Luận văn tốt nghiệp: "Một số giải pháp hạn chế rủi ro tín dụng ở Ngân hàng TMCP Phương Nam"

LỜI MỞ ĐẦU

Trong những năm qua, nước ta đã thực hiện vận hành nền kinh tế theo cơ chế thị trường. Môi trường kinh tế cạnh tranh đã tạo ra triển vọng điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp nói chung và các doanh nghiệp ngân hàng nói riêng. Sau khi hệ thống ngân hàng được tổ chức lại, trở thành hệ thống ngân hàng hai cấp theo nghị định 53/HĐBT, các ngân hàng thương mại đã được tách rời với tư cách là đơn vị kinh doanh tiền tệ mà mục tiêu chủ yếu của nó là tối đa hoá lợi nhuận. Nhưng đồng thời cơ chế thị trường với đầy rẫy những rủi ro bất trắc lại đặt các doanh nghiệp (trong đó có doanh nghiệp ngân hàng) trước những thử thách khốc liệt, nghiệt ngã bởi sự cạnh tranh để tồn tại và phát triển.

Rủi ro luôn là căn bệnh bẩm sinh vốn có của nền kinh tế thị trường. Gắn liền với khả năng thu lợi nhuận cao thì bao giờ cũng xuất hiện những tiềm tàng rủi ro đối với nó. Đáng chú ý là trong lĩnh vực kinh doanh tiền tệ khả năng rủi ro đối với các doanh nghiệp ngân hàng là con số cộng khả năng rủi ro đối với các doanh nghiệp trong các ngành, các lĩnh vực của nền kinh tế quốc dân. Bởi vì trong điều kiện cơ chế thị trường, nguồn vốn cho vay ngân hàng để tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh - dịch vụ của các doanh nghiệp bao giờ cũng chiếm tỷ trọng lớn trong tổng nguồn vốn sản xuất kinh doanh của họ.

Như vậy bất kỳ rủi ro nào dù lớn hay nhỏ, xảy ra ở bất kỳ một doanh nghiệp sản xuất kinh doanh nào có quan hệ giao dịch tín dụng với ngân hàng cũng đều gây ra rủi ro cho ngân hàng. Điều đó cho thấy rủi ro là vấn đề phòng ngừa rủi ro trong hoạt động kinh doanh tín dụng của ngân hàng bao giờ cũng là một vấn đề được quan tâm hàng đầu vì nó có liên quan và tác động trực tiếp đến sự sống còn của các ngân hàng.

Ở nước ta vấn đề rủi ro tín dụng và các biện pháp phòng ngừa rủi ro tín dụng trong kinh doanh của các ngân hàng thương mại đã được đề cập đến từ mấy năm nhưng chủ yếu mới trên phương diện lý luận.

Cần có sự tổng kết rút kinh nghiệm hoạt động thực tiễn của các ngân hàng.

Nhận thức được mối nguy hiểm và hậu quả không lường trước do các rủi ro tín dụng ngân hàng gây ra, cùng với những kiến thức và bài học thu được trong đợt thực tập tại Ngân hàng thương mại cổ phần Phương Nam, em xin mạnh dạn chọn đề tài: "***Một số giải pháp hạn chế rủi ro tín dụng ở Ngân hàng TMCP Phương Nam***" để nghiên cứu.

Tuy nhiên, với thời gian và trình độ có hạn, kinh nghiệm thực tiễn chưa nhiều nên bản thân không tránh khỏi thiếu sót. Mong được sự đóng góp ý kiến của các thầy cô và bạn đọc.

CHƯƠNG I
NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VÀ RỦI RO TÍN DỤNG TRONG NỀN KINH TẾ THỊ TRƯỜNG

I. NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI TRONG NỀN KINH TẾ THỊ TRƯỜNG

1. Khái niệm về ngân hàng thương mại

Ngân hàng thương mại (NHTM) là một bộ phận không thể tách rời khỏi đời sống xã hội, là một sản phẩm đặc biệt của nền kinh tế thị trường. Sự ra đời của NHTM đánh dấu một bước nhảy vọt trong quá trình phát triển đi lên của nhân loại. Ngân hàng thương mại hiện nay là kết quả tất yếu của quá trình phát triển của nền kinh tế tiền tệ. Hệ thống ngân hàng thương mại có một bước lịch sử hình thành và phát triển hết sức riêng biệt với các ngành kinh doanh khác. Hình thức sơ khai là các cơ sở chuyên cất giữ vàng và tiền hộ cho người gửi và nhận được một khoản lệ phí gọi là hoa hồng. Ban đầu, các cơ sở này giữ lại toàn bộ số tiền và vàng của khách hàng, song về sau, qua thực tế hoạt động, họ nhận thấy việc giữ lại 100% tiền gửi của khách hàng là không cần thiết. Vì trường hợp tất cả khách hàng đến rút tiền và vàng cùng một lúc là hầu như không xảy ra. Do vậy, họ quyết định không giữ lại toàn bộ số tiền gửi của khách hàng, số còn lại họ sẽ đầu tư cho vay để thu lợi nhuận. Trên cơ sở tổng số tiền gửi của khách hàng, các cơ sở này có thể sử dụng một phần để đầu tư cho vay và thực hiện một số dịch vụ như thanh toán hộ, chuyển tiền hộ, v.v.. đến lúc này, ngân hàng ra đời.

Pháp lệnh ngân hàng, hợp tác xã tín dụng và công ty tài chính Việt Nam đã định nghĩa ngân hàng thương mại: "Ngân hàng thương mại là một tổ chức kinh doanh tiền tệ mà hoạt động chủ yếu và thường xuyên là nhận tiền gửi của khách hàng với trách nhiệm hoàn trả và sử dụng số tiền đó để cho vay, thực hiện nghiệp vụ chiết khấu các phương tiện thanh toán.

Ngân hàng thương mại giống như các tổ chức kinh doanh khác là hoạt động vì mục đích thu lợi nhuận là tổ chức kinh doanh đặc biệt vì đối tượng

kinh doanh của nó là tiền tệ trong đó hoạt động tín dụng là đặc trưng chủ yếu được thực hiện bằng cách thu hút vốn tiền tệ trong xã hội để cho vay.

2. Các chức năng của Ngân hàng thương mại

2.1. Chức năng làm trung gian tín dụng

Trong quá trình vận động của vốn tiền tệ trong nền kinh tế, tất yếu sẽ xảy ra tình trạng có những chủ thể (bao gồm cả doanh nghiệp, cá nhân và các cơ quan Nhà nước, tổ chức xã hội) có vốn tiền tệ tạm thời nhàn rỗi chưa sử dụng đến, đồng ghời cũng trong quá trình đó lại có những chủ thể có nhu cầu vốn bổ sung tạm thời, song giữa chủ thể này không phải lúc nào cũng trực tiếp thoả mãn lẫn nhau về các nhu cầu về vốn. Với vai trò làm trung gian tín dụng, NHTM đứng ra làm trung gian tập trung huy động các nguồn vốn tạm thời nhàn rỗi của các chủ thể có vốn chưa sử dụng đến để cho các chủ thể thiếu vốn vay. Như vậy, NHTM vừa là người nhận tín dụng (người đi vay) và vừa là người cấp tín dụng (người cho vay).

Chức năng trung gian tín dụng của NHTM có tác dụng rất lớn đối với toàn bộ nền kinh tế, nó làm cho nguồn tiền tệ tạm thời nhàn rỗi được sử dụng triệt để, tăng nhanh tốc độ luân chuyển vốn của toàn xã hội, quá trình tái sản xuất nhờ vậy được tiến hành liên tục, khẩn trương và mở rộng.

2.2. Chức năng làm trung gian thanh toán

Thực hiện chức năng này, NHTM thay mặt cho khách hàng tiến hành các nghiệp vụ có tính chất kỹ thuật liên quan đến sự vận động của vốn tiền tệ của khách hàng. Nghiệp vụ này bao gồm: Bảo quản tiền tệ, tiến hành thanh toán theo uỷ nhiệm của khách hàng, nhập tiền vào tài khoản, theo dõi sổ sách… Nghĩa là ngân hàng đứng ra làm trung gian thanh toán giữa các khách hàng, giúp họ không phải trực tiếp thanh toán với nhau. Công việc này của ngân hàng ngày càng mở rộng về quy mô và phạm vi. Ngày nay, NHTM thực hiện đại bộ phận các khoản chi trả về hàng hoá và dịch vụ của các doanh nghiệp và cả một bộ phận chi trả của cá nhân.

Chức năng này có mối quan hệ gắn bó hữu cơ với chức năng trung gian tín dụng. Việc mở tài khoản của khách hàng, nhận tiền gửi và thanh toán hộ khách hàng đã tạo ra cơ sở để ngân hàng có thêm nguồn vốn để mở rộng cho vay. K. Mark đã viết: "Công việc của người thủ quỹ chính là ở chỗ làm trung gian thanh toán. Khi ngân hàng xuất hiện thì chức năng này được chuyển giao sang ngân hàng. Tuy nhiên, khác với nghề kinh doanh tiền tệ dưới hình thức ban đầu giản đơn và thuần tuý của nó - nghĩa là tách khỏi chế độ tín dụng - trong ngân hàng, thì chức năng trung gian tín dụng gắn bó một cách chặt chẽ với trung gian thanh toán. Ngân hàng dùng số tiền của nhà tư bản này để cho vay".

Chức năng này tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp trong quan hệ thanh toán với nhau, làm giảm đi đáng kể những chi phí có liên quan đến lưu thông tiền mặt đối với từng doanh nghiệp cũng như đối với toàn xã hội.

2.3. Chức năng "tạo tiền"

Hai chức năng làm trung gian tín dụng và trung gian thanh toán là tiền đề phát sinh chức năng "tạo tiền" của NHTM. Quá trình tạo tiền của hệ thống NHTM là quá trình mở rộng nhiều lần tiền gửi thông qua kỳ hạn. Quá trình này được thực hiện thông qua hoạt động tín dụng và tổ chức thanh toán không dùng tiền mặt trong hệ thống ngân hàng.

Nếu chỉ xét thuần tuý khả năng tạo ra ngoại tệ thì với một khoản dự trữ mới được cung cấp thêm, toàn bộ hệ thống NHTM có thể tạo ra được một lượng tiền gửi qua ngân hàng gấp nhiều lần dự trữ ban đầu mà họ nhận được. Lượng tiền này tỷ lệ nghịch với tỷ lệ dự trữ bắt buộc và tỷ lệ thuận với lượng dự trữ mới được cung cấp ban đầu, điều này được biểu hiện qua công thức sau:

Lượng tiền gửi;mở rộng = **Error!** x Lượng dự trữ mới

Tuy nhiên, việc mở rộng tiền gửi như trên mới chỉ là khả năng mà thôi. Mức độ mở rộng tiền gửi của NHTM lên bao nhiêu lần còn phụ thuộc vào nhiều yếu tố khác như: Tỷ lệ rút tiền mặt của khách hàng, mức độ sử dụng số

vốn khả dụng của ngân hàng để cho vay,… chức năng này đã tạo thêm nguồn vốn cho các NHTM để mở rộng khả năng cho vay.

Các chức năng của NHTM có mối quan hệ bổ sung hỗ trợ lẫn nhau, trong đó chức năng tín dụng là chức năng cơ bản tạo cơ sở cho việc thực hiện các chức năng khác. Đồng thời thực hiện tốt chức năng trung gian thanh toán và "tạo tiền" góp phần mở rộng hoạt động của chức năng trung gian thanh toán.

3. Các nghiệp vụ của NHTM

3.1. Nghiệp vụ tài sản nợ (nghiệp vụ hình thành nguồn vốn của NHTM).

Đây là nghiệp vụ hình thành nguồn vốn của NHTM. Nguồn vốn của NHTM gồm có:

* Vốn tự có và coi như tự có gồm:

- Vốn pháp định: Là mức vốn tối thiểu phải có khi thành lập ngân hàng, nó được hình thành tuỳ theo tính chất sở hữu của các ngân hàng.

- Quỹ dự trữ: Gồm hai loại là: Quỹ dự trữ để bổ sung vốn điều lệ và quỹ dự trữ đặc biệt để bù đắp rủi ro.

- Vốn coi như tự có gồm: Lợi nhuận chưa chia hoặc các quỹ chưa sử dụng như quỹ phát triển kỹ thuật nghiệp vụ ngân hàng, quỹ khen thưởng, quỹ phúc lợi, khấu hao tài sản cố định.

* Vốn huy động: Ngân hàng huy động tiền gửi với các hình thức:

- Tiền gửi không kỳ hạn: Là khoản tiền gửi mà người gửi có thể rút ra sử dụng bất kỳ lúc nào. Bộ phận tiền gửi này bao gồm: tiền gửi thanh toán được bảo quản trên hai tài khoản là tài khoản séc và tài khoản vãng lai. Ngoài ra còn có tiền gửi không kỳ hạn để đảm bảo an toàn tài sản của khách hàng và tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn của các tầng lớp dân cư với tính chất là các khoản tiền để dành.

- Tiền gửi có kỳ hạn: Là loại tiền gửi có quy định cụ thể về thời gian rút tiền của khách hàng.

Cùng với việc huy động tiền gửi, ngân hàng còn huy động vốn bằng các hình thức khác như: phát hành chứng chỉ tiền gửi, phát hành trái phiếu.

- Vốn đi vay: Gồm có:

+ Vay NHTM và các tổ chức tín dụng trên thị trường liên ngân hàng.

+ Vay ngân hàng trung ương mà cụ thể là xin tái cấp vốn tại ngân hàng trung ương.

+ Vay nước ngoài và các tổ chức tín dụng khác.

* Các nguồn vốn khác: Vốn thanh toán và vốn phát sinh từ các nghiệp vụ đại lý.

Trong cơ cấu nguồn vốn của NHTM, vốn tự có và coi như tự có chiếm tỷ trọng nhỏ nhưng mang tính chất ổn định và là cơ sở cho việc thu hút các nguồn vốn khác. Vốn huy động chiếm tỷ trọng lớn nhưng thường xuyên biến động, nhất là bộ phận tiền gửi không kỳ hạn, nhưng nó lại là bộ phận vốn quan trọng trong hoạt động của ngân hàng, do đó, ngân hàng phải thường xuyên tìm mọi biện pháp để mở rộng phần vốn này.

3.2. Nghiệp vụ tài sản có (Nghiệp vụ sử dụng vốn của NHTM)

Trên cơ sở hình thành các nguồn vốn, NHTM sử dụng vốn vào các nghiệp vụ sau:

* Nghiệp vụ ngân quỹ

- Duy trì một mức tiền mặt tại quỹ để đáp ứng yêu cầu chi trả tiền mặt thường xuyên cho khách hàng.

- Tiền gửi của NHTM tại ngân hàng trung ương (NHTW) gồm tiền gửi dự trữ bắt buộc và tiền gửi thanh toán để phục vụ các khoản thanh toán giữa các ngân hàng qua vai trò trung gian thanh toán của NHTM.

- Tiền gửi tại các NHTM để có thể thực hiện nghiệp vụ thanh toán, chuyển tiền cho khách hàng.

* Nghiệp vụ cho vay của NHTM

- Nghiệp vụ chiết khấu: Thực chất đây là nghiệp vụ cho vay ngắn hạn nhưng khoản cho vay mang tính chất đặc biệt vì người vay chuyển quyền đòi nợ trên thương phiếu sang ngân hàng.

- Cho vay ứng trước: Thực hiện trên cơ sở hợp đồng tín dụng trong đó khách hàng được sử dụng tiền vay trong một thời hạn nhất định.

- Cho vượt chi trên tài khoản vãng lai: là hình thức cấp tín dụng đặc biệt, trong đó khách hàng được phép dư nợ trên tài khoản vãng lai theo một hạn mức tín dụng trên cơ sở hợp đồng tín dụng.

- Tín dụng ngân quỹ

- Tín dụng bằng chữ ký

- Tín dụng thuê mua

- Tín dụng trả góp

Trong các nghiệp vụ tài sản có thì nghiệp vụ cho vay là nghiệp vụ sinh lời chủ yếu đối với NHTM nhưng cũng là nghiệp vụ có khả năng gặp rủi ro nen ngân hàng phải hết sức chú ý khi thực hiện nghiệp vụ này. Nghiệp vụ ngân quỹ không có khả năng sinh lời nhưng lại đảm bảo duy trì khả năng thanh toán.

* Nghiệp vụ đầu tư

- Đầu tư theo dự án ngân hàng

- Đầu tư vào lĩnh vực chứng khoán: chứng khoán nhà nước, cổ phiếu, trái phiếu công ty.

3.3. Các nghiệp vụ khác của NHTM (Nghiệp vụ trung gian)

* Nghiệp vụ thu chi chuyển tiền cho khách hàng

* Nghiệp vụ đại lý về chứng khoán: phát hành, mua bán, bảo quản chứng khoán cho khách hàng.

* Nghiệp vụ mua bán, bảo quản vàng bạc đá quý và ngoại tệ

* Nghiệp vụ uỷ thác của khách hàng quản lý tài sản theo thư, theo hợp đồng.

* Nghiệp vụ tư vấn về đầu tư.

* Nghiệp vụ thanh lý tài sản khi doanh nghiệp giải thể, phá sản.

Các nghiệp vụ của NHTM có quan hệ là bổ sung hỗ trợ lẫn nhau trong đó nghiệp vụ tài sản nợ là cơ sở để thực hiện nghiệp vụ tài sản có. Nghiệp vụ tài sản có làm tăng khả năng sinh lời của các ngân hàng, góp phần làm tăng khả năng huy động vốn. Thực hiện tốt nghiệp vụ trung gian sẽ tạo điều kiện tăng nguồn vốn và sử dụng vốn vì nghiệp vụ trung gian vừa và nghiệp vụ tài sản nợ và vừa là nghiệp vụ tài sản có.

II. HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG VÀ RỦI TO TÍN DỤNG CỦA NHTM

1. Hoạt động tín dụng của ngân hàng

a) Tín dụng ngân hàng

Mặc dù tín dụng ngân hàng ra đời từ rất lâu nhưng đến nay, định nghĩa về tín dụng vẫn chưa được thống nhất. Khái niệm "Tín dụng" có nguồn gốc từ thuật ngữ La tinh "Creditium" có nghĩa là sự tin tưởng. Có thể hiểu tín dụng là một sự ứng trước "giá trị hiện tại" để đổi lấy "giá trị tương lai" với mong muốn rằng "giá trị tương lai" sẽ lớn hơn "giá trị hiện tại".

Theo K.Mark thì "Tín dụng - dưới hình thức biểu hiện của nó là sự tín nhiệm ít nhiều có căn cứ đã khiến người này giao cho người khác một số tư bản nào đó dưới hình thái hàng hoá được đánh giá thành một số tiền nhất định. Số tiền này bao giờ cũng phải được trả lại trong một thời gian đã được ấn định. Như vậy, tín dụng có đặc điểm cơ bản là:

- Người sở hữu có một số vốn (biểu hiện bằng hàng hoá hay tiền) chuyển giao cho người khác sử dụng trong một thời gian nhất định.

- Hết thời hạn sử dụng, người sử dụng vốn phải hoàn trả vốn cho người chủ sở hữu với một giá trị lớn hơn. Phần chênh lệch đó gọi là lãi suất tín dụng. Như vậy, trong quan hệ tín dụng, người cho vay chỉ trao đổi quyền sử dụng vốn chứ không trao đổi quyền sở hữu vốn cho người đi vay.

b) Các hình thức tín dụng ngân hàng trong nền kinh tế thị trường

- Tín dụng vãng lai: Là hình thức tín dụng phổ biến nhất đóng vai trò quan trọng trong các hoạt động kinh tế.

Tín dụng vãng lai là một hoạt động vay mượn thường xuyên do ngân hàng thực hiện với một giá trị tiền tệ phù hợp với sự thoả thuận trong hợp đồng. Hình thức tín dụng này giúp cho khách hàng của ngân hàng có đủ vốn để đảm bảo cho hoạt động kinh doanh của mình không bị ngừng trệ do thiếu vốn khả dụng.

