khoản nợ quá hạn từ 91 ngày đến 180 ngày;
- Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần đầu;
- Các khoản nợ được miễn lãi hoặc giảm lãi do khách hàng không đủ khả năng trả lãi đầy đủ theo hợp đồng tín dụng.

*Nợ nhóm 4 ( Nợ nghi ngờ ) bao gồm :*

- Các khoản nợ quá hạn từ 181 ngày đến 360 ngày.
- Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần đầu quá hạn dưới 90 ngày theo thời hạn trả nợ được cơ cấu lại lần đầu.
- Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần thứ hai.

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

- Các khoản nợ qua hạn trên 360 ngày;
- Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần đầu quá hạn từ 90 ngày trở lên theo thời hạn trả nợ được cơ cấu lại lần đầu.
- Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần thứ hai qua hạn theo thời hạn trả nợ được cơ cấu lại lần thứ hai;
- Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần thứ ba trở lên, kể cả chưa bị quá hạn hoặc đã quá hạn;

- Các khoản nợ khoanh, nợ chờ xử lý.

### **1.2.3.2. Các chỉ tiêu đo lường rủi ro tín dụng.**

#### *a) Tỷ lệ nợ quá hạn*

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

Trong đó, tổng dư nợ gồm các khoản cho vay, ứng trước thầu chi và cho thuê tài chính; các khoản chiết khấu, tái chiết khấu chứng từ có giá; các khoản bao thanh toán; các hình thức tín dụng khác.

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

Tỷ lệ nợ quá hạn cao sẽ làm tăng chi phí của ngân hàng. Với một khoản tín dụng gặp rủi ro Ngân hàng phải thêm một khoản chi phí giám sát khoản vay, chi phí xử lý tài sản đảm bảo, chi phí pháp lý... do đó làm tăng chi phí thực tế của ngân hàng.

Nợ quá hạn xuất hiện làm chậm quá trình tuần hoàn chu chuyển vốn của ngân hàng, làm giảm hiệu quả sử dụng vốn, giảm lợi nhuận, giảm hiệu quả kinh doanh, giảm uy tín của ngân hàng.

#### *b) Tỷ lệ nợ xấu :*

$$\text{Tỷ lệ nợ xấu} = \frac{\text{Dự nợ xấu}}{\text{Tổng dư nợ}}$$

“ Nợ xấu ” là các khoản nợ thuộc nhóm 3,4 và 5 theo quy định trên. Tỷ lệ nợ xấu trên tổng dư nợ là tỷ lệ để đánh giá chất lượng tín dụng của tổ chức tín dụng. Ngưỡng tỷ lệ nợ xấu được coi là an toàn trong hoạt động tín dụng là dưới 3% tổng dư nợ. Tỷ lệ nợ xấu càng cao thì chất lượng tín dụng càng thấp, độ rủi

ro càng cao. Nếu nợ xấu không được giả quyết kịp thời thì đến một thời điểm nào đó khả năng trích lập dự phòng rủi ro sẽ không còn đủ để bù đắp tổn thất đó.

*c) Chỉ tiêu trích lập dự phòng:*

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

“ Dự phòng cụ thể” là khoản tiền được trích lập trên cơ sở phân loại cụ thể các khoản nợ quy định tại điều 6 hoặc điều 7 quyết định 493/2005/QĐ – NHNN ngày 22/04/2005 để dự phòng cho những tổn thất có thể xảy ra.

“ Dự phòng chung” là khoản tiền được trích lập để dự phòng cho những tổn thất chưa xác định được trong quá trình phân loại nợ và trích lập dự phòng cụ thể và trong trường hợp khó khăn về tài chính của các tổ chức tín dụng khi chất lượng các khoản nợ suy giảm.

Số tiền trích lập dự phòng bản chất làm tăng chi phí của ngân hàng, ảnh hưởng trực tiếp đến lợi nhuận của ngân hàng. Tuy nhiên trong hoạt động của ngân hàng thương mại thì việc trích lập dự phòng rủi ro là cần thiết nhằm đảm bảo an toàn hệ thống và được thực hiện theo quy định chi tiết tại mục 1 và mục 2 chương 2 quyết định 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22/04/2005 về phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng rủi ro.

Nếu tỷ lệ trích lập dự phòng chung trên tổng dư nợ vay tại thời điểm trích lập và/ hoặc tổng số tiền trích lập dự phòng rủi ro cụ thể càng lớn thì cho thấy dư nợ vay của ngân hàng có mức độ rủi ro cao và ngược lại.

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

### **1.2.4.1. Các nguyên nhân từ môi trường kinh doanh**

#### **a) Môi trường vĩ mô:**

- *Môi trường chính trị, pháp luật:* Sự thay đổi thể chế, sự bất ổn chính trị... có thể đe dọa đến khả năng tồn tại và phát triển của bất cứ ngành nào. Ngoài luật pháp trong nước, các doanh nghiệp còn phải tuân theo luật pháp của khu vực. Các công ty hoạt động tại nước ngoài cần phải am hiểu pháp luật của quốc gia sở tại, điều này là rất khó khăn.

- *Môi trường kinh tế:* Môi trường kinh tế từng thời kỳ không chỉ có ý nghĩa đối với các doanh nghiệp mà còn có ý nghĩa với cả các ngân hàng cho vay. Các yếu tố thuộc môi trường kinh tế tác động đến khả năng trả nợ của khách hàng gồm: tính chu kỳ của nền kinh tế; các biến số kinh tế vĩ mô như lãi suất, lạm phát, tỷ giá... các chính sách của chính phủ như tiền lương, các hướng ưu tiên đầu tư, miễn giảm thuế,...

- *Môi trường văn hóa- xã hội:* Những giá trị văn hóa và xã hội đặc trưng mỗi quốc gia, mỗi vùng miền ảnh hưởng tới đặc điểm của người tiêu dùng và quyết định đến đầu ra của các doanh nghiệp. Đặc điểm giá trị văn hóa xã hội của các nhóm khách hàng khác nhau như tuổi thọ trung bình, tình trạng sức khỏe, chế độ dinh dưỡng, thu nhập trung bình, tâm lý... tác động đến sản phẩm, dịch vụ mà doanh nghiệp cung cấp, qua đó tác động đến sự thành công hay thất bại của khách hàng vay vốn.

- *Môi trường công nghệ:* Công nghệ là yếu tố tác động trực tiếp và to lớn đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Ứng dụng và nắm bắt được xu hướng phát triển của công nghệ là yếu tố then chốt để tồn tại và phát triển.

#### **b) Môi trường vi mô:**

Môi trường vi mô tác động đến khả năng trả nợ của khách hàng vay vốn khi gặp rủi ro như sau:

- *Từ phía nhà cung cấp*: Như không giao hàng, giao hàng chậm, giao hàng kém chất lượng, không thực hiện bảo hành, bảo trì như thỏa thuận, không cung cấp hàng phụ tùng thay thế.

- *Từ phía khách hàng mua*: Hủy đơn đặt hàng trong khi hàng hóa đã được sản xuất, nhận hàng nhưng không thanh toán, thanh toán chậm...

- *Từ phía tài sản đảm bảo*:

+ Tài sản đảm bảo khó định giá do ngân hàng thiếu thông tin, kỹ thuật thẩm định.

+ Tài sản đảm bảo có tính khả mại thấp, đặc biệt với tài sản chuyên dụng, đặc chủng.

+ Giá trị TSĐB biến động theo chiều hướng bất lợi hoặc thay đổi hiện trạng.

+ Phát sinh tranh chấp về pháp lý, dẫn tới khó khăn trong việc xử lý tài sản.

#### **1.2.4.2. Các nguyên nhân thuộc về khách hàng.**

- Sau khi vay vốn khách hàng tự ý thay đổi mục đích sử dụng vốn, sử dụng vào các hoạt động rủi ro cao dẫn đến thua lỗ không trả được nợ cho ngân hàng. Ngoài ra trong một số trường hợp, khi đã có vốn trong tay, khiến đạo đức khách hàng thay đổi, không còn thiện chí trả nợ cho ngân hàng.

- Năng lực quản lý kinh doanh yếu kém, khả năng tổ chức điều hành sản xuất kinh doanh không bắt kịp thay đổi của thị trường.

- Doanh nghiệp dùng nợ vay ngắn hạn để đầu tư vào tài sản dài hạn trong khi không có chức năng chuyên hóa kỳ hạn.

- Sức ì lớn trong sản xuất kinh doanh, thiếu vắng đi sự linh hoạt cần thiết, không cải tiến quy trình công nghệ, không đầu tư vào máy móc thiết bị hiện đại, không cải tiến mẫu mã và nâng cao chất lượng sản phẩm... Các nguyên nhân này dẫn tới hàng hóa sản xuất ra thiếu sự cạnh tranh, bị ứ đọng

trong kho không tiêu thụ được, không tạo đủ doanh thu để hoàn tiền vay cho ngân hàng.

- Khách hàng vay chủ ý lừa đảo, chiếm dụng vốn của ngân hàng, làm giả hồ sơ giấy tờ, nhất là giấy tờ TSĐB và tư cách pháp nhân.

- Khách hàng không thiện chí giao tài sản, đe dọa cán bộ tín dụng.

#### ***1.2.4.3. Nguyên nhân từ các đảm bảo tài sản***

Do sự biến động giá trị đảm bảo tài sản theo chiều hướng bất lợi ( phụ thuộc vào đặc tính của tài sản và thị trường giao dịch của tài sản đó). Có ba yếu tố đối với các tài sản đảm bảo là:

- Dễ được định giá
- Dễ cho ngân hàng quyền được sở hữu hợp pháp
- Dễ tiêu thụ hay thuận tiện

#### ***1.2.4.4. Các nguyên nhân thuộc về ngân hàng.***

*a) Do sự yếu kém trong công tác điều hành quản trị:*

Yếu tố con người đóng vai trò quyết định trong kinh doanh khi môi trường kinh doanh ngày càng được quốc tế hóa và cạnh tranh quyết liệt như ở nước ta hiện nay. Nhiều nhà quản trị chưa đủ cá điều kiện để điều hành ngân hàng, chưa được đào tạo một cách cơ bản, không nắm bắt nhanh kịp thời các thông tin thay đổi, thiếu bản lĩnh trong điều hành, chưa am hiểu pháp luật, bố trí nhân sự hông phù hợp với trách nhiệm...

*b) Chính sách cho vay không hợp lý:*

Chế độ tín dụng không hợp lý như điều kiện chấp nhận khách hàng vay, điều kiện về tài sản đảm bảo, về quy trình xét duyệt... Khi chính sách tín dụng không đầy đủ, đúng đắn và thống nhất thì sẽ làm lệch lạc định hướng hoạt động tín dụng. Việc cấp tín dụng không đúng đối tượng sẽ tạo ra nhiều kẽ hở cho người sử dụng vốn và là nguyên nhân dẫn đến rủi ro tín dụng...



### *c) Rủi ro cán bộ tín dụng*

Trình độ cán bộ tín dụng cũng thường là nguyên nhân dẫn đến rủi ro trong hoạt động tín dụng: cán bộ tín dụng không am hiểu về nghiệp vụ, ngành nghề kinh doanh xin vay... hoặc đạo đức nghề nghiệp không tốt đều có thể dẫn đến rủi ro. Cán bộ tín dụng không chấp hành đúng quy trình cho vay, thông đồng với khách hàng cố ý làm trái rút tiền ngân hàng. Đây chính là một nguyên nhân cơ bản gây nên rủi ro tín dụng. Khi cho vay cán bộ tín dụng không thực hiện đúng quy trình cho vay bỏ qua các bước cho vay cần thiết, thu thập thông tin không đầy đủ, thiếu chính xác, cho vay dựa trên cảm tính, không dựa trên tài liệu chứng minh... Vì vậy việc ra quyết định cho vay không chính xác, cho vay khi các điều kiện không đầy đủ, khả năng rủi ro xảy ra rất cao và khả năng thu hồi vốn là rất khó

- Không thực hiện tốt các đảm bảo tín dụng như không thẩm định kỹ các yếu tố pháp lý, quyền sở hữu, quyền sử dụng các tài sản thế chấp hoặc nâng giá trị tài sản thế chấp vượt thực tế để nâng mức cho vay...

- Do cạnh tranh để lôi kéo khách hàng nên hạ thấp các điều kiện vay vốn, đánh giá phân tích khách hàng đơn giản, muốn duy trì mối quan hệ truyền thống nên có thể giãn nợ, gia hạn nợ thậm chí đảo nợ trong lúc biết rõ khách hàng có thể không trả được nợ.

- Việc quyết định thời hạn cho vay không hợp lý cũng là nguyên nhân dẫn đến rủi ro trong hoạt động tín dụng.

### **1.2.5. Tác động của rủi ro tín dụng**

*Rủi ro làm suy giảm uy tín của ngân hàng:*

Ngân hàng là một trung gian tín dụng, nguồn vốn họ dùng trong kinh doanh phần lớn là từ nguồn huy động. Rủi ro tín dụng xảy ra phản ánh hiệu quả kinh doanh, quản lý của ngân hàng kém, lòng tin của khách hàng đối với

ngân hàng sẽ suy giảm. Khi uy tín ngân hàng giảm thì việc huy động vốn sẽ vô cùng khó khăn, làm giảm quy mô hoạt động của ngân hàng

*Rủi ro làm tăng chi phí:*

Khi có một khoản nợ được coi là quá hạn, thu nhập của ngân hàng sẽ bị giảm sút, một phần vì không thu được lãi hoặc nợ gốc như đã cam kết, trong khi vẫn phải trả lãi cho nguồn vốn huy động, một phần do các chi phí quản lý, giám sát phát sinh.

*Rủi ro có thể làm giảm khả năng thanh toán của ngân hàng:*

Rủi ro tín dụng khiến ngân hàng không thu hồi được vốn gốc và lãi, do vậy làm giảm khả năng thanh toán của ngân hàng. Nếu tình trạng này kéo dài sẽ dẫn đến nguy cơ mất khả năng thanh toán và phá sản.

*Rủi ro đối với nền kinh tế:*

Hoạt động kinh doanh ngân hàng mang tính hệ thống, có mối quan hệ chặt chẽ với nhiều chủ thể trong toàn bộ nền kinh tế, do đó rủi ro tín dụng có thể gây ra hậu quả đối với hệ thống tài chính quốc gia.

Hoạt động ngân hàng dựa trên nguyên lý “đi vay để cho vay” do đó chỉ cần người gửi tiền mất niềm tin vào một ngân hàng, họ rút tiền ồ ạt, tạo hiệu ứng tâm lý rút tiền ở các ngân hàng khác, hậu quả có thể khiến hệ thống ngân hàng sụp đổ hoàn toàn.

Rủi ro tín dụng có thể khiến ngân hàng dè dặt trong việc huy động vốn và cung ứng vốn cho nền kinh tế, làm cho sản xuất bị đình trệ, tăng trưởng kinh tế bị chậm lại, giá cả tăng, sức mua giảm, thất nghiệp gia tăng, xã hội mất ổn định, chất lượng cuộc sống giảm sút.

### **1.3. Quy trình quản trị rủi ro tín dụng ngân hàng.**

Quản trị rủi ro tín dụng là quá trình ngân hàng hoạch định, tổ chức triển khai thực hiện và giám sát kiểm tra toàn bộ hoạt động cấp tín dụng nhằm tối đa hóa lợi nhuận với mức rủi ro có thể chấp nhận. Quy trình quản trị rủi ro tín

dụng chủ yếu gồm :

- Nhận biết rủi ro tín dụng
- Đo lường rủi ro tín dụng
- Xử lý giảm thiểu rủi ro tín dụng
- Giám sát và báo cáo rủi ro tín dụng

### **1.3.1. Nhận biết rủi ro tín dụng:**

Như đã phân tích nguyên nhân dẫn đến rủi ro tín dụng, ta thấy rủi ro tín dụng luôn tiềm ẩn khả năng xảy ra. Chính vì vậy nhận biết các dấu hiệu rủi ro tín dụng là nhằm phát hiện nguồn gốc rủi ro, các nguy cơ, hiểm họa có thể xảy ra để có cơ sở đề xuất các biện pháp kiểm soát và tài trợ rủi ro thích hợp.

Có nhiều dấu hiệu nhận biết rủi ro tín dụng trước và sau khi cấp tín dụng như:

- Khách hàng nôn nóng vay tiền bằng mọi giá như chấp nhận lãi suất cao, chấp nhận các điều khoản ngân hàng đưa ra cho dù nó có thể bất lợi cho người vay.

- Khách hàng vi phạm hợp đồng tín dụng: như không cung cấp báo cáo tài chính, chậm trễ, cản trở việc cán bộ ngân hàng đến kiểm tra, tự ý thay đổi mục đích sử dụng vốn vay, trả nợ không đầy đủ và đúng hạn...

- Dấu hiệu từ bản thân khách hàng như: các chỉ số tài chính xấu đi, sản phẩm tiêu thụ giảm, hàng tồn kho nhiều,...

- Dấu hiệu bên trong ngân hàng: tín dụng tăng trưởng cao bất thường trong thời gian ngắn, tỷ lệ nợ xấu, nợ quá hạn tăng cao, chính sách tín dụng có nhiều kẽ hở để khách hàng và cán bộ tín dụng lợi dụng...

- Dấu hiệu bên ngoài khách quan: thể hiện ở sự bất ổn của nền kinh tế, suy thoái kinh tế, thiên tai như lũ lụt, hạn hán, hoả hoạn...

Rủi ro tín dụng thường được biểu hiện bằng nhiều dấu hiệu, nhưng không có một mô hình nhất định nào để mô tả chính xác các dấu hiệu cho

thấy rủi ro tín dụng sẽ xảy ra. Khi một khách hàng có nhiều dấu hiệu rủi ro tín dụng thì xác suất rủi ro tín dụng xảy ra là rất lớn. Vì vậy, nhận dạng rủi ro tín dụng là khâu quan trọng nhất trong công tác quản trị rủi ro tín dụng.

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

Đo lường rủi ro tín dụng là việc xác định xác suất rủi ro tín dụng xảy ra hoặc mức độ tổn thất. Có nhiều mô hình đo lường RRTD:

*Mô hình đo lường RRTD bằng phương pháp định lượng:* chủ yếu dựa vào các chỉ tiêu:

- Tốc độ tăng trưởng tín dụng : Nếu chỉ tiêu này tăng trưởng quá nóng có thể dẫn đến việc ngân hàng mất kiểm soát chất lượng tín dụng. Tốc độ tăng trưởng tín dụng ở các nước đang phát triển thường từ 10 – 20% trong khi đó ở các nước phát triển là 5 – 10%.

- Tỷ lệ nợ xấu < 4% được xem là chấp nhận được. Tỷ lệ nợ quá hạn < 2% là rất tốt, từ 2 – 5% được xem là tốt, từ 5 – 10% xem là chấp nhận được, trên 10% là có vấn đề.

- Tỷ trọng cho vay một khách hàng không quá 15% vốn tự có. Tổng dư nợ cho vay và số dư bảo lãnh đối với một khách hàng không vượt quá 25% vốn tự có. Tổng dư nợ cho vay đối với một nhóm khách hàng có liên quan không được vượt quá 50% vốn tự có. Tổng dư nợ cho vay và số dư bảo lãnh đối với một nhóm khách hàng có liên quan không được vượt quá 60% vốn tự có....

*Mô hình đo lường RRTD bằng phương pháp định tính:*

Phương pháp định tính giúp ngân hàng nhìn nhận được tổng thể về chất lượng danh mục tín dụng. Trên cơ sở đó ngân hàng trích lập dự phòng rủi ro và có các biện pháp duy trì chất lượng danh mục tín dụng. Trước hết ngân hàng phải có Hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ, căn cứ vào mục xếp hạng của khách hàng để phân loại nợ và các nhóm nợ thích hợp như sau:

Nhóm 1 : Các khoản nợ được đánh giá là có khả năng thu hồi đầy đủ gốc

và lãi. Gồm các khoản tín dụng được xếp hạng A, AA, AAA.

Nhóm 2 : Các khoản nợ được đánh giá là có khả năng thu hồi đầy đủ gốc và lãi nhưng có dấu hiệu khách hàng suy giảm khả năng trả nợ. Gồm các khoản tín dụng được xếp hạng B, BB, BBB.

Nhóm 3: Các khoản nợ được đánh giá là không có khả năng thu hồi nợ gốc và lãi khi đến hạn, có khả năng tổn thất. Gồm các khoản tín dụng được xếp hạng CC, CCC.

Nhóm 4 : Các khoản nợ được đánh giá có khả năng tổn thất cao. Gồm các khoản tín dụng xếp hạng C

Nhóm 5: Các khoản nợ được đánh giá không có khả năng thu hồi, nguy cơ mất vốn cao. Gồm các khoản tín dụng xếp hạng D.

