

**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 : Nguyễn Thị Thu  
Giảng viên hướng dẫn: ThS Phạm Thị Nga**

**HẢI PHÒNG - 2016**

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

-----

**MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG  
HỘ CÁ THỂ TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ  
PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN - CHI NHÁNH HUYỆN  
THỦY NGUYÊN**

**KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP ĐẠI HỌC HỆ CHÍNH QUY  
NGÀNH: TÀI CHÍNH NGÂN HÀNG**

**Sinh viên : Nguyễn Thị Thu  
Giảng viên hướng dẫn: ThS Phạm Thị Nga**

**HẢI PHÒNG - 2016**

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

---

**NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP**

Sinh viên: Nguyễn Thị Thu

Mã SV: 1212404043

Lớp: QT1601T

Ngành: Tài chính ngân hàng

Tên đề tài: Một số giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng hộ cá thể tại ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn - Chi nhánh huyện Thủy Nguyên

# 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).

- Hệ thống hoá cơ sở lý luận về hoạt động hoạt động tín dụng hộ cá thể và chất lượng tín dụng hộ cá thể của Ngân hàng thương mại hiện nay.

- Phân tích thực trạng chất lượng tín dụng hộ cá thể tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn chi nhánh Thủy Nguyên.

- Đề xuất giải pháp hợp lý nhằm nâng cao chất lượng tín dụng hộ cá thể tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn chi nhánh Thủy Nguyên.

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

- Báo cáo kết quả kinh doanh của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn chi nhánh Thủy Nguyên trong 3 năm 2013 – 2015.

- Bảng cân đối kế toán của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn chi nhánh Thủy Nguyên.

- Một số tài liệu khác liên quan đến Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn huyện Thủy Nguyên.

2. Địa điểm thực tập tốt nghiệp.

Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Chi nhánh Thủy Nguyên.

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

### **Người hướng dẫn thứ nhất:**

Họ và tên: Phạm Thị Nga

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 nâng cao chất lượng tín dụng hộ cá thể tại Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn chi nhánh huyện Thủy Nguyên.

### **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 18 tháng 4 năm 2016

Yêu cầu phải hoàn thành xong trước ngày 09 tháng 7 năm 2016

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN

*Sinh viên*

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN

*Người hướng dẫn*

*Ths. Phạm Thị Nga*

*Hải Phòng, ngày ..... tháng.....năm 2016*

**Hiệu trưởng**

**GS.TS.NGƯT 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:**

- Chăm chỉ, chịu khó.
- Hoàn thành các nội dung của đề tài đúng tiến độ.
- Nghiêm túc và cầu thị trong quá trình nghiên cứu.

### **2. 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...):**

- Đề tài đã giải quyết được các yêu cầu của nhiệm vụ đề tài tốt nghiệp cả về mặt lý luận và thực tiễn.
- Các số liệu minh họa khá rõ ràng, đầy đủ và được tính toán, trích dẫn khoa học.
- Đề tài cũng đã đề xuất được các giải pháp phù hợp để nâng cao chất lượng tín dụng tại Ngân hàng NN & PT NT chi nhánh Thủy nguyên.

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

.....  
.....  
.....

*Hải Phòng, ngày 6 tháng 7 năm 2016*

**Cán bộ hướng dẫn**

*(Ký và ghi rõ họ tên)*

***Ths. Phạm Thị Nga***

## MỤC LỤC

<b>LỜI NÓI ĐẦU</b> .....	1
<b>CHƯƠNG I MỘT SỐ VẤN ĐỀ LÝ LUẬN CHUNG VỀ TÍN DỤNG HỘ CÁ THỂ CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI</b> .....	1
1.1 Tín dụng hộ cá thể của NHTM.....	3
1.1.1 Tín dụng của NHTM. ....	3
1.1.2 Tín dụng hộ cá thể của NHTM. ....	6
1.2 Chất lượng tín dụng hộ cá thể của ngân hàng thương mại. ....	9
1.2.1 Khái niệm về chất lượng tín dụng.....	9
1.2.2 Một số chỉ tiêu đánh giá chất lượng tín dụng hộ cá thể.....	10
1.2.3 Sự cần thiết nâng cao chất lượng hoạt động tín dụng đối với hộ cá thể ....	17
1.3 Các nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng hộ cá thể .....	19
1.3.1 Nhân tố từ phía ngân hàng .....	19
1.3.2 Nhân tố từ phía khách hàng. ....	20
1.3.3 Các nhân tố khách quan khác.....	22
<b>CHƯƠNG II THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY HỘ CÁ THỂ TẠI NHNo&amp;PTNT - CHI NHÁNH HUYỆN THỦY NGUYÊN</b> .....	24
2.1 Khái quát về ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn chi nhánh huyện Thủy Nguyên .....	24
2.1.1 Lịch sử hình thành và phát triển.....	24
2.1.2 Cơ cấu bộ máy tổ chức của Ngân hàng No&PTNo - chi nhánh huyện Thủy Nguyên.....	26
2.1.3 Khái quát về tình hình kinh doanh của NHNo&PTNT - chi nhánh huyện Thủy Nguyên.....	29
2.2 Thực trạng hoạt động cho vay hộ cá thể của Chi nhánh .....	42
2.2.1 Điều kiện tự nhiên, kinh tế xã hội của huyện Thủy Nguyên .....	42
2.2.2 Những vấn đề chung về cho vay hộ cá thể tại ngân hàng No&PTNT chi nhánh huyện Thủy Nguyên .....	44
2.2.3 Thực trạng hoạt động cho vay hộ cá thể của NHNo&PTNT chi nhánh huyện Thủy Nguyên trong thời gian qua .....	49
2.3 Đánh giá chung về hiệu quả cho vay hộ cá thể của NHNo&PTNT chi nhánh huyện Thủy Nguyên .....	62

2.3.1 Những kết quả đạt được.....	62
2.3.2 Những hạn chế tồn tại và nguyên nhân .....	63
<b>CHƯƠNG III MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG HỘ CÁ THỂ TẠI NHNo&amp;PTNT - CHI NHÁNH HUYỆN THỦY NGUYÊN.....</b>	<b>66</b>
3.1 Định hướng hoạt động tín dụng của Chi nhánh trong thời gian tới.....	66
3.2 Một số giải pháp nâng chất lượng tín dụng hộ cá thể tại NHNo&PTNT - chi nhánh huyện Thủy Nguyên .....	67
3.2.1 Chú trọng công tác theo dõi và giám sát việc sử dụng vốn vay trong quy trình nghiệp vụ cho vay .....	67
3.2.2 Đẩy mạnh tín dụng trung, dài hạn kết hợp với sự kiểm soát chặt chẽ nghiệp vụ cho vay. ....	71
3.2.3 Một số biện pháp khác .....	72
3.2.3 Chú trọng công tác thông tin, truyền thông thông qua chính quyền, đoàn thể các địa phương.....	74
3.3 Một số kiến nghị.....	75
3.3.1 Đối với Nhà nước .....	75
3.3.2 Đối với NHNo&PTNT Việt Nam .....	76
3.3.3 Đối với NHNo&PTNT – chi nhánh huyện Thủy Nguyên.....	77
<b>KẾT LUẬN .....</b>	<b>78</b>
<b>DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO.....</b>	<b>80</b>



## DANH MỤC SƠ ĐỒ, BẢNG, BIỂU

Sơ đồ 2.1: Bộ máy tổ chức của ngân hàng No&PTNN - chi nhánh huyện Thủy Nguyên .....	26
Sơ đồ 2.2: quy trình nghiệp vụ cho vay hộ cá thể.....	46
Bảng 2.1: Hoạt động huy động vốn của Chi nhánh phân theo thành phần theo loại hình tổ chức, cá nhân (3 năm 2013, 2014, 2015).....	30
Bảng 2.2: Huy động vốn theo kỳ hạn và phân loại tiền.....	31
Bảng 2.3: Doanh số cho vay (DSCV) theo kì hạn( 3năm 2013, 2014, 2015) ....	33
Bảng 2.3.1: Bảng chênh lệch tỷ lệ doanh số cho vay .....	34
Bảng 2.4: Doanh số thu nợ ( DSTN) theo kì hạn ( 3 năm 2013, 2014, 2015)....	34
Bảng 2.5: Cơ cấu dư nợ theo kỳ hạn ( năm 2013, 2014 và 2015) .....	35
Bảng 2.5.1 Bảng chênh lệch tỷ lệ dư nợ theo kì hạn .....	35
Bảng 2.6 Dư nợ theo thành phần kinh tế ( 3 năm 2013,2014 và 2015).....	37
Bảng 2.7: Dư nợ theo nhóm( 3 năm 2013, 2014 và 2015) .....	37
Bảng 2.8:Tình hình phát hành thẻ của Chi nhánh qua 3 năm 2013, 2014 và 2015 .....	38
Bảng 2.9: Doanh thu, chi phí và lợi nhuận của chi nhánh giai đoạn 2013- 2015	39
Bảng 2.10:Quy mô và tốc độ tăng trưởng cho vay hộ cá thể của Chi nhánh 3 năm 2013, 2014 và 2015 .....	50
Bảng 2.11 : Dư nợ hộ cá thể phân theo thời gian trong các năm 2013-2015 .....	51
Bảng 2.12: Dư nợ sản xuất cho vay hộ cá thể phân theo ngành (năm 2013-2015) .....	53
Bảng 2.13: Quy mô và tốc độ tăng doanh số cho vay hộ cá thể của Chi nhánh( 3 năm 2013, 2014 và 2015).....	56
Bảng 2.14: Doanh số cho vay hộ cá thể(DSCV HCT) phân theo thời gian qua 3 năm 2013, 2014 và 2015. ....	56
Bảng 2.14.1 Bảng chênh lệch tỷ lệ doanh số cho vay hộ cá thể. ....	57
Bảng 2.15: Quy mô và tốc độ tăng trưởng của doanh số thu nợ( 3 năm 2013, 2014 và 2015).....	58
Bảng 2.16: Doanh số thu nợ hộ cá thể(DCTN HCT) phân theo thời gian (3 năm 2013, 2014 và 2015.).....	59

Bảng 2.17: Tình hình nợ xấu cho vay hộ cá thể của Chi nhánh trong 3 năm 2013, 2014 và 2015 .....	60
Bảng 2.17.1: Bảng tỷ lệ chênh lệch doanh số thu nợ HCT .....	59
Biểu đồ 2.1: Quy mô và tốc độ tăng trưởng cho vay hộ cá thể của Chi nhánh 3 năm 2013, 2014 và 2015 .....	50
Biểu đồ 2.2: Dư nợ hộ cá thể phân theo thời gian trong năm 2013-2015.....	52
Biểu đồ 2.3: Dư nợ sản xuất cho vay phân theo ngành.....	54
Biểu đồ 2.4 : Doanh số cho vay hộ cá thể phân theo thời gian qua 3 năm 2013, 2014 và 2015. ....	57

## **DANH MỤC VIẾT TẮT**

1. Ngân hàng nhà nước – NHNN
2. Ngân hàng Nông Nghiệp và Phát Triển Nông Thôn – NHNo & PTNT
3. Cán bộ tín dụng – CBTD
4. Cán bộ công nhân viên – CBCNV
5. Ngân hàng thương mại - NHTM
6. Hộ cá thể - HCT
7. NH - Ngân hàng
8. KH – Khách hàng

**LỜI NÓI ĐẦU**

Phát triển kinh tế luôn là mục tiêu quan trọng hàng đầu của mỗi quốc gia trên thế giới, đặc biệt là những quốc gia đang phát triển như Việt Nam. Là một nước đang phát triển với hơn 70% dân số sống ở nông thôn nên vai trò của nông nghiệp trong quá trình phát triển đất nước là rất quan trọng. Trong quá trình Công nghiệp hóa - Hiện đại hóa đất nước của nước ta với đường lối đổi mới, nông nghiệp được xác định là "mặt trận hàng đầu", với việc tiếp tục đổi mới quản lý kinh tế nhằm giải phóng lực lượng sản xuất ở nông thôn, chuyển nền nông nghiệp từ tự túc tự cấp sang sản xuất hàng hoá theo cơ chế thị trường có sự điều tiết của Nhà nước, phát triển nền kinh tế nhiều thành phần. Phát triển và xây dựng nông thôn mới là nhiệm vụ hàng đầu, nó có tầm quan trọng trong việc nâng cao và ổn định đời sống của hộ sản xuất nông nghiệp, không ngừng tăng cường và phát triển đời sống mới ở nông thôn. Cần phải chú ý đến nền sản xuất nông nghiệp hiện nay bằng cách trong sản xuất nông nghiệp phải thay đổi cơ cấu và tính chất trong quan hệ sản xuất nông nghiệp, lấy sản xuất hộ nông dân là mặt trận hàng đầu, thông qua việc đẩy mạnh sản xuất nông nghiệp, đẩy mạnh việc phát triển trong chăn nuôi gia súc, gắn liền với việc sản xuất hàng hoá tiêu dùng phải đẩy mạnh sản xuất hàng hoá xuất khẩu, mở rộng kinh tế đối ngoại phát triển kinh tế dịch vụ, đẩy mạnh việc mở rộng và phát triển ngành nghề truyền thống. Muốn xây dựng và phát triển được thì phải cần có nguồn vốn, chính vì vậy từ những ngày đầu trong quá trình xây dựng và phát triển đất nước, Đảng đã ban hành quy định về chính sách cho hộ cá thể vay vốn để phát triển nông lâm ngư nghiệp và kinh tế nông thôn. Kèm theo nghị định này có những quy định cụ thể về chính sách cho hộ cá thể vay vốn. Mục đích khai thác hết tiềm năng thế mạnh của từng vùng, sức lao động, năng lực trình độ tổ chức sản xuất tạo ra nhiều sản phẩm cho xã hội, nâng cao đời sống của các hộ cá thể hết đói nghèo. Tạo điều kiện cho các hộ cá thể có điều kiện vươn lên làm giàu chính đáng. Nhận thức được tình hình trên, Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn dưới sự chỉ đạo của Ngân hàng Nhà nước đã tổ chức triển khai tới toàn ngành, việc đầu tư vốn cho các hộ cá thể có nhu cầu vay vốn để sản xuất - kinh doanh

không phân biệt các thành phần kinh tế. Đã tìm ra giải pháp thực hiện nhiệm vụ cụ thể của mình mở rộng mạng lưới trên khắp mọi miền đất nước phục vụ cho sự nghiệp phát triển kinh tế nông thôn, nông nghiệp, lâm nghiệp, ngư nghiệp. Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam chấp nhận khó khăn vì lợi ích kinh tế của đất nước và của ngành đã vượt qua những bước thăng trầm đứng vững lên trong cơ chế thị trường chuyển hướng đầu tư tín dụng về với nông nghiệp, nông dân và nông thôn. Cùng với Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam, các chi nhánh ở từng địa phương cũng đang làm tốt nhiệm vụ đó, một trong số đó là Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên. Với sự quyết tâm của toàn thể cán bộ Ngân hàng, Chi nhánh Thủy Nguyên đã làm rất tốt việc đầu tư giúp các hộ cá thể có vốn để sản xuất kinh doanh, thúc đẩy kinh tế của huyện Thủy Nguyên phát triển, góp phần không nhỏ trong sự nghiệp Công nghiệp hóa- hiện đại hóa đất nước. Chính vì vậy em mạnh dạn chọn đề tài “Một số giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng hộ cá thể tại NHNo&PTNT - chi nhánh huyện Thủy Nguyên”

Đề tài được chia làm 3 chương:

**CHƯƠNG I : MỘT SỐ VẤN ĐỀ LÝ LUẬN CHUNG VỀ TÍN DỤNG HỘ CÁ THỂ CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI**

**CHƯƠNG II : THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY HỘ CÁ THỂ TẠI NHNo&PTNT - CHI NHÁNH HUYỆN THỦY NGUYÊN**

**CHƯƠNG III : MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG HỘ CÁ THỂ TẠI NHNo&PTNT - CHI NHÁNH HUYỆN THỦY NGUYÊN**

**CHƯƠNG I**

**MỘT SỐ VẤN ĐỀ LÝ LUẬN CHUNG VỀ TÍN DỤNG HỘ CÁ THỂ CỦA  
NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI**

**1.1. Tín dụng hộ cá thể của NHTM.**

**1.1.1. Tín dụng của NHTM.**

*1.1.1.1. Khái niệm tín dụng của NHTM*

Tín dụng ngân hàng là một phạm trù kinh tế hàng hoá. Bản chất của tín dụng là quan hệ vay mượn có hoàn trả và lãi sau một thời gian nhất định, là quan hệ chuyển nhượng tạm thời quyền sử dụng vốn, là quan hệ bình đẳng và hai bên cùng có lợi. Trong nền kinh tế hàng hoá có nhiều loại hình tín dụng như : tín dụng thương mại, tín dụng ngân hàng, tín dụng nhà nước, tín dụng tiêu dùng.

Tín dụng ngân hàng cũng mang bản chất chung của quan hệ tín dụng nói chung. Đó là quan hệ tin cậy lẫn nhau trong vay và cho vay giữa các ngân hàng, tổ chức tín dụng với các doanh nghiệp và các cá nhân khác, được thực hiện dưới hình thức tiền tệ và theo nguyên tắc hoàn trả và có lãi.

“ Tín dụng ngân hàng là quan hệ tín dụng bằng tiền tệ mà một bên là ngân hàng – một tổ chức chuyên kinh doanh trên lĩnh vực tiền tệ với một bên là tất cả các tổ chức, cá nhân trong xã hội, trong đó ngân hàng giữ vai trò vừa là người đi vay, vừa là người cho vay”. Với tư cách là người đi vay : ngân hàng huy động mọi nguồn vốn tạm thời nhàn rỗi trong xã hội bằng hình thức nhận tiền gửi của các doanh nghiệp, các tổ chức cá nhân hoặc phát hành chứng chỉ tiền gửi, trái phiếu để huy động vốn trong xã hội Với tư cách là người cho vay: Ngân hàng đáp ứng nhu cầu cho các doanh nghiệp, tổ chức, cá nhân khi có nhu cầu thiếu vốn cần được bổ sung trong hoạt động sản xuất kinh doanh và tiêu dùng. Với vai trò này, ngân hàng đã thực hiện chức năng phân phối lại vốn, tiền tệ để đáp ứng nhu cầu tái sản xuất xã hội. Đây là hình thức tín dụng chủ yếu trong nền kinh tế thị trường, nó luôn đáp ứng nhu cầu về vốn cho nền kinh tế một cách linh hoạt đầy đủ và kịp thời.

Sản xuất hàng hóa ngày càng phát triển và hiện nay ngày càng có nhiều hình thức tín dụng mới ra đời đáp ứng nhu cầu gửi tiền và đi vay của các đối tượng khác nhau. Tín dụng trở thành một hoạt động chủ yếu của ngân hàng thương mại. Để quản lý tốt chất lượng các các khoản tín dụng người ta phân loại tín dụng theo nhiều hình thức khác nhau.

*\* )Đặc điểm của tín dụng ngân hàng thương mại*

Tín dụng ngân hàng là quan hệ chuyển nhượng vốn giữa ngân hàng với các chủ thể kinh tế khác trong xã hội, trong đó ngân hàng giữ vai trò vừa là người đi vay vừa là người cho vay.

Đây là quan hệ tín dụng gián tiếp mà người tiết kiệm, thông qua vai trò trung gian của ngân hàng, thực hiện đầu tư vốn vào các chủ thể có nhu cầu về vốn.

Nguồn vốn của tín dụng ngân hàng là nguồn vốn huy động của xã hội với khối lượng và thời hạn khác nhau, do đó nó có thể thoả mãn các nhu cầu vốn đa dạng về thời hạn cũng như khối lượng và mục đích sử dụng.

Sự tin tưởng đóng một vai trò quan trọng đến sự tồn tại và phát triển của quan hệ tín dụng ngân hàng.

*1.1.1.2. Phân loại các hình thức tín dụng*

Tín dụng cho vay tồn tại dưới rất nhiều hình thức, nhiều tên gọi. Tuy nhiên, căn cứ vào một số các tiêu thức khác nhau để phân chia tín dụng ngân hàng. Dưới đây là một số cách phân chia mà Ngân hàng thương mại thường sử dụng khi phân tích và đánh giá.

*a). Phân loại theo thời hạn tín dụng.*

Theo cách này tín dụng ngân hàng thương mại được phân làm 3 loại:

- Tín dụng ngắn hạn: là khoản tín dụng dưới 1 năm và được sử dụng để bổ sung sự thiếu hụt tạm thời vốn lưu động của doanh nghiệp, nó có thể được vay cho những sinh hoạt cá nhân.
- Tín dụng trung hạn: là khoản tín dụng có thời hạn từ 1-3 năm. loại tín dụng này thường dùng để cung cấp, mua sắm tài sản cố định, cải tiến và biến đổi kỹ thuật, mở rộng và xây dựng công trình nhỏ có thời hạn thu hồi vốn nhanh.

- Tín dụng dài hạn: là khoản tín dụng có thời gian từ 3 năm trở lên. Loại tín dụng này dùng để cung cấp vốn cho xây dựng cơ bản như: Đầu tư xây dựng các xí nghiệp mới, các công trình thuộc cơ sở hạ tầng, cải tiến và mở rộng sản xuất có quy mô lớn Tín dụng trung và dài hạn được đầu tư để hình thành vốn cố định và một phần bổ sung cho vốn lưu động.

*b). Phân loại theo đối tượng tín dụng*

Theo tiêu thức này thì tín dụng được chia làm 2 loại

- Tín dụng lưu động: loại nào được cấp phát để hình thành vốn lưu động của các tổ chức kinh tế như cho vay để dự trữ hàng hoá đối với xí nghiệp, thương nghiệp, bù đắp vốn lưu động thiếu hụt tạm thời.

\* Loại này được chia làm 2 loại:

+ Cho vay dự trữ hàng hoá, cho vay chi phí sản xuất.

+ Cho vay để thanh toán các khoản nợ dưới hình thức chiết khấu kỳ phiếu, với thời hạn cho vay là ngắn hạn.

- Tín dụng vốn cố định: là loại tín dụng được cấp phát để hình thành tài sản cố định. Loại này thường được đầu tư để mua sắm tài sản cố định, cải tiến và đổi mới kỹ thuật, mở rộng sản xuất, xây dựng các công trình mới. Thời hạn cho vay đối với loại này là trung và dài hạn.

*c) Phân loại theo mục đích:*

Theo tiêu thức này thì tín dụng ngân hàng được phân chia rất đa dạng và phong phú:

- Cho vay bất động sản: là loại cho vay liên quan đến việc mua sắm và xây dựng bất động sản, nhà ở, đất đai, bất động sản trong lĩnh vực công nghiệp thương mại và dịch vụ.

- Cho vay công nghiệp và thương mại: là cho vay ngắn hạn để bổ xung vốn lưu động cho các doanh nghiệp trong lĩnh vực này.

- Cho vay Nông nghiệp: là loại cho vay để trang trải các chi phí sản xuất như phân bón, thuốc trừ sâu, giống cây trồng, con giống, lao động, ..

- Cho vay cá nhân: là loại cho vay để đáp ứng các nhu cầu tiêu dùng như mua sắm các vật dụng đắt tiền. Ngày nay Ngân hàng còn cho vay để trang trải các



khoản chi phí thông thường của đời sống thông dụng dưới tên gọi là tín dụng tiêu dùng và phát hành thẻ tín dụng là một ví dụ

- Thuê mua và các loại tín dụng khác.

*d) Phân loại theo thành phần kinh tế.*

- Tín dụng đối với doanh nghiệp.

- Tín dụng đối với hộ cá thể.

### **1.1.2. Tín dụng hộ cá thể của NHTM.**

#### ***1.1.2.1. Khái niệm tín dụng hộ cá thể***

Tín dụng hộ cá thể hay còn gọi là tín dụng cá nhân là một hình thức tín dụng trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Là sự chuyển nhượng tạm thời một lượng giá trị dưới hình thức hiện vật hay tiền tệ từ Ngân hàng đến khách hàng là các cá nhân trong thời gian nhất định với một khoảng chi phí nhất định. Tín dụng cá nhân là một hình thức của tín dụng ngân hàng, có bản chất, vai trò và phân loại như tín dụng ngân hàng.

#### ***\*)Đặc điểm chung của tín dụng hộ cá thể***

- *Đặc điểm về khách hàng:* Khách hàng cá nhân bao gồm cá nhân, hộ gia đình, chủ trang trại, tổ hợp tác, được các NHTM áp dụng phương thức cho vay theo quy trình và thủ tục của cho vay khách hàng cá nhân

- *Đặc điểm về khoản vay:* các khoản cho vay đối với khách hàng cá nhân thường là các khoản có giá trị nhỏ, có tính không thường xuyên và không ổn định, nhưng số lượng các khoản vay là rất lớn

- *Đặc điểm về chất lượng các khoản vay:* chất lượng của các khoản cho vay này thường là tốt nên không có những biến cố khách quan khó lường trước như thiên tai, hạn hán, dịch bệnh, hỏa hoạn... và một phần từ phía khách hàng.

- *Đặc trưng về thời hạn các khoản vay:* thường là ngắn hạn, một ít là trung hạn và rất ít là dài hạn

#### ***1.1.2.2. Vai trò của tín dụng đối với hộ cá thể***

Trong nền kinh tế hàng hoá các doanh nghiệp không thể tiến hành sản xuất kinh doanh nếu không có vốn.Đặc biệt là trong điều kiện nước ta hiện nay, thiếu vốn là hiện tượng thường xuyên xảy ra đối với các đơn vị kinh tế, không chỉ riêng

đối với những hộ kinh doanh cá thể. Vì vậy vốn tín dụng ngân hàng đóng vai trò hết sức quan trọng, nó trở thành "bà đỡ" trong quá trình phát triển của nền kinh tế hàng hoá.

Nhờ có vốn tín dụng, các đơn vị kinh tế không những đảm bảo quá trình sản xuất kinh doanh bình thường mà còn mở rộng sản xuất, cải tiến kỹ thuật, áp dụng kỹ thuật mới đảm bảo thắng lợi trong cạnh tranh. Riêng đối với hộ cá thể, tín dụng ngân hàng có vai trò quan trọng trong việc phát triển kinh tế hộ cá thể.

