

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



ISO 9001:2008

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

NGÀNH: TÀI CHÍNH NGÂN HÀNG

Sinh viên : Đoàn Thị Hiền

Giảng viên hướng dẫn : Th.S Vũ Thị Lành

HẢI PHÒNG - 2015

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

**MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT
ĐỘNG CHO VAY TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP
VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG
CHI NHÁNH AN LÃO**

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

Sinh viên : Đoàn Thị Hiền

Giảng viên hướng dẫn : Th.S Vũ Thị Lành

HẢI PHÒNG - 2015

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

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Sinh viên: Đoàn Thị Hiền

Mã SV: 1112404103

Lớp: QT1502T

Ngành: Tài Chính Ngân Hàng

Tên đề tài: Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay tại
Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn- chi nhánh An Lão

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI

1. Nội dung và các yêu cầu cần giải quyết trong nhiệm vụ đề tài

- Hệ thống hóa cơ sở lý luận về hoạt động cho vay và hiệu quả hoạt động cho vay
- Phân tích thực trạng hoạt động cho vay và các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động cho vay tại Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn chi nhánh An Lão
- Đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay tại chi nhánh

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

- Doanh số cho vay, dư nợ cho vay theo các tiêu chí: kỳ hạn, loại tiền, đối tượng, mục đích sử dụng vốn vay...
- Các số liệu để phục vụ tính toán các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả hoạt động cho vay: lãi đã thu, lãi phải thu, doanh số thu nợ...
- Giai đoạn thu thập số liệu từ năm 2012 - 2014

3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp

Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn chi nhánh An Lão – Hải Phòng

CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Người hướng dẫn thứ nhất:

Họ và tên: Vũ Thị Lành

Học hàm, học vị: Thạc sĩ

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

Nội dung hướng dẫn: Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn - chi nhánh An Lão

Người hướng dẫn thứ hai:

Họ và tên:.....

Học hàm, học vị:.....

Cơ quan công tác:.....

Nội dung hướng dẫn:.....

Đề tài tốt nghiệp được giao ngày 27 tháng 04 năm 2015

Yêu cầu phải hoàn thành xong trước ngày 18 tháng 07 năm 2015

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN

Sinh viên

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN

Người hướng dẫn

Hải Phòng, ngày tháng.....năm 2015

Hiệu trưởng

GS.TS.NGŨT *Trần Hữu Nghị*

PHẦN NHẬN XÉT CỦA CÁN BỘ HƯỚNG DẪN

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

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

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

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

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

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

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

Cán bộ hướng dẫn

(Ký và ghi rõ họ tên)

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU	1
CHƯƠNG I NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VÀ HOẠT ĐỘNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI	2
1. KHÁI QUÁT VỀ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI	2
1.1 Khái niệm về ngân hàng thương mại	2
1.2 Chức năng và vai trò của ngân hàng thương mại trong nền kinh tế thị trường	2
1.2.1 Chức năng của NHTM	2
1.2.2 Vai trò của NHTM	5
1.3 Các hoạt động chủ yếu của ngân hàng thương mại	7
1.3.1 Hoạt động huy động vốn	7
1.3.2 Hoạt động tín dụng.....	7
1.3.3 Hoạt động dịch vụ thanh toán và ngân quỹ.....	8
1.3.4 Hoạt động khác.....	9
2. HOẠT ĐỘNG CHO VAY CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI	9
2.1 Khái niệm hoạt động cho vay của ngân hàng thương mại.....	9
2.2 Đặc điểm cho vay của ngân hàng thương mại	10
2.3 Phân loại cho vay của ngân hàng thương mại.....	10
2.3.1 Phân loại theo thời hạn.....	10
2.3.2 Phân loại theo phương thức cho vay	11
2.3.3 Phân loại theo thành phần kinh tế	12
2.3.4 Phân loại theo đảm bảo tiền vay	13
2.4 Vai trò hoạt động cho vay của ngân hàng thương mại trong nền kinh tế thị trường	13
2.4.1 Đối với nền kinh tế.....	13
2.4.2 Đối với ngân hàng	15
2.4.3 Đối với khách hàng nói chung	15
2.5 Quy trình cho vay.....	16
3. HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CHO VAY	19
3.1 Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động cho vay.....	19
3.1.1 Tỷ lệ tăng trưởng dư nợ (%)	19
3.1.2 Tỷ lệ tăng trưởng doanh số cho vay (DSCV) (%)	20
3.1.3 Tỷ lệ thu lãi (%).....	20
3.1.4 Tỷ lệ doanh số cho vay/ Vốn huy động (%).....	21

3.1.5 Tỷ lệ dư nợ/Vốn huy động	21
3.1.6 Tỷ lệ nợ xấu	21
3.1.7 Tỷ lệ nợ quá hạn	22
3.1.8 Vòng quay vốn tín dụng.....	22
3.2 Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động cho vay tại ngân hàng thương mại.....	22
3.2.1 Nhân tố từ phía khách hàng	22
3.2.2 Nhân tố từ phía ngân hàng	24
3.2.3 Nhân tố từ môi trường kinh tế.....	26
CHƯƠNG II THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY TẠI CHI NHÁNH NHNo&PTNT AN LÃO	27
1. TỔNG QUAN VỀ NHNo&PTNT CHI NHÁNH AN LÃO	27
1.1 Giới thiệu về ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam...	27
1.2 Lịch sử hình thành của NHNo&PTNT chi nhánh An Lão	28
1.2.1 Cơ cấu tổ chức của NHNo&PTNT chi nhánh An Lão	29
1.2.1.1 Sơ đồ tổ chức bộ máy của NHNo&PTNT chi nhánh An Lão.....	29
1.2.1.2 Chức năng và nhiệm vụ của các phòng ban	29
2. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA NHNO&PTNT CHI NHÁNH AN LÃO.....	32
2.1 Kết quả hoạt động kinh doanh giai đoạn 2012-2014	32
2.2 Những thuận lợi và khó khăn	33
2.2.1 Thuận lợi	33
2.2.2 Khó khăn	34
3. THỰC TRẠNG CHO VAY TẠI NHNO&PTNT CHI NHÁNH AN LÃO	34
3.1 Quy mô tín dụng.....	34
3.1.1 Quy mô và tốc độ tăng trưởng dư nợ	34
3.1.2 Hoạt động cho vay.....	39
3.1.3 Tỷ lệ DSCV/Vốn huy động.....	40
3.1.4 Tỷ lệ dư nợ/ Vốn huy động	41
4. TÌNH HÌNH THU NỢ TẠI NHNo&PTNT CHI NHÁNH AN LÃO	41
4.1 Tỷ lệ thu lãi	41
4.2 Tình hình nợ xấu	42
4.3 Vòng quay vốn tín dụng	43
4.4 Tỷ lệ nợ quá hạn.....	44

5. ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CHO VAY TẠI NHNO&PTNT CHI NHÁNH AN LÃO	45
5.1 Những kết quả đã đạt được	45
5.2 Những tồn tại và nguyên nhân	46
CHƯƠNG III MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CHO VAY TẠI NHNo&PTNT CHI NHÁNH AN LÃO	48
1. PHƯƠNG HƯỚNG VÀ NHIỆM VỤ CỦA HOẠT ĐỘNG CHO VAY TẠI NHNo&PTNT CHI NHÁNH AN LÃO NĂM 2015	48
2. MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CHO VAY TẠI NHNo&PTNT CHI NHÁNH AN LÃO	49
2.1 Đẩy mạnh cho vay tiêu dùng.....	49
2.2 Kiểm soát nợ xấu gia tăng.....	51
2.2.1 Tăng cường công tác kiểm tra đối với hoạt động sử dụng vay vốn của khách hàng.....	51
2.2.2 Nâng cao chất lượng của công tác thẩm định, đánh giá khách hàng, hoàn thiện hệ thống chấm điểm và xếp hạng khách hàng	52
2.3 Xây dựng quy trình cho vay hợp lý.....	52
3. MỘT SỐ KIẾN NGHỊ	53
3.1 Đối với ngân hàng nhà nước	54
3.2 Đối với ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Thành phố	56
3.3 Đối với nhà nước.....	57
KẾT LUẬN	59

DANH MỤC BẢNG BIỂU

Bảng 1: Kết quả hoạt động kinh doanh của NHNo&PTNT chi nhánh An Lão	32
Bảng 2: Cơ cấu tín dụng theo thành phần kinh tế của NHNo&PTNT chi nhánh An Lão.....	35
Bảng 3: Dư nợ tín dụng của NHNo&PTNT chi nhánh An Lão năm 2012-2014	36
Biểu đồ 1: Dư nợ tín dụng của NHNo&PTNT chi nhánh An Lão năm 2012	37
Biểu đồ 2: Dư nợ tín dụng của NHNo&PTNT chi nhánh An Lão năm 2013	37
Biểu đồ 3: Dư nợ tín dụng của NHNo&PTNT chi nhánh An Lão năm 2014	38
Bảng 4: Hoạt động cho vay của NHNo&PTNT chi nhánh An Lão năm 2012-2014.....	39
Biểu đồ 4: Tình hình cho vay của NHNo&PTNT chi nhánh An Lão năm 2012-2014.....	39
Bảng 5: Tỷ lệ DCSV/ vốn huy động của NHNo&PTNT chi nhánh An Lão năm 2012-2014.....	40
Bảng 6: Tỷ lệ dư nợ/ vốn huy động của NHNo&PTNT chi nhánh An Lão năm 2012-2014.....	41
Bảng 7: Tỷ lệ thu lãi của NHNo&PTNT chi nhánh An Lão năm 2012-2014	41
Bảng 8: Tình hình nợ xấu của NHNo&PTNT chi nhánh An Lão năm 2012-2014	42
Bảng 9: Vòng quay vốn tín dụng của NHNo&PTNT chi nhánh An Lão năm 2012-2014.....	43
Bảng 10: Tình hình nợ quá hạn tại NHNo&PTNT chi nhánh An Lão giai đoạn 2012-2014.....	44

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

STT	Từ viết tắt	Giải nghĩa
1	NHNo&PTNT	Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông nghiệp
2	NHNN	Ngân hàng nhà nước
3	CBTD	Cán bộ tín dụng
4	NHTM	Ngân hàng thương mại
5	DSCV	Doanh số cho vay
6	SXKD	Sản xuất kinh doanh
7	TCTD	Tổ chức tín dụng
8	TSCĐ	Tài sản cố định
9	TNHH	Trách nhiệm hữu hạn
10	CIC	Trung tâm thông tin tín dụng

LỜI MỞ ĐẦU

Trong công cuộc đổi mới hiện nay thì ngành Ngân hàng ngày càng tỏ rõ vị trí quan trọng của mình, cùng với sự đổi mới của đất nước thì ngành Ngân hàng đã có những bước tiến đáng kể trong tổ chức cũng như hoạt động. Nó có nhiệm vụ quan trọng là điều chuyển vốn từ nơi này sang nơi khác và là trung tâm thanh toán cho nền kinh tế. Chính vì vậy mà trong giai đoạn hiện nay, cùng với việc đẩy mạnh quá trình công nghiệp hóa-hiện đại hóa để phát triển nền kinh tế thì Đảng và Nhà nước ta cũng hết sức quan tâm tới việc hoàn thiện và làm lành mạnh hóa các hoạt động của ngành Ngân hàng. Vì vậy, hệ thống Ngân hàng phát triển sẽ đáp ứng được những nhu cầu của nền kinh tế và tạo điều kiện cho nền kinh tế phát triển.

Cùng với xu thế của nền kinh tế thị trường, kinh tế nước ta có những bước chuyển biến lớn trong những năm gần đây. Ngân hàng là một trong những mắt xích quan trọng cấu thành nên sự vận động nhịp nhàng của nền kinh tế. Những khoản vốn vay từ Ngân hàng là không thể thiếu trong việc thúc đẩy hoạt động sản xuất kinh doanh và mở rộng đầu tư của các doanh nghiệp. Do vậy, hơn lúc nào hết, các Ngân hàng đang đứng trước cơ hội và thách thức đó là làm thế nào để nâng cao vai trò của mình đối với sự phát triển kinh tế, cung cấp nhiều hơn cho các doanh nghiệp những khoản vốn vay có hiệu quả nhất.

Qua quá trình nghiên cứu, học tập và đặc biệt trong quá trình thực tập tại phòng tín dụng của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam- chi nhánh An Lão, được sự giúp đỡ và hướng dẫn của các thầy cô giáo, các cán bộ tín dụng trong ngân hàng, em đã chọn đề tài ***“Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam- chi nhánh An Lão”*** làm luận văn tốt nghiệp.

Nội dung luận văn này gồm 3 chương:

Chương 1: Cơ sở lý luận về nghiệp vụ cho vay và hiệu quả cho vay của Ngân hàng thương mại.

Chương 2: Thực trạng cho vay và hiệu quả cho vay của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam- chi nhánh An Lão.

Chương 3: Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam- chi nhánh An Lão.

Em kính mong được sự đóng góp, chỉ bảo của thầy cô giáo để luận văn của em được hoàn thiện hơn. Em xin chân thành cảm ơn!

CHƯƠNG I

NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VÀ HOẠT ĐỘNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1. KHÁI QUÁT VỀ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1 Khái niệm về ngân hàng thương mại

Ngân hàng thương mại là một tổ chức trung gian tài chính có vị trí quan trọng trong nền kinh tế quốc dân và hoạt động theo định chế trung gian mang tính chất tổng hợp. Các nhà nghiên cứu ghi nhận rằng, ngân hàng thương mại hình thành trên cơ sở của sự phát triển sản xuất và trao đổi hàng hóa. Khi sản xuất phát triển thì nhu cầu trao đổi mở rộng sản xuất giữa các lãnh thổ, các quốc gia tăng lên, để khắc phục sự khác biệt về tiền tệ giữa các khu vực thì xuất hiện các thương gia làm nghề đổi tiền. Khi trao đổi hàng hóa phát triển quay trở lại kích thích sản xuất hàng hóa. Cùng với sự phát triển đó, các nghiệp vụ được phát triển dần như giữ tiền hộ, chi trả hộ...trên cơ sở đó thực hiện hoạt động tín dụng.

Từ lịch sử hình thành hệ thống ngân hàng thương mại cho thấy, các ngân hàng thương mại chỉ hình thành khi nền kinh tế đã phát triển đến một giai đoạn nhất định, dẫn đến tính tất yếu khách quan của việc hình thành hệ thống ngân hàng gắn bó chặt chẽ với sự phát triển của nền kinh tế.

Ngân hàng thương mại cũng được hiểu theo nhiều cách khác nhau ở các nước trên thế giới. Ở một số nước thì khái niệm này chỉ một số tổ chức tiền tệ mà hoạt động kinh doanh chủ yếu của nó là nhận tiền gửi từ các cá nhân hay tổ chức kinh tế rồi để cho tổ chức này vay lại.

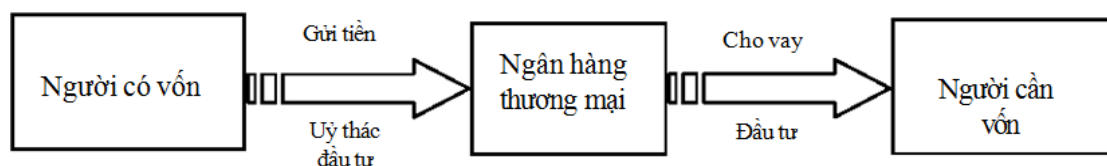
Ở Việt Nam Ngân hàng thương mại được quy định rõ trong Luật ngân hàng và các tổ chức tín dụng:” *Ngân hàng thương mại là tổ chức kinh doanh tiền tệ mà hoạt động chủ yếu và thường xuyên là nhận tiền gửi của khách hàng với trách nhiệm hoàn trả và sử dụng số tiền đó để cho vay và thực hiện nghiệp vụ chiết khấu và làm phương tiện thanh toán*”. (Mục 2, điều 98- Luật các Tổ chức tín dụng).

1.2 Chức năng và vai trò của ngân hàng thương mại trong nền kinh tế thị trường

1.2.1 Chức năng của NHTM

❖ *Chức năng trung gian tín dụng*

- + Khi thực hiện chức năng trung gian tín dụng, ngân hàng thương mại đóng vai trò là "cầu nối" giữa người dư thừa vốn và người có nhu cầu về vốn.



Hình . Chức năng của ngân hàng thương mại

- + Thông qua việc huy động các khoản vốn tiền tệ tạm thời nhàn rỗi trong nền kinh tế, ngân hàng thương mại hình thành nên quỹ cho vay để cung cấp tín dụng cho nền kinh tế. Với chức năng này, ngân hàng thương mại vừa đóng vai trò là người đi vay vừa đóng vai trò là người cho vay.
- + Với chức năng trung gian tín dụng, ngân hàng thương mại đã góp phần tạo lợi ích cho tất cả các bên tham gia: người gửi tiền, ngân hàng và người đi vay, đồng thời thúc đẩy sự phát triển của nền kinh tế:
 - Đối với người gửi tiền, họ thu được lợi từ khoản vốn tạm thời nhàn rỗi của mình dưới hình thức lãi tiền gửi mà ngân hàng trả cho họ. Hơn nữa, ngân hàng còn đảm bảo cho họ sự an toàn về khoản tiền gửi và cung cấp các dịch vụ thanh toán tiện lợi.
 - Đối với người đi vay, họ sẽ thoả mãn được nhu cầu vốn để kinh doanh, chi tiêu, thanh toán mà không phải chi phí nhiều về sức lực, thời gian cho việc tìm kiếm nơi cung ứng vốn tiện lợi, chắc chắn và hợp pháp.
 - Đối với ngân hàng thương mại, họ sẽ tìm kiếm được lợi nhuận cho bản thân mình từ chênh lệch giữa lãi suất cho vay và lãi suất tiền gửi hoặc hoa hồng môi giới. Lợi nhuận này chính là cơ sở để tồn tại và phát triển của ngân hàng thương mại.
 - Đối với nền kinh tế, chức năng này có vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy tăng trưởng kinh tế vì nó đáp ứng nhu cầu vốn để đảm bảo quá trình tái sản xuất được thực hiện liên tục và để mở rộng quy mô sản xuất. Với chức năng này, ngân hàng thương mại đã biến vốn nhàn rỗi không hoạt động thành vốn hoạt động, kích thích quá trình luân chuyển vốn, thúc đẩy sản xuất kinh doanh phát triển.

- + Chức năng trung gian tín dụng được xem là chức năng quan trọng nhất của ngân hàng thương mại vì nó phản ánh bản chất của ngân hàng thương mại là đi vay để cho vay, nó quyết định sự tồn tại và phát triển của ngân hàng. Đồng thời nó cũng là cơ sở để thực hiện các chức năng khác.

❖ **Chức năng trung gian thanh toán**

- + Ngân hàng thương mại làm trung gian thanh toán khi nó thực hiện thanh toán theo yêu cầu của khách hàng như trích tiền từ tài khoản tiền gửi của họ để thanh toán tiền hàng hoá, dịch vụ hoặc nhập vào tài khoản tiền gửi của khách hàng tiền thu bán hàng và các khoản thu khác theo lệnh của họ. Ở đây ngân hàng thương mại đóng vai trò là người "thủ quỹ" cho các doanh nghiệp và cá nhân bởi ngân hàng là người giữ tài khoản của họ.
- + Ngân hàng thương mại thực hiện chức năng trung gian thanh toán trên cơ sở thực hiện chức năng trung gian tín dụng vì tiền đề để khách hàng thực hiện thanh toán qua ngân hàng chính là một phần tiền gửi trước đó. Việc các ngân hàng thương mại thực hiện chức năng trung gian thanh toán có ý nghĩa rất to lớn đối với toàn bộ nền kinh tế. Với chức năng này, các ngân hàng thương mại cung cấp cho khách hàng nhiều phương tiện thanh toán thuận lợi. Nhờ đó, các chủ thể kinh tế sẽ tiết kiệm được rất nhiều chi phí, thời gian đi tới gặp chủ nợ, người phải thanh toán và lại đảm bảo được việc thanh toán an toàn. Qua đó, chức năng này thúc đẩy lưu thông hàng hoá, đẩy nhanh tốc độ thanh toán, tốc độ lưu chuyển vốn, từ đó góp phần phát triển kinh tế. Đồng thời, việc thanh toán không dùng tiền mặt qua ngân hàng đã giảm được lượng tiền mặt trong lưu thông, dẫn đến tiết kiệm chi phí lưu thông tiền mặt như chi phí in ấn, đếm nhận, bảo quản tiền...
- + Đối với ngân hàng thương mại, chức năng này góp phần tăng thêm lợi nhuận cho ngân hàng thông qua việc thu lệ phí thanh toán. Thêm nữa, nó lại làm tăng nguồn vốn cho vay của ngân hàng thể hiện trên số dư có trong tài khoản tiền gửi của khách hàng. Chức năng này cũng chính là cơ sở hình thành chức năng tạo tiền của ngân hàng thương mại.

❖ **Chức năng "tạo tiền"**

- + Khi có sự phân hoá trong hệ thống ngân hàng, hình thành nên ngân hàng phát hành và các ngân hàng trung gian thì ngân hàng trung gian không còn thực hiện chức năng phát hành giấy bạc ngân hàng nữa. Nhưng với chức năng trung gian tín dụng và trung gian thanh toán, ngân hàng thương

mại có khả năng tạo ra tiền tín dụng (hay tiền ghi sổ) thể hiện trên tài khoản tiền gửi thanh toán của khách hàng tại ngân hàng thương mại. Đây chính là một bộ phận của lượng tiền được sử dụng trong các giao dịch.

