Lời mở đầu

Với xu thế toàn cầu hoá và hội nhập kinh tế quốc tế, các doanh nghiệp nói chung, các Ngân hàng Việt nam nói riêng đứng trước một thử thách rất lớn phải vượt qua. Trước bối cảnh đó để có thể duy trì được sự phát triển bền vững với hiệu quả kinh tế cao, các nhà quản lý cần trang bị cho mình những kiến thức về quản lý cũng như phân tích hoạt động kinh doanh nhằm biết cách đánh giá kết quả và hiệu quả hoạt động kinh doanh, biết phân tích có hệ thống các nhân tố tác động tích cực và tiêu cực đến hoạt động kinh doanh để từ đó đề xuất các giải pháp phát triển các nhân tố tích cực, hạn chế và loại bỏ các nhân tố ảnh hưởng xấu, nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của mình.

Vấn đề nâng cao hiệu quả kinh doanh trong các Ngân hàng là mục tiêu cơ bản của quản lý bởi lẽ nó là điều kiện kinh tế cần thiết và quan trọng cho sự tồn tại và phát triển của mỗi Ngân hàng. Muốn vậy các Ngân hàng phải có những biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh như: tổ chức quản lý tốt, đổi mới công nghệ, sử dụng hợp lý các nguồn vốn sao cho phù hợp với nhu cầu thị trường và tối đa hoá lợi nhuận cho Ngân hàng. Vì vậy nghiên cứu thực trạng hiệu quả kinh doanh để tìm ra biện pháp nâng cao hiệu quả kinh tế là vấn đề quan trọng hiện nay.

Trong quá trình thực tập em đã chọn đề tài:" Hiện trạng và giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh của Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn huyện Kiến Thuỵ".

Nội dụng đề tài gồm 4 chương:

Chương I: Cơ sở lý luận về hiệu quả kinh doanh.

Chương II: Giới thiệu chung về NHNo&PTNT huyện Kiến Thuỵ

Chương III: Phân tích hiệu quả kinh doanh của NHNo&PTNT huyện Kiến Thuỵ

Chương IV: Một số biện pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh của

NHNo&PTNT huyện Kiến Thuỵ

Chương I :

CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HIỆU QỦA KINH DOANH

1.1. Hiệu quả sản xuất kinh doanh:

1.1.1. Khái niệm hiệu quả kinh doanh :

Hiệu quả là một phạm trù khoa học phản ánh trình độ sử dụng các điều kiện chính trị - xã hội và phát triển của lực lượng sản xuất để đạt hiệu quả cao nhất theo mong muốn với lượng chi phí thấp nhất .

Lợi nhuận được coi cho là hiệu quả chung cho mọi doanh nghiệp, lợi nhuận giúp cho doanh nghiệp tồn tại và phát triển.

Hiệu quả là một chỉ số phản ánh tính chất lượng và trình độ quản lý của doanh nghiệp được đo bằng tỉ số giữa kết quả thu được và chi phí bỏ ra để có được kết quả đó.

$$\text{Hiệu quả kinh doanh} = \frac{\text{Kết quả đầu ra}}{\text{Chi phí đầu vào}}$$

1.1.2. Bản chất của hiệu quả kinh doanh :

Bản chất hiệu quả là thể hiện mục tiêu phát triển kinh tế và hoạt động kinh doanh tức là đảm bảo thoả mãn tốt hơn nhu cầu của thị trường ngày càng cao. Vì vậy khi nói đến hiệu quả là nói đến mức độ thoả mãn nhu cầu với việc lựa chọn và sử dụng các nguồn lực có giới hạn, tức là nói đến hiệu quả kinh tế trong việc thoả mãn nhu cầu.

Căn cứ vào nội dung và tính chất của kết quả cũng như đáp ứng nhu cầu đa dạng của mục tiêu người ta đưa ra hiệu quả kinh doanh thành hai loại hiệu quả:

- Hiệu quả xét về mắt kinh tế là mối quan hệ giữa kết quả sản xuất và kinh tế đạt được so với chi phí bỏ ra trong việc sử dụng các nguồn lực, tức là hiệu quả kinh tế là tác dụng của lao động xã hội đạt được trong quá trình kinh doanh cũng

như quá trình tái tạo sản xuất xã hội trong việc tạo ra của cải vật chất và các dịch vụ khác.

- Hiệu quả xét về mặt xã hội là những lợi ích kinh tế mà doanh nghiệp tạo ra đem lại cho xã hội, cho bản thân doanh nghiệp trong hoạt động kinh doanh của mình.

1.1.3. Vai trò của hiệu quả kinh doanh :

- Đối với doanh nghiệp: nó quyết định sự sống còn của doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường, nó giúp cho doanh nghiệp chiếm lĩnh được thị trường, đạt được thành quả to lớn.

- Đối với kinh tế xã hội: mang lại lợi ích cho nền kinh tế xã hội đó là tạo ra việc làm, nâng cao đời sống dân cư, trình độ dân trí được đẩy mạnh tạo điều kiện nâng cao mức sống cho người lao động, thúc đẩy nền kinh tế phát triển và đóng thuế vào Ngân sách nhà nước.

1.1.4. Ý nghĩa của nâng cao hiệu quả kinh doanh :

- Đối với nền kinh tế quốc dân: hiệu quả kinh doanh càng được nâng cao thì quan hệ sản xuất càng được củng cố, lực lượng sản xuất phát triển góp phần thúc đẩy nền kinh tế quốc dân phát triển:

+ Tận dụng và tiết kiệm các nguồn lực hiện có.

+ Thúc đẩy tiến bộ khoa học và công nghệ, đi nhanh vào công nghiệp hoá hiện đại hoá.

+ Nâng cao chất lượng hàng hoá, hạ giá thành sản phẩm, góp phần ổn định tăng trưởng nền kinh tế, giúp cho nền kinh tế phát triển với tốc dộ nhanh.

+ Tăng sản phẩm xã hội.

+ Đem lại cho quốc gia sự phân bổ, sử dụng các nguồn lực ngày càng hợp lý và ngược lại các nguồn lực hợp lý thì đạt được hiệu quả ngày càng cao.

- Đối với doanh nghiệp:

+ Là thước đo giá trị chất lượng phản ánh trình độ tổ chức và quản lý kinh doanh của doanh nghiệp, là cơ sở để duy trì sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp.

+ Là nhân tố thúc đẩy cạnh tranh và tự hoàn thiện bản thân doanh nghiệp trong cơ chế thị trường hiện nay.

+ Còn là yếu tố thu hút nguồn vốn từ bên ngoài .

- Đối với người lao động: đảm bảo cho người lao động có việc làm, đời sống tinh thần vật chất, thu nhập ngày càng được nâng cao và ngược lại.

1.1.5. Mục đích của phân tích hiệu quả kinh doanh:

- Là công cụ cung cấp thông tin cho các nhà quản trị doanh nghiệp để điều hành hoạt động kinh doanh.

- Từ việc phân tích đó để có những biện pháp thích hợp nhằm phát huy mặt mạnh, khắc phục mặt yếu, đề ra những phương án kinh doanh tốt nhất giúp doanh nghiệp ngày càng phát triển.

1.2. Hệ thống các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh:

1.2.1. Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả tổng hợp:

Nhóm chỉ tiêu này phản ánh hiệu quả sản kinh doanh của toàn bộ hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, được dùng để phản ánh chính xác hoạt động kinh doanh của mỗi doanh nghiệp và dùng để so sánh giữa các doanh nghiệp với nhau và so sánh doanh nghiệp qua các thời kỳ để xem xét các thời kỳ hoạt động có hiệu quả cao hơn hay không.

- ***Tỷ suất thu hồi tài sản ROA:***

$$ROA = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng tài sản bq}}$$

=>Ý nghĩa: 1 đồng giá trị tài sản bình quân mà doanh nghiệp đã huy động vào kinh doanh tạo ra mấy đồng lợi nhuận sau thuế. Chỉ tiêu này phản ánh khả năng sinh lời của 1 đồng vốn mà doanh nghiệp sử dụng khi xem xét khả năng sinh lời của vốn đầu tư. Nó giúp cho nhà quản lý đưa ra quyết định để đạt được khả năng sinh lời mong muốn.

- ***Tỷ suất doanh lợi doanh thu ROS:***

$$ROS = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

=>ý nghĩa: chỉ tiêu này cho biết 1 đồng doanh thu trong kỳ mang lại bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Chỉ tiêu này càng lớn chứng tỏ khả năng sinh lời của vốn càng cao, hiệu quả kinh doanh cao. Đây là thước đo hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, khả năng cạnh tranh, vị thế, tài chính, khả năng chấp nhận trước những biến động bất lợi như lãi suất, tỉ giá, quy mô hoạt động.