- Tín dụng nhận trả: Là hình thức tín dụng do ngân hàng thanh toán cho người cần kỳ phiếu tới hạn trả. Vì ở đây ngân hàng nhận trả cho tín dụng này, đây là sự đảm bảo chắc chắn cho người thứ ba khi người này cầm kỳ phiếu nhận trả, thực chất của loại tín phiếu này là cấp vốn ngắn hạn "tín dụng ngắn hạn" để bổ sung vào vốn lưu động cho người vay. Hình thức tín dụng này cũng có tác dụng giúp cho hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp không bị gián đoạn do thiếu vốn lưu động.

- Tín dụng chiết khấu: Ngân hàng thực hiện nghiệp vụ chiết khấu bằng cách bỏ tiền ra "mua" các kỳ phiếu, hoá đơn chứng từ xuất khẩu… với giá mua là toàn bộ số tiền trả nợ cho các chứng từ đó trừ đi lãi suất chiết khấu, hoa hồng và các khoản chi phí khác. Thực chất của hoạt động tín dụng này là ngân hàng cấp tín dụng ngắn hạn cho người bán (cung cấp hàng hoá trong trường hợp nưgời bán chưa thu được tiền hàng).

- Tín dụng cầm đồ: Là hình thức cho vay thế chấp tài sản nhưng tài sản thế chấp chỉ là động sản dễ tiêu thụ như vàng, bạc, đá q uý. Tín dụng cầm đồ chủ yếu dùng để cấp phát cho lĩnh vực sản xuất kinh doanh theo thời vụ, khối lượng cho vay thường bằng 60-70% giá trị tài sản đem đi cầm tuỳ theo mức độ thanh khoản của tài sản mà giá trị cho vay lớn hơn hoặc giảm đi.

- Tín dụng thuê mua: Là hình thức tín dụng mới xuất hiện ở Việt Nam, hình thức tín dụng này nhằm mục đích cấp phát vốn cho các doanh nghiệp để đổi mới tài sản dưới hình thức cho thuê, bán trả góp từng phần các máy móc thiết bị, công nghệ sản xuất và nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh mà không cần đầu tư một số lượng vốn quá lớn và bên cạnh đó dễ dàng thay đổi được thiết bị nếu chúng lạc hậu.

Ngoài ra, còn có một số hình thức tín dụng khác như:

- Tín dụng trả nhiều lần (trả góp)
- Tín dụng bảo lãnh, tín dụng liên kết…

Hoạt động tín dụng là một hoạt động có vai trò quan trọng trong sự phát triển của nền kinh tế. Nó có tác dụng thúc đẩy lực lượng sản xuất phát triển, tín dụng đáp ứng nhu cầu vốn để duy trì quá trình sản xuất kinh doanh, đồng thời đầu tư phát triển kinh tế, thúc đẩy sự lưu thông hàng hoá trong sản xuất, kinh doanh tiền tệ. Tín dụng là một công cụ thúc đẩy mạnh mẽ quá trình tích tụ tập trung sản xuất, thúc đẩy hoạt động sản xuất kinh doanh có hiệu quả hơn. Tín dụng góp phần điều hoà nhu cầu về vốn trong xã hội, tạo sự cân bằng giữa cung và cầu về vốn, đảm bảo cho các doanh nghiệp hoạt động bình thường, giải quyết các nhu cầu thừa thiếu vốn tạm thời. Tín dụng còn được gọi là đòn bẩy trong việc thực hiện chính sách kinh tế vĩ mô của Nhà nước.

Tín dụng có chức năng tập trung và phân phối lại vốn tiền tệ tạm thời nhàn rỗi trên nguyên tắc hoàn trả lại. Tín dụng có tác dụng tăng tốc độ chu chuyển vốn, tiết kiệm được chi phí lưu thông, kiểm soát các hoạt động kinh tế bằng đồng tiền.

Như vậy, hoạt động tín dụng và sự phát triển kinh tế có mối quan hệ biện chứng với nhau, hỗ trợ nhau cùng phát triển. Hoạt động tín dụng tồn tại và phát triển trong nền kinh tế thị trường là một tất yếu khách quan. Tuy nhiên, hoạt động tín dụng luôn tồn tại hai mặt mạnh và yếu. Nếu hoạt động tín dụng diễn ra một cách hoàn hảo theo đúng nguyên tắc và những cam kết thì nó sẽ thúc đẩy các quan hệ kinh tế diễn ra nhanh hơn, có hiệu quả hơn và qua đó thúc đẩy sự phát triển kinh tế. Nhưng khi rủi ro tín dụng xảy ra, không những nó ảnh hưởng trực tiếp tới hoạt động sản xuất kinh doanh của các tổ chức kinh doanh chịu rủi ro mà còn ảnh hưởng không tốt đến các quan hệ tài chính tiền tệ. Để phát huy vai trò quan trọng của tín dụng đối với nền kinh tế, các NHTM thường xuyên quan tâm tới vấn đề an toàn vốn trong kinh doanh

bởi lẽ trong quá trình hoạt động của mình, các NHTM luôn phải đương đầu với những rủi ro đặc biệt là rủi ro tín dụng.

2. Rủi ro tín dụng của NHTM

a) Định nghĩa hay khái niệm về rủi ro tín dụng ngân hàng

Trong cơ chế quản lý kế hoạch tập trung với hệ thống ngân hàng độc quyền, rủi ro tín dụng ít được đề cập tới, khi rủi ro tín dụng xảy ra thì ngân hàng thường sử dụng các biện pháp hành chính để ngăn chặn như: Phát hành thêm tiền, không cho doanh nghiệp và cá nhân rút tiền mặt,… Nhưng khi chuyển sang nền kinh tế thị trường, hiện tượng mất khả năng thanh toán ở doanh nghiệp này, cá nhân kia hay cho vay không thu hồi được nợ, người gửi tiền rút tiền ồ ạt khỏi ngân hàng, các ngân hàng kinh doanh thua lỗ hoặc thậm chí phá sản là hiện tượng có nhiều khả năng xảy ra. Như vậy, khi cho vay một khoản vốn, người cho vay tự nhủ liệu khoản vốn này có được hoàn trả trong tương lai hay không? Điều này có nghĩa là một khả năng rủi ro đang chờ đón họ. Nước ta, trong công cuộc đổi mới kinh tế, vấn đề về vốn trở thành một vấn đề hết sức nóng bỏng và cấp bách. Thị trường ngân hàng kinh doanh là thị trường có nhiều rủi ro nhất. Rủi ro có thể xảy ra trong bất kỳ một nghiệp vụ nào với những mức độ khác nhau. Tuy nhiên, việc tìm ra một phương pháp thực hiện các nghiệp vụ có thể hoàn toàn loại trừ được rủi ro và có thể đảm bảo được một kết quả tài chính nhất định là một việc không thể thực hiện được. Chúng ta chỉ có thể lường trước và hạ thấp rủi ro đến mức thấp nhất.

Vậy rủi ro là gì? Có thể nói rủi ro là mối đe doạ bị tổn thất một phần nguồn vốn của mình, không đạt được thu nhập hay đòi hỏi các khoản chi phí bổ sung. Bất kỳ một hoạt động nào cũng không thể tránh khỏi có quan hệ với một loại rủi ro nhất định - rủi ro đó có thể dẫn đến thua lỗ. Trong kinh doanh thường có các loại rủi ro khác nhau. Có loại rủi ro có mối quan hệ với tai nạn, hoả hoạn, cướp bóc và thường xuyên được bảo hiểm, nhưng cũng có những loại rủi ro có mối quan hệ với các đe doạ khác như rủi ro do thị trường không thừa nhận sản phẩm của ngân hàng, do phá sản chiến lược đã đề ra có thể do

sự thay đổi của luật pháp, v.v.. Trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng, cùng với sự phát triển của tín dụng ngân hàng là sự tăng lên của rủi ro tín dụng. Vì vậy, chúng ta cần phải hiểu ro rủi ro tín dụng là gì? và nguyên nhân xuất hiện của nó để tìm cách đề phòng, hạn chế đến mức tối đa sự xuất hiện rủi ro trong quá trình hoạt động tín dụng của ngân hàng.

Sau khi nghiên cứu hoạt động của NHTM và khái niệm về tín dụng ngân hàng trong nền kinh tế thị trường, chúng ta có thể đi đến một khái niệm về rủi ro tín dụng ngân hàng như sau:

"Rủi ro tín dụng là sự xuất hiện các biến cố không bình thường trong quan hệ tín dụng, gây hậu quả xấu đến hoạt động như mất mát, thiệt hại về tài sản, thu nhập của ngân hàng".

Những biến cố trong rủi ro tín dụng bao gồm: Cho vay không thu hồi được nợ, thiếu vốn để chi trả cho khách hàng gửi tiền. (Mọi hoạt động tín dụng đều chứa đựng những rủi ro không loại trừ bất kỳ một loại hình tín dụng nào đồng thời nó có ý nghĩa quan trọng và sâu sắc đặc biệt trong tín dụng thương mại. Hoạt động tín dụng cũn là một loại hình kinh doanh, lúc nào cũng tiềm ẩn những rủi ro). Tuy nhiên, rủi ro tín dụng ngân hàng có những nét riêng biệt với những rủi ro tín dụng thương mại. Rủi ro tín dụng thương mại được giới hạn trong phạm vi hàng hoá còn tín dụng ngân hàng là tín dụng bằng tiền.

b) Khả năng của rủi ro tín dụng và sự tồn tại khách quan của nó

Rủi ro trong kinh doanh nói chung là điều không thể tránh khỏi song khả năng xảy ra rủi ro tín dụng ngân hàng vừa phụ thuộc vào hiệu quả của hoạt động tín dụng lại vừa phụ thuộc vào kết quả kinh doanh của khách hàng. Nếu doanh nghiệp là khách hàng của ngân hàng hoạt động thua lỗ, phá sản, điều này sẽ dẫn đến khả năng doanh nghiệp không trả được nợ vay của ngân hàng. Do đó, ngân hàng không thu được nợ và rủi ro xảy ra.

Rủi ro tín dụng tập trung chủ yếu ở hai mặt huy động và cho vay. Trong kinh doanh tiền tệ, một trong những nguồn vốn lớn của ngân hàng để cho vay

là tiền gửi không kỳ hạn. Tiền gửi thanh toán và tiền gửi không kỳ hạn khách hàng có thể xảy ra bất cứ lúc nào tuỳ theo nhu cầu mà ngân hàng phải có trách nhiệm đáp ứng kịp thời và đầy đủ. Trong quá trình kinh doanh, ngân hàng phải có phần dự trữ để đảm bảo khả năng thanh toán, tuy nhiên, nếu để quỹ dự trữ quá lớn thì khả năng cho vay sinh lời sẽ giảm sút. Vì vậy, ngân hàng phải tính toán để điều hoà hai yêu cầu:

- Đảm bảo khả năng thanh toán kịp thời và đầy đủ.
- Cho vay để tạo khả năng sinh lời cao nhất.

Trong cơ chế thị trường, các hiện tượng kinh tế có những biến đổi thật đa dạng và bất ngờ. Việc dự đoán biến động của thị trường chỉ mang tính tương đối, rủi ro có thể xảy ra bất kỳ lúc nào đặc biệt là trong thời kỳ lạm phát và suy thoái kinh tế. rủi ro tín dụng thường do khách hàng vay vốn, sự yếu kém của ngân hàng trong quản lý hay sự chủ quan của ngân hàng trong quá trình xét duyệt cho vay mang lại.

c) Hậu quả của rủi ro tín dụng

Khi rủi ro tín dụng xảy ra sẽ dẫn đến rủi ro mất khả năng thanh toán, ngân hàng không có tiền để trang trải nợ nần cho khách hàng, mất uy tín trước khách hàng. Khách hàng ồ ạt đến rút tiền điều này có thể đưa ngân hàng đến chỗ phá sản hoặc vỡ nợ. Mặt khác, do tính riêng biệt của hàng hoá ngân hàng, một ngân hàng phá sản thì theo phản ứng dây chuyền, có thể sẽ kéo theo sự phá sản của hàng loạt các ngân hàng khác. Các cuộc khủng hoảng ngân hàng thường kéo theo sự suy thoái kinh tế, ảnh hưởng sâu sắc đến đời sống xã hội.

Thực tế ở Việt Nam sau đợt khủng hoảng vào những năm 1989-1990 dẫn tới hàng loạt xí nghiệp bị phá sản, hàng loạt các hợp tác xã tín dụng bị đổ bể đã gây tâm lý hoang mang trong dân chúng. Hầu hết các NHTM Việt Nam đều có nợ quá hạn không thể thu hồi, để lại một thực trạng nhiều năm kinh doanh không có lãi.

Chính vì các hậu quả nghiêm trọng khi rủi ro xảy ra đối với hoạt động kinh doanh của ngân hàng nói riêng và đối với sự phát triển của cả nền kinh tế

nói chung mà chúng ta phải nghiên cứu để tìm ra các biện pháp nhằm hạn chế rủi ro tín dụng.

d) Các loại rủi ro tín dụng

1. Rủi ro tín dụng ngắn hạn

Tín dụng ngắn hạn nhằm bổ sung vốn lưu động còn thiếu phát sinh trong quá trình kinh doanh của các đơn vị sản xuất trong nền kinh tế. Như vậy, tín dụng ngắn hạn chỉ cung cấp một phần chứ không phải toàn bộ số vốn lưu động trong một thời gian ngắn.

Đối với loại tín dụng này, rủi ro thường xảy ra khi cán bộ tín dụng phạm phải sai lầm trong quá trình tính toán hiệu quả đầu tư và thiếu cẩn trọng trong công tác thẩm định. Để khắc phục được loại rủi ro này, chúng ta phải xem xét kỹ lưỡng để đưa ra các kết luận đúng đắn về tình hình tài chính của doanh nghiệp, nâng cao chất lượng của công tác thẩm định.

2. Rủi ro tín dụng trung, dài hạn

Tín dụng trung dài hạn là khoản vay với mục đích đầu tư xây dựng cơ bản, mua sắm tài sản cố định. Tín dụng trung và dài hạn là khoản đầu tư có thời hạn thu hồi vốn dài, đối với tín dụng trung hạn là từ 1 đến 3 năm, đối với tín dụng dài hạn là trên 5 năm. Ngoài các đặc điểm trên, tín dụng trung và dài hạn còn có một đặc điểm quan trọng là có số lượng lớn.

Rủi ro tín dụng trung và dài hạn thường xảy ra khi có những diễn biến bất lợi trong quá trình xây dựng và tiến hành sản xuất kinh doanh do thời gian thu hồi vốn quá dài. Ngoài các thông số kinh tế, kỹ thuật các nhà đầu tư cần phải tính đến các biến động về chính trị, chính sách của nhà nước (các yếu tố phi kinh tế) nếu không rất dễ dẫn tới rủi ro gây thiệt hại lớn cho hoạt động tín dụng của ngân hàng.

Để tránh được loại rủi ro này, các nhà đầu tư cần phải tính, cân nhắc một cách chính xác và tỷ mỷ hiệu quả của dự án đầu tư trong quá trình thực hiện dự án. Trong đó có một số yếu tố cực kỳ quan trọng về kinh tế kỹ thuật như: nguyên nhiên vật liệu đầu vào, khả năng tiêu thụ sản phẩm đầu ra, các

sản phẩm cùng loại và sản phẩm thay thế hiện đang có bán trên thị trường, xu hướng và thái độ của thị trường đối với loại sản phẩm này, lựa chọn công nghệ phù hợp, khả năng làm chủ công nghệ của chủ đầu tư, v.v.. và các yếu tố phi kinh tế khác như: Chính sách của Nhà nước đối với ngành nghề, sản phẩm sau đầu tư, năng lực và uy tín của bên cung cấp thiết bị công nghệ…

3. Rủi ro tín dụng chiết khấu

Tín dụng chiết khấu là một nghiệp vụ tín dụng ngắn hạn, qua dó khách hàng chuyển quyền sở hữu thương phiếu chưa đến hạn thanh toán cho ngân hàng để nhận về một khoản tiền bằng mệnh giá thương phiếu trừ đi lãi suất chiết khấu và phí hoa hồng. Hình thức chiết khấu các thương phiếu được lập trên cơ sở hợp đồng kinh tế được pháp luật thừa nhận.

Thương phiếu giả là loại hình gây nhiều rủi ro nhất trong nghiệp vụ chiết khấu. Thương phiếu này được thành lập khi không có một quan hệ thương mại tương ứng nhằm mục đích đánh lừa ngân hàng. Thương phiếu giả tạo có các loại sau:

- Thương phiếu trống: người bị ký phát không có hoặc không biết.
- Thương phiếu được lập có sự đồng lão giữa người ký phát và người bị ký phát.
- Thương phiếu trống hỗ tương: là thương phiếu được lập trên cơ sở thoả thuận giữa hai bên mà thực chất là sự giúp đỡ ngân quỹ cho người phát lệnh.

Để hạn chế rủi ro trong hoạt động chiết khấu cần:

- Xem xét kỹ tính chất pháp lý của thương phiếu
- Xem xét tính thương mại của thương phiếu
- Đánh giá khả năng trả nợ của người bị ký phát

4. Rủi ro tín dụng thuê mua

Tín dụng thuê mua là hình thức cho thuê tài sản chuyên dùng kèm theo lời hứa sẽ bán lại về sau, chậm nhất là sau khi kết thúc hợp đồng cho người thuê với giá thoả thuận. Các thành viên tham gia tín dụng thuê mua gồm:

- Người đi thuê - tức là các doanh nghiệp
- Người cho thuê - ở đây là các ngân hàng

Người đi thuê sẽ tìm và lựa chọn tài sản cần thuê ở người cho thuê, người cho thuê sẽ gửi đơn đặt hàng tới nhà cung cấp thiết bị và chịu trách nhiệm thanh toán sau đó giao tài sản cho người đi thuê. Thuê mua bất động sản và thuê mua động sản. Khả năng rủi ro đối với hình thức tín dụng này là tương đối thấp.

Tín dụng thuê mua là hình thức tín dụng có độ an toàn tương đối cao vì trong suốt quá trình thực hiện hợp ồng thuê mua, tài sản vẫn thuộc quyền sở hữu của ngân hàng. Tài sản cho thuê tồn tại dưới hình thái vật chất tương đối ổn định về dễ quản lý. Tuy nhiên, rủi ro vẫn có thể xảy ra khi người đi thuê bị thiên tai, hoả hoạn gây ra thiệt hại cho tài sản thuê mua hay sự tiến bộ của khoa học kỹ thuật khiến nó trở nên lỗi thời không phù hợp với thời đại dẫn tới khả năng sử dụng thiết bị giảm đi và làm ảnh hưởng tới việc thu nợ.

Trên đây là các loại rủi ro tín dụng cơ bản nhất trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Tuy nhiên khả năng, mức độ xảy ra rủi ro ở mỗi loại là khác nhau. Tuỳ vào mức độ hoạt động của mỗi ngân hàng mà chúng ta phải đưa ra những biện pháp ngăn ngừa và hạn chế rủi ro hợp lý nhất.

3. Những nguyên nhân chủ yếu gây ra rủi ro tín dụng

3.1. Những thông tin không cân xứng, sự lựa chọn đối nghịch và rủi ro đạo đức

Như chúng ta đã biết các giao dịch trên thị trường tài chính thực chất là những hoạt động dịch chuyển vốn lẫn nhau. Nên tồn tại một thực tế là một bên thường không biết tất cả những gì mà họ cần biết về bên kia để có những quyết định đúng đắn. Sự không cân bằng về thông tin mà mỗi bên có được được gọi là thông tin không cân xứng. Ví dụ: Một người vay một món tiền cần có thông tin không cân xứng. Ví dụ: một người vay một món tiền cần có thông tin về lợi tức tiềm ẩn và rủi ro kèm theo với dự án đầu tư mà người này có dự tính tiến hành. Việc thiếu thông tin tạo ra những vấn đề trong hệ thống

tài chính ở hai mặt: Sự lựa chọn đối nghịch trước khi cuộc giao dịch diễn ra và rủi ro đạo đức sau khi cuộc giao dịch xảy ra.