- + Ban đầu từ những khoản tiền dự trữ tăng lên, ngân hàng thương mại sử dụng để cho vay bằng chuyển khoản, sau đó những khoản tiền này sẽ được quay lại ngân hàng thương mại một phần khi những người sử dụng tiền gửi vào dưới dạng tiền gửi không kỳ hạn. Quá trình này tiếp diễn trong hệ thống ngân hàng và tạo nên một lượng tiền gửi (tức tiền tín dụng) gấp nhiều lần số dự trữ tăng thêm ban đầu. Mức mở rộng tiền gửi phụ thuộc vào hệ số mở rộng tiền gửi. Hệ số này, đến lượt nó chịu tác động bởi các yếu tố: tỷ lệ dự trữ bắt buộc, tỷ lệ dự trữ vượt mức và tỷ lệ giữ tiền mặt so với tiền gửi thanh toán của công chúng.
- + Với chức năng "tạo tiền", hệ thống ngân hàng thương mại đã làm tăng phương tiện thanh toán trong nền kinh tế, đáp ứng nhu cầu thanh toán, chi trả của xã hội. Rõ ràng khái niệm về tiền hay tiền giao dịch không chỉ là tiền giấy do ngân hàng trung ương phát hành ra mà còn bao gồm một bộ phận quan trọng là lượng tiền ghi sổ do các ngân hàng thương mại tạo ra.
- + Chức năng này cũng chỉ ra mối quan hệ giữa tín dụng ngân hàng và lưu thông tiền tệ. Một khối lượng tín dụng mà ngân hàng thương mại cho vay ra làm tăng khả năng tạo tiền của ngân hàng thương mại, từ đó làm tăng lượng tiền cung ứng.
- + Các chức năng của ngân hàng thương mại có mối quan hệ chặt chẽ, bổ sung, hỗ trợ cho nhau, trong đó chức năng trung gian tín dụng là chức năng cơ bản nhất, tạo cơ sở cho việc thực hiện các chức năng sau. Đồng thời khi ngân hàng thực hiện tốt chức năng trung gian thanh toán và chức năng tạo tiền lại góp phần làm tăng nguồn vốn tín dụng, mở rộng hoạt động tín dụng.

1.2.2 Vai trò của NHTM

Ở Việt Nam, theo Điều 20 Luật tổ chức tín dụng (TCTD) được Quốc Hội thông qua tháng 12 năm 1997 có nêu: "Tổ chức tín dụng là doanh nghiệp được thành lập theo quy định của luật này và các quy định khác của pháp luật để hoạt động kinh doanh tiền tệ, làm dịch vụ Ngân hàng với nội dung nhận tiền gửi và sử dụng tiền gửi để cấp tín dụng, cung cấp các dịch vụ thanh toán". Luật chỉ nêu ngân hàng là loại hình tổ chức tín dụng được thực hiện toàn bộ hoạt động ngân

hàng và các hoạt động kinh doanh có liên quan. Theo tổ chức và mục tiêu hoạt động của các loại hình ngân hàng, hiện nay hệ thống Ngân hàng Việt Nam bao gồm hai cấp: Ngân hàng thương mại và Ngân hàng Trung Ương, Ngân hàng thương mại ra đời với tính chất là nhận tiền gửi, sử dụng vào nhiệm vụ cho vay, chứng khoán và các dịch vụ khác của ngân hàng, ngày càng thể hiện rõ vai trò của nó đối với sự phát triển kinh tế. Với chức năng của mình, Ngân hàng thương mại giữ vai trò quan trọng trong nền kinh tế thể hiện qua các nội dung sau:

❖ *Ngân hàng thương mại là nơi cung cấp vốn cho nền kinh tế*

Bước sang cơ chế thị trường, đòi hỏi sự phát triển của tín dụng Ngân hàng đã làm biến đổi hoạt động ruồng lát trong các nhà máy, xí nghiệp khơi dậy sức sống bằng các dây chuyền sản xuất hiện đại năng suất cao, thực hiện chuyển giao công nghệ từ các nước tiên tiến. Điều không thể thực hiện bằng vốn tự có của các doanh nghiệp vốn dĩ đã rất ít ỏi. Bên cạnh đó, tín dụng ngân hàng còn cung cấp một phần vốn không nhỏ trong việc tăng cường nguồn vốn lưu động của các doanh nghiệp. Một vấn đề luôn là mối lo thường trực của các doanh nghiệp. Một khía cạnh khác đòi hỏi sự có mặt của tín dụng ngân hàng đối với doanh nghiệp. Đó là một ngân quỹ để dành cho việc đào tạo đội ngũ lao động phù hợp với sự phát triển của khoa học - kỹ thuật - công nghệ cao. Đặc biệt trong điều kiện nước ta vẫn còn thiếu nhiều những chuyên gia đầu ngành, những cán bộ có năng lực và những công nhân lành nghề.

❖ *Ngân hàng thương mại là một công cụ để Nhà nước điều tiết vĩ mô nền kinh tế*

Cùng với sự vận động của nền kinh tế, hệ thống ngân hàng được chia làm hai cấp: Ngân hàng Nhà nước và các Ngân hàng chuyên doanh (NHCTM). NHCT được Nhà nước cấp vốn cho hoạt động và sử dụng như công cụ để quản lý hoạt động tiền tệ, điều tiết chính sách tiền tệ quốc gia. Nhà nước điều tiết ngân hàng, ngân hàng dẫn dắt thị trường thông qua hoạt động tín dụng và thanh toán giữa các Ngân hàng thương mại trong hệ thống từ đó góp phần mở rộng khối lượng tiền cung ứng trong lưu thông và thông qua việc cung ứng tín dụng cho các ngành trong nền kinh tế, Ngân hàng thương mại thực hiện việc dẫn dắt các luồng tiền tập hợp và phân chia vốn của thị trường, điều khiển chúng một cách có hiệu quả.

❖ *Ngân hàng thương mại là cầu nối nền tài chính quốc gia với nền tài chính quốc tế.*

Nhận thức được tầm quan trọng của kinh tế quốc tế, sự hội nhập kinh tế quốc gia với thế giới đem lại những lợi ích kinh tế to lớn, thúc đẩy nền kinh tế phát triển nhanh và bền vững. Một trong các điều kiện quan trọng góp phần thúc đẩy sự hội nhập nền kinh tế quốc gia với nền kinh tế thế giới đó là nền tài chính quốc gia. Nền tài chính quốc gia là cầu nối với nền tài chính quốc tế thông qua hoạt động của Ngân hàng thương mại trong các lĩnh vực kinh doanh như nhận tiền gửi, cho vay, nghiệp vụ thanh toán, nghiệp vụ ngoại hối và các nghiệp vụ khác. Đặc biệt là các hoạt động thanh toán quốc tế, buôn bán ngoại hối, quan hệ tín dụng với các ngân hàng Nhà nước của Ngân hàng thương mại trực tiếp hoặc gián tiếp tác động góp phần thúc đẩy hoạt động thanh toán xuất nhập khẩu và thông qua đó Ngân hàng thương mại đã thực hiện vai trò điều tiết tài chính trong nước phù hợp với sự vận động của nền tài chính quốc tế.

1.3 Các hoạt động chủ yếu của ngân hàng thương mại

1.3.1 Hoạt động huy động vốn

Ngân hàng thương mại huy động vốn dưới các hình thức sau:

- + Nhận tiền gửi của tổ chức, cá nhân và các tổ chức tín dụng khác dưới hình thức tiền gửi không kỳ hạn, tiền gửi có kỳ hạn và các loại tiền gửi khác.
- + Phát hành chứng chỉ tiền gửi, trái phiếu và các giấy tờ có giá khác để huy động vốn của tổ chức, cá nhân trong nước và ngoài nước.
- + Vay vốn của các cá nhân tổ chức tín dụng khác hoạt động tại Việt Nam và các tổ chức nước ngoài.
- + Vay vốn ngắn hạn của ngân hàng nhà nước.
- + Các hình thức huy động vốn khác theo quy định của Ngân hàng Nhà nước.

1.3.2 Hoạt động tín dụng

Ngân hàng thương mại được cấp tín dụng cho tổ chức, cá nhân dưới các hình thức cho vay, chiết khấu thương phiếu và các giấy tờ có giá khác, bảo lãnh, cho thuê tài chính và các hình thức khác theo quy định của Ngân hàng Nhà nước. Trong các hoạt động cấp tín dụng, cho vay là hoạt động quan trọng và chiếm tỷ trọng lớn nhất.

- + Cho vay: NHTM được các tổ chức, cá nhân vay vốn dưới các hình thức sau:

- + Cho vay ngắn hạn nhằm đáp ứng nhu cầu về vốn SXKD, dịch vụ và đời sống.
- + Cho vay trung và dài hạn để thực hiện các dự án đầu tư phát triển sản xuất, kinh doanh, dịch vụ và đời sống.
- + Bảo lãnh: NHTM được bảo lãnh vay, bảo lãnh thanh toán, bảo lãnh thực hiện hợp đồng, bảo lãnh đấu thầu và các hình thức bảo lãnh ngân hàng khác bằng uy tín và bằng khả năng tài chính của mình đối với người nhận bảo lãnh. Mức bảo lãnh đối với một khách hàng và tổng mức bảo lãnh của một NHTM không được vượt quá tỷ lệ so với vốn tự có của nó của NHTM.
- + Chiết khấu: NHTM được chiết khấu thương phiếu và các giấy tờ có giá ngắn hạn khác đối với tổ chức, cá nhân và có thể tái chiết khấu các thương phiếu và các giấy tờ có giá ngắn hạn khác đối với các tổ chức tín dụng khác.
- + Cho thuê tài chính: NHTM được hoạt động cho thuê tài chính nhưng phải thành lập công ty cho thuê tài chính riêng. Việc thành lập, tổ chức và hoạt động của công ty cho thuê tài chính thực hiện theo Nghị định của Chính phủ về tổ chức hoạt động và hoạt động của công ty cho thuê tài chính.

1.3.3 Hoạt động dịch vụ thanh toán và ngân quỹ

Để thực hiện các dịch vụ thanh toán giữa các doanh nghiệp thông qua ngân hàng, NHTM được mở tài khoản cho khách hàng trong và ngoài nước. Để thực hiện thanh toán giữa các ngân hàng với nhau thông qua Ngân hàng Nhà nước, NHTM phải mở tài khoản tiền gửi tại NHNN nơi NHTM đặt trụ sở chính và duy trì tại đó số tiền gửi dự trữ bắt buộc theo quy định. Ngoài ra, chi nhánh của NHTM được mở tài khoản tiền gửi tại chi nhánh NHNN, tỉnh thành phố nơi đặt trụ sở của chi nhánh. Hoạt động dịch vụ thanh toán và ngân quỹ của NHTM bao gồm các hoạt động sau:

- + Cung cấp các phương tiện thanh toán
- + Thực hiện các dịch vụ thanh toán trong nước cho khách hàng.
- + Thực hiện dịch vụ thu hộ và chi hộ.
- + Thực hiện các dịch vụ thanh toán khác theo quy định của NHNN.
- + Thực hiện dịch vụ thanh toán quốc tế khi NHNN cho phép.

- + Thực hiện dịch vụ thu và phát tiền mặt cho khách hàng.
- + Tổ chức hệ thống thanh toán liên ngân hàng trong nước.
- + Tham gia hệ thống thanh toán quốc tế khi được NHNN cho phép.

1.3.4 Hoạt động khác

Ngoài các hoạt động chính bao gồm huy động tiền gửi, cấp tín dụng và cung cấp dịch vụ thanh toán và ngân quỹ, NHTM còn có thể thực hiện một số hoạt động khác bao gồm:

- + Góp vốn và mua cổ phần: NHTM được dùng vốn điều lệ và quỹ dự trữ để góp vốn, mua cổ phần của các doanh nghiệp và các tổ chức tín dụng khác trong nước theo quy định của pháp luật. Ngoài ra, NHTM còn được góp vốn, mua cổ phần và liên doanh với ngân hàng nước ngoài để thành lập ngân hàng liên doanh.
- + Tham gia thị trường tiền tệ: NHTM được tham gia thị trường tiền tệ, theo quy định của NHNN, thông qua các hình thức mua bán các công cụ của thị trường tiền tệ.
- + Kinh doanh ngoại hối: NHTM được phép kinh doanh hoặc thành lập công ty trực thuộc kinh doanh ngoại hối và vàng trên thị trường trong nước và quốc tế.
- + Ủy thác và nhận ủy thác: NHTM được ủy thác, nhận ủy thác làm đại lý trong các lĩnh vực liên quan đến hoạt động ngân hàng, kể cả việc quản lý tài sản, vốn đầu tư của tổ chức, cá nhân trong và ngoài nước theo hợp đồng ủy thác.
- + Cung ứng dịch vụ bảo hiểm: NHTM được cung ứng dịch vụ bảo hiểm, được thành lập công ty trực thuộc hoặc liên doanh để kinh doanh bảo hiểm theo quy định của pháp luật.
- + Tư vấn tài chính: NHTM được cung ứng dịch vụ tư vấn tài chính, tiền tệ cho khách hàng dưới hình thức tư vấn trực tiếp hoặc thành lập công ty tư vấn trực thuộc ngân hàng.

2. HOẠT ĐỘNG CHO VAY CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

2.1 Khái niệm hoạt động cho vay của ngân hàng thương mại

Nhà kinh tế Pháp Louis Baundin, đã định nghĩa tín dụng như là: “Một sự trao đổi tài hóa hiện tại lấy một tài hóa tương lai”. Ở đây, chúng ta thấy yếu tố thời gian đã xen lẫn vào, cũng vì có sự xen lẫn đó nên có sự bất trắc và rủi ro

xảy ra. Chính vì vậy cần có sự tín nhiệm, sử dụng tín nhiệm của nhau nên mới xuất hiện khái niệm tín dụng.

Tại Việt Nam các quyết định 1627/2001-QĐ-NHNN ngày 31/12/2001 của thống đốc ngân hàng về việc ban hành quy chế cho vay của tổ chức tín dụng đối với khách hàng và hướng dẫn thực hiện số 49/QĐ-HĐQT ngày 31/05/2002 của NHCT Việt Nam, quyết định số 106/QĐ-HĐQT-NHCT ngày 20/08/2002 về việc cho vay đối với khách hàng trong hệ thống ngân hàng công thương Việt Nam, phân tích đánh giá doanh nghiệp dưới góc độ tài chính ngân hàng.

Cho vay là một hình thức cấp tín dụng, theo đó ngân hàng cho vay giao cho khách hàng một khoản tiền để sử dụng vào mục đích và thời gian nhất định theo thỏa thuận với nguyên tắc có hoàn trả cả gốc và lãi. Định nghĩa trên được các ngân hàng và tổ chức tín dụng khác áp dụng để làm tiền đề căn bản cho các hoạt động cho vay của mình.

2.2 Đặc điểm cho vay của ngân hàng thương mại

- + Về chủ thể bao giờ cũng có hai bên tham gia: bên cho vay-là người có tài sản chưa dùng đến muốn cho người khác sử dụng để thỏa mãn một số lợi ích của mình và bên đi vay-là người đang cần sử dụng tài sản đó để thỏa mãn nhu cầu của mình (về kinh doanh hoặc vốn).
- + Hình thức pháp lý của việc cho vay được thể hiện dưới dạng hợp đồng tín dụng tài sản.
- + Sự kiện cho vay phát sinh bởi hai hành vi căn bản là hành vi ứng trước và hành vi hoàn trả một số tiền (hay tài sản) nhất định là các vật cùng loại.
- + Việc cho vay bao giờ cũng dựa trên sự tín nhiệm giữa người cho vay đối với người đi vay về khả năng hoàn trả tiền vay.

2.3 Phân loại cho vay của ngân hàng thương mại

Trong nền kinh tế thị trường, hoạt động cho vay được diễn ra thường xuyên với nhiều chủ thể khác nhau, hoạt động trong nhiều ngành nghề khác nhau, các mục đích xin vay vốn cũng khác nhau. Vì lẽ đó xuất hiện rất nhiều hình thức cho vay vốn khác nhau. Sau đây là một số cách phân loại cho vay của ngân hàng theo các hình thức đặc trưng.

2.3.1 Phân loại theo thời hạn

Phân loại theo thời hạn cho vay có ý nghĩa quan trọng mật thiết đến tính an toàn và tính sinh lợi của món vay cũng như khả năng hoàn trả của khách hàng. Thời hạn của khoản vay còn ảnh hưởng tới vốn của Ngân hàng, qua đó ảnh

hưởng tới kế hoạch lập kế hoạch kinh doanh và khả năng thực hiện các khoản cho vay khác đến khách hàng. Theo thời hạn các khoản vay được chia làm 3 loại:

- + **Cho vay ngắn hạn:** là loại hình thức cho vay có thời hạn dưới 1 năm (1 số nước khác quy định dưới 2 năm). Cho vay ngắn hạn dùng để bổ sung thiếu hụt tạm thời về vốn lưu động của các doanh nghiệp, phục vụ các nhu cầu chi tiêu cá nhân.
- + **Cho vay trung hạn:** là loại hình thức cho vay có thời hạn từ 1 đến 5 năm. Loại cho vay này được cấp để mua tài sản cố định, cải tiến và đổi mới kỹ thuật, mở rộng sản xuất và xây dựng các công trình nhỏ, có thời hạn thu hồi vốn nhanh.
- + **Cho vay dài hạn:** là loại hình cho vay có thời hạn trên 5 năm, dùng để cấp vốn cho xây dựng cơ bản, đầu tư xây dựng các xí nghiệp mới, các công trình thuộc cơ sở hạ tầng (cầu, đường, bến cảng...) cải tiến và mở rộng sản xuất với quy mô lớn và thời hạn sử dụng lâu dài

2.3.2 Phân loại theo phương thức cho vay

Dựa theo Quyết định số 1627/2001/QĐ-NHNN ngày 31/12/2001 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước “ V/v ban hành quy chế cho vay của tổ chức tín dụng đối với khách hàng” . Tổ chức tín dụng thỏa thuận với khách hàng vay về việc áp dụng phương thức cho vay:

- + **Cho vay từng lần:** mỗi lần vay vốn khách hàng và tổ chức tín dụng thực hiện thủ tục vay vốn cần thiết và ký hợp đồng tín dụng.
- + **Cho vay theo hạn mức tín dụng:** Tổ chức tín dụng và khách hàng xác định và thỏa thuận một hạn mức tín dụng duy trì trong một khoảng thời gian nhất định.
- + **Cho vay theo dự án đầu tư:** Tổ chức tín dụng cho khách hàng vay để thực hiện các dự án đầu tư phát triển sản xuất, kinh doanh, dịch vụ và dự án đầu tư phục vụ đời sống.
- + **Cho vay hợp vốn:** Một nhóm tổ chức tín dụng cùng cho vay đối với một dự án vay vốn hoặc phương án vay vốn của khách hàng; trong đó có một tổ chức tín dụng làm đầu mối dàn xếp, phối hợp với các tổ chức tín dụng khác. Việc cho vay hợp vốn thực hiện theo qui định của qui chế này và qui chế đồng tài trợ của tổ chức tín dụng do Thống đốc Ngân hàng Nhà nước ban hành.

- + **Cho vay trả góp:** Khi vay vốn tổ chức tín dụng, khách hàng xác định số lãi vay phải trả cộng với số nợ gốc được chia ra để trả nợ theo nhiều kỳ hạn trong thời gian cho vay.
- + **Cho vay theo hạn mức tín dụng dự phòng:** Tổ chức tín dụng cam kết sẽ đảm bảo sẵn sàng cho vay vốn trong phạm vi hạn mức tín dụng nhất định. Tổ chức tín dụng cùng khách hàng thỏa thuận thời hạn hiệu lực của hạn mức tín dụng dự phòng, mức phí cho hạn mức tín dụng dự phòng
- + **Cho vay thông qua nghiệp vụ và phát hành thẻ tín dụng:** Tổ chức tín dụng chấp thuận cho khách hàng được sử dụng vốn vay trong phạm vi hạn mức tín dụng để thanh toán tiền mua hàng hóa, dịch vụ và rút tiền mặt tại máy rút tiền tự động hoặc điểm ứng tiền mặt là đại lý của tổ chức tín dụng. Khi cho vay phát hành thẻ và sử dụng thẻ tín dụng, tổ chức tín dụng và khách hàng phải tuân theo các qui định của Chính phủ và Ngân hàng Nhà nước Việt Nam về việc phát hành và sử dụng thẻ tín dụng.
- + **Cho vay theo hạn mức thấu chi:** là việc cho vay mà tổ chức tín dụng thỏa thuận bằng văn bản chấp thuận cho khách hàng chi vượt số tiền trên tài khoản thanh toán của khách hàng phù hợp với các qui định của Chính phủ và Ngân hàng Nhà nước Việt Nam về hoạt động thanh toán qua các tổ chức cung ứng dịch vụ thanh toán.

Các phương thức cho vay khác mà pháp luật không cấm, phù hợp với quy định tại Quy chế này và điều kiện hoạt động kinh doanh của tổ chức tín dụng và đặc điểm của khách hàng vay.