- ***Chấp hành, thực hiện chính sách, chế độ:***

Căn cứ vào việc chấp hành và thực hiện chế độ chính sách nhà nước đã ban hành trong lĩnh vực tài chính, bao gồm: quy định về thuế, chế độ hạch toán kế toán, kiểm toán, chế độ tài chính đối với tổ chức tín dụng, chế độ về chỉ tiêu, chế độ về mua sắm và quản lý tài sản để xác định chỉ tiêu này.

1.2.2. Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả vốn :

Bất kỳ doanh nghiệp nào cũng quan tâm đến hiệu quả sử dụng vốn và tài sản đó là nhân tố quyết định cho sự tồn tại và tăng trưởng của mỗi doanh nghiệp.

- Hiệu quả sử dụng vốn cố định = $\frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng vốn cố định bq}}$

=>Ý nghĩa: Chỉ tiêu này cho biết 1 đồng vốn cố định bình quân bỏ ra thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế.

- Hiệu quả sử dụng vốn lưu động = $\frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng vốn lưu động bq}}$

=> Ý nghĩa: chỉ tiêu này phản 1 đồng vốn lưu động bình quân bỏ ra thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Chỉ tiêu này càng cao càng chứng tỏ doanh nghiệp đã sử dụng và khai thác hợp lý nguồn vốn.

- Tốc độ tăng huy động vốn = $\frac{\Sigma V_1 - \Sigma V_o}{\Sigma V_o}$ x 100%

Trong đó: ΣV_1 :là tổng vốn huy động năm phân tích

ΣV_o :là tổng vốn huy động năm trước

Số dư vốn huy động gồm: tiền gửi từ dân cư và các tổ chức kinh tế (ngoại trừ tiền gửi, tiền vay của các tổ chức tín dụng đang hoạt động kinh doanh ở trong nước), phát hành kỳ phiếu, trái phiếu, chứng chỉ tiền gửi và các giấy tờ có giá khác.

- Tốc độ tăng đầu tư vốn = $\frac{\Sigma C_{v1} - \Sigma C_{v0}}{\Sigma C_{v0}}$

Trong đó: ΣC_{v1} : là tổng cho vay năm phân tích

ΣC_{v0} :là tổng cho vay năm trước

Dư nợ cho vay gồm cho vay các tổ chức kinh tế và cá nhân trong nước (không bao gồm cho vay các tổ chức tín dụng đang hoạt động kinh doanh ở trong nước), cho thuê tài chính, nghiệp vụ chiết khấu và cầm cố giấy tờ có giá; đầu tư vào các giấy tờ có giá bao gồm đầu tư chứng khoán, công trái, trái phiếu chính phủ và các giấy tờ có giá khác.

1.2.3. Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả tài sản:

- Tỷ suất doanh thu trên tài sản cố định = $\frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tài sản cố định bình quân}}$

=> Ý nghĩa: chỉ số này cho biết một đồng tài sản cố định bình quân tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu.

- Tỷ suất doanh thu trên tài sản lưu động = $\frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tài sản lưu động bình quân}}$

=> Ý nghĩa: chỉ số này cho biết một đồng tài sản lưu động bình quân tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu. Chỉ số này càng cao càng chứng tỏ doanh nghiệp sử dụng tài sản có hiêu quả.

- Tỷ lệ khả năng sinh lời = $\frac{\text{Tài sản có có sinh lời}}{\text{Tổng tài sản có nội bảng}}$

=>Ý nghĩa: chỉ số này cho biết tài sản có có sinh lời chiếm bao nhiêu trong tổng tài sản có nội bảng. Tài sản có sinh lời gồm tài sản có ở dạng tiền gửi, cho vay hoặc đầu tư vốn đang thu lãi không tính các khoản nợ quá hạn không thu được lãi.

- Sức sinh lời của tài sản có có sinh lời = $\frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng tài sản có có sinh lời}}$

=>Ý nghĩa: chỉ số này cho biết 1 đồng tài sản có có sinh lời bình quân bỏ ra thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế.

1.2.4 Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng lao động:

Nguồn nhân lực là nguồn lực quan trọng của doanh nghiệp. Đội ngũ nhân lực có tài và sử dụng hợp lý sẽ mang lại hiệu quả kinh tế cao.

- Năng suất lao động bình quân = $\frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Số lao động bình quân}}$

=>Ý nghĩa: chỉ tiêu này cho biết 1 nhân viên làm ra bao nhiêu đồng trong 1 kỳ(năm).

$$\text{Lương bình quân} = \frac{\text{Tổng quỹ lương}}{12 \times \text{Số lao động bình quân}}$$

=>Ý nghĩa: chỉ tiêu này cho biết bình quân người lao động nhân được bao nhiêu tiền trên 1 tháng.

$$\text{Hiệu quả sử dụng tiền lương} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng quỹ lương}}$$

=>Ý nghĩa: chỉ tiêu này cho biết chi trả 1 đồng tiền lương cho người lao động tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế.

$$\text{Lợi nhuận ròng bình quân đầu người} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Lao động bình quân trong kỳ}}$$

=>Ý nghĩa: hệ số này phản ánh sử dụng lao động, hiệu quả mang lại do tăng năng suất lao động, qua đó đánh giá sự hợp lý của công tác tổ chức lao động.

1.2.5.Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả chi phí:

Chi phí của doanh nghiệp là biểu hiện bằng tiền của toàn bộ hao phí về vật chất và lao động mà doanh nghiệp phải bỏ ra trong 1 thời kỳ nhất định.

$$\text{Hiệu quả sử dụng chi phí} = \frac{\text{Tổng doanh thu trong kỳ}}{\text{Tổng chi phí trong kỳ}}$$

=>Ý nghĩa: thể hiện 1 đồng chi phí trong kỳ thu được bao nhiêu đồng doanh thu. Chỉ tiêu này đánh giá khả năng sử dụng các yếu tố đầu vào thông qua kết quả càng cao thì càng tốt.

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận chi phí} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng chi phí trong kỳ}}$$

=>Ý nghĩa: chỉ tiêu này nói lên rằng 1 đồng chi phí bỏ ra thì thu lại được bao nhiêu đồng lợi nhuận. Chỉ tiêu này càng cao càng chứng tỏ doanh nghiệp kinh doanh hiệu quả.

1.2.6.Một số chỉ tiêu tài chính khác:

- ***Chỉ tiêu thanh toán:***

Doanh nghiệp phải luôn duy trì 1 mức vốn luân chuyển, các khoản nợ ngắn hạn để đảm bảo quá trình hoạt động kinh doanh thuận lợi. Do vậy doanh nghiệp phải luôn luôn quan tâm đến các khoản nợ đến hạn phải trả để luôn sẵn sàng thanh toán chúng khi đến hạn và đặc biệt là những khoản tiền gửi không kỳ hạn của khách hàng.

$$\text{Khả năng thanh toán (Htt)} = \frac{\text{Tài sản có có thể thanh toán ngay}}{\text{Tài sản nợ dễ biến động}}$$

=>Ý nghĩa: Hệ số này rất quan trọng vì nó gắn liền với uy tín của Ngân hàng.

Nếu Htt >1:khả năng thanh toán của doanh nghiệp tốt. Song nếu Htt >1 quá cao cũng không tốt vì điều đó chứng tỏ doanh nghiệp chưa tận dụng hết cơ hội chiếm dụng vốn.

Nếu Htt <1:doanh nghiệp đang gặp khó khăn trong thanh toán.

Trong đó:

Tài sản có có thể thanh toán ngay gồm:tiền mặt, tiền gửi tại Ngân hàng nhà nước, tại các tổ chức tín dụng, tối đa 95% các khoản cho vay đối với các tổ chức tín dụng, tối đa 90% các khoản vay các tổ chức cá nhân đến hạn thu nợ, các giấy tờ có giá đến hạn thanh toán, các khoản khác đến hạn thu.

Tài sản nợ dễ bị biến động thường được xem là các khoản phải chi trả trong ngày làm việc tiếp theo: số tiền gửi không kỳ hạn và tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn dự kiến phải chi trả, tiền gửi có kỳ hạn và tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn đến hạn trả, các trái phiếu, kỳ phiếu, các khoản nợ đến hạn trả, các khoản phải chi trả khác.

• ***Chỉ tiêu an toàn sử dụng vốn:***

$$\text{Tỷ lệ nợ quá hạn} = \frac{\text{Nợ qua hạn cuối kỳ}}{\text{Tổng dư nợ cho vay cuối kỳ}}$$

Nợ quá hạn cuối kỳ được xác định theo phân loại nợ do ngân hàng nhà nước quy định ngoại trừ các khoản nợ khoanh theo quyết định của chính phủ và nợ tồn đọng cũ được xử lý theo quyết định của chính phủ.

