

Trong các hoạt động kinh doanh của ngân hàng, hoạt động từ lĩnh vực tín dụng là hoạt động đem lại lợi nhuận nhiều nhất nhưng đồng thời cũng là hoạt động mang nhiều rủi ro nhất. Những rủi ro từ hoạt động tín dụng cũng gây thiệt hại lớn cho ngân hàng, thậm chí có thể làm phá sản ngân hàng.

NGUYỄN KIM THÀI

Ở nước ta hiện nay, mặc dù đã có nhiều biện pháp phòng ngừa từ phía Nhà nước cũng như từ phía Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn (NHNN&PTNT) Việt Nam, nhưng chất lượng tín dụng vẫn còn chứa đựng nhiều rủi ro đặc biệt là rủi ro trong tín dụng nông nghiệp nông thôn. Trong xu thế mở cửa thị trường tài chính, tín dụng theo cam kết với WTO của nước ta, nếu từng chi nhánh của NHNN&PTNT Việt Nam không có những giải pháp quản lý rủi ro tín dụng hiệu quả đi kèm với tăng trưởng tín dụng, thì nguy cơ thua lỗ, thậm chí phá sản sẽ rất lớn. Bài viết này không có hy vọng nghiên cứu toàn diện các khía cạnh phòng ngừa rủi ro tín dụng của một chi nhánh, mà chỉ nêu ra một vài giải pháp tăng cường phòng ngừa rủi ro tín dụng trên cơ sở đánh giá hoạt động tín dụng ở chi nhánh NHNN&PTNT tỉnh Long An.

### 1. Đánh giá rủi ro tín dụng tại chi nhánh NHNN&PTNT tỉnh Long An:

Trong 5 năm gần đây, công tác đầu tư tín dụng của Chi nhánh NHNN&PTNT tỉnh Long An có chiều hướng tăng trưởng rất nhanh, khoảng 2.020 tỷ trong 5 năm nhưng đồng thời tỷ lệ nợ quá hạn cũng tăng khá nhanh từ 1,1% so với mức dư nợ tại thời điểm cuối năm 2002 tăng lên đến 3,4% so với mức dư nợ ở thời điểm cuối năm 2006.

Mặc dù tỷ lệ nợ quá hạn nằm trong giới hạn cho phép của hệ thống NHNN&PTNT Việt Nam nhưng tỷ lệ nợ quá hạn tăng lên

## Hạn chế rủi ro tín dụng

# Bài học rút ra từ NHNN&PTNT Chi nhánh Long An

rất nhiều so với tăng trưởng tín dụng trong giai đoạn 2002 đến 2006 (dư nợ tăng 2,23 lần nhưng tỷ lệ nợ quá hạn tăng 3 lần).

**Bảng 1: Tình trạng tăng nợ quá hạn tại Chi nhánh NHNN&PTNT tỉnh Long An**

Chỉ tiêu	Năm 2002	Năm 2003	Năm 2004	Năm 2005	Năm 2006
Dư nợ (tỷ đồng)	1.630	2.371	2.906	3.324	3.650
Dư nợ quá hạn (tỷ đồng)	18	10	15	108	124
Tỷ lệ dư nợ quá hạn so với dư nợ (%)	1.1	0.41	0.52	3.25	3.4

### 2. Nguyên nhân tăng tỷ lệ nợ quá hạn:

#### Nguyên nhân do thời tiết, khí hậu

Chi nhánh NHNN&PTNT tỉnh Long An có tỷ lệ dư nợ đối với các hộ nông dân và cá nhân khá lớn. Trong khi đó tình trạng dịch bệnh như rầy nâu, vàng lùn, xoắn lá, dịch cúm gia cầm, lở mồm long móng trong các năm qua có xu hướng diễn ra thường xuyên và ngày càng nghiêm trọng hơn. Thiên tai, dịch bệnh ảnh hưởng khá nặng nề đối với các hộ gia đình chăn nuôi, trồng lúa và hộ kinh doanh bán lẻ làm giảm khả năng trả nợ của nhóm đối tượng này.

#### Nguyên nhân từ phía ngân hàng

- Về chính sách tín dụng

Chi nhánh NHNN&PTNT tỉnh Long An có cơ cấu cho vay hộ gia đình chiếm tỷ trọng cao, tới 97% và chủ yếu tập trung vào lĩnh vực nông nghiệp. Sự tập trung quá mức vào ngành hộ kinh doanh nông nghiệp sẽ làm

cho ngân hàng gặp rủi ro khi có thiên tai, dịch bệnh xảy ra.