2.3.3 Phân loại theo thành phần kinh tế

- + **Cho vay đối với kinh tế quốc doanh:** Là hình thức vay vốn của các doanh nghiệp Nhà nước đối với ngân hàng.
- + **Cho vay đối với kinh tế ngoài quốc doanh:** Là quan hệ tín dụng giữa các ngân hàng với các doanh nghiệp ngoài quốc doanh bao gồm: tổ sản xuất, hợp tác xã, công ty cổ phần, công ty TNHH, doanh nghiệp tư nhân và hộ cá thể.
- + **Cho vay cá nhân:** là hình thức cho vay mà cá nhân là người trực tiếp vay vốn với mục đích phục vụ cho các hoạt động của bản thân. Cá nhân có thể vay vốn để phục vụ SXKD hoặc vay vốn để phục vụ cho nhu cầu tiêu dùng của họ.

2.3.4 Phân loại theo đảm bảo tiền vay

Theo Quyết định số 178/1999/NĐ-CP Nghị định của Chính phủ về đảm bảo tiền vay của các tổ chức tín dụng. Căn cứ Luật Các tổ chức tín dụng số 02/1997/QH10 ngày 12 tháng 12 năm 1997 và theo đề nghị của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam.

- + **Cho vay có đảm bảo:** là việc cho vay có cầm giữ các vật thế chấp cụ thể nào đó, vật thế chấp là các loại tài sản như bất động sản, biên nhận kí gửi hàng hóa, các khoản phải thu, nhà máy và trang thiết bị, vận đơn có thể chuyển hóa được, cổ phiếu công ty và các trái khoán, và những tài sản khác với điều kiện nó có thể bán được. Cho vay có đảm bảo nhằm hạn chế rủi ro mất mát của ngân hàng trong trường hợp khách hàng không muốn hoặc không có khả năng để trả nợ, tạo tâm lý yên tâm cho ngân hàng và khách hàng có trách nhiệm và ý thức trong việc hoàn trả nợ.
- + **Cho vay không có đảm bảo:** khác với cho vay có đảm bảo, cho vay không có đảm bảo dựa trên uy tín của người vay, tình hình tài chính của người vay, lợi tức thu được trong tương lai, quan hệ trước đây của khách hàng với ngân hàng... Ở Việt Nam hiện nay, cho vay không đảm bảo chủ yếu vẫn là đối với Chính phủ và một số doanh nghiệp nhà nước.

2.4 Vai trò hoạt động cho vay của ngân hàng thương mại trong nền kinh tế thị trường

2.4.1 Đối với nền kinh tế

- + Hoạt động cho vay của ngân hàng thương mại tạo ra thu nhập chủ yếu và rất lớn cho ngân hàng, đem lại nguồn thu cho ngân sách Nhà nước (thông qua thuế thu nhập...). Qua đó Nhà nước có thêm nguồn lực để thực hiện các mục tiêu ổn định và phát triển kinh tế xã hội cho đất nước.
- + Nhờ quá trình cho vay đã giúp các doanh nghiệp đáp ứng đủ nhu cầu về thiếu hụt vốn, chuyển hướng kinh doanh phù hợp với điều kiện mới trong môi trường cạnh tranh, đẩy nhanh quá trình tái sản xuất mở rộng, góp phần bình quân hóa tỷ lệ lợi nhuận trong nền sản xuất kinh tế quốc dân. Ngoài ra cho vay còn giúp các hoạt động của doanh nghiệp không bị gián đoạn, tức là góp phần ổn định công ăn việc làm cho người lao động, giải quyết các vấn đề xã hội.
- + Hoạt động cho vay của NHTM góp phần nâng cao mức sống cho xã hội dưới các hình thức như cho vay trả góp, người tiêu dùng có thể sử dụng

hàng hóa trước khi thanh toán hết tiền mua hàng. Việc này vừa làm cho người tiêu dùng có điều kiện sử dụng thêm nhiều hàng hóa dịch vụ mà họ chưa có điều kiện thanh toán ngay. Mặt khác lại tích cực thúc đẩy việc tiêu dùng hàng hóa, tăng sản lượng bán hàng cho doanh nghiệp, kích thích phát triển kinh tế.

- + Với chức năng trung gian tích tụ và tập trung vốn tạo bước nhảy vọt cho nền kinh tế. Hoạt động cho vay của NHTM làm cho quá trình sản xuất kinh doanh diễn ra thường xuyên liên tục, là đòn bẩy kinh tế quan trọng để các doanh nghiệp, các tổ chức kinh tế, các cá nhân sử dụng vốn có hiệu quả, thực hiện tái sản xuất mở rộng, ứng dụng kỹ thuật, công nghệ tiên tiến hiện đại, nâng cao năng suất sản xuất và hiệu quả kinh tế, tạo ra thêm nhiều sản phẩm hàng hóa tiêu dùng, góp phần nâng cao đời sống vật chất cho xã hội.
- + Vai trò của hoạt động cho vay đối với mối quan hệ quốc tế. Đầu tư vốn ra nước ngoài và xuất nhập khẩu hàng hóa là hai lĩnh vực hợp tác kinh tế thông dụng và phát triển giữa các nước. Ngân hàng với khả năng đặc biệt của mình là nơi cung cấp vốn cho các hoạt động này và thông qua đó góp phần mở rộng mối quan hệ hợp tác kinh tế văn hóa với các nước.
- + Cho vay góp phần tổ chức điều hòa lưu thông tiền tệ. Thông qua hoạt động cho vay, NH có thể kiểm soát được khối lượng tiền tệ cung ứng trong lưu thông, thực hiện yêu cầu của quy luật lưu thông tiền tệ. Ngân hàng Nhà nước có thể gián tiếp thực hiện thay đổi lượng tiền tệ trong lưu thông bằng chính sách điều chỉnh tỷ lệ dự trữ bắt buộc hoặc hạn mức cho vay đối với các NHTM. Qua đó Nhà nước có thể thực hiện chính sách tiền tệ của mình, đảm bảo cho sự ổn định và phát triển của đồng tiền cũng như nền kinh tế.
- + Thông qua Chính sách của Nhà nước, hoạt động cho vay sẽ góp phần cơ cấu lại nền kinh tế quốc dân, bằng việc NHTM thực hiện chính sách về lãi suất, thời hạn cho vay, mức cho vay đối với từng ngành, từng vùng kinh tế... tạo điều kiện thuận lợi để ngân hàng Nhà nước thực hiện những mục tiêu khác nhau như ưu tiên đầu tư và phát triển những vùng, ngành kinh tế trọng điểm đảm bảo ổn định và phát triển cho đất nước. Mặt khác, cho vay góp phần làm tăng cường chế độ hạch toán của các doanh nghiệp nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn

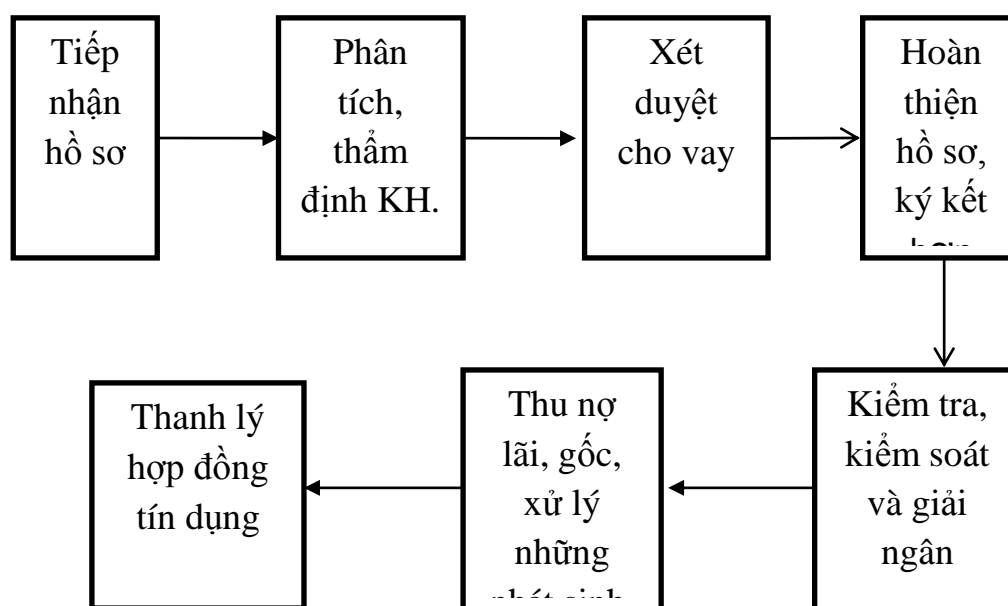
2.4.2 Đối với ngân hàng

- + Cho vay là hoạt động cơ bản của NHTM, là hoạt động chủ yếu chiếm tỷ trọng lớn trong tổng thu nhập của ngân hàng.
- + Thông qua hoạt động cho vay, Ngân hàng có thể điều hòa vốn, hạn chế rủi ro về vốn, rủi ro về thanh khoản... Hoạt động cho vay cũng góp phần củng cố các mối quan hệ giữa khách hàng và Ngân hàng, hỗ trợ và cùng nhau phát triển.
- + Hoạt động cho vay còn góp phần nâng cao vị thế, uy tín của Ngân hàng, nâng cao trình độ quản lý, khả năng của cán bộ, nhân viên Ngân hàng, tạo điều kiện phát triển kinh tế...

2.4.3 Đối với khách hàng nói chung

Với sự phát triển nhanh chóng của nền kinh tế, đa số các doanh nghiệp không có đủ vốn để thực hiện các hoạt động kinh tế của mình, nhu cầu vốn của các doanh nghiệp là rất lớn. Doanh nghiệp sử dụng vốn để tiến hành SXKD và các hoạt động kinh tế khác. Hoạt động cho vay của NHTM có thể đáp ứng được nhu cầu về vốn cho khách hàng, đảm bảo quy mô vốn vay và tính nhanh chóng trong khoản vay cho khách hàng. Để cạnh tranh tốt trong thương trường hiện nay, các DN cần có sự nhạy bén nắm bắt thị trường mục tiêu, muốn tiến hành kịp thời SXKD, DN cần có kế hoạch nguồn vốn đủ lớn và ổn định để có thể kịp thời mua các yếu tố đầu vào. Chính vì vậy mà hoạt động cho vay của NHTM trở thành đòn bẩy vô cùng cần thiết cho hoạt động SXKD và nhu cầu tiêu dùng của khách hàng.

2.5 Quy trình cho vay



Bước 1: Hướng dẫn khách hàng lập hồ sơ vay vốn, kiểm tra tính đầy đủ, hợp pháp, hợp lệ của hồ sơ.

Hồ sơ vay vốn gồm những giấy tờ sau:

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

Bước 2: Ngân hàng thẩm định hồ sơ vay vốn và khả năng trả nợ.

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

- + Ngân hàng xây dựng quy trình xét duyệt cho vay theo nguyên tắc đảm bảo

tính độc lập, phân định rõ ràng trách nhiệm cá nhân, trách nhiệm liên đới giữa khâu thẩm định và quyết định cho vay.

- + Ngân hàng tiến hành kiểm tra các tài liệu khách hàng gửi tới, đồng thời tiến hành thẩm định tính khả thi, hiệu quả của phương án sản xuất kinh doanh và khả năng hoàn trả nợ vay.

Thẩm định hồ sơ vay vốn là quá trình xem xét, phân tích các thông tin, số liệu đã thu thập trong hồ sơ của khách hàng. Mục đích là xác định giới hạn an toàn của quan hệ tín dụng giữa ngân hàng và khách hàng vay vốn.

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

Trường hợp ngân hàng quyết định cho vay, giữa ngân hàng và khách hàng vay ký hợp đồng thế chấp tài sản đảm bảo nợ vay.

Bước 3: Ngân hàng xác định các chỉ tiêu cho vay ký kết hợp đồng tín dụng với khách hàng.

Mức cho vay: là mức vốn vay ngân hàng có thể cho vay cao nhất đối với phương pháp cho vay từng lần hoặc là mức dư nợ tối đa đối với phương thức cho vay theo hạn mức tín dụng. Hiện nay, Nghị định đảm bảo tiền vay của tổ chức tín dụng số 178/1999/NĐ-CP của Thủ tướng Chính phủ quy định mức cho vay so với giá trị tài sản đảm bảo tiền vay của khách hàng. Theo sổ tay tín dụng của NHNo&PTNT mức cho vay tối đa không quá 80% giá trị tài sản cầm cố, thế chấp.

Đối với cổ phiếu, trái phiếu, chứng chỉ quỹ đã niêm yết tại Sở giao dịch chứng khoán: Mức cho vay tối đa bằng 50 % trị giá tại thời điểm cho vay.

- + Thời hạn cho vay: Căn cứ vào chu kỳ luân chuyển vốn của đối tượng vay và khả năng trả nợ của khách hàng.
- + Lãi suất vay: Là mức lãi cho vay do ngân hàng và khách hàng thỏa thuận phù hợp với quy định của NHNo&PTNT Việt Nam.

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

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

- + Căn cứ vào hợp đồng tín dụng và tiến độ thực hiện phương án sản xuất kinh doanh và đầu tư xây dựng cơ bản của khách hàng (có phát sinh nhu cầu vốn thực tế), ngân hàng phát tiền vay. Đối với khách hàng vay luân chuyển, trong phạm vi hạn mức tín dụng đã xác định, từng lần vay vốn, khách hàng đi vay phải gửi đến cho ngân hàng cho vay đáp ứng nhu cầu vay vốn của khách hàng trong khả năng nguồn vốn cho phép.
- + Kiểm tra và giám sát khoản vay là quá trình thực hiện các bước công việc sau khi cho vay nhằm hướng dẫn, đôn đốc người vay sử dụng đúng mục đích, có hiệu quả số tiền vay, hoàn trả nợ gốc, lãi vay đúng hạn, đồng thời thực hiện các biện pháp thích hợp nếu người vay không thực hiện đầy đủ, đúng hạn các cam kết.

NHNo&PTNT Việt Nam quy định việc kiểm tra, giám sát các khoản vay được tiến hành định kỳ hoặc đột xuất với 100% khoản vay, một hay nhiều lần tùy theo độ an toàn của khoản vay.

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

- + Việc thu nợ được tiến hành theo kỳ hạn nợ đã ghi trong hợp đồng tín dụng. Khách hàng có thể trả nợ trước hạn và phải chủ động trả nợ khi đến hạn. Khách hàng không trả được nợ đến hạn, ngân hàng sẽ xử lý theo những trường hợp sau:
- + Do nguyên nhân khách quan, khách hàng có văn bản giải trình xin gia hạn nợ, ngân hàng có thể xét cho gia hạn nợ. Theo quy định trong quy chế cho vay hiện hành của NHNo&PTNT, thời hạn được gia hạn nợ tối đa bằng một kỳ hạn nợ. Nhưng do nguyên nhân khách quan thì thời hạn quá hạn nợ tối đa không quá 12 tháng đối với cho vay ngắn hạn và trung hạn tối đa nửa thời hạn cho vay đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng.
- + Do nguyên nhân chủ quan, ngân hàng sẽ chuyển nợ quá hạn và phạt theo mức lãi suất nợ quá hạn. Theo quy định hiện hành, lãi suất nợ quá hạn bằng 150% lãi suất cho vay.
- + Nếu không có thỏa thuận gia hạn nợ nêu trên và khách hàng không có thiện chí trả nợ cho ngân hàng thì ngân hàng có quyền bán tài sản thế chấp, cầm cố để thu hồi nợ. Việc chuyển nhượng, bán tài sản thế chấp, cầm cố để thu hồi vốn trong một thời gian nhất định theo quy định của pháp luật.
- + Nếu ba trường hợp trên hai bên không thỏa thuận để giải quyết được,

ngân hàng sẽ khởi kiện khách hàng vi phạm hợp đồng tín dụng.

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

Bước 6: Kết thúc hợp đồng tín dụng.

- + Tất toán tài khoản.
- + Thanh lý hợp đồng tín dụng.
- + Giải chấp tài sản bảo đảm tiền vay.
- + Lưu hồ sơ.

3. HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CHO VAY

3.1 Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động cho vay

Để đánh giá hiệu quả hoạt động cho vay, người ta có thể dùng nhiều chỉ tiêu khác nhau. Các chỉ tiêu định lượng này là các chỉ tiêu chung cho toàn bộ các khoản tín dụng tại ngân hàng, tức là đánh giá hiệu quả hoạt động cho vay tại một ngân hàng.

3.1.1 Tỷ lệ tăng trưởng dư nợ (%)

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

- + Chỉ tiêu này dùng để so sánh sự tăng trưởng dư nợ tín dụng qua các năm để đánh giá khả năng cho vay, tìm kiếm khách hàng và đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch tín dụng của ngân hàng.
- + Tỷ lệ càng cao thì mức độ hoạt động của ngân hàng càng ổn định và có hiệu quả ngược lại ngân hàng đang gặp khó khăn, nhất là trong việc tìm kiếm khách hàng và thể hiện việc thực hiện kế hoạch tín dụng chưa hiệu quả.

3.1.2 Tỷ lệ tăng trưởng doanh số cho vay (DSCV) (%)

Doanh số cho vay là chỉ tiêu cơ bản khi đánh giá một cách khái quát và có hệ thống đối với những khoản vay tại một thời điểm.

Khi xác định doanh số cho vay, chưa có sự đánh giá nào cụ thể về chất lượng và phân rông của khoản vay trong một thời kỳ nhất định. Nhưng đây là chỉ tiêu cho biết khả năng luân chuyển sử dụng vốn của một ngân hàng. Quy mô đầu tư và cấp vốn tín dụng của ngân hàng đó với nền kinh tế quốc dân trong một thời kỳ.

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

- + Chỉ tiêu này dùng để so sánh sự tăng trưởng tín dụng qua các năm để đánh giá khả năng cho vay, tìm kiếm khách hàng và đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch tín dụng của ngân hàng. (Tương tự như chỉ tiêu tăng trưởng dư nợ nhưng bao gồm toàn bộ dư nợ cho vay trong năm đến thời điểm hiện tại và dư nợ trong năm đã thu hồi)
- + Tỷ lệ tăng trưởng DSCV càng cao thì mức độ hoạt động của ngân hàng càng ổn định và có hiệu quả, ngược lại ngân hàng đang gặp khó khăn nhất là trong việc tìm kiếm khách hàng và thể hiện việc thực hiện kế hoạch cho vay chưa hiệu quả.

3.1.3 Tỷ lệ thu lãi (%)

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

- + Chỉ tiêu này đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch tài chính của ngân hàng, đánh giá khả năng đôn đốc, thu hồi lãi và tình hình thực hiện kế hoạch thu của ngân hàng từ việc cho vay.
- + Tỷ lệ này càng cao thì tình hình thực hiện kế hoạch tài chính cũng như tình hình tài chính của ngân hàng càng tốt, ngược lại ngân hàng đang gặp khó khăn trong việc thu lãi, ảnh hưởng nghiêm trọng đến doanh thu của ngân hàng, chỉ tiêu này cũng thể hiện tình hình bất ổn trong cho vay của ngân hàng, có thể nợ xấu trong ngân hàng tăng cao nên ảnh hưởng đến khả năng thu hồi lãi của ngân hàng và có thể ảnh hưởng đến khả năng thu hồi nợ trong tương lai.

- + Thông thường tỷ lệ này phải trên 95% mới tốt.

3.1.4 Tỷ lệ doanh số cho vay/ Vốn huy động (%)

$$\text{Tỷ lệ doanh số cho vay/Vốn huy động} = \frac{\text{DSCV}}{\text{Vốn huy động}} \times 100\%$$

- + Chỉ tiêu này phản ánh có bao nhiêu vốn dùng vào việc cho vay trên 100 đơn vị vốn huy động được.
- + Tỷ lệ này càng gần đến 100% cho thấy huy động vốn của ngân hàng đáp ứng đủ nhu cầu cho vay. Nếu tỷ lệ này > 100% thì việc huy động vốn của ngân hàng không đáp ứng nhu cầu vốn cho vay. Ngân hàng phải sử dụng các nguồn khác với lãi suất cao hơn và điều này làm giảm hiệu quả hoạt động tín dụng của ngân hàng.

3.1.5 Tỷ lệ dư nợ/Vốn huy động

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

- + Chỉ tiêu này phản ánh ngân hàng cho vay được bao nhiêu so với nguồn vốn huy động, cho biết hiệu quả sử dụng vốn huy động của ngân hàng, thể hiện ngân hàng đã chủ động trong việc tích cực tạo lợi nhuận từ nguồn vốn huy động hay chưa. Đồng thời cũng phản ánh tính thanh khoản của ngân hàng (khả năng đáp ứng nhu cầu rút vốn của khách hàng gửi tiết kiệm) và cũng đồng thời phản ánh khả năng sinh lợi từ tài sản huy động của ngân hàng.
- + Tỷ lệ này càng thấp thì tính thanh khoản của ngân hàng càng cao. Tuy nhiên, nếu tỷ lệ này thấp thì hoạt động cho vay của ngân hàng càng cao. Tuy nhiên, nếu tỷ lệ này thấp thì hoạt động cho vay của ngân hàng chưa phát huy được hết hiệu quả và ngược lại.

3.1.6 Tỷ lệ nợ xấu

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

- + Bên cạnh chỉ tiêu nợ quá hạn, người ta còn dùng chỉ tiêu nợ xấu để phân tích thực chất tình hình chất lượng tín dụng tại ngân hàng. Tổng nợ xấu của ngân hàng bao gồm nợ nhóm 3 (nợ dưới tiêu chuẩn), nợ nhóm 4 (nợ nghi ngờ) và nợ nhóm 5 (nợ có khả năng mất vốn). Chính vì vậy chỉ tiêu

này cho thấy thực chất chất lượng cho vay tại ngân hàng, đồng thời phản ánh khả năng quản lý tín dụng của ngân hàng trong khâu cho vay, đơn đốc thu hồi nợ của ngân hàng đối với các khoản vay.

