

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



ISO 9001:2015

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

NGÀNH: TÀI CHÍNH NGÂN HÀNG

Sinh viên : Bùi Thị Thanh Thu

Giảng viên hướng dẫn: Th.S Cao Thị Thu

HẢI PHÒNG – 2020

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

**GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG
NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG
THÔN – CHI NHÁNH HUYỆN KIẾN THỤY**

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

Sinh viên : Bùi Thị Thanh Thu

Giảng viên hướng dẫn: Th.S Cao Thị Thu

HẢI PHÒNG - 2020

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

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Sinh viên: Bùi Thị Thanh Thu Mã SV: 1512404014

Lớp: QT1901T Ngành: Tài chính Ngân hàng

Tên đề tài: Giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn – Chi nhánh huyện Kiến Thụy

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU	1
CHƯƠNG 1: NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN CƠ BẢN VỀ CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI	3
1.1. Tổng quan về ngân hàng thương mại	3
1.1.1. Khái quát về ngân hàng thương mại	3
1.1.2. Các hoạt động cơ bản của Ngân hàng thương mại	3
1.2. Hoạt động tín dụng của ngân hàng	7
1.2.1. Khái niệm và đặc điểm của tín dụng Ngân hàng	7
1.2.2. Hình thức tín dụng của Ngân hàng Thương mại	7
1.2.3. Vai trò của tín dụng ngân hàng	10
1.3. Chất lượng tín dụng của Ngân hàng Thương mại	10
1.3.1. Khái niệm chất lượng tín dụng	10
1.3.2. Các chỉ tiêu đánh giá chất lượng tín dụng	11
1.4. Các nhân tố ảnh hưởng tới chất lượng tín dụng	15
1.4.1. Các nhân tố chủ quan	15
1.4.2. Các nhân tố khách quan	16
1.5. Một số giải pháp cơ bản nhằm nâng cao chất lượng tín dụng tại các NHTM	18
1.5.1. Hoàn thiện chính sách tín dụng	18
1.5.2. Mở rộng quy mô tín dụng của Ngân hàng	19
1.5.3. Các giải pháp khác	19
Kết luận chương 1	21
CHƯƠNG 2: PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG TÍN DỤNG VÀ ĐÁNH GIÁ CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG TẠI NHNN&PTNT – CHI NHÁNH HUYỆN KIẾN THỤY	22
2.1. MỘT SỐ NÉT KHÁI QUÁT VỀ NHNN&PTNT – CHI NHÁNH HUYỆN KIẾN THỤY	22
2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển của Agribank – chi nhánh huyện Kiến Thụy	22
2.1.2. Cơ cấu tổ chức hoạt động, chức năng nhiệm vụ các bộ phận	23
2.2. Khái quát hoạt động kinh doanh của Ngân hàng Agribank – CN huyện Kiến Thụy Trong những năm 2016 – 2018	25
2.3. Thực trạng chất lượng tín dụng tại AGRIBANK – chi nhánh huyện Kiến Thụy	30

2.3.1. Chất lượng tín dụng qua chỉ tiêu định tính.....	30
2.3.2. Chất lượng tín dụng qua chỉ tiêu định lượng	31
2.4. Đánh giá thực trạng chất lượng tín dụng	41
2.4.1. Kết quả đạt được.....	41
2.4.2. Khó khăn, hạn chế	43
2.4.3. Nguyên nhân hạn chế	44
Kết luận chương 2	46
CHƯƠNG 3. GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG NNO&PTNT – CHI NHÁNH HUYỆN KIẾN THỤY	47
3.1. Định hướng hoạt động tín dụng tại NNo&PTNT – chi nhánh huyện Kiến Thụy.....	47
3.1.1. Các mục tiêu cụ thể	49
3.2. Một số giải pháp chủ yếu nhằm nâng cao chất lượng tín dụng của Agribank – chi nhánh huyện Kiến Thụy	50
3.2.1. Nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ của cán bộ tín dụng.....	50
3.2.2. Hoàn thiện quy chế cho vay	52
3.2.3. Xây dựng chiến lược phát triển khách hàng	52
3.2.4. Thực hiện tốt công tác kiểm tra trước, trong và sau khi cho vay.....	54
3.2.5. Hoàn thiện công tác đảm bảo tiền vay	55
3.2.6. Thực hiện công tác thu hồi nợ quá hạn, nợ xấu	55
KẾT LUẬN	58
TÀI LIỆU THAM KHẢO	60

DANH MỤC BẢNG, BIỂU ĐỒ

Bảng 2.1: Kết quả huy động vốn.....	25
Bảng 2.2: Bảng huy động vốn theo kỳ hạn.....	27
Bảng 2.3: Bảng dư nợ cho vay của AGRIBANK – Chi nhánh huyện Kiến Thụy	28
Bảng 2.4: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của AGRIBANK – Chi nhánh huyện Kiến Thụy.....	29
Bảng 2.5: Bảng dư nợ và kết cấu dư nợ theo kì hạn.....	31
Bảng 2.6: Phân loại nợ của AGRIBANK – Chi nhánh huyện Kiến Thụy.....	33
Bảng 2.7: Doanh số cho vay và doanh số thu nợ.....	34
Bảng 2.8: Tỷ lệ nợ quá hạn của AGRIBANK – Chi nhánh huyện Kiến Thụy..	35
Bảng 2.9: Nợ quá hạn, tỷ lệ nợ quá hạn của AGRIBANK – Chi nhánh huyện Kiến Thụy.....	36
Bảng 2.10: Nợ xấu và tỷ lệ nợ xấu của AGRIBANK – Chi nhánh huyện Kiến Thụy.....	37
Bảng 2.11: Chỉ tiêu vòng quay vốn tín dụng.....	38
Bảng 2.12: Thu nhập từ hoạt động tín dụng.....	38
Bảng 2.13. Bảng hiệu suất sử dụng vốn.....	39
Bảng 2.14: Khả năng thu hồi nợ.....	40
Bảng 2.15: Bảng tỷ lệ thu nhập, lợi nhuận thu nhập trên dư nợ cho vay.....	40
Biểu đồ 2.1: Tốc độ tăng trưởng nguồn vốn.....	25

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

Từ viết tắt	Nội dung
NHNo&PTNT	Ngân hàng Nông nghiệp Và Phát triển Nông Thôn
NHTM	Ngân hàng thương mại
NHNN	Ngân hàng nhà nước
TCKT	Tổ chức kinh tế
TCTD	Tổ chức tín dụng
DS	Doanh số
HSC	Hội sở chính
TMQT	Thương mại quốc tế
CBTD	Cán bộ tín dụng
CLTD	Chất lượng tín dụng

LỜI CẢM ƠN

Em xin chân thành cảm ơn sự dìu dắt tận tình của tất cả quý thầy cô Trường Đại Học Dân Lập Hải Phòng, nhất là các thầy cô khoa Tài chính – Ngân hàng đã trang bị cho chúng em những kiến thức cơ bản làm hành trang bước vào đời. Không chỉ có thế, các thầy cô đã đem lại cho em một môi trường học tập thật tốt, tạo điều kiện thuận lợi để em phát huy hết khả năng của mình và hoàn thành tốt các chương trình học.

Qua thời gian thực tập tại Ngân hàng Agribank – Chi nhánh huyện Kiến Thụy, em đã học được tiếp xúc với thực tế để so sánh với những lý thuyết mà mình đã được học ở trường và cũng là dịp để em hoàn thiện bản thân mình, học hỏi và rút ra được nhiều kinh nghiệm cho bản thân. Có được điều đó là nhờ vào sự giúp đỡ hướng dẫn tận tình của Ban giám đốc và các anh chị đang công tác tại Ngân hàng Agribank – Chi nhánh huyện Kiến Thụy.

Một lần nữa em xin chân thành cảm ơn và kính chúc quý thầy cô cùng các anh chị tại Ngân hàng Agribank – Chi nhánh huyện Kiến Thụy dồi dào sức khỏe và luôn hoàn thành tốt nhiệm vụ được giao.

Trân trọng cảm ơn!

Sinh viên

Bùi Thị Thanh Thu

LỜI MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết đề tài

Hoạt động ngân hàng trong nền kinh tế thị trường có tác động mạnh mẽ tới đời sống con người và xã hội. Đặc biệt là sự ra đời và phát triển của Ngân hàng cả về quy mô số lượng, chất lượng các dịch vụ. Cho đến nay ngành ngân hàng đóng một vai trò hết sức quan trọng trong nền kinh tế với sự hình thành của hệ thống ngân hàng hai cấp: Ngân hàng Trung ương và Ngân hàng Thương mại. Bên cạnh đó, nền kinh tế thị trường phát triển đã thúc đẩy quá trình xâm nhập và phát triển về tư tưởng, tác phong kinh doanh mới trong hệ thống ngân hàng được thể hiện bằng sự có mặt của tất cả các Chi nhánh ngân hàng nước ngoài và ngân hàng liên doanh

Trong các hoạt động của ngân hàng, hoạt động tín dụng là hoạt động quan trọng nhất, chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng tài sản, tạo ra thu nhập lớn nhất và cũng là hoạt động tiềm ẩn nhiều rủi ro nhất của ngân hàng. Vì vậy, nâng cao chất lượng tín dụng luôn là nhiệm vụ và mục tiêu hàng đầu của các Ngân hàng. Để đưa ra một quyết định tài trợ, các ngân hàng phải cân nhắc kỹ lưỡng, ước lượng khả năng rủi ro và sinh lời dựa trên quy trình phân tích tín dụng.

Hoạt động tín dụng có ý nghĩa đặc biệt trong việc đánh giá sức mạnh tài chính, tự chủ tài chính trong kinh doanh, nhu cầu tài trợ và khả năng hoàn trả của khách hàng.

Mặt khác, để đứng vững trong cơ chế thị trường, đáp ứng được các đòi hỏi của thị trường, đảm bảo được mục tiêu lợi nhuận thì việc nâng cao chất lượng tín dụng là một vấn đề sống còn của mỗi ngân hàng. Nhận thấy, đây tuy không phải là một vấn đề mới mẻ nhưng lại là một vấn đề quan trọng đối với hoạt động kinh doanh của mọi ngân hàng, cùng với việc được xem xét, tìm hiểu, quan sát tình hình thực tế tại Ngân hàng Agribank – Chi nhánh huyện Kiến Thụy trong thời gian thực tập vừa qua, em quyết định chọn đề tài: "Giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng tại Ngân hàng Agribank – Chi nhánh huyện Kiến Thụy".

2. Mục đích nghiên cứu

Nghiên cứu về chất lượng tín dụng của Ngân hàng thương mại. Phân tích, đánh giá thực trạng chất lượng tín dụng qua đó đưa ra các giải pháp nhằm nâng cao chất lượng tín dụng tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn – Chi nhánh huyện Kiến Thụy. Từ đó, em xin đề xuất một số giải pháp góp phần nâng cao chất lượng tín dụng tại đơn vị.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu của đề tài là hoạt động tín dụng và chất lượng tín dụng tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn – Chi nhánh huyện Kiến Thụy

Phạm vi nghiên cứu là hoạt động cấp tín dụng của Ngân hàng Agribank – Chi nhánh huyện Kiến Thụy qua các năm từ năm 2016 đến năm 2018.

4. Phương pháp nghiên cứu

Trong quá trình nghiên cứu, tôi đã sử dụng một số phương pháp nghiên cứu như sau:

- Phương pháp phân tích
- Phương pháp so sánh

5. Kết cấu của đề tài

Tên đề tài: "Giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn – Chi nhánh huyện Kiến Thụy".

Đề tài gồm 3 phần:

Chương 1: Những vấn đề lý luận cơ bản về tín dụng ngân hàng và chất lượng tín dụng ngân hàng thương mại

Chương 2: Thực trạng chất lượng tín dụng tại Ngân hàng Agribank – Chi nhánh huyện Kiến Thụy giai đoạn từ năm 2016 đến năm 2018.

Chương 3: Giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng tại Ngân hàng Agribank – Chi nhánh huyện Kiến Thụy

CHƯƠNG 1: NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN CƠ BẢN VỀ CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1. Tổng quan về ngân hàng thương mại

1.1.1. Khái quát về ngân hàng thương mại

Ngân hàng là các tổ chức tài chính cung cấp một danh mục các dịch vụ tài chính đa dạng nhất đặc biệt là tín dụng, tiết kiệm, dịch vụ thanh toán và thực hiện nhiều chức năng tài chính nhất so với bất kỳ một tổ chức kinh doanh nào trong nền kinh tế.

Ngân hàng là tổ chức thu hút tiết kiệm lớn nhất trong hầu hết mọi nền kinh tế. Hàng triệu các nhân, hộ gia đình và các doanh nghiệp, các tổ chức kinh tế xã hội đều gửi tiền tại ngân hàng. Ngân hàng đóng vai trò thủ quỹ cho toàn xã hội. Thu nhập từ ngân hàng đóng vai trò quan trọng với nhiều hộ gia đình. Ngân hàng là tổ chức cho vay chủ yếu đối với các doanh nghiệp, các nhân, hộ gia đình và một phần đối với nhà nước. Đối với các doanh nghiệp, ngân hàng thường là tổ chức cung cấp tín dụng để phục vụ cho việc mua hàng hóa dự trữ hoặc xây dựng nhà máy, mua sắm trang thiết bị... Khi doanh nghiệp và người tiêu dùng phải thanh toán cho các khoản mục mua hàng hóa và dịch vụ, họ thường sử dụng séc, ủy nhiệm chi, thẻ tín dụng hay tài khoản điện tử... và khi họ cần thông tin tài chính hay lập kế hoạch tài chính, họ thường đến các ngân hàng để nhận được lời tư vấn. Các khoản tín dụng của ngân hàng cho chính phủ là nguồn tài chính quan trọng để đầu tư phát triển.

1.1.2. Các hoạt động cơ bản của Ngân hàng thương mại

Hoạt động ngân hàng là hoạt động kinh doanh tiền tệ và dịch vụ ngân hàng với nội dung thường xuyên là nhận tiền gửi và sử dụng số tiền này để cấp tín dụng, cung ứng dịch vụ thanh toán

a. Hoạt động huy động vốn

Đây là hoạt động mang tính chất tiền đề nhằm tạo lập nguồn vốn cho hoạt động của ngân hàng. Nguồn vốn của ngân hàng bao gồm nguồn vốn chủ sở hữu, nguồn tiền gửi của khách hàng, nguồn đi vay và các nguồn khác (nguồn ủy thác, nguồn trong thanh toán...) trong đó nguồn tiền gửi là lớn nhất và có vai trò

quan trọng trong việc hình thành các khoản cho vay đối với khách hàng. Ngân hàng mở dịch vụ nhận tiền gửi để bảo quản hộ người có tiền và cam kết hoàn trả đúng hạn hoặc bất cứ lúc nào khách hàng yêu cầu.

Các NHTM huy động tiền gửi trong nền kinh tế thông qua cơ chế lãi suất, số tiền lãi được coi là một khoản chi phí mà ngân hàng trả cho khách hàng gửi tiền để có thể được sử dụng khoản tiền đó.

Các NHTM huy động tiền gửi trong nền kinh tế thông qua cơ chế lãi suất, số tiền lãi được coi như là một khoản chi phí mà ngân hàng phải trả cho khách hàng gửi tiền để có thể được sử dụng khoản tiền đó.

b. Hoạt động sử dụng vốn

Hoạt động sử dụng vốn là hoạt động đem lại nguồn thu cho NHTM và bù đắp các chi phí trong hoạt động. Ngân hàng thường sử dụng nguồn vốn vào các hoạt động kinh doanh chủ yếu sau:

- Hoạt động cho vay

Cho vay là việc NHTM cho khách hàng vay một số tiền để họ sử dụng trong một thời gian nhất định và khi hết hạn vay, người vay phải hoàn trả ngân hàng một khoản tiền bao gồm cả gốc và lãi. Đây là hoạt động quan trọng nhất của NHTM, nó mang lại nguồn thu chủ yếu cho NHTM.

* Cho vay tiêu dùng: Cung cấp vốn cho đối tượng khách hàng là các cá nhân và các hộ gia đình nhằm thỏa mãn nhu cầu mua sắm sinh hoạt hàng ngày. Trong giai đoạn đầu, các ngân hàng rất hạn chế cho vay đối với các cá nhân và hộ gia đình, họ cho rằng các khoản cho vay này có độ rủi ro vỡ nợ tương đối cao. Tuy nhiên, với sự phát triển mạnh mẽ của nền kinh tế - xã hội thu nhập của người tiêu dùng đã ngày càng gia tăng đồng thời do sự cạnh tranh mãnh mẽ trong hệ thống ngân hàng buộc các NHTM phải hướng tới người tiêu dùng như là một khách hàng tiềm năng. Hiện nay, cho vay tiêu dùng đã và đang đóng vai trò quan trọng, không thể thiếu trong hoạt động cho vay của các ngân hàng.

* Cho vay thương mại: Cung cấp vốn cho khách hàng doanh nghiệp, đáp ứng nhu cầu về vốn phục vụ sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp.

Ngay thời kỳ đầu ngân hàng đã tiến hành chiết khấu thương phiếu mà thực chất ở đây là cho vay đối với những người bán (người bán chuyển các khoản phải thu cho ngân hàng để lấy tiền trước) . Sau đó là chuyển từ chiết khấu thương phiếu sang cho vay trực tiếp để khách hàng có vốn phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh cũng như mở rộng quy mô sản xuất.