Mô hình này trực quan, dễ hiểu, dễ tính toán, Nhưng ngân hàng có thể làm giảm tỷ lệ nợ xấu bằng cách tăng dư nợ tín dụng khiến tỷ lệ nợ xấu giảm nhưng rủi ro thực tế tại ngân hàng lại không giảm mà còn có nguy cơ tăng cao.

Ngoài ra còn có nhiều phương pháp đo lường rủi ro tín dụng khác nữa như mô hình điểm số Z, mô hình khung giá trị VaR...

### **1.3.3.Xử lý giảm thiểu rủi ro tín dụng:**

Các biện pháp truyền thống xử lý nợ chủ yếu theo hai hướng là khai thác nợ và thanh lý nợ.

*Đối với biện pháp khai thác nợ* được áp dụng đối với các khoản nợ có vấn đề nhưng chưa đến mức phải thanh lý theo trình tự của pháp luật. Tùy theo từng khoản nợ ngân hàng có thể áp dụng một số các biện pháp khai thác nợ sau:

- *Tư vấn cho khách hàng:* đối với khách hàng đang có triển vọng tốt, truy gặp khó khăn trong trả nợ nhưng hoạt động kinh doanh vẫn trong tầm kiểm soát thì ngân hàng có thể đưa ra các biện pháp có tính chất tư vấn cho khách hàng nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh...

- Tăng thêm vốn: Ngân hàng đề nghị khách hàng tăng thêm vốn từ việc bán cổ phiếu.

- Sáp nhập: Ngân hàng có thể đề nghị khách hàng sáp nhập với tổ chức khác có tiềm năng hơn từ đó tăng được khả năng trả nợ.

- Cắt giảm hoạt động sản xuất kinh doanh: ngân hàng yêu cầu khách hàng ngừng hoặc cắt giảm kế hoạch mở rộng sản xuất kinh doanh không cần thiết khi đang thiếu vốn.

- Tăng cường thu hồi các khoản phải thu, nhất là các khoản phải thu đã qua hạn nhằm tạo ra nguồn tiền để trả nợ.

- Giảm thiểu hàng tồn kho: bằng các giảm giá bán, tăng chiết khấu để đẩy mạnh việc bán hàng.

- Bổ sung tài sản bảo đảm: được thực hiện khi việc hoàn trả nợ gặp nhiều khó khăn, nguồn thu biến động, giá trị tài sản bảo đảm giảm sút.

- Cơ cấu lại nợ: như gia hạn nợ, cấu trúc lại kỳ hạn trả nợ gốc và lãi.

*Biện pháp thanh lý nợ* áp dụng trong trường hợp không còn khả năng thu hồi nợ hoặc khách hàng không thiện chí trả nợ:

- Xử lý tài sản đảm bảo: Việc xử lý tài sản đảm bảo phải dựa trên điều khoản trong hợp đồng bảo đảm tín dụng. Các hình thức phát mại tài sản gồm có trực tiếp bán tài sản đảm bảo cho người mua, ngân hàng xiết nợ, bán đấu giá tài sản, trong trường hợp TSDB có tranh chấp, hoặc khách hàng không chịu giao tài sản thì ngân hàng làm đơn gửi toà án để giải quyết.

#### *Các biện pháp phân tán RRTD*

- Đa dạng hoá khách hàng: Mở rộng cho vay đối với nhiều thành phần kinh tế như cá nhân, doanh nghiệp, hợp tác xã,... không quá tập trung vào một đối tượng khách hàng nào để phân tán rủi ro

- Đa dạng hóa các sản phẩm tín dụng: Đa dạng hóa các sản phẩm tín dụng ngoài mục đích đáp ứng những nhu cầu ngày một mới mẻ và nâng cao

của khách hàng, làm phong phú các loại hình tín dụng tăng khả năng cạnh tranh với các ngân hàng khác mà còn có tác dụng không nhỏ tới phân tán rủi ro theo danh mục tài sản, góp phần giảm thiệt hại xảy ra khi có rủi ro với một số loại tài sản nhất định.

Đa dạng hoá loại hình cho vay: Tùy theo đặc điểm từng khách hàng để áp dụng hình thức cho vay linh hoạt có thể là vay theo hạn mức tín dụng, vay thấu chi, vay từng lần...

Đa dạng hoá lĩnh vực ngành nghề: Hoạt động kinh doanh ở mỗi lĩnh vực, ngành nghề khác nhau thì có nguy cơ rủi ro khác nhau. NHTM nên mở rộng đầu tư cho vay vào mọi lĩnh vực ngành nghề như nông nghiệp, công nghiệp, tiểu thủ công nghiệp, ... Cần ưu tiên đầu tư vào các lĩnh vực ít chịu ảnh hưởng của yếu tố thiên nhiên nhằm hạn chế rủi ro do yếu tố này gây ra.

#### *Bán nợ*

*Bán nợ là việc ngân hàng cho vay chuyển quyền sở hữu khoản nợ, tức quyền đòi nợ cho một người khác để thu hồi vốn trước khi hợp đồng tín dụng hết hạn [14, trang 1004]. Bán nợ xuất phát từ một số yêu cầu trong quản trị kinh doanh, như cải thiện khả năng thanh toán, tăng vốn đầu tư mới, tái cấu trúc danh mục tín dụng, hạn chế rủi ro và tăng thu nhập.*

### **1.4. Một số kinh nghiệm quản lý rủi ro tín dụng của thế giới và Việt Nam**

#### **1.4.1. Kinh nghiệm của Trung Quốc**

Hoạt động tín dụng tại Trung Quốc cho thấy các khoản Nợ xấu của ngân hàng thương mại tại nước này thường xuất phát từ:

**Thứ nhất**, dư nợ tín dụng tăng quá nhanh, trong khi cho vay những lĩnh vực ngoài thị trường truyền thống và dựa vào thế chấp, người bảo lãnh, danh tiếng – là những nguồn trả nợ thứ yếu – mà không đánh giá nguồn trả nợ chính.

**Thứ hai**, trình độ chuyên môn của cán bộ tín dụng có nhiều hạn chế so với tiêu chuẩn.

**Thứ ba**, coi nhẹ các tiêu chuẩn an toàn tín dụng như: tỷ lệ cho vay trên giá trị tài sản thế chấp quá cao; Cơ cấu khoản vay kém hiệu quả, cho vay quá khả năng chi trả; Không văn bản hoá thoả thuận cụ thể về mục đích và cách sử dụng khoản vay, kế hoạch nguồn trả nợ.

**Thứ tư**, giám sát sau giải ngân kém; không giám sát tiền độ rút vốn vay, sử dụng vốn vay,...Không có chứng từ địa chỉ giao dịch với khách hàng vay, hồ sơ pháp lý không đầy đủ; Không thu thập, xác minh và phân tích các báo cáo tài chính khách hàng nên không nhận biết được các dấu hiệu cảnh báo như chu kỳ luân chuyển tồn kho và khoản phải thu chậm lại, chu kỳ các khoản phải trả dài ra và phát sinh lỗ ròng trong kinh doanh.

Nhận biết và xử lý sớm, hiệu quả các nguyên nhân trên là điều kiện quan trọng nhất để giảm thiểu rủi ro tín dụng của các ngân hàng thương mại ở Trung Quốc.

#### **1.4.2. Kinh nghiệm của Ngân hàng thương mại cổ phần Công thương Việt Nam ( VietinBank).**

Vietinbank đạt được thành công như ngày hôm nay là do sự đổi mới và thích nghi với môi trường mới, xây dựng chính sách tín dụng hướng tới phục vụ nhu cầu của khách hàng, tạo ra lợi nhuận trên cơ sở chấp nhận rủi ro đi kèm, các quyết định tín dụng dựa trên đánh giá lợi ích, rủi ro và có biện pháp kiểm soát rủi ro.

VietinBank đã chuyển đổi mô hình tổ chức bộ máy tín dụng trong toàn hệ thống với các chức năng độc lập, vừa đảm bảo tính chuyên nghiệp cao, vừa tăng cường khả năng giám sát giữa các chức năng, theo đó chức năng nghiên cứu tham mưu ban hành chính sách tín dụng được tách biệt với chức năng quản lý khách hàng, thẩm định và đề xuất tín dụng (Phòng khách hàng); thẩm định rủi ro và quản lý danh mục tín dụng (phòng Quản lý rủi ro); theo dõi, quản lý các khoản nợ bị suy giảm khả năng trả nợ (Phòng quản lý nợ có vấn đề); kiểm tra, giám sát tín dụng độc lập (Ban kiểm tra, kiểm soát nội bộ). Nhờ



đó, quá trình đổi mới chính đã mang lại những kết quả quan trọng.

Vietinbank chú trọng quản lý điều hành tập trung bằng cơ chế, chính sách, quy trình tín dụng, thực hiện phân quyền cho các cá nhân, đơn vị trong quá trình thực hiện. Hoạt động tín dụng được diễn ra thống nhất trong toàn hệ thống, đảm bảo các giới hạn chấp nhận rủi ro thông qua các tiêu chuẩn cấp tín dụng, cũng như các biện pháp quản lý tín dụng, đảm bảo rằng dù khách hàng quan hệ tín dụng ở bất cứ chi nhánh nào, cũng được hưởng lợi các sản phẩm tín dụng như nhau. Đồng thời, các cá nhân, đơn vị được quyền chủ động thực hiện thông qua việc phân cấp, uỷ quyền của Hội đồng Quản trị, Tổng giám đốc và các cấp có thẩm quyền trên cơ sở phù hợp với môi trường, chất lượng hoạt động, xếp hạng tín dụng của từng đơn vị và năng lực, trình độ, kinh nghiệm quản lý của người được uỷ quyền.

#### **1.4.3. Bài học kinh nghiệm về hạn chế rủi ro tín dụng với NHTM ở Việt Nam**

Qua nghiên cứu công tác quản trị RRTD một số ngân hàng trong nước và nước ngoài, có thể rút ra một số nhận xét sau:

*Một là:* Hoàn thiện bộ máy quản trị rủi ro tín dụng từ Hội sở chính đến các chi nhánh với sự phân cấp rõ ràng về mức phán quyết, chính sách khách và danh mục đầu tư. NHTM cần chú ý hơn đến việc phân quyền và kiểm soát việc phân quyền phán quyết trong cho vay để có thể giải quyết nhanh, chính xác trong hoạt động cho vay, tăng trách nhiệm của mỗi cán bộ tín dụng.

*Hai là:* Hoàn thiện quy trình cho vay theo hướng gọn nhẹ, đảm bảo tính an toàn, hiệu quả và tuân thủ theo quy định của pháp luật.

*Ba là:* Tổ chức thực hiện quy trình tín dụng, quy trình quản lý rủi ro theo đúng kế hoạch, lộ trình, có thể tổ chức thực hiện thử nghiệm trước sau đó đánh giá kết quả và rút kinh nghiệm.

*Bốn là:* Hoàn thiện văn bản pháp lý theo chuẩn mực quốc tế. Coi trọng công tác kiểm tra, giám sát. Kiểm tra, giám sát sau khi cho vay là một quá trình

không thể thiếu trong hoạt động hạn chế RRTD nhằm kịp thời phát hiện và ngăn chặn những rủi ro có thể phát sinh từ đó hoàn thiện cơ chế giám sát RRTD.

*Năm là:* Chuyển đổi mô hình quản lý theo chiều ngang sang mô hình quản lý theo chiều dọc. Phân tách bộ phận tín dụng thành các bộ phận chuyên môn khác nhau như quan hệ khách hàng (tập trung chủ yếu vào hoạt động tiếp thị, tiếp xúc khách hàng, khởi tạo tín dụng), bộ phận quản lý rủi ro tín dụng (thực hiện thẩm định tín dụng độc lập và ra các ý kiến về cấp tín dụng cũng như giám sát quá trình thực hiện các quyết định tín dụng của bộ phận quan hệ khách hàng), bộ phận tác nghiệp (thực hiện lưu trữ hồ sơ, nhập hệ thống máy tính và quản lý khoản vay...).

Việc thay đổi mô hình tổ chức và cơ cấu bộ máy là hướng lựa chọn đúng đắn theo mô hình hiện đại trên thế giới, bước đầu mang lại hiệu quả nhất định. Tuy nhiên trong điều kiện Việt Nam hiện nay, nó cũng bộc lộ một số khó khăn. Trước hết, khó khăn lớn nhất xuất phát từ yếu tố con người bởi sự thay đổi mô hình tổ chức đã ảnh hưởng đến quyền hạn của các cán bộ có liên quan đến quá trình cấp tín dụng.

Khó khăn thứ hai có thể kể đến là môi trường thông tin, trong đó tính minh bạch, chính xác, rõ ràng của các thông tin và độ tin cậy của các cơ quan cung cấp tại Việt Nam còn rất nhiều hạn chế. Việc tìm kiếm thông tin cực kỳ khó khăn và tình trạng thông tin bất cân xứng vẫn là một tồn tại chưa thể khắc phục được trên thị trường tài chính Việt Nam. Quy trình cấp tín dụng mới lại yêu cầu tách bạch chức năng bán hàng và chức năng thẩm định tín dụng, do đó, cán bộ thẩm định không tiếp xúc khách hàng nên phải có đầy đủ các thông tin để có thể đưa ra các quyết định tín dụng đúng đắn và hợp lý.

Đây là những bài học kinh nghiệm vô cùng quý báu cho các NHTM Việt Nam nói chung đối với Agribank Tiên Lãng nói riêng trong việc hạn chế và phòng ngừa RRTD, góp phần làm lành mạnh hoạt động của hệ thống ngân hàng và phát triển bền vững.

## **CHƯƠNG 2:**

### **THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG VÀ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI AGRIBANK TIÊN LÃNG**

#### **2.1. Tổng quan về Agribank Tiên Lãng.**

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

Agribank Tiên Lãng là chi nhánh loại ba trực thuộc ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam- chi nhánh Hải Phòng, được thành lập theo quyết định số 361/QĐ-HĐQT – TCCB ngày 31/03/2008 của Chủ tịch Hội đồng quản trị. Từ ngày 01/01/2016, Agribank Tiên Lãng trực thuộc ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn chi nhánh Đông Hải Phòng theo văn bản 4350/HĐTV- TCTL ngày 04/12/2015 và quyết định số 249/QĐ-HĐTV-TCTL ngày 23/05/2016 của chủ tịch Hội đồng thành viên Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam: hoạt động theo Giấy phép kinh doanh số 0100686174-905 ngày 03/01/21994 do Sở kế hoạch và đầu tư thành phố Hải Phòng cấp, thay đổi lần thứ 3 ngày 20/06/2016: Chi nhánh có trụ sở tại số 1, khu II, thị trấn Tiên Lãng, huyện Tiên Lãng, thành phố Hải Phòng.. Ngân hàng Nông nghiệp ra đời gắn liền với công cuộc đổi mới. Agribank ra đời với sứ mệnh gắn liền với người nông dân, với lĩnh vực kinh tế “ngàn đời” của dân tộc ta đó là: nông nghiệp- nông thôn.

Ban đầu Agribank thuần túy với các hoạt động trong nước, chủ yếu cung cấp các dịch vụ truyền thống như thanh toán, gửi tiền và tín dụng. Đến nay, Agribank đã trở thành Ngân hàng đại lý lớn nhất Việt Nam với 979 ngân hàng đại lý tại 113 quốc gia và vùng lãnh thổ. Agribank hoàn toàn có thể cung cấp các sản phẩm và dịch vụ ngân hàng hiện đại, tiện ích cho mọi đối tượng khách hàng

Tiên Lãng nằm ở ngoại ô của trung tâm thành phố Hải Phòng. Do kinh tế còn nhiều khó khăn , chủ yếu người dân làm nông nghiệp, nên Agribank

Tiên Lãng chủ yếu cung cấp các dịch vụ tín dụng phục vụ nông nghiệp, nông thôn. Hiện nay cùng với sự đổi mới và phát triển mạnh mẽ của kinh tế, Tiên Lãng ngày càng phát triển, Agribank Tiên Lãng cũng ngày càng lớn mạnh hơn, cung cấp tất cả các sản phẩm dịch vụ của ngân hàng hiện đại bên cạnh các sản phẩm truyền thống. Cùng với đổi mới về tổ chức Agribank Tiên Lãng từng bước chuyển đổi hoạt động nghiệp vụ để phục vụ kịp thời yêu cầu của nền kinh tế thị trường. Sự đa dạng về sản phẩm, kết hợp với nền tảng công nghệ hiện đại kết nối trực tuyến với toàn hệ thống ngân hàng thực sự đã làm hài lòng khách hàng khi đến giao dịch và sử dụng các dịch vụ ngân hàng. Đồng thời góp phần khẳng định được uy tín, thương hiệu của Agribank trên toàn quốc.

### **2.1.2.Chức năng nhiệm vụ**

Hoạt động của Agribank Tiên Lãng đang được mở rộng với việc cung cấp các dịch vụ ngân hàng đa dạng như:

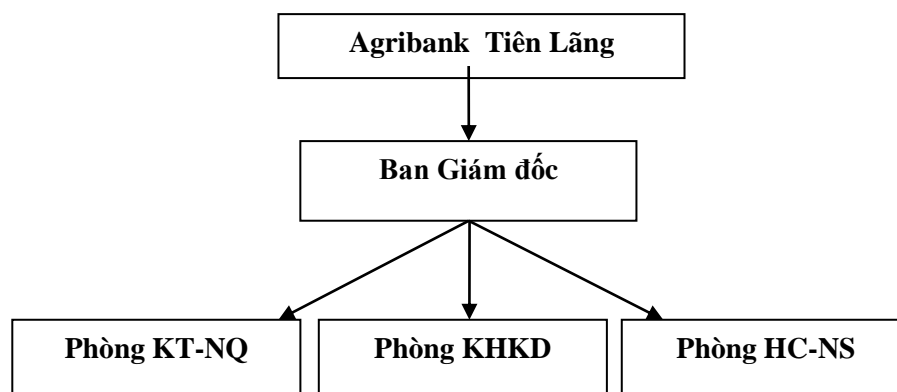
- Nhận tiền gửi
- Cho vay ngắn hạn, trung dài hạn
- Phát hành và thanh toán thẻ
- Bảo lãnh
- Thanh toán chuyển tiền trong nước
- Chi trả kiều hối
- Thanh toán hóa đơn điện thoại
- Thanh toán song phương với kho bạc nhà nước huyện Tiên Lãng
- Chuyển lương cho các đơn vị ký kết hợp đồng với ngân hàng
- Các dịch vụ khác

Hiện nay, Agribank Tiên Lãng đang triển khai các dịch vụ ngân hàng điện tử như Mobilebanking, Internetbanking, ...mang lại tiện lợi cho khách

hàng, giúp hoạt động dịch vụ của ngân hàng trở nên đa dạng, hiệu quả và linh hoạt.

### **2.1.3.Cơ cấu tổ chức:**

Agribank Tiên Lãng có Ban giám đốc và ba phòng nghiệp vụ là phòng kế hoạch kinh doanh , phòng Kế toán – Ngân quỹ, phòng Hành chính nhân sự. Đội ngũ cán bộ nhân viên của chi nhánh gồm 26 người trong đó có 2 thạc sỹ và 22 cán bộ trình độ Đại học, trung cấp và khác là 2 người, chất lượng nguồn nhân lực ngày càng hoàn thiện và trẻ hóa.



Về cơ cấu tổ chức: Gồm có Ban giám đốc, các phòng chức năng như Phòng kinh doanh, Phòng kế toán và ngân quỹ, Phòng hành chính nhân sự. Các phòng ban đều được bố trí một trưởng phòng và ít nhất một phó phòng giúp việc cho trưởng phòng.

- Ban giám đốc:

Chi nhánh gồm 1 Giám đốc và 2 phó Giám đốc. Một Phó giám đốc phụ trách tín dụng và 1 Phó Giám đốc phụ trách Kế toán và Hành chính nhân sự.

- Phòng kế hoạch và kinh doanh:

1. Trực tiếp quản lý cân đối nguồn vốn đảm bảo các cơ cấu về kỳ hạn, loại tiền tệ, loại tiền gửi...và quản lý các hệ số an toàn theo quy định.
2. Chịu trách nhiệm về quản lý rủi ro trong lĩnh vực nguồn vốn, cân đối vốn và kinh doanh tiền tệ theo quy chế, quy trình quản lý rủi ro, quản lý tài

sản nợ.