- + Tỷ lệ nợ xấu càng cao thể hiện chất lượng cho vay của ngân hàng càng kém và ngược lại.

3.1.7 Tỷ lệ nợ quá hạn

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

- + Chỉ tiêu này cho thấy tình hình nợ quá hạn tại ngân hàng, đồng thời phản ánh khả năng quản lý tín dụng của ngân hàng trong khâu cho vay, đơn đốc thu hồi nợ của ngân hàng đối với các khoản vay.
- + Đây là chỉ tiêu được dùng để đánh giá chất lượng tín dụng cũng như rủi ro tín dụng tại ngân hàng.
- + Tỷ lệ nợ quá hạn càng cao thể hiện chất lượng tín dụng của ngân hàng càng kém và ngược lại.

3.1.8 Vòng quay vốn tín dụng

$$\text{Vòng quay vốn tín dụng} = \frac{\text{Doanh số thu nợ}}{\text{Dư nợ bình quân}} \times 100\%$$

Trong đó:

$$\text{Dư nợ bình quân} = \frac{\text{Dư nợ đầu kỳ} + \text{Dư nợ cuối kỳ}}{2} \times 100\%$$

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

3.2 Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động cho vay tại ngân hàng thương mại

3.2.1 Nhân tố từ phía khách hàng

Tiềm lực tài chính của khách hàng: Chúng thể hiện qua các chỉ tiêu như vốn tự có, hệ số nợ, khả năng thanh toán, khả năng sinh lợi hàng năm... Khách hàng có tiềm lực tài chính mạnh thì vay vốn sẽ dễ dàng hơn trong việc thoả thuận với ngân hàng về các khoản vay và dịch vụ tài chính khác cũng như uy tín của doanh nghiệp trong việc trả nợ ngân hàng.

Triển vọng kinh doanh: Thông thường khi doanh nghiệp đưa vốn của ngân hàng vào kinh doanh, một doanh nghiệp đang trong tình trạng thị phần của mình bị thu hẹp, nhà cung cấp không ổn định, hoạt động kinh doanh gặp nhiều khó khăn thì tất nhiên khả năng hoàn trả vốn tín dụng cho ngân hàng sẽ không được đảm bảo. Ngược lại một triển vọng kinh doanh sáng sủa, đồng nghĩa với việc ngân hàng sẽ mạnh dạn trong việc tài trợ cho doanh nghiệp các nhu cầu về vốn do ngân hàng có thể xác định được các khoản tín dụng cấp cho khách hàng là có chất lượng hay không?

Mức độ bảo đảm tín dụng: Nguyên tắc cho vay của ngân hàng thương mại luôn đề cập đến vấn đề tài sản đảm bảo cho khoản vay.

- Xét về cầm cố thế chấp: Ngân hàng sẽ cho vay theo một tỷ lệ phần trăm nhất định trên một số tài sản cầm cố thế chấp. Loại trừ sự vi phạm đạo đức kinh doanh, nếu doanh nghiệp có đủ tài sản đảm bảo cho khoản vay thì khoản cho vay này có thể được xem là ít rủi ro, từ đó chất lượng khoản cho vay cũng được cải thiện.
- Xét về bảo lãnh: Một doanh nghiệp hoạt động có hiệu quả, có uy tín, chất lượng, có mối quan hệ làm ăn lâu dài với các đối tác của mình có thể nhận được sự bảo lãnh để vay vốn ngân hàng. Nếu bên bảo lãnh thường xuyên đảm bảo được năng lực tài chính và năng lực pháp lý tham gia vào hoạt động kinh doanh thì chất lượng cho vay có thể được đảm bảo.

Năng lực, kinh nghiệm, quản lý của khách hàng bị hạn chế là một nguyên nhân dẫn đến rủi ro tín dụng: Hồ sơ xin vay ban đầu của khách hàng là có hiệu quả và có tính khả thi cao nhưng trong quá trình thực hiện do trình độ quản lý còn thấp nên năng suất, chất lượng, hiệu quả không đạt được như kế hoạch. Khi thị trường biến động lại không có biện pháp xử lý kịp thời nên không ứng phó được, sản phẩm sản xuất ra tiêu thụ khó khăn dẫn đến khách hàng không trả được nợ đúng hạn cho ngân hàng.

Khách hàng sử dụng vốn vay sai mục đích, không đúng với phương án kinh doanh đã đề ra: Nhiều khách hàng dùng tiền vay được đầu tư vào những kế hoạch sản xuất có rủi ro cao nhằm tìm kiếm lợi nhuận. Hay sử dụng vốn ngân hàng để vui chơi, dùng vốn của ngân hàng đầu tư vào tài sản cố định, kinh doanh bất động sản nên không trả được nợ cho ngân hàng. Trong thực tế, hoạt động thâm định đã xuất hiện nhiều trường hợp khách hàng lập phương án kinh

doanh có vẻ rất hiệu quả, ký kết hợp đồng kinh tế chứng minh đầu vào, đầu ra rất khả thi nhưng đến khi vay được vốn ngân hàng lại không kinh doanh lại cho vay hoặc bỏ trốn để chiếm số tiền vay. Hàng hóa thế chấp là hàng chậm luân chuyển hoặc bất động sản nên rất khó chuyển thành tiền thu nợ.

Các doanh nghiệp chiếm dụng vốn lẫn nhau: Tín dụng thương mại ngày càng giữ vai trò quan trọng trong hoạt động kinh tế. Để cạnh tranh, để thu hút khách hàng, để tiêu thụ được sản phẩm doanh nghiệp thường chấp nhận cho khách hàng thanh toán chậm. Doanh nghiệp đã sử dụng tín dụng thương mại như một phương tiện để chiếm dụng vốn lẫn nhau vì đây là lượng vốn không phải trả hoặc chỉ phải trả với chi phí thấp so với lãi suất đi vay cùng loại và các hình thức hoạt động khác. Thậm chí có một số doanh nghiệp làm ăn thua lỗ cố tình chiếm dụng vốn của người khác. Chính điều này ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của khách hàng, đến nguồn thu của khách hàng dành cho trả nợ. Do đó làm ảnh hưởng đến khả năng trả nợ của khách hàng.

3.2.2 Nhân tố từ phía ngân hàng

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

Chất lượng nhân sự: Con người luôn là yếu tố quyết định đến sự thành bại của công việc. Nghiệp vụ hoạt động ngân hàng càng phát triển thì đòi hỏi chất lượng nhân sự ngày càng cao hơn. Để thực hiện tốt hoạt động tín dụng thì cán bộ tín dụng phải tiến hành thẩm định dự án. Nhưng nếu trình độ hạn chế do không được đào tạo chính quy, chuyên sâu hoặc thiếu kinh nghiệm nên không đánh giá được tính khả thi của dự án, không phân tích chính xác báo cáo tài chính, khả năng quản lý của khách hàng... nên thường không có quyết định chính xác về việc cho vay dự án. Bên cạnh đó, đặc biệt cán bộ ngân hàng cần phải có lương tâm và đạo đức nghề nghiệp. Một công việc có liên quan đến tiền bạc, phải là người có lòng trung thực, có lương tâm và đạo đức tốt, ý chí cao thì cán bộ tín dụng mới tránh khỏi những cám dỗ của đồng tiền. Trên thực tế đã có

không ít những món vay không đảm bảo an toàn cho ngân hàng nhưng vẫn được cán bộ tín dụng cho phép. Tất nhiên sau đó, họ sẽ chịu trách nhiệm trước pháp luật nhưng tổn thất họ gây ra cho ngân hàng và nền kinh tế vẫn không tránh khỏi những tổn thất đáng kể.

Công tác thẩm định dự án: Thẩm định dự án đầu tư là việc xem xét một cách khách quan toàn diện các nội dung cơ bản ảnh hưởng trực tiếp tới tính khả thi. Thẩm định dự án là giúp cho ngân hàng rút ra các kết luận chính xác về tính khả thi của dự án, bao gồm hiệu quả kinh tế và khả năng trả nợ ngân hàng từ đó ngân hàng có thể ra quyết định cho vay hoặc từ chối. Cũng từ quá trình thẩm định, ngân hàng có thể tham gia tư vấn, góp ý cho chủ đầu tư đồng thời căn cứ vào đó để xác định số tiền cho vay, thời hạn cho vay cũng như hình thức trả gốc và lãi tạo điều kiện cho khách hàng hoạt động có hiệu quả. Nếu việc thẩm định không thực hiện đúng với trình tự, nội dung không đầy đủ, chính xác thì khả năng xảy ra rủi ro đối với ngân hàng là rất lớn. Tuy nhiên nếu việc thẩm định diễn ra quá thận trọng, tốn thời gian, quá trình cho vay có nhiều thủ tục rườm rà thì ngân hàng sẽ bỏ lỡ cơ hội đầu tư, làm giảm tính hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Tất nhiên, hiệu quả hoạt động tín dụng của ngân hàng sẽ giảm sút.

Công tác tổ chức của ngân hàng: Công tác tổ chức tác động đến chất lượng tín dụng thì việc tổ chức thiếu khoa học sẽ tạo sự chông chéo trong việc phối hợp công việc giữa các bộ phận trong ngân hàng, ảnh hưởng tới thời gian quyết định đối với một món vay. Tổ chức thiếu khoa học cũng tạo ra sự thiếu chặt chẽ giữa các khâu, tính ỷ lại thiếu trách nhiệm của cán bộ tín dụng đối với công việc. Vì vậy, công tác tổ chức trong ngân hàng phải được hết sức coi trọng. Tổ chức phải đảm bảo đúng người đúng việc, phát huy được khả năng của cán bộ, tạo ra sự nhịp nhàng giữa các khâu, nếu được tổ chức một cách hợp lý, ngân hàng sẽ rút ngắn thời gian thẩm định nhưng vẫn hạn chế tối đa sự thiếu chính xác, trong quá trình thẩm định, vừa đảm bảo an toàn cho ngân hàng vừa phục vụ khách hàng tốt hơn, từ đó nâng cao hiệu quả tín dụng.

Thông tin tín dụng: Thông tin tín dụng là yếu tố cơ bản trong quản lý tín dụng, những thông tin chính xác về khách hàng sẽ giúp cho ngân hàng dễ dàng hơn trong việc ra quyết định cho vay không đồng thời cũng thuận tiện cho ngân hàng trong quá trình kiểm tra, giám sát các khoản vay... Thông tin tín dụng có chính xác sẽ giúp ngân hàng hạn chế được rủi ro xuống mức thấp nhất.

3.2.3 Nhân tố từ môi trường kinh tế

Môi trường tự nhiên: Nói chung môi trường tự nhiên không tác động trực tiếp tới hoạt động tín dụng của ngân hàng mà vai trò của nó thể hiện qua sự tác động đến hoạt động SXKD của doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp có hoạt động của chúng phụ thuộc vào nhiều điều kiện tự nhiên như các doanh nghiệp hoạt động trong ngành nông nghiệp, ngư nghiệp. Điều kiện tự nhiên diễn biến thuận lợi hay bất lợi sẽ ảnh hưởng đến hiệu quả SXKD của doanh nghiệp, do đó ảnh hưởng tới khả năng tài trợ của ngân hàng.

Môi trường kinh tế: Là một tế bào trong nền kinh tế, sự tồn tại và phát triển của ngân hàng cũng như doanh nghiệp chịu rất nhiều ảnh hưởng từ môi trường này. Sự biến động tốt hay xấu của nền kinh tế làm cho hiệu quả hoạt động của ngân hàng và doanh nghiệp biến động theo. Đặc biệt, trong điều kiện quốc tế hóa mạnh mẽ như hiện nay, hoạt động của các ngân hàng và doanh nghiệp không chỉ chịu ảnh hưởng của môi trường kinh tế trong nước mà cả môi trường kinh tế quốc tế. Những tác động do môi trường kinh tế gây ra có thể là trực tiếp đối với ngân hàng hoặc tác động xấu đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp, qua đó gián tiếp ảnh hưởng tới chất lượng tín dụng ngân hàng.

Môi trường chính trị, xã hội: Sự ổn định của môi trường chính trị xã hội là một căn cứ quan trọng đề ra quyết định của các nhà đầu tư. Nếu môi trường này ổn định thì các nhà đầu tư sẽ yên tâm thực hiện việc mở rộng đầu tư và do đó nhu cầu vốn tín dụng ngân hàng trung và dài hạn tăng lên. Ngược lại nếu môi trường bất ổn thì họ sẽ tìm cách thu hẹp sản xuất để bảo toàn vốn, hạn chế rủi ro.

CHƯƠNG II

THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY TẠI CHI NHÁNH NHNo&PTNT AN LÃO

1. TỔNG QUAN VỀ NHNo&PTNT CHI NHÁNH AN LÃO

1.1 Giới thiệu về ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam

Năm 1988, ngân hàng Phát triển Nông nghiệp Việt Nam được thành lập theo Nghị định số 53/HĐBT ngày 26/3/1988 của Hội đồng Bộ trưởng (nay là Chính phủ) về việc thành lập các ngân hàng chuyên doanh, trong đó có Ngân hàng Phát triển Nông nghiệp Việt Nam hoạt động trong lĩnh vực nông nghiệp, nông thôn.

Ngày 14/11/1990 Chủ tịch hội đồng Bộ Trưởng kí quyết định số 400/CT chuyển Ngân hàng chuyên doanh phát triển Nông Thôn Việt Nam thành Ngân hàng thương mại quốc doanh lấy tên là Ngân hàng Nông Nghiệp Việt Nam. Ngân hàng Nông Nghiệp là Ngân hàng thương mại đa năng, hoạt động chủ yếu trên lĩnh vực nông nghiệp, nông thôn, là một pháp nhân, hạch toán kinh tế độc lập, tự chủ, tự chịu trách nhiệm về hoạt động của mình trước pháp luật. Đổi tên là Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam, gọi tắt là Ngân hàng Nông nghiệp Việt Nam theo quyết định 280/QĐ-NH5 ngày 28/10/1997. Thành lập Công ty Trách nhiệm hữu hạn Một thành viên Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam do Nhà nước sở hữu 100% vốn Điều lệ theo quyết định số 214/QĐ-NHNN ngày 30/01/2011. Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông Thôn hoạt động theo mô hình Tổng công ty 90, là doanh nghiệp Nhà Nước hạng đặc biệt, hoạt động theo Luật các tổ chức tín dụng và chịu sự quản lý trực tiếp của Ngân hàng Nhà Nước Việt Nam. Với tên gọi mới, ngoài chức năng của một Ngân hàng thương mại, Ngân hàng Nông Nghiệp và Phát triển Nông thôn được xác định thêm nhiệm vụ đầu tư phát triển đối với khu vực nông thôn thông qua việc mở rộng đầu tư vốn trung, dài hạn để xây dựng cơ sở vật chất kỹ thuật cho sản xuất nông, lâm nghiệp, thủy hải sản góp phần thực hiện thành công sự nghiệp Công nghiệp hóa - Hiện đại hóa nông nghiệp nông thôn. Cùng với sự đổi mới của đất nước và những biến đổi của nền kinh tế từ nền kinh tế tự cung tự cấp sang nền kinh tế thị trường. Hệ thống Ngân hàng đã có những thay đổi quan trọng về cả mặt tổ chức bộ máy và cơ chế hoạt động. Ngân hàng Phát triển Nông Nghiệp hình thành trên cơ sở tiếp nhận từ Ngân

hàng Nhà Nước: tất cả các chi nhánh Ngân hàng Nhà nước Huyện, Phòng Tín dụng Nông Nghiệp, quỹ tiết kiệm tại các chi nhánh Ngân hàng Nhà nước Tỉnh, Thành phố. Ngân hàng Phát triển Nông nghiệp TW được hình thành trên cơ sở tiếp nhận Vụ Tín dụng Nông Nghiệp Ngân hàng Nhà nước và một số cán bộ của Vụ Tín dụng Thương nghiệp, Ngân hàng Đầu tư và Xây dựng, Vụ Kế toán và một số đơn vị.

1.2 Lịch sử hình thành của NHNo&PTNT chi nhánh An Lão

- + Tên chi nhánh: Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam-chi nhánh An Lão.
- + Trụ sở: Số 5, Trần Tất Văn, thị trấn An Lão, huyện An Lão, TP Hải Phòng.
- + Giám đốc chi nhánh: (Ông) Hoàng Minh Nhuận

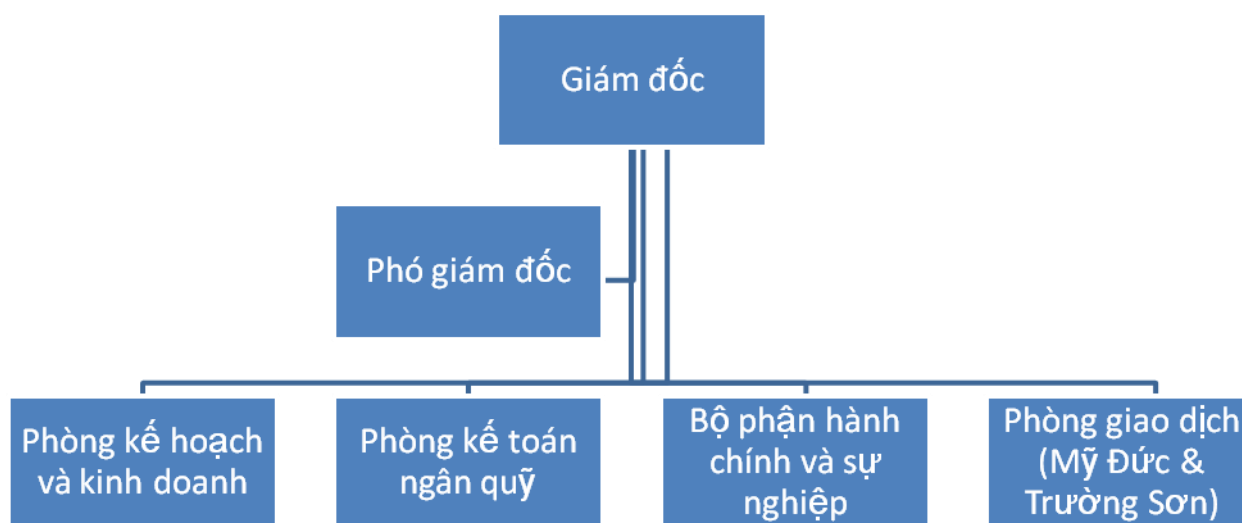
Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam chi nhánh An Lão là một chi nhánh trực thuộc NHNo&PTNT thành phố Hải Phòng, được thành lập vào tháng 8 năm 1988 và đặt tại trung tâm thị trấn An Lão-huyện An Lão. Hoạt động theo luật các TCTD và điều lệ của NHNo&PTNT Việt Nam. Trải qua nhiều năm xây dựng và phát triển, đến nay NHNo&PTNT huyện An Lão đã dần dần khẳng định được vai trò to lớn của mình đối với kinh tế huyện An Lão nói riêng và góp phần phát triển kinh tế cả nước nói chung.

Là Ngân hàng thương mại kinh doanh trực tiếp trên lĩnh vực tiền tệ và các dịch vụ ngân hàng tại địa bàn, hoạt động kinh doanh chủ yếu của NHNo&PTNT huyện An Lão là huy động nguồn vốn nhàn rỗi tạm thời của tất cả các thành phần kinh tế, của cá nhân trong huyện để đầu tư cho vay (cho vay ngắn hạn, trung, dài hạn...) và các hoạt động kinh doanh khác: chuyển tiền điện tử, kinh doanh ngoại tệ...

Ngay từ những ngày đầu thành lập, cơ sở vật chất, kỹ thuật còn nghèo nàn, lạc hậu thì đến nay Ngân hàng đã được trang bị đầy đủ thiết bị với những phương tiện hiện đại. Sử dụng phần mềm quản lý IPCAS (hệ thống thanh toán nội bộ và quản lý khách hàng), đây là phần mềm hiện đại giúp cho ngân hàng quản lý chặt chẽ, tránh hiện tượng tham ô, thất thoát tài sản, tiết kiệm chi phí. Đội ngũ cán bộ ngay từ những ngày đầu còn thiếu, yếu về năng lực và trình độ chuyên môn thì đến nay đội ngũ cán bộ đã được bổ sung về năng lực và trình độ chuyên môn ngày càng được nâng cao.

1.2.1 Cơ cấu tổ chức của NHNo&PTNT chi nhánh An Lão

1.2.1.1 Sơ đồ tổ chức bộ máy của NHNo&PTNT chi nhánh An Lão



(Nguồn: Phòng hành chính và sự nghiệp của NHNo&PTNT chi nhánh An Lão)

1.2.1.2 Chức năng và nhiệm vụ của các phòng ban

Ban giám đốc:

- + Điều hành mọi hoạt động của đơn vị theo chức năng, nhiệm vụ, phạm vi hoạt động của đơn vị.
- + Phân công nhiệm vụ cụ thể cho từng bộ phận và nhận thông tin phản hồi từ các phòng ban.
- + Đề xuất, bổ nhiệm, miễn nhiệm, khen thưởng, kỷ luật hay tang lương cho các cán bộ công nhân viên trong đơn vị, ngoại trừ kế toán trưởng và kiểm soát trưởng.
- + Thực hiện công việc khác theo ủy quyền của Chủ tịch Hội đồng quản trị / Tổng giám đốc.
- + Ban giám đốc gồm:
 - **Giám đốc:** là người có quyền cao nhất cơ quan, chịu trách nhiệm điều hành, quản lý mọi hoạt động của ngân hàng mình với ngân hàng tỉnh và thành phố.
 - **Phó giám đốc:** là người hỗ trợ giám đốc lãnh đạo cơ quan và có quyền điều hành cơ quan khi giám đốc đi vắng hoặc được giám đốc ủy quyền. Trong hoạt động tại chi nhánh giám đốc phân công 1 phó

giám đốc chỉ đạo và chịu trách nhiệm về công tác Kế toán – Ngân quỹ, hành chính; 1 phó giám đốc chỉ đạo và chịu trách nhiệm về hoạt động tín dụng trước giám đốc Ngân hàng cơ sở.

