



LUẬN VĂN
**Đề Tài : Một số giải pháp phòng ngừa
và hạn chế rủi ro tín dụng tại
NHNo&PTNT Hà Nội**

LỜI MỞ ĐẦU

Hệ thống ngân hàng Việt Nam cần có những bước đổi mới mạnh mẽ trên tất cả các mặt, trong đó nhiệm vụ hàng đầu là phải tập trung vào vấn đề phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng, vì hoạt động tín dụng là một trong những hoạt động cơ bản và đặc thù trong hoạt động kinh doanh của Ngân hàng thương mại.

Ngân hàng No&PTNT Hà Nội là một trong những ngân hàng thương mại hàng đầu trên địa bàn Thủ Đô, là một trong những chi nhánh đầu đàn trong hệ thống ngân hàng nông nghiệp, vấn đề tăng trưởng bền vững đã và đang được đặt ra hàng đầu trong công cuộc đổi mới và hội nhập, đặc biệt là trong việc phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng. Với tỉ lệ chiếm 80-85% trên tổng thu nhập cho thấy các sản phẩm tín dụng có vị trí quan trọng trong hoạt động kinh doanh, có ảnh hưởng lớn đến các lĩnh vực kinh doanh khác của NHNo&PTNT Hà Nội.

Với tầm quan trọng của hoạt động tín dụng và mối tương quan của hoạt động này với các hoạt động kinh doanh khác tại NHNo&PTNT Hà Nội, việc nghiên cứu đo lường và đưa ra các giải pháp phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng là việc hết sức cần thiết và có ý nghĩa thiết thực cho công cuộc xây dựng phát triển bền vững của NHNo&PTNT Hà Nội.

Nhận thức được tầm quan trọng trên của vấn đề trên, em đã chọn đề tài ***“Một số giải pháp phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng tại NHNo&PTNT Hà Nội”*** làm đề tài cho luận văn tốt nghiệp.

Ngoài phần mở đầu và kết luận, luận văn được kết cấu thành 3 chương:

Chương 1: Ngân hàng thương mại và rủi ro tín dụng trong hoạt động của NHTM.

Chương 2: Thực trạng rủi ro tín dụng tại NHNo&PTNT Hà Nội.

Chương 3: Giải pháp phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng tại NHNo&PTNT Hà Nội.

Do thời gian thực tập cũng như trình độ nghiên cứu còn nhiều hạn chế nên luận văn không thể tránh khỏi những thiếu sót, em rất mong muốn nhận được những ý kiến đóng góp của thầy cô để luận văn của em được hoàn thiện hơn và có chất lượng tốt hơn.

CHƯƠNG 1

NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VÀ RỦI RO TÍN DỤNG TRONG HOẠT ĐỘNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

I. HOẠT ĐỘNG CỦA NHTM

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

1.1. Khái niệm về NHTM.

Ngân hàng là một loại hình tổ chức quan trọng đối với nền kinh tế. Các ngân hàng có thể được định nghĩa qua chức năng, các dịch vụ hoặc vai trò mà chúng thực hiện trong nền kinh tế.

Theo luật Mỹ: NHTM là loại hình tổ chức tài chính cung cấp một danh mục các dịch vụ tài chính đa dạng nhất đặc biệt là tín dụng, tiết kiệm và dịch vụ thanh toán.

Theo luật Ngân hàng và tổ chức tín dụng Việt Nam: Ngân hàng là loại hình tổ chức tín dụng được thực hiện toàn bộ hoạt động ngân hàng và các hoạt động kinh doanh khác có liên quan như nhận tiền gửi, sử dụng tiền gửi để cung cấp các dịch vụ thanh toán.

1.2. Hoạt động của NHTM.

1.2.1. Hoạt động huy động vốn.

Tiền gửi của khách hàng (gồm cá nhân và tổ chức) là nguồn vốn quan trọng nhất của NHTM, chiếm tỷ trọng lớn trong tổng nguồn tiền của ngân hàng. Để huy động được nhiều tiền có chất lượng ổn định, các ngân hàng phải đưa ra được nhiều sản phẩm dịch vụ phục vụ được mọi đối tượng và đa dạng hoá các hình thức huy động vốn như: tiền gửi thanh toán, tiền gửi có kỳ hạn của các doanh nghiệp, tổ chức xã hội, cơ quan, tiết kiệm của dân cư..., linh hoạt về lãi suất. Là đối tượng phải dự trữ bắt buộc với NHNN, nên chi phí tiền gửi của NHTM trả cho khách hàng cao hơn thực tế. Ngoài ra tiền gửi ngắn hạn hoặc không kỳ hạn thường rất nhạy cảm với biến động của lãi suất và những yếu tố kinh tế khác như lạm phát.

Ngoài tiền gửi của khách hàng, NHTM còn huy động vốn từ nguồn đi vay của NHNN hay của các NHTM khác và quốc tế. Tuy nhiên tỷ trọng của nguồn vốn này thấp hơn nguồn tiền gửi.

1.2.2. Hoạt động sử dụng vốn.

Hoạt động quan trọng của NHTM là tìm cách sử dụng nguồn vốn của mình để thu lợi nhuận. Việc sử dụng vốn là quá trình biến tài sản nợ thành tài sản có khác nhau, trong đó cho vay và đầu tư là tài sản quan trọng nhất. Do vậy quản lý tài sản là nhiệm vụ quan trọng của NHTM để tránh rủi ro, đảm bảo an toàn vốn.

1.2.3. Hoạt động trung gian.

NHTM là một tổ chức trung gian tài chính với hoạt động chủ yếu là chuyển tiết kiệm thành đầu tư, tức chuyển vốn từ nơi thừa sang nơi có nhu cầu sử dụng. Với chức năng này NHTM làm cầu nối giữa cá nhân và tổ chức có thu nhập lớn hơn chi dùng với những cá nhân và tổ chức tạm thời thâm hụt trong chi tiêu, hay thu nhập không bù đắp nổi nhu cầu chi tiêu nên họ cần bổ xung vốn.