3. Tổng hợp và theo dõi các chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh và quyết toán kế hoạch đến các chi nhánh trực thuộc.
4. Đầu mối tham mưu đề xuất với Giám đốc chi nhánh xây dựng chiến lược khách hàng tín dụng, phân loại khách hàng, đề xuất các chính sách ưu đãi đối với từng loại khách hàng.
5. Thẩm định các dự án, hoàn thiện hồ sơ trình ngân hàng cấp trên theo phân cấp uỷ quyền.
6. Phổ biến hướng dẫn, giải đáp thắc mắc cho khách hàng về các quy định quy trình tín dụng, dịch vụ ngân hàng.
7. Quản lý hồ sơ tín dụng theo quy định, tổng hợp, phân tích, quản lý thông tin và lập báo cáo về công tác tín dụng theo phạm vi được phân bổ.

- Phòng Kế toán - Ngân quỹ

Là phòng nghiệp vụ thực hiện các giao dịch trực tiếp với khách hàng, liên quan đến quản lý tài chính và chỉ tiêu nội bộ tại chi nhánh. Cung cấp các nghiệp vụ dịch vụ ngân hàng như thanh toán, nhận chuyển tiền, chi trả kiều hối... Quản lý và chịu trách nhiệm đối với các giao dịch trên máy và quản lý quỹ tiền mặt đến từng giao dịch viên. Thực hiện tư vấn chăm sóc khách hàng. Kiểm soát viên kiểm soát trực tiếp từng giao dịch viên. Bộ phận hậu kiểm sẽ thực hiện hậu kiểm sau.

- Hành chính và Nhân sự: Là phòng phụ trách công tác Nhân sự tại chi nhánh. Trực tiếp quản lý hồ sơ cán bộ thuộc chi nhánh, quản lý và hoàn tất hồ sơ chế độ với cán bộ nghỉ hưu, nghỉ chế độ theo quy định của nhà nước, ngân hàng. Thực hiện công tác bảo vệ, an toàn an ninh cho toàn chi nhánh. Trực tiếp thực hiện chế độ tiền lương, chế độ bảo hiểm, quản lý lao động, theo dõi thực hiện nội quy lao động. Thực hiện công tác thi đua khen thưởng.

## **2.2. Kết quả hoạt động kinh doanh của Agribank Tiên Lãng:**

### **2.2.1. Tình hình huy động vốn:**

Một tất yếu của bất cứ một loại hình kinh doanh nào muốn đứng vững và phát triển được đều phải có nguồn vốn. Vốn có tính quyết định trước hết cho mọi hoạt động kinh doanh – nhất là kinh doanh tiền tệ. Là đơn vị kinh doanh trong lĩnh vực tiền tệ dưới sự điều tiết, quản lý của Nhà nước. Agribank huyện Tiên Lãng đã chú trọng thực hiện thật tốt công tác huy động vốn nhằm rỗi trong dân cư để có được khối lượng vốn lớn nhằm đáp ứng nhu cầu vốn ngày càng tăng của sự nghiệp phát triển kinh tế địa phương.

Với chiến lược “ vay để cho vay” Agribank Tiên Lãng không ngừng mở rộng hoạt động huy động vốn, coi hoạt động huy động vốn là nhiệm vụ quan trọng hàng đầu để có thể đứng vững, tồn tại và phát triển trong điều kiện kinh doanh mang tính chất cạnh tranh khốc liệt như hiện nay. Với việc đa dạng hóa các hình thức huy động vốn, chính sách lãi suất huy động, làm tốt công tác quảng cáo, tiếp thị và truyền truyền khuyến mại, kết hợp nâng cao chất lượng phục vụ cho khách hàng mà Agribank Tiên Lãng đã đạt được kết quả huy động vốn như sau:

**Bảng 2.1 : Kết quả huy động vốn theo hình thức huy động vốn qua các năm 2011-2015.**

Đơn vị: Triệu đồng

| Chi tiêu \ Năm  | Năm 2011 |            | Năm 2012 |            |                      | Năm 2013 |            |                      | Năm 2014 |            |                      | Năm 2015 |            |                      |
|-----------------|----------|------------|----------|------------|----------------------|----------|------------|----------------------|----------|------------|----------------------|----------|------------|----------------------|
|                 | Số tiền  | Tỷ trọng % | Số tiền  | Tỷ trọng % | %tăng (giảm) so 2011 | Số tiền  | Tỷ trọng % | %tăng (giảm) so 2012 | Số tiền  | Tỷ trọng % | %tăng (giảm) so 2013 | Số tiền  | Tỷ trọng % | %tăng (giảm) so 2014 |
| Tổng VHD        | 168.248  | 100        | 283.200  | 100        | 64,8                 | 380.800  | 100        | 34,46                | 483.100  | 100        | 26,9                 | 593.300  | 100        | 22,81                |
| VHD từ các TGDC | 140.530  | 83,52      | 239.200  | 84,46      | 70,2                 | 340.900  | 89,52      | 42,51                | 438.000  | 90,70      | 28,5                 | 522.900  | 88,13      | 19,38                |
| VHD từ các TCKT | 27.718   | 16,48      | 43.900   | 15,54      | 58,37                | 39.900   | 10,48      | (9,1)                | 45.100   | 9,30       | 1,8                  | 70.400   | 11,87      | 56                   |

Nguồn: Báo cáo hoạt động kinh doanh của Agribank Tiên Lãng, 2011-2015

**Bảng 2.2 : Kết quả huy động vốn theo thời gian huy động qua các năm 2011-2015**

Đơn vị : Triệu đồng

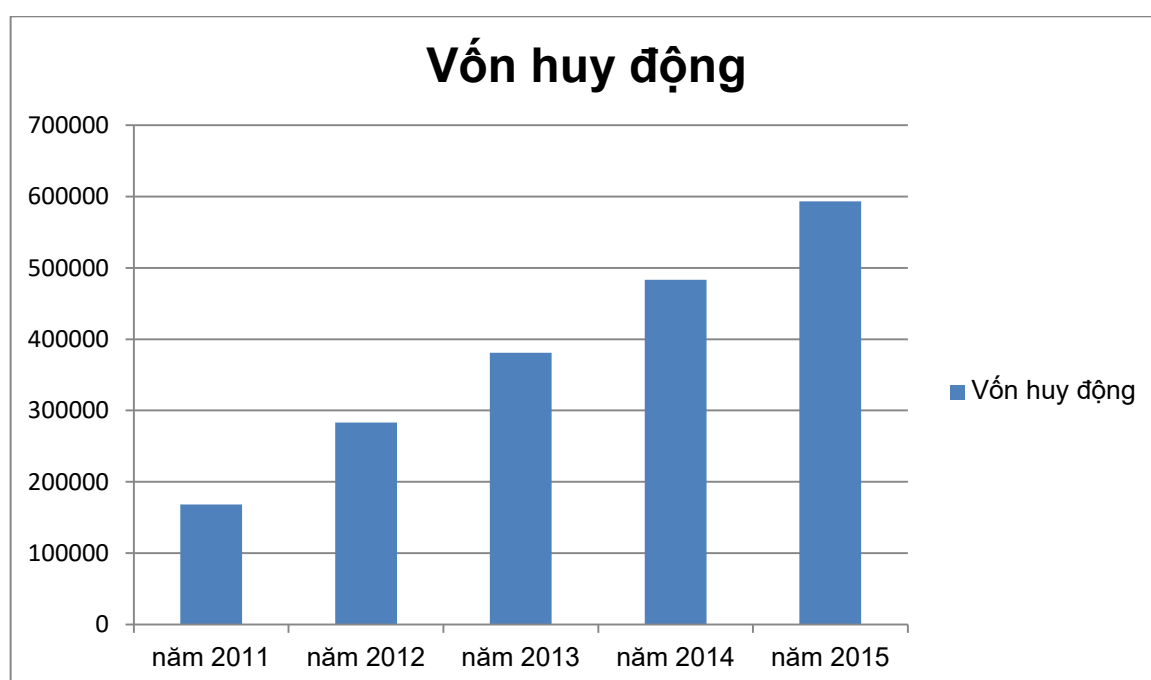
| Chi tiêu \ Năm | Năm 2011 |            | Năm 2012 |            |                      | Năm 2013 |            |                      | Năm 2014 |            |                      | Năm 2015 |            |                      |
|----------------|----------|------------|----------|------------|----------------------|----------|------------|----------------------|----------|------------|----------------------|----------|------------|----------------------|
|                | Số tiền  | Tỷ trọng % | Số tiền  | Tỷ trọng % | %tăng (giảm) so 2011 | Số tiền  | Tỷ trọng % | %tăng (giảm) so 2012 | Số tiền  | Tỷ trọng % | %tăng (giảm) so 2013 | Số tiền  | Tỷ trọng % | %tăng (giảm) so 2014 |
| Tổng VHD       | 168.248  | 100        | 283.200  | 100        | 68,4                 | 380.800  | 100        | 34,46                | 483.100  | 100        | 26,9                 | 593.300  | 100        | 22,8                 |
| Dưới 12 T      | 132.371  | 78,68      | 227.500  | 80,33      | 71,87                | 308.500  | 81,01      | 35,60                | 372.200  | 77         | 20,6                 | 393.200  | 66,27      | 5,64                 |
| Trên 12T       | 7.718    | 4,59       | 11.800   | 4,17       | 52,89                | 32.300   | 8,49       | 173,3                | 67.900   | 35,6       | 110,2                | 129.700  | 21,86      | 91,                  |
| Tiền gửi KKH   | 28.159   | 16,73      | 43.900   | 15,55      | 97,41                | 40.000   | 10,5       | (8,9)                | 43.000   | 9          | 7,5                  | 70.400   | 11,87      | 63,72                |

Nguồn: Báo cáo hoạt động kinh doanh của Agribank Tiên Lãng, 2011-2015



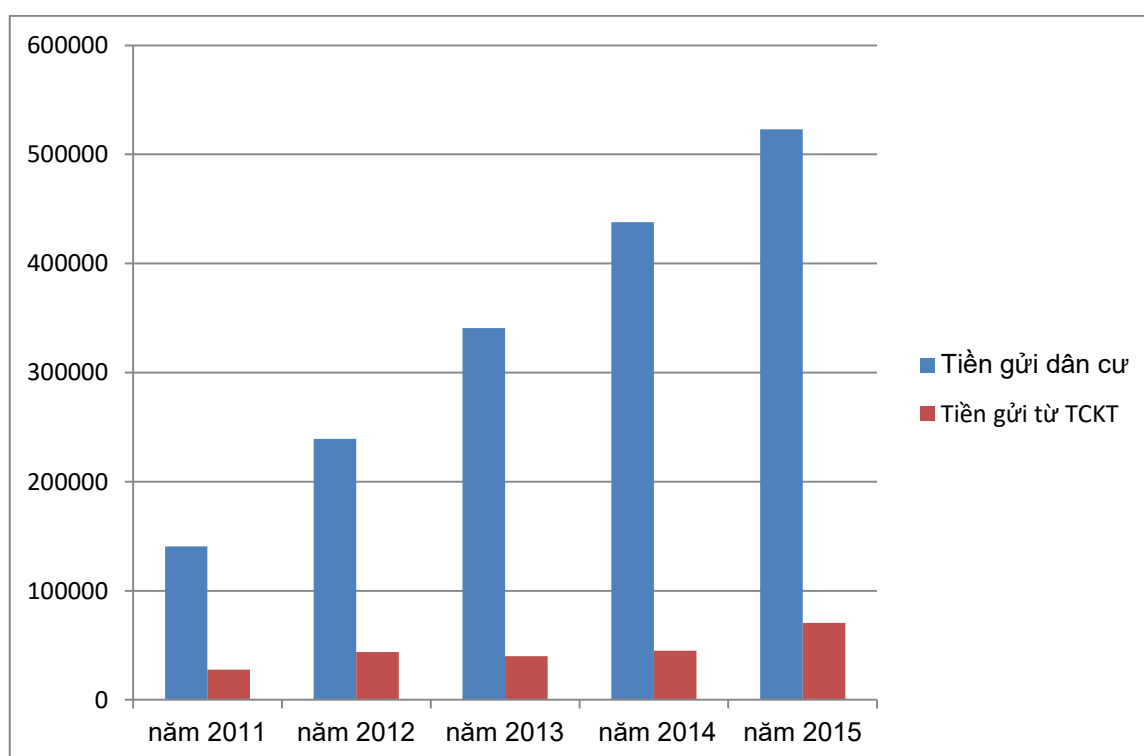
Ta có thể thấy rằng tình hình huy động vốn của Agribank Tiên Lãng qua các năm đều tăng lên bình quân 55%/năm. Cụ thể năm 2011 chỉ đạt 168.248 triệu đồng thì năm 2012 tăng lên 283.200 triệu đồng tăng 68,4% so năm 2011. Năm 2013 nguồn vốn đạt 380.800 triệu đồng, tăng 34.46 % so năm 2012. Năm 2014 huy động vốn đạt 483.100 triệu đồng tăng 26.9 % so năm 2013. Năm 2015 đạt 593.300 triệu đồng tăng 22,8% so năm 2014. Trong điều kiện huy động vốn gặp nhiều khó khăn trong giai đoạn này thì kết quả trên quả là một sự cố gắng lớn của Agribank Tiên Lãng. Rõ ràng Agribank Tiên Lãng ngày càng được tín nhiệm và khẳng định thương hiệu đối với khách hàng. Mặc dù, trên địa bàn có sự cạnh tranh huy động vốn từ ngân hàng Liên Việt PostBank liên kết với Bưu điện huyện Tiên Lãng , và một chi nhánh ngân hàng Nông nghiệp khác trên cùng địa bàn. Nhờ có nguồn vốn tăng trưởng đều qua các năm mà đảm bảo được nguồn vốn cho vay và đáp ứng được nhu cầu thanh toán của các thành phần kinh tế.

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



Trong cơ cấu nguồn vốn huy động thì tiền gửi dân cư luôn chiếm tỷ trọng trên 80% tổng nguồn vốn huy động. Năm 2011 là 140.530 triệu đồng chiếm 83,52% tổng vốn huy động. Năm 2012 đạt 239.200 triệu đồng chiếm 84.46% tổng nguồn vốn. Năm 2013 đạt 340.900 triệu đồng đạt 89,52% tổng nguồn vốn. Năm 2014 đạt 438.000 triệu đồng đạt 90,7%. Năm 2015 đạt 522.900 triệu đồng đạt 88.13%. tổng vốn huy động. Ta có thể nhận thấy một sự bất cân bằng trong cơ cấu huy động vốn. Nguồn vốn huy động từ dân cư là chủ yếu. Chi nhánh đã làm tốt công tác tuyên truyền huy động vốn trong dân bằng các biện pháp tuyên truyền, khuyến mại, dự thưởng.

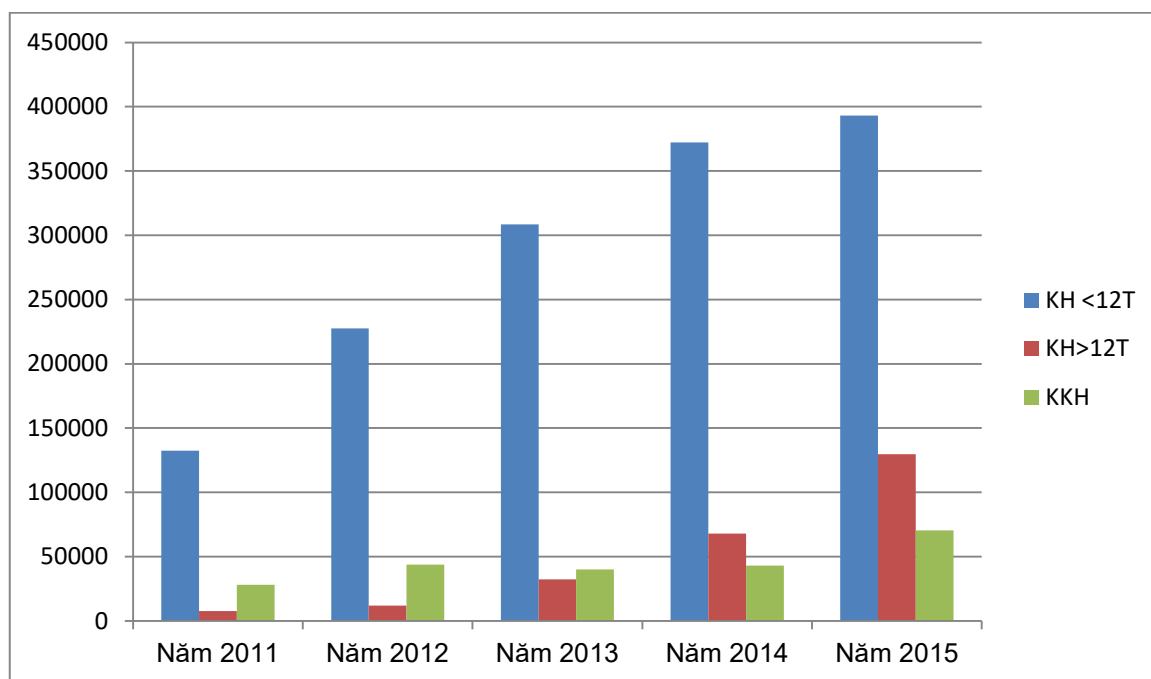
**Biểu đồ 2.2. Tình hình huy động vốn theo thành phần kinh tế**



Nguồn vốn huy động từ các tổ chức kinh tế chỉ chiếm tỷ trọng dưới 20% và số lượng tuyệt đối có xu hướng tăng nhưng về tỷ trọng lại có xu hướng giảm. Năm 2011, huy động vốn từ các tổ chức kinh tế chỉ đạt 27.718 triệu đồng, năm 2012 đã tăng lên 43.900 triệu đồng, năm 2013 giảm xuống còn 39.900 triệu đồng, Năm 2014 lại tăng lên 45.100 triệu đồng. Đến năm 2015 tăng

lượng đạt 70.400 triệu đồng. Nguyên nhân chính là do đặc thù kinh tế của địa bàn huyện Tiên Lãng, số lượng doanh nghiệp còn ít, chủ yếu là các doanh nghiệp nhỏ, vì vậy lượng vốn huy động từ các tổ chức kinh tế chiếm tỷ trọng nhỏ

**Biểu đồ 2.3. Tình hình huy động vốn theo kỳ hạn tại chi nhánh:**



Ta có thể nhận thấy tỷ lệ nguồn vốn có kỳ hạn dưới 12 tháng chiếm tỷ trọng vô cùng lớn trên 66%. Đây là tín hiệu không tốt bởi sự gia tăng của nguồn vốn này không đảm bảo nguồn vốn phục vụ cho vay trung và dài hạn. Không chủ động trong thanh khoản vì nguồn vốn kỳ hạn ngắn thường mang tính chất không ổn định. Đây là do sự bất ổn trong nền kinh tế, sự thiếu lòng tin và tư tưởng chạy đua lãi suất... Năm 2015, với các chính sách của ngân hàng nhà nước cũng như của Agribank Việt Nam đã đưa tình hình lãi suất ổn định trở lại, ta có thể nhận thấy tỷ trọng vốn có kỳ hạn trên 12 tháng đã tăng rất nhanh, đạt 70.400 triệu đồng tăng 63.72% so năm 2014. Cho thấy sự ổn định hơn trong cơ cấu huy động vốn của chi nhánh.