Chọn lựa đối nghịch là do thông tin không cân xứng tạo ra trước khi diễn ra cuộc giao dịch. Chọn lựa đối nghịch xảy ra khi những người đi vay có nhiều khả năng tạo ra một kết cục không mong muốn (đối nghịch) - tức là rủi ro không trả được nợ - là những người tích cực tìm vay nhất và do là có khả năng được lựa chọn nhất. Do việc lựa chọn đối nghịch nên dẫn đến khả năng là các món cho vay được thực hiện cho những trường hợp rủi ro không trả được nợ, còn trường hợp không cho vay lại là những trường hợp có thể trả được nợ. Ví dụ: có hai nhà kinh doanh A và B; A là người thận trọng, chỉ vay tiền khi có đầu tư mà tin chắc sẽ đem lại kết quả. Còn B thì khác, có xác suất rủi ro cao nhưng lợi nhuận dự tính cũng sẽ lớn.

Do vậy mà ai trong số A và B sẽ tích cực vay tiền trên thị trường - tất nhiên là B bởi vì nếu thành công, B sẽ thu được nhiều tiền.

Nếu biết rõ cả A và B tức là thông tin cân bằng thì ta sẽ không có khó khăn gì, bởi vì khi ấy ta biết rằng khả năng trả nợ của B là thấp và do đó không cho B vay. Nhưng nếu vì không có đầy đủ thông tin, rất có thể ta sẽ quyết định cho B vay mà không cho A vay - như vậy một sự lựa chọn đối nghịch sẽ làm chúng ta tăng khả năng rủi ro của mình: cho B vay, từ chối A hoặc từ chối cả A và B đều mất cơ hội thu lợi nhuận.

Rủi ro đạo đức: Là một vấn đề do thông tin không cân xứng tạo ra sau khi cuộc giao dịch diễn ra. Rủi ro đạo đức xảy ra khi người cho vay phải chịu một rủi ro là người vay có ý muốn thực hiện những hoạt động không tốt (thiếu đạo đức) xét theo quan điểm của người cho vay, bởi vì những hoạt động này khiến ít có khả năng để món vay sẽ được hoàn trả, sẽ gây rủi ro cho người cho vay.

Ví dụ: Ông X vay ngân hàng 1 triệu đồng để phát triển sản xuất theo hợp đồng tín dụng đã ký với ngân hàng. Nhưng khi nhận được tiền ngân hàng, ông nẩy ý định mua sổ số cả triệu đồng với hy vọng nếu trúng giải thì ông sẽ

lấy số tiền đó để trả ngân hàng còn nếu không thì ông sẽ khất nợ hoặc bỏ trốn, ngân hàng sẽ bị rủi ro. Nếu ngân hàng biết được ý định mua sổ xố của ông X, tức là có đầy đủ thông tin về ông - ngân hàng sẽ ngăn cấm, đòi lại số tiền 1 triệu đồng hoặc không cho ông tay vay nữa. Như vậy, rủi ro đạo đức do thiếu thông tin đã làm ngân hàng phải chịu rủi ro tín dụng.

Như vậy, khi ngân hàng đóng vai trò là người cho vay nếu thông tin không cân xứng trên thị trường tài chính, tất yếu sẽ phát sinh rủi ro ngân hàng.

Mặt khác, khi đóng vai trò người đi vay: ngân hàng làm tăng nguồn vốn hoạt động của mình bằng cách huy động của cá nhân, các tổ chức xã hội. Nếu có thông tin đầy đủ về ngân hàng như nguồn vốn tự có, khả năng thanh toán, tình hình kinh doanh… các cá nhân hay tổ chức xã hội sẽ quyết định có gửi tiền ở ngân hàng hay không? Ngược lại, nếu thông tin về ngân hàng không đầy đủ, khi đó sự lựa chọn đối nghịch sẽ xuất hiện và làm cản trở việc huy động vốn của ngân hàng. Người ta sẽ nghi ngờ về khả năng thanh toán của ngân hàng, cho dù ngân hàng hoàn toàn không có ý định thực hiện những kết cục không mong muốn. Sự lựa chọn đối nghịch trong trường hợp này làm cho ngân hàng bị rủi ro vì hạn chế khả năng huy động vốn và làm ảnh hưởng tới hoạt động tín dụng của ngân hàng, ngân hàng không có đủ vốn để mở rộng hoạt động tín dụng và khả năng thanh toán sẽ khó khăn, chính vì thế nó đã đặt ngân hàng vào nguy cơ có thể bị rủi ro và lớn hơn nữa có thể bị đóng của hoặc vỡ nợ.

Qua đó ta thấy, thông tin không cân xứng đã dẫn tới sự lựa chọn đối nghịch và rủi ro đạo đức làm cho ngân hàng đứng trước nguy cơ rủi ro. Cho nên, trong hoạt động kinh doanh của mình, ngân hàng phải giải quyết vấn đề thông tin không cân xứng để có thể hạn chế được tối đa rủi ro tín dụng và thoát khỏi nguy cơ bị vỡ nợ, thu được lợi nhuận trong kinh doanh.

3.2. Sự điều khiển của "Bàn tay vô hình" - cơ chế thị trường

Khi hoạt động kinh doanh trong nền kinh tế thị trường, mặc dù có sự quản lý vĩ mô của Nhà nước, nhưng bất kỳ một doanh nghiệp nào hay một hoạt động kinh tế nào cũng đều chịu sự chi phối của bàn tay vô hình là cơ chế thị trường rất lớn. Chính vì thế rủi ro các hoạt động kinh doanh là không thể không xảy ra. Và điều này cũng không loại trừ hoạt động kinh doanh tiền tệ.

a) Về phía khách hàng của ngân hàng

Nền kinh tế là một cơ thể sống, các chủ thể trong nền kinh tế đều có liên quan và tác động lẫn nhau. Sự rủi ro vỡ nợ của một hay một số khách hàng trong một ngành nào đó sẽ ảnh hưởng không chỉ đến riêng ngành đó mà đến cả các ngành khác có liên quan. Đối với ngân hàng cũng vậy, tất cả các nguyên nhân gây nên rủi ro đối với khách hàng của ngân hàng thì cũng là các nguyên nhân gây ra rủi ro đối với ngân hàng.

Ngân hàng đóng vai trò chủ nợ, dùng nguồn vốn huy động để cho các cá nhân và các doanh nghiệp vay, một khi các bên vay vốn ngân hàng khong thanh toán tiền vay ngân hàng đúng hạn hoặc không trả được vốn vay cho ngân hàng thì lúc đó rủi ro tín dụng xảy ra. Trong nền kinh tế thị trường, mức độ ổn định của thị trường và các điều kiện sản xuất kinh doanh khác nói chung thường không cao và rất nhạy cảm, do đó khả năng gặp rủi ro trong sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp tương đối cao, chính vì vậy điều này mà hoạt động ngân hàng là một trong những loại hình có mức độ rủi ro lớn nhất.

b) Về phía ngân hàng

NHTM là một doanh nghiệp, cũng như các doanh nghiệp kinh doanh khác, ngân hàng muốn tồn tại và phát triển tất yếu phải giải quyết các mâu thuẫn trong quá trình kinh doanh: giữa người bán và người mua, giữa các ngân hàng với nhau,… Trong quá trình giải quyết các mâu thuẫn đó, các Nhà nước cạnh tranh quyết liệt và tất yếu có ngân hàng thắng thế trong cạnh tranh, có ngân hàng bị thất bại. Sự thất bại ở đây có thể do công nghệ, kỹ thuật ngân hàng lạc hậu, không chấp hành một cách đầy đủ và nghiêm túc các qui định

về an toàn ngân hàng dẫn tới khả năng thanh toán của ngân hàng bị đe doạ và cũng có thể do tình hình trật tự trị an, thiên tai, tham nhũng…

Ngày nay, với sự phát triển của cách mạng điện tử tin học cùng với việc quốc tế hoá các thị trường tài chính, công nghệ ngân hàng ngày càng được hoàn thiện, tinh vi hiện đại. Trên thị trường tiền tệ, tài chính ngày càng xuất hiện các tổ chức trung gian tài chính mới lạ khác nhau: Các hiệp hội tiết kiệm và cho vay, các ngân hàng tiết kiệm tương trợ… cạnh tranh quyết liệt với ngân hàng thương mại trong việc huy dộng vốn và cho vay. Các sản phẩm ngân hàng và công cụ tài chính ngày càng đa dạng và lãi suất khác nhau… khiến thị trường tài chính là nơi mua bán hết sức sôi động và cạnh tranh gay gắt giữa các chủ thể tham gia thị trường. Để tồn tại và phát triển buộc các ngân hàng TMCP Phương Nam phải tìm mọi cách để đứng vững trong cuộc cạnh tranh đó. Nếu ngân hàng không thường xuyên đổi mới công nghệ, nâng cao trình độ năng lực của cán bộ, mở rộng hoạt động cải cách phong cách phục vụ khách hàng, … thì ngân hàng sẽ bị thất bại. Cơ chế thị trường với quy luật cạnh tranh, qui luật cung cầu… cũng là nguyên nhân cơ bản dãn đến rủi ro của ngân hàng.

3.3. Các nguyên nhân gây rủi ro thuần tuý đối với ngân hàng

Đó là các nguyên do thiên tai như bão lụt, hạn hán, động đất,… các hành động ăn cắp, lừa đảo, cướp giật gây mất mát thiệt hại về tài sản của ngân hàng. Đối với các loại rủi ro này, ngân hàng phòng ngừa bằng các biện pháp như mua bảo hiểm, tăng cường bảo vệ trực tiếp…

3.4. Nguyên nhân về phía Nhà nước

Sự sơ hở trong chính sách quản lý kinh tế của Nhà nước tác động rất lớn đến hiệu quả, chất lượng hoạt động tín dụng của hệ thống NHTM nước ta. Bên cạnh đó còn có sự biến đổi của các chính sách tạo nên sự không đồng bộ trong hệ thống chính sách quản lý kinh tế dẫn tới những lỗ hổng, tạo cơ hội cho các hành vi tiêu cực và đây cũng là một trong những nguyên nhân gây nên rủi ro trong hoạt động tín dụng của ngân hàng các lớp huấn luyện nghiệp vụ chuyên môn, trang bị thêm cho cán bộ tín dụng những hiểu biết về pháp luật, thị trường: nhằm đáp ứng yêu cầu đổi mới của nền kinh tế. Có chế độ thưởng phạt nghiêm minh gắn liền với hiệu quả quản lý, khả năng phân tích và đánh giá các hiện tượng kinh tế một cách sắc bén, từ đó có những quyết định đúng đắn trong quá trình kinh doanh.

CHƯƠNG II
THỰC TRẠNG CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG CỦA NGÂN HÀNG TMCP PHƯƠNG NAM

I. QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH, PHÁT TRIỂN VÀ CƠ CẤU TỔ CHỨC

1. Quá trình hình thành phát triển của PNBANK

 Ngân hàng TMCP Phương Nam được thành lập theo quyế định số của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam ngày 19 tháng 05 năm 1993.

 Tên tiếng Anh là Phuong Nam COMMERCIAL JOINT - STOCK BANK

 Trụ sở: 258 Minh Phụng, Quận 11, thành phố Hồ Chí Minh

 Điện Thoại: 9606050 Fax: 9606047

 Vốn điều lệ: 150 tỷ

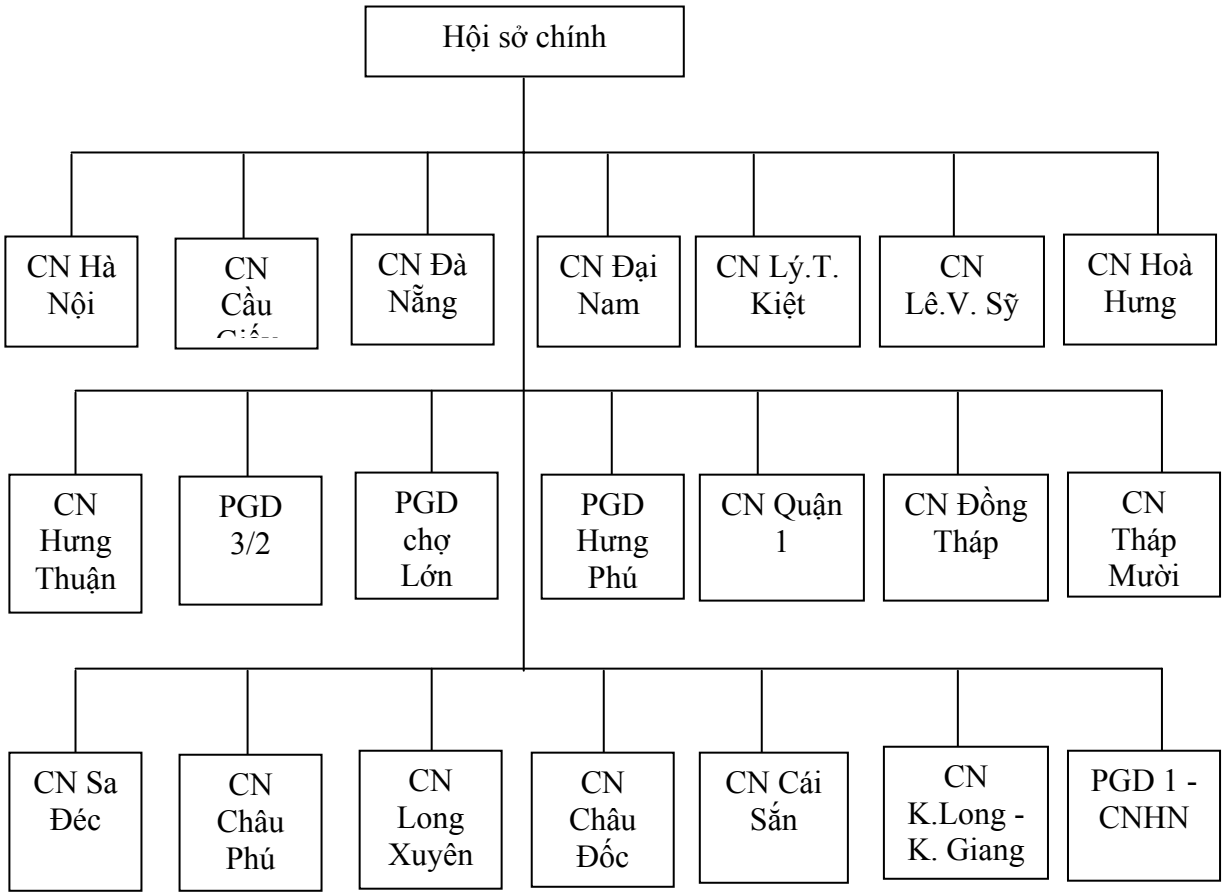
Ngân hàng TMCP Phương Nam được thành lập 19/05/1993 tính đến vừa tròn 10 năm hoạt động và trong mười năm hoạt động ngân hàng đã không ngừng phát triển và lớn mạnh cụ thể Phuong NamBank đã tăng tổng số chi nhánh, đơn vị trực thuộc của mình lên tới con số 21. Đây có thể là một trong những thành công lớn nhất của ngân hàng trong mười năm hoạt động và hiện tại đang là ngân hàng thương mại cổ phần có nhiều chi nhánh trực thuộc nhất trong hệ thống ngân hàng thương mại cổ phân tại Việt Nam. Đây là một xu hướng, mô hình tất yếu của hệ thống ngân hàng trong tương lai nhất là khi nước ta chính thức gia nhập vào ngôi nhà kinh tế chung của thế giới. PhuongNamBank không những mở rộng được mạng lưới các chi nhánh của mình mà còn nhiều năm liền được đánh giá là một trong ba ngân hàng hàng đầu trong hệ thống ngân hàng thương mại cổ phần về mức độ an toàn vốn, tỷ lệ nợ quá hạn và tỷ lệ lợi nhuận... Trong mười năm hoạt động của mình PhuongNamBank đã tăng vốn điều lệ hơn bốn trục tỷ lên 150 tỷ.

2. Cơ cấu tổ chức của PNBANK

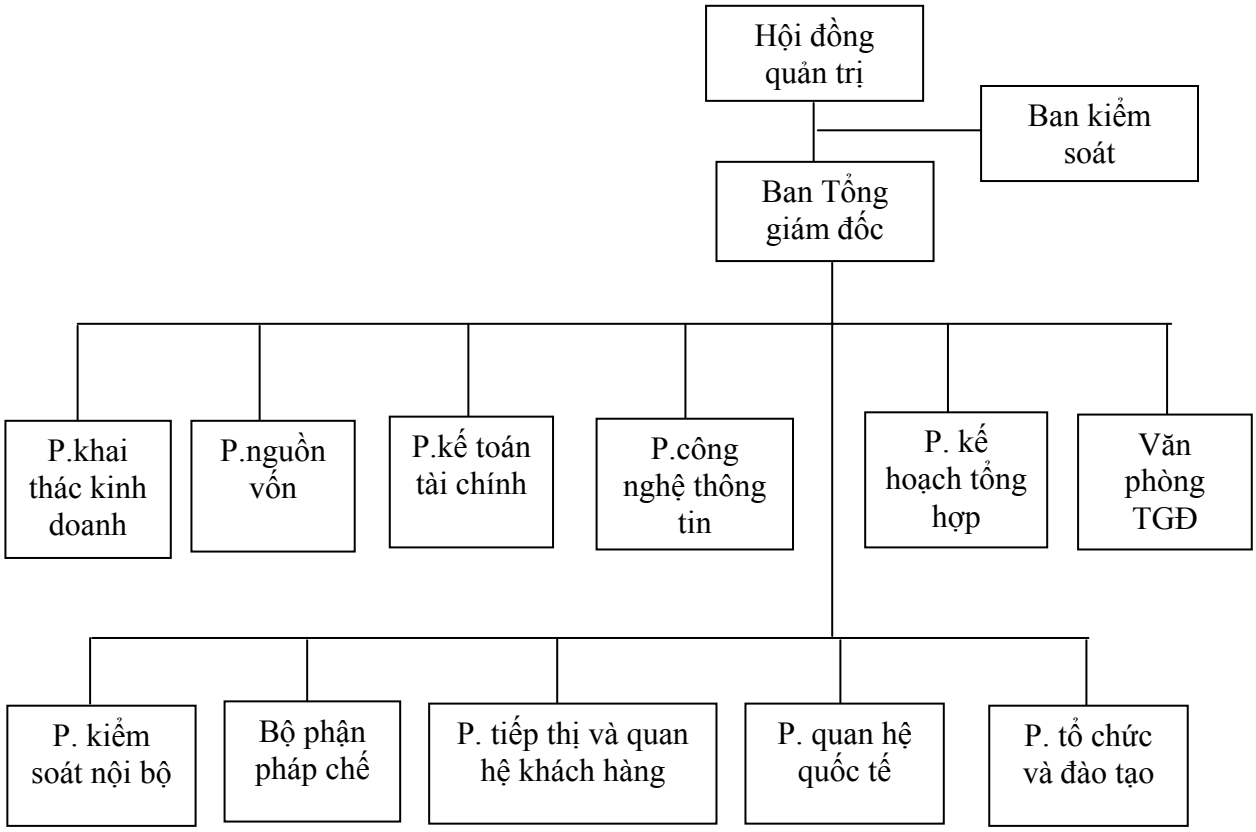
Ngân hàng TMCP Phương Nam là một Ngân hàng cổ phần do đó về bộ

máy và cơ cấu tổ chức của Ngân hàng TMCP Phương Nam cũng giống như các Ngân hàng cổ phần và tương tự cơ cấu của các công ty cổ phần tại Việt Nam. Có thể tóm lược theo 2 sơ đồ sau:

SƠ ĐỒ HỆ THỐNG



SƠ ĐỒ PHÒNG BAN HỘI SỞ CHÍNH



Ngân hàng TMCP Phương Nam hiện tại có tổng cộng 22 chi nhánh vàn phòng giao dịch. Phương thức hoạt động và quản lý của hệ thống là Hội sở chính quản lý chung, nhận kế hoạch và lợi nhuận và các chỉ tiêu khác từ Hội đồng quản trị cụ thể hoá các kế hoạch và chỉ tiêu đó sau đó trên cơ thực tế hoạt động của từng chi nhánh phụ thuộc, ban tổng giám đốc sẽ giao kế hoạch cụ thể cho từng chi nhánh và phòng giao dịch thực hiện. Các chi nhánh và phòng giao dịch có trách nhiệm lên phương án, kế hoạch thực hiện và thường xuyên báo cáo tình hình với ban tổng giám đốc. Các chi nhánh, phòng giao dịch được cấp vốn lưu động để hoạt động, hạch toán độc lập trên cơ sở kế hoạch và uỷ quyền của Ban Tổng giám đốc giao.