Ngoài trung gian tài chính, NHTM còn là trung gian thanh toán. Ngân hàng thay mặt khách hàng chi trả giá trị hàng hoá và dịch vụ trong và ngoài nước. Để thanh toán được nhanh chóng, thuận tiện, an toàn và tiết kiệm, ngân hàng dùng nhiều hình thức thanh toán không dùng tiền mặt như: séc chuyển tiền, uỷ nhiệm chi, bù trừ qua NHNN hoặc qua trung tâm thanh toán, nhờ thu v.v... bằng các biện pháp kỹ thuật như: thư, điện tín, hệ thống máy tính điện tử v.v...

2. Vai trò của NHTM trong nền kinh tế.

2.1. Đối với sản xuất lưu thông hàng hoá.

NHTM là trung gian tài chính thúc đẩy sản xuất và lưu thông hàng hoá phát triển. Nó không chỉ đáp ứng đầy đủ vốn cho các doanh nghiệp mà còn thông qua các dịch vụ thanh toán, tư vấn hỗ trợ kinh doanh của doanh nghiệp. Bên cạnh đó nó còn tạo mọi điều kiện thuận lợi cho việc lưu thông hàng hoá nhằm đáp

ứng nhu cầu đầu tư, tiêu dùng cho toàn xã hội một cách nhanh chóng và hiệu quả.

2.2. Đối với điều hoà lưu thông tiền tệ.

NHTM là nơi chủ yếu nhất và tốt nhất để lĩnh tiền vào lưu thông. Bằng con đường tín dụng NHTM đã đáp ứng nhu cầu về vốn cho nền kinh tế, thúc đẩy sản xuất tạo thêm hàng hoá, của cải vật chất cho xã hội làm cơ sở ổn định tiền tệ.

Hoạt động tín dụng góp phần thúc đẩy nhanh việc thanh toán qua ngân hàng làm giảm lượng tiền mặt trong lưu thông làm tăng hiệu quả việc áp dụng các chính sách tiền tệ làm tăng hoặc giảm lượng tiền cung ứng trong lưu thông. Nếu NHTW tăng lãi suất tái cấp vốn thì các ngân hàng sẽ tăng lãi suất cho vay khi đó nhu cầu vay vốn của doanh nghiệp giảm xuống và lượng tiền cung ứng trong lưu thông sẽ giảm. Ngược lại với lãi suất tái cấp vốn giảm sẽ làm cho lượng tiền cung ứng sẽ tăng lên.

3. Rủi ro trong hoạt động kinh doanh của NHTM.

3.1. Khái niệm và tính chất khách quan của rủi ro.

Cụm từ “rủi ro” được nhiều nhà kinh tế định nghĩa theo nhiều cách khác nhau, nhưng khái quát lại ta có thể hiểu rủi ro là xuất hiện một biến cố không mong đợi gây thiệt hại cho một công việc cụ thể rủi ro có thể xảy ra trong mọi hoạt động, mọi lĩnh vực mà không phụ thuộc vào ý muốn con người.

Hoạt động kinh doanh trong lĩnh vực ngân hàng cũng luôn gắn liền với rủi ro. Rủi ro tác động trực tiếp tới kết quả doanh lợi, nguy cơ phá sản của các ngân hàng. Do vậy việc thừa nhận rủi ro trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng và từ đó tìm kiếm nhiều phương pháp chống đỡ các rủi ro là đòi hỏi của sự tồn tại và phát triển của ngân hàng. Rủi ro trong kinh doanh ngân hàng là một tất yếu, mà các nhà quản lý ngân hàng chỉ có thể có chính sách giảm bớt chứ không thể gạt bỏ được chúng.

3.2. Các loại rủi ro của NHTM.

- **Rủi ro tín dụng:** là khả năng xảy ra những tổn thất mà ngân hàng phải chịu do khách hàng vay không trả đúng hạn, không trả, hoặc không trả đầy đủ vốn và lãi.

- **Rủi ro lãi suất:** là những tổn thất tiềm tàng mà ngân hàng phải gánh chịu khi lãi suất thị trường có sự biến đổi.

- **Rủi ro hối đoái:** là loại rủi ro do sự biến động của tỷ giá hối đoái gây tổn thất trong hoạt động kinh doanh ngoại tệ.

- **Rủi ro thanh khoản:** Rủi ro thanh khoản phát sinh khi những người gửi tiền đồng thời có nhu cầu rút tiền gửi ở ngân hàng ngay lập tức. Khi gặp phải trường hợp này các ngân hàng phải bán các tài sản có tính lỏng thấp với giá rẻ hay vay từ NHTW.

- **Rủi ro tồn đọng vốn:** Rủi ro tồn đọng vốn xảy ra khi vốn bị đọng lớn không cho vay và đầu tư được làm cho thu nhập của ngân hàng giảm sút.

- **Rủi ro khác:** Các loại rủi ro khác là rủi ro công nghệ, rủi ro quốc gia gắn liền với các hoạt động đầu tư cũng như khả năng xảy ra cướp ngân hàng, nhầm lẫn trong thanh toán, hoả hoạn...

II. RỦI RO TÍN DỤNG TRONG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA NHTM.

1. Khái niệm.

Có nhiều quan điểm khác nhau về rủi ro, đối với ngân hàng thương mại, rủi ro là một biến cố không mong đợi gây thiệt hại cho hoạt động kinh doanh của Ngân hàng.