Phòng kế toán – ngân quỹ :

- + Thực hiện mở tài khoản, giao dịch với khách hàng, hạch toán chính xác, kịp thời mọi biến động về vốn, tài sản của khách hàng và ngân hàng.
- + Tiếp nhận, xử lý hạch toán theo đúng quy định các hồ sơ vay vốn của khách hàng, phối hợp với phòng kinh doanh để thực hiện nợ kịp thời và đúng chế độ.
- + Tham mưu cho giám đốc trích lập, hạch toán, sử dụng quỹ phúc lợi, quỹ khen thưởng phù hợp với chế độ Nhà nước và Tổng giám đốc.
- + Tổ chức điều chuyển tiền giữa chi nhánh và NH No&PTNT thành phố Hải Phòng an toàn, đúng chế độ, trên cơ sở đáp ứng kịp thời, đầy đủ nhu cầu chi trả tại chi nhánh và hai phòng giao dịch.
- + Thực hiện thu chi tiền mặt bằng VNĐ và ngoại tệ kịp thời, chính xác, đúng chế độ, thực hiện chi tiết quỹ, giao nhận tiền mặt với Kho bạc, Ngân hàng Chính sách.

Bộ phận hành chính & sự nghiệp

- + Phòng hành chính:
 - Chức năng văn thư: Nhận và lưu trữ công văn, fax đến. Photocopy và phân phối các văn bản, tài liệu giám đốc, các phòng nghiệp vụ. Soạn thảo văn bản theo yêu cầu của giám đốc.
 - Chức năng hành chính: Trực tổng đài điện thoại. Theo dõi, quản lý hồ sơ của nhân viên, cộng tác viên, tài sản của chi nhánh. Thực hiện chế độ bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế của nhân viên, chế độ thôi việc, nghỉ việc, công tác tuyển nhân viên. Lập danh sách chế độ tiền thưởng. Theo dõi hình thức chi tiền hành chính, quản lý cấp phát văn phòng phẩm, ấn phẩm. Lập kế hoạch bảo trì, bảo dưỡng sửa chữa các thiết bị, máy móc, kiểm tra công tác bảo vệ trụ sở và vệ sinh cơ quan.
 - Hai phòng giao dịch Trường Sơn và Mỹ Đức quản lý 7 xã và 1 thị trấn, có nhiệm vụ như tại chi nhánh huyện An Lão nhưng có quy

mô nhỏ hơn và chịu sự quản lý của chi nhánh NH No&PTNT huyện An Lão.

- + Phòng kiểm soát: Tại chi nhánh có 1 cán bộ chịu trách nhiệm kiểm tra, kiểm soát các mặt hoạt động kinh doanh của Ngân hàng cơ sở theo chương trình, kế hoạch của Ngân hàng Thành phố và theo chỉ đạo của Giám đốc Chi nhánh về tổ chức thực hiện quy trình nghiệp vụ, chế độ, thể lệ tại chi nhánh theo quy định của Nhà nước và NHNN

Phòng kế hoạch và kinh doanh (phòng tín dụng):

- + Gồm 1 trưởng phòng và 6 nhân viên phụ trách các xã với nhiệm vụ:
- + Thực hiện cho vay, thu nợ (ngắn, trung, dài hạn) bằng VNĐ với các tổ chức kinh tế, các cá nhân theo đúng cơ chế tín dụng của NHNN và hướng của Tổng giám đốc.
- + Nghiên cứu, đề xuất các biện pháp giải quyết vướng mắc trong hoạt động kinh doanh tại chi nhánh, phản ánh kịp thời những vấn đề, nghiệp vụ mới phát sinh để báo cáo Tổng giám đốc xem xét, giải quyết.
- + Phân tích hoạt động kinh doanh của khách hàng vay vốn, cung cấp kịp thời chất lượng các báo cáo, thông tin về công tác tín dụng cho lãnh đạo.

Phòng giao dịch (Mỹ Đức và Trường Sơn):

- + Có chức năng hạch toán báo sổ thực hiện một số giao dịch với khách hàng theo ủy quyền của chi nhánh.
- + Bộ phận giao dịch thực hiện việc giao dịch trực tiếp giữa khách hàng với ngân hàng như những giao dịch gửi, rút tiền, lập và tắt toán sổ tiết kiệm... Giao dịch viên cũng có nhiệm vụ giải đáp thắc mắc của khách hàng và giới thiệu cho khách hàng những dịch vụ sẵn có của ngân hàng phù hợp với nhu cầu của từng khách hàng.
- + Các nhân viên giao dịch đồng thời thực hiện hạch toán các giao dịch của khách hàng với ngân hàng, đảm bảo các giao dịch của khách hàng được thực hiện nhanh chóng.

2. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA NHNO&PTNT CHI NHÁNH AN LÃO

2.1 Kết quả hoạt động kinh doanh giai đoạn 2012-2014

Bảng 1: Kết quả hoạt động kinh doanh của NHNo&PTNT chi nhánh An Lão

(Đơn vị: triệu đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	So sánh			
				2013-2012		2014-2012	
				Chênh lệch	Tỷ lệ (%)	Chênh lệch	Tỷ lệ (%)
Thu nhập	63.670	80.771	88.970	17.101	26,86	8.199	10,15
Thu từ lãi	50.789	60.502	63.493	9.713	19,12	2.991	4,94
Thu khác	12.881	20.269	25.477	7.388	57,36	5.208	25,69
Chi phí	40.865	52.716	62.373	11.851	29	9.657	18,32
Chi trả lãi	37.359	41.712	49.560	4.353	11,65	7.848	18,8
Chi khác	4.908	11.004	12.813	6.096	124,2	1.809	16,44
Lợi nhuận	22.805	28.055	26.597	5.250	23,02	(1.458)	(5,2)

(Nguồn: Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh của NHNo&PTNT An Lão năm 2012-2014)

Qua số liệu trên ta thấy mặc dù chịu ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu nhưng Chi nhánh vẫn đảm bảo hoạt động kinh doanh ổn định và có hiệu quả, các khoản thu tăng mạnh và chi phí cũng được giảm thiểu tối đa trên cơ sở lợi nhuận hợp lý. Năm 2013, thu nhập đạt 80.771 triệu đồng, tăng 26.86% so với năm 2012. Năm 2014 ảnh hưởng dư âm của cuộc khủng hoảng tài chính nên thu nhập có sự giảm sút, thu nhập đạt 88.970 triệu đồng, tăng nhẹ lên 10,15% so với năm 2013. Việc tăng thu nhập là do tăng thu từ lãi từ năm 2013 tăng 9.713 triệu đồng (tức tăng 19,12%) so với năm 2013 và tăng nhẹ vào năm 2014, tăng 2.991 triệu đồng (tức tăng 4,94%). Điều này cho thấy, hoạt động tín dụng mang lại nguồn thu nhập đáng kể cho ngân hàng. Ngoài ra việc tăng thu khác như: thu phí dịch vụ cũng mang lại thu nhập cho ngân hàng.

Bên cạnh đó thì chi nhánh của chi nhánh cũng tăng cao, do việc nâng cao chất lượng và mở rộng mạng lưới khách hàng và các chương trình khuyến mãi khiến chi phí của chi nhánh cũng tăng cao. Năm 2013 chi phí cho hoạt động kinh doanh là 52.716 triệu đồng, tăng 29% so với năm 2012 thì đến năm 2014 chi phí chỉ tăng 18,32% so với năm 2013. Chi phí tăng chủ yếu là do chi trả lãi

tiền gửi tăng. Việc điều chỉnh lãi suất phù hợp có lợi cho khách hàng cùng với thủ tục ngắn gọn cũng đã thu hút được lượng khách tương đối làm cho lợi nhuận vẫn tăng lên. Lợi nhuận của chi nhánh năm 2013 đạt 28.055 triệu đồng, tăng 23,02% so với năm 2012, tuy nhiên năm 2014 có sự giảm nhẹ 5,2% so với năm 2013. Tóm lại lợi nhuận của chi nhánh tăng chủ yếu là do doanh thu từ hoạt động ngân hàng tăng, mà nguồn thu chủ yếu của chi nhánh là từ lãi của hoạt động cho vay. Mặt khác, lợi nhuận của chi nhánh tăng cũng là do chi nhánh đã cân đối được nguồn thu chi. Đây là biểu hiện tích cực, cho thấy chi nhánh đã có những chính sách hoàn toàn phù hợp với yêu cầu của thị trường.

Trong năm 2014, chi nhánh cũng đã triển khai một loạt các sản phẩm dịch vụ của ngân hàng bán lẻ như: tiền gửi tiết kiệm, tiền gửi đầu tư, tiền gửi thanh toán... nhiều sản phẩm dịch vụ mới đặc biệt là các sản phẩm huy động vốn, góp phần đa dạng hóa dịch vụ, tạo điều kiện cho khách hàng có thể lựa chọn dịch vụ dễ dàng, nâng cao uy tín và tầm ảnh hưởng của mình trên địa bàn.

2.2 Những thuận lợi và khó khăn

2.2.1 Thuận lợi

❖ Nhân tố khách quan

- + Chi nhánh được đặt tại thị trấn An Lão- trung tâm huyện An Lão, có lợi thế về vị trí, nơi tập trung buôn bán và người dân sinh sống đôn đúc, kinh tế phát triển.
- + Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn là thương hiệu có uy tín và lâu đời.
- + Nền kinh tế của huyện có những nước chuyển biến tích cực, nhận được rất nhiều dự án xây dựng cơ sở hạ tầng nên tạo cơ hội cho chi nhánh tăng được nguồn dư nợ.
- + Kinh tế thị trường ngày càng phát triển, các dịch vụ ngân hàng càng trở nên quen thuộc và cần thiết với người dân.
- + Khách hàng của chi nhánh gồm đủ các thành phần kinh tế nên chi nhánh có điều kiện thuận lợi trong việc huy động vốn và mở rộng các hình thức dịch vụ thu hút được đông đảo khách hàng.

❖ Nhân tố chủ quan

- + NHNo&PTNT chi nhánh An Lão được thành lập sớm trên địa bàn thị trấn An Lão nên đã rất quen thuộc với đại bộ phận dân cư. Chính vì vậy chi

- nhánh có cơ hội để phát triển, khai thác các hoạt động tiếp thị khách hàng, thu hút khách hàng.
- + Cơ sở vật chất của chi nhánh đến nay đã rất tiện nghi và đầy đủ, phòng làm việc rộng rãi, tạo cho khách hàng có cảm giác thoải mái và yên tâm khi đến giao dịch tại ngân hàng.
 - + Chi nhánh có một đội ngũ cán bộ nhân viên chuyên nghiệp, trẻ trung năng động tạo nguồn lực quan trọng thúc đẩy và phát triển mạnh mẽ hoạt động kinh doanh ngân hàng theo tiêu chuẩn quốc tế.
 - + Mô hình quản lý tập trung, có phân cấp đến các chi nhánh, các phòng giao dịch với bộ máy quản lý gọn nhẹ.
 - + Sản phẩm đa dạng và ứng dụng nhiều công nghệ cao nên khách hàng không phải mất nhiều thời gian và chi phí khi thực hiện các dịch vụ ở ngân hàng.

2.2.2 Khó khăn

- + Chịu sức ép lớn từ các ngân hàng khác trên cùng địa bàn.
- + Kinh tế trên địa bàn huyện vẫn còn gặp nhiều khó khăn và thách thức; trong nông nghiệp, tình hình thời tiết, thiên tai, dịch bệnh diễn biến phức tạp, sản xuất còn nhỏ lẻ; hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp nhìn chung còn nhiều hạn chế về quy mô, năng lực sản xuất, khả năng cạnh tranh; khả năng hấp thu vốn của doanh nghiệp, hộ sản xuất kinh doanh trên địa bàn còn yếu kém.
- + Các ngân hàng hiện nay đều bị hạn chế chỉ tiêu tín dụng làm giảm doanh thu từ tín dụng vì thế chi nhánh phải tìm phương án mới để sử dụng vốn một cách hợp lý.
- + Giá cả thị trường hiện nay biến động lớn (giá vàng, giá xăng, giá điện nước...), tất cả tạo nên những khó khăn thử thách đối với hoạt động kinh doanh của NHNo&PTNT chi nhánh An Lão.
- + Chi nhánh NHNo&PTNT An Lão hoạt động trong điều kiện thiếu lao động kéo dài.

3. THỰC TRẠNG CHO VAY TẠI NHNo&PTNT CHI NHÁNH AN LÃO

3.1 Quy mô tín dụng

3.1.1 Quy mô và tốc độ tăng trưởng dư nợ

Bảng 2: Cơ cấu tín dụng theo thành phần kinh tế của NHNo&PTNT chi nhánh An Lão

(Đơn vị: triệu đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2012	Tỷ trọng(%)	Năm 2013	Tỷ trọng(%)	Năm 2014	Tỷ trọng (%)
Tổng dư nợ	249.200	100	290.000	100	298.700	100
Dư nợ cho vay doanh nghiệp vừa và nhỏ	86.000	34,5	90.000	31	87.500	29,3
Dư nợ cho vay hộ SXKD	145.400	58,3	180.000	62	175.100	59,5
Dư nợ cho vay tiêu dùng	17.800	7,1	20.000	7	34.200	11,5

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của NHNo&PTNT chi nhánh An Lão năm 2012-2014)

Nhìn vào bảng 2.2 cho thấy dư nợ theo thành phần kinh tế qua 3 năm thì cho vay SXKD luôn chiếm tỷ trọng chủ yếu trong tổng dư nợ của chi nhánh. Dư nợ của tăng mạnh vào năm 2013, trong đó dư nợ SXKD tăng 34.500 triệu đồng so với năm 2012 do cho nhánh mở rộng dư nợ SXKD. Đến năm 2014 thì dư nợ tăng nhẹ, trong đó dư nợ tiêu dùng có xu hướng tăng mạnh lên thì dư nợ doanh nghiệp vừa và nhỏ và dư nợ SXKD có xu hướng giảm dần. Năm 2012 và 2013, công tác tín dụng gặp nhiều khó khăn do khủng hoảng kinh tế, sản xuất kinh doanh đình trệ, tồn kho cao, một số doanh nghiệp ngừng hoạt động, hoạt động cầm chừng và tỷ lệ nợ xấu đang có xu hướng tăng lên nên nhu cầu vay vốn giảm nhiều. Tuy nhiên, do chủ động và lường trước được những khó khăn nêu trên nên công tác tín dụng trong năm cơ bản vẫn được ổn định, tăng trưởng khá, vốn tín dụng đã tập trung chủ yếu cho lĩnh vực nông nghiệp, nông thôn, chấp nhận chi phí cao nhưng xác định là thị trường luôn ổn định và an toàn.

Năm 2014, công tác tín dụng cơ bản vẫn được ổn định, an toàn; vốn tín dụng đã tập trung chủ yếu cho lĩnh vực nông nghiệp, nông thôn, tăng khá; cho vay theo hạn mức tín dụng đối với hộ SXKD quy mô nhỏ, hình thức cấp tín dụng được mở rộng, tạo thuận lợi cho khách hàng vay vốn, duy trì và tăng cường cho vay khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ, giữ vững dư nợ; đã triển khai có

hiệu quả các biện pháp nâng cao chất lượng cho vay. Tuy nhiên, với dư nợ bình quân trên 1 cán bộ công nhân viên vẫn thấp (dưới 10 tỷ/ người) và tăng trưởng dư nợ trong năm trên 1%, công tác tín dụng năm 2014 của chi nhánh là còn yếu.

Tuy dư nợ cho vay hộ SXKD là chủ yếu nhưng dư nợ cho vay tiêu dùng cũng từng bước tăng trưởng là do ngày nay chất lượng cuộc sống càng nâng cao kéo theo nhu cầu của người dân cũng tăng cao. Như đã biết thì cho vay tiêu dùng (cho vay đời sống) là các khoản cho vay nhằm tài trợ cho nhu cầu chi tiêu của người tiêu dùng bao gồm cá nhân và hộ gia đình. Thường đối tượng cho vay tiêu dùng được phân loại dựa trên khả năng tài chính của khách hàng: nhóm đối tượng khách hàng có thu nhập thấp, thu nhập trung bình và thu nhập cao. Quy mô của từng hợp đồng vay thường nhỏ, dẫn đến chi phí tổ chức cho vay cao, vì vậy cho vay tiêu dùng thường có lãi suất cao hơn lãi suất của các loại cho vay khác. Tuy dư nợ cho vay tiêu dùng chỉ chiếm tỷ trọng nhỏ nhưng đang có xu hướng tăng lên, nó cũng góp phần tăng lợi nhuận và phân tán rủi ro cho ngân hàng. Bên cạnh đó nó cũng thu hút được đối tượng khách hàng mới cho ngân hàng, từ đó mở rộng quan hệ với khách hàng. Một số hình thức cho vay đời sống phổ biến như: cho vay tiêu dùng trả góp, phi trả góp và tín dụng tuần hoàn...

Bảng 3: Dư nợ tín dụng của NHNo&PTNT chi nhánh An Lão năm 2012-2014

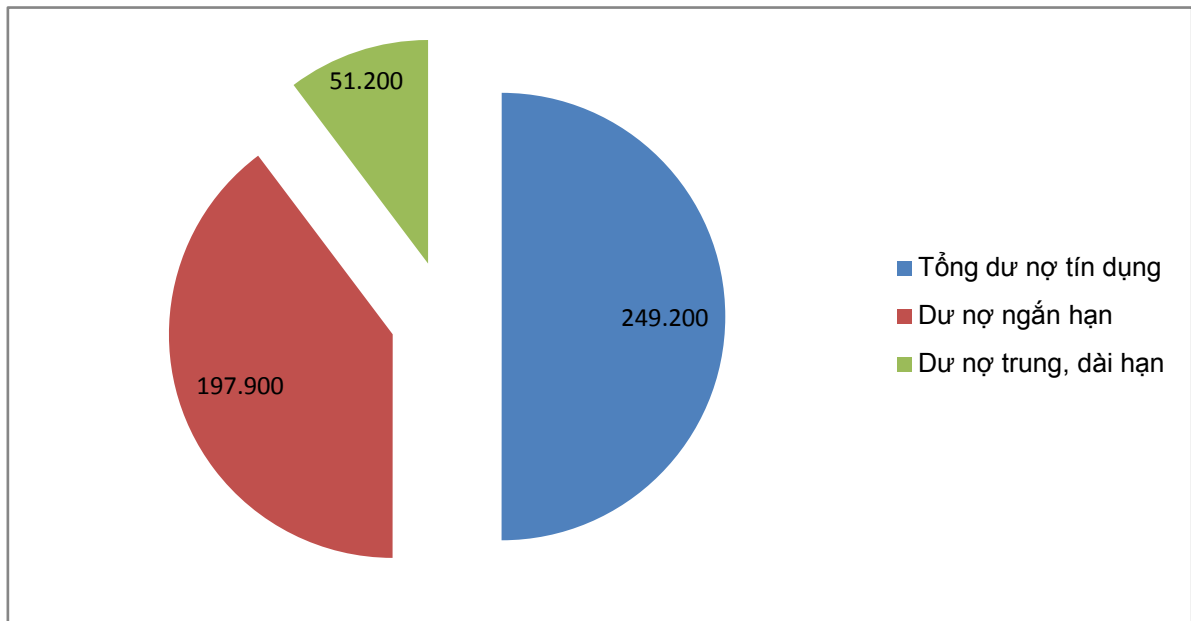
(Đơn vị: triệu đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2012	Tỷ trọng (%)	Năm 2013	Tỷ trọng (%)	Năm 2014	Tỷ trọng (%)
Tổng dư nợ tín dụng	249.200	100	290.000	100	298.700	100
Dư nợ ngắn hạn	197.900	79,4	239.000	82,4	223.000	74,8
Dư nợ trung, dài hạn	51.200	20,6	51.000	17,6	75.000	25,2

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của NHNo&PTNT chi nhánh An Lão năm 2012-2014)