- * Tài trợ cho dự án: Với sự phát triển của hệ thống ngân hàng hoạt động cho vay dần được hoàn thiện và phong phú hơn. Ngoài cho vay tiêu dùng, cho vay thương mại các NHTM còn tiến hành tài trợ cho các dự án bằng cách bỏ toàn bộ hoặc một phần vốn vào một dự án thường là các dự án xây dựng nhà máy mới. Hoạt động tài trợ dự án thường đem lại cho ngân hàng nguồn thu nhập tương đối lớn nhờ lãi suất cao nhưng độ rủi ro không hề thấp.
- * Thuê tài chính: các ngân hàng cho phép khách hàng của mình có thể lựa chọn thuê các thiết bị, máy móc cần thiết thông qua hợp đồng thuê mua, trong đó NHTM là người đứng ra bỏ vốn mua máy móc, thiết bị đó và cho khách hàng thuê lại. Hợp đồng cho thuê thường phải đảm bảo yêu cầu khách hàng phải trả tới hơn 2/3 giá trị của tài sản cho thuê. Do đó, ta có thể thấy dịch vụ cho thuê tài chính của ngân hàng cũng có điểm giống như cho vay và được xếp vào tín dụng trung và dài hạn

c. Các hoạt động khác

- Hoạt động mua bán ngoại tệ

Mua bán ngoại tệ là một trong những hoạt động đầu tiên mà các ngân hàng thực hiện. Ngân hàng đứng ra mua, bán một loại tiền này lấy một loại tiền khác và hưởng phí dịch vụ. Thị trường phát triển các NHTM không chỉ mua, bán ngoại tệ ở trong nước mà còn tiến hành kinh doanh mua, bán ngoại tệ trên thị trường quốc tế để hưởng chênh lệch tỷ giá của các loại ngoại tệ trên những thị trường khác nhau tại những thời điểm khác nhau.

Nghiệp vụ mua, bán ngoại tệ thường do các ngân hàng lớn thực hiện bởi vì những giao dịch đó có mức độ rủi ro lớn, đòi hỏi phải có trình độ chuyên môn cao.

- **Dịch vụ quản lý ngân quỹ**

Các NHTM mở tài khoản và giữ tiền của các doanh nghiệp, cá nhân nên có điều kiện tìm hiểu và tạo mối quan hệ với các khách hàng đó, nhiều ngân hàng đã cung cấp cho khách hàng dịch vụ quản lý ngân quỹ

Thực hiện dịch vụ này, ngân hàng đồng ý quản lý hoạt động thu – chi cho một khách hàng và ngân hàng được sử dụng phần thặng dư tiền mặt tạm thời vào các hoạt động cho đến khi khách hàng cần rút tiền mặt để thanh toán

- **Dịch vụ môi giới đầu tư chứng khoán**

NHTM đứng ra cung cấp cho khách hàng cơ hội mua cổ phiếu, trái phiếu và các chứng khoán khác mà không phải nhờ tới những người kinh doanh chứng khoán

- **Dịch vụ bảo hiểm**

NHTM bán bảo hiểm cho khách hàng, đảm bảo hoàn trả cho khách hàng trong trường hợp khách hàng đó bị rủi ro như bị chết, tai nạn, tàn phế

- Dịch vụ đại lý:

NHTM lớn với chi nhánh rộng khắp cung cấp dịch vụ đại lý cho các ngân hàng nhỏ chưa có điều kiện thiết lập chi nhánh. Khi đó, các NHTM lớn hơn sẽ tiến hành các hoạt động thay các ngân hàng nhỏ như thanh toán hộ, phát hành hộ chứng chỉ tiền gửi...

Nhìn chung các dịch vụ ngân hàng đang ngày càng được mở rộng, đa dạng, chuyên nghiệp và hiện đại hơn, có thể xem Ngân hàng là loại tổ chức tài chính cung cấp một danh mục dịch vụ tài chính đa dạng nhất đặc biệt là tín dụng, tiết kiệm, dịch vụ thanh toán và thực hiện nhiều chức năng tài chính nhất so với bất kỳ một tổ chức kinh doanh nào trong nền kinh tế.

1.2. Hoạt động tín dụng của ngân hàng

1.2.1. Khái niệm và đặc điểm của tín dụng Ngân hàng

Tín dụng (credit) xuất phát từ chữ la tinh là credo (tin tưởng, tín nhiệm). Tín dụng là một phạm trù kinh tế của nền kinh tế hàng hóa, nó phản ánh mối quan hệ kinh tế giữ người sở hữu vốn với người sử dụng các nguồn vốn tạm thời nhàn rỗi trong nền kinh tế theo nguyên tắc hoàn trả cả vốn và lãi khi đến hạn

Tín dụng ngân hàng là mối quan hệ tín dụng bằng tiền tệ giữ một bên là ngân hàng và bên kia là các tổ chức, cá nhân, các doanh nghiệp trong và ngoài nước, trong đó ngân hàng đóng vai trò là người đi vay vừa là người cho vay. Tín dụng ngân hàng là hình thức tín dụng quan trọng nhất, phổ biến nhất trong nền kinh tế.

Tín dụng ngân hàng là hình thức tín dụng quan trọng nhất, phổ biến nhất trong nền kinh tế

Đặc điểm:

- ✚ Chủ thể thực hiện là các NHTM: trong tín dụng Ngân hàng Thương mại là người cho vay theo nguyên tắc hoàn trả cả gốc và lãi
- ✚ Tính hiệu quả: Để đảm bảo lợi nhuận thì bất kỳ khách hàng nào vay vốn đều phải có phương án kinh doanh khả thi, có tính hiệu quả thiết thực để đảm bảo cho NHTM thu hồi được nợ gốc và lãi, tạo điều kiện bảo toàn và phát triển vốn.
- ✚ Thời gian và phạm vi : Thời gian cho vay của NHTM rất đa dạng có thể là ngắn hạn, trung hạn hay dài hạn. Phạm vi cho vay rất rộng, khách hàng của các NHTM là các tổ chức , cá nhân có nhu cầu vay vốn, có khả năng trả nợ để thực hiện các dự án đầu tư, phương án sản xuất, kinh doanh phục vụ đời sống trong và ngoài nước

1.2.2. Hình thức tín dụng của Ngân hàng Thương mại

Có nhiều cách phân loại tín dụng khác nhau, tùy thuộc mục đích nghiên cứu của mỗi tổ chức, cá nhân khác nhau. Thông thường được phân loại dựa theo một số tiêu thức sau:

- Phân loại theo thời gian

Việc phân chia tín dụng theo thời gian có ý nghĩa hết sức quan trọng đối với ngân hàng vì thời gian liên quan trực tiếp đến tính an toàn hay mức độ rủi ro và khả năng sinh lợi của các khoản tín dụng. Theo thời gian tín dụng ngân hàng bao gồm ngắn hạn, trung hạn và dài hạn.

- Tín dụng ngắn hạn: là hoạt động cho vay có thời hạn dưới một năm và thường được sử dụng để vay bổ sung thiếu hụt vốn lưu động tạm thời của các doanh nghiệp và cho vay phục vụ nhu cầu sinh hoạt của các cá nhân
- Tín dụng trung hạn: là hoạt động cho vay có thời hạn, được sử dụng cho các doanh nghiệp vay với mục đích mua sắm tài sản cố định, cải tiến và đổi mới kỹ thuật, mở rộng và xây dựng các công trình nhỏ có thời gian thu hồi vốn nhanh
- Tín dụng dài hạn: là hoạt động cho vay có thời hạn trên 5 năm, thường được sử dụng để cấp vốn cho các doanh nghiệp phục vụ cho xây dựng cơ bản, đầu tư xây dựng mới các xí nghiệp, các công trình thuộc cơ sở hạ tầng, cải tiến và mở rộng quy mô sản xuất.

- Đối tượng tín dụng

- Tín dụng vốn lưu động: là hoạt động cho vay được dùng để hình thành vốn lưu động của các tổ chức tín dụng như dự trữ hàng hóa, mua nguyên vật liệu, công cụ, dụng cụ phục vụ sản xuất.
- Tín dụng vốn cố định: là hoạt động cho vay được dùng để hình thành vốn để mua tài sản cố định, cải tiến và đổi mới kỹ thuật, mở rộng quy mô sản xuất, xây dựng các công trình mới phục vụ sản xuất.

- Mục đích sử dụng vốn

- Sản xuất và lưu thông hàng hóa: là hoạt động cho vay dành cho các doanh nghiệp và các chủ thể kinh doanh khác để tiến hành sản xuất và lưu thông hàng hóa.

- Tín dụng tiêu dùng: là hoạt động cho vay dành cho cá nhân, hộ gia đình đáp ứng nhu cầu tiêu dùng (mua sắm nhà cửa, xe cộ, vật dụng... phục vụ quá trình sinh hoạt.
- **Tài sản đảm bảo**
 - Tín dụng không có đảm bảo: là loại cho vay không cần tài sản thế chấp, cầm cố hoặc sự bảo lãnh của người thứ ba, chỉ dựa trên uy tín của khách hàng. Đối với khách hàng tốt , trung thực, khả năng tài chính mạnh, khách hàng truyền thống, ngân hàng có thể cấp tín dụng mà không cần đòi hỏi nguồn thu nợ bổ sung hay tài sản khác đảm bảo.
 - Tín dụng có đảm bảo: là loại cho vay được ngân hàng cung cấp cho đối tượng khách hàng cần phải có tài sản đảm bảo hoặc có sự đứng ra bảo lãnh của bên thứ ba. Đây là những khách hàng mới đến giao dịch, khách hàng kinh doanh trên lĩnh vực có độ rủi ro cao, tài sản đảm bảo sẽ là căn cứ pháp lý ràng buộc trách nhiệm của khách hàng đối với khoản vay của mình, tăng khả năng thu hồi lại được vốn.
- **Căn cứ theo hình thức**

Theo hình thức tín dụng ngân hàng bao gồm chiết khấu, cho vay, bảo lãnh và cho thuê.

 - Chiết khấu thương phiếu: là việc ngân hàng ứng trước tiền cho khách hàng tương ứng với giá trị của thương phiếu trừ đi phần thu nhập mà ngân hàng được hưởng.
 - Cho vay: là việc ngân hàng cấp tiền cho khách hàng, đồng thời kèm theo một bản cam kết khách hàng phải hoàn trả cả gốc và lãi trong một thời gian nhất định.
 - Bảo lãnh: là việc ngân hàng cam kết hoàn thành các nghĩa vụ tài chính thay cho khách hàng của mình khi khách hàng không có khả năng thực hiện các nghĩa vụ đó. Ở đây, ngân hàng không phải xuất tiền ra để thực hiện mà ngân hàng cho khách hàng sử dụng uy tín của mình để sinh lợi.

- Cho thuê: là việc ngân hàng bỏ tiền ra mua tài sản và cho khách hàng thuê lại theo nhưng thỏa thuận nhất định, sau đó khách hàng phải hoàn trả cả gốc và lãi cho ngân hàng.
- **Căn cứ theo mức độ rủi ro**
 - Tín dụng lành mạnh: các khoản cho vay có khả năng thu hồi cao
 - Tín dụng có vấn đề: các khoản cho vay có dấu hiệu không lành mạnh như khách hàng chậm tiêu thụ, tiến độ thực hiện kế hoạch chậm,...
 - Nợ quá hạn có khả năng thu hồi: các khoản nợ đã quá hạn với thời hạn ngắn và khách hàng đã có kế hoạch khắc phục, tài sản đảm bảo có giá trị lớn...
 - Nợ quá hạn khó đòi: nợ quá hạn lâu, khả năng trả nợ kém, giá trị tài sản thế chấp nhỏ hoặc bị giảm giá.

1.2.3. Vai trò của tín dụng ngân hàng

- * Tín dụng ngân hàng góp phần vào quá trình vận động liên tục của nguồn vốn, làm tăng tốc độ chu chuyển tiền tệ trong nền kinh tế tạo cơ chế phân phối vốn một cách hiệu quả
- * Tín dụng ngân hàng góp phần thúc đẩy quá trình mở rộng mối quan hệ giao lưu kinh tế quốc tế
- * Tín dụng ngân hàng góp phần hỗ trợ các chiến lược kinh tế và các chính sách tiền tệ
- * Tín dụng ngân hàng còn làm tăng hiệu quả kinh tế

1.3. Chất lượng tín dụng của Ngân hàng Thương mại

1.3.1. Khái niệm chất lượng tín dụng

Là sự đáp ứng yêu cầu của khách hàng (người gửi tiền và người cho vay) phù hợp với sự phát triển kinh tế xã hội và đảm bảo sự tồn tại và phát triển của tổ chức tín dụng cung cấp sản phẩm tín dụng đó

Theo từ điển Wikipedia thì : “ *Chất lượng tín dụng là một phạm trù phản ánh mức độ rủi ro trong bảng tổng hợp cho vay của một tổ chức tín dụng* ”

Chất lượng tín dụng còn được đề cập dưới nhiều góc độ khác nhau:

- Đối với khách hàng: Tín dụng ngân hàng phát ra phải phù hợp với mục đích sử dụng, đáp ứng được nhu cầu sản xuất kinh doanh, đầu tư phát triển hoặc đời sống của khách hàng với lãi suất, kì hạn hợp lý, hồ sơ thủ tục đơn giản, nhanh gọn thu hút được khách hàng, vẫn đảm bảo được nguyên tắc tín dụng và theo đúng quy định của pháp luật.
- Đối với NHTM: Chất lượng tín dụng thể hiện ở phạm vi, mức độ, giới hạn tín dụng phải phù hợp với khả năng, thực lực, chính sách theo hướng tính cực của bản thân ngân hàng. Các khoản tín dụng được đảm bảo an toàn, sử dụng đúng mục đích, đem lại lợi nhuận cho ngân hàng với chi phí nghiệp vụ thấp làm tăng sự cạnh tranh trên thị trường, tăng hiệu quả các mối quan hệ kinh tế, và phải đảm bảo nguyên tắc cơ bản nhất đối với hoạt động tín dụng ngân hàng đó là vốn vay phải được hoàn trả đúng thời hạn và có lãi

1.3.2. Các chỉ tiêu đánh giá chất lượng tín dụng

Chất lượng tín dụng là một chỉ tiêu quan trọng nhưng không kém phần phức tạp được thể hiện qua nhiều mặt, nhiều phương diện khác nhau. Khi cung cấp tín dụng cho khách hàng phải đảm bảo mục tiêu hiệu quả, an toàn và lợi nhuận cho ngân hàng. Do vậy, chất lượng tín dụng phải đảm bảo các chỉ tiêu sau:

a. Các chỉ tiêu định tính

CLTD không phải chỉ đơn thuần được thể hiện trên con số lợi nhuận mà hoạt động tín dụng mang lại. CLTD còn được thể hiện thông qua kết quả hoạt động tín dụng đã giúp khách hàng tăng năng suất lao động, tăng giá trị thành phẩm và phân lợi nhuận tăng thêm để tái mở rộng sản xuất. Những chỉ tiêu mang tính định tính được đưa ra bao gồm:

- ✚ Hoạt động tín dụng phải linh hoạt, phù hợp với từng loại khách hàng, thoả mãn được nhu cầu của khách hàng... thực hiện tốt chính sách hỗ trợ khách hàng để nâng cao uy tín và sức cạnh tranh của ngân hàng. Việc làm hài lòng khách hàng còn được thể hiện thông qua việc rút ngắn thời gian và thủ tục cho vay, đảm bảo cung cấp vốn nhanh chóng, an toàn

- ✚ Hoạt động tín dụng phải đảm bảo mục tiêu định hướng của ngân hàng trong ngắn hạn cũng như trong dài hạn, phải thực hiện đúng quy trình thủ tục, tuân thủ các nguyên tắc tín dụng và điều kiện cho vay và phải mang lại cho ngân hàng những khoản thu nhập đủ để trang trải các chi phí cần thiết và đảm bảo có lãi
- ✚ Hoạt động tín dụng phải đóng góp vào sự phát triển kinh tế của địa phương và của đất nước

b. Các chỉ tiêu định lượng

- Tỷ lệ nợ quá hạn

Theo quyết định số 493/2005/QĐ – NHNN ngày 22/04/2005 của thống đốc NHNN Việt Nam về việc “ Ban hành quy định về phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng rủi ro tín dụng trong hoạt động ngân hàng của tổ chức tín dụng ”, tổ chức tín dụng thực hiện phân loại nợ như sau

Nợ nhóm 1 (Nợ đủ tiêu chuẩn) bao gồm :

- Các khoản nợ đã quá hạn mà tổ chức tín dụng đánh giá là có khả năng thu hồi đầy đủ cả gốc và lãi đúng hạn
- Các khoản nợ khác được phân loại vào nhóm 1 theo quy định

Nợ nhóm 2 (Nợ cần chú ý) bao gồm:

- Các khoản nợ đã quá hạn dưới 90 ngày
- Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ trong hạn theo thời hạn đã cơ cấu lại
- Các khoản nợ khác được phân loại vào nhóm 2 theo quy định

Nợ nhóm 3 (Nợ dưới tiêu chuẩn) bao gồm :

- Các khoản nợ quá hạn từ 90 ngày đến 180 ngày
- Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ dưới 90 ngày theo thời hạn đã cơ cấu lại
- Các khoản nợ khác được phân loại vào nhóm 3 theo quy định

Nợ nhóm 4 (Nợ nghi ngờ) bao gồm:

- Các khoản nợ quá hạn từ 181 đến 360 ngày

- Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ quá hạn từ 90 đến 180 ngày theo thời hạn đã cơ cấu lại
- Các khoản nợ khác được phân loại vào nhóm 4 theo quy định

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

- Các khoản nợ quá hạn trên 360 ngày
- Các khoản nợ khoanh chờ chính phủ xử lý
- Các khoản nợ đã cơ cấu lại thời hạn trả nợ quá hạn trên 180 ngày theo thời hạn đã được cơ cấu lại
- Các khoản nợ khác được phân loại vào nhóm theo quy định

Nợ quá hạn là khoản nợ mà một phần hoặc toàn bộ nợ gốc hặc lãi đã quá hạn. Nợ quá hạn là khoản nợ thuộc nhóm 2,3,4,5.

Tỷ lệ nợ quá hạn là tỷ lệ phần trăm giữa tổng các khoản nợ quá hạn so với tổng dư nợ của ngân hàng tại một thời điểm nhất định

Chỉ tiêu này được xác định theo công thức:

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

Trong đó: Tổng dư nợ gồm:

- Các khoản cho vay, ứng trước thấu chi và cho thuê tài chính
- Các khoản chiết khấu, tái chiết khấu chứng từ có giá
- Các khoản bao thanh toán
- Các hình thức tín dụng khác

Tỷ lệ nợ quá hạn cho biết với 1 đồng dư nợ có bao nhiêu đồng dư nợ quá hạn.