Để thuận tiện cho việc quản lý và điều hành Hội sở chính được phân chia thành nhiều phòng ban chức năng và nhiệm vụ khác nhau giúp cho ban

tổng giám đốc ra những quyết định đúng đắn. Các phòng ban hiện tại của Hội sở chính bao gồm:

a. Phòng khai thác kinh doanh

+ Soạn thảo các quy chế, quy trình về nghiệp vụ, dịch vụ kinh doanh trình TGĐ.

+ Phổ biến hướng dẫn và quản lý việc thực hiện những quy chế quy trình nghiệp vụ, dịch vụ kinh doanh của toàn hệ thống.

+ Thẩm định, tái thẩm định, đề xuất ý kiến về các khoản cho vay, tài trợ xuất nhập khẩu, bảo lãnh, kinh doanh ngoại tệ vượt mức phán quyết của SGD, CN và hội đồng tín dụng Ngân hàng Phương Nam.

+ Tham gia hội đồng tín dụng, tham gia công tác xử lý của toàn hệ thống.

+ Nghiên cứu đề xuất cho TGĐ về quản lý cơ cấu, chất lượng tín dụng, các chương trình đầu tư trọng điểm...

+ Tổ chức và thực hiện hiệu quả công tác TTTD của toàn hệ thống

+ Phối hợp với phòng KHTH lập và trình TGĐ kế hoạch kinh doanh hàng năm, theo dõi và đôn đốc việc thực hiện kế hoạch kinh doanh. Lập và báo cáo thống kê định kỳ đúng quy định của NHNN và NHPN.

+ Thực hiện các công việc khác do ban TGĐ giao.

b. Phòng nguồn vốn

+ Quản lý, điều hoà vốn hợp lý và hiệuquả nhất cho toàn hệ thống.

+ Chủ động có biện pháp huy động vốn trên thị trường đáp ứng cho nhu cầu kinh doanh.

+ Nghiên cứu cải tiến phương thức và kênh khai thác, phát triển các nguồn vốn ổn định và chi phí thấp.

+ Đề xuất thực hiện các quyết định của lãnh đạo về việc tham gia khai thác kinh doanh thị trường vốn trong và ngoài nước.

+ Phối hợp với PKD và PKHTH lập kế hoạch nguồn vốn và sử dụng vốn hợp lý, an toàn và hiệu quả cho toàn hệ thống.

+ Thực hiện chế độ thông tin báo cáo của NHNN và NHPN. Hướng dẫn, giám sát việc thực hiện các quy chế nghiệp vụ về an toàn nguồn vốn hoạt động của NHPN.

+ Thực hiện các nhiệm vụ khác do ban TGĐ giao.

c. Phòng kế toán tài chính

+ Tổ chức và theo dõi việc hạch toán đầy đủ, chính xác các loại vốn, quỹ và tất cả các loại tài sản khác, quản lý tập trung, lên bảng cân đối kế toán của toàn hệ thống.

+ Chỉ đạo và hướng dẫn nghiệp vụ kế toán trong toàn hệ thống: Triển khai, kiểm tra thực hiện quy trình nghiệp vụ, quản lý hồ sơ, chứng từ kế toán.

+ Theo dõi thực hiện kế hoạch tài chính, chi tiêu mua sắm, xây dựng sửa chữa...

+ Soạn thảo quy trình nghiệp vụ kế toán về tổ chức bộ máy kế toán của NHPN.

+ Thu thập thông tin, tổng hợp và phân tích số liệu báo cáo kế toán.

+ Tổ chức thực hiện công tác chuyển tiền giữa các đơn vị trong hệ thống, công tác thanh toán bù trừ, thanh toán với nước ngoài cho NHPN.

+ Phối hợp với phòng công nghệ thông tin soạn thảo hướng dẫn chương trình điện toán và xử lý số liệu qua mạng đầy đủ kịp thời và chính xác.

+ Phối hợp với phòng KHTH tham mưu cho lãnh đạovề lãi suất, tỷ giá về huy động vốn và sử dụng vốn.

+ Nghiên cứu cải tiến và quản lý các sổ sách, mẫu ấn chỉ kế toán, chứng từ có giá của toàn hệ thống.

+ Quản lý, bảo quản đầy đủ an toàn sổ sách chứng từ kế toán NHPN theo đúng chế độ quy định.

+ Thực hiện đầy đủ các nhiệm vụ khác do ban TGĐ giao.

d. Phòng công nghệ thông tin

+ Tổ chức thực hiện và quản lý sự vận hành của hệ thống mạng giữa Hội sở và đơn vị trực thuộc để nắm bắt tình hình thực hiện chương trình điện

toán và các hoạt động của toàn bộ hệ thống. Quản lý, bảo quản đầy đủ, an toàn sổ sách chứng từ điện toán.

+ Cung cấp kịp thời, đầy đủ, chính xác về số liệu trên các mặt hoạt động của toàn hệ thống Ngân hàng.

+ Hàng năm, kết hợp với bộ phận kế toán và các bộ phận liên quan khác xây dựng và thực hiện kế hoạch trang bị, đổi mới công nghệ thông tin thích hợp theo nhu cầu phát triển của ngân hàng Phương Nam.

+ Nghiên cứu, thiết lập và đưa vào sử dụng các công nghệ mới liên quan đến hoạt động của Ngân hàng, từng bước nâng cao trình độ công nghệ, nâng cao năng lực và chất lượng dịch vụ kinh doanh của Ngân hàng Phương Nam.

+ Xây dựng, tổ chức đào tạo đội ngũ cán bộ vi tính có năng lực, ổn định, có kinh nghiệm, đảm bảo yêu cầu công việc của phòng và của các đơn vị trực thuộc Ngân hàng.

+ Kiểm tra các đơn vị trực thuộc thực hiện đúng các quy định cài đặt, sử dụng các chương trình áp dụng trong công việc thu thập, lưu trữ và báo cáo thống kê điện toán kịp thời, chính xác.

+ Hướng dẫn cho cán bộ công nhân viên về việc sử dụng chương trình điện toán, chương trình thông tin báo cáo, thông tin tín dụng thống nhất trong toàn hệ thống Ngân hàng Phương Nam.

+ Nghiên cứu cải tiến hoặc xây dựng các đề án đầu tư phát triển công nghệ thông tin, ứng dụng những công nghệ mới đáp ứng cho nhu cầu phát triển hoạt động của Ngân hàng.

+ Xây dựng và thực hiện kế hoạch bảo trì, bảo dưỡng và bảo mật hệ thống mạng, đảm bảo hoạt động thường xuyên, chính xác an toàn.

+ Thực hiện các công việc khác do lãnh đạo giao.

e. Phòng tổng hợp và kế hoạch

+ Tổng hợp toàn bộ tình hình hoạt động của toàn Ngân hàng, báo cáo cho lãnh đạo Ngân hàng Phương Nam và Ngân hàng Nhà nước theo quy định.

+ Phối hợp với các phòng ban nghiệp vụ phân tích tình hình tài chính, tình ình huy động vốn, sử dụng vốn tham mưu cho lãnh đạo về lãi suất, tỷ giá, về kế hoạch huy động và sử dụng vốn.

+ Lập kế hoạch kinh doanh, xây dựng các chỉ tiêu hoạt động hàng năm tình TGĐ.

+ Theo dõi việc thực hiện kế hoạch kinh doanh của toàn Ngân hàng, từ đó tổng hợp và phân tích tất cả các hoạt động, tham mưu cho ban TGĐ chỉ đạo kinh doanh đạt mục tiêu và chiến lược phát triển.

+ Thực hiện báo cáo sơ kết, tổng kết định kỳ, báo cáo thường xuyên.

+ Kế hợp với các phòng ban đơn vị trực thuộc thực hiện chế độ báo cáo định kỳ đầy đủ và kịp thời gửi và Ngân hàng cấp trên và ban lãnh đạo Ngân hàng Phương Nam.

+ Tổng hợp và quản lý số liệu lịch sử của Ngân hàng Phương Nam.

+ Thực hiện các nhiệm vụ khác do TGĐ giao.

f. Văn phòng tổng giám đốc

+ Kết hợp với phòng kế toán, phòng vi tính trong việc quản lý tài sản và công cụ lao động, lập kế hoạch trang bị, sửa chữa, bảo trì hàng năm tài sản, công cụ lao động trong toàn Ngân hàng.

+ Giúp thực hiện điều phối công việc hàng ngày.

+ Quản lý điều phối toàn bộ phương tiện vận chuyển

+ Điều hành và quản lý công tác hàng chính, lưu trữ hồ sơ, tài liệu, văn bản của toàn Ngân hàng.

+ Quản lý điều hành công tác bảo vệ của toàn cơ quan, phòng cháy chữa cháy an toàn tuyệt đối.

+ Tổ chức và thực hiện công tác ngoại giao, tiếp tân, khai trương, hội họp của toàn hệ thống.

+ Thực hiện nhiệm vụ khác do ban TGĐ giao.

g. Phòng tổ chức và đào tạo

+ Nghiên cứu đề xuất phương án nhằm củng cố bộ máy tổ chức nhân sự phù hợp với sự phát triển của Ngân hàng.

+ Xây dựng, hướng dẫn, kiểm tra thực hiện quy chế, quy định quản lý lao động, tiền lương, đào tạo, chế độ chính sách đối với cán bộ công nhân viên trong hệ thống.

+ Tham mưu cho ban TGĐ trong việc quản lý cán bộ công nhân viên và giúp tổng giám đốc quy hoạch cán bộ lãnh đạo.

+ Xây dựng và quản lý thống nhất mục tiêu, kế hoạch tuyển dụng và đào tạo xây dựng chương trình bồi dưỡng nghiệp vụ chuyên môn cho cán bộ công nhân viên trong toàn hệ thống, trên cơ sở đó xây dựng kế hoạch kinh phí đào tạo hàng năm.

+ Giúp TGĐ xây dựng và theo dõi công tác thi đua trong toàn hệ thống.

+ Thực hiện nhiệm vụ khác do TGĐ giao.

h. Phòng kiểm soát nội bộ

+ Kiểm tra và phúc tra việc thực hiện toàn bộ quy chế các hoạt động, việc chấp hành các quy định nghiệp vụ của các phòng chức năng - nghiệp vụ hối và các đơn vị cụ thể thuộc Ngân hàng Phương Nam, cụ thể:

- Việc chấp hành quy chế, quy trình nghiệp vụ của Ngân hàng Phương Nam.

- Việc chấp hành các chế độ, các quy định của Nhà nước và của ngành Ngân hàng.

+ Trên cơ sở kiểm tra việc chấp hàng quy chế nghiệp vụ của các đơn vị trực thuộc, phân tích chất lượng tín dụng, chế độ quản lý tài chính kế toán, đánh giá xác nhận tính hợp lý, trung thực số liệu trên bảng cân đối tài khoản và báo cáo tài chính của các đơn vị thuộc Ngân hàng Phương Nam.

+ Báo cáo và phản ánh trung thực, chính xác cho lãnh đạo tình hình hoạt động, tình hình chấp hành và thực hiện những quy định của luật pháp, của NHNN và của NHPN.

+ Đề xuất những biện pháp, chấn chỉnh, sửa chữa những sai sót hợp lý cho ban lãnh đạo nhằm đảm bảo hoạt động an toàn hiệu quả và hạn chế rủi ro.

+ Xây dựng và thực hiện chương trình kiểm tra và KSNB thường xuyên hàng năm (phân tích giám sát từ xa, kiểm tra tại chỗ)

+ Giải quyết những đơn thư khiếu nại, tố cáo của khách hàng trong toàn hệ thống.

+ Thực hiện kiểm tra đột xuất và nhiệm vụ khác theo yêu cầu của ban lãnh đạo.

i. Bộ phận pháp chế

+ Hướng dẫn soạn thảo các quy chế nghiệp vụ về hoạt động Ngân hàng Phương Nam đầy đủ các yếu tố pháp lý đúng với quy định của pháp luật, quy định của Ngân hàng nhà nước và các ngành có liên quan, đảm bảo an toàn tài sản, hạn chế rủi ro.

+ Soạn thảo các văn bản liên quan đến thực hiện cam kết, khiếu nại, thắc mắc của khách hàng, cơ quan chức năng...

+ Nghiên cứu, đề xuất sửa đổi, bổ sung thủ tục hoặc cải tiến quy trình nghiệp vụ hợp lý, thực hiện đơn giản nhưng an toàn và đúng pháp luật.

+ Tham gia sử lý các vụ tranh chấp tố tụng, hỗ trợ việc thu hồi xử lý nợ khó đòi (nợ xấu) của toàn hệ thống.

+ Tư vấn pháp luật cho TGĐ trong việc ký kết các hợp đồng tín dụng và các mặt hoạt động khách nhằm đảm bảo quyền lợi của Ngân hàng Phương Nam.

+ Kết hợp với các đơn vị phụ thuộc trong việc tư vấn pháp luật, giúp đơn vị hoạt động an toàn hiệu quả

+ Tổ chức trao đổi về kiến thức pháp lý phục vụ cho yêu cầu công việc trong việc hệ thống.

+ Thực hiện các công tác khác do TGĐ giao.

k. Phòng tiếp thị và quan hệ khách hàng.

+ Tổ chức và thực hiện công tác tiếp thị và quan hệ khách hàng của Ngân hàng Phương Nam được thường xuyên và có hệ thống, đảm bảo chất lượng phục vụ khách hàng ngày càng cao, tăng lợi thế cạnh tranh và kinh doanh có hiệu quả.

+ Nghiên cứu, phân tích, đánh giá về môi trường hoạt động, và khách hàng và đối thủ cạnh tranh giúp cho lãnh đạo xây dựng kế hoạch và định hướng phát triển kinh doanh, phương hướng đầu tư, liên doanh, liên kết an toàn và hiệu quả cao cho Ngân hàng.

+ Phối hợp với phòng kế hoạch tổng hợp nghiên cứu thị trường, sản phẩm hiện có, thủ tục quy trình thực hiện, từ đó đề xuất điều chỉnh cải tiến cho phù hợp với mục tiêu phục vụ khách hàng. Đề xuất phát triển mạng lưới thị trường mới, sản phẩm mới đáp ứng tối đa nhu cầu của khách hàng, đề xuất thực hiện các biện pháp, phương thức thông tin lôi cuốn khách hàng, tạo lợi thế cạnh tranh và các chính sách, chương trình phát triển kinh doanh.

+ Phối hợp chặt chẽ với các phòng chức năng và các đơn vị trực thuộc, tổ chức đề xuất thực hiện các trương trình hoạt động chăm sóc nhằm nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng, duy trì lòng trung thành và phát triển khách hàng mới.

+ Thực hiện chế độ báo cáo theo quy định của Ngân hàng Phương Nam và nhiệm vụ khách do TGĐ giao.

l. Phòng quan hệ quốc tế

+ Tổ chức quản lý và phát triển hệ thống Ngân hàng đại lý của Ngân hàng Phương Nam.

+ Quản lý hệ thống SWIFT, và bộ mã (Teskey) của các Ngân hàng đại lý, cung cấp và giải mã trong thực hiện gửi điện telex, đi và đến chính xác, kịp thời đúng với quy định của Ngân hàng NN, NHPN và thông lệ quốc tế.

+ Thực hiện dịch thuật đầy đủ, chính xác và kịp thời các bước điện telex đi và đến trình lãnh đạo; soạn thảo và dịch thuật các văn bản liên quan hoạt động quan hệ quốc tế của NHPN.

+ Tham mưu cho ban TGG về tìm kiếm khai thác và tiếp nhận các nguồn vốn, các dự án, các trương trình tài trợ của các tổ chức tài chính, các Ngân hàng nước ngoài hỗ trợ cho NHPN.

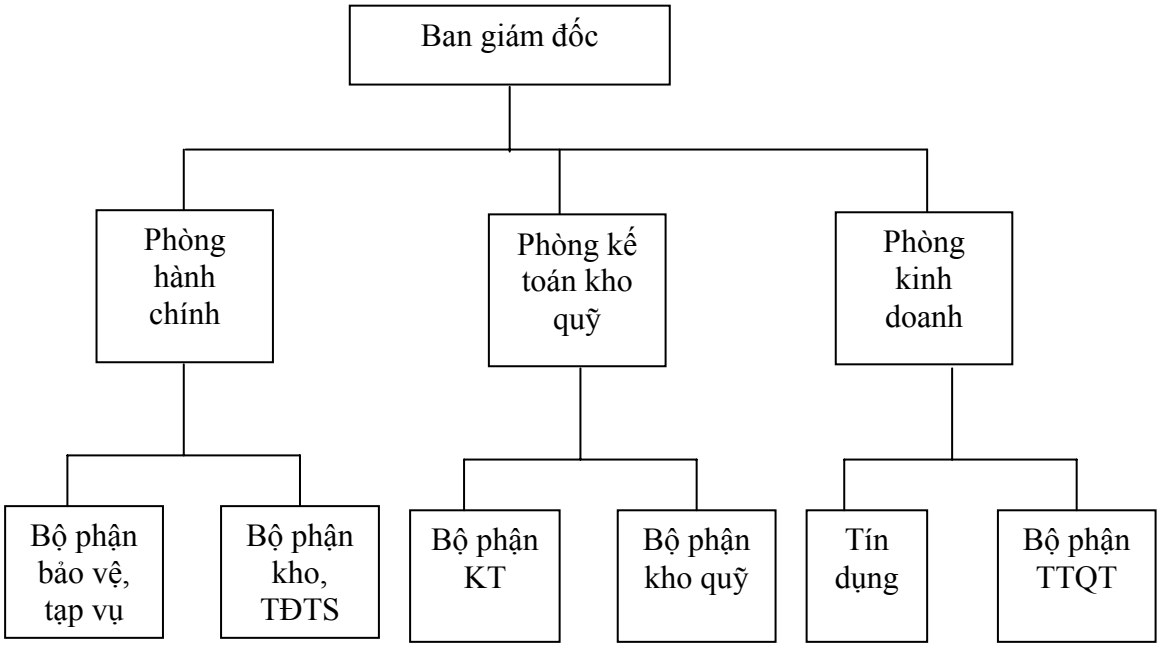
+ Nghiên cứu, đề xuất cho lãnh đạo kế hoạch hoặc những biện pháp duy trì, pháp triển những mối quan hệ quốc tế tạo thuận lợi trong kinh doanh đối ngoại, tăng doanh số chi trả kiều hối, tăng uy tín của Ngân hàng Phương Nam trên trường quốc tế.

+ Phối hợp chặt chẽ, hỗ trợ tích cực phòng khai thác kinh doanh, sở giao dịch và các chi nhánh trực thuộc thực hiện tốt công tác kinh doanh đối ngoại và kiều hối.

+ Cập nhật và cung cấp thông tin cần thiết cho các phòng ban nghiệp vụ để kịp thời điều chỉnh và thực hiện nghiệp vụ có hiệu quả, phù hợp với thông lệ quốc tế được chu đáo.

+ Thực hiện công tác kế hoạch, báo cáo và các nhiệm vụ khác do TGĐ giao đúng quy định.

