

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

-----



ISO 9001 : 2008

**KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP**

**NGÀNH: TÀI CHÍNH – NGÂN HÀNG**

**Sinh viên: Trịnh Thị Hồng Quyên**

**Giảng viên hướng dẫn: ThS. Nguyễn Thị Diệp**

**HẢI PHÒNG - 2015**

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

-----

**MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ  
HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG  
NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN  
VIỆT NAM - CHI NHÁNH KỶ SƠN HẢI PHÒNG**

**KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP ĐẠI HỌC HỆ CHÍNH QUY  
NGÀNH: QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP**

**Sinh viên: Trịnh Thị Hồng Quyên**

**Giảng viên hướng dẫn: ThS. Nguyễn Thị Diệp**

**HẢI PHÒNG - 2015**

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

---

**NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP**

Sinh viên: Trịnh Thị Hồng Quyên Mã SV: 1112404032

Lớp: QT1501T

Ngành: Tài chính – Ngân hàng

Tên đề tài: Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam chi nhánh Kỳ Sơn Hải Phòng

# NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI

1. Nội dung và các yêu cầu cần giải quyết trong nhiệm vụ đề tài tốt nghiệp (về lý luận, thực tiễn, các số liệu cần tính toán và các bản vẽ).

- Xây dựng cơ sở lý luận về hoạt động tín dụng và hiệu quả hoạt động tín dụng tại các ngân hàng thương mại hiện nay.
- Phân tích thực trạng hoạt động tín dụng tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam – Chi nhánh Kỳ Sơn Hải Phòng.
- Đưa ra các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam – Chi nhánh Kỳ Sơn Hải Phòng.

2. Các số liệu cần thiết để thiết kế, tính toán.

- Số liệu khóa luận thu thập tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam – Chi nhánh Kỳ Sơn Hải Phòng.
- Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh 3 năm 2012-2013-2014.
- Bảng cân đối kế toán 3 năm 2012-2013-2014.

Khóa luận sử dụng các phương pháp luận khoa học như: So sánh thống kê, tổng hợp, phân tích, ngoài ra khóa luận còn sử dụng bảng biểu để minh họa làm tăng tính thuyết phục.

3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp.

Đơn vị thực tập: Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam – Chi nhánh Kỳ Sơn Hải Phòng.

Địa chỉ: Xóm 5, xã Kỳ Sơn, huyện Thủy Nguyên, thành phố Hải Phòng.

## **CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP**

### **Người hướng dẫn thứ nhất:**

Họ và tên: Nguyễn Thị Diệp

Học hàm, học vị: Thạc sĩ

Cơ quan công tác: Trường Đại học Dân lập Hải Phòng

Nội dung hướng dẫn: Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam chi nhánh Kỳ Sơn Hải Phòng

### **Người hướng dẫn thứ hai:**

Họ và tên:.....

Học hàm, học vị:.....

Cơ quan công tác:.....

Nội dung hướng dẫn:.....

Đề tài tốt nghiệp được giao ngày ....tháng ....năm 2015

Yêu cầu phải hoàn thành xong trước ngày ..... tháng .... năm 2015

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN

*Sinh viên*

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN

*Người hướng dẫn*

*Hải Phòng, ngày ..... tháng.....năm 2015*

**Hiệu trưởng**

**GS.TS.NSUT Trần Hữu Nghị**

## PHẦN NHẬN XÉT CỦA CÁN BỘ HƯỚNG DẪN

**1. Tinh thần thái độ của sinh viên trong quá trình làm đề tài tốt nghiệp:**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**Đánh giá chất lượng của khóa luận (so với nội dung yêu cầu đã đề ra trong nhiệm vụ Đ.T. T.N trên các mặt lý luận, thực tiễn, tính toán số liệu...):**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**3. Cho điểm của cán bộ hướng dẫn (ghi bằng cả số và chữ):**

.....

.....

.....

*Hải Phòng, ngày tháng năm 2015*

**Cán bộ hướng dẫn**

*(Ký và ghi rõ họ tên)*

## MỤC LỤC

<b>LỜI MỞ ĐẦU</b> .....	1
<b>CHƯƠNG I : NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VÀ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI</b> .....	2
1.1. Khái quát về ngân hàng thương mại .....	2
1.1.1. Khái niệm về ngân hàng thương mại .....	2
1.1.2. Chức năng, vai trò của ngân hàng thương mại .....	2
1.1.2.1. Chức năng của ngân hàng thương mại.....	2
1.1.2.2. Vai trò của ngân hàng thương mại trong nền kinh tế thị trường.....	3
1.1.3. Các hoạt động kinh doanh của ngân hàng thương mại.....	5
1.1.3.1. Nghiệp vụ tài sản nợ.....	5
1.1.3.2. Nghiệp vụ tài sản có.....	7
1.2. Tín dụng của ngân hàng thương mại.....	9
1.2.1. Khái niệm tín dụng .....	9
1.2.2. Đặc điểm của tín dụng ngân hàng .....	9
1.2.3. Phân loại tín dụng .....	10
1.2.4. Các phương thức cho vay.....	13
1.2.5. Vai trò của tín dụng trong nền kinh tế thị trường.....	14
1.2.5.1. Đối với nền kinh tế .....	14
1.2.5.2. Đối với khách hàng .....	14
1.2.5.3. Đối với ngân hàng .....	15
1.2.7. Quy trình tín dụng .....	15
1.3. Hiệu quả hoạt động tín dụng .....	16
1.3.1. Quan niệm về hiệu quả hoạt động tín dụng .....	16
1.3.1.1. Quan điểm của ngân hàng về hiệu quả hoạt động tín dụng .....	16
1.3.1.2. Quan điểm của khách hàng về hiệu quả hoạt động tín dụng.....	17
1.3.2. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động tín dụng .....	18
1.3.2.1. Tỷ lệ tăng trưởng dư nợ .....	18
1.3.2.2. Tỷ lệ tăng trưởng doanh số cho vay (DSCV) .....	18
1.3.2.3. Hệ số thu nợ (%) .....	18
1.3.2.4. Tỷ lệ thu lãi (%).....	19
1.3.2.5. Tỷ lệ dư nợ / Tổng nguồn vốn (%) .....	19
1.3.2.6. Tỷ lệ dư nợ / Vốn huy động (%) .....	19
1.3.2.7. Tỷ lệ thu nợ đến hạn (%).....	20

1.3.2.8. Tỷ lệ nợ quá hạn(%).....	20
1.3.2.9. Tỷ lệ nợ xấu (%).....	21
1.3.2.10. Vòng quay vốn Tín dụng (vòng).....	21
1.3.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động tín dụng.....	22
1.3.3.1.Nhân tố từ phía ngân hàng.....	22
1.3.3.2. Nhân tố từ phía khách hàng.....	23
1.3.3.3. Nhân tố khách quan.....	24
<b>CHƯƠNG II : THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN VIỆT NAM – CHI NHÁNH KỶ SƠN HẢI PHÒNG</b> .....	<b>25</b>
2.1. Tổng quan về ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam chi nhánh Kỳ Sơn – Hải Phòng.....	25
2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển.....	25
2.1.2. Cơ cấu tổ chức hoạt động, chức năng nhiệm vụ của các bộ phận.....	26
2.1.2.1.Cơ cấu tổ chức hoạt động.....	26
2.1.2.2.Chức năng nhiệm vụ của các bộ phận.....	27
2.1.3. Hoạt động nhiệm vụ đang có.....	28
2.1.3.1. Huy động vốn.....	28
2.1.3.2. Hoạt động tín dụng.....	28
2.1.3.3. Các hoạt động khác.....	28
2.1.4. Những thuận lợi và khó khăn.....	28
2.1.4.1. Thuận lợi.....	28
2.1.4.2. Khó khăn.....	29
2.2. Kết quả hoạt động kinh doanh của NHNN&PTNN Việt Nam chi nhánh Kỳ Sơn – Hải Phòng.....	30
2.2.1. Tình hình kết quả hoạt động kinh doanh giai đoạn 2012 - 2014.....	30
2.2.2. Hoạt động huy động vốn.....	32
2.2.3. Hoạt động tín dụng.....	34
2.2.4. Hoạt động dịch vụ khác.....	36
2.3. Thực trạng hoạt động tín dụng tại ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn chi nhánh Kỳ Sơn giai đoạn 2012 - 2014.....	38
2.3.1. Các chỉ tiêu phản ánh quy mô tín dụng.....	38
2.3.1.1. Tỷ lệ tăng trưởng doanh số cho vay.....	38
2.3.1.2. Quy mô và tốc độ tăng trưởng dư nợ.....	40
2.3.2. Các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả hoạt động tín dụng.....	46



2.3.2.1. Tỷ lệ doanh số cho vay / Vốn huy động.....	46
2.3.2.2. Tỷ lệ dư nợ / Vốn huy động ( Hiệu suất sử dụng vốn) .....	48
2.3.2.3. Tỷ lệ thu lãi.....	49
2.3.2.4. Hệ số thu nợ .....	50
2.3.2.5. Tỷ lệ thu nợ đến hạn .....	50
2.3.2.6. Tỷ lệ nợ quá hạn.....	51
2.3.2.7. Tình hình nợ xấu .....	52
2.3.2.8. Vòng quay vốn tín dụng.....	53
2.3.2.9. Lợi nhuận từ hoạt động tín dụng.....	54
2.4. Đánh giá hiệu quả hoạt động tín dụng tại NHNN&PTNN chi nhánh Kỳ Sơn giai đoạn 2012-2014.....	55
2.4.1. Những kết quả đạt được .....	55
2.4.2. Những tồn tại.....	56
<b>CHƯƠNG III : MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI NHNN&amp;PTNT VIỆT NAM CHI NHÁNH KỶ SƠN- HẢI PHÒNG.....</b>	<b>58</b>
3.1. Định hướng hoạt động tín dụng tại NHNN&PTNT Việt Nam chi nhánh Kỳ Sơn- Hải Phòng .....	58
3.2. Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tại NHNN&PTNT Việt Nam chi nhánh Kỳ Sơn – Hải Phòng .....	59
3.2.1. Đa dạng hóa đối tượng cho vay.....	59
3.2.2. Cân đối giữa nguồn vốn huy động và cho vay, cân đối về kỳ hạn.....	60
3.2.3. Tăng cường công tác quản lý nợ và giải quyết nợ xấu .....	61
3.2.4. Tăng cường công tác đào tạo cán bộ tín dụng, cán bộ thẩm định có chuyên môn cao, đạo đức nghề nghiệp tốt .....	63
3.2.5. Marketing trong ngân hàng .....	64
<b>KẾT LUẬN .....</b>	<b>65</b>
<b>DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO .....</b>	<b>66</b>

**DANH MỤC BẢNG BIỂU**

Bảng 1 : Kết quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Kỳ Sơn giai đoạn 2012-2014 .....	30
Bảng 2 :Huy động vốn theo kỳ hạn.....	32
Bảng 3: Tình hình huy động vốn theo loại tiền.....	34
Bảng 4: Tình hình hoạt động tín dụng của ngân hàng NN&PTNN chi nhánh Kỳ Sơn giai đoạn 2012- 2014 .....	35
Bảng 5 : Doanh thu từ hoạt động dịch vụ của NHNN&PTNT chi nhánh Kỳ Sơn giai đoạn 2012- 2014.....	36
Bảng 6 : Tình hình phát hành thẻ của NHNN&PTNT chi nhánh Kỳ Sơn giai đoạn 2012 – 2014.....	37
Bảng 7: Doanh số cho vay của NHNN & PTNN chi nhánh Kỳ Sơn giai đoạn 2012-2014 .....	39
Bảng 8 : Cơ cấu dư nợ tín dụng theo thành phần kinh tế NHNN&PTNN chi nhánh Kỳ Sơn giai đoạn 2012-2014 .....	41
Bảng 9 : Cơ cấu và tốc độ tăng trưởng dư nợ tín dụng theo ngành kinh tế của NHNN&PTNT chi nhánh Kỳ Sơn giai đoạn 2012- 2014.....	42
Bảng 10: Tốc độ tăng trưởng dư nợ tín dụng theo thời gian NHNN&PTNT chi nhánh Kỳ Sơn giai đoạn 2012- 2014.....	44
Bảng 11 : Tỷ lệ doanh số cho vay / vốn huy động.....	46
Bảng 12: Cân đối giữa nguồn vốn huy động và nguồn vốn cho vay theo thời hạn	47
Bảng 13: Tỷ lệ dư nợ / Vốn huy động.....	48
Bảng 14: Hệ số thu nợ của NHNN&PTNN chi nhánh Kỳ Sơn giai đoạn 2012-2014 .....	50
Bảng 15: Tỷ lệ thu nợ khi đến hạn .....	51
Bảng 16: Tỷ lệ nợ quá hạn .....	51
Bảng 17: Chất lượng tín dụng của NHNN&PTNN chi nhánh Kỳ Sơn giai đoạn 2012- 2014.....	52
Bảng 18: Vòng quay vốn tín dụng NHNN&PTNT chi nhánh Kỳ Sơn giai đoạn 2012- 2014.....	54
Bảng 19: Kết quả kinh doanh tín dụng NHNN&PTNT chi nhánh Kỳ Sơn giai đoạn 2012- 2014.....	54

**DANH MỤC BIỂU ĐỒ**

Biểu đồ 1: Tình hình hoạt động tín dụng giai đoạn 2012 - 2014.....	35
Biểu đồ 2 : Tình hình dư nợ tín dụng theo thời gian của NHNN&PTNT chi nhánh Kỳ Sơn giai đoạn 2012- 2014 .....	45
Biểu đồ 3: Tỷ lệ thu lãi của ngân hàng NN&PTNN chi nhánh Kỳ Sơn giai đoạn 2012-2014.....	49

**DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT**

NHNN&PTNT	Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn
NHTM	Ngân hàng thương mại
NHNN	Ngân hàng nhà nước
TCTD	Tổ chức tín dụng
NH	Ngân hàng
DN	Doanh nghiệp
CNH – HĐH	Công nghiệp hóa hiện đại hóa
TNHH	Trách nhiệm hữu hạn
DSCV	Doanh số cho vay

**LỜI MỞ ĐẦU**

Hệ thống Ngân hàng thương mại chiếm một vị trí vô cùng quan trọng trong việc đáp ứng nhu cầu vốn cho nền kinh tế. Là một tổ chức trung gian tài chính quan trọng trong nền kinh tế. Và trong hoạt động của ngân hàng thì hoạt động tín dụng là hoạt động quan trọng nhất. Tín dụng là hoạt động truyền thống, chiếm tỷ trọng lớn trong tổng tài sản có của ngân hàng và mang lại nguồn thu nhập chủ yếu cho ngân hàng. Tuy nhiên hoạt động tín dụng của ngân hàng lại tiềm ẩn nhiều rủi ro. Vì vậy để hoạt động ngân hàng có hiệu quả và giảm thiểu được rủi ro thì việc đầu tiên là phải nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng của ngân hàng.

Với thế mạnh là một thương hiệu lớn, có uy tín, lâu đời, NHNN&PTNT chi nhánh Kỳ Sơn đã không ngừng cố gắng vươn lên và gặt hái được những thành công nhất định. Tuy nhiên do chịu ảnh hưởng từ những khó khăn chung của nền kinh tế cũng như hệ thống ngân hàng thì hoạt động kinh doanh nói chung và hoạt động tín dụng nói riêng của NHNN&PTNT chi nhánh Kỳ Sơn còn chưa đạt hiệu quả cao như: tỷ lệ nợ xấu cao, có sự mất cân đối giữa huy động vốn và cho vay... Vì vậy để hoạt động của chi nhánh đạt hiệu quả cao và hạn chế được rủi ro thì chi nhánh cần quan tâm tới việc nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng.

Nhận thức được tầm quan trọng và ý nghĩa lớn lao của việc nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng, cùng với những kiến thức đã được học tại trường và sau một thời gian thực tập tại NHNN&PTNT Việt Nam chi nhánh Kỳ Sơn – Hải Phòng em đã chọn đề tài “ *Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tại NHNN&PTNT Việt Nam chi nhánh Kỳ Sơn – Hải Phòng*” cho khóa luận tốt nghiệp của mình. Ngoài phần mở đầu và kết luận, kết cấu khóa luận gồm 3 chương:

***Chương I : Lý luận về ngân hàng thương mại và hoạt động tín dụng của ngân hàng thương mại.***

***Chương II : Thực trạng hoạt động tín dụng tại NHNN&PTNT Việt Nam chi nhánh Kỳ Sơn – Hải Phòng.***

***Chương III : Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tại NHNN&PTNT Việt Nam chi nhánh Kỳ Sơn – Hải Phòng.***

Sinh viên thực hiện

**TRỊNH THỊ HỒNG QUYÊN**

## CHƯƠNG I : NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VÀ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

### 1.1. Khái quát về ngân hàng thương mại

#### 1.1.1. Khái niệm về ngân hàng thương mại

Ngân hàng thương mại đã hình thành tồn tại và phát triển từ rất lâu gắn liền với sự phát triển của kinh tế hàng hoá. Sự phát triển hệ thống ngân hàng thương mại đã có tác động rất lớn và quan trọng đến quá trình phát triển của nền kinh tế hàng hoá, ngược lại kinh tế hàng hoá phát triển mạnh mẽ đến giai đoạn cao nhất là nền kinh tế thị trường thì NHTM cũng ngày càng được hoàn thiện và trở thành những định chế tài chính không thể thiếu được.

Tại Việt Nam, khái niệm NHTM đã được quy định rõ trong Luật các tổ chức tín dụng: “*Ngân hàng thương mại là 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 và thực hiện nghiệp vụ chiết khấu và làm phương tiện thanh toán*”.(Mục 2, điều 98 – Luật các tổ chức tín dụng)

#### 1.1.2. Chức năng, vai trò của ngân hàng thương mại

##### 1.1.2.1. Chức năng của ngân hàng thương mại

Hiện nay ngân hàng thương mại có rất nhiều chức năng, tuy nhiên có 3 chức năng cơ bản sau:

- Chức năng trung gian tín dụng

Chức năng trung gian tín dụng được xem là chức năng quan trọng nhất của ngân hàng thương mại. Khi thực hiện chức năng trên thì NHTM đóng vai trò là cầu nối giữa người thừa vốn và người có nhu cầu về vốn. Với chức năng này NHTM vừa đóng vai trò là người đi vay, vừa đóng vai trò là người cho vay và hưởng lợi nhuận là khoản chênh lệch giữa lãi suất cho vay và lãi suất nhận gửi và góp phần tạo lợi ích cho các bên tham gia: người gửi tiền và người đi vay.

- Chức năng trung gian thanh toán

Ở đây NHTM đóng vai trò là thủ quỹ cho các doanh nghiệp và cá nhân, thực hiện các thanh toán theo yêu cầu của khách hàng như trích tiền lãi từ khoản tiền

gửi của họ để thanh toán tiền hàng hóa, dịch vụ hoặc nhập vào khoản tiền gửi của khách hàng tiền thu bán hàng và các khoản thu khác theo lệnh của họ

Các NHTM cung cấp cho khách hàng nhiều phương tiện thanh toán tiện lợi như ủy nhiệm chi, ủy nhiệm thu, séc, thẻ rút tiền, thẻ thanh toán...Tùy theo nhu cầu khách hàng có thể lựa chọn cho mình một phương thức thanh toán phù hợp. Nhờ đó mà các chủ thể kinh tế không phải giữ tiền trong túi, mang theo tiền để gặp chủ nợ, gặp người thanh toán dù ở gần hay ở xa mà họ có thể sử dụng một phương thức nào đó để thực hiện các khoản thanh toán. Do vậy sẽ tiết kiệm được nhiều chi phí, thời gian, đảm bảo thanh toán an toàn, tiện lợi.

Chức năng này vô hình chung đã thúc đẩy lưu thông hàng hóa, đẩy nhanh tốc độ lưu chuyển vốn, tốc độ thanh toán, từ đó góp phần phát triển kinh tế.

- Chức năng tạo tiền

Là chức năng vô cùng quan trọng, phản ánh bản chất của NHTM . Với mục tiêu là tìm kiếm lợi nhuận như là một yêu cầu chính cho sự tồn tại và phát triển, các NHTM khi kinh doanh đã vô hình chung thực hiện chức năng tạo tiền cho nền kinh tế.

Chức năng tạo tiền dựa trên cơ sở hai chức năng khác của NHTM là chức năng tín dụng và chức năng thanh toán . Thông qua chức năng trung gian tín dụng ngân hàng sử dụng số vốn huy động được để cho vay, số tiền cho vay lại được khách hàng sử dụng để mua hàng hóa, thanh toán dịch vụ trong khi số dư trên tài khoản tiền gửi thanh toán của khách hàng vẫn được coi là một bộ phận của tiền giam dịch, được họ sử dụng để mua hàng hóa, thanh toán dịch vụ

Với chức năng này hệ thống NHTM đã làm tăng tổng phương tiện thanh toán trong nền kinh tế, đáp ứng nhu cầu chi trả, thanh toán của xã hội.

#### *1.1.2.2. Vai trò của ngân hàng thương mại trong nền kinh tế thị trường*

Qua quá trình hoạt động của các NHTM và đánh giá hiệu quả chung của nền kinh tế ta có thể thấy vai trò của NHTM trong nền kinh tế thị trường được thể hiện như sau:

- NHTM là công cụ để nhà nước điều tiết nền kinh tế vĩ mô.