Hệ số này cho biết tỷ lệ nợ quá hạn chiếm bao nhiêu trong tổng dư nợ cho vay cuối kỳ.

=> Hai chỉ tiêu này đánh giá được doanh nghiệp hoạt động có hiệu quả, sử dụng nguồn vốn có hợp lý không.

1.3. Các phương pháp phân tích hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp:

1.3.1. Phương pháp chi tiết:

Mọi kết quả kinh doanh đều cần thiết và có thể chi tiết theo những hướng khác nhau. Thông thường trong phân tích phương pháp chi tiết được thực hiện theo những hướng sau:

a. Phương pháp phân tích theo các điều kiện cấu thành:

Nội dụng phân tích: chỉ tiêu phân tích được nghiên cứu là quan hệ cấu thành của nhiều nhân tố thường được biểu hiện bằng một phương trình kinh tế có nhiều tích số. Các nhân tố khác nhau có tên gọi khác nhau, đơn vị tính khác nhau.

b. Phương pháp chi tiết theo thời gian:

- Nội dung phương pháp: chia chỉ tiêu phân tích trong một khoảng thời gian thành các bộ phận nhỏ hơn là tháng, quý.

- Mục đích của phương pháp:

+ Đánh giá năng lực và tận dụng các năng lực theo thời gian.

+ Đánh giá việc hoàn thành chỉ tiêu về tính vững chắc ổn định.

+ Phát hiện được những nhân tố, nguyên nhân có tính quy luật theo thời gian để có giải pháp phát triển doanh nhiệp một cách phù hợp với quy luật, tận dụng tối đa năng lực và nâng cao hiệu quả kinh tế.

c. Phương pháp phân tích theo địa điểm:

Có những hiện tượng kinh tế xảy ra tại những địa điểm khác nhau với những tính chất mức độ khác nhau.

Mục đích của phương pháp: đánh giá được cá nhân hoặc đơn vị phát triển hay trì trệ. Đánh gía được sự hợp lý hay không trong việc phân phối nhiệm vụ giữa các đơn vị hay cá nhân.

1.3.2. Phương pháp so sánh:

So sánh là phương pháp sử dụng trong phân tích kinh tế để xây dựng xu hướng, mức biến động của các chỉ tiêu kinh tế.

a. Phương pháp so sánh tuyệt đối.

Phương pháp này cho biết quy mô, khối lượng của hiện tượng nghiên cứu giữa 2 kỳ tăng giảm về số tuyệt đối. Biến động của một nhân tố hoặc chỉ tiêu phân tích xác định bằng cách so sánh tuyệt đối giữa chỉ tiêu (nhân tố) ở kỳ nghiên cứu với chỉ tiêu (nhân tố) tương ứng ở kỳ gốc.

Mức tăng giảm tuyệt đối của chỉ tiêu = Trị số của chỉ tiêu kỳ phân tích _ Trị số của chỉ tiêu kỳ gốc

b. Phương pháp so sánh tương đối.

Phương pháp này cho biết xu hướng biến động, mối quan hệ, tốc độ phát triển, mức độ phổ biến và kết quả chỉ tiêu.

- Dạng đơn giản:

$$\text{Tỷ lệ ss} = \frac{Gi}{Go} \times 100\%$$

Trong đó: Gi : là trị số chỉ tiêu kỳ phân tích

Go: là tri số chỉ tiêu kỳ gốc

- Dạng có liên hệ.

$$\text{Tỷ lệ ss} = \frac{Gi}{G_o \times G_{I/i}/G_{I/o}}$$

- Dạng kết hợp.

$$\text{Mức } \uparrow\downarrow \text{ tương đối} = G_I - G_o \times (G_{I/i} / G_{I/o})$$

Trong đó: $G_{I/i}$ là trị số chỉ tiêu cần liên hệ ở kỳ phân tích.

$G_{I/o}$ là trị số chỉ tiêu cần liên hệ ở kỳ gốc.

1.3.3. Các phương pháp nhằm xác định ảnh hưởng vai trò, tầm quan trọng của từng thành phần bộ phận đối với chỉ tiêu phân tích:

Các thành phần bộ phận nhân tố có quan hệ cấu thành với chỉ tiêu phân tích, biến động của chúng sẽ ảnh hưởng đến chỉ tiêu phân tích đó, có các phương pháp sau:

a. Phương pháp cân đối:

- Mục đích, điều kiện áp dụng:

- Mục đích: nhằm xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến chỉ tiêu phân tích.

- Điều kiện áp dụng: khi các nhân tố ảnh hưởng có mối quan hệ tổng đại số với chỉ tiêu phân tích.

- Nội dung phương pháp:

- Bước 1: Xác định số lượng các nhân tố ảnh hưởng, xác định mối quan hệ của các nhân tố với chỉ tiêu phân tích.

- Bước 2 : Xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến chỉ tiêu phân tích bằng chênh lệch giữa trị số kỳ phân tích và kỳ khác của bản thân nhân tố đó.

-Bước 3 : Tổng hợp mức độ ảnh hưởng của các nhân tố bằng đối tượng cụ thể của phân tích.

b. Phương pháp thay thế liên hoàn:

- Mục đích, điều kiện áp dụng:

- Mục đích: xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến chỉ tiêu kinh tế từ đó giúp cho việc đề xuất các biện pháp được chính xác và cụ thể hơn.

- Điều kiện áp dụng: các nhân tố ảnh hưởng có mối quan hệ với chỉ tiêu phân tích ở phương trình kinh tế dạng tích số, thương số hoặc cả tích và thương.

- Nội dung phương pháp:

- Bước 1 : Xác định số lượng các nhân tố ảnh hưởng, mối quan hệ của các nhân tố với chỉ tiêu phân tích, công thức tính chỉ tiêu.

- Bước 2 : Sắp xếp các nhân tố theo một trật tự nhất định: nhân tố số lượng xếp trước, chất lượng xếp sau. Nếu có nhân tố lượng thì nhân tố số lượng chủ yếu sắp xếp trước, thứ yếu xếp sau và không được đảo lộn trật tự trong suốt quá trình phân tích.

- Bước 3 : Xác định đối tượng cụ thể của phân tích.

Đối tượng cụ thể = Trị số của chỉ tiêu _ Trị số của chỉ tiêu

của phân tích kỳ phân tích kỳ gốc

- Bước 4 : Tiến hành thay thế và xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố.

Quy tắc thay thế: nhân tố nào thay thế nó sẽ lấy giá trị thực tế từ đó, nhân tố nào chưa được thay thế thì giữ nguyên giá trị ở kỳ gốc. Mỗi lần thay thế chỉ được thay thế một nhân tố, có bao nhiêu nhân tố phải thay thế bấy nhiêu lần. Mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đúng bằng hiệu số giữa kết quả của lần thay thế trước đó (với kết quả của kỳ gốc nếu là nhân tố thay thế lần thứ nhất).

- Bước 5 : Tổng hợp mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đúng bằng với đối tượng cụ thể phân tích.

c. Phương pháp số chênh lệch:

- Mục đích, điều kiện áp dụng:

- Mục đích: nhằm xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố.

- Điều kiện áp dụng: khi các nhân tố có mối quan hệ tích số với chỉ tiêu phân tích.

- Nội dung phương pháp: Cũng gồm 5 bước nhưng ở dạng rút gọn hơn. Khi tính mức độ ảnh hưởng của các nhân tố sẽ đơn giản hơn.

d. Phương pháp chỉ số:

Phương pháp này chỉ áp dụng khi phân tích chỉ tiêu bình quân. Qua phân tích chỉ ra sự biến động kết cấu của tổng thể hoặc của các nhân tố mà số bình quân mang tính đại biểu.

1.3.4. Phương pháp tương quan:

Phương pháp tương quan là quan sát mối liên hệ giữa một tiêu thức kết quả với một hay nhiều tiêu thức nguyên nhân nhưng dưới dạng liên hệ thực.

a. Mục đích và điều kiện áp dụng:

- Mục đích: nhằm xác định tính quy luật của các hoạt động, quy trình và kết quả kinh tế từ đó cung cấp các thông tin cần thiết phục vụ cho công tác quản lý.

- Điều kiện áp dụng: phải thiết lập được mối liên hệ tương quan giữa các hiện tượng quá trình và kết quả kinh tế thông qua một hàm mục tiêu nào đó cùng với các điều kiện ràng buộc của nó.

b. Nội dung phân tích:

- Bước 1 : Xác định hàm mục tiêu dựa vào mối quan hệ vốn có của các hiện tượng, quá trình và kết quả kinh tế với hàm mục tiêu phân tích đề ra.