*Tín dụng ngân hàng đáp ứng nhu cầu vốn cho các hộ cá thể để duy trì quá trình sản xuất liên tục, góp phần đầu tư phát triển kinh tế.*

Sử dụng nguồn lực một cách có hiệu quả có ý nghĩa quan trọng đối với sự tăng trưởng kinh tế. Nếu như vốn tham gia vào quá trình đầu tư không đem lại hiệu quả sẽ không có sự tăng trưởng thậm chí còn gây sức ép tới lạm phát, tạo ra kết cục trái ngược. Thực tế cho thấy, quá trình sản xuất luôn trải qua những giai đoạn khác nhau, vì vậy các doanh nghiệp nói chung và hộ cá thể nói riêng có lúc thừa vốn có lúc thiếu vốn. Việc vay bổ sung vốn lưu động sẽ giúp cho quá trình sản xuất được liên tục. Mặt khác, vốn đầu tư từ bên ngoài vào còn giúp cho các thành phần kinh tế tham gia vào quá trình đổi mới công nghệ nhất là trong thời kỳ công nghiệp hoá - hiện đại hoá đất nước như nước ta hiện nay.

Với đặc trưng sản xuất kinh doanh của hộ cá thể với sự chuyên môn hoá sản xuất trong xã hội ngày càng cao, đã dẫn đến tình trạng các hộ cá thể chưa thu hoạch sản xuất, chưa có hàng hoá để bán thì chưa có thu nhập, nhưng trong khi đó họ vẫn cần tiền để trang trải cho các khoản chi phí sản xuất, mua sắm đổi mới trang thiết bị và rất nhiều khoản chi phí khác. Trong những lúc này các hộ cá thể cần có sự hỗ trợ giúp đỡ của tín dụng ngân hàng để có đủ vốn duy trì sản xuất được liên tục. Nhờ có sự hỗ trợ về vốn, các hộ cá thể có thể sử dụng hiệu quả các nguồn lực sẵn có khác như lao động, tài nguyên để tạo ra sản phẩm cho xã hội, thúc đẩy việc sắp xếp tổ chức lại sản xuất, hình thành cơ cấu kinh tế hợp lý từ đó nâng cao đời sống vật chất cũng như tinh thần cho mọi người.

Như vậy có thể khẳng định rằng tín dụng ngân hàng có vai trò rất quan trọng đối với việc đáp ứng nhu cầu vốn cho hộ cá thể ở nước ta trong giai đoạn hiện

nay.Nhu cầu vay vốn để phát triển sản xuất là cần thiết và rất lớn, khu vực nông thôn trở thành một thị trường to lớn của tín dụng ngân hàng.cũng vì thế mà thị phần của các hộ cá thể trong dư nợ của ngân hàng nông nghiệp càng tăng.

*Tín dụng ngân hàng góp phần thúc đẩy quá trình tập trung vốn và tập trung sản xuất.*

Trong cơ chế thị trường, vai trò tập trung vốn tập trung sản xuất của tín dụng ngân hàng đã được thực hiện ở mức độ cao hơn hẳn với cơ chế bao cấp cũ. Hiệu quả hoạt động kinh doanh là vấn đề sống còn đối với các ngân hàng phải đảm bảo được độ an toàn và có lợi nhuận, tránh rủi ro trong cho vay.

Bằng cách tập trung vốn vào các doanh nghiệp, các hộ cá thể kinh doanh có hiệu quả, có nghĩa là vốn đã được bổ sung vào đúng chỗ còn thiếu, giúp cho các hộ cá thể càng có điều kiện để mở rộng sản xuất có hiệu quả hơn, đóng góp cho xã hội nhiều sản phẩm với chất lượng cao thúc đẩy quá trình tăng trưởng kinh tế và đồng thời ngân hàng cũng đảm bảo tránh được rủi ro tín dụng.

Thực hiện tốt chức năng là cầu nối giữa tiết kiệm và đầu tư, ngân hàng phải quan tâm đến nguồn vốn đã huy động được để cho hộ cá thể vay.Vì vậy ngân hàng sẽ thúc đẩy các hộ sử dụng vốn tín dụng có hiệu quả, tăng nhanh vòng quay vốn, tiết kiệm vốn cho sản xuất và lưu thông.trên cơ sở đó hộ cá thể phải tập trung vốn như thế nào để sản xuất, góp phần tích cực vào quá trình vận động liên tục của nguồn vốn.

*Tín dụng ngân hàng tạo điều kiện phát huy các ngành nghề truyền thống, ngành nghề mới giải quyết việc làm cho người lao động.*

Việt Nam là một nước nông nghiệp, có nhiều làng nghề truyền thống, nhưng chưa được quan tâm đến các ngành nghề truyền thống có khả năng đạt hiệu quả kinh tế đặc biệt trong quá trình thực hiện công nghiệp hoá - hiện đại hoá nông nghiệp, nông thôn.Phát huy được làng nghề truyền thống cũng chính là phát huy được nội lực của kinh tế hộ. Và tín dụng ngân hàng sẽ là công cụ tài trợ cho các ngành nghề mới thu hút được số lao động nhàn rỗi giải quyết việc làm cho người lao động. Từ đó góp phần làm phát triển toàn diện nông, lâm, ngư nghiệp gắn với công nghiệp chế biến nông - lâm - thủy sản, công nghiệp sản xuất hàng tiêu

dùng và hàng xuất khẩu, mở rộng thương nghiệp, du lịch, dịch vụ ở các thành thị và nông thôn, đẩy mạnh các hoạt động kinh tế đối ngoại.

Do đó tín dụng ngân hàng là đòn bẩy kinh tế kích thích các ngành nghề này phát triển một cách nhịp nhàng và đồng bộ. Như vậy, bằng động tác gián tiếp ngân hàng đã kích thích các hộ cá thể nâng cao hiệu quả sử dụng vốn, phải hoạch định kinh doanh để tính toán có hiệu quả, giảm chi phí sản xuất hàng hoá, góp phần vào phát triển kinh tế hộ nói riêng và nền kinh tế cả nước nói chung.

*\* )Vai trò của tín dụng ngân hàng về mặt chính trị - xã hội:*

Tín dụng ngân hàng không những có vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy phát triển kinh tế mà còn có vai trò to lớn về mặt xã hội.

Thông qua việc cho vay mở rộng sản xuất đối với các hộ cá thể đã góp phần giải quyết công ăn việc làm cho người lao động. Đó là một trong những vấn đề cấp bách hiện nay ở nước ta. Có việc làm, người lao động có thu nhập sẽ hạn chế được tiêu cực xã hội. Tín dụng ngân hàng thúc đẩy các ngành nghề phát triển, giải quyết việc làm cho lao động thừa ở nông thôn, hạn chế những luồng di dân vào thành phố. Thực hiện được vấn đề này là do các ngành nghề phát triển sẽ làm tăng thu nhập cho nông dân, đời sống văn hoá, kinh tế xã hội tăng lên, khoảng cách giữa nông thôn và thành thị càng xích lại gần nhau, hạn chế bớt sự phân hoá bất hợp lý trong xã hội, giữa vững an ninh chính trị.

Ngoài ra, tín dụng ngân hàng thực hiện tốt các chính sách đổi mới của Đảng và Nhà nước, điển hình là chính sách xoá đói giảm nghèo. Tín dụng ngân hàng thúc đẩy các hộ cá thể phát triển nhanh, làm thay đổi bộ mặt nông thôn, các hộ nghèo trở nên khá hơn, hộ khá trở nên hộ giàu. Chính vì lẽ đó các tệ nạn xã hội dần dần được xoá bỏ như: rượu chè, cờ bạc, mê tín dị đoan, nâng cao trình độ dân trí, trình độ chuyên môn của lực lượng kinh doanh. Qua đây, chúng ta thấy được vai trò của tín dụng ngân hàng trong việc củng cố lòng tin của nông dân nói chung và hộ cá thể nói riêng vào sự lãnh đạo của Đảng và Nhà nước.

## **1.2. Chất lượng tín dụng hộ cá thể của ngân hàng thương mại.**

### **1.2.1. Khái niệm về chất lượng tín dụng.**

Chất lượng tín dụng là một chỉ tiêu tổng hợp, nó phản ánh mức độ hoạt động hiệu quả của ngân hàng, sức mạnh của ngân hàng trong quá trình cạnh tranh để tồn tại và phát triển.

Tín dụng là một trong những hoạt động đem lại nguồn lợi nhuận lớn cho ngân hàng. Chính vì vậy các ngân hàng luôn chú trọng đến chất lượng tín dụng.

Chất lượng tín dụng có thể được hiểu là ngân hàng đáp ứng được kịp thời, đầy đủ vốn cho khách hàng, được khách hàng sử dụng đúng mục đích và tạo ra số tiền lớn hơn số tiền bỏ ra ban đầu, đảm bảo khách hàng trả nợ vay cả gốc và lãi đúng thời hạn theo thỏa thuận, đảm bảo thu nhập cho cả ngân hàng và khách hàng.

Chất lượng tín dụng thể hiện ở phạm vi, mức độ, giới hạn tín dụng phải phù hợp với khả năng của ngân hàng và phải đảm bảo được sự cạnh tranh trên thị trường, đảm bảo nguyên tắc hoàn trả nợ gốc đúng hạn và có lãi. Chất lượng tín dụng phải thể hiện ở chỉ tiêu lợi nhuận hợp lý và gia tăng, dư nợ ngày một tăng trưởng, tỷ lệ nợ quá hạn đảm bảo hợp lý, đảm bảo cơ cấu nguồn vốn giữa ngắn, trung, dài hạn trong nền kinh tế.

Chất lượng tín dụng vừa cụ thể, vừa trừu tượng và có quan hệ đến nhiều nhân tố chủ quan và khách quan khác nhau. Có thể nói chất lượng tín dụng là một chỉ tiêu tổng hợp, thể hiện năng lực của ngân hàng trong quá trình cạnh tranh trong nền kinh tế thị trường khắc nghiệt.

### **1.2.2. Một số chỉ tiêu đánh giá chất lượng tín dụng hộ cá thể.**

#### *1.2.2.1. Các chỉ tiêu định lượng*

*\*)Đánh giá hoạt động tín dụng xét ở góc độ của ngân hàng.*

Các khoản tín dụng của ngân hàng có chất lượng tốt khi hiệu quả sử dụng vốn cao, an toàn và mang lại hiệu quả kinh tế cho chủ thể sử dụng đồng thời mang lại một mức lợi nhuận cho ngân hàng. Vì vậy để đánh giá chất lượng tín dụng ngoài các chỉ tiêu định tính phải dựa vào các chỉ tiêu định lượng cụ thể như sau:

#### *Doanh số cho vay*

Là chỉ tiêu phản ánh tổng số tiền mà Ngân hàng đã giải ngân cho vay trong một thời gian nào đó, thường được xác định theo tháng, quý hay năm. Doanh số cho

vay phản ánh kết quả về việc phát triển, mở rộng hoạt động cho vay và tốc độ tăng trưởng tín dụng của ngân hàng. Nếu như các nhân tố khác cố định thì doanh số cho vay càng cao phản ánh việc mở rộng hoạt động cho vay của ngân hàng càng tốt, ngược lại doanh số cho vay của ngân hàng mà giảm trong khi cố định các yếu tố khác thì chứng tỏ hoạt động của ngân hàng là không tốt

#### Doanh số thu nợ

Là tổng số tiền mà ngân hàng thu về từ các khoản cho vay, kể cả những khoản vay của năm nay và những năm trước đó

#### Dư nợ cho vay

Là khoản tiền mà ngân hàng đã giải ngân nhưng chưa thu hồi về tại một thời điểm xác định. Dư nợ được xác định như sau:

$$\underline{Dư\ nợ\ cuối\ kì = Dư\ nợ\ đầu\ kì + doanh\ số\ cho\ vay\ trong\ kì - doanh\ số\ thu\ nợ\ trong\ kì}$$

Tổng dư nợ cho vay cao và tăng trưởng nhìn chung phản ánh một phần hiệu quả hoạt động tín dụng tốt và ngược lại tổng dư nợ tín dụng thấp, ngân hàng không có khả năng mở rộng hoạt động cho vay hay mở rộng thị phần, khả năng tiếp thị của ngân hàng kém. Tuy nhiên tổng dư nợ cao chưa hẳn đã phản ánh hiệu quả tín dụng của ngân hàng cao vì đôi khi nó là biểu hiện cho sự tăng trưởng nóng của hoạt động tín dụng, vượt quá khả năng về vốn cũng như khả năng kiểm soát rủi ro của ngân hàng, hoặc mức dư nợ cao, hoặc tốc độ tăng trưởng nhanh do mức lãi suất cho vay của ngân hàng thấp hơn so với thị trường dẫn đến tỷ suất lợi nhuận giảm.

#### Nợ xấu

Nợ xấu ngày càng cao thì đó chính là biểu hiện của rủi ro tín dụng. Theo quyết định 493/2005/QĐ-NHNN và quyết định sửa đổi bổ sung số 18/2007/QĐ - NHNN, việc phân loại nợ và nợ xấu được xác định như sau:

a) Nhóm 1 (Nợ đủ tiêu chuẩn) bao gồm:

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

- Các khoản nợ quá hạn dưới 10 ngày và tổ chức tín dụng đánh giá là có khả năng thu hồi đầy đủ gốc và lãi bị quá hạn và thu hồi đầy đủ gốc và lãi đúng thời hạn còn lại;

- Các khoản nợ được phân loại vào nhóm 1 theo quy định (Khoản 2 Điều 6 Quyết định 18/2007/QĐ-NHNN).

b) Nhóm 2 (Nợ cần chú ý) bao gồm:

- Các khoản nợ quá hạn từ 10 ngày đến 90 ngày;

- Các khoản nợ điều chỉnh kỳ hạn trả nợ lần đầu (đối với khách hàng là doanh nghiệp, tổ chức thì tổ chức tín dụng phải có hồ sơ đánh giá khách hàng về khả năng trả nợ đầy đủ nợ gốc và lãi đúng kỳ hạn được điều chỉnh lần đầu);

- Các khoản nợ được phân loại vào nhóm 2 theo quy định (Khoản 2 Điều 6 Quyết định 18/2007/QĐ-NHNN).

c) Nhóm 3 (Nợ dưới tiêu chuẩn) bao gồm:

- Các khoản nợ quá hạn từ 91 ngày đến 180 ngày;

- Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần đầu, trừ các khoản nợ điều chỉnh kỳ hạn trả nợ lần đầu phân loại vào nhóm 2;

- Các khoản nợ được miễn hoặc giảm lãi do khách hàng không đủ khả năng trả lãi đầy đủ theo hợp đồng tín dụng;

- Các khoản nợ được phân loại vào nhóm 3 theo quy định (Khoản 3 Điều 6 Quyết định 18/2007/QĐ-NHNN).

d) Nhóm 4 (Nợ nghi ngờ) bao gồm:

- Các khoản nợ quá hạn từ 181 ngày đến 360 ngày;

- Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần đầu quá hạn dưới 90 ngày theo thời hạn trả nợ được cơ cấu lại lần đầu;

- Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần thứ hai;

e) Nhóm 5 (Nợ có khả năng mất vốn) bao gồm:

- Các khoản nợ quá hạn trên 360 ngày;

- Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần đầu quá hạn từ 90 ngày trở lên theo thời hạn trả nợ được cơ cấu lại lần đầu;

- Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần thứ hai quá hạn theo thời hạn trả nợ được cơ cấu lại lần thứ hai;
- Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần thứ ba trở lên, kể cả chưa bị quá hạn hoặc đã quá hạn;
- Các khoản nợ khoanh, nợ chờ xử lý; Nợ xấu là những khoản nợ không hiệu quả, nó bao gồm tất cả các khoản nợ từ nhóm 3 đến nhóm 5.

#### Vòng quay vốn tín dụng (vòng)

Chỉ tiêu này phản ánh tốc độ luân chuyển vốn tín dụng, thời gian thu hồi nợ nhanh hay chậm trong thời kỳ nhất định. Vòng quay cao thì nguồn vốn không ổn định do thời hạn cho vay thường là ngắn hạn, tính rủi ro thấp nhưng chi phí quản lý bỏ ra cao nên lợi nhuận thấp. Ngược lại, khi vòng quay thấp, các khoản cho vay thường là trung và dài hạn tính rủi ro sẽ cao nhưng chi phí bỏ ra thấp nên lợi nhuận mang lại cũng cao hơn.

$$\text{Vòng quay vốn tín dụng} = \frac{\text{Doanh số thu nợ}}{\text{Dư nợ bình quân}}$$

$$\text{Dư nợ bình quân} = \frac{\text{Dư nợ đầu kỳ} + \text{Dư nợ cuối kỳ}}{2}$$

#### Vốn huy động trên dư nợ

Chỉ tiêu này cho biết cứ 1 đồng dư nợ có bao nhiêu đồng vốn huy động tham gia. Chỉ tiêu này còn phản ánh được vốn huy động được có đảm bảo khả năng cho vay của Ngân hàng hay không.

$$\text{Vốn huy động trên dư nợ} = \frac{\text{Vốn huy động}}{\text{Dư nợ}}$$

Chỉ tiêu > 1: thể hiện lượng vốn huy động được dồi dào, ngoài đáp ứng được nhu cầu cho vay của Ngân hàng còn có thể phục vụ cho những hoạt động khác như



Chỉ tiêu = 1: lượng vốn huy động được tại địa bàn chỉ đảm bảo được khả năng cho vay của Ngân hàng, không sử dụng cho mục đích khác.

Chỉ tiêu < 1: khả năng huy động vốn trên địa bàn kém, nguồn vốn huy động tham gia vào nghiệp vụ tín dụng thấp. Ngân hàng phải bổ sung bằng nguồn vốn khác.

#### Hệ số thu nợ (%)

Chỉ số này đánh giá công tác thu hồi nợ cho vay của một ngân hàng, đánh giá khả năng thu hồi nợ của các khoản tín dụng đã cho vay, đơn độc thu hồi nợ của ngân hàng.

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

#### Tỷ lệ nợ xấu

Nợ xấu là nợ quá hạn thuộc nhóm 3,4,5 trong phân loại nhóm nợ. Hệ số cho thấy mức độ nguy hiểm mà NHTM phải đối mặt và do đó phải có biện pháp giải quyết nếu không muốn ngân hàng gặp tổn thất.

$$\text{Tỷ lệ nợ xấu} = \frac{\text{Nợ xấu} \times 100\%}{\text{Tổng dư nợ}}$$

\* )Đánh giá chất lượng hoạt động tín dụng dưới góc độ khách hàng.

Khách hàng là người trực tiếp quản lý, sử dụng vốn tín dụng. Đối với khách hàng thì 1 khoản tín dụng tốt được biểu hiện ở 1 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 đối với ngân hàng cũng chính là tín dụng tốt đối với khách hàng. Từ nguồn vốn vay ngân hàng mà khách hàng có thể mở rộng hoạt động sản xuất, làm tăng doanh thu, tăng lợi nhuận. Vì thế, từ mục tiêu của khách hàng, tín dụng ngân hàng tạo cơ sở cho sự phát triển nền kinh tế. Khách hàng làm ăn có hiệu quả, có lãi tiếp tục đầu tư vào dự án mới, lại xuất hiện nhu cầu tín dụng mới.

Như vậy, khi đánh giá hiệu quả hoạt động tín dụng, ta không thể căn cứ vào một chỉ tiêu cụ thể mà phải xem xét một hệ thống các chỉ tiêu ở trên để phân tích cả hai mặt định lượng và định tính, cả về lợi nhuận thuần túy và lợi ích xã hội, cả trên quan điểm của khách hàng và quan điểm của ngân hàng. Có như vậy việc đánh giá hiệu quả hoạt động tín dụng mới thực sự khách quan, chính xác phản ánh đúng thực trạng để từ đó phân tích nguyên nhân, tìm ra giải pháp tháo gỡ khó khăn một cách hiệu quả.

#### *1.2.2.2. Các chỉ tiêu định tính.*

Ngoài các chỉ tiêu định lượng, hiệu quả hoạt động tín dụng của ngân hàng còn được phản ánh thông qua các chỉ tiêu định tính – những chỉ tiêu hết sức quan trọng có tính chất quyết định đối với chất lượng và độ an toàn, hiệu quả của tín dụng ngân hàng.

##### *a. Xét trên góc độ ngân hàng:*

✓ *Thủ tục và quy chế cho vay vốn:* Đây là khâu tiếp xúc đầu tiên của khách hàng với ngân hàng. Thủ tục làm việc tinh thần thái độ phục vụ khách hàng của các cán bộ tín dụng sẽ gây ấn tượng mạnh cho khách hàng. Yêu cầu về các thủ tục giấy tờ thời gian làm việc đơn giản không gây phiền hà kết hợp tinh thần thái độ phục vụ chu đáo nhiệt tình của cán bộ tín dụng sẽ tạo cho khách hàng một tâm lý thoải mái tạo niềm tin và hình ảnh tốt trong mỗi khách hàng. Phục vụ tốt nhất cho khách hàng nhưng phải đảm bảo đúng quy chế cho vay vốn tín dụng. Thực hiện tuân thủ, chuẩn xác trong công tác thẩm định về dự án, khả năng tài chính, năng lực pháp lý của khách hàng, về tài sản đảm bảo... nhằm đưa ra được quyết định hợp lý nhất vừa phục vụ khách hàng vừa phòng ngừa rủi ro.

✓ *Xét duyệt cho vay:* Khách hàng đến với ngân hàng mong muốn được vay vốn phù hợp với thời gian nhanh nhất và chi phí thấp nhất. Nâng cao chất lượng tín dụng trên cơ sở phục vụ khách hàng tốt nhất nhưng cũng phải đảm bảo an toàn tín dụng. Hiện nay quy định thời hạn xét duyệt cho vay tối đa 30 ngày kể từ ngày nhận được đơn xin vay vốn. Trong khoảng thời gian này ngân hàng phải làm rất nhiều công việc. Với những khách hàng quen thuộc thì công tác thẩm định tốn ít thời gian và chi phí hơn, thời gian xét duyệt cho vay ngắn hơn. Với

một khách hàng mới thì chi phí và thời gian cho thẩm định là cao hơn, việc tiếp xúc giữa khách hàng và ngân hàng có nhiều thủ tục phiền phức hơn. Giai đoạn này yêu cầu phải có những cán bộ tín dụng giỏi, có chuyên môn tốt để đưa ra những quyết định chính xác trong khoản vay đó thì mới đáp ứng được yêu cầu nâng cao chất lượng tín dụng của ngân hàng.

✓ *Tinh thần thái độ phục vụ, đạo đức nghề nghiệp của cán bộ tín dụng:* Khi cho vay, nếu cán bộ tín dụng có tinh thần thái độ, đạo đức nghề nghiệp tốt thì trong quá trình tiếp cận phục vụ khách hàng sẽ tạo cho khách hàng niềm tin và tạo một hình ảnh tốt trong mỗi khách hàng. Năng lực trình độ chuyên môn, kinh nghiệm của cán bộ tín dụng có ảnh hưởng rất lớn đến chất lượng các món vay. Với năng lực trình độ chuyên môn và kinh nghiệm cao thì khi thẩm định cho vay sẽ đưa ra được những quyết định đúng đắn, có hiệu quả, rủi ro thấp.

✓ *Cơ sở vật chất, công nghệ hiện đại của ngân hàng cũng ảnh hưởng tích cực đến chất lượng tín dụng.* Một cơ sở tốt có ảnh hưởng tốt tới tâm lý khách hàng, phục vụ cho các hoạt động nghiệp vụ của ngân hàng một cách chính xác và nhanh nhất, một cơ sở vật chất tốt sẽ tạo được hứng khởi cho chính cán bộ tín dụng thực hiện tốt công việc của mình.

Việc ứng dụng các công nghệ hiện đại giúp cho ngân hàng có thể tiếp cận được những thông tin phục vụ cho công tác thẩm định tốt nhất trên các mặt thông tin về khách hàng, thông tin về dự án (tính hiệu quả của dự án, xu hướng phát triển đối với sản phẩm của dự án, giá cả, cạnh tranh...), thông tin về thị trường một cách nhanh chóng và chuẩn xác nhất, thông tin quản lý đối với các khách hàng lớn vay vốn của nhiều tổ chức tín dụng. Độ tin cậy của các thông tin này là yếu tố trước tiên để cán bộ tín dụng ra quyết định cho vay và ảnh hưởng rất lớn đến độ an toàn của món vay.

b. Xét trên góc độ khách hàng:

- Quy trình, thủ tục: khi đến ngân hàng, khách hàng phải tuân thủ những quy trình thủ tục theo quy định của ngân hàng.
- Khả năng đáp ứng nhu cầu vốn của ngân hàng đối với khách hàng: điều này cũng ảnh hưởng không ít đến cái nhìn về quy mô, uy tín và tiềm lực tài chính và

từ đó ảnh hưởng đến sự lựa chọn ngân hàng của khách hàng.

- Chi phí cấp tín dụng: bao gồm lãi vay và các loại phí khác mà khách hàng phải chịu, đây là yếu tố mà khách hàng chú ý nhất về một ngân hàng. Nó biểu hiện khả năng cạnh tranh, là sự ưu đãi lớn với khách hàng khi tham gia giao dịch. Và chi phí này cũng có ảnh hưởng lớn đến lợi nhuận của khách hàng.

- Tài sản đảm bảo: điều kiện về tài sản đảm bảo là cần thiết, nhưng quá khắt khe cũng không thể nói là hoạt động tín dụng có chất lượng được. Vì trong trường hợp này quan hệ tín dụng khó xảy ra vì khách hàng khó có khả năng đáp ứng.

- Các hỗ trợ khác: trong điều kiện ngày nay, bên cạnh vốn thì các hỗ trợ khác cũng đóng vai trò rất quan trọng như các dịch vụ thanh toán, mở tài khoản, thẻ tín dụng, tư vấn tài chính cho khách hàng và đặc biệt là trong lĩnh vực nông nghiệp, tư vấn kỹ thuật là điều rất khuyến khích khách hàng.

- Dự án sử dụng vốn của ngân hàng có đủ cơ sở pháp lý, kinh nghiệm, kỹ thuật để có thể thực hiện được.

- Vốn vay được sử dụng đúng mục đích và có hiệu quả, đảm bảo khả năng trả ngân hàng nợ gốc và lãi, trang trải các chi phí khác và vẫn mang lại cho doanh nghiệp một khoản thu nhập.

### **1.2.3. Sự cần thiết nâng cao chất lượng hoạt động tín dụng đối với hộ cá thể**

*\*) Đối với ngân hàng*

Thứ nhất: Nâng cao chất lượng tín dụng góp phần mở rộng quy mô tín dụng và tăng thị phần cho ngân hàng

Thứ hai: Nâng cao chất lượng tín dụng có thể đồng thời hạn chế được những rủi ro và tăng thêm thu nhập cho ngân hàng.

Thứ ba: chất lượng tín dụng được nâng cao sẽ giúp ngân hàng thực hiện và suy trì được tình hình tài chính lành mạnh.