NHNN có nhiệm vụ xây dựng, thực thi chính sách tiền tệ thông qua các công cụ như: thị trường mở, lãi suất, dự trữ bắt buộc... thì NHTM một mặt chịu sự tác động trực tiếp của các công cụ này mặt khác nó còn tham gia điều tiết gián tiếp nền kinh tế vĩ mô thông qua mối quan hệ với các cá nhân, tổ chức kinh tế về các hoạt động tài chính tín dụng. Thông qua hoạt động của NHTM với các chủ thể khác trong nền kinh tế, mọi thông tin có liên quan đến việc hoạch định chính sách tiền tệ sẽ được phản hồi lại NHTN, giúp NHTN có thể hoạch định các chính sách kinh tế vĩ mô phù hợp với từng thời kỳ để đảm bảo thúc đẩy nền kinh tế tăng trưởng và phát triển ổn định.

- NHTM là nơi cung cấp vốn cho nền kinh tế

Nói tới vai trò của NHTM thì không thể không nói tới vai trò cung ứng vốn đáp ứng nhu cầu sản xuất kinh doanh của các chủ thể trong nền kinh tế. Để có thể tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh trước tiên các chủ doanh nghiệp phải quan tâm đó là vốn. NHTM chính là người đứng ra tiến hành khơi thông nguồn vốn nhàn rỗi ở mọi tổ chức, cá nhân, mọi thành phần kinh tế ... tạo nên quỹ cho vay và sử dụng quỹ đó để đáp ứng nhu cầu vốn cho nền kinh tế. NHTM là một kênh phân phối vốn có hiệu quả, đã tạo điều kiện cho các doanh nghiệp có khả năng mở rộng sản xuất kinh doanh, cải tiến quy trình công nghệ, do đó nâng cao năng suất lao động để có thể đứng vững trước sự cạnh tranh ngày càng khốc liệt của thị trường.

- NHTM là cầu nối giữa doanh nghiệp với thị trường

Để có thể tiếp cận với thị trường và tìm kiếm lợi nhuận các DN cần phải quan tâm tới yếu tố đầu vào quan trọng nhất chính là vốn, đây luôn là mối quan tâm đầu tiên của các DN vì nó đặt nền tảng cho mọi hoạt động của doanh nghiệp. Các DN phải biết khai thác các nguồn vốn khác thay vì chỉ trông chờ vào vốn tự có. Và nguồn vốn tín dụng của NHTM sẽ giúp DN giải quyết được khó khăn đó. Vì vậy, ngân hàng chính là cầu nối giữa DN và thị trường giúp doanh nghiệp tìm kiếm được đầu vào, thúc đẩy hoạt động sản xuất kinh doanh làm cho nó phát huy hiệu quả một cách tốt nhất trên thị trường.

- NHTM là cầu nối giữa nền tài chính Quốc gia với nền tài chính Quốc tế



Trên thế giới mỗi quốc gia độc lập thường xuyên tiến hành những mối quan hệ đa dạng và phức tạp trên nhiều lĩnh vực : kinh tế, chính trị, xã hội, văn hoá, khoa học- kỹ thuật, ngoại giao... Quan hệ kinh tế thường chiếm vị trí quan trọng. Những áp lực cạnh tranh buộc nền kinh tế mỗi quốc gia khi mở cửa hội nhập phải có tiềm lực lớn mạnh và quan trọng nhất là tài chính. Để có thể hoà nhập nền kinh tế của một quốc gia với nền kinh tế thế giới thông qua vai trò của hệ thống NHTM với hàng loạt các nghiệp vụ không ngừng được hoàn thiện và phát triển: thanh toán quốc tế, kinh doanh ngoại hối, uỷ thác đầu tư, ... Hệ thống NHTM trong nước đã điều tiết tài chính trong nước phù hợp với sự vận động của nền tài chính quốc tế, đưa nền tài chính trong nước phát triển và bắt kịp nền tài chính quốc tế.

### ***1.1.3. Các hoạt động kinh doanh của ngân hàng thương mại***

#### ***1.1.3.1. Nghiệp vụ tài sản nợ***

Tài sản nợ bao gồm những khoản nợ mà ngân hàng nợ thị trường và vốn của ngân hàng. Các khoản nợ được thị trường biểu hiện thông qua những khoản vốn mà dân chúng gửi vào NHTM hoặc NHTM đi vay các chủ thể trong nền kinh tế như các cá nhân, các hộ gia đình, doanh nghiệp, nước ngoài, các trung gian tài chính khác, NHTW...

- ***Vốn tiền gửi***

Đây là nghiệp vụ phản ánh hoạt động huy động vốn của NHTM dưới dạng nhận các khoản tiền gửi của doanh nghiệp vào ngân hàng để thanh toán nhằm mục đích an toàn hay hưởng lãi. Ngân hàng còn huy động các khoản tiền nhàn rỗi trong dân cư gửi vào ngân hàng với mục đích hưởng lãi như :

+ Tiền gửi thanh toán: Là khoản tiền tạm thời nhàn rỗi trong quá trình kinh doanh của tổ chức kinh tế và cá nhân gửi vào ngân hàng để chủ động thanh toán hoặc sinh lời. Tùy theo tính chất nhàn rỗi của các nguồn vốn các cá nhân, tổ chức có thể gửi không kỳ hạn hoặc có kỳ hạn vào ngân hàng, ngân hàng có thể sử dụng nguồn vốn này để cho vay các thành phần kinh tế.

+ Tiền gửi tiết kiệm: Là hình thức huy động vốn truyền thống của NHTM. Tiền gửi tiết kiệm là khoản để dành hoặc tạm thời nhàn rỗi của dân cư gửi vào

ngân hàng để hưởng lãi theo định kỳ hoặc tiết kiệm cho tương lai. Đây là nguồn vốn quan trọng có tính ổn định cao và quy mô lớn trong tổng nguồn vốn huy động của NHTM

*+Phát hành giấy tờ có giá*

Nghiệp vụ này mang tính chất thời vụ, nó phát sinh khi có nhu cầu về vốn cần thiết cho hoạt động kinh doanh của ngân hàng, nhằm thu hút các khoản vốn trung dài hạn để đầu tư để đầu tư vào nền kinh tế, nguồn vốn này tăng cường tính ổn định vốn trong hoạt động kinh doanh của NHTM do huy động có thời hạn .

• *Vốn đi vay*

Mặc dù nguồn tiền gửi là nguồn tiền quan trọng nhất của NHTM nhưng sau khi đã sử dụng hết vốn và tiền gửi mà ngân hàng vẫn chưa đáp ứng được nhu cầu vay vốn của khách hàng hoặc phải đáp ứng nhu cầu thanh toán và chi trả của khách hàng... NHTM có thể đi vay ở NHTN, các NHTM khác trên thị trường tiền tệ, vay ở các tổ chức nước ngoài...Vốn đi vay chỉ chiếm một tỷ trọng nhỏ có thể chấp nhận được trong cơ cấu nguồn vốn của ngân hàng nhưng nó rất cần thiết và quan trọng để đảm bảo cho ngân hàng hoạt động bình thường.

NHNN có thể cho các NHTM vay dưới các hình thức : cho vay chiết khấu, cho vay cứu cánh và cho vay theo thời vụ.

Ngoài ra khi có nhu cầu NHTM còn có thể đi vay từ các NHTM khác. Đây là nguồn các NHTM vay mượn lẫn nhau và vay của các TCTD khác trên thị trường . Có 2 loại vay từ NHTM khác :

- Vay qua đêm.
- Vay có kỳ hạn.

Các khoản đi vay thường là với quy mô và thời hạn xác định trước do vậy tạo thành nguồn vốn ổn định cho ngân hàng. Khác với nhận tiền gửi ngân hàng không nhất thiết phải đi vay thường xuyên: ngân hàng chỉ vay lúc cần thiết và hoàn toàn chủ động về khối lượng vay cho phù hợp với nhu cầu sử dụng. Tuy nhiên, do rủi ro lớn hơn nên lãi suất trả cho tiền vay thường lớn hơn lãi suất trả cho tiền gửi với cùng kỳ hạn.Hơn nữa việc đi vay thường xuyên cũng sẽ làm cho uy tín của

ngân hàng trên thị trường tiền tệ bị giảm sút gây ảnh hưởng tới hoạt động kinh doanh cũng như khả năng cạnh tranh của ngân hàng.

- *Vốn khác*

Quá trình thực hiện các nghiệp vụ trung gian, NHTM cũng tạo được một khoản vốn gọi là vốn trong thanh toán như: vốn trên tài khoản mở thư tín dụng, tài khoản séc bảo chi, séc định mức và các khoản tiền phong toả do ngân hàng chấp nhận hồi phiếu thanh toán...

Thông qua các nghiệp vụ đại lý, dịch vụ NHTM cũng thu hút được một lượng vốn như trong quá trình thu hoặc chi hộ khách hàng, làm đại lý cho các tổ chức tín dụng khác, nhận chuyển vốn cho khách hàng... Do phát tiền theo tiến độ nên thường xuyên có một bộ phận vốn kết dư trên tài khoản ngân hàng có thể sử dụng tạm thời nguồn vốn đó vào kinh doanh.

Mặc dù phần lớn các nguồn vốn khác không phải trả lãi hoặc trả lãi rất thấp nhưng chi phí để duy trì chúng là không hề nhỏ. Để có được nguồn vốn này, các ngân hàng cần không ngừng, đa dạng hoá các dịch vụ tài chính, nâng cao chất lượng hoạt động dịch vụ, nâng cao uy tín của ngân hàng nhằm thu hút khách hàng.

- *Vốn tự có và coi như tự có của ngân hàng*

Vốn tự có là những giá trị tiền tệ mà thuộc về sở hữu của ngân hàng mà ngân hàng tạo lập được. Vốn tự có mang tính chất ổn định, thường chiếm một tỷ trọng nhỏ trong tổng nguồn vốn của ngân hàng nhưng nó quyết định quy mô hoạt động của ngân hàng, là cơ sở để ngân hàng tiến hành kinh doanh, huy động vốn và cho vay.

#### *1.1.3.2.. Nghiệp vụ tài sản có*

Nghiệp vụ tài sản có của ngân hàng bao gồm :

- *Nghiệp vụ ngân quỹ*

Nghiệp vụ này phản ánh các khoản về dự trữ của ngân hàng bao gồm:

+ Tiền mặt tại quỹ

+ Tiền gửi ở ngân hàng khác

+ Tiền gửi ở NHTW

Mặc dù dự trữ của ngân hàng không tạo nên lợi nhuận cho ngân hàng nhưng nó đảm bảo an toàn trong thanh toán và các nghiệp vụ tài chính khác cho ngân hàng. Vì vậy nó hạn chế rủi ro thanh khoản, nâng cao uy tín cho ngân hàng. Trong hoạt động kinh doanh ngân hàng uy tín sẽ quyết định ngân hàng đó có tồn tại được hay không, nếu ngân hàng không duy trì đủ lượng tiền mặt để đáp ứng nhu cầu thanh toán của khách hàng thì uy tín của ngân hàng sẽ bị giám sát. Mức dự trữ phù hợp sẽ phụ thuộc vào quy mô, nhu cầu thanh toán và tính thời vụ của các khoản thu chi tiền mặt.

- *Nghiệp vụ cho vay*

Nghiệp vụ cho vay là nghiệp vụ cung ứng vốn của ngân hàng trực tiếp cho các nhu cầu sản xuất, tiêu dùng trên cơ sở thoả mãn các điều kiện vay vốn của ngân hàng. Đây là nghiệp vụ cơ bản trong hoạt động kinh doanh của NHTM, thông qua nghiệp vụ tín dụng ngân hàng cung ứng vốn cho nền kinh tế để đáp ứng nhu cầu sản xuất, tăng trưởng kinh tế, bên cạnh đó nghiệp vụ cho vay là nghiệp vụ sinh lời lớn nhất của các NHTM. Vì vậy quy mô của các khoản cho vay chiếm tỷ trọng rất lớn trong tổng tài sản có của NHTM và cũng chứa đựng rủi ro rất cao. Vậy nên các ngân hàng luôn xem xét kỹ tới từng món vay và từng đối tượng cho vay để đảm bảo an toàn cho khoản vay. Nghiệp vụ cho vay của NHTM có thể được phân loại theo nhiều tiêu thức khác nhau và thường phân loại theo tiêu thức thời gian gồm:

+Cho vay ngắn hạn : là các khoản vay có thời hạn dưới 12 tháng.

+Cho vay trung hạn : là các khoản vay có thời hạn từ 1 đến 5 năm.

+Cho vay dài hạn : là các khoản vay có thời hạn trên 5 năm.

- *Nghiệp vụ đầu tư*

Nghiệp vụ đầu tư là nghiệp vụ sinh lời của NHTM, NHTM đầu tư vào chứng khoán và góp vốn, mua cổ phần của các TCTD và các tổ chức kinh tế qua việc đa dạng hoá các hoạt động kinh doanh với mục đích sinh lời, phân tán rủi ro. Hình thức phổ biến trong nghiệp vụ tài sản có của các NHTM và các TCTD là đầu tư vào chứng khoán. Nghiệp vụ này cũng nâng cao khả năng thanh toán, bảo tồn ngân quỹ của NHTM

- *Các hoạt động dịch vụ ngân hàng*

Đây là các hoạt động kinh doanh ngoài tín dụng như: dịch vụ thanh toán, tư vấn, đại lý, cho thuê tài sản, bảo lãnh... nhằm tạo ra các khoản thu nhập, tăng thêm năng lực tài chính cho các NHTM. Xu thế chung hiện nay các ngân hàng tập trung hoàn thiện tốt hơn các dịch vụ của mình nhằm tăng tỷ lệ thu dịch vụ trong tổng thu nhập của ngân hàng.

## **1.2. Tín dụng của ngân hàng thương mại**

### **1.2.1. Khái niệm tín dụng**

Tín dụng ngân hàng là việc ngân hàng thỏa thuận để khách hàng sử dụng một tài sản ( bằng tiền, tài sản thực hay uy tín ) với nguyên tắc có hoàn trả bằng các nghiệp vụ cho vay, chiết khấu ( tái chiết khấu ), cho thuê tài chính, bảo lãnh ngân hàng và các nghiệp vụ khác.

( Nguyễn Văn Tiên , Tr 343,2009) [ 1]

### **1.2.2. Đặc điểm của tín dụng ngân hàng**

- *Tín dụng ngân hàng dựa trên cơ sở lòng tin*

Ngân hàng chỉ cấp vốn khi có lòng tin vào khách hàng đó là khách hàng sử dụng vốn vay đúng mục đích, hiệu quả và có khả năng hoàn trả nợ vay đúng hạn. Yếu tố lòng tin tuy vô hình nhưng không thể không có trong quan hệ tín dụng, là điều kiện cần cho quan hệ tín dụng phát sinh.

Trong tín dụng lòng tin được biểu hiện từ nhiều phía. Nếu người cho vay không tin tưởng vào khả năng trả nợ của người đi vay thì quan hệ tín dụng có thể không phát sinh và ngược lại, nếu người đi vay cảm thấy người cho vay không thể đáp ứng được yêu cầu về số lượng tín dụng, về thời hạn vay... thì quan hệ tín dụng có thể không phát sinh. Nhưng trong quan hệ tín dụng lòng tin của người cho vay đối với người đi vay quan trọng hơn vì người cho vay là người giao phó tiền bạc hoặc tài sản của họ cho người khác sử dụng.

- *Tín dụng là sự chuyển nhượng một tài sản có thời hạn*

Ngân hàng là trung gian tài chính nên mọi khoản tín dụng của ngân hàng đều phải có thời hạn, đảm bảo cho ngân hàng hoàn trả vốn huy động. Người đi vay phải hoàn trả toàn bộ giá trị khoản vay cộng khoản lợi tức kèm theo như cam kết

SV: *Trịnh Thị Hồng Quyên – QT1501T*

đã giao ước với người cho vay. Để xác định thời hạn cho vay hợp lý ngân hàng phải căn cứ vào tính chất thời hạn nguồn vốn của mình và quá trình luân chuyển vốn của đối tượng vay

- *Tín dụng phải trên nguyên tắc hoàn trả cả gốc và lãi*

Đây là đặc trưng thuộc về bản chất vận động của tín dụng và là dấu ấn để phân biệt tín dụng với các phạm trù kinh tế khác. Nếu không có hoàn trả thì không được coi là tín dụng. Giá trị hoàn trả phải lớn hơn giá trị cho vay ban đầu. Ngoài việc hoàn trả gốc khách hàng phải trả cho ngân hàng một khoản lãi, đây chính là giá của quyền sử dụng vốn vay

- *Tín dụng là hoạt động tiềm ẩn rủi ro*

Việc thu hồi tín dụng không chỉ phụ thuộc vào bản thân khách hàng mà còn phụ thuộc vào môi trường hoạt động ngoài tầm kiểm soát củ khách hàng như biến động về giá cả, tỷ giá, lãi suất, lạm phát, thiên tai... Khách hàng gặp khó khăn do môi trường kinh doanh thay đổi dẫn đến việc trả nợ gặp khó khăn khiến ngân hàng gặp rủi ro tín dụng

- *Tín dụng phải trên cơ sở cam kết hoàn trả vô điều kiện*

Quy trình xin vay và cho vay diễn ra trên cơ sở pháp lý chặt chẽ như : Khế ước vay tiền, hợp đồng tín dụng, hợp đồng bảo đảm tiền vay...trong đó bên đi vay phải cam kết hoàn trả vô điều kiện khoản vay cho ngân hàng khi đến hạn

### **1.2.3. Phân loại tín dụng**

Trong nền kinh tế thị trường, hoạt động tín dụng rất đa dạng và phong phú với nhiều hình thức khác nhau cho nhiều đối tượng khách hàng với nhiều mục đích sử dụng khác nhau. Việc phân loại các hình thức tín dụng thường được dựa vào những tiêu thức sau:

- *Căn cứ vào mục đích*

- *Cho vay bất động sản*: bao gồm các khoản cho vay xây dựng ngắn hạn và giải phóng mặt bằng, cho vay dài hạn để mua đất đai, nhà cửa, trang trại và bất động sản ở nước ngoài Đối với loại hình cho vay này, ngân hàng được bảo đảm bằng chính tài sản thực: đất đai, toà nhà và các công trình khác.

- *Cho vay đối với các tổ chức tài chính*: bao gồm các khoản tín dụng dành cho ngân hàng, công ty bảo hiểm, công ty tài chính và các tổ chức tài chính khác.

- *Cho vay nông nghiệp*: nhằm hỗ trợ nông dân trong hoạt động gieo trồng, thu hoạch, bảo quản sản phẩm và chăn nuôi gia súc.

- *Cho vay công nghiệp và thương mại*: giúp doanh nghiệp trang trải các chi phí như mua hàng hóa, nguyên vật liệu, trả thuế, trả lương cho cán bộ công nhân viên.

- *Cho vay tiêu dùng*: là khoản tín dụng cấp cho cá nhân, hộ gia đình giúp tài trợ cho việc mua ô tô, nhà ở, trang thiết bị gia đình, vật liệu xây dựng để sửa chữa, hiện đại hóa nhà cửa hay trang trải các khoản viện phí và các chi phí cá nhân khác.

- *Căn cứ vào kì hạn*

- *Cho vay ngắn hạn*: là khoản tín dụng có thời hạn đến 12 tháng, được sử dụng để bù đắp sự thiếu hụt vốn lưu động của các doanh nghiệp và các nhu cầu chi tiêu ngắn hạn của cá nhân và hộ gia đình

- *Cho vay trung hạn*: Là khoản tín dụng có thời hạn trên 12 tháng đến 60 tháng. Tín dụng trung hạn chủ yếu được doanh nghiệp sử dụng để đầu tư mua sắm tài sản cố định, mở rộng sản xuất kinh doanh, cải tiến hoặc đổi mới thiết bị, công nghệ...

- *Cho vay dài hạn*: Là khoản tín dụng có thời hạn trên 60 tháng, đáp ứng nhu cầu dài hạn của doanh nghiệp như: xây dựng nhà xưởng, xây dựng các xí nghiệp mới, cải tiến và mở rộng sản xuất với quy mô lớn

- *Căn cứ vào mức độ tín nhiệm đối với khách hàng*

- *Tín dụng không bảo đảm*: là loại tín dụng không có tài sản thế chấp, cầm cố hay bảo lãnh của người thứ ba, việc cho vay chỉ dựa vào uy tín của bản thân khách hàng. Khách hàng là những khách hàng tốt, trung thực trong kinh doanh, khả năng tài chính lành mạnh, quản trị có hiệu quả, khi đó ngân hàng dựa vào uy tín của khách hàng mà không cần nguồn thu nợ bổ sung.

- *Tín dụng có bảo đảm*: là tín dụng dựa trên cơ sở ngân hàng nắm giữ các tài sản thuộc sở hữu trực tiếp của người đi vay hoặc thuộc sở hữu của người bảo lãnh. Các hình thức bảo đảm thường gặp là: cầm cố, thế chấp, hoặc bảo lãnh. Mục đích là

khi có sự vi phạm hợp đồng tín dụng ngân hàng có quyền xử lý các tài sản đó để thu hồi tiền cho vay

- *Căn cứ vào chủ thể vay vốn*

- *Tín dụng doanh nghiệp( tín dụng bán buôn )* : được gọi là tín dụng bán buôn vì doanh nghiệp thường vay với những khoản vay có giá trị lớn

- *Tín dụng cá nhân, hộ gia đình ( tín dụng bán lẻ )*: được gọi là tín dụng bán lẻ vì những cá nhân, hộ gia đình thường vay với những khoản vay nhỏ cho mục đích tiêu dùng

- *Tín dụng cho các tổ chức tài chính* : là khoản tín dụng cấp cho các công ty bảo hiểm , công ty tài chính, các ngân hàng...