Trên đây là các phòng ban và nhiệm vụ của các phòng ban thuộc hội sở chính của Ngân hàng TMCP Phương Nam. Còn phòng ban của các chi nhánh trực thuộc tùy thuộc vào quy mô của chi nhánh, phòng giao dịch thường bao gồm các phòng ban như sau:

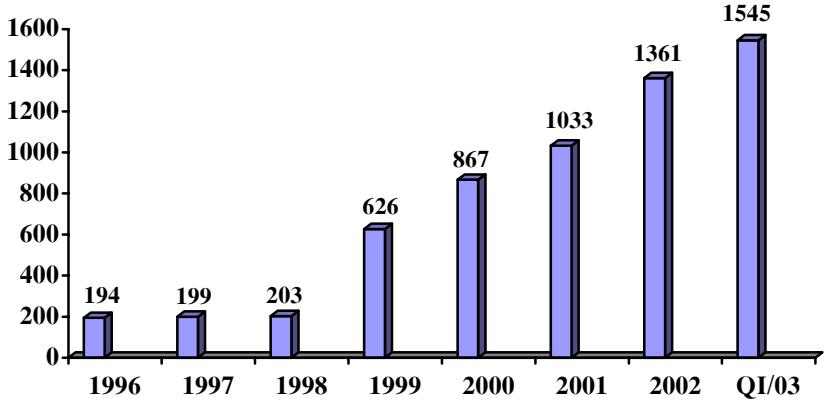


II. THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI PHUONG NAM BANK

1. Tình hình huy động vốn

Tình hình huy động vốn của Phuong Nam Bank qua các năm như sau:

TÌNH HÌNH HUY ĐỘNG VỐN PNB



Năm	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	QI/03
Huy động (Đv: triệu đồng)	194	199	203	626	867	1.033	1.361	1.545

Tình hình huy động của PNB xu hướng tăng rất tốt kể từ năm 1996 đến năm 2002 tổng huy động của PNB đã tăng trưởng 701%. Nguyên nhân chủ yếu dẫn đến tăng trưởng vượt bậc về huy động của PNB trong những năm qua có thể kể đến một số các nguyên nhân sau:

- Cơ cấu lãi suất khá hợp lý và sức cạnh tranh với các ngân hàng bạn, kỳ hạn gửi đa dạng như: tuần, tháng, 3,6 trên 12 tháng…, phù hợp với nhu cầu gửi vốn của người dân, nhưng cũng chỉ có 02 hình thức huy động là: có kỳ hạn, không kỳ hạn và chủ yếu thu hút bằng lãi suất.

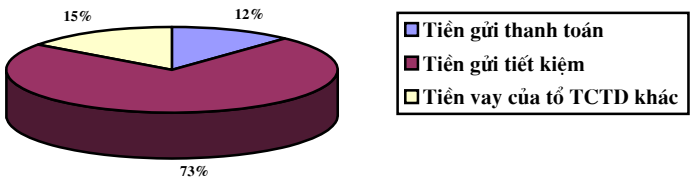
- Phương Nam Bank đã mở được 03 chi nhánh tại Hà Nội, vùng kinh tế trọng điểm và người dân có truyền thống gửi tiết kiệm; Hiện tại các chi nhánh này đang hoạt động khá ổn định và có doanh số huy động khá cao.

- Trong thời gian qua PNB đã chú trọng đế việc quảng cáo, khuếch trương tên tuổi do đó người dân biết đến ngân hàng Phương Nam ngày một nhiều đó cũng là một phần lý do khiến tình hình huy động tại PNB có xu hướng tăng.

- Và một nguyên nhân hết sức quan tọng và đóng vai trò then chốt trong việc PNB nhanh chóng tăng lượng huy động của mình trong những năm gần đây đó là việc ngân hàng không ngừng tăng tổng vốn điều lệ chính điều đó giúp PNB có khả năng tăng nhanh lượng huy động của mình. Theo quy định của ngân hàng nhà nước tổng mức huy động không vượt quá 20 lần vốn tự có của ngân hàng đó.

Cơ cấu huy động của PNB.

CƠ CẤU NGUỒN HUY ĐỘNG

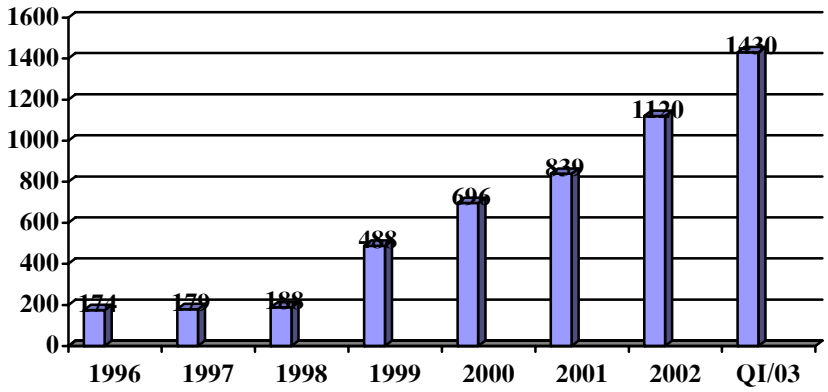


Cơ cấu nguồn huy động của PNB như vậy là chưa thực sự hợp lý vì phần tiền gửi tiết kiệm còn chiếm tỷ lệ quá cao điều đó làm cho giá thành vốn cao. Muốn làm cho gía thành vốn giảm thì phải có biện pháp tăng tỷ lệ tiền gửi thanh toán có mức giá thấp trong tổng huy động để từ đó làm giảm giá thành vốn.

2. Tình hình cho vay

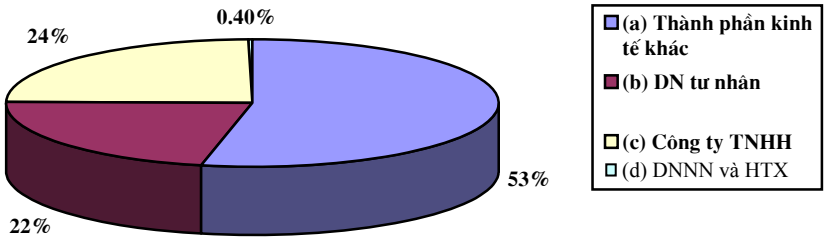
Tình hình dư nợ tín dụng của PNB qua các năm như sau (Đv: Triệu đồng)

DƯ NỢ TÍN DỤNG QUA CÁC NĂM



Năm	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	QI/03
Dư nợ	174	179	188	488	696	839	1.120	1.430

Cơ cấu dư nợ tín dụng tại PNB



(a) Thành phần kinh tế khác	53.30%
(b) DN tư nhân	21.90%
(c) Công ty TNHH	24.40%
(d) DNNN và HTX	0.40%

Tốc độ tăng trưởng tín dụng của PNB trong kể từ khi thành lập là tương đối đều không có sự tăng trưởng đột biến trong khoảng một thời gian nào.

Điều đó phần nào chứng tỏ được phương châm hoạt động của PNB là "ổn định, an toàn, phát triển và hiệu quả"

Nhìn biểu đồ cơ cấu tín dụng của PNB chúng ta thấy rằng PNB đầu tư chủ yếu vào khu vực tư nhân và các doanh nghiệp vừa và nhỏ.

3. Thực trạng chất lượng tín dụng tại Phuong Nam Bank

3.1. Thành tựu.

* Tính đến hết quý 1năm 2003 tổng dự nợ toàn ngân hàng đạt được là 1.430 tỷ đồng tăng 53% so với dùng kỳ năm 2002 và tăng 127% so với dư nợ tính đến ngày 31/12/2002. Trong tình hình cạnh tranh gay gắt như hiện nay giữa các ngân hàng thì với tốc độ tăng trưởng như trên là một tốc độ tăng trưởng đánh khen gợi và khích lệ.

* Tổng dư nợ/tổng huy động tính đến quý 1/2003 đạt 92% điều đó một lần nữa khẳng định tốc độ tăng trưởng tín dụng của PNB trong thời gian này đang tiến triển theo chiều hướng tăng nhanh. Tuy nhiên với tốc độ tăng tín dụng so với huy động như vậy thì cũng cần phải xem xét lại bởi tốc độ tín dụng tăng nhanh hơn tốc độ huy động chưa hẳn đã là một điều tốt bởi rất có thể nó dẫn đến tình trạng mất khả năng thanh khoản vì ngân hàng không dự trữ đủ lượng tiền thanh khoản cần thiết.

* Tốc độ tăng trưởng tín dụng của PNB khá đều và hầu như không có sự đột biến nào về tăng cũng như giảm và dư nợ tín dụng ngay cả trong những thời kỳ nền kinh tế đất nước chịu nhiều ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng kinh tế tiền tệ Châu Á. Tốc độ tăng trưởng trung bình dư nợ tín dụng của PNB trong thời kỳ từ năm1998 đến quý 1/2003 đạt 42,68%. Điều đó chứng tỏ PNB đã thực hiện tốt phương châm hoạt động tín dụng của mình là "ổn định, an toàn, hiệu quả".

* Bản tổng hợp thu nhập và nguồn gốc các khoản thu:

Đơn vị: Triệu đồng

STT	Khoản mục	1998	1999	2000	2001
	Thu nhập	34.177	60.957	99.675	123.730
1	Thuê về hoạt động tín dụng	27.350	52.619	90.249	107.402
2	Thuê về DV thanh toán và ngân quỹ	6.056	6.430	5.166	7.278
3	Thu từ hoạt động khác	1.771	1.841	4.254	3.729
4	Khoản thu nhập bất thường		67	6	5.321

Căn cứ vào bảng trên chúng ta thấy thu từ hoạt động tín dụng luôn chiếm tỷ lệ rất cao từ năm 1998 - 2001 lần lượt là: 77,74% - 86,32% - 90,54% - 87% với số liệu như trên chúng ta có thể thấy rõ vai trò cự kỳ quan trọng của tín dụng ngân hàng đối với sự phát triển và tồn vong của ngân hàng. Đối với ngân hàng Phương Nam thì nguồn thu từ tín dụng là nguồn thu chủ yếu chính vì vậy mà chất lượng tín dụng có ảnh hưởng rất lớn. Nếu chất lượng tín dụng có vấn đề thì ngay lập tức nó có ảnh hưởng đến thu nhập của ngân hàng. Đây là một ưu điểm đồng thời cũng là một hạn chế của Ngân hàng Phương Nam.

* Tỷ lệ nợ quá hạn luôn được giữ ở mức dưới 5% đây là một tỷ lệ nợ quá hạn rất tốt đối với một ngân hàng thương mại. Ngân hàng TMCP Phương Nam được đánh giá là một trong những ngân hàng có tỷ lệ nợ quá hạn tốt nhất trong hệ thống ngân hàng. Đây là một cố gắng rất lớn của toàn bộ đội ngũ cán bộ tín dụng cũng như nhân viên các bộ phận khác của PNB trong những năm qua.

Tỷ lệ nợ quá hạn tại PNB trong thời gian qua:

	1998	1999	2000	2001	2002
Dư nợ	188	488	696	839	1.120
Nợ quá hạn	4,682	13,310%	17,779	13,96	25,4
Tỷ lệ nợ quá hạn/dư nợ	2,49%	2,72%	2,55%	1,63%	2.26%

Tỷ lệ nợ quá hạn ròng	2.40	2.38%	2.25%	0.43%	0,47%

3.2. Rủi ro tín dụng ở ngân hàng TMCP Phương Nam

Rủi ro tín dụng là rủi ro truyền thống của Ngân hàng mà trước tiên là người vay không có khả năng thanh toán cả lãi và gốc, sau là vỡ nợ, kéo theo là mất khoản tín dụng nếu nó lớn, như trường hợp vụ rủi ro bất động sản ở Texas và Newland vào những năm 1980, thì sau đó tổ chức sẽ bị xoá sổ.

Rủi ro tín dụng tồn tại bất cứ lúc nào khi tổ chức tài chính (ngân hàng) mở rộng tín dụng trên cơ sở khoản tín dụng đó sẽ được hoàn trả vào một thời điểm trong tương lai. Vì vậy phân tích và kiểm soát tín dụng không những được xem xét ở khả năng hoàn trả và lãi của người đi vay mà còn phân tích các hoạt động kinh doanh và điều hành. Nhà ngân hàng cần xem xét rủi ro tín dụng một cách trực tiếp và cụ thể hơn. Nghiên cứu hoạt động kinh doanh tín dụng ở Ngân hàng TMCP Phương Nam, trong thời gian qua chúng ta thấy rằng vấn đề cần được quan tâm xem xét nhiều nhất đó là tình trạng nợ quá hạn cao.

3.2.1. Nợ quá hạn.

Ngân hàng TMCP Phương Nam là một tổ chức kinh doanh tiền tệ, do đó trong hoạt động của mình Ngân hàng TMCP Phương Nam không thể tránh khỏi rủi ro, mà chủ yếu và hàng đầu là rủi ro tín dụng. Biểu hiện trực tiếp và đầu tiên của rủi ro tín dụng và tình trạng nợ quá hạn, nợ khó đòi.

Tình trạng nợ quá hạn cao, dù cho đến nay còn khoảng 10% nhưng vẫn là một con số không an toàn chút nào cho nhà Ngân hàng. Số nợ này đều nằm trong các khoản cho vay ngoài quốc doanh. Nợ khó đòi phát sinh, khó có khả năng thu hồi, lãi treo, dẫn đến kết quả kinh doanh thua lỗ. Chi phí cho quá trình thu nợ lớn, liên quan đến nhiều vụ án. Chỉ tính riêng năm 2000, Ngân hàng TMCP Phương Nam đã thua lỗ hơn 4 tỷ đồng trong đó chủ yếu là do vẫn phải trả lãi cho vốn huy động trong khi nợ không thu hồi về được, phải bỏ ra nhiều chi phí cho việc giám sát, thu hồi nợ, chi phí cho điều tra vụ án…

Từ năm 2000 trở về trước do không có yêu cầu phân loại nợ quá hạn theo thời gian 3 tháng, 6 tháng, 12 tháng hay nợ khó đòi mà chỉ phân theo nợ qúa hạn theo nội tệ và ngoại tệ đã gây nên khó khăn cho việc theo dõi, khó thấy được tính cấp thiết của các khoản nợ khó đòi.

Vì vậy, bắt đầu từ năm 2000, Ngân hàng TMCP Phương Nam đã thực hiện việc phân loại nợ quá hạn theo những tiêu thức khác nhau và chi tiết hơn nhiều. Chúng ta hãy xem xét bảng sau.

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Quý I - 2000		Năm 2001			Quý I - 2002	
	Số lượng	%	Số lượng	%	Số lượng	%	↑↓ so 1998 (%)
Nợ quá hạn	72.550	100	75.021	100	74.404	100	- 0,82
1. Theo thời gian	72.550	100	75.021	100	74.404	100	
6 tháng	41.445	57	7.128	89,5	5.906	8	- 17,14
6 đến 12 tháng	22.889	32	14.862	20	9.321	13	- 37,28
Trên 12 tháng	8.216	11	53.031	70,5	59.177	49	+ 11,28
2 theo K/N thu hồi	72.550 0	100	75.021	100	74.401	100	
Nợ Q/H bình thường	-	-	7.128	9,5	5.906	8	- 17,01
Khó thu hồi	-	-	8.607	11	8.482	11	- 145
Nợ Q/H thu bằng T/S	-	-	59.286	79,5	60,016	81	+ 1,23

Với sự phân loại như bảng trên, (bao gồm cả phân loại nợ quá hạn theo nguyên nhân sẽ được đề cập đến ở mục 2.3) sẽ cho chúng ta thấy được bức tranh toàn cảnh về nợ quá hạn. Nợ quá hạn bình thường chiếm tỷ lệ bao nhiêu? Nợ khó đòi có lớn hay không? Bao nhiêu phần trăm phải thu hồi bằng

tài sản thế chấp?... Trong số nợ quá hạn của năm 2001 thì phần lớn là nợ khó đòi (trên 12 tháng), nó chiếm tới 71% tổng dư nợ quá hạn một cách rõ ràng, chi tiết như vậy chúng ta mới thấy được từng nguyên nhân cụ thể gây ra nợ quá hạn để từ đó đưa ra các giải pháp hữu hiệu nhằm ngăn chặn xử lý kịp thời nợ quá hạn. Cuối quý I năm 2001 chỉ có 10% nợ quá hạn có thể được thu hồi, 11% khó thu hồi và còn lại 79% số nợ quá hạn phải thu hồi bằng cách bán tài sản thế chấp, gây thiệt hại lớn cho Ngân hàng vì tài sản thế chấp thường khó bán giá rẻ lại chậm trễ về thời gian trong việc thu hồi vốn làm tăng chi phí, giảm vòng quay vốn dẫn đến hiệu quả sử dụng vốn bị giảm.

Mặt khác, nếu xét theo thời gian của khoản cho vay thì NQH của Ngân hàng TMCP Phương Nam thường tập trung vào khối lượng tín dụng ngắn hạn, NQH của khoản cho vay trung và dài hạn, chiếm tỷ trọng nhỏ, không đáng kể (thường từ 7 - 8%). Qua các năm 2000 - 2002, tình trạng nợ tín dụng của Ngân hàng TMCP Phương Nam tập trung phần lớn vào cho vay ngắn hạn, rất ít các dự án trung và dài hạn được xét duyệt cho vay. Ở đây có hai lý do cần quan tâm đó là:

- ***Thứ nhất*** là về phía Ngân hàng: Việc huy động vốn trung và dài hạn gặp nhiều khó khăn do tích luỹ nội bộ chưa cao, đồng tiền chưa thật ổn định (tỷ giá đang trong quá trình điều chỉnh) nên người dân chưa thật sự yên tâm gửi tiền vào Ngân hàng, Ngân hàng còn thiếu các công cụ huy động vốn dài hạn và thiếu thị trường thứ cấp luân chuyển và tạo ra thanh khoản dễ dàng của các công cụ này. Mâu thuẫn của mặt bằng lãi suất (lãi suất thường xuyên bị điều chỉnh theo hướng giảm xuống để khuyến khích người vay) đã hạn chế khả năng huy động vốn của Ngân hàng TMCP Phương Nam, từ đó hạn chế khả năng cho vay của họ.

- Thứ hai về phía khác hàng: Do khách hàng của Ngân hàng TMCP Phương Nam chủ yếu hoạt động trên lĩnh vực thương mại - dịch vụ, nên vốn quay vòng nhanh do đó chỉ cần vay trong thời gian ngắn khi thu được tiền về thì trả luôn Ngân hàng, nếu cần thiết họ xin vay tiếp. Mặt khác, số doanh

nghiệp Nhà nước quan hệ với Ngân hàng không nhiều nên còn thiếu các dự án hoạt động trong thời gian dài, nếu có lại không khả thi, không đủ điều kiện vay vốn ở Ngân hàng.

* Ảnh hưởng của rủi ro tín dụng đến hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Phương Nam.

Rủi ro tín dụng đã ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động kinh doanh tín dụng của Ngân hàng TMCP Phương Nam trong giai đoạn hiện nay. Nó đã để lại hậu quả nặng nề cho đến nay vẫn chưa chấm dứt.

- Rủi ro tín dụng làm giảm tương đối lớn tổng lãi thu được từ hoạt động kinh doanh tín dụng của Ngân hàng. Tính đến ngày 31/12/2002 tổng lãi thu được từ hoạt động kinh doanh tín dụng của Ngân hàng chỉ đạt 32.886 triệu đồng, giảm so với cùng kỳ năm trước là 30.880 triệu đồng.

- Rủi ro tín dụng đã gây sức ép nặng nề về tâm lý đối với hầu hết cán bộ tín dụng của Ngân hàng.

- Vấn đề nợ quá hạn tồn đọng lớn trong thời gian gần đây, buộc Ngân hàng TMCP Phương Nam phải thành lập "Ban thu nợ, nên đã gây không ít tốn kém về vật lực và trí lực của Ngân hàng. Đây cũng là một trong những nguyên nhân làm giảm đáng kể doanh số cho vay của ngân hàng hiện tại.

- Rủi ro tín dụng quá lớn, buộc Ngân hàng phải thắt chặt quy chế tín dụng nên rất có thể sẽ bỏ qua những khoản cho vay "hơi mạo hiểm" mà các thời điểm bình thường khác Ngân hàng có thể chấp nhận cho vay.