### **2.2.2. Tình hình sử dụng vốn:**

**Bảng 2.3 : Dư nợ cho vay tại chi nhánh qua các năm 2011-2015.**

Đơn vị : Triệu đồng

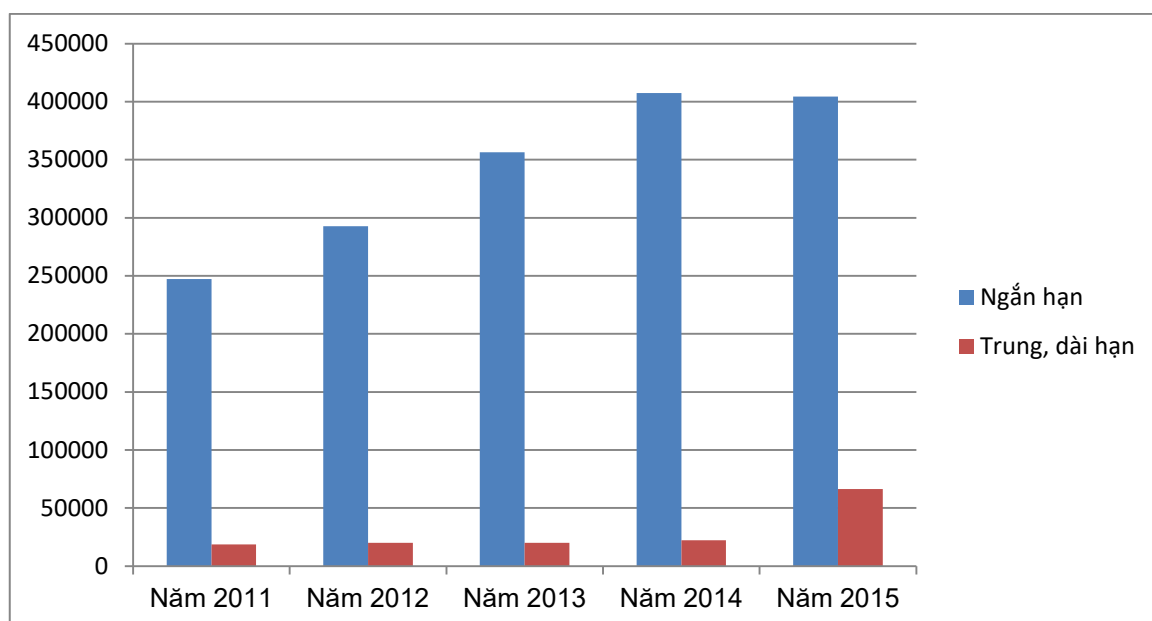
| Chỉ tiêu                  | Năm<br>2011 | Tỷ<br>trọng<br>% | Năm<br>2012 | Tỷ<br>trọng<br>% | Năm<br>2013 | Tỷ<br>trọng<br>% | Năm<br>2014 | Tỷ<br>trọng<br>% | Năm<br>2015 | Tỷ<br>trọng<br>% |
|---------------------------|-------------|------------------|-------------|------------------|-------------|------------------|-------------|------------------|-------------|------------------|
| III.Theothời hạn          | 265.856     | 100%             | 313.017     | 100%             | 376.626     | 100%             | 429.556     | 100%             | 470.572     | 100%             |
| 1.Ngắn hạn                | 247.178     | 93%              | 292.861     | 93.56%           | 356.431     | 94,6%            | 407.305     | 94,8%            | 404.291     | 85.9%            |
| 2.Trung hạn               | 18.678      | 7%               | 20.156      | 6.44%            | 20.195      | 5,4%             | 22.251      | 5,2%             | 66.281      | 14,1%            |
| II. Theo đối tượng<br>KH. | 265.856     | 100%             | 313.017     | 100%             | 376.626     | 100%             | 429.556     | 100%             | 470.572     | 100%             |
| 1.Cá nhân, HGĐ            | 265.856     | 100%             | 313.017     | 100%             | 376.626     | 100%             | 429.556     | 100%             | 459.172     | 97,58%           |
| 3.Doanh nghiệp            | 0           | 0                | 0           | 0                | 0           | 0                | 0           | 0                | 11.400      | 2.42%            |
| III.Phân loại nợ          | 265.856     | 100%             | 313.017     | 100%             | 376.626     | 100%             | 429.556     | 100%             | 470.572     | 100%             |
| 1.Nợ nhóm 1               | 260.856     | 98,1             | 306.834     | 98               | 365.857     | 97.14            | 418.138     | 97.35            | 446.740     | 94.93            |
| 2.Nợ nhóm 2               | 3.558       | 1.3              | 3.827       | 1.2              | 6.038       | 1.6              | 6.289       | 1.46             | 18.910      | 4.01             |
| 3.Nợ nhóm 3               | 272         | 0.1              | 1.100       | 0.35             | 816         | 0.22             | 826         | 0.19             | 3.641       | 0.76             |
| 4.Nợ nhóm 4               | 667         | 0.25             | 238         | 0.08             | 1.492       | 0.4              | 939         | 0.22             | 1.121       | 0.24             |
| 5.Nợ nhóm 5               | 923         | 0.35             | 1.018       | 0.32             | 2.423       | 0.64             | 3.363       | 0.78             | 160         | 0.33             |

Nguồn: Báo cáo hoạt động kinh doanh của Agribank Tiên Lãng, 2011-2015

Năm 2011, tổng dư nợ của chi nhánh đạt 265.856 triệu đồng, năm 2012 tăng lên 313.017 triệu đồng, năm 2013 đạt 376.626 triệu đồng, năm 2014 tiếp tục tăng lên 429.556 triệu đồng, năm 2015 đạt 470.572 triệu đồng. Ta thấy dư nợ tín dụng tăng đều qua các năm cho thấy quy mô tín dụng của chi nhánh đang được mở rộng dần. Qua bảng 2.3 ta thấy từ năm 2014 Agribank chi nhánh Tiên Lãng không cho vay các doanh nghiệp mà chỉ tập trung vào các cá nhân và hộ sản xuất. Tuy nhiên năm 2015, đã bắt đầu cho vay doanh nghiệp, tuy nhiên tỷ trọng còn nhỏ chiếm 2.42% tổng dư nợ. Đây rõ ràng là một điểm mốc đánh dấu việc mở rộng cơ cấu cho vay của chi nhánh. Việc đa dạng hóa khách hàng vay sẽ giúp Agribank Tiên Lãng nâng cao dư nợ và tìm kiếm nhiều cơ hội phát triển hơn. Đối tượng khách hàng vay trước đây chủ yếu là các cá nhân và hộ gia đình, vay vốn để phát triển ngành nghề gia đình. Cùng với sự phát triển kinh tế hiện nay, đối tượng khách hàng đã ngày càng đa dạng hơn, phục vụ nhiều nhu cầu của khách hàng hơn. Danh mục cho vay của ngân hàng đã được mở rộng hơn với các hình thức:

- Cho vay hạn mức: áp dụng với khách hàng là hộ gia đình, thời hạn 3 năm.
- Cho vay chứng minh tài chính: nhằm mục đích chứng minh tài chính để hoàn thiện hồ sơ đi du học, xin cấp visa để đi du lịch, khám chữa bệnh tại nước ngoài.
- Cho vay tiêu dùng: khách hàng có thể vay tín chấp hoặc vay thế chấp dùng cho mục đích tiêu dùng, mua sắm cho cá nhân và gia đình.
- Cho vay từng lần: áp dụng đối với cá nhân, doanh nghiệp bổ sung vốn cho chi phí sản xuất kinh doanh.
- Bảo lãnh ngân hàng: gồm rất nhiều loại tùy theo yêu cầu khách hàng như bảo lãnh dự thầu, bảo lãnh thực hiện hợp đồng...

**Biểu đồ 2.4. Tình hình dư nợ theo kỳ hạn nợ tại chi nhánh**



Dư nợ tín dụng ngắn hạn chiếm tỷ trọng lớn trên 85% tổng dư nợ. Nguyên nhân có sự chênh lệch lớn về cơ cấu cho vay là do cơ cấu nguồn vốn huy động đầu vào có kỳ hạn ngắn cũng lớn chiếm trên 66% tổng nguồn vốn. Hơn nữa, Agribank Tiên Lãng chỉ tập trung vào hình thức cho vay từng lần, tức thời hạn cho vay khách hàng thường là 1 năm, hết thời hạn vay khách hàng phải nên tất toán khoản vay và làm hồ sơ vay lại. Điều này khiến cho thủ tục vay kéo dài và gây khó khăn cho người vay. Hiện nay từ năm 2015, Agribank Tiên Lãng đã áp dụng hình thức vay hạn mức, khách hàng được cấp hạn mức 3 năm, trong thời gian đó khách hàng chỉ cần nhận nợ từng lần theo nhu cầu thực tế của mình. Như vậy sẽ đáp ứng nhanh chóng nhu cầu vay của khách hàng và giảm thiểu thủ tục cũng như hồ sơ thế chấp cho khách hàng. Do hoạt động trên địa bàn nông nghiệp, số món vay cho bà con nông dân là rất nhiều nhưng chủ yếu là để phục vụ phát triển chăn nuôi trồng trọt,... Số món vay lớn nhưng số tiền vay lại nhỏ. Hơn nữa chủ yếu các món vay phục vụ các hộ sản xuất buôn bán trên địa bàn thị trấn thì các hộ buôn bán nhỏ là

chủ yếu... Vì vậy mà số lượng vay ngắn hạn chiếm tỷ trọng cao. Lượng vay vốn dài hạn chủ yếu tập trung vào các hộ vay mua máy nông nghiệp, vay phát triển trang trại và một số phục vụ đầu tư mua sắm tài sản cố định giá trị lớn. Do đặc thù kinh tế địa phương lên tỷ trọng vốn vay ngắn hạn chiếm tỷ trọng cao.

Tín dụng trung dài hạn được đánh giá là có độ rủi ro cao hơn so với tín dụng ngắn hạn do thời gian vay dài hơn, việc kiểm soát nguồn trả nợ của khách hàng vay khó khăn hơn. Tuy nhiên, để phù hợp với cơ cấu vốn huy động, việc tăng dần tỷ trọng cho vay trung dài hạn là hoàn toàn hợp lý trong điều kiện vốn trung dài hạn huy động chiếm tỷ trọng khá cao mà dư nợ trung dài hạn lại chiếm tỷ trọng thấp. Năm 2014, tỷ trọng vốn huy động có kỳ hạn trên 12 tháng chiếm 35% tổng nguồn vốn trong khi dư nợ trung dài hạn chiếm 7,2% tổng dư nợ. Năm 2015 dư nợ trung dài hạn cũng chỉ chiếm 14% tổng dư nợ. Tín dụng trung dài hạn thường có lãi suất cao hơn so với tín dụng ngắn hạn, điều này cũng góp phần vào nguồn thu nhập cho ngân hàng. Ngân hàng nên quan tâm đến việc lựa chọn khách hàng, nâng cao chất lượng thẩm định và tăng cường công tác kiểm soát sau cho vay để góp phần hạn chế rủi ro tín dụng trung dài hạn.

### **2.2.3. Kết quả kinh doanh của Agribank chi nhánh Tiên Lãng**

Qua bảng thống kê ta thấy doanh thu và lợi nhuận của chi nhánh biến động tăng giảm không ổn định. Từ thực tế qua 5 năm nghiên cứu ta có thể nhận thấy sự tăng giảm không ổn định của ngân hàng, phần chi phí, doanh thu, lợi nhuận phụ thuộc lẫn nhau và kéo theo sự ổn định của nhau.

**Bảng 2.4. Kết quả hoạt động kinh doanh của Agribank Tiên Lãng**

| Chỉ tiêu  | Năm 2011 | Tỷ trọng % | Năm 2012 | Tỷ trọng % | Năm 2013 | Tỷ trọng % | Năm 2014 | Tỷ trọng % | Năm 2015 | Tỷ trọng % |
|-----------|----------|------------|----------|------------|----------|------------|----------|------------|----------|------------|
| Doanh thu | 50.397   | 100        | 55.527   | 100        | 46.427   | 100        | 48.471   | 100        | 50.466   | 100        |
| Tín dụng  | 46.805   | 92,87      | 51.869   | 93,41      | 42.642   | 91,85      | 43.945   | 90.7       | 45.808   | 90.77      |
| Ngoài TD  | 3.592    | 7.13       | 3.658    | 6,59       | 3.785    | 8,15       | 4.526    | 9.3        | 4.658    | 9.23       |
| Chi phí   | 37.021   |            | 43.592   |            | 37.256   |            | 38.759   |            | 33.830   |            |
| Lợi nhuận | 13.376   |            | 11.935   |            | 9.171    |            | 9.712    |            | 16.636   |            |

*Nguồn: Báo cáo hoạt động kinh doanh của Agribank Tiên Lãng, 2011-2015*

Có rất nhiều nguyên nhân dẫn đến sự thiếu ổn định này do năm 2012 Chính phủ và nhà nước thực hiện chính sách kiềm chế lạm phát, thắt chặt chi tiêu nên về chi tiêu cũng đã giảm xuống theo. Còn vào năm 2011 do lạm phát lên đến đỉnh điểm lên mọi thứ đều bị đẩy lên cao từ nhất là phần chi phí, dù doanh thu là rất lớn nhưng chi phí bỏ ra cũng lớn không kém. Còn đến năm 2013, 2014 thì đã có sự điều chỉnh kịp thời giúp ngân hàng dần dần ổn định hơn. Tình hình kinh tế trong nước đã có những chuyển biến tích cực. Năm 2014 tăng trưởng kinh tế Việt Nam đạt 5,98% cao hơn so với năm trước. Lạm phát được kiểm soát, kinh tế vĩ mô ổn định,... Chính phủ đã triển khai nhiều gói kích cầu, trong đó chính sách hỗ trợ lãi suất đã tạo điều kiện cho các Ngân hàng tiếp cận khách hàng và tăng trưởng tín dụng. Mặt khác, giúp được doanh nghiệp có điều kiện duy trì sản xuất kinh doanh... Nói chung ngân hàng cần phải cố gắng tiết kiệm hơn và đưa ra các chính sách tốt hơn cho đơn vị mình. Đặc biệt cùng đà phát triển năm 2014, trong năm 2015, Doanh thu tăng, chi phí giảm nên lợi nhuận của chi nhánh đạt khá cao so 4 năm trước.

Ta nhận thấy rằng trong cơ cấu doanh thu thì thu từ tín dụng chiếm tỷ trọng rất lớn trên 90%, điều này cho thấy tình hình hoạt động tín dụng có ảnh hưởng rất lớn đến kết quả kinh doanh của Agribank Tiên Lãng.



### **2.3. Thực trạng rủi ro tín dụng tại Agribank Tiên Lãng**

Hoạt động tín dụng của Agribank Tiên Lãng đã có nhiều chuyển biến tích cực mang tính bền vững hơn trong những năm gần đây. Trước đây không có cho vay doanh nghiệp thì từ năm 2015 đã mở rộng cho vay doanh nghiệp. Đa dạng hóa các loại hình cho vay như cho vay hạn mức, vay thấu chi, vay tiêu dùng, vay xác minh tài chính, và đặc biệt là hoạt động cấp bảo lãnh đã thực hiện mạnh mẽ và đi vào bài bản. Thời gian cho vay đã được giảm thiểu, phục vụ nhu cầu vốn của khách hàng được nhanh chóng. Đi cùng những mặt tích cực mà Agribank đã đạt được trong quá trình mở rộng tín dụng thì rủi ro cũng gia tăng được thể hiện qua các chỉ số về nợ quá hạn, nợ xấu, và tỷ lệ trích lập dự phòng rủi ro. Nguyên nhân dẫn đến rủi ro tín dụng gồm rất nhiều yếu tố mà Agribank Tiên Lãng cần phải nỗ lực hơn nữa trong việc giảm thiểu rủi ro tín dụng, có như vậy mới giúp ngân hàng phát triển bền vững và đủ sức cạnh tranh với các ngân hàng thương mại khác.

#### **2.3.1 Đối tượng cho vay và đầu tư vốn của Agribank Tiên Lãng.**

Đối tượng cho vay chủ yếu của Agribank Tiên Lãng là cá nhân, hộ gia đình:

a) Các khoản cho vay ngắn hạn của ngân hàng đối với hộ nông dân chủ yếu là phục vụ phát triển nông nghiệp, nông thôn như đầu tư vào chi phí sản xuất, chăn nuôi, giống cây trồng, thức ăn gia súc, phân bón, thuốc trừ sâu... và các khoản cho vay trung hạn để xây dựng và cải tạo chuồng trại, xây đắp đê ao, chuyển đổi cây trồng vật nuôi, mua sắm máy móc trang thiết bị phục vụ sản xuất nông nghiệp.

b) Cho vay nhu cầu đời sống: đối tượng là cán bộ công nhân viên chức, cán bộ hưu trí, để xây dựng, sửa chữa, mua nhà ở, mua sắm phương tiện đi lại, trang thiết bị nội thất, đồ dùng sinh hoạt ... Hiện nay, cho vay nhu cầu đời

sống mở rộng thêm với đối tượng nhân dân có thu nhập ổn định nhằm nâng cao đời sống của nhân dân.

c) Cho vay phát triển dịch vụ thương mại, ngành nghề tiểu thủ công nghiệp, phát triển các làng nghề trên địa bàn...

### **2.3.2.Đặc điểm khách hàng vay vốn của Agribank Tiên Lãng.**

Với những đặc điểm về tự nhiên – kinh tế - xã hội riêng có của huyện Tiên Lãng đã tác động đến đặc điểm khách hàng chủ yếu của ngân hàng.

Người nông dân có trình độ quản lý và thu nhập rất thấp, trình độ khoa học kỹ thuật còn lạc hậu hoạt động sản xuất chịu nhiều ảnh hưởng của môi trường tự nhiên.Vẫn chủ yếu sản xuất nhỏ do đó khả năng mở rộng cho vay của ngân hàng phần nào bị hạn chế.

Với đặc điểm sản xuất kinh doanh nhỏ trong quy mô hộ gia đình, chưa hướng tới xuất khẩu, do đó các món vay thường có giá trị nhỏ và chiếm chủ yếu trong ngân hàng, địa bàn hoạt động rộng nên chi phí cho một món vay còn cao.

Tuy vậy, vay phục vụ nông nghiệp nông thôn vẫn chiếm tỷ trọng lớn trong cơ cấu cho vay của Agribank Tiên Lãng. Trong công cuộc phát triển nông thôn mới, người nông dân đã thay đổi vì vậy cơ hội mới cho Agribank Tiên Lãng trong việc đầu tư và nông nghiệp, đặc biệt hiện nay đang hướng tới đầu tư vào nông nghiệp sạch.

### 2.3.3. Tình hình chung về nợ tiềm ẩn rủi ro.

**Bảng 2.5 : Dư nợ nhóm 2 trong tổng dư nợ**

Đơn vị: triệu đồng

| Năm  | Tổng dư nợ | Trong đó : dư nợ nhóm 2 |         |
|------|------------|-------------------------|---------|
|      |            | Số tuyệt đối            | Tỷ lệ % |
| 2011 | 265.856    | 3.558                   | 1.3     |
| 2012 | 313.017    | 3.827                   | 1.2     |
| 2013 | 376.626    | 6.038                   | 1.6     |
| 2014 | 429.556    | 6.289                   | 1.46    |
| 2015 | 470.572    | 18.910                  | 4.01    |

*Nguồn Báo cáo dư nợ Agribank Tiên Lãng 2011 - 2015*

Theo bảng số liệu ta thấy Nợ nhóm 2 có xu hướng tăng dần qua các năm, Năm 2011 nợ nhóm 2 là 3.558 triệu đồng thì năm 2015 đã tăng lên đến 18.910 triệu đồng. Năm 2015 dư nợ nhóm 2 tăng đột biến gấp 5 lần năm 2011. Ta thấy dư nợ năm 2015 đã tăng gấp 2 lần so năm 2011. So với năm 2014, tổng dư nợ tăng hơn một chút nhưng dư nợ nhóm 2 tăng lên gấp 3 lần. Cho thấy quy mô tín dụng mở rộng nhưng tình hình thu nợ còn chưa triệt để dẫn đến nợ nhóm 2 tăng nhiều. Agribank Tiên Lãng đã rất nỗ lực trong việc mở rộng quy mô tín dụng nhưng trong điều kiện kinh tế còn nhiều khó khăn, việc mở rộng tín dụng luôn đi kèm với tiềm ẩn rủi ro cao.