- *Căn cứ vào phương thức hoàn trả nợ vay*

- *Tín dụng hoàn trả một lần* : là loại tín dụng mà khách hàng chỉ hoàn trả gốc và lãi một lần khi đến hạn, thường được áp dụng cho những khoản tín dụng nhỏ và có thời gian ngắn

- *Tín dụng trả góp* : là loại tín dụng mà khách hàng phải hoàn trả vốn gốc và lãi định kỳ thành những khoản bằng nhau, áp dụng cho những khoản tín dụng lớn và có thời gian dài

- Tín dụng hoàn trả theo yêu cầu* : là loại tín dụng mà khách hàng có thể hoàn trả nợ vay bất cứ khi nào, thường áp dụng cho những khoản vay thấu chi, thẻ tín dụng

- *Căn cứ vào hình thái giá trị của tín dụng*

- *Tín dụng bằng tiền*: là loại hình tín dụng được cung cấp bằng tiền. Đây là hình thức cấp tín dụng chủ yếu của ngân hàng . Tín dụng bằng tiền gọi là cho vay

- *Tín dụng bằng tài sản*: Là tín dụng mà hình thái giá trị của nó bằng tài sản, hình thức tín dụng này chính là cho thuê tài chính

- *Căn cứ vào xuất xứ tín dụng*

- *Cho vay trực tiếp*: ngân hàng cấp vốn trực tiếp cho những khách hàng có nhu cầu, đồng thời người đi vay trực tiếp hoàn trả nợ vay cho ngân hàng.

- Cho vay gián tiếp*: là hình thức cấp tín dụng thông qua trung gian như : tín dụng ủy thác, tín dụng thông qua tổ chức đoàn thể...



#### 1.2.4. Các phương thức cho vay

- *Cho vay từng lần*: mỗi lần vay vốn khách hàng và ngân hàng tiến hành thực hiện những thủ tục vay vốn cần thiết và ký kết hợp đồng tín dụng. Phương thức này áp dụng với những khách hàng có nhu cầu vay vốn không thường xuyên, sản xuất không ổn định, kinh doanh theo thời vụ, thương vụ.

- *Cho vay theo hạn mức tín dụng*: ngân hàng và khách hàng xác định, thoả thuận một hạn mức tín dụng duy trì trong một thời hạn nhất định

- *Cho vay theo dự án đầu tư*: ngân hàng cho khách hàng vay vốn để thực hiện đầu tư phát triển sản xuất, kinh doanh, dịch vụ và các dự án đầu tư phục vụ đời sống.

- *Cho vay hợp vốn*: một nhóm tổ chức tín dụng cùng cho vay đối với một dự án vay vốn hoặc phương án vay vốn của khách hàng. Trong đó có một tổ chức tín dụng làm đầu mối dàn xếp, phối hợp với các tổ chức tín dụng khác

- *Cho vay trả góp*: khi vay vốn, ngân hàng và khách hàng xác định và thoả thuận số lãi vốn vay phải trả cộng với số nợ gốc chưa được chia ra để trả nợ theo nhiều kỳ hạn trong thời hạn cho vay.

- *Cho vay theo hạn mức tín dụng dự phòng*: tổ chức tín dụng cam kết đảm bảo cho khách hàng vay vốn trong phạm vi hạn mức tín dụng nhất định. Tổ chức tín dụng và khách hàng thoả thuận thời hạn hiệu lực của mức tín dụng dự phòng, mức phí trả cho hạn mức tín dụng dự phòng

- *Cho vay thông qua nghiệp vụ phát hành và sử dụng thẻ tín dụng*: Tổ chức tín dụng chấp thuận cho khách hàng được sử dụng số vốn vay trong phạm vi hạn mức tín dụng để thanh toán tiền mua hàng hoá, dịch vụ và rút tiền mặt tại máy rút tiền tự động hoặc điểm ứng tiền mặt là đại lý của tổ chức tín dụng. Khi cho vay phát hành và sử dụng thẻ tín dụng, tổ chức tín dụng và khách hàng phải tuân theo các quy định của Chính phủ và Ngân hàng Nhà nước Việt Nam về phát hành và sử dụng thẻ tín dụng.

- *Cho vay theo hạn mức thấu chi*: Là việc cho vay mà tổ chức tín dụng thoả thuận bằng văn bản chấp thuận cho khách hàng chi vượt số tiền có trên tài khoản

thanh toán của khách hàng phù hợp với các quy định về hoạt động thanh toán qua các tổ chức cung ứng dịch vụ thanh toán của Chính phủ và NHNN Việt Nam.

### ***1.2.5. Vai trò của tín dụng trong nền kinh tế thị trường***

#### ***1.2.5.1. Đối với nền kinh tế***

- Tín dụng ngân hàng luân chuyển vốn: Vai trò cơ bản của tín dụng ngân hàng là luân chuyển vốn từ cá nhân, hộ gia đình, công ty... có nguồn vốn thặng dư sang những người thiếu hụt vốn. Việc luân chuyển vốn qua ngân hàng có ý nghĩa rất lớn trong việc thúc đẩy tính hiệu quả của nền kinh tế.

- Tín dụng ngân hàng giúp phân bổ hiệu quả các nguồn lực tài chính trong nền kinh tế: Thông qua tín dụng ngân hàng mà vốn từ những người thiếu dự án đầu tư hiệu quả được chuyển qua những người có dự án đầu tư hiệu quả hơn nhưng thiếu vốn. Kết quả là kinh tế tăng trưởng tạo công ăn việc làm và năng suất lao động cao.

- Thông qua việc đầu tư vốn tín dụng vào những ngành nghề, khu vực kinh tế trọng điểm sẽ thúc đẩy được sự phát triển của các ngành nghề... hình thành nên cơ cấu hiện đại, hợp lý và hiệu quả.

- Tín dụng ngân hàng góp phần lưu thông tiền tệ, hàng hóa, điều tiết thị trường, kiểm soát giá trị đồng tiền và thúc đẩy ủa trình giao lưu kinh tế giữa các nước.

- Tín dụng ngân hàng mang lại nguồn thu lớn cho ngân sách nhà nước thông qua lãi thu nhập và lãi từ ủy thác đầu tư vốn của chính phủ.

- Tín dụng ngân hàng là kênh truyền tải vốn tài trợ của nhà nước đến nông nghiệp, nông thôn để góp phần xóa đói giảm nghèo, ổn định xã hội, chính trị.

#### ***1.2.5.2. Đối với khách hàng***

- Tín dụng ngân hàng đáp ứng kịp thời nhu cầu về vốn cho khách hàng với các ưu điểm là an toàn, nhanh chóng, thuận tiện, dễ tiếp cận có khả năng đáp ứng được nhu cầu vốn lớn và đa dạng của khách hàng

- Tín dụng ngân hàng giúp nhà đầu tư nắm bắt được những cơ hội kinh doanh, doanh nghiệp có vốn để mở rộng sản xuất kinh doanh, cá nhân có đủ khả năng tài chính để đáp ứng các khoản chi tiêu nâng cao chất lượng cuộc sống

- Tín dụng ngân hàng ràng buộc khách hàng trả nợ gốc và lãi trong một thời gian nhất định. Vì vậy buộc khách hàng phải nỗ lực hết mình, sử dụng vốn vay hợp lý và hiệu quả, đẩy mạnh sản xuất nâng cao lợi nhuận để đảm bảo khả năng trả nợ cho ngân hàng

### *1.2.5.3. Đối với ngân hàng*

- Tín dụng là hoạt động truyền thống, chiếm tỷ trọng lớn trong tổng tài sản có của ngân hàng và mang lại nguồn thu nhập chủ yếu cho ngân hàng

- Thông qua hoạt động tín dụng ngân hàng đã đa dạng hóa được danh mục tài sản có và giảm thiểu rủi ro

- Thông qua hoạt động tín dụng ngân hàng mở rộng được các loại hình dịch vụ khác như thu hút tiền gửi, thanh toán, tư vấn, kinh doanh ngoại tệ...

### **1.2.7. Quy trình tín dụng**

#### *Bước 1 :Lập hồ sơ đề nghị cấp tín dụng*

Ngân hàng phỏng vấn, nắm thông tin và đánh giá sơ lược về khách hàng

Thông báo cho khách hàng về những chính sách cho vay, tham vấn cho khách hàng

Hướng dẫn khách hàng lập hồ sơ vay vốn : giấy đề nghị vay vốn, hồ sơ pháp lý, hồ sơ về tình hình tài chính, phương án vay vốn, kế hoạch kinh doanh, hồ sơ tài sản đảm bảo...

#### *Bước 2: Phân tích tín dụng*

Ngân hàng phân tích khả năng hiện tại và tiềm năng của khách hàng trong việc sử dụng vốn tín dụng cũng như khả năng hoàn trả vốn vay ngân hàng.

Mục tiêu phân tích

- Định dạng các rủi ro có thể xảy ra liên quan đến khoản vay

- Tiên lượng khả năng kiểm soát của khách hàng về những loại rủi ro đó và dự kiến biện pháp phòng ngừa

- Kiểm tra tính chính xác của các thông tin do khách hàng cung cấp như địa chỉ, nghề nghiệp, tuổi tác, lịch sử tín dụng của khách hàng với ngân hàng, mục đích vay vốn, thẩm định giá trị tài sản đảm bảo nếu có...

*Bước 3: Quyết định tín dụng*

Sau khi kiểm tra, xem xét các thông tin cần thiết ngân hàng quyết định cho vay hay từ chối, cách thức cho vay, các điều khoản (số tiền, lãi suất, thời hạn, điều kiện rút vốn, hình thức bảo đảm...)

*Bước 4: Ký hợp đồng tín dụng và lập kế hoạch giải ngân*

Được sự đồng ý của ban giám đốc và trưởng phòng tín dụng, sau một thời gian nhất định, cán bộ tín dụng sẽ ký hợp đồng tín dụng với khách hàng và lập kế hoạch để tiến hành giải ngân cho khách hàng.

*Bước 5: Giám sát khoản vay*

Giám sát việc sử dụng vốn vay

Giám sát việc thực hiện trả nợ của khách hàng

Theo dõi, giám sát thực trạng tài sản đảm bảo

Tái phân tích các khoản vay và phân loại nợ

Thực hiện các biện pháp thích hợp

*Bước 6: Thanh lý tín dụng*

Giải trừ nghĩa vụ của bên đi vay đối với bên cho vay

Tất toán tài khoản

Thanh lý hợp đồng tín dụng

Giải chấp tài sản đảm bảo tiền vay

Lưu hồ sơ

### **1.3. Hiệu quả hoạt động tín dụng**

#### ***1.3.1. Quan niệm về hiệu quả hoạt động tín dụng***

##### ***1.3.1.1. Quan điểm của ngân hàng về hiệu quả hoạt động tín dụng***

Hiệu quả hoạt động tín dụng là một phạm trù vừa mang tính trừu tượng, vừa mang tính cụ thể phản ánh toàn bộ hoạt động tín dụng của NHTM, bao gồm hai yếu tố: Mức độ an toàn và khả năng sinh lời của ngân hàng mà hoạt động tín dụng mang lại

Xét trên quan điểm của ngân hàng thì hoạt động tín dụng được xem xét là có hiệu quả khi nó đảm bảo được ba yếu tố:

- Khả năng thu hồi cả gốc và lãi đúng hạn
- Khả năng thanh khoản
- Khả năng sinh lời cho ngân hàng

Điều này có nghĩa là các ngân hàng khi tiến hành cho vay thì khoản vay đó phải đem lại thu nhập cho ngân hàng, đảm bảo trang trải được chi phí trả lãi cho vốn huy động hoặc đi vay, các chi phí hoạt động tín dụng và rủi ro của ngân hàng. Song không phải các ngân hàng cứ cho vay nhiều, mang lại nhiều lợi nhuận là có hiệu quả cao bởi vì nếu cho vay mà không thu hồi được vốn cho vay hoặc cho vay không cân xứng với nguồn vốn huy động thì sớm hay muộn ngân hàng cũng rơi vào tình trạng thua lỗ.

Chính vì vậy yếu tố hiệu quả trong hoạt động tín dụng là yếu tố quan trọng và cần thiết đối với sự tồn tại và phát triển của ngân hàng. Nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng là nhiệm vụ có ý nghĩa rất lớn với sự phát triển kinh tế cả trong hiện tại và tương lai.

#### 1.3.1.2. *Quan điểm của khách hàng về hiệu quả hoạt động tín dụng*

Đứng trên góc độ của khách hàng thì hoạt động tín dụng được coi là có hiệu quả khi nó đáp ứng được nhu cầu sử dụng vốn của khách hàng với chi phí thấp nhất và lợi nhuận cao nhất.

Xét trên quan điểm của khách hàng thì hoạt động tín dụng được xem xét là có hiệu quả khi nó đảm bảo các yếu tố:

- Hoạt động tín dụng đa dạng về loại hình sản phẩm, đáp ứng được những nhu cầu khác nhau của những khách hàng khác nhau.
- Chi phí và lãi của khoản tín dụng thấp.

- Giá trị khoản tín dụng, phương thức cho vay, thu nợ của ngân hàng phải phù hợp với yêu cầu sử dụng vốn và chu kỳ sản xuất kinh doanh của khách hàng.

- Quy trình, thủ tục cho vay phải đơn giản, nhanh chóng và tiện lợi.

### 1.3.2. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động tín dụng

#### ❖ Xét trên góc độ ngân hàng

##### 1.3.2.1. Tỷ lệ tăng trưởng dư nợ

(Dư nợ năm nay - Dư nợ năm trước)

Tỷ lệ tăng trưởng dư nợ (%) =  $\frac{\text{Dư nợ năm nay} - \text{Dư nợ năm trước}}{\text{Dư nợ năm trước}} \times 100\%$

- Chỉ tiêu này dùng để so sánh sự tăng trưởng dư nợ tín dụng qua các năm để đánh giá khả năng cho vay, tìm kiếm khách hàng và đánh tình hình thực hiện kế hoạch tín dụng của ngân hàng.

- Chỉ tiêu càng cao thì mức độ hoạt động của NH càng ổn định và có hiệu quả, ngược lại chỉ tiêu này thấp chứng tỏ NH đang gặp khó khăn, đặc biệt là trong việc tìm kiếm khách hàng và việc thực hiện kế hoạch tín dụng chưa hiệu quả.

##### 1.3.2.2. Tỷ lệ tăng trưởng doanh số cho vay (DSCV)

(DSCV năm nay - DSCV năm trước)

Tỷ lệ tăng trưởng DSCV (%) =  $\frac{\text{DSCV năm nay} - \text{DSCV năm trước}}{\text{DSCV năm trước}} \times 100\%$

- Chỉ tiêu này dùng để so sánh sự tăng trưởng tín dụng qua các năm, đánh giá khả năng cho vay, khả năng tìm kiếm khách hàng và đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch tín dụng của ngân hàng. (trung tưng như chỉ tiêu tăng trưởng dư nợ, nhưng bao gồm toàn bộ dư nợ cho vay trong năm đến thời điểm hiện tại và dư nợ cho vay trong năm đã thu hồi)

- Chỉ tiêu càng cao thì mức độ hoạt động của NH càng ổn định và có hiệu quả, ngược lại NH đang gặp khó khăn, nhất là trong việc tìm kiếm khách hàng và thể hiện việc thực hiện kế hoạch tín dụng chưa hiệu quả.

##### 1.3.2.3. Hệ số thu nợ (%)

Doanh số thu nợ

Hệ số thu nợ =  $\frac{\text{Doanh số thu nợ}}{\text{Doanh số cho vay}} \times 100\%$

Doanh số cho vay

- Chỉ tiêu này đánh giá hiệu quả tín dụng trong việc thu nợ của NH.
- Chỉ tiêu này phản ánh trong một thời kỳ nào đó với doanh số cho vay nhất định thì ngân hàng sẽ thu về được bao nhiêu đồng vốn.
- Hệ số thu nợ càng cao càng tốt.

#### 1.3.2.4. Tỷ lệ thu lãi (%)

Tổng lãi đã thu trong năm

$$\text{Tỷ lệ thu lãi (\%)} = \frac{\text{Tổng lãi đã thu trong năm}}{\text{Tổng lãi phải thu trong năm}} \times 100\%$$

Tổng lãi phải thu trong năm

- Chỉ tiêu này dùng để đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch tài chính của ngân hàng, đánh giá khả năng đôn đốc, thu hồi lãi và tình hình thực hiện kế hoạch doanh thu của ngân hàng từ việc cho vay

- Chỉ tiêu càng cao thì tình hình thực hiện kế hoạch tài chính cũng như tình hình tài chính của NH càng tốt, ngược lại NH đang gặp khó khăn trong việc thu lãi, ảnh hưởng nghiêm trọng đến doanh thu của ngân hàng, chỉ tiêu này cũng thể hiện tình hình bất ổn trong cho vay của ngân hàng, có thể nợ xấu trong ngân hàng tăng cao nên ảnh hưởng đến khả năng thu hồi lãi của ngân hàng, và có thể ảnh hưởng đến khả năng thu hồi nợ trong tương lai. (Thông thường tỷ lệ này phải trên 95% mới là tốt)

#### 1.3.2.5. Tỷ lệ dư nợ / Tổng nguồn vốn (%)

- Dựa vào chỉ tiêu này, so sánh qua các năm để đánh giá mức độ tập trung vốn tín dụng của NH.

- Chỉ tiêu này đánh giá mức độ hoạt động của NH, đánh giá khả năng sử dụng vốn để cho vay của ngân hàng, chỉ tiêu càng cao thì khả năng sử dụng vốn càng cao, ngược lại càng thấp thì ngân hàng đang bị trì trệ vốn, sử dụng vốn lãng phí, có thể gây ảnh hưởng đến doanh thu cũng như tỷ lệ thu lãi của ngân hàng.

#### 1.3.2.6. Tỷ lệ dư nợ / Vốn huy động (%)

Tổng dư nợ

$$\text{Tỷ lệ dư nợ / Vốn huy động (\%)} = \frac{\text{Tổng dư nợ}}{\text{Tổng vốn huy động}} \times 100\%$$

Tổng vốn huy động

-Chỉ tiêu này phản ánh NH cho vay được bao nhiêu so với nguồn vốn huy động, nó còn nói lên hiệu quả sử dụng vốn huy động của ngân hàng, thể hiện ngân hàng đã chủ động trong việc tích cực tạo lợi nhuận từ nguồn vốn huy động hay chưa.

- Chỉ tiêu này lớn thể hiện khả năng tranh thủ vốn huy động, nếu chỉ tiêu này lớn hơn 1 thì ngân hàng chưa thực hiện tốt việc huy động vốn, vốn huy động tham gia vào cho vay ít, khả năng huy động vốn của NH chưa tốt, nếu chỉ tiêu này nhỏ hơn 1 thì ngân hàng chưa sử dụng hiệu quả toàn bộ nguồn vốn huy động, gây lãng phí.

#### 1.3.2.7. Tỷ lệ thu nợ đến hạn (%)

Doanh số thu nợ đến hạn

$$\text{Tỷ lệ thu nợ đến hạn (\%)} = \frac{\text{Doanh số thu nợ đến hạn}}{\text{Tổng dư nợ đến hạn}} \times 100\%$$

- Chỉ tiêu này đánh giá hiệu quả tín dụng trong việc thu nợ của NH.  
- Nó thể hiện chất lượng tín dụng của ngân hàng, đánh giá khả năng thu hồi nợ của các khoản tín dụng đã cho vay, đồng thời đánh giá hiệu quả thực hiện kế hoạch tín dụng của ngân hàng, kế hoạch cho vay, đơn đốc thu hồi nợ của ngân hàng.

- Tỷ lệ này càng cao càng tốt

#### 1.3.2.8. Tỷ lệ nợ quá hạn (%)

Nợ quá hạn

$$\text{Tỷ lệ nợ quá hạn (\%)} = \frac{\text{Nợ quá hạn}}{\text{Tổng dư nợ}} \times 100$$

- Chỉ tiêu này cho thấy tình hình nợ quá hạn tại ngân hàng, đồng thời phản ánh khả năng quản lý tín dụng của ngân hàng trong khâu cho vay, đơn đốc thu hồi nợ của ngân hàng đối với các khoản vay.

- Đây là chỉ tiêu được dùng để đánh giá chất lượng tín dụng cũng như rủi ro tín dụng tại ngân hàng



- Tỷ lệ nợ quá hạn càng cao thể hiện chất lượng tín dụng của ngân hàng càng kém, và ngược lại.

#### 1.3.2.9. Tỷ lệ nợ xấu (%)

Tổng nợ xấu

Tỷ lệ nợ quá hạn ( % ) = ----- x 100

Tổng dư nợ

- Bên cạnh chỉ tiêu tỷ lệ nợ quá hạn, người ta còn dùng chỉ tiêu tỷ lệ nợ xấu để phân tích thực chất tình hình chất lượng tín dụng tại ngân hàng. Tổng nợ xấu của ngân hàng bao gồm nợ quá hạn, nợ khoanh, nợ quá hạn chuyển về nợ trong hạn, chính vì vậy chỉ tiêu này cho thấy thực chất tình hình chất lượng tín dụng tại ngân hàng, đồng thời phản ánh khả năng quản lý tín dụng của ngân hàng trong khâu cho vay, đôn đốc thu hồi nợ của ngân hàng đối với các khoản vay.

- Tỷ lệ nợ xấu càng cao thể hiện chất lượng tín dụng của ngân hàng càng kém và ngược lại.