Rủi ro tín dụng là những rủi ro do khách hàng vay không thực hiện đúng các điều khoản của Hợp đồng tín dụng, với biểu hiện cụ thể là khách hàng chậm trả nợ, trả nợ không đầy đủ hoặc không trả nợ khi đến hạn các khoản gốc và lãi vay, gây ra những tổn thất về tài chính và khó khăn trong hoạt động kinh doanh của Ngân hàng thương mại.

Trong hoạt động kinh doanh của Ngân hàng thương mại, rủi ro tín dụng ảnh hưởng rất lớn đến mọi hoạt động của Ngân hàng. Nếu món vay của Ngân hàng bị thất thoát, dân chúng sẽ thiếu lòng tin và tìm cách rút tiền khỏi Ngân

hàng, từ đó ảnh hưởng đến khả năng thanh khoản của Ngân hàng thương mại. Khi rủi ro tín dụng phát sinh, Ngân hàng thương mại không thực hiện được kế hoạch đầu tư cũng như kế hoạch thanh toán các khoản tiền gửi đến hạn. Rủi ro tín dụng lớn sẽ dẫn đến khó khăn trong việc huy động vốn và phát triển các sản phẩm dịch vụ, khó mở rộng quan hệ với các bạn hàng và các Ngân hàng khác, buộc Ngân hàng phải thu hẹp hoạt động, tất cả thể hiện ở lợi nhuận giảm, ngân hàng phải sử dụng vốn tự có để bù đắp sự giảm sút đó, uy tín của Ngân hàng giảm sút, dẫn đến tình trạng khó khăn, phá sản.

2. Sự cần thiết phải phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng.

**Đối với bản thân ngân hàng.*

Khi rủi ro tín dụng xảy ra sẽ làm giảm lợi nhuận kinh doanh tức là thu nhập giảm. Thu nhập giảm làm cho việc mở rộng tín dụng sẽ gặp khó khăn. Rủi ro tín dụng làm giảm khả năng thanh toán, rủi ro tín dụng khiến cho việc hoàn trả tiền gửi của ngân hàng gặp nhiều khó khăn. Các khoản cho vay có thể mất hoặc khó đòi trong khi tiền gửi khách hàng vẫn phải trả lãi, làm mất đi những cơ hội kinh doanh tốt của ngân hàng. Nếu rủi ro xảy ra mức độ quá lớn, nguồn vốn của ngân hàng không đủ bù đắp, vốn khả dụng bị thiếu, lòng tin của khách hàng giảm sút yếu sẽ dẫn tới phá sản ngân hàng.

**Đối với nền kinh tế.*

Trong nền kinh tế thị trường, hoạt động kinh doanh của ngân hàng liên quan đến rất nhiều thành phần kinh tế từ cá nhân, hộ gia đình, các tổ chức kinh tế cho tới các tổ chức tín dụng khác. Vì vậy, kết quả kinh doanh của ngân hàng phản ánh kết quả sản xuất kinh doanh của nền kinh tế và đương nhiên nó phụ thuộc rất lớn vào tình hình tổ chức sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp và khách hàng. Hoạt động kinh doanh của ngân hàng không thể có kết quả tốt khi hoạt động kinh doanh của nền kinh tế chưa tốt hay nói cách khác hoạt động kinh doanh của ngân hàng sẽ có nhiều rủi ro khi hoạt động kinh tế có nhiều rủi ro. Rủi ro xảy ra dẫn tới tình trạng mất ổn định trên thị trường tiền tệ, gây khó khăn cho

các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh, làm ảnh hưởng tiêu cực đối với nền kinh tế và đời sống xã hội. Do đó, phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng không những là vấn đề sống còn đối với ngân hàng mà còn là yêu cầu cấp thiết của nền kinh tế góp phần vào sự ổn định và phát triển của toàn xã hội.

3. Các chỉ tiêu đo lường rủi ro tín dụng.

3.1. Phân loại nợ.

- Nhóm 1: Nợ đủ tiêu chuẩn

+ Các khoản nợ trong hạn mà tổ chức tín dụng đánh giá là có đủ khả năng thu hồi đầy đủ cả gốc và lãi đúng thời hạn...

- Nhóm 2: Nợ cần chú ý

+ Các khoản nợ quá hạn dưới 90 ngày.

+ Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ trong hạn theo thời hạn nợ đã cơ cấu lại.

- Nhóm 3: Nợ dưới tiêu chuẩn

+ Các khoản nợ quá hạn từ 90-180 ngày.

+ Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ quá hạn dưới 90 ngày theo thời hạn đã cơ cấu lại.

- Nhóm 4: Nợ nghi ngờ

+ Các khoản nợ quá hạn từ 180-360 ngày.

+ Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ quá hạn từ 90-180 ngày theo thời hạn đã cơ cấu lại.

- Nhóm 5: Nợ có khả năng mất vốn

+ Các khoản nợ quá hạn trên 360 ngày.

+ Các khoản nợ khoanh chờ chính phủ xử lý.

+ Các khoản nợ đã cơ cấu lại thời hạn trả nợ quá hạn trên 180 ngày theo thời hạn đã được cơ cấu lại.

3.2 Các chỉ tiêu đo lường.

- Chỉ tiêu xác suất rủi ro

- Chỉ tiêu tỷ lệ nợ quá hạn/Tổng dư nợ

- Chỉ tiêu tỷ lệ nợ quá hạn và gia hạn/Tổng dư ợ
- Tỷ lệ nợ quá hạn và gia hạn so với tổng tài sản
- Tỷ lệ nợ xấu/Tổng dư nợ
- Tỷ lệ rủi ro theo thời gian
- Tỷ lệ tổng lãi treo phát sinh so với thu nhập từ cho vay
- Tỷ lệ miễn, giảm lãi so với thu nhập từ cho vay
- ...vv

4. Nguyên nhân dẫn đến rủi ro tín dụng.

4.1. Nguyên nhân từ phía ngân hàng.

- Việc mở rộng hoạt động tín dụng quá mức thường tạo điều kiện cho rủi ro tín dụng của ngân hàng tăng lên. Mở rộng tín dụng quá mức đồng nghĩa với việc lựa chọn khách hàng kém kỹ càng, khả năng giám sát của cán bộ tín dụng đối với việc sử dụng khoản vay giảm xuống đồng thời cũng làm cho việc tuân thủ chặt chẽ theo quy trình tín dụng bị lơ lửng.