### 2.3.4. Thực trạng nợ quá hạn:

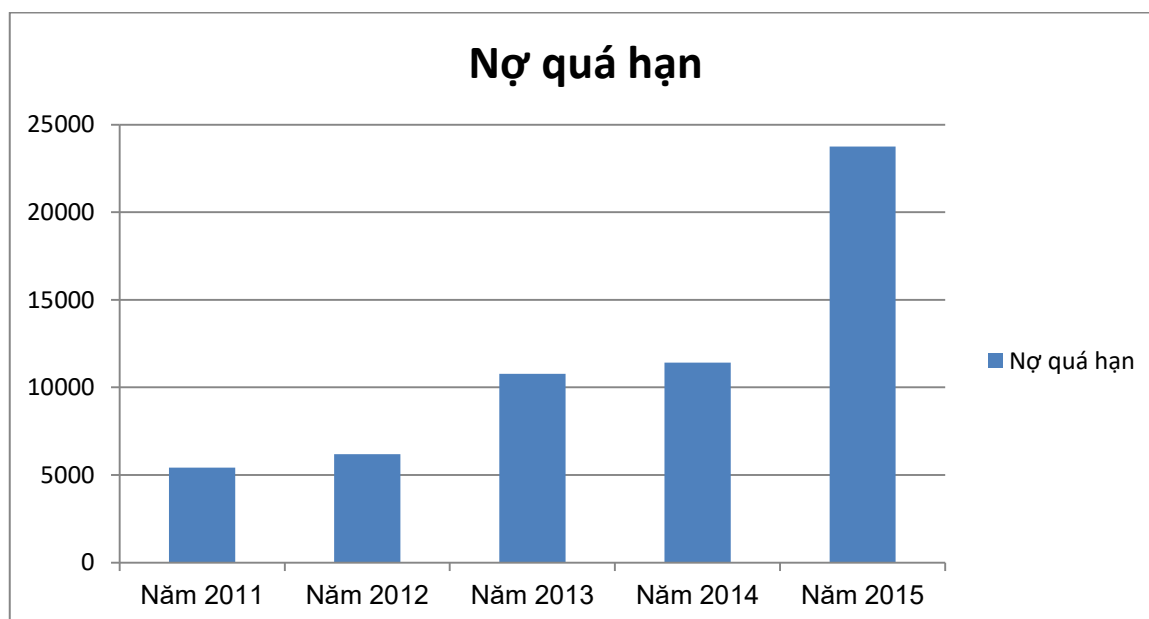
**Bảng 2.6 : Dư nợ quá hạn trong tổng dư nợ**

Đơn vị: triệu đồng

| Năm  | Tổng dư nợ | Trong đó : Nợ quá hạn |         |
|------|------------|-----------------------|---------|
|      |            | Số tuyệt đối          | Tỷ lệ % |
| 2011 | 265.856    | 5.420                 | 2.04    |
| 2012 | 313.017    | 6.184                 | 1.98    |
| 2013 | 376.626    | 10.769                | 2.86    |
| 2014 | 429.556    | 11.417                | 2.67    |
| 2015 | 470.572    | 23.743                | 5.04    |

*Nguồn Báo cáo dư nợ Agribank Tiên Lãng , 2011 – 2015*

**Biểu đồ 2.5. Nợ quá hạn trong tổng dư nợ**



Tỷ lệ nợ quá hạn tại Agribank Tiên Lãng ở mức khá thấp và ổn định trong vòng 5 năm qua. Điều này cho thấy chất lượng tín dụng khá tốt. Tuy nhiên với quy mô nhỏ, thì tỷ lệ nợ quá hạn như trên cũng có thể đánh giá nhiều nguy cơ rủi ro ngân hàng. Năm 2015 tỷ lệ nợ quá hạn là cao nhất chiếm 5,04% tổng dư nợ. Nguyên nhân là do nợ nhóm 2 tăng mạnh, Vì vậy trong

các năm tiếp, Agribank Tiên Lãng cần kiểm soát chặt chẽ món vay hơn nữa, tích cực thu gốc và lãi khi đến hạn để tỷ lệ nợ quá hạn giảm xuống. Đặc biệt giảm nguy cơ chuyển nợ nhóm 2 xuống các nhóm xấu hơn.

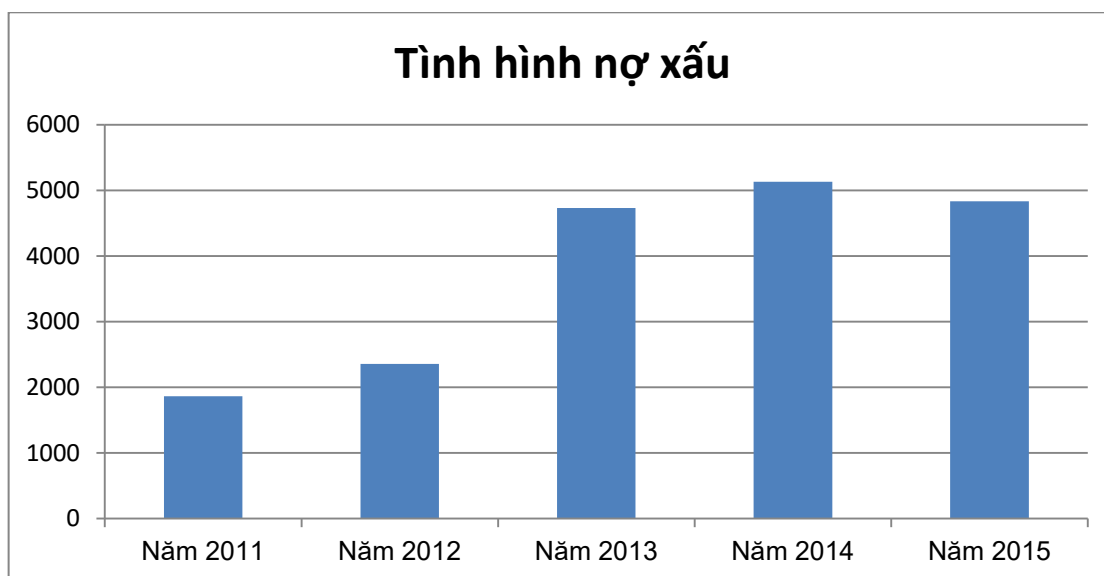
### 2.3.5. Thực trạng nợ xấu:

**Bảng 2.7: Nợ xấu giai đoạn 2011 -2015**

| Năm  | Tổng dư nợ | Trong đó : Nợ xấu |         |
|------|------------|-------------------|---------|
|      |            | Số tuyệt đối      | Tỷ lệ % |
| 2011 | 265.856    | 1.862             | 0.7     |
| 2012 | 313.017    | 2.357             | 0.75    |
| 2013 | 376.626    | 4.731             | 1.26    |
| 2014 | 429.556    | 5.128             | 1.2     |
| 2015 | 470.572    | 4.833             | 1.02    |

*Nguồn Báo cáo dư nợ Agribank Tiên Lãng , 2011 – 2015*

**Biểu đồ 2.6. Tình hình nợ xấu 2011 -2015**



Năm 2011 nợ xấu rất thấp với 1.862 triệu đồng chiếm 0.7% tổng dư nợ. Năm 2012 nợ xấu tăng lên 2.357 triệu đồng chiếm 0.75 tổng dư nợ.

Nợ xấu từ năm 2013 đã bắt đầu tăng mạnh, tăng hơn 100% so năm 2012 và tỷ lệ nợ xấu này vẫn duy trì trong năm 2014 và năm 2015, dẫn đến tỷ lệ nợ xấu hai năm 2014,2015 vẫn cao.lên tới 5 tỷ đồng.

Nguyên nhân là do năm 2013 có một số khách hàng đầu tư vào thị trường bất động sản và do thị trường mất giá dẫn đến giá trị tài sản giảm, khách hàng thua lỗ và không trả được nợ cho ngân hàng. Một số trại gia cầm trên đại bàn bị hỏa hoạn và dịch bệnh dẫn đến chết hàng loạt mất khả năng thanh toán. Một số trang trại nuôi thủy sản gặp bão, cá đi hết, dẫn đến thua lỗ. Ta thấy tỷ lệ nợ qua hạn năm 2015 rất cao nhưng tỷ lệ nợ xấu lại giảm so năm 2014. Nguyên nhân là do nợ nhóm 2 năm 2015 rất cao. Năm 2015 Agribank Tiên Lãng đã thực hiện bán nợ 3 món vay với số tiền trên 2 tỷ đồng cho công ty mua bán nợ VAMC.

Có thể thấy việc giá bất động sản giảm hay tình hình suy thoái kinh tế toàn cầu và ở Việt Nam là những tác nhân chính gây tỷ lệ nợ xấu tăng cao. Nhưng những yếu tố này nằm ngoài tầm kiểm soát của các ngân hàng, do đó cần chú trọng tới yếu tố chủ quan, nằm trong tầm kiểm soát của ngân hàng đó là việc quản trị rủi ro tín dụng. Trong số những nguyên nhân chủ quan dẫn đến tỷ lệ nợ xấu tăng cao có thể kể ra như phương pháp xếp hạng tín dụng nội bộ chủ yếu dựa vào nhân tố định tính, xếp hạng tín dụng không được đánh giá và cập nhật thường xuyên, cơ cấu quản trị nội bộ và chức năng kiểm toán nội bộ còn chưa cao, giá trị tài sản thế chấp bị phóng đại và thiếu quy trình định giá độc lập và liên tục, thiếu hệ thống cảnh báo sớm để chỉ ra dấu hiệu của nợ có vấn đề...là tác nhân chủ yếu gây ra nợ xấu mà ngân hàng cần đặc biệt quan tâm.

Tỷ lệ nợ xấu qua các năm đều nhỏ hơn 2 %, so với mặt bằng chung thị trường này cho thấy chất lượng tín dụng Agribank Tiên Lãng ngày càng ổn định. Nhưng với một ngân hàng quy mô nhỏ thì để nợ xấu như vậy cũng sẽ rất khó khăn tình hình tài chính. Trong thời gian tới, việc cạnh tranh ngày càng

gay gắt , càng ngày càng có nhiều ngân hàng mở chi nhánh tại Agribank Tiên Lãng, khách hàng vay sẽ giảm. do đó ngân hàng cần phải có chiến lược giữ chân khách hàng để đảm bảo phát triển dư nợ tín dụng.

### **2.3.6.Cơ cấu dư nợ theo bảo đảm bằng tài sản:**

Tài sản đảm bảo được coi là biện pháp cuối cùng để giảm thiểu tác động của rủi ro tín dụng. Để đảm bảo an toàn tín dụng, Agribank Tiên Lãng chủ trương phát triển tín dụng có bảo đảm tài sản. Do đó, dư nợ tín dụng cho vay không có bảo đảm tài sản chiếm tỷ trọng không đáng kể trong suốt thời gian khảo sát, dưới 1%, chủ yếu là vay thấu chi đối với cán bộ công nhân viên và vay tiêu dùng với số tiền nhỏ ( tối đa dưới 50 triệu đồng), có nguồn từ trả lương đối với nhóm đối tượng cán bộ công chức của các đơn vị trên địa bàn có sử dụng dịch vụ trả lương qua tài khoản ngân hàng mở tại Agribank Tiên Lãng.

**Bảng 2.8. Dư nợ không tài sản đảm bảo 2011 -2015**

| Năm  | Tổng dư nợ | Trong đó : Dư nợ không có BĐS |         |
|------|------------|-------------------------------|---------|
|      |            | Số tuyệt đối                  | Tỷ lệ % |
| 2011 | 265.856    | 1.578                         | 0.59    |
| 2012 | 313.017    | 1.986                         | 0.63    |
| 2013 | 376.626    | 2.789                         | 0.74    |
| 2014 | 429.556    | 2.982                         | 0.69    |
| 2015 | 470.572    | 3.258                         | 0.69    |

*Nguồn Báo cáo dư nợ Agribank Tiên Lãng , 2011 – 2015*

Dư nợ thấu chi của cán bộ công nhân viên, ngân hàng xem như không có rủi ro vì ngân hàng đã kiểm soát được thu nhập. Đối với cho vay các đối tượng khác thì ngân hàng yêu cầu khách hàng mua bảo hiểm bảo an tín dụng trong suốt thời gian vay vốn để tăng cường thêm an toàn vốn vay.

### **2.3.7.Công tác trích lập dự phòng và xử lý rủi ro:**

**Bảng 2.9. Trích lập dự phòng rủi ro tín dụng 2011-2015**

| Chỉ tiêu       | Năm 2011 | Năm 2012 | Năm 2013 | Năm 2014 | Năm 2015 |
|----------------|----------|----------|----------|----------|----------|
| Tổng dư nợ     | 265.856  | 313.000  | 376.600  | 429.556  | 470.572  |
| Trích dự phòng | 219      | 1.134    | 1.499    | 3.510    | 7.996    |

*Nguồn :Báo cáo trích lập dự phòng rủi ro 2011-2015*

Qua bảng trên ta thấy dự phòng rủi ro tín dụng đang tăng lên nguyên nhân là do dư nợ cũng tăng trong 5 năm 2011 – 2015. Đồng thời nợ xấu có xu hướng tăng trong 5 năm qua. Ngân hàng đã tăng mức dự phòng để dự phòng cho các khoản nợ xấu có khả năng gặp rủi ro cao, điều này hoàn toàn hợp lý. Tuy nhiên tỷ lệ này tăng lên lại là dấu hiệu không tốt đối với ngân hàng, vì trích lập dự phòng lớn chứng tỏ nợ xấu tăng lên và ảnh hưởng tới kết quả hoạt động kinh doanh và uy tín của ngân hàng.

Mức trích lập dự phòng năm 2011 là 219 triệu đồng là tăng lên 7.996 triệu đồng năm 2015 cho thấy mức tăng trong 5 năm qua là tăng lên trên 36 lần. Trích lập dự phòng rủi ro tín dụng rất quan trọng và cần thiết đối với mỗi ngân hàng vì vậy ngân hàng cần chú ý tới tỷ lệ này và kiểm soát nợ xấu ở mức độ hợp lý.

### **2.4. Thực trạng quản lý rủi ro tín dụng tại Agribank Tiên Lãng:**

#### **2.4.1. Các biện pháp hạn chế rủi ro đã thực hiện:**

##### **2.4.1.1. Quy định chính sách cho vay:**

Để thực hiện mục tiêu rút ngắn thời gian làm thủ tục cho vay nhằm phục vụ khách hàng nhanh chóng và đảm bảo an toàn vốn vay đòi hỏi tuân thủ một cách nghiêm ngặt các quy định chính sách cho vay:

Hướng dẫn thủ tục vay vốn và tiếp nhận hồ sơ: Khi khách hàng có nhu cầu vay vốn sẽ được tiếp nhận và hướng dẫn về thủ tục, điều kiện và các loại giấy tờ, hồ sơ cần thiết. Việc này được thực hiện bởi nhân viên tín dụng.



Thẩm định, xét duyệt vay vốn, phân loại, đánh giá khách hàng và xếp hạng tín dụng trước khi cho vay được thực hiện bởi cán bộ tín dụng, Trưởng phòng kế hoạch kinh doanh, Giám đốc hoặc Phó giám đốc phụ trách tín dụng tùy theo phân quyền.

Kiểm tra và giám sát hoạt động tín dụng trong khi cho vay: Hiện tại, việc kiểm tra, giám sát tín dụng sau khi cho vay tại Agribank Tiên Lãng đều do cán bộ tín dụng thực hiện. Cán bộ tín dụng giám sát hầu hết các công việc như: giám sát từng khoản vay, từng tài khoản; kiểm tra hạn mức tín dụng; thường xuyên gặp gỡ khách hàng. Việc làm này nhằm hạn chế việc khách hàng sử dụng vốn sai mục đích hoặc đầu tư vào các hoạt động kinh doanh có mức độ rủi ro cao dễ dẫn đến việc họ không có khả năng trả nợ. Đây là biện pháp quan trọng mà Ngân hàng sử dụng để phòng ngừa RRTD có thể xảy ra.

Tổ chức thu hồi nợ sau khi giải ngân: Cán bộ tín dụng phụ trách việc đôn đốc khách hàng đến nộp lãi. Một số địa bàn xa thì thu lãi qua tổ vay vốn. Bất kể các khoản vay nào sắp đến hạn phải thu mà cán bộ tín dụng quản lý KH đánh giá không có khả năng thu hồi đúng hạn thì cán bộ tín dụng phải báo cáo và lập kế hoạch thu hồi và xử lý nợ đối với khoản nợ đó trình Trưởng phòng và Ban giám đốc và xử lý nợ trong vòng 3 ngày trước khi đến hạn phải thu khoản nợ đó.

#### ***2.4.1.2. Thực hiện chấm điểm và phân loại khách hàng:***

Việc quản lý phòng ngừa rủi ro tín dụng trong điều kiện hiện nay rất phức tạp và khó khăn. Ngân hàng không thể hoàn toàn loại trừ khả năng rủi ro nhưng có thể đưa ra những giải pháp đồng bộ, những biện pháp phòng chống hữu hiệu để có thể ngăn ngừa, hạn chế ở mức thấp nhất rủi ro tín dụng. Từ nhận thức hoạt động ngân hàng luôn chứa đựng những rủi ro tiềm ẩn và để quản lý an toàn hoạt động ngân hàng, ngân hàng cần sử dụng các công cụ

khác nhau để hạn chế tối đa mức độ rủi ro tín dụng, trong đó có Hệ thống chấm điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng nội bộ.

Hệ thống chấm điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng nội bộ là một quy trình đánh giá khả năng thực hiện các nghĩa vụ tài chính của một khách hàng đối với một ngân hàng như việc trả lãi và trả gốc nợ vay khi đến hạn hoặc các điều kiện tín dụng khác nhằm đánh giá, xác định rủi ro trong hoạt động tín dụng của ngân hàng. Mức độ rủi ro tín dụng thay đổi theo từng đối tượng khách hàng và được xác định thông qua quá trình đánh giá bằng thang điểm, dựa vào các thông tin tài chính và phi tài chính có sẵn của khách hàng tại thời điểm chấm điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng.

#### ***2.4.1.3. Thực hiện bảo đảm tiền vay:***

Bảo đảm tiền vay là một công cụ quan trọng trong quản lý tiền vay của ngân hàng. Bảo đảm tiền vay là nguồn thu nợ thứ hai. Vì lý do nào đó khiến khách hàng không thể trả nợ cho ngân hàng thì người đi vay sẽ vi phạm hợp đồng. Để đảm bảo việc thu hồi đầy đủ nợ gốc và lãi, trên cơ sở hợp đồng bảo đảm tín dụng, ngân hàng sẽ tiến hành xử lý tài sản đảm bảo để thu hồi nợ.

Thứ hai bảo đảm tiền vay sẽ tạo động lực và áp lực trả nợ cho người đi vay. Khi đã thế chấp hoặc cầm cố tài sản tại ngân hàng thì khách hàng sẽ có trách nhiệm hơn trong việc hoàn trả nợ vay. Tài sản đảm bảo cần đủ các điều kiện về tính pháp lý như không có tranh chấp, được phép giao dịch, thuộc sở hữu hợp pháp của người đi vay hoặc người bảo lãnh. Thứ hai TSDB phải có tính thanh khoản.

Về nguyên tắc thì giá trị tài sản đảm bảo có thể nhỏ hơn, bằng hoặc lớn hơn tổng nghĩa vụ trả nợ. Tuy nhiên xét theo nguyên tắc hoàn trả đầy đủ gốc và lãi, thì giá trị tài sản đảm bảo phải lớn hơn nghĩa vụ trả nợ. Giá trị tài sản đảm bảo lớn hơn còn có ý nghĩa thúc dục người vay trả nợ. Nếu giá trị tài sản nhỏ hơn nghĩa vụ được đảm bảo thì người đi vay dễ có động cơ không trả được nợ.

Hiện nay tại Agribank Tiên Lãng áp dụng 4 hình thức bảo đảm tín dụng là:

- Thế chấp tài sản
- Cầm cố tài sản
- Bảo lãnh bằng tài sản bên thứ 3
- Tín chấp bởi tổ chức chính trị – xã hội

**Bảng 2.10. Quy định về tỷ lệ cho vay trên giá trị thế chấp**

| STT | Loại tài sản đảm bảo  | Tỷ lệ tín dụng / giá trị TSĐB |
|-----|---|-------------------------------|
| 1   | Tiền mặt ký quỹ tiền gửi tại ngân hàng, chứng chỉ tiền gửi, số dư trên tài khoản tiết kiệm, giấy tờ có giá khác do ngân hàng phát hành                                | 100%                          |
| 2   | Các tài sản là bất động sản   | 70%                           |
| 3   | Hàng hóa( thành phẩm, vật tư, máy móc thiết bị, nguyên nhiên vật liệu phục vụ sản xuất) và các tài sản khác là bất động sản   | 60%                           |
| 4   | Tài sản như nhà xưởng, máy móc thiết bị, dây chuyền sản xuất( vận hành trong thời hạn nhận bảo đảm), cá phương tiện vận tải phục vụ cho hoạt động SXKD đã qua sử dụng | 50%                           |

#### **2.4.1.4. Trích lập dự phòng rủi ro tín dụng:**

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

Việc phân loại nợ khách hàng được thực hiện thông qua hệ thống IPCAS, trên cơ sở kết hợp hệ thống tự động phân loại nợ hàng ngày (định

lượng) và xếp hạng tín dụng nội bộ chấm điểm khách hàng (định tính). Căn cứ vào kết quả phân loại nợ cuối quý, năm đó chi nhánh Tiên Lãng thực hiện việc trích lập dự phòng cụ thể:

**Bảng 2.11: Cách phân loại nhóm nợ và tỷ lệ trích lập dự phòng**

| <b>Nhóm nợ</b>   | <b>Định lượng</b>   | <b>Định tính (xếp hạng tín dụng nội bộ)</b> | <b>Dự phòng cụ thể</b> |
|------------------|---|---|------------------------|
| <i>Nợ nhóm 1</i> | Nợ đủ tiêu chuẩn có khả năng trả nợ và nợ quá hạn dưới 10 ngày  | Khách hàng đạt chuẩn AAA, AA, A             |                        |
| <i>Nợ nhóm 2</i> | Nợ cần chú ý quá hạn từ 10 đến 90 ngày và nợ bị điều chỉnh 1 lần                                      | Khách hàng đạt chuẩn BBB, BB                | trích 5%               |
| <i>Nợ nhóm 3</i> | Nợ dưới tiêu chuẩn quá hạn từ 91 đến 180 ngày, nợ được miễn giảm lãi cho KH, khoản nợ được gia hạn nợ | Khách hàng đạt chuẩn B, CCC, CC             | trích 20%              |
| <i>Nợ nhóm 4</i> | Nợ quá hạn từ 181 đến 360 ngày và nợ được cơ cấu lại  | Khách hàng đạt chuẩn C                      | trích 50%              |
| <i>Nợ nhóm 5</i> | Nợ có khả năng mất vốn quá hạn 360 ngày, nợ cơ cấu, quá hạn, gia hạn                                  | Khách hàng đạt chuẩn D                      | trích 100%             |

*Nguồn : Quy định trích lập DPRR của Agribank Việt Nam*

- Dự phòng chung: Rủi ro không biết trước, được tính bằng 75% của nợ từ nhóm 1 đến 4. Dự phòng chung chỉ dùng khi sử dụng hết dự phòng cụ thể.