#### 1.3.2.10. Vòng quay vốn Tín dụng (vòng)

Doanh số thu nợ

Vòng quay vốn Tín dụng (vòng) = -----

Dư nợ bình quân

**Trong đó:**

( Dư nợ đầu kỳ + Dư nợ cuối kỳ )

Dư nợ bình quân trong kỳ = -----

2

- Chỉ tiêu này đo lường tốc độ luân chuyển vốn tín dụng của ngân hàng, thời gian thu hồi nợ của ngân hàng là nhanh hay chậm. Vòng quay vốn càng nhanh thì được coi là tốt và việc đầu tư càng được an toàn.

#### ❖ *Xét trên góc độ khách hàng*

Khách hàng là người trực tiếp quản lý, sử dụng vốn tín dụng. Đối với khách hàng một khoản tín dụng tốt được biểu hiện ở một số chỉ tiêu sau:

- Doanh thu tăng từ dự án sử dụng vốn tín dụng

- Lợi nhuận tăng từ dự án

- Lao động tăng từ dự án

Có thể nói, một khoản tín dụng tốt với ngân hàng cũng chính là khoản tín dụng tốt đối với khách hàng. Từ nguồn vốn vay ngân hàng mà khách hàng, doanh nghiệp có thể mở rộng sản xuất kinh doanh, làm tăng doanh thu, tăng lợi nhuận. Khách hàng, doanh nghiệp làm ăn hiệu quả, có lãi tiếp tục đầu tư vào dự án mới, lại xuất hiện nhu cầu tín dụng mới

### ***1.3.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động tín dụng***

#### ***1.3.3.1. Nhân tố từ phía ngân hàng***

- *Chính sách tín dụng của ngân hàng*

Với chính sách tín dụng do ngân hàng Nhà nước ban hành và các ngân hàng thương mại dựa vào đó để đề ra các chính sách phù hợp với ngân hàng của mình. Đây là kim chỉ nam cho hoạt động tín dụng là văn bản thể hiện chiến lược và đường lối của ngân hàng thương mại trong việc thực thi các giao dịch cho vay đơn lẻ cũng như chiến lược cho vay từng thời kì. Trong đó có quy trình về một nghiệp vụ cho vay chuẩn đề quy định các bước tiến hành trong quá trình xét duyệt cho vay, thu nợ nhằm đảm bảo các khoản vay chất lượng tốt

- *Chất lượng nhân sự và quản lý nhân sự của ngân hàng*

Hiện nay khoa học kỹ thuật hiện đại đã mở ra cơ hội tự động hóa trong nhiều lĩnh vực song con người vẫn luôn giữ vai trò quyết định. Đặc biệt trong lĩnh vực tín dụng ngân hàng là hoạt động phức tạp thì vai trò của con người lại càng quan trọng. Các phương tiện kỹ thuật hiện đại chỉ có thể trợ giúp chứ không thể thay thế sự nhạy cảm cũng như kinh nghiệm của cán bộ tín dụng. Do đó chất lượng nhân sự là vấn đề cực kỳ quan trọng đối với mỗi ngân hàng. Chất lượng nhân sự không chỉ là trình độ chuyên môn mà còn là lương tâm, đạo đức, tác phong kỷ luật của cán bộ ngân hàng nói chung và cán bộ tín dụng nói riêng. Chất lượng tín dụng tốt biểu hiện ở sự năng động, sáng tạo trong công việc, tinh thần trong công việc và ý thức kỷ luật cao. Bên cạnh đó thì công tác quản lý nhân sự cũng cần được chú ý. Mỗi cán bộ tín dụng đều có điểm mạnh điểm yếu riêng điều quan trọng là phải bố trí sắp xếp công việc sao cho có thể phát huy được thế mạnh và hạn chế những điểm yếu

- *Năng lực của ngân hàng trong công tác thẩm định dự án*

Thẩm định dự án đầu tư là xem xét một các khách quan, toàn diện các nội dung cơ bản ảnh hưởng trực tiếp tới tính khả thi của dự án trước khi quyết định đầu tư. Mục đích là giúp ngân hàng có được kết luận về tính khả thi, hiệu quả kinh tế, khả năng trả nợ của dự án để quyết định cấp tín dụng hay từ chối. Mặt khác ngân hàng có thể tư vấn, góp ý cho chủ đầu tư để khách hàng hoạt động hiệu quả. Nếu việc thẩm định không được thực hiện tốt thì khả năng xảy ra rủi ro với ngân hàng là rất lớn. Nhưng nếu việc thẩm định quá cẩn trọng, thủ tục rườm rà, tiêu chuẩn quá khắt khe, tốn thời gian... sẽ gây cản trở cho ngân hàng thu hút khách hàng, bỏ lỡ cơ hội đầu tư và hiệu quả hoạt động tín dụng sẽ bị ảnh hưởng. Ngược lại thẩm định không tốt, không chặt chẽ sẽ dẫn tới sai lầm trong việc ra quyết định cho vay.

- *Năng lực giám sát và xử lý tình huống tín dụng của ngân hàng*

Cho dù công tác thẩm định dự án, thẩm định khách hàng tốt thì đó cũng chưa phải điều chắc chắn để ngân hàng có được hiệu quả tín dụng cao, đặc biệt là tín dụng trung và dài hạn. Vì hoạt động kinh doanh trong thời gian dài luôn chứa đựng những rủi ro tiềm ẩn và phát sinh nhiều tình huống. Vì vậy công tác giám sát và xử lý tình huống sau khi cấp tín dụng là rất quan trọng. Thực hiện tốt công tác giám sát và xử lý tình huống sẽ giúp ngân hàng ngăn chặn những vấn đề tiêu cực của khách hàng như sử dụng vốn vay không đúng mục đích, tiến độ trả nợ chậm, lừa đảo ngân hàng...

- *Thông tin tín dụng*

Thông tin tín dụng là một yếu tố rất quan trọng trong việc quản lý tín dụng. Để thẩm định dự án, thẩm định khách hàng trước hết phải có thông tin về dự án, về khách hàng. Thông tin càng chính xác, kịp thời càng thuận lợi trong việc đưa ra quyết định tín dụng đồng thời tạo điều kiện thuận lợi cho công tác kiểm tra, giám sát và giảm thiểu rủi ro ở mức thấp nhất.

### *1.3.3.2. Nhân tố từ phía khách hàng*

- *Khả năng của khách hàng trong việc đáp ứng các điều kiện, tiêu chuẩn tín dụng của ngân hàng*

Để tránh rủi ro và đảm bảo an toàn khi cho vay thì ngân hàng thường đưa ra những điều kiện và tiêu chuẩn nhất định. Chỉ những khách hàng đáp ứng được đầy đủ yêu cầu thì mới được cho vay. Như vậy việc khách hàng không đáp ứng được yêu cầu, điều kiện của ngân hàng sẽ ảnh hưởng trực tiếp tới hiệu quả tín dụng. Điều đó sẽ làm ngân hàng không thể mở rộng cho vay trong khi vẫn đảm bảo an toàn tín dụng.

- *Khả năng trả nợ của khách hàng*
- *Đạo đức của khách hàng :*

#### 1.3.3.3. Nhân tố khách quan

- *Môi trường pháp lý*

Mọi hoạt động kinh doanh trong đó có hoạt động của ngân hàng đều phải chịu sự điều chỉnh của pháp luật. Môi trường pháp lý mang đến cho ngân hàng nhiều cơ hội song cũng đặt ra nhiều thách thức. Môi trường pháp lý có tác động rất lớn đến hoạt động tín dụng của ngân hàng như tỷ lệ đảm bảo an toàn, quy mô, giới hạn cho vay...

- *Môi trường tự nhiên*

Nhìn chung môi trường tự nhiên không tác động trực tiếp tới hoạt động tín dụng của ngân hàng nhưng nó có tác động đến hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, khách hàng của ngân hàng, đặc biệt những doanh nghiệp mà hoạt động kinh doanh phụ thuộc vào điều kiện tự nhiên như nông nghiệp, ngư nghiệp. Điều kiện tự nhiên mà thuận lợi hay khó khăn sẽ ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của khách hàng do đó ảnh hưởng đến khả năng trả nợ cho ngân hàng.

- *Môi trường kinh tế*

Môi trường kinh tế ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Bởi vì ngân hàng là tổ chức kinh doanh trên lĩnh vực tiền tệ nên hoạt động kinh doanh của ngân hàng nói chung và hoạt động tín dụng nói riêng rất nhạy cảm với những biến động kinh tế vĩ mô. Sự biến động của nền kinh tế theo chiều hướng tốt hay xấu sẽ làm cho hiệu quả hoạt động của ngân hàng biến động theo, qua đó ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động tín dụng của ngân hàng

**CHƯƠNG II : THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG  
NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN VIỆT NAM – CHI  
NHÁNH KỶ SƠN HẢI PHÒNG**

**2.1. Tổng quan về ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam chi nhánh Kỳ Sơn – Hải Phòng**

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

Ngày 26/3/1988 Chủ tịch Hội đồng bộ trưởng đã kí ban hành nghị định số 53/HĐBT thành lập hệ thống các Ngân hàng thương mại, công bố sự ra đời của Ngân hàng Nông nghiệp Việt Nam nay là Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam. Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam hoạt động theo mô hình Tổng công ty Nhà nước, là doanh nghiệp Nhà nước hạng đặc biệt, hoạt động theo Luật các tổ chức tín dụng và chịu sự quản lý trực tiếp của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam. Ngoài chức năng của một ngân hàng thương mại, Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn được xác định thêm nhiệm vụ đầu tư phát triển đối với khu vực nông thôn thông qua việc mở rộng đầu tư vốn trung, dài hạn để xây dựng cơ sở vật chất kỹ thuật cho sản xuất nông, lâm nghiệp, thủy hải sản góp phần thực hiện thành công sự nghiệp công nghiệp hóa - hiện đại hóa nông nghiệp nông thôn.

Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam chi nhánh Kỳ Sơn tiền thân là Phòng giao dịch Thanh Lãng. NHNN&PTNT chi nhánh Kỳ Sơn được thành lập vào ngày 01/02/2008 theo số đăng ký 0216000113, Chi nhánh Kỳ Sơn được đặt tại xóm 5, xã Kỳ Sơn – huyện Thủy Nguyên – thành phố Hải Phòng.

Chi nhánh Ngân hàng NN&PTNT Kỳ Sơn là chi nhánh loại 3, dưới sự quản lý và chỉ đạo của ngân hàng NN&PTNT Hải Phòng, ngân hàng NN&PTNT Việt Nam.

Thời kỳ đầu chuyển sang kinh doanh chi nhánh Kỳ Sơn cũng như các chi nhánh khác trong cùng hệ thống gặp rất nhiều khó khăn. Nguồn vốn thấp, dư nợ thấp, nợ không có khả năng thu hồi lớn, cơ sở hạ tầng lạc hậu... Cùng với sự đổi mới của đất nước và những biến đổi của nền kinh tế sang nền kinh tế thị trường.

Hệ thống NHNN & PTNT chi nhánh Kỳ Sơn đã có những thay đổi quan trọng về cả mặt tổ chức bộ máy và cơ chế hoạt động.

Là đơn vị hoạt động trong lĩnh vực tín dụng tiền tệ NHNN&PTNT chi nhánh Kỳ Sơn luôn duy trì sự phối hợp, chia sẻ kiến thức kinh nghiệm với các ngân hàng, các tổ chức tín dụng bạn bè trong khu vực theo tinh thần hợp tác phát triển cùng có lợi.

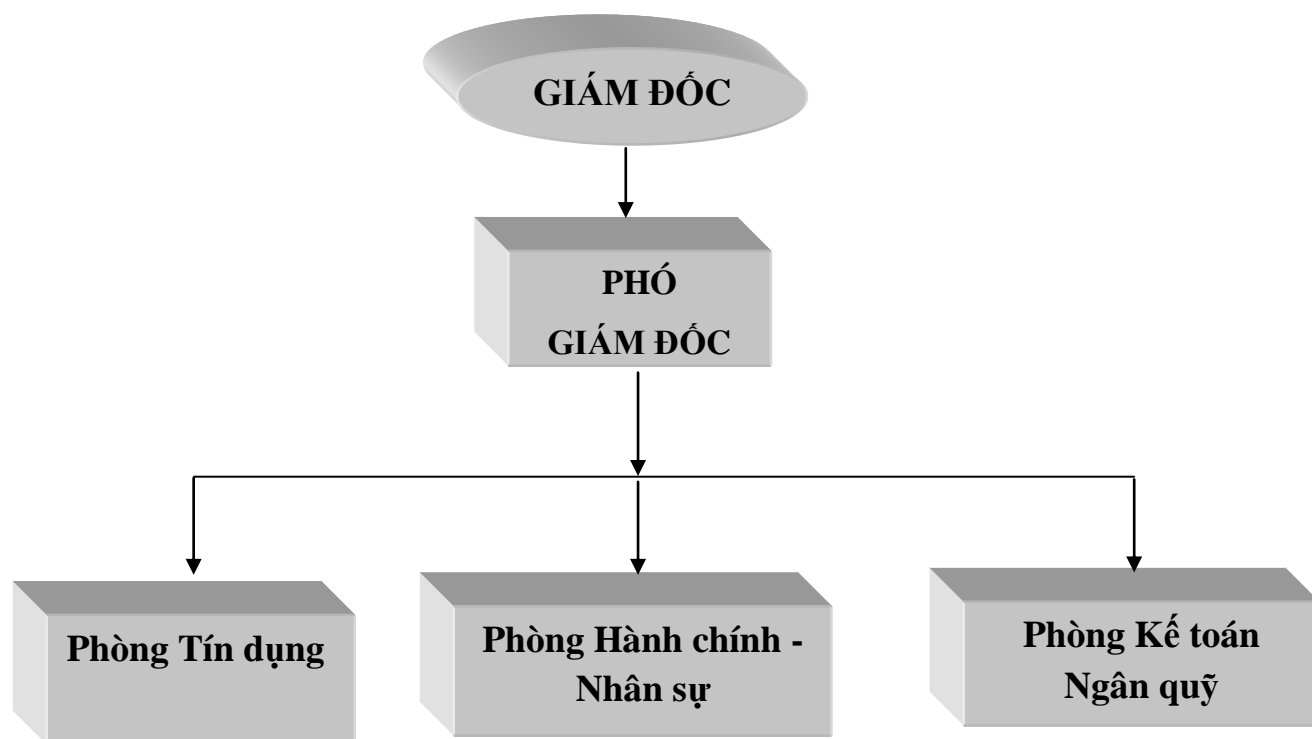
Chi nhánh ngân hàng Kỳ Sơn hiện nay có 15 cán bộ công nhân viên, có kinh nghiệm nhiều năm công tác trong lĩnh vực ngân hàng, các thành viên có tinh thần đoàn kết nhất trí cao trong việc hoàn thành tốt nhiệm vụ, chỉ tiêu ngân hàng trung ương và ngân hàng thành phố giao.

### ***2.1.2. Cơ cấu tổ chức hoạt động, chức năng nhiệm vụ của các bộ phận***

#### ***2.1.2.1. Cơ cấu tổ chức hoạt động***

Cơ cấu tổ chức của NHNN&PTNT Kỳ Sơn được xây dựng theo cấu trúc chức năng. Việc xây dựng theo cấu trúc chức năng được dựa trên ý tưởng về sự phân công lao động rành mạch, chuyên môn hoá sâu sắc và có sự quy định rõ ràng về quyền và trách nhiệm. Tuy có sự phân công, song giữa các phòng ban vẫn có sự hỗ trợ, thống nhất với nhau và chịu sự giám sát một cách tương đối riêng biệt của cấp trên để cùng thực hiện mục tiêu chung của ngân hàng.

Bộ máy tổ chức tại chi nhánh NHNN&PTNT Kỳ Sơn được khái quát qua sơ đồ sau:



#### 2.1.2.2. Chức năng nhiệm vụ của các bộ phận

- *Ban giám đốc*: Gồm 1 giám đốc và 1 phó giám đốc phụ trách các mặt hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

- *Phòng Tín dụng*: Tiến hành cấp tín dụng cho khách hàng, cố vấn ban giám đốc trong quá trình đưa ra quyết định tín dụng, xây dựng kế hoạch tín dụng, tiến hành thẩm định các dự án xin vay vốn, đề xuất ý kiến cho vay hay không với Ban giám đốc...

- *Phòng Kế toán Ngân quỹ*: Thực hiện các giao dịch liên quan đến ngân quỹ, tổ chức ghi chép đầy đủ, chính xác, kịp thời từng nghiệp vụ kinh tế phát sinh về các hoạt động huy động vốn và sử dụng vốn, lập báo cáo, bảng cân đối định kỳ gửi lên cấp trên...

- *Phòng Hành chính - Nhân sự*: Giám sát các hoạt động, đưa ra chế độ thưởng phạt, sắp xếp, giám sát và tổ chức cán bộ, quản lý nhân sự, đề xuất với ban giám đốc các phương án về nhân sự, tổ chức đào tạo nâng cao nghiệp vụ cho cán bộ nhân viên toàn ngân hàng.

### **2.1.3. Hoạt động nhiệm vụ đang có**

#### **2.1.3.1. Huy động vốn**

- Nhận tiền gửi không kỳ hạn, tiền gửi có kỳ hạn bằng VNĐ và ngoại tệ của các tổ chức, cá nhân theo quy định của ngân hàng nhà nước.

#### **2.1.3.2. Hoạt động tín dụng**

- Cho vay

- Cấp tín dụng dưới các hình thức khác theo quy định

#### **2.1.3.3. Các hoạt động khác**

- Mở tài khoản tiền gửi tại ngân hàng nhà nước, tại các tổ chức tín dụng khác

- Mở tài khoản cho khách hàng trong nước

- Cung ứng các phương tiện thanh toán

- Thực hiện các dịch vụ thanh toán trong nước

- Thực hiện các dịch vụ thu hộ và chi hộ

- Thực hiện các dịch vụ khác theo quy định của NHNN

- Thực hiện các dịch vụ thu và phát tiền mặt cho khách hàng

- Thực hiện các hoạt động kinh doanh ngoại hối trên thị trường trong nước khi được NHNN cho phép.

- Được cung ứng các dịch vụ bảo hiểm theo quy định của pháp luật

### **2.1.4. Những thuận lợi và khó khăn**

#### **2.1.4.1. Thuận lợi**

❖ *Nhân tố khách quan*

- Nằm trên địa bàn huyện Thủy Nguyên thuộc phía Bắc thành phố Hải Phòng, Chi nhánh được đặt tại một trong những huyện phát triển nhất của thành phố Hải Phòng. Huyện được thành phố xác định là vùng kinh tế động lực, đi đầu trong sự nghiệp CNH - HĐH nông nghiệp nông thôn. Trong kết cấu dân cư của huyện thành phần cán bộ, công nhân viên và thương nhân chiếm tỷ trọng lớn... Dựa vào những điều kiện kinh tế xã hội này NHNN&PTNT chi nhánh Kỳ Sơn có rất nhiều điều kiện thuận lợi để phát triển mở rộng các hoạt động kinh doanh của mình.

- Agribank là thương hiệu lớn, có uy tín, lâu đời .



- Khách hàng của chi nhánh bao gồm đủ các thành phần kinh tế. Vì vậy chi nhánh có điều kiện thuận lợi trong việc huy động vốn và mở rộng các hình thức dịch vụ phụ trợ cho những dịch vụ chính để phục vụ đông đảo khách hàng .

- Nền kinh tế huyện Thủy Nguyên đang có những chuyển biến tích cực, số lượng các dự án tăng lên tạo điều kiện cho chi nhánh tăng số dư nợ tín dụng.

- Quy mô thị trường tài chính đang được phát triển theo chiều sâu với việc các dịch vụ ngân hàng ngày càng trở lên quen thuộc, cần thiết với dân chúng và toàn xã hội .

#### ❖ *Nhân tố chủ quan*

- NHNN&PTNT chi nhánh Kỳ Sơn có nhiều kinh nghiệm và quen thuộc với đại bộ phận dân cư do đó chi nhánh có cơ hội phát triển, thu hút khách hàng.

- Cơ sở vật chất của chi nhánh tiện nghi, phòng làm việc rộng rãi, thoáng mát, tạo cho khách hàng sự thoải mái khi đến giao dịch tại ngân hàng.

- Lợi thế về cơ cấu khách hàng: khách hàng của Agribank bao gồm đủ các thành phần kinh tế như công ty cổ phần, công ty TNHH, doanh nghiệp tư nhân, hợp tác xã và các cá nhân, hộ gia đình...

- Lợi thế về nhân sự: Chi nhánh có đội ngũ cán bộ nhân viên chuyên nghiệp, trẻ trung năng động tạo thành nguồn lực quan trọng thúc đẩy và phát triển hoạt động của ngân hàng.

- Lợi thế về cơ cấu tổ chức: Theo mô hình quản lý tập trung có phân cấp với bộ máy quản lý gọn nhẹ

- Lợi thế về công nghệ: Ứng dụng nhiều công nghệ phần mềm cao và sản phẩm đa dạng

#### 2.1.4.2. *Khó khăn*

- Sức ép cạnh tranh ngày càng lớn từ các ngân hàng khác cùng địa bàn.

- Sự hội nhập quốc tế nhanh chóng gây áp lực cạnh tranh, khủng hoảng kinh tế mang lại rủi ro cho các doanh nghiệp trên địa bàn huyện là khách hàng của ngân hàng.