Tỷ lệ này càng nhỏ thể hiện chất lượng tín dụng của ngân hàng càng tốt

Tỷ lệ nợ quá hạn <5% được coi là bình thường

Tỷ lệ nợ quá hạn từ 5% - 10% được coi là không bình thường

Tỷ lệ nợ quá hạn từ 10% -15% được coi là cao

Tỷ lệ nợ quá hạn trên 15% - 20% được coi là quá cao, báo động đỏ, nguy cơ khủng hoảng rất lớn.

- Tỷ lệ nợ xấu

Hiện nay có nhiều khái niệm khác nhau về nợ xấu, theo Quỹ tiền tệ quốc tế: Một khoản cho vay được coi là không sinh lời (nợ xấu) khi tiền thanh toán lãi hoặc tiền gốc đã quá hạn từ 90 ngày trở lên, hoặc các khoản thanh toán dưới 90 ngày nhưng có các nguyên nhân nghi ngờ việc trả nợ sẽ được thực hiện đầy đủ.

Với quan điểm này, nợ xấu được nhận dạng qua hai góc độ: thời gian quá hạn và khả năng trả nợ đáng nghi ngờ

Theo thông tư 02/2013/TT – NHNN, nợ xấu là những khoản nợ được phân loại vào nhóm 3,4,5 các nhóm nợ trên có các khoản nợ gốc và lãi đã quá hạn từ 90 ngày trở lên.

Chỉ tiêu này được xác định theo công thức:

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

Tỷ lệ nợ xấu cho biết cứ 1 đồng dư nợ của ngân hàng có bao nhiêu đồng nợ xấu. Theo quy định 493/2005/QĐ – NHNN tỷ lệ nợ xấu không được vượt quá 5%

- Hiệu quả sử dụng vốn

$$\text{Hiệu suất sử dụng vốn} = \frac{\text{Tổng dư nợ}}{\text{Tổng vốn huy động}}$$

Chỉ tiêu này giúp chúng ta so sánh, phân tích khả năng cho vay của ngân hàng so với khả năng huy động vốn đồng thời xác định hiệu quả của một đồng vốn huy động được.

- Vòng quay vốn tín dụng

Là tỷ lệ giữa doanh số thu nợ trên dư nợ bình quân của một NHTM trong một thời gian nhất định, thường là một năm

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

Chỉ tiêu này phản ánh số vòng chu chuyển của vốn vay trong năm, tức là một đồng vốn của ngân hàng được cho vay bao nhiêu lần trong năm.

- **Hệ số rủi ro tín dụng**

$$\text{Hệ số rủi ro tín dụng} = \frac{\text{Tổng dư nợ có rủi ro}}{\text{Tổng tài sản có}}$$

Hệ số này cho thấy tỷ trọng của các khoản mục tín dụng trong hoạt động của ngân hàng, khoản mục tín dụng trong tổng tài sản càng lớn thì lợi nhuận sẽ lớn nhưng đồng thời rủi ro tín dụng cũng rất cao.

Như vậy, để đánh giá chất lượng tín dụng của một ngân hàng, chúng ta có thể đánh giá qua rất nhiều các chỉ tiêu định lượng về tính toán về các tỷ lệ (nợ quá hạn, lợi nhuận,...) hoặc các chỉ tiêu định tính

1.4. Các nhân tố ảnh hưởng tới chất lượng tín dụng

1.4.1. Các nhân tố chủ quan

- Chiến lược phát triển của ngân hàng

Đây là một nhân tố quan trọng ảnh hưởng tới chất lượng tín dụng ngân hàng, một chiến lược phát triển đúng đắn, phù hợp với từng giai đoạn phát triển của xã hội và năng lực của bản thân ngân hàng sẽ đảm bảo cho việc lựa chọn hướng đi đúng trong quá trình cấp tín dụng cũng như trong các hoạt động khác của ngân hàng

Điều này càng đặc biệt quan trọng đối với các ngân hàng có quy mô nhỏ, vốn ít, lượng thông tin nắm bắt ở mức độ hạn chế... một chiến lược sai lầm sẽ không còn cơ hội cho ngân hàng có thể khắc phục lại được ngay, nó ảnh hưởng lâu dài tới các hoạt động của ngân hàng trong thời gian tiếp theo

- Chính sách tín dụng của NHTM

Chính sách tín dụng đóng vai trò then chốt điều tiết các mặt hoạt động như: huy động vốn và cho vay, lãi suất, sản phẩm tín dụng, kỹ thuật quản lý rủi ro tín dụng và thu hút khách hàng... nhằm thực hiện các mục tiêu chiến lược đề ra trong kinh doanh.

Chính sách tín dụng trong mỗi giai đoạn như là một định hướng phải tuân theo để đảm bảo các yêu cầu về quản lý của NHNN và phù hợp sẽ tạo điều kiện cho ngân hàng sử dụng tối ưu hóa các nguồn lực của mình một cách an toàn, nâng cao tối đa chất lượng của các khoản tín dụng

- *Thông tin tín dụng*

Trong giai đoạn hiện nay bất kỳ một ngành nghề hay một lĩnh vực kinh doanh nào thông tin luôn chiếm một vị trí quan trọng. Đây là phần không thể thiếu được trong quá trình hoạt động của xã hội. Thông tin tín dụng đóng góp một phần không nhỏ cho mọi thành công của bất kỳ một NHTM nào

Nhờ có thông tin tín dụng mà Ngân hàng có thể đưa ra những quyết định cần thiết liên quan đến các khoản cho vay, giảm thiểu các rủi ro tín dụng có thể xảy ra

- *Công tác tổ chức Ngân hàng Thương mại*

Là một nhân tố quan trọng thuộc về ngân hàng mà có ảnh hưởng tới chất lượng các khoản tín dụng, thậm chí tới cả các hoạt động khác của ngân hàng.

Một ngân hàng có cơ cấu tổ chức được bố trí, sắp xếp một cách khoa học, tận dụng một các tối đa thế mạnh của từng cá nhân, tạo ra sự liên kết chặt chẽ giữa các bộ phận.. sẽ là cơ sở để thực hiện tốt nhiệm vụ đáp ứng tốt nhất nhu cầu của khách hàng, nắm bắt cơ hội kinh doanh, quản lý chặt chẽ và an toàn nguồn vốn của mình.

- *Chất lượng nguồn nhân lực của NHTM*

Con người là yếu tố quyết định đến sự thành công hay thất bại của bất cứ một doanh nghiệp nào. Đối với ngân hàng, con người là nhân tố không thể thay thế được cho dù các yếu tố khác có hiện đại và hoàn thiện đến đâu, con người luôn là nhân tố chính, nhân tố cốt lõi quyết định hiệu quả mọi hoạt động,

Thực tế cho thấy, một Ngân hàng có đội ngũ cán bộ nhanh nhạy, sáng tạo trong công việc, có tinh thần tập thể, vì lợi ích của Ngân hàng có khả năng sẽ phát triển và đứng vững trên thương trường.

- *Công tác kiểm tra kiểm soát nội bộ*

Là một trong những hoạt động chính của ngân hàng, nó được tiến hành một cách thường xuyên, liên tục nhằm duy trì hoạt động của ngân hàng diễn ra một cách an toàn và hiệu quả.

1.4.2. Các nhân tố khách quan

- *Năng lực quản lý kinh doanh của người đi vay*

Năng lực quản lý kinh doanh của người đi vay đề cập đến khả năng người đi vay có đủ năng lực tài chính để thanh toán các khoản vay hay không, bởi đây là điều kiện cần thiết để đem lại hiệu quả cao trong hoạt động kinh doanh

Người đi vay có năng lực quản lý kinh doanh tốt sẽ đảm bảo khả năng thanh toán các khoản tín dụng cho ngân hàng trong tương lai và ngược lại

- *Đạo đức của người đi vay*

Trình độ yếu kém của người vay trong dự đoán các vấn đề kinh doanh, yếu kém trong quản lý, chủ định lừa đảo cán bộ ngân hàng, chây ì... là nguyên nhân gây rủi ro tín dụng. Để đạt được mục đích của mình, họ sẵn sàng tìm mọi thủ đoạn đối phó với ngân hàng như cung cấp thông tin sai, mua chuộc.... Trong trường hợp người vay kinh doanh có lãi song vẫn chây ì với hy vọng có thể vượt nợ, hoặc sử dụng vốn vay càng lâu càng tốt.

Đối với các doanh nghiệp hoạt động hay đầu tư vào các lĩnh vực nhạy cảm, thường xuyên có sự biến động như bất động sản, chứng khoán ... thì thu nhập đạt được thường cao nhưng mức độ rủi ro lớn nên tác động mạnh tới chất lượng tín dụng của ngân hàng.

- *Môi trường kinh tế vĩ mô*

Một sự biến động của nền kinh tế trong và ngoài nước làm ảnh hưởng tới quá trình hoạt động cũng như thu nhập của các doanh nghiệp đi vay. Nếu đó là một tác động tích cực làm hoạt động của doanh nghiệp gặp nhiều thuận lợi, tạo nguồn thu nhập lớn hơn và doanh nghiệp sẽ thanh toán đầy đủ, kịp thời các khoản vay ngân hàng. Tuy nhiên, một tác động không tốt tới quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp làm giảm nguồn thu nhập của doanh nghiệp, do đó ảnh hưởng tới khả năng thanh toán các khoản tín dụng cho ngân hàng.

Tuy nhiên, một tác động không tốt tới quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp làm giảm nguồn thu nhập của doanh nghiệp, do đó ảnh hưởng tới khả năng thanh toán các khoản tín dụng cho ngân hàng.

Ngày nay, nền kinh tế nước ta đang trong quá trình hội nhập sâu và rộng vào nền kinh tế thế giới, do đó tác động của những biến động nền kinh tế thế giới vào nền kinh tế nước ta là liên tục và rất mạnh mẽ. Hoạt động ngân hàng là

hoạt động kinh doanh tiền tệ - một lĩnh vực hết sức nhạy cảm sẽ bị tác động đầu tiên, trong đó hoạt động liên quan đến tín dụng của ngân hàng chịu ảnh hưởng lớn nhất.

- *Chính sách pháp luật của nhà nước*

Quá trình hoạt động của NH nói chung và hoạt động tín dụng NH nói riêng không thể nằm ngoài sự bảo hộ và điều chỉnh của hệ thống pháp lý. Có thể nói các văn bản pháp lý là công cụ nhằm ngăn ngừa và hạn chế những rủi ro của quá trình hoạt động tín dụng. Việc hoàn chỉnh cơ chế, thể lệ tín dụng của ngành đúng luật Ngân hàng, phù hợp với thực tiễn là điều kiện tiên quyết để nâng cao chất lượng tín dụng

Hiện nay nước ta đã có luật Ngân hàng nhà nước, luật các tổ chức tín dụng và một hệ thống các văn bản dưới luật của Ngân hàng nhà nước, NHo&PTNT Việt Nam. Về cơ bản đã tạo ra hành lang pháp lý cho hoạt động Ngân hàng.

Mỗi giai đoạn khác nhau chính sách pháp luật của nhà nước luôn có sự thay đổi tùy theo mục đích theo đuổi của Nhà nước cho phù hợp với tình hình chung của giai đoạn đó. Các chính sách của nhà nước đặc biệt là của NHTW có liên quan tới hoạt động của các NHTM như chính sách về lãi suất, chính sách dự trữ bắt buộc, chính sách về ngoại hối... có vai trò quan trọng đối với hoạt động của nền kinh tế nói chung và của các NHTM hay các doanh nghiệp nói riêng. Mỗi chính sách đều có sự tác động trực tiếp hoặc gián tiếp tới các nghiệp vụ cung ứng tín dụng của ngân hàng cho khách hàng của mình.

1.5. Một số giải pháp cơ bản nhằm nâng cao chất lượng tín dụng tại các NHTM

1.5.1. Hoàn thiện chính sách tín dụng

Có thể nói chính sách tín dụng là nhân tố đầu tiên quyết định hướng, chiến lược kinh doanh của Ngân hàng. Để xây dựng hoàn thiện một chính sách tín dụng phù hợp, Ngân hàng cần quan tâm đến các vấn đề sau:

- ✓ Đa dạng hóa các hình thức cho vay: Bên cạnh việc cho vay trực tiếp với những khách hàng cần tăng cường việc cho vay hợp vốn

với các dự án lớn mà một mình Ngân hàng khó mà kham nổi. Mở rộng các nghiệp vụ cho vay bất động sản, cho vay trả góp...

- ✓ Đa dạng hóa các lĩnh vực huy động vốn: Thông qua việc thu hút các nguồn tiền gửi của các tổ chức kinh tế của dân cư để tạo nguồn. Từ đó Ngân hàng có cơ sở để tiến hành cho vay. Đặc biệt nguồn tiền gửi có kì hạn là một nguồn vốn quan trọng để Ngân hàng có tiềm lực mạnh trong việc cho vay. Ngân hàng cần có giải pháp mới trong công việc huy động vốn qua các kênh hoàn thiện các hình thức huy động vốn hiện có, áp dụng thêm các hình thức huy động mới với thủ tục đơn giản, có khả năng chuyển nhượng dễ dàng với các phương thức trả lãi linh hoạt

1.5.2. Mở rộng quy mô tín dụng của Ngân hàng

Mở rộng thị trường cho vay: Tiến hành thu hút khách hàng thông qua chính sách cho vay ưu đãi về thời hạn trả nợ.. áp dụng nhiều dịch vụ mới như dịch vụ chi trả hộ, dịch vụ ủy thác, tư vấn khách hàng...

Điều chỉnh cơ cấu cho vay phù hợp cơ cấu kinh tế : Tập trung đầu tư vào các ngành kinh tế đang có tốc độ tăng trưởng cao. Ở nước ta một nước đang tiến hành Công nghiệp hóa hiện đại hóa với xu hướng tăng tỉ trọng công nghiệp dịch vụ, giảm tỷ trọng ngành nông nghiệp trong cơ cấu kinh tế thì khi tiến hành cho vay cũng cần ưu tiên cho ngành công nghiệp, dịch vụ

Tăng cường công tác đối ngoại: Hợp tác với các Ngân hàng, tổ chức tín dụng quốc tế nhằm mở rộng thị trường cho vay liên Ngân hàng. Giảm nợ quá hạn: Tăng cường khai thác tài sản xiết nợ gồm tài sản thế chấp, cầm cố, bảo lãnh có nghĩa là hạn chế nợ quá hạn mới phát sinh, quản lý và sử dụng các tài sản xiết nợ tốt hơn.

1.5.3. Các giải pháp khác

Nâng cao trình độ đội ngũ tín dụng: Con người ta là nhân tố mấu chốt của mọi thắng lợi, trình độ của cán bộ Ngân hàng được nâng cao, có trình độ chuyên môn, am hiểu nhiều lĩnh vực khác nhau có liên quan đến hoạt động tín dụng, được trang bị những kiến thức về sự phát triển của kinh tế thị trường, kiến thức

về marketing với việc đáp ứng nhu cầu, thỏa mãn mọi mong muốn của khách hàng.

Tăng cường đổi mới công Ngân hàng: Trang bị, nâng cấp máy móc thiết bị tin học công nghệ đòn bẩy của sự phát triển là điều kiện để một Ngân hàng hội nhập vào cộng đồng tài chính Ngân hàng quốc tế. Hiện đại hóa công nghệ nhằm nâng cao chất lượng phục vụ, đáp ứng nhu cầu quản lý và tăng cường, cạnh tranh để có thị phần khách hàng lớn trong hệ thống Ngân hàng quốc gia.

Nâng cao hiệu quả hoạt động kiểm soát, kiểm toán nội bộ: Ở Việt Nam công tác kiểm tra, kiểm soát còn yếu trong những năm vừa qua còn yếu nên đây là một trong những chương trình hành động quan trọng để đảm bảo cho hoạt động của Ngân hàng đi đúng hành lang pháp lý, thực hiện các biện pháp an toàn và kinh doanh có hiệu quả. Đồng thời tăng cường tập trung chỉ đạo công tác kiểm toán để nhìn nhận một cách khách quan thực trạng tài chính của các doanh nghiệp vay vốn cũng như đơn vị mình.

Nâng cao chất lượng thẩm định của dự án: Về cả mặt tài chính cũng như cả về mặt kỹ thuật của dự án đó.

Đa dạng hóa các danh mục đầu tư: Không nên hạn chế vào một số doanh nghiệp, ngành nghề kinh doanh, lĩnh vực kinh doanh mà nên đầu tư vào tất cả các lĩnh vực với một cơ cấu hợp lý để phân tán rủi ro kinh tình hình kinh doanh của một ngành nghề, một số doanh nghiệp bị xấu đi.

Kết luận chương 1

Ngân hàng thương mại là một tổ chức tín dụng kinh doanh trong lĩnh vực tiền tệ, tín dụng với hai nhiệm vụ chủ yếu và quan trọng nhất đó là: nhận tiền gửi và cho vay. Nhờ có các hoạt động tín dụng của NHTM mà các nguồn vốn trong xã hội được tập trung và đầu tư phát huy hiệu quả, tạo vốn bổ sung cho nền kinh tế quốc dân, điều tiết quá trình tái sản xuất ở cả tầm vĩ mô và vi mô.

Nâng cao chất lượng tín dụng dưới góc độ ngân hàng là người cho vay là điều cần thiết đối với sự phát triển của ngân hàng và đối với sự phát triển kinh tế xã hội. Chất lượng tín dụng của NHTM được thể hiện qua 2 nhóm chỉ tiêu: nhóm chỉ tiêu định tính và nhóm chỉ tiêu định lượng. Có rất nhiều chỉ tiêu định lượng được sử dụng để đánh giá chất lượng tín dụng, trong đó có một số chỉ tiêu cơ bản sau: tỷ lệ nợ quá hạn, tỷ lệ nợ xấu, hiệu suất sử dụng vốn, vòng quay vốn tín dụng trong năm, tỷ lệ lợi nhuận từ hoạt động tín dụng.