- Trình độ cán bộ hạn chế, nhất là cán bộ tín dụng người trực tiếp nhận hồ sơ khách hàng, phân tích và thẩm định khách hàng cũng như dự án vay vốn. Vì vậy nếu trình độ cán bộ tín dụng không cao, thẩm định không tốt, có thể chấp nhận cho vay những khoản vay không khả thi hoặc bị khách hàng lừa gạt.

- Quy chế cho vay chưa chặt chẽ, quá cụ thể hoặc quá linh hoạt đều khiến cho NHTM gặp phải rủi ro tín dụng. Việc đánh giá giá trị tài sản thế chấp, cầm cố cũng là vấn đề rất lớn, hiện nay đang là vấn đề nổi cộm trong quy chế tín dụng tại các NHTM.

- Sự cạnh tranh không lành mạnh nhằm thu hút khách hàng giữa các NHTM khiến cho việc thẩm định khách hàng trở nên sơ sài, qua loa hơn. Hơn nữa, nhiều NHTM do quá chú trọng đến lợi nhuận nên đã chấp nhận rủi ro cao, bất chấp những khoản vay không lành mạnh, thiếu an toàn.

- Ngoài ra, còn rất nhiều nhân tố khác thuộc về NHTM gây ra rủi ro tín dụng như: chất lượng thông tin và xử lý thông tin trong NHTM, cơ cấu tổ chức và quản lý đội ngũ cán bộ, năng lực công nghệ...

4.2. Nguyên nhân do khách hàng.

- Đối với các doanh nghiệp, kinh nghiệm và năng lực hoạt động kinh doanh còn đang ở trình độ thấp, hầu hết các doanh nghiệp này đều không nắm bắt được thông tin kịp thời, thiếu thích nghi với cạnh tranh. Vì vậy, khi dự án vay vốn gặp khó khăn, khả năng trả nợ của khách hàng gặp vấn đề, rủi ro tín dụng là điều không thể tránh khỏi.

- Lợi dụng điểm yếu của NHTM, nhiều khách hàng đã tìm cách lừa đảo để được vay vốn. Họ lập phương án sản xuất kinh doanh giả, giấy tờ thế chấp cầm cố giả mạo, hoặc đi vay ở nhiều ngân hàng với cùng bộ hồ sơ.

- Sử dụng sai mục đích so với hợp đồng tín dụng khiến cho nguồn trả nợ trở nên bấp bênh. Vì vậy, khi khách hàng đã sử dụng vốn sai mục đích, việc thanh toán gốc và lãi đúng hạn rất khó xảy ra, rủi ro tín dụng xuất hiện.

- Việc trốn tránh trách nhiệm và nghĩa vụ đã uỷ quyền và bảo lãnh cũng là một nguyên nhân dẫn đến rủi ro cho NHTM. Một số công ty, tổng công ty đứng ra bảo lãnh hoặc uỷ quyền cho các chi nhánh trực thuộc thực hiện vay vốn của NHTM để tránh sự kiểm tra giám sát của ngân hàng cho vay chính. Khi đơn vị vay vốn mất khả năng thanh toán, bên bảo lãnh và uỷ quyền không chịu thực hiện việc trả nợ thay.

4.3. Nguyên nhân khác.

- Do môi trường pháp lý chưa hoàn thiện và đồng bộ, hoặc thay đổi theo hướng bất lợi cho doanh nghiệp thì cũng khiến các khoản vay NHTM gặp khó khăn.

- Do sự biến động của kinh tế như suy thoái kinh tế, biến động tỷ giá, lạm phát gia tăng ảnh hưởng tới doanh nghiệp cũng như ngân hàng.

- Ngân hàng không theo kịp đà phát triển của xã hội, nhất là sự bất cập trong trình độ chuyên môn cũng như công nghệ ngân hàng.

- Ngoài ra, những rủi ro từ môi trường thiên nhiên như động đất, bão lụt, hạn hán,.. tác động xấu tới phương án đầu tư của khách hàng, làm cho khách hàng khó có nguồn trả nợ ngân hàng, từ đó cũng gây ra rủi ro tín dụng.

5. Quy trình quản lý rủi ro tín dụng.

Bước 1: Phân hạng danh mục rủi ro tín dụng

Bước 2: Rà soát, xếp hạng rủi ro

Bước 3: Danh mục rủi ro tín dụng cần giám sát, nội dung giám sát

Bước 4: Lập phương pháp giám sát hợp lý

Bước 5: Quá trình kiểm tra, đánh giá

Bước 6: Các dấu hiệu cảnh báo về những khoản tín dụng có khả năng có vấn đề.

6. Hoạt động xử lý rủi ro tín dụng của NHTM.

- Xử lý các nguyên nhân chủ quan về phía NHTM

+ Tổ chức hợp lý và khoa học quy trình tín dụng theo hướng chặt chẽ và có hiệu quả, tập trung vào ba giai đoạn: nghiên cứu khách hàng, giám sát khách hàng vay và thu nợ.

+ Thực hiện đa dạng hoá khách hàng và phương thức cho vay nhằm phân tán rủi ro.

+ Nâng cao trình độ năng lực đội ngũ cán bộ, nhất là năng lực thẩm định dự án, thẩm định khách hàng.

+ Xây dựng chiến lược khách hàng.