- Giá cả thị trường hiện nay biến động như giá vàng, USD...Tất cả tạo nên những khó khăn, thử thách đối với hoạt động kinh doanh của ngân hàng

## 2.2. Kết quả hoạt động kinh doanh của NHNN&PTNN Việt Nam chi nhánh Kỳ Sơn – Hải Phòng

### 2.2.1. Tình hình kết quả hoạt động kinh doanh giai đoạn 2012 - 2014

Trong những năm qua ngân hàng NHNN&PTNT chi nhánh Kỳ Sơn đã mở rộng quy mô hoạt động và ngày càng phát triển. Bên cạnh đó công tác huy động vốn, sử dụng vốn được chú trọng không kém, nhiều hình thức tiếp cận khách hàng được sử dụng. Từ đó đã nâng cao được hiệu quả kinh doanh của ngân hàng.

*Bảng 1 : Kết quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Kỳ Sơn giai đoạn 2012-2014*

*Đơn vị: Triệu đồng*

Chỉ tiêu	2012	2013	2014	So sánh			
				2013/2012		2014/2013	
				Chênh lệch	Tỷ lệ (%)	Chênh lệch	Tỷ lệ (%)
<b>Thu nhập</b>	15.641	19.192	19.856	3.551	22,7	664	3,5
Thu từ lãi	13.531	16.510	15.965	2.979	22	-545	-3,3
Thu khác	2.110	2.682	3.891	572	27,1	1.209	45,1
<b>Chi phí</b>	9.823	13.298	15.308	3.475	35,4	2.010	15,1
Chi trả lãi	7.571	10.373	12.183	2.802	37,0	1.812	17,5
Chi khác	2.252	2.925	3.123	673	29,9	198	6,8
<b>Lợi nhuận</b>	5.818	5.894	4.548	76	1,3	-1.346	-22,8

*(Nguồn : Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh NHNN&PTNT chi nhánh Kỳ Sơn từ năm 2012-2014)*

Theo bảng số liệu trên ta thấy chi nhánh cũng luôn đảm bảo kinh doanh ổn định và hiệu quả. Lợi nhuận năm 2012 đạt 5.818 triệu đồng, năm 2013 lợi nhuận đạt 5.894 triệu đồng tăng 76 triệu đồng (tăng 1,3 %) so với năm 2012. Tuy nhiên đến năm 2014 thì lợi nhuận của chi nhánh giảm còn 4.548 triệu đồng so với năm

2013 thì giảm 1.346 triệu đồng (giảm 22,8%). Đạt được lợi nhuận trên là do thu nhập của ngân hàng ngày càng tăng và chi phí tiết kiệm. Thu nhập của ngân hàng tăng đều qua các năm. Thu nhập năm 2012 đạt 15.641 triệu đồng. Năm 2013 là 19.192 triệu đồng tăng 3.551 triệu đồng (tăng 22,7%) so với năm 2012. Đến năm 2014 thu nhập tăng 664 triệu đồng (tăng 3,5%) so với năm 2013. Dựa vào bảng số liệu trên ta thấy thu từ lãi là nguồn thu chủ yếu của ngân hàng, việc tăng thu nhập là do tăng thu từ lãi, điều đó cho thấy hoạt động tín dụng ngày càng phát triển của ngân hàng. Bên cạnh đó việc tăng thu khác như thu phí dịch vụ cũng mang lại thu nhập cho ngân hàng.

Năm 2012 chi phí của ngân hàng là 9.823 triệu đồng, năm 2013 chi phí là 13.298 triệu đồng tăng 3.475 triệu đồng (tăng 35,4%) so với năm 2012. Đến năm 2014 chi phí của ngân hàng tăng so với năm 2013 là 2.010 triệu đồng (tăng 15,1%). Nhìn vào bảng số liệu trên ta thấy chi phí tăng chủ yếu là do chi phí trả lãi tăng. Lợi nhuận của ngân hàng tăng lên chủ yếu nguồn thu chính từ tiền lãi hoạt động cho vay, mặt khác lợi nhuận tăng là do ngân hàng đã cân đối được thu chi. Đây là biểu hiện tích cực, chứng tỏ những định hướng và chính sách của ngân hàng phù hợp với yêu cầu thị trường.

Nhìn chung hoạt động kinh doanh của NHNN&PTNN chi nhánh Kỳ Sơn có lãi. Đây có thể xem là một dấu hiệu tích cực đối với ngân hàng trong bối cảnh thị phần của ngân hàng trên thị trường tài chính - ngân hàng Việt Nam đang dần bị thu hẹp lại do sự ra đời và phát triển mạnh mẽ của hệ thống các ngân hàng thương mại cổ phần, các quỹ đầu tư, các công ty chứng khoán, các công ty đầu tư của các tập đoàn kinh tế trong và ngoài nước... Trong ba năm lợi nhuận của ngân hàng đều tăng lên thể hiện được sự vững vàng trong chỉ đạo điều hành của ban giám đốc ngân hàng và sự nỗ lực của toàn thể cán bộ công nhân viên ngân hàng trong điều kiện cạnh tranh ngày càng khốc liệt, dần đưa ngân hàng vào quỹ đạo hoạt động ổn định bất chấp áp lực cạnh tranh, tạo nên niềm tin mạnh mẽ trong lòng khách hàng và từ đó dần khẳng định vị thế của ngân hàng trên thị trường tài chính- ngân hàng Việt Nam, giúp ngân hàng kinh doanh ngày càng hiệu quả và lớn mạnh hơn.

**2.2.2. Hoạt động huy động vốn**

Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn chi nhánh Kỳ Sơn luôn xác định tầm quan trọng của công tác huy động vốn. Để đáp ứng được nhu cầu về vốn cho khách hàng, chi nhánh đã tích cực, chủ động khai thác nguồn vốn nhân rỗi, đưa ra nhiều hình thức huy động vốn phù hợp với nhiều đối tượng khách hàng.

*Bảng 2 :Huy động vốn theo kỳ hạn*

*Đơn vị : Triệu đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2012		Năm 2013		Năm 2014	
	Số dư	Tỷ trọng(%)	Số dư	Tỷ trọng(%)	Số dư	Tỷ trọng(%)
Tiền gửi không kì hạn	37.257	24,7	31.212	15,6	28.576	12,4
Tiền gửi có kỳ hạn dưới 12 tháng	95.189	63,1	154.710	77,5	185.399	80,3
Tiền gửi có kì hạn trên 12 tháng	18.312	12,1	13.674	6,9	17.042	7,4
Tổng tiền gửi	150.758	100	199.596	100	231.017	100

*(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh NHNN&PTNT chi nhánh Kỳ Sơn từ năm 2012-2014)*

Qua bảng trên ta thấy công tác huy động vốn của NHNN&PTNT chi nhánh Kỳ Sơn đã tăng trưởng qua các năm 2012-2014. Tổng tiền gửi đã tăng từ 150.758 triệu đồng năm 2012 lên 199.596 triệu đồng năm 2013 và 231.017 triệu đồng năm 2014.

- Tiền gửi không kì hạn: Loại tiền này huy động chủ yếu từ các tổ chức kinh tế- xã hội, các doanh nghiệp và tài khoản của các tổ chức tín dụng khác, dân cư huy động không đáng kể. Số dư tiền gửi từ 37.257 triệu đồng (năm 2012) giảm xuống còn 31.212 triệu đồng (năm 2013) và 28.576 triệu đồng (năm 2014). Tương

đương tỷ trọng giảm từ 24,7% (2012) xuống còn 15,6% (năm 2013) và 12,4% (năm 2014). Loại tiền gửi này chủ yếu là dùng cho mục đích thanh toán vì sự tiện lợi của nó. Loại tiền này rất có ý nghĩa với ngân hàng vì nó bổ sung vào nguồn vốn tín dụng của ngân hàng, tạo thành nguồn vốn rẻ trong kinh doanh do lãi suất của loại tiền này rất thấp từ đó giảm được chi phí đầu vào cho ngân hàng. Tuy nhiên tiền gửi không kì hạn thường biến động lớn nên ngân hàng khó chủ động trong việc sử dụng nguồn vốn này.

- Tiền gửi có kì hạn dưới 12 tháng : Là loại tiền rất nhạy cảm với lãi suất do thời gian dài, khách hàng đã có kế hoạch từ trước khi quyết định gửi vào ngân hàng theo những kì hạn nhất định. Tiền gửi có kì hạn dưới 12 tháng có cơ cấu cao và đang có xu hướng tăng. Năm 2012 đạt 95.189 triệu đồng (tỷ trọng 63,1%), năm 2013 đạt 154.710 triệu đồng (tỷ trọng 77,5%) và năm 2014 đạt 185.399 triệu đồng (tỷ trọng 80,3%). Trong thời gian qua vốn huy động từ tiền gửi dân cư tại chi nhánh có sự tăng trưởng ổn định cho thấy chi nhánh đã thực hiện tốt công tác huy động vốn. Sự tăng trưởng tiền gửi tiết kiệm cho thấy thu nhập của người dân ngày càng tăng trong khi có sự lựa chọn hình thức đầu tư và hình thức đơn giản nhất là gửi tiền vào ngân hàng để hưởng lãi. Một phần là nền kinh tế đang khủng hoảng, lãi suất không ổn định dẫn tới việc gửi ngắn hạn đến toàn hơn.

- Tiền gửi có kì hạn trên 12 tháng: Tiền gửi có kỳ hạn dài của chi nhánh có quy mô và cơ cấu không lớn, tăng trưởng không đáng kể. Năm 2012 số dư tiền gửi có kì hạn trên 12 tháng là 18.312 triệu đồng (tương đương tỷ trọng 12,1%). Đến năm 2013 giảm xuống còn 13.674 triệu đồng (tương đương 6,9%) và năm 2014 là 17.042 triệu đồng (tương đương 7,4%). Điều đó là do lãi suất tiền gửi không ổn định trong mấy năm gần đây gây hoang mang tâm lý cho khách hàng khi gửi tiền với thời gian dài. Mặt khác sản xuất kinh doanh gặp nhiều khó khăn nên lượng tiền nhàn rỗi của các tổ chức bị hạn chế.

*Bảng 3: Tình hình huy động vốn theo loại tiền**Đơn vị : Triệu đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2012		Năm 2013		Năm 2014	
	Số dư	Tỷ trọng(%)	Số dư	Tỷ trọng(%)	Số dư	Tỷ trọng(%)
Nội tệ	129.782	86,1	174.410	87,4	204.370	88,5
Ngoại tệ	20.976	13,9	25.186	12,6	26.647	11,5
Tổng số	150.758	100	199.596	100	231.017	100

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh NHNN&PTNT chi nhánh Kỳ Sơn từ năm 2012-2014)

Qua bảng huy động vốn theo loại tiền của chi nhánh ta thấy chi nhánh huy động vốn chủ yếu là nội tệ, ngoại tệ chỉ chiếm một phần nhỏ. Năm 2012 huy động vốn bằng nội tệ đạt 242.067 triệu đồng (tỷ trọng 91,2%) còn ngoại tệ chỉ đạt 23.472 triệu đồng (tỷ trọng 8,8%). Đến năm 2014 huy động vốn bằng nội tệ đã tăng lên và đạt 327.811 triệu đồng (tỷ trọng 92,9%) và ngoại tệ đạt 25.195 triệu đồng và tỷ trọng có xu hướng giảm chỉ còn 7,1%. Nguyên nhân của việc tăng huy động vốn nội tệ là do trên địa bàn chi nhánh chủ yếu khách hàng là cá nhân, hộ sản xuất kinh doanh vừa và nhỏ, chỉ có một số ít doanh nghiệp nước ngoài, khách hàng có người nhà ở nước ngoài, đi du học.

### **2.2.3. Hoạt động tín dụng**

Tín dụng là một hoạt động vô cùng quan trọng của một ngân hàng bởi vì nó vừa chiếm tỷ trọng lớn vừa đem lại nguồn thu nhập chủ yếu cho ngân hàng. Tuy nhiên bên cạnh đó hoạt động tín dụng cũng tiềm ẩn rất nhiều rủi ro. Vì vậy hoạt động tín dụng luôn được ngân hàng chú trọng, là nhiệm vụ hàng đầu trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Bám sát sự chỉ đạo của Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam trong những năm qua cùng với chiến lược kinh doanh hợp lý mà hoạt động tín dụng của chi nhánh Kỳ Sơn ngày càng ổn định và phát triển.

Bảng 4: Tình hình hoạt động tín dụng của ngân hàng NN&amp;PTNN chi nhánh Kỳ

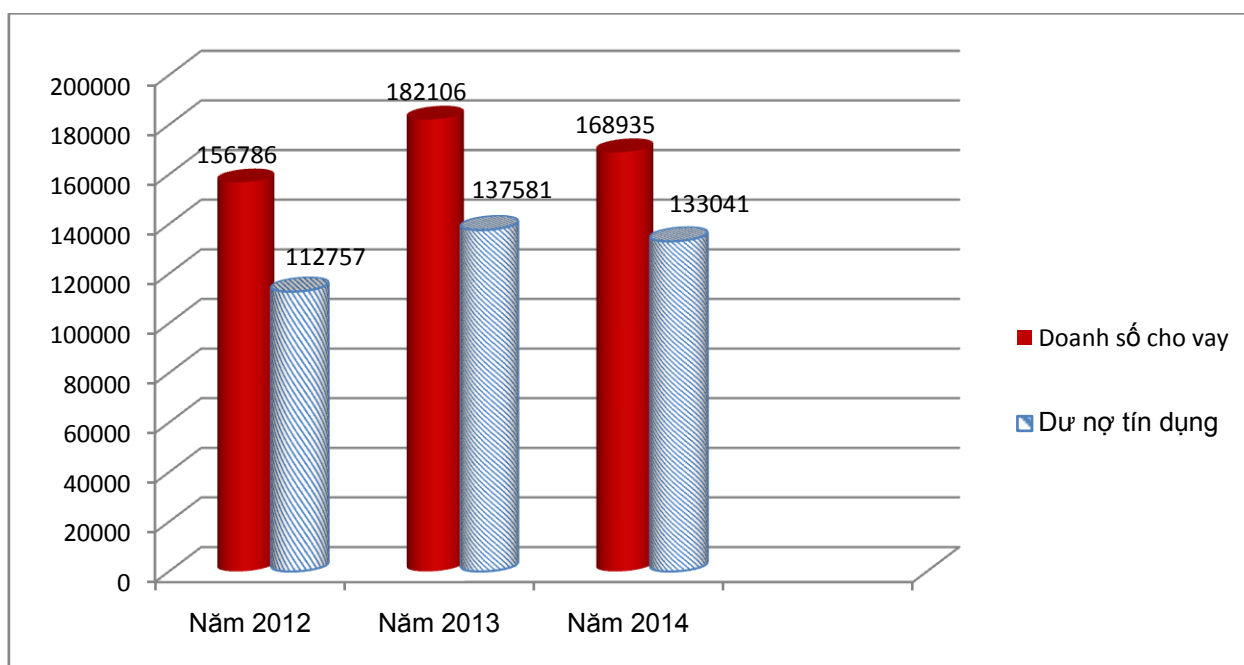
Sơn giai đoạn 2012- 2014

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	2012	2013	2014
Tổng doanh số cho vay	156.786	182.106	168.935
Dư nợ tín dụng	112.757	137.581	133.041

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh NHNN&PTNT chi nhánh Kỳ Sơn từ năm 2012-2014)

Biểu đồ 1: Tình hình hoạt động tín dụng giai đoạn 2012 - 2014



Năm 2012 tổng doanh số cho vay của chi nhánh đạt 156.786 triệu đồng. Năm 2013 đạt 182.106 triệu đồng tăng 25.320 triệu đồng tương đương với tốc độ tăng 16,1% so với năm 2012. Đến năm 2014 tổng doanh số cho vay đạt 168.935 triệu đồng, giảm 13.171 triệu đồng tương đương với tốc độ giảm 7,2% so với năm 2013

Năm 2012 dư nợ tín dụng đạt 112.757 triệu đồng. Năm 2013 tăng lên đạt 137.581 triệu đồng. Năm 2014 lại có xu hướng giảm xuống còn 133.041 triệu đồng. Nhưng nhìn chung doanh số cho vay và dư nợ tín dụng của chi nhánh tăng

trường ổn định mặc dù nền kinh tế giai đoạn 2012 – 2014 gặp nhiều khó khăn . Điều này cho thấy chi nhánh đã làm tốt công tác thu hút khách hàng. Tuy nhiên trong nền kinh tế khó khăn thì rủi ro mang lại cũng cao, việc thu hồi vốn khó khăn... Vì vậy chi nhánh nên giám sát chặt chẽ các khoản tín dụng, thường xuyên đôn đốc khách hàng trả lãi và nợ gốc khi đến hạn.

#### 2.2.4. Hoạt động dịch vụ khác

Bên cạnh hai hoạt động dịch vụ chính thì NHNN&PTNT chi nhánh Kỳ Sơn còn cung cấp nhiều sản phẩm dịch vụ khác như: dịch vụ thanh toán trong nước, dịch vụ thu hộ và chi hộ, dịch vụ chuyển tiền, dịch vụ phát hành và thanh toán thẻ, dịch vụ bảo hiểm...

*Bảng 5 : Doanh thu từ hoạt động dịch vụ của NHNN&PTNT chi nhánh Kỳ Sơn giai đoạn 2012- 2014*

*Đơn vị : Triệu đồng*

Chỉ tiêu	2012	2013	2014	So sánh			
				2013/2012		2014/2013	
				Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
Thu từ hoạt động dịch vụ	1.210	1.531	2.025	312	26,5	494	32,3

*(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh NHNN&PTNT chi nhánh Kỳ Sơn từ năm 2012-2014)*

Qua bảng số liệu trên ta thấy rằng mặc dù doanh thu của hoạt động dịch vụ của chi nhánh không lớn, chỉ chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng doanh thu của chi nhánh nhưng đã có sự tăng trưởng qua các năm. Năm 2012 thu từ hoạt động dịch vụ đạt 1.210 triệu đồng, năm 2013 đạt 1.531 triệu đồng tăng 312 triệu (tăng 26,5%) so với năm 2012. Đến năm 2014 thì doanh thu từ hoạt động dịch vụ tăng mạnh lên 2.025 triệu đồng tăng 32,3% so với cùng kỳ năm trước. Nguồn thu này chủ yếu ở



dịch vụ chuyển tiền, dịch vụ Mobilebanking, dịch vụ bảo hiểm... Sự tăng lên của doanh thu hoạt động dịch vụ những năm qua cho thấy chi nhánh đã chú trọng và đầu tư hơn vào các hoạt động dịch vụ, nhằm đa dạng hóa sản phẩm phục vụ khách hàng.

#### *Dịch vụ phát hành và thanh toán thẻ*

Thị trường Thẻ Việt Nam trong những năm gần đây hoạt động rất sôi nổi và cạnh tranh vô cùng quyết liệt của các ngân hàng. Các ngân hàng không ngừng phát triển sản phẩm thẻ của mình các chương trình khuyến mại, ra đời các sản phẩm mới. Trong những năm qua chi nhánh NHNN&PTNT Kỳ Sơn đã không ngừng phát triển dịch vụ phát hành và thanh toán thẻ.

*Bảng 6 : Tình hình phát hành thẻ của NHNN&PTNT chi nhánh Kỳ Sơn giai đoạn 2012 – 2014*

*Đơn vị : Thẻ*

Chỉ tiêu	2012	2013	2014	So sánh			
				2013 /2012		2014/2013	
				Chênh lệch	Tỷ lệ (%)	Chênh lệch	Tỷ lệ (%)
Tổng số thẻ ATM đã phát hành	5.751	7.183	8.708	1432	24,9	1525	21,2

*( Nguồn: Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn chi nhánh Kỳ Sơn )*

Qua bảng số liệu trên ta thấy tính đến năm 2014 tổng số thẻ chi nhánh đã phát hành là 8.708 thẻ. Đồng thời quản lý và vận hành an toàn 1 máy ATM. Bộ phận chăm sóc và tư vấn cho khách hàng đã có nhiều cố gắng trong việc cập nhật kiến thức và hướng dẫn khách hàng, giúp cho khách hàng sử dụng, giao dịch, thanh toán qua thẻ được nhanh chóng và tiện lợi. Tuy nhiên công tác phát hành thẻ

của chi nhánh còn gặp nhiều khó khăn do phải cạnh tranh với các ngân hàng khác trên cùng địa bàn.

### **2.3. Thực trạng hoạt động tín dụng tại ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn chi nhánh Kỳ Sơn giai đoạn 2012 - 2014**

#### **2.3.1. Các chỉ tiêu phản ánh quy mô tín dụng**

##### **2.3.1.1. Tỷ lệ tăng trưởng doanh số cho vay**

Bảng 7: Doanh số cho vay của NHNN &amp; PTNN chi nhánh Kỳ Sơn giai đoạn 2012-2014

Đơn vị : Triệu đồng

Chỉ tiêu	2012		2013		2014		2013/2012			2014/2013		
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Chênh lệch	Tỷ lệ (%)	Tỷ trọng (%)	Chênh lệch	Tỷ lệ (%)	Tỷ trọng (%)
Tổng doanh số cho vay	156.786	100	182.106	100	168.935	100	25.320	16,1		-13.171	-7,2	
Cho vay ngắn hạn	130.813	83,4	149.516	82,1	150.190	88,3	18.703	14,3	-1,3	674	0,5	6,8
Cho vay trung và dài hạn	25.955	16,6	32.590	17,9	18.745	11,7	6.635	25,6	1,3	-13.845	-42,5	-6,8

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh NHNN &amp; PTNT chi nhánh Kỳ Sơn từ năm 2012-2014)

Qua bảng số liệu trên ta thấy doanh số cho vay của chi nhánh năm 2012 đạt 156.786 triệu đồng. Năm 2013 đạt 182.106 triệu đồng, tăng 25.320 triệu đồng (tăng 16,1%) so với năm 2012. Tuy nhiên đến năm 2014 doanh số cho vay của chi nhánh đạt 168.935 triệu đồng, giảm 13.171 triệu đồng (giảm 7,2%) so với năm 2013. Kết quả của sự suy giảm trên bởi vì năm 2014 hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp còn khó khăn, sức cầu của nền kinh tế tuy đã có những chuyển biến tích cực nhưng khả năng hấp thụ vốn của nền kinh tế không cao nên doanh số cho vay của chi nhánh giảm sút.