Chất lượng tín dụng của NHTM chịu tác động của rất nhiều yếu tố khác nhau bao gồm cả những yếu tố tích cực và tiêu cực. Những nhân tố cơ bản ảnh hưởng tới chất lượng tín dụng của NHTM bao gồm: nhân tố từ phía khách hàng, nhân tố từ chính bản thân ngân hàng, nhân tố về môi trường kinh tế vĩ mô và các chính sách pháp luật của nhà nước.

CHƯƠNG 2: PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG TÍN DỤNG VÀ ĐÁNH GIÁ CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG TẠI NHNN&PTNT – CHI NHÁNH HUYỆN KIẾN THỤY

2.1. MỘT SỐ NÉT KHÁI QUÁT VỀ NHNN&PTNT – CHI NHÁNH HUYỆN KIẾN THỤY

2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển của Agribank – chi nhánh huyện Kiến Thụy

- Tên giao dịch: Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Agribank – Chi nhánh huyện Kiến Thụy
- Tên viết tắt: AGRIBANK – Chi nhánh huyện Kiến Thụy
- Số điện thoại: [02438687437](tel:02438687437)
- Địa chỉ : Số 4, Cẩm Xuân, Thị trấn Núi Đồi, Huyện Kiến Thụy, Thành phố Hải Phòng

Từ khi thành lập đến nay với sự lãnh đạo năng động, sáng tạo của Ban giám đốc cùng với sự nỗ lực không ngừng của toàn thể cán bộ công nhân viên đã không ngừng mở rộng phạm vi hoạt động với mạng lưới gồm 1 Chi nhánh và 2 Phòng giao dịch trực thuộc để thuận tiện cho khách hàng giao dịch trên địa bàn.

Với phương châm hoạt động của ngân hàng là : Cơ cấu gọn nhẹ, hoạt động hiệu quả và an toàn, NHNo&PTNT – Chi nhánh huyện Kiến Thụy đã bố trí một hệ thống tổ chức bộ máy tương đối hợp lý với trình độ quản lý và hoạt động của Ngân hàng.

Ngân hàng luôn quan tâm và định hướng những hướng đi mới theo tôn chỉ:

- ✚ Phục vụ khách hàng với sản phẩm, dịch vụ an toàn, hiệu quả và linh hoạt
- ✚ Tăng trưởng lợi ích cho cổ đông
- ✚ Hướng tới sự phát triển toàn diện, bền vững của Ngân hàng
- ✚ Đầu tư vào yếu tố con người làm nền tảng cho sự phát triển lâu dài

Các loại hoạt động nghiệp vụ:

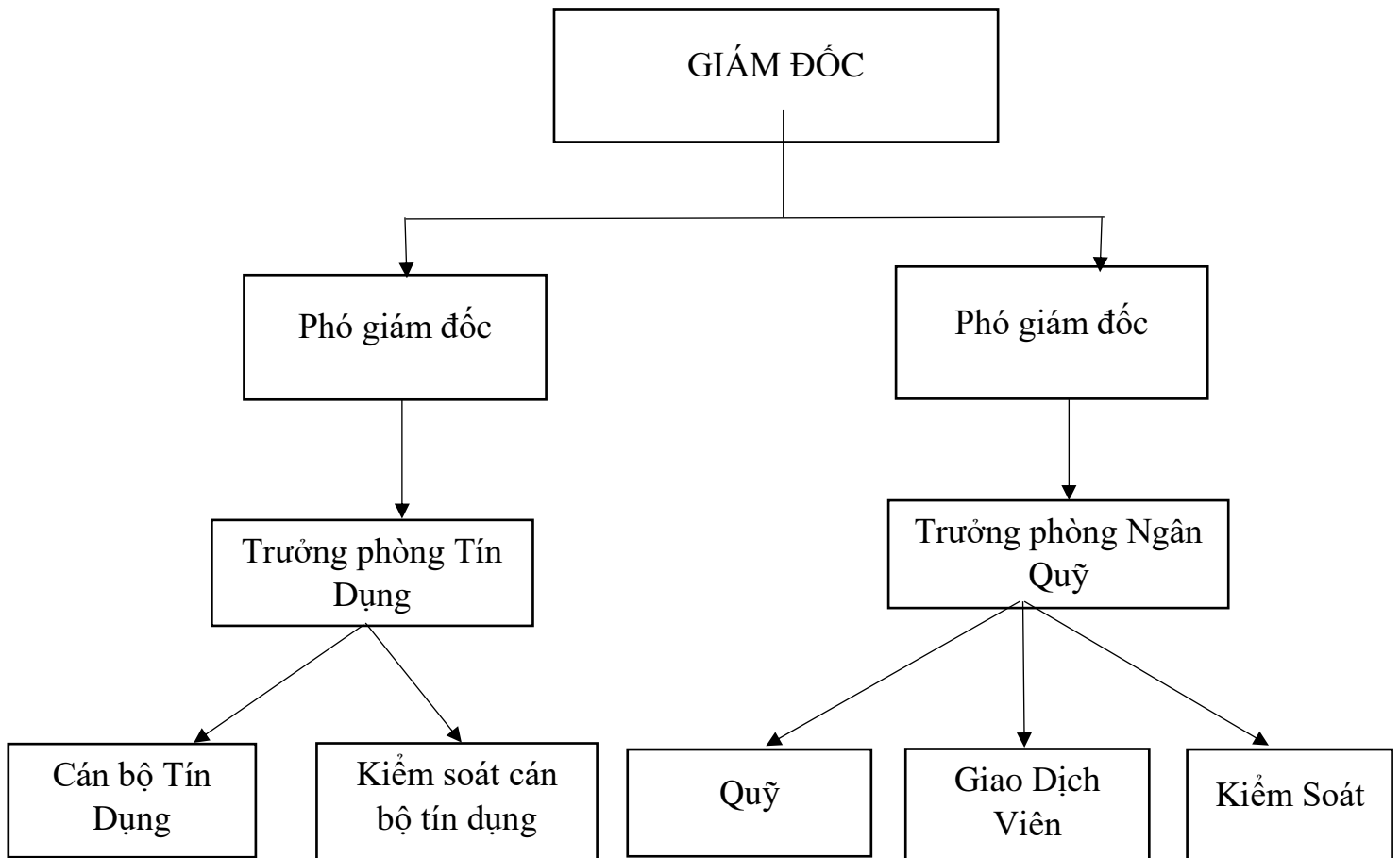
- Dịch vụ tiền gửi

- Dịch vụ tín dụng
- Dịch vụ thanh toán trong nước
- Dịch vụ kinh doanh đối ngoại
- Thanh toán, chuyển tiền biên giới
- Các sản phẩm dịch vụ khác

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

Cơ cấu tổ chức hoạt động:

Sơ đồ: Tổ chức hoạt động Ngân hàng Agribank – CN huyện Kiến Thụy



(Nguồn: Bộ phận Hành chính- Ngân hàng Agribank – CN huyện Kiến Thụy)

Chức năng các phòng ban:

- Ban giám đốc chi nhánh:

Ban giám đốc Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn – Chi nhánh huyện Kiến Thụy hiện nay gồm 01 Giám đốc và 02 phó giám đốc phụ trách chuyên môn. Thực hiện công tác chỉ đạo hoạt động của chính nhánh, đưa ra các quyết định và đề ra các chiến lược kinh doanh của chi nhánh. Ban giám

đồng thời định hướng, đưa ra các quy định để xây dựng và hoàn thiện môi trường văn hoá doanh nghiệp. Trực tiếp tiếp nhận các quy định, chỉ thị, của hội sở chính và phổ biến cho nhân viên chi nhánh.

Giám đốc chi nhánh là người đứng đầu chi nhánh, có quyền hạn cao nhất, chịu trách nhiệm hoàn toàn về hoạt động kinh doanh của chi nhánh. Có đủ mọi quyền hạn theo quy định của pháp luật và hội sở chính.

- Phó giám đốc phụ trách mảng ngân quỹ: Gồm những nhiệm vụ phụ trách phòng giao dịch và thu phí
- Trưởng phòng ngân quỹ: Phụ trách và quản lý nhân viên trong phòng và thay phó giám đốc chịu trách nhiệm khi phó giám đốc vắng mặt. Kí một số văn bản được theo uỷ quyền của giám đốc.
 - Quỹ: Là bộ phận giữ và lưu hồ sơ và kiểm soát lượng tiền trong ngày.
 - Giao dịch viên: Thực hiện và quản lý hoạt động giao dịch, Quản lý các nghiệp vụ nhận tiền gửi của khách hàng, Quản lý hoạt động xuất tiền cho khách hàng, Quản lý, vận chuyển tiền mặt các tài sản quý và giấy tờ có giá.
 - Kiểm soát: Là khâu hậu kiểm khi giao dịch và là người quyết định giao dịch có thành công hay không.
- Phó giám đốc phụ trách mảng kinh doanh: Điều hành hoạt động kinh doanh của chi nhánh và chịu trách nhiệm trước giám đốc cũng như trước pháp luật trong mọi quyết định điều hành. Chịu trách nhiệm điều hành chi nhánh khi giám đốc vắng mặt. Kí một số văn bản được theo uỷ quyền của giám đốc.
- Trưởng phòng tín dụng: Phụ trách phòng tín dụng. Khi trưởng phòng vắng mặt sẽ có phó phòng đồng thời kiểm soát các bộ tín dụng
 - Kiểm soát cán bộ tín dụng: Kiểm soát hồ sơ tờ trình trước khi cán bộ tín dụng trình lên trưởng phòng tín dụng
 - Cán bộ tín dụng: Cho vay và huy động cho vay khi khách hàng có nhu cầu tìm đến chi nhánh

2.2. Khái quát hoạt động kinh doanh của Ngân hàng Agribank – CN huyện Kiến Thụy Trong những năm 2016 – 2018

A. Hoạt động huy động vốn

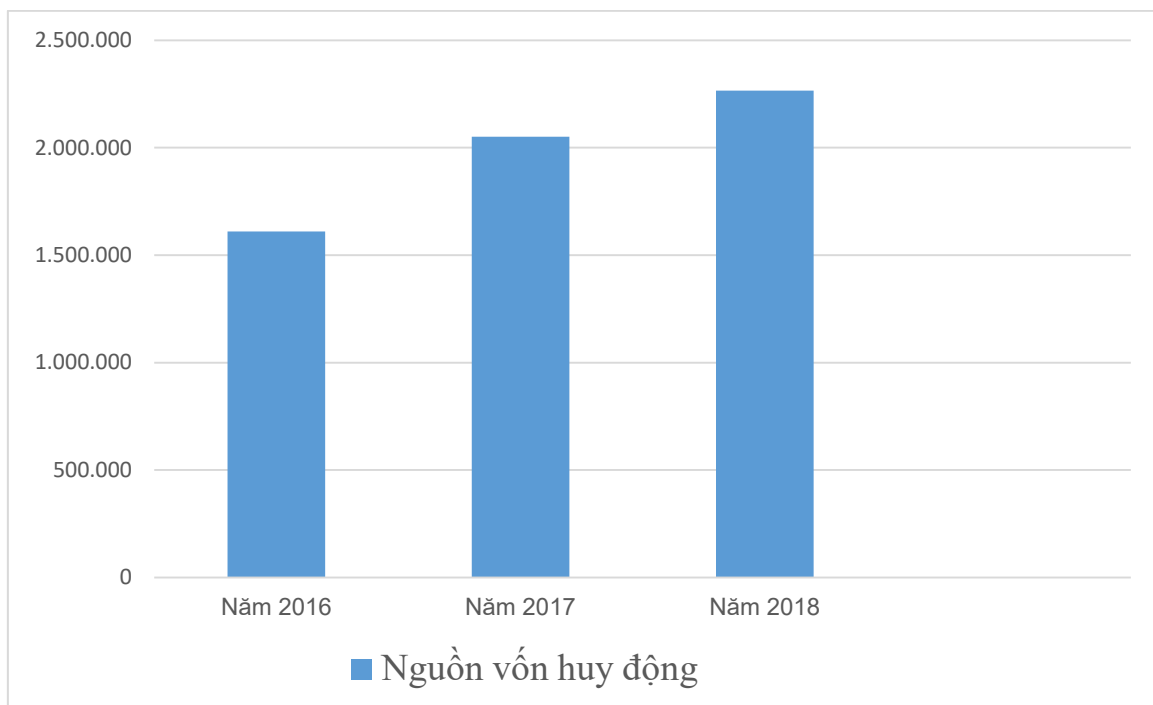
Bảng 2.1: Kết quả huy động vốn

ĐVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2016		Năm 2017		Năm 2018	
	Số dư	Tỷ trọng	Số dư	Tỷ trọng	Số dư	Tỷ trọng
Tổng số dư tiền gửi theo loại tiền	1.610.568	100%	2.050.822	100%	2.265.041	100%
VND	1.512.026	93,9%	1.949.528	95,1%	2.145.906	94,7%
Ngoại tệ, vàng	98.542	6,1%	101.294	4,9%	119.135	5,3%

(Nguồn: Bảng cân đối kế toán – Chi nhánh huyện Kiến Thụy)

Biểu đồ 2.1: Tốc độ tăng trưởng nguồn vốn



Nhìn vào biểu đồ cho thấy nguồn vốn huy động của AGRIBANK – Chi nhánh huyện Kiến Thụy đạt mức tăng trưởng ngày càng cao, đặc biệt trong năm 2018. Mặc dù trong những năm qua điều kiện huy động vốn có nhiều yếu tố không thuận lợi như tỷ lệ lạm phát cao gây tam lí chuyển hướng sang đầu tư vào các công việc khác thay vì gửi tiền vào ngân hàng, bên cạnh đó thì thị trường chứng khoán, thị trường bất động sản và thị trường vàng cạnh tranh trực tiếp trong công việc huy động vốn của dân cư và các tổ chức kinh tế, tuy nhiên hoạt động huy động vốn của ngân hàng vẫn tăng trưởng ổn định đáp ứng đầy đủ và nhanh chóng cho hoạt động tín dụng của ngân hàng. Và để đạt được tốc độ tăng trưởng nguồn vốn, AGRIBANK – Chi nhánh huyện Kiến Thụy đã chú trọng tìm các giải pháp thích hợp với công tác tuyên truyền, phổ biến và quảng bá các sản phẩm dịch vụ huy động vốn của AGRIBANK – Chi nhánh huyện Kiến Thụy đang áp dụng đặc biệt là thể thức tiết kiệm dành cho người cao tuổi, tiết kiệm theo lãi suất bậc thang tới các tổ chức kinh tế. Cụ thể như:

Năm 2016 đạt 1.610.568 triệu đồng, năm 2017 đạt 2.050.822 triệu đồng tăng 440.254 triệu đồng so với 2017 . năm 2018 đạt 2.265.041 triệu đồng, tăng 214.219 triệu đồng so với năm 2017

- Lượng tiền VND huy động được khá lớn. Năm 2016 đạt 1.512.026 triệu đồng, năm 2017 đạt 1.949.528 triệu đồng , so với năm 2016 đã tăng 437.502 triệu đồng, tương ứng với 0,5%, năm 2018 đạt 2.145.906 triệu đồng, tăng 196.378 triệu đồng so với năm 2017, tương ứng với 1.0%
- Huy động vốn bằng ngoại tệ và vàng chiếm tỷ trọng nhỏ. Năm 2016 là 98.542 triệu đồng, tương ứng 6.1%. Năm 2017 là 101.294 triệu đồng (giảm 1,2% so với năm 2016). Năm 2018 là 119,135 triệu đồng, tương ứng 5,3% (tăng 0,4% so với năm 2017)

Điều này cho thấy AGRIBANK – Chi nhánh huyện Kiến Thụy đã có những chính sách huy động vốn đa dạng, phong phú thu hút được sự quan tâm và niềm tin của khách hàng đến giao dịch và gửi tiền. Đạt được kết quả này là sự cố gắng và nỗ lực không ngừng của cán bộ công nhân viên AGRIBANK – Chi nhánh huyện Kiến Thụy trong tình hình kinh tế có nhiều biến động hiện nay.

Bảng 2.2: Bảng huy động vốn theo kỳ hạn**ĐVT: Triệu đồng**

Chỉ tiêu	Năm 2016		Năm 2017		Năm 2018	
	Số dư	Tỷ trọng	Số dư	Tỷ trọng	Số dư	Tỷ trọng
Tổng số dư tiền gửi theo kỳ hạn	1.610.568	100%	2.050.822	100%	2.265.041	100%
Không kỳ hạn	354.145	22%	364.714	18%	399.147	18%
Có kỳ hạn	1.256.423	78%	1.686.547	82%	1.865.894	82%
HĐV ngắn hạn	657.412		800.547		824.731	
HĐV Dài hạn	953.156		1.250.275		1.440.310	

(Nguồn: Báo cáo tài chính AGRIBANK – CN huyện Kiến Thụy)

Qua bảng số liệu trên cho thấy:

- Tiền gửi không kỳ hạn năm 2016 là 354.145 triệu đồng (ứng với 22% trên tổng nguồn vốn huy động). Năm 2017 đạt 364.714 triệu đồng (ứng với 18% trên tổng nguồn vốn huy động), tăng 10.569 triệu đồng so với năm 2016. Năm 2018 đạt 399.147 triệu đồng (ứng với 18% trên tổng nguồn vốn huy động), tăng 34.433 triệu đồng so với năm 2017. Tỷ trọng có sự thay đổi qua các năm mà vẫn thấp so với tổng nguồn vốn huy động nhưng số tiền vẫn có xu hướng tăng qua các năm 2016 – 2018
- Tiền gửi có kỳ hạn năm 2016 là 1.256.423 triệu đồng (ứng với 78% trên tổng nguồn vốn huy động). Năm 2017 đạt 1.686.108 triệu đồng (ứng với 82% trên tổng nguồn vốn huy động), tăng 429.685 triệu đồng so với năm 2016. Năm 2018 đạt 1.865.894 triệu đồng (ứng với 82% trên tổng nguồn vốn huy động), tăng 179.786 triệu đồng so với năm 2017. Tỷ trọng có sự biến động nhẹ qua các năm, cao nhất ở năm 2018. Tuy vậy nhưng số tiền

huy động tiền gửi có kỳ hạn tăng cao qua các năm.