Ngoài ra cơ chế giám sát cán bộ của Ngân hàng cũng chưa phù hợp. Ví dụ như phương thức kiểm tra không đa dạng (không kết hợp kiểm tra định kỳ và bất

thường, không kết hợp kiểm tra từ xa và kiểm tra tại chỗ), việc thưởng phạt thiếu tính nghiêm minh.

- Cơ chế quản lý chưa hoàn thiện

Trong quá trình thẩm định khách hàng, ngân hàng thường thiếu nguồn cung cấp thông tin và các chuẩn mực so sánh để có thể quyết định đúng. Sự thiếu thốn này là do bộ phận thực hiện công tác thông tin phòng ngừa rủi ro tại Chi nhánh NHNN&PTNT tỉnh Long An chưa chủ động trong thu thập, phân tích thông tin để cung cấp cho các bộ tín dụng. Hiện nay bộ phận đảm trách công tác này còn trực thuộc Phòng Kế hoạch Nguồn vốn nên khó tiếp cận thông tin một cách đầy đủ, do đó chưa cung cấp thông tin kịp thời cho cán bộ tín dụng.

Công tác kiểm tra, giám sát khách hàng mới chỉ dừng lại ở việc sử dụng vốn vay của khách hàng. Thực chất khâu này là việc cán bộ ngân hàng yêu cầu khách hàng phải đảm bảo các điều kiện

vay vốn được duy trì trong suốt thời gian hiệu lực của hợp đồng tín dụng.

Tăng trưởng tín dụng nhanh nhưng không đi kèm với cải tiến công nghệ và bổ sung đầy đủ cán bộ tín dụng làm cho các cán bộ tín dụng bị quá tải trong việc quản lý các khoản vay. Chính vì vậy công tác kiểm tra trước và trong quá trình cho vay chưa được cán bộ tín dụng tuân thủ nghiêm túc.

- Cán bộ ngân hàng

Trình độ chuyên môn của nhiều cán bộ ở Chi nhánh còn hạn chế, nhất là về trình độ chuyên môn về nghiệp vụ ngân hàng, thiếu sự hiểu biết về lĩnh vực kinh doanh của khách hàng. Chính sự hạn chế này đã làm cho cán bộ ngân hàng không đánh giá kế hoạch và chu kỳ kinh doanh của khách hàng một cách thấu đáo nên không định đúng kỳ hạn trả nợ phù hợp với thời điểm thu tiền của khách hàng. Hơn nữa, việc quá coi trọng tài sản đảm bảo tiền vay làm cho cán bộ tín dụng xem nó như sự phòng hộ vững chắc nên ít chú ý đến khả năng sinh lời của phương án kinh doanh.

Nguyên nhân từ phía khách hàng

- Đối với khách hàng là các doanh nghiệp

Doanh nghiệp quản lý không hiệu quả:

- Kế hoạch tài chính không phù hợp, không có thông tin dự báo dòng tiền hoặc những thay đổi của ngân sách nên đầu tư quá mức vào tài sản cố định, mở rộng hoạt động kinh doanh không có kế hoạch.

- Thiếu kinh nghiệm trong kinh doanh gây ra những khó khăn trong quản lý tài chính và sản xuất.

- Không có sự thống nhất giữa các cổ đông, Hội đồng quản trị, Ban điều hành,...

- Không nắm bắt được thông tin về những thay đổi của ngành nghề kinh doanh

- Phân bổ nguồn lực không hợp lý

- Cơ cấu vốn không hợp lý, mức vốn tự có quá nhỏ có thể dẫn tới những nguy cơ bất ổn tiềm

tàng của doanh nghiệp

- Khả năng tự tài trợ và nhận tài trợ không hợp lý

- Chi phí hoạt động quá lớn, doanh thu giảm sút do cạnh tranh quá mức: không ít doanh nghiệp kinh doanh quá mức so với khả năng của họ dẫn đến thiếu hụt nguồn vốn kinh doanh và không thể trả nợ đúng hạn cho ngân hàng

- Nhân viên trong doanh nghiệp yếu kém làm cho kế hoạch kinh doanh của doanh nghiệp thực hiện không thành công

- Đạo đức của cán bộ quản lý doanh nghiệp:

- Doanh nghiệp cố tình cung cấp thông tin sai sự thật cho ngân hàng, một số doanh nghiệp vừa và nhỏ báo cáo tài chính không được kiểm toán và các thông tin của họ cung cấp là không đáng tin cậy, trong khi các bộ tín dụng không có đủ nguồn thông tin để kiểm chứng nguồn thông tin từ phía doanh nghiệp.