Biểu đồ 1: Dư nợ tín dụng của NHNo&PTNT chi nhánh An Lão năm 2012

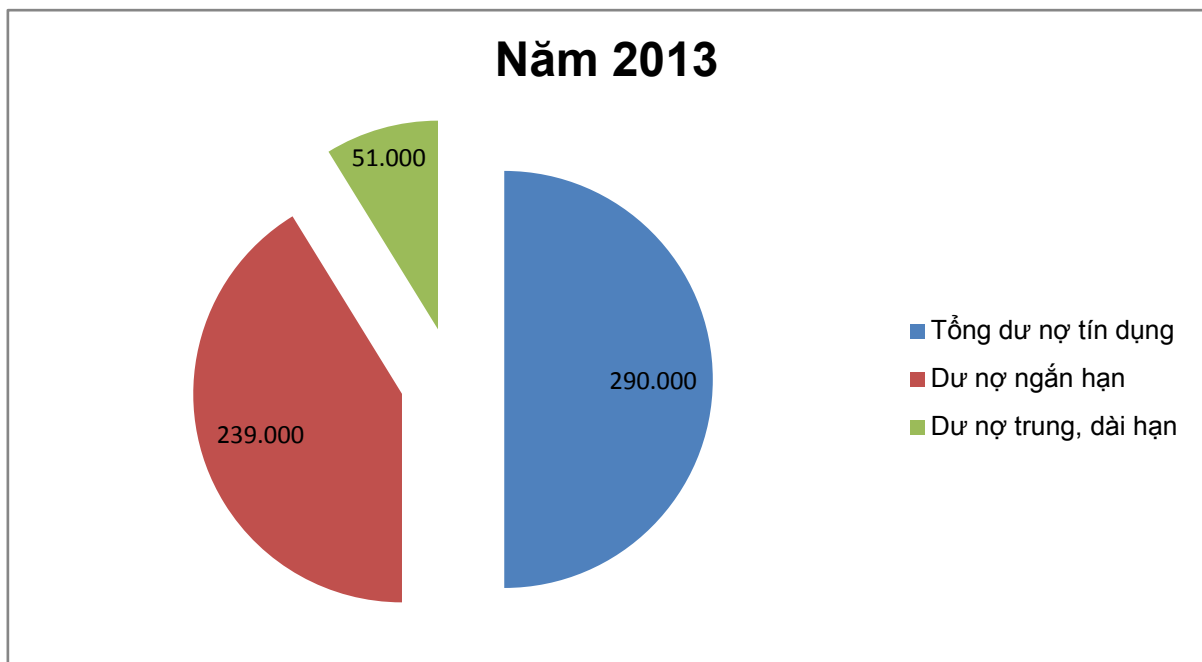
(Đơn vị: triệu đồng)



(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của NHNo&PTNT chi nhánh An Lão năm 2012)

Biểu đồ 2: Dư nợ tín dụng của NHNo&PTNT chi nhánh An Lão năm 2013

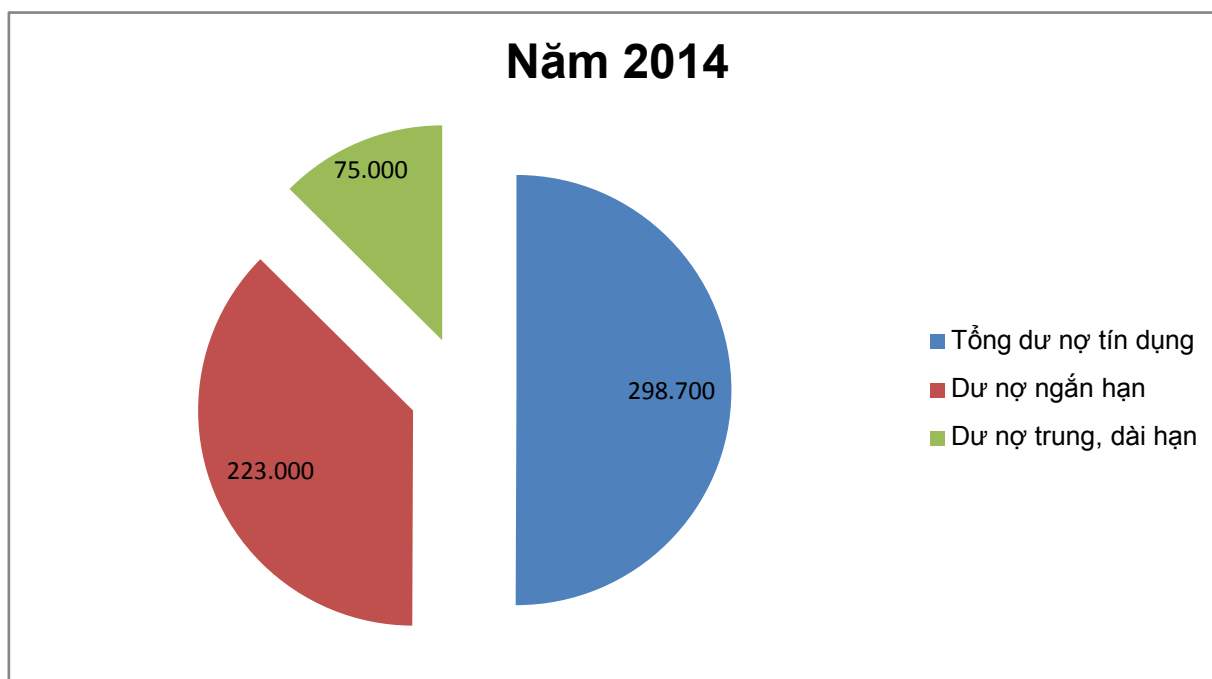
(Đơn vị: triệu đồng)



(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của NHNo&PTNT chi nhánh An Lão năm 2013)

Biểu đồ 3: Dư nợ tín dụng của NHNo&PTNT chi nhánh An Lão năm 2014

(Đơn vị: triệu đồng)



(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của NHNo&PTNT chi nhánh An Lão năm 2014)

Trong cơ cấu dư nợ tín dụng của NHNo&PTNT chi nhánh An Lão, dư nợ ngắn hạn vẫn chiếm tỷ trọng lớn (năm 2012 tỷ trọng là 79,4%, năm 2013 là 82,4%, năm 2014 là 74,8%). Điều này khiến Ngân hàng tránh được khá nhiều rủi ro, đặc biệt là rủi ro về tính thanh khoản, rủi ro ngành và rủi ro lãi suất. Mặt khác khách hàng tại địa bàn có nhu cầu vay ngắn hạn nhiều hơn do chủ yếu là cá nhân, hộ sản xuất kinh doanh nhỏ lẻ mang tính thời vụ. Dư nợ cho vay ngắn hạn trong những năm qua được cải thiện khá nhiều so với định hướng chung của toàn hệ thống Agribank. Trong giai đoạn nền kinh tế đang trong thời kì khủng hoảng, tính bất thường của thị trường tài chính và ngay cả trong định hướng của nhà nước khiến không chỉ Agribank mà cả các Ngân hàng khác đều đang dè dặt với việc phát triển dư nợ trung dài hạn. Tuy nhiên tỷ trọng dư nợ trung dài hạn vẫn tăng lên là do trên địa bàn huyện An Lão hiện nay thành lập rất nhiều các doanh nghiệp vừa và nhỏ, họ vay vốn để đầu tư vào TSCĐ, cơ sở vật chất và các hộ vay đời sống vay vốn để sửa nhà, mua đất hay cho con đi nước ngoài du học... Ngân hàng cũng đã kết hợp đẩy mạnh dư nợ trung dài hạn mặc dù tín

dụng trung, dài hạn tiềm ẩn nhiều rủi ro nhưng lại là nguồn lợi nhuận lớn cho ngân hàng, đi cùng với đó ngân hàng càng phải tăng cường kiểm tra giám sát chặt chẽ hơn từ khâu thẩm định dự án đến việc sử dụng vốn của khách hàng.

3.1.2 Hoạt động cho vay

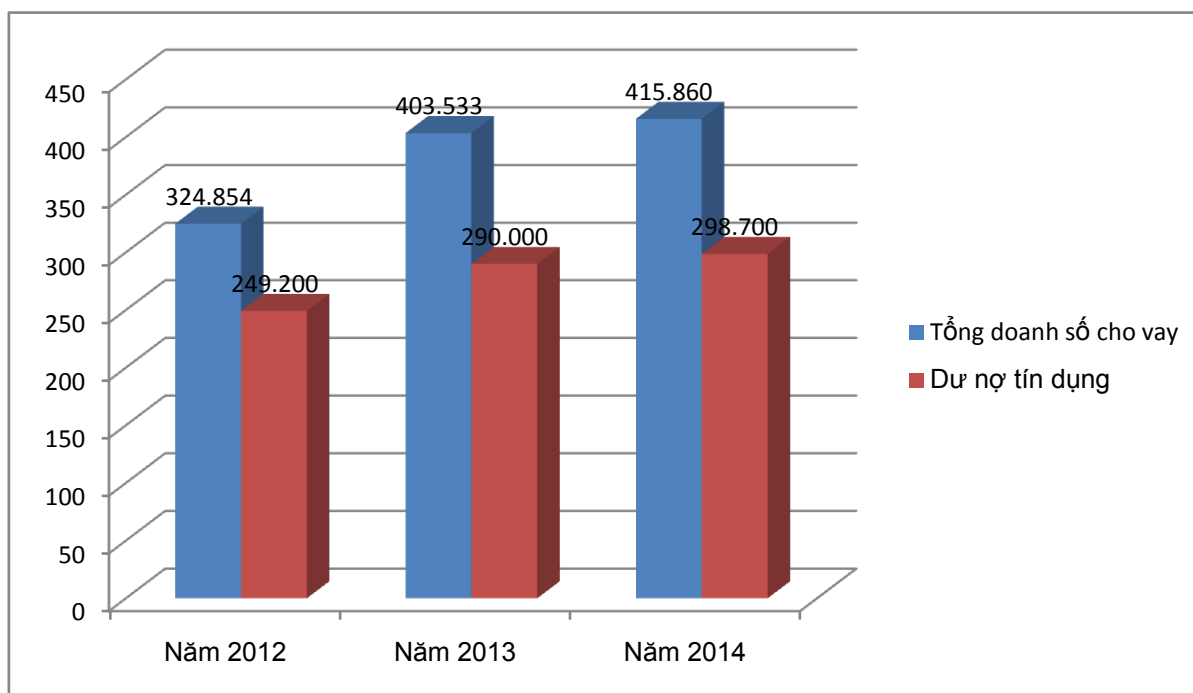
Bảng 4: Hoạt động cho vay của NHNo&PTNT chi nhánh An Lão năm 2012-2014

(Đơn vị: triệu đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
Tổng doanh số cho vay	324.584	403.533	415.860
Dư nợ tín dụng	249.200	290.000	298.700

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của NHNo&PTNT chi nhánh An Lão năm 2012-2014)

Biểu đồ 4: Tình hình cho vay của NHNo&PTNT chi nhánh An Lão năm 2012-2014



(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của NHNo&PTNT chi nhánh An Lão năm 2012-2014)

Năm 2012 tổng doanh số cho vay nền kinh tế đạt 324.854 triệu đồng, năm 2013 đạt 403.533 triệu đồng, tăng 78.679 triệu đồng so với năm 2012 (tương đương với tăng 24,2%). Năm 2014, tổng doanh số cho vay đạt 415.860 triệu

đồng, tăng 12.327 triệu đồng (tương đương tăng 3,05%) so với năm 2013. Doanh số cho vay liên tục tăng qua các năm điều này cho thấy mặc dù trong giai đoạn kinh tế khó khăn, có nhiều biến động không tốt nhưng hoạt động cho vay tại chi nhánh vẫn có xu hướng tăng dần. Việc tăng lên này đánh giá ngân hàng đã làm tốt nhiệm vụ thu hút khách hàng trên địa bàn có nhu cầu vay vốn nhưng bên cạnh đó rủi ro mang lại cũng rất cao, việc thu hồi vốn của ngân hàng cũng khó khăn hơn nếu tình hình kinh tế vẫn còn khó khăn. Chính vì vậy ngân hàng nên giám sát chặt chẽ khách hàng trong việc sử dụng vốn đúng mục đích, hết sức khéo léo và có nhiều biện pháp nhắc nợ thu nợ để tránh rủi ro.

3.1.3 Tỷ lệ DSCV/Vốn huy động

Bảng 5: Tỷ lệ DCSV/ vốn huy động của NHNo&PTNT chi nhánh An Lão năm 2012-2014

(Đơn vị: triệu đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
Doanh số cho vay	324.584	403.533	415.860
Vốn huy động	435.200	510.000	613.000
Tỷ lệ DSCV/vốn huy động	74,58%	79,1%	67,8%

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của NHNo&PTNT chi nhánh An Lão năm 2012-2014)

Qua số liệu trên ta thấy năm 2012 tỷ lệ DSCV/Vốn huy động là 74,58%, năm 2013 là 79,1%, (tăng lên 4,52%), năm 2014 giảm xuống còn 67,8%. Ta thấy vốn huy động lớn hơn doanh số cho vay, chứng tỏ vốn huy động của Chi nhánh đủ để đáp ứng nhu cầu cho vay. Năm 2014 vốn huy động được khá cao nhưng mà cho vay không triệt để điều này cho thấy kinh tế trên địa bàn An Lão chưa thu hút được cho dù ngân hàng có điều chỉnh lãi suất. Trong bối cảnh nền kinh tế hiện nay biến động khó lường, thị trường bất động sản đang lắng thì tín dụng có xu hướng giảm cũng có thể hiểu được. Nhưng trên hết nguồn vốn huy động tăng điều này làm tăng hiệu quả hoạt động cho vay của chi nhánh. Chính vì vậy ngân hàng cần phải giữ vững và phát huy hơn nữa công tác huy động vốn trong thời gian tới để tăng nguồn vốn áp dụng được cho nhu cầu vay vốn trên địa bàn. Chi nhánh có thể khai thác tốt hơn với những khách hàng doanh nghiệp có quan hệ tín dụng những chưa có quan hệ tiền gửi tại ngân hàng, đa dạng hóa

các sản phẩm tiền gửi và các hình thức trả lãi linh hoạt để tận dụng tối đa nguồn tiền gửi từ khách hàng.

3.1.4 Tỷ lệ dư nợ/ Vốn huy động

Bảng 6: Tỷ lệ dư nợ/ vốn huy động của NHNo&PTNT chi nhánh An Lão năm 2012-2014

(Đơn vị: triệu đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
Dư nợ tín dụng	249.200	290.000	298.700
Vốn huy động	435.200	510.000	613.000
Tỷ lệ dư nợ/Vốn huy động	57,26%	56,86%	48,72%

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của NHNo&PTNT chi nhánh An Lão năm 2012-2014)

Năm 2012 tỷ lệ dư nợ/Vốn huy động của Chi nhánh đạt 57,26%, năm 2013 giảm xuống còn 56,86% và năm 2014 còn 48,72%. Dư nợ tín dụng qua 3 năm của Chi nhánh luôn nhỏ hơn vốn huy động được. Điều này cho thấy hoạt động cho vay của ngân hàng chưa phát huy được hiệu quả sử dụng an toàn nguồn vốn huy động, gây lãng phí. Tuy nhiên, tỷ lệ trong 3 năm đều dưới 100% cho thấy tính thanh khoản của ngân hàng trong giai đoạn này là khá cao, đặc biệt năm 2014. Chính vì vậy khả năng đáp ứng chu cầu rút vốn của khách hàng gửi tiết kiệm là tương đối tốt. Năm 2014 tỷ lệ dư nợ/vốn huy động là khá thấp, vốn huy động thì tăng cao nhưng dư nợ thấp, điều này cho thấy ngân hàng nên luân chuyển nguồn vốn sang các ngân hàng cùng hệ thống hay cho các ngân hàng khác vay để giải phóng nguồn vốn đã huy động.

4. TÌNH HÌNH THU NỢ TẠI NHNo&PTNT CHI NHÁNH AN LÃO

4.1 Tỷ lệ thu lãi

Bảng 7: Tỷ lệ thu lãi của NHNo&PTNT chi nhánh An Lão năm 2012-2014

(Đơn vị: triệu đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
Tổng lãi đã thu	40.226	48.945	55.363
Tổng lãi phải thu	41.056	52.053	57.312
Tỷ lệ thu lãi	97,98%	94,03%	96,6%

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của NHNo&PTNT chi nhánh An Lão năm 2012-2014)

Qua bảng trên ta thấy, tỷ lệ thu lãi trong hoạt động cho vay tại NHNo&PTNT chi nhánh An Lão là khá cao nhưng lại có xu hướng giảm. Năm 2012 tỷ lệ thu lãi đạt 97,98%, năm 2013 đạt 94,03% giảm 3,95% so với năm 2012 là và năm 2014 đạt 96,6% tăng so với năm 2013 là 2,57%. Thông thường tỷ lệ này trên 95% thì ngân hàng được đánh giá là có tình hình thu nợ tốt, thực hiện kế hoạch tài chính và công tác thu hồi nợ, lãi tốt.

4.2 Tình hình nợ xấu

Bảng 8: Tình hình nợ xấu của NHNo&PTNT chi nhánh An Lão năm 2012-2014

(Đơn vị: triệu đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2012		Năm 2013		Năm 2014	
	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)
Tổng dư nợ	249.200	100	290.000	100	298.700	100
Nợ xấu	4.476	1,8%	5.800	2%	6.639	2,22%

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của NHNo&PTNT chi nhánh An Lão năm 2012-2014)

Nhìn chung trong 3 năm tại chi nhánh NHNo&PTNT An Lão thì tỷ lệ nợ xấu có xu hướng tăng nhưng không đáng kể. Năm 2012, nợ xấu đạt 4.476 triệu đồng, chiếm 1,8% tổng dư nợ, năm 2013 nợ xấu đạt 5.800 triệu đồng, chiếm 2% tổng dư nợ, tăng so với năm 2012 là 1.324 triệu đồng (tức tăng 0,2%). Năm 2014 nợ xấu đạt 6.639 triệu đồng, chiếm 2,22% tổng dư nợ, tăng so với năm 2013 là 839 triệu đồng (tức tăng 0,22%). Tỷ lệ nợ xấu của ngân hàng đã duy trì ở mức dao động xung quanh 2%, điều này cho thấy chất lượng cho vay của ngân hàng được cải thiện đáng kể qua 3 năm gần đây. Tuy nhiên vẫn chưa đạt tiêu chuẩn đề ra của NHNN là tỷ lệ nợ xấu dưới 2%.

Tỷ lệ nợ xấu của ngân hàng không cao, nguyên nhân chủ yếu là do khách hàng trên địa bàn huyện chủ yếu là các hộ sản xuất vay thông qua các hội như hội phụ nữ, hội nông dân...nên thông qua các hội dễ thu hồi được gốc và lãi đúng thời hạn. Còn các doanh nghiệp tại địa bàn kinh doanh nhỏ lẻ và thường là khách hàng uy tín nên việc xảy ra nợ xấu cũng ít xảy ra. Trong thời gian vừa qua, thực hiện chủ trương của NHNN và NHNo, chi nhánh đã tập trung xử lý các món nợ đọng không thu hồi được bằng nhiều nguồn khác nhau, tuy nhiên

Chi nhánh cần phải nỗ lực hơn nữa trong việc quản lý rủi ro, siết chặt quy trình thẩm định, tăng cường kiểm tra, kiểm soát việc sử dụng các khoản vay cũng như đơn đốc thu hồi nợ.

4.3 Vòng quay vốn tín dụng

Bảng 9: Vòng quay vốn tín dụng của NHNo&PTNT chi nhánh An Lão năm 2012-2014

(Đơn vị: triệu đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
Doanh số thu nợ	125.658	189.127	357.501
Dư nợ bình quân	125.642	133.188	292.615
Vòng quay vốn tín dụng	1	1,42	1,22

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của NHNo&PTNT chi nhánh An Lão năm 2012-2014)

Vòng quay vốn tín dụng trong 3 năm qua của chi nhánh có xu hướng biến động xuống, cụ thể năm 2012 vòng quay vốn tín dụng bằng 1 vòng, đến năm 2013 tăng lên thành 1,42 vòng nhưng đến năm 2014 lại giảm xuống còn 1,22 vòng.

Lý do làm cho vòng quay vốn tín dụng của chi nhánh NHNo&PTNT An Lão còn thấp là do ngân hàng cho vay trung dài hạn cao (năm 2012 là 20,6%, năm 2013 là 17,6%). Năm 2013 vòng quay vốn tín dụng cao hơn năm 2012 là do doanh số cho vay và doanh số thu nợ tăng. Năm 2014 tỷ trọng cho vay trung và dài hạn tăng lên 25,2% nên vòng quay vốn tín dụng giảm xuống còn 1,22 vòng. Nguyên nhân của việc thu hồi nợ giảm đã được phân tích trong phần nợ quá hạn và nợ xấu.

Chỉ tiêu vòng quay vốn tín dụng trong 3 năm liên tiếp có xu hướng giảm (mặc dù doanh số thu nợ tăng) là do cho vay trung dài hạn tăng dẫn tới nguồn vốn của ngân hàng luân chuyển chậm, không có vốn để tham gia vào nhiều chu kỳ sản xuất lưu thông hàng hóa và đầu tư vào các lĩnh vực khác, làm giảm lợi nhuận. Chính vì vậy hiệu quả hoạt động tín dụng thấp, khả năng đảm bảo và nâng cao chất lượng tín dụng gặp khó khăn. Do đó chi nhánh cần xem xét lại để mang lại hiệu quả cao hơn trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Mặt khác cũng do trên địa bàn khách hàng đi vay chủ yếu làm nông nghiệp và chăn nuôi vì các sản phẩm nông nghiệp thường phụ thuộc vào yếu tố thời tiết mà những

năm qua thì thời tiết lại diễn biến hết sức phức tạp, đầu năm 2012 chịu ảnh hưởng của rét đậm rét hại kéo dài, cuối năm chịu dịch cúm gia cầm bùng phát (tại xac An Thái), cơn bão số 8 trong tháng 10 gây ảnh hưởng nghiêm trọng tới cơ sở hạ tầng, nhất là sản xuất nông nghiệp, gây thiệt hại lớn lên tới gần 103 tỷ đồng nên đã ảnh hưởng không nhỏ tới đời sống của người dân. Chính vì vậy người dân trì hoãn việc trả nợ càng lâu càng tốt. Điều này đòi hỏi các cán bộ tín dụng cũng như ban lãnh đạo Chi nhánh cần có những biện pháp tăng tốc độ vòng quay vốn trong thời gian tới như: quản lý nguồn vốn cho vay chặt chẽ hơn để nguồn vốn đó được đầu tư đúng mục đích tạo lợi nhuận tối đa, tích cực đôn đốc thu hồi nợ...

