

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC QUẢN LÝ VÀ CÔNG NGHỆ HẢI PHÒNG**



ISO 9001:2015

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

NGÀNH : TÀI CHÍNH – NGÂN HÀNG

**Sinh viên : Mai Thị Nguyệt Minh
Giảng viên hướng dẫn: THS. Cao Thị Thu**

HẢI PHÒNG – 2020

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC QUẢN LÝ VÀ CÔNG NGHỆ HẢI PHÒNG**

**GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG
TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN
NÔNG THÔN VIỆT NAM – CHI NHÁNH RẠCH SỎI
KIÊN GIANG**

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

**Sinh viên : Mai Thị Nguyệt Minh
Giảng viên hướng dẫn: THS. Cao Thị Thu**

HẢI PHÒNG – 2020

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC QUẢN LÝ VÀ CÔNG NGHỆ HẢI PHÒNG

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Sinh viên: Mai Thị Nguyệt Minh Mã SV: 1612404010

Lớp : QT1801T

Ngành : Tài chính – Ngân hàng

Tên đề tài: *Giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng tại ngân hàng Nông nghiệp và phát triển Nông thôn Việt Nam - chi nhánh Rạch Sỏi Kiên Giang.*

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI

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

- Cơ sở lý luận về tín dụng ngân hàng và các chỉ tiêu đánh giá chất lượng tín dụng tại các ngân hàng thương mại
- Phân tích thực trạng tín dụng và đánh giá chất lượng tín dụng tại Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam – chi nhánh Rạch Sỏi Kiên Giang
- Đề xuất các giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng tại Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam – chi nhánh Rạch Sỏi Kiên Giang.

2. Các tài liệu, số liệu cần thiết

- Các báo cáo tài khoản của Chi nhánh Rạch Sỏi Kiên Giang các năm 2017, 2018, 2019
- Sơ đồ cơ cấu tổ chức hoạt động
- Các tài liệu khác

3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp

Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam – chi nhánh Rạch Sỏi Kiên Giang.

CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Họ và tên : Cao Thị Thu

Học hàm, học vị : Thạc sỹ

Cơ quan công tác : Trường Đại học Quản lý và Công nghệ Hải Phòng

Nội dung hướng dẫn: toàn bộ khóa luận “Giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng tại ngân hàng Nông nghiệp và phát triển Nông thôn Việt nam - chi nhánh Rạch Sỏi Kiên Giang”.

Đề tài tốt nghiệp được giao ngày tháng năm 2020

Yêu cầu phải hoàn thành xong trước ngày tháng năm 2020

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN

Sinh viên

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN

Giảng viên hướng dẫn

Hải Phòng, ngày tháng năm 2020

XÁC NHẬN CỦA KHOA

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

PHIẾU NHẬN XÉT CỦA GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN TỐT NGHIỆP

Họ và tên giảng viên: Cao Thị Thu
Đơn vị công tác: Trường Đại học Quản lý và công nghệ Hải Phòng
Họ và tên sinh viên: Mai Thị Nguyệt Minh Chuyên ngành: Tài chính – Ngân hàng
Nội dung hướng dẫn: Toàn bộ khóa luận “Giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng tại ngân hàng Nông nghiệp và phát triển Nông thôn Việt nam - chi nhánh Rạch Sỏi Rạch Giá - Kiên Giang”.

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

- Có tinh thần cầu thị, chủ động trong quá trình thực hiện khóa luận
- Hoàn thành khóa luận đúng tiến độ

2. Đánh giá chất lượng của đề án/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...)

- Đã trình bày được cơ sở lý luận về tín dụng ngân hàng và hệ thống hóa các chỉ tiêu đánh giá chất lượng tín dụng tại các ngân hàng thương mại.
- Thu thập và phân tích được các chỉ tiêu phản ánh tình hình tín dụng. Chất lượng tín dụng tại Chi nhánh NHNN&PTNT Rạch Sỏi tỉnh Kiên Giang. Các số liệu có nguồn gốc trích dẫn, bảng biểu phân tích trình bày khoa học, logic.
- Đề xuất được 3 giải pháp có tính khả thi nhằm chất lượng tín dụng của Chi nhánh NHNN&PTNT Rạch Sỏi, Rạch Giá tỉnh Kiên Giang. Giải pháp đều dựa trên hiện trạng của chi nhánh ngân hàng Rạch Sỏi – Rạch Giá, có cơ sở thực hiện và có tính khoa học.

3. Ý kiến của giảng viên hướng dẫn tốt nghiệp

Được bảo vệ Không được bảo vệ Điểm hướng dẫn
Hải Phòng, ngày ... tháng ... năm

Giảng viên hướng dẫn

(Ký và ghi rõ họ tên)

Cao Thị Thu

LỜI CAM ĐOAN.

Tôi cam đoan đây là đề tài nghiên cứu của tôi. Những kết quả và các số liệu trong khóa luận được thực hiện tại Ngân hàng Nông Nghiệp và Phát Triển Nông Thôn Việt Nam - chi nhánh Rạch Sỏi – Kiên Giang, không sao chép bất kỳ nguồn nào khác. Tôi hoàn toàn chịu trách nhiệm trước nhà trường về sự cam đoan này.

TP. Hải Phòng, ngày 21 tháng 08 năm 2020

Sinh viên:

Mai Thị Nguyệt Minh

LỜI CẢM ƠN



Sau 4 năm học tập tại Trường Đại học quản lý và công nghệ Hải phòng và 2 tháng đi thực tập trực tiếp tại Ngân hàng Nông Nghiệp và Phát Triển Nông Thôn - chi nhánh Rạch Sỏi em đã tiếp thu được rất nhiều kiến thức và kinh nghiệm quý báu cho bản thân và hoàn thành tốt khóa luận với tên **“GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG AGRIBANK-RẠCH SỎI (KIÊN GIANG)”**.

Trước tiên em xin chân thành cảm ơn các thầy cô giáo của Trường Đại học quản lý và công nghệ Hải phòng đã truyền đạt cho em nhiều kiến thức bổ ích. Đặc biệt em xin cảm ơn Cao Thị Thu là người trực tiếp hướng dẫn em thực hiện khóa luận này giúp khóa luận được hoàn chỉnh hơn.

Em xin trân trọng gửi lời cảm ơn BGĐ cùng anh chị tại Ngân hàng Nông Nghiệp và Phát Triển Nông Thôn - chi nhánh Rạch Sỏi đã tạo nhiều điều kiện thuận lợi, cung cấp các số liệu cần thiết giúp em thực hiện tốt khóa luận này.

Mặc dù đã cố gắng, nhưng chắc chắn khóa luận sẽ không tránh khỏi những thiếu sót. Mong thầy cô giáo thông cảm và góp ý cho em. Sự chỉ bảo và góp ý của các thầy cô là nguồn động viên rất lớn đối với em, nó sẽ giúp em hoàn thành tốt hơn công việc sau này.

Xin chúc các thầy cô giáo, cô chú, các anh chị thật nhiều sức khỏe và thành công.

Một lần nữa em xin chân thành cảm ơn!

TP.Hải Phòng, ngày 21 tháng 08 năm 2020

Sinh viên

Mai Thị Nguyệt Minh.

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

Tên đầy đủ	Từ viết tắt
Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Rạch Sỏi	AGRIBANK- RS
Ngân hàng thương mại	NHTM
Đơn vị tính	ĐVT
Triệu đồng	trđ
Tiền gửi	TG
Cán bộ tín dụng	CBTD

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU	1
CHƯƠNG I: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ TÍN DỤNG NGÂN HÀNG VÀ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI	3
1.1. Khái quát về ngân hàng thương mại.....	3
1.1.1. Khái niệm về ngân hàng thương mại.....	3
1.1.2. Chức năng, vai trò của ngân hàng thương mại.....	3
1.1.2.1. Chức năng của ngân hàng thương mại.....	3
1.1.2.2. Vai trò của ngân hàng thương mại trong nền kinh tế thị trường.....	4
1.1.3. Các hoạt động kinh doanh của ngân hàng thương mại	6
1.1.3.1. Nghiệp vụ tài sản nợ	6
1.1.3.2. Nghiệp vụ tài sản có.....	8
1.2. Tín dụng của ngân hàng thương mại	9
1.2.1. Khái niệm tín dụng	9
1.2.2. Đặc điểm của tín dụng ngân hàng.....	9
1.2.3. Phân loại tín dụng	10
1.2.4. Các phương thức cho vay	12
1.2.5. Vai trò của tín dụng trong nền kinh tế thị trường.....	13
1.2.5.1. Đối với nền kinh tế.....	13
1.2.5.2. Đối với khách hàng	14
1.2.5.3. Đối với ngân hàng	14
1.2.7. Quy trình tín dụng.....	15
1.3. Hiệu quả hoạt động tín dụng.....	16
1.3.1. Quan niệm về hiệu quả hoạt động tín dụng ngân hàng.....	16
1.3.2. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động tín dụng	17
1.3.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động tín dụng ngân hàng	21
CHƯƠNG II: PHÂN TÍCH VÀ ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN VIỆT NAM – CHI NHÁNH RẠCH SỎI	26
2.1. Tổng quan về Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam - Chi nhánh RẠCH SỎI.....	26
2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển	26

Giới thiệu chung.....	26
2.1.2. Cơ cấu tổ chức hoạt động, chức năng nhiệm vụ của các bộ phận	27
Hình 2. 1: Sơ đồ tổ chức bộ máy.....	28
2.1.3. Các hoạt động kinh doanh chủ yếu của Agribank Rạch Sỏi	30
2.1.4. Những thuận lợi và khó khăn.....	30
2.2. Kết quả hoạt động kinh doanh của Chi nhánh Agribank Rạch Sỏi.....	31
2.2.1. Tình hình kết quả hoạt động kinh doanh giai đoạn 2017 - 2019.....	31
Bảng 2.1: Kết quả hoạt động kinh doanh của Agribank RẠCH SỎI	32
2.2.2. Hoạt động huy động vốn.....	33
Bảng 2.2: Tình hình huy động vốn theo kỳ hạn	34
Bảng 2.3: Tình hình huy động vốn theo loại tiền tệ	35
2.2.3. Hoạt động tín dụng	36
Bảng 2.4: Tình hình hoạt động tín dụng giai đoạn 2017 - 2019.....	36
Biểu đồ 2.1: Tình hình hoạt động tín dụng giai đoạn 2017 - 2019.....	36
2.2.4. Hoạt động dịch vụ khác	37
Bảng 2.5: Doanh thu từ hoạt động dịch vụ của Agribank Rạch Sỏi	37
Bảng 2.6: Tình hình phát hành thẻ của Chi nhánh Agribank Rạch Sỏi	38
2.3. Phân tích và đánh giá hiệu quả hoạt động tín dụng tại Chi nhánh ngân hàng Agribank Rạch Sỏi giai đoạn từ năm 2017 - 2019.....	39
2.3.1. Các chỉ tiêu phản ánh quy mô tín dụng.....	39
Bảng 2. 7: Doanh số cho vay của Agribank Rạch Sỏi giai đoạn 2017 - 2019.....	40
Bảng 2.8: Cơ cấu dư nợ tín dụng theo thành phần kinh tế giai đoạn 2017 - 2019	41
Bảng 2. 9: Cơ cấu và tốc độ tăng trưởng dư nợ tín dụng theo ngành kinh tế	43
DVT: triệu đồng	43
Bảng 2. 10: Tốc độ tăng trưởng dư nợ tín dụng theo thời gian	45
2.3.2 .Các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả hoạt động tín dụng	47
Bảng 2.11: Tỷ lệ doanh số cho vay/vốn huy động.....	47
Bảng 2.12: Cân đối giữa nguồn vốn huy động và nguồn vốn cho vay theo thời hạn....	48
Bảng 2.13: Tỷ lệ dư nợ/Vốn huy động.....	50
Biểu đồ 2. 3: Tỷ lệ thu lãi của Chi nhánh Agribank Rạch Sỏi.....	50
giai đoạn từ năm 2017 – 2019	50
Bảng 2.14: Đánh giá hệ số thu nợ của giai đoạn 2017 - 2019	51

Bảng 2. 15: Tỷ lệ thu nợ khi đến hạn	51
Bảng 2.16: Tỷ lệ nợ quá hạn.....	52
Bảng 2. 17: Đánh giá chất lượng tín dụng giai đoạn 2017 - 2019.....	53
Bảng 2. 18: Vòng quay vốn tín dụng giai đoạn 2017 - 2019	54
Bảng 2.19: Kết quả kinh doanh tín dụng giai đoạn 2017- 2019.....	55
2.4. Đánh giá hiệu quả hoạt động tín dụng tại ngân hàng giai đoạn 2017 - 2019	55
2.4.1. Những kết quả đạt được	55
CHƯƠNG III: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG	
TÍN DỤNG TẠI NHNN&PTNT VIỆT NAM CHI NHÁNH RẠCH SỎI.....	58
3.1. Định hướng hoạt động tín dụng tại Ngân hàng NN&PTNT Việt Nam chi nhánh Rạch Sỏi	58
3.2. Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tại ngân hàng.....	59
3.2.1. Đa dạng hóa đối tượng cho vay, mở rộng số lượng khách hàng có nhu cầu vay vốn.....	59
3.2.2. Cân đối giữa nguồn vốn huy động và cho vay, cân đối về kỳ hạn	59
3.2.3. Tăng cường công tác quản lý nợ và giải quyết nợ xấu	60
Bảng 3.1: So sánh hiệu quả tín dụng trước và sau giải pháp	63
3.2.4. Tăng cường công tác đào tạo cán bộ tín dụng.....	63
3.2.5. Marketing trong ngân hàng	64
3.3. Kiến nghị.....	64
3.3.1. Kiến nghị đối với Nhà Nước.....	64
3.3.2. Kiến nghị đối với Ngân hàng Nhà Nước.....	65
KẾT LUẬN.....	67
TÀI LIỆU THAM KHẢO	68

DANH MỤC BẢNG

Bảng 2.1: Kết quả hoạt động kinh doanh của Agribank RẠCH SỎI	32
Bảng 2.2: Tình hình huy động vốn theo kỳ hạn	34
Bảng 2.3: Tình hình huy động vốn theo loại tiền tệ	35
Bảng 2.4: Tình hình hoạt động tín dụng giai đoạn 2017 - 2019.....	36
Bảng 2.5: Doanh thu từ hoạt động dịch vụ của Agribank Rạch Sỏi	37
Bảng 2.6: Tình hình phát hành thẻ của Chi nhánh Agribank Rạch Sỏi	38
Bảng 2. 7: Doanh số cho vay của Agribank Rạch Sỏi giai đoạn 2017 - 2019.....	40
Bảng 2.8: Cơ cấu dư nợ tín dụng theo thành phần kinh tế giai đoạn 2017 - 2019	41
Bảng 2. 9: Cơ cấu và tốc độ tăng trưởng dư nợ tín dụng theo ngành kinh tế.....	43
Bảng 2. 10: Tốc độ tăng trưởng dư nợ tín dụng theo thời gian	45
Bảng 2.11: Tỷ lệ doanh số cho vay/vốn huy động.....	47
Bảng 2.12: Cân đối giữa nguồn vốn huy động và nguồn vốn cho vay theo thời hạn.....	48
Bảng 2.13: Tỷ lệ dư nợ/Vốn huy động giai đoạn từ năm 2017 – 2019	50
Bảng 2.14: Đánh giá hệ số thu nợ của giai đoạn 2017 - 2019	51
Bảng 2. 15: Tỷ lệ thu nợ khi đến hạn	51
Bảng 2.16: Tỷ lệ nợ quá hạn.....	52
Bảng 2. 17: Đánh giá chất lượng tín dụng giai đoạn 2017 - 2019	53
Bảng 2. 18: Vòng quay vốn tín dụng giai đoạn 2017 - 2019	54
Bảng 2.19: Kết quả kinh doanh tín dụng giai đoạn 2017- 2019.....	55
Bảng 3.1: So sánh hiệu quả tín dụng trước và sau giải pháp	63

DANH MỤC BIỂU, HÌNH

Biểu đồ 2.1: Tình hình hoạt động tín dụng giai đoạn 2017 - 2019.....	36
Biểu đồ 2.1: Tình hình dư nợ tín dụng theo thời gian của Chi nhánh Agribank Rạch Sỏi giai đoạn 2017- 2019.....	44
Biểu đồ 2. 3: Tỷ lệ thu lãi của Chi nhánh Agribank Rạch Sỏi.....	50
giai đoạn từ năm 2017 – 2019	50
Hình 2. 1: Sơ đồ tổ chức bộ máy.....	28

LỜI MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài:

Sự phát triển ngày càng lớn mạnh cả về nội dung và chất lượng của hệ thống Ngân hàng thương mại trong bối cảnh toàn cầu hoá hiện nay đã có tác động lớn, thúc đẩy nhanh tốc độ tăng trưởng kinh tế, tạo tiền đề cho quá trình mở cửa và hội nhập. Nhờ vào hoạt động của hệ thống ngân hàng mà nhu cầu sử dụng vốn để duy trì và mở rộng quy mô sản xuất của các thành phần kinh tế được đáp ứng, tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động kinh doanh diễn ra một cách nhanh chóng và hiệu quả. Ngành ngân hàng xứng đáng là công cụ đắc lực hỗ trợ cho Nhà Nước trong việc kiểm chế, đẩy lùi lạm phát, ổn định giá cả.

Tuy nhiên, việc gỡ bỏ hoàn toàn hàng rào bảo hộ đối với ngành tài chính trong xu thế hội nhập vào các tổ chức kinh tế khu vực và thế giới đang đem đến những thách thức rất lớn đối với hệ thống Ngân hàng thương mại ở nước ta, thậm chí sẽ có không ít ngân hàng thương mại phải chấp nhận bị thâm tóm, sáp nhập, hoặc rút lui khỏi thị trường nếu không đủ sức cạnh tranh với hệ thống ngân hàng nước ngoài. Không ít các khó khăn đã đặt ra cho hệ thống ngân hàng thương mại nói chung và ngân hàng Nông nghiệp và phát triển Nông thôn nói riêng, nhưng với tính năng hoạt động nhạy bén trong cạnh tranh và biết hướng vào hệ khách hàng cá nhân và các doanh nghiệp đã giúp cho Agribank tìm được thị phần riêng, vượt qua khó khăn và trở thành một ngân hàng hàng đầu Việt Nam. Trong đó, công tác tín dụng là hoạt động quan trọng mang lợi nhuận cao nhất, đóng góp nhiều nhất vào tổng thu nhập của ngân hàng. Đặc biệt là tín dụng ngắn hạn, đóng vai trò quan trọng trong việc điều tiết, cung cấp vốn cho mọi hoạt động của các ngành kinh tế góp phần thúc đẩy sự phát triển của đất nước sau khi đã hội nhập vào nền kinh tế thế giới. Vốn tín dụng tham gia thường trực hơn vào vòng tuần hoàn vốn ở tất cả các giai đoạn của quá trình sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp và cá nhân, các quan hệ tín dụng ngày càng sâu rộng hơn. Phải làm sao cho mỗi đồng vốn tín dụng phát ra phải đem lại hiệu quả thiết thực cho xã hội nói chung và duy trì cũng cố chức năng kinh doanh của ngân hàng nói riêng là một vấn đề lớn được đặt ra.

Để giải quyết vấn đề này, trong quá trình đổi mới hoạt động tín dụng các ngân hàng ngày càng tìm ra nhiều biện pháp tích cực có hiệu quả để nâng cao chất lượng tín dụng. Tuy nhiên, đổi mới là một quá trình phát triển và biến đổi không ngừng, bên cạnh những thành quả đạt được còn có những

trở ngại cần phải khắc phục. Vì vậy, trong quá trình thực tập được sự chỉ dẫn của các anh chị tại ngân hàng Agribank- Rạch Sỏi, của giáo viên hướng dẫn cùng với những kiến thức đã được học trên trường, qua sách báo, em đã chọn đề tài: **“GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG AGRIBANK- RẠCH SỎI (KIÊN GIANG)”** để làm khóa luận tốt nghiệp với mong muốn chất lượng hoạt động tín dụng của hệ thống ngân hàng nói chung và Ngân Hàng Agribank nói riêng ngày càng nâng cao chất lượng và phát triển để có được một môi trường tài chính ổn định, lành mạnh trong cương vị là một thành viên của tổ chức thương mại thế giới (WTO).

2. Mục tiêu nghiên cứu:

Trên cơ sở quan sát và phân tích thực tế về hoạt động tín dụng của ngân hàng Agribank – CN Rạch Sỏi. Từ đó rút ra được những mặt hạn chế còn tồn tại và đề xuất giải pháp để hoàn thiện hoạt động tín dụng cho chi nhánh.

3. Phương pháp nghiên cứu :

Nghiên cứu về lý thuyết hoạt động tín dụng của ngân hàng thương mại và nghiên cứu thực tế hoạt động tín dụng tại ngân hàng Agribank - CN Rạch Sỏi, ghi nhận các số liệu có được của phòng tín dụng tại ngân hàng AGRIBANK, CN Rạch Sỏi để so sánh, phân tích, tổng hợp nhằm đưa ra những giải pháp để hoàn thiện hoạt động tín dụng cho chi nhánh Rạch Sỏi- Kiên Giang.

4. Phạm vi nghiên cứu :

➤ **Đối tượng nghiên cứu:** hoạt động huy động vốn và cho vay của Agribank - CN Rạch Sỏi

➤ **Phạm vi nghiên cứu:** Đề tài tập trung khảo cứu thực trạng tín dụng trong hoạt động huy động vốn và cho vay, kết quả đạt được của NH AGRIBANK CN Rạch Sỏi trong giai đoạn 2017 - 2019.

5. Kết cấu khóa luận :

➤ **Chương I: Cơ sở lý luận về tín dụng ngân hàng và chất lượng tín dụng ngân hàng.**

➤ **Chương II: Phân tích thực trạng chất lượng tại ngân hàng AGRIBANK- Rạch Sỏi.**

➤ **Chương III: Giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng ngân hàng AGRIBANK-Rạch Sỏi.**

CHƯƠNG I: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ TÍN DỤNG NGÂN HÀNG VÀ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1. Khái quát về ngân hàng thương mại

1.1.1. Khái niệm về ngân hàng thương mại

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

Tại Việt Nam, khái niệm NHTM đã được quy định rõ trong Luật các tổ chức tín dụng: “Ngân hàng thương mại là tổ chức kinh doanh tiền tệ mà hoạt động chủ yếu và thường xuyên là nhận tiền gửi của khách hàng với trách nhiệm hoàn trả và sử dụng số tiền đó để cho vay và thực hiện nghiệp vụ chiết khấu và làm phương tiện thanh toán”.

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

1.1.2.1. Chức năng của ngân hàng thương mại

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

Chức năng trung gian tín dụng

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

Chức năng trung gian thanh toán

Ở đây NHTM đóng vai trò là thủ quỹ cho các doanh nghiệp và cá nhân, thực hiện các thanh toán theo yêu cầu của khách hàng như trích tiền lãi từ khoản tiền gửi của họ để thanh toán tiền hàng hóa, dịch vụ hoặc nhập vào khoản tiền gửi của khách hàng tiền thu bán hàng và các khoản thu khác theo lệnh của họ.

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

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

Chức năng tạo tiền

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

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

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

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

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

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

NHNN có nhiệm vụ xây dựng, thực thi chính sách tiền tệ thông qua các công cụ như: thị trường mở, lãi suất, dự trữ bắt buộc... thì NHTM một mặt chịu sự tác động trực tiếp của các công cụ này mặt khác nó còn tham gia điều tiết gián tiếp nền kinh tế vĩ mô thông qua mối quan hệ với các cá nhân, tổ chức kinh tế về các hoạt động tài chính tín dụng. Thông qua hoạt động của NHTM

với các chủ thể khác trong nền kinh tế, mọi thông tin có liên quan đến việc hoạch định chính sách tiền tệ sẽ được phản hồi lại NHTM, giúp NHTM có thể hoạch định các chính sách kinh tế vĩ mô phù hợp với từng thời kỳ để đảm bảo thúc đẩy nền kinh tế tăng trưởng và phát triển ổn định.

- ***NHTM là nơi cung cấp vốn cho nền kinh tế***

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

- ***NHTM là cầu nối giữa doanh nghiệp với thị trường***

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

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

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

Hệ thống NHTM trong nước đã điều tiết tài chính trong nước phù hợp với sự vận động của nền tài chính quốc tế, đưa nền tài chính trong nước phát triển và bắt kịp nền tài chính quốc tế.

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

1.1.3.1. Nghiệp vụ tài sản nợ

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

• Vốn tiền gửi

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

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

+ Tiền gửi tiết kiệm: Là hình thức huy động vốn truyền thống của NHTM. Tiền gửi tiết kiệm là khoản để dành hoặc tạm thời nhàn rỗi của dân cư gửi vào ngân hàng để hưởng lãi theo định kỳ hoặc tiết kiệm cho tương lai. Đây là nguồn vốn quan trọng có tính ổn định cao và quy mô lớn trong tổng nguồn vốn huy động của NHTM.

+ Phát hành giấy tờ có giá

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

• Vốn đi vay

Mặc dù nguồn tiền gửi là nguồn tiền quan trọng nhất của NHTM nhưng sau khi đã sử dụng hết vốn và tiền gửi mà ngân hàng vẫn chưa đáp ứng được nhu cầu vay vốn của khách hàng hoặc phải đáp ứng nhu cầu thanh toán và

chi trả của khách hàng... NHTM có thể đi vay ở NHTN, các NHTM khác trên thị trường tiền tệ, vay ở các tổ chức nước ngoài...Vốn đi vay chỉ chiếm một tỷ trọng nhỏ có thể chấp nhận được trong cơ cấu nguồn vốn của ngân hàng nhưng nó rất cần thiết và quan trọng để đảm bảo cho ngân hàng hoạt động bình thường.

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

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

- *Vay qua đêm.*
- *Vay có kỳ hạn.*

Các khoản đi vay thường là với quy mô và thời hạn xác định trước do vậy tạo thành nguồn vốn ổn định cho ngân hàng. Khác với nhận tiền gửi ngân hàng không nhất thiết phải đi vay thường xuyên: ngân hàng chỉ vay lúc cần thiết và hoàn toàn chủ động về khối lượng vay cho phù hợp với nhu cầu sử dụng. Tuy nhiên, do rủi ro lớn hơn nên lãi suất trả cho tiền vay thường lớn hơn lãi suất trả cho tiền gửi với cùng kỳ hạn. Hơn nữa việc đi vay thường xuyên cũng sẽ làm cho uy tín của ngân hàng trên thị trường tiền tệ bị giảm sút gây ảnh hưởng tới hoạt động kinh doanh cũng như khả năng cạnh tranh của ngân hàng.

- **Vốn khác**

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

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

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

thu hút khách hàng.

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

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

1.1.3.2. Nghiệp vụ tài sản có

Nghiệp vụ tài sản có của ngân hàng bao gồm:

- **Nghiệp vụ ngân quỹ**

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

- + Tiền mặt tại quỹ
- + Tiền gửi ở ngân hàng khác
- + Tiền gửi ở NHTW

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

- **Nghiệp vụ cho vay**

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

- + Cho vay ngắn hạn: là các khoản vay có thời hạn dưới 12 tháng.
- + Cho vay trung hạn: là các khoản vay có thời hạn từ 1 đến 5 năm.
- + Cho vay dài hạn: là các khoản vay có thời hạn trên 5 năm.

- **Nghiệp vụ đầu tư**

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

- Các hoạt động dịch vụ ngân hàng

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

1.2. Tín dụng của ngân hàng thương mại

1.2.1. Khái niệm tín dụng

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

1.2.2. Đặc điểm của tín dụng ngân hàng

Tín dụng ngân hàng dựa trên cơ sở lòng tin.

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

Trong tín dụng lòng tin được biểu hiện từ nhiều phía. Nếu người cho vay không tin tưởng vào khả năng trả nợ của người đi vay thì quan hệ tín dụng có thể không phát sinh và ngược lại, nếu người đi vay cảm thấy người cho vay không thể đáp ứng được yêu cầu về số lượng tín dụng, về thời hạn vay...thì quan hệ tín dụng có thể không phát sinh. Nhưng trong quan hệ tín dụng lòng tin

của người cho vay đối với người đi vay quan trọng hơn vì người cho vay là người giao phó tiền bạc hoặc tài sản của họ cho người khác sử dụng.

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

Ngân hàng là trung gian tài chính nên mọi khoản tín dụng của ngân hàng đều phải có thời hạn, đảm bảo cho ngân hàng hoàn trả vốn huy động. Người đi vay phải hoàn trả toàn bộ giá trị khoản vay cộng khoản lợi tức kèm theo như cam kết đã giao ước với người cho vay. Để xác định thời hạn cho vay hợp lý ngân hàng phải căn cứ vào tính chất thời hạn nguồn vốn của mình và quá trình luân chuyển vốn của đối tượng vay.

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

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

Tín dụng là hoạt động tiềm ẩn rủi ro.

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

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

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

1.2.3. Phân loại tín dụng

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

• ***Căn cứ vào mục đích:***

Cho vay bất động sản: bao gồm các khoản cho vay xây dựng ngắn hạn và giải phóng mặt bằng, cho vay dài hạn để mua đất đai, nhà cửa, trang trại và

bất động sản ở nước ngoài. Đối với loại hình cho vay này, ngân hàng được bảo đảm bằng chính tài sản thực: đất đai, toà nhà và các công trình khác.

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

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

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

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

- ***Căn cứ vào kì hạn:***

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

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

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

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

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

Tín dụng có bảo đảm: là tín dụng dựa trên cơ sở ngân hàng nắm giữ các tài sản thuộc sở hữu trực tiếp của người đi vay hoặc thuộc sở hữu của người bảo lãnh.

Các hình thức bảo đảm thường gặp là: cầm cố, thế chấp, hoặc bảo lãnh. Mục đích là khi có sự vi phạm hợp đồng tín dụng ngân hàng có quyền xử lý các tài sản đó để thu hồi tiền cho vay.

- ***Căn cứ vào chủ thể vay vốn:***

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

- ***Căn cứ vào xuất xứ tín dụng:***

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

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

1.2.4. Các phương thức cho vay

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

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

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

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

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

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

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

- Cho vay theo hạn mức thấu chi: Là việc cho vay mà tổ chức tín dụng thoả thuận bằng văn bản chấp thuận cho khách hàng chi vượt số tiền có trên tài khoản thanh toán của khách hàng phù hợp với các quy định về hoạt động thanh toán qua các tổ chức cung ứng dịch vụ thanh toán của Chính phủ và NHNN Việt Nam.

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

1.2.5.1. Đối với nền kinh tế

- Tín dụng ngân hàng luân chuyển vốn: Vai trò cơ bản của tín dụng ngân hàng là luân chuyển vốn từ cá nhân, hộ gia đình, công ty... có nguồn vốn

thặng dư sang những người thiếu hụt vốn. Việc luân chuyển vốn qua ngân hàng có ý nghĩa rất lớn trong việc thúc đẩy tính hiệu quả của nền kinh tế.

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

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

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

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

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

1.2.5.2. Đối với khách hàng

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

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

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

1.2.5.3. Đối với ngân hàng

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

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

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

1.2.7. Quy trình tín dụng

Bước 1: Lập hồ sơ đề nghị cấp tín dụng

- Ngân hàng phỏng vấn, nắm thông tin và đánh giá sơ lược về khách hàng
- Thông báo cho khách hàng về những chính sách cho vay, tham vấn cho khách hàng
- Hướng dẫn khách hàng lập hồ sơ vay vốn: giấy đề nghị vay vốn, hồ sơ pháp lý, hồ sơ về tình hình tài chính, phương án vay vốn, kế hoạch kinh doanh, hồ sơ tài sản đảm bảo...

Bước 2: Phân tích tín dụng

- Ngân hàng phân tích khả năng hiện tại và tiềm năng của khách hàng trong việc sử dụng vốn tín dụng cũng như khả năng hoàn trả vốn vay ngân hàng.
- Mục tiêu phân tích
- Định dạng các rủi ro có thể xảy ra liên quan đến khoản vay.
- Tiên lượng khả năng kiểm soát của khách hàng về những loại rủi ro đó và dự kiến biện pháp phòng ngừa.
- Kiểm tra tính chính xác của các thông tin do khách hàng cung cấp như địa chỉ, nghề nghiệp, tuổi tác, lịch sử tín dụng của khách hàng với ngân hàng, mục đích vay vốn, thẩm định giá trị tài sản đảm bảo nếu có...

Bước 3: Quyết định tín dụng

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

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

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

Bước 5: Giám sát khoản vay

- Giám sát việc sử dụng vốn vay
- Giám sát việc thực hiện trả nợ của khách hàng
- Theo dõi, giám sát thực trạng tài sản đảm bảo
- Tái phân tích các khoản vay và phân loại nợ
- Thực hiện các biện pháp thích hợp

Bước 6: Thanh lý tín dụng

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

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

1.3. Hiệu quả hoạt động tín dụng

Cho tới nay, hiệu quả tín dụng ngân hàng thường được xem xét trên ba góc độ – ngân hàng, khách hàng và nền kinh tế.

– Đối với Ngân hàng: hiệu quả tín dụng đòi hỏi các hoạt động tín dụng ngân hàng phải đem lại mục tiêu lợi ích kinh tế nhất định, nhưng đồng thời phạm vi, mức độ, giới hạn, cơ cấu... tín dụng ngân hàng phải phù hợp với năng lực của bản thân ngân hàng, đảm bảo nguyên tắc tín dụng, hạn chế đến mức thấp nhất rủi ro trong quá trình hoạt động kinh doanh, vấn đề thanh khoản và cạnh tranh của ngân hàng, đảm bảo an toàn hoạt động ngân hàng.

– Đối với khách hàng: hiệu quả tín dụng có nghĩa rằng hoạt động tín dụng phải phù hợp với mục đích, nhu cầu sử dụng của khách hàng, với quy mô, kỳ hạn, chi phí hợp lý, cho phép khách hàng phát triển sản xuất kinh doanh có hiệu quả, có nguồn trả nợ ngân hàng và ngày càng phát triển.

– Đối với kinh tế - xã hội: tín dụng ngân hàng phục vụ sản xuất lưu thông hàng hoá góp phần giải quyết việc làm, khai thác được khả năng tiềm tàng trong nền kinh tế, thúc đẩy quá trình tích tụ và tập trung sản xuất, giải quyết tốt các mối quan hệ giữa tăng trưởng tín dụng ngân hàng và tăng trưởng kinh tế, phát triển kinh tế và ổn định vĩ mô.

Hiệu quả tín dụng ngân hàng cả ba góc độ này có quan hệ mật thiết với nhau, không thể tách rời nhau. Nếu hiệu quả tín dụng ngân hàng chỉ được xem xét ở góc độ ngân hàng, không phù hợp với đặc trưng, nhu cầu của khách hàng, thì hiệu quả đó sẽ chỉ là ngắn hạn, hoặc thiếu tính khả thi. Khách hàng sẽ không hoạt động hiệu quả, không có nguồn hoàn trả cho ngân hàng, ngân hàng sẽ không có được lợi ích kinh tế từ hoạt động tín dụng. Khi các đơn vị kinh doanh không tồn tại, phát triển được, hệ thống ngân hàng không thu hồi được các khoản cho vay, thì nền kinh tế sẽ rơi vào tình trạng thu hẹp, trì trệ, chứ không nói đến vấn đề phát triển.

1.3.1. Quan niệm về hiệu quả hoạt động tín dụng ngân hàng

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Hoạt động tín dụng đa dạng về loại hình sản phẩm, đáp ứng được những nhu cầu khác nhau của những khách hàng khác nhau.

Chi phí và lãi của khoản tín dụng thấp.

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

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

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

- **Xét trên góc độ ngân hàng**

1.3.2.1. Tỷ lệ tăng trưởng dư nợ

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

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 tình hình thực hiện kế hoạch tín dụng của ngân hàng.

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

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

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

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

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

1.3.2.3. Hệ số thu nợ (%)

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

Chỉ tiêu này đánh giá hiệu quả tín dụng trong việc thu nợ của ngân hàng.

Chỉ tiêu này phản ánh trong một thời kỳ nào đó với doanh số cho vay nhất định thì ngân hàng sẽ thu về được bao nhiêu đồng vốn.

Hệ số thu nợ càng cao hiệu quả tín dụng ngân hàng càng tốt.

1.3.2.4. Tỷ lệ thu lãi (%)

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

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

Chỉ tiêu càng cao thì tình hình thực hiện kế hoạch tài chính cũng như tình hình tài chính của 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 là tốt)

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

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

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

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

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

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

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

1.3.2.7. Tỷ lệ thu nợ đến hạn (%)

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

Chỉ tiêu này đánh giá hiệu quả tín dụng trong việc thu nợ của ngân hàng.

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

Tỷ lệ này càng cao thì hiệu quả tín dụng ngân hàng càng tốt.

1.3.2.8. 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.

1.3.2.9. Tỷ lệ nợ xấu (%)

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

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

1.3.2.10. Vòng quay vốn Tín dụng (vòng)

$$\text{Vòng quay vốn Tín dụng (vòng)} = \frac{\text{Doanh số thu nợ}}{\text{Vốn Tín dụng}}$$

Dư nợ bình quân

Trong đó:

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

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

•Xét trên góc độ khách hàng

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

- Doanh thu tăng từ dự án sử dụng vốn tín dụng
- Lợi nhuận tăng từ dự án
- Lao động tăng từ dự án

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

1.3.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động tín dụng ngân hàng

1.3.3.1. Nhân tố từ phía ngân hàng – nhân tố chủ quan

•Chính sách cho vay của ngân hàng

Chính sách cho vay phản ánh định hướng cơ bản cho hoạt động cho vay, nó có ý nghĩa quyết định đến sự thành công hay thất bại của ngân hàng.

Một chính sách cho vay đúng đắn sẽ thu hút được nhiều khách hàng, tăng khả năng sinh lời từ hoạt động cho vay, hạn chế rủi ro cho vay, từ đó nâng cao chất lượng cho vay của ngân hàng. Ngược lại, một chính sách cho vay không phù hợp sẽ gây ra rủi ro rất lớn cho ngân hàng, điều đó cũng đồng nghĩa với chất lượng cho vay của ngân hàng bị giảm sút.

Để đảm bảo và nâng cao chất lượng cho vay, ngân hàng cần phải có chính sách cho vay phù hợp với đường lối phát triển kinh tế, đồng thời kết hợp được lợi ích của người gửi tiền, của ngân hàng và người vay tiền.

•Chất lượng nhân sự

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 cho vay thì cán bộ cho vay 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 cho vay 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 cho vay 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.

•Thông tin cho vay

Hoạt động cho vay muốn đạt được hiệu quả cao, an toàn cần phải có hệ thống thông tin hữu hiệu phục vụ cho công tác này. Vai trò và yêu cầu thông tin phục vụ công tác cho vay và kinh doanh ngân hàng là hết sức quan trọng. Muốn nâng cao chất lượng cho vay, ngân hàng cần xây dựng được hệ thống thông tin đầy đủ và linh hoạt, nhờ đó cung cấp các thông tin chính xác, kịp thời, tăng cường khả năng phòng ngừa rủi ro cho vay.

•Quy trình cho vay

Quy trình cho vay là trình tự tổ chức thực hiện các bước kỹ thuật nghiệp vụ cơ bản, chỉ rõ cách làm, trình tự các bước từ khi bắt đầu đến khi kết thúc một giao dịch thuộc chức năng, nhiệm vụ của cán bộ cho vay và lãnh đạo ngân hàng có liên quan. Quy trình cho vay là yếu tố quan trọng, nếu nó được tổ chức khoa học, hợp lý sẽ cho phép bảo đảm thực hiện các khoản vay có chất lượng.

•Kiểm soát nội bộ

Thông qua kiểm soát nội bộ giúp cho các nhà lãnh đạo ngân hàng nắm được tình hình hoạt động kinh doanh đang diễn ra; phát hiện những thuận lợi, khó khăn, sai trái từ đó đề ra các biện pháp giải quyết kịp thời.

Chất lượng cho vay phụ thuộc vào việc chấp hành những quy định, thể lệ, chính sách và mức độ phát hiện kịp thời các sai sót, nguyên nhân dẫn đến những sai lệch đó trong quá trình thực hiện một khoản cho vay. Để kiểm soát nội bộ có hiệu quả, ngân hàng cần có cơ cấu tổ chức hợp lý, cán bộ kiểm tra phải giỏi nghiệp vụ, trung thực và có chính sách thưởng phạt nghiêm minh.

1.3.3.2. Nhân tố từ phía khách hàng – nhân tố khách quan

•Năng lực, kinh nghiệm quản lý kinh doanh của khách hàng

Chất lượng cho vay phụ thuộc rất lớn vào năng lực tổ chức, kinh nghiệm quản lý kinh doanh của người vay. Đây chính là tiền đề tạo ra khả năng kinh doanh có hiệu quả của khách hàng, là cơ sở cho khách hàng thực hiện cam kết hoàn trả đúng hạn nợ ngân hàng cả gốc lẫn lãi. Nếu trình độ của người quản lý còn bị hạn chế về nhiều mặt như học vấn, kinh nghiệm thực tế,...thì doanh nghiệp rất dễ bị thua lỗ, dẫn đến khả năng trả nợ kém, ảnh hưởng xấu đến chất lượng cho vay của ngân hàng.

•Uy tín, đạo đức của khách hàng.

Uy tín của khách hàng là tiêu chí để đánh giá sự sẵn sàng trả nợ và kiên quyết thực hiện các nghĩa vụ cam kết trong hợp đồng từ phía khách hàng. Uy tín của khách hàng được thể hiện dưới nhiều khía cạnh đa dạng như: Chất lượng, giá cả hàng hoá, dịch vụ, sản phẩm, mức độ chiếm lĩnh thị trường, chu kỳ sống của sản phẩm, các quan hệ kinh tế tài chính, vay vốn, trả nợ với khách hàng, bạn hàng và ngân hàng. Uy tín được khẳng định và kiểm nghiệm bằng kết quả thực tế trên thị trường qua thời gian càng dài càng chính xác. Do đó, ngân hàng cần phân tích các số liệu và tình hình trong suốt quá trình phát triển của khách hàng với những thời gian khác nhau mới có kết luận chính xác.

•Rủi ro trong kinh doanh của khách hàng.

Rủi ro phát sinh muôn màu muôn vẻ và là hệ quả của những nhân tố khách quan hay chủ quan, nhưng chủ yếu là những nhân tố khách quan ngoài ý muốn, ngoài dự toán của doanh nghiệp. Trong kinh doanh, rủi ro phát sinh dưới nhiều hình thái khác nhau do: thiên tai, hoả hoạn, do năng lực sản xuất

kinh doanh yếu kém, là nạn nhân của sự thay đổi chính sách của nhà nước, do bị lừa đảo, trộm cắp, các doanh nghiệp chiếm dụng vốn lẫn nhau,...

1.3.3.3. Nhân tố từ môi trường kinh doanh

•Môi trường kinh tế.

Môi trường kinh tế là tổng hoà các quan hệ về kinh tế và xã hội tác động lên hoạt động của doanh nghiệp. Tính ổn định hay bất ổn định về kinh tế và chính sách kinh tế của mỗi quốc gia luôn có tác động trực tiếp đến hoạt động kinh doanh và hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp trên thị trường. Tính ổn định về kinh tế mà trước hết và chủ yếu là ổn định về tài chính quốc gia, ổn định tiền tệ, không chế lạm phát là những điều mà các doanh nghiệp kinh doanh rất quan tâm và ái ngại vì nó liên quan trực tiếp đến kết quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Nền kinh tế ổn định sẽ là điều kiện, môi trường thuận lợi để các doanh nghiệp hoạt động sản xuất kinh doanh và thu được lợi nhuận cao, từ đó góp phần tạo nên sự thành công trong kinh doanh của ngân hàng. Trong trường hợp ngược lại, sự bất ổn tất nhiên cũng bao trùm đến các hoạt động của ngân hàng, làm ảnh hưởng tới chất lượng cho vay, gây tổn thất cho ngân hàng.

•Môi trường chính trị - xã hội.

Môi trường chính xã hội ổn định sẽ là một điều kiện vô cùng quan trọng trong việc tạo lòng tin đối với các nhà đầu tư, đặc biệt là đối với các hoạt động kinh doanh ngân hàng. Tính ổn định về chính trị trong nước sẽ là một trong những nhân tố thuận lợi cho các doanh nghiệp hoạt động kinh doanh có hiệu quả. Nếu xảy ra các diễn biến gây bất ổn chính trị như: chiến tranh, xung đột đảng phái, cấm vận, bạo động, biểu tình, bãi công,... có thể dẫn đến những thiệt hại cho doanh nghiệp và cả nền kinh tế nói chung như làm tê liệt sản xuất, lưu thông hàng hoá đình trệ, mất lòng tin của dân chúng như các chủ doanh nghiệp trong và ngoài nước ...). Và như vậy, những món tiền doanh nghiệp vay ngân hàng sẽ khó được hoàn trả đầy đủ và đúng hạn, ảnh hưởng xấu đến chất lượng cho vay.

•Môi trường tự nhiên.

Các yếu tố rủi ro do thiên nhiên gây ra như lũ lụt, hoả hoạn, động đất, dịch bệnh,... có thể gây ra những thiệt hại không lường trước được cho cả người vay và ngân hàng. Mặc dù những rủi ro này là khó dự đoán nhưng bù lại nó chiếm tỷ lệ không lớn, Tuy nhiên đây là một yếu tố bất khả kháng, trong

trường hợp này các ngân hàng vẫn tiếp tục tài trợ cho khách hàng để tiếp tục kinh doanh từ đó có thể thu hồi được cả nợ cũ lẫn nợ mới.

•Môi trường pháp lý - Những nhân tố thuộc về quản lý vĩ mô của Nhà nước.

Hệ thống pháp luật là cơ sở để điều tiết hoạt động trong nền kinh tế. Với một môi trường pháp lý chưa hoàn chỉnh, thiếu tính đồng bộ, thống nhất giữa các luật, văn bản dưới luật, đồng thời với nó là sự sách nhiễu của các cơ quan hành chính có liên quan sẽ khiến cho doanh nghiệp gặp phải những khó khăn, thiếu đi tính linh hoạt cần thiết, vốn đưa vào kinh doanh dễ bị rủi ro. Do đó, xây dựng môi trường pháp lý lành mạnh sẽ tạo thuận lợi trong việc nâng cao hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp trong đó có các NHTM.

Các chính sách của nhà nước ổn định hay không cũng tác động tới chất lượng cho vay. Khi các chính sách này không ổn định sẽ gây khó khăn cho các doanh nghiệp trong hoạt động sản xuất kinh doanh, gây trở ngại cho ngân hàng trong việc xét duyệt cho vay. Việc thay đổi các chính sách cũng có thể là một nguyên nhân gây khó khăn cho công tác thu hồi nợ của ngân hàng.

CHƯƠNG II: PHÂN TÍCH VÀ ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN VIỆT NAM – CHI NHÁNH RẠCH SỎI

2.1. Tổng quan về Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam - Chi nhánh RẠCH SỎI.

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển

Giới thiệu chung

Tên đơn vị: Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn (AGRIBANK) – Chi nhánh Rạch Sỏi (AGRIBANK Rạch Sỏi) là chi nhánh có quy mô hoạt động tương đương chi nhánh cấp I.

Tên tiếng anh: AGRIBANK Rach Soi branch

Địa chỉ: 02-04 đường Mai Thị Hồng Hạnh, Phường Rạch Sỏi, Thành phố Rạch Giá, Tỉnh Kiên Giang.

ĐT: (0297) 3 911 549 – 3 864 063 FAX: (0297) 3 911 549 – 3 864 063

AGRIBANK Rạch Sỏi được thành lập theo quyết định số 351/QĐ/HĐQ ngày 30/11/2004 của Hội đồng quản trị NHNo&PTNT Việt Nam Hoạt động theo quy chế về tổ chức và hoạt động của chi nhánh ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam.

Định hướng kinh doanh chủ yếu là phục vụ các đối tượng nông nghiệp, nông thôn, nông dân, các doanh nghiệp nhỏ và vừa, phát triển kinh tế xã hội địa phương. Theo sự phát triển của nền kinh tế cùng với sự lớn mạnh của Chi nhánh Agribank RẠCH SỎI, nhiệm vụ và mục tiêu của Ngân hàng từng bước được thay đổi phù hợp với định hướng trở thành một ngân hàng bán lẻ, đa năng và là một trong những Ngân hàng hàng đầu trên địa bàn thành phố Rạch Sỏi. Trải qua hơn nhiều năm hoạt động, Agribank Rạch Sỏi đã có những bước phát triển vượt bậc.

Ngày đầu, Ngân hàng có 9 chi nhánh quận, huyện trực thuộc, 816 cán bộ nhân viên trong đó 572 cán bộ nữ, trình độ Đại học, Cao đẳng có 57 người, chiếm tỷ lệ 7%, trung cấp 444 người, tỷ lệ 54,4%, sơ cấp và chưa qua đào tạo 285 người, tỷ lệ 38,6%; tổng nguồn vốn khi mới thành lập 9,9 tỷ đồng, dư nợ 12,4 tỷ đồng, chủ yếu là dư nợ kinh tế quốc doanh, hợp tác xã nông nghiệp làm ăn kém hiệu quả, phương tiện làm việc chắp vá, thiếu thốn, cơ sở vật chất kỹ thuật lạc hậu, cũ kỹ, xuống cấp.

Bộ máy tổ chức và mạng lưới: Bộ máy tổ chức của Ngân hàng Agribank Rạch Sỏi hiện nay gồm 08 phòng nghiệp vụ, 22 chi nhánh loại 3 trực thuộc, 16 phòng giao dịch trải rộng trên khắp thành phố Rạch Sỏi.

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

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

Cơ cấu tổ chức quản lý của AGRIBANK Rạch Sỏi nhà nước trao tặng danh hiệu Anh hùng lao động thời kỳ đổi mới.

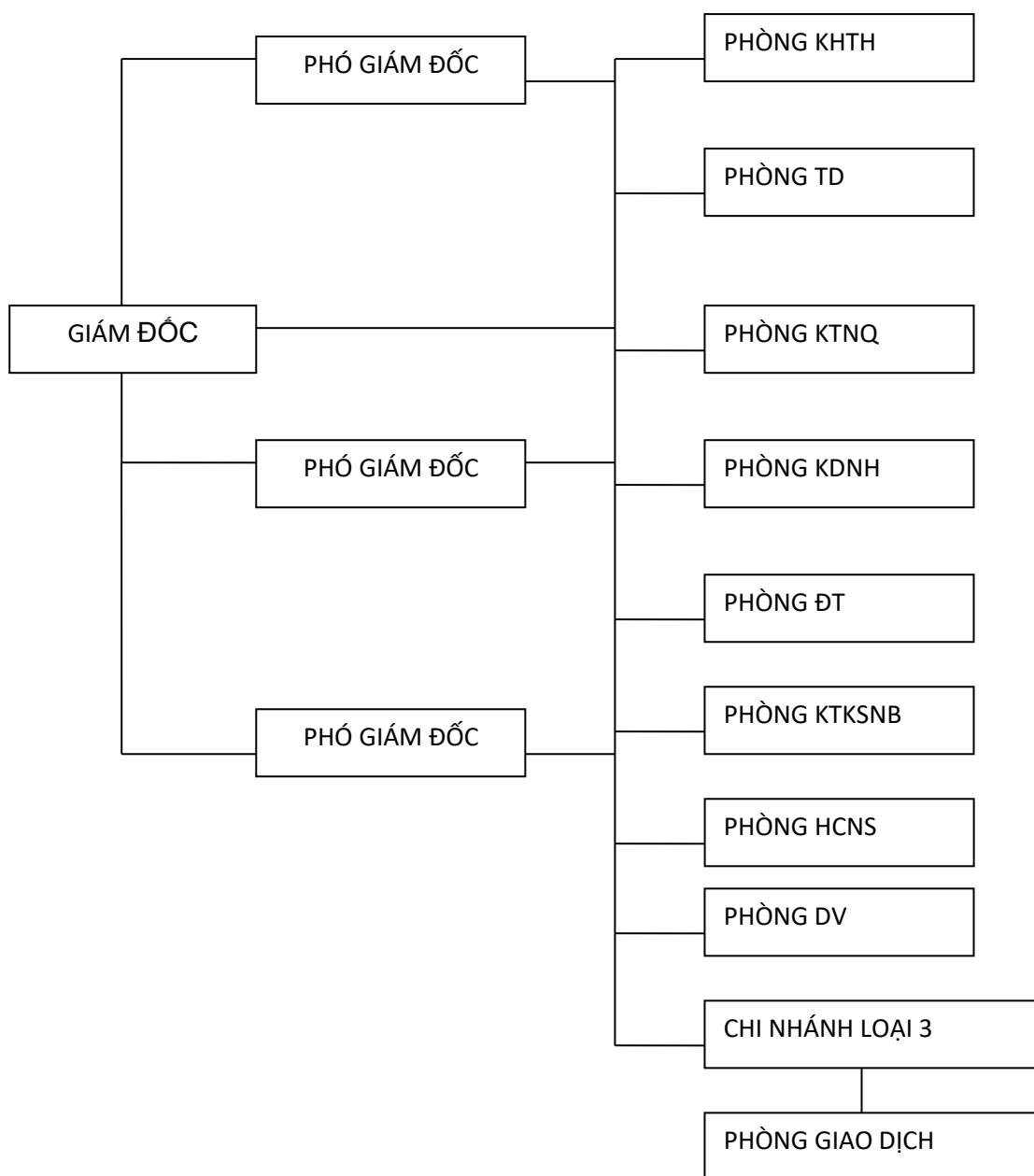
2.1.2. Cơ cấu tổ chức hoạt động, chức năng nhiệm vụ của các bộ phận

2.1.2.1. Cơ cấu tổ chức hoạt động

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

Bộ máy tổ chức tại chi nhánh Agribank Rạch Sỏi được khái quát qua sơ đồ sau:

Hình 2. 1: Sơ đồ tổ chức bộ máy



(Nguồn: Phòng Hành chính – Nhân sự của Agribank Rạch Sỏi)

2.1.2.2. Chức năng nhiệm vụ của các bộ phận

Ban lãnh đạo:

Giám đốc chịu trách nhiệm quản lý chung và trực tiếp điều hành hoạt động của Phòng Hành chính tổng hợp (HCNS), Phòng Kiểm tra kiểm soát nội bộ (KTKSNB), Phòng Kế hoạch tổng hợp (KHTH).

01 Phó Giám đốc phụ trách công tác kế toán, tài chính

01 Phó Giám đốc phụ trách công tác tín dụng

01 Phó giám đốc phụ trách công tác Kinh doanh ngoại hối, dịch vụ và marketing.

Phòng Kế hoạch tổng hợp (KHTH): Thực hiện công tác kế hoạch kinh doanh chung toàn chi nhánh, trực tiếp tham mưu điều hành lãi suất, công tác huy động vốn, quyền phán quyết, cân đối vốn.

Phòng Tín dụng (TD): Thực hiện cung ứng tín dụng cho khách hàng theo quy định, quản lý, đánh giá, đề xuất biện pháp hạn chế rủi ro sẽ phát sinh trong hoạt động tín dụng ngân hàng. Cung ứng các dịch vụ bảo lãnh cho khách hàng.

Phòng Hành chính – Nhân sự (HCNS): Thực hiện công tác hành chính, xây dựng cơ bản. Đồng thời đề xuất, xây dựng và tổ chức thực hiện các vấn đề liên quan đến nhân sự như: tuyển dụng, đào tạo; bổ nhiệm, miễn nhiệm, khen thưởng, kỷ luật cán bộ, nhân viên trong phạm vi được phân cấp.

Phòng Kế toán ngân quỹ: Tổ chức thực hiện việc hạch toán kế toán của chi nhánh và các đơn vị trực thuộc chính xác, đầy đủ và kịp thời theo chế độ quy định. Lập kế hoạch, quản lý và theo dõi việc thực hiện thu chi tài chính, chấp hành chế độ báo cáo thống kê, quyết toán tài chính với Hội sở, thực hiện đầy đủ nghĩa vụ đối với Ngân sách Nhà nước.

Phòng Dịch vụ và Marketing: Phổ biến, hướng dẫn thủ tục và thực hiện các dịch vụ giao dịch như: thanh toán, chuyển tiền, chi trả kiều hối và các dịch vụ thanh toán khác cho khách hàng. Thực hiện nghiệp vụ thẻ ATM, POS, đại lý nhận lịch chứng khoán, phát triển các sản phẩm dịch vụ ngân hàng mới.

Phòng Kinh doanh ngoại hối: Tổ chức thực hiện nghiệp vụ Thanh toán quốc tế, kinh doanh ngoại tệ theo đúng quy định của pháp luật và của ngân hàng đối với khách hàng.

Phòng Kiểm tra kiểm soát nội bộ: Tổ chức thực hiện nghiệp vụ kiểm tra nội bộ theo đúng quy định của pháp luật và của ngân hàng đối với các nghiệp vụ phát sinh trong hoạt động kinh doanh.

Phòng Điện toán: Quản lý hệ thống mạng, tin học toàn hệ thống, cung ứng và hỗ trợ các phần mềm ứng dụng.

Các chi nhánh, phòng giao dịch trực thuộc: Thực hiện các nghiệp vụ huy động vốn, cung ứng tín dụng, dịch vụ ngân hàng theo quy định của nhà nước và của Agribank Rạch Sỏi.

Đảm bảo an toàn và hoạt động hiệu quả theo kế hoạch Giám đốc Agribank Rạch Sỏi giao.

2.1.3. Các hoạt động kinh doanh chủ yếu của Agribank Rạch Sỏi

2.1.3.1. Huy động vốn

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

2.1.3.2. Hoạt động tín dụng

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

2.1.3.3. Các hoạt động khác

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

- Mở tài khoản cho khách hàng trong nước
- Cung ứng các phương tiện thanh toán
- Thực hiện các dịch vụ thanh toán trong nước
- Thực hiện các dịch vụ thu hộ và chi hộ
- Thực hiện các dịch vụ khác theo quy định của NHNN
- Thực hiện các dịch vụ thu và phát tiền mặt cho khách hàng
- Thực hiện các hoạt động kinh doanh ngoại hối trên thị trường trong nước khi được NHNN cho phép.

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

2.1.4. Những thuận lợi và khó khăn

2.1.4.1. Thuận lợi

• Nhân tố khách quan

Chi nhánh Agribank Rạch Sỏi nằm trên địa bàn nội thành với rất nhiều thuận lợi về giao thông và là nơi tập trung nhiều công ty, doanh nghiệp của thành phố Rạch Sỏi. Thành phố Rạch Sỏi được xác định là một trong những vùng kinh tế động lực, đi đầu trong sự nghiệp CNH – HĐH; nông nghiệp nông thôn. Trong kết cấu dân cư của thành phố thì thành phần cán bộ, công nhân viên và thương nhân chiếm tỷ trọng lớn... Dựa vào những điều kiện kinh tế xã hội này Chi nhánh Agribank Rạch Sỏi có rất nhiều điều kiện thuận lợi để phát triển mở rộng các hoạt động kinh doanh của mình.

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

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

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

- **Nhân tố chủ quan**

- Chi nhánh Agribank Rạch Sỏi có nhiều kinh nghiệm và quen thuộc với đại bộ phận dân cư do đó chi nhánh có cơ hội phát triển, thu hút khách hàng.

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

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

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

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

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

2.1.4.2. Khó khăn

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

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

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

2.2. Kết quả hoạt động kinh doanh của Chi nhánh Agribank Rạch Sỏi

2.2.1. Tình hình kết quả hoạt động kinh doanh giai đoạn 2017 - 2019

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

Bảng 2.1: Kết quả hoạt động kinh doanh của Agribank RẠCH SỎI

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2019	So sánh 18/17		So sánh 19/18	
				Số tiền	%	Số tiền	%
Thu nhập	330,498	345,291	320,780	14,793	4.5%	(24,511)	-7.1%
- Thu từ lãi	245,784	257,145	245,112	11,361	4.6%	(12,033)	-4.7%
- Thu khác	84,714	88,146	75,668	3,432	4.1%	(12,478)	14.2%
Chi Phí	299,690	298,466	300,328	(1,224)	-0.4%	1,862	0.6%
- Chi phí trả lãi	199,745	200,354	201,114	609	0.3%	760	0.4%
- Chi khác	99,945	98,112	99,214	(1,833)	-1.8%	1,102	1.1%
Lợi nhuận	30,808	46,825	20,452	16,017	52.0%	(26,373)	56.3%

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh Agribank Rạch Sỏi)

Theo bảng số liệu trên ta thấy Chi nhánh Agribank Rạch Sỏi có sự dịch chuyển tiền tệ rất rõ rệt. Lợi nhuận năm 2017 đạt 30,808 triệu đồng, năm 2018 lợi nhuận đạt 46,825 triệu đồng tăng 16,017 triệu đồng (tăng 52.0 %) so với năm 2017. Tuy nhiên đến năm 2019 thì lợi nhuận của Chi nhánh giảm còn 20,452 triệu đồng so với năm 2018 thì giảm 26,373 triệu đồng (giảm 56.3%). Đạt được lợi nhuận trên là do thu nhập của ngân hàng ngày càng tăng và chi phí tiết kiệm. Thu nhập năm 2017 đạt 330,498 triệu đồng. Năm 2018 là 345,291 triệu đồng tăng 14,793 triệu đồng (tăng 4.5% so với năm 2017). Đến năm 2019 thu nhập là 320,780 triệu đồng giảm 24,511 triệu đồng (giảm 7.1%) so với năm 2018. Dựa vào bảng số liệu trên ta thấy thu từ lãi là nguồn thu chủ yếu của ngân hàng, việc tăng thu nhập là do tăng thu từ lãi, điều đó cho

thấy hoạt động tín dụng ngày càng phát triển của ngân hàng. Bên cạnh đó việc tăng thu khác như thu phí dịch vụ cũng mang lại thu nhập cho ngân hàng.

Năm 2017 chi phí của Chi nhánh Agribank Rạch Sỏi là 299,690 triệu đồng, năm 2018 chi phí là 298,466 triệu đồng giảm 1,224 triệu đồng (giảm 0.4%) so với năm 2017. Đến năm 2019 chi phí của Chi nhánh ngân hàng tăng so với năm 2018 là 1,862 triệu đồng (tăng 0.6 %). Nhìn vào bảng số liệu trên ta thấy chi phí tăng chủ yếu là do chi phí trả lãi tăng. Lợi nhuận của Chi nhánh ngân hàng tăng lên chủ yếu nguồn thu chính từ tiền lãi hoạt động cho vay, mặt khác lợi nhuận giảm là do ngân hàng gặp phải yếu tố bên ngoài tác động chiến tranh Mỹ- Trung vào đầu năm 2019. Nhưng ngân hàng đã có những chính sách để hạn chế rủi ro, chứng tỏ những định hướng và chính sách của Chi nhánh ngân hàng phù hợp với yêu cầu thị trường.

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

2.2.2. Hoạt động huy động vốn

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

Bảng 2.2: Tình hình huy động vốn theo kỳ hạn

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2017		Năm 2018		Năm 2019	
	Số dư	Tỷ trọng	Số dư	Tỷ trọng	Số dư	Tỷ trọng
Tiền gửi không kỳ hạn	624,471	20%	932,117	26%	822,336	26%
TG kỳ hạn dưới 12 tháng	1,355,741	44%	1,425,511	40%	1,141,265	36%
TG kỳ hạn trên 12 tháng	1,084,711	35%	1,178,445	33%	1,198,456	38%
Tổng Tiền gửi	3,064,923	100%	3,536,073	100%	3,162,057	100%

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh Agribank Rạch Sỏi)

Qua bảng trên ta thấy công tác huy động vốn của Chi nhánh Agribank Rạch Sỏi đã tăng trưởng qua các năm 2017 - 2019. Tổng tiền gửi đã tăng từ 3,064,923 triệu đồng năm 2017 lên 3,536,073 triệu đồng năm 2018 và 3,162,057 triệu đồng năm 2019.

- Tiền gửi không kì hạn: Loại tiền này huy động chủ yếu từ các tổ chức kinh tế- xã hội, các doanh nghiệp và tài khoản của các tổ chức tín dụng khác, dân cư huy động không đáng kể. Số dư tiền gửi từ 624,471 triệu đồng (năm 2017) tăng lên 932,117 triệu đồng (năm 2018) và giảm xuống 822,336 triệu đồng (năm 2019). Tương đương tỷ trọng từ 20% (2017) tăng lên 26% (năm 2018) và 26 % (năm 2019). Loại tiền gửi này chủ yếu là dùng cho mục đích thanh toán vì sự tiện lợi của nó. Loại tiền này rất có ý nghĩa với ngân hàng vì nó bổ sung vào nguồn vốn tín dụng của ngân hàng, tạo thành nguồn vốn rẻ trong kinh doanh do lãi suất của loại tiền này rất thấp từ đó giảm được chi phí đầu vào cho ngân hàng. Tuy nhiên tiền gửi không kì hạn thường biến động lớn nên ngân hàng khó chủ động trong việc sử dụng nguồn vốn này.

- Tiền gửi có kì hạn dưới 12 tháng: Là loại tiền rất nhạy cảm với lãi suất do thời gian dài, khách hàng đã có kế hoạch từ trước khi quyết định gửi vào ngân hàng theo những kì hạn nhất định. Tiền gửi có kì hạn dưới 12 tháng có

cơ cấu cao và đang có xu hướng giảm. Năm 2017 đạt 1,355,741 triệu đồng (tỷ trọng 44%), năm 2018 đạt 1,425,511 triệu đồng (tỷ trọng 40%) và năm 2019 đạt 1,141,265 triệu đồng (tỷ trọng 36%) Trong thời gian qua vốn huy động từ tiền gửi dân cư tại chi nhánh có sự tăng trưởng ổn định cho thấy chi nhánh đã thực hiện tốt công tác huy động vốn. Sự giảm tiền gửi tiết kiệm cho thấy thu nhập của người dân ngày càng giảm do có nhiều sự lựa chọn hình thức đầu tư. Một phần là nền kinh tế đang khủng hoảng, lãi suất không ổn định dẫn tới việc gửi có kì hạn dưới 12 tháng giảm.

- Tiền gửi có kì hạn trên 12 tháng: Tiền gửi có kỳ hạn dài của chi nhánh có quy mô và cơ cấu không lớn, tăng trưởng không đáng kể. Năm 2017 số dư tiền gửi có kì hạn trên 12 tháng là 1,084,711 triệu đồng (tương đương tỷ trọng 35%). Đến năm 2018 giảm xuống còn 1,178,445 triệu đồng (tương đương 33%) và năm 2019 là 1,198,456 triệu đồng (tương đương 38%). Điều đó là do lãi suất tiền gửi khá ổn định trong mấy năm gần đây cho thấy tâm lý khách hàng khi gửi tiền với thời gian dài khá ổn định. Mặt khác sản xuất kinh doanh gặp nhiều khó khăn nên lượng tiền nhàn rỗi của các tổ chức bị hạn chế.

Bảng 2.3: Tình hình huy động vốn theo loại tiền tệ

Chỉ tiêu	Đơn vị: Triệu đồng					
	Năm 2017		Năm 2018		Năm 2019	
	Số dư	Tỷ trọng	Số dư	Tỷ trọng	Số dư	Tỷ trọng
Nội tệ	2,641,171	86%	2,771,146	78%	2,584,415	82%
Ngoại tệ	423,752	14%	764,927	22%	577,642	18%
Tổng cộng	3,064,923	100%	3,536,073	100%	3,162,057	100%

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Chi nhánh Agribank Rạch Sỏi)

Qua bảng huy động vốn theo loại tiền của chi nhánh ta thấy chi nhánh huy động vốn chủ yếu là nội tệ, ngoại tệ chỉ chiếm một phần nhỏ. Năm 2017 huy động vốn bằng nội tệ đạt 2,641,171 triệu đồng (tỷ trọng 86%) còn giá trị ngoại tệ quy đổi đạt 423,752 triệu đồng (tỷ trọng 14%). Đến năm 2019

huy động vốn bằng nội tệ đã giảm và đạt 2,584,415 triệu đồng (tỷ trọng 82%) và ngoại tệ tăng đạt 577,642 triệu đồng và tỷ trọng có xu hướng tăng (tỷ trọng 18%). Nguyên nhân của việc giảm huy động vốn nội tệ là do trên địa bàn chi nhánh khách hàng là cá nhân, hộ sản xuất kinh doanh vừa và nhỏ, và có rất nhiều doanh nghiệp kinh doanh nông sản xuất khẩu nước ngoài, khách hàng có người nhà ở nước ngoài, đi du học.

2.2.3. Hoạt động tín dụng

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

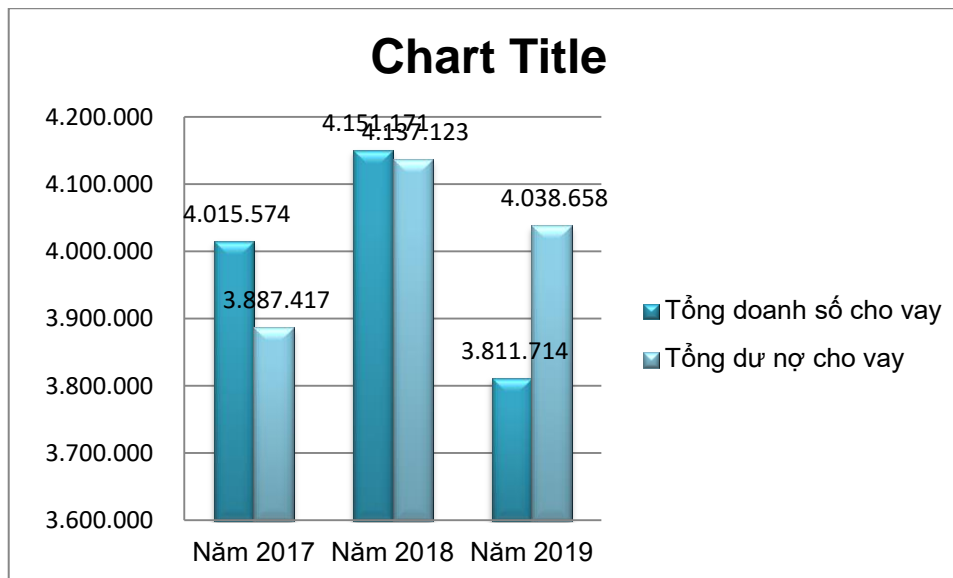
Bảng 2.4: Tình hình hoạt động tín dụng giai đoạn 2017 - 2019

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2019
Tổng doanh số cho vay	4,015,574	4,151,171	3,811,714
Tổng dư nợ cho vay	3,887,417	4,137,123	4,038,658

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh Chi nhánh Agribank Rạch Sỏi)

Biểu đồ 2.2: Tình hình hoạt động tín dụng giai đoạn 2017 - 2019



Năm 2017 tổng doanh số cho vay của chi nhánh đạt 4,015,574 triệu đồng. Năm 2018 đạt 4,151,171 triệu đồng tăng 135,597 triệu đồng so với năm 2017. Đến năm 2019 tổng doanh số cho vay đạt 3,811,714 triệu đồng, giảm 339,457 triệu đồng so với năm 2018.

Năm 2017 dư nợ tín dụng đạt 3,887,417 triệu đồng. Năm 2018 tăng lên đạt 4,137,123 triệu đồng. Năm 2019 lại có xu hướng giảm xuống còn 4,038,658 triệu đồng. Nhưng nhìn chung doanh số cho vay và dư nợ tín dụng của chi nhánh tăng trưởng ổn định mặc dù nền kinh tế giai đoạn từ năm 2017 đến năm 2019 gặp nhiều khó khăn. Điều này cho thấy chi nhánh đã làm tốt công tác thu hút khách hàng. Tuy nhiên trong nền kinh tế khó khăn thì rủi ro mang lại cũng cao, việc thu hồi vốn khó khăn... Vì vậy chi nhánh nên giám sát chặt chẽ các khoản tín dụng, thường xuyên đôn đốc khách hàng trả lãi và nợ gốc khi đến hạn.

2.2.4. Hoạt động dịch vụ khác

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

Bảng 2.5: Doanh thu từ hoạt động dịch vụ của Agribank Rạch Sỏi

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm	Năm	Năm	So sánh 18/17	So sánh 19/18
----------	-----	-----	-----	---------------	---------------

	2017	2018	2019	Số tiền	%	Số tiền	%
Thu nhập từ					4.1		-
dịch vụ	72,007	74,924	64,318	2,917	%	(10,606)	14.2
	7		8				%

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh Agribank Rạch Sỏi)

Qua bảng số liệu trên ta thấy rằng mặc dù doanh thu của hoạt động dịch vụ của chi nhánh không lớn, chỉ chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng doanh thu của chi nhánh nhưng đã có sự tăng trưởng qua các năm. Năm 2017 thu từ hoạt động dịch vụ đạt 72,007 triệu đồng, năm 2018 đạt 74,924 triệu đồng tăng 2,917 triệu đồng (tăng 4.1%) so với năm 2017. Đến năm 2019 thì doanh thu từ hoạt động dịch vụ giảm 2,917 triệu đồng giảm 14.2% so với cùng kỳ năm trước. Nguồn thu này chủ yếu ở dịch vụ chuyển tiền, dịch vụ Mobile-banking, dịch vụ bảo hiểm... Sự suy giảm của doanh thu hoạt động dịch vụ những năm qua cho thấy chi nhánh đã chú trọng và đầu tư hơn vào các hoạt động khác, nhằm đa dạng hóa sản phẩm phục vụ khách hàng.

Dịch vụ phát hành và thanh toán thẻ

Thị trường Thẻ Việt Nam trong những năm gần đây hoạt động rất sôi nổi và cạnh tranh vô cùng quyết liệt của các ngân hàng. Các ngân hàng không ngừng phát triển sản phẩm thẻ của mình các chương trình khuyến mại, ra đời các sản phẩm mới. Vì vậy chi nhánh Agribank Rạch Sỏi cần cố gắng không ngừng phát triển dịch vụ phát hành và thanh toán thẻ nhất là những năm cuối 2019 đầu 2020.

Bảng 2.6: Tình hình phát hành thẻ của Chi nhánh Agribank Rạch Sỏi

Chỉ tiêu	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2019	Đơn vị: Thẻ			
				So sánh 18/17		So sánh 19/18	
				Số lượng	%	Số lượng	%
Số thẻ ATM				75	2		-
phát hành	3,045	3,120	2,981		%	(139)	4%

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh Chi nhánh Agribank Rạch Sỏi)
Qua bảng số liệu trên ta thấy tính đến năm 2019 tổng số thẻ Chi nhánh đã phát hành là 2,981 thẻ. Đồng thời quản lý và vận hành an toàn 1 máy ATM. Bộ phận chăm sóc và tư vấn cho khách hàng đã có nhiều cố gắng trong việc

cập nhật kiến thức và hướng dẫn khách hàng, giúp cho khách hàng sử dụng, giao dịch, thanh toán qua thẻ được nhanh chóng và tiện lợi. Tuy nhiên công tác phát hành thẻ của chi nhánh còn gặp nhiều khó khăn do phải cạnh tranh với các ngân hàng khác trên cùng địa bàn.

2.3. Phân tích và đánh giá hiệu quả hoạt động tín dụng tại Chi nhánh ngân hàng Agribank Rạch Sỏi giai đoạn từ năm 2017 - 2019

2.3.1. Các chỉ tiêu phản ánh quy mô tín dụng

2.3.1.1. Tỷ lệ tăng trưởng doanh số cho vay

Bảng 2. 7: Doanh số cho vay của Agribank Rạch Sỏi giai đoạn 2017 - 2019

ĐVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2017		Năm 2018		Năm 2019		So sánh 18/17		So sánh 19/18	
	Số dư	Tỷ trọng	Số dư	Tỷ trọng	Số dư	Tỷ trọng	Số tiền	%	Số tiền	%
	Tổng doanh số cho vay	4,015,574	100%	4,151,171	100%	3,811,714	100%	135,597	3%	(339,457)
Cho vay ngắn hạn	1,401,745	35%	1,681,197	40%	1,101,147	29%	279,452	20%	(580,050)	-35%
Cho vay Trung, dài hạn	2,613,829	65%	2,469,974	60%	2,710,567	71%	(143,855)	-6%	240,593	10%

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh Chi nhánh Agribank Rạch Sỏi)

Qua bảng số liệu trên ta thấy doanh số cho vay của chi nhánh năm 2017 đạt 4,015,574 triệu đồng. Năm 2018 đạt 4,151,171 triệu đồng, tăng 135,597 triệu đồng (tăng 3%) so với năm 2017. Tuy nhiên đến năm 2019 doanh số cho vay của chi nhánh đạt 3,811,714 triệu đồng, giảm 339,457 triệu đồng (giảm 8%) so với năm 2018. Kết quả của sự suy giảm trên bởi vì năm 2019 hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp còn khó khăn, sức cầu của nền kinh tế tuy đã có những chuyển biến tích cực nhưng khả năng hấp thụ vốn của nền kinh tế không cao nên doanh số cho vay của chi nhánh giảm sút.

Chi nhánh cho vay ngắn hạn, tỷ trọng cho vay ngắn hạn trong tổng doanh số cho vay và có xu hướng giảm dần qua các năm. Năm 2018 cho vay ngắn hạn tăng 279,452 triệu đồng (tăng 20%) so với năm 2017. Năm 2019 giảm 580,050 triệu đồng (giảm 35%) so với năm 2018. Trong khi đó cho vay trung và dài hạn chiếm tỷ trọng cao và có xu hướng tăng giảm trong các năm. Năm 2018 cho vay trung và dài hạn của chi nhánh giảm 143,855 triệu đồng (giảm 6%) so với năm 2017 tuy nhiên đến năm 2019 thì lại tăng 240,593 triệu đồng (giảm 10%) so với năm 2018. Cho vay trung và dài hạn của chi nhánh chiếm tỷ trọng cao và có xu hướng tăng- giảm là do nguồn vốn huy động của chi nhánh chủ yếu là các doanh nghiệp chuyên về nông nghiệp, huy động trung và dài hạn chiếm tỷ trọng cao và cũng có xu hướng tăng dần.

2.3.1.2. Quy mô và tốc độ tăng trưởng dư nợ

Bảng 2.8: Cơ cấu dư nợ tín dụng theo thành phần kinh tế giai đoạn 2017 - 2019

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2017		Năm 2018		Năm 2019	
	Số dư	Tỷ trọng	Số dư	Tỷ trọng	Số dư	Tỷ trọng
Hộ sản xuất và cá nhân	1,914,754	49%	1,811,478	44%	1,714,754	42%
DN vừa và nhỏ	1,014,572	26%	1,301,471	31%	1,471,254	36%
DN khác	958,091	25%	1,024,174	25%	852,650	21%
Tổng dư nợ	3,887,417	100%	4,137,123	100%	4,038,658	100%

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh Chi nhánh Agribank Rạch Sỏi)

Qua bảng số liệu trên ta thấy cơ cấu dư nợ tín dụng theo thành phần kinh tế của chi nhánh chủ yếu là dư nợ hộ sản xuất và cá nhân và có xu hướng giảm qua các năm. Dư nợ doanh nghiệp vừa và nhỏ khác chiếm tỷ trọng ít hơn và có xu hướng tăng dần. Năm 2017 dư nợ hộ sản xuất và cá nhân đạt

1,914,754 triệu đồng chiếm tỷ trọng 49% trong tổng dư nợ còn dư nợ DN vừa và nhỏ khác đạt 1,014,572 triệu đồng chiếm tỷ trọng 26%. Đến năm 2018 dư nợ hộ sản xuất cá nhân giảm xuống 1,811,478 triệu đồng chiếm tỷ trọng 44% còn dư nợ DN vừa và nhỏ khác tăng lên 1,301,471 triệu đồng chiếm tỷ trọng 31%. Và năm 2019 dư nợ hộ sản xuất và cá nhân tiếp tục giảm 1,714,754 triệu đồng chiếm tỷ trọng 42% trong tổng dư nợ và dư nợ DN vừa và nhỏ khác lại tiếp tục tăng 1,471,254 triệu đồng, chiếm 36% tỷ trọng. Ngoài ra các doanh nghiệp khác cũng chiếm tỷ trọng khá cao trong tổng dư nợ nhưng cũng có sự suy giảm vào năm 2019, năm 2017 doanh nghiệp khác đạt 958,091 triệu đồng tương đương 25%. Năm 2018 doanh nghiệp khác đạt 1,024,174 triệu đồng tương đương 25%, tuy nhiên đến 2019 doanh nghiệp khác giảm xuống 852,650 triệu đồng tương đương 21% trên tổng dư nợ. Điều này là do khách hàng trên địa bàn ngân hàng chủ yếu là cá nhân và hộ sản xuất kinh doanh, hơn nữa là do những khó khăn chung trong nền kinh tế trong những năm gần đây nên các doanh nghiệp gặp nhiều khó khăn, ngân hàng cũng siết chặt cho vay đối với DN hơn để tránh rủi ro.

Bảng 2. 9: Cơ cấu và tốc độ tăng trưởng dư nợ tín dụng theo ngành kinh tế

ĐVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2017		Năm 2018		Năm 2019		So sánh 18/17		So sánh 19/18	
	Số dư	Tỷ trọng	Số dư	Tỷ trọng	Số dư	Tỷ trọng	Số tiền	%	Số tiền	%
Tổng dư nợ	3,887,417	100%	4,137,123	100%	4,038,658	100%	249,706	6%	(98,465)	-2%
Nông nghiệp	1,914,712	49%	2,014,147	49%	2,014,785	50%	99,435	5%	638	0%
Thương mại, dịch vụ	1,411,745	36%	1,566,988	38%	1,698,419	42%	155,243	11%	131,431	8%
Tiêu dùng	316,470	8%	200,140	5%	181,014	4%	(116,330)	-37%	(19,126)	-10%
Khác	244,490	6%	355,848	9%	144,440	4%	111,358	46%	(211,408)	-59%

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh Agribank Rạch Sỏi)

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

- Dư nợ tín dụng đối với ngành thương mại và dịch vụ luôn chiếm tỷ trọng tương đối cao và có xu hướng tăng. Năm 2017 dư nợ tín dụng thương mại dịch vụ đạt 1,411,745 triệu đồng (chiếm tỷ trọng 36%). Năm 2018 tăng thêm 155,243 triệu đồng (tăng 11%) so với năm 2017 và đến năm 2019 tăng thêm 131,431 triệu đồng tương đương (8%) so với năm 2018. Việc dư nợ tín dụng ngành thương mại dịch vụ là do những năm gần đây thương mại, dịch vụ phát triển mạnh và là một trong các ngành đang phát triển của địa bàn nên việc tăng dư nợ cho vay đối với ngành này là hướng đi đúng đắn của chi nhánh.

Dư nợ ngành nông nghiệp của chi nhánh luôn có sự ổn định, xu hướng ổn định trong 2 năm đầu và có sự dịch chuyển vào 2019. Năm 2017 dư nợ tín dụng ngành nông nghiệp đạt 1,914,712 triệu đồng, năm 2018 đạt 2,014,147 triệu đồng, tăng 99,435 triệu đồng (tăng 5%) so với năm 2017. Đến năm 2019 dư nợ tín dụng ngành nông nghiệp đạt 2,014,785 triệu đồng, tăng 638 triệu đồng so với năm 2018. Để nông nghiệp giữ được sự ổn định về nông nghiệp như vậy là do đặc trưng của vùng là chủ yếu là nông sản và canh tác nông nghiệp cho cả nước và xuất khẩu. Đó là tập trung nguồn vốn hỗ trợ người dân địa phương dịch chuyển cơ cấu kinh tế nông nghiệp, nông thôn trong đó ưu tiên phát triển kinh tế.

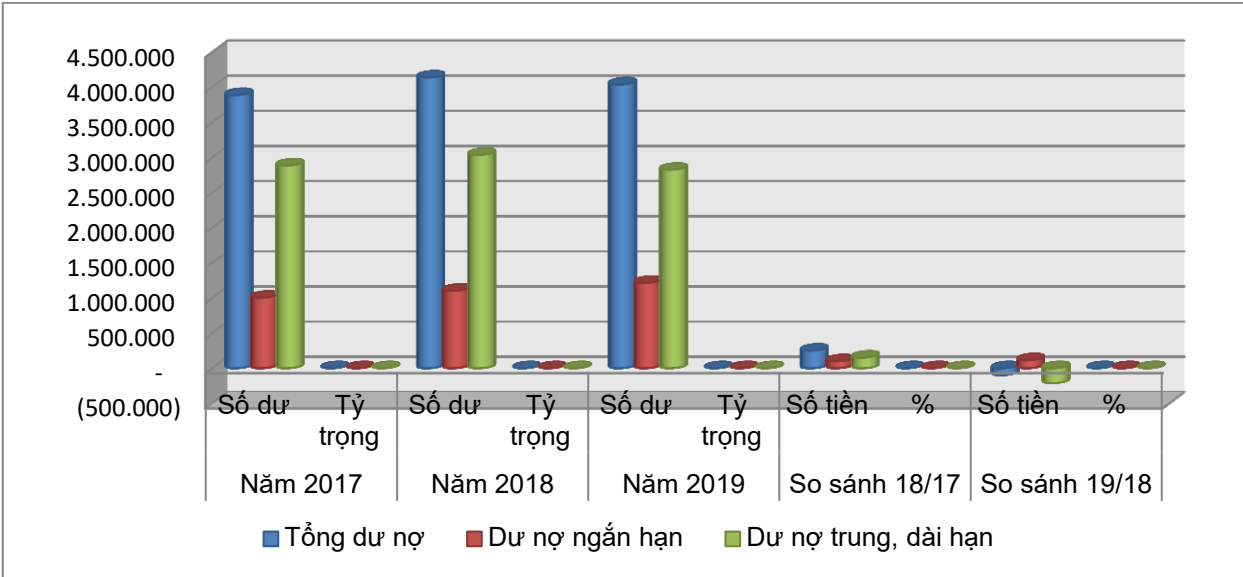
Dư nợ của một số ngành khác chiếm tỷ trọng không cao vì chiến lược của chi nhánh là hạn chế tín dụng đối với các ngành đã phát triển đến giai đoạn bão hòa và kém cạnh tranh trên địa bàn.

Bảng 2. 10: Tốc độ tăng trưởng dư nợ tín dụng theo thời gian

Chỉ tiêu	Đơn vị: Triệu đồng									
	Năm 2017		Năm 2018		Năm 2019		So sánh 18/17		So sánh 19/18	
	Số dư	Tỷ trọng	Số dư	Tỷ trọng	Số dư	Tỷ trọng	Số tiền	%	Số tiền	%
Tổng dư nợ	3,887,417	100%	4,137,123	100%	4,038,658	100%	249,706	6%	(98,465)	-2%
Dư nợ ngắn hạn	1,002,471	26%	1,101,451	27%	1,214,710	30%	98,980	10%	113,259	10%
Dư nợ trung, dài hạn	2,884,946	74%	3,035,672	73%	2,823,948	70%	150,726	5%	(211,724)	-7%

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh Agribank Rạch Sỏi)

Biểu đồ 2.3: Tình hình dư nợ tín dụng theo thời gian của Chi nhánh Agribank Rạch Sỏi giai đoạn 2017- 2019



Qua bảng số liệu và biểu đồ trên ta thấy trong dư nợ tín dụng của chi nhánh thì dư nợ tín dụng trung và dài hạn chiếm tỷ trọng lớn. Dư nợ trung và dài hạn của chi nhánh chiếm tỷ trọng lớn và có xu hướng giảm dần. Năm 2017 dư nợ tín dụng trung và dài hạn đạt 2,884,946 triệu đồng, năm 2018 tăng 150,726 triệu đồng tương đương (5 %) so với năm 2017. Tuy nhiên đến năm 2019 thì dư nợ trung và dài hạn lại giảm 211,724 triệu đồng tương đương 7% so với năm 2018. Kết quả trên là do nền kinh tế còn gặp nhiều khó khăn, tính bất thường và không ổn định của thị trường tài chính khiến cho ngân hàng khá dè dặt trong việc phát triển tín dụng trung và dài hạn. Tuy vậy nhưng ngân hàng cũng nên kết hợp đẩy mạnh tín dụng trung và dài hạn một cách hợp lý mặc dù tín dụng trung và dài hạn tiềm ẩn nhiều rủi ro nhưng cũng mang lại nguồn lợi lớn cho Chi nhánh ngân hàng.

Năm 2017 dư nợ ngắn hạn đạt 1,002,471 triệu đồng. Năm 2018 đạt 1,101,451 triệu đồng tăng 10% so với cùng kỳ năm trước. Tuy nhiên đến năm 2019 tổng dư nợ tín dụng đạt 1,214,710 triệu đồng, tăng (30%) nên dư nợ ngắn hạn cũng có xu hướng tăng 10% so với năm 2018. Dư nợ ngắn hạn chiếm tỷ trọng vừa phải là do khách hàng trên địa bàn chủ yếu là cá nhân, hộ sản xuất kinh doanh nhỏ lẻ, mang tính thời vụ nên nhu cầu cho vay ngắn hạn nhiều hơn. Bên cạnh đó điều này còn giúp cho ngân hàng tránh được khá nhiều rủi ro như rủi ro về tính thanh khoản, rủi ro ngành và rủi ro lãi suất.

2.3.2 .Các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả hoạt động tín dụng

2.3.2.1. Tỷ lệ doanh số cho vay / Vốn huy động

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

Bảng 2.11: Tỷ lệ doanh số cho vay/vốn huy động

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2019
Doanh số cho vay	4,015,574	4,151,171	3,811,714
Tổng vốn huy động	3,064,923	3,536,073	3,162,057
Tỷ lệ DS cho vay / Vốn hđ	131%	117%	121%

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh Agribank Rạch Sỏi)

Qua bảng số liệu trên ta thấy: Tỷ lệ doanh số cho vay/vốn huy động năm 2017 đạt 131% đến năm 2018 đạt 117% (giảm 14%) so với năm 2018, năm 2019 đạt 121% (giảm 3%) so với năm 2018. Ta thấy năm 2017 tỷ lệ doanh số cho vay trên vốn huy động là 131% chứng tỏ nguồn vốn huy động của Chi nhánh ngân hàng không đáp ứng được nhu cầu cho vay.

Vì vậy ngân hàng cần có những biện pháp huy động vốn kịp thời để có thể đáp ứng nhu cầu vay vốn của khách hàng. Năm 2018 tỷ lệ doanh số cho vay/vốn huy động đạt 117% , đây là tỷ lệ tương đối lý tưởng chứng tỏ nguồn vốn huy động của ngân hàng đã đáp ứng đủ nhu cầu vay vốn. Năm 2019 tỷ lệ này đạt 121% điều này cho thấy công tác huy động vốn của chi nhánh ngày càng kém tuy nhiên lượng vốn huy động khá thấp mà cho vay không triệt để, gây lãng phí. Nguyên nhân là do thị trường ảo và mất cân bằng của nền kinh tế, người đi vay e ngại đầu tư, nên tín dụng tăng chậm. Vì vậy Chi nhánh ngân hàng cũng cần có những biện pháp thích hợp để khuyến khích cho vay cũng như giữ vững và phát huy công tác huy động để có thể đáp ứng nhu cầu tín dụng.

Bảng 2.12: Cân đối giữa nguồn vốn huy động và nguồn vốn cho vay theo thời hạn

Đơn vị: Triệu đồng

Năm	Kỳ hạn	Vốn huy động	Doanh số cho vay	Cân đối
2017	Ngắn hạn	1,980,212	1,401,745	578,467
	Trung, dài hạn	1,084,711	2,613,829	(1,529,118)
2018	Ngắn hạn	2,357,628	1,681,197	676,431
	Trung, dài hạn	1,178,445	2,469,974	(1,291,529)
2019	Ngắn hạn	1,963,601	1,101,147	862,454
	Trung, dài hạn	1,198,456	2,710,567	(1,512,111)

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh Agribank Rạch Sỏi)

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

Qua bảng số liệu trên ta thấy nguồn vốn huy động ngắn hạn của chi nhánh đã đáp ứng được nhu cầu vay ngắn hạn và có xu hướng dư thừa. Năm 2017 nguồn vốn huy động ngắn hạn của chi nhánh đạt 1,980,212 triệu đồng, cho vay ngắn hạn là 1,401,745 triệu đồng, sau khi cân đối dư thừa 578,467 triệu đồng. Năm 2018 huy động ngắn hạn là 2,357,628 triệu đồng, cho vay ngắn hạn 1,681,197 triệu đồng, dư thừa 676,431 triệu đồng. Và đến năm 2019 sau khi cân đối giữa huy động ngắn hạn và cho vay ngắn hạn cũng dư thừa 862,454 triệu đồng. Việc dư thừa vốn quá nhiều sẽ gây lãng phí và đem lại hiệu quả không cao do chi nhánh vẫn phải trả lãi cho lượng vốn huy động dư thừa mà không thu được lãi thông qua cho vay. Vì vậy chi nhánh cần có những biện pháp tích cực để tăng doanh số cho vay ngắn hạn. Việc tăng cho vay ngắn hạn giúp cho chi nhánh giảm thiểu được rủi ro như rủi ro thanh khoản, rủi ro lãi suất... tuy nhiên lại có hạn chế là tăng chi phí thẩm định.

Bên cạnh việc dư thừa vốn trong huy động vốn ngắn hạn và cho vay ngắn hạn thì tình hình huy động vốn trung và dài hạn của chi nhánh lại không đáp ứng được cho vay trung và dài hạn, luôn trong tình trạng thiếu hụt. Năm 2017 thiếu 1,529,118 triệu đồng, năm 2018 thiếu 1,291,529 triệu đồng, năm 2019 thiếu 1,512,111 triệu đồng. Việc thiếu hụt này khiến cho chi nhánh dùng nguồn vốn huy động ngắn hạn để cho vay trung và dài hạn. Sự mất cân đối trong việc sử dụng nguồn vốn ngắn hạn để cho vay trung và dài hạn là điều hết sức nguy hiểm và tiềm ẩn nhiều rủi ro về thanh khoản mà ngân hàng không thể chủ động được. Việc dùng nguồn vốn ngắn hạn cho vay trung dài hạn chỉ là giải pháp tạm thời vì thế ngân hàng cần có những biện pháp hữu hiệu hơn để khai thác nguồn vốn huy động có kỳ hạn dài để cân đối nguồn vốn.

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

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

Bảng 2.13: Tỷ lệ dư nợ/Vốn huy động

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2019
Tổng dư nợ	3,887,417	4,137,123	4,038,658
Tổng vốn huy động	3,064,923	3,536,073	3,162,057
Tỷ lệ dư nợ trên vốn huy động	127%	117%	128%

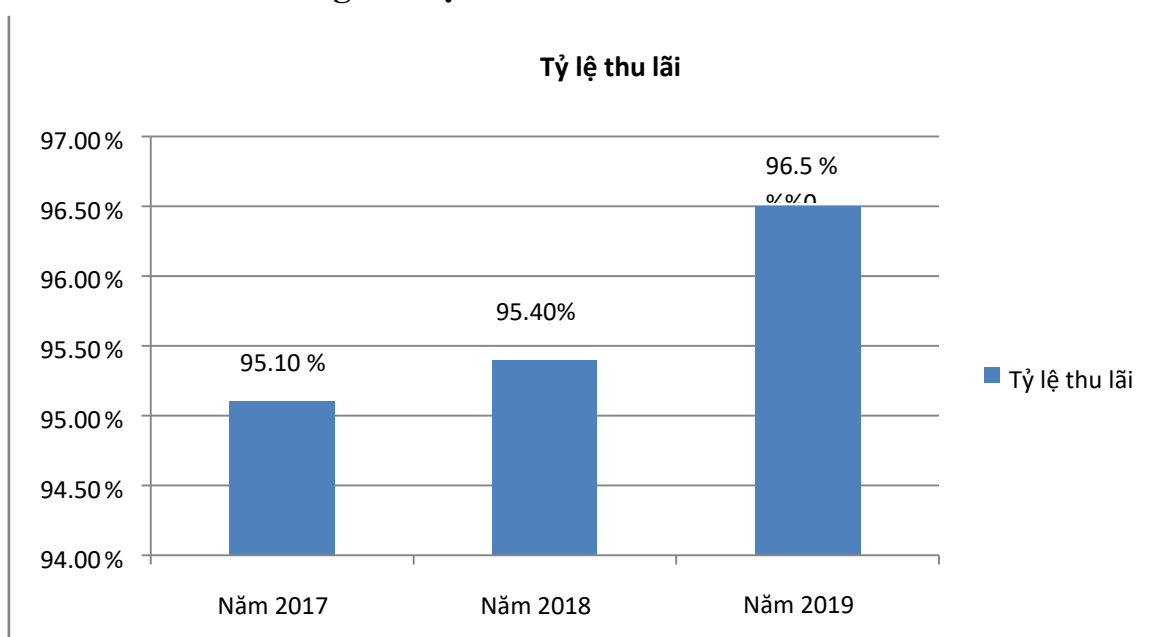
(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh Agribank Rạch Sỏi)

Qua bảng trên ta thấy tỷ lệ dư nợ/vốn huy động của Chi nhánh ngân hàng trong 3 năm 2017 - 2019 luôn có sự biến đổi tăng giảm qua các năm. Năm 2017 tỷ lệ dư nợ/ vốn huy động đạt 127%. Năm 2018 tỷ lệ này đạt 117% (giảm 10%) so với năm 2017. Năm 2019 tỷ lệ này đạt 128% (tăng 11%) so với năm 2018.

Kết quả trên cho thấy tại Chi nhánh ngân hàng dư nợ cho vay luôn lớn hơn tổng nguồn vốn huy động được. Nghĩa là hoạt động cho vay của chi nhánh đã phát huy được hiệu quả. Đồng thời cho thấy ngân hàng đã sử dụng hiệu quả nguồn vốn huy động, tạo được lợi nhuận tốt. Kết quả này cũng cho thấy tính thanh khoản của Chi nhánh giai đoạn này khá tốt, đáp ứng được nhu cầu rút vốn của khách hàng gửi tiết kiệm tương đối tốt.

2.3.2.3. Tỷ lệ thu lãi

Chỉ tiêu này đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch tài chính của Chi nhánh Agribank Rạch Sỏi, đánh giá khả năng đôn đốc, thu hồi lãi và tình hình thực hiện kế hoạch doanh thu của Chi nhánh từ hoạt động cho vay.

Biểu đồ 2.14: Tỷ lệ thu lãi của Chi nhánh Agribank Rạch Sỏi giai đoạn từ năm 2017 – 2019

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh Agribank Rạch Sỏi)

Qua biểu đồ trên ta thấy tỷ lệ thu lãi của ngân hàng giai đoạn từ năm 2017 - 2019 tương đối ổn định và có xu hướng tăng dần qua các năm. Năm 2017 tỷ lệ thu lãi đạt 95,3%, đến năm 2018 đạt 95,9% (tăng 0,6%) so với năm 2017 và năm 2019 tỷ lệ thu lãi đạt 97,5%. Thông thường tỷ lệ thu lãi đạt trên 95% được đánh giá là tốt. Như vậy chứng tỏ việc đôn đốc, thu hồi lãi và thực hiện kế hoạch doanh thu của ngân hàng từ việc cho vay được thực hiện tốt.

2.3.2.4. Hệ số thu nợ

Bảng 2.14: Đánh giá hệ số thu nợ của giai đoạn 2017 - 2019

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2019
Doanh số thu nợ	3,644,871	3,901,465	3,910,179
Doanh số cho vay	4,015,574	4,151,171	3,811,714
Hệ số thu nợ	91%	94%	103%

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh Agribank Rạch Sỏi)

Qua bảng số liệu trên ta thấy hệ số thu nợ của chi nhánh đang có xu hướng tăng dần qua các năm. Năm 2017 hệ số thu nợ là 91%, năm 2018 tăng lên đạt 94% và đến năm 2019 tăng mạnh đạt 103%. Chỉ tiêu này đánh giá hiệu quả tín dụng trong việc thu nợ của ngân hàng. Hệ số thu nợ phản ánh trong một thời kỳ nào đó, với doanh số cho vay nhất định ngân hàng thu về được bao nhiêu đồng vốn. Tuy nhiên nó không đánh giá được chính xác tình hình thu nợ của ngân hàng là tốt hay không do doanh số thu nợ còn phụ thuộc vào thời điểm cho vay, thời hạn của khoản vay.

2.3.2.5. Tỷ lệ thu nợ đến hạn

Bảng 2. 15: Tỷ lệ thu nợ khi đến hạn

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2019
Doanh số thu nợ đến hạn	3,134,589	3,394,275	3,323,652
Tổng Doanh số thu nợ	3,644,871	3,901,465	3,910,179
Tỷ lệ thu nợ đến hạn	86%	87%	85%

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh Agribank Rạch Sỏi)

Qua bảng số liệu trên ta thấy tỷ lệ thu nợ khi đến hạn của chi nhánh giai đoạn 2017 – 2019 có xu hướng giảm. Năm 2017 tỷ lệ thu nợ khi đến hạn đạt 86%; năm 2018 tăng lên và đạt 87%. Đến năm 2019 tỷ lệ thu nợ khi đến hạn của chi nhánh giảm 85%. Nhìn chung tỷ lệ thu hồi vốn khi đến hạn của chi nhánh

cũng tương đối ổn định. Điều này cho thấy rằng mặc dù nền kinh tế còn gặp nhiều khó khăn, hoạt động kinh doanh của khách hàng bị ảnh hưởng nhưng chi nhánh vẫn làm tương đối tốt công tác thu hồi nợ khi đến hạn.

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

2.3.2.6. Tỷ lệ nợ quá hạn

Bảng 2.16: Tỷ lệ nợ quá hạn

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2019
Nợ quá hạn	151,471	214,103	212,141
Nợ xấu	61,357	127,552	113,994
Tổng dư nợ	3,887,417	4,137,123	4,038,658
Tỷ lệ nợ quá hạn	3.90%	5.18%	5.25%
Tỷ lệ nợ xấu	1.58%	3.08%	2.82%

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh Agribank Rạch Sỏi)

Qua bảng số liệu trên ta thấy tỷ lệ nợ quá hạn của chi nhánh giai đoạn 2017-2019 tương đối cao tuy nhiên có xu hướng tăng dần. Năm 2017 tỷ lệ nợ quá hạn của chi nhánh là 3.90%, năm 2018 tăng lên 5.18% và đến năm 2019 tăng 5.25%. Tỷ lệ nợ quá hạn tăng lên chứng tỏ khả năng lý tín dụng trong khâu cho vay, đôn đốc thu hồi nợ của chi nhánh đang bị lơ là, chưa chú trọng vào việc nhắc nhở khách hàng khi đến hạn .

2.3.2.7. Tình hình nợ xấu

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

Bảng 2. 17: Đánh giá chất lượng tín dụng giai đoạn 2017 - 2019

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2017		Năm 2018		Năm 2019	
	Số dư	Tỷ trọng	Số dư	Tỷ trọng	Số dư	Tỷ trọng
Nợ đủ tiêu chuẩn	3,735,946	96.10%	3,923,020	94.82%	3,826,517	94.75%
Nợ cần chú ý	90,114	2.32%	86,551	2.09%	98,147	2.43%
Nợ dưới tiêu chuẩn	30,001	0.77%	25,114	0.61%	46,145	1.14%
Nợ nghi ngờ	21,011	0.54%	53,014	1.28%	36,114	0.89%
Nợ có khả năng mất vốn	10,345	0.27%	49,424	1.19%	31,735	0.79%
Tổng dư nợ	3,887,417	100%	4,137,123	100%	4,038,658	100%

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh Agribank Rạch Sỏi)

Qua bảng số liệu trên ta thấy tỉ lệ nợ xấu của chi nhánh dao động từ 2,32% đến 2,53%. Năm 2017 tỷ lệ nợ xấu là 2,44%, năm 2018 là 2,53% và đến năm 2019 là 2,43%, tỷ lệ nợ xấu của chi nhánh không vượt quá 3% theo quy định của nhà nước tuy nhiên cũng tương đối cao so với một số chi nhánh ngân hàng trên cùng địa bàn. Điều này cho thấy việc quản trị rủi ro, siết chặt quy trình thẩm định, tăng cường kiểm tra, kiểm soát các khoản vay cũng như đôn đốc thu nợ của ngân hàng chưa được làm tốt. Nguyên nhân dẫn đến những khoản nợ xấu của ngân hàng là do nguyên nhân từ phía ngân hàng và nguyên nhân từ phía khách hàng.

Nguyên nhân từ phía ngân hàng

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

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

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

Nguyên nhân từ phía khách hàng

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

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

2.3.2.8. Vòng quay vốn tín dụng

Bảng 2. 18: Vòng quay vốn tín dụng giai đoạn 2017 - 2019

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2019
Doanh số thu nợ	3,644,871	3,901,465	3,910,179
Dư nợ bình quân	3,702,066	4,012,270	4,087,891
Vòng quay vốn tín dụng	0.98	0.97	0.96

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh Agribank Rạch Sỏi)

Qua bảng số liệu trên ta thấy vòng quay vốn tín dụng của Chi nhánh giai đoạn 2017 - 2019 cũng tương đối cao. Vòng quay vốn tín dụng của ngân hàng cao bởi do ngân hàng chủ yếu cho vay trung và dài hạn. Năm 2017 vòng quay tín dụng là 0.98 vòng/năm. Năm 2018 giảm nhẹ xuống còn 0.97 vòng/năm. Đến năm 2019 vòng quay tín dụng của ngân hàng tiếp tục giảm xuống đạt 0.96 vòng/năm. Điều này cho thấy cơ cấu tín dụng của ngân hàng đang dịch chuyển sang cho vay trung và dài hạn là chủ yếu. Vòng quay vốn tín dụng càng nhanh thì chứng tỏ ngân hàng hoạt động ngày càng hiệu quả và đầu tư ngày càng an toàn. Vì thế ngân hàng cũng cần có những biện pháp để tăng tốc độ quay vòng vốn như quản lý chặt chẽ các khoản vay để nguồn vốn đó

được đầu tư đúng mục đích mang lại lợi nhuận cao, công tác kiểm tra, giám sát đơn đốc thu hồi nợ cũng cần được chú ý.

2.3.2.9. Lợi nhuận từ hoạt động tín dụng

Bảng 2.19: Kết quả kinh doanh tín dụng giai đoạn 2017- 2019

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2019
Lợi Nhuận từ hoạt động tín dụng	27,111	39,333	16,771
Dư nợ tín dụng	3,887,417	4,137,123	4,038,658
Lợi Nhuận của ngân hàng	30,808	46,825	20,452
Tỷ lệ sinh lời từ tín dụng	0.70%	0.95%	0.42%
Mức đóng góp của hoạt động tín dụng	88%	84%	82%

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh Agribank Rạch Sỏi)

Qua bảng số liệu trên ta thấy, tỷ suất sinh lời của hoạt động tín dụng:

Agribank Rạch Sỏi trong 3 năm 2017 – 2019 có xu hướng giảm xuống. Mỗi một đồng tín dụng bỏ ra thu về khoảng 0,070 đồng lợi nhuận vào năm 2017, đến năm 2018 tăng lên và thu được 0,095 đồng. Tuy nhiên đến năm 2019 giảm mạnh và thu được 0,042 đồng lợi nhuận.

Mức đóng góp của hoạt động tín dụng vào tổng lợi nhuận của chi nhánh chiếm tỷ trọng tương đối lớn, điều này cho thấy lợi nhuận chủ yếu của chi nhánh thu từ hoạt động tín dụng. Năm 2017 mức đóng góp của tín dụng vào tổng lợi nhuận ngân hàng chiếm 88%. Năm 2018 tăng lên và đạt 84%. Tuy nhiên đến năm 2019 chiếm 82% giảm 2% so với cùng kỳ năm trước. Mức đóng góp này giảm chứng tỏ chi nhánh đang dần nâng cao hiệu quả của các dịch vụ khác.

2.4. Đánh giá hiệu quả hoạt động tín dụng tại ngân hàng giai đoạn 2017 - 2019

2.4.1. Những kết quả đạt được

Trong những năm qua hoạt động của ngân hàng gặp nhiều khó khăn do tác động của môi trường kinh tế. Tuy nhiên do bám sát vào sự chỉ đạo của Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam cùng với sự cố gắng, nỗ lực phấn đấu, năng động và sáng tạo của tập thể cán bộ công nhân viên của Chi nhánh Agribank Rạch Sỏi đã đảm bảo cho hoạt động kinh doanh của Chi nhánh ổn định, phát triển và hiệu quả.

Trong những năm qua chi nhánh đã đạt được những thành tích đáng kể sau:

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

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

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

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

- Dư nợ tín dụng cũng tăng trưởng đều qua các năm trong đó dư nợ tín dụng ngắn hạn cũng chiếm tỷ trọng lớn. Đây là kết quả rất tốt mà ngân hàng đã đạt được cho thấy uy tín và quan hệ tín dụng của ngân hàng ngày càng mở rộng. Điều này khiến ngân hàng tránh được nhiều rủi ro nhất là rủi ro về tính thanh khoản, rủi ro lãi suất. Tỷ lệ thu lãi ổn định, tăng dần qua các năm. Năm 2017 tỷ lệ thu lãi là 95,1%; năm 2018 là 95,4% và đến năm 2019 tăng lên 96,5%. Như vậy chứng tỏ việc đôn đốc, thu hồi lãi và thực hiện kế hoạch doanh thu của ngân hàng từ việc cho vay được thực hiện tốt.

Vòng quay vốn tín dụng của chi nhánh cũng tương đối cao. Năm 2017 là 0,98 vòng/năm, năm 2018 là 0,97 vòng/năm và năm 2019 là 0,96 vòng/năm. Vòng quay vốn tín dụng càng nhanh chứng tỏ ngân hàng hoạt động càng hiệu quả và đầu tư ngày càng an toàn.

2.4.2. Những vấn đề còn tồn tại

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

Sự mất cân đối giữa nguồn vốn huy động và cho vay. Mặc dù nguồn vốn huy động cao nhưng dư nợ cho vay lại không cao. Tỷ lệ dư nợ/vốn huy động của

ngân hàng trong 3 năm 2017 - 2019 luôn $> 100\%$ và có xu hướng tăng. Kết quả trên cho thấy tại ngân hàng dư nợ cho vay luôn lớn hơn tổng nguồn vốn huy động được. Nghĩa là hoạt động cho vay của chi nhánh đã phát huy được hiệu quả, ngân hàng đã tích cực tạo lợi nhuận từ nguồn vốn huy động. Đồng thời cho thấy ngân hàng sử dụng tốt hiệu quả nguồn vốn huy động. Để hạn chế sự mất cân đối này thì ngân hàng nên đa dạng hóa đối tượng cho vay, thực hiện Marketing trong ngân hàng... để tìm kiếm các khách hàng mới.

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

Tỷ lệ nợ xấu tương đối cao dao động từ 1,58% đến 2,82%. Tỷ lệ nợ xấu của chi nhánh không vượt quá 3% theo quy định của nhà nước tuy nhiên cũng tương đối cao so với một số chi nhánh ngân hàng trên cùng địa bàn. Điều này cho thấy việc quản trị rủi ro, siết chặt quy trình thẩm định, tăng cường kiểm tra, kiểm soát các khoản vay cũng như đôn đốc thu nợ của ngân hàng chưa được làm tốt. Ngân hàng cần thực hiện các biện pháp nhằm tăng cường công tác quản lý nợ và giải quyết nợ xấu, tăng cường công tác đào tạo cán bộ tín dụng, cán bộ thẩm định có chuyên môn cao và đạo đức nghề nghiệp tốt.

CHƯƠNG III: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI NHNN&PTNT VIỆT NAM CHI NHÁNH RẠCH SỎI

3.1. Định hướng hoạt động tín dụng tại Ngân hàng NN&PTNT Việt Nam chi nhánh Rạch Sỏi

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

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

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

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

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

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

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

Ngân hàng phải có chiến lược khách hàng cụ thể cho mỗi thời kỳ hoạt động, xác định nhóm khách hàng mục tiêu để có kế hoạch đáp ứng nhu cầu của khách hàng một cách tốt nhất đồng thời mang lại hiệu quả kinh doanh cao cho ngân hàng.

Trên cơ sở những bài học kinh nghiệm đã rút ra, kết quả đã đạt được và căn cứ vào định hướng phát triển Ngân hàng NN&PTNT Việt Nam và cũng như tình hình kinh tế của thành phố, Chi nhánh Rạch Sỏi đề ra nhiệm vụ và mục tiêu hoạt động trong năm 2020 như sau:

Tổng nguồn vốn huy động tăng 8% so với năm 2019

- Tổng dư nợ tăng 12% so với năm 2019
- Thu tiền lãi vay đạt từ 96% trở lên trên tổng số lãi phải thu
- Nợ xấu giảm xuống mức dưới 1,8% trên tổng dư nợ
- Vòng quay tín dụng đạt 1,5 vòng/ năm
- Thu dịch vụ tăng 15% so với năm 2019

3.2. Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tại ngân hàng

3.2.1. Đa dạng hóa đối tượng cho vay, mở rộng số lượng khách hàng có nhu cầu vay vốn

Hiện nay phần lớn khách hàng của chi nhánh là cá nhân và hộ sản xuất (dư nợ hộ sản xuất và cá nhân chiếm khoảng trên 70% trong tổng dư nợ). Tuy nhiên cho vay hộ sản xuất, cá nhân tiềm ẩn nhiều rủi ro cao. Vì vậy chi nhánh cần mở rộng cho vay đối với các doanh nghiệp ngoài quốc doanh trên cơ sở đáp ứng đầy đủ các điều kiện vay vốn, bảo đảm an toàn vốn tín dụng.

Các doanh nghiệp vừa và nhỏ là đối tượng vay vốn có nhiều tiềm năng, thu nhập khá cao và ổn định nên Chi nhánh ngân hàng cần quan tâm và chú ý tới những đối tượng này. Chính vì vậy Chi nhánh nên có những chính sách phù hợp, giúp các doanh nghiệp này dễ tiếp cận nguồn vốn của ngân hàng và thu hút khách hàng vay vốn như:

+ Cần có những điều kiện cho vay vốn mở hơn và điều chỉnh mức giảm lãi suất một cách hợp lý hơn đồng thời giữ ổn định mức lãi suất không để tăng giảm thất thường. Như vậy mới giúp các doanh nghiệp có tính chiến lược đầu tư dài hạn, tạo điều kiện cho doanh nghiệp đến vay vốn.

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

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

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

Qua việc phân tích thấy được rằng chi nhánh có sự mất cân đối giữa nguồn vốn huy động và cho vay. Mặc dù huy động được nhiều nhưng cho vay lại không triệt để gây lãng phí, không hiệu quả. Hơn nữa nguồn huy động vốn ngắn hạn dư thừa trong khi nguồn vốn huy động trung và dài hạn không đủ đáp ứng nhu cầu vay trung và dài hạn, luôn trong tình trạng thiếu hụt. Điều này

ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động kinh doanh của chi nhánh. Vì vậy chi nhánh cần có những biện pháp như:

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

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

Hiện nay theo thông tư 36/2018/TT-NHNN thì NHNN cho phép các NHTM được sử dụng tối đa 60% vốn huy động ngắn hạn để cho vay dài hạn. Tuy nhiên việc dùng nguồn vốn ngắn hạn để cho vay trung và dài hạn chỉ là giải pháp tạm thời vì thế ngân hàng cần có những biện pháp hữu hiệu hơn để khai thác nguồn vốn có kỳ hạn dài để đáp ứng cho vay trung và dài như: tăng lãi suất huy động vốn trung và dài hạn một cách hợp lý, cạnh tranh nhưng vẫn tuân theo lãi suất cơ bản của NHNN quy định, đưa ra những sản phẩm mới với cơ cấu huy động dài hạn, những khách hàng sử dụng sản phẩm này sẽ được hưởng nhiều ưu đãi để khuyến khích khách hàng gửi tiền dài hạn, đáp ứng được nhu cầu cho vay dài hạn.

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

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

a. Tăng cường công tác quản lý nợ.

Muốn tăng cường công tác quản lý nợ để nâng cao chất lượng công tác tín dụng, Chi nhánh Agribank Rạch Sỏi cần phải:

- Thực hiện tốt các quy định trong chế độ, thể lệ tín dụng.

Mỗi khi đưa ra quyết định tín dụng Chi nhánh phải có sự cân nhắc kỹ lưỡng; không được xem xét một cách hời hợt và phê duyệt dễ dàng; và phải

đặt nó trong mối quan hệ tác động qua lại giữa các nhân tố: pháp luật; chủ trương chính sách; quy trình cho vay... Và căn cứ vào đó; Chi nhánh kiên quyết không cho vay các dự án không có tính khả thi; kém hiệu quả kinh tế mặc dù khách hàng có đầy đủ khoản thế chấp vì mục đích cho vay không chỉ đơn thuần là thu nợ mà giúp khách hàng có vốn để duy trì hoặc mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh; đem lại hiệu quả kinh tế cho khách hàng; cho xã hội và chính bản thân Chi nhánh. Tuy nhiên, đối với những khách hàng có dự án khả thi xin vay vốn thuộc đối tượng phải thế chấp tài sản bảo đảm; Chi nhánh vẫn phải nghiêm túc thực hiện nhằm hạn chế rủi ro trong kinh doanh.

- Tăng cường trách nhiệm giữa các bộ phận độc lập trong cho vay.

Một khoản tín dụng phát ra phải có 3 chữ ký của 3 thành phần độc lập. Quy định rõ trách nhiệm của từng thành phần bao gồm:

- + Cán bộ tín dụng - là người đề nghị;
- + Lãnh đạo phòng tín dụng - là người tái thẩm định là kiểm soát;
- + Lãnh đạo Chi nhánh - là người phê duyệt cho vay.

Nhờ đó mà Chi nhánh có thể quản lý tốt các khoản tín dụng từ khâu đầu tiên đồng thời tăng cường tính hợp tác phối hợp giữa các bộ phận. Điều này càng có ý nghĩa hơn khi hoạt động tín dụng càng trở nên phức tạp với quy mô ngày càng lớn.

- Tổ chức, đánh giá, phân loại các khoản nợ để định lượng rủi ro.

+ Đánh giá các khoản khi quyết định cho vay do bị chi phối bởi các quy định trong chế độ, thể lệ tín dụng. Bao gồm:

✓ Nợ đủ tiêu chuẩn: thường được áp dụng với khách hàng có đủ điều kiện vay vốn theo quy định hiện hành, thể hiện tình hình tài chính tốt, có uy tín và khả năng chiếm lĩnh thị trường, có tài sản thế chấp hay có người bảo lãnh theo quy định của chế độ.

✓ Nợ cần chú ý: là những khoản nợ còn lại, tuy chưa đủ tiêu chuẩn vay vốn nhưng ở những mặt này hay mặt khác Chi nhánh còn băn khoăn do chưa có đủ cơ sở tin cậy để kết luận chính xác.

+ Đánh giá các khoản nợ trong quá trình theo dõi việc sử dụng tiền vay và trả nợ khách hàng. Sau khi phát tiền vay, Chi nhánh phải thường xuyên bám sát, kiểm tra việc sử dụng vốn và đôn đốc khách hàng trả nợ đúng hạn.

✓ Căn cứ vào tình hình tài chính của khách hàng, Chi nhánh xét thấy có biểu hiện khác thường nhưng chưa có dấu hiệu tổn thất thì vẫn theo dõi ở khoản

Nợ cần chú ý để có biện pháp tích cực tìm ra nguyên nhân sửa chữa những sai lầm để thu nợ đúng hạn.

✓Đối với những khoản nợ có khả năng tổn thất thì Chi nhánh cần phải phân loại tùy theo mức độ tổn thất dự tính có thể xảy ra.

b. Giải quyết nợ quá hạn.

-Chi nhánh cần có biện pháp hữu hiệu để ngăn chặn nợ quá hạn mới phát sinh như chấn chỉnh lại các thiếu sót ở các khâu trong quá trình cho vay, thiết lập bổ sung đầy đủ hồ sơ pháp lý, hạn chế mức tối đa những kẽ hở trong khâu nghiệp vụ để đề phòng lừa đảo, chiếm đoạt vốn của Chi nhánh.

-Chi nhánh phải tổ chức, kiểm tra sử dụng vốn chi tiết đến từng khách hàng, từng món vay kết hợp với đánh giá phân loại nợ cụ thể đặc biệt phân tích chính xác nguyên nhân dẫn đến không thu hồi được nợ quá hạn.

-Chi nhánh cần có những biện pháp giao chỉ tiêu thu nợ quá hạn, không chế tỷ lệ nợ quá hạn đến từng cán bộ tín dụng, có cơ chế khen thưởng kịp thời cho những cán bộ hoàn thành tốt nhiệm vụ, xử lý nghiêm khắc những cán bộ thiếu tinh thần trách nhiệm, gây thất thoát vốn cho NH.

-Chi nhánh cần sử dụng những biện pháp cứng rắn kết hợp với sự hỗ trợ của chính quyền địa phương, các cơ quan chức năng để phát mại tài sản thế chấp, khởi kiện, cưỡng chế để thu hồi nợ đối với những khách hàng cố tình dây dưa, chây ì để nợ quá hạn kéo dài.

***. Dự kiến kết quả của biện pháp**

Với các biện pháp kết hợp giữa tăng cường quản lý dư nợ và giải quyết tình trạng nợ quá hạn, đặc biệt là nợ xấu nợ chây ì của các khách hàng dự kiến sẽ giúp Chi nhánh cải thiện được hiệu quả hoạt động tín dụng.

- Thu hồi được 30% nợ quá hạn, tương ứng với dư nợ thu hồi về là: $212,141 \text{ triệu đồng} * 30\% = 63,642 \text{ triệu đồng}$. Tổng nợ quá hạn của Chi nhánh còn: 63,642 triệu đồng.

- Tích cực thu hồi nợ xấu, trong đó mục tiêu ưu tiên thu hồi các khoản nợ nhóm 4, 5. Dự kiến thu hồi được 20% dư nợ xấu, ứng với giá trị là: $113,994 * 20\% = 22,799 \text{ triệu đồng}$. Dư nợ xấu của các nhóm 3, 4, 5 giảm xuống còn ở mức: 91,195.20 triệu đồng.

Nhờ đó hiệu quả hoạt động tín dụng của Chi nhánh sẽ được cải thiện đáng kể.

Bảng 3.1: So sánh hiệu quả tín dụng trước và sau giải pháp

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2019	Sau giải pháp	Chênh lệch
Nợ quá hạn	trđ	212.141	148.498,7	63.642,3
Nợ xấu	trđ	113.994	91.195,2	22.798,8
Tổng dư nợ	trđ	4.038.658	3.975.015,7	63.642,3
Tỷ lệ nợ quá hạn	%	5,25%	3,74%	1,52%
Tỷ lệ nợ xấu	%	2,82%	2,29%	0,53%

- Tỷ lệ nợ quá hạn giảm được 3,74% xuống chỉ còn ở mức 1,52%.

- Tỷ lệ nợ xấu giảm được 2,29% chỉ còn ở mức 0,53%.

Với những kết quả dự kiến của biện pháp có thể cho thấy các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động tín dụng của Chi nhánh được nâng lên đáng kể. Đây được xem là biện pháp cần thiết và cấp bách để giúp cho Chi nhánh nâng cao uy tín, danh tiếng cho Chi nhánh và là động lực để cải thiện hoạt động tín dụng trong tương lai.

3.2.4. Tăng cường công tác đào tạo cán bộ tín dụng

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

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

Tại chi nhánh cán bộ tín dụng phải làm hết các công việc như công tác thẩm định, làm hồ sơ khách hàng, giải ngân, kiểm tra, giám sát các khoản tín dụng...nên rất dễ gây ra rủi ro và hiệu quả công việc không cao. Do đó cần phải chuyên môn hóa công việc của cán bộ tín dụng, phân chia trách nhiệm rõ ràng cho từng người, từng bộ phận.

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

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

3.2.5. Marketing trong ngân hàng

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

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

3.3. Kiến nghị

3.3.1. Kiến nghị đối với Nhà Nước

Vấn đề thế chấp cầm cố tài sản

-Đề nghị Chính phủ sớm ban hành các văn bản quy định nhằm hướng dẫn chi tiết thi hành luật DNNN trong đó có việc quy định danh mục các tài sản mà DN được quyền thế chấp, cầm cố và tài sản mà DN được phép của cơ quan quản lý tài sản cho DNNN để làm cơ sở cho việc quản lý và dùng thế chấp để cầm cố.

-Đề nghị Chính phủ sửa đổi Nghị định 18/CP về quy định chi tiết thi hành pháp lệnh về quyền và nghĩa vụ của các tổ chức trong nước được giao đất, thuê đất được thế chấp tài sản trên đất cùng với thế chấp quyền sử dụng đất được giao hoặc được thuê để phản ánh đúng giá trị thực của tài sản.

-Đề nghị Chính phủ ban hành Nghị định về đấu giá tài sản như quy định cụ thể về trình tự; thủ tục; thời hạn; bán đấu giá tài sản thế chấp. Xác định và thể chế hóa quá trình kiện tụng cho việc xét xử và tịch thu tài sản thế chấp, cầm cố đảm bảo cho NH có thể thu được nợ tới mức cao nhất trên cơ sở giải chấp các tài sản nhận cầm cố, thế chấp.

Tăng cường sự quản lý Nhà Nước đối với doanh nghiệp quốc doanh.

-Đề nghị Nhà Nước đảm bảo cung cấp đủ vốn cho các DN quốc doanh; cần có những biện pháp những DN làm ăn thua lỗ, yếu kém kéo dài để tạo môi trường cạnh tranh lành mạnh giữa các DN quốc doanh và DN ngoài quốc doanh. Đối với những DN có vai trò quan trọng đối với nền kinh tế bị lỗ cần có cơ chế bù đắp lỗ kịp thời để đảm bảo cho các DN này có đủ vốn để hoạt động.

-Đề nghị các cấp cần tiến hành và rà soát lại các DN đã được thành lập để cân đối giữa vốn và ngành nghề kinh doanh, đảm bảo nhiệm vụ kinh doanh phù hợp với thực lực của DN trên các mặt: vốn, công nghệ mới...đảm bảo tính đồng bộ từ khâu sản xuất đến tiêu thụ sản phẩm tạo điều kiện cho hoạt động tín dụng đạt hiệu quả.

-Đề nghị Chính phủ có biện pháp kinh tế buộc các DN phải chấp hành đúng pháp lệnh kế toán thống kê, thực hiện tốt công tác quyết toán và kiểm tra theo chế độ quy định để đảm bảo tính pháp lý và nguồn số liệu cung cấp.

-Đề nghị Chính phủ, các ngành pháp luật và chính quyền địa phương có biện pháp ngăn chặn để xóa bỏ các tổ chức cá nhân kinh doanh tiền tệ, tín dụng trái phép dưới mọi hình thức. Mọi tổ chức, cá nhân chỉ được vay vốn và huy động vốn từ các tổ chức tín dụng chính thức. Mọi hình thức vay vốn và huy động vốn từ các tổ chức cá nhân không được Nhà Nước cấp giấy phép đều vi phạm pháp luật, cần được xử lý nghiêm minh như hành vi buôn lậu và kinh doanh trái phép.

3.3.2. Kiến nghị đối với Ngân hàng Nhà Nước.

-Đề nghị Ngân hàng Nhà Nước nghiên cứu làm rõ các nguyên tắc tín dụng trong cơ chế thị trường ở nước ta hiện nay. Từ nguyên tắc này mà cụ thể hóa trong nghiệp vụ sử dụng vốn vay của KH sao cho vừa đảm bảo tính hiệu quả

trong việc sử dụng vốn vay của KH vừa đảm bảo hoạch toán kinh doanh của Ngân Hàng.

-Đề nghị Ngân hàng Nhà Nước rà soát các văn bản chồng chéo, thiếu đồng bộ không còn phù hợp với thực tế để hệ thống các văn bản của ngành mang tính pháp lý cao chứ không đơn thuần là hướng dẫn nghiệp vụ. Nâng cao hiệu lực Thanh tra và quản lý của Ngân hàng Nhà Nước trong việc khắc phục những khuyết điểm, xử lý kiên quyết những sai phạm đã được phát hiện và chủ động có giải pháp đồng bộ các ngành có liên quan.

-Đề nghị Ngân hàng Nhà Nước cần sớm có giải pháp để hoạt động trung tâm thông tin CIC phát huy hiệu quả. Cần bắt buộc các NHTM và TCTD tham gia vào hoạt động CIC, coi đó là quyền lợi và nghĩa vụ của mình.

KẾT LUẬN

Chúng ta đang tranh thủ ngoại lực, phát huy nội lực để phát triển nền kinh tế. Nước ta là một nước đang phát triển thì hoạt động Ngân hàng là một nhân tố rất quan trọng để chúng ta có thể thực hiện quá trình này. Ngân hàng giúp chúng ta xây dựng cơ sở vật chất, tạo thế và lực mới... Do đó nâng cao chất lượng hoạt động của Ngân hàng có ý nghĩa quyết định sự tồn tại của ngân hàng, và xu thế phát triển của nền kinh tế. Nâng cao chất lượng Ngân hàng là quá trình lâu dài và rất khó khăn, đòi hỏi phải có sự đổi mới toàn bộ trong hoạt động và quản lý của hệ thống tài chính, tiền tệ và các ngành kinh tế, luật pháp...

Trong hoạt động Ngân hàng nói chung, thì hoạt động tín dụng lại rất quan trọng, nhất là trong bối cảnh của hệ thống ngân hàng Việt Nam hiện nay, cũng như AGRIBANK - CN Rạch Sỏi. Qua phân tích tình hình hoạt động tín dụng ở đây em nhận thấy hoạt động tín dụng có vai trò quan trọng cho ngân hàng và cũng tạo nguồn thu chính cho ngân hàng. Do đó việc nâng cao chất lượng cho hoạt động tín dụng là rất cần thiết đối với chi nhánh. Và với chút kiến thức nhỏ em đưa ra một số giải pháp góp phần nâng cao chất lượng cho hoạt động tín dụng tại AGRIBANK - CN Rạch Sỏi.

Cuối cùng, em xin chân thành cảm ơn Cô Cao Thị Thu và các anh chị cán bộ trong Agribank chi nhánh Rạch Sỏi đã tận tình giúp đỡ em hoàn thành khóa luận này.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Nguyễn Minh Kiều, “Tín dụng và thẩm định tín dụng ngân hàng”, Nhà xuất bản tài chính, năm 2008
2. Hồ Diệu, “Tín dụng ngân hàng”, Nhà xuất bản Thống kê, năm 2001.
3. Nguyễn Minh Kiều, “Tiền tệ-Ngân hàng”, Nhà xuất bản thống kê, 2006.
4. Lê Văn Tư, Ngân hàng thương mại, NXB Trẻ, 2001.
5. Nhiều tác giả, Luật các Tổ chức tín dụng, NXB Hà Nội, 2001.
6. Tạp chí ngân hàng.
7. Website của ngân hàng nhà nước Việt Nam: www.sbv.gov.vn.
8. Trang web của ngân hàng Nông Nghiệp và Phát Triển Nông Thôn Việt Nam : www.vbard.com.
9. Trang www.vnba.org.vn.
10. Nghiệp vụ ngân hàng thương mại.
11. Báo cáo kết quả tình hình hoạt động tín dụng giai đoạn 2017 - 2019 của Ngân hàng Agribank- CN Rạch Sỏi.