Thứ tư: chất lượng tín dụng được chú trọng là cơ sở để ngân hàng tạo cho mình những khách hàng trung thành

*\*) Đối với khách hàng ( hộ cá thể)*

Hộ cá thể được xác định là một đơn vị kinh tế tự chủ, được Nhà nước giao đất quản lý và sử dụng vào sản xuất kinh doanh và được phép kinh doanh trên một

số lĩnh vực do Nhà nước quy định. Như chúng ta đã biết, dân số nước ta có khoảng 85 triệu dân ( theo ước tính của Cục thống kê) trong đó gồm 70% và hơn 60% lao động sống ở nông thôn và hoạt động chủ yếu trong lĩnh vực nông nghiệp. Vì vậy, Đảng và Nhà nước ta đặc biệt quan tâm đến chính sách phát triển kinh tế nông nghiệp nhằm hiện đại hoá nông thôn. Trong thực tế các hộ cá thể với kinh tế tự chủ được giao đất quản lý và sử dụng, được phép kinh doanh và tự chủ trong sản xuất kinh doanh, đa dạng các mặt hàng kinh doanh ( trừ những mặt hàng Nhà nước nghiêm cấm). Với sức lao động sẵn có trong mỗi gia đình các hộ cá thể họ được phép kinh doanh, được chuyển đổi cây trồng, vật nuôi trên diện tích họ được giao. Để thực hiện được những mục đích trên họ phải cần vốn để đầu tư vào sản xuất kinh doanh, chuyển đổi cây trồng vật nuôi, trồng những cây có giá trị cao, những con có giá trị lớn để tăng thêm thu nhập, tạo công ăn việc làm cho chính bản thân gia đình họ. Đồng thời đầu tư ứng dụng khoa học kỹ thuật vào thực tiễn. Do vậy, họ cần Ngân hàng thương mại hỗ trợ về vốn để họ thực hiện những phương án trồng trọt - chăn nuôi hay kinh doanh dịch vụ ngay trên quê hương họ. Thực hiện đường lối chính sách của Đảng và Nhà nước về cho vay vốn đáp ứng nhu cầu vốn đối với nông nghiệp - nông thôn. Ngân hàng thương mại đã cho vay tới tận hộ cá thể, đáp ứng nhu cầu vốn cần thiết để phát triển kinh tế. Xuất phát từ chức năng của Ngân hàng thương mại là đi vay để cho vay cho nên vốn cho vay phải hoàn trả đúng hạn gốc + lãi. Có như vậy Ngân hàng mới đảm bảo sự hoạt động bình thường. Đáp ứng được nhu cầu vốn đối với hộ cá thể cũng như nền kinh tế. Vì vậy cần phải nâng cao hiệu quả cho vay đối với hộ cá thể, có nâng cao hiệu quả cho vay mới giúp hộ cá thể có vốn để đầu tư vào sản xuất kinh doanh, mang lại hiệu quả, tăng thêm thu nhập cho gia đình họ, tăng thêm sản phẩm cho xã hội, tạo công ăn việc làm cho chính bản thân gia đình họ. Phát huy được mọi nguồn lực ở nông thôn, từ đó khôi phục và phát triển làng nghề truyền thống, mở rộng và phát triển tiểu thủ công nghiệp đáp ứng và phù hợp với nhu cầu của thị trường.

### 1.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng hộ cá thể .

Để có thể nâng cao được chất lượng tín dụng ngân hàng đối khách hàng nói chung hộ cá thể nói riêng ta phải hiểu rõ các nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng ngân hàng để từ đó phát huy những ảnh hưởng tích cực cũng như hạn chế các ảnh hưởng tiêu cực. Mặt khác cả ngân hàng và khách hàng phải cố gắng linh hoạt để phù hợp với quy định của Nhà nước trong hoạt động tín dụng. Có như thế thì cả ngân hàng và khách hàng mới đề ra các biện pháp đúng đắn, cụ thể, linh hoạt để đạt được mục tiêu hoạt động của mình một cách tốt nhất. Sau đây chúng ta lần lượt nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng ngân hàng thuộc về ngân hàng và khách hàng.

#### 1.3.1. Nhân tố từ phía ngân hàng

*Thứ nhất:* Chính sách tín dụng của Ngân hàng.

Có thể nói đây là nhân tố ảnh hưởng trực tiếp nhất đến quy mô của hoạt động tín dụng nói chung và của tín dụng ngắn hạn nói riêng. Bởi chính sách tín dụng chính là đường lối, chủ trương đảm bảo cho hoạt động tín dụng đi vào đúng quỹ đạo liên quan đến việc mở rộng hay thu hẹp tín dụng, nó có ý nghĩa quyết định đến sự thành bại của một Ngân hàng.

Chính sách tín dụng của Ngân hàng ảnh hưởng đến quy mô của tín dụng ở rất nhiều khía cạnh khác nhau song trực tiếp là ở 3 yếu tố đó là: lãi suất cạnh tranh, phương thức cho vay và các tài sản bảo đảm tiền vay

*Thứ hai:* Là công tác tổ chức của Ngân hàng.

Ngân hàng có một cơ cấu tổ chức khoa học sẽ đảm bảo được sự phối hợp chặt chẽ nhịp nhàng giữa các cán bộ, nhân viên, các phòng ban trong Ngân hàng, giữa các Ngân hàng với nhau trong toàn bộ hệ thống cũng như với các cơ quan khác liên quan đảm bảo cho Ngân hàng hoạt động nhịp nhàng, thống nhất có hiệu quả, qua đó sẽ tạo điều kiện đáp ứng kịp thời yêu cầu khách hàng, theo dõi quản lý chặt chẽ sát sao khoản vốn huy động cũng như các khoản cho vay, từ đó nâng cao hiệu quả tín dụng.

*Thứ ba:* Chất lượng đội ngũ cán bộ Ngân hàng.

Con người là yếu tố quyết định đến sự thành bại trong quản lý vốn tín dụng nói riêng và hoạt động quản lý ngân hàng nói chung. Kinh tế càng phát triển, các quan hệ kinh tế càng phức tạp, cạnh tranh ngày càng gay gắt, đòi hỏi trình độ của người lao động ngày càng cao.

*Thứ tư:* Là nhân tố thuộc về cơ sở vật chất của Ngân hàng.

Trang thiết bị đầy đủ và hiện đại giúp cho ngân hàng có thể phục vụ tốt nhất các nhu cầu của khách hàng về các nghiệp vụ thực hiện cũng như các dịch vụ hỗ trợ, tạo lòng tin, sự tín nhiệm của khách hàng đối với Ngân hàng và do đó thu hút khách hàng đến giao dịch với Ngân hàng.

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

-Nhu cầu tín dụng của khách hàng: phụ thuộc chủ yếu vào tình hình chung của nền kinh tế và chu kỳ sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Nhìn chung đối với các doanh nghiệp, kể cả doanh nghiệp nhà nước hay doanh nghiệp tư nhân đều có nhu cầu vay vốn để đổi mới công nghệ cải tiến mặt hàng, mở rộng sản xuất nhằm tăng cường sức cạnh tranh, chiếm lĩnh thị trường.

-Năng lực của khách hàng: được hiểu là khả năng của người đi vay trong việc đáp ứng các điều kiện, tiêu chuẩn đối với từng loại hình tín dụng, Điều kiện tín dụng đưa ra nhằm tiêu chuẩn hóa các đối tượng vay vốn, đồng thời thuận tiện cho quá trình quản lý tín dụng và nhằm đảm bảo khả năng thu hồi vốn của ngân hàng. Khả năng này đáp ứng các điều kiện tín dụng ở những mặt sau:

+Năng lực sản xuất của khách hàng: trước hết khách hàng vay vốn phải có tư cách pháp nhân và sau đó phải có năng lực thực hiện dự án đó nhằm đảm bảo ngân hàng có thể thu hồi cả vốn lẫn lãi. Năng lực sản xuất thể hiện ở giá trị, máy móc thiết bị có sẵn, cụ thể là quá trình sản xuất sản phẩm, công nghệ sản xuất vốn có. Nghiên cứu năng lực sản xuất kinh doanh ngân hàng có thể xác định được nội dung sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp cũng như quy mô tính chất hoạt động sản xuất kinh doanh đó. Ngoài năng lực sản xuất còn thể hiện ở trình độ người quản lý cũng như bộ máy thừa hành. Tất cả những điều đó tạo nên khả năng tìm kiếm lợi nhuận. Để có được một khoản tín dụng tốt đòi hỏi khách

hàng phải sản xuất ổn định, kinh doanh có lãi, có trình độ sản xuất và quản lý đảm bảo cho dự án tín dụng.

+ Năng lực thị trường của sản phẩm: thể hiện ở các mặt như khối lượng sản phẩm tiêu thụ, chất lượng sản phẩm số lượng khách hàng quen biết, sản lượng tiềm năng, vị thế của sản phẩm trên thị trường. Đồng thời cũng thể hiện ở quá trình phát triển và mở rộng sản xuất của doanh nghiệp, hệ thống mạng lưới tiêu thụ và các bạn hàng uy tín. Năng lực thị trường được lượng hóa qua sự gia tăng của doanh số tiêu thụ sản phẩm, từ đó có thể biết được tính khả thi hay không của dự án đầu tư tín dụng.

+Năng lực tài chính của khách hàng: tình hình tài chính của khách hàng là một phần quan trọng cần phân tích khi ra quyết định tín dụng. Ngân hàng cần xem xét đến những khía cạnh căn bản: chất lượng tài sản có, bản chất các khoản nợ, vốn tự có và khả năng tự chủ về tài chính. Dấu hiệu tốt nhất cho cho việc đảm bảo về chất lượng một khoản tín dụng là hộ kinh doanh tạo ra lợi nhuận ổn định . Tỷ lệ số vốn dành cho sản xuất kinh doanh để tạo ra thu nhập trong tổng tài sản có càng cao càng tốt, sự đánh giá của ngân hàng phải là thực tế, ngoài ra phải xét đến tổng số nợ và mối quan hệ của nó với tài sản có. Việc phụ thuộc nặng nề vào tín dụng hay tài trợ chứng tỏ năng lực của hộ kinh doanh là không cao và sẽ không phải một khách hàng lý tưởng đối với khoản tín dụng.

-Tình hình cầm cố, thế chấp tài sản của khách hàng cùng như người bảo lãnh: Đây là vấn đề quyết định đảm bảo cho khoản vay của ngân hàng. Khách hàng phải có chứng nhận về quyền sở hữu với tài sản gắn liền với năng lực pháp luật của khách hàng và có khả năng sử dụng tài sản đó để thực hiện các biện pháp tín dụng. Quyền sở hữu và giá trị tài sản phải được đảm bảo cho đến kì đáo hạn của khoản tín dụng.Đối với người bảo lãnh ngoài tư cách pháp nhân cũng phải có tài sản thế chấp và quyền sở hữu về tài sản như đối với người đi vay. Đặc biệt đối với khoản thế chấp, cầm cố thương được điều chỉnh thấp xuống giá trị bán được và số tiền ròng thu được từ tài sản thế chấp thường ít hơn khi một khoản vay nợ trở thành một vụ thu hồi nợ. Điều này nhằm đảm bảo an toàn số vốn tín dụng của ngân hàng bỏ ra.



-Tư cách đạo đức của khách hàng: Phẩm chất đầu tiên đòi hỏi ở người đi vay là phải hoàn toàn trung thực. Khi ngân hàng có nghi ngờ về cư cách đạo đức hoặc ý định của người đi vay thì ngân hàng không nên tiến hành cho vay nhằm đảm bảo an toàn tín dụng. Chính vì vậy đòi hỏi mỗi khách hàng . Những lừa dối đạo đức thường xảy ra do những hành vi sau của người đi vay: tạo ra chứng cứ giả để có thể vay được tiền, cố tình chiếm đoạt phần vốn từ người cho vay, hay những người vay vốn sử dụng không đúng mục đích ... Trong thực tế, nhất là khi có nhiều hình thức tín dụng như hiện nay thì chất lượng tín dụng phụ thuộc rất lớn vào đạo đức khách hàng.

Với điều kiện nền kinh tế mới phát triển chưa hoàn chỉnh về mọi mặt cũng như tình trạng thành lập ồ ạt các doanh nghiệp tư nhân như hiện nay, vấn đề quản lý tín dụng đặt ra cho ngân hàng là rất khó khăn . Trong khi chờ đợi một cơ chế pháp lý hoàn thiện, nghiêm ngặt hơn, chất lượng tín dụng chu được đảm bảo nếu ngân hàng lựa chọn đúng khách hàng có đầy đủ năng lực và tư cách đạo đức, tức là khách hàng phải có đầy đủ thông tin chính xác để tránh được sự lựa chọn đối nghịch và rủi ro về đạo đức.

### ***1.3.3. Các nhân tố khách quan khác.***

Ngoài những nhân tố chủ quan trên còn nhiều nhân tố khách quan mà tác động của nó cũng không nhỏ đến chất lượng của các khoản tín dụng ngân hàng.

- Tác động của môi trường kinh tế.

Đây là nhân tố luôn ảnh hưởng đến khả năng tài chính của người vay hay nói rõ hơn là nếu môi trường kinh tế xấu làm cho hoạt động kinh doanh của hộ cá thể gặp khó khăn, ảnh hưởng đến thời hạn trả nợ và khả năng hoàn trả món vay cho ngân hàng do đó ảnh hưởng đến chất lượng của khoản tín dụng đó của ngân hàng. Ngược lại nếu môi trường kinh tế thuận lợi sẽ giúp cho hoạt động sản xuất kinh doanh của các hộ cá thể thuận lợi, thu hồi được vốn nhanh đồng thời lợi nhuận thu được sẽ cao và từ đó khả năng trả nợ của khách hàng, khoản vay sẽ được trả đúng hạn, khoản tín dụng ngân hàng sẽ có chất lượng tốt.

- Tác động của môi trường pháp lý:

Ngân hàng là một doanh nghiệp luôn phải hoạt động trong hành lang pháp lý hẹp hơn bất kỳ một doanh nghiệp sản xuất hay thương mại nào. Vì vậy, một hệ thống pháp lý càng hoàn chỉnh, đồng bộ thì sẽ càng đem lại hiệu quả hoạt động của ngân hàng, của các hộ cá thể và đảm bảo được chất lượng tín dụng của các hộ cá thể đó với ngân hàng. Còn nếu môi trường pháp lý không hoàn chỉnh, có nhiều lỗ hổng thì kết quả sẽ ngược lại cho cả ngân hàng và các hộ cá thể từ đó làm cho chất lượng của các khoản tín dụng ngân hàng đối với hộ cá thể sẽ xấu và khó có thể thu hồi.

- Chính sách kinh tế vĩ mô của Nhà nước.

Trong nền kinh tế thị trường các chính sách kinh tế vĩ mô của Nhà nước bao gồm các chính sách tài chính tiền tệ, chính sách lãi suất, chính sách đối ngoại... có vai trò quan trọng đối với hoạt động của nền kinh tế nói chung và hoạt động của các ngân hàng, các hộ cá thể nói riêng. Chính sách kinh tế trong hoàn cảnh này thì có tác dụng cho cả ngân hàng và hộ cá thể nhưng trong hoàn cảnh khác thì lại ngược lại. Các chính sách này nhằm ưu tiên phát triển hay hạn chế một ngành nào đó để đảm bảo cân đối cho nền kinh tế. Do vậy các chủ trương, chính sách của Nhà nước phải đúng đắn thì mới thúc đẩy sản xuất kinh doanh phát triển, là điều kiện cần để đạt được chất lượng và hiệu quả của các khoản tín dụng ngân hàng.

- Các yếu tố thiên tai gây lên.

Chu kỳ sản xuất kinh doanh của hộ cá thể nhiều khi mang tính thời vụ. Trong cơ cấu kinh tế nhiều thành phần của Nhà nước có thành phần kinh tế Nhà nước, trong đó doanh nghiệp trong các ngành nông – lâm – ngư nghiệp lại chiếm một tỷ lệ không nhỏ thì yếu tố này rất quan trọng. Khi thiên tai xảy ra như: lũ lụt, hạn hán, mưa bão, hỏa hoạn,... làm cho hoạt động sản xuất kinh doanh của các hộ cá thể bị đổ bể, dẫn đến khả năng hoàn trả các khoản nợ là khó khăn hoặc không thể, làm cho chất lượng của các khoản tín dụng bị giảm sút.

**CHƯƠNG II****THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY HỘ CÁ THỂ TẠI CHI NHÁNH  
NHNo&PTNT – CHI NHÁNH HUYỆN THỦY NGUYÊN****2.1. Khái quát về ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn chi nhánh  
huyện Thủy Nguyên****2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển****a) Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam**

Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam (tên giao dịch quốc tế là Vietnam Bank for Agriculture and Rural Development, viết tắt là AGRIBANK) là ngân hàng thương mại lớn nhất Việt Nam tính theo tổng khối lượng tài sản, thuộc loại doanh nghiệp nhà nước hạng đặc biệt.

AGRIBANK được thành lập ngày 26 tháng 3 năm 1988. Lúc mới thành lập, ngân hàng này mang tên Ngân hàng Phát triển Nông nghiệp Việt Nam. Cuối năm 1990, ngân hàng được đổi tên thành Ngân hàng Nông nghiệp Việt Nam. Cuối năm 1996, ngân hàng lại được đổi tên thành tên gọi như hiện nay.

Năm 2003, Chủ tịch nước Việt Nam đã trao tặng Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn danh hiệu Anh hùng Lao động thời kỳ đổi mới.

Ngày 7/3/1994 theo Quyết định số 90/TTg của Thủ tướng Chính phủ, Ngân hàng Nông Nghiệp Việt Nam hoạt động theo mô hình Tổng công ty Nhà nước với cơ cấu tổ chức bao gồm Hội đồng Quản trị, Tổng Giám đốc, bộ máy giúp việc bao gồm bộ máy kiểm soát nội bộ, các đơn vị thành viên bao gồm các đơn vị hạch toán phụ thuộc, hạch toán độc lập, đơn vị sự nghiệp, phân biệt rõ chức năng quản lý và chức năng điều hành, Chủ tịch Hội đồng quản trị không kiêm Tổng Giám đốc.

Trên cơ sở những kết quả tốt đẹp của Quỹ cho vay ưu đãi hộ nghèo, Ngân hàng Nông nghiệp tiếp tục đề xuất kiến nghị lập Ngân hàng phục vụ người nghèo, được Chính phủ, Ngân hàng Nhà nước ủng hộ, dự luận rất hoan nghênh. Ngày 31/08/1995, Thủ tướng Chính phủ ban hành Quyết định số 525/TTg thành lập Ngân hàng phục vụ người nghèo.

***b) Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn chi nhánh Thủy Nguyên***

Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam chi nhánh Hải Phòng hiện có 1 hội sở, 22 chi nhánh, 16 phòng giao dịch. Trong đó, Chi nhánh ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn huyện Thủy Nguyên có quá trình hình thành và phát triển gắn liền với sự hình thành và phát triển của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam. Ngân hàng được thành lập sau Hội sở chính 17 ngày vào ngày 12/04/1988, tên giao dịch chung của hệ thống NHNo&PTNT Việt Nam là Agribank.

Chi nhánh Thủy Nguyên được đặt tại Số 9, đường Đà Nẵng, Thị trấn Núi Đèo, là chi nhánh loại 3 dưới sự quản lý và chỉ đạo của Ngân hàng Nông Nghiệp và phát triển Nông Thôn Hải Phòng, Ngân hàng Nông Nghiệp và phát triển Nông Thôn Việt Nam

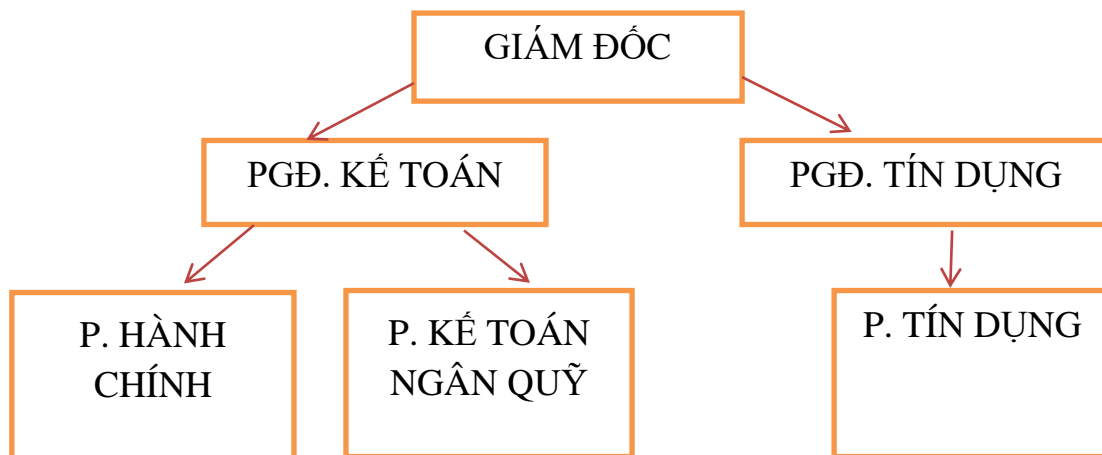
AGRIBANK chi nhánh Thủy Nguyên, Hải Phòng hiện nay đang cung cấp những dịch vụ ngân hàng với nhiều tiện ích như: huy động vốn ngắn hạn, trung và dài hạn với các hình thức tiền gửi có kỳ hạn, không kỳ hạn; cho vay ngắn hạn, trung dài hạn, các dịch vụ thanh toán giữa các khách hàng, kinh doanh ngoại tệ, vàng bạc theo tiêu chuẩn ở thị trường trong nước: thực hiện các nghiệp vụ thanh toán quốc tế; cho vay đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ.

Luôn nhạy bén nắm bắt được những khó khăn và thuận lợi trong thời buổi kinh tế thị trường, ban lãnh đạo AGRIBANK – chi nhánh Thủy Nguyên, Hải Phòng đã đưa ra những phương hướng cụ thể, hợp lý, bắt kịp với xu hướng phát triển chung của ngành ngân hàng. Bên cạnh đó AGRIBANK – chi nhánh Thủy Nguyên thường xuyên tổ chức các buổi tiếp thị và định hướng cho khách hàng sử dụng các dịch vụ tiện ích của ngân hàng với lợi ích cao thuộc về khách hàng nên đã thu hút được đông đảo khách hàng, tạo tâm lý gắn kết lâu dài với Ngân hàng.

Với sự phát triển không ngừng của mình, Chi nhánh ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn huyện Thủy Nguyên đang hòa nhập vào công cuộc công nghiệp hóa hiện đại hóa của đất nước.

### 2.1.2. Cơ cấu bộ máy tổ chức của Ngân hàng No&PTNN - chi nhánh huyện Thủy Nguyên

Chi nhánh ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn huyện Thủy Nguyên có sơ đồ tổ chức như sau:



Sơ đồ 2.1: Bộ máy tổ chức của ngân hàng No&PTNN - chi nhánh huyện Thủy Nguyên

\*) Chức năng và nhiệm vụ của từng bộ phận.

#### **Giám đốc chi nhánh.**

Chịu trách nhiệm chỉ đạo điều hành nghiệp vụ kinh doanh chung và hoạt động tín dụng nói riêng trong phạm vi được ủy quyền. Công việc cụ thể liên quan đến hoạt động tín dụng gồm:

- + Xem xét nội dung thẩm định do phòng tín dụng trình lên để quyết định cho vay hay không và chịu trách nhiệm về quyết định của mình.
- + Kí hợp đồng tín dụng, hợp đồng BDTV và các hồ sơ do ngân hàng và khách hàng cùng lập
- + Quyết định các biện pháp xử lý nợ, cho gia hạn nợ, điều chỉnh kì hạn trả nợ, chuyển nợ quá hạn, thực hiện các biện pháp đối với khách hàng.

#### **Phòng Tổ chức – Hành chính:**

Thực hiện công tác giao dịch, tiếp đón khách đến liên hệ công tác. Đứng đầu là trưởng phòng chịu trách nhiệm chỉ đạo các cán bộ của phòng mình trong việc quản lý công tác tổ chức cán bộ của CN, công việc mua sắm và thanh lý các tài sản của cơ quan phục vụ theo yêu cầu công tác của NH.

- + Thực hiện các quy trình về chính sách cán bộ về tiền lương, bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế.
- +Thực hiện quản lí lao động, tuyển dụng lao động, điều động, sắp xếp cán bộ phù hợp với năng lực, trình độ và yêu cầu nhiệm vụ kinh doanh theo thẩm quyền của chi nhánh.
- +Thực hiện bồi dưỡng quy hoạch cán bộ tại chi nhánh.
- +Xây dựng kế hoạch và tổ chức đào tạo nâng cao trình độ về mọi mặt cho cán bộ, nhân viên chi nhánh.
- +Thực hiện mua sắm tài sản, công cụ lao động trang thiết bị và phương tiện làm việc, văn phòng phẩm phục vụ kinh doanh tại chi nhánh.
- +Thực hiện công tác xây dựng cơ bản, nâng cấp sửa chữa nhà làm việc, điếm giáo dịch đáp ứng yêu cầu hoạt động kinh doanh và quy chế quản lý đầu tư xây dựng cơ bản.
- +Quản lí sử dụng xe ô tô, điện, điện thoại và các trang thiết bị của chi nhánh.
- +Tổ chức công tác văn thư, lưu trữ, quản lý hồ sơ cán bộ theo đúng quy định của nhà nước của NHCT Việt Nam.
- + Chuẩn bị mọi điều kiện cần thiết để hội họp, hội thảo, sơ kết, tổng kết,...
- + Thực hiện nhiệm vụ thủ quỹ các khoản chi tiêu nội bộ cơ quan.
- + Tổ chức công tác bảo vệ an toàn cơ quan.
- + Tổ chức thực hiện công tác y tế tại cơ quan.

**Phòng kế toán – ngân quỹ.**

- + Thực hiện công tác kế toán và quản lý chi tiêu nội bộ: như chi trả lương cho cán bộ nhân viên.....
- + Báo cáo tổng hợp thu chi hàng tháng, hàng quý và cả năm với Ban giám đốc.
- + Xử lý các giao dịch như: nhận tiền gửi các doanh nghiệp, các cá nhân, các tổ chức kinh tế, xã hội.
- + Thực hiện nghiệp vụ chuyển tiền thanh toán cho khách hàng.
- + Thực hiện các nghiệp vụ thanh toán không dùng tiền mặt: ủy nhiệm chi, ủy nhiệm thu, séc chuyển khoản, séc bảo chi....