4.4 Tỷ lệ nợ quá hạn

Bảng 10: Tình hình nợ quá hạn tại NHNo&PTNT chi nhánh An Lão giai đoạn 2012-2014

(Đơn vị: triệu đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013		Năm 2014	
	Giá trị	Giá trị	Chênh lệch	Giá trị	Chênh lệch
Dư nợ tín dụng	249.200	290.000	40.800	298.700	8.700
Nợ quá hạn	6.186	7.250	1.064	8.322	1.072
Tỷ lệ nợ quá hạn	2,48%	2,5%	0,02%	2,8%	0,3%

(Nguồn: Báo cáo kết quả kinh doanh giai đoạn 2012-2014)

Năm 2012 nợ quá hạn là 6.186 triệu đồng, chiếm 2,48% tổng dư nợ, năm 2013 nợ quá hạn đạt 7.250 triệu đồng, chiếm 2,5% tổng dư nợ, tăng so với năm 2012 là 1.064 triệu đồng (tức tăng 0,02%). Năm 2014, nợ quá hạn là 8.322 triệu đồng, chiếm 2,8% tổng dư nợ, tăng so với năm 2013 là 1.072 triệu đồng (tức tăng 0,3%).

Nợ quá hạn tăng nhẹ qua các năm, tỷ lệ nợ quá hạn tỷ lệ nghịch với chất lượng cho vay, tỷ lệ nợ quá hạn vẫn tăng so với chỉ tiêu đề ra, chưa đạt chỉ tiêu, đây là dấu hiệu tiêu cực chứng tỏ chất lượng cho vay của chi nhánh có xu hướng giảm.

Nguyên nhân là do vẫn còn chịu ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng kinh tế, sản xuất kinh doanh đình trệ, tồn kho cao, những tổn thất của cuộc khủng

hoảng kinh tế để lại những tổn thất lớn, lạm phát đã giảm những vẫn cao, chỉ số giá tiêu dùng biến đổi mạnh vào cuối năm, lãi suất biến động liên tục. Ngân hàng giải ngân nhiều nguồn vốn cho sản xuất kinh doanh, nhưng các doanh nghiệp đi vào hoạt động vẫn chưa có khả năng trả nợ đúng hạn.

Bên cạnh những khách hàng tiềm năng thì chi nhánh vẫn còn một số ít doanh nghiệp vay vốn quản lý kém hiệu quả, sử dụng vốn vay không đúng mục đích, tiền vay không có tác dụng thúc đẩy hoạt động kinh doanh dẫn đến doanh nghiệp vay làm ăn kém hiệu quả, nợ phải trả cũng không trả được nợ đúng hạn cho ngân hàng làm tỷ lệ nợ quá hạn tăng.

Nền kinh tế trong những năm này chịu hậu quả của cuộc khủng hoảng kinh tế, đang dần phục hồi nên việc thu hồi nợ quá hạn còn gặp nhiều khó khăn. Ngân hàng không những chưa thu được nợ quá hạn mà còn phải có biện pháp hỗ trợ về vốn với mức lãi suất hợp lý cho các doanh nghiệp khôi phục lại và đi vào hoạt động mang lại hiệu quả cao thì ngân hàng mới có cơ hội thu nợ quá hạn.

Chi nhánh tiến hành đánh giá phân loại nợ theo quyết định 636/QĐ-HĐQT tới 100% khách hàng có quan hệ với chi nhánh, nhưng vẫn chưa thực sự sát sao và có hiệu quả.

5. ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CHO VAY TẠI NHNo&PTNT CHI NHÁNH AN LÃO

5.1 Những kết quả đã đạt được

Những năm qua do bám sát vào sự chỉ đạo của NHNo&PTNT thành phố, của Cấp ủy, chính quyền các cấp trên địa bàn cùng sự năng động, sáng tạo của tập thể CBCNV Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn huyện An Lão đã nỗ lực phấn đấu, đảm bảo cho hoạt động kinh doanh của đơn vị ổn định, phát triển và có hiệu quả. Đã sớm chủ động từ đầu năm về giải pháp kinh doanh năm, vượt lên khó khăn để đạt được các mục tiêu đề ra về nguồn vốn, dư nợ, đảm bảo chất lượng cho vay, dịch vụ, tài chính thu nhập cân đối, đảm bảo tiền lương theo mục tiêu đề ra. Trong những năm qua chi nhánh đã đạt được những kết quả đáng kể:

- + Trong công việc điều tra lập hồ sơ xét duyệt cho vay tại chi nhánh đã thực hiện đúng quy chế ban hành của các cấp có thẩm quyền. Mặt khác ngân hàng đã xét duyệt hồ sơ các dự án vay vốn nhanh chóng, giải ngân đúng tiến độ, thu nợ lãi như cam kết cũng như theo hoàn cảnh thực tế.

- + Ngân hàng đã triển khai tốt công tác hướng dẫn doanh nghiệp lập hồ sơ vay vốn hợp lý, đúng quy định nhằm tạo điều kiện cho doanh nghiệp hoàn thành sớm các thủ tục xin vay nhanh chóng và thuận lợi.
- + Doanh số cho vay tăng trưởng qua các năm và tập trung chủ yếu vào cho vay ngắn hạn đáp ứng nhu cầu của khách hàng là nông dân, hộ sản xuất kinh doanh nhỏ lẻ.
- + Dư nợ tăng trưởng đều qua các năm trong đó dư nợ ngắn hạn vẫn chiếm tỷ trọng lớn (năm 2012 là 79,4%, năm 2013 là 82,4% và năm 2014 là 74,8%). Đây là một kết quả rất tốt mà ngân hàng đã đạt được cho thấy uy tín và quan hệ tín dụng của ngân hàng ngày càng được mở rộng. Điều này khiến Ngân hàng tránh được khá nhiều rủi ro, đặc biệt là rủi ro về tính thanh khoản, rủi ro ngành và rủi ro lãi suất.
- + Tỷ lệ thu lãi khá cao (năm 2012 là 97,98%, năm 2013 là 94,03%, năm 2014 là 96,6%) cho thấy tình hình thực hiện kế hoạch tài chính, khả năng đôn đốc, thu hồi lãi từ việc cho vay của chi nhánh là tốt.
- + Tỷ lệ nợ xấu của ngân hàng trong giới hạn an toàn cho thấy trong thời gian vừa qua nhờ thực hiện tốt chủ trương của NHNN và NHNo&PTNT, chi nhánh đã tập trung xử lý các món nợ đọng không thu hồi được bằng nhiều nguồn khác nhau, cho đến hết năm 2014 đã xử lý hầu hết các món nợ đọng phát sinh từ những năm trước, góp phần làm trong sạch, lành mạnh bảng cân đối tài chính của Ngân hàng.

5.2 Những tồn tại và nguyên nhân

Bên cạnh những kết quả đạt được hoạt động tín dụng của chi nhánh NHNo&PTNT huyện An Lão trong thời gian qua cũng còn một số hạn chế, tồn tại như:

- + Dư nợ cho vay doanh nghiệp vừa và nhỏ còn khá thấp, chi nhánh mới chỉ tập trung cho vay chủ yếu vào hộ SXKD. Nguyên nhân là do ngân hàng sợ rủi ro cao khi khó khăn trong việc nắm bắt tình hình sử dụng vốn của doanh nghiệp ngoài quốc doanh. Ngoài ra trên địa bàn doanh nghiệp ngoài quốc doanh còn ít nên việc vay vốn cũng hạn chế. Bên cạnh đó còn có rất nhiều ngân hàng mạnh về cho vay ngoài quốc doanh hơn chi nhánh nằm trên địa bàn.
- + Dư nợ trung và dài hạn còn thấp bởi cho vay trung và dài hạn có độ rủi ro cao nên lãi suất cũng phải cao và ngân hàng cũng rất cẩn thận trong việc giải ngân. Nguyên nhân do lãi suất trung dài hạn còn cao cho nên doanh

ngành cũng rất khó vay vốn để đầu tư dự án trung, dài hạn trong nền kinh tế khó khăn hiện nay.

- + Mặc dù nguồn vốn huy động khá cao nhưng tốc độ tăng dư nợ chưa cao. Ngân hàng không khai thác hết được nguồn vốn huy động, hoạt động cho vay không sử dụng hết nguồn vốn huy động dẫn đến ngân hàng rơi vào tình trạng ế vốn.
- + Vòng quay vốn tín dụng còn thấp và có xu hướng giảm, cho thấy hiệu quả hoạt động tín dụng của chi nhánh cũng giảm đi. Cho vay trung dài hạn tăng cao, tốc độ luân chuyển các khoản vay giảm, dẫn tới vòng quay vốn tín dụng giảm. Bên cạnh đó, do nền kinh tế gặp nhiều khó khăn, thời tiết xấu, chăn nuôi thì bệnh dịch nên làm giảm lợi nhuận của người dân và dẫn đến việc khó khăn trong việc trả nợ cho ngân hàng.
- + Quy trình cho vay chưa hợp lý, các cán bộ tín dụng vẫn thực hiện cả ba khâu cơ bản trong quá trình cho vay: tiếp nhận hồ sơ; phân tích, thẩm định khách hàng; xét duyệt cho vay. Đây là trách nhiệm nặng nề với cán bộ tín dụng nhưng cũng là cơ hội để một số cán bộ thoái hóa biến chất lợi dụng để móc ngoặc với khách hàng vay vốn, cố tình làm sai lệch thông tin để thu lợi cá nhân, tăng nguy cơ phát sinh rủi ro cho vay.
- + Tỷ lệ nợ xấu tuy nằm trong giới hạn an toàn nhưng lại có xu hướng tăng lên qua các năm, cho thấy chi nhánh đang lơ là trong kiểm soát cho vay.

CHƯƠNG III

MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CHO VAY TẠI NHNo&PTNT CHI NHÁNH AN LÃO

1. PHƯƠNG HƯỚNG VÀ NHIỆM VỤ CỦA HOẠT ĐỘNG CHO VAY TẠI NHNo&PTNT CHI NHÁNH AN LÃO NĂM 2015

Trên cơ sở kết quả đã đạt được trong những năm qua và căn cứ vào định hướng phát triển của ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam và của chi nhánh Hải Phòng cũng như tình hình kinh tế chung, chi nhánh An Lão đã đề ra mục tiêu, nhiệm vụ kinh doanh trong năm 2015 như sau:

❖ Định hướng

Tiếp tục thực hiện định hướng kinh doanh đã chọn, điều chỉnh chiến lược kinh doanh phù hợp với xu thế phát triển nền kinh tế, đảm bảo tăng trưởng đều và vững chắc. Mở rộng quy mô gắn với nâng cao chất lượng cho vay, hiệu quả kinh doanh, đa dạng các hình thức huy động vốn, từng bước nâng cao tỷ trọng nguồn vốn có tính ổn định, có mức lãi suất đầu vào hợp lý. Thực hiện cho vay có chọn lọc trong phạm vi kiểm soát. Tích cực đố tạo nâng cao trình độ CBTD để tạo ra ưu thế trong cạnh tranh.

Tập trung khai thác một số khách hàng dự án lớn có thể giữ vững vai trò điều tiết cho hoạt động toàn chi nhánh.

❖ Chiến lược

- + Về công tác cho vay: Từng bước chuyển đổi cơ cấu đầu tư, đối tượng đầu tư, tập trung cho vay hộ kinh doanh và các doanh nghiệp vừa và nhỏ.
- + Về công tác đào tạo: Chú trọng công tác đào tạo và đào tạo lại CBTD, không ngừng nâng cao trình độ nghiệp vụ để đáp ứng yêu cầu hoạt động kinh doanh.
- + Chọn lọc kỹ càng khách hàng để mở rộng cho vay, trong đó chú trọng các yếu tố vốn tự có tham gia của khách hàng chiếm tỷ trọng lớn và tài sản có tính lỏng cao.
- + Quyết định trong công tác thu hồi nợ xấu, nợ đã xử lý, đề ra các biện pháp để có thể xử lý dứt điểm kể cả khởi kiện ra pháp luật để thu hồi nợ. Hạn chế thấp nhất nợ quá hạn mới phát sinh.
- + Tăng cường hơn nữa việc đào tạo, ứng dụng phát triển công nghệ nhằm nâng cao chất lượng cho vay.

- + Mở rộng cho vay sang các lĩnh vực khác và các thành phần kinh tế khác như công ty cổ phần, doanh nghiệp liên doanh, các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài... - Tăng cường thu thập thông tin về các chương trình đầu tư phát triển của thành phố, của các bộ ngành, các tổng công ty, kết hợp với tình hình hoạt động của doanh nghiệp, lên kế hoạch tiếp cận cụ thể và có các chính sách phù hợp, đáp ứng đúng nhu cầu khách hàng.
- + Thực hiện nghiêm túc luật tổ chức tín dụng và quy trình tín dụng của ngành, nâng cao vai trò công tác thẩm định dự án trong xét duyệt cho vay, tăng cường công tác kiểm tra kiểm soát, nhất là đối với các doanh nghiệp có dấu hiệu khó khăn để ngăn chặn việc không phát sinh thêm nợ quá hạn và rủi ro trong tín dụng.

+ Chi nhánh đạt danh hiệu: Chi nhánh NHNo&PTNT trong sạch vững mạnh.

❖ **Các chỉ tiêu cụ thể về chất lượng cho vay năm 2015:**

- + Nguồn vốn huy động: 660.000 triệu đồng, tăng 12% so với năm 2014.
- + Tổng dư nợ: 345.000 triệu đồng, tăng 15% so với năm trước.
- + Tỷ trọng cho vay nông nghiệp, nông thôn tối thiểu 75% trở lên.
- + Nợ xấu: dưới 2% tổng dư nợ.
- + Thu dịch vụ tăng trên 18% so với năm trước.
- + Thu tiền lãi vay: đạt trên 97% số lãi phải thu.
- + Hệ số lương kinh doanh làm ra: Phần đầu đạt quy định của NHNo&PTNT Thành phố

2. MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CHO VAY TẠI NHNo&PTNT CHI NHÁNH AN LÃO

2.1 Đẩy mạnh cho vay tiêu dùng

Các ngân hàng thương mại Việt Nam hiện nay đã và đang phát triển nhiều hình thức huy động cũng như cho vay: mở rộng và đa dạng hoá dịch vụ ngân hàng, nhất là dịch vụ thẻ; mở rộng mạng lưới, tập trung tại các thành phố lớn và khu công nghiệp; mở rộng cho vay tiêu dùng. Bên cạnh đó, cũng từng bước đổi thay và ứng dụng công nghệ tiên tiến của ngân hàng, nhằm làm cho hoạt động của mình ngày càng đa dạng hoá về các loại hình kinh doanh dịch vụ, tăng cường vai trò cạnh tranh để thu hút khách hàng, giảm đến mức thấp nhất những rủi ro trong hoạt động kinh doanh và thu được lợi nhuận cao nhất.

Từ thực tế đó cho thấy khi xã hội ngày càng phát triển, không chỉ có các công ty, doanh nghiệp là cần vốn để sản xuất kinh doanh, mở rộng thị trường mà hiện nay, các cá nhân cũng là những người cần vốn hơn bao giờ hết. Tuy nhiên vẫn mới chủ yếu ở các lĩnh vực truyền thống mà chưa chú ý đến mảng cho vay tiêu dùng, trong khi trên thế giới cho vay tiêu dùng đã rất phát triển và trở thành một nguồn thu chính cho ngân hàng. Sự phát triển của kinh tế tỷ lệ thuận với nhu cầu tiêu dùng của người dân, do vậy nhu cầu chi tiêu cũng ngày càng tăng, không những sử dụng khoản tài chính của mình mà họ còn có nhu cầu vay để tài trợ cho tiêu dùng. Có thể nói, cho vay tiêu dùng là một trong những giải pháp giúp kích cầu tiêu dùng nội địa, khi nhu cầu cuộc sống ngày càng được nâng cao thì cuộc cạnh tranh cho vay tiêu dùng giữa các công ty tài chính và các ngân hàng sẽ nóng lên.

Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn - Chi nhánh An Lão đã đạt được kết quả khả quan, thu nhập từ cho vay tiêu dùng tuy vẫn chiếm tỷ trọng nhỏ nhưng đang có xu hướng tăng lên, cũng trở thành khoản mục mang lại một phần lợi nhuận cho ngân hàng. Do vậy ngân hàng hiện nay đã và đang ngày càng chú trọng hơn nữa đến cho vay tiêu dùng. Có thể nói đây là mục tiêu hàng đầu của ngân hàng trong thời gian tới. Tuy nhiên để có thể đảm bảo khoản thu nhập từ cho vay tiêu dùng thì ngân hàng càng phải nâng cao chất lượng từ hoạt động cho vay tiêu dùng của mình.

Trong thời gian tới chi nhánh cần chú trọng hơn nữa trong việc phát triển loại hình cho vay tiêu dùng truyền thống kết hợp với các dịch vụ tiện ích vì đây là loại hình cho vay chiếm tỷ trọng khách hàng khá lớn và cũng mang lại nguồn lợi nhuận khá lớn trong hoạt động của ngân hàng. Với thị trường mục tiêu hướng đến là khách hàng cá nhân và doanh nghiệp vừa và nhỏ, chi nhánh nên đưa ra các chính sách phù hợp để phát triển loại hình này như:

Giảm lãi suất hoặc đưa ra các mức lãi suất ưu đãi tương ứng với hạn mức vay mà khách hàng đăng ký nhằm phù hợp với những nhu cầu tài chính khách nhau của người tiêu dùng. Cung cấp nhiều sản phẩm, dịch vụ với nhiều sự lựa chọn cho khách hàng để đạt được mục tiêu có lãi suất thấp hơn, tặng bảo hiểm cho người vay, tăng hạn mức cấp tín dụng, triển khai hình thức cho vay tín chấp (không cần TSDB)... Ngoài ra, Chi nhánh nên định hướng phát triển cho vay tiêu dùng đến nhóm khách hàng trẻ vì đây là nhóm khách hàng tiềm năng, chiếm tỷ trọng lớn trong tổng số dân của Việt Nam. Nhóm khách hàng trẻ đang có

nhieu nhu cau vay phục vụ mua sắm, sinh hoạt tiêu dùng bằng hình thức trả góp hàng tháng và không cần tài sản đảm bảo. Với định hướng phát triển đúng đắn và có hoạch định rõ ràng sẽ giúp cho NHNo&PTNT chi nhánh An Lão trở thành ngân hàng thân thiết của mọi nhà và có thể sẽ dẫn đầu khối ngân hàng thương mại trong mảng cho vay tiêu dùng tín chấp.

2.2 Kiểm soát nợ xấu gia tăng

2.2.1 Tăng cường công tác kiểm tra đối với hoạt động sử dụng vay vốn của khách hàng.

Công tác kiểm tra, kiểm soát đối với các khoản vay của cán bộ tín dụng (CBTD) có ý nghĩa vô cùng quan trọng đối với hiệu quả của hoạt động tín dụng. Thực hiện tốt công tác kiểm tra, kiểm soát giúp ngân hàng phát hiện những sai sót, yếu kém tồn tại, phát sinh trong hoạt động sử dụng vốn của DN. Từ đó nâng cao hiệu quả cho vay, hạn chế được nợ xấu và tránh được rủi ro mất vốn. Thực tế cho thấy, trong số nguyên nhân khách quan dẫn đến nợ xấu tại chi nhánh, chủ yếu là do quản lý yếu kém trong các doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp nhà nước dẫn đến tình trạng thất thoát, lãng phí vốn hoặc vốn vay không được sử dụng đúng mục đích trong hợp đồng tín dụng đã thỏa thuận.