3.2.2. Nguyên nhân gây nên tình trạng nợ quá hạn ở Ngân hàng TMCP Phương Nam.

* Nguyên nhân khách quan

* Môi trường kinh tế của Việt Nam chưa lành mạnh

Từ sau đại Đảng lần thứ VI năm 1986, đánh dấu sự thay đổi căn bản trong đường lối chính sách của Đảng và Nhà nước, nhằm chuyển đổi cơ chế kế hoạch hoá tập trung sang cơ chế có sự quản lý của Nhà nước. Công cuộc đổi mới đa dạng mang lại những thành tựu đáng khích lệ như tăng trưởng

kinh tế tương đối ổn định, đã ngăn chặn được tình trạng siêu lạm phát, cơ cấu kinh tế nhiều thành phần đã khơi dậy tiềm năng lớn trong sản xuất kinh doanh. Tuy nhiên bên cạnh những thành tích đã đạt được thực tế cho thấy nền kinh tế ở nước ta vẫn còn nhiều mặt yếu kém như; hiệu quả nền kinh tế còn thấp, tỷ lệ tích luỹ đầu tư còn nhỏ, trình độ quản lý vĩ mô còn yếu kém bộc lộ nhiều sơ hở và thiếu sót thể hiện rõ nhất ở sự ra đời ồ ạt các doanh nghiệp tư nhân, Công ty TNHHH, HTX tín dụng… nhưng chỉ có ít trong số đó là kinh doanh lành mạnh và làm ăn có hiệu quả.

Sự phối hợp giữa các ngành, các cấp thiếu đồng bộ. Nền kinh tế cứ khắc phục được sự mất cân đối này lại nảy sinh sự mất cân đối khác. Ví dụ như trong lĩnh vực xuất nhập khẩu mặc dù Nhà nước chú trọng quản lý điều hành nhưng trên thực tế lại vô cùng phức tạp và lộn xộn, là khâu đầu tiên thường dẫn đến mất cân đối cung cầu, rối loại giá cả hàng hoá… và nhiều khi là vật cản trở đối với sản xuất kinh doanh trong nước. Chỉ đơn cử ra một khách hàng nợ quá hạn của Ngân hàng TMCP Phương Nam đó là Công ty TNHH Hoà Bình hoạt động trong lĩnh vực xuất khẩu gỗ. Khi Nhà nước thay đổi chính sách, cấm xuất khẩu gỗ Pơmu, đã khiến cho Công ty không bán được hàng của mình, không thu hồi được vốn dẫn đến không có khả năng trả nợ ngân hàng. Số nợ đó đã quá hạn hơn 2 năm rồi mà khó có khả năng thu hồi, gây thất thu cho Ngân hàng TMCP Phương Nam. Giá như chính phủ xem xét kỹ càng hơn, tính toán hợp lý hơn, tạo điều kiện và định hướng cho công ty TNHH Hoà Bình trước hoặc sau khi ban hành chính sách thì có phải sẽ không có một món nợ quá hạn lớn như vậy. Đến bao giờ Ngân hàng TMCP Phương Nam mới có thể thu hồi được món nợ đó.

* Môi trường pháp lý không thuận lợi.

Do hệ thống pháp luật ban hành thiếu đồng bộ, chưa đáp ứng được yêu cầu của hoạt động sản xuất kinh doanh trong cơ chế thị trường dẫn đến tình trạng các doanh nghiệp, tổ chức và cá nhân đã lợi dụng sơ hở để cố tình làm sai gây thất thoát của Ngân hàng nhiều tỷ đồng.

Ngành Ngân hàng đã ra đời từ lâu và được coi như một ngành kinh doanh mạo hiểm nhất vậy mà đến tận cuối năm 1997, luật ngân hàng mới chính thức được ban hành nhưng trong đó còn nhiều lĩnh vực chưa được quy định chặt chẽ. Ngay cả trong công tác tín dụng cũng vậy, cuối năm 1996 Ngân hàng Công thương Việt Nam mới có văn bản về quy trình hướng dẫn cho vay và quy trình thẩm định dự án. Chính sự thiếu đồng bộ và lỏng lẻo nay đã gây không ít khó khăn cho cả Ngân hàng và khách hàng.

* Nguyên nhân từ phía người vay.

a. Năng lực của khách hàng yếu kém.

Mặc dù trong những năm gần đây đã có những bước phát triển nhảy vọt, nhưng nhìn chung thì nền kinh tế nước ta đang trong thời kỳ tích luỹ nguyên thuỷ, vốn của các doanh nghiệp còn ít ỏi, nghèo nàn. Để hoạt động được các nhà kinh doanh đều phải dựa vào vốn Ngân hàng do đó chỉ cần một sự biến động nhỏ của thị trường hoặc một sự tăng lãi suất cũng có thể đẩy doanh nghiệp vào tình trạng khó khăn về tài chính. Cũng vì đồng vốn ít ỏi đã khiến cho các doanh nghiệp thiếu khả năng chủ động trong sản xuất kinh doanh, đổi mới công nghệ. Thêm vào đó là công nghệ sản xuất hiện hành của các doanh nghiệp đã quá lạc hậu làm cho năng suất lao động thấp, chất lượng sản phẩm kém, giá thành cao. Trong khi nhu cầu của thị trường ngày càng đòi hỏi cao về chất lượng và mẫu mã, thị hiếu lại luôn thay đổi. Trường hợp khác, ví dụ như công ty TNHH Hoàng Mai do thiếu tài chính đã sử dụng vốn vay của Ngân hàng TMCP Phương Nam vào nhiều mặt hoạt động của công ty (kể từ vệic mua nhà xưởng, xây dựng cải tạo nhà xưởng và mua máy móc thiết bị, đến việc mua nguyên liệu phục vụ sản xuất may gia công và xuất khẩu hàng nội địa…) nên khi kinh doanh thua lỗ đã không chủ đông chuyển hướng kinh doanh được và mất khả năng thanh toán nợ vay cho Ngân hàng TMCP Phương Nam.

Mặt khác muốn kinh doanh thành công, người điều hành doanh nghiệp phải biết cách tổ chức kinh doanh. Không thể lấy lòng nhiệt tình và sự chịu đựng khó khăn để thay thế kiến thức quản trị kinh doanh, đặc biệt là trong cơ chế thị trường như hiện nay. Nhưng thực tế cho thấy, các nàh kinh doanh ở nước ta chưa có được những cái cần thiết đó, hiện nay chúng ta mới chỉ bắt đầu quan tâm đến việc đào tạo đội ngũ cán bộ làm nghề quản trị kinh doanh.

b. Rủi ro thiếu thống tin.

Trong nền kinh tế thị trường, việc quản lý kinh doanh không thể thiếu thông tin, thông tin được coi là đối tượng lao động của người điều hành. Chúng ta thường nói "thời đại ngày nay là thời đại thông tin" thế nhưng trong

thực tế các doanh nghiệp ở nước ta lại đang hoạt động trong tình trạng thiếu thông tin, thông tin sai lệch hoặc thông tin lạc hậu. Do tình trạng thông tin bất cập như vậy nên các doanh nghiệp trong nước đã không nắm bắt được tình hình thị trường, nhu cầu, chủng lợi, giá cả vì vậy đã có những quyết định sai lầm.

c. Rủi ro do thiếu thích nghi với cạnh tranh.

Cạnh tranh là một tất yếu của nền kinh tế thị trường. Nền kinh tế nước ta đang trong thời kỳ quá độ chuyển sang hoạt động theo cơ chế thị trường, sự cạnh tranh diễn ra rất phức tạp nhiều khi còn thiếu lành mạnh, nhất là trong bối cảnh nền kinh tế mở, tính cạnh tanh không chỉ ở trong nước mà nó còn chịu ảnh hưởng của thế giới bên ngoài. Vì vậy rủi ro do thiếu thích nghi với cạnh tranh là vô cùng lớn và có tình phổ biến, đặc biệt là đối với các doanh nghiệp nước ta vô cùng lớn và có tình trạng yếu kém về cả năng lực tài chính lẫn năng lực quản trị kinh doanh.

Trong thời gian qua do thiếu thích nghi với cạnh tranh, hàng ngàn doanh nghiệp nước ta đã bị giải thể, để lại gần 2.000 tỷ đồng tiền nợ không có khả năng thanh toán cho Ngân hàng. Một số doanh nghiệp khác đang hoạt động thì không ít trường hợp kinh doanh thua lỗ, đặt nhiều ngân hàng vào thế "tiến thoái lưỡng nan". Xét theo góc độ tín dụng thì đây là những con nợ có thể mang lại rủi ro cho ngân hàng bất cứ lúc nào.

d. Tư cách người vay kém.

Đánh giá về rủi ro tín dụng Ngân hàng do các nguyên nhân xuất phát từ phía người vay, chúng ta nhận thấy rằng không ít những chủ doanh nghiệp, cá nhân vay vốn của Ngân hàng không chỉ kém về năng lực quản lý điều hành kinh doanh mà còn yếu kém cả về tư cách khi xét theo góc độ ý muốn trả nợ Ngân hàng. Mặc dù đa số người vay thường có ý nghĩ xuất phát điểm là tốt đẹp với mong muốn thanh toán được nợ vay ngân hàng từ hiệu quả hoạt động kinh doanh của mình nhưng cũng không ít những con nợ đã rắp tâm lừa đảo Ngân hàng ngay từ đầu. Họ thường tìm cách săn đón, nói hay, nói tốt về dự

án, chuẩn bị hồ sơ một cách hoàn chỉnh và chu đáo khiến cho một số cán bộ tín dụng dễ phán xét sai lầm khi quyết định cho vay. Khi đã vay được vốn ở Ngân hàng rồi thì lại sử dụng vốn đó vào các việc khác như: buôn lậu, chơi đề, chơi hụi, cho người khác vay để hưởng chênh lệch lãi suất cao hơn….

Với những trường hộp như vậy thì thất bại luôn chờ sẵn họ và hậu quả đổ lên nhà Ngân hàng. Ví dụ ở Ngân hàng TMCP Phương Nam, khách hàng Lê Văn Đức đã vay vốn của Ngân hàng, dùng tài sản nhà đã thế chấp mang bán cho người khác, nay bị công an quận Đống Đa bắt giữ, Vũ Văn Nam cũng vay vốn ở Ngân hàng với mục đích nâng cấp khách sạn, song cho đến nay thời hạn thu hồi nợ đã quá lâu rồi những chưa trả được nợ cho ngân hàng, gây thất thu gần 2 tỷ đồng…

Để khắc phục tình trạng này, không còn cách nào khác Ngân hàng TMCP Phương Nam nói riêng và hệ thống Ngân hàng Thương Mại nói chung cần phải đào tạo đội ngũ cán bộ ứng dụng có năng lực, có trình độ chuyên môn cao, nhanh nhạy, phản ứng kịp thời và có khả năng phán đoán đánh giá khách hàng trước khi quyết định cho vay. Đồng thời phải kế hợp với các ngành khác tránh tình trạng lừa đảo, giả mạo giấy tờ của khách hàng khi đến vay vốn của ngân hàng.

3.3. Do hiệu lực quản lý của các cơ quan nhà nước chưa cao.

Trong quá trình chuyển đổi cơ chế, các chính sách cần phải điều chỉnh là không thể tránh khỏi, do đó sự điều chỉnh đôi khi tác động làm ảnh hưởng tới hoạt động tín dụng của Ngân hàng như NĐ18/CP của Chính phủ về quản lý đất đai làm cho nhiều doanh nghiệp vay vốn Ngân hàng kinh doanh bất động sản bị kẹt vốn không thể trả được nợ cho ngân hàng khi đến hẹn. Chính sách ngoại thương không kịp thời, không đối phó với sự biến động của thị trường của thị trường làm cho hàng hoá lúc thì nhập ồ ạt không tiêu thụ được gây kẹt vốn lúc thì tạo thành cơn sốt.

3.4. Một số nguyên nhân khác:

Nước ta vẫn đang trong giai đoạn chuyển mình sang nền kinh tế thị trường, do đó có nhiều thay đổi trong chính sách và cơ chế. Chính những sự thay đổi này đã ảnh hưởng lớn tới hoạt động của các đơn vị, tổ chức kinh tế, bởi vì họ thường không thể phản ứng kịp thời trước sự biến động đột ngột của môi trường kinh doanh nên tất yếu gánh chịu thất bại. Trong trường hợp khác, có những doanh nghiệp mặt dù phương án sản xuất kinh doanh tốt, có tính khả thi cao song không gặp may gặp phải những rủi ro bất khả kháng như thiên tai, dịch hoạ… nên đã mất khả năng trả nợ cho Ngân hàng. Năm 2001 ở Ngân hàng TMCP Phương Nam có tới 223 triệu đồng (chiếm 0,3% tổng dư nợ quá hạn) do nguyên nhân bất khả kháng. Quý I - 2002 tỷ lệ này còn cao hơn nhiều (chiếm 1,7%). Với những trường hợp như vậy Ngân hàng cần có những biện pháp xử lý như gia hạn nợ cho khách hàng, đảo nợ hoặc nghị Bộ tài chính xem xét thanh nợ cho các đơn vị đó.

3.4.1. Nguyên nhân chủ quan từ phía Ngân hàng.

* Cho vay không đúng nguyên tắc:

Chỉ tiêu	Quý I -2000		31/12/2001		Quý I - 2002	
	Số lượng	%	Số lượng	%	Số lượng	%
Nợ quá hạn theo nguyên nhân	72.550	100	75.021	100	74.404	100
1. Do chủ quan	-	-	26.978	36	26.642	36
2. Do khách quan	72.550	100	48.043	64	47.462	64
+ Bất khả kháng	313	0,43	223	0,3	1.270	1,7
+ Sai mục đích lừa đảo	71.145	98	39.431	53	44.449	60
+ Nguyên nhân khác	1.092	1,75	8.389	10,7	2.043	2,3

Nguồn: Ngân hàng TMCP Phương Nam

Theo bảng trên thì nguyênnhân chủ quan gây ra rủi ro tín dụng cho Ngân hàng TMCP Phương Nam cũng không phải là nhỏ, như năm 2001 có tới 27 tỷ đồng nợ quá hạn là do nguyên nhân chủ quan gây ra, chiếm 36% tổng

dư nợ quá hạn. Sang quý I năm 2002 con số này cũng không giảm chút nào cả. Xin kể ra một vài lý do chủ yếu gây ra nợ quá hạn của Ngân hàng.

- Do cán bộ tín dụng không thực hiện đúng các nguyên tắc, quy trình nghiệp vụ cho vay.

- Khi xử lý thông tin không quán triệt đầy đủ các quan điểm, yêu cầu của nguyên tắc tín dụng.

- Các bộ tín dụng chủ quan quá tin tưởng vào khách hàng mà coi nhẹ khâu kiểm tra, giám sát.

- Chính sách tín dụng lỏng lẻo, để kẽ hở cho khách hàng lợi dụng.

- Cho vay quá mức an toàn về bảo lãnh, thế chấp.

- Cố ý thoả hiệp với người vay mặc dù biết rủi ro sẽ xẩy ra.

- Thiếu lòng tin về khách hàng và thị trường cho vay...

3.4.2. Kiểm tra kiểm soát không tốt.

Hoạt động tín dụng là hoạt động rất phức tạp và nhạy cảm, luôn có sự biến động từ thái cực này sang thái cực khác. Trong khi đó cán bộ tín dụng hay làm việc theo thói quen. Việc kiểm tra, giám sát khoản cho vay tốt sẽ giúp cho họ sớm nhận ra sai sót, nắm bắt và xử lý kịp thời những khoản cho vay có vấn đề. Trong thực tế, những nguyên nhân dẫn đến rủi ro tín dụng ở Ngân hàng TMCP Phương Nam không tốt. Cụ thể là:

Hệ thống thanh tra Ngân hàng Nhà nước kiểm soát hoạt động của các Ngân hàng thương mại không thường xuyên và kém hiệu quả. Thông thường họ chỉ có mặt khi sự việc đã vỡ lở, cũng có khi phát hiện được vấn đề lại không có biện pháp xử lý kịp thời.

- Việc kiểm soát của ngay chính bản thân Ngân hàng TMCP Phương Nam cũng tỏ ra lỏng lẻo. Phòng kiểm soát nằm xa trung tâm, ít tiếp xúc với cán bộ tín dụng do đó tạo điều kiện cho một số cán bộ tín dụng làm bừa làm ẩu và thiếu trách nhiệm, dẫn đến những rủi ro không đáng có.

3.4.3. Quá tin tưởng vào tài sản thế chấp

Mặc dù biết rằng nguyên tắc cho vay là phải có tài sản thế chấp song cán bộ tín dụng cũng không nên cứng nhắc trong điều kiện này. Có đơn vị sản xuất kinh doanh tốt thì có thể không cần tài sản thế chấp vẫn yên tâm cho vay được. Ngược lại có những khách hàng vay với tài sản thế chấp lớn nhưng làm ăn thua lỗ dẫn đến ngân hàng phải phát mại tài sản đến thu hồi nợ, nhưng việc bán các tài sản thế chấp để thu hồi lại vốn đã cho vay là một vấn đề không dễ dàng chút nào. Ngân hàng thường gặp phải khó khăn trong giấy tờ sở hữu tài sản, về giá cả của tài sản, về thời gian bán được tài sản thế chấp gây chậm chễ trong việc thu hồi vốn, có những tài sản thế chấp khi định giá cho vay thì nó đang ở thời điểm giá cao, đến khi phát mại bán đi giá trị hạ gây thua lỗ cho nhà Ngân hàng.

Thông tin tín dụng là vấn đề hàng đầu để có quyết định cho vay đúng đắn, trong nhiều trường hợp do điều tra không tốt nên thông tin sai lệch hoặc không đầy đủ, ở nước ta hiện nay chưa có hãng kinh doanh thông tin tín dụng nào, trung tâm thông tin TPR của Ngân hàng Nhà nước mới ra đời, hoạt động chưa hiệu quả nên việc hỗ trợ cho các cán bộ tín dụng ngân hàng rất kém không có thông tin đầy đủ nên nhiều trường hợp để bể rồi hoặc khách hàng đã hoàn toàn mất khả năng thanh toán ngân hàng mới nhận ra.

3.4.4. Do đội ngũ cán bộ thiếu trình độ.

Trình độ của cán bộ tín dụng còn bị hạn chế do đó không có khả năng phân tích thẩm định dự án, nên nhiều khi cho vay mà không đánh giá được tính khả thi của dự án, hoặc do không phân tích được các báo cáo tài chính của lãnh đạo doanh nghiệp, không biết năng lực thực sự của khách hàng do đó khi họ kinh doanh thua lỗ không thể trả nợ được ngân hàng là tất yếu. Kiến thức về xã hội, thị trường của cán bộ tín dụng bị hạn chế cũng gây cho món vay bị rủi ro vì trong nhiều trường hợp khách hàng đã không nắm bắt được nhu cầu thị hiếu của người tiêu dùng, không phân tích được cung cầu của thị trường dẫn đến mặt hàng kinh doanh đó bị ứ đọng, nên cán bộ tín dụng là

người có kiến thức, biết phân tích tình hình cho khách hàng, sẽ tránh được thiệt hại trong kinh doanh, và tiền vay của ngân hàng khi đó bị rủi ro.

4. Kết quả thu hồi nợ quá hạn ở Ngân hàng TMCP Phương Nam.

Hiện nay Ngân hàng TMCP Phương Nam vẫn tích cực tiếp tục theo dõi đôn đốc thu hồi các khoản nợ quá hạn, xem xét phân tích những món nợ quá hạn có khả năng thu hồi trước, kiên quyết bám sát con nợ, thường xuyên kiểm tra cán bộ thực hiện, tìm biện pháp thu hồi nợ một cách hiệu quả nhất.

Tăng cường quan hệ với các cơ quan nội chính có liên quan như UBND, Sở nhà đất, công an... nhờ họ giúp đỡ để hoàn thành hồ sơ giấy tờ, tiến hành giám sát tài sản thế chấp để thu nợ.

Hoạt động của ngân hàng là luôn phải đối mặt với rủi ro, coi rủi ro như một cơ hội để kinh doanh, song cần phải biết chấp nhận nó ở mức độ phù hợp với điều kiện của mình. Thông qua số liệu về rủi ro của Ngân hàng TMCP Phương Nam trong ba năm (2000 - 2002) điểm nổi bật đáng báo động nhất là tỷ lệ nợ quá hạn quá cao trong khi tỷ lệ thu hồi nợ quá hạn lại quá thấp 30% số nợ quá hạn là chưa thể thu hồi được ở mỗi năm. Đặc biệt 2000 chỉ có 37,82% nợ quá hạn đã thu hồi được, còn lại 62,18% chưa thu hồi, phần lớn trong số đó là nợ khó đòi khả năng hoàn trả khá mỏng manh.