- Doanh nghiệp cố tình trì hoãn việc hoàn trả tiền vay cho ngân hàng...

- Nguyên nhân từ phía khách hàng là cá nhân

Mặc dù quan hệ tín dụng giữa ngân hàng với khách hàng là cá nhân đơn giản hơn nhiều so với các doanh nghiệp, song thực tế số lượng khách hàng cá nhân lại rất lớn, phân tán và giá trị khoản vay nhỏ nên hoạt động sản xuất kinh doanh của họ ảnh hưởng khá lớn đối với vấn đề nợ quá hạn tại chi nhánh. Nguyên nhân từ phía khách hàng tại Chi nhánh NHNN&PTNT tỉnh Long An bao gồm những nguyên nhân sau:

- Hoạt động kinh doanh không thuận lợi, khả năng quản lý yếu kém

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

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

- Đạo đức cá nhân không tốt:

cố tình lừa ngân hàng, sử dụng tiền vay bừa bãi,...

### 3. Những bài học kinh nghiệm:

#### **Quản lý danh mục cho vay hiệu quả hơn**

Việc cung cấp tín dụng phải tuân theo danh mục cho vay với những tỷ trọng nhất định theo ngành, vùng lãnh thổ, loại hình sở hữu, loại tài sản thế chấp với mục tiêu đa dạng hóa nhằm giảm thiểu rủi ro không hệ thống. Để quản lý danh mục cho vay có hiệu quả cần có hệ thống thông tin đầy đủ để cung cấp cho Ban lãnh đạo thông qua việc truy cập một cách dễ dàng, thuận lợi để Ban lãnh đạo xác định mục tiêu của danh mục cho vay có phù hợp hay không, từ đó đưa ra những quyết định kịp thời đảm bảo mục tiêu quản lý danh mục cho vay.

#### **Tăng số lượng và nâng cao chất lượng cán bộ tín dụng**

Việc tăng trưởng tín dụng phải đi kèm với việc bổ sung cán bộ tín dụng nhằm đảm bảo cán bộ tín dụng không bị quá tải trong quản lý các khoản cho vay, họ sẽ thực hiện đánh giá khoản vay và theo dõi khoản vay có chất lượng.

Để đảm bảo số lượng và chất lượng cán bộ tín dụng cần tuyển



dụng kịp thời với tiêu chuẩn tuyển dụng rõ ràng kèm chính sách đãi ngộ hợp lý để có thể tuyển được những nhân viên giỏi, có khả năng làm việc. Công tác đào tạo cán bộ phải được tổ chức thường xuyên với chương trình bao gồm kiến thức pháp luật và tín dụng kết hợp với tổ chức hội thảo để cán bộ tín dụng có điều kiện trao đổi học tập kinh nghiệm lẫn nhau.

Ngoài ra, công tác giáo dục đạo đức nghề nghiệp cho cán bộ tín dụng cũng phải thường xuyên được thực hiện nhằm phòng tránh sự cấu kết giữa cán bộ tín dụng và khách hàng, gây hậu quả thiệt hại cho ngân hàng.

Công tác thưởng phạt rõ ràng, gắn kết hiệu quả làm việc với tiền lương. Cán bộ tín dụng để xảy ra nợ quá hạn cao hơn mức cho phép do yếu tố chủ quan phải bị xử lý hành chính nghiêm khắc.

**Quản lý các khoản vay chặt chẽ**

**Quản lý tốt khâu thẩm định**

Công tác thẩm định chỉ có hiệu quả khi nguồn thông tin đối chiếu để kiểm tra độ tin cậy của những thông tin mà khách hàng cung cấp thông qua kế hoạch kinh doanh. Để thực hiện được điều này, cán bộ làm công tác

phòng ngừa rủi ro phải thường xuyên được tập huấn nghiệp vụ, phải chủ động trong thu thập, phân tích và lưu trữ thông tin sẵn sàng phục vụ cho công tác thẩm định. Công tác thu thập thông tin phòng ngừa rủi ro nên giao cho phòng Tín dụng để tạo điều kiện thuận tiện cho công tác thẩm định.