Vì vậy, các CBTD phải sát sao hơn nữa trong việc giám sát các khoản vay sau khi giải ngân. Việc kiểm tra hoạt động sử dụng vốn vay của DN phải được tiến hành thường xuyên và thật nghiêm túc. Đối với việc sử dụng vốn vay, ngân hàng cần phải kiểm tra cả trước, trong và sau khi cho vay. Kiểm tra trước khi cho vay bao gồm: kiểm tra các điều kiện vay vốn, tính pháp lý của hồ sơ vay vốn và các nội dung khác, đảm bảo phù hợp với quy định hướng dẫn của NHNN. Kiểm tra trong khi cho vay (kiểm tra trong giai đoạn giải ngân) gồm: kiểm tra các chứng từ, tài liệu gửi kèm giấy nhận nợ khi khách hàng rút vốn, đảm bảo mục đích vay phù hợp với hợp đồng tín dụng, giải ngân phù hợp với tiến độ sử dụng vốn thực tế và hình thức thanh toán của khách hàng. Kiểm tra sau khi cho vay: kiểm tra tình hình sử dụng vốn vay, tình hình sản xuất, kinh doanh, tình trạng tài sản bảo đảm tiền vay, những khó khăn thuận lợi trong việc thu nợ, phát hiện các vi phạm hợp đồng tín dụng, hợp đồng bảo đảm tiền vay để có biện pháp xử lý...CBTD phải kiểm tra thường xuyên, chặt chẽ để có thể phát hiện kịp thời những sai phạm và đưa ra quyết định xử lý nhanh chóng, hợp lý theo quyền hạn và nghĩa vụ

2.2.2 Nâng cao chất lượng của công tác thẩm định, đánh giá khách hàng, hoàn thiện hệ thống chấm điểm và xếp hạng khách hàng

Hiện nay tại chi nhánh NHNo&PTNT An Lão khi thẩm định hồ sơ vay vốn ngân hàng sẽ yêu cầu khách hàng chuẩn bị bộ hồ sơ vay vốn và những thông tin cần có trong giấy đề nghị vay vốn. Nhưng việc kiểm tra các thủ tục vay vốn vẫn chưa được sát sao và bỏ qua nhiều thông tin cần thiết cho việc thẩm định dẫn tới nhiều rủi ro cho vay và gia tăng nợ xấu, do vậy ngân hàng cần nâng cao chất lượng công tác thẩm định bằng cách:

Ngân hàng cần quan tâm hơn các nội dung thẩm định, cần xác định các dự án đầu tư, phương án sản xuất kinh doanh là một khâu quan trọng nhất trong cho vay. Cán bộ thẩm định cần kiểm tra tư cách pháp nhân của người vay, mức độ tín nhiệm trong quá trình giao dịch với khách hàng, xem xét cơ sở khoa học của việc lập dự án đầu tư, thời gian lập để khi xin vay vốn, đối chiếu với các quy định của nhà nước, dự kiến năng lực sản xuất, kinh doanh, mặt hàng, dịch vụ, giá thành, thị trường, cung ứng, tiêu thụ sản phẩm, dự kiến thu nhập, lãi với thời gian hoàn vốn của dự án. Đối với báo cáo tài chính của khách hàng vay vốn là phải có xác nhận của kiểm toán nhà nước hoặc công ty kiểm toán độc lập. Vì doanh nghiệp tư nhân thường gửi cho ngân hàng theo tính chất đối phó hơn là theo chuẩn mực kế toán của Bộ Tài Chính, như vậy sẽ thiếu thông tin quan trọng và đáng tin cậy phục vụ cho việc thẩm định, đặc biệt là các dự án lớn, cần lượng vốn lớn càng phải thẩm định kỹ càng

Hệ hống chấm điểm tín dụng phân loại khách hàng tại chi nhánh chưa hoàn thiện nên để nâng cao chất lượng cho vay và từng bước chuẩn hóa công tác quản trị rủi ro theo thông lệ quốc tế thì việc xây dựng và áp dụng một quy trình chấm điểm tín dụng và phân loại khách hàng đóng vai trò quan trọng. Khi xây dựng mô hình chấm điểm tín dụng ngân hàng cần xem xét đến tính đặc thù và lợi thế của từng ngành kinh tế.

2.3 Xây dựng quy trình cho vay hợp lý

Ở NHNo&PTNT chi nhánh An Lão hiện nay quy trình cho vay theo 7 bước: Tiếp nhận hồ sơ; Phân tích, thẩm định khách hàng; Xét duyệt cho vay; Hoàn thiện hồ sơ, ký kết hợp đồng; Thanh lý hợp đồng tín dụng; Thu nợ, lãi, gốc, xử lý những phát sinh; Kiểm tra, kiểm soát và giải ngân.

Tuy nhiên quy trình cho vay một cửa của ngân hàng đã bộc lộ nhiều hạn chế. Hạn chế lớn nhất là cán bộ tín dụng vẫn thực hiện cả ba khâu cơ bản trong

quá trình cho vay. Để hạn chế nhược điểm này, tham khảo quy trình cho vay ở một số ngân hàng trong khu vực nên tách quy trình cho vay làm hai bộ phận:

- Bộ phận quan hệ khách hàng (front office): chịu trách nhiệm tiếp thị chăm sóc, tìm hiểu nhu cầu khách hàng, trực tiếp nhận hồ sơ vay vốn nhưng không có trách nhiệm thẩm định và đề xuất đối với một khoản vay, thực hiện quản lý khoản vay sai khi cho vay.
- Bộ phận thẩm định và phê duyệt khoản vay (back office): thực hiện phân tích, đánh giá, định lượng rủi ro trước khi đề xuất lãnh đạo phê duyệt đối với một khoản vay.

Bên cạnh đó, cần chuẩn hóa phương pháp phân tích cho vay theo cho điểm tín dụng hoặc sử dụng phương pháp các hệ thống chuyên gia, vận dụng nguyên tắc 5Cs trong thẩm định khoản vay:

- Character: Lịch sử hình thành và phát triển của một doanh nghiệp hoặc lịch sử hành nghề đối với cá nhân, lịch sử quan hệ tín dụng.
- Capacity: Cơ cấu tài chính và chiến lược đầu tư của khách hàng đối với khoản vay.
- Collateral: Giá trị và tính thanh khoản của tài sản thế chấp.
- Cycle or Conditions: Khả năng ứng phó với khách hàng trước các thách thức, các phòng vệ.

Việc phân tích đánh giá khách hàng khoản vay cần được thực hiện, một cách thường xuyên để kịp thời phát hiện và khắc phục sai sót. Đồng thời là cơ sở để ban hành các chính sách cho vay phù hợp với từng thời kỳ cụ thể, đảm bảo an toàn trong hoạt động cho vay.

3. MỘT SỐ KIẾN NGHỊ

Hoạt động kinh doanh cho vay ngân hàng là một loại hình kinh doanh đặc biệt, mang tính tổng hợp, gắn liền với các điều kiện kinh tế-chính trị-xã hội của đất nước. Do đó, việc tạo lập môi trường kinh tế cũng như pháp lý đầy đủ và đồng bộ hoạt động kinh doanh ngân hàng có ý nghĩa to lớn trong việc thúc đẩy tăng trưởng kinh tế đất nước.

Đối với những khó khăn trong hoạt động trên của chi nhánh NHNo&PTNT An Lão, có một số nhóm kiến nghị như sau:

3.1 Đối với ngân hàng nhà nước

- ❖ *Tiếp tục mở rộng và phát triển thị trường tín dụng trên cơ sở khuyến khích các thành phần kinh tế tham gia, đa dạng hóa các công cụ tín dụng phù hợp với cơ chế thị trường.*

Tạo điều kiện từng bước cho các TCTD trong và ngoài nước tham gia vào thị trường trên cơ sở thuận lợi hóa các hoạt động cho vay, giảm thiểu các quy định hạn chế hoạt động dịch vụ, nhất là dịch vụ tín dụng trong và ngoài nước. Tạo điều kiện cho TCTD mở rộng các hoạt động đầu tư, bảo lãnh vay vốn, bảo lãnh thanh toán, phát hành trái phiếu, môi giới tiền tệ, các hoạt động cho thuê tài chính và quản lý tài sản, tiếp tục đổi mới phương thức và thủ tục tín dụng, đa dạng hóa các phương thức tài trợ tín dụng kể cả lĩnh vực sản xuất, kinh doanh và tiêu dùng: Cho thuê tài chính, mua trả góp, góp vốn đầu tư đồng tài trợ, các hình thức tín dụng tín chấp, thế chấp... Đồng thời tích cực giới thiệu sản phẩm, Marketing thu hút khách hàng, tạo tính hấp dẫn của các dịch vụ, sản phẩm cho vay.

- ❖ *Tăng cường năng lực tài chính, nâng cao hiệu quả quản lý điều hành và phòng chống rủi ro cho các TCTD.*

Tiếp tục thực hiện các biện pháp tăng cường vốn điều lệ cho các NHTM cả ngân hàng nhà nước và ngân hàng cổ phần cấp bổ sung, phát hành trái phiếu, cổ phiếu, như là một mục tiêu trong phát triển tiền tệ và ổn định thị trường tín dụng ở nước ta. Nhanh chóng thúc đẩy tiến trình cơ cấu lại nợ của các NHTM, giải quyết các khoản nợ tồn đọng, ngăn chặn nợ xấu phát sinh. Cần thiết lập cơ quan quản lý nợ độc lập nhằm nâng cao hiệu quả quản lý nợ thúc đẩy việc xử lý các khoản nợ xấu, nợ tồn đọng. Tăng cường quản lý khoản trích lập dự phòng rủi ro của các TCTD nhằm tạo điều kiện hình thành các quỹ dự phòng cho hoạt động cho vay một cách tập trung:

Áp dụng các chuẩn mực quốc tế về đánh giá nợ của các TCTD, cần phải có sự phối hợp đánh giá với các bên liên quan trong đó thông tin tín dụng từ CIC. Thông tin đánh giá nợ giúp các tổ chức, đơn vị có cơ sở đánh giá chính xác hơn về nợ cũng như rủi ro của các khoản nợ của một khách hàng tại các TCTD khác nhau. CIC phải trở thành một địa chỉ tin cậy cung cấp các thông tin phục vụ cho mục đích này. Chất lượng thông tin tín dụng ở Việt Nam phụ thuộc rất lớn vào chất lượng hoạt động của CIC. Vì vậy NHNN cần tăng cường hơn nữa vai trò của CIC trong điều kiện này.

Cho vay là một nghiệp vụ vô cùng phức tạp và đa dạng, theo đó là nghiệp vụ trích lập dự phòng rủi ro tín dụng và phân loại nợ cũng phải linh hoạt để phù hợp với từng ngành nghề kinh doanh của khách hàng vay.

Ngoài quyết định 18/QĐ/NHNN cần có chính sách sửa đổi bổ sung cho quyết định 493/QĐ/2005/NHNN thì NHNN cần có chính sách sửa đổi bổ sung, thay đổi quyết định 493/QĐ/NHNN bằng một quyết định mới hơn và phù hợp hơn về việc phân loại các nhóm nợ, quy định về việc trích lập dự phòng rủi ro cho vay áp dụng chung cho toàn bộ hệ thống ngân hàng sao cho phù hợp góp phần nâng cao chất lượng của hoạt động tín dụng. NHNN nên nói lỏng dần tỷ lệ trích lập dự phòng rủi ro cho từng nhóm nợ được quy định tại quyết định 18/207/NHNN như sau: Nhóm 1: 0%; nhóm 2- dưới 20%: 5%; nhóm 3: 20%-50%; nhóm 4: 50%- dưới 100%; nhóm 5: 100%.

❖ *Tăng cường công tác quản lý giám kiểm tra, kiểm soát của Ngân hàng Nhà nước và thiết lập các chuẩn mực an toàn đối với thị trường tín dụng.*

Cho đến bây giờ hệ thống giám sát hoạt động tín dụng của NHNN vẫn chủ yếu dựa trên sự tuân thủ các luật lệ đã được đặt ra, tức là việc xem xét các TCTD chấp hành đúng pháp luật, các quy định và các chế độ báo cáo có đúng không. Nhưng trong thực tiễn giải pháp này chưa đáp ứng được yêu cầu kiểm soát sự gia tăng tín dụng một cách an toàn. Tình trạng thiếu an toàn, chất lượng cho vay thấp của nhiều TCTD trên thị trường tín dụng vẫn là điều đáng quan tâm hiện nay. Hệ thống giám sát và các quy định về an toàn của NHNN vẫn còn hạn chế, chưa phù hợp với thông lệ quốc tế. Chính vì vậy tăng cường chất lượng giám sát hoạt động và đảm bảo an toàn, nâng cao chất lượng cho vay cần phải thực hiện các giải pháp:

Hệ thống NHNN và các TCTD phải phối hợp thực hiện một cách chặt chẽ giữa quản lý và kinh doanh. Đồng thời quan tâm xây dựng bộ máy thanh tra của NHNN, việc kiểm soát nội bộ của TCTD phải có chất lượng, nhằm tăng cường quản lý nhà nước, kiểm soát hoạt động tiền tệ, tín dụng, cho vay của các TCTD để hỗ trợ cho hoạt động kinh doanh đúng hướng, an toàn hiệu quả.

Tăng cường hiệu quả sử dụng vốn, giảm thấp và hạn chế nợ quá hạn mới phát sinh, củng cố chất lượng tín dụng, NHNN cần gắn chặt việc cho vay tái cấp vốn dưới hình thức tái chiết khấu với kết quả giảm nợ quá hạn hiện nay của TCTD cho phép dưới 5% tổng dư nợ. Không cho mở rộng bộ máy tổ chức và quy mô hoạt động khi các điều kiện về năng lực không đủ, xử phạt bằng hình

thức hạn chế, đình chỉ tạm thời một số nghiệp vụ đối với TCTD có những vi phạm nghiêm trọng.

Phải kết hợp chặt chẽ phương pháp giám sát từ xa và thanh tra tại chỗ của NHNN đối với các TCTD. Nâng cao trình độ và khả năng thanh tra của đội ngũ cán bộ thanh tra cùng với việc thiết lập hệ thống thông tin tin dụng, áp dụng công nghệ tin học có hiệu quả.

❖ *Nâng cao hiệu quả điều hành chính sách tín dụng đối với cơ chế cho vay của NHNN.*

NHNN cũng chỉ xây dựng một thể lệ tín dụng chung theo hướng chỉ quy định những điều hạn chế hoặc không được thực hiện. Vì trong nền kinh tế hiện đại xu hướng sẽ chuyển dần các loại cho vay theo thời hạn sang hình thức cho vay dự án là chủ yếu, phương thức cho vay, thu nợ theo tiến độ triển khai thực hiện dự án.

Thể lệ này quy định với tất cả các loại hình, các phương thức cấp tín dụng cho cả đồng Việt Nam và bằng ngoại tệ. Tiếp tục đổi mới chính sách cung ứng cho vay phù hợp theo yêu cầu và mục tiêu của chính sách tiền tệ, chính sách tài chính quốc gia. Chính sách tín dụng vĩ mô cần được hoạch định phù hợp với quá trình và yêu cầu chuyển đổi cơ cấu kinh tế, cơ cấu phân phối nguồn lực, cơ cấu thị trường và thay đổi cơ cấu sản phẩm... Chính sách tín dụng của NHNN phải là cơ sở định hướng cho các TCTD xác định mục tiêu, mức độ cơ cấu về huy động nguồn vốn cũng như đầu tư tín dụng cho nền kinh tế. Tiếp tục ban hành các văn bản quy định nhằm đảm bảo an toàn hệ thống như: Bảo hiểm tiền gửi, tài sản bảo đảm cho vay, đăng ký giao dịch bảo đảm...

3.2 Đối với ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Thành phố

Đề nghị NHNo&PTNT nên có chủ trương khuyến khích nâng cao hiệu quả hoạt động nói chung, hiệu quả cho vay nói riêng với từng chi nhánh. Trong hoạt động cho vay, thực hiện phân loại và đánh giá tiềm lực và khả năng của từng chi nhánh một cách cụ thể hơn qua đó đưa ra các hạn mức cho vay với từng chi nhánh một cách chính xác và hợp lí. Theo đó, qua đánh giá chung về hiệu quả cho vay của chi nhánh có thể thấy, Chi nhánh ngân hàng An Lão hoàn toàn có thể mở rộng hơn nữa qui mô cho vay mà vẫn đảm bảo chất lượng và hiệu quả, an toàn vốn. Do vậy, đề nghị NHNo&PTNT thành phố và NHNo&PTNT Trung Ương tạo điều kiện thuận lợi cho Chi nhánh nâng cao hạn mức dư nợ hàng

năm, nhằm đưa tỉ lệ dư nợ trên vốn huy động của Chi nhánh tăng lên, qua đó đạt hiệu quả cao hơn và thu được lợi nhuận lớn hơn.

Chính sách tín dụng mới cần có những định hướng cụ thể trong các chính sách như: chính sách khách hàng, chính sách qui mô và giới hạn tín dụng, chính sách lãi suất, chính sách đảm bảo tiền vay... nhằm tạo ra một khuôn khổ chung cho các đơn vị định hướng thực hiện.

Chính sách khách hàng: phải định hướng cụ thể những nhóm khách hàng là đối tượng ưu tiên của Ngân hàng và kèm theo các ưu tiên cụ thể phù hợp với chiến lược danh mục đầu tư của Chi nhánh trong từng thời kỳ.

Chính sách qui mô và giới hạn tín dụng : cần phải thiết lập một hệ thống chấm điểm tín dụng hoàn thiện nhằm xác định rủi ro với từng nhóm khách hàng từ đó giúp cán bộ tín dụng có cơ sở và chủ động hơn trong việc xác định qui mô và giới hạn tín dụng cho từng nhóm khách hàng. Chính sách lãi suất: bên cạnh việc xác định công thức tính lãi suất, chính sách lãi suất phải được xây dựng một cách linh hoạt để các đơn vị lấy đó làm căn cứ kết hợp với thực trạng tại đơn vị để tính toán mức lãi suất hợp lý.

Chính sách đảm bảo tiền vay: Cần phải thiết lập những qui định rõ ràng hơn trong vấn đề đảm bảo tiền vay bên cạnh các qui định mang tính hướng dẫn. Các qui định này phải có sự kết hợp giữa các yêu cầu về pháp lý với chính sách cho vay riêng của ngân hàng, nhằm giúp cán bộ nắm vững hơn về các yêu cầu trong đảm bảo tiền vay.

Cần hoàn thiện hơn nữa Qui trình cho vay theo hướng cụ thể và chuẩn xác nhằm làm cơ sở hướng dẫn cho cán bộ tín dụng trong tác nghiệp. Bên cạnh qui định cho vay đối với khách hàng trong hệ thống NHNo&PTNT Việt Nam, NHNo&PTNT Việt Nam cần ban hành các văn bản hướng dẫn cụ thể hơn nữa về thực hiện qui trình cho vay, qui trình áp dụng cho từng loại hình cho vay.

3.3 Đối với nhà nước

Cần phải ban hành, hoàn thiện và đồng bộ hóa các văn bản quy phạm pháp luật điều chỉnh trực tiếp và có liên quan để tạo môi trường kinh tế-pháp lý vững chắc cho hoạt động của các doanh nghiệp, cũng như hoạt động của các ngân hàng. Cần tạo guồng máy hoạt động nhịp nhàng, có hiệu quả giữa các ngành các cấp, nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động của các doanh nghiệp, hạn chế thấp nhất rủi ro cho ngân hàng. Sự hoạt động đồng bộ của các cơ quan như: Ủy ban nhân dân các cấp, Bộ, Sở công nghiệp, tài chính, Ngân

hàng nhà nước, Công an, Tòa án nhân dân các cấp là hết sức cần thiết, nhờ đó, các doanh nghiệp có thể nhanh chóng triển khai hoạt động, đồng thời giúp các ngân hàng giám sát tốt hơn trong việc sử dụng vốn vay, đảm bảo vốn vay sử dụng đúng mục đích, hạn chế được rủi ro tín dụng có thể xảy ra.

KẾT LUẬN

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

Qua phân tích và đánh giá thực trạng hoạt động tín dụng tại chi nhánh cho thấy hoạt động tín dụng luôn chiếm tỷ trọng rất cao trong hoạt động của ngân hàng. Nhìn chung, công tác kiểm soát tốc độ tăng trưởng tín dụng tại chi nhánh đã được thực hiện kịp thời, đảm bảo mức tăng trưởng phù hợp và tính thanh khoản. NH đã thực hiện chính sách chọn lọc khách hàng trong những năm qua nhằm nâng cao hiệu quả vốn đầu tư. Chi nhánh đã phân loại được đối tượng đầu tư, có sự sàng lọc khách hàng, loại dần những khách hàng yếu kém về tài chính. Từ đó chi nhánh đã đầu tư vốn đúng đối tượng, các đơn vị vay vốn sử dụng đúng mục đích, có hiệu quả nên có khả năng trả nợ và lãi kịp thời, nợ xấu nằm trong tầm kiểm soát. Tổng tài sản và lợi nhuận của NH giữ ở mức ổn định, vẫn đảm bảo được hiệu quả hoạt động NH nói chung và hiệu quả hoạt động tín dụng nói riêng. Chi nhánh đã và đang tạo được chỗ đứng trong toàn hệ thống NHTM.

Với thời gian nghiên cứu tìm hiểu không nhiều, nội dung khóa luận của em chắc chắn không thể tránh khỏi những sai sót. Là một sinh viên thực tập với hiểu biết có hạn, chưa có kinh nghiệm thực tế, việc sưu tầm tài liệu, kiến thức, trình độ của bản thân còn hạn chế nên trong khóa luận có vấn đề chưa được đề cập đến hoặc được đề cập đến nhưng còn thiếu tính thực tế, chưa xem xét đến bối cảnh cũng như hoàn cảnh áp dụng nên em rất mong các thầy cô giáo, các cán bộ nhân viên trong chi nhánh ngân hàng đóng góp ý kiến để giúp em hoàn thiện tốt đề tài này. Em cũng bày tỏ lòng biết ơn tới cô giáo Thạc Sĩ Vũ Thị Lành và tập thể các anh chị trong phòng tín dụng chi nhánh An Lão đã tận tình hướng dẫn chỉ bảo để em có thể hoàn thành đề tài khóa luận này.

Em xin chân thành cảm ơn!

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Giáo trình Phân tích tài chính doanh nghiệp – Học viện Tài chính
2. Giáo trình Ngân hàng thương mại – PGS.TS Nguyễn Đăng Dờn
3. Giáo trình Quản trị Ngân hàng thương mại – Học viện Tài chính
4. Cẩm nang huy động vốn Agribank
5. Luật các Tổ chức tín dụng Việt Nam năm 2010
6. Tạp chí thông tin Agribank Việt Nam
7. Các website: <http://vanban.chinhphu.vn>
www.agribank.com.vn
<http://haiphong.gov.vn>