B. Hoạt động cho vay, cấp tín dụng

Bảng 2.3: Bảng dư nợ cho vay của AGRIBANK – Chi nhánh huyện Kiến Thụy

ĐVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2016		Năm 2017		Năm 2018	
	Số dư	(%)	Số dư	(%)	Số dư	(%)
Tổng dư nợ cho vay	1.626.206	100%	1.918.562	100%	1.815.391	100%
Cho vay ngắn hạn	1.392.481	85,6%	1.640.879	85,5%	1.544.173	85,1%
Cho vay bằng VND	1.372.145	84,4%	1.611.763	84,0%	1.521.056	83,8%
Cho vay bằng ngoại tệ	20.336	1,3%	29.116	1,5%	23.117	1,3%
Cho vay trung, dài hạn	233.725	14,4%	277.683	14,5%	271.218	14,9%
Cho vay bằng VND	181.611	11,2%	210.442	11,0%	210.104	11,6%
Cho vay bằng ngoại tệ	52.114	3,2%	67.241	3,5%	61.114	3,4%

(Nguồn: Bảng cân đối tài khoản kế toán AGRIBANK – Chi nhánh Kiến Thụy)

Nhìn vào bảng trên ta thấy :

- Dư nợ cho vay tăng qua các năm 2016 – 2018. Năm 2017, dư nợ cho vay là 1.918.562 triệu đồng, tăng 292.356 triệu đồng so với năm 2016
- Năm 2018, dư nợ đạt 1.815.391 triệu đồng, giảm 103.171 triệu đồng so với năm 2017.
- Dư nợ cho vay năm 2016-2017 tăng cho thấy việc cho vay của Ngân hàng đã có kết quả tốt. Việc cho vay tăng sẽ làm cho lợi nhuận của Ngân hàng tăng lên. Nhưng đến năm 2018 dư nợ cho vay lại giảm

xuống đáng kể cho thấy AGRIBANK chưa có giải pháp, hướng đi đúng đắn để tăng vốn cho vay.

Xét về cơ cấu cho vay:

- Phân theo kỳ hạn: cho vay ngắn hạn luôn chiếm tỷ trọng lớn hơn trong tổng dư nợ cho vay. Cụ thể năm 2016 cho vay ngắn hạn chiếm tỷ trọng 85,6% , cho vay trung dài hạn là 14,4%. Năm 2017 , cho vay ngắn hạn chiếm 85,5%, cho vay trung dài hạn là 14,5%. Năm 2018 cho vay ngắn hạn chiếm tỷ trọng 85,1%, cho vay trung dài hạn là 14,9%.
- Phân theo loại tiền: cho vay bằng VND luôn chiếm tỷ trọng lớn trong cả cho vay ngắn hạn và trung, dài hạn so với cho vay bằng ngoại tệ.
- Nhìn chung, chất lượng tín dụng được đảm bảo, mặc dù công tác kinh doanh của ngân hàng còn gặp nhiều khó khăn, song hoạt động cho vay của AGRIBANK – Chi nhánh huyện Kiến Thụy trong giai đoạn 2016 – 2018 đang có chiều hướng giảm nhưng không quá nhiều.

C. Kết quả hoạt động kinh doanh

Bảng 2.4: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của AGRIBANK – Chi nhánh huyện Kiến Thụy

DVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018	So sánh năm 2017/2016		So sánh năm 2018/2017	
	Số tiền	Số tiền	Số tiền	Số tiền	(%)	Số tiền	(%)
Tổng doanh thu	208.666	221.418	229.880	12.752	6,11%	8.462	3,82%
Tổng chi phí	187.514	198.125	199.145	10.611	5,66%	1.020	0,51%
Lợi nhuận trước thuế	21.152	23.293	30.735	2.141	10,12%	7.442	31,95%

(Nguồn: Bảng kết quả kinh doanh của AGRIBANK – CN huyện Kiến Thụy)

Qua bảng trên ta thấy tổng doanh thu của chi nhánh có xu hướng tăng đều và khá ổn định. Năm 2017 tổng doanh thu đạt mức 221.418 triệu đồng tăng 12.752 triệu đồng (tương đương với 6,11%) so với năm 2016. Sang đến năm 2018 tổng doanh thu của chi nhánh tăng thêm 3,82% đạt mức 229.880 triệu đồng. Mức tăng thu nhập khá tốt dựa trên cơ sở nguồn vốn huy động và các hoạt động dịch vụ ngân hàng

Lợi nhuận trước thuế của chi nhánh cũng tăng đều theo các năm. Năm 2017 lợi nhuận của chi nhánh tăng 2.141 (tương ứng với 10,12%) so với năm 2016. Đến năm 2018 lợi nhuận trước thuế đã tăng lên 7.442 triệu đồng (tương ứng với 31,95%) so với lợi nhuận năm 2017

2.3. Thực trạng chất lượng tín dụng tại AGRIBANK – Chi nhánh huyện Kiến Thụy

Đối với các Ngân hàng, cho vay có vai trò quan trọng trong việc phát triển kinh doanh của Ngân hàng. Nhận thức được tầm quan trọng của hoạt động tín dụng, mỗi Ngân hàng phải tìm biện pháp nâng cao chất lượng đối với khoản vay của mình. Thực tế chất lượng tín dụng là một khái niệm tương đối và không có một chỉ tiêu tổng hợp nào có thể phản ánh một cách chính xác, thông thường để phản ánh chất lượng hoạt động tín dụng của một Ngân hàng, người ta dùng một tập hợp các chỉ tiêu khác nhau, nhưng về cơ bản chất lượng tín dụng Ngân hàng được đánh giá qua các chỉ tiêu sau:

2.3.1. Chất lượng tín dụng qua chỉ tiêu định tính

- Quy trình thủ tục vay vốn của Chi nhánh vẫn còn rườm rà, mất nhiều thời gian, quy trình xử lý tài sản thế chấp để thu hồi nợ còn phức tạp.
- Cảm giác an tâm của khách hàng khi đến giao dịch với Ngân hàng nếu Ngân hàng có bảo vệ, có bãi gửi xe, có nhân viên trông xe không thu lệ phí thì Ngân hàng sẽ tạo được một ấn tượng đầu tiên rất tốt đẹp trong lòng khách hàng. Nếu ngân hàng có sơ đồ làm việc của các phòng ban sẽ giúp khách hàng không bị bối rối và đỡ tốn thời gian. Từ đó khách hàng sẽ có ấn tượng tốt về Ngân hàng.

- Cách bố trí sắp xếp trong phòng làm việc của ngân hàng, trang phục của nhân viên, đặc biệt là thái độ của cán bộ tín dụng ảnh hưởng rất lớn tới chất lượng tín dụng của ngân hàng. Nếu chất lượng tín dụng cao thì chắc chắn Ngân hàng sẽ có nhiều khách hàng mới.

- Khi cho vay phải tuân thủ các điều kiện như lập hồ sơ cho vay, có phương án sản xuất kinh doanh, có báo cáo tài chính, có tài sản thế chấp hợp pháp, sử dụng vốn đúng mục đích, hoàn trả tiền vay đầy đủ, đúng hạn,... kèm theo đó là việc kiểm tra trước, trong và sau khi vay.

- Để có được sự uy tín đối với khách hàng, ngoài chất lượng sản phẩm tín dụng thì ngân hàng đó cần phải có những nhân viên có nghiệp vụ chuyên môn tốt, khả năng ứng dụng công nghệ, kỹ thuật hiện đại trong quá trình cung cấp tín dụng nhằm rút ngắn thời gian phục vụ nhưng vẫn đảm bảo thu nhập, lưu trữ đầy đủ thông tin giúp ngân hàng khai thác, phát hiện và phòng ngừa rủi ro. Uy tín của ngân hàng cũng góp phần làm nên chất lượng tín dụng của Ngân hàng.

Như vậy, dựa vào các chỉ tiêu định tính có thể đánh giá được phần nào khả năng mở rộng quy mô tín dụng và chất lượng tín dụng của các ngân hàng. AGRBANK – Chi nhánh huyện Kiến Thụy cũng đã nỗ lực tạo điều kiện thuận lợi nhất cho khách hàng nhưng vẫn đảm bảo yếu tố an toàn trong kinh doanh.

2.3.2. Chất lượng tín dụng qua chỉ tiêu định lượng

2.3.2.1. Tổng dư nợ và kết cấu dư nợ

Bảng 2.5: Bảng dư nợ và kết cấu dư nợ theo kì hạn

ĐVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018	So sánh 2017/2016		So sánh 2018/2017	
				Số tiền	%	Số tiền	%
Cho vay ngắn hạn	1.392.481	1.640.879	1.544.173	248.398	17,8%	-96.706	-5,9%
Cho vay trung và dài hạn	233.725	277.683	271.218	43.958	18,8%	-6.465	-2,3%
Tổng dư nợ cho vay	1.626.206	1.918.562	1.815.391	292.356	18,0%	-103.171	-5,4%

(Nguồn: Báo cáo tài chính AGRIBANK – Chi nhánh huyện Kiến Thụy)

Qua bảng số liệu trên cho thấy tỷ trọng dư nợ theo kỳ hạn giai đoạn 2016 – 2018 cho vay ngắn hạn chiếm tỷ trọng lớn trong tổng dư nợ cho vay và có xu hướng tăng dần. Cụ thể như năm 2017 cho vay ngắn hạn đạt 1.640.879 triệu đồng, tăng 248.398 triệu đồng so với năm 2016, tương đương với 17,8%. Nhưng cho vay ngắn hạn của năm 2018 lại bị giảm 96.706 triệu đồng so với năm 2017, tương đương với 5,9%.

Từ cơ cấu và mức tăng về dư nợ cho vay ngắn hạn đã chỉ ra ở trên có thể thấy Agribank – Chi nhánh huyện Kiến Thụy rất chú trọng vào việc phát triển tín dụng đối với hình thức cho vay ngắn hạn. Ngân hàng cho các doanh nghiệp vay ngắn hạn để tài trợ cho nhu cầu vốn lưu động thiếu hụt của doanh nghiệp. Việc vay các đối tượng này sẽ giúp chi nhánh giảm thiểu được rủi ro, hơn nữa các khách hàng này chủ yếu kinh doanh các mặt hàng, dịch vụ thiết yếu nên ít chịu ảnh hưởng từ khủng hoảng kinh tế hơn. Nên mức độ đảm bảo về nghĩa vụ trả nợ cao hơn các đối tượng khác.

Mức tăng về tỷ trọng cho vay trung và dài hạn có xu hướng tăng đồng đều trong 3 năm 2016 – 2018: Năm 2017 tỷ trọng chiếm 18,8% so với năm 2016, nhưng đến năm 2018 tỷ trọng bị giảm không đáng kể chiếm 2,3% so với năm 2017. Cho thấy được cho Ngân hàng không tập trung nhiều vào cho vay trung và dài hạn, vì cho tập trung nhiều vào cho vay trung và dài hạn thì khả năng rủi ro xảy ra rất cao và hầu hết các doanh nghiệp khó lòng tiếp cận vốn trung và dài hạn của ngân hàng.

Thực tế cho thấy, các doanh nghiệp hầu như chỉ tiếp cận được các nguồn vốn tín dụng ngắn hạn, cho vay trung và dài hạn chủ yếu tập trung vào các doanh nghiệp lớn, có uy tín, có năng lực tài chính.

Như vậy cho ta thấy, dư nợ trong 3 năm 2016 – 2018 không ổn định. Cho vay ngắn hạn luôn nhiều hơn so với cho vay trung và dài hạn.

Dư nợ cho vay của ngân hàng có xu hướng tăng đều trong năm 2016-2017. Năm 2017 tăng 292.356 triệu đồng so với năm 2016, tương đương với 18,0%, nhưng đến năm 2018 dư nợ cho vay lại bị giảm nhưng không đáng kể. Năm 2018 giảm 103.171 triệu đồng so với năm 2017 tương đương với 5,4%.

Bảng 2.6: Phân loại nợ của AGRIBANK – Chi nhánh huyện Kiến Thụy**ĐVT: Triệu đồng**

Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018
Tổng dư nợ cho vay	1.626.206	1.918.562	1.815.391
Nợ đủ tiêu chuẩn	1.540.893	1.819.636	1.724.704
Nợ cần chú ý	41.047	52.002	51.521
Nợ dưới tiêu chuẩn	22.014	21.047	24.012
Nợ nghi ngờ	20.101	21.565	10.040
Nợ có khả năng mất vốn	2.151	4.312	5.114

(Nguồn: Báo cáo tài chính AGRIBANK – Chi nhánh huyện Kiến Thụy)

Qua bảng 2.6, ta thấy dư nợ của chi nhánh AGRIBANK – Chi nhánh huyện Kiến Thụy nợ đủ tiêu chuẩn chiếm trên 80% trong suốt giai đoạn.

Ta có thể thấy nợ đủ tiêu chuẩn (Nợ nhóm 1) luôn chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng dư nợ. Cụ thể nợ đủ tiêu chuẩn năm 2016 là 1.540.893 triệu đồng, năm 2017 đạt 1.819.636 triệu đồng, năm 2018 đạt 1.724.704 triệu đồng

Tóm lại, ta thấy tổng dư nợ của AGRIBANK – Chi nhánh huyện Kiến Thụy trong những năm 2016 – 2017 tăng dần. Nhưng đến năm 2018 nợ đủ tiêu chuẩn lại giảm sút. Nhưng tổng dư nợ cao chưa chứng tỏ được hoạt động tín dụng của AGRIBANK – Chi nhánh huyện Kiến Thụy là tốt. Nguyên nhân là do trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh, nguồn vốn lưu động của các thành phần kinh tế thường xuyên bị thiếu hụt. Trong khi đó, nguồn vốn để đáp ứng nhu cầu này cho DN chính là nguồn tín dụng ngắn hạn của Ngân hàng.

Hiện nay nước ta đã và đang trong quá trình công nghiệp hóa, tốc độ phát triển kinh tế ở mức độ cao thì vốn lưu động lại cần thiết hơn bao giờ hết.

Vì vậy, rủi ro tín dụng là cao. Hơn nữa việc cho vay chiếm ưu thế hơn cho vay trung, dài hạn.

2.3.2.2. *Doanh số cho vay, doanh số thu nợ***Bảng 2.7: Doanh số cho vay và doanh số thu nợ****DVT: Triệu đồng**

Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	So sánh năm 2017/2016		Năm 2018	So sánh năm 2018/2017	
			Số tiền	%		Số tiền	%
Doanh số cho vay	1.726.573	1.718.015	-8.558	-0,50%	1.498.995	-219.020	-12,75%
Doanh số thu nợ	1.102.492	1.425.659	323.167	29,31%	1.602.166	176.507	12,38%

(Nguồn: Báo cáo tài chính AGRIBANK – Chi nhánh huyện Kiến Thụy)

Nhìn vào bảng số liệu của doanh số cho vay ta thấy rõ được số liệu của doanh số cho vay bị giảm qua các năm. Cụ thể như năm 2017 giảm 8.558 triệu đồng so với năm 2016 tương đương với 0,50%. Năm 2018 doanh số cho vay đạt 1.498.995 giảm 219.020 triệu đồng so với năm 2017, tương đương với 12,75%. Như vậy ta thấy doanh số cho vay của 3 năm qua đang bị giảm đi đáng kể.

Doanh số thu nợ của các năm có chiều hướng tăng tích cực. Cụ thể như năm 2017 so với năm 2016 tăng 323.167 triệu đồng tương ứng với 29,31%. Năm 2018 đạt 1.602.166 triệu đồng tăng 176.507 triệu đồng so với năm 2017 tương ứng với 12,38%

Doanh số cho vay ngắn hạn chiếm tỷ trọng nhiều hơn so với doanh số cho vay dài hạn. Với số liệu như vậy ta có thể thấy trong 3 năm qua, hoạt động ngân hàng trong mảng tín dụng tăng trưởng khá đều đặn và tương đối cao.

Nhìn chung, trước những khó khăn và trở ngại rất lớn của nền kinh tế trong 3 năm gần đây, mức tăng về doanh số cho vay của Chi nhánh huyện Kiến Thụy là tương đối tốt, điều quan trọng cần xem xét tiếp theo đó chính là việc thu nợ các khoản giải ngân, nó ảnh hưởng trực tiếp tới lợi nhuận thu được và đánh giá chất lượng tín dụng của ngân hàng.

2.3.2.3. Tỷ lệ nợ quá hạn

**Bảng 2.8: Tỷ lệ nợ quá hạn của AGRIBANK – Chi nhánh huyện
Kiến Thụy**

ĐVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2016		Năm 2017		Năm 2018	
	Số dư	(%)	Số dư	(%)	Số dư	(%)
Tổng dư nợ cho vay	1.626.206	100%	1.918.562	100%	1.815.391	100%
Nợ đủ tiêu chuẩn	1.540.893	94,75%	1.819.636	94,84%	1.724.704	95,00%
Nợ cần chú ý	41.047	2,52%	52.002	2,71%	51.521	2,84%
Nợ dưới tiêu chuẩn	22.014	1,35%	21.047	1,10%	24.012	1,32%
Nợ nghi ngờ	20.101	1,24%	21.565	1,12%	10.040	0,55%
Nợ có khả năng mất vốn	2.151	0,13%	4.312	0,22%	5.114	0,28%
Tỷ lệ nợ quá hạn/ Tổng dư nợ		5,25%		5,16%		5,00%
Tỷ lệ nợ xấu/ Tổng dư nợ		2,72%		2,45%		2,16%
Tỷ lệ nợ có nguy cơ mất vốn		0,13%		0,22%		0,28%

(Nguồn: Báo cáo tài chính AGRIBANK – Chi nhánh huyện Kiến Thụy)

Nhìn vào bảng tỷ lệ nợ quá hạn trên ta thấy được tình hình nợ quá hạn tại AGRIBANK – Chi nhánh huyện Kiến Thụy trong 3 năm qua.