Trong quá trình thẩm định, cán bộ tín dụng cần phải có những kỹ năng phân tích kế hoạch kinh doanh và nắm rõ chu kỳ sản xuất kinh doanh của khách hàng nhằm bảo đảm rằng Ngân hàng chỉ cho vay các dự án có khả năng sinh lời và có kỳ hạn trả nợ phù hợp.

Ngoài việc thẩm định về năng lực tài chính, khả năng sinh lời của kế hoạch kinh doanh cần thẩm định thêm về uy tín của khách hàng để tránh những rủi ro về đạo đức từ phía khách hàng.

Cần có hệ thống đánh giá xếp hạng đối với khách hàng với những qui định như chỉ cấp tín dụng cho những loại hạng nào và giới hạn mức tối đa dư nợ đối với khách hàng được xếp loại. Không nên xác định mức cho vay dựa trên giá trị tài sản thế chấp.

**Các ràng buộc của hợp đồng**

Các ngân hàng nước ngoài thường áp dụng các điều khoản hợp đồng cho phép người vay kiểm soát một số nội dung quan trọng trong hoạt động của người đi vay, đặc biệt là các doanh nghiệp. Mục đích kiểm soát này nhằm bảo đảm tình hình tài chính của người vay được duy trì trong suốt quá trình cho vay, tránh tổn thất rủi ro kinh doanh và những biến động bất lợi, vì những điều khoản này cho phép Ngân hàng thu nợ ngay khi doanh nghiệp có dấu hiệu sa sút trong kinh doanh. Cần phải nghiên cứu và đề xuất với NHNN&PTNT Việt Nam đưa vào hợp đồng tín dụng một số ràng buộc về tài chính trong hợp đồng tín dụng đối với các khoản vay của các doanh nghiệp.

**Tăng cường công tác kiểm tra, giám sát sau khi cho vay**  
Công tác kiểm tra kiểm toán

nội bộ là một khâu không thể thiếu được trong quá trình giám sát vận động của vốn tín dụng từ khi thẩm định cho vay đến khi thu hồi cả gốc và lãi. Hoạt động kiểm tra kiểm toán nội bộ nên tập trung vào việc kiểm tra, giám sát quá trình thẩm định tín dụng, giám sát xem cán bộ tín dụng có thực hiện đúng quy trình cho vay hay không, phát hiện những sai sót để ngăn chặn kịp thời, hạn chế những thiệt hại về sau. Những biện pháp cụ thể:

- Tăng cường những cán bộ có trình độ đã qua nghiệp vụ tín dụng để bổ sung cho phòng kiểm tra, kiểm toán nội bộ
- Trong quá trình kiểm tra hoạt động tín dụng cần phối hợp với cán bộ tín dụng để có kết quả kiểm tra trung thực
- Thường xuyên đào tạo, nâng cao trình độ nghiệp vụ pháp luật cho cán bộ phòng kiểm tra, kiểm toán nội bộ
- Tăng cường số cuộc kiểm tra thường xuyên theo hàng tháng, quý. Nội dung kiểm tra phải hoàn thiện nhằm phát hiện sai sót của cán bộ tín dụng trong quá trình thực hiện và phải xử lý dứt điểm những trường hợp cụ thể.

**Tăng cường hỗ trợ của chính quyền địa phương, tổ chức đoàn thể**

Chính quyền và các tổ chức đoàn thể của địa phương sẽ có những thông tin đáng tin cậy về khách hàng vay là cá nhân cư ngụ trên địa bàn, điều này sẽ giúp cán bộ tín dụng thẩm định về uy tín của khách hàng tránh rủi ro liên quan đến vấn đề đạo đức của khách hàng.

Tóm lại, hoạt động tín dụng của ngân hàng luôn đi kèm với những rủi ro tín dụng. Giảm thiểu rủi ro tín dụng luôn là vấn đề quan tâm của các cấp trong hệ thống ngân hàng. Biết được những nguyên nhân gây ra những rủi ro là yếu tố quan trọng giúp các cấp lãnh đạo đưa ra những giải pháp phù hợp để giảm thiểu rủi ro, nâng cao chất lượng tín dụng ■