Chi nhánh chủ yếu cho vay ngắn hạn, tỷ trọng cho vay ngắn hạn luôn chiếm tỷ trọng cao trong tổng doanh số cho vay và có xu hướng tăng dần qua các năm. Năm 2013 cho vay ngắn hạn tăng 18.703 triệu đồng (tăng 14,3%) so với năm 2012. Năm 2014 tăng 674 triệu đồng (tăng 0,5%) so với năm 2013. Trong khi đó cho vay trung và dài hạn chiếm tỷ trọng khá thấp và có xu hướng giảm dần. Năm 2013 cho vay trung và dài hạn của chi nhánh tăng 6.635 triệu đồng (tăng 25,6%) so với năm 2012 tuy nhiên đến năm 2014 thì lại giảm 13.845 triệu đồng (giảm 42,5%) so với năm 2013. Cho vay trung và dài hạn của chi nhánh chiếm tỷ trọng thấp và có xu hướng giảm là do nguồn vốn huy động của chi nhánh chủ yếu là huy động ngắn hạn, huy động trung và dài hạn chiếm tỷ trọng không cao và cũng có xu hướng giảm dần. Hơn nữa ngân hàng cũng ưa thích những khoản vay ngắn hạn hơn do ngân hàng có thể quay vòng vốn nhanh hơn và rủi ro thấp hơn các khoản vay trung và dài hạn.

#### *2.3.1.2. Quy mô và tốc độ tăng trưởng dư nợ*

- ❖ Cơ cấu dư nợ tín dụng theo thành phần kinh tế

*Bảng 8 : Cơ cấu dư nợ tín dụng theo thành phần kinh tế NHNN&PTNN chi nhánh Kỳ Sơn giai đoạn 2012-2014*

*Đơn vị : Triệu đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2012		Năm 2013		Năm 2014	
	Dư nợ	Tỷ trọng (%)	Dư nợ	Tỷ trọng (%)	Dư nợ	Tỷ trọng (%)
Tổng dư nợ	112.757	100	137.581	100	133.041	100
Dư nợ hộ sản xuất và cá nhân	72.750	64,5	103.510	75,2	104.240	78,4
Dư nợ DN ngoài NN	40.007	35,5	34.071	24,8	28.801	21,6

*(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh NHNN&PTNT chi nhánh Kỳ Sơn từ năm 2012-2014)*

Qua bảng số liệu trên ta thấy cơ cấu dư nợ tín dụng theo thành phần kinh tế của chi nhánh chủ yếu là dư nợ hộ sản xuất và cá nhân và có xu hướng tăng qua các năm. Dư nợ doanh nghiệp ngoài NN chiếm tỷ trọng ít hơn và có xu hướng giảm dần. Năm 2012 dư nợ hộ sản xuất và cá nhân đạt 72.750 triệu đồng chiếm tỷ trọng 64,5% trong tổng dư nợ còn dư nợ DN ngoài NN đạt 40.007 triệu đồng chiếm tỷ trọng 35,5%. Đến năm 2013 dư nợ hộ sản xuất cá nhân tăng lên 103.510 triệu đồng chiếm tỷ trọng 75,2% còn dư nợ DN ngoài nhà nước giảm còn 34.071 triệu đồng. Và năm 2014 dư nợ hộ sản xuất và cá nhân tiếp tục tăng chiếm tỷ trọng 78,4% trong tổng dư nợ và dư nợ DN ngoài NN lại tiếp tục giảm còn 28.801 triệu đồng , chiếm 21,6% tỷ trọng. Điều này là do khách hàng trên địa bàn ngân hàng chủ yếu là cá nhân và hộ sản xuất kinh doanh, hơn nữa là do những khó khăn chung trong nền kinh tế trong những năm gần đây nên các doanh nghiệp gặp nhiều khó khăn, ngân hàng cũng siết chặt cho vay đối với DN hơn để tránh rủi ro.

❖ Cơ cấu và tốc độ tăng trưởng dư nợ tín dụng theo ngành kinh tế

Bảng 9 : Cơ cấu và tốc độ tăng trưởng dư nợ tín dụng theo ngành kinh tế của NHNN&PTNT chi nhánh Kỳ Sơn giai đoạn 2012- 2014

Đơn vị : Triệu đồng

Chỉ tiêu	2012		2013		2014		2013/2012		2014/2013	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng(%)	Chênh lệch	Tỷ lệ (%)	Chênh lệch	Tỷ lệ (%)
Tổng dư nợ	112.757	100	137.581	100	133.041	100	24.824	22	-4.540	-3,3
Nông nghiệp	14.957	13,3	19.245	14,0	20.117	15,1	4.288	28,7	872	4,5
Thương mại, dịch vụ	80.902	71,7	99.151	72,1	100.151	75,3	18.249	22,6	1.000	1,0
Tiêu dùng	9.748	8,6	11.345	8,2	8.748	6,6	1.597	16,4	-2.597	-22,9
Ngành khác	7.150	6,3	7.840	5,7	4.025	3,0	690	9,7	-3.815	-48,7

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh NHNN&PTNT chi nhánh Kỳ Sơn từ năm 2012-2014)

Sự phát triển của danh mục tín dụng theo ngành kinh tế phản ánh tình hình phát triển chung của địa bàn. Dư nợ tín dụng theo ngành kinh tế của chi nhánh thì thương mại, dịch vụ chiếm tỷ trọng lớn nhất. Xu hướng này phù hợp với chiến lược tín dụng của chi nhánh trong giai đoạn tới đó là tập trung vào các ngành đóng vai trò quan trọng trong sự phát triển kinh tế của huyện.

-Dư nợ tín dụng đối với ngành thương mại và dịch vụ luôn chiếm tỷ trọng cao nhất và có xu hướng tăng. Năm 2012 dư nợ tín dụng thương mại dịch vụ đạt 80.902 triệu đồng (chiếm tỷ trọng 71,7%), năm 2013 tăng thêm 18.249 triệu đồng (tăng 22,6%) so với năm 2012 và đến năm 2014 tăng thêm 1000 triệu đồng so với năm 2013. Việc dư nợ tín dụng ngành thương mại dịch vụ là do những năm gần đây thương mại, dịch vụ phát triển mạnh và là một trong các ngành thế mạnh của huyện địa bàn nên việc tăng dư nợ cho vay đối với ngành này là hướng đi đúng đắn của chi nhánh.

- Dư nợ ngành nông nghiệp của chi nhánh cũng có xu hướng tăng trong 3 năm qua. Năm 2012 dư nợ tín dụng ngành nông nghiệp đạt 14.957 triệu đồng, năm 2013 đạt 19.245 triệu đồng, tăng 4.288 triệu đồng (tăng 28,7%) so với năm 2012. Đến năm 2014 dư nợ nông nghiệp tăng so với năm 2013 là 872 triệu đồng. Với đặc thù địa bàn kinh doanh là các xã khu vực Tây Bắc huyện Thủy Nguyên, địa hình đồi núi, kinh tế thuần nông nên ngay từ những ngày đầu hoạt động chi nhánh đã xác định rõ mục tiêu, đối tượng cung ứng vốn. Đó là tập trung nguồn vốn hỗ trợ người dân địa phương dịch chuyển cơ cấu kinh tế nông nghiệp, nông thôn trong đó ưu tiên phát triển kinh tế gia trại, trang trại

- Dư nợ của một số ngành khác chiếm tỷ trọng không cao vì chiến lược của chi nhánh là hạn chế tín dụng đối với các ngành đã phát triển đến giai đoạn bão hòa và kém cạnh tranh trên địa bàn.

Bảng 10: Tốc độ tăng trưởng dư nợ tín dụng theo thời gian NHNN&amp;PTNT chi nhánh Kỳ Sơn giai đoạn 2012- 2014

Đơn vị : Triệu đồng

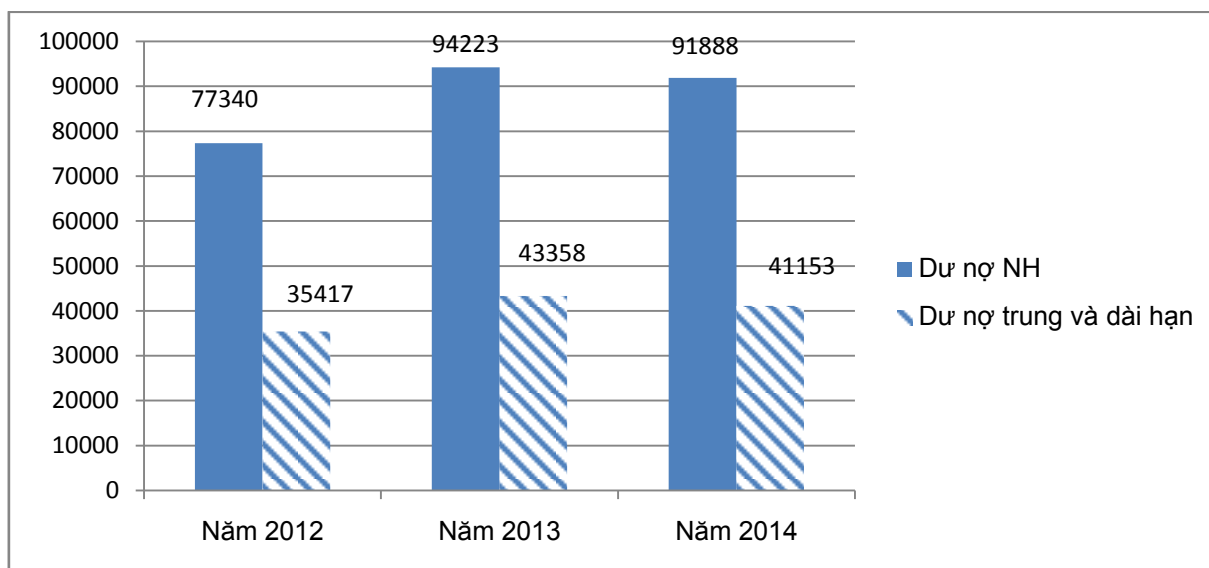
Chỉ tiêu	2012		2013		2014		2013/2012		2014/2013	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Chênh lệch	Tỷ lệ (%)	Chênh lệch	Tỷ lệ (%)
Tổng dư nợ	112.757	100	137.581	100	133.041	100	24.824	22	-4.540	-3,3
Dư nợ ngắn hạn	77.340	68,6	94.223	68,5	91.888	69,1	16.883	21,8	-2.335	-2,5
Dư nợ trung và dài hạn	35.417	31,4	43.358	31,5	41.153	30,9	7.941	22,4	-2.205	-5,1

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh NHNN&amp;PTNT chi nhánh Kỳ Sơn từ năm 2012-2014)



Biểu đồ 2 : Tình hình dư nợ tín dụng theo thời gian của NHNN&PTNT chi nhánh

Kỳ Sơn giai đoạn 2012- 2014



Qua bảng số liệu và biểu đồ trên ta thấy trong dư nợ tín dụng của chi nhánh thì dư nợ tín dụng ngắn hạn chiếm tỷ trọng lớn. Năm 2012 dư nợ ngắn hạn đạt 77.340 triệu đồng. Năm 2013 đạt 94.223 triệu đồng tăng 21,8% so với cùng kỳ năm trước. Tuy nhiên đến năm 2014 tổng dư nợ tín dụng giảm 3,3% so với năm 2013 nên dư nợ ngắn hạn cũng có xu hướng giảm 2,5% so với năm 2013. Dư nợ ngắn hạn chiếm tỷ trọng lớn là do khách hàng trên địa bàn chủ yếu là cá nhân, hộ sản xuất kinh doanh nhỏ lẻ, mang tính thời vụ nên nhu cầu cho vay ngắn hạn nhiều hơn. Bên cạnh đó điều này còn giúp cho ngân hàng tránh được khá nhiều rủi ro như rủi ro về tính thanh khoản, rủi ro ngành và rủi ro lãi suất. Dư nợ trung và dài hạn của chi nhánh chiếm tỷ trọng nhỏ và có xu hướng giảm dần. Năm 2012 dư nợ tín dụng trung và dài hạn đạt 35.417 triệu đồng, năm 2013 tăng 22,4% so với năm 2012. Tuy nhiên đến năm 2014 thì dư nợ trung và dài hạn lại giảm 5,1% so với năm 2013. Kết quả trên là do nền kinh tế còn gặp nhiều khó khăn, tính bất thường và không ổn định của thị trường tài chính khiến cho ngân hàng khá dè dặt trong việc trong việc phát triển tín dụng trung và dài hạn. Tuy vậy nhưng ngân hàng cũng nên kết hợp đẩy mạnh tín dụng trung và dài hạn một cách hợp lý mặc dù tín dụng trung và dài hạn tiềm ẩn nhiều rủi ro nhưng cũng mang lại nguồn lợi lớn cho ngân hàng

**2.3.2 .Các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả hoạt động tín dụng****2.3.2.1. Tỷ lệ doanh số cho vay / Vốn huy động**

Đây là chỉ tiêu phản ánh tương quan giữa nguồn vốn huy động và số vốn cho vay trực tiếp khách hàng. Vốn huy động là nguồn vốn có chi phí thấp, tương đối ổn định về kì hạn nên năng lực cho vay của ngân hàng thương mại thường bị giới hạn bởi năng lực huy động vốn. Tuy nhiên trên thực tế không phải lúc nào ngân hàng cũng có thể tự cân đối được nguồn vốn huy động để cho vay. Tỷ lệ doanh số cho vay/ vốn huy động lý tưởng là xấp xỉ 100%

*Bảng 11 : Tỷ lệ doanh số cho vay / vốn huy động**Đơn vị : Triệu đồng*

<b>Chỉ tiêu</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>
Doanh số cho vay	156.786	182.106	168.935
Vốn huy động	150.758	199.596	231.017
Doanh số cho vay/ vốn huy động	104%	91,2%	73,1%

*(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh NHNN&PTNT chi nhánh Kỳ Sơn giai đoạn 2012-2014)*

Qua bảng số liệu trên ta thấy: Tỷ lệ doanh số cho vay/ vốn huy động năm 2012 đạt 104% đến năm 2013 đạt 91,2% (giảm 12,8%) so với năm 2012, năm 2014 đạt 73,1% (giảm 18,1%) so với năm 2013. Ta thấy năm 2012 tỷ lệ doanh số cho vay trên vốn huy động là 104% >1 chứng tỏ nguồn vốn huy động của ngân hàng không đáp ứng được nhu cầu cho vay, vì vậy ngân hàng cần có những biện pháp huy động vốn kịp thời để có thể đáp ứng nhu cầu vay vốn của khách hàng. Năm 2013 tỷ lệ doanh số cho vay/ vốn huy động đạt 91,2% xấp xỉ 100%, đây là tỷ lệ tương đối lý tưởng chứng tỏ nguồn vốn huy động của ngân hàng đã đáp ứng đủ nhu cầu vay vốn. Năm 2014 tỷ lệ này đạt 73,1% điều này cho thấy công tác huy động vốn của chi nhánh ngày càng tốt tuy nhiên lượng vốn huy động khá cao mà cho vay không triệt để, gây lãng phí. Nguyên nhân là do thị trường ảo và mất cân bằng của nền kinh tế, người đi vay e ngại đầu tư, nên tín dụng tăng chậm. Vì vậy ngân hàng cũng cần có những biện pháp thích hợp để khuyến khích cho vay

cũng như giữ vững và phát huy công tác huy động để có thể đáp ứng nhu cầu tín dụng.

*Bảng 12: Cân đối giữa nguồn vốn huy động và nguồn vốn cho vay theo thời hạn*

*Đơn vị : Triệu đồng*

<b>Năm</b>		<b>Huy động</b>	<b>Cho vay</b>	<b>Cân đối</b>
2012	Ngắn hạn	132.446	130.813	1.633
	Trung, dài hạn	18.312	25.955	-7.643
2013	Ngắn hạn	185.922	149.516	36.406
	Trung, dài hạn	13.674	32.590	-18.916
2014	Ngắn hạn	213.975	150.190	63.785
	Trung dài hạn	17.042	18.747	-1.703

*(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh NHNN&PTNT chi nhánh Kỳ Sơn giai đoạn 2012-2014)*

Trong hoạt động ngân hàng muốn đạt hiệu quả cao trong kinh doanh thì phải bám sát vào nhu cầu thực tế để có thể điều chỉnh kịp thời, trong đó huy động vốn và sử dụng vốn có mối quan hệ mật thiết, tác động hỗ trợ lẫn nhau, chi phối lẫn nhau. Để nâng cao hiệu quả kinh doanh thì vấn đề là phải làm sao cân đối được hoạt động huy động vốn và sử dụng vốn để ngân hàng không bị động trong kinh doanh, sẵn sàng đáp ứng được nhu cầu của khách hàng và đảm bảo chi phí thấp nhất.

Qua bảng số liệu trên ta thấy nguồn vốn huy động ngắn hạn của chi nhánh đã đáp ứng được nhu cầu vay ngắn hạn và có xu hướng dư thừa. Năm 2012 nguồn vốn huy động ngắn hạn của chi nhánh đạt 132.446 triệu đồng, cho vay ngắn hạn là 130.813 triệu đồng, sau khi cân đối dư thừa 1.633 triệu đồng. Năm 2013 huy động ngắn hạn là 185.922 triệu đồng, cho vay ngắn hạn 149.516 triệu đồng, dư thừa 36.406 triệu đồng. Và đến năm 2014 sau khi cân đối giữa huy động ngắn hạn và cho vay ngắn hạn cũng dư thừa 63.785 triệu đồng. Việc dư thừa vốn quá nhiều sẽ gây lãng phí và đem lại hiệu quả không cao do chi nhánh vẫn phải trả lãi cho lượng vốn huy động dư thừa mà không thu được lãi thông qua cho vay. Vì vậy chi nhánh cần có những biện pháp tích cực để tăng doanh số cho vay ngắn hạn. Việc tăng cho

vay ngắn hạn giúp cho chi nhánh giảm thiểu được rủi ro như rủi ro thanh khoản, rủi ro lãi suất... tuy nhiên lại có hạn chế là tăng chi phí thẩm định.

Bên cạnh việc dư thừa vốn trong huy động vốn ngắn hạn và cho vay ngắn hạn thì tình hình huy động vốn trung và dài hạn của chi nhánh lại không đáp ứng được cho vay trung và dài hạn, luôn trong tình trạng thiếu hụt. Năm 2012 thiếu 7.643 triệu đồng, năm 2013 thiếu 18.916 triệu đồng, năm 2014 thiếu 1.703 triệu đồng. Việc thiếu hụt này khiến cho chi nhánh dùng nguồn vốn huy động ngắn hạn để cho vay trung và dài hạn. Sự mất cân đối trong việc sử dụng nguồn vốn ngắn hạn để cho vay trung và dài hạn là điều hết sức nguy hiểm và tiềm ẩn nhiều rủi ro về thanh khoản mà ngân hàng không thể chủ động được. Việc dùng nguồn vốn ngắn hạn cho vay trung dài hạn chỉ là giải pháp tạm thời vì thế ngân hàng cần có những biện pháp hữu hiệu hơn để khai thác nguồn vốn huy động có kỳ hạn dài để cân đối nguồn vốn

#### 2.3.2.2. Tỷ lệ dư nợ / Vốn huy động ( Hiệu suất sử dụng vốn)

Chỉ tiêu này phản ánh NH cho vay được bao nhiêu so với nguồn vốn huy động, nó còn nói lên hiệu quả sử dụng vốn huy động của ngân hàng, thể hiện ngân hàng đã chủ động trong việc tích cực tạo lợi nhuận từ nguồn vốn huy động hay chưa. Đồng thời thể hiện tính thanh khoản và khả năng sinh lời từ vốn huy động của ngân hàng.