Mặc dù số nợ quá hạn đã thu hồi được về tuyệt đối vẫn tăng nhanh qua các năm (từ 21 tỷ năm 2000 lên 182 tỷ năm 2001) song do số nợ quá hạn cũng tăng lên không ngừng lên tỷ lệ thu hồi nựo quá hạn thực chất tăng lên không đáng là bao. Hy vọng rằng với các biện pháp thu hồi nợ quá hạn một cách tích cực, hiệu quả như Ngân hàng đang áp dụng sẽ làm giảm đáng kể con số nợ quá hạn mỗi năm.

5. Các biện pháp mà Ngân hàng TMCP Phương Nam đã áp dụng nhằm ngăn ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng.

Muốn khắc phục tồn tại, đưa chi nhanh thoát ra khỏi tình trạng hiện nay, con đường duy nhất là mở rộng hoạt động, tăng cường nguồn thu, chú trọng công tác huy động vốn và cho vay đồng đều, tập trung vào các ngành

kinh tế mũi nhọn để tăng thị phần dư nợ cho các doanh nghiệp quốc doanh, với đường lối chung do Ngân hàng TMCP Phương Nam đề ra là "ổn định, phát triển vững chắc, an toàn và hiệu quả", sau đây là một số biện pháp cụ thể mà Ngân hàng đã áp dụng thu được thành công đáng kể.

5.1. Công tác tổ chức cán bộ.

Đây là công tác quan trọng hàng đầu trong đó yếu tố con người quyết định sự thành bại của chi nhánh. Trước năm 1997, bộ máy của ngân hàng bị rệu rã do lãnh đạo và một số cán bộ tín dụng cấu kết nhau làm sai nguyên tắc, dẫn đến thất thoát lớn ở Ngân hàng. Từ quý III/1996, ban lãnh đạo mới lên kế nhiệm, đã và đang tiếp tục kiện toàn bộ máy lãnh đạo đảm bảo điều hành thống nhất và có hiệu quả. Tăng cường cán bộ cho những khâu còn thiếu như phòng kinh doanh và phòng thanh toán quốc tế.

Kiên quyết sử lý nghiêm minh những cán bộ thoái hoá, đảm bảo kỷ cương trong công tác điều hành, tránh tình trạng vô trách nhiệm trong công việc.

5.2. Thông tin về khách hàng.

Ở Ngân hàng TMCP Phương Nam, giám đốc và trưởng phó phòng kinh doanh tín dụng thường xuyên đi tìm hiểu khách hàng vay vốn thuộc đối tượng nào? Uy tín của họ đối với Ngân hàng ra sao? có sẵn lòng để trả nợ Ngân hàng hay không? Phương án xin vay vốn có mang lại hiệu quả kinh tế để khách hàng trả nợ Ngân hàng? Việc thẩm định uy tín khách hàng phải được xem là yếu tố quan trọng nhất trong quan hệ tín dụng. Xét theo lý thuyết thì việc đánh giá của cán bộ tín dụng có được chính xác hay không sẽ có vai trò quyết định đến hiệu quả tín dụng cho vay, nếu việc đánh giá sai đối tượng khách hàng xin vay vốn sẽ làm giảm những khách hàng có mối quan hệ tốt với Ngân hàng hoặc có thể Ngân hàng không có khả năng thu hồi nợ khi đã cho vay, sẽ phát sinh rủi ro trong các khoản cho vay. Công việc sẽ dễ dàng hơn nhiều nếu người đi vay là khách hàng thường xuyên và lâu năm của khách hàng đã từng vay vốn trước đó. Trường hợp khách hàng mới quan hệ

với ngân hàng thì Ngân hàng có trách nhiệm trong quản lý kinh doanh... Những khía cạnh này được Ngân hàng TMCP Phương Nam xem xét một cách kỹ lưỡng trong quá trình ra quyết định cho vay.

5.3. Chú trọng công tác đánh giá khách hàng.

Trong cơ chế như hiện nay, mỗi ngân hàng phải tự chịu trách nhiệm về mọi mặt lao động của mình để luôn đảm bảo mục đích cuối cùng của mình là an toàn trong kinh doanh, hạn chế rủi ro và thu được nhiều lợi nhuận. Làm được điều đó, quả là không rễ chút nào. Trong thời gian vừa qua, đặc biệt từ cuối năm 2000 trở về đây, Ngân hàng TMCP Phương Nam đã rất chú trọng tới đối tượng cho vay, kiêm quyết không cho vay đối với những khách hàng không có đủ điều kiện, nghiên cứu kỹ càng vê khách hàng như:

- Xem xét, phân tích trình độ, quản lý kinh doanh và trình độ quản trị điều hành của khách hàng.
- Phân tích tình hinìh tài chính của khách hàng.
- Xem xét khả năng trả nợ của khách hàng.
- Nghiên cứu, kiểm tra tính pháp lý của tài sản thế chấp kỹ càng...

Chính nhờ các biện pháp trên mà hiện nay Ngân hàng TMCP Phương Nam đã giảm đáng kể tỷ lệ rủi ro của mình (từ 30% năm 2000 xuống 10% hiện nay).

5.4. Đặc biệt bước sang năm 2002

Ngân hàng TMCP Phương Nam có những bước thay đổi rõ rệt trong công tác đào tạo nâng cao trình độ nghiệp vụ cho các cán bộ tín dụng. Phòng kinh doanh thường xuyên cử người đi học các lớp nâng cao nghiệp vụ quản lý tín dụng, phòng ngừa rủi ro, thường xuyên tổ chức các buổi giảng dạy, học chế độ kế toán mới áp dụng cho các đơn vị kinh tế nhằm nâng cao trình độ hiểu biết cho cán bộ tín dụng tránh xảy ra những sai lầm không đáng có trong quá trình cho vay.

5.5. Ngăn ngừa các khoản vay khó đòi và tổn thất tín dụng.

Việc ngăn ngừa những khoản vay khó đòi và tổn thất tín dụng bao gồm:

Tăng cường sự giám sát món vay thông qua việc tăng chi phí thu lợi, đưa ra lời khuyên cho khách hàng trong việc tìm kiếm biện pháp hoàn trả nợ vay cho Ngân hàng ngay khi có dấu hiệu khách hàng đang gặp khó khăn về tài chính. Nhân viên ngân hàng có thể đưa ra các lời khuyên cho khách hàng như:

- Tăng thêm vốn: Nếu là Công ty cổ phần thì khuyến khích họ bán thêm cổ phiếu, còn đối với các loại hình doanh nghiệp khác htì xử dụng các biện pháp như kêu gọi công tác, liên doanh liên kết...

- Giảm bớt kế hoạch mở rộng: Nếu kế hoạch mở rộng đang được trù tính, thì người vay nên loại bỏ chúng cho đến khi tình hình tài chính được cải thiện...

- Gia hạn nợ, giảm mức thu của các kỳ hạn nợ cho khách hàng.

- Tăng thêm các khoản vay mới nhằm cứu vãn tình hình tài chính đang suy sụp của người vay. Hình thức này được áp dụng trong trường hợp người vay sẽ tốt hơn khi được gia tăng vốn.

5.6. Công tác thu hồi nợ quá hạn, xử lý các khoản nợ khó đòi.

Ngân hàng đã đôn đốc, thu hồi nợ quá hạn, xem xét phân tích những món nợ có khả năng thu hồi trước, bám sát con nợ, tìm ra biện pháp thu hồi nợ có hiệu quả nhất.

Đối với các khoản nợ khó đòi, Ngân hàng phải lựa chọn một trong hai hình thức khai thác, hoặc phát mại tài sản thế chấp. Tuỳ theo hình thức và thái độ của khách hàng mà Ngân hàng lựa chọn ra một biện pháp vừa giúp cho Ngân hàng giảm bớt thiệt hại vừa không nhẫn tâm với người vay.

5.7. Khả năng đo lường của các loại rủi ro trong hoạt động kinh doanh tín dụng của Ngân hàng.

Ở Việt Nam, hệ thống Ngân hàng đã phải chấp nhận nhiều rủi ro trong hoạt động kinh doanh, điều đó đòi hỏi Ngân hàng phải có khả năng đo lường các rủi ro để tạp lợi nhuận có thể sinh ra trong tương lai. Do vậy giải pháp tìm ra mức thích hợp có tính dung hoà giữa rủi ro và lợi nhuận là vấn đề cần quan tâm của các nhà quản lý Ngân hàng, mọi mối quan hệ biện chứng mới phát

sinh là làm sao vừa phải gia tăng lợi nhuận, vừa phải chấp nhận rủi ro ở mức độ cho phép. Giải pháp đồng bộ trong quản lý rủi ro tín dụng Ngân hàng thể hiện sự đánh đổi lẫn nhau tạo nên mối quan hệ không thể tách rời nhau trong hoạt động kinh doanh Ngân hàng. Chính vì vậy người ta đã khái quát nên mục tiêu đối với lợi nhuận và rủi ro. Câu hỏi được đặt ra liệu mức độ nào trong toàn bộ rủi ro mà Ngân hàng nên gánh chịu để gia tăng lợi nhuận và bao nhiêu lại rủi ro mà Ngân hàng có thể chấp nhận? Bởi vậy các Ngân hàng nhất thiết phải xem xét môi trường kinh doanh trong tương lai, dự đoán sự ảnh hưởng của nó đối với cán bộ cân lợi nhuận và rủi ro tín dụng cũng có thể xuất phát từ môi trường kinh tế - xã hội, như lạm phát, suy thoái kinh tế, chính sách Nhà nước hoặc môi trường, pháp lý không ổn định, chiến tranh hoặc thiên tai... Dù rủi ro tín dụng có xuất hiện từ nguyên nhân nào đi chăng nữa thì nó cũng mang lại thiệt hại không nhỏ đối với nền kinh tế nói chung và hoạt động kinh doanh Ngân hàng nói riêng. Điều đó khẳng định lại rằng rủi ro tín dụng là vấn đề cấp thiết cần được giải quyết trong hoạt động kinh doanh Ngân hàng hiện nay.

CHƯƠNG III
NHỮNG KIẾN NGHỊ VÀ GIẢI PHÁP CHỦ YẾU NHẰM HẠN CHẾ RỦI RO Ở NGÂN HÀNG TMCP PHƯƠNG NAM TRONG GIAI ĐOẠN HIỆN NAY

I. NHỮNG KIẾN NGHỊ VÀ GIẢI PHÁP ĐỐI VỚI NGÂN HÀNG TMCP PHƯƠNG NAM

1. Hoàn thiện công tác tổ chức quản lý và điều hành

1.1. Công tác giáo dục và đào tạo cán bộ

Phải thường xuyên giáo dục đội ngũ cán bộ, nhất là đối với cán bộ tín dụng. Để hoạt động kinh doanh có hiệu quả, đảm bảo sự an toàn và phát triển vốn của ngân hàng, trước hết ngân hàng phải nắm được trong tay một đội ngũ cán bộ tín dụng có đủ tư cách và phẩm chất đạo đức và trình độ chuyên môn giỏi. Vì vậy ngân hàng phải có kế hoạch giáo dục và đào tạo lại, nhằm trang bị cho họ những kiến thức cần thiết về tình hình kinh tế thị trường, đặc biệt là kiến thức về ngành mà họ đang cho vay. Bên cạnh đó, họ cũng phải được bồi dưỡng những kiến thức pháp lý về các quan hệ kinh tế, dân sự và hình sự, vấn đề về sở hữu... đều quan trọng không thể xem nhẹ, đó là thường xuyên ôn luyện và có sự kiểm tra về kiến thức nghiệp vụ, sự hiểu biết về quy trình và cơ chế cho vay của ngân hàng.

Những cán bộ tỏ ra không đủ tiêu chuẩn, cần phải loại bỏ khỏi dây chuyền cho vay, không để họ tiếp tục có điều kiện gây thêm những hậu quả mới. Nếu ai có những sai phạm, phải được sử lý nghiêm minh về trách nhiệm kinh tế hành chính, kể cả bằng hình sự theo luật.

1.2. Thành lập ban cố vấn và thanh tra tín dụng ngân hàng.

Qua việc nghiên cứu những kinh nghiệm phòng chống rủi ro của các Nhà nước thương mại Việt Nam, và thực tạng kinh doanh tín dụng tại Ngân hàng TMCP Phương Nam. Tôi mạo muội đề xuất: Ngân hàng công thương

Phương Nam nên thành lập "Ban cố vấn và thanh tra tín dụng" với mô hình tổ chức hoạt động như sau:

a. Mô hình tổ chức

+ Trưởng ban: Giám đốc ngân hàng

+ Phó ban: Trưởng phòng tín dụng

+ Các thành viên: Bao gồm một số cán bộ tín dụng có trình độ chuyên môn giỏi có kiến thức về sản xuất kinh doanh trong cơ chế thị trường và an hiểu về lĩnh vực pháp luật.

b. Chức năng

- Chức năng thanh tra:

+ Quản lý chung hoạt động tín dụng của Ngân hàng trên cơ sở giám sát hoạt động của mỗi nhân viên hoạt động.

+ Định kỳ kiểm tra công tác của mỗi cán bộ tổ chức, thông qua việc thanh tra trực tiếp một số vấn đề cụ thể:

Thông qua đó những nhận xét và đánh giá chất lượng công tác của mỗi cán bộ tín dụng, để có những hình thức khen thưởng và kỷ luật thích đáng.

- Chức năng cố vấn.

+ Cố vấn cho các cán bộ tín dụng trong việc điều tra thẩm định các dự án xin vay.

+ Cố vấn cho các cán bộ tín dụng trong việc sủ lý các món vay có vấn đề, và công tác thu hồi nợ tồn đọng của ngân hàng.

- Chức năng kinh doanh.

Qua việc điều tra nghiên cứu thị trường và thực tế kinh doanh tín dụng ngân hàng. Bán cố vấn và thanh tra tín dụng tiến hành việc xây dựng chiến lược Marketing ngân hàng, và lên kế hoạch tín dụng cho từng thời kỳ.

c. Nhiệm vụ

* Trưởng ban có nhiệm vụ chỉ đạo chung (đưa ra kế hoạch và biện pháp hành động).

* Phó ban: Chỉ đạo tác nghiệp (phân công nhiệm vụ cụ thể cho mỗi thành viên)

* Các thành viên:

+ Tuỳ theo khả năng của mỗi thành viên, mà ban lãnh đạo phân công cho họ đi sâu vào nghiên cứu một hoặc một số ngành nghè sản xuất kinh doanh cụ thể. Với mục đích đánh giá sự biến động chung về ngành nghề mà mình nghiên cứu, trên cơ sở đó cung cấp những thông tin kịp thời cho các cán bộ tín dụng.

+ Quản lý chung tất cả các các món vay thuộc lĩnh vực được giao. Định kỳ lên các báo cáo tổng hợp tín dụng cụ thể. Phân tích nguyên nhân thành công và thất bại để có hướng khắc phục cho thời kỳ sau.

+ Cố vấn trực tiếp và gián tiếp cho các cán bộ tín dụng trong việc điều tra và thẩm định tín dụng.

- Cố vấn trực tiếp: Đối với các món vay có giá trị lớn, các thành viên trong ban cố vấn sẽ cùng với cán bộ tín dụng trực tiếp đi điều tra và thẩm định món vay với tư cách là người tham mưu.

- Cố vấn gián tiếp: Đối với các món vay có giá trị nhỏ, các thành viên trong ban tín dụng sẽ nhận được bản sao về hồ sơ của món vay với mục đích là kiểm tra lại xem những yếu tố cơ bản của hồ sơ tín dụng như: hợp đồng tín dụng đã chặt chẽ chưa, hồ sơ tài sản thế chấp đã đầy đủ các yếu tố về mặt pháp lý không? và việc đánh giá về người vay của các cán bộ tín dụng đã chính xác chưa... Trên cơ sở đó có những thông tin ngược trở lại đối với cán bộ tín dụng về những điều khoản cần phải chỉnh sửa hoặc bổ sung trong hồ sơ của người đi vay.

+ Giữ vai trò chủ chốt trong việc tổ chức phát mại tài sản thế chấp.

Đối với cán bộ tín dụng, cần phải giao trách nhiệm một cách rõ ràng nhưng cũng phải quan tâm hơn đến quyền lợi của họ.

Thực ra khi nhận nhiệm vụ, thì bản thân người cán bộ tín dụng đều hiểu rằng họ phải làm những công việc gì (trừ những trường hợp cá biệt). Nhưng

nhìn chung, để có được hiệu quả thì một trong những yếu tố khá quan trọng là phải giao trách nhiệm cụ thể. Công việc càng được lượng hoá cụ thể bao nhiêu, thì càng dễ thực hiện bấy nhiêu, và việc đánh giá mức độ hoàn thành nhiệm vụ của cán bộ tín dụng càng chính xác hơn.

Mặt khác, nhìn một cách toàn diện ta thấy hoạt động tín dụng là nguồn cơ bản của thu nhập hoặc thua lỗ của một ngân hàng, cho nên rủi ro tín dụng sẽ tạo khó khăn lớn nhất cho ngân hàng. Với ý nghĩa quan trọng đó của tín dụng, không chỉ làm choi người cán bộ tín dụng thấy vinh dự, tự hào, mà còn trao cho họ một trách nhiệm nặng nề, bởi đánh giá rủi ro tín dụng và hạn chế rủi ro tín dụng là một công việc hết sức phức tạp và đầy rẫy khó khăn. Công việc của một cán bộ tín dụng đòi hỏi họ không chỉ có kiến thức chuyên sâu, kinh nghiệm hoạt động, mà còn phải hiểu rõ lĩnh vực mà họ đầu tư vốn vào, họ khônh phải chỉ phân tích, phán đoán mà còn phải đưa ra được những quyết định chính xác, những sử lý kịp thời thông minh... đòi hỏi thì cao, trách nhiệm thì nặng nề nhưng quyền lợi của họ như thế nào thì hầu như ít được quan tâm đến. Trong các báo cáo tổng hợp kế hoạt động của ngân hàng, thường xuyên nhắc nhở đến việc rà soát lại đội ngũ cán bộ làm tín dụng, có biện pháp kỷ luật thích đáng và kiên quyết đưa ra khỏi ngân hàng những cán bộ mất phẩm chất... những hình thức kỷ luật tương xứng với mức độ vi phạm quy chế không hoàn thành nhiệm vụ đều rất hợp lý. Tuy nhiên phải thừa nhận rằng hoạt động tín dụng luôn tiềm ẩn những rủi ro, nên sau khi ký cho vay thì người nào cũng phập phồng lo lắng cho đến khi thu song nợ mới được thở phào nhẹ nhõm. Vì thế, cách duy nhất để thống được rủi ro, là hạn chế đến tối đa việc cho vay. Tư tưởng làm tốt thì hưởng chung, chia chung còn khi làm dở thì một mình gánh chịu hậu quả, đã làm cho nhiều cán bộ tín dụng không dám mạnh dạn quyết định cho vay. Còn nếu cho vay, thì sẽ xuất hiện một sự "chia chác âm thầm" để bù cho "cái giá phải trả" về sau. Song đã nói là ngân hàng thì không thể không cho vay, và khi cho vay thì phải hạn chế tối đa các hiện tượng tiêu cực. Vì vậy tôi thiết nghĩ rằng Ngân hàng TMCP Phương

Nam nói riêng và các Ngân hàng thương mại nước ta nói chung, cần phải quan tâm hơn đến quyền lợi và trách nhiệm của các cán bộ tín dụng.