Nhìn chung, tỷ lệ nợ quá hạn và tỷ lệ nợ xấu có xu hướng giảm. Nợ có nguy cơ mất vốn chiếm tỷ trọng nhỏ dưới 5,5% nhưng lại có xu hướng gia tăng từ năm 2016 đến 2018. Điều này cho thấy rủi ro trong những khoản tín dụng đã cấp đang có xu hướng tăng lên và Chi nhánh huyện Kiến Thụy cần có các biện pháp kiểm

soát và xử lý khoản nợ này.

Bảng 2.9: Nợ quá hạn, tỷ lệ nợ quá hạn của AGRIBANK – Chi nhánh huyện Kiến Thụy

ĐVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018
Dư nợ quá hạn	85.313	98.926	90.687
Dư nợ tín dụng	1.626.206	1.918.562	1.815.391
Tỷ lệ nợ quá hạn/ Tổng dư nợ	5,25%	5,16%	5,00%

(Nguồn: Báo cáo tài chính AGRIBANK – Chi nhánh huyện Kiến Thụy)

Qua bảng số liệu 2.9 cho thấy dư nợ quá hạn của AGRIBANK – Chi nhánh huyện Kiến Thụy thay đổi qua các năm. Năm 2016, nợ quá hạn ở mức 85.313 triệu đồng, tỷ lệ nợ quá hạn/tổng dư nợ là 5,25%. Năm 2017, nợ quá hạn đạt mức 98.926 triệu đồng (tăng 13.613 triệu đồng so với năm 2016) tỷ lệ nợ quá hạn/tổng dư nợ là 5,16%. Đến năm 2018 , nợ quá hạn xuống còn 90.687 triệu đồng (giảm 8.239 triệu đồng so với năm 2017) nhưng tỷ lệ nợ quá hạn/ tổng dư nợ lại giảm xuống còn 5,00%. Nguyên nhân là do tổng dư nợ tăng mạnh.

Nhìn vào số liệu của dư nợ tín dụng. Năm 2016 đạt 1.626.206 triệu đồng. Năm 2017 đạt 1.918.562 triệu đồng (tăng 292.356 triệu đồng so với năm 2016). Năm 2018 đạt 1.815.391 triệu đồng (giảm 103.171 triệu đồng so với năm 2017). Ta thấy dư nợ tín dụng trong 3 năm tăng không đồng đều, nhất là dư nợ tín dụng năm 2017 tăng khá cao so với các năm 2016 và 2018.

Bảng 2.10: Nợ xấu và tỷ lệ nợ xấu của AGRIBANK – Chi nhánh huyện Kiến Thụy

ĐVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018
Tỷ lệ nợ xấu/ Tổng dư nợ	2,72%	2,45%	2,16%
<i>Các nhóm nợ</i>			
Nợ nhóm 3	1,35%	1,10%	1,32%
Nợ nhóm 4	1,24%	1,12%	0,55%
Nợ nhóm 5	0,13%	0,22%	0,28%

(Nguồn: Báo cáo tài chính Chi nhánh huyện Kiến Thụy)

Qua bảng số liệu cho ta thấy nợ xấu và tỷ lệ nợ xấu của AGRIBANK – Chi nhánh huyện Kiến Thụy giai đoạn 2016 – 2018 đang có xu hướng giảm dần. Cụ thể năm 2016 tỷ lệ nợ xấu/tổng dư nợ là 2,72%. Năm 2017 đạt 2,45% và năm 2018 đạt 2,16%.

Đây là những khoản nợ chủ yếu là nợ của những đơn vị đã ngừng hoạt động và nợ của những đơn vị kinh doanh yếu kém nhiều năm chưa được tổ chức, sắp xếp lại. Những khoản nợ này đã gây ảnh hưởng không tốt đến chất lượng tín dụng của Ngân hàng.

Tuy nhiên xét theo cơ cấu nhóm nợ thì ta có thể thấy một dấu hiệu là nợ xấu có chiều hướng tăng lên tập trung chủ yếu vẫn nợ nhóm 5 tăng cả về giá trị và tỷ trọng, đây là khoản nợ rất dễ có nguy cơ mất vốn.

Nắm bắt được tình hình này. Ngân hàng đã khẩn trương đề ra những biện pháp để cải thiện tình hình thu hồi nợ trong năm 2018.

2.3.2.4. Chỉ tiêu vòng quay vốn tín dụng

Bảng 2.11: Chỉ tiêu vòng quay vốn tín dụng**ĐVT: Triệu đồng**

Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018
Doanh số thu nợ	1.102.492	1.425.659	1.602.166
Dư nợ bình quân	1.314.166	1.772.384	1.866.977
Vòng quay vốn tín dụng (lần)	0,84	0,80	0,86

(Nguồn: Báo cáo tài chính AGRIBANK – Chi nhánh huyện Kiến Thụy)

Qua bảng số liệu trên ta thấy vòng quay vốn tín dụng của AGRIBANK – Chi nhánh huyện Kiến Thụy diễn ra không đồng đều. Cụ thể hơn năm 2016 đạt 0,84 vòng, sang năm 2017 đồng vốn của Ngân hàng quay vòng nhanh chậm so với năm 2016 đạt 0,80 vòng. Sang năm 2018, đồng vốn của AGRIBANK – Chi nhánh huyện Kiến Thụy đạt 0,86 vòng.

Trong định hướng sắp tới, Ngân hàng cần phải quan tâm thu hồi những món nợ đã đến hạn, cần có những giải pháp hữu hiệu để đôn đốc khách hàng trả nợ đúng hạn, giúp gia tăng doanh số thu nợ, đẩy nhanh tốc độ quay vòng vốn tín dụng, góp phần nâng cao hiệu quả huy động và chất lượng nghiệp vụ tín dụng của Ngân hàng.

2.3.2.5. Thu nhập từ hoạt động tín dụng

Bảng 2.12: Thu nhập từ hoạt động tín dụng**ĐVT: Triệu đồng**

Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018
Tổng thu nhập	208.666	221.418	229.880
Thu nhập từ hoạt động tín dụng	184.114	185.624	187.445
Tỷ lệ TN từ hoạt động tín dụng	88,23%	83,83%	81,54%

(Nguồn: Báo cáo tài chính AGRIBANK – Chi nhánh huyện Kiến Thụy)

Qua bảng số liệu trên cho ta thấy thu nhập của AGRIBANK – Chi nhánh huyện Kiến Thụy thay đổi qua các năm. Năm 2016, tổng thu nhập ở mức 208.666 triệu đồng, tỷ lệ thu nhập từ hoạt động tín dụng là 88,23%. Năm 2017, thu nhập tăng đạt 221.418 triệu đồng, theo đó tỷ lệ thu nhập từ hoạt động tín dụng bị giảm đến 83,83%. Đến năm 2018, thu nhập tăng mạnh 229.880 triệu đồng, nhưng tỷ lệ thu nhập từ hoạt động tín dụng lại giảm xuống còn 81,54% cho thấy Ngân hàng đang thực thi biện pháp chưa được hiệu quả, Ngân hàng cần xem xét và điều chỉnh các chỉ tiêu cho hợp lý hơn.

2.3.2.6. Hiệu suất sử dụng vốn

Bảng 2.13. Bảng hiệu suất sử dụng vốn

DVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018
Dư nợ bình quân	1.314.166	1.772.384	1.866.977
Vốn huy động bình quân	1.443.524	1.830.695	2.157.932
Hiệu suất sử dụng vốn TD	91,04%	96,81%	86,52%

(Nguồn: Báo cáo tài chính AGRIBANK – Chi nhánh huyện Kiến Thụy)

Nhìn chung, trong thời gian qua AGRIBANK – Chi nhánh huyện Kiến Thụy có những chiến lược kinh doanh khá tốt đã khai thác triệt để nguồn vốn huy động của mình.

Năm 2016, chỉ tiêu này là 91,04% nghĩa là bình quân cứ 100 đồng vốn huy động thì ngân hàng đã cho vay được 91.04 đồng. Năm 2017, hiệu suất sử dụng vốn tín dụng đạt 96,81%. Năm 2018 hiệu suất sử dụng vốn tín dụng bị giảm không đáng kể đạt 86,52%. Điều này cho thấy nhu cầu vốn vay của khách hàng ngày càng tăng và Ngân hàng đã có những chiến lược kinh doanh để thu hút khách hàng hơn.

2.3.2.7. Thu hồi nợ

Bảng 2.14: Khả năng thu hồi nợ**ĐVT: Triệu đồng**

Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018
Doanh số cho vay	1.726.573	1.718.015	1.498.995
Doanh số thu nợ	1.102.492	1.425.659	1.602.166
Hệ số thu hồi nợ (lần)	0,64	0,83	1,07

(Nguồn: Báo cáo tài chính AGRIBANK – Chi nhánh huyện Kiến Thụy)

Chỉ tiêu này đánh giá hiệu quả tín dụng trong việc thu nợ của Ngân hàng. Nó phản ánh trong một thời kỳ nào đó, với doanh số cho vay nhất định thì Ngân hàng sẽ thu về được bao nhiêu đồng vốn.

Nhìn chung hệ số thu nợ của ngân hàng có biến đổi nhưng theo hướng tích cực. Cụ thể năm 2016, hệ số thu hồi nợ ở mức 0,64 lần, nghĩa là cứ 100 đồng cho vay sẽ thu về được 64 đồng. Năm 2017, 2018 chỉ số này lần lượt là 0,83 lần và 1,07 lần. Hệ số thu nợ của chi nhánh về cơ bản vẫn đạt mục tiêu đề ra của hội sở chính.

2.3.2.8. tỷ lệ thu nhập, lợi nhuận thu nhập trên dư nợ cho vay

Bảng 2.15: Bảng tỷ lệ thu nhập, lợi nhuận thu nhập trên dư nợ cho vay**ĐVT: Triệu đồng**

Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018
Thu nhập/dư nợ cho vay	12,83%	11,54%	12,66%
Lợi nhuận/dư nợ cho vay	1,30%	1,21%	1,69%

(Nguồn: Báo cáo tài chính AGRIBANK – Chi nhánh huyện Kiến Thụy)

Qua bảng số liệu trên, ta thấy thu nhập và lợi nhuận của các năm 2016-2018 không đồng đều. Cụ thể:

Thu nhập/ dư nợ cho vay của năm 2016 đạt 12,83%, năm 2017 bị giảm xuống còn 11,54%. Nhưng đến năm 2018, thu nhập/ dư nợ cho vay của Ngân hàng đã tăng đạt 12,66%.

Lợi nhuận/ dư nợ cho vay của Ngân hàng năm 2016 đạt 1,30%, tăng 0.09% so với năm 2017 đạt 1,21%. Đến năm 2018 tăng đáng kể đạt 1,69%

Như vậy cho thấy Ngân hàng đang có chiều hướng phát triển, dù đến năm 2017, ngân hàng bị giảm đi, nhưng đến năm 2018 Ngân hàng đã cố gắng khắc phục được.

2.4. Đánh giá thực trạng chất lượng tín dụng

BẢNG TỔNG HỢP CÁC CHỈ TIÊU PHẢN ẢNH CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG

STT	Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018
1.	Tổng số tiền dư gửi theo kỳ hạn			
	Không kỳ hạn	354.145	364.714	399.147
	Có kì hạn	1.256.423	1.686.547	1.865.894
2.	Tổng dư nợ cho vay			
	Cho vay ngắn hạn	85,6%	85,5%	85,1%
	Cho vay trung, dài hạn	14,4%	14,5%	14,9%
3.	Tỷ lệ nợ quá hạn	5,25%	5,16%	5,00%
4.	Doanh số cho vay	95,05%	94,00%	90,61%
5.	Vòng quay vốn tín dụng(lần)	0,84	0,80	0,86
6.	Tỷ lệ thu nhập	88,23%	83,83%	81,54%
7.	Lợi nhuận trên dư nợ	1,30%	1,21%	1,69%

2.4.1. Kết quả đạt được

Trong những năm qua, hoạt động tín dụng của Chi nhánh luôn được coi trọng vì đây là hoạt động mang lại lợi nhuận chính cho Ngân hàng. Với phương châm lấy hiệu quả các khoản tín dụng đặt lên hàng đầu, chi nhánh đã định hướng đầu tư vào những ngành, lĩnh vực có tiềm năng, có khả năng sinh lời vớ độ rủi ro thấp, ưu tiên cho những dự án đầu tư theo chiều sâu tránh hiện tượng đầu tư tràn lan, kém hiệu quả.

Ban lãnh đạo Chi nhánh thường xuyên có sự chỉ đạo lịp thời, bám sát với tình hình thực tế tại Chi nhánh cũng như tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh

của các khách hàng doanh nghiệp. Nhanh chóng giải quyết các vướng mắc nảy sinh trong quá trình quan hệ tín dụng đối với doanh nghiệp. Thu nhập đầy đủ thông tin khách hàng từ hoạt động khảo sát hay từ những nguồn khác đảm bảo không gây phiền hà, cản trở đến hoạt động của doanh nghiệp. Từ những thông tin đó chi nhánh tiến hành phân loại khách hàng để từ đó có định hướng đầu tư đúng đắn, mở rộng cho vay có hiệu quả. Với những nỗ lực của mình, NHNo&PTNT – Chi nhánh huyện Kiến Thụy đã đạt được những hiệu quả như sau:

- Doanh số cho vay của Ngân hàng luôn giữ ở mức ổn định, quy mô dư nợ chênh lệch không đáng kể. Tín dụng ngắn hạn đáp ứng nhanh chóng nhu cầu vốn lưu động của các doanh nghiệp và nhân.
- Công tác thẩm định trước, trong và sau khi cho vay cũng đã được chú trọng hơn, cán bộ tín dụng tăng cường đi cơ sở để nắm rõ tình hình sản xuất kinh doanh của khách hàng.
- Ngân hàng đã triển khai công tác tiếp cận doanh nghiệp, hướng dẫn doanh nghiệp lập hồ sơ vay vốn hợp lý, đúng quy định nhằm tạo điều kiện cho doanh nghiệp hoàn thành các thủ tục xin vay nhanh chóng và thuận lợi. Ngân hàng từng bước gắn mình với doanh nghiệp qua vai trò tư vấn.
- Ngân hàng đã triển khai công tác tiếp cận doanh nghiệp, hướng dẫn doanh nghiệp lập hồ sơ vay vốn hợp lý, đúng quy định nhằm tạo điều kiện cho doanh nghiệp hoàn thành các thủ tục xin vay nhanh chóng và thuận lợi. Ngân hàng từng bước gắn mình với doanh nghiệp qua vai trò tư vấn.
- Trong quá trình cho vay, Ngân hàng đã thực hiện việc kiểm tra khách hàng trước, trong và sau khi cho vay. Ngoài ra, Ngân hàng còn xem xét các vấn đề thị trường, sản phẩm tiêu thụ, thu nhập... của khách hàng trong phạm vi cho phép.
- Ngân hàng đã lựa chọn những cán bộ có đủ tài năng, có trách nhiệm và nhiệt tình công tác và phòng tín dụng tạo điều kiện giúp đỡ các doanh nghiệp làm ăn có hiệu quả.

- Các sản phẩm dịch vụ tín dụng của NHNo&PTNT – Chi nhánh huyện Kiến Thụy ngày càng phát triển hoàn thiện hơn, phù hợp với nhu cầu thị trường và khách hàng. Từ cho vay chủ yếu trong lĩnh vực nông nghiệp, nông thôn. Chi nhánh đã mở rộng cho vay sang nhiều lĩnh vực khác nhằm đem lại lợi nhuận nhiều hơn cho ngân hàng. Kết quả là có nhiều hình thức cấp tín dụng xuất hiện như: Dịch vụ bao thanh toán, cho vay vốn lưu động đảm bảo bằng vật tư lưu kho, bằng quyền truy đòi nợ... đồng thời, Chi nhánh cũng cung cấp các sản phẩm tín dụng cho các cá nhân dưới nhiều hình thức hấp dẫn, phù hợp với khả năng thanh toán của khách hàng từ sinh viên du học, người lao động, người có nhu cầu mua sắm đồ đạc, sửa chữa, mua sắm nhà cửa, xe oto đến các doanh nghiệp có nhu cầu vay vốn mở rộng sản xuất kinh doanh...
- Đồng thời với việc mở rộng cho vay, Ngân hàng No&PTNT – Chi nhánh huyện Kiến Thụy chấp hành đúng quy trình cho vay, xem xét tính khả thi của phương án cho vay, tập trung giải quyết các khoản nợ quá hạn cũ, ngăn ngừa các khoản nợ quá hạn mới phát sinh, thực hiện trích lập dự phòng rủi ro đầy đủ theo quy định của Ngân hàng Nhà nước. Cùng với việc tăng trưởng cho vay, Ngân hàng No&PTNT – Chi nhánh huyện Kiến Thụy đã xây dựng chính sách khách hàng, quan tâm công tác thông tin tín dụng, công tác kiểm tra và thực hiện các biện pháp hạn chế rủi ro trong cho vay nhằm nâng cao chất lượng cho vay.

2.4.2. *Khó khăn, hạn chế*

- Hoạt động tín dụng mới chỉ tập trung vào cho vay và chiết khấu thương phiếu, GTCG. Các loại hình thức tín dụng chưa phát triển đồng bộ, đáng lưu ý là hoạt động bảo lãnh hết sức nhỏ bé còn hoạt động cho thuê tài chính thì chưa được triển khai.
- Các khoản tín dụng còn tập trung vào các khoản cho vay ngắn hạn với mục đích hỗ trợ tiêu dùng, kinh doanh nhỏ. Đối tượng nhận tín dụng chủ yếu là cá nhân và các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Do đó, các khoản cho vay thường có quy mô nhỏ và thường là cho vay theo món

- Tỷ lệ nợ quá hạn tuy còn thấp nhưng có xu hướng gia tăng là dấu hiệu rủi ro trong hoạt động tín dụng đang gia tăng
- Khả năng dự báo các biến động thị trường còn hạn chế, hoạt động tín dụng còn chịu ảnh hưởng lớn từ các yếu tố thị trường bên ngoài còn mang tính bị động.