- + Tổ chức thanh toán bù trừ và thanh toán liên ngân hàng.
- + Lập bảng cân đối ngày, tuần, tháng, quý, năm và gửi báo cáo lên Ngân hàng cấp trên.
- + Quản lý và thực hiện công tác hạch toán kế toán chi tiết, kế toán tổng hợp, thực hiện chế độ báo cáo kế toán, công tác quyết toán của Chi nhánh theo đúng quy định của Ngân hàng Nhà nước và của Agribank...
- + Thực hiện công tác kiểm tra đối với hoạt động kế toán: Đối chiếu, kiểm tra, lưu trữ toàn bộ chứng từ kế toán phát sinh; Quản lý kiểm tra toàn bộ tài khoản kế toán tổng hợp; Đề xuất với giám đốc những sai sót phát hiện.
- + Chịu trách nhiệm đúng đắn, chính xác, kịp thời, hợp lý, trung thực của số liệu kế toán, báo cáo tài chính. Phản ánh đúng hoạt động kinh doanh của Chi nhánh theo đúng chuẩn mực kế toán. Tổ chức ghi chép phản ánh một cách đầy đủ, chính xác, kịp thời từng nghiệp vụ.
- + Thực hiện việc mở, quản lý tài khoản cho khách hàng và thanh toán giao dịch của khách hàng ( bao gồm cả phát hành thẻ của ngân hàng).
- + Thực hiện thanh toán, theo dõi và phân bổ lãi tiền gửi cho khách hàng trên các tài khoản.
- + Quản lý, lưu giữ hồ sơ, tài liệu theo quy định.
- + Chăm sóc quản lý và phát triển mạng lưới khách hàng trong nước cũng như khách nước ngoài.

**Phòng tín dụng.**

- + Thu thập, quản lý, cung cấp những thông tin phục vụ cho việc thẩm định và phòng ngừa rủi ro tín dụng.
- + Thẩm định các khoản vay do giám đốc cấp II quy định, chỉ định theo ủy quyền của giám đốc chi nhánh cấp I và thẩm định những món vay vượt quyền phán quyết của giám đốc chi nhánh cấp dưới.
- + Thẩm định các khoản vay vượt mức phán quyết của giám đốc chi nhánh cấp II, đồng thời lập hồ sơ trình giám đốc chi nhánh cấp I (qua phòng thẩm định) để xem xét phê duyệt.

+ Thẩm định khoản vay do tổng giám đốc quy định hoặc do giám đốc chi nhánh cấp I quy định trong mức phán quyết cho vay của giám đốc chi nhánh cấp I hoặc do giám đốc chi nhánh cấp II quy định trong mức phán quyết cho vay của giám đốc chi nhánh cấp II.

+ Tổ chức kiểm tra công tác thẩm định của chi nhánh

+ Thực hiện chế độ thông tin, báo cáo theo quy định.

### **2.1.3. Khái quát về tình hình kinh doanh của NHNo&PTNT - chi nhánh huyện Thủy Nguyên**

Được sự chỉ đạo tốt của cấp trên về công tác phát triển nông thôn và sự quan tâm của cấp chính quyền địa phương trong việc phát triển kinh tế xã hội nên từ khi thành lập và đi vào hoạt động cho đến nay Ngân hàng No&PTNT huyện Thủy Nguyên đã đạt được những kết quả đáng khích lệ. Hoạt động tín dụng của Ngân hàng cùng hoạt động khác đã góp phần tạo nên bộ mặt nông thôn theo hướng tích cực. Đến nay nhiều hộ dân đã thoát nghèo vươn lên khá giàu, đời sống người dân được cải thiện rõ rệt.

Tính đến 31-12-2015, tổng huy động vốn nội tệ của Agribank Thủy Nguyên đạt hơn 955,1 tỷ đồng, tăng 21,8% so với đầu năm ngoái, đạt 104,9% kế hoạch. Trong đó, tiền gửi dân cư đạt hơn 913,1 tỷ đồng, tăng 21,4%. Tổng dư nợ hơn 447,7 tỷ đồng, tăng 18,2%. Trong đó, dư nợ ngành nông nghiệp, lâm nghiệp, thủy sản đạt 87,3 tỷ đồng tăng 27,3 tỷ đồng tăng 46% so với cùng kỳ; ngành công nghiệp chế biến chế tạo 130,2 tỷ đồng tăng 23% so với cùng kỳ; ngành vận tải kho bãi đạt 10,8 tỷ đồng tăng 80% so với cùng kỳ. thu từ dịch vụ đạt 115,7% kế hoạch. Dư nợ đạt 105,8% kế hoạch. Kế hoạch tài chính đạt 155,2% kế hoạch.

*\*) Kết quả của hoạt động huy động vốn của Chi nhánh trong thời gian qua được thể hiện cụ thể như sau:*



*Bảng 2.1: Hoạt động huy động vốn của Chi nhánh phân theo thành phần theo loại hình tổ chức, cá nhân (3 năm 2013, 2014, 2015)*

Đơn vị: tỷ đồng

Chỉ tiêu	2013		2014		2015	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
Tổng vốn huy động	<b>628,303</b>	<b>100%</b>	<b>783,927</b>	<b>100%</b>	<b>955,1</b>	<b>100%</b>
Tiền gửi dân cư	584,32	93%	751,9	95,9%	913,1	95,6%
Tiền gửi các tổ chức kinh tế	38,983	7%	32,027	4,1%	42	4,4%

*( Nguồn: Báo cáo kết quả thực hiện nhiệm vụ kinh doanh các năm của Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên)*

Qua bảng số liệu, ta thấy được nguồn vốn huy động từ tiền gửi của dân cư vẫn chiếm cao hơn tiền gửi của các tổ chức kinh tế của cả năm 2013, 2014 và 2015. Tỷ trọng vốn huy động nghiêng về phía tiền gửi của tổ chức dân cư là do: thứ nhất huyện Thủy Nguyên tuy những năm gần đây các doanh nghiệp bắt đầu được xây dựng nhiều nhưng vẫn là loại hình vừa và nhỏ, nguồn tiền gửi huy động từ loại hình này là không nhiều, nên khách hàng chủ yếu của Ngân hàng vẫn là từ dân cư, những năm gần đây lượng tiền gửi này tiếp tục tăng cho thấy thu nhập của người dân ngày càng tăng trong khi người dân có ít sự lựa chọn để quyết định đầu tư, hình thức đơn giản và an toàn nhất vẫn là gửi tiền vào ngân hàng để hưởng lãi. Như vậy Chi nhánh luôn cần phải coi trọng hoạt động huy động vốn từ dân cư.

Đi sâu vào phân tích, năm 2014 tiền gửi của dân cư đạt 751,9 tỷ, tăng 169,3 tỷ so với năm 2013 và chiếm tỷ trọng 95,9% trên tổng nguồn vốn. Đối với nguồn tiền gửi của các tổ chức kinh tế năm 2014 đạt 32,027 tỷ, giảm 12,01 tỷ so với năm 2013 ( 38,983 tỷ ), như vậy đã có sự giảm mạnh so với năm 2013. Có thể nhận

thấy công tác huy động vốn từ các tổ chức cá nhân năm 2014 gặp nhiều khó khăn nhưng vẫn giữ được ổn định và có tăng trưởng đáp ứng được nhu cầu vay vốn của các đơn vị kinh tế và hộ cá thể. Sang năm 2014, nguồn tiền gửi của dân cư đã có sự tăng cao, từ 751,9 tỷ năm 2014 lên 913,1 tỷ năm 2015, tăng 162,2 tỷ. Bên cạnh đó tiền gửi của các tổ chức kinh tế có sự tăng lên đạt 42 tỷ trong năm 2015. Nhìn chung thì công tác huy động vốn từ tổ chức, cá nhân của Chi nhánh năm 2015 so với năm 2014 vẫn chưa thực sự cao nhưng cũng cho thấy sự điều hành của ban lãnh đạo, cùng với sự cố gắng không ngừng của cán bộ công nhân viên Chi nhánh Thủy Nguyên.

*Bảng 2.2: Huy động vốn theo kỳ hạn và phân loại tiền*

*Đơn vị: tỷ đồng*

Chi tiêu	Năm 2013		Năm 2014		Năm 2015	
	Số dư	Tỷ trọng	Số dư	Tỷ trọng	Số dư	Tỷ trọng
<b>Tổng nguồn vốn huy động</b>	628,303	100%	784,200	100%	955,100	100%
<b><i>Phân theo kỳ hạn</i></b>						
1. Tiền gửi không kỳ hạn	41,834	6.66%	46,600	5.94%	65,200	6.83%
2. Tiền gửi kỳ hạn dưới 12 tháng	417,573	66.46%	593,500	75.68%	628,300	65.78%
3. Tiền gửi kỳ hạn trên 12 tháng	168,896	26.88%	144,100	18.38%	261,600	27.39%
<b><i>Phân theo loại tiền</i></b>						
Nội tệ	597,593	95,1%	751,500	95.83%	921,200	96,4%
Ngoại tệ ( Quy đổi)	30,710	4,9%	32,700	4.17%	33,900	3.6%

*( Nguồn: Báo cáo kết quả thực hiện nhiệm vụ kinh doanh các năm của Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên)*

Theo bảng số liệu trên, có thể thấy khách hàng chủ yếu có nhu cầu gửi tiền ngắn hạn dưới 12 tháng, với loại hình tiền gửi không kỳ hạn và trên 12 tháng khách hàng ít quan tâm hơn, nguyên nhân là do loại hình tiền gửi dưới 12 tháng an toàn hơn so với các loại hình khác, mặt khác họ lo ngại về việc gửi tiền lâu dài trong ngân hàng trong nền kinh tế nhiều biến động như hiện nay. Thực tế này ảnh hưởng không nhỏ đến khả năng thanh khoản và việc cân đối vốn để cho vay đối tượng cho vay trung dài hạn của Chi nhánh.

Sang năm 2014 và 2015 đã có sự thay đổi khi tiền gửi có kỳ hạn trên 12 tháng có dấu hiệu tăng lên so với năm 2013 và 2014. Năm 2014 tiền gửi có kỳ hạn trên 12 tháng đạt 144,1 tỷ chiếm 18,4% giảm 24,78 tỷ đồng so với năm 2013 (168,896 tỷ đồng). Năm 2015 tiền gửi có kỳ hạn trên 12 tháng đạt 261,6 tỷ chiếm 27,39% và tăng 117,5 tỷ so với năm 2014. Việc tăng tiền gửi có kỳ hạn >12 tháng thể hiện niềm tin của người dân vào sự ổn định của nền kinh tế. Loại hình tiền gửi không kỳ hạn không dao động nhiều trong các năm 2013 và 2014 tuy nhiên sang năm 2015 có tăng nhẹ 16,8 tỷ đồng. Loại tiền gửi có kỳ hạn dưới 12 tháng có tăng giảm qua các năm. Năm 2013 đạt 417,573 tỷ đồng chiếm 66,46% sang năm 2014 tăng 593,5 tỷ chiếm 75,68% nhưng năm 2015 lại giảm còn 628,3 tỷ đồng chiếm 65,8%. Tuy nhiên thì tỷ trọng loại tiền gửi có kỳ hạn dưới 12 tháng vẫn chiếm tỷ trọng cao nhất. Với nguồn vốn huy động nói trên, Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên đã chủ động hơn trong việc cân đối vốn vay trên địa bàn huyện xong chưa thật sự đạt kết quả cao như mong muốn.

-> Qua các bảng số liệu về tình hình huy động vốn của Chi nhánh qua 3 năm 2013, 2014, 2015, cho thấy được hướng đi đúng đắn trong công tác huy động vốn của Chi nhánh, đặc biệt là năm 2015 vừa qua đã có sự tăng trưởng khá cao hơn. Có sự tăng trưởng cao như vậy là do:

+ Về khách quan: do nền kinh tế gặp khó khăn, sản xuất kinh doanh suy giảm, cũng như sự sụt giảm uy tín của một số ngân hàng thương mại khác, nên khách hàng đã có sự chuyển dịch lượng tiền gửi sang ngân hàng có uy tín, một trong số đó chính là NHNo&PTNT Việt Nam.

+Về chủ quan : Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên là Ngân hàng có lịch sử lâu năm trong hệ thống ngân hàng, đã tạo được thương hiệu vững chắc trên thị trường, có uy tín, cùng với việc huy động vốn luôn được quan tâm chỉ đạo giúp cho tình hình huy động vốn của Chi nhánh tăng cao.

\*)Hoạt động sử dụng vốn cũng như công tác huy động vốn là hai hoạt động quan trọng nhất của ngân hàng. Công tác huy động vốn tốt nhưng sử dụng vốn không hiệu quả thì nguồn vốn huy động sẽ không đem lại lợi nhuận cho ngân hàng, ngược lại ngân hàng còn phải chịu những rủi ro, tổn thất. Chính vì vậy, các ngân hàng luôn phải có những định hướng, xây dựng chính sách kinh doanh hợp lý có hiệu quả để làm sao sử dụng nguồn vốn huy động một cách hiệu quả nhất. Và hoạt động sử dụng vốn mà giúp các ngân hàng thu được lợi nhuận cao nhất đó chính là cho vay.

*Trong những năm qua hoạt động cho vay của Chi nhánh Thủy Nguyên đã có những bước chuyển biến tích cực và được thể hiện qua những số liệu sau:*

*Bảng 2.3: Doanh số cho vay (DSCV) theo kì hạn( 3năm 2013, 2014, 2015)*

Đơn vị: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2013		Năm 2014		Năm 2015	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
Tổng doanh số cho vay	<b>408,264</b>	<b>100%</b>	<b>496,950</b>	<b>100%</b>	<b>542,170</b>	<b>100%</b>
Ngắn hạn	340,67	83,4%	397.100	79,9%	412.500	76,1%
Trung và dài hạn	67,594	16,8%	99.850	20,1%	129.670	23,9%

*(Nguồn: Báo cáo tổng hợp của NHNo&PTNT chi nhánh Thủy Nguyên giai đoạn 2013- 2015).*

Bảng 2.3.1: Bảng chênh lệch tỷ lệ doanh số cho vay

Chênh lệch			
2014/2013	Tỷ lệ tăng	2015/2014	Tỷ lệ tăng
88.686	21,72%	45.220	9,1%
56.430	16,6%	15.400	3,9%
32.256	47,7%	29.820	29,9%

Qua bảng số liệu trên, nhận thấy doanh số cho vay của Chi nhánh tăng qua các năm. Năm 2013, doanh số cho vay đạt 408,264 tỷ đồng, đến năm 2014 tăng thêm 88,686 tỷ đồng tăng 21,72%, năm 2015 tăng thêm 45,22 tỷ đồng so với năm 2014 tăng thêm 9,1%. Trong đó thì doanh số cho vay ngắn hạn qua các năm đều chiếm tỷ trọng cao hơn đó là do đặc điểm kinh doanh chủ yếu của các hộ cá thể theo thời vụ, khách hàng tập trung vào vay ngắn hạn để phục vụ vốn lưu động như mua con giống, phân bón các công tác phục vụ sản xuất nông nghiệp. Bên cạnh đó thì cho vay trung dài hạn cũng có những chuyển biến tích cực hơn ngày một tăng lên năm 2014 đạt 99,850 tỷ đồng tăng 32,256 tỷ đồng so với năm 2013 năm 2015 đạt 129,67 tỷ đồng tăng thêm 29,820 tỷ so với năm 2014 và chiếm 23,9%.

Bảng 2.4: Doanh số thu nợ (DSTN) theo kì hạn (3 năm 2013, 2014, 2015)

Đơn vị: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2013		Năm 2014		Năm 2015	
	Số tiền	Tỷ trọng %	Số tiền	Tỷ trọng %	Số tiền	Tỷ trọng %
Tổng doanh số thu nợ	<b>379,7</b>	<b>100%</b>	<b>424,35</b>	<b>100%</b>	<b>473,27</b>	<b>100%</b>
Ngắn hạn	331	87,2%	365,3	86,1%	398,2	84,1%
Trung và dài hạn	48,7	12,8%	59,05	13,9%	75,07	15,9%

Căn cứ vào doanh số thu nợ ở trên, có thể nhận thấy khả năng thu hồi nợ của Chi nhánh là khá cao. Thể hiện ở doanh số thu nợ của 3 năm đều ở mức cao. Năm 2013 doanh số thu nợ đạt 379,7 tỷ đồng, đến năm 2014 doanh số thu nợ đạt 424,35 tỷ đồng, tăng 44,65 tỷ đồng so với năm 2013. Sang năm 2015, doanh số thu nợ đạt 473,27 tỷ đồng, tăng 48,9 tỷ đồng so với năm 2014 tăng ít hơn so với năm 2014. Và doanh số thu nợ ngắn hạn chiếm tỷ trọng cao nhất luôn trên 80%.

*Bảng 2.5: Cơ cấu dư nợ theo kỳ hạn ( năm 2013, 2014 và 2015)*

*Đơn vị: Tỷ đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2013		Năm 2014		Năm 2015	
	Số dư	Tỷ trọng	Số dư	Tỷ trọng	Số dư	Tỷ trọng
Tổng dư nợ cho vay	<b>306,2</b>	<b>100%</b>	<b>378,8</b>	<b>100%</b>	<b>447,7</b>	<b>100%</b>
Ngắn hạn	255,6	83,5%	287,4	75,9%	301,7	67,4%
Trung dài hạn	50,6	16,5%	91,4	24,1%	146	32,4%

*( Nguồn: Báo cáo kết quả thực hiện nhiệm vụ kinh doanh các năm của Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên)*

*Bảng 2.5.1 Bảng chênh lệch tỷ lệ dư nợ theo kì hạn*

2014/2013		2015/2014	
Chênh lệch	%	Chênh lệch	%
72,600	124	68,900	118
31,800	112	14,300	105
40,800	181	54,600	160

*(Nguồn: Báo cáo tổng hợp của NHNo&PTNT chi nhánh Thủy Nguyên giai đoạn 2013– 2015).*

Nhìn vào bảng số liệu ta có thể thấy, tuy rằng nền kinh tế gặp khá nhiều khó khăn, và có sự cạnh tranh gay gắt giữa các ngân hàng cùng địa bàn, song cơ cấu dư nợ của Chi nhánh Thủy Nguyên vẫn được phân bổ giữa dư nợ ngắn hạn và trung,dài hạn hợp lý. Trong đó tập trung vào đầu tư cho vay ngắn hạn, thể hiện ở

việc tỷ trọng dư nợ ngắn hạn của cả 3 năm đều trên mức 65% (năm 2013: 83,5%, năm 2014: 75,9%, năm 2015: 67,4%). Nông nghiệp là lĩnh vực kinh doanh chủ yếu của các hộ cá thể, chính vì vậy việc cho vay của ngân hàng phải phụ thuộc vào đặc điểm sản xuất nông nghiệp, các hộ cá thể chủ yếu là vay các khoản ngắn hạn để phục vụ sản xuất như mua con, giống, phân bón, vật tư phục vụ sản xuất theo mùa vụ, mặt khác lãi suất cho vay trung dài hạn không đủ hấp dẫn khách hàng so với ngắn hạn. Bên cạnh đó do kinh tế đất nước nói chung hay nền kinh tế của huyện Thủy Nguyên nói riêng ngày một phát triển, kinh tế mở rộng bên cạnh nông nghiệp thì cách ngành công nghiệp, dịch vụ cũng rất phát triển các hộ sản xuất ngày một muốn mở rộng quy mô đầu tư vào máy móc kỹ thuật nên trong những năm 2013-2015 dư nợ cho vay trung dài hạn cũng tăng dần theo từng năm. Nhìn chung thì cơ cấu dư nợ 3 năm theo kỳ hạn của Chi nhánh tăng đều qua các năm, không có năm nào tăng cao vượt trội.

Đi sâu phân tích cụ thể, ta thấy tổng dư nợ năm 2014 đạt 378,8 tỷ đồng, tăng 72,6 tỷ đồng so với năm 2013, mức tăng như vậy là khá cao so với nền kinh tế vẫn đang trên đà phục hồi và phát triển của đất nước. Trong đó thì dư nợ ngắn hạn vẫn luôn cao nhất.

Tính đến hết năm 2015, tổng dư nợ tăng cao tuy nhiên với tốc độ tăng không cao bằng tốc độ của hai năm trước đó. Cụ thể là tổng dư nợ năm 2015 đạt 447,7 tỷ đồng, tăng 69,3 tỷ đồng so với năm 2014, trong đó dư nợ ngắn hạn đạt 301,7 tỷ đồng tăng 14,3 tỷ đồng so với năm 2014, tuy nhiên dư nợ vay trung, dài hạn có sự tăng mạnh hơn đạt 146 tỷ và chiếm 32,4% tổng dư nợ. Chi nhánh đã mở rộng cho vay trung dài hạn và dần có chuyển biến tích cực hơn, song cho vay ngắn hạn luôn là hoạt động chủ đạo, chiếm tỷ trọng lớn và đem lại thu nhập cho ngân hàng nhiều hơn.

Bảng 2.6 Dư nợ theo thành phần kinh tế ( 3 năm 2013,2014 và 2015)

Đơn vị: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2013		Năm 2014		Năm 2015	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
Tổng dư nợ	<b>306,2</b>	<b>100%</b>	<b>378,8</b>	<b>100%</b>	<b>447,7</b>	<b>100</b>
Dư nợ hộ cá thể	237,8	77,66%	318,9	84,19%	383	85,55%
Dư nợ doanh nghiệp	68,4	22,34%	59,9	15,81%	64,7	14,45%

( Nguồn: Báo cáo kết quả thực hiện nhiệm vụ kinh doanh các năm của Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên)

Nhìn vào bảng số liệu thống kê có thể thấy dư nợ hộ cá thể chiếm tỷ trọng rất cao trong cơ cấu dư nợ theo thành phần của ngân hàng thấp nhất là năm 2013 dư nợ HCT chiếm 77,66% đến năm 2015 đạt 85,55%. Số liệu thống kê cho thấy đặc điểm kinh tế của huyện chủ yếu là kinh doanh hộ cá thể. Tỷ trọng dư nợ HCT có tăng đều qua các năm và không có năm nào tăng vượt trội. Bên cạnh đó dư nợ doanh nghiệp có chuyển biến nhưng không đáng kể.

Bảng 2.7: Dư nợ theo nhóm( 3 năm 2013, 2014 và 2015)

Đơn vị : Triệu đồng

Chỉ tiêu	2013		2014		2015	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
Tổng dư nợ	<b>306.200</b>	<b>100%</b>	<b>378.800</b>	<b>100%</b>	<b>447.700</b>	<b>100%</b>
Dư nợ	305.955	99,92%	378.555	99,94%	444.549	99,3%
Nợ xấu	244	0,08%	244	0,06%	3151	0,7%

( Nguồn: Báo cáo kết quả thực hiện nhiệm vụ kinh doanh các năm của Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên)



Nhìn vào phần nợ xấu, có thể thấy được nợ xấu của Chi nhánh trong 3 năm qua thấp. Nhưng năm 2015 nợ xấu tăng hơn so với hai năm trước đó. Nợ xấu chủ yếu là do một số doanh nghiệp cố ý thông báo số liệu tài chính của doanh nghiệp không chính xác, gây sai lệch trong việc thẩm định và cấp tín dụng đã dẫn đến khó khăn trong việc thu hồi nợ ngân hàng. Nợ xấu tăng cao hơn như vậy chứng tỏ năng lực hoạt động của Chi nhánh trong việc thẩm định, xét duyệt hồ sơ cho vay và kiểm soát nguồn vốn vay cần được nâng cao hơn.

*- Dịch vụ phát hành thanh toán thẻ*

Những năm gần đây việc dùng thẻ để thanh toán đã trở lên phổ biến, vì tiện ích của nó mang lại là rất lớn, mọi người không cần phải mang một số tiền lớn khi cần chi tiêu bên mình mà chỉ cần đăng kí một tấm thẻ ATM để thanh toán. Chính vì những tiện ích đó mà thị trường thẻ những năm gần đây hoạt động rất sôi nổi, các ngân hàng cũng tham gia cạnh tranh quyết liệt, làm cho các sản phẩm thẻ ngày càng đổi mới, loại hình phong phú hơn để thu hút khách hàng.

Chi nhánh huyện Thủy Nguyên cũng không ngừng tích cực triển khai phát hành thẻ và đạt được kết quả cao. Công tác thẻ luôn được chú trọng đến từng doanh nghiệp mở tài khoản giao dịch tại Chi nhánh, cũng như các doanh nghiệp, cơ quan hành chính sự nghiệp trên địa bàn.

*Bảng 2.8: Tình hình phát hành thẻ của Chi nhánh qua 3 năm 2013, 2014 và 2015*

Chỉ tiêu	Năm 2014	Năm 2015	Chênh lệch
Số thẻ ATM phát hành	2.584	3.178	594

*( Nguồn: Báo cáo kết quả thực hiện nhiệm vụ kinh doanh các năm của Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên*

Về tổng số thẻ thì lượng phát hành thẻ hàng năm tăng gần 25% qua mỗi năm. Năm 2014 thì tổng số thẻ phát hành là 2.584 đến 2015 lượng thẻ phát hành tăng lên 3.178 nhiều hơn 2014 là 594 thẻ, tăng trưởng so với 2014 là 22,98%.

*\*) Kết quả hoạt động kinh doanh của chi nhánh*

Với lịch sử hình thành và phát triển lâu dài của mình, Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên tiếp tục mở rộng quy mô hoạt động và ngày càng phát triển. Công tác huy động vốn, sử dụng vốn luôn được quan tâm chú trọng, nhiều

hình thức, tiếp cận khách hàng được sử dụng, cùng việc luôn quan tâm đào tạo đội ngũ cán bộ nhân viên, đầu tư các trang thiết bị hiện đại đã giúp nâng cao được hiệu quả kinh doanh của Chi nhánh, đẩy nhanh được tốc độ tăng trưởng doanh số cho vay và doanh số thu nợ

*Bảng 2.9: Doanh thu, chi phí và lợi nhuận của chi nhánh giai đoạn 2013- 2015*

*Đơn vị: triệu đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2013		Năm 2014		Năm 2015	
	Số liệu	Tỷ trọng	Số liệu	Tỷ trọng	Số liệu	Tỷ trọng
<b>Tổng doanh thu</b>	<b>60.157</b>	<b>100%</b>	<b>64.277</b>	<b>100%</b>	<b>66.642</b>	<b>100%</b>
Thu từ hoạt động tín dụng	32.317	53,72%	31.622	49,19%	35.580	53,39%
Thu phí thừa vốn	25.894	43,04%	33.338	47,19%	28.100	42,17%
Thu từ dv ngoài tín dụng	1.747	2,91%	2.127	3,33%	2.828	4,24%
Thu nợ đã xử lý	199	0,33%	190	0,29%	134	0,2%
<b>Tổng chi phí</b>	<b>47.345</b>	<b>100%</b>	<b>47.623</b>	<b>100%</b>	<b>46.190</b>	<b>100%</b>
Trả lãi của khách hàng	36.600	77,3%	36.208	76,03%	34.089	73,8%
Chi dự phòng rủi ro	281	0,59%	757	1,59%	1.130	2,45%
Trả lương CNV	10.745	22,11%	11.415	22,38%	12.101	23,75%
<b>Lợi nhuận trước DPRR</b>	<b>12.812</b>		<b>16.654</b>		<b>20.452</b>	

*( Nguồn: Báo cáo kết quả thực hiện nhiệm vụ kinh doanh các năm của Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên)*

***Thu nhập***

Thu nhập của ngân hàng là các khoản tiền mà ngân hàng thu được trong quá trình hoạt động kinh doanh của mình gồm các khoản thu từ hoạt động tín dụng, cung cấp các dịch vụ và các khoản thu từ các hoạt động khác.