#### **2.4.1.5. Xử lý rủi ro:**

Các biện pháp xử lý rủi ro tín dụng trong chi nhánh được phân theo hai hướng sau:

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

*Bổ sung tài sản đảm bảo:* Khoản vay có dấu hiệu bất ổn, nguồn thu không rõ ràng, TSĐB có độ khả mại thấp, thấp hơn giá trị khoản vay thì cán bộ tín dụng có thể yêu cầu khách hàng bổ sung thêm TSĐB:

Có sự thỏa thuận giữa hai bên trên hợp đồng.

Thực hiện các biện pháp đảm bảo theo quy định, coi như phần bổ sung trên hợp đồng.

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

*Xử lý các tài sản đảm bảo tiền vay:*

Bán tài sản đảm bảo tiền vay ( trừ tài sản là nguyên sử dụng đất và những tài sản khác theo quy định nhà nước phải được bán tại tổ chức bán đấu giá chuyên trách).

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

Ngân hàng nhận trực tiếp tiền hoặc tài sản từ bên thứ ba trong trường hợp bên thứ ba có nghĩa vụ trả tiền hoặc bán tài sản để trả nợ cho khách hàng vay. Sau đó, ngân hàng thực hiện tổ chức xử lý tài sản đảm bảo tiền vay để thu hồi nợ.

Khoanh nợ, xóa nợ : Trường hợp sau khi đã áp dụng các biện pháp mà không thu hồi được nợ thì trên cơ sở những văn bản hướng dẫn, quy định của nhà nước cán bộ tín dụng sẽ theo dõi, rà soát các điều kiện để tập hợp hồ sơ

khoanh nợ, xóa nợ để trình lãnh đạo xem xét quyết định hoặc trình cấp có thẩm quyền phê duyệt.

#### **2.4.2. Quy trình tín dụng**

Quy trình tín dụng được bắt đầu khi cán bộ tín dụng tiếp xúc KH, tiếp nhận hồ sơ và kết thúc khi kế toán tất toán thanh lý hợp đồng vay, quy trình tín dụng tại Agribank Tiên Lãng được chia gồm 6 bước:

1. Lập hồ sơ tín dụng
2. Phân tích tín dụng
3. Ra quyết định tín dụng
4. Giải ngân
5. Giám sát và thu hồi nợ
6. Thanh lý hợp đồng tín dụng.

Khách hàng có nhu cầu vay vốn sẽ lập hồ sơ tín dụng bao gồm hồ sơ pháp lý, hồ sơ vay vốn, hồ sơ đảm bảo tiền vay và các giấy tờ khác liên quan. Cán bộ tín dụng là người tiếp nhận hồ sơ của khách hàng. Tiếp theo Cán bộ tín dụng phân tích tín dụng để trình lãnh đạo phòng Kế hoạch kinh doanh, Lãnh đạo phòng xem xét và trình Giám đốc đối với các món vay có giá trị trên 100 triệu đồng, và Phó giám đốc phụ trách tín dụng đối với các món vay có giá trị dưới 100 triệu đồng để thẩm định món vay cũng như ra quyết định cho vay hay không cho vay. Nếu khách hàng được vay vốn thì hồ sơ tín dụng sẽ được chuyển xuống bộ phận kế toán giải ngân cho khách hàng. Sau giải ngân là giám sát và thu hồi nợ do cán bộ tín dụng phụ trách món vay chịu trách nhiệm.

Khâu thẩm định là bước cơ sở, tiên quyết trong quá trình tín dụng. Nhưng thực tế cán bộ tín dụng thường phải giải quyết nhiều công việc nên tình trạng quá tải dẫn đến không nắm bắt kịp thời tình hình khách hàng,

không cung cấp đầy đủ thông tin cho người ra quyết định. Bên cạnh đó, do trình độ hạn chế hoặc chạy theo chỉ tiêu... cán bộ tín dụng có thể buông lỏng hoặc cố tình thực hiện sai các quy định về thẩm định các món vay. Sự vi phạm này thường xuất hiện từ những mối quan hệ không minh bạch giữa khách hàng với cán bộ tín dụng, họ cùng nhau hợp thức hoá chứng từ, hồ sơ đi vay để đạt mục đích của mình.

Việc kiểm tra, giám sát trước, trong, sau cho vay chủ yếu mang tính hình thức. Có thể do số món vay trên một cán bộ tín dụng quản lý quá nhiều nên việc kiểm tra sau vay không được sát sao. Đặc biệt hiện nay đối với các món vay doanh nghiệp, cán bộ tín dụng còn gặp nhiều trở ngại trong việc đọc các báo cáo tài chính để phân tích các dấu hiệu rủi ro hay sự gian lận của doanh nghiệp.

Đặc biệt khâu thẩm định chưa có bộ phận chuyên biệt nên không mang tính khách quan. Đôi khi tài sản đảm bảo được đánh giá quá cao theo ý khiến chủ quan cán bộ tín dụng để cho đủ đảm bảo cho khoản vay dẫn đến khó khăn khi thu hồi nợ nếu khoản vay gặp vấn đề.

## **2.5. Đánh giá chung về công tác hạn chế rủi ro tín dụng tại Agribank Tiên Lãng**

### **2.5.1. Kết quả đã đạt được:**

Trong thời gian qua Agribank Tiên Lãng đã rất tích cực trong công tác quản trị rủi ro và đạt được một số kết quả như sau:

*Thứ nhất: Thúc đẩy tăng trưởng tín dụng và thu về tín dụng*

Trong những năm gần đây, chi nhánh luôn đặt ra nhiệm vụ phát triển tín dụng theo cả chiều rộng lẫn chiều sâu. Nhiều biện pháp và chiến lược phát triển được chỉ đạo nghiêm ngặt. Việc xây dựng chỉ tiêu tín dụng, hạn mức tín dụng dựa trên tình hình thực tế và thường xuyên đôn đốc kiểm tra của Ban giám đốc đã giúp định hướng và mục tiêu phát triển cụ thể trong từng giai đoạn. Agribank Tiên Lãng thực hiện quy trình tín dụng áp dụng chung trong

toàn hệ thống Agribank theo mô hình ngân hàng đa năng, bán chéo sản phẩm, hướng khách hàng tới việc sử dụng nhiều dịch vụ khác của ngân hàng. Điều này giúp công tác tín dụng theo chuẩn tắc nhất định, từ đó giảm thiểu được RRTD và phát triển một cách toàn diện, thu được lợi ích cao nhất từ một khách hàng.

*Thứ hai: Tích cực xử lý nợ quá hạn, nợ xấu, nợ có dấu hiệu rủi ro*

Việc xử lý nợ xấu, nợ quá hạn, nợ có dấu hiệu rủi ro được Ban lãnh đạo ngân hàng rất quan tâm và có những phương sách rất cương quyết để giải quyết vấn đề này. Cụ thể như sau:

Ban giám đốc, Trưởng phòng Kế hoạch kinh doanh, nhân viên tín dụng, nhân viên phòng Kế toán ngân quỹ phối hợp nhịp nhàng để đưa ra kế hoạch cụ thể đối với từng khoản nợ quá hạn, nợ xấu.

Ban Giám đốc đã thành lập Tổ thu hồi nợ để tập trung thu hồi các khoản nợ xấu, nợ đã xử lý rủi ro, đưa ra kế hoạch làm việc cụ thể cho từng khoản vay đã quá hạn, món nợ xấu .

Luôn xác định xử lý nợ tồn đọng là công tác trọng tâm, là việc làm thường xuyên nhằm cải thiện và nâng cao năng lực tài chính của Ngân hàng.

*Thứ ba: Thực hiện việc đánh giá lại tài sản thường xuyên, liên tục*

Hàng tháng ngoài việc kiểm kê tài sản đảm bảo được thực hiện theo nguyên tắc, có sự tham gia đầy đủ của các bộ phận chức năng: bộ phận tín dụng, bộ phận kế toán, bộ phận quản lý tài sản đảm bảo.

Trước mắt, việc đánh giá lại tài sản đảm bảo được tiến hành đối với các tài sản đảm bảo của các món nợ quá hạn từ nhóm 2 đến nhóm 5 để làm cơ sở xác định đúng mức trích lập dự phòng RRTD đối với các khoản nợ quá hạn. Việc đánh giá lại tài sản đảm bảo thường xuyên giúp Agribank Tiên Lãng nắm bắt được tình hình thực tế về chất lượng và giá trị thị trường của tài sản đảm bảo, từ đó điều chỉnh hạn mức cho vay phù hợp giá trị thực tế của tài sản



đảm bảo, đồng thời đảm bảo khả năng thu nợ từ tài sản đảm bảo khi có rủi ro xảy ra.

*Thứ tư: Chú trọng đến việc nâng cao trình độ quản lý, trình độ chuyên môn, đạo đức nghề nghiệp đối với cán bộ, nhân viên*

Giáo dục nâng cao trình độ và đạo đức nghề nghiệp cho cán bộ nhân viên được ngân hàng đặc biệt quan tâm, nhằm đáp ứng yêu cầu của một cán bộ tín dụng đầy đủ bản lĩnh, trình độ và nhân cách.

- Đối với cán bộ đang công tác tại ngân hàng: Ngân hàng thực hiện đào tạo chuyên sâu về chuyên môn và giáo dục đạo đức nghề nghiệp nhằm điều chỉnh hành vi theo quan điểm chỉ đạo chung của ngân hàng.

- Đối với cán bộ mới tuyển dụng: Ngân hàng bồi dưỡng kiến thức về hội nhập, giáo dục về tổng quan nghiệp vụ và đạo đức nghề nghiệp ngân hàng.

Nhờ đó, sau mỗi khoá học nhận thức về RRTD ở tất cả các tầng bậc cán bộ làm công tác tín dụng được nâng cao hơn một bước. Nâng cao tinh thần trách nhiệm, có ý thức cao hơn trong việc kiểm soát RRTD.

*Thứ năm: Thực hiện tốt chính sách cho vay, quy trình tín dụng*

Ngân hàng thực hiện đúng những quy định chính sách cho vay như: cho điểm và xếp loại khách hàng trên cơ sở đánh giá tổng hợp các yếu tố định tính và định lượng về khách hàng. Việc thực hiện phân loại nợ, trích lập dự phòng RRTD theo quyết định 493/2005/QĐ-NHNN và Quyết định 636/QĐ-HĐQT-XLRR, trên cơ sở đó có sự đánh giá chính xác hơn chất lượng của danh mục tín dụng sẽ hạn chế rất nhiều RRTD.

Cán bộ tín dụng tuân thủ nghiêm túc chính sách cho vay và quy trình tín dụng: thẩm định, đánh giá KH và phương án vay vốn theo đúng quy trình, coi trọng khâu kiểm tra trước, trong và sau cho vay cho đến khi tất toán khoản vay.

### 2.5.2. Những tồn tại hạn chế

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

*Thứ nhất là,* Chưa có bộ phận thẩm định độc lập để thẩm định khoản vay. Cán bộ tín dụng là người chịu trách nhiệm chính và là người theo sát toàn bộ quá trình vay vốn của khách hàng. Vì vậy, dễ phát sinh rủi ro tín dụng khi năng lực cán bộ tín dụng yếu hoặc phẩm chất đạo đức không tốt, có ý định móc ngoặc với khách hàng để rút tiền của ngân hàng.

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

*Thứ ba là,* Mô hình chấm điểm xếp hạng tín dụng khách hàng để đánh giá rủi ro còn mang nặng cảm tính, mang tính chủ quan của người chấm.

*Thứ tư là,* Vấn đề thông tin bất cập ảnh hưởng đến cả hai phía: khách hàng và ngân hàng. Tuy nhiên, ngân hàng là phía phải gánh chịu nhiều rủi ro hơn khi nguồn vốn vượt khỏi tầm kiểm soát.

Thông tin phân tích tín dụng chủ yếu lấy từ Trung tâm thông tin tín dụng Ngân hàng Nhà nước CIC, từ các báo cáo tài chính của khách hàng, các nguồn thông tin không chính thức. Các nguồn thông tin trên không được đảm bảo chính xác và chưa có cơ sở tin cậy. Trên thực tế, các thông tin về khách hàng như năng lực quản trị, điều hành của chủ doanh nghiệp không được đánh giá đúng thực chất, thông tin về năng lực tài chính của doanh nghiệp chưa có cơ sở tin cậy, các thông tin hỗ trợ trong việc thẩm định dự án, công nghệ máy móc thiết bị, tài sản đảm bảo cũng rất khó khăn để tìm kiếm. Chất lượng thông tin kém đã gây không ít khó khăn trong công tác thẩm định khách hàng và dự án vay vốn

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

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

### **2.5.3. Nguyên nhân của những tồn tại:**

#### **2.5.3.1. Nguyên nhân khách quan**

Một số văn bản quy phạm pháp luật liên quan đến hoạt động tín dụng ngân hàng chưa hoàn chỉnh và đồng bộ: Trong nghiệp vụ tín dụng ngân hàng, khung pháp lý được đánh giá là một trong những yếu tố cực kỳ quan trọng và cũng là một trong những yếu tố có khả năng gây rủi ro cho hoạt động ngân hàng xuất phát từ các quyền đối với tài sản và luật pháp về hợp đồng không rõ ràng, không có khả năng thực thi trên thực tế, không đảm bảo được khả năng thực thi các cam kết và nắm giữ tài sản trên thực tế. Các NHTM thường gặp khó khăn khi phát mại tài sản để thu hồi nợ.

Tuy nhiên, hệ thống pháp luật liên quan đến hoạt động tín dụng ở nước ta đến nay còn nhiều chỗ chưa đồng bộ và đầy đủ, tính ổn định thấp, còn nhiều điểm chồng chéo, thiếu rõ ràng. Số lượng các văn bản pháp luật thì nhiều nhưng các quy định pháp luật, các văn bản pháp quy thường xuyên thay đổi cũng như hiệu lực thực thi của nhiều văn bản pháp quy tương đối thấp đã gây tác động không tốt tới hoạt động ngân hàng nói chung và hoạt động tín dụng của ngân hàng nói riêng.

Môi trường kinh tế không thuận lợi: Ảnh hưởng của suy thoái kinh tế trên phạm vi toàn cầu trong giai đoạn 2010 - 2014, cuộc khủng hoảng kinh tế thế giới đã làm ảnh hưởng đến nền kinh tế của nước ta như giảm nhu cầu

hàng hóa từ Việt Nam, giảm nhu cầu vay vốn ngân hàng để đầu tư phát triển sản xuất kinh doanh, ảnh hưởng trực tiếp đến việc mở rộng và phát triển tín dụng của các NHTM nói chung và của Agribank Tiên Lãng nói riêng.

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

Nguyên nhân từ phía các khách hàng ảnh hưởng tới rủi ro tín dụng như sau:

Thông tin khách hàng cung cấp không đầy đủ, chính xác.

Khách hàng sử dụng vốn vay không đúng mục đích.

Khách hàng làm giả hồ sơ chứng từ, giả lập phương án không có thật để vay vốn.

Ý thức trả nợ của khách hàng còn kém.

Năng lực tài chính, năng lực quản lý sản xuất kinh doanh của khách hàng còn yếu kém.

### **2.5.3.3. Nguyên nhân chủ quan.**

Công tác thẩm định cho vay, thẩm định TSDB, thẩm định RRTD còn hạn chế: Cán bộ tín dụng của Agribank Tiên Lãng phải thực hiện khá nhiều phần việc, nhiều nghiệp vụ liên quan đến tín dụng nên sẽ khó tránh khỏi yếu kém, hạn chế ở một số chuyên môn. Bên cạnh đó, cho đến nay Agribank Tiên Lãng hầu như chưa có sự thẩm định chéo dưới hình thức nhiều người cùng đề xuất cấp tín dụng hoặc Ban xét duyệt tín dụng, dẫn đến việc công tác thẩm định đề xuất cấp tín dụng hầu như chỉ đứng trên quan điểm chủ quan của một cán bộ tín dụng phụ trách khoản vay, điều này sẽ tiềm ẩn nhiều rủi ro cho hoạt động tín dụng và có thể chất lượng tín dụng sẽ bị giảm sút.

Công tác kiểm tra, kiểm soát còn nhiều sơ hở, lỏng lẻo, mang nặng tính hình thức: Việc kiểm tra, giám sát khoản vay sau giải ngân nhằm đảm bảo khách hàng sử dụng vốn vay đúng mục đích. Trong trường hợp phát hiện khách hàng sử dụng vốn vay sai mục đích, ngân hàng sẽ kịp thời đưa ra

những biện pháp thích hợp để thu hồi nợ vay, hạn chế tổn thất đến mức thấp nhất. Tuy nhiên trên thực tế, việc kiểm tra, giám sát khoản vay tại chi nhánh chỉ tiến hành chỉ một lần sau khi cho vay mà chưa được kiểm tra, giám sát định kỳ. Điều này có thể lý giải bởi tâm lý sợ gây phiền hà cho khách hàng hoặc do lượng công việc quá lớn trong khi số lượng nhân sự còn hạn chế nên không có thời gian để cán bộ tín dụng đến kiểm tra khách hàng, đôi khi còn thực hiện lấy lệ, mang tính hình thức.

Số lượng nhân sự còn ít, năng lực cán bộ tín dụng còn hạn chế: số lượng nhân viên tại Agribank Tiên Lãng còn ít lên các cán bộ và nhân viên tín dụng phải thực hiện toàn bộ các khâu công việc liên quan đến tín dụng như kể trên.

Công tác đào tạo cán bộ tín dụng chưa được quan tâm đúng mức: Công tác đào tạo nguồn nhân lực của chi nhánh chưa được chuẩn bị kịp thời, số lượng nhân viên chủ chốt để đáp ứng cho hoạt động kinh doanh ngân hàng còn thiếu. Trong những năm gần đây, chi nhánh có những biến động về nhân sự đáng kể, đặc biệt là một số cán bộ tín dụng lão thành nghỉ công tác và thay thế là đội ngũ cán bộ trẻ khiến cho nguồn nhân lực phục vụ cho hoạt động tín dụng càng thiếu hụt. Điều này cho thấy, với lực lượng cán bộ tín dụng còn ít kinh nghiệm thực tiễn cũng như công tác đào tạo, quy hoạch nguồn nhân lực chưa được quan tâm đúng mức thì khả năng hạn chế RRTD sẽ rất khó khăn.

### **Chương 3: MỘT SỐ BIỆN PHÁP HẠN CHẾ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI AGRIBANK TIÊN LÃNG.**

#### **3.1. Định hướng hoạt động tín dụng và mục tiêu phát triển của Agribank Tiên Lãng.**

Định hướng phát triển kinh doanh trong hoạt động tín dụng là một phần của định hướng chiến lược kinh doanh của toàn ngân hàng. Định hướng hoạt động tín dụng được ban hành trong từng giai đoạn trên cơ sở chiến lược kinh doanh chung của *Agribank Tiên Lãng* và được thể hiện bằng các mục tiêu cụ thể cho phù hợp với tình hình thị trường và tình hình hoạt động thực tế của ngân hàng.

*Định hướng của Agribank Tiên Lãng đến năm 2020 như sau :*

Vốn huy động : nguồn vốn huy động 1.200 tỷ đồng, tăng 30% so với năm 2015.

Tăng trưởng tín dụng : Dư nợ 1.000 tỷ đồng.

Trích lập, xử lý, thu hồi nợ xấu, nợ đã xử lý rủi ro: trích lập dự phòng xử lý rủi ro 5 tỷ đồng; thu hồi nợ đã xử lý rủi ro 2 tỷ đồng; nợ xấu tỷ lệ 1%/ Tổng dư nợ.

Tài chính và phát triển sản phẩm dịch vụ duy trì ổn định.

Tiếp tục thực hiện các chính sách thu hút nhân tài để có nguồn nhân lực chất lượng cao. Không ngừng triển khai tốt nhất các khóa đào tạo về nghiệp vụ chuyên môn cũng như đạo đức nghề nghiệp cho CBNV theo hướng chuyên sâu. Từ đó CBNV mới có thể phục vụ và tư vấn tốt nhất cho khách hàng mang lại sự tin tưởng và uy tín cho ngân hàng.