- Bước 2 : Bằng nghiên cứu, kiểm soát sự biến động của hàm mục tiêu đó trong các điều kiện ràng buộc của nó nhằm phát hiện ra tính quy luật của các hiện tượng, quá trình và kết quả kinh tế đó.

- Bước 3 : Rút ra những thông tin cần thiết để dự đoán, dự báo phục vụ công tác quản lý.

1.3.5. Phương pháp đánh giá cho điểm:

Phương pháp này được thực hiện dựa trên thang điểm đặt ra cho từng chỉ tiêu theo mức độ của nó. Từng chỉ tiêu, từng vấn đề được lượng hoá và đánh giá bằng điểm. Trên cơ sở đó đánh giá từng mặt hoạt động của doanh nghiệp theo điểm, sau đó là tổng hợp điểm đánh giá tổng quát cho một doanh nghiệp. Phương pháp này thường gặp khó khăn khi phải xây dựng được các thang điểm cũng như định lượng của các chỉ tiêu có sức thuyết phục. Nhưng bù lại nó tỏ ra rất thích ứng với yêu cầu về thời gian và sự chặt chẽ đến khắt khe của kinh tế thị trường.

1.4. Các nhân tố tác động đến việc nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

1.4.1. Các nhân tố thuộc môi trường bên ngoài:

- Đối thủ cạnh tranh.

Đối thủ cạnh tranh có ảnh hưởng rất lớn đến việc nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Vì nếu doanh nghiệp kinh doanh trong môi trường cạnh tranh gay gắt, đối thủ cạnh tranh mạnh để tồn tại được thì doanh nghiệp phải ngày càng phát triển bằng cách nâng cao chất lượng sản phẩm, mẫu mã, chủng loại đa dạng hay hạ giá sản phẩm để đẩy mạnh tốc độ tiêu thụ, tăng doanh thu, tăng vòng quay vốn…

- Môi trường kinh tế:

Đây là nhân tố tác động rất lớn đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Nó bao gồm các chính sách đầu tư, chính sách phát triển kinh tế, chính sách vĩ mô...tác động tích cực hay tiêu cực tới sự phát triển của từng ngành, lĩnh vực hay khu vực kinh tế từ đó tác động đến doanh nghiệp thuộc vùng, ngành kinh tế đó. Môi trường kinh tế tốt sẽ tạo ra sự dự báo tốt để doanh nghiệp ra quyết định đúng đắn các hoạt động đầu tư của mình. Do đó nhà nước phải điều tiết các hoạt động đầu tư, chính sách vĩ mô phải được xây dựng thống nhất và phù hợp với môi trường hiện tại, tránh phát triển theo hướng vượt cầu, hạn chế độc quyền tạo ra sự cạnh tranh bình

đẳng, tránh sự phân biệt đối xử giữa các doanh nghiệp, tạo mối kinh tế đối ngoại, tỉ giá hối đoái phù hợp từ đó nâng cao hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp.

- Môi trường văn hoá – xã hội:

Môi trường văn hoá xã hội đều có tác động trực tiếp hoặc gián tiếp đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp theo cả hai hướng tích cực hoặc tiêu cực. Các yếu tố về văn hoá như điều kiện xã hội, trình độ giáo dục, phong cách lối sống, tôn giáo, tín ngưỡng, sinh hoạt cộng đồng,... đều ảnh hưởng rất lớn. Yếu tố trình độ giáo dục sẽ ảnh hưởng tới doanh nghiệp, đào tạo đội ngũ lao động chuyên môn cao và khả năng tiếp thu các kiến thức khoa học-kỹ thuật tác động tới việc nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp và ngược lại.

- Mối quan hệ và uy tín của doanh nghiệp trên thị trường.

Đây chính là tiềm lực vô hình của doanh nghiệp tạo lên sức mạnh của doanh nghiệp trong hoạt động kinh doanh của mình. Một hình ảnh, một uy tín tốt về doanh nghiệp liên quan đến dịch vụ, chất lượng sản phẩm, giá cả… là cơ sở tạo ra sự quan tâm của khách hàng đến sản phẩm của doanh nghiệp. Mặt khác tạo ra cho doanh nghiệp một ưu thế trong việc tạo nguồn lực vốn hay mối quan hệ với bạn hàng, với mối quan hệ mở rộng sẽ tạo cho doanh nghiệp nhiều cơ hội, phương án kinh doanh tốt nhất cho mình.

- Nhân tố môi trường tự nhiên:

Nhân tố môi trường tự nhiên bao gồm nhân tố như thời tiết, khí hậu, mùa vụ, tài nguyên thiên nhiên, vị trí địa lý, các nhân tố này tác động đến hiệu quả kinh doanh thông qua sự tác động lên các chi phí, rủi ro tương ứng.

- Môi trường chính trị - pháp luật:

Các yếu tố thuộc môi trường chính trị pháp luật chi phối mạnh mẽ đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Sự ổn định chính trị được xác định là một trong những tiền đề quan trọng cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Sự thay đổi của môi trường chính trị có thể ảnh hưởng có lợi cho một nhóm doanh

nghiệp này nhưng lại bất lợi kìm hãm sự phát triển của nhóm doanh nghiệp khác và ngược lại.

1.4.2. Các nhân tố thuộc môi trường bên trong doanh nghiệp.

- Nhân tố vốn.

Đây là nhân tố tổng hợp sức mạnh của doanh nghiệp thông qua khối lượng vốn mà doanh nghiệp có thể huy động vào hinh doanh, khả năng phân phối, đầu tư có hiệu quả của các nguồn vốn, khả năng quản lý có hiệu quả các nguồn vốn. Yếu tố vốn là yếu tố chủ chốt quyết định đến quy mô và cơ hội có thể khai thác được. Nó phản ánh sự phát triển của doanh nghiệp và là cơ sở để đánh giá về hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

- Nhân tố con người.

Con người là yếu tố quan trọng để đảm bảo thành công của doanh nghiệp. Máy móc công nghệ dù tốt đến đâu cũng do con người chế tạo, dù có hiện đại đến đâu cũng phải phù hợp với trình độ tổ chức, trình độ kỹ thuật, trình độ sử dụng máy móc của người lao độnng. Lực lượng lao động có thể sáng tạo ra công nghệ, kỹ thuật mới và đưa chúng vào sử dụng và tạo ra tiềm năng lớn cho việc nâng cao hiệu quả kinh doanh. Cũng chính lực lượng lao động sáng tạo ra sản phẩm mới với những tính năng, kiểu dáng phù hợp với nhu cầu của người tiêu dùng. Lực lượng lao động tác động đến năng suất lao động, trình độ sử dụng các nguồn lực khác tác động trực tiếp đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

- Nhân tố trình độ kỹ thuật – công nghệ.

Trình độ kỹ thuật tiên tiến cho phép doanh nghiệp chủ động nâng cao chất lượng hàng hoá, năng suất lao động, giá cả và đặc điểm của sản phẩm. nhờ vậy mà doanh nghiệp có thể tăng khả năng cạnh tranh của mình, tăng vòng quay của vốn lưu động, tăng lợi nhuận đảm bảo cho quá trình mở rộng quy mô. Ngày nay, có lẽ công nghệ là nguồn thay đổi năng động nhất. Sự thay đổi này mang những thách thức cũng như những đe doạ đối với các nhà doanh nghiệp, đòi hỏi phải có nguồn chi lớn bỏ ra cho công nghệ mới. Nhưng bù lại nhờ có công nghệ mới , cho ta những

sản phẩm thay thế các sản phẩm cũ, nhờ đó con người được giải phóng sức lao động, năng suất tăng lên rất nhiều lần trong cùng một thời gian, dẫn đến tăng hiệu quả. Mặt khác còn đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của khách hàng.

- Nhân tố quản trị doanh nghiệp.

Nhân tố này đóng vai trò quan trọng trong sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Quản trị doanh nghiệp chú trọng đến việc xác định cho doanh nghiệp một hướng đi đúng đắn trong một môi trường kinh doanh ngày càng biến động. Chất lượng của chiến lược kinh doanh là nhân tố đầu tiên và quan trọng nhất quyết định sự thành công hay thất bại của một doanh nghiệp.

Đội ngũ các nhà quản lý mà đặc biệt là các nhà quản trị doanh nghiệp bằng phẩm chất và tài năng của mình có vai trò quan trọng bậc nhất, ảnh hưởng có tính chất quyết định đến sự thành bại của một doanh nghiệp. Kết quả và hiệu quả hoạt động của quản trị doanh nghiệp đều phụ thuộc rất lớn và trình độ chuyên môn của đội ngũ các nhà quản trị doanh nghiệp. Việc xác định chức năng, nhiệm vụ quyền hạn của từng bộ phận, cá nhân và thiết lập các mối liên hệ giữa các bộ phận trong cơ cấu tổ chức đó.