Nhìn chung, tổng thu nhập của ngân hàng trong giai đoạn 2013 - 2015 đều tăng nhưng mức tăng trưởng khá chậm. Trong đó, thu từ hoạt động tín dụng luôn là nguồn thu nhập chủ yếu của ngân hàng (năm 2015 chiếm 53,39%). Chính do sự biến động tăng của khoản thu này đã ảnh hưởng đến tốc độ tăng của tổng thu nhập của ngân hàng mặc dù thu từ các hoạt động khác giảm qua các năm. Thêm vào đó, do sau khó khăn trong quá trình khắc phục khủng hoảng kinh tế, hoạt động của ngân hàng đã dần dần có sự chuyên biến tích cực. Thu nhập của ngân hàng tiếp tục tăng trong năm 2015 (đạt 66.642 triệu đồng) so với năm 2013 (đạt 60.157 triệu đồng). Đối với khoản thu từ dịch vụ cũng tăng. Tuy nhiên thu từ các hoạt động khác có lúc tăng giảm nhẹ nhưng đây không phải là nguồn thu nhập chủ yếu của ngân hàng nên không ảnh hưởng lớn đến tổng thu nhập. Bước vào năm 2013, tuy tình hình có cải thiện hơn, nhưng về cơ bản nền kinh tế đang đối diện với rất nhiều nhưng thách thức và khó khăn. Nguy cơ tái lạm phát cao kèm theo sự trì trệ của thị trường sẽ làm cho tình hình khó khăn thêm. tình hình nợ xấu chưa được cải thiện, nên dòng tín dụng vẫn bị tắc nghẽn, nền kinh tế không hấp thụ được vốn. Tình trạng thừa tiền, thiếu vốn còn kéo dài. Khả năng tiếp cận vốn của khách hàng vẫn còn khó khăn. Do vậy việc tăng chậm thu nhập của ngân hàng là vì những nguyên do trên.

***Chi phí***

Mọi loại hình sản xuất kinh doanh nào khi hoạt động muốn có được thu nhập đều phải bỏ ra một khoản chi phí nhất định và trong kinh doanh Ngân hàng cũng vậy. Song song với sự gia tăng của thu nhập thì khoản chi phí trong những năm qua cũng có xu hướng tăng không đáng kể từ năm 2014-2015 tổng chi phí giảm năm 2014 đạt 47.623 triệu đồng năm 2015 đạt 46.190 triệu đồng. Do trong khoản 2013-2014 vốn huy động của ngân tăng không nhiều nhu cầu của khách hàng giảm nên trả chi phí cho việc sử dụng vốn cũng giảm. Tuy nhiên, vốn huy

động là nguồn vốn chủ yếu trong hoạt động của ngân hàng nên ngân hàng cần chú trọng nâng cao. Ngoài ra, tốc độ tăng trưởng của khoản chi dịch vụ cũng tăng lên qua 3 năm. Tuy nhiên khoản chi cho hoạt động khác lại giảm nhưng không ảnh hưởng nhiều đến chi phí chung của ngân hàng do chi hoạt động tín dụng là khoản chi chủ yếu của ngân hàng. Bên cạnh đó, do cần tăng nguồn vốn huy động nên ngân hàng ngoài việc phải chi trả lãi cho khách hàng và lãi tiền vay thì ngân hàng còn chi trả nhiều chi phí cho các hoạt động tuyên truyền, quảng cáo huy động vốn bằng nhiều hình thức, quảng bá các thể thức huy động dự thưởng chào mừng các ngày lễ trong năm,... làm chi phí này tăng lên. Tuy nhiên, khoản chi phí này chiếm tỷ trọng tương đối thấp trong tổng chi phí nên cũng ít ảnh hưởng đến sự gia tăng tổng chi phí của ngân hàng

Chi lãi trả khách hàng là khoản chi chiếm tỷ trọng chủ yếu trong tổng chi chiếm đến 70%. Năm 2015 chi lãi KH đạt 73,8% giảm so với năm 2014 (76.03%) là do tiền gửi vào năm 2015 giảm gây biến động nhẹ.

Chi phí nhân viên cũng là nguồn chi chính chiếm hơn 20% tỷ trọng nguồn chi. Năm 2015 là 12.101 triệu đồng tăng 686 triệu đồng so với năm 2014 (11.415 triệu đồng) và đạt 23,75%. Nguyên nhân của việc chi trả lương không mấy biến động là do bước sang năm 2015 lương của cán bộ công nhân viên đã dần ổn định nên ko đi vào điều chỉnh nhiều. Bên cạnh hai nguồn chi chính có chi dự phòng rủi ro chiếm tỷ trọng tương đối nhỏ năm 2015 chỉ đạt 2,45% tăng nhẹ so với cùng kỳ năm ngoái (575 triệu đồng ) tăng 589 triệu đồng.

### *Lợi nhuận*

Trong hoạt động kinh doanh, các ngân hàng đều hướng tới mục tiêu lợi nhuận đạt được. Nhìn chung giai đoạn 2013 –2015 lợi nhuận của ngân hàng đều tăng đều. Năm 2013 đạt 12.812 triệu đồng năm 2014 đạt 16.654 triệu đồng tăng 3842 triệu đồng. Năm 2015 đạt 20.452 triệu đồng, đầu năm 2013 vẫn còn bị ảnh hưởng bởi khủng hoảng kinh tế nguy cơ tái lạm phát kéo dài, hoạt động ngân hàng cũng gặp không ít khó khăn: giá cả biến động thất thường, lãi suất chưa thật ổn định. Tuy nhiên, với sự nỗ lực không ngừng của tập thể cán bộ - nhân viên ngân hàng nên hoạt động của ngân hàng đang dần ổn định và hiệu quả, từ

đó ngân hàng có được nguồn lợi nhuận đạt được. Giai đoạn 2014 – 2015. Năm 2014 khả quan hơn 2013 với ổn định kinh tế vĩ mô được duy trì vững chắc, tăng trưởng kinh tế phục hồi rõ nét và đồng đều, thị trường tài chính có những chuyển biến tích cực, cân đối ngân sách được cải thiện. Khó khăn của của doanh nghiệp và hộ gia đình cũng giảm bớt. Vì nền kinh tế mới ổn định lại vẫn chưa có sự tăng trưởng vượt bậc nên thu nhập của ngân hàng tăng không vượt bậc.

~>Nhìn chung lợi nhuận năm 2013-2015 của ngân hàng có tăng tuy nhiên chưa đáng kể. Thông qua bảng số liệu có thể thấy được những cố gắng của Chi nhánh trong việc gia tăng thu nhập và giảm thiểu chi phí tới mức thấp nhất, mà cụ thể năm 2015 đã có những kết quả tốt, góp phần giúp hoạt động kinh doanh có hiệu quả cũng như giúp nền kinh tế địa phương cũng như đất nước ngày càng phát triển hơn

## **2.2. Thực trạng hoạt động cho vay hộ cá thể của Chi nhánh**

### **2.2.1. Điều kiện tự nhiên, kinh tế xã hội của huyện Thủy Nguyên**

#### *a) Điều kiện tự nhiên*

Thủy Nguyên nằm ở cửa ngõ phía bắc Hải Phòng, với diện tích tự nhiên là 242 km<sup>2</sup>, dân số trên 30 vạn người. Giáp tỉnh Quảng Ninh; phía Tây Nam giáp huyện An Dương và nội thành Hải Phòng; phía Đông Nam là cửa biển Nam Triệu. Địa hình Thủy Nguyên khá đa dạng, dốc từ phía Tây Bắc xuống Đông Nam, vừa có núi đất, núi đá vôi, vừa có đồng bằng và hệ thống sông hồ dày đặc. Đây chính là những điều kiện tự nhiên thuận lợi để huyện Thủy Nguyên phát triển một nền kinh tế đa dạng về ngành nghề bao gồm cả nông nghiệp, công nghiệp, tiểu thủ công nghiệp, thủy sản và du lịch. Thủy Nguyên cũng được đánh giá là một trong những huyện giàu có nhất miền bắc.

Bên cạnh đó, phát huy lợi thế của vùng ven đô giáp hải cảng, Thủy Nguyên có điều kiện phát triển du lịch, thương mại và dịch vụ với nhiều thắng cảnh đẹp, hệ thống giao thông vận tải phát triển mạnh về số lượng và chất lượng cũng là những điều kiện thuận lợi thúc đẩy kinh tế Thủy Nguyên phát triển.

#### *b) Điều kiện kinh tế- xã hội*

Năm 2015 kinh tế huyện Thủy Nguyên được duy trì và phát triển ổn định với tốc độ tăng trưởng đạt 13,8%. Tổng giá trị các ngành sản xuất thực hiện đạt 14.639,6 tỷ đồng, bằng 100,5% kế hoạch. Trong đó nhóm ngành nông nghiệp-thủy sản tăng 3,8%, công nghiệp-xây dựng tăng 16,6%, dịch vụ tăng 15,8% so với năm 2014. Cơ cấu kinh tế vẫn chuyển biến theo hướng tích cực: nông nghiệp thủy sản chiếm 18,4%, công nghiệp – xây dựng chiếm 47,5%, dịch vụ chiếm 34,1%.

⇒ *Đặc điểm kinh doanh hộ cá thể trên địa bàn huyện Thủy Nguyên*

Thủy Nguyên là một huyện lớn của Hải Phòng, huyện có những điều kiện tự nhiên thuận lợi để phát triển kinh tế đa dạng ngành nghề, lĩnh vực như nông nghiệp, công nghiệp, tiểu thủ công nghiệp, thủy sản, dịch vụ, du lịch. Hình thức kinh doanh của huyện phần lớn vẫn là các hộ cá thể cá thể. Những năm vừa qua, các hộ kinh doanh cũng như các doanh nghiệp đã phát huy được vai trò của mình, đóng góp vào sự tăng trưởng kinh tế trên địa bàn huyện, tập trung giải quyết nhiều lao động và tạo việc làm cho xã hội, ngày càng thích ứng kịp thời với nền kinh tế thị trường.

Trong những năm qua, huyện Thủy Nguyên đang từng bước chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng giảm tỷ trọng các ngành nông nghiệp – thủy sản, tăng tỷ trọng các ngành công nghiệp – xây dựng, thương mại – dịch vụ.

- Nông nghiệp phát triển mạnh theo hướng sản xuất hàng hóa, các tiến bộ khoa học kỹ thuật được áp dụng một cách tích cực, nhiều loại cây trồng vật nuôi có giá trị kinh tế cao được đưa vào sản xuất, giúp kinh tế của các hộ cá thể phát triển mạnh.

- Công nghiệp- tiểu thủ công nghiệp và xây dựng ngày càng phát triển, số cơ sở sản xuất công nghiệp trên địa bàn huyện ngày càng tăng nhưng quy mô còn nhỏ, chủ yếu là các hộ kinh doanh, làng nghề truyền thống (làng nghề Mỹ Đồng, hợp tác xã đánh cá Lập Lễ...).

- Về thương mại-dịch vụ, trong những năm qua cũng phát triển nhanh. Cũng như các vùng nông thôn khác của Đồng bằng Sông Hồng, chợ nông thôn là một nét đặc trưng của huyện, là nơi kinh doanh tổng hợp các loại sản phẩm phục vụ nhu

cấu sản xuất, sinh hoạt của người dân nông thôn. Đây cũng là một thế mạnh của kinh tế hộ cá thể. Du lịch cũng là một ngành tiềm năng của huyện, nhưng hoạt động còn nhỏ lẻ mang tính tự phát, nên sự phát triển chưa xứng với tiềm năng của huyện.

Nhìn chung thì cơ cấu ngành nghề, sản phẩm của huyện rất đa dạng, ngày càng phát triển, đặc biệt là kinh tế hộ cá thể phát triển nhanh cả về số lượng và chất lượng, với việc áp dụng những tiến bộ về khoa học vào sản xuất, kinh doanh, giúp từng bước nâng cao năng suất lao động, kinh doanh có hiệu quả .

Tuy nhiên vẫn còn những hạn chế do hoạt động kinh doanh của các hộ cá thể có quy mô nhỏ, kỹ năng kinh doanh vẫn còn những hạn chế, dân cư phân bố không đồng đều, khó khăn trong việc tiếp cận các nguồn lực phát triển từ đất đai để mở rộng mặt bằng, tiếp cận tín dụng , thị trường.

### **2.2.2. Những vấn đề chung về cho vay hộ cá thể tại ngân hàng No&PTNT chi nhánh huyện Thủy Nguyên**

Trong những năm qua, Ngân hàng No&PTNT huyện Thủy Nguyên được người dân nơi đây biết đến là nơi hỗ trợ vốn, là “người bạn” đáng tin cậy của người nông dân. Ngân hàng đặc biệt chú trọng vào cho vay hộ cá thể. Bên cạnh công tác huy động vốn, ngân hàng cũng đồng thời đẩy mạnh công tác sử dụng vốn sao cho có hiệu quả. Được sự lãnh đạo của giám đốc và sự nhiệt tình trong công việc của toàn thể cán bộ nhân viên trong đơn vị mà chi nhánh đã sử dụng tối đa nguồn vốn khả dụng, tránh được sự ứ đọng vốn.

Cũng như các Ngân hàng khác thuộc hệ thống Agribank , Chi nhánh huyện Thủy Nguyên luôn chú trọng tới hoạt động cho vay hộ cá thể. Hơn thế nữa, do Thủy Nguyên là một huyện ngoại thành Hải Phòng, hoạt động kinh tế chủ yếu của huyện là nông nghiệp, công nghiệp nhỏ chính vì vậy hoạt động cho vay chủ yếu của Chi nhánh là tín dụng cá thể bao gồm tín dụng cá nhân và hộ cá thể (chiếm khoảng 85% tỷ lệ cho vay của ngân hàng phân chia theo ngành ). Hoạt động tín dụng hộ cá thể tại Chi nhánh Agribank Thủy Nguyên bao gồm cho vay các mảng như: cho vay mua giống, phân bón, chi phí đầu tư tài sản cố định như máy móc, thiết bị, nhà xưởng phục vụ sản xuất kinh doanh, dịch vụ để thực hiện

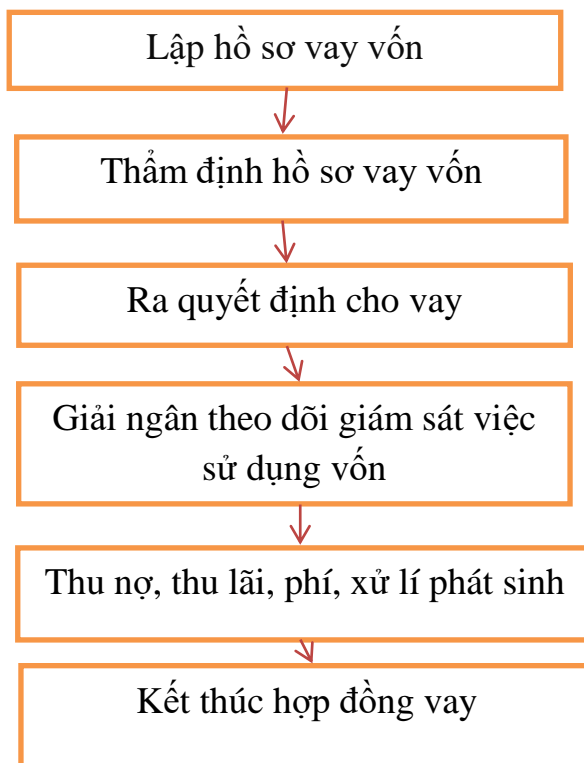
dự án của hộ cá thể. Những năm qua Chi nhánh đã làm rất tốt công tác cho vay vốn hộ cá thể, tạo niềm tin tới các khách hàng của Agribank, góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh của ngân hàng cũng như góp phần thúc đẩy kinh tế huyện Thủy Nguyên ngày càng phát triển, đóng góp một phần vào công cuộc công nghiệp hóa hiện đại hóa đất nước.

Đồng thời, Agribank đưa ra nhiều sản phẩm dịch vụ tiện ích đối với khách hàng, nhất là khách hàng khu vực nông thôn.

***\*) Sản phẩm tín dụng cá nhân hiện có ở ngân hàng No&PT nông thôn chi nhánh huyện Thủy Nguyên***

- ✓ Cho vay tiêu dùng, mua sắm vật dụng gia đình
- ✓ Cho vay xây dựng mới, sửa chữa nâng cấp, mua nhà ở đối với dân cư
- ✓ Cho vay người lao động đi làm việc ở nước ngoài
- ✓ Cho vay cầm cố bằng giấy tờ có giá
- ✓ Cho vay trả góp
- ✓ Cho vay mua phương tiện đi lại
- ✓ Cho vay hỗ trợ du học
- ✓ Cho vay vốn ngắn hạn phục vụ sản xuất kinh doanh dịch vụ
- ✓ Cho vay lưu vụ đối với hộ nông dân
- ✓ Cho vay theo hạn mức tín dụng
- ✓ Cho vay đầu tư vốn cố định dự án sản xuất kinh doanh
- ✓ Cho vay dự án cơ sở hạ tầng
- ✓ Cho vay cầm đồ
- ✓ Cho vay cầm cố bằng giấy tờ có giá
- ✓ Cấp hạn mức tín dụng dự phòng



**\*) Quy trình nghiệp vụ cho vay hộ cá thể***Sơ đồ 2.2: quy trình nghiệp vụ cho vay hộ cá thể***Bước 1: Lập hồ sơ vay vốn**

Hướng dẫn khách hàng lập hồ sơ vay vốn, kiểm tra tính đầy đủ, hợp pháp, hợp lệ của hồ sơ.

\*) Hồ sơ vay vốn gồm những giấy tờ sau:

- Giấy đề nghị vay vốn.
- Hồ sơ pháp lý về khách hàng.
- Giấy phép thành lập, giấy đăng ký kinh doanh do cơ quan có thẩm quyền xác nhận.
- Các báo cáo tài chính như: bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh... của các kỳ và các năm (2 năm) gần nhất so với ngày đề nghị vay.
- Hồ sơ về dự án vay vốn, phương án sản xuất kinh doanh: trong phương án sản xuất kinh doanh phải tính toán được hiệu quả kinh tế và xác định được nguồn trả nợ, trường hợp cấp thiết phải có sự chấp nhận của cơ quan chủ quản cấp trên.
- Các tài liệu chứng minh hợp pháp và giá trị các tài sản đảm bảo nợ vay.

**Bước 2: Ngân hàng thẩm định hồ sơ vay vốn**

\*) Ngân hàng nhận hồ sơ vay vốn của khách hàng gửi tới, ngân hàng tiến hành thẩm định hồ sơ.

- Ngân hàng xây dựng quy trình xét duyệt cho vay theo nguyên tắc đảm bảo tính độc lập, phân định rõ ràng trách nhiệm cá nhân, trách nhiệm liên đới giữa khâu thẩm định và quyết định cho vay.

- Ngân hàng tiến hành kiểm tra các tài liệu khách hàng gửi tới, đồng thời tiến hành thẩm định tính khả thi, hiệu quả của phương án sản xuất kinh doanh và khả năng hoàn trả nợ vay. Thẩm định hồ sơ vay vốn là quá trình xem xét, phân tích các thông tin, số liệu đã thu thập trong hồ sơ của khách hàng. Mục đích là xác định giới hạn an toàn của quan hệ tín dụng giữa ngân hàng và khách hàng vay vốn.

Trong thời gian theo quy định của quy chế cho vay, kể từ khi ngân hàng nhận được đầy đủ hồ sơ vay vốn hợp lệ và thông tin cần thiết của khách hàng theo yêu cầu của ngân hàng, ngân hàng phải thẩm định xong hồ sơ vay vốn, quyết định và thông báo việc cho vay, ngân hàng phải thông báo cho khách hàng bằng văn bản, trường hợp nếu không cho vay thì Ngân hàng phải nêu rõ căn cứ từ chối cho vay. Trường hợp ngân hàng quyết định cho vay, giữa ngân hàng và khách hàng vay ký hợp đồng thế chấp tài sản đảm bảo nợ vay.

### *Bước 3: Ra quyết định cho vay*

Ngân hàng xác định các chỉ tiêu cho vay ký kết hợp đồng tín dụng với khách hàng.

-Mức cho vay: là mức vốn vay ngân hàng có thể cho vay cao nhất đối với phương pháp cho vay từng lần hoặc là mức dư nợ tối đa đối với phương thức cho vay theo hạn mức tín dụng. Hiện nay, Nghị định đảm bảo tiền vay của tổ chức tín dụng số 178/1999/NĐ-CP của Thủ tướng Chính phủ quy định mức cho vay so với giá trị tài sản đảm bảo tiền vay của khách hàng. Theo sổ tay tín dụng của NHNo&PTNT mức cho vay tối đa không quá 80% giá trị tài sản cầm cố, thế chấp. Đối với cổ phiếu, trái phiếu, chứng chỉ quỹ đã niêm yết tại Sở giao dịch chứng khoán: Mức cho vay tối đa bằng 50 % trị giá tại thời điểm cho vay.

-Thời hạn cho vay: Căn cứ vào chu kỳ luân chuyển vốn của đối tượng vay và khả năng trả nợ của khách hàng.

-Lãi suất vay: Là mức lãi cho vay do ngân hàng và khách hàng thỏa thuận phù hợp với quy định của NHNo&PTNT Việt Nam.

*Bước 4: Giải ngân, theo dõi, giám sát việc sử dụng vốn vay.*

Sau khi đã duyệt cho vay, ngân hàng mở cho mỗi khách hàng vay 1 tài khoản cho vay để hạch toán cho vay và thu nợ (nếu khách hàng chưa có tài khoản tiền vay).

Căn cứ vào hợp đồng tín dụng và tiến độ thực hiện phương án sản xuất kinh doanh và đầu tư xây dựng cơ bản của khách hàng (có phát sinh nhu cầu vốn thực tế), ngân hàng phát tiền vay. Đối với khách hàng vay luân chuyển, trong phạm vi hạn mức tín dụng đã xác định, từng lần vay vốn, khách hàng đi vay phải gửi đến cho ngân hàng cho vay đáp ứng nhu cầu vay vốn của khách hàng trong khả năng nguồn vốn cho phép.

Kiểm tra và giám sát khoản vay là quá trình thực hiện các bước công việc sau khi cho vay nhằm hướng dẫn, đôn đốc người vay sử dụng đúng mục đích, có hiệu quả số tiền vay, hoàn trả nợ gốc, lãi vay đúng hạn, đồng thời thực hiện các biện pháp thích hợp nếu người vay không thực hiện đầy đủ, đúng hạn các cam kết. Ngân hàng No&PTNT Việt Nam quy định việc kiểm tra, giám sát các khoản vay được tiến hành định kỳ hoặc đột xuất với 100% khoản vay, một hay nhiều lần tùy theo độ an toàn của khoản vay.

*Bước 5: Thu nợ, thu lãi, phí và xử lý phát sinh.*

Việc thu nợ được tiến hành theo kỳ hạn nợ đã ghi trong hợp đồng tín dụng. Khách hàng có thể trả nợ trước hạn và phải chủ động trả nợ khi đến hạn. Khách hàng không trả được nợ đến hạn, ngân hàng sẽ xử lý theo những trường hợp sau:

-Do nguyên nhân khách quan, khách hàng có văn bản giải trình xin gia hạn nợ, ngân hàng có thể xét cho gia hạn nợ. Theo quy định trong quy chế cho vay hiện hành của NHNo&PTNT, thời hạn được gia hạn nợ tối đa bằng một kỳ hạn nợ. Nhưng do nguyên nhân khách quan thì thời hạn quá hạn nợ tối đa không quá 12

tháng đối với cho vay ngắn hạn và trung hạn tối đa nửa thời hạn cho vay đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng.

-Do nguyên nhân chủ quan, ngân hàng sẽ chuyển nợ quá hạn và phạt theo mức lãi suất nợ quá hạn. Theo quy định hiện hành, lãi suất nợ quá hạn bằng 150% lãi suất cho vay.

-Nếu không có thỏa thuận gia hạn nợ nêu trên và khách hàng không có thiện chí trả nợ cho ngân hàng thì ngân hàng có quyền bán tài sản thế chấp, cầm cố để thu hồi nợ. Việc chuyển nhượng, bán tài sản thế chấp, cầm cố để thu hồi vốn trong một thời gian nhất định theo quy định của pháp luật.

-Nếu ba trường hợp trên hai bên không thỏa thuận để giải quyết được, ngân hàng sẽ khởi kiện khách hàng vi phạm hợp đồng tín dụng. Việc tính lãi, thu lãi được tiến hành hàng tháng hoặc thu một lần cùng với nợ gốc tùy theo kỳ hạn nợ thích hợp giữa ngân hàng và khách hàng thỏa thuận. Trường hợp cho vay theo hạn mức thì việc tính lãi và thu lãi được thực hiện hàng tháng vào ngày cuối tháng. Nếu khách hàng vay chưa trả được lãi khi đến hạn và có đề nghị gia hạn lại thì ngân hàng tính và hạch toán vào tài khoản ngoại bảng để thu dần vào kỳ sau, không nhập lãi vào nợ gốc. Trong trường hợp khách hàng vay có khó khăn về tài chính do nguyên nhân khách quan thì tổng giám đốc ngân hàng cho vay có thể quyết định cho giảm hoặc miễn lãi đối với khách hàng vay. Việc giảm hoặc miễn lãi của khách hàng tùy theo khả năng tài chính của ngân hàng cho vay.

*Bước 6: Kết thúc hợp đồng tín dụng.*

-Tắt toán tài khoản.

-Thanh lý hợp đồng tín dụng.

-Giải chấp tài sản bảo đảm tiền vay.