Đặc biệt về công tác tín dụng, ngân hàng sẽ chú ý hơn trong vấn đề nợ xấu và nợ quá hạn. Đưa ra các chính sách tín dụng phù hợp với từng đối tượng vay vốn và đặc điểm từng địa phương. Hoàn thiện hệ thống chấm điểm

xếp hạng khách hàng hơn nữa để hệ thống tín dụng hoạt động có hiệu quả hơn.

## **3.2. Định hướng hạn chế rủi ro trong cho vay của Agribank Tiên Lãng**

### **3.2.1. Tăng trưởng tín dụng theo cả chiều rộng và chiều sâu**

Thực hiện định hướng của Agribank Việt Nam ,giai đoạn 2015 – 2020, bên cạnh việc tăng trưởng nguồn vốn là nhiệm vụ trọng tâm xuyên suốt, mục tiêu của Agribank là đẩy mạnh tăng trưởng tín dụng và đầu tư một cách an toàn, hiệu quả:

- Bám sát quy hoạch, chương trình kinh tế, chỉ đạo của tỉnh và thực trạng phát triển kinh tế ở địa phương để có giải pháp tiếp tục mở rộng quy mô tín dụng đúng hướng, phù hợp với tình hình phát triển của nền kinh tế và khả năng quản lý của ngân hàng trên cơ sở đảm bảo chất lượng tín dụng an toàn, hiệu quả. Cần chú ý tập trung mở rộng các đối tượng khách hàng là doanh nghiệp vừa và nhỏ và chương trình tín dụng phụ vụ nông nghiệp sạch.

- Thúc đẩy tăng trưởng tín dụng phù hợp với mục tiêu kinh doanh, cạnh tranh lãi suất trên cơ sở linh hoạt, hiệu quả, kiên quyết không hạ chuẩn tín dụng.

- Nâng cao chất lượng thẩm định, lựa chọn những khách hàng có tình hình tài chính lành mạnh, có dự án khả thi đảm bảo khả năng trả nợ để tăng trưởng tín dụng trên cơ sở an toàn, hiệu quả.

- Chủ động rà soát lại danh mục khách hàng hiện có, đánh giá thực lực tài chính, khả năng chịu đựng rủi ro và triển vọng kinh doanh của khách hàng để có định hướng xác định lại giới hạn tín dụng phù hợp với từng khách hàng, nhằm đáp ứng kịp thời các nhu cầu vốn hợp lý cho khách hàng tốt để giữ vững và ổn định khách hàng truyền thống có tín nhiệm với Ngân hàng đồng thời giảm dần dư nợ đối với các khách hàng có hình tài chính yếu kém.

- Rà soát, chấn chỉnh lại việc thực hiện quy trình nghiệp vụ đảm bảo tuân thủ tuyệt đối cơ chế tín dụng hiện hành. Chấn chỉnh tín dụng bằng cách

tăng cường tự kiểm tra, kiểm tra chéo, nghiêm khắc xử lý các trường hợp sai phạm trong thực hiện quy trình nghiệp vụ tín dụng.

- Kết hợp thực hiện công tác tín dụng với việc hỗ trợ phát triển mạnh dịch vụ ngân hàng tới mọi khách hàng.

- Phát triển và mở rộng sản phẩm mới là Bảo lãnh và cho vay xác minh tài chính, triển khai mạnh mẽ hình thức cho vay thấu chi đối với đối tượng cán bộ công nhân viên.

- Quản lý chặt chẽ hồ sơ vay vốn, tài sản đảm bảo; thường xuyên rà soát hoàn thiện hồ sơ thủ tục pháp lý các khoản vay.

- Sử dụng biện pháp bảo đảm chắc chắn: Thường xuyên kiểm tra và đánh giá lại tài sản đảm bảo để tránh rủi ro khi tài sản bảo đảm mất giá không đủ để đảm bảo cho khoản vay, dẫn đến nguy cơ rủi ro tín dụng.

### **3.2.2. Xác định hạn mức rủi ro trong hoạt động tín dụng**

Hạn mức RRTD có thể được hiểu như là mức rủi ro cao nhất mà ngân hàng chấp nhận trong kinh doanh tín dụng. Hạn mức RRTD thường được quy định dưới hình thức các chỉ số tương đối giữa nợ xấu và tổng dư nợ tín dụng.

Việc xác định hạn mức rủi ro được thực hiện trên cơ sở phân tích môi trường hoạt động tín dụng và các chính sách của ngân hàng trong việc xác định rủi ro. Hạn mức RRTD cũng phản ánh thái độ của Ngân hàng trong việc đánh đổi giữa các mục tiêu Tăng trưởng – an toàn – hiệu quả. Hạn mức rủi ro cần phải được xác định theo các nội dung sau:

- Chú trọng hơn đến mục tiêu an toàn, giảm việc tăng trưởng tín dụng quá nóng.

- Xác định hạn mức rủi ro cụ thể cho từng ngành, từng loại hình doanh nghiệp và nhóm khách hàng liên quan nhằm kiểm soát và giảm thiểu rủi ro danh mục.



### **3.2.3. Hoàn thiện kỹ thuật thu hồi các khoản nợ có vấn đề**

Đây chính là biện pháp cuối cùng nhằm hạn chế tối đa những thiệt hại đã xảy ra, việc xử lý các khoản nợ có vấn đề cần có biện pháp cụ thể như:

- Phân tích nguyên nhân quá hạn của từng khách hàng, từ đó có biện pháp tháo gỡ.

- + Đối với những khách hàng nợ quá hạn có tính chất tạm thời, hoạt động sản xuất kinh doanh vẫn diễn ra bình thường, ngân hàng có thể xem xét khả năng hoạt động kinh doanh và khả năng trả nợ trong thời gian tới để tiếp tục cho vay. Để giúp khách hàng vượt qua khó khăn và trả được nợ, Ngân hàng có thể áp dụng biện pháp cơ cấu lại nợ, tuy nhiên phương pháp này đòi hỏi ngân hàng phải giám sát chặt chẽ các khoản nợ và tình hình hoạt động của khách hàng sau khi cơ cấu.

- + Đối với các khách hàng gặp khó khăn trong hoạt động, kinh doanh thua lỗ, khó khắc phục, nợ quá hạn chưa xác định được nguồn trả thì Ngân hàng cần:

Khoản vay có tài sản đảm bảo: Ngân hàng rà soát lại tình trạng tài sản, hồ sơ pháp lý để có thể tiến hành phát mại tài sản thu hồi vốn.

Khoản vay không có tài sản đảm bảo: cần kiểm soát chặt nguồn tài chính của khách hàng, các khoản phải thu, các nguồn vốn thanh toán hàng năm của các công trình đối với lĩnh vực xây dựng, kỳ thu tiền đối với lĩnh vực khác. Tư vấn cho khách hàng bán bớt tài sản không phát huy hiệu quả để trả bớt nợ cho ngân hàng.

- Biện pháp khởi kiện ra tòa: hiện nay việc giải quyết tranh chấp thông qua tòa án kinh tế rất phổ biến và phát huy hiệu quả cao trong trường hợp khách hàng không có thiện chí trả nợ, không hợp tác với ngân hàng trong việc thu hồi nợ xấu.

### **3.3. Một số biện pháp hạn chế rủi ro tín dụng tại Agribank Tiên Lãng.**

#### **3.3.1. Chú ý phát hiện các dấu hiệu cảnh báo trong hoạt động quản trị rủi ro**

Đây là nhóm dấu hiệu dễ nhận biết nhất, có tác động trực tiếp, với tốc độ nhanh và trong khoảng thời gian ngắn đến chất lượng tín dụng, có thể chuyển từ trạng thái bình thường lên cấp độ rủi ro cao hơn, do đó đòi hỏi phải có dấu hiệu cảnh báo sớm, bao gồm các dấu hiệu sau:

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

- Chậm gửi hoặc trì hoãn các báo cáo tài chính theo yêu cầu khách hàng mà không giải thích thuyết phục.

- Đề nghị gia hạn hoặc điều chỉnh kỳ hạn nhiều lần không có lý do chính đáng.

- Sự sụt giảm bất thường về số dư tài khoản tài khoản ngân hàng.

- Chậm thanh toán các khoản lãi đến hạn.

- Thanh toán nợ gốc không đầy đủ, đúng hạn.

- Tài sản đảm bảo không đủ tiêu chuẩn.

- Sử dụng tài trợ ngắn hạn cho hoạt động trung dài hạn.

#### **3.3.2. Xây dựng chính sách tín dụng hiệu quả**

Xây dựng chính sách tín dụng trên cơ sở mục tiêu định hướng tín dụng của Agribank, đồng thời phải phù hợp với điều kiện kinh tế xã hội đặc thù của địa bàn, đảm bảo cân bằng giữa mục tiêu tối đa hóa lợi nhuận và giảm thiểu rủi ro, đảm bảo khả năng an toàn. Chính sách này cần được công bố rộng rãi cho cán bộ nhân viên, là cơ sở để cán bộ nhân viên hoạt động trong lĩnh vực tín dụng có định hướng và chủ động trong hoạt động tác nghiệp. Agribank Tiên Lãng cần

xây dựng một chính sách tín dụng hợp lý, hiệu quả và đáp ứng các yêu cầu sau:

- Phản ánh được chính sách tín dụng của Agribank trong từng thời kỳ, đảm bảo sự quản lý thống nhất trên quan điểm tổng thể.

- Phát huy được những thế mạnh của địa phương và có giải pháp hạn chế trong đầu tư tín dụng đối với những lĩnh vực, ngành nghề không có lợi thế cạnh tranh trong kinh doanh.

- Đáp ứng được các yêu cầu về hiệu quả kinh doanh, gia tăng thị phần cho Agribank Tiên Lãng cân bằng giữa mục tiêu tối đa hóa lợi nhuận và giảm thiểu rủi ro, đảm bảo khả năng tăng trưởng tín dụng và đầu tư an toàn trong phạm vi tỷ lệ nợ xấu chấp nhận được. Đồng thời phải phát huy được năng lực và lợi thế so sánh của Agribank Tiên Lãng so với đối thủ cạnh tranh khác đang thực hiện hoạt động cho vay trên địa bàn.

### **3.3.3. Hoàn thiện và tuân thủ nghiêm ngặt quy trình cho vay**

Trong quá trình thực hiện từ khâu tiếp nhận hồ sơ, thẩm định hồ sơ, quyết định cho vay và kiểm tra sử dụng vốn vay, thu hồi vốn sau khi cho vay vẫn còn nhiều điểm cần chỉnh sửa. Để quy trình cho vay hiệu quả hơn cần phải thực hiện chặt chẽ ở các giai đoạn sau:

#### *\* Giai đoạn kiểm tra hồ sơ thông tin khách hàng*

Việc kiểm tra các thông tin liên quan đến hồ sơ pháp lý, năng lực tài chính, năng lực quản lý, uy tín tín dụng chủ yếu dựa trên hai nguồn thông tin là từ khách hàng và thông tin trên mạng nội bộ của ngân hàng. Nhân viên tín dụng cần phải tận dụng toàn bộ nguồn thông tin này để có được nhận định chính xác về khách hàng vay.

Vì nguồn thông tin do chính khách hàng cung cấp có thể tính chính xác không cao, đặc biệt trong trường hợp khách hàng cố ý làm sai nên để tránh gặp phải rủi ro thông tin, ngân hàng cần có sự kết hợp với một số cơ quan ban ngành có đủ chức năng để đối chiếu thông tin do khách hàng cung cấp (ví dụ

cơ quan thuế..) và áp dụng phương pháp phỏng vấn trực tiếp chủ doanh nghiệp, khách hàng vay và một số đối tượng có liên quan, đồng thời sử dụng triệt để nguồn thông tin từ CIC để nắm bắt tính xác thực của thông tin.

*\* Giai đoạn thẩm định phương án vay vốn và khả năng trả nợ*

Khi thẩm định phương án vay vốn, nhân viên tín dụng cần xem xét tính xác thực của phần vốn tự có của khách hàng tham gia vào phương án, dự án xin vay. Yêu cầu khách hàng chứng minh nguồn cụ thể của vốn tự có này vì đây là một vấn đề rất quan trọng ảnh hưởng đến việc thực hiện phương án, dự án. Vì nếu vốn tự có tham gia vào càng lớn thì doanh nghiệp sử dụng vốn sẽ hiệu quả hơn, họ thận trọng hơn trong việc đầu tư vào kế hoạch kinh doanh sắp tới. Ngoài ra, khi thẩm định phương án vay vốn, nhân viên tín dụng cần phải đánh giá năng lực tài chính, khả năng sản xuất kinh doanh của khách hàng vay để xem xét hiệu quả sử dụng vốn vay. Quá trình này phải kết hợp với nguyên nhân khách hàng vay, đánh giá được các phương diện: rủi ro do ngành, rủi ro kinh doanh...và nên được thực hiện dựa trên các tiêu chí như khả năng sinh lời, khả năng khai thác và sử dụng tài sản, tình hình sử dụng nguồn vốn và khả năng thanh toán.

Khi đánh giá khả năng trả nợ của khách hàng vay vốn, nhân viên tín dụng cần nắm rõ nguồn trả nợ chính, tức là khả năng sinh lời của phương án xin vay và các nguồn thu khác mà khách hàng cam kết trả nợ cho ngân hàng khi nguồn trả nợ chính có sự cố, đồng thời xem xét kèm theo những rủi ro tiềm tàng có thể mà bước đầu tín dụng chưa thẩm định được nhằm điều chỉnh kỳ hạn cho vay và thu hồi nợ hợp lý. Có thể nói trong bất kỳ trường hợp nào thì nguồn vốn tự có phải được coi là nguồn lý tưởng để trả nợ. Nhân viên tín dụng phải tránh quan điểm cho vay hoàn toàn dựa vào tài sản bảo đảm trực tiếp hoặc của bên thứ ba vì khi xử lý tài sản thế chấp để thu hồi nợ vay luôn mất thời gian. Đồng thời ngân hàng nên yêu cầu doanh nghiệp phải có số liệu

báo cáo hàng tháng, quý về tình hình hoạt động kinh doanh với những nguồn vốn vay của ngân hàng trong thời hạn đang vay vốn nhằm phát hiện những thay đổi có chiều hướng xấu của doanh nghiệp để có biện pháp xử lý kịp thời.

Ngoài ra, ngân hàng cũng có thể tăng cường thuê đội ngũ thẩm định chuyên nghiệp trong những phương án xin vay lớn, mang tính kỹ thuật sâu để phân tích chính xác tính khả thi trước khi ra quyết định cho vay.

*\* Giai đoạn quyết định cho vay*

Trước khi cán bộ tín dụng đề xuất cho vay và lãnh đạo ngân hàng quyết định cho vay thì cần phải tập hợp một số thông tin về thị trường, chính sách xã hội, kinh tế... để có cái nhìn hệ thống về rủi ro có thể xảy ra trong một bối cảnh cụ thể.

Việc ra quyết định cho vay cần có sự kiểm tra kỹ lưỡng thay vì kiểm tra sơ sài và quyết định theo đề nghị của cán bộ tín dụng thì hiệu quả phòng ngừa rủi ro sẽ cao hơn.

*\* Giai đoạn kiểm tra sử dụng vốn vay sau khi cho vay*

Một khoản vay có hiệu quả sẽ phụ thuộc không ít vào việc kiểm tra tín dụng. Ngay cả đối với các khoản vay tốt cũng cần có một số kiểm tra nhất định, định kỳ để bảo đảm nó đang hoạt động theo dự kiến, tình trạng của khoản vay không xấu đi. Vì vậy giai đoạn này mang ý nghĩa rất quan trọng trong việc phòng ngừa và giảm thiểu rủi ro trước khi nó xảy ra, gây hậu quả nặng nề với phần vốn vay.

Tuy nhiên, hiện nay công tác này vẫn còn được thực hiện một cách đối phó cho đủ thủ tục quy định nên hiệu quả kiểm tra không cao. Các vấn đề cần phải xem xét sau khi cho vay:

+ **Nắm vững và theo dõi sát sao tình hình sử dụng vốn vay của khách hàng xem việc sử dụng vốn vay có đúng mục đích hay không? Nêu rõ nguyên nhân gây ra sai lệch.**

+ Mô tả thực tế sử dụng vốn vay so với các chứng từ đã xuất trình hoặc dự kiến ban đầu.

+ Ngân hàng phải quản lý được nguồn doanh thu của khách hàng. Trong hợp đồng tín dụng phải thỏa thuận được với khách hàng việc chuyển doanh thu và sử dụng các dịch vụ tại ngân hàng, qua đó vừa kiểm soát được nguồn trả nợ, vừa tăng thêm phí dịch vụ thu được.

+ Những thay đổi trong hoạt động kinh doanh, bộ máy quản lý, tình hình tài chính của khách hàng hoặc sự thay đổi về tình trạng gia đình và nguồn thu nhập. Đánh giá ảnh hưởng của các thay đổi này đến khả năng trả nợ.

Việc kiểm tra tình hình sử dụng vốn sau khi cho vay cần phải được thực hiện một cách nghiêm ngặt và cán bộ tín dụng cần phải thực hiện tốt giai đoạn này trong quy trình để có thể cảm nhận được môi trường, hiệu quả công việc của doanh nghiệp. Nếu có các dấu hiệu bất thường nào của khách hàng ảnh hưởng đến khả năng thanh toán khoản vay thì cán bộ tín dụng phải có trách nhiệm báo cáo kịp thời cho lãnh đạo để có hướng giải quyết kịp thời và thích hợp.

Ngoài việc trực tiếp kiểm tra tình hình sử dụng vốn vay, nên có một cơ chế kiểm tra chéo trong giai đoạn này để bảo đảm tính khách hàng trong kiểm tra, nếu có điều kiện, có thể thành lập một bộ phận kiểm tra sử dụng vốn chuyên biệt cho những món vay lớn, có tầm quan trọng đặc biệt để nhận diện rủi ro ngay từ khi mới phát sinh.

#### **3.3.4. Đào tạo nâng cao nghiệp vụ, đạo đức cán bộ tín dụng**

Đội ngũ cán bộ là nhân tố chủ yếu quyết định thành công của hoạt động ngân hàng, là bộ mặt chính của ngân hàng. Chính vì lẽ đó mà hoàn thiện đội ngũ cho toàn ngân hàng nói chung và đội ngũ cán bộ tín dụng nói riêng sẽ góp phần quan trọng vào thực hiện mục tiêu mở rộng tín dụng và nâng cao chất lượng tín dụng của ngân hàng. Công việc của cán bộ tín dụng là việc tiếp nhận hồ sơ, thu thập và phân tích các thông tin để đề xuất có cho vay hay

không và giám sát khoản vay trong suốt thời gian vay, thu hồi nợ vay khi đến hạn. Cán bộ tín dụng phải có nhân quan tốt và sự cảm nhận nhạy bén. Thông qua thông tin thị trường, thông tin do khách hàng cung cấp và qua tiếp xúc trực tiếp với khách hàng, cán bộ tín dụng phải đưa ra những nhận xét kết luận tương đối chính xác về tư cách khách hàng, hiệu quả của phương án dự án đề đề xuất nên đầu tư vốn hay không, Nếu trình độ cán bộ tín dụng không theo kịp yêu cầu thị trường sẽ có sự phân tích không chuẩn xác làm ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng của ngân hàng, tiềm ẩn nguy cơ phát sinh rủi ro. Nhận thức được vai trò quan trọng của nhân tố con người trong hoạt động tín dụng của ngân hàng, Agribank Tiên Lãng luôn khuyến khích cán bộ tín dụng không ngừng học tập, bồi dưỡng kiến thức mới về kinh tế, thị trường, pháp luật...

Cán bộ tín dụng ngoài nhiệm vụ cho vay và quản lý món vay cần phải làm tốt chức năng tư vấn đối với khách hàng. Là bộ phận tiếp xúc trực tiếp với khách hàng, tiếp cận đa dạng với nguồn thông tin để có kiến nghị kịp thời, hợp lý đối với khách hàng. Đảm bảo tư vấn để khách hàng hoạt động linh hoạt, hiệu quả, đồng thời đưa ra những quyết định đầu tư, phương án kinh doanh đủ tính pháp lý, vận dụng được cơ chế chính sách ưu đãi, phù hợp với xu hướng của thị trường. Đây cũng chính là một yếu tố đảm bảo an toàn vốn vay, hiệu quả kinh doanh cho ngân hàng.