2.4.3. Nguyên nhân hạn chế

✚ Nguyên nhân thuộc về phía Ngân hàng

- Việc đào tạo cán bộ công nhân viên trong công tác quản lý, quan hệ khách hàng tuy đã triển khai nhưng thực sự chưa có tính hệ thống, thiếu bài bản, chưa bắt kịp nhu cầu phát triển. NHNo&PTNT – Chi nhánh huyện Kiến Thụy cán bộ ngân hàng chủ yếu trong diện cơ cấu và đào tạo lại, các cán bộ trẻ nhiệt tình, năng động và sáng tạo chiếm tỷ lệ không cao, khả năng thẩm định của cán bộ tín dụng còn hạn chế về mặt kinh nghiệm thực tế nên đối với các dự án mang tính chất kỹ thuật hay chuyên ngành, cán bộ tín dụng không đánh giá được tính khả thi thực sự của dự án và có thể đưa ra quyết định sai lầm.
- Chất lượng thẩm định và đánh giá phương án kinh doanh, thực hiện chính sách cho vay, công tác kiểm tra giám sát và thông tin tín dụng, việc đánh giá tài sản đảm bảo còn nhiều hạn chế.
- Công nghệ ngân hàng tại Chi nhánh chưa đáp ứng được yêu cầu phục vụ thu thập thông tin, phân tích khách hàng qua mạng do đó ảnh hưởng tới chất lượng tín dụng tại ngân hàng.

✚ Nguyên nhân thuộc về khách hàng

- Thông tin khách hàng cung cấp cho ngân hàng còn hạn chế, việc thực hiện công tác tài chính – kế toán trong các doanh nghiệp còn chưa được nghiêm túc
- Một số khách hàng cố tình chây ì làm cho công tác thu hồi nợ gặp nhiều khó khăn
- Trình độ quản lý của các doanh nghiệp chưa cao, chưa theo kịp trình độ phát triển của nền kinh tế đặc biệt là các doanh nghiệp ngoài quốc

doanh. Vì thế các doanh nghiệp rất dễ gặp rủi ro trong kinh doanh dẫn đến suy giảm khả năng trả nợ cho ngân hàng.

Tóm lại, qua đánh giá chất lượng tín dụng của Ngân hàng AGRIBANK – Chi nhánh huyện Kiến Thụy trong những năm qua đã khẳng định vai trò của hoạt động tín dụng góp phần vào việc xây dựng và phát triển kinh tế. Chất lượng tín dụng là kết quả tổng hòa của nhiều nhân tố trong đó nợ quá hạn, nợ xấu là những nhân tố trực tiếp và cụ thể nhất. Những vấn đề tồn tại và hạn chế cần được xem xét nghiêm túc để có biện pháp giải quyết hữu hiệu nhằm không ngừng củng cố và nâng cao hơn nữa chất lượng tín dụng, giúp cho hoạt động kinh doanh của NHNo&PTNT – Chi nhánh huyện Kiến Thụy ngày càng hiệu quả.

Kết luận chương 2

Từ kết quả hoạt động của NHNo&PTNT – Chi nhánh huyện Kiến Thụy giai đoạn 2016-2018 đã phân tích và đánh giá hiệu quả các hoạt động kinh doanh cơ bản của chi nhánh. Nhìn chung hoạt động huy động vốn và cho vay đều đạt được kết quả khả quan thể hiện ở tốc độ tăng trưởng hàng năm rất cao.

Về thực trạng chất lượng tín dụng tại NHNo&PTNT – Chi nhánh huyện Kiến Thụy đã đi sâu phân tích thực trạng chất lượng tín dụng thông qua các chỉ tiêu như cơ cấu dư nợ, tỷ lệ nợ quá hạn, tỷ lệ nợ xấu, hiệu suất sử dụng vốn, vòng quay vốn tín dụng, thu nhập từ hoạt động tín dụng. Từ đó rút ra được những kết quả đạt được, những mặt còn tồn tại và hạn chế, nguyên nhân của những tồn tại và hạn chế đó

Đây là những mặt hạn chế cần khắc phục, nội dung chương đã đưa ra các nguyên nhân cụ thể là cơ sở để tiếp tục nghiên cứu đề ra các giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn – Chi nhánh huyện Kiến Thụy.

CHƯƠNG 3. GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG NNO&PTNT – CHI NHÁNH HUYỆN KIẾN THỤY

3.1. Định hướng hoạt động tín dụng tại NNo&PTNT – Chi nhánh huyện Kiến Thụy

a. Định hướng trong thời gian tới

Đối với Ngân hàng, việc phát triển tín dụng là một vấn đề quan trọng bởi ngân hàng không chỉ tăng cường vốn đáp ứng cho nhu cầu phát triển kinh tế, nâng cao mức sống cho người dân mà còn là vấn đề quyết định sự tồn tại và phát triển của bản thân ngân hàng, do vậy bất cứ một ngân hàng nào cũng đều cố gắng tìm ra các giải pháp để phát triển tín dụng.

Tùy theo đặc điểm riêng của từng ngân hàng, mục tiêu theo đuổi và tình hình phát triển kinh tế của thời kỳ đó mà mỗi ngân hàng có quan điểm riêng về phát triển tín dụng và cố gắng tìm ra giải pháp thích hợp cho mình.

Đối với Agribank, hoàn cảnh hiện nay đã khác trước khi mà có sự cạnh tranh gay gắt khiến nhóm khách hàng truyền thống của Agribank đã bị lôi kéo ít nhiều, vì vậy ban lãnh đạo Ngân hàng đã xác định để phát triển bền vững trong thời kỳ hội nhập và cạnh tranh.

Định hướng chung của NHNo&PTNT Việt Nam

- Tập trung xây dựng NHNo&PTNT thành tập đoàn tài chính
- Huy động tối đa nguồn vốn trong và ngoài nước để phục vụ đầu tư kinh tế, đặc biệt phát triển nông nghiệp, nông thôn.
- Duy trì mức tăng trưởng tín dụng hợp lý, kết hợp với phát triển và mở rộng các sản phẩm dịch vụ khác.
- Mở rộng cho vay khép kín từ sản xuất đến chế biến, tiêu thụ. Tập trung vào các nông sản hàng hóa xuất khẩu mang lại ngoại tệ cho nền kinh tế.
- Không ngừng đổi mới và phát triển công nghệ ngân hàng, cung cấp ngày càng đa dạng các sản phẩm tín dụng, tiện ích và nâng cao chất lượng hoạt động dịch vụ đáp ứng yêu cầu cạnh tranh và hội nhập kinh tế quốc tế.

b. Định hướng hoạt động tín dụng tại NHNo&PTNT – Chi nhánh huyện Kiến Thụy

Căn cứ vào định hướng chung của NHNo&PTNT Việt Nam mà NHNo&PTNT – Chi nhánh huyện Kiến Thụy đã xây dựng định hướng cụ thể về hoạt động tín dụng trong thời gian tới như sau: mở rộng tín dụng trên cơ sở đảm bảo an toàn, chất lượng, đáp ứng nhu cầu vay vốn của khách hàng giải quyết nhưng khoản nợ quá hạn cũ, không để phát sinh tăng các khoản nợ quá hạn, nợ xấu, nợ có khả năng mất vốn. Giữ vững thị trường khách hàng truyền thống, đặc biệt là các khách hàng có uy tín nhiều năm với ngân hàng, đồng thời không ngừng mở rộng ra các đối tượng khách hàng khác thông qua đa dạng hóa các sản phẩm cho vay. Cụ thể là:

- Chuyên hướng đầu tư cho vay từ các doanh nghiệp, tổ chức kinh tế chủ yếu sang cho vay tư nhân cá thể
- Tập trung khai thác và mở rộng cho vay các thành phần kinh tế hoạt động kinh doanh có hiệu quả, dự án khả thi, tình hình tài chính lành mạnh, đáp ứng đầy đủ quy định về vay vốn chú trọng khai thác đầu tư đối với các doanh nghiệp nhỏ và vừa, các hộ sản xuất.
- Tiến hành phân loại dư nợ cho vay, phân tích chất lượng dư nợ cho vay đồng thời có các biện pháp tháo gỡ khó khăn cho các đơn vị vay vốn, tạo ra năng lực sản xuất kinh doanh, năng lực tài chính các các doanh nghiệp, các tổ chức kinh tế, phấn đấu giảm thấp tỷ lệ nợ quá hạn và đảm bảo luôn ở mức dưới 7% và nợ xấu từ 3%.
- Thực hiện quan điểm kinh doanh vì mục tiêu lợi nhuận và tối đa hóa lợi nhuận kết hợp với thực hiện chính sách kinh tế - xã hội để tạo ra thế và lực trong kinh doanh, đây là mục tiêu chính xuyên suốt trong quá trình hoạt động tín dụng.
- Tăng dư nợ tín dụng.
- Giảm yếu tố chủ quan của người thẩm định trong công tác thẩm định
- Giảm áp lực tác nghiệp, chuyên môn hóa công tác bán hàng.

Các mục tiêu chung

- ✚ Áp dụng công nghệ trong xây dựng và phát triển khai sản phẩm tín
- ✚ Giảm thủ tục, thời gian tác nghiệp xử lý khoản vay.
- ✚ Chuẩn hóa các mẫu biểu hợp đồng

3.1.1. Các mục tiêu cụ thể

Để có định hướng phát triển tín dụng cá nhân một cách rõ ràng và hiệu quả, Agribank đã đặt ra các mục tiêu cụ thể sau:

a. Định vị thị trường và thị phần

- Mục tiêu đến các năm tới, nền khách hàng bán lẻ chiếm khoảng 40% dân số (khoảng khách hàng)
- Hiệu quả hoạt động: Nâng cao tỷ trọng thu nhập từ hoạt động kinh doanh bán lẻ từ hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

b. Khách hàng mục tiêu

- Đối với khách hàng là cá nhân: tập trung phát triển khách hàng có thu nhập cao và thu nhập trung bình khá trở lên, bao gồm:
 - ✓ Nhóm khách hàng thu nhập cao như lãnh đạo, doanh nhân, nhà quản lý...
 - ✓ Nhóm khách hàng thu nhập trung bình khá trở lên và có nghề nghiệp ổn định: công chức, cán bộ công nhân viên tại các cơ quan, doanh nghiệp nhà nước, các công ty lớn, các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài..
- Đối với khách hàng là hộ sản xuất kinh doanh: tập trung phát triển khách hàng trong các lĩnh vực sản xuất, thương mại, dịch vụ, gia công, ...

c. Địa bàn mục tiêu

Tập trung phát triển hoạt động Ngân hàng bán lẻ tại các đô thị loại đặc biệt, loại 1, loại 2 và loại 3 (là các thành phố trực thuộc trung ương hoặc trực thuộc tỉnh, với chức năng là trung tâm chính trị, kinh tế, văn hóa, khoa học kỹ thuật, du lịch, dịch vụ, đầu mối giao thông, giao lưu trong nước và quốc tế có vai trò thúc đẩy sự phát triển kinh tế - xã hội của một vùng lãnh thổ liên tỉnh hoặc của cả nước.)

Các loại đô thị nêu trên là những nơi có mật độ dân số đông, dân cư có thu nhập khá trở lên, có nhu cầu chỉ tiêu hưởng thụ cuộc sống từ đó sẽ có nhu cầu vay vốn để thỏa mãn chỉ tiêu nhằm nâng cao chất lượng cuộc sống, do đó tạo ra nhiều tiềm năng để phát triển tín dụng cá nhân.

d. Sản phẩm tín dụng

Sản phẩm tín dụng cung cấp cho khách hàng mục sản phẩm tín dụng hấp dẫn, đa dạng, đa tiện ích và phù hợp với từng đối tượng khách hàng.

- Đối với các sản phẩm tín dụng truyền thống:
 - ✓ Nâng cao chất lượng và tiện ích thông qua cải tiến quy trình nghiệp vụ.
 - ✓ Đơn giản hóa thủ tục giao dịch và thân thiện với khách hàng.
- Cung cấp sản phẩm hiện đại:
 - ✓ Bắt kịp với nhu cầu ngày càng cao của khách hàng.
 - ✓ Phát triển nhanh trên cơ sở sử dụng đòn bẩy công nghệ hiện đại để cung cấp cho khách hàng trọn gói sản phẩm dịch vụ tài chính cá nhân.

Phát triển đa dạng, đầy đủ tất cả các sản phẩm để có thể đáp ứng tối đa nhu cầu khách hàng. Nhưng có lựa chọn tập trung phát triển một số sản phẩm chiến lược như: cho vay bất động sản, cho vay kinh doanh tài lộc, cho vay tín chấp, cho vay mua ô tô,..

3.2. Một số giải pháp chủ yếu nhằm nâng cao chất lượng tín dụng của Agribank – Chi nhánh huyện Kiến Thụy

3.2.1. Nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ của cán bộ tín dụng

Cán bộ, nhân viên là một trong những yếu tố quan trọng giúp nâng cao năng lực cạnh tranh của ngân hàng. Do đó, để góp phần nâng cao chất lượng sản phẩm dịch vụ ngân hàng và tạo được hình ảnh thân thiện trong lòng khách hàng thì việc nâng cao chất lượng đội ngũ cán bộ, nhân viên chính là một giải pháp quan trọng, có giá trị trong mọi giai đoạn phát triển của Agribank – Chi nhánh huyện Kiến Thụy.

Theo khảo sát, trình độ và thái độ phục vụ của cán bộ tín dụng của Agribank – Chi nhánh huyện Kiến Thụy được đánh giá khá cao, 12/12 cán bộ tín

dụng có trình độ đại học. Tuy nhiên, để đáp ứng được nhu cầu phát triển trong cơ chế thị trường và trong môi trường cạnh tranh ngày càng gay gắt trên địa bàn hiện nay, Agribank – Chi nhánh huyện Kiến Thụy cần tiếp tục xây dựng đội ngũ cán bộ tín dụng theo hướng: Đảm bảo đủ số lượng cán bộ làm công tác tín dụng trên cơ sở có thời gian kiểm soát, quản lý khoản vay một cách đầy đủ, chặt chẽ từ khi phát sinh đến khi thu hồi nợ. Chuẩn hóa đội ngũ cán bộ, tín dụng, đáp ứng được yêu cầu cạnh tranh và hội nhập trong điều kiện hiện nay.

Theo đó, cán bộ tín dụng phải đủ yếu tố về kiến thức, năng lực chuyên môn cũng như đạo đức nghề nghiệp.

- *Về trình độ chuyên môn*: Tất cả cán bộ tín dụng phải có năng lực chuyên môn vững vàng, cũng như hiểu biết về tình hình kinh tế, xã hội, thị trường, cũng như hiểu biết về tình hình kinh tế, xã hội thị trường, pháp luật. Đồng thời có khả năng đánh giá, nhìn nhận tố, nắm bắt nhanh, sáng tạo những phương pháp thẩm định mới, nhanh nhạy, linh hoạt trong xử lý công việc, tình huống phát sinh, sử dụng thành thạo các trang thiết bị hỗ trợ, khai thác, xử lý thông tin.
- *Về đạo đức nghề nghiệp*: Phải nâng cao tinh thần trách nhiệm với công việc, phẩm chất đạo đức tốt, trung thực, bản lĩnh vững vàng và có ý thức tự rèn luyện, bồi dưỡng, góp sức mình vào sự phát triển của cơ quan. CBTD nếu không có đạo đức nghề nghiệp tốt thì mọi tiêu chuẩn khác sẽ không có giá trị vì dễ bị vật chất cám dỗ dẫn đến đưa ra những quyết định sai lệch với sự thật là nguyên nhân dẫn đến nợ xấu phát sinh.

Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực theo các hướng sau: Đào tạo lại cán bộ để thực hiện tốt các nghiệp vụ của ngân hàng, tiêu chuẩn hóa đội ngũ cán bộ ngân hàng gắn liền với thu nhập, tuyển dụng nguồn nhân lực trẻ, có trình độ cao, có chính sách sử dụng và khuyến khích thỏa đáng nguồn nhân lực có trình độ về làm việc tại các ngân hàng.

Để xây dựng được đội ngũ CBTD vừa có tầm vừa có tâm, chi nhánh cần chú ý đến công tác đào tạo và thường xuyên thông qua các chương trình về nâng cao trình độ, tập huấn nghiệp vụ, tổ chức các buổi hội thảo, có chính

sách đại ngộ về vật chất và tinh thần tốt, thường xuyên rà soát và đánh giá và bố trí cán bộ phù hợp với tính chất công việc, năng lực và sở trường của mỗi cá nhân.

3.2.2. Hoàn thiện quy chế cho vay

Tuyệt đối tuân thủ các bước trong quy trình cấp tín dụng, nếu như trước đây tài sản thế chấp được xem như yếu tố quan trọng hàng đầu trong điều kiện cấp tín dụng thì hiện nay ngân hàng thường quan tâm đến phương án, dự án sản xuất kinh doanh, doanh tiền dự án, khả năng tài chính của khách hàng, các yếu tố này quan trọng hơn rất nhiều so với tài sản thế chấp. Cần tránh trường hợp chỉ quan tâm đến tài sản thế chấp, không quan tâm đến phương án, dự án, khả năng tài chính của khách hàng, vì điều này dễ xảy ra hậu quả tín dụng là nợ xấu sẽ tăng cao lúc đó chất lượng tín dụng sẽ không tốt.

Tuân thủ nghiêm ngặt các vấn đề có tính chất nguyên tắc trong quy trình cấp tín dụng, như: Năng lực pháp lý của khách hàng, tư cách của khách hàng, hiệu quả của phương án, dự án sản xuất kinh doanh, mục đích vay vốn, khả năng tài chính của khách hàng, khả năng kiểm soát khoản vay.