-Lưu hồ sơ

**2.2.3. Thực trạng hoạt động cho vay hộ cá thể của NHNo&PTNT - chi nhánh Thủy Nguyên trong thời gian qua**

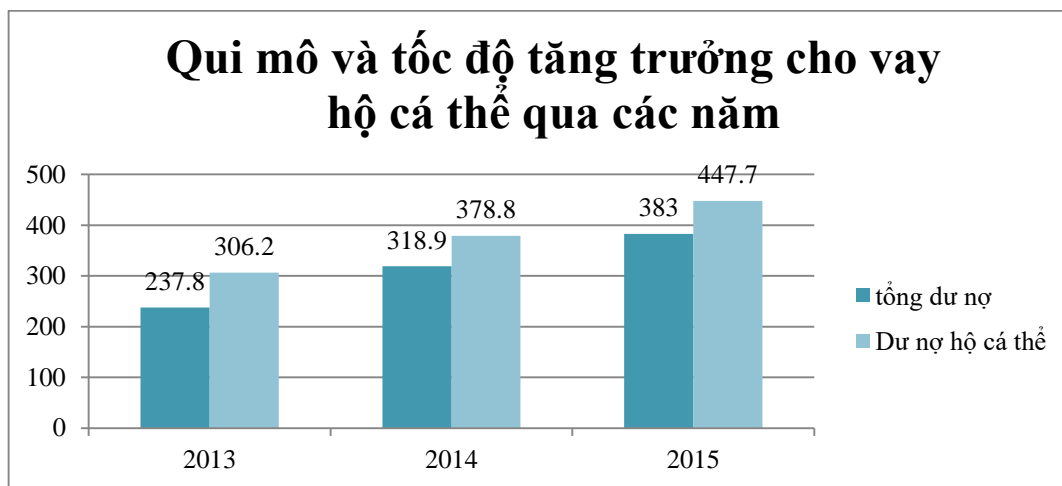
**2.2.3.1. Quy mô cho vay hộ cá thể**

*Bảng 2.10: Quy mô và tốc độ tăng trưởng cho vay hộ cá thể của Chi nhánh 3 năm 2013, 2014 và 2015*

*Đơn vị : tỷ đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2013		Năm 2014		Năm 2015	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
Tổng dư nợ	306,2	100	378,8	100	447,7	100
Dư nợ hộ cá thể	<b>237,8</b>	<b>77,66%</b>	<b>318,9</b>	<b>84,19%</b>	<b>383</b>	<b>85,55%</b>

*(Nguồn: Báo cáo tổng hợp của NHNo&PTNT chi nhánh Thủy Nguyên giai đoạn 2013- 2015).*



*Biểu đồ 2.1: Quy mô và tốc độ tăng trưởng cho vay hộ cá thể của Chi nhánh 3 năm 2013, 2014 và 2015*

Nhìn vào bảng số liệu trên có thể thấy được cho vay hộ cá thể tại Chi nhánh chiếm tỷ trọng cao nhất so với các loại hình cho vay khác. Đạt được kết quả cao như vậy là do đặc điểm kinh tế của huyện Thủy Nguyên cũng như việc hoạt động có hiệu quả trong công tác cho vay vốn của các cán bộ tín dụng ngân hàng. Ngoài ra còn do theo Nghị định 41 của Chính phủ về việc tập trung đầu tư cho hộ cá thể

Đi phân tích cụ thể, có thể thấy năm 2013 dư nợ cho vay hộ cá thể đạt 237,8 tỷ đồng chiếm 77,66% tổng dư nợ. Bởi đối tượng cho vay chủ yếu của ngân hàng là cá nhân và hộ kinh tế cá thể nên tỷ trọng cho vay hộ cá thể cao như vậy là hoàn toàn hợp lý. Đến năm 2014 dư nợ cho vay hộ cá thể tăng cao hơn so với năm 2013 là 81,1 tỷ và chiếm tỷ trọng là 84%. Dư nợ hộ cá thể tăng như vậy

chứng tỏ Chi nhánh đã có những giải pháp đúng đắn có hiệu quả giúp thúc đẩy thể mạnh của ngân hàng mình là cho vay hộ cá thể. Sang năm 2015, dư nợ cho vay hộ cá thể đạt 383 tỷ đồng, tăng 64 tỷ đồng so với năm 2014 và chiếm tỷ trọng 85.55% tổng dư nợ. Việc tăng dư nợ hộ cá thể cũng như tổng dư nợ đang phát triển theo một chiều hướng tích cực. Bước sang năm 2015 nền kinh tế thế giới nói chung nên kinh tế Việt Nam nói riêng đang trên đà phục hồi sau khủng hoảng dù chưa thực sự toàn diện nhưng có những chuyển biến đang tích cực. Giá xăng dầu giảm đối với nước ta là yếu tố hỗ trợ mạnh mẽ cho các doanh nghiệp cũng như kích thích tiêu dùng. Khi cầu tăng nên thì việc sản xuất kinh doanh của các hộ kinh doanh cá thể rất có lợi. Vì vậy việc vay vốn mở rộng sản xuất đầu tư trang thiết bị là rất cần thiết nên trong cả 3 năm 2013-2015 dư nợ hộ cá thể đều tăng.

Nhìn chung thì hoạt động cho vay hộ cá thể tại Chi nhánh Thủy Nguyên đạt hiệu quả tốt, là một trong những hoạt động chủ lực của ngân hàng, qua các năm đều chiếm tỷ trọng cao so với tổng dư nợ tín dụng

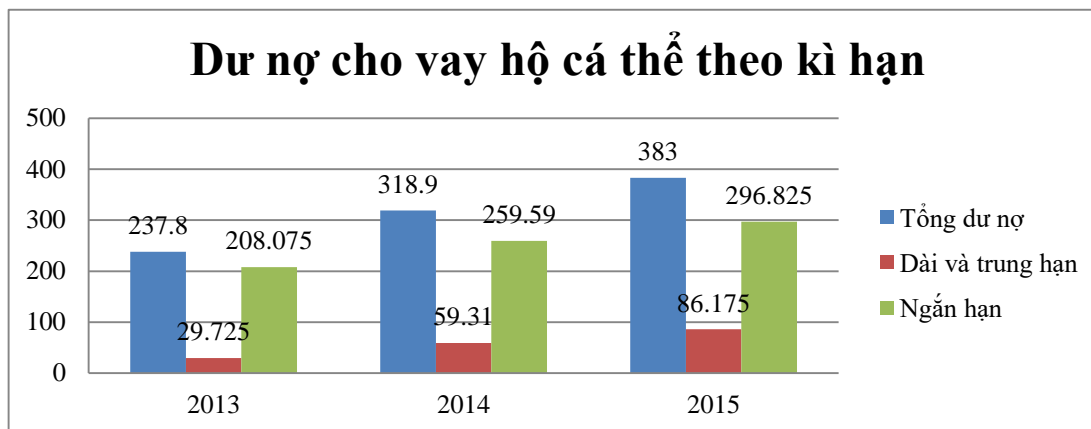
*Bảng 2.11 : Dư nợ hộ cá thể phân theo thời gian trong các năm 2013-2015*

*Đơn vị : tỷ đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2013		Năm 2014		Năm 2015	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
$\Sigma$ dư nợ cv HCT	<b>237,8</b>	<b>100%</b>	<b>318,9</b>	<b>100%</b>	<b>383</b>	<b>100%</b>
Trung và dài hạn	29,725	12,5%	59,31	18,6%	86,175	22,5%
Ngắn hạn	208,075	87,5%	259,59	81,4%	296,825	77,5%

*(Nguồn: Báo cáo tổng hợp của NHNo&PTNT chi nhánh Thủy Nguyên giai đoạn 2013- 2015).*

Biểu đồ 2.2: Dư nợ hộ cá thể phân theo thời gian trong năm 2013-2015



Nhìn vào bảng số liệu ta có thể thấy, tuy rằng nền kinh tế vẫn đang trên đà phục hồi, và có sự cạnh tranh gay gắt giữa các ngân hàng cùng địa bàn, song Chi nhánh Thủy Nguyên vẫn làm tốt công tác cho vay nói chung cũng như cho vay hộ cá thể nói riêng, thể hiện ở việc các nhóm dư nợ ngắn hạn và trung dài hạn hợp lý. Trong đó Chi nhánh tập trung vào cho vay ngắn hạn, thể hiện ở tỷ trọng dư nợ ngắn hạn đều ở mức rất cao trên 70% (năm 2014 tỷ trọng đạt 81,4%, năm 2015 đạt 77,5% do ngân hàng căn cứ vào đặc điểm sản xuất kinh doanh của từng hộ cá thể, phần lớn các hộ đều kinh doanh cá thể ở thủy nguyên là nông nghiệp và kinh doanh theo mùa vụ với mục đích vay vốn để mua con, giống, cây trồng, nguyên vật liệu, phân bón, mua trang thiết bị phục vụ sản xuất kinh doanh. Ví dụ như sản xuất nông nghiệp có 2 vụ chính trong một năm, như vậy việc sản xuất và thu hoạch diễn ra trong một thời gian ngắn, ngành dịch vụ đặc biệt là du lịch cũng theo mùa, hay như ngành thương mại dịch vụ các hộ chủ yếu vay để làm vốn lưu động mua các sản phẩm hàng hóa... chỉ có một số ít ngành lâu thu hồi vốn nên chọn vay trung dài hạn như lâm nghiệp, công nghiệp... Đi sâu phân tích cụ thể ta có: năm 2013 tổng dư nợ cho vay hộ cá thể đạt 237,8 tỷ đồng, trong đó cho vay ngắn hạn đạt 208,07 tỷ đồng, cho vay trung dài hạn đạt 29,725 tỷ đồng. Sang năm 2014 mức cho vay hộ cá thể ngắn hạn có giảm so với năm 2013 là vì cho vay trung và dài hạn tăng lên. Vì hiện nay nền kinh tế ngày một đổi mới các hộ kinh doanh cá thể muốn khẳng định mình cũng như mở rộng sản xuất kinh doanh đầu tư lớn hơn về máy móc thiết bị hay xây nhà xưởng thì rất cần đến những nguồn vốn trung dài hạn do vậy cho vay trung dài hạn có xu

hướng ngày càng tăng cao hơn. Năm 2014 dư nợ đạt 318,9 tỷ đồng trong đó cho vay ngắn hạn đạt 259,59 tỷ đồng tuy nhiên so tỷ trọng có giảm 6,1% so với năm 2013 ( từ 87,5% còn 81,4%). Sang năm 2015 tổng dư nợ vẫn tăng đều. Cho vay ngắn hạn đạt 296,825 tỷ đồng. Bên cạnh đó là các khoản cho vay trung dài hạn 86,175 tỷ đồng mức tăng cả cho vay ngắn hạn lẫn trung dài hạn trong năm 2015 đều thấp hơn so với năm 2014.

Trong dư nợ cho vay theo kì hạn có thể thấy rằng cho vay ngắn hạn vẫn luôn là sản phẩm được đa số khách hàng lựa chọn vì do đặc điểm kinh doanh của đa số hộ cá thể cũng như có lãi suất phù hợp. Việc phát triển nâng cao các sản phẩm tín dụng ngắn hạn là hoàn toàn hợp lý nhưng tuy nhiên bên cạnh đó thì việc chú trọng nâng cao các sản phẩm tín dụng trung dài hạn cũng rất cần được quan tâm vì có thể thấy nhưng năm gần đây cho vay trung dài hạn cũng được rất đông đối tượng khách hàng sử dụng.

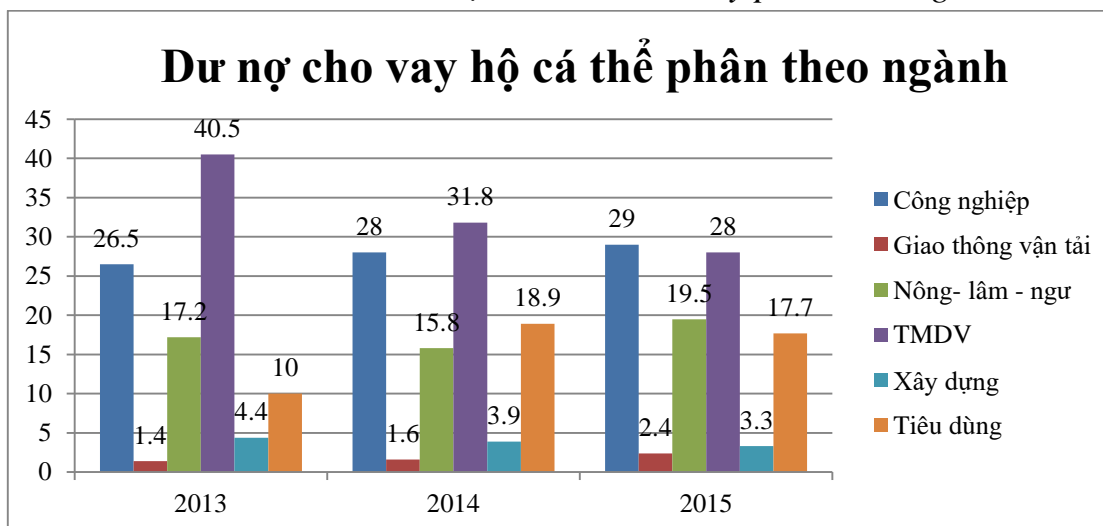
*Bảng 2.12: Dư nợ sản xuất cho vay hộ cá thể phân theo ngành (năm 2013-2015)*

*Đơn vị: tỷ đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2013		Năm 2014		Năm 2015	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
Công nghiệp	63,017	26,5%	88,9	28%	111,9	29%
GTVT	3,32	1,4%	5,1	1,6%	9,2	2,4%
Nông nghiệp	40,9	17,2%	49,84	15,8%	75,07	19,5%
Tiêu dùng	23,78	10%	60,27	18,9%	66,02	17,7%
TMDV	96,783	40,5%	101,57	31,8%	108	28%
Xây dựng	10	4,4%	12,72	3,9%	12,81	3,3%
<b>Tổng</b>	<b>237,8</b>	<b>100%</b>	<b>318,9</b>	<b>100%</b>	<b>383</b>	<b>100%</b>

*(Nguồn: Báo cáo tổng hợp của NHNo&PTNT chi nhánh Thủy Nguyên giai đoạn 2013- 2015).*



Biểu đồ 2.3: *Dư nợ sản xuất cho vay phân theo ngành*

Nhìn vào bảng số liệu trên, có thể thấy dư nợ cho vay hộ cá thể phân theo ngành phản ánh được tình hình kinh tế của huyện trong 3 năm, đó là chuyển dịch cơ cấu kinh tế từ nông lâm ngư nghiệp sang công nghiệp, dịch vụ phù hợp với định hướng phát triển kinh tế đất nước nói chung và huyện Thủy Nguyên nói riêng. Điều đó được thể hiện ở tỷ trọng ngành thương mại dịch vụ chiếm tỷ cao trong dư nợ hộ cá thể năm 2015 đạt 28%, tín dụng phục vụ tiêu dùng cũng chiếm tỷ trọng tương đối trong cơ cấu. Thương mại và dịch vụ ở huyện Thủy Nguyên ngày một phát triển. Các hộ đã khai thác và tận dụng thế mạnh của Thủy Nguyên để phát triển các hoạt động dịch vụ, đặc biệt là lĩnh vực dịch vụ vận tải thương mại, và du lịch (huyện có 37 di tích lịch sử, văn hóa được xếp hạng quốc gia, các thắng cảnh đẹp như hang Vua, hang Lương, hang Động Tít, ...), Chi nhánh Thủy Nguyên đã nhận thấy được tiềm năng của ngành và tập trung mở rộng đầu tư cho vay. Bên cạnh đó các hoạt động dịch vụ phát triển tương đối mạnh ở huyện trong những năm gần đây như: dịch vụ phân phối bán lẻ hàng hóa, dịch vụ tài chính ngân hàng, dịch vụ bưu chính viễn thông, .....tuy nhiên tỷ trọng từ năm 2013 đến năm 2015 có giảm tương đối. Tình hình ngành TMDV ngày càng phát triển nhưng trong dư nợ của ngân hàng theo ngành TMDV lại ngày một giảm có thể thấy là do ngân hàng vẫn chưa có nhiều sản phẩm tín dụng phù hợp đáp ứng được nhu cầu của khách hàng.

Dư nợ cho vay hộ đối với ngành công nghiệp có chiều hướng phát triển rõ rệt và ngày một tăng cao dần dần thế chỗ cho cơ cấu kinh tế Nông-Lâm-Ngư. Phù hợp

với xu thế đang đi lên và phát triển huyện Thủy Nguyên đã nỗ lực hết mình. Ở thủy nguyên có một số ngành công nghiệp đang rất phát triển như công nghiệp đóng tàu, chế tạo sản xuất các sản phẩm gang thép với qui mô với số lượng ngày một tăng.

Tỷ trọng dư nợ cho vay đối với ngành nông nghiệp của huyện tăng qua các năm nhưng không đáng kể .Năm 2013 dư nợ cho vay ngành công nghiệp chiếm tỷ trọng 26,5%, năm 2014 đạt 28%, năm 2015 đạt 29%. Việc tăng như vậy là do các hộ cá thể tập trung vay vốn để đầu tư cải tiến các trang thiết bị kỹ thuật, mở rộng sản xuất, cùng với chính sách của huyện là tập chung các vùn chuyên canh, trang trại quy mô lớn hơn so với trước đây...giúp nâng cao hiệu quả kinh tế phù hợp với quá trình công nghiệp hóa, hiện đại hóa nông thôn Thủy Nguyên.

Trong tỷ trọng dư nợ thì cho vay tiêu dùng cũng rất đang chú ý vì có sự gia tăng vượt bậc từ năm 2013 10% lên 18,9% năm 2014. Trong bối cảnh hiện nay, việc phát triển thị trường cho vay tiêu dùng ở Việt Nam là một xu hướng tất yếu. Nó được xem là công cụ quan trọng làm tăng cầu hàng hoá, giúp tăng sản lượng, tạo thêm việc làm, đóng góp vào tăng trưởng kinh tế quốc gia. Hầu hết các sản phẩm cho vay tín dụng là cho vay tín chấp hoặc nếu có tài sản đảm bảo thì thường là hàng hóa mua từ nguồn vốn tín dụng được cấp và đặc biệt cho vay tiêu dùng luôn phù hợp với đối tượng khách hàng là đại chúng với phương thức nhanh gọn ví dụ các sản phẩm như: Dịch vụ cho vay mua xe máy trả góp, dịch vụ cho vay mua sắm đồ điện tử gia dụng và dịch vụ cho vay tiền mặt (cho vay theo lương, hoá đơn tiền điện, giấy phép đăng ký kinh doanh, hợp đồng tín dụng của các tổ chức tín dụng khác .... Tuy nhiên sang năm 2015 thì tỷ trọng cho vay tiêu dùng có giảm nhẹ xuống còn 17,7% vì cho vay tiêu dùng nhanh gọn nhưng lãi suất thường khá cao xét về một vài khía cạnh khác thì không hẳn là sự lựa chọn tốt nhất cho người tiêu dùng.

### **2.2.3.2 Doanh số cho vay hộ cá thể**

Đây là chỉ tiêu tuyệt đối phản ánh tổng số tiền mà ngân hàng cho hộ cá thể vay qua các năm.

*Bảng 2.13: Quy mô và tốc độ tăng doanh số cho vay hộ cá thể của Chi nhánh( 3 năm 2013, 2014 và 2015)*

Chỉ tiêu	Năm 2013		Năm 2014		Năm 2015	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
Tổng doanh số cho vay	<b>408,264</b>	<b>100%</b>	<b>496,950</b>	<b>100,0%</b>	<b>542,17</b>	<b>100,0%</b>
Doanh số cho vay hộ cá thể	335,987	82,3%	410,550	82,6%	449,760	83,0%

*(Nguồn: Báo cáo tổng hợp của NHNo&PTNT chi nhánh Thủy Nguyên giai đoạn 2013- 2015).*

Doanh số cho vay hộ sản xuất chiếm tỷ trọng rất cao so với tổng doanh số cho vay toàn Chi nhánh. Trong 3 năm 2013-2015 thì tỷ trọng cho vay hộ cá thể trong tổng doanh số cho vay không chuyên biến nhiều( năm 2013 chiếm 82,3%, năm 2014 chiếm 82,6%, năm 2015 chiếm 83%). Điều này chứng tỏ, hộ cá thể là nguồn khách hàng chính của Chi nhánh, tập chung chú trọng và nâng cao chất lượng cho vay đối với hộ cá thể là quan tâm hàng đầu của ngân hàng, để nâng cao hiệu quả kinh doanh, đem lại lợi nhuận cho ngân hàng.

*Bảng 2.14: Doanh số cho vay hộ cá thể(DSCV HCT) phân theo thời gian qua 3 năm 2013, 2014 và 2015.*

*Đơn vị: tỷ đồng*

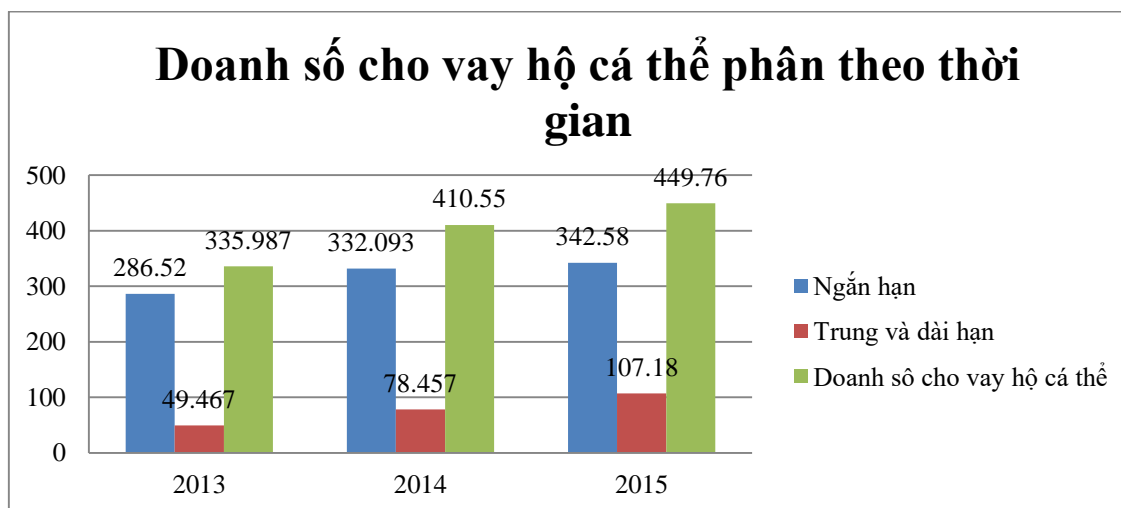
Chỉ tiêu	Năm 2013		Năm 2014		Năm 2015	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
$\Sigma$ DSCV HCT	335,987	100%	410,550	100%	449,760	100%
Ngắn hạn	286,52	85,28%	332,093	80,89%	342,58	76,17%
Trung ,dài hạn	49,467	14,72%	78,457	19,11%	107,18	23,83%

Bảng 2.14.1: Bảng chênh lệch tỷ lệ doanh số cho vay hộ cá thể.

Chênh lệch			
2014/2013	Tỷ lệ tăng	2015/2014	Tỷ lệ tăng
74,563	21%	39,21	9,55%
45,573	15,9%	10,487	3,15%
28,99	58%	28,723	26,79%

(Nguồn: Báo cáo tổng hợp của NHNo&PTNT chi nhánh Thủy Nguyên giai đoạn 2013- 2015).

Biểu đồ 2.4 : Doanh số cho vay hộ cá thể phân theo thời gian qua 3 năm 2013, 2014 và 2015.



Nhìn vào bảng số liệu trên có thể nhận thấy doanh số cho vay hộ cá thể tăng dần qua các năm. Trong đó thì doanh số cho vay ngắn hạn chiếm tỷ trọng cao và chiếm đa số doanh số cho vay. Năm 2013 doanh số cho vay đạt 335,987 tỷ đồng, trong đó loại ngắn hạn đạt 286,52 tỷ đồng chiếm tỷ trọng là 85,28% rất cao so với doanh số cho vay trung, dài hạn ( đạt 49,467 tỷ đồng, chiếm 14,72% doanh số cho vay hộ cá thể). Sang năm 2014, doanh số cho vay hộ cá thể tăng cao thêm 74,563 tỷ đồng đạt 410,415 tỷ đồng. Trong đó loại ngắn hạn đạt 332,093 tỷ đồng, chiếm 80,89% doanh số cho vay hộ cá thể, và tăng 45,573 tỷ đồng so với năm 2013, loại cho vay trung dài hạn cũng tăng lên đạt 78,457 tỷ đồng, tăng 28,99 tỷ đồng so với năm 2013. Đến năm 2015, có thể thấy doanh số cho vay hộ cá thể tiếp tục tăng và chỉ tăng 39,21 tỷ đồng, tăng ít hơn năm 2014 so với 2013. Doanh số cho vay trung dài hạn tăng (28,723 tỷ đồng) nhiều hơn doanh số

cho vay ngắn hạn tăng (10,487 tỷ đồng). Doanh số cho vay ngắn hạn luôn đạt tỷ trọng cao và chiếm đa số doanh số cho vay hộ cá thể. Việc tập trung cho vay ngắn hạn là hoàn toàn phù hợp với đặc điểm kinh doanh mang tính mùa vụ của hộ cá thể. Tuy nhiên để theo kịp với tình hình kinh tế ngày một phát triển ngân hàng cũng nên chú trọng và phát huy đến cho vay trung, dài hạn hơn nữa.

### 2.2.3.3. Tình hình doanh số thu nợ của hộ cá thể.

Doanh số thu nợ hộ cá thể phản ánh tổng số tiền ngân hàng thu hồi được trong một thời kì nhất định sau khi giải ngân.

Bảng 2.15: Quy mô và tốc độ tăng trưởng của doanh số thu nợ (3 năm 2013, 2014 và 2015).

Đơn vị :tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2013		Năm 2014		Năm 2015	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
Tổng doanh số thu nợ	<b>379,700</b>	<b>100%</b>	<b>424.350</b>	<b>100,0%</b>	<b>473.270</b>	<b>100,0%</b>
Doanh số thu nợ HCT	318,067	83,8%	329,450	77,6%	385,660	81,5%

(Nguồn: Báo cáo tổng hợp của NHNo&PTNT chi nhánh Thủy Nguyên giai đoạn 2013- 2015).

Cùng với doanh số cho vay , doanh số thu nợ hộ cá thể chiếm tỷ trọng cao trong tổng doanh số thu nợ. Năm 2013 doanh số thu nợ HCT đạt 318,067 tỷ đồng chiếm 83.8% tổng thu nợ. Năm 2014 doanh số thu nợ HCT đạt 329,450 tỷ đồng chiếm 77,6% tổng dư nợ. Năm 2015 doanh số thu nợ HCT đạt 385,66 tỷ đồng chiếm 81,5%. Điều này lại càng khẳng định hộ cá thể luôn là nguồn khách hàng quan trọng trong hoạt động kinh doanh của Chi nhánh.

Bảng 2.16: Doanh số thu nợ hộ cá thể(DCTN HCT) phân theo thời gian  
(3 năm 2013, 2014 và 2015.)