*Bảng 13: Tỷ lệ dư nợ / Vốn huy động*

*Đơn vị : Triệu đồng*

<b>Chỉ tiêu</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>
Tổng dư nợ	112.757	137.581	133.041
Vốn huy động	150.758	199.596	231.017
Dư nợ / vốn huy động	74,8%	68,9%	57,6%

*(Nguồn : Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh NHNN&PTNT chi nhánh Kỳ Sơn từ năm 2012-2014)*

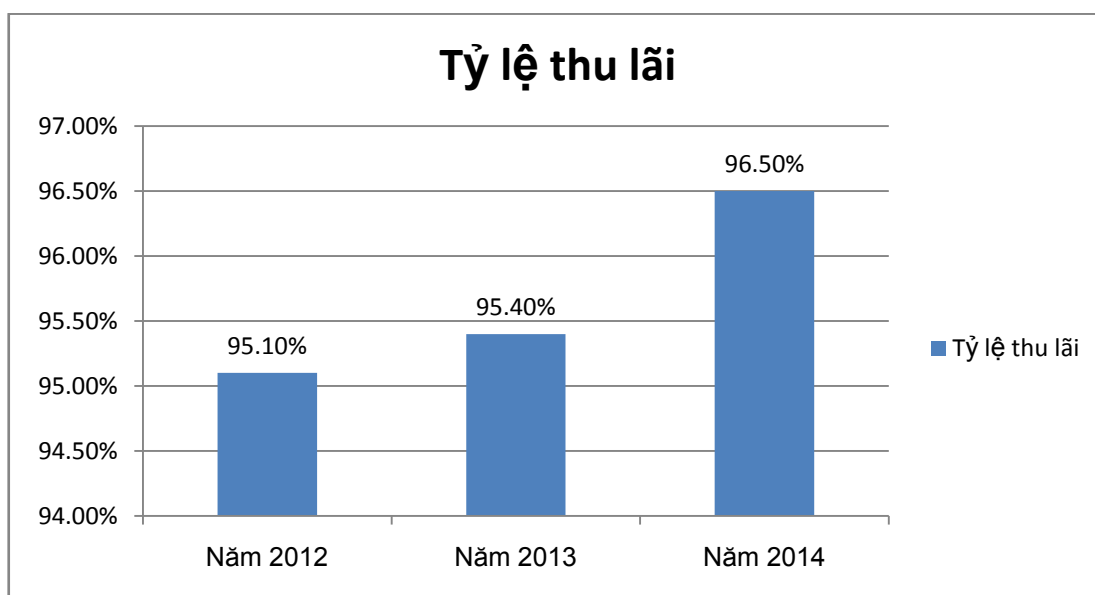
Qua bảng trên ta thấy tỷ lệ dư nợ / vốn huy động của ngân hàng trong 3 năm 2012- 2014 luôn < 100% và có xu hướng giảm dần. Năm 2012 tỷ lệ dư nợ/ vốn huy động đạt 74,8%. Năm 2013 tỷ lệ này đạt 68,9% (giảm 5,9%) so với năm 2012

Năm 2014 tỷ lệ này đạt 57,6% (giảm 11,3%) so với năm 2013. Kết quả trên cho thấy tại ngân hàng dư nợ cho vay luôn nhỏ hơn tổng nguồn vốn huy động được. Nghĩa là hoạt động cho vay của chi nhánh chưa phát huy được hiệu quả mặc dù ngân hàng đã tích cực tạo lợi nhuận từ nguồn vốn huy động. Đồng thời cho thấy ngân hàng chưa sử dụng hiệu quả nguồn vốn huy động, gây lãng phí. Để giải quyết vấn đề này ngân hàng cần phải điều chuyển nguồn vốn huy động, cho các ngân hàng hay TCTD khác vay lại nhưng do cho vay lại nguồn vốn huy động với lãi suất thấp sẽ giảm hiệu quả hoạt động của ngân hàng. Chính vì vậy giải pháp tốt nhất là ngân hàng cần phải chủ động tìm đầu ra (cho vay, đầu tư) để sử dụng hiệu quả nguồn vốn huy động. Tuy nhiên thì kết quả này cũng cho thấy tính thanh khoản của ngân hàng giai đoạn này khá cao, đáp ứng được nhu cầu rút vốn của khách hàng gửi tiết kiệm tương đối tốt.

### 2.3.2.3. Tỷ lệ thu lãi

Chỉ tiêu này đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch tài chính của ngân hàng, đánh giá khả năng đôn đốc, thu hồi lãi và tình hình thực hiện kế hoạch doanh thu của ngân hàng từ việc cho vay

*Biểu đồ 3: Tỷ lệ thu lãi của ngân hàng NN&PTNN chi nhánh Kỳ Sơn giai đoạn 2012-2014*



(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh NHNN&PTNT chi nhánh Kỳ Sơn từ năm 2012-2014)

Qua biểu đồ trên ta thấy tỷ lệ thu lãi của ngân hàng giai đoạn 2012- 2014 tương đối ổn định và có xu hướng tăng dần qua các năm. Năm 2012 tỷ lệ thu lãi đạt 95,3%, đến năm 2013 đạt 95,9% (tăng 0,6%) so với năm 2012 và năm 2014 tỷ lệ thu lãi đạt 97,5%. Thông thường tỷ lệ thu lãi đạt trên 95% được đánh giá là tốt. Như vậy chứng tỏ việc đôn đốc, thu hồi lãi và thực hiện kế hoạch doanh thu của ngân hàng từ việc cho vay được thực hiện tốt.

#### 2.3.2.4. Hệ số thu nợ

*Bảng 14: Hệ số thu nợ của NHNN&PTNN chi nhánh Kỳ Sơn giai đoạn 2012-2014*

*Đơn vị : Triệu đồng*

<b>Chỉ tiêu</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>
Doanh số thu nợ	132.793	157.282	173.475
Doanh số cho vay	156.786	182.106	168.935
Hệ số thu nợ	84,7%	86,4%	102,7%

*(Nguồn : Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh NHNN&PTNT chi nhánh Kỳ Sơn từ năm 2012-2014)*

Qua bảng số liệu trên ta thấy hệ số thu nợ của chi nhánh đang có xu hướng tăng dần qua các năm. Năm 2012 hệ số thu nợ là 84,7%, năm 2013 tăng lên đạt 86,4% và đến năm 2014 tăng mạnh đạt 102,7%. Chỉ tiêu này đánh giá hiệu quả tín dụng trong việc thu nợ của ngân hàng. Hệ số thu nợ phản ánh trong một thời kỳ nào đó, với doanh số cho vay nhất định ngân hàng thu về được bao nhiêu đồng vốn. Tuy nhiên nó không đánh giá được chính xác tình hình thu nợ của ngân hàng là tốt hay không do doanh số thu nợ còn phụ thuộc vào thời điểm cho vay, thời hạn của khoản vay.

#### 2.3.2.5. Tỷ lệ thu nợ đến hạn

Bảng 15: Tỷ lệ thu nợ khi đến hạn

Đơn vị : Triệu đồng

Chỉ tiêu	2012	2013	2014
Doanh số thu nợ đến hạn	96.841	120.980	121.658
Tổng dư nợ khi đến hạn	104.332	129.303	128.134
Tỷ lệ thu nợ khi đến hạn	92,8%	93,6%	94,9%

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh NHNN&PTNT chi nhánh Kỳ Sơn từ năm 2012-2014)

Qua bảng số liệu trên ta thấy tỷ lệ thu nợ khi đến hạn của chi nhánh giai đoạn 2012– 2014 có xu hướng tăng. Năm 2012 tỷ lệ thu nợ khi đến hạn đạt 92,8%, năm 2013 tăng lên và đạt 93,6%. Đến năm 2014 tỷ lệ thu nợ khi đến hạn của chi nhánh đạt 94,9%. Nhìn chung tỷ lệ thu hồi vốn khi đến hạn của chi nhánh cũng tương đối ổn định và cao. Điều này cho thấy rằng mặc dù nền kinh tế còn gặp nhiều khó khăn, hoạt động kinh doanh của khách hàng bị ảnh hưởng nhưng chi nhánh vẫn làm tương đối tốt công tác thu hồi nợ khi đến hạn.

Để công tác thu hồi nợ khi đến hạn đạt hiệu quả hơn nữa thì chi nhánh cần thường xuyên theo dõi chặt chẽ, giám sát, kiểm tra tình hình sử dụng vốn, tình hình sản xuất kinh doanh của khách hàng. Tích cực nhắc nhở, đôn đốc khách hàng trả nợ khi đến hạn để việc thu hồi nợ khi đến hạn đạt hiệu quả cao hơn.

#### 2.3.2.6. Tỷ lệ nợ quá hạn

Bảng 16: Tỷ lệ nợ quá hạn

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	2012	2013	2014
Nợ quá hạn	9.510	9.611	8.136
Tổng dư nợ	112.757	137.581	133.041
Tỷ lệ nợ quá hạn	8,43%	6,99%	6,12%

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh NHNN&PTNT chi nhánh Kỳ Sơn từ năm 2012-2014)

Qua bảng số liệu trên ta thấy tỷ lệ nợ quá hạn của chi nhánh giai đoạn 2012-2014 tương đối cao tuy nhiên có xu hướng giảm dần. Năm 2012 tỷ lệ nợ quá hạn của chi nhánh là 8,43%, năm 2013 giảm xuống còn 6,99% và đến năm 2014 giảm còn 6,12%. Tỷ lệ nợ quá hạn giảm xuống chứng tỏ khả năng lý tín dụng trong khâu cho vay, đơn đốc thu hồi nợ của chi nhánh đang dần được làm tốt.

### 2.3.2.7. Tình hình nợ xấu

Nợ xấu là các khoản nợ thuộc nhóm 3, 4 và 5. Tỷ lệ nợ xấu cho biết trong 100 đồng tổng dư nợ thì có bao nhiêu đồng là nợ xấu chính vì vậy tỷ lệ nợ xấu là một chỉ tiêu cơ bản đánh giá chất lượng tín dụng của ngân hàng. Nợ xấu phản ánh khả năng thu hồi vốn khó khăn, vốn của ngân hàng lúc này không còn ở mức độ rủi ro thông thường nữa mà còn có khả năng mất vốn.

*Bảng 17: Chất lượng tín dụng của NHNN&PTNN chi nhánh Kỳ Sơn giai đoạn 2012- 2014*

*Đơn vị : Triệu đồng*

Nhóm nợ	2012		2013		2014	
	Số dư	Tỷ trọng (%)	Số dư	Tỷ trọng (%)	Số dư	Tỷ trọng (%)
Nợ đủ tiêu chuẩn	103.247	91,57	127.970	93,01	124.905	93,88
Nợ cần chú ý	6.758	5,99	6.137	4,46	5.014	3,77
<b>Nợ dưới tiêu chuẩn</b>	<b>1.554</b>	<b>1,38</b>	<b>1.802</b>	<b>1,31</b>	<b>1.834</b>	<b>1,38</b>
<b>Nợ nghi ngờ</b>	<b>1.104</b>	<b>0,98</b>	<b>1.547</b>	<b>1,12</b>	<b>1.136</b>	<b>0,85</b>
<b>Nợ có khả năng mất vốn</b>	<b>94</b>	<b>0,08</b>	<b>125</b>	<b>0,09</b>	<b>152</b>	<b>0,11</b>
Tổng	112.757	100	137.581	100	133.041	100

*(Nguồn : Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh NHNN&PTNT chi nhánh Kỳ Sơn từ năm 2012-2014)*



Qua bảng số liệu trên ta thấy tỉ lệ nợ xấu của chi nhánh dao động từ 2,35% đến 2,53%. Năm 2012 tỷ lệ nợ xấu là 2,44%, năm 2013 là 2,53% và đến năm 2014 là 2,35%, tỷ lệ nợ xấu của chi nhánh không vượt quá 3% theo quy định của nhà nước tuy nhiên cũng tương đối cao so với một số chi nhánh ngân hàng trên cùng địa bàn. Điều này cho thấy việc quản trị rủi ro, siết chặt quy trình thẩm định, tăng cường kiểm tra, kiểm soát các khoản vay cũng như đơn đốc thu nợ của ngân hàng chưa được làm tốt. Nguyên nhân dẫn đến những khoản nợ xấu của ngân hàng là do nguyên nhân từ phía ngân hàng và nguyên nhân từ phía khách hàng.

✓ Nguyên nhân từ phía ngân hàng

-Do năng lực quản trị rủi ro của ngân hàng còn thiếu sót.

-Do khả năng quản lý tín dụng của ngân hàng trong khâu thẩm định, cho vay, đơn đốc thu hồi nợ đối với các khoản vay còn chưa tốt, chưa thường xuyên kiểm tra, giám sát các khoản vay...

- Rủi ro về đạo đức : Nhân viên tín dụng chạy theo doanh số, trình độ còn yếu kém, chưa có kinh nghiệm...

Chính vì vậy ngân hàng cần phải có những giải pháp để hạn chế nợ xấu và nợ quá hạn như: giám sát chặt chẽ quy trình cho vay, thẩm định khách hàng, tăng cường công tác đào tạo cán bộ tín dụng, cán bộ thẩm định có trình độ chuyên môn cao, đạo đức nghề nghiệp tốt, tăng cường công tác quản lý và giải quyết nợ xấu...

✓ Nguyên nhân từ phía khách hàng

-Tỷ lệ nợ xấu chủ yếu tập chung ở ngành nông nghiệp và một phần ngành thương mại dịch vụ. Do môi trường kinh doanh gặp nhiều khó khăn, thiên tai, dịch bệnh tình hình kinh doanh và tài chính của các doanh nghiệp suy giảm dẫn tới kinh doanh không hiệu quả gây nên nợ xấu không mong muốn cho cả khách hàng và ngân hàng.

-Do khách hàng sử dụng vốn chưa hiệu quả, không đúng mục đích như vay để sản xuất kinh doanh nhưng lại dùng vốn vay để mua sắm, xây nhà do đó không thu được nhuận để trả nợ cho ngân hàng.

### 2.3.2.8. Vòng quay vốn tín dụng

*Bảng 18: Vòng quay vốn tín dụng NHNN&PTNT chi nhánh Kỳ Sơn giai đoạn 2012- 2014*

*Đơn vị: Triệu đồng*

<b>Chỉ tiêu</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>
Doanh số thu nợ	132.793	157.282	173.475
Dư nợ bình quân	110.136	125.169	135.311
Vòng quay vốn tín dụng	1,21	1,26	1,28

*(Nguồn :Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh NHNN&PTNT chi nhánh Kỳ Sơn từ năm 2012-2014)*

Qua bảng số liệu trên ta thấy vòng quay vốn tín dụng của chi nhánh giai đoạn 2012- 2014 cũng tương đối cao. Vòng quay vốn tín dụng của ngân hàng cao bởi do ngân hàng chủ yếu cho vay ngắn hạn. Năm 2012 vòng quay tín dụng là 1,21 vòng/năm. Năm 2013 giảm nhẹ xuống còn 1,26 vòng/năm. Đến năm 2014 vòng quay tín dụng của ngân hàng tiếp tục tăng lên đạt 1,28 vòng/năm. Điều này cho thấy cơ cấu tín dụng của ngân hàng đang dịch chuyển sang cho vay ngắn hạn là chủ yếu. Vòng quay vốn tín dụng càng nhanh thì chứng tỏ ngân hàng hoạt động ngày càng hiệu quả và đầu tư ngày càng an toàn. Vì thế ngân hàng cũng cần có những biện pháp để tăng tốc độ quay vòng vốn như quản lý chặt chẽ các khoản vay để nguồn vốn đó được đầu tư đúng mục đích mang lại lợi nhuận cao, công tác kiểm tra, giám sát đơn đốc thu hồi nợ cũng cần được chú ý.

#### *2.3.2.9. Lợi nhuận từ hoạt động tín dụng*

*Bảng 19: Kết quả kinh doanh tín dụng NHNN&PTNT chi nhánh Kỳ Sơn giai đoạn 2012- 2014*

*Đơn vị : Triệu đồng*

<b>Chỉ tiêu</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>
Lợi nhuận từ hoạt động tín dụng	4.960	5.137	3.580
Dư nợ tín dụng bình quân	110.136	125.169	135.311
Tổng lợi nhuận ngân hàng	5.818	5.894	4.548
Tỷ suất sinh lời của hoạt động tín dụng	4,5%	4,1%	2,6%
Mức đóng góp của hoạt động tín dụng	83,3%	87,2%	78,7%

Qua bảng số liệu trên ta thấy, tỷ suất sinh lời của hoạt động tín dụng NHNN&PTNT chi nhánh Kỳ Sơn trong 3 năm 2012 – 2014 có xu hướng giảm xuống. Mỗi một đồng tín dụng bỏ ra thu về khoảng 0,045 đồng lợi nhuận vào năm 2011, đến năm 2012 giảm xuống và thu được 0,041 đồng. Tuy nhiên đến năm 2014 giảm mạnh và thu được 0,026 đồng lợi nhuận.

Mức đóng góp của hoạt động tín dụng vào tổng lợi nhuận của chi nhánh chiếm tỷ trọng tương đối lớn, điều này cho thấy lợi nhuận chủ yếu của chi nhánh thu từ hoạt động tín dụng. Năm 2012 mức đóng góp của tín dụng vào tổng lợi nhuận ngân hàng chiếm 83,3%. Năm 2013 tăng lên và đạt 87,2%. Tuy nhiên đến năm 2014 chiếm 78,7% giảm 8,5% so với cùng kì năm trước. Mức đóng góp này giảm chứng tỏ chi nhánh đang dần nâng cao hiệu quả của các dịch vụ khác.

#### **2.4. Đánh giá hiệu quả hoạt động tín dụng tại NHNN&PTNN chi nhánh Kỳ Sơn giai đoạn 2012-2014**

##### ***2.4.1. Những kết quả đạt được***

Trong những năm qua hoạt động của ngân hàng gặp nhiều khó khăn do tác động của môi trường kinh tế tuy nhiên do bám sát vào sự chỉ đạo của NHNN&PTNT thành phố cùng với sự cố gắng, nỗ lực phấn đấu, năng động và sáng tạo của tập thể cán bộ công nhân viên của NHNN&PTNT chi nhánh Kỳ Sơn đã đảm bảo cho hoạt động kinh doanh của chi nhánh ổn định, phát triển và hiệu quả. Trong những năm qua chi nhánh đã đạt được những thành tích đáng kể sau:

- Trong công tác tiếp nhận, thẩm định hồ sơ, xét duyệt cho vay tại chi nhánh đã thực hiện đúng quy chế ban hành của cấp trên. Xét duyệt hồ sơ vay vốn nhanh chóng, kịp thời, giải ngân đúng tiến độ, đôn đốc thu vốn gốc và lãi theo như cam kết.

- Khách hàng đến với ngân hàng được hướng dẫn làm thủ tục nhanh gọn, thẩm định nhanh chóng bởi đội ngũ cán bộ nhân viên chuyên môn cao, nhiệt tình

- Cơ sở vật chất, khoa học công nghệ ngân hàng luôn được nâng cấp và đổi mới giúp cho những công việc giấy tờ và quản lý trở nên nhanh chóng, gọn nhẹ, chính xác tạo cho cán bộ tín dụng có nhiều thời gian tiếp xúc với khách hàng và tạo tâm lý thoải mái, tin tưởng ở khách hàng

- Doanh số cho vay tăng trưởng qua các năm. Doanh số cho vay chủ yếu là vay ngắn hạn đáp ứng nhu cầu của khách hàng là cá nhân, hộ sản xuất kinh doanh vừa và nhỏ

- Dự nợ tín dụng cũng tăng trưởng đều qua các năm trong đó dự nợ tín dụng ngắn hạn cũng chiếm tỷ trọng lớn. Đây là kết quả rất tốt mà ngân hàng đã đạt được cho thấy uy tín và quan hệ tín dụng của ngân hàng ngày càng mở rộng. Điều này khiến ngân hàng tránh được nhiều rủi ro nhất là rủi ro về tính thanh khoản, rủi ro lãi suất...

- Tỷ lệ thu lãi ổn định, tăng dần qua các năm. Năm 2012 tỷ lệ thu lãi là 95,1% , năm 2013 là 95,4% và đến năm 2014 tăng lên 96,5%. Như vậy chứng tỏ việc đôn đốc, thu hồi lãi và thực hiện kế hoạch doanh thu của ngân hàng từ việc cho vay được thực hiện tốt.

- Vòng quay vốn tín dụng của chi nhánh cũng tương đối cao. Năm 2012 là 1,21 vòng/ năm, năm 2013 là 1,20 vòng/ năm và năm 2014 là 1,35 vòng/ năm. Vòng quay vốn tín dụng càng nhanh chứng tỏ ngân hàng hoạt động càng hiệu quả và đầu tư ngày càng an toàn.

#### **2.4.2. Những tồn tại**

- Chi nhánh vẫn chủ yếu tập trung cho vay hộ sản xuất và cá nhân, dự nợ cho vay doanh nghiệp ngoài NN còn khá thấp và ngày càng có xu hướng giảm. Do cho vay hộ sản xuất và cá nhân để phát triển nông nghiệp, kinh tế gia trại, trang trại, kinh doanh thức ăn gia súc, gia cầm...phụ thuộc vào nhiều yếu tố khách quan như thiên tai, dịch bệnh. Vì vậy tỷ lệ rủi ro sẽ cao. Để hạn chế được rủi ro và nâng cao hiệu quả thì NH nên đa dạng hóa đối tượng cho vay.

- Sự mất cân đối giữa nguồn vốn huy động và cho vay. Mặc dù nguồn vốn huy động cao nhưng dư nợ cho vay lại không cao. Tỷ lệ dư nợ / vốn huy động của ngân hàng trong 3 năm 2012- 2014 luôn < 100% và có xu hướng giảm dần. Kết quả trên cho thấy tại ngân hàng dư nợ cho vay luôn nhỏ hơn tổng nguồn vốn huy động được. Nghĩa là hoạt động cho vay của chi nhánh chưa phát huy được hiệu quả mặc dù ngân hàng đã tích cực tạo lợi nhuận từ nguồn vốn huy động. Đồng thời cho thấy ngân hàng chưa sử dụng hiệu quả nguồn vốn huy động, gây lãng phí. Để hạn chế sự mất cân đối này thì ngân hàng nên đa dạng hóa đối tượng cho vay, thực hiện Marketing trong ngân hàng... để tìm kiếm các khách hàng mới.