Coi trọng kết quả đánh giá, xếp hạng tín dụng có hệ thống làm căn cứ phân loại khách hàng để nâng cao hiệu quả hoạt động đầu tư, tạo điều kiện thuận lợi cho việc quyết định chính sách tín dụng cho mỗi loại đối tượng khách hàng, là cơ sở xác định chính sách, chế độ ưu tiên về lãi suất, các mức phí áp dụng, các chính sách ưu đãi khách hàng khác.

3.2.3. Xây dựng chiến lược phát triển khách hàng

Xác định rõ đối tượng khách hàng, địa bàn hoạt động của mình là lĩnh vực nông nghiệp, nông dân và nông thôn thì cần có biện pháp thu hút khách hàng sao cho phù hợp với đối tượng của mình cần phục vụ. Bằng hình thức hàng năm mỗi cán bộ tín dụng phải thực hiện điều tra cơ bản tình hình kinh tế xã hội trên địa bàn mình quản lý để thu nhập chính xác thông tin nhưng đối tượng đầu tư tín dụng: Số doanh nghiệp, số hộ kinh doanh, tổng đàn gia súc, gia cầm, cây trồng, ... để từ đó có chiến lược tiếp cận, tiếp thị để khơi thông

nguồn vốn tín dụng trên địa bàn nông nghiệp, nông thôn nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh, tăng thu nhập.

Trong xây dựng chính sách khách hàng, chi nhánh cần căn cứ vào nhu cầu của từng đối tượng khách hàng khác nhau để từ đó đề ra chính sách phù hợp với nhu cầu của từng đối tượng khách hàng khác nhau và mục tiêu trong hoạt động tín dụng của chi nhánh.

Phân loại khách hàng truyền thống, khách hàng mới và khách hàng tiềm năng, để có chính sách ưu đãi phù hợp, có chính sách quan tâm đến việc phát triển khách hàng thay vì khách hàng tự tìm đến.

Chi nhánh cần có bộ phận quản lý riêng các hồ sơ giấy tờ của khách hàng kể cả với những khách hàng mới không có quan hệ tín dụng với ngân hàng. Đây cũng sẽ là nguồn thông tin quan trọng trong nhiều trường hợp cần thiết.

Chú trọng nguồn thông tin đại chúng vì đây là nguồn thông tin quan trọng nhất. Mặt khác, Chi nhánh cần có sự hợp tác và trao đổi thường xuyên với những tổ chức tín dụng khác, các cơ quan, tổ chức chính quyền địa phương và giữ tốt mối quan hệ với khách hàng vì đôi khi họ có thể cung cấp cho chúng ta những thông tin quý báu.

Chủ động tư vấn cho khách hàng để tạo ra những dự án, phương án khả thi, có hiệu quả. Ngân hàng nên tăng cường công tác mở rộng khách hàng, mở rộng các đối tượng khách hàng thông qua tổ chức hội nghị khách hàng, qua đó có thể rút ra được những kinh nghiệm từ những ý kiến đóng góp của khách hàng.

Tuyên truyền, quảng bá những sản phẩm ngân hàng và những tiện ích khi khách hàng đến vay tại chi nhánh.

Tăng cường các hoạt động tư vấn, hỗ trợ khách hàng nhằm đẩy nhanh quá trình hợp tác với khách hàng. Ngân hàng có thể mở rộng các hoạt động tư vấn không chỉ dừng lại ở mức độ giải thích các quy định, yêu cầu của ngân hàng trong quá trình cho vay mà còn cùng khách hàng xem xét tính khả thi của dự án để lập phương án/dự án sản xuất kinh doanh. Ngân hàng có thể cung cấp cho khách hàng các thông tin về công nghệ, thị trường, tình hình

kinh tế xã hội. Ngoài ra, ngân hàng do có nhiều quan hệ với nhiều khách hàng ở nhiều lĩnh vực ngành nghề khác nhau nên có thể giới thiệu các đối tác làm ăn uy tín, hiệu quả cho các khách hàng của mình, giúp các doanh nghiệp có thêm dự án hoặc công việc mới, ngân hàng có nguồn thu mới ổn định với chính những khách hàng truyền thống của mình.

3.2.4. Thực hiện tốt công tác kiểm tra trước, trong và sau khi cho vay

Công tác kiểm tra, kiểm soát phải được tiến hành ngay trước trong và sau khi cho vay và trong suốt quá trình vay vốn cho đến khi thu hồi toàn bộ khoản vay. Do hoạt động tín dụng là hoạt động có nhiều rủi ro xảy ra nhất, vì vậy việc kiểm tra – kiểm soát của ngân hàng có ý nghĩa cực kì quan trọng, đảm bảo cho hoạt động tín dụng đạt chất lượng cao và được coi là hoạt động thường xuyên của công tác kiểm tra – kiểm soát và phân tích thực trạng chất lượng tín dụng để kịp thời phát hiện những sai phạm, kịp thời khắc phục và ngăn ngừa những sai sót phát sinh, tránh những sai sót được lặp đi lặp lại nhiều lần.

Trong công tác kiểm tra lĩnh vực sản xuất kinh doanh thương mại được đặc biệt quan tâm do đặc thù lĩnh vực này có nhiều biến động, đòi hỏi ngân hàng sau khi cho vay phải bám sát, nắm vững tình hình, trên cơ sở đó đưa ra những đợt kiểm tra không chỉ dừng lại ở mặt hồ sơ mà còn đối chiếu kiểm tra thực tế tình hình kinh doanh của khách hàng, tình hình thực hiện dự án, phương án kinh doanh, thực trạng tài sản đảm bảo, việc làm này có ý nghĩa quan trọng trong công tác tín dụng.

Trong quá trình giám sát, nếu có phát hiện khách hàng sử dụng vốn vay sai mục đích cán bộ giám sát có thể kiến nghị thu hồi nợ trước hạn hoặc chuyển nợ quá hạn. Như vậy, khi kiểm tra giám sát tín dụng được thực hiện trước, trong và sau để xác định xem khách hàng có khả năng trả nợ không, có thực hiện đúng theo hợp đồng tín dụng không, là cơ sở để đánh giá chất lượng khoản vay, trích lập dự phòng và xử lý rủi ro tín dụng. Sau khi kiểm tra tín dụng Chi nhánh tổ chức kiểm điểm lại những việc sai sót từ đó có biện pháp khắc phục kịp thời.

3.2.5. Hoàn thiện công tác đảm bảo tiền vay

Đảm bảo tiền vay được xem là nguồn trả nợ cuối cùng của khách hàng, vì vậy để nâng cao chất lượng tín dụng chi nhánh cần thực hiện tốt các biện pháp đảm bảo nghĩa vụ trả nợ của khách hàng đối với đối tượng bắt buộc phải có tài sản bảo đảm. Mặc dù tài sản bảo đảm có ý nghĩa rất lớn trong hạn chế rủi ro tín dụng nhưng tại chi nhánh một số các bộ tín dụng chưa nhận thực được vai trò của nó, có đảm bảo là cơ sở để quyết định cho vay, còn các yếu tố khác không chú trọng đúng mức, đây chính là nguyên nhân làm giảm chất lượng tín dụng.

Hiện nay, chi nhánh thực hiện các biện pháp đảm bảo tiền vay theo Quyết định số 35/QĐ-HĐTV-HSX ngày 15/1/2014 về việc ban hành quy định giao dịch bảo đảm cấp tín dụng trong hệ thống Agribank nhưng để bảo đảm tiền vay phát huy đúng ý nghĩa của nó thì ngân hàng phải:

- ✓ Kiểm tra tính đầy đủ pháp lý của tài sản bảo đảm
- ✓ Tài sản có đủ điều kiện giao dịch không
- ✓ Đánh giá tài sản không được vượt quá giá trị thị trường của tài sản
- ✓ Thường xuyên đánh giá lại giá trị tài sản bảo đảm
- ✓ Thường xuyên đánh giá lại giá trị tài sản bảo đảm

Với tốc độ phát triển khoa học công nghệ như hiện nay tài sản dễ hao mòn vô hình nhanh chóng, bên cạnh đó một số tài sản tại chi nhánh là các máy móc thiết bị thường xuyên ở ngoài trời, cường độ sử dụng cao do đó tốc độ hao mòn rất nhanh.

Đặc biệt các tài sản đảm bảo là các bất động sản mà chi nhánh định giá theo giá thị trường hay có sự biến động lớn như hiện nay, vì vậy phải thường xuyên theo dõi, cập nhật và định giá lại, nếu có biến động giảm thì yêu cầu khách hàng bổ sung tài sản hoặc giảm dư nợ tương ứng với giảm giá tài sản.

3.2.6. Thực hiện công tác thu hồi nợ quá hạn, nợ xấu

Cán bộ tín dụng trong trường hợp phát hiện một khoản vay để phát sinh nợ quá hạn gốc hoặc lại thì việc đầu tiên mà CBTD phải làm là xác định tính nghiêm trọng của vấn đề thông qua việc trực tiếp xuống kiểm tra, phân tích từ

các nguồn thông tin khác nhau. Ngân hàng có thể dựa vào kết quả phân tích để đưa ra các biện pháp xử lý thích hợp.

- Tư vấn cho khách hàng nhằm khôi phục tình hình tài chính: Nhân viên ngân hàng có thể cùng trao đổi bàn bạc với khách hàng về các vấn đề doanh nghiệp đang gặp phải. Tìm hiểu xem nguyên nhân của những khó khăn đó bắt đầu từ đâu, việc làm nào chưa hiệu quả. Nhân viên khách hàng có thể đưa ra những lời khuyên cho khách hàng như lời khuyên về cách thức bán hàng, cách thức tổ chức quản lý, cách thức sử dụng vốn và quy vòng vốn, quản lý hàng tồn kho... sao cho hợp lý và có hiệu quả hơn.
- Giảm bớt kế hoạch mở rộng. Nếu ngân hàng cảm thấy quy mô hoạt động của doanh nghiệp, công suất hoạt động và số lượng nhân lực quá lớn so với tính hình thực tế của doanh nghiệp về vốn, về kinh nghiệm quản lý và tại thời điểm hiện tại là quá sức đối với doanh nghiệp thì ngân hàng có thể khuyên doanh nghiệp xem xét đến vấn đề thu hẹp quy mô, tiết kiệm chi phí, tập trung vào các thế mạnh của mình, tránh đầu tư tràn lan và hiệu quả không cao.
- Khuyến khích thu hồi các khoản nợ chậm trả: Sự chậm trả tiền hàng từ phía các đối tác làm doanh nghiệp bị thiếu hụt vốn trong kinh doanh. Điều này ảnh hưởng rất lớn tới sự an toàn và ổn định nguồn vốn cũng như hoạt động của doanh nghiệp. Ngân hàng có thể tư vấn cho các doanh nghiệp các cách thức thu hồi nợ, làm giảm giá trị các khoản phải thu để doanh nghiệp có nguồn vốn đảm bảo cho sản xuất kinh doanh.
- Trong trường hợp này các biện pháp nghiệp vụ ngân hàng đưa ra không mang lại hiệu quả, khách hàng cố tình dây dưa, để nợ quá hạn kéo dài thì ngân hàng cần sử dụng các biện pháp cứng rắn, kết hợp với sự hỗ trợ của chính quyền địa phương, cơ quan chức năng phát mãi tài sản thế chấp như: Khởi kiện ra tòa, cưỡng chế để thu hồi nợ. Tuy nhiên, đây là biện pháp cuối cùng, bởi vì để thu hồi một khoản nợ thông qua khởi kiện đến khi thi hành án được tài sản phải mất thời gian khá dài và tốn kém chi phí.

Nhìn chung, đối với những khoản nợ khó đòi, ngân hàng cần cử cán bộ tín dụng xuống xem xét lại tình hình thực tế của khách hàng để đưa ra quyết định xiết nợ kịp thời tránh tình trạng để khách hàng không có khả năng trả nợ hoàn toàn mới xiết nợ. Hiện nay, nợ quá hạn với nợ xấu của các doanh nghiệp tương đối cao, đối với mỗi khoản nợ quá hạn mà ngân hàng không thu hồi được đều gây ra những tổn thất nhất định cho ngân hàng, Do đó, việc xử lý nợ quá hạn thế nào để đảm bảo vừa thu hồi được nợ cho ngân hàng vừa không làm ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp là một vấn đề rất khó khăn đặt ra cho ngân hàng đòi hỏi ngân hàng phải có những biện pháp thích hợp.

KẾT LUẬN

Với mục tiêu nghiên cứu của đề tài là tổng hợp lý luận, phân tích đánh giá thực trạng và đưa ra các giải pháp để nâng cao chất lượng tín dụng nhằm góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh, năng lực cạnh tranh của Agribank – Chi nhánh huyện Kiến Thụy trong tiến trình hội nhập, khóa luận đã thực hiện được những nội dung chủ yếu sau:

Một là, khóa luận trình bày tổng quan lý luận cơ bản về tín dụng ngân hàng và hệ thống các chỉ tiêu đánh giá chất lượng tín dụng ngân hàng. Trong đó đề cập khái niệm, đặc điểm; vai trò của tín dụng đối với các chủ thể trong nền kinh tế; các sản phẩm tín dụng; những chỉ tiêu đánh giá sự phát triển tín dụng của NHTM. Khóa luận đưa ra những trường hợp ngân hàng nước ngoài thành công trên thị trường ngân hàng bán lẻ tại Việt Nam từ đó chỉ ra bài học kinh nghiệm phát triển tín dụng cho các ngân hàng thương mại Việt Nam nói chung và cho Agribank – Chi nhánh huyện Kiến Thụy nói riêng.

Hai là, khóa luận đi vào nghiên cứu thực trạng, giải pháp và biện pháp nâng cao chất lượng tín dụng của Agribank – Chi nhánh huyện Kiến Thụy giai đoạn 2016 – 2018. Đồng thời, cũng nêu lên những hạn chế cần khắc phục như: chưa tạo được sản phẩm dịch vụ mang tính đột phá, tổ chức bộ máy bán lẻ chưa chuyên nghiệp, khâu quảng bá, tiếp thị còn yếu... và những nguyên nhân của những hạn chế đối với việc phát triển hoạt động tín dụng và nâng cao chất lượng tín dụng tại Agribank – Chi nhánh huyện Kiến Thụy như: chưa chú trọng đúng mức đến vấn đề hoàn thiện và phát triển tín dụng một cách toàn diện, hạn chế do trình độ quản lý, mạng lưới kênh phân phối hoạt động hiệu quả chưa cao, thiếu tính đồng bộ trong triển khai bán lẻ từ Hội sở chính đến chi nhánh và phòng giao dịch.

Ba là, trên cơ sở những nguyên nhân hạn chế và những định hướng phát triển của Agribank – Chi nhánh huyện Kiến Thụy, khóa luận đưa ra 4 giải pháp nhằm nâng cao chất lượng tín dụng đối với Agribank – Chi nhánh huyện Kiến Thụy như: (1) giải pháp phát triển và nâng cao trình độ chuyên môn của CBTD;

(2) Thành lập bộ phận phân tích, dự báo thông tin vĩ mô; (3) Đa dạng hóa các sản phẩm tín dụng; (4) Nhóm các giải pháp hỗ trợ khác.

Những giải pháp nêu trên cần phải được triển khai một cách đồng bộ và vững chắc nhằm thực hiện được chiến lược phát triển ngân hàng bán lẻ song hành với bán buôn, góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh và giữ vững vị thế của Agribank – Chi nhánh huyện Kiến Thụy trong thời kỳ cạnh tranh và hội nhập.

Đây là đề tài không mới nhưng là nội dung quan tâm của Agribank – Chi nhánh huyện Kiến Thụy nói riêng và của những ngân hàng trước đây chỉ tập trung hoạt động kinh doanh nói chung. Vì trong tình hình hội nhập, có sự cạnh tranh gay gắt không chỉ ở các ngân hàng trong nước mà còn ở các ngân hàng nước ngoài khiến cho mảng hoạt động kinh doanh bán buôn trước đây không còn là lợi thế so sánh nữa.

Em rất mong được sự đóng góp quý báu của các nhà khoa học, quý thầy cô, các anh chị và các bạn để những khiếm khuyết và hạn chế của khóa luận được bổ sung và hoàn chỉnh hơn.

Em xin trân trọng cảm ơn!

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. PGS.TS Nguyễn Đăng Dờn, TS Hoàng Đức, PGS.TS Trần Huy Hoàng, TS Trầm Xuân Hương, năm 2015, Tiền tệ ngân hàng, NXB Thống kê
2. PGS.TS Nguyễn Đăng Dờn, TS Hoàng Đức, PGS.TS Trần Huy Hoàng, năm 2005, Tín dụng ngân hàng, NXB Thống kê
3. PGS.TS Nguyễn Đăng Dờn, TS Hoàng Đức, PGS.TS Trần Huy Hoàng, TS Trầm Xuân Hương, năm 2015, Quản trị ngân hàng, NXB Lao động xã hội
4. TS Nguyễn Minh Kiều, năm 2017, Nghiệp Vụ Ngân Hàng Thương Mại, NXB Thống Kê
5. NHNN Việt Nam, quyết định 1627/2001/QĐ-NHNN, quyết định 493/2007/QĐ-NHNN, quyết định 18/2007/QĐ-NHNN
6. Báo cáo tài chính của Agribank – Chi nhánh huyện Kiến Thụy năm 2016,2017,2018.
7. Chính phủ (2015), Nghị định số 55/NĐ-CP ngày 09/06/2015 của Chính phủ về Chính sách tín dụng phục vụ phát triển nông nghiệp, nông thôn (thay cho Nghị định số 41/NĐ-CP)
8. Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (2016), Thông tư số 36/2016/TT-NHNN Ngày 30/06/2016 quy định về hoạt động cho vay của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đối với khách hàng.
9. Ngân hàng Agribank – Chi nhánh Kiến Thụy (2016-2018). Báo cáo tổng kết công tác tín dụng của chi nhánh huyện Kiến Thụy năm 2016,2017,2018.