- Xử lý nợ quá hạn: Khi một khoản cho vay có vấn đề thì không phải NHTM sẽ mất trắng. NHTM cần phải tìm cách thu hồi toàn bộ hoặc một phần khoản vay. Có hai sự lựa chọn đối với xử lý nợ quá hạn: khai thác hoặc thanh lý. Tuy vậy cần nhấn mạnh ở đây ba nguyên tắc xử lý nợ quá hạn là: chống xoá nợ, hạn chế gia nợ, chống đảo nợ.

+ Khai thác là một quá trình làm việc với người vay cho đến khi khoản nợ được trả một phần hay toàn bộ mà không dựa vào các công cụ pháp lý để ép buộc thu nợ.

+ Thanh lý đối với các khoản nợ có vấn đề, nợ khó đòi được thực hiện khi việc tổ chức khai thác tỏ ra không hiệu quả. Các công cụ để thực hiện thanh lý bao gồm: phát mại tài sản thế chấp, kết hợp với cơ quan pháp lý để ép buộc thu hồi nợ, sử dụng nghiệp vụ mua bán nợ trên thị trường.

- Trích lập dự phòng tổn thất: Việc trích lập dự phòng tổn thất được thực hiện đối với các khoản nợ quá hạn, chia theo 5 nhóm, tỷ lệ trích lập khác nhau:

- + Nhóm 1: 0%
- + Nhóm 2: 5%
- + Nhóm 3: 20%
- + Nhóm 4: 50%
- + Nhóm 5: 100%

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG RỦI RO TÍN DỤNG TẠI NHNO&PTNT HÀ NỘI

I. KHÁI QUÁT VỀ NHNO&PTNT HÀ NỘI.

1. Quá trình hình thành và phát triển của NHNo&PTNT Hà Nội.

NHNo&PTNT Hà Nội (Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Hà Nội) thành lập theo quyết định số 51-QĐ/NH/QĐ ngày 27/6/1988 của Tổng Giám đốc Ngân hàng Nhà nước Việt nam (nay là Thống đốc NHNN Việt Nam)

Chi nhánh NHNo&PTNT Thành phố Hà Nội (nay là NHNo&PTNT Hà Nội) trên cơ sở 28 cán bộ cùng với 21 công ty, xí nghiệp thuộc lĩnh vực Nông, Lâm, Ngư nghiệp được điều động từ Ngân hàng Công-Nông-Thương Thành phố Hà Nội và 12 chi nhánh Ngân hàng phát triển Nông nghiệp huyện được đổi tên từ các chi nhánh Ngân hàng Nhà nước huyện đã hội tụ về trụ sở chính tại 77 Lạc Trung, Quận Hai Bà Trưng, Hà Nội.

Nhận rõ trách nhiệm của mình trong sự nghiệp xây dựng và đổi mới đất nước, mà trọng tâm là phát triển kinh tế nông nghiệp, góp phần đổi mới nông thôn ngoại thành Hà Nội. NHNo&PTNT Hà Nội đã nhanh chóng khai thác nguồn vốn để đầu tư cho các thành phần kinh tế mà trước hết là đầu tư cho nông nghiệp. Nhờ có những quyết sách tốt, đổi mới nhận thức, kiên quyết khắc phục điểm yếu là thiếu vốn, thiếu tiền mặt, nhờ vậy chỉ sau hơn hai năm hoạt động từ

năm 1990 trở đi NHNo&PTNT Hà Nội đã có đủ tiền mặt và nguồn vốn thoả mãn cơ bản các nhu cầu tín dụng và tiền mặt cho khách hàng.

Để đứng vững, tồn tại và phát triển trong cơ chế thị trường, NHNo&PTNT Hà Nội đã chủ động mở rộng mạng lưới để huy động và đáp ứng nhu cầu vay vốn tín dụng của các thành phần kinh tế trên địa bàn nội thành. Đến cuối năm 2004 NHNo&PTNT Hà Nội có tổng cộng 12 chi nhánh và 39 phòng giao dịch huy động nguồn vốn và dịch vụ Ngân hàng.

Sau 16 năm phấn đấu, xây dựng và từng bước trưởng thành, NHNo&PTNT Hà Nội đã đi những bước vững chắc với sự phát triển toàn diện trên các mặt huy động nguồn vốn, tăng trưởng đầu tư và nâng cao chất lượng tín dụng, thu chi tiền mặt, mở rộng quan hệ kinh tế đối ngoại và các hoạt động khác.

Chi nhánh được giao và thực hiện các nhiệm vụ sau:

- Huy động vốn bằng nội tệ và ngoại tệ từ dân cư và các tổ chức kinh tế với nhiều hình thức: Tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn và có kỳ hạn, phát hành trái phiếu, kỳ phiếu, chứng chỉ tiền gửi, tiền gửi của các tổ chức tín dụng, các tổ chức kinh tế...

- Cho vay ngắn hạn, trung hạn và dài hạn (Trong đó: cho vay theo hình thức cho vay từng lần, cho vay theo hạn mức tín dụng, cho vay theo dự án đầu tư, cho vay hợp vốn, cho vay trả góp...)

- Thực hiện công tác ngân quỹ: Thu chi tiền mặt tại Ngân hàng.

- Thực hiện nghiệp vụ thanh toán quốc tế.

- Kinh doanh ngoại tệ.

- Thực hiện các nghiệp vụ bảo lãnh.

- Thanh toán trong hệ thống NHNo&PTNT với các tổ chức tín dụng khác.

- Cho vay vốn tài trợ, uỷ thác.

- Các dịch vụ Ngân hàng khác.