Đơn vị : tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2013		Năm 2014		Năm 2015	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
DSTN HCT	318.067	100%	329.450	100%	385.660	100%
Ngắn hạn	273,537	86%	280,69	85,2%	319,1	82,75%
Trung dài hạn	41,731	14%	48,76	15,8%	66,5	16,25%

Bảng 2.16.1: Bảng tỷ lệ chênh lệch doanh số thu nợ HCT

Chênh lệch			
2014/2013	Tỷ lệ	2015/2014	Tỷ lệ
11,383	3,5%	56,21	17,06%
7,153	2,6%	38,4	21%
7,03	16,8%	17,74	36,38%

(Nguồn: Báo cáo tổng hợp của NHNo&PTNT chi nhánh Thủy Nguyên giai đoạn 2013- 2015).

Nhìn chung doanh số thu nợ tăng đều qua 3 năm. Năm 2014 doanh số thu nợ HCT đạt 329,450 tăng 11,382 tỷ so với năm 2013 ( đạt 318,067 tỷ đồng). Năm 2015 doanh số thu nợ HCT đạt 385,66 tăng 56,21 tỷ đồng so với năm 2014. Có thể thấy doanh số thu nợ tăng qua các năm song năm 2015 có số tiền tăng nhiều hơn so với năm 2014. Cho thấy hiệu quả trong công tác thu hồi nợ của ngân hàng. Năm 2013 doanh số thu nợ đạt 318,067 tỷ đồng, trong đó loại ngắn hạn đạt 285,878 tỷ đồng, chiếm 89,88% tổng doanh số thu nợ hộ cá thể, loại trung, dài hạn đạt 32,189 tỷ đồng, chiếm tỷ lệ 17,74%. Năm 2014 doanh số thu nợ ngắn hạn đạt 280,69 tỷ đồng, tăng 7,153 tỷ, loại trung- dài hạn tăng 7,03 tỷ đồng đạt 42,17 tỷ đồng. Sang năm 2015, công tác thu hồi nợ của ngân hàng tăng hơn. Vì doanh số cho vay trung dài hạn tăng hơn nên cùng theo đó thu nợ trung dài hạn cũng đạt kết quả tốt hơn. Doanh số thu nợ cũng như cho vay của huyện trong thời gian này tăng khá đều vì kinh tế ngày một phục hồi theo chiều hướng đi lên

hộ cá thể kinh doanh cá thể ngày một nhiều hơn và ngày một mở rộng sản xuất kinh doanh chính vì vậy doanh số cho vay cũng như doanh số thu nợ không ngừng tăng lên theo từng ngày. Tuy nhiên mức tăng chưa vượt trội và chưa tương xứng với tiềm năng của ngân hàng. Cho vay ngắn hạn vẫn chiếm ưu thế hơn cả tuy nhiên bên cạnh đó thì cho vay trung dài hạn cũng đang dần tăng lên đến năm 2015 đạt 66,5 tỷ đạt 16,25%.

Bảng 2.17: *Tình hình nợ xấu cho vay hộ cá thể của Chi nhánh trong 3 năm 2013, 2014 và 2015*

*Đơn vị: triệu đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2013		Năm 2014		Năm 2015	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
Tổng dư nợ cho vay HCT	<b>237.400</b>	<b>100%</b>	<b>318.900</b>	<b>100%</b>	<b>383.000</b>	<b>100%</b>
Nợ xấu	166,18	0,07%	191,34	0,06%	1915	0,5%

*(Nguồn: Báo cáo tổng hợp của NHNo&PTNT chi nhánh Thủy Nguyên giai đoạn 2013- 2015).*

Ngoài việc đảm bảo đủ vốn đáp ứng nhu cầu vốn ngày càng cao của khách hàng Chi nhánh vẫn luôn đảm bảo tốt chất lượng tín dụng. Chất lượng tín dụng luôn đi đôi với đầu tư và tăng trưởng tín dụng là một chỉ tiêu luôn được quan tâm trước, trong và sau khi cho vay. Chất lượng tín dụng được nâng cao sẽ đảm bảo an toàn vốn trong kinh doanh, hạn chế rủi ro tín dụng đến mức thấp nhất. Chất lượng tín dụng ngày càng cao thể hiện ở việc tỷ lệ nợ xấu thấp và giảm dần qua các năm qua việc thu nợ gốc, lãi đảm bảo theo cam kết.

Nhìn vào phần nợ xấu của cho vay hộ cá thể, có thể thấy nợ xấu luôn ở mức thấp. Năm 2013 tỷ lệ nợ xấu là 0,07%. Năm 2014 có tỷ lệ nợ xấu trong năm là 0,06% giảm 0,01% so với năm 2013. Đến năm 2015 tình hình nợ xấu đã tăng hơn tỷ lệ nợ xấu đạt 0,5%. Trong năm 2015 tỷ lệ nợ xấu có tăng vượt hơn hẳn so với hai năm trước đó tuy nhiên so với mặt bằng chung tỷ lệ nợ xấu của các ngân hàng thương mại khác thì con số 0,5% không phải là quá lớn và vẫn có thể kiểm soát

được. Nợ xấu tăng hơn như vậy cũng chứng tỏ năng lực hoạt động của Chi nhánh trong việc thẩm định, xét duyệt hồ sơ cho vay và kiểm soát nguồn vốn vay cần được lưu ý và cải thiện.

#### 2.2.3.4. Hệ số thu nợ cho vay hộ cá thể.

Đơn vị: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015
Doanh số cho vay HCT	335,987	410,55	449,76
Doanh số thu nợ HCT	318,067	329,450	385,660
Hệ số thu nợ %	94,66%	80,24%	85,74%

(Nguồn: Báo cáo tổng hợp của NHNo&PTNT chi nhánh Thủy Nguyên giai đoạn 2013- 2015).

Hệ số thu nợ phản ánh tỷ trọng thu hồi nợ trong tổng doanh số cho vay của ngân hàng trong từng năm. Nhìn vào bảng chỉ tiêu, hệ số thu nợ cho vay hộ cá thể là rất cao từ 94,66% năm 2013 sang đến năm 2014 và 2015 có giảm đi còn 80,24% và 85,74% có thể thấy khả năng thu hồi nợ cho vay hộ cá thể của ngân hàng là khá tốt, đó là do sự nỗ lực của cán bộ tín dụng trong khâu thu hồi nợ cũng như sự hợp tác của các hộ cá thể khi tiến hành hoàn trả tiền vay. Hệ số thu hồi nợ dù có cao nhưng kết quả lại bị giảm đi so với năm 2013 là yếu tố cần được ngân hàng xem xét và khắc phục kịp thời .

#### 2.2.3.5. Vòng quay vốn tín dụng của tín dụng hộ cá thể.

Chỉ tiêu	Năm 2014	Năm 2015
Doanh số thu nợ HCT	329,450	385,660
Dư nợ bình quân HCT	279,45	350,95
Vòng quay vốn tín dụng	<b>1,179</b>	<b>1,098</b>

(Nguồn: Báo cáo tổng hợp của NHNo&PTNT chi nhánh Thủy Nguyên giai đoạn 2013- 2015).

-Vòng quay vốn tín dụng là một trong những chỉ tiêu quan trọng để đánh giá chất lượng tín dụng. Chỉ tiêu này phản ánh tốc độ luân chuyển của vốn tín dụng thời gian thu hồi nợ nhanh hay chậm trong thời kỳ nhất định. Vòng quay cao thì



nguồn vốn không ổn định do thời hạn cho vay thường là ngắn hạn, tính rủi ro thấp nhưng chi phí bỏ ra cao. Vòng quay thấp các khoản cho vay thường là trung dài hạn tính rủi ro cao nhưng chi phí bỏ ra thấp nên lợi nhuận mang lại cao hơn. Vòng quay vốn tín dụng trong năm 2014 cao hơn năm 2015 cho thấy các khoản vay trung dài hạn có xu hướng tăng lên vì kinh tế ngày một phát triển hộ cá thể ngày một mở rộng kinh doanh cần đầu tư vốn và cơ sở hạ tầng máy móc thiết bị.

### **2.2.3.6. Vốn huy động trên dư nợ**

Chỉ tiêu	Năm 2014	Năm 2015
Tổng vốn huy động	783,927	955,1
Tổng dư nợ	378,8	477,7
Vốn huy động/tổng dư nợ	2,06	1,999

*(Nguồn: Báo cáo tổng hợp của NHNo&PTNT chi nhánh Thủy Nguyên giai đoạn 2013- 2015).*

Chỉ tiêu này cho biết cứ 1 đồng dư nợ thì có bao nhiêu đồng vốn huy động tham gia. Năm 2014 cứ 1 đồng dư nợ thì có 2,06 đồng vốn tham gia. Năm 2015 cứ 1 đồng dư nợ thì có 1,999 đồng vốn tham gia. Chỉ tiêu của cả hai năm đều >1 thể hiện lượng vốn huy động được dồi dào, ngoài việc đáp ứng được nhu cầu cho vay của ngân hàng còn có thể phục vụ cho các hoạt động khác nữa.

## **2.3. Đánh giá chung về hiệu quả cho vay hộ cá thể của NHNo&PTNT chi nhánh huyện Thủy Nguyên**

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

Qua những số liệu và phân tích ở trên ta thấy trong 3 năm qua ngân hàng đã đạt được những kết quả như sau:

- Về quy mô của dư nợ tín dụng tín dụng hộ cá thể ngày càng tăng, năm 2013 là 241,89 tỷ đồng, sang năm 2014 tăng 77,01 tỷ đạt 318,9 tỷ đồng, năm 2015 tăng lên đạt 383 tỷ đồng. Có thể nói đây là một kết quả tốt mà ngân hàng cho thấy uy tín và quan hệ tín dụng của ngân hàng đang ngày được mở rộng. Ngoài ra ngân hàng cũng hướng những sản phẩm tín dụng đến những nhóm khách hàng mới như hộ gia đình, cá nhân kinh doanh, đồng thời phát triển thêm những sản phẩm

tín dụng để đáp ứng nhu cầu của khách hàng.

- Tổ chức tốt việc nâng cao chất lượng tín dụng thông qua việc thẩm định tốt đối tượng cho vay. Thực hiện tốt việc kiểm tra trước, trong và sau khi cho vay. Tăng trưởng tín dụng gắn với tăng trưởng nguồn vốn. Đẩy mạnh phân tích công tác kinh tế theo ngành nghề, địa bàn đầu tư phân tích khách hàng để có hướng đầu tư tín dụng phù hợp. Kết quả đạt được của chi nhánh trong năm đã góp phần vào chuyển dịch cơ cấu kinh tế của địa phương, thúc đẩy nền kinh tế trang trại, nuôi trồng thủy sản, phát triển ngành chăn nuôi gia súc gia cầm, thương nghiệp, dịch vụ vận tải và xây dựng kết cấu hạ tầng,... Tạo điều kiện cho nhiều khách hàng vay vốn sản xuất, kinh doanh phát triển. Đầu tư vốn của ngân hàng đã tạo việc làm cho nhiều lao động, tạo điều kiện nâng cao đời sống thu nhập người dân, xóa đói giảm nghèo, đảm bảo an sinh xã hội ở nông thôn và xây dựng nông thôn mới.

- Công tác chỉ đạo điều hành, kiểm tra nội bộ được tăng cường giúp cho cán bộ thực hiện đúng quy định, quy trình nghiệp vụ, đồng thời khắc phục chỉnh sửa kịp thời những thiếu sót hiện tại.

- Công tác kế hoạch đã bám sát đúng định hướng cấp trên giao, tình hình kinh tế của địa phương và các nguồn lực hiện có của đơn vị để đề ra các nhiệm vụ và giải pháp sát thực, đảm bảo cân đối giữa nguồn vốn và sử dụng vốn, vận dụng linh hoạt cơ chế về lãi suất, lên kế hoạch chênh lệch lãi suất đầu vào và đầu ra sát sao nhằm có biện pháp điều chỉnh giúp hưởng chênh lệch lãi suất tối ưu đảm bảo hài hòa lợi ích khách hàng và ngân hàng. Kết quả thực hiện, chi nhánh đã hoàn thành và hoàn thành vượt mức kế hoạch các chỉ tiêu mà ngân hàng thành phố đã giao về: nguồn vốn, dư nợ, thu dịch vụ, tài chính, hệ số lương.

-Thực hiện tốt công tác khoán tài chính đến nhóm và người lao động nâng cao trách nhiệm trong công việc tăng hiệu quả kinh doanh.

### **2.3.2. Những hạn chế tồn tại và nguyên nhân .**

Bên cạnh những kết quả đạt được thì hoạt động tín dụng của ngân hàng vẫn tồn tại những điểm hạn chế, cần khắc phục:

*\* Những hạn chế*

+ Nguồn vốn huy động tăng song vẫn chưa được coi là tương xứng với tiềm năng, thế mạnh của thành phố, số lượng sản phẩm, dịch vụ ngân hàng tuy đã được phát triển thêm nhưng vẫn chưa đáp ứng được nhu cầu của khách hàng.

+ Công tác thu hồi xử lý còn đạt kết quả thấp so với kế hoạch.

+ Dư nợ tín dụng tăng dần qua các năm, tỷ lệ nợ xấu so với bình quân ngành còn thấp nhưng vẫn tiềm ẩn nhiều rủi ro .Tỷ lệ nợ xấu : 0,5% so với tổng dư nợ.

+ Chế độ lương thưởng cho nhân viên còn hạn chế, chưa khuyến khích được khả năng làm việc của nhân viên tín dụng, cán bộ tín dụng còn phải đảm trách quá nhiều công việc nên rất dễ đến việc tư lợi cá nhân.

*\*Nguyên nhân*

- Nguyên nhân chủ quan:

Do trình độ chuyên môn của một bộ phận nhỏ cán bộ còn yếu kém, một số cán bộ chưa được đào tạo chuyên sâu, chưa đáp ứng được xu thế của nền kinh tế thị trường.

Trong một số thời điểm, việc bố trí nguồn nhân lực còn gặp khó khăn( do sự sụt giảm nguồn nhân lực tự nhiên: nghỉ hưu, sinh đẻ ; giảm nhân lực đột xuất: nghỉ ốm đau, nghỉ không lương thời gian dài) dẫn đến việc cán bộ phải kiêm nhiệm nhiều công việc, chưa có thời gian đi cơ sở, chưa chủ động trong kinh doanh.

Việc dành thời gian đi thu nợ XLRR, đơn đốc nợ xấu của một số cán bộ chưa thích đáng.

Đã có sự giúp đỡ, gắn kết trong chuyên môn giữa các cán bộ các phòng ban nhưng chưa cao

- Nguyên nhân khách quan:

+ Các khoản nợ xử lý từ nhiều năm nay, khách hàng bỏ trốn, chết, không có tài sản đảm bảo, số nợ đọng do phải nhận chuyển giao từ các tổ chức khác, hồ sơ pháp lý không đầy đủ đảm bảo, số nợ đọng lại do phải nhận chuyển giao từ tổ chức khác, hồ sơ pháp lý không đầy đủ đảm bảo để xử lý nợ, nợ thuộc vụ án cầm đồ không có khả năng thu hồi (chiếm 77% tổng số nợ). Một nguyên nhân khác là hệ thống pháp luật của Việt Nam còn nhiều khe hở, chưa đồng bộ, nhất

quản khiến việc xử lý những rủi ro tín dụng còn rườm rà, mất thời gian, khả năng mất vốn của ngân hàng cao. Cũng không thể không nói tới công tác quản lý Nhà nước về kế toán, thống kê chưa được quan tâm đúng mức; các chuẩn mực kế toán chưa được tuân thủ nghiêm túc, chế độ kiểm toán nội bộ chỉ mang tính hình thức trong khi kiểm toán độc lập lại có chi phí cao. Điều đó dẫn đến báo cáo tài chính của các doanh nghiệp chưa tin cậy, khiến cho việc đánh giá, thẩm định tài chính doanh nghiệp gặp nhiều khó khăn,....

+ Nợ xấu tăng cao nguyên nhân do các món bán nợ VAMC chờ hạch toán chưa được trung ương chuyển nguồn.

+ Chưa có sự đồng nhất về công tác sử lý tài sản đảm bảo để thu hồi nợ dẫn đến công tác thu hồi nợ xấu, nợ bán VAMC, nợ cơ cấu gặp nhiều khó khăn.

+ Hiện tại thì việc áp dụng biện pháp tín dụng đảm bảo có thể chấp bằng tài sản vẫn nhiều và việc áp dụng biện pháp như vậy một phần làm giảm rủi ro cho ngân hàng nhưng mặt khác nó cũng hạn chế khả năng mở rộng tín dụng của ngân hàng. Bởi vì khả năng thỏa mãn các ràng buộc về tài sản đảm bảo đối với nhiều khách hàng là hộ cá thể vẫn rất hạn chế. Một phần do tâm lý còn e ngại của CBNH cũng như giới hạn nguồn vốn của ngân hàng. Khi tiến hành quyết định cho vay ngân hàng còn phải cân nhắc về cơ cấu nguồn vốn giữa ngắn hạn và trung-dài hạn. Dư nợ tín dụng ngắn hạn của ngân hàng chiếm tỷ trọng cao, điều này có thể được coi là biện pháp an toàn cho ngân hàng tuy nhiên trong tương lai thì đây được coi là bất lợi. Tín dụng trung và dài hạn tiềm ẩn nhiều rủi ro nhưng là nguồn lợi nhuận lớn cho ngân hàng. Vì vậy ngân hàng cần đưa ra biện pháp làm tăng tỷ trọng nguồn vốn trung-dài hạn.

**CHƯƠNG III****MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG HỘ CÁ THỂ  
TẠI CHI NHÁNH NHNo&PTNT HUYỆN THỦY NGUYÊN****3.1. Định hướng hoạt động tín dụng của Chi nhánh trong thời gian tới**

Nước ta đang trong quá trình công nghiệp hóa hiện đại hóa đất nước mà đầu tiên là công nghiệp hóa hiện đại hóa nông thôn. Nông nghiệp vẫn luôn là ngành kinh tế chủ đạo của nước ta và phát triển kinh tế hộ cá thể vẫn luôn là chiến lược lâu dài, nắm bắt được tình hình đó Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên luôn coi trọng cho vay đối với hộ cá thể phát triển mạnh cả về số lượng và chất lượng góp phần thúc đẩy kinh tế hộ phát triển từ đó đẩy mạnh sự phát triển của nông nghiệp phù hợp với định hướng của đất nước.

Trên cơ sở kết quả đã đạt được trong những năm qua và căn cứ vào định hướng phát triển của ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam và của chi nhánh Hải Phòng cũng như tình hình kinh tế chung, chi nhánh Thủy Nguyên đã đề ra mục tiêu, nhiệm vụ kinh doanh trong năm 2016 như sau:

\*) Một số định hướng hoạt động cho vay hộ cá thể tại Chi nhánh năm 2016:

Tổng dư nợ cho vay hộ cá thể đạt 440,45 tỷ đồng tăng 57,45 tỷ đồng tăng 15% so với năm 2015

Nợ xấu ở mức dưới 1% so với tổng dư nợ.

Trích lập dự phòng rủi ro và thu hồi nợ tồn đọng sau xử lý đạt kế hoạch Ngân hàng Thành phố giao.

Tiếp tục hoàn thiện và tổ chức phương án khoán thu nhập đến nhóm và người lao động theo quy định 1717/NHNo-HP-HCNS ngày 31 tháng 12 năm 2010.

- Cùng cố mở rộng thêm thị trường kinh doanh với các sản phẩm dịch vụ mới góp phần thu hút khách hàng.

- Tiếp tục có các chính sách marketing phù hợp thu hút khách hàng giúp nâng cao dư nợ cho vay.

- Tiếp tục công tác đào tạo bồi dưỡng cán bộ ngân hàng, giúp nâng cao tay nghề, đẩy nhanh ứng dụng tin học vào việc thực hiện các nghiệp vụ ngân hàng.

-Tăng cường phối hợp giữa các đoàn thể, và phối hợp chặt chẽ với chính quyền địa phương giúp tạo điều kiện thuận lợi hoàn thành tốt các nhiệm vụ đề ra góp phần tích cực vào việc phát triển kinh tế địa phương, đảm bảo công tác kinh doanh của Chi nhánh đạt kết quả.

### **3.2. Một số giải pháp nâng chất lượng tín dụng hộ cá thể tại Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên**

Hoạt động tín dụng nói chung cũng như hoạt động cho vay hộ cá thể nói riêng luôn tồn tại những rủi ro và các hạn chế trong cho vay của Chi nhánh. Chính vì vậy cần phải có những giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng cũng như hoạt động tín dụng hộ cá thể.

#### **3.2.1.Chú trọng công tác theo dõi và giám sát việc sử dụng vốn vay trong quy trình nghiệp vụ cho vay.**

*\*) Căn cứ để đưa ra giải pháp:*

-Việc tổ chức và thực hiện quy trình nghiệp vụ cho vay rất quan trọng trong cơ chế thị trường của nước ta hiện nay. Việc thực hiện tốt quy trình giúp các ngân hàng chủ động tích cực trong kinh doanh , giúp các ngân hàng có hướng đầu tư hiệu quả nhất.

-Tổ chức thực hiện quy trình nghiệp vụ cho vay một cách hợp lý, đúng đắn sẽ giúp ngân hàng kiểm soát được các rủi ro phát sinh trong quá trình cho vay để có những biện pháp kịp thời chính xác khắc phục, giảm thiểu tối đa thiệt hại do rủi ro gây ra. Mặc dù Chi nhánh dựa vào các đoàn thể chính quyền địa phương để tổ chức cho vay vốn để hạn chế rủi ro nhưng chỉ đơn vị nào có uy tín và trách nhiệm cao mới thu được hiệu quả, còn với các đơn vị không có trách nhiệm, làm việc hời hợt thì việc triển khai hoạt động cho vay tại địa phương đó sẽ khó khăn và độ rủi ro khi thu hồi vốn của Chi nhánh sẽ cao hơn rất nhiều.

- Xuất phát từ thực tế trong quá trình cho vay của Chi nhánh chưa chặt chẽ đặc biệt là khâu theo dõi, giám sát việc sử dụng vốn vay.

*\*) Một số giải pháp để thực hiện một quy trình cho vay hợp lý cần:*

-Căn cứ vào đặc điểm đường lối kinh tế của huyện, hướng chuyên dịch cơ cấu cây trồng vật nuôi, các vùng chuyên canh, làng nghề, các dự án phát triển kinh tế

huyện trong tương lai. Căn cứ vào chủ chương chính sách của Đảng, Nhà nước, tình hình biến động chính trị...

-Phối hợp với các chính quyền địa phương, các đoàn thể kiểm tra một cách có hệ thống, khoa học các thông tin về khách hàng cụ thể là các hộ cá thể về các tiêu chí như: khả năng kinh doanh, lao động, khả năng tài chính, nhu cầu vay vốn...Việc điều tra cần được theo dõi liên tục để nắm bắt được tình hình cụ thể giúp các cán bộ tín dụng điều chỉnh quy trình cho vay hợp lý.

- Phải có sự phối hợp chặt chẽ giữa các bộ phận trong ngân hàng trong việc thực hiện quy trình tín dụng trong khi cho vay.

+ *Đối với cán bộ tín dụng*: cần làm tốt công tác kiểm tra trước và trong quá trình cho vay để chủ động trước mọi phát sinh trong quá trình cho vay. Cũng như xác định đầy đủ, đúng đắn các hồ sơ một cách hợp pháp, hợp lệ.

Thực tế cho thấy, trong số nguyên nhân khách quan dẫn đến nợ xấu tại chi nhánh, chủ yếu là do quản lý yếu kém trong các khách hàng dẫn đến tình trạng thất thoát, lãng phí vốn hoặc vốn vay không được sử dụng đúng mục đích trong hợp đồng tín dụng đã thỏa thuận. Vì vậy, các CBTD phải sát sao hơn nữa trong việc giám sát các khoản vay sau khi giải ngân. Việc kiểm tra hoạt động sử dụng vốn vay của khách hàng phải được tiến hành thường xuyên và thật nghiêm túc. Đối với việc sử dụng vốn vay, ngân hàng cần phải kiểm tra cả trước, trong và sau khi cho vay. Kiểm tra trước khi cho vay bao gồm: kiểm tra các điều kiện vay vốn, tính pháp lý của hồ sơ vay vốn và các nội dung khác, đảm bảo phù hợp với quy định hướng dẫn của NHNN. Kiểm tra trong khi cho vay (kiểm tra trong giai đoạn giải ngân) gồm: kiểm tra các chứng từ, tài liệu gửi kèm giấy nhận nợ khi khách hàng rút vốn, đảm bảo mục đích vay phù hợp với hợp đồng tín dụng, giải ngân phù hợp với tiến độ sử dụng vốn thực tế và hình thức thanh toán của khách hàng. Kiểm tra sau khi cho vay: kiểm tra tình hình sử dụng vốn vay, tình hình sản xuất, kinh doanh, tình trạng tài sản bảo đảm tiền vay, những khó khăn thuận lợi trong việc thu nợ, phát hiện các vi phạm hợp đồng tín dụng, hợp đồng bảo đảm tiền vay để có biện pháp xử lý...CBTD phải kiểm tra thường xuyên,

chặt chẽ để có thể phát hiện kịp thời những sai phạm và đưa ra quyết định xử lý nhanh chóng, hợp lý theo quyền hạn và nghĩa vụ của mình.

- Vì vậy việc kiểm tra và giám sát vốn vay là khâu rất quan trọng trong quy trình tín dụng. Bước này giúp ngân hàng có được những thông tin chính xác về thực trạng hoạt động sản xuất kinh doanh của khách hàng vay vốn mà ở đây là các hộ cá thể, nhằm duy trì cơ chất lượng hoạt động tín dụng nói chung cũng như cho vay hộ cá thể nói riêng phù hợp với chính sách, đáp ứng được yêu cầu của mục tiêu định hướng đã đề ra. Cán bộ tín dụng tiến hành giám sát khách hàng vay, theo dõi rủi ro có thể xảy ra. Bằng cách:

- *Tiến hành kiểm tra định kỳ theo quy định, kiểm tra thường xuyên*, kiểm tra đột xuất hoặc công khai với tất cả các khoản vay có thể một tháng 1 lần. Kiểm tra cả tình hình quản lý, bất động sản, kiểm tra từ tất cả các luồng thông tin thu thập được. Ví dụ như: có thể đến trực tiếp nói quản lý sản xuất của các hộ để xem xét tình hình sản xuất kinh doanh, tìm hiểu doanh thu cũng như việc sử dụng vốn vay đúng hướng hay hiệu quả chưa bên cạnh đó có thể kết hợp với tư vấn nếu hướng sử dụng vốn vay chưa đúng thì cần tư vấn lại cho khách hàng để tránh lãng phí nguồn vốn.