Cán bộ ngân hàng ngoài năng lực chuyên môn giỏi cần có phẩm chất đạo đức tốt do thường xuyên tiếp xúc trực tiếp với khách hàng và có nhiều quyền hạn trong việc xem xét đề xuất quyết định cấp tín dụng. Nếu cán bộ tín dụng không giữ vững phẩm chất đạo đức sẽ rất dễ bị cám dỗ bởi vật chất dẫn đến hành vi tiêu cực, sai trái làm tổn hại đến uy tín của ngân hàng. Cán bộ tín dụng cần phải tự ý thức đặt lợi ích của ngân hàng lên trên lợi ích cá nhân, tuân thủ các quy định, quy trình cấp tín và quản lý tín dụng của Agribank và của pháp luật.

Trong thời gian tới Agribank Tiên Lãng cần chú trọng đào tạo nâng cao chất lượng cán bộ tín dụng, thông qua các biện pháp cụ thể sau:

Thường xuyên hoặc định kỳ tổ chức các lớp đào tạo, tập huấn, bồi dưỡng, nâng cao nghiệp vụ. Công tác đào tạo cần phù hợp với nhu cầu cho vay ngày càng mở rộng với nhiều loại đối tượng khách hàng mới. Cán bộ cần được đào tạo nhiều hơn về phân tích các báo cáo tài chính của doanh nghiệp, phát hiện các dấu hiệu rủi ro tín dụng từ các chỉ tiêu tài chính của doanh nghiệp...

Có chính sách sàng lọc, sử dụng có hiệu quả đội ngũ cán bộ tín dụng. Hàng năm cần thực hiện việc rà soát, đánh giá, phân loại cán bộ tín dụng để có hướng đào tạo, bổ sung kịp thời, tránh sự thiếu hụt. Thực hiện luân chuyển cán bộ tín dụng không đạt tiêu chuẩn sang bộ phận khác.

### **3.3.5. Triển khai cho vay qua tổ vay vốn:**

Đối với đặc thù địa bàn Tiên Lãng nhiều hộ vay nhỏ Agribank Tiên Lãng nên triển khai hình thức cho vay qua tổ vay vốn. Với các tổ vay vốn được hình thành Agribank sẽ ký hợp đồng với Tổ trưởng tổ vay vốn. Tổ trưởng là người có trách nhiệm trong việc thu thập nhu cầu vay vốn của địa phương đó để cung cấp cho ngân hàng để ngân hàng giải quyết được nhanh chóng. Như vậy đối với các địa bàn xa, khách hàng không phải mất thời gian đi lại nhiều lần tới ngân hàng để xin vay. Hàng tháng, vào một ngày cố định, Agribank Tiên Lãng, cử cán bộ tới tận xã để thu lãi cho bà con. Như vậy khách hàng cũng không phải đi xa. Tổ trưởng có trách nhiệm đôn đốc tổ viên đến nộp lãi đúng ngày quy định. Như vậy, dù món lãi nhỏ nhưng Agribank Tiên Lãng cũng sẽ tận thu được. Việc thu lãi hàng tháng tránh được việc khách hàng để dồn lại, đến lúc số tiền lớn khó thanh toán được cho ngân hàng. Tổ trưởng tổ vay vốn chỉ có trách nhiệm đôn đốc tổ viên đến nộp lãi cho ngân hàng, và cung cấp khách hàng có nhu cầu vay. Ngân hàng là người trực tiếp giao dịch



với khách hàng như vậy sẽ hạn chế được nạn xâm tiêu đã từng diễn ra tại một số ngân hàng.

Việc cho vay qua tổ sẽ giảm được công việc quá tải hiện nay cho cán bộ tín dụng.

### **3.3.6. Hoàn thiện hệ thống chấm điểm tín dụng.**

Chấm điểm tín dụng hiện nay là phương pháp đánh giá định lượng khách quan duy nhất trong xét quyết cho vay tại Agribank Tiên Lãng. Hệ thống chấm điểm tín dụng của ngân hàng tuy đã được xây dựng khá chi tiết và chính xác nhưng vẫn gặp phải rất nhiều khó khăn cho cán bộ tín dụng trong việc áp dụng do nhiều nhân tố, trong đó chủ yếu là do số liệu cung cấp bởi khách hàng là không chính xác. Với hệ thống chấm điểm tín dụng như hiện nay, việc chấm điểm tín dụng sẽ không bao giờ có thể là công cụ duy nhất trong khâu xét duyệt cho vay, nó chỉ có thể là công cụ đóng vai trò hỗ trợ, bổ sung cho việc ra quyết định sau khi tất cả các yếu tố khác đã đạt yêu cầu.

Agribank Việt Nam cần đưa ra một phần mềm chấm điểm với nhiều tiêu chí sát sao hơn nữa để đưa ra được đánh giá chính xác và khách quan hơn về khách hàng

### **3.3.7. Tăng cường giám sát việc sử dụng vốn vay và các luồng tiền thanh toán của khách hàng.**

Trong quá trình xét duyệt cho vay, việc kiểm tra trước khi cho vay là điều kiện cần thiết, tuy nhiên sau khi phát tiền vay ta cũng cần kiểm tra việc sử dụng tiền vay, kiểm tra xem khách hàng có sử dụng đúng mục đích vay vốn. Nếu sau khi phát tiền vay, cán bộ tín dụng không kiểm tra, khách hàng có thể sử dụng không đúng mục đích, mượn tài khoản để thanh toán, sau đó rút tiền mặt để chi tiêu không đúng mục đích dẫn đến rủi ro cao cho ngân hàng. Bên cạnh việc kiểm tra vốn vay, cán bộ tín dụng cũng cần quan tâm đến nguồn tiền thanh toán của khách hàng, yêu cầu khách hàng, chủ đầu tư, người

mua khi thanh toán chuyển khoản về tài khoản khách hàng tại ngân hàng để trả nợ tiền vay, không cho rút tiền mặt. Cán bộ tín dụng nên kiểm soát tiền gửi của khách hàng và việc chi từ tài khoản tiền gửi cần có sự đồng ý của ngân hàng, tránh hiện tượng tiền thanh toán về khách hàng không trả nợ mà sử dụng vào việc khác, khi nợ đến hạn không có khả năng trả nợ.

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

Đây chính là biện pháp cuối cùng nhằm hạn chế tối đa những khoản thiệt hại đã xảy ra. Việc xử lý nợ quá hạn cần có biện pháp cụ thể như phân tích nguyên nhân và tính hình nợ quá hạn của từng khách hàng, từ đó có biện pháp tháo gỡ.

Đối với từng trường hợp khách hàng nợ quá hạn theo tính chất tạm thời hay lâu dài, có TSĐB hay không, ... để đưa ra phương án xử lý cụ thể.

Ngoài ra ngân hàng có thể thực hiện bằng các biện pháp như:

Thực hiện bán nợ

Đối với những khoản nợ không thu hồi được và có tài sản đảm bảo, nếu ngân hàng không tự xử lý được, ngân hàng sẽ chuyển giao toàn bộ khoản nợ cùng với tài sản cho các công ty mua bán nợ để công ty này thực hiện các hoạt động bán nợ và số tiền thu được sau khi đã trừ đi các khoản chi phí sẽ chuyển về cho ngân hàng. Công ty mua bán nợ hoạt động như một công ty độc lập và không phụ thuộc vào ngân hàng.

Biện pháp khởi kiện ra tòa

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

Tận thu nợ ngoài bảng và nợ khoanh

Nợ ngoại bảng, nợ khoanh chính là những khoản nợ không sinh lời, thông thường được ngân hàng chuyển ra ngoại bảng hoặc không tính lãi. Khoản nợ trên có ảnh hưởng rất lớn đến kết quả kinh doanh của ngân hàng, do đó phải lấy từ nguồn dự phòng rủi ro để bù đắp, đây chính là lợi nhuận của ngân hàng. Nếu nợ ngoại bảng tăng thì ngân hàng có thể không có lãi do phải trích dự phòng nhiều, vì vậy việc tận thu nợ ngoại bảng, nợ khoanh chính là góp phần lành mạnh hóa tình hình tài chính của ngân hàng.

### **3.3.9 Chính sách phát triển khách hàng theo hướng chủ động tìm đến khách hàng tốt**

Đây là vấn đề rất cốt lõi tác động rất lớn đến chất lượng tín dụng tại Agribank cũng như bất kỳ một ngân hàng nào. Việc phát triển khách hàng gặp nhiều khó khăn, trong khi sức ép về kế hoạch kinh doanh là rất lớn, điều đó rất dễ dẫn đến việc cho vay những khách hàng có chất lượng không tốt.

Hiện nay, các ngân hàng thương mại cổ phần dù không có trụ sở tại Tiên Lãng nhưng vẫn cho vay rất nhiều. Vì vậy để tránh bị mất thị phần, Agribank Tiên Lãng cần chủ động trong việc tìm kiếm khách hàng. Mở các cuộc khảo sát thăm dò ý kiến khách hàng trên địa bàn để nắm bắt nhu cầu sử dụng sản phẩm dịch vụ của ngân hàng để cung cấp các sản phẩm dịch vụ phù hợp. Thay đổi tư duy cán bộ Agribank, thay vì ngồi đợi khách hàng tìm đến mình cần phải chủ động tìm đến khách hàng.

Việc chủ động tìm kiếm khách hàng tốt để cho vay cần được thực hiện theo hướng:

- Lựa chọn ngành hàng có tốc độ phát triển tốt trong mỗi thời kỳ của nền kinh tế.

- Phát triển khách hàng dựa trên các mối quan hệ sẵn có, điều đó giúp cho việc có đủ thông tin về khách hàng mình đang tiếp cận, tạo điều kiện ra quyết định lựa chọn khách hàng tốt nhất: Tư cách đạo đức tốt, năng lực tài chính tốt, tài sản bảo đảm tốt, có mối quan hệ ràng buộc trong việc quan hệ

với Agribank

- Hướng tới bộ phận khách hàng là những cá nhân, doanh nhân thành đạt, có năng lực tài chính vững chắc, có uy tín.

### **3.4. Một số kiến nghị**

#### **3.4.1. Kiến nghị đối với Chính phủ và Ngân hàng nhà nước:**

##### ***3.4.1.1. Tạo môi trường kinh tế ổn định***

Một trong những nguyên nhân gây ra RRTD cho các NHTM là môi trường kinh tế không ổn định. Chính vì vậy, Nhà nước cần có những chính sách, biện pháp nhằm đảm bảo môi trường kinh tế ổn định cho hoạt động của các doanh nghiệp, trong đó có ngân hàng và các tổ chức tín dụng. Nhà nước nên có những giải pháp thiết thực nhằm tháo gỡ khó khăn khi có sự chuyển đổi, điều chỉnh cơ chế chính sách liên quan đến toàn bộ hoạt động của nền kinh tế. Mặt khác, Nhà nước cũng cần có những biện pháp nhằm bảo vệ hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp trong nước, điều chỉnh và tăng cường hiệu lực thi hành của chính sách thuế, chính sách bảo trợ sản xuất trong nước, chính sách ngăn chặn hàng nhập lậu.

##### ***3.4.1.2. Hoàn thiện hành lang pháp lý cho hoạt động tín dụng ngân hàng***

Hệ thống pháp luật nước ta hiện nay chưa đồng bộ, còn thiếu và chồng chéo Việc xử lý tài sản đảm bảo để thu hồi nợ vay, qua đó giảm nợ xấu, giảm RRTD ngân hàng gặp nhiều khó khăn vướng mắc của pháp luật đặc biệt là trong việc khởi kiện và thi hành án để thu giữ tài sản và xác định giá khởi điểm khi bán đấu giá tài sản thế chấp, Chính phủ nhanh chóng tháo gỡ khó khăn, tính chủ động hợp pháp cho ngân hàng trong việc thu giữ và bán đấu giá tài sản đảm bảo để thu hồi nợ. Đây là biện pháp hữu hiệu, là quyền lợi chính đáng của ngân hàng và các bên liên quan, được thỏa thuận tự nguyện và ghi nhận trong hợp đồng thế chấp bảo đảm tiền vay.

### ***3.4.1.3. Triển khai mạnh mẽ bảo hiểm nông nghiệp***

Nông nghiệp là ngành chịu nhiều rủi ro thiên tai dịch bệnh. Nhà nước và chính phủ cần quan tâm hơn nữa đến việc triển khai bảo hiểm nông nghiệp. Nếu người nông dân mua bảo hiểm nông nghiệp thì khi có rủi ro sẽ được bảo hiểm bồi thường, như vậy tránh nguy cơ không có khả năng trả nợ cho ngân hàng. Như vậy ngân hàng cũng tránh được rủi ro tín dụng. Hiện nay, bảo hiểm nông nghiệp còn khó đi vào thực tế Việt Nam do trình độ dân trí còn thấp, người nông dân chưa hiểu về bảo hiểm nông nghiệp, phí bảo hiểm còn cao... Vì vậy bước đầu nhà nước cần có sự hỗ trợ để bảo hiểm nông nghiệp được đi vào thực tế, giúp ích cho người nông dân và cho Agribank.

### **3.4.2. Kiến nghị với Agribank**

#### ***3.4.2.1. Agribank cần sớm hoàn thiện mô hình tổ chức theo hướng tách biệt độc lập với khâu thẩm định.***

Tách biệt thẩm định thành khâu độc lập trong quy trình cấp và quản lý tín dụng là xu hướng chung cho các ngân hàng thương mại nhằm giảm tải áp lực làm việc cho cán bộ tín dụng, tăng tính chuyên nghiệp và nâng cao hiệu quả thẩm định phương án, dự án kinh doanh. Đồng thời tách biệt thẩm định thành một khâu trong quy trình tín dụng sẽ hạn chế được hiện tượng thông đồng, móc ngoặc, cố ý làm sai giữa khách hàng và cán bộ tín dụng. Qua đó hạn chế được RRTD phát sinh.

Agribank đã nhiều lần dự thảo và lấy ý kiến đóng góp toàn hệ thống về quy chế tổ chức và hoạt động trong đó tách biệt thẩm định thành một , một bộ phận độc lập. Nhưng do mạng lưới quá rộng với sự đa dạng trong tính chất công việc , những chi nhánh ngoại thành, một cán bộ tín dụng phải quản lý quá nhiều khoản vay, cũng như sự chênh lệch lớn về số lượng lao động giữa các chi nhánh nên chưa thành lập được mô hình trên. Tuy nhiên để tăng cường hiệu quả hoạt động tín dụng và giảm thiểu rủi ro, Agribank cần sớm tìm ra

giải pháp khắc phục và triển khai mô hình tổ chức phân công công việc theo hướng tách biệt để phân nào hạn chế việc quá tải của bộ phận nghiệp vụ tín dụng hiện nay. Đồng thời, đảm bảo khách quan hơn trong công tác thẩm định – quyết định cho vay – thu hồi nợ.

#### ***3.4.2.2. Agribank cần thường xuyên nghiên cứu, phát triển sản phẩm mới phù hợp với nhu cầu thị trường.***

Nghiên cứu phát triển sản phẩm dịch vụ mới hiệu quả là một trong các tiêu chí thể hiện năng cạnh tranh và khả năng thích ứng cao cho một ngân hàng thương mại hiện đại. Qua đó, xây dựng hình ảnh, thương hiệu cho ngân hàng.

Agribank là một ngân hàng lớn trong hệ thống ngân hàng thương mại của Việt Nam. Tuy nhiên việc nghiên cứu phát triển sản phẩm dịch vụ mới của Agribank có dấu hiệu không theo kịp xu thế phát triển của các ngân hàng thương mại khác. Gần đây, ngân hàng ít đưa ra các sản phẩm tín dụng mới. Một số sản phẩm được nghiên cứu thì việc đưa ra lấy ý kiến đóng góp trong toàn hệ thống quá lâu dẫn tới mất tính thời điểm, giảm sức hút vì các ngân hàng bạn đã đưa ra trước những gói sản phẩm tương tự. Một số sản phẩm được đưa ra thì còn nhiều bất cập không phát huy được hiệu quả thực tế như gói sản phẩm cho vay chứng minh tài chính khi đưa ra thị trường vướng do thủ tục đòi hỏi quá nhiều và không phù hợp, ngân hàng giữ bản chính sổ tiết kiệm cầm cố nên gây khó khăn cho khách hàng( trong khi các ngân hàng khác cho phép khách hàng được giữ bản chính sổ tiết kiệm mà chỉ phong tỏa sổ trên hệ thống),...

## KẾT LUẬN

Trong hoạt động kinh doanh của của các ngân hàng thương mại ở Việt Nam , hoạt động tín dụng vẫn đóng góp chính vào kết quả kinh doanh của NHTM. Tuy nhiên hoạt động tín dụng luôn tiềm ẩn nhiều nguy cơ rủi ro không thể lường trước được. Vì vậy phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng, đảm bảo kiểm soát được rủi ro ở một ngưỡng nhất định chính là điều kiện tiên quyết để đảm bảo cho sự tồn tại và phát triển của mỗi ngân hàng. Nghiên cứu và áp dụng linh hoạt các biện pháp hạn chế rủi ro tín dụng để giảm thiểu rủi ro tín dụng chính là nhiệm vụ quan trọng và thường xuyên của các NHTM.

Trong nội dung luận văn đã tiếp cận và nghiên cứu những vấn đề cơ bản sau:

Thứ nhất, khái quát được các khái niệm về tín dụng, rủi ro tín dụng, nguyên nhân và các loại rủi ro tín dụng cũng như hậu quả của RRTD.

Thứ hai, nghiên cứu thực trạng hoạt động tín dụng của Agribank Tiên Lãng. Tìm ra thực trạng và nguyên nhân dẫn đến rủi ro tín dụng.

Thứ ba, đề xuất một số biện pháp nâng cao và kiến nghị có tính khả thi nhằm hoàn thiện hơn nữa công tác hạn chế rủi ro tín dụng của Agribank Tiên Lãng theo hướng an toàn, bền vững.

Mặc dù đã có nhiều cố gắng nhưng với thời gian nghiên cứu có hạn và còn hạn chế về kiến thức nên những vấn đề được trình bày trong khuôn khổ luận văn trên đây không tránh khỏi những thiếu sót, khiếm khuyết. Tác giả rất mong nhận được sự đóng góp của các Thầy, Cô giáo, các nhà nghiên cứu khoa học, các bạn bè, đồng nghiệp và những người quan tâm đến nội dung nghiên cứu của luận văn này.

Tác giả luận văn xin chân thành cảm ơn thầy giáo hướng dẫn khoa học **TS. Đinh Hữu Quý** đã tận tình chỉ bảo trong suốt quá trình nghiên cứu để hoàn thành luận văn này. /.

## CÁC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Agribank (2014), Quyết định số 66/QĐ- HĐTV- KHKD ngày 22/01/2014 về Quy định cho vay đối với khách hàng trong hệ thống Agribank, Hà Nội.
2. Agribank, Quyết định 450, QĐ- HĐTV- XLRR ngày 30/05/2014 về Quy định về phân loại tài sản có, mức trích, phương pháp trích lập dự phòng rủi ro và sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro trong hệ thống Agribank, Hà Nội
3. Agribank(2014) , Quyết định số 31/ QĐ HĐTV- KHND ngày 15/01/2014 quy định về phân cấp quyết định cấp tín dụng trong hệ thống ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam.
4. Agribank Tiên Lãng, Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh từ năm 2011 – 2015
5. Chính phủ(2010), Nghị định 41/2010/NĐ- CP ngày 12/04/2010 về chính sách tín dụng phục vụ phát triển nông nghiệp, nông thôn, Hà Nội
6. PGS.TS Nguyễn Đăng Đồn , Nghiệp vụ Ngân hàng thương mại, NXB Đại học quốc gia TP. Hồ Chí Minh
7. PGS.TS Phan Thị Thu Hà (2013), Giáo trình Ngân hàng thương mại, NXB Đại học kinh tế Quốc dân, Hà Nội.
8. TS. Ngô Thị Ngọc Huyền (2007), Rủi ro kinh doanh, NXB Thống kê
9. Quản trị rủi ro ngân hàng (2011) Joel Bessis, NXB Lao động – Xã hội
10. Ngân hàng nhà nước, thông tư số 14/TT- NHNN ngày 14/06/2010, Hướng dẫn chi tiết về thực hiện nghị định số 41/2010/NĐ- CP ngày 12/04/2010 về chính sách tín dụng phục vụ phát triển nông nghiệp, nông thôn, Hà Nội.



11. Quốc hội Nước cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam(2010) Luật các tổ chức tín dụng, Hà Nội.
12. Quốc hội Nước cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam(2010), Luật Ngân hàng nhà nước Việt Nam, Hà Nội
13. Quốc hội Nước cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam (2014), Luật Công chứng, Hà Nội.
14. Toàn tập quản trị ngân hàng thương mại – GS.TS Nguyễn Văn Tiên, NXB Lao động, Hà Nội.
15. Tín dụng và thẩm định tín dụng ngân hàng(2010), Nguyễn Minh Kiều, NXB Tài chính
16. Đánh giá và phòng ngừa rủi ro trong kinh doanh ngân hàng(2003),