2. Cơ cấu tổ chức bộ máy, chức năng nhiệm vụ các phòng ban

- NHNo&PTNT Hà Nội là đơn vị trực thuộc NHNo&PTNT Việt Nam nên cũng hoạt động theo mô hình tổng công ty 90, hoạt động theo luật các tổ chức tín dụng, có tư cách pháp nhân, thời hạn hoạt động là 99 năm, có quyền tự chủ về tài chính, tự chịu trách nhiệm về hoạt động kinh doanh.

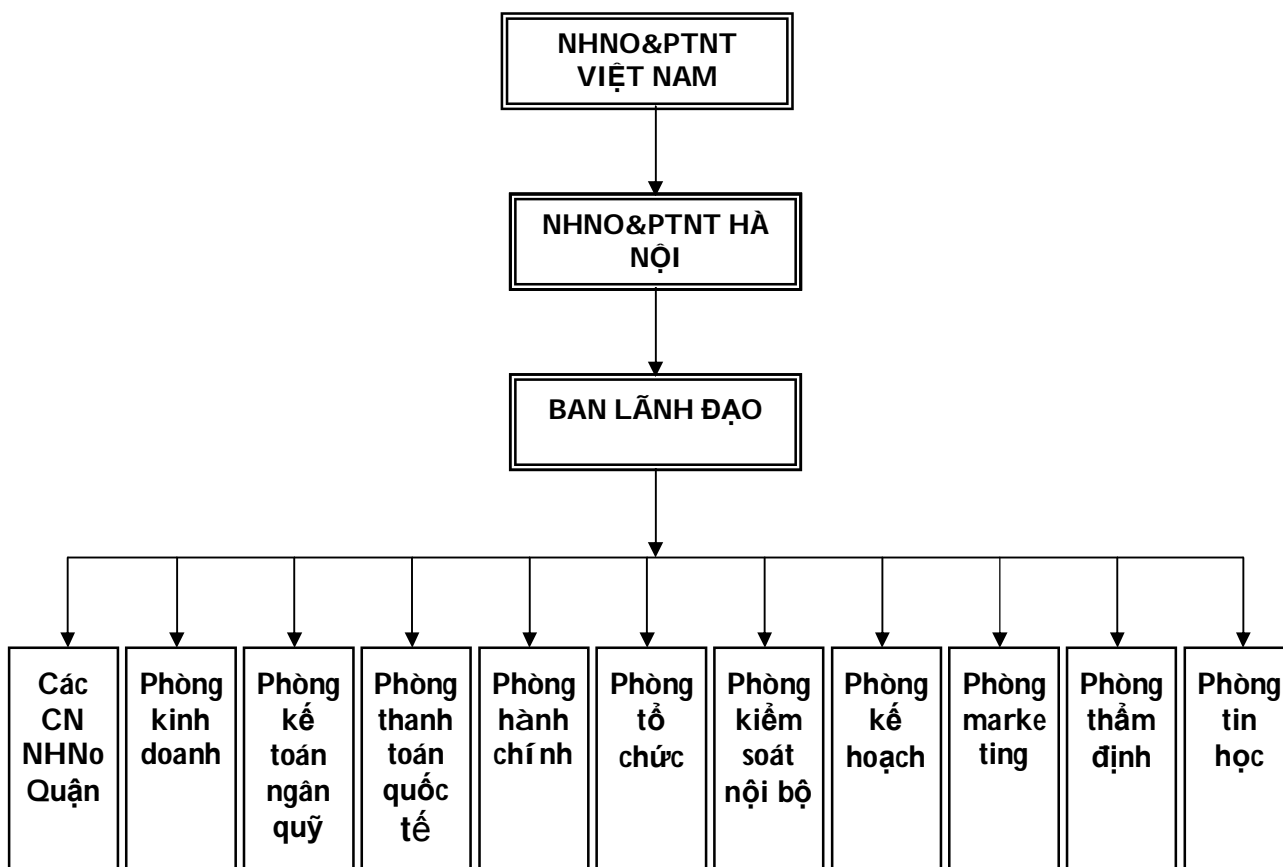
- NHNo&PTNT Hà Nội có 10 phòng ban và 12 chi nhánh trực thuộc.

Toàn hệ thống NHNo&PTNT Hà Nội có trên 460 cán bộ, trong đó nữ chiếm 70%. Lao động làm chuyên môn nghiệp vụ: Tín dụng 32%, kế toán 30%, giám định viên 5%, ngân quỹ 11%, tin học 3%, hành chính, lái xe, bảo vệ, lao công 14%, nghiệp vụ khác 5%.

- Về trình độ chuyên môn: Tiến sỹ, Thạc sỹ: 3%; Đại học, Cao đẳng 62%; Trung học 10%, chứng chỉ: 13%, sơ cấp 12%.

(Số liệu đến 31/12/2004-Trích báo cáo công đoàn NHNo&PTNT Hà Nội)

Sơ đồ tổ chức và điều hành của NHNo&PTNT Hà Nội:



Trong đó:

***Ban lãnh đạo:** gồm 1 Giám đốc và 3 Phó Giám đốc có chức năng lãnh đạo và điều hành mọi kinh doanh của ngân hàng.

***Phòng kinh doanh:** Với nhiệm vụ là cho vay các doanh nghiệp quốc doanh, doanh nghiệp tư nhân và cho vay kinh tế hộ gia đình. Huy động vốn, thực hiện các dịch vụ cầm cố bảo lãnh cho các đơn vị kinh tế, xây dựng đề án và chiến lược kinh doanh hàng năm phù hợp. Thường xuyên phân loại dư nợ, phân tích nợ quá hạn, tìm nguyên nhân và đề xuất hướng khắc phục. Thẩm định và đề xuất cho vay các dự án tín dụng theo phân cấp uỷ quyền.