- *Việc kiểm tra phải thu được các kết quả:*

○ Tình hình tài chính của các hộ, tình hình sản xuất kinh doanh của các hộ, tình trạng sản phẩm khi nào thu lợi nhuận để kịp thời đôn đốc các hộ trả nợ kịp thời, có những biện pháp xử lý kịp thời khi thấy khách hàng có những biểu hiện không bình thường như chậm nợ quá lâu hay từ chối trả nợ không lý do làm giảm khả năng thu nợ của ngân hàng.

○ Kết quả kiểm tra phải được thông báo công khai kịp thời cho các cấp lãnh đạo liên quan, để có những biện pháp kịp thời xử lý những rủi ro phát sinh theo từng chức năng, nhiệm vụ đã được phân công.

○ Cần có các hình thức giám sát phù hợp với từng đối tượng vay vốn ví dụ như : đối với các hộ sản xuất nông nghiệp thủy sản thì nên giám sát từ lúc mua con giống để các hộ có hướng đi đúng đắn cũng như tư vấn thêm cho các hộ lựa chọn được sản phẩm để nuôi trồng giám sát thường xuyên trong cả quá trình



nuôi trồng để đảm bảo mọi kế hoạch có thể đi đúng hướng, ngoài việc kiểm tra đối tượng khách hàng mình phụ trách thì các cán bộ tín dụng cũng cần kiểm tra “chéo” để đảm bảo nguồn vốn cho vay được sử dụng đúng đắn và hiệu quả nhất.

+*Đối với kế toán*: kiểm tra kỹ các hồ sơ, chứng từ liên quan đảm bảo độ tin cậy mới được phép ghi sổ sách, lập phiếu chi, phiếu chuyển khoản và nhập các dữ liệu lưu trữ.

+*Đối với thủ quỹ*: là người cuối cùng trao tiền cho khách hàng, thủ quỹ cần kiểm tra lại lần nữa tính đúng đắn, hợp lệ của các chứng từ để có thể xuất tiền.

- Thường xuyên kiểm tra sau khi cho vay đối với các hộ sản xuất định kỳ hoặc đột xuất để theo dõi tình hình sử dụng vốn vay theo đúng mục đích, kiểm tra nhắc nhở việc trả nợ, và xử lý rủi ro phát sinh trong quá trình cho vay. Sau khi kiểm tra cần phân loại các khoản vay tốt và khoản vay có vấn đề.

+ *Các khoản vay tốt*: là các khoản vay được sử dụng hiệu quả, đúng mục đích trả nợ cả gốc và lãi đúng hạn theo thỏa thuận.

+ *Các khoản vay có vấn đề*: sử dụng vốn vay không đúng mục đích như chưa biết được cách sử dụng vốn như thế nào cho hiệu quả trả nợ không đúng hạn, vi phạm các điều khoản trong hợp đồng cho vay. Đối với các khoản vay có vấn đề NH nên tìm hiểu rõ nguyên nhân vì sao khách hàng không thể trả nợ đúng hạn và còn tùy theo hoàn cảnh như thế nào để đưa ra quyết định đối với từng khách hàng.

-Đối với các hộ dựa vào các đơn vị địa phương để thực hiện vay vốn, chi nhánh cần tìm hiểu kỹ hoạt động của các đơn vị đó để có các biện pháp hợp lý khi triển khai cho vay về các đơn vị như tập trung cho vay ở các đơn vị uy tín để hoạt động cho vay có hiệu quả, đối với các đơn vị khác cử trực tiếp cán bộ xuống địa bàn làm việc với chính quyền địa phương, tiếp xúc trực tiếp với các hộ có nhu cầu vay vốn khuyến khích, đưa ra các điều kiện đảm bảo khi vay vốn tạo niềm tin ở các hộ.

### 3.2.2 **Đẩy mạnh tín dụng trung, dài hạn kết hợp với sự kiểm soát chặt chẽ nghiệp vụ cho vay.**

*\* Căn cứ để đưa ra giải pháp:*

Trong tình hình hiện nay, nền kinh tế trên địa bàn nói riêng và cả đất nước nói chung đang cần rất nhiều nguồn vốn trung, dài hạn từ các thành phần kinh tế khác nhau để thực hiện các dự án đầu tư nhằm phát triển đất nước, phục vụ cho quá trình thực hiện công nghiệp hóa hiện đại hóa đất nước. Bên cạnh đó thông qua tín dụng đầu tư còn góp phần đẩy nhanh tốc độ phát triển kinh tế, khuyến khích đa dạng hóa các ngành nghề tạo nhiều sản phẩm đáp ứng nhu cầu của xã hội, tiếp thu và áp dụng tiến bộ khoa học kỹ thuật vào sản xuất, tăng năng suất lao động.

*\* Một số giải pháp:*

*Cho vay dưới hình thức tiền tệ:* Ngân hàng huy động tất cả các nguồn vốn nhàn rỗi trong nền kinh tế và sử dụng số tiền này để cho vay lại đối với những khách hàng nào có nhu cầu về vốn. Quá trình phát triển của tín dụng trung, dài hạn của ngân hàng phụ thuộc hoàn toàn vào biến động của thị trường, vào quy mô sản xuất và lưu thông hàng hóa trong xã hội ... Để đẩy mạnh tín dụng trung, dài hạn ngân hàng nên phát triển hơn nữa các loại hình cho vay trung, dài hạn như: cho vay đầu tư vốn cố định dự án sản xuất kinh doanh; cho vay xây dựng mới, cải tạo, sửa chữa, mua nhà ở hoặc cho vay các dự án theo chỉ định Chính phủ...

*Bên cạnh đó, các nguồn vốn trung, dài hạn mà ngân hàng huy động được nên hướng vào việc cho vay trung, dài hạn ít nên cho vay ngắn hạn tránh dẫn đến việc lãng phí nguồn vốn.* Bên cạnh việc chọn lọc khách hàng thì ngân hàng cũng nên tạo điều kiện hơn nữa cho các khách hàng có tiềm năng, có các dự án khả thi và sản phẩm đầu ra có khả năng được tiếp nhận cao... Ở Thủy Nguyên hiện có rất nhiều xã có kinh tế rất phát triển rất có tiềm năng trong việc sử dụng vốn trung-dài hạn như: Xã An Lư vốn rất nổi tiếng với ngành đóng tàu biển, xã Mỹ Đông thì rất nổi tiếng với ngành nghề đúc gang, nhôm, đồng truyền thống, hay ở Xã Lại Xuân với nghề khai thác đá... đó là những xã rất có tiềm năng với những ngành nghề rất cần đầu tư nhờ vốn trung-dài hạn mà đáng được quan

tâm chú ý. Dù việc đẩy mạnh tín dụng trung, dài hạn cũng đồng nghĩa với sự gia tăng rủi ro nhưng đây lại là nguồn lợi lớn cho ngân hàng hơn trong tương lai. Vì vậy ngân hàng nên kết hợp với sự kiểm soát chặt chẽ nghiệp vụ cho vay, không nên cho vay bừa bãi và thực hiện đúng theo các quy trình nghiệp vụ quy định để đảm bảo an toàn cho ngân hàng đồng thời lợi nhuận thu được là cao nhất

### **3.2.3. Một số biện pháp khác.**

*\*) Một số giải pháp như:*

- *Mở rộng thêm mạng lưới hoạt động ở các địa phương xa trụ sở chi nhánh, đặt thêm nhiều điểm giao dịch tại nơi tập trung nhiều dân cư tạo điều kiện thuận tiện cho khách hàng trong rút và gửi tiền.*

- *Nâng cao thái độ làm việc của cán bộ ngân hàng, giúp khách hàng cảm nhận được sự thoải mái và thân thiện khi thực hiện các giao dịch tại ngân hàng. Nên đặt ra hòm thư góp ý về thái độ cũng như ý thức làm việc của công nhân viên để khách hàng có thể trực tiếp góp ý.*

- *Giảm thiểu các khoản phí tín dụng.* Hiện nay trong hoạt động của Ngân hàng Thương mại, bên cạnh lãi suất tín dụng mà khách hàng phải trả cho khoản vay của mình thì khách hàng còn phải trả các khoản phí khác. Điều này khiến cho lãi suất thực tế mà khách hàng đi vay phải trả cho Ngân hàng cao hơn rất nhiều lãi suất danh nghĩa trên hợp đồng vay. Như ta đã nói ở phần trên, khi khách hàng đến vay vốn tại Ngân hàng, điều mà họ so sánh trực tiếp giữa các Ngân hàng với nhau chính là yếu tố lãi suất thực tế mà họ phải trả cho khoản vay của mình. Nếu Ngân hàng có những biện pháp giảm thiểu thấp nhất các khoản phí của mình thì thực sự là yếu tố tốt nhất giúp nâng cao khả năng cạnh tranh, bên cạnh điều đó cộng với thái độ công việc chuyên nghiệp nhanh chóng, tư vấn cho khách hàng tận tình thì uy tín của Ngân hàng sẽ được nâng cao một cách nhanh chóng.

- *Đẩy mạnh công tác marketing* tuyên truyền quảng bá các dịch vụ tiện ích các sản phẩm quà tặng đi kèm nhằm thu hút khách hàng. Ví dụ như có thể quảng bá rộng khắp trên các trang mạng internet, nên có thời gian tham gia khảo sát ý khách hàng quảng cáo giới thiệu dịch vụ vào các ngày thứ 7, chủ nhật mà ngân

hàng được nghỉ phép....Mỗi khi có sản phẩm mới có thể đi phát tờ rơi hoặc tư vấn liên tục để khách hàng có thể kịp thời nắm bắt.

- *Cải tiến, đa dạng loại hình sản phẩm tín dụng*, đặc biệt là tín dụng trung và dài hạn hay phát triển thêm các sản phẩm tín dụng không có tài sản đảm bảo. Muốn phát triển và thu hút khách hàng thì điều đầu tiên mà NH cần phải có là những loại sản phẩm phù hợp với mục đích và nhu cầu của khách hàng. Điều này không chỉ tăng khả năng cạnh tranh cho Ngân hàng mà còn là biện pháp hữu hiệu nhằm giảm thiểu rủi ro cho Ngân hàng. Luôn cải tiến và đổi mới các hình thức cho vay, đầu tư phù hợp với quá trình biến đổi nhu cầu sản xuất của xã hội. Đổi mới quan điểm chính sách và cơ cấu cho vay phù hợp với xu hướng dịch chuyển các ngành nghề trong nền kinh tế, ưu tiên cho vay các dự án sử dụng công nghệ tiên tiến, có tác động tốt đến môi trường, ảnh hưởng đến sự phát triển kinh tế, giải quyết nhu cầu việc làm tăng cao cho xã hội.

- *Tiến hành định kì mở các lớp tập huấn nâng cao hiểu biết* cho các hộ cá thể như: các lớp về nuôi trồng thủy sản, sử dụng phân bón hợp lý hay triển khai việc sử dụng các giống cây, vật nuôi mới giúp nâng cao năng suất lao động. Hoặc Chi nhánh có thể tiến hành gọi điện thoại trực tiếp đến các hộ gia đình giới thiệu về các sản phẩm cho vay cũng như các lợi ích đem lại từ việc vay vốn để thu hút khách hàng.

*\*)Ngoài ra Ngân hàng cần có các biện pháp tích cực hơn nữa để đơn giản hóa thủ tục vay, đa dạng hóa phương thức cho vay.*

-Hộ cá thể là đối tượng khách hàng lớn của ngân hàng. Là nguồn khách hàng đa dạng tập trung ở nhiều ngành nghề khác nhau như nông ,lâm, ngư nghiệp, công nghiệp xây dựng, thương mại dịch vụ..., với trình độ dân trí, hiểu biết kinh doanh khác nhau nên các phương thức cho vay cũng cần phải phù hợp vào tình hình của từng ngành nghề cho phù hợp.

Ví dụ như: với nông nghiệp, ngư nghiệp, ngân hàng cần xây dựng các phương án ngắn hạn , có các hỗ trợ giúp người nông dân sử dụng vốn vay để mua giống, thức ăn chăn nuôi,.. và áp dụng các chính sách vay vốn phù hợp khuyến khích hộ nông dân vay vốn...

-Hiện nay, Chi nhánh huyện Thủy Nguyên Chủ yếu cho vay theo hạn mức tín dụng, phù hợp với các hộ vay vốn thường xuyên, có sự tín nhiệm của ngân hàng, cho phép khách hàng duy trì một hạn mức tín dụng trong quá trình sản xuất kinh doanh, với thủ tục vay đơn giản. Tuy nhiên đối với các hộ vay vốn không thường xuyên thì hình thức vay này không phù hợp. Thay vào đó đối với khách hàng vay không thường xuyên, Chi nhánh nên tổ chức cho vay từng lần giúp đơn giản các thủ tục cho vay. Ngoài ra đối với ngành nông-ngư nghiệp có vùng chuyên canh trồng lúa (xã Kỳ Sơn, Phù Ninh...) , hay vùng tập trung nuôi trồng thủy hải sản (xã Lại Xuân, Phục Lễ, Lập Lễ...) ngân hàng có thể tiến hành cho vay lưu vụ, giúp hộ cá thể không mất thời gian để làm lại các thủ tục vốn vay từ đầu, tạo điều kiện cho các hộ chủ động về vốn, giảm các chi phí khi vay vốn và các thủ tục phức tạp khác.

*\*) Tập trung cho vay tập trung , có trọng điểm:*

Chi Nhánh cũng cần phải cho vay tập trung, có trọng điểm đối với khách hàng thuộc các ngành có tiềm năng lớn và phát triển bền vững của huyện như thương mại dịch vụ, đặc biệt là các loại hình dịch vụ, cũng như các làng nghề truyền thống. Từ đó giúp mở rộng quy mô chất lượng cho vay.

### **3.2.3.Chú trọng công tác thông tin, truyền thông thông qua chính quyền, đoàn thể các địa phương.**

*\*) Chính quyền cùng các đoàn thể địa phương là một yếu tố không thể thiếu để giúp ngân hàng tiếp cận được với hộ cá thể cũng như giúp hộ cá thể biết đến ngân hàng. Thông qua các đoàn thể địa phương uy tín của ngân hàng càng được củng cố vững chắc, tạo niềm tin cho các hộ cá thể khi sử dụng các dịch vụ của ngân hàng, đặc biệt là hoạt động tín dụng.*

=> Chính vì vậy Chi nhánh cũng cần phải duy trì mối quan hệ với chính quyền địa phương, các đoàn thể, để có thể giúp Chi nhánh mở rộng phạm vi cho vay, nâng cao chất lượng tín dụng, cho vay thông qua hội phụ nữ, hội cựu chiến binh...tạo điều kiện cho việc đầu tư tăng trưởng tín dụng. Đặc biệt ở các xã, nơi có sự chỉ đạo sâu sát, phối hợp chặt chẽ giữa chính quyền địa phương và ngân hàng thì ở đó chất lượng tín dụng được nâng cao rõ rệt như dư nợ tăng nhanh, tỷ

lệ nợ quá hạn, nợ xấu thấp (bởi thông qua các đoàn thể, họ sẽ giúp ngân hàng đôn đốc các hộ trả nợ đúng hạn, hiếm khi xảy ra tình trạng không đòi được nợ hay trả nợ không đúng hạn).

\*)Ngân hàng và khách hàng luôn có mối quan hệ chặt chẽ với nhau. Chính vì vậy ngân hàng cần phải có những chính sách hợp lý để duy trì mối quan hệ này.

- Đối với khách hàng vay vốn lần đầu; các cán bộ tín dụng cần tích cực giúp đỡ họ hoàn thành các thủ tục vay vốn, giải quyết các thắc mắc cho khách hàng, giữ thái độ nhiệt tình để tạo ấn tượng tốt cho ngân hàng. Ngoài ra thông qua các hội ở địa phương ngân hàng nên có những chính sách ưu đãi, các dịch vụ kèm theo khi vay vốn, sau khi vay vốn cán bộ tín dụng nên trực tiếp xuống địa bàn cho vay vốn để thu nợ, lãi vay. Hoặc định kỳ tổ chức các cuộc giao lưu, tư vấn với nhân dân, hộ cá thể các địa phương để củng cố uy tín của ngân hàng, cũng như giúp nhân dân mất cảm giác lo sợ khi vay vốn, cũng như tâm lý ngại vay vốn ngân hàng để sản xuất kinh doanh.

- Đối với khách hàng vay thường xuyên, khách hàng truyền thống của mình, ngân hàng cần có các chính sách hỗ trợ, ưu đãi về lãi suất cho vay, giảm thiểu các thủ tục vay vốn, cung cấp các sản phẩm dịch vụ tiện ích kèm theo. Khi khách hàng gặp khó khăn trong việc hoàn trả vốn vay, ngân hàng có thể linh động gia hạn thêm thời hạn trả nợ, có các quà tặng nhân các ngày lễ lớn hay dịp sinh nhật của khách hàng để duy trì mối quan hệ này.

- Có những món quà hay dịch vụ ưu đãi tri ân với khách hàng. Có thể tặng quà hoặc thêm ưu đãi cho những khách hàng gửi tiết kiệm 500 triệu trở lên với kỳ hạn 12 tháng trở lên. Vào dịp tết có quà lì xì phong bao may mắn với 200 khách hàng đầu tiên.

### **3.3. Một số kiến nghị**

#### **3.3.1. Đối với Nhà nước**

Đầu tiên là Nhà nước cần tiếp tục ưu đãi đối với các hộ cá thể sản xuất nông, lâm, ngư nghiệp thông qua miễn giảm thuế, giảm giá bán vật tư, giá mua nông, lâm, ngư sản, đầu tư công nghệ mới. Tạo điều kiện cho các hộ cá thể sản xuất phát triển kinh tế, đồng thời nhà nước cần bổ sung thêm các ưu đãi đối với hoạt

động trung, dài hạn. Nhà nước cần bổ sung hoàn thiện hơn nữa hệ thống chính sách phát triển nông thôn thống nhất, đồng bộ, trong đó chính sách đầu tư cho nông nghiệp nông thôn là quan trọng nhất. Cần xây dựng tốt chính sách tiêu thụ hàng nông sản, kiểm soát giá cả thị trường.

- Thành lập và phát triển các công ty bảo hiểm tín dụng. Bảo hiểm tín dụng là một biện pháp hết sức quan trọng nhằm giảm thiểu rủi ro. Quỹ bảo hiểm tín dụng là một hình thức tạo lập niềm tin cho người gửi tiền, khuyến khích người dân gửi tiền dài hạn vào các ngân hàng, đồng thời có tác dụng hạn chế thiệt hại về vốn khi ngân hàng cho vay gặp rủi ro và còn hạn chế rủi ro phá sản ngân hàng.

- Ban hành và hoàn thiện hệ thống các văn bản luật và đối luật để tạo cơ sở pháp lý cho hoạt động tín dụng của ngân hàng, bao gồm các văn bản chủ yếu sau:

+ Luật về mua bán và chuyển nhượng chứng khoán và giấy tờ có giá.

+ Luật về sở hữu tài sản, và các văn bản dưới luật quy định rõ chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn của các cơ quan quản lý nhà nước về cấp chứng từ sở hữu tài sản.

+ Các văn bản về thế chấp, cầm cố tài sản, xử lý, phát mãi tài sản, xử lý công nợ của doanh nghiệp thua lỗ, phá sản...

### **3.3.2. Đối với NHNN&PTNT Việt Nam**

Nằm trong hệ thống Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam Agribank, cũng như Hội sở chính Chi nhánh huyện Thủy Nguyên có mục tiêu chung là tiếp tục giữ vững, phát huy vai trò của ngân hàng thương mại hàng đầu, là trụ cột trong nền kinh tế đất nước, chủ đạo, chủ lực trên thị trường tài chính, tiền tệ nông thôn. Để đạt được các mục tiêu trên, Ngân hàng cần có các giải pháp hợp lý.

Cần điều chỉnh thời hạn cho vay vốn phù hợp với chu kỳ sản xuất kinh doanh của nông thôn. Ngân hàng cần tăng cường các chính sách phúc lợi đối với các cán bộ ngân hàng như chế độ tiền lương, thưởng, phạt rõ ràng...

- Về cơ chế chính sách liên quan đến hoạt động tín dụng: Nhìn chung hệ thống văn bản pháp quy của NHNN về hoạt động tín dụng đã có nhiều điểm mới, tạo

điều kiện thuận lợi hơn cho các NHTM tháo gỡ phần nào khó khăn, vướng mắc cho NHTM trong quá trình làm thủ tục thế chấp, cầm cố, bảo lãnh bằng tài sản, cho vay và xử lý tài sản đảm bảo để thu nợ. Việc không ngừng hoàn thiện các văn bản pháp luật về đảm bảo tiền vay và quy chế cho vay vẫn chưa sát với tình hình thực tế và chưa phù hợp với các văn bản mới ban hành. Ngân hàng nhà nước cần không ngừng nghiên cứu, bổ sung và hoàn thiện các cơ chế, chính sách liên quan đến hoạt động tín dụng trên cơ sở đảm bảo tính đồng bộ, thống nhất, tránh luật chồng chéo luật để tạo điều kiện cho công tác tín dụng, đặc biệt là tín dụng trung dài hạn tại các NHTM được an toàn và hiệu quả hơn.

### **3.3.3. Đối với NHNo&PTNT - chi nhánh huyện Thủy Nguyên**

Chi nhánh cần nâng cao hiểu biết cho các cán bộ ngân hàng về nông nghiệp nông thôn. Tạo điều kiện cho các cán bộ được học hỏi mở mang kiến thức cũng như trình độ nghiệp vụ .

Có những công tác thi đua khen thưởng thích hợp phù hợp với từng công việc của cán bộ ngân hàng. Quan tâm hơn nữa đến đời sống công nhân viên, động viên kịp thời giúp cán bộ công nhân viên có tâm lý tốt thực hiện công việc có hiệu quả cao.



## **KẾT LUẬN**

Qua một thời gian thực tập nghiên cứu về hoạt động tín dụng tại Ngân hàng NNo & PTNT chi nhánh Thủy Nguyên đã giúp em nhận thức được phần nào vai trò quan trọng của tín dụng nói chung hay tín dụng HCT nói riêng đối với nền kinh tế và ngân hàng. Đồng thời em cũng thấy được vai trò của hiệu quả hoạt động tín dụng đối với NH cũng như với các khách hàng và nền kinh tế. Việc nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng HCT sẽ giúp các NH giảm được chi phí liên quan đến huy động vốn, cho vay và đặc biệt là hạn chế được những rủi ro trong hoạt động tín dụng. Đồng thời, nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng sẽ giúp NH tăng lợi nhuận và khả năng cạnh tranh trên thị trường.

Trong giai đoạn 2013-2015, kinh tế Việt Nam cũng dần đi vào ổn định và đang trên đà phát triển. Trên địa bàn Thủy Nguyên ngày càng có nhiều NHTM và có sự cạnh tranh gay gắt. Trên cơ sở thực hiện mục tiêu và yêu cầu của đề tài, bài khóa luận đã hoàn thành được 1 số nội dung sau:

Chương 1: Phân tích cơ sở lý luận về tín dụng của NHTM.

Chương 2: Thông qua việc phân tích các chỉ tiêu: Huy động vốn, doanh số cho vay, dư nợ, nợ xấu và chỉ tiêu thu nợ, từ đó nhận ra 1 số ưu điểm và hạn chế trong hoạt động tín dụng HCT tại chi nhánh.

Chương 3: Từ những phân tích, đánh giá trên, đưa ra 1 số giải pháp thiết thực đóng góp nhằm nâng cao chất lượng tín dụng hộ cá thể tại chi nhánh trong những năm tới.

Qua phân tích và đánh giá thực trạng hoạt động tín dụng HCT tại chi nhánh cho thấy hoạt động tín dụng HCT luôn chiếm tỷ trọng rất cao trong hoạt động tín dụng của NH. Nhìn chung, công tác kiểm soát tốc độ tăng trưởng tín dụng tại chi nhánh đã được thực hiện kịp thời, đảm bảo mức tăng trưởng phù hợp và tính thanh khoản. NH đã thực hiện chính sách chọn lọc khách hàng trong những năm qua nhằm nâng cao hiệu quả vốn đầu tư. Chi nhánh đã phân loại được đối tượng đầu tư, có sự sàng lọc khách hàng, loại dần những khách hàng yếu kém về tài chính. Từ đó chi nhánh đã đầu tư vốn đúng đối tượng, các đơn vị vay vốn sử

dụng đúng mục đích, có hiệu quả nên có khả năng trả nợ và lãi kịp thời hơn. Tổng tài sản và lợi nhuận của NH giữ ở mức ổn định, vẫn đảm bảo được hiệu quả hoạt động NH nói chung và hiệu quả hoạt động tín dụng nói riêng. Chi nhánh đã và đang tạo được chỗ đứng trong toàn hệ thống NHTM.

Với thời gian nghiên cứu tìm hiểu không nhiều, nội dung khóa luận của em chắc chắn không thể tránh khỏi những sai sót. Là một sinh viên thực tập với hiểu biết có hạn, chưa có kinh nghiệm thực tế, việc sưu tầm tài liệu, kiến thức, trình độ của bản thân còn hạn chế nên trong khóa luận có vấn đề chưa được đề cập đến hoặc được đề cập đến nhưng còn thiếu tính thực tế, chưa xem xét đến bối cảnh cũng như hoàn cảnh áp dụng nên em rất mong các thầy cô giáo, các cán bộ nhân viên trong chi nhánh ngân hàng đóng góp ý kiến để giúp em hoàn thiện tốt đề tài này.

Em cũng bày tỏ lòng biết ơn tới cô giáo Thạc Sĩ Phạm Thị Nga và tập thể nhân viên phòng kinh doanh chi nhánh Thủy Nguyên đã tận tình hướng dẫn chỉ bảo để em có thể hoàn thành đề tài khóa luận này.

Em xin chân thành cảm ơn !!!

**DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO**

- TS. Lê Vinh Danh: Tiền tệ và hoạt động Ngân hàng. NXB Tài chính, 2008.
- TS. Hồ Diệu: Tín dụng ngân hàng. NXB Thống kê, 2007.
- TS. Nguyễn Duệ : Quản trị ngân hàng. NXB Thống kê, 2007.
- PGS. TS. Nguyễn Thị Mùi (chủ biên): Ngân hàng Thương mại. NXB Tài chính, 2008.
- PGS. TS. Nguyễn Văn Tiến: Ngân hàng Thương mại. NXB Thống kê, 2009.
- Các trang web:  
www.Agribank.vn  
www.tailieu.vn.  
www.cafeF.vn  
www.vietstock.vn  
www.VnEconomy.vn  
[www.baokinhte.vn](http://www.baokinhte.vn)
- Tạp chí điện tử kinh tế và dự báo "Economy and Forecast Review".
- Tạp chí "Thời báo kinh tế Việt Nam".
- Các số báo và tạp chí ngân hàng năm 2014, 2015.
- Các tài liệu khác.