- Sự mất cân đối về kỳ hạn : Nguồn vốn ngắn hạn của chi nhánh đã đáp ứng được nhu cầu vay ngắn hạn và dư thừa. Việc dư thừa nguồn vốn gây lãng phí và đem lại hiệu quả cao cho chi nhánh do vẫn phải trả lãi cho lượng vốn dư thừa mà không thu được lãi thông qua cho vay. Bên cạnh đó thì huy động vốn trung và dài hạn của chi nhánh không đủ để đáp ứng nhu cầu vay trung và dài hạn, luôn trong tình trạng thiếu hụt khiến chi nhánh dùng nguồn vốn ngắn hạn cho vay trung và dài hạn. Điều này hết sức nguy hiểm và tiềm ẩn nhiều rủi ro, đặc biệt là rủi ro thanh khoản mà ngân hàng không thể chủ động được.

- Tỷ lệ nợ xấu tương đối cao dao động từ 2,35% đến 2,53%. Tỷ lệ nợ xấu của chi nhánh không vượt quá 3% theo quy định của nhà nước tuy nhiên cũng tương đối cao so với một số chi nhánh ngân hàng trên cùng địa bàn. Điều này cho thấy việc quản trị rủi ro, siết chặt quy trình thẩm định, tăng cường kiểm tra, kiểm soát các khoản vay cũng như đôn đốc thu nợ của ngân hàng chưa được làm tốt. Ngân hàng cần thực hiện các biện pháp nhằm tăng cường công tác quản lý nợ và giải quyết nợ xấu, tăng cường công tác đào tạo cán bộ tín dụng, cán bộ thẩm định có chuyên môn cao và đạo đức nghề nghiệp tốt.

**CHƯƠNG III : MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI NHNN&PTNT VIỆT NAM CHI NHÁNH KỲ SƠN- HẢI PHÒNG**

**3.1. Định hướng hoạt động tín dụng tại NHNN&PTNT Việt Nam chi nhánh Kỳ Sơn- Hải Phòng**

- Lựa chọn những dự án hiệu quả để xét duyệt cho vay. Khi xét duyệt lấy hiệu quả và tính khả thi của dự án là tiêu chuẩn hàng đầu.

- Duy trì việc đánh giá, phân loại khách hàng theo định kỳ, từ đó xây dựng hạn mức tín dụng cho từng khách hàng, có chính sách lãi suất phù hợp kết hợp với chính sách phát triển sản phẩm dịch vụ.

- Mở rộng cho vay sang các lĩnh vực khác và các thành phần kinh tế khác

- Tăng cường thu thập thông tin về các chương trình đầu tư phát triển của thành phố, các bộ ngành... kết hợp với tình hình hoạt động của ngân hàng để có kế hoạch và chính sách cụ thể, phù hợp để đáp ứng nhu cầu của khách hàng.

- Thực hiện nghiêm túc luật các TCTD và quy trình tín dụng của ngành, nâng cao công tác thẩm định dự án khi xét duyệt cho vay, tăng cường kiểm tra giám sát để không phát sinh nợ quá hạn và rủi ro tín dụng.

- Ngân hàng phải luôn quan tâm đến khách hàng, nắm rõ tình hình hoạt động của khách hàng , phải coi những khó khăn, thuận lợi của khách hàng cũng chính là những khó khăn, thuận lợi của ngân hàng. Khi phát sinh vấn đề thì cả ngân hàng và khách hàng cùng nhau bàn bạc tìm ra cách giải quyết phù hợp để hạn chế rủi ro ở mức thấp nhất.

- Ngân hàng phải quan tâm đến việc nâng cao chất lượng đội ngũ cán bộ ngân hàng. Vì đây là nhân tố quyết định trực tiếp đến uy tín, hình ảnh và kết quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

- Ngân hàng phải có chiến lược khách hàng cụ thể cho mỗi thời kì hoạt động, xác định nhóm khách hàng mục tiêu để có kế hoạch đáp ứng nhu cầu của

khách hàng một cách tốt nhất đồng thời mang lại hiệu quả kinh doanh cao cho ngân hàng.

Trên cơ sở những bài học kinh nghiệm đã rút ra, kết quả đã đạt được và căn cứ vào định hướng phát triển NHNN&PTNT Việt Nam và NHNN&PTNT Hải Phòng cũng như tình hình kinh tế NHNN&PTNT chi nhánh Kỳ Sơn đã đề ra nhiệm vụ và mục tiêu trong năm 2015 như sau:

- Tổng nguồn vốn huy động tăng 8% so với năm 2014
- Tổng dư nợ tăng 12% so với năm 2014
- Thu tiền lãi vay đạt từ 98% trở lên trên số lãi phải thu
- Nợ xấu giảm xuống mức dưới 2% trên tổng dư nợ
- Vòng quay tín dụng đạt 1,5 vòng/ năm
- Thu dịch vụ tăng 15% so với năm 2014

### **3.2. Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tại NHNN&PTNT Việt Nam chi nhánh Kỳ Sơn – Hải Phòng**

#### **3.2.1. Đa dạng hóa đối tượng cho vay**

Hiện nay phần lớn khách hàng của chi nhánh là cá nhân và hộ sản xuất (dư nợ hộ sản xuất và cá nhân chiếm khoảng trên 70% trong tổng dư nợ). Tuy nhiên cho vay hộ sản xuất, cá nhân tiềm ẩn nhiều rủi ro cao. Vì vậy chi nhánh cần mở rộng cho vay đối với các doanh nghiệp ngoài quốc doanh trên cơ sở đáp ứng đầy đủ các điều kiện vay vốn, bảo đảm an toàn vốn tín dụng. Vì các doanh nghiệp ngoài quốc doanh là đối tượng có nhiều tiềm năng, thu nhập khá cao và ổn định nên ngân hàng cần quan tâm và chú ý tới những đối tượng này. Chính vì vậy ngân hàng nên có những chính sách phù hợp, giúp các doanh nghiệp dễ tiếp cận nguồn vốn của ngân hàng và thu hút khách hàng vay vốn như:

- Cần có những điều kiện cho vay vốn mở hơn và điều chỉnh mức giảm lãi suất một cách hợp lý hơn đồng thời giữ ổn định mức lãi suất không để tăng giảm

thất thường. Như vậy mới giúp doanh nghiệp có tính chiến lược đầu tư dài hạn, tạo điều kiện cho doanh nghiệp đến vay vốn.

- Thực hiện giãn nợ cho các doanh nghiệp. Các doanh nghiệp có thể đứng vững được trong nền kinh tế còn nhiều khó khăn thì chứng tỏ được năng lực của mình vì vậy ngân hàng nên xem xét giãn nợ cho các doanh nghiệp này để họ có thêm thời gian phục hồi.

Tuy nhiên khi cho vay khu vực doanh nghiệp ngoài quốc doanh ngân hàng cần phải thực sự nhạy bén và linh hoạt trong việc phân tích đánh giá khách hàng để có thể tránh được rủi ro và có biện pháp xử lý kịp thời.

### **3.2.2. Cân đối giữa nguồn vốn huy động và cho vay, cân đối về kỳ hạn**

Qua việc phân tích thấy được rằng chi nhánh có sự mất cân đối giữa nguồn vốn huy động và cho vay. Mặc dù huy động được nhiều nhưng cho vay lại không triệt để gây lãng phí, không hiệu quả. Hơn nữa nguồn vốn huy động vốn ngắn hạn dư thừa trong khi nguồn vốn huy động trung và dài hạn không đủ đáp ứng nhu cầu vay trung và dài hạn, luôn trong tình trạng thiếu hụt. Điều này ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động kinh doanh của chi nhánh. Vì vậy chi nhánh cần có những biện pháp như :

- Đơn giản hóa thủ tục vay vốn theo hướng an toàn, gọn nhẹ nhưng vẫn đảm bảo an toàn tín dụng để tạo điều kiện cho khách hàng có thể tiếp cận được với nguồn vốn tín dụng của ngân hàng, đa dạng hóa các sản phẩm tín dụng đặc biệt là tín dụng ngắn hạn,

- Sử dụng Marketing trong ngân hàng, nâng cao uy tín của chi nhánh, tạo niềm tin và sự ổn định trong tâm lý của khách hàng, phát triển thương hiệu và nâng cao chất lượng chăm sóc, tư vấn cho khách hàng, thiết kế và quảng bá những sản phẩm tín dụng mới, chủ động tìm kiếm khách hàng mới đặc biệt là các doanh nghiệp vay vốn để bổ sung vốn lưu động. Tuy nhiên khi cho doanh nghiệp vay vốn để bổ sung vốn lưu động thì ngân hàng cần chú ý công tác thẩm định để đánh giá khả năng sinh lời của doanh nghiệp.



- Hiện nay theo thông tư 36/2014/TT-NHNN thì NHNN cho phép các NHTM được sử dụng tối đa 60% vốn huy động ngắn hạn để cho vay dài hạn. Tuy nhiên việc dùng nguồn vốn ngắn hạn để cho vay trung và dài hạn chỉ là giải pháp tạm thời vì thế ngân hàng cần có những biện pháp hữu hiệu hơn để khai thác nguồn vốn có kỳ hạn dài để đáp ứng cho vay trung và dài như : tăng lãi suất huy động vốn trung và dài hạn một cách hợp lý, cạnh tranh nhưng vẫn tuân theo lãi suất cơ bản của NHNN quy định, đưa ra những sản phẩm mới với cơ cấu huy động dài hạn, những khách hàng sử dụng sản phẩm này sẽ được hưởng nhiều ưu đãi để khuyến khích khách hàng gửi tiền dài hạn, đáp ứng được nhu cầu cho vay dài hạn.

- Nếu vẫn dư thừa nguồn vốn huy động, đặc biệt là nguồn vốn huy động ngắn hạn thì ngân hàng có thể giải quyết bằng cách điều chuyển vốn, cho các ngân hàng hoặc các TCTD khác vay lại. Tuy nhiên cho vay lại với lãi suất thấp sẽ làm giảm hiệu quả hoạt động của ngân hàng. Chính vì vậy giải pháp tốt nhất là ngân hàng nên chủ động tìm đầu ra bằng cách cho vay, đầu tư...

### ***3.2.3. Tăng cường công tác quản lý nợ và giải quyết nợ xấu***

Tín dụng là hoạt động tiềm ẩn nhiều rủi ro. Có nhiều nguyên nhân dẫn đến rủi ro tín dụng nhưng chủ yếu rủi ro tín dụng được hiểu là việc ngân hàng không thu hồi được toàn bộ gốc và lãi khi khoản vay đến hạn. Và khi khoản vay không thể thu hồi hay có nguy cơ không thể thu hồi thì đó là nợ xấu hay nợ có vấn đề. Nợ có vấn đề gây ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động của ngân hàng vì vậy ngân hàng cần có những biện pháp để phòng ngừa nợ có vấn đề và khi nợ có vấn đề phải có biện pháp xử lý. Vì vậy chi nhánh cần phải :

❖ Tăng cường công tác quản lý nợ bằng cách :

- Thực hiện đầy đủ quy trình cho vay. Hiện nay quy trình cho vay theo văn bản hướng dẫn của NHNN&PTNT Việt Nam khá chi tiết và đầy đủ. Tuy nhiên để giảm thiểu rủi ro tín dụng thì cần phải thực hiện nghiêm túc quy trình này.

- Thực hiện tốt công tác phân tích khách hàng : Thông tin khách hàng là vấn đề luôn được quan tâm của người cho vay. Là cơ sở quan trọng để ngân hàng đưa ra quyết định cấp tín dụng hay không. Cho dù là khách hàng truyền thống hay khách

hàng mới thì việc tìm hiểu thông tin về họ vẫn không thể bỏ qua và phải được coi là một trong những biện pháp nhằm ngăn chặn nợ xấu xảy ra.

- Thực hiện chính xác việc định kỳ hạn nợ để phù hợp với chu kỳ sản xuất kinh doanh của khách hàng, phân loại nợ để định hướng mức độ rủi ro, xếp loại khách hàng

- Tăng cường công tác kiểm tra, giám sát đối với hoạt động sử dụng vốn vay của khách hàng. Công tác kiểm tra, giám sát đối với hoạt động sử dụng vốn vay của khách hàng có ý nghĩa vô cùng quan trọng đối với hiệu quả hoạt động tín dụng. Thực hiện tốt công tác kiểm tra, giám sát giúp ngân hàng phát hiện được những sai sót, yếu kém còn tồn tại và tồn tại trong quá trình sử dụng vốn của khách hàng như tình trạng thất thoát, lãng phí vốn hay vốn vay không được sử dụng đúng mục đích như trong hợp đồng tín dụng. Do đó có thể nâng cao hiệu quả tín dụng, hạn chế được nợ xấu và tránh được những rủi ro tín dụng. Việc kiểm tra, giám sát hoạt động sử dụng vốn vay của ngân hàng phải được tiến hành thường xuyên và nghiêm túc. Việc sử dụng vốn vay ngân hàng cần phải kiểm tra cả trước, trong và sau khi cho vay.

- Tích cực theo dõi việc thu hồi nợ gốc và lãi theo định kỳ của khách hàng, cán bộ tín dụng phải có trách nhiệm kiểm tra định kỳ việc trả lãi, trả nợ của khách hàng, đôn đốc việc trả nợ khi khoản nợ đó đến hạn

#### ❖ Giải quyết nợ xấu bằng cách

- Chi nhánh cần có những biện pháp để ngăn chặn và phòng ngừa nợ xấu ngay từ đầu như thẩm định chặt chẽ các dự án vay vốn, vay đảm bảo bằng tài sản, tăng cường công tác thu thập, kiểm tra thông tin khách hàng...

- Cảnh báo, phát hiện nợ xấu phát sinh là vô cùng quan trọng, quyết định rất lớn đến quá trình xử lý nợ xấu sau này. Thường xuyên kiểm tra, đánh giá, phân tích thực trạng và nguyên nhân phát sinh các khoản nợ xấu. Làm rõ trách nhiệm của từng cán bộ tín dụng có liên quan, thưởng phạt kịp thời

- Với những khoản nợ xấu phát sinh do nguyên nhân khách quan, ngân hàng xử lý dựa trên thương thảo, xem xét đánh giá xem khách hàng có khả năng trả được nợ cho ngân hàng trong tương lai hay không đến gia hạn nợ, giãn nợ cho khách hàng tạo điều kiện cho khách hàng có cơ hội sản xuất kinh doanh để trả nợ cho ngân hàng.

- Với những trường hợp khách hàng chây ì không chịu trả nợ, để nợ quá hạn kéo dài thì chi nhánh cần có những biện pháp mạnh như kết hợp với chính quyền địa phương, các cơ quan chức năng để thu hồi tài sản đảm bảo, khởi kiện ra tòa án kinh tế, cưỡng chế thu hồi nợ.

- Trích lập và sử dụng quỹ dự phòng rủi ro một cách hợp lý và có hiệu quả

#### ***3.2.4. Tăng cường công tác đào tạo cán bộ tín dụng, cán bộ thẩm định có chuyên môn cao, đạo đức nghề nghiệp tốt***

Mặc dù trong thời đại ngày nay, khoa học công nghệ đã trở thành lực lượng sản xuất chính nhưng con người vẫn luôn khẳng định vị trí trung tâm của mình, là yếu tố quyết định đến sự thành bại trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng cũng như hoạt động tín dụng. Hơn nữa hoạt động tín dụng là một hoạt động chứa đựng nhiều rủi ro. Chính vì thế cần có một đội ngũ cán bộ tín dụng, cán bộ thẩm định có chuyên môn cao, đạo đức nghề nghiệp tốt để có thể hạn chế những rủi ro trong hoạt động tín dụng. Như vậy có thể thấy rằng chất lượng nhân sự quyết định đến sự thành bại của ngân hàng do đó ngân hàng cần có những chính sách phát triển nguồn nhân lực cụ thể, hợp lý:

- Không ngừng nâng cao trình độ chuyên môn, phẩm chất đạo đức của cán bộ tín dụng vì nó ảnh hưởng trực tiếp tới hiệu quả hoạt động tín dụng của ngân hàng. Với cán bộ đang công tác thì cần phải thường xuyên đánh giá lại năng lực, trình độ để sắp xếp công việc thích hợp. Còn đối với những nhân viên mới thì còn nhiều hạn chế về kiến thức thực tế nên cần phải đào tạo từ đầu, thông qua những tình huống thực tế phát sinh để rút ra kinh nghiệm.

- Tại chi nhánh cán bộ tín dụng phải làm hết các công việc như công tác thẩm định, làm hồ sơ khách hàng, giải ngân, kiểm tra, giám sát các khoản tín

dụng...nên rất dễ gây ra rủi ro và hiệu quả công việc không cao. Do đó cần phải chuyên môn hóa công việc của cán bộ tín dụng, phân chia trách nhiệm rõ ràng cho từng người, từng bộ phận.

- Phát động tốt các phong trào thi đua, khuyến khích động viên kịp thời, cụ thể các cá nhân, tập thể có thành tích tốt cũng như xử lý sai phạm một cách kiên quyết để thúc đẩy tinh thần phấn đấu vươn lên của cán bộ nhân viên.

- Tổ chức hội thảo, chuyên đề tín dụng, giao lưu trao đổi kinh nghiệm với các chi nhánh khác để trao đổi kinh nghiệm và nâng cao trình độ chuyên môn của cán bộ tín dụng trong chi nhánh.

### **3.2.5. Marketing trong ngân hàng**

Marketing trong ngân hàng không đơn thuần là quảng cáo như các doanh nghiệp để giới thiệu sản phẩm khi sản phẩm của ngân hàng là vô hình. Marketing trong ngân hàng xuất phát từ những giao tiếp hàng ngày, trong mối quan hệ với khách hàng để có được lòng tin của khách hàng thì uy tín của ngân hàng mới được lên cao. Ngoài ra để thu hút và giữ khách hàng ngân hàng cần chú trọng hơn nữa trong việc thiết kế và quảng bá sản phẩm dịch vụ mới đến khách hàng để khách hàng có thể nắm bắt được thông tin về các sản phẩm, dịch vụ tốt nhất của ngân hàng.

Để tăng hiệu quả của hoạt động tín dụng cũng như tăng số lượng khách hàng đến vay vốn thì ngân hàng không thụ động chờ khách đến tìm mình mà nên chủ động tìm kiếm thông tin, tiếp xúc khách hàng. Để có thể đưa ra những giải pháp tốt nhất nhằm thu hút khách hàng. Làm tốt công tác Marketing sẽ giúp ngân hàng quảng bá được hình ảnh của mình từ đó thu hút được khách hàng, nâng cao dư nợ tín dụng và tăng lợi nhuận từ hoạt động cho vay

**KẾT LUẬN**

Nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng luôn là vấn đề quan trọng đối với các Ngân hàng thương mại nói chung và Chi nhánh NHNN&PTNT Kỳ Sơn nói riêng. Tín dụng bao giờ cũng là hoạt động chủ yếu, mang lại lợi nhuận cao cho ngân hàng nhưng cũng tiềm ẩn nhiều rủi ro. Vì vậy nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng là vấn đề tiên quyết quyết định sự tồn tại của ngân hàng.

Qua việc phân tích và đánh giá hiệu quả hoạt động tín dụng của chi nhánh NHNN&PTNT Kỳ Sơn cho thấy trong giai đoạn 2012 – 2014 hoạt động tín dụng luôn chiếm tỷ trọng cao trong hoạt động của chi nhánh, doanh số cho vay và dư nợ tín dụng tăng trưởng đều qua các năm, tỷ lệ thu lãi ổn định, công tác tiếp nhận hồ sơ, xét duyệt cho vay đã thực hiện theo đúng quy chế ban hành... Tổng tài sản và lợi nhuận của chi nhánh giữ ổn định, đảm bảo được hiệu quả hoạt động của toàn chi nhánh nói chung và hoạt động tín dụng nói riêng.

Tuy nhiên bên cạnh đó thì hoạt động tín dụng của chi nhánh còn bộc lộ một số hạn chế như : việc đa dạng hóa đối tượng cho vay chưa được hoàn thiện chủ yếu tập trung cho vay đối với hộ sản xuất và cá nhân (chiếm trên 70% trong tổng dư nợ) sự mất cân đối trong nguồn vốn huy động và nguồn vốn cho vay, tỷ lệ nợ xấu còn tương đối cao (giao động từ 2,35% đến 2,53%)... Do đó để khắc phục được những hạn chế trên chi nhánh cần tập trung vào một số giải pháp như (1) Đa dạng hóa đối tượng cho vay (2) Cân đối giữa nguồn vốn huy động và cho vay, cân đối kì hạn (3) Tăng cường công tác quản lý và xử lý nợ xấu (4) Tăng cường công tác đào tạo cán bộ tín dụng, cán bộ thẩm định có chuyên môn cao, đạo đức nghề nghiệp tốt (5) Marketing trong ngân hàng .

Là một sinh viên mới được trang bị kiến thức căn bản, hiểu biết và kiến thức chuyên môn có hạn, thiếu kinh nghiệm thực tế cùng với thời gian thực tập, tìm hiểu nghiên cứu không nhiều nên nội dung bài khóa luận này của em không tránh khỏi những thiếu sót. Em rất mong nhận được sự đóng góp của các thầy cô giáo, các cán bộ công nhân viên NHNN&PTNT Việt Nam chi nhánh Kỳ Sơn – Hải Phòng để giúp em hoàn thiện hơn đề tài này.

Em xin chân thành cảm ơn !

**DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO**

1. Nguyễn Văn Tiến (2009), *Ngân hàng Thương mại*, NXB Thống kê.
2. Luật các Tổ chức tín dụng ( 2010)
3. Sổ tay tín dụng ngân hàng Agribank
4. Các trang web:  
[www.agribank.com.vn](http://www.agribank.com.vn)  
  
voer.edu.vn  
  
cafef.vn
5. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của NHNN&PTNT chi nhánh Kỳ Sơn trong 3 năm 2012, 2013, 2014
6. Các tài liệu khác