***Phòng kế toán – ngân quỹ:** Làm nhiệm vụ trực tiếp hạch toán kế toán, hạch toán thống kê và thanh toán theo quy định của NHNN, NHNo&PTNT Việt Nam. Xây dựng chỉ tiêu kế hoạch tài chính, quyết toán kế hoạch thu chi tài chính, quỹ tiền lương đối với các chi nhánh NHNo&PTNT trên địa bàn trình NHNo&PTNT cấp trên phê duyệt. Thực hiện nhiệm vụ thanh toán trong và ngoài nước. Quản lý và sử dụng các quỹ chuyên dùng đồng thời chấp hành quy định về an toàn kho quỹ.

***Phòng thanh toán quốc tế:** Làm nhiệm vụ kinh doanh ngoại tệ bằng các hình thức mở L/C, lập các bộ chứng từ với các đơn vị xuất khẩu, mua bán kinh doanh thu đổi ngoại tệ.

***Phòng kế hoạch:** Xây dựng kế hoạch kinh doanh, tổng hợp theo dõi các chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh và quyết toán kế hoạch đến các chi nhánh NHNo&PTNT trên địa bàn. Cân đối nguồn vốn, sử dụng vốn và điều hoà vốn kinh doanh đối với các chi nhánh trên địa bàn.

***Phòng kiểm tra kiểm soát nội bộ:** Làm nhiệm vụ kiểm tra, kiểm soát mọi hoạt động của chi nhánh về thực hiện các quy định, quy chế của Nhà nước, của NHNo&PTNT Việt Nam.

***Phòng marketing:** Nghiên cứu phân loại thị trường, phân loại khách hàng hiện tại, khách hàng tiềm năng về nguồn vốn, phân loại thị trường đầu tư vốn và thị trường tín dụng. Nghiên cứu thị trường để đưa ra các sản phẩm dịch vụ ngân hàng.

***Phòng tổ chức:** Có nhiệm vụ theo dõi nhân sự, tiếp nhận và tổ chức đào tạo cán bộ.

***Phòng vi tính:** Đưa ra một số chương trình phần mềm, quản lý kinh doanh chặt chẽ đảm bảo cập nhật thông tin chính xác.

***Phòng thẩm định:** Nhiệm vụ là thẩm định dự án xin vay, tư cách pháp nhân của khách hàng, giám sát quá trình sử dụng vốn vay của khách hàng...

***Phòng hành chính:** Làm công tác văn phòng, hành chính văn thư lưu trữ và phục vụ hậu cần.

3. Kết quả hoạt động kinh doanh của NHNo&PTNT Hà Nội.

3.1. Hoạt động huy động vốn.

Huy động vốn là một yếu tố quan trọng của hoạt động ngân hàng. Trong những năm gần đây Ngân hàng đã luôn chủ động tích cực quan tâm phát triển công tác huy động vốn. Các hình thức huy động cũng được phong phú đa dạng hơn góp phần tăng trưởng nguồn vốn, tạo được cơ cấu đầu vào hợp lý.

Bảng 1: Kết quả huy động vốn

Đơn vị : tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2003		Năm 2004		So sánh 2004/2003	
	Số tiền	%/ΣNV	Số tiền	%/ΣNV	Số tiền	%/ΣNV

-TG các TCKT	862	20,2	898	14,6	+36	+1,9
-TG các TCTD	1.454	34,2	1.931	31,4	+477	25,2
-Tiền tiết kiệm	640	15	972	15,8	+332	+17,5
-Kỳ phiếu	1.141	26,8	2.055	33,4	+914	+48,3
-TG và vay khác	161	3,8	296	4,8	+135	+7,1
Tổng vốn huy động	4.258		6.152		+1.894	

(Nguồn số liệu: Báo cáo hoạt động kinh doanh 2003-2004)

Qua bảng số liệu trên ta thấy vốn huy động của NHNo&PTNT Hà Nội qua hai năm 2003 và 2004 có sự biến động khá lớn về cơ cấu nguồn vốn. Nhìn chung về mặt tuyệt đối, các nguồn hình thành vốn đều tăng, cụ thể năm 2003 tiền gửi của các tổ chức kinh tế là 862 tỷ đồng chiếm tỷ trọng 20,2% tổng nguồn vốn huy động, năm 2004 là 898 tỷ đồng tăng 1,9% so với năm 2003 với con số tuyệt đối là 36 tỷ đồng.

Việc tiền gửi của các tổ chức kinh tế tăng 36 tỷ đồng thể hiện uy tín cũng như chính sách chỉ đạo lãi suất phù hợp của NHNo&PTNT Hà Nội và các NH quận, từ đó thu hút khách hàng ngày càng đông và ổn định.

Ngoài ra tiền gửi của các tổ chức tín dụng và tiền gửi tiết kiệm cũng tăng lên đáng kể, cụ thể năm 2004 tiền gửi của các tổ chức tín dụng tăng 25,2% còn tiền tiết kiệm tăng 17,5% so với năm 2003.

Tuy nhiên về mặt cơ cấu thì tiền gửi của các tổ chức kinh tế và tổ chức tín dụng đều giảm từ 20,2% và 34,2% xuống còn 14,6 % và 31,4%. Trong khi đó tiền tiết kiệm và kỳ phiếu lại tăng từ 15% và 26,8% lên đến 15,8% và 33,4%. Tiền gửi và vay khác cũng tăng từ 3,8% đến 4,8% và chiếm 7,1% tổng nguồn vốn huy động. Điều này cho thấy Ngân hàng đang có sự chuyển biến về khách hàng. Thay vì tập trung vào các tổ chức kinh tế vào tổ chức

tồn dư ngân quỹ nay được chuyển qua tài khoản thanh toán dư ngân quỹ để thanh toán các khoản nợ.

Cơ sở tài chính như vậy vì Ngân hàng được chuyển khoản vào công tài khoản huy động vốn của mình, thu hút tài chính khai thác nguồn tiền nhàn rỗi trong dân cư và thực hiện các nghiệp vụ thanh toán liên ngân hàng hướng một cách linh hoạt tài chính để thu hút lợi cho các ngân hàng, tổ chức, thường xuyên tuyên truyền vận động khách hàng đến gửi tiền tại Ngân hàng.