1.3. Thực hiện nghiêm túc các quy chế tín dụng

Cần phải thực hiện nghiêm túc các quy chế tín dụng đã được đề ra, trách tư tưởng săn tìm lợi nhuận bằng mọi giá. Bằng bất cứ giá nào cũng không được hạ thấp tiêu chuẩn tín dụng để lôi kéo khách hàng, thực hiện cạnh tranh không lành mạnh giữa các ngân hàng, và để cho món vay có thể được hoàn trả cả trong trường hợp dự án kinh doanh thất bại, thì phải thực hiện thế chấp đúng đắn, phù hợp với thực tế. Nhưng cũng cần phải cảnh tỉnh quan điểm cho rằng tài sản thế chấp là tất cả, do đó cứ có thể chấp là cho vay mà quên đi những vấn đề cơ bản của tín dụng. Để ngăn ngừa các rủi ro về phía khách hàng, ngân hàng TMCP Phương Nam cần htực hiện việc lựa chọn khách hàng một cách đúng đắn hơn nữa, chỉ cho vay đối với những khách hàng đầy đủ điều kiện tín dụng. Cần quan tâm đến các vấn đề như: năng lực tài chính, tình hình tìa chính, khả năng và đạo đức của người điều hành, ưu thế và sức mạnh của người vay trong cạnh tranh. Khi món tín dụng đã được cấp, nhiệm vụ của cán bộ tín dụng và người điều hành là phải thường xuyên giám sát hoạt động của người vay, phát hiện kịp thời những món vay có vấn đề đưa các giải pháp hữu hiệu. Cũng cần phải buộc khách hàng phỉa sử dụng tiền vay đúng theo cam kết khi vay, nếu họ có ý đồ làm khác đi, với những toan tính phiếu lưu, thì cán bộ tín dụng phải có những biện pháp thích hợp để thu hồi lại món vay.

Ngoài ra, ban lãnh đạo phải thường xuyên xem xét, đánh giá lại các qui định tín dụng. Một mặt phải chỉnh sửa những vấn đề không phù hợp với thực tiễn, chưa chặt chẽ về pháp luật, nhằm tránh sự lợi dụng của những người "thiếu đạo đức" từ phía khách hàng lẫn cán bộ ngân hàng. Mặt khác đánh giá tác động của hệ thống quy chế tín dụng vào quá trình cho vay và thu nợ, nhằm tìm ra những biện pháp đưa quy chế vào thực tiễn.

2. Ngăn ngừa các khoản vay khó đòi và tổn thất tín dụng

Việc ngăn ngừa những khoản vay khó đòi và tổn thất tidn dụng bao gồm: Tăng cường sự giám sát món vay thông qua việc tăng chi phí thu nợ, và đưa ra những lời khuyên đối với khách hàng trong việc tìm kiếm biện pháp hoàn trả nợ vay cho ngân hàng... ngay khi có dấu hiệu người đã gặp khó khăn về tài chính, ngân hàng cần phải áp dụng kịp thời những biện pháp nhằm điều chỉnh tình huống và bảo vệ lợi ích của ngana hàng và khôi phục sức mạnh tài chính của người vay. Cố vấn, nhân viên ngân hàng có thể cho người vay những lời khuyên như:

- Tăng thêm vốn, nếu là công ty cổ phần thì khuyến khích họ bán thêm cổ phiếu, còn đối với các loại hình doanh nghiệp khác thì có thể sử dụng các biện pháp như kêu gọi cộng tác, liên doanh liên kết...

- Giảm bớt kế hoạch mở rộng, nếu kế hoạch mở rộng đang được trù tính, thì người vay nên loại bỏ chúng cho đến khi tình ình tài chính đã được cải thiện.

- Khuyến khích thu hồi các khoản nợ đầu tư chưa đến hạn, giảm bớt công nợ.

- Giảm bớt hàng tồn kho bằng việc cải tiến phương thức bán hàng, hạ giá bán... nhằm tăng doanh thu.

- Nhận thêm vật thế chấp: Yêu cầu người vay tăng giá trị tài sản thế chấp bằng việc đem thế chấp những tài sản khác thuộc quyền sở hữu của mình.

- Gia hạn nợ, giảm mức thu của các kỳ hạn nợ.

- Tăng thêm những khoản vay mới nhằm cứu vãn tình hình tài chính đang suy sụp của người vay. Hình thức này được áp dụng trong trường hợp người vay kinh doanh thua lỗ vì lý do khách hàng. Hoặc hoạt động kinh doanh của người vay có khả quan hơn khi được gia tăng vốn.

3. Việc sử lý các khoản nợ khó đòi

Trong sử lý các khoản cho vay khó đòi thông thường các ngân hàng thương mại phải lựa chọn một trong hai hình thức là: Tổ chức khai thác hoặc

thanh lý tài sản thế chấp. Khai thác là một quá trình làm việc với người vay cho đến khi người vay hoàn trả được một phần hay toàn bộ số nợ mà không đưa vào các công cụ pháp lý để ép buộc. Thanh lý là ép người vay phải tuân theo các điều khoản của hợp đồng tín dụng, áp dụng và thực hiện tất cả các biện pháp lý có thể để đạt được mục đích.

Các yếu tố chính ảnh hưởng đến sự lựa chọn mà ngân hàng sẽ theo để sử lý các khoản cho vay, nổi bật nhất là khó khăn trong việc thu nợ và tổn thất có thể xảy ra, trong trường hợp này ngân hàng phải áp dụng hình thức thu nợ bắt buộc theo luật. Bên cạnh đó các yếu tố như sự thật thà, thái độ của người vay đối với các khoản nợ tỏ ra có trách nhiệm, sức mạnh tài chính và khả năng trả nợ của người vay còn có nhiều khả quan thì ngân hàng áp dụng hình thức tổ chức khai thác, hình thức này vừa không nhẫn tâm với người vay mà còn tỏ ra có lợi cho ngân hàng.

Trong hoạt động thu nợ, ngân hàng cần phải có sự cộng tác chặt chẽ với người vay và tranh thủ sự cộng tác của các cơ quan hành chính và luật pháp ở địa phương nơi người vay hoạt động.

Một khoản vay có vấn đề, không có nghĩa là ngân hàng đã mất tất cả, rất có thể vào thời điểm ra hạn cuối cùng người vay sẽ hoàn trả được đầy đủ các khoản nợ của ngân hàng, mà không cần có sự can thiệp của các cơ quan chức trách và điều hành pháp luật. Hoặc phải áp dụng những hình thức cuối cùng như phát mại tài sản thế chấp. Những biện pháp cuối cùng chỉ nên áp dụng khi người vay cố tình lừa đảo hoặc mất hoàn toàn khả năng thanh toán. Vì nó sẽ gây ra rất nhiều phiền phức và tốn kém cho ngân hàng và cả người vay. Vì vậy, việc lựa chọn một trong hai hình thức trên đòi hỏi ngân hàng phải tính toán một cách thận trọng, với mục đích cuối cùng là giảm tối đa những thiệt hại do người vay mang lại.

II. Những giải pháp tư ngân hàng Nhà nước

* Ngân hàng Nhà nước phối hợp với Bộ Tài chính nghiên cứu thành lập các tổ chức như:

+ Quỷ bảo hiểm tiền gửi.

+ Ngân hàng bảo lãnh.

Để hỗ trợ hoạt động kinh doanh tín dụng của các ngân hàng thương mại trong nước, và tạo điều kiện cho một số tổ chức kinh tế có dự án kinh doanh khả thi, nhưng không đủ các điều kiện về tài sản thế chấp.

* Việc ngân hàng Nhà nước cho phép một đơn vị kinh tế vay vốn ở nhiều ngân hàng thương mại là hợp lý, nó sẽ tạo sự cạnh tranh giữa các ngân hàng, nhăm thúc đẩy sự phát triển của hệ thống ngân hàng trong nước. Nhưng trong điều kiện hiện nay của Việt Nam về thông tin còn nhiều điểm yếu kém. Hoạt động của trung tâm thông tin tín dụng của ngân hàng Nhà nước hoạt động chưa có hiệu quả, thông tin cập nhật chưa chính xác và kịp thời. Nên việc cho một đơn vị kinh tế vay vốn ở nhiều ngân hàng trong điều kiện như vậy, sẽ có thể dẫn đến rủi ro cho nhiều ngân hàng cùng môt lúc, và tạo điều kiện cho người vay lừa đảo chiếm đoạt tài sản của ngân hàng. Vì vậy để áp dụng quy chế này, Ngân hàng Nhà nước cần phải nghiên cứu sửa đổi, và chấn chỉnh lại các hoạt động của trung tâm thông tin tín dụng.

* Tăng cường công tác thanh tra và xử lý nghiêm minh việc thực hiện cơ chế tín dụng của các ngân hàng thương mại, nhằm tránh hiện tượng cạnh tranh không lành mạnh giữa các ngân hàng, phát hiện kịp thời những sai phạm của các ngân hàng thương mại nhằm hạn chế đến mức thấp nhất những hiệt hại do rủi ro đem lại.

III. Những giải pháp từ chính phủ và các ngành

* Các cơ quan chức năng cần kiểm tra và chấn chỉnh việc cấp giấy chứng nhận quyền sở hữu tài sản, chỉ cấp một bản gốc duy nhất nhằm ngăn chặn việc dùng một tài sản đi thế chấp nhiều nơi để vay vốn, gây thất thoát tái sản của ngân hàng.

* Bộ Tài chính, bộ tư pháp và ngân hàng Nhà nước, cần phối hợp ban hành thông tư liên bộ để hướng dẫn một số thủ tục về thế chấp, cầm cố đối

với doanh nghiệp Nhà nước và thủ tục công chứng hợp đồng thế chấp, cầm cố và bảo lãnh vay vốn.

* Các bộ: Nội vụ, giao thông vận tải và ngân hàng Nhà nước phối hợp ban hành thông tư liên bộ quy định về thủ tục cầm cố, thế chấp các phương tiện vận tải. Nhằm đảm bảo cho người cho phương tiện vừa có thể đem phương tiện của mình đi thế chấp, mà vẫn được điều hành phương tiện trong thời gian thế chấp.

- Chính phủ ban hành nghị định, quy định chi tiết việc thi hành luật doanh nghiệp Nhà nước công bố ngày 30/4/1995 trong đó cần quy định rõ giữa danh sách các tài sản doanh nghiệp Nhà nước được quyền cầm cố thế chấp và danh sách các tài sản khi đem đi thế chấp phải được phép của cơ quan có thẩm quyền (cụ thể là cơ quan nào?). Đồng thời cần quy việc sử lý tài sản thế chấp của doanh nghiệp Nhà nước khi doanh nghiệp này mất khả năng thanh toán công nợ của Ngân hàng.

* Chính phủ cần ban hành nghị định hướng dãn về việc đăng ký tài sản thế chấp và tổ hcức bán đấu giá tài sản thế chấp.

* Bộ Tài chính cần tổ chức thực hiện tốt việc kiểm tra, buộc các doanh nghiệp phải tiến hành hạch toán theo đúng chế độ " hạch toán kế toán và thống kê', đảm bảo số liệu chính xác, trung thực và kịp thời. Nhằm giúp các ngân hàng có được các thông tin tài chính trung thực giúp cho việc phân tích tín dụng đối với các doanh nghiệp vay vốn được chính xác.

* Nhà nước cần tổ hcức nghiên cứu tiến tới việc thành lập một cơ quan chuyên trách về việc thống kê tổng hợp các tỷ lệ tài chính của các ngành trong nước,nhằm rút ra hệ thống các tỷ lệ trung bình hàng năm, để ngân hàng dựa vào đó làm căn cứ phân tích kinh tế, só sánh đánh giá các doanh nghiệp hiện đang ở tình trạng nào.

* Cần đề cao trách nhiệm của các cơ quan quản lý về xuất nhập khẩu. Trước hế cầm đảm bảo cân đối, tránh hiện tượng nhập - xuất tràn lan, hoặc hạn chế quá mức dẫn đến những biến động vê thị trường như trong thời gian

qua. Hai là chính sách xuất nhập khẩu phải ổn định tương đối lâu dài, tránh tình trạng khi vốn tín dụng vừa mới đầu tư cho các dự án xuất nhập khẩu - chưa kịp thu hồi thì đã có sự thay đổi chính sách, khiến nợ ngân hàng không quay trở về được.

PHẦN KẾT LUẬN

Qua việc nghiên cứu rủi ro trong hoạt động kinh doanh tín dụng ngân hàng của Ngân hàng TMCP Phương Nam nói riêng, và hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam nói chung. Tôi nhận thấy đối với hoạt động kinh doanh tín dụng ngân hàng thương mại, rủi ro là vấn đề tất yếu không thể tránh khỏi. Chỉ có điều mức độ xảy ra rủi ro và khả năng hạn chế rủi ro của con người trong kinh doanh tới đầu mà thôi.

Trong điều kiện nền kinh tế nước ta còn nhiều khó khăn, chưa ổn định và đang trong thời kỳ chuyển đổi sang cơ chế thị trường, tình hình tài chính của các tổ chức kinh tế còn nhiều rối ren, nhiều đơn vị còn lúng túng trong kinh doanh, không bắt kịp với sự biến động của cơ chế thị trường, nên lâm vào tình trạng kinh doanh thua lỗ, mặt khác, các điều kiện về môi trường kinh tế và pháp luật của nước ta, tỏ ra còn nhiều mặt yếu kém và sơ hở.

Trong bối cảnh đó hoạt động kinh doanh tín dụng của ngân hàng tất yếu sẽ gặp nhiều khó khăn. Qua quá trình thực tập và nghiên cứu thực tiễn kinh doanh tín dụng của Ngân hàng TMCP Phương Nam, và thực trạng kinh doanh tín dụng của các ngân hàng thương mại Việt Nam. Tôi nhận thấy việc triển khai nghiên cứu các giải pháp nhằm hạn chế rủi ro tín dụng là một vấn đề quan trọng và cấp thiết, nó góp phần giảm bớt tổn thất, nâng cao hiệu quả kinh tế và tạo điều kiện cho các ngân hàng thương mại nước ta tồn tại và phát triển trong môi trường cạnh tranh thời mở cửa.

Bám sát vào mục tiêu đó, chuyên đề đã đi sâu vào tìm hiểu hoạt động của ngân hàng trong cơ chế thị trường, nghiên cứu môi trường kinh doanh tín dụng ở Việt Nam và các thể chế tín dụng hiện hành ở nước ta. Từ đó tìm ra các nguyên nhân cơ bản dẫn rủi ro tín dụng ở Ngân hàng TMCP Phương Nam nói riêng và các ngân hàng thương mại nước ta nói chung.

Chuyên đề cũng đã đưa ra một số biện pháp nhằm ngăn ngừa và khắc phục rủi ro tín dụng ở ngân hàng TMCP Phương Nam. Đồng thời luận văn có

một số kiến nghị cụ thể đối với Chính phủ, các ngành các cấp có liên quan và Ngân hàng Nhà nước, nhằm sửa đổi và hoàn thiện các quy chế tín dụng và hệ thống luật ở nước ta, với mục đích là tạo môi trường kinh tế và pháp luật thuận lợi cho hoạt động của các ngân hàng thương mại nói riêng và sự phát triển kinh tế của các nước nói chung.

Do kinh nghiệm và khả năng nhận thức còn nhiều hạn chế, luận văn không thể tránh khỏi những thiếu sót. Vì vậy tôi rất mong sự đóng góp ý kiến của mọi độc giả quan tâm đến lĩnh vực này.

Cuối cùng tôi xin chân thành cảm ơn sự giúp đỡ nhiệt tình của thầy giáo hướng dẫn và các cô chú cán bộ công tác tại Ngân hàng TMCP Phương Nam.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Ngân hàng thương mại

Edward W. Reed. PhD và edward K. Gill, PhD

2. Tiền tệ ngân hàng và thị trường tài chính

Fredeic. S. Michkin

3. Hội thảo phòng ngừa và xử lý nợ quá hạn

Ngân hàng công thương Việt Nam

4. Tạp chí ngân hàng

5. Thời báo kinh tế

6. Tạp chí nghiên cứu kinh tế

7. Các văn bản thể lệ, chế độ tín dụng của Ngân hàng Nhà nước và Ngân hàng công thương Việt Nam

8. Các báo cáo tổng kết hoạt động của Ngân hàng TMCP Phương Nam năm 2000 - 2001 - 2002.

MỤC LỤC

Lời mở đầu 1

Chương I. Ngân hàng thương mại và rủi ro tín dụng trong nền kinh tế thị trường 3

I. Ngân hàng thương mại trong nền kinh tế thị trường 3

1. Khái niệm về ngân hàng thương mại 3

2. Các chức năng làm trung gian tín dụng 4

2.1. Chức năng làm trung gian tín dụng 4

2.2. Chức năng làm trung gian thanh toán 4

2.3. Chức năng "tạo tiền" 5

3. Các nghiệp vụ của NHTM 6

3.1. Nghiệp vụ tài sản nợ (nghiệp vụ hình thành nguồn vốn của NHTM) 6

3.2. Nghiệp vụ tài sản có (nghiệp vụ sử dụng vốn của NHTM) 7

II. Hoạt động tín dụng và rủi ro tín dụng của NHTM 9

1. Hoạt động tín dụng của ngân hàng 9

2. Rủi ro tín dụng của NHTM 11

3. Những nguyên nhân chủ yếu gây ra rủi ro tín dụng 17

3.1. Những thông tin không cân xứng, sự lựa chọn đối nghịch và rủi ro đạo đức 17

3.2. Sự điều khiển của "Bàn tay vô hình" - cơ chế thị trường 19

3.4. Nguyên nhân về phía Nhà nước 21

Chương II. Thực trạng chất lượng tín dụng của ngân hàng TMCP Phương Nam 22

I. Quá trình hình thành, phát triển và cơ cấu tổ chức 22

1. Quá trình jình thành phát triển của PNBANK 22

2. Cơ cấu tổ chức của PNBANK 22

II. Thực trạng hoạt động tín dụng tại Phương Nam BANK 32

1. Tình ình huy động vốn 32

2. Tình hình cho vay 34/
3. Thực trạng chất lượng tín dụng tại Phương Nam BANK 36
3.1. Thành tựu 36
3.2. Rủi ro tín dụng ở ngân hàng TMCP Phương Nam 38
3.2.1. Nợ quá hạn 38
3.2.2. Nguyên nhân gây nên tình trạng nợ quá hạn ở Ngân hàng TMCP Phương Nam 41
3.3. Do hiệu lực quản lý của các cơ quan nhà nước chưa cao 45
3.4. Một số nguyên nhân khác 45
3.4.1. Nguyên nhân chủ quan từ phía Ngân hàng 46
3.4.2. Kiểm tra kiểm soát không tốt 47
3.4.3. Quá tin tưởng vào tài sản thế chấp 47
3.4.4. Do đội ngũ cán bộ thiếu trình độ 48
4. Kết quả thu hồi nợ quá hạn ở Ngân hàng TMCP Phương Nam 48
5. Các biện pháp mà Ngân hàng TMCP Phương Nam đã áp dụng nhằm ngăn ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng 49
5.1. Công tác tổ chức cán bộ 49
5.2. Thông tin về khách hàng 50
5.3. Chú trọng công tác đánh giá khách hàng 50
5.4. Đặc điểm bước sang năm 2002 51
5.5. Ngăn ngừa các khoản vay khó đòi và tổn thất tín dụng 51
5.6. Công tác thu hồi nợ quá hạn, xử lý các khoản nợ khó đòi 52
5.7. Khả năng đo lường của các loại rủi ro trong hoạt động kinh doanh tín dụng của Ngân hàng 52
Chương III. Những kiến nghị và giải pháp chủ yếu nhằm hạn chế rủi ro ở ngân hàng TMCP Phương Nam trong giai đoạn hiện nay 54
I. Những kiến nghị và giải pháp đối với ngân hàng TMCP Phương Nam 54
1. Hoàn thiện công tác tổ chức quản lý và điều hành 54
1.1. Công tác giáo dục và đào tạo cán bộ 54

1.2. Thành lập ban cố vấn và thanh tra tín dụng ngân hàng..... 54

1.3. Thực hiện nghiêm túc các quy chế tín dụng..... 57

2. Ngăn ngừa các khoản vay khó đòi và tổn thất tín dụng..... 58

3. Việc sử lý các khoản vay nợ khó đòi 59

II. Những giải pháp từ ngân hàng Nhà nước..... 60

III. Những giải pháp từ chính phủ và các ngành..... 61

Phần. Kết luận 63

Danh mục tài liệu tham khảo 65