- Nhân tố khả năng tài chính của doanh nghiệp.

Đây là yếu tố quan trọng quyết định khả năng kinh doanh cũng như chỉ tiêu hàng đầu để đánh giá quy mô của doanh nghiệp. Bất cứ mọi hoạt động đầu tư, mua sắm trang thiết bị, quảng cáo… đều phải được tính toán dựa trên khả năng tài chính của doanh nghiệp. Một doanh nghiệp có tiềm lực tài chính mạnh mẽ có khả năng trang bị công nghệ hiện đại, tổ chức các hoạt động quảng cáo, khuyến mại mạnh mẽ nhằm nâng cao sức cạnh tranh.

- Hệ thống trao đổi và xử lý thông tin.

Để đạt được thành công trong môi trường cạnh tranh ngày càng gay gắt các doanh nghiệp cần nắm được nhiều thông tin chính xác về cung cấp thị trường, về công nghệ kỹ thuật, về đối thủ cạnh tranh, sự thay đổi trong chính sách kinh tế của nhà nước và các nước có liên quan... Nhưng thông tin chính xác được cung cấp kịp

thời sẽ là cơ sở vững chắc để doanh nghiệp xác định được phương hướng kinh doanh, xây dựng chiến lược doanh nghiệp dài hạn.

1.5. Nội dung phân tích kinh doanh:

Phân tích hoạt động kinh doanh là công cụ thông tin để điều hành hoạt động kinh doanh cho các nhà quản trị doanh nghiệp. Những thông tin này không có sẵn trong báo cáo kế toán tài chính hoặc bất kỳ tài liệu nào của doanh nghiệp . Để có được thông tin này phải qua phân tích các bước sau :

- Bước 1: Phân tích chung hoạt động kinh doanh qua bảng cân đối kế toán và bảng báo cáo kết quả kinh doanh.

- Bước 2: Phân tích các chỉ tiêu tổng hợp.

- Bước 3: Phân tích các yếu tố ảnh hưởng .

- Bước 4: Nhận xét.

Việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp phải thực hiện tốt các mối quan hệ:

+ Mối quan hệ giữa tốc độ tăng trưởng số lượng hàng hoá. Trong đó phải tăng nhanh tốc độ tiêu thụ hàng hoá trên thị trường.

+ Mối quan hệ giữa tốc độ kết quả kinh doanh và tăng các nguồn chi phí để đạt tới kết quả đó. Trong tốc độ tăng kết quả phải tăng nhanh hơn tốc độ tăng chi phí.

+ Mối quan hệ giữa kết quả lao động và chi phí bỏ ra để duy trì, phát triển sức lao động, phải tăng nhanh tốc độ tăng tiền lương bình quân.

Chương II

GIỚI THIỆU CHUNG VỀ NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN HUYỆN KIẾN THUỴ

2.1. Giới thiệu chung về Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn huyện Kiến Thuỵ:

2.1.1. Giới thiệu chung về Ngân hàng:

* Tên gọi: Ngân hành nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt nam

Viết tắt: NHNo&PTNT Việt Nam

Tên giao dịch quốc tế : Viet Nam Bank for Agriculture and Rural Development

Tên gọi tắt : AGRIBANK.

Tên viết tắt : VBARD.

Trụ sở chính : Số 02- Đường Láng Hạ - Quận Ba Đình - Thủ Đô Hà Nội

Điện thoại: (+84-4) - 8313694

Fax : (+84-4)-8313717.

E-mail : banthongtin2@fpt.vn

Website :http:// www.agribank.com.vn

Tổng nguồn vốn của toàn hệ thống NHNo&PTNT năm 1988 là 575 tỷ, đến năm đã lên tới 2008 là 363001 tỷ. Tổng dư nợ năm 2008 là 284617 tỷ, tổng tài sản 2008 là 386868 tỷ. Hiện có hơn 2200 chi nhánh và điểm giao dịch được bố trí rộng khắp trên toàn quốc, với gần 30000 cán bộ công nhân viên.

- Chi nhánh NHNo&PTNT Huyện Kiến Thuỵ là chi nhánh trực thuộc cấp 2.

Địa chỉ : Thị trấn Núi Đối - Huyện Kiến Thuỵ - Thành phố Hải Phòng.

Lĩnh vực kinh doanh : kinh doanh tiền tệ, dịch vụ Ngân hàng và các hoạt động khác trong điều lệ (theo quyết định số 936/2002/ QĐ- NHNN ngày 03/09/2002).

Loại hình doanh nghiệp : là ngân hàng thương mại nhà nước.

Sản phẩm dịch vụ chủ yếu : Dịch vụ tiền gửi bằng Việt nam đồng và ngoại tệ. Dịch vụ cho vay cá nhân, doanh nghiệp. Dịch vụ thanh toán quốc tế và trong nước. Dịch vụ bảo hiểm.

Tổng lao động : gồm 20 người.

2.1.2. Quá trình hình và phát triển của Ngân hàng:

Theo nghị định 53/HĐBT ngày 26/3/1988 của hội đồng bộ trưởng (nay là chính phủ) về việc thành lập các ngân hàng chuyên doanh, trong đó có Ngân hàng phát triển nông thôn Việt nam. Với tên gọi đầu tiên là Ngân hàng phát triển nông nghiệp Việt nam từ 26/3/1988 đến 13/11/1990.

Ngày 14/11/1990 Chủ tịch hội đồng bộ trưởng đã ký quyết định số 400/CT chuyển Ngân hàng chuyên doanh phát triển nông thôn Việt Nam thành Ngân hàng thương mại quốc doanh lấy tên là ‘ Ngân hàng nông nghiệp Việt nam’.

Ngày 15/11/1996 được đổi tên là ‘ Nhân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt nam cho đến nay, viết tắt là NHNo&PTNT Việt nam.

Năm 2003 chủ tịch nước Việt nam trao tặng danh hiệu ‘ Anh hùng lao động thời kỳ đổi mới’.

Tháng 3 năm 2007 vị thế dẫn đầu của NHNo&PTNT Việt Nam vẫn được khẳng định trên mọi phương diện.

Dưới chi nhánh cấp II NHNo&PTNT huyện Kiến Thuỵ có 2 chi nhánh cấp III là NHNo&PTNT Hải Thành và NHNo&PTNT Đại hợp. Nhưng đến 27/4/2004 NHNo&PTNT Hải Thành, và đến ngày 31/3/2008 NHNo&PTNT Đại Hợp đã tách ra hoạt động độc lập với NHNo&PTNT huyện Kiến Thuỵ trở thành chi nhánh cấp II trực thuộc chi nhánh cấp I NHNo&PTNT thành phố Hải Phòng.

2.1.3. Chức năng, nhiệm vụ của Ngân hàng:

a. Nhiệm vụ của Ngân hàng

- Bám sát nhiệm vụ chủ yếu là phục vụ công nghiệp hoá, hiện đại hoá nông nghiệp, nông thôn Ngân hàng phải tiếp tục mở rộng cho vay các hộ sản xuất nông , lâm, ngư, kinh tế trang trại, hợp tác xã kiểu mới, các doanh nghiệp chế biến và xuất khẩu nông , lâm , thuỷ, hải sản.

- Trong những năm qua vốn tín dụng nhân dân đã phát huy tinh thần tương trợ cộng đồng, khai thác triệt để mọi nguồn vốn nhàn rỗi tại chỗ để cho vay đáp ứng nhu cầu vốn của thành viên , tạo điều kiện giúp đỡ họ phát triển sản xuất kinh doanh dịch vụ,cải thiện đời sống, thực hiện mục tiêu xoá đói giảm nghèo và hạn chế nạn cho vay nặng lãi ở nông thôn.

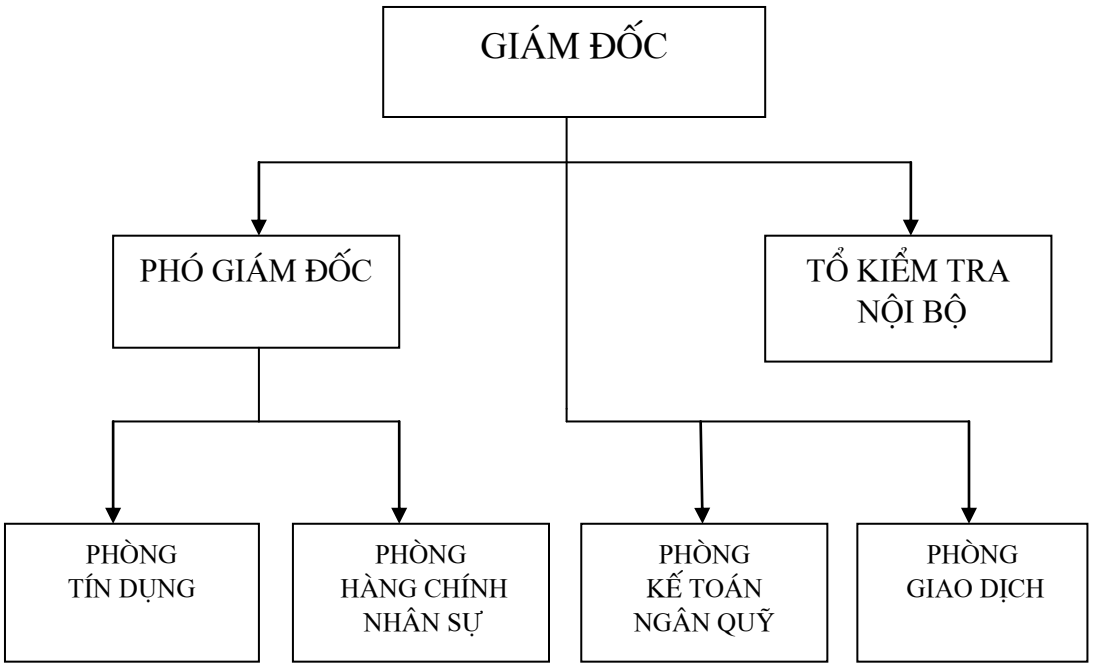
- Vốn Ngân hàng đối với hộ nông dân trở thành một hoạt động lớn của Ngân hàng được chú trọng và càng ngày phát triển góp phần quan trọng thúc đẩy sản xuất nông nghiệp cải thiện đời sống của nhân dân xoá đói giảm nghèo ở nông thôn . Ngân hàng nông nghiệp ở Việt Nam giữ vai trò chủ lực trong hoạt động này ở Việt Nam :

+ Thúc đẩy quy trình huy động vốn trong nền kinh tế và đáp ứng nhu cầu vốn nhằm phát triển và mở rộng sản xuất hàng hoá.

+ Thông qua vốn tín dụng Ngân hàng đó làm nhiệm vụ chuyển dịch khoản tiền từ tích luỹ sang đầu tư phát triển nền kinh tế thực tiễn tại một thời điểm nhất định trong toàn xã hội luôn xuất hiện một lượng tiền tạm thời nhàn rỗi của các thành phần kinh tế , các cá nhân và đồng thời cũng xuất hiện những tổ chức tín dụng và cá nhân cần vốn để sản xuất kinh doanh . Nhiệm vụ của Ngân hàng là tập trung huy động nguồn vốn tạm thời nhàn rỗi để đầu tư cho các đơn vị , tổ chức cá nhân thiếu vốn vay.

b. Cơ cấu tổ chức của Ngân hàng :

Sơ đồ 2.1. Cơ cấu tổ chức của Ngân hàng



(Nguồn dữ liệu :Phòng hành chính)

• ***Giám đốc*** : trực tiếp điều hành phó giám đốc, tổ kiểm tra nội bộ, phòng kế toán ngân quỹ, phòng giao dịch và chịu trách nhiệm chung như :

- Phân tích cấu trúc và quản lý rủi ro tài chính.

- Theo dõi lợi nhuận và chi phí, điều phối củng cố và đánh giá dữ liệu tài chính, chuẩn bị các báo cáo đặc biệt.

- Dự báo nhu cầu tài chính, chuẩn bị ngân sách hàng năm, lên kế hoạch chi tiêu, phân tích những sai phạm, thực hiện động tác sửa chữa và xử lý.

- Quản lý nhân viên.

- Phân tích đầu tư và quản lý danh mục đầu tư.

- Thiết lập và duy trì các quan hệ với Ngân hàng và các cơ quan hữu quan.

- Theo sát và đảm bảo chiến lược tài chính đề ra.

• ***Phó giám đốc*** : gồm một phó giám đốc giúp việc và phụ trách một số việc theo sự phân công của giám đốc. Trực tiếp điều hàng phòng tín dụng, phòng hành chính nhân sự.

• ***Tổ kiểm tra nội bộ*** : Gồm một cán bộ, giúp giám đốc điều hành thông suốt, an toàn và đúng pháp luật mọi hoạt động nghiệp vụ của Ngân hàng, độc lập với các phòng ban. Làm nhiệm vụ :

- Thường xuyên kiểm tra việc chấp hành đúng pháp luật, các quy định của Ngân hàng nhà nước và các quy định nội bộ của chi nhánh Ngân hàng nông nghiệp huyện Kiến Thuỵ ; trực tiếp kiểm tra các hoạt động nghiệp vụ trên tất cả các lĩnh vực.

- Kiểm toán hoạt động nghiệp vụ từng thời kỳ, từng lĩnh vực nhằm đánh giá chính xác kết quả hoạt động kinh doanh và thực trạng chính của Ngân hàng.

- Báo cáo kịp thời với giám đốc và nêu những kiến nghị khắc phục khuyết điểm, tồn tại, xử lý theo thẩm quyền đối với những cá nhân có hành vi vi phạm pháp luật và các quy định của Ngân hàng nhà nước, Ngân hàng huyện.

- Các nhiệm vụ khác theo điều hành chỉ định của giám đốc.

• ***Phòng tín dụng*** : Gồm 7 cán bộ. Do còn thiếu nhân lực nên mỗi cán bộ tín dụng phải phụ trách 3 xã. Có nhiệm vụ xây dựng kế hoạch kinh doanh nghiên cứu xây dựng chiến lược khách hàng là nơi trực tiếp đầu tư tín dụng theo mức phán quyết. Trên cơ sở thẩm định dự án cho vay có hiệu quả, bảo đảm an toàn vốn và thực hiện nghiêm túc cơ chế tín dụng của ngành, chính sách của nhà nước đối với lĩnh vực kinh tế nông nghiệp, nông thôn, chịu trách nhiệm trước ban giám đốc Ngân hàng huyện và phòng kinh doanh kế hoạch NHNo&PTNT Hải Phòng.

• ***Phòng kế toán ngân quỹ :*** Gồm 6 cán bộ :

- Kế toán : gồm 4 cán bộ :

+ Thực hiện nhiệm vụ hạch toán kế toán, hạch toán thống kê.

+ Thanh toán chuyển tiền theo quy định, mở tài khoản và giao dịch với khách hàng, tính và thu lãi phí dịch vụ.

+ Xây dựng kế hoạch tài chính.

+ Tổng hợp lưu trữ hồ sơ, ấn chỉ có giá...

+ Huy động vốn dưới các hình thức khác nhau : tiền gửi dân cư, tiền gửi các tổ chức kinh tế bằng VNĐ và ngoại tệ.

- Ngân quỹ : gồm 2 cán bộ :

+ Thực hiện thu chi tiền mặt bằng VNĐ và ngoại tệ.

+ Tổ chức điều chuyển tiền quỹ giữa chi nhánh và Ngân hàng thành phố.

+ Bảo quản, nhập, xuất các loại ấn chỉ quan trọng và quản lý các hồ sơ, tài sản bảo đảm.

+ Thu tiền mặt, thu đổi séc.

+ Chi, tiếp quỹ, giao nhận tiền mặt, ngân phiếu thanh toán với các quỹ.

+ Chấp hành an toàn kho quỹ và chịu trách nhiệm trước ban giám đốc Ngân hàng huyện và phòng chuyên đầu tư NHNo&PTNT thành phố Hải Phòng.

• ***Phòng giao dịch*** : Gồm 2 cán bộ. Chỉ có chức năng cho vay cá nhân cầm cố giấy tờ có giá hoặc cho vay tín chấp cho cán bộ công nhân viên, không có cho vay đối với cá nhân hoặc cho vay thế chấp bất động sản hay cầm cố động sản nên không có thẩm định gì cả. Nó như một Ngân hàng thu nhỏ, làm cả hoạt động huy động vốn lẫn cho vay (số tiền cho vay được quy định cụ thể) cũng như các dịch vụ khác trừ nhiệm vụ tài trợ thương mại.

• ***Phòng hành chính nhân sự*** : Gồm 3 cán bộ.

- Có nhiệm vụ xây dựng chương trình công tác hàng tháng, quý.

- Xây dựng và phát triển chương trình giao ban nội bộ.

- Trực tiếp làm thư ký tổng hợp cho giám đốc về lĩnh vực tổ chức, tiền lương, lưu trữ văn bản, quản lý con dấu, tổ chức công tác văn thư.

- Quy hoạch đào tạo bồi dưỡng cán bộ.

- Lưu trữ, quản lý an toàn hồ sơ cán bộ.

- Mua sắm trang thiết bị, phương tiện phục vụ cho hoạt động tại Ngân hàng.

- Theo dõi bồi dưỡng, sửa chữa tài sản, công cụ lao động.

- Tổ chức công tác bảo vệ an toàn cơ quan.

2.1.4. Những thuận lợi và khó khăn của Ngân hàng:

a. Những thuận lợi :

- Với lịch sử hình thành đã lâu nằm trên địa bàn huyện kiến Thuỵ mà đối tượng phục vụ chính của Ngân hàng là nông dân, đã tạo được niềm tin trong nhân dân. Với vị trí địa lý nằm giữa 2 con sông Lạch Tray và sông Văn Úc chảy qua. Nên tiềm năng phát triển thuỷ sản là lớn. Là vùng chủ yếu nuôi trồng đánh bắt hải sản của huyện, không những là nơi tiêu thụ mà còn tạo ra thị trường trung chuyển xuất khẩu kích thích phát triển ngành thuỷ sản, dịch vụ. Vì vậy nhu cầu về vốn rất lớn, và Ngân hàng là nơi đầu tư cho vay để phát triển.

- Địa bàn thì rộng, nhu cầu lại cao mà chỉ có 2 Ngân hàng hoạt động trên địa bàn huyện là NHNo&PTNT huyện Kiến Thuỵ và Ngân hàng chính sách huyện Kiến Thuỵ nên đối thủ cạnh tranh trên địa bàn là it, Ngân hàng nông nghiệp gần như mang tính độc quyền.

- Cùng với sự phát triển kinh tế của đất nước theo xu hướng công nghiệp hoá hiện đại hoá nói chung, nền kinh tế của huyện nói riêng ngày càng phát triển và hiện đại nên nhu cầu về các dịch vụ Ngân hàng ngày càng tăng lên.

- Có đội ngũ nhân viên đầy kinh nghiệm dưới sự lãnh đạo sáng suốt linh hoạt của ban giám đốc.

b. Những khó khăn :

- Thị trường tài chính, tiền tệ nước ta chưa thực sự phát triển, tính thanh khoản của các tín phiếu của Ngân hàng phát hành chưa cao do đó ít thu hút được sự quan tâm của dân chúng. Hình thức thanh toán không dùng tiền mặt trong đời sống xã hội chưa mở rộng, mà tâm lý người tiêu dùng vẫn quen dùng tiền mặt nên mọi thu nhập của người dân bị phân tán trong xã hội dưới dạng tiền mặt mà Ngân hàng không huy động được dưới dạng tiền gửi.

- Nguồn vốn tăng trưởng cao, lãi suất huy động thay đổi liên tục theo chiều hướng tăng lên và đến cuối năm 2008 lại giảm xuống, nhưng việc mở rộng tín dụng lại hạn chế do chỉ tiêu kế hoạch nên công tác điều hành kế hoạch gặp khó khăn. Lãi suất cho vay liên tục giảm gần đây sẽ kích thích nhiều khách hàng vay vốn trước đó với lãi suất cao tìm cách trả nợ trước hạn đảo hợp đồng vay lại vốn mới với lãi suất thấp hơn, trong khi khoản vốn cho vay trước đó Ngân hàng phải chịu chi phí huy động cao, bên cạnh đó là sự xáo trộn nhất định đối với sự cân đối nguồn vốn Ngân hàng.

- Công tác quảng cáo, tiếp thị đã được quan tâm thực hiện, tuy nhiên những hoạt động này chưa mang lại được nhiều tác động tích cực cho hoạt động kinh doanh của chi nhánh, do một phần là thói quen và nhân thức của người dân trong huyện còn hạn chế, phần khác do công tác quảng cáo chưa thực sự chuyên nghiệp linh động.

- Các chương trình tin học chưa đáp ứng được hoàn toàn nhu cầu của công việc, điều đó gây ra những tốn kém về công sức trong hoạt động kinh doanh nói chung và hoạt động huy động vốn nói riêng. Còn thiếu đội ngũ cán bộ trẻ năng động.

- Là một huyện thuần nông kinh tế chủ yếu là sản suất nông nghiệp và nuôi trồng thuỷ sản và các ngành tiểu thủ công nghiệp. Nên thu nhập của người dân chủ yếu phụ thuộc vào sản phẩm nông nghiệp, thuỷ sản. Số người có thu nhập ổn định hàng tháng chiếm tỉ lệ thấp. Vì vậy làm ảnh hưởng đến việc huy động vốn và đầu tư tín dụng trong hoạt động kinh doanh của Ngân hàng.

Kết luận : Bên cạnh những thuận lợi thì Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn huyện Kiến Thuỵ cũng gặp không ít những khó khăn. Nó ảnh hưởng trực tiếp hoặc gián tiếp đến hiệu quả kinh doanh của Ngân hàng. Để xác định mức độ ảnh hưởng của vấn đề này như thế nào ta đi phân tích tích hiệu quả kinh doanh của Ngân hàng để có những biện pháp khắc phục thích hợp nhất.

Chương III:

PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA NHNo&PTNT HUYỆN KIẾN THUỴ

3.1. Phân tích khái quát kết quả kinh doanh của Ngân hàng:

Phân tích hoạt động kinh doanh là công cụ để nhận thức các hiện tượng kết quả kinh doanh, từ kết quả phân tích là cơ sở để đề ra các giai đoạn đồng thời nó còn là công cụ giúp doanh nghiệp nâng cao năng suất chất lượng và hiệu quả, phát huy điểm mạnh của mình đồng thời khắc phục điểm yếu, khai thác tốt mọi tiềm năng của doanh nghiệp. Có rất nhiều chỉ tiêu khác nhau để đánh giá hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Nhưng trước tiên chúng ta cần phải phân tích khái quát một số kết quả mà doanh nghiệp đã đạt được trong những năm gần đây.

3.1.1. Phân tích hoạt động huy động vốn và cho vay:

Ngân hàng thương mại hoạt động chủ yếu không phải bằng nguồn vốn tự có mà chủ yếu bằng nguồn vốn huy động, vì vậy hoạt động huy động vốn là một trong những hoạt động quan trọng quyết định đến hiệu quả kinh doanh. Các nguồn vốn trên luôn luôn biến động, nó phụ thuộc và hoạt động kinh doanh của Ngân hàng và khách hàng. Hoạt động cho vay là một hoạt động chuyên môn đóng vai trò đặc biệt quan trọng của một Ngân hàng thương mại. Do vậy phải thông qua việc phân tích tình hình nguồn vốn và cho vay của chi nhánh NHNo&PTNT huyện Kiến Thuỵ Hải Phòng trong 3 năm gần đây để thấy rõ hơn sự biến động từ đó có những giải pháp tốt hơn trong việc huy động vốn.

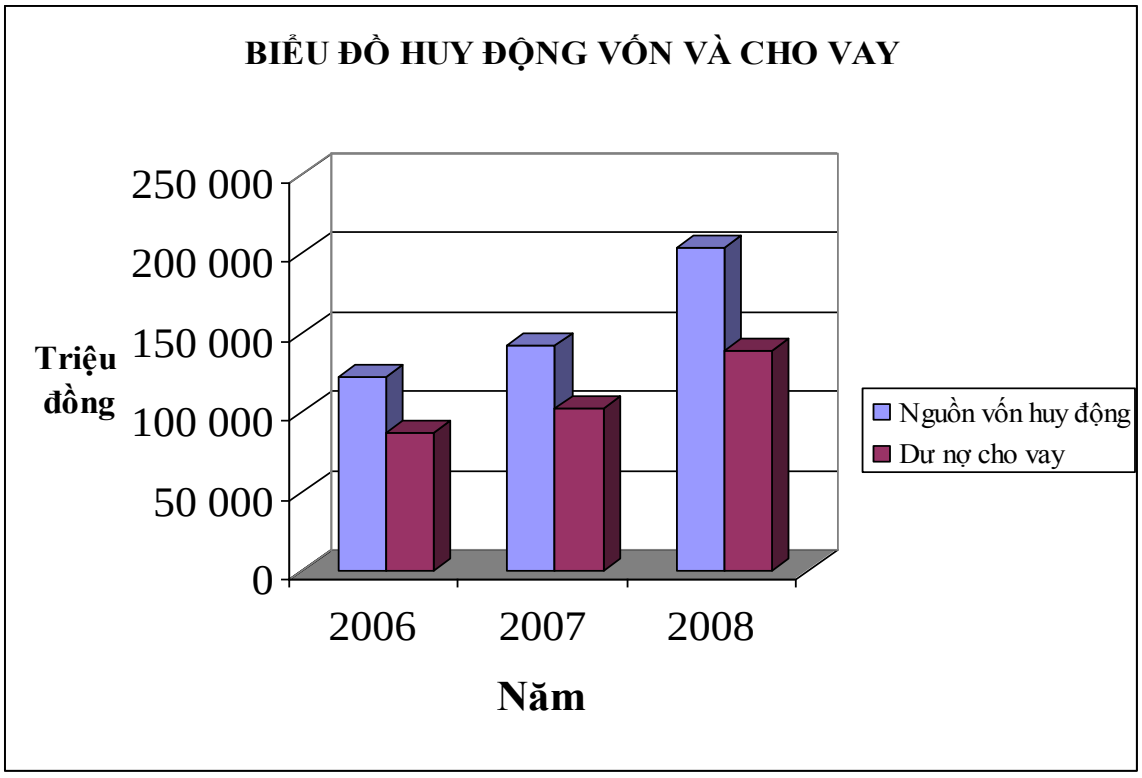
Bảng 3.1: Kết quả huy động vốn và cho vay

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2006	Năm 2007	Năm 2008
Nguồn vốn huy động	121 822	141 805	203 773
Dư nợ cho vay	86 870	102 284	138 288

(Nguồn :báo cáo tổng kết năm)

Biểu đồ số 3.1



- Nguồn vốn huy động của năm 2008 tăng cao. Tốc độ tăng nguồn vốn của năm2007 so năm 2006 là 16,4%, nhưng năm 2008 tốc độ tăng cao so với năm 2007 là 43,7%. Trong khi đó dư nợ cho vay lại giảm. Tình trạng như vậy là do năm 2008 có nhiều biến động về lãi suất, lãi suất thay đổi liên tục với chiều hướng ngày càng tăng và có chính sách linh động phục vụ khách hàng nên đã thu hút được nhiều vốn.

Song cũng gây khó khăn cho Ngân hàng là vì tâm lý khách hàng bị ảnh hưởng bởi sự thay đổi của lãi suất nên lượng tiền gửi không kỳ hạn và ngắn hạn chiếm tỉ lệ cao hơn dài hạn. Vì vậy nguồn vốn là không ổn định. Cũng do lãi suất huy động của năm 2008 có nhiều biến động nên đã tạo ra nhiều đợt đổi sổ từ lãi suất thấp sang lãi suất cao, nhiều trường hợp khách hàng mới gửi được vài ngày cũng rút ra gửi kỳ hạn mới với lãi suất cao hơn nên đã làm cho chi phí huy động vốn tăng lên và gây áp lực căng thẳng cho cán bộ nhân viên.

Tiền gửi của các tổ chức kinh tế và cá nhân trên tài khoản có kỳ hạn và không kỳ hạn nhằm phục vụ cho nhu cầu thanh toán của mình. Kết cấu của nguồn vốn này chủ yếu là tiền gửi không kỳ hạn lãi suất thấp (đến cuối năm 2008 lãi suất của loại tiền gửi này là 0,20% tháng). Đây là nguồn vốn rẻ nhất được các NHTM hết sức quan tâm và cạnh tranh nhằm giảm giá vốn đầu vào bình quân chung.

Tiền gửi có kỳ hạn của dân cư: Bao gồm tiền tiết kiệm và kỳ phiếu. Đây là nguồn tiền gửi của dân cư trên địa bàn, có đặc điểm là lãi suất huy động vốn cao theo kỳ hạn gửi tiền (3 tháng, 6 tháng, 12 tháng) là nguồn vốn kinh doanh chủ yếu của ngân hàng, nguồn vốn này có tính nhạy cảm theo lãi suất, làm cho giá vốn đầu vào bình quân tăng do lãi suất huy động vốn cao.

- Dư nợ cho vay trên nguồn vốn huy động được của năm 2007 tăng so năm 2006 là 17,7%, năm 2008 tăng 35,2% so với năm 2007. Nguyên nhân là do lãi suất huy động vốn cao đồng nghĩa với lãi suất cho vay cao, có lúc lãi suất cao chưa từng có nên các nhà kinh doanh vừa và nhỏ trên địa bàn đã giảm vay để mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh. Mặt khác do địa bàn hoạt động kinh doanh huyện Kiến Thuỵ là huyện thuần nông mà trên địa bàn có 4 quỹ tín dụng nhân dân, 1 Ngân hàng chính sách xã hội ngày càng mở rộng vốn đầu tư và đối tượng cho vay do vậy số món nhỏ dần chuyển sang vay Ngân hàng chính sách xã hội với lãi suất vay thấp hơn.Và cũng do việc cấp giấy chứng nhân quyền sử dụng đất ở tại địa phương còn chậm, nên phân nào ảnh hưởng đến đầu tư vốn của ngân hàng nông nghiệp Kiến Thuỵ, nhất là những món vay tài sản thế chấp bằng quyền sử dụng đất, theo quy định của luật đất đai phải đăng ký thế chấp.

3.1.2. Phân tích kết quả doanh thu, chi phí, lợi nhuận:

Ta phân tích kết quả trong 3 năm gần đây:

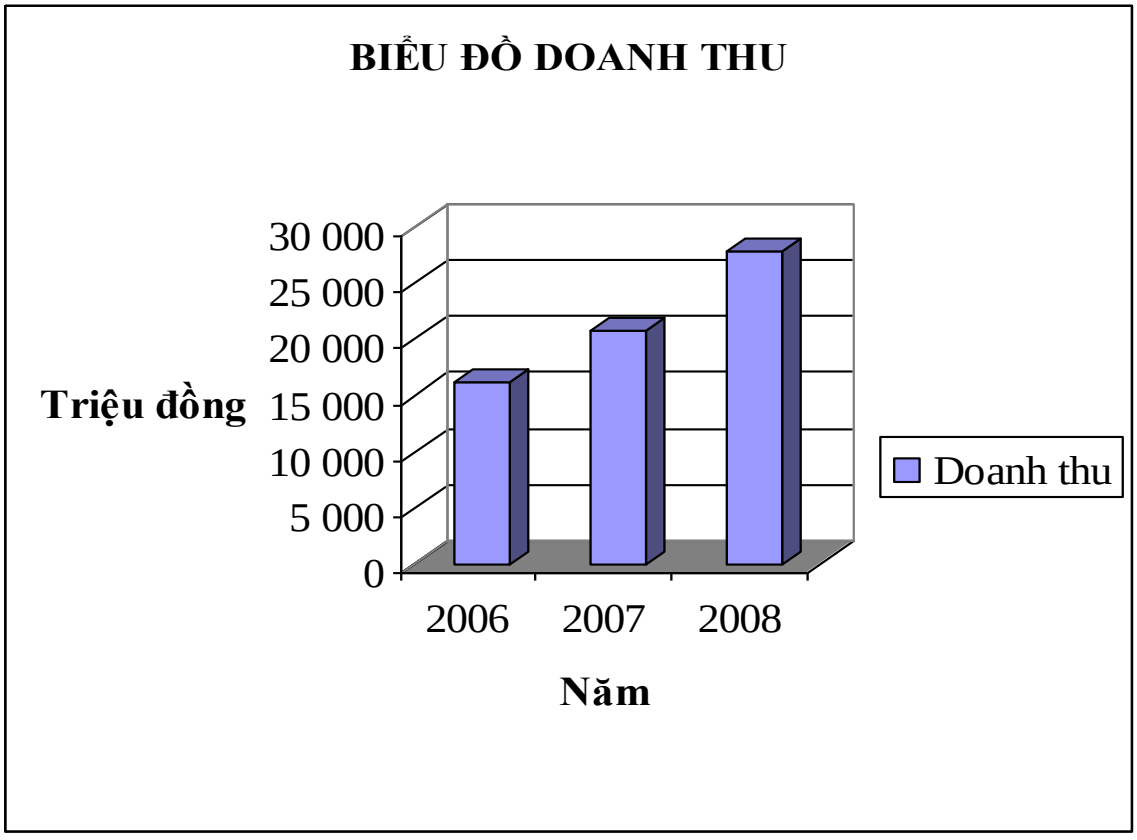
Bảng 3.2: Kết quả doanh thu, chi phí, lợi nhuận.

Đơn vị: triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2006	Năm 2007	Năm 2008
1	Doanh thu	16 141	20 668	27 802
2	Chi phí	11 334	15 658	21 444
3	Lợi nhuận sau thuế	4 326	4 509	5 722

(Nguồn: Báo cáo tổng kết năm**)**

Biểu đồ số 3.2