3.2 Hoạt động cho vay.

Năm 2004 nhờ có nhiều chính sách áp dụng thúc đẩy hoạt động cho vay nên tổng doanh số cho vay đã tăng nhiều so với năm 2003 được thể hiện qua bảng số liệu dưới đây.

Bảng 2: Kết quả cho vay của NHNo&PTNT Hà Nội.

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2003		Năm 2004		So sánh 2004/2003	
	Số tiền	Tỷ lệ%	Số tiền	Tỷ lệ%	Số tiền	Tỷ lệ%
Doanh số cho vay	<u>3.424.007</u>		<u>4.193.504</u>		+769.497	+22,47
+ Nội tệ	2.646.498	77,3	3.175.125	75,7	+528.627	+19,86
+ Ngoại tệ	777.509	22,7	1.018.379	24,3	+240.870	+30,98
Doanh số thu nợ	<u>3.668.286</u>		<u>3.761.945</u>		+93.659	+2,55
+ Nội tệ	2.770.775	75,5	2.774.618	73,8	+3.843	+0,14
+ Ngoại tệ	897.511	2,5	987.327	26,2	+89.816	+10,01
Tổng dư nợ	<u>1571151</u>		<u>2.002.709</u>		+431.558	+27,47
+ Nội tệ	1.480.024	94,2	1.628.202	81,3	+148.178	+10,01
+ Ngoại tệ	91.127	5,8	374.507	18,7	+282.930	+310,48
Dư nợ ngắn hạn	<u>1.109.233</u>	70,6	<u>1.257.701</u>	62,8	+148.468	+13,38
+ DNNN	949.725	85,6	845.175	67,2	-104.550	-11,01
+ DNNQD	80.308	7,2	241.479	19,2	+161.171	+200,7
+ Hộ sản xuất	31.059	2,8	83.008	6,6	+51.949	+167,25
+ Dư nợ khác	48.141	4,3	88.039	7	+39.898	+82,88
Dư nợ trung dài hạn	<u>461.918</u>	29,4	<u>745.008</u>	37,2	+283.090	+61,29
+ DNNN	357.293	77,3	554.286	74,4	+196.993	+55,13
+ DNNQD	58.710	12,7	109.516	14,7	+50.806	+86,54
+ Hộ sản xuất	9.885	2,1	26.075	3,5	+16.190	+163,78
+ Dư nợ khác	36.030	7,9	55.131	7,4	+19.101	+53,01

(Nguồn số liệu: Báo cáo kết quả tổng kết kinh doanh năm 2003-2004)

Qua số liệu của bảng 2 ta có thể thấy doanh số cho vay của NHNo & PTNT Hà Nội năm 2004 tăng 22,47% so với năm 2003 với con số tuyệt đối là 769.497 triệu đồng. Doanh số thu nợ năm 2004 là 3.761.945 triệu đồng tăng 2,55% so với năm 2003 với con số tuyệt đối là 93.656 triệu đồng.

Tổng dư nợ cũng tăng với tốc độ nhanh (27,47%) với mức tăng tuyệt đối là 431.558 triệu đồng. Trong năm 2004 Ngân hàng đã thu hút thêm 18 doanh nghiệp vay vốn tín dụng tài trợ Ngân hàng nên

toàn bộ dư nợ của năm 2004 tăng lên so với năm 2003, điều này thể hiện sự tổn thất của khách hàng đối với NHNo & PTNT Hà Nội.

Tuy nhiên nhìn vào cụ thể doanh số cho vay, thu nợ và toàn bộ dư nợ ta thấy tỷ trọng ngoài nợ ưu đãi giao dịch năm 2004 lại tăng so với năm 2003, nguyên nhân chính là do trong năm 2004 hoạt động xuất nhập khẩu của các doanh nghiệp phát triển mạnh mẽ, với việc mở rộng ứng dụng nhu cầu về ngoài nợ tăng lên cho các doanh nghiệp thanh toán nhập khẩu thời hạn giao dịch ngoài nợ phải tăng lên.

Trong cụ thể toàn bộ dư nợ, dư nợ ngắn hạn luôn chiếm một tỷ trọng rất lớn. Năm 2003 dư nợ ngắn hạn là 70,6%, năm 2004 là 62,8%. Tuy năm 2004 có xu hướng giảm hơn so với năm 2003 nhưng toàn bộ dư nợ của Ngân hàng tăng chủ yếu do tỷ lệ dư nợ ngắn hạn tăng. Lý do có tỷ lệ dư nợ ngắn hạn cao như vậy là do các doanh nghiệp không có đủ vốn vay trung hạn khi cần, tức là dư vốn không có tính thanh khoản, không đảm bảo trả nợ Ngân hàng. Bởi vì một dư vốn vay trung hạn đòi hỏi rất cao cả về lãi suất và phải trả một phần lãi trước khi đáo hạn về nhiều mặt.

Xét về cụ thể dư nợ ngắn hạn, khu vực quốc doanh (các khách hàng chính của Ngân hàng) chiếm tuyệt đại đa số. Năm 2003 chiếm tỷ trọng 85,6% dư nợ ngắn hạn và sang năm 2004 giảm xuống còn 67,2%. Trong khi đó, dư nợ ngắn hạn của khu vực ngoài quốc doanh lại tăng. Năm 2003 là 80.308 triệu đồng chiếm 7,2% dư nợ ngắn hạn nhưng sang năm 2004 là 241.479 triệu đồng chiếm 19,2% dư nợ ngắn hạn, tăng so với năm 2003 với con số tuyệt đối là 161.171 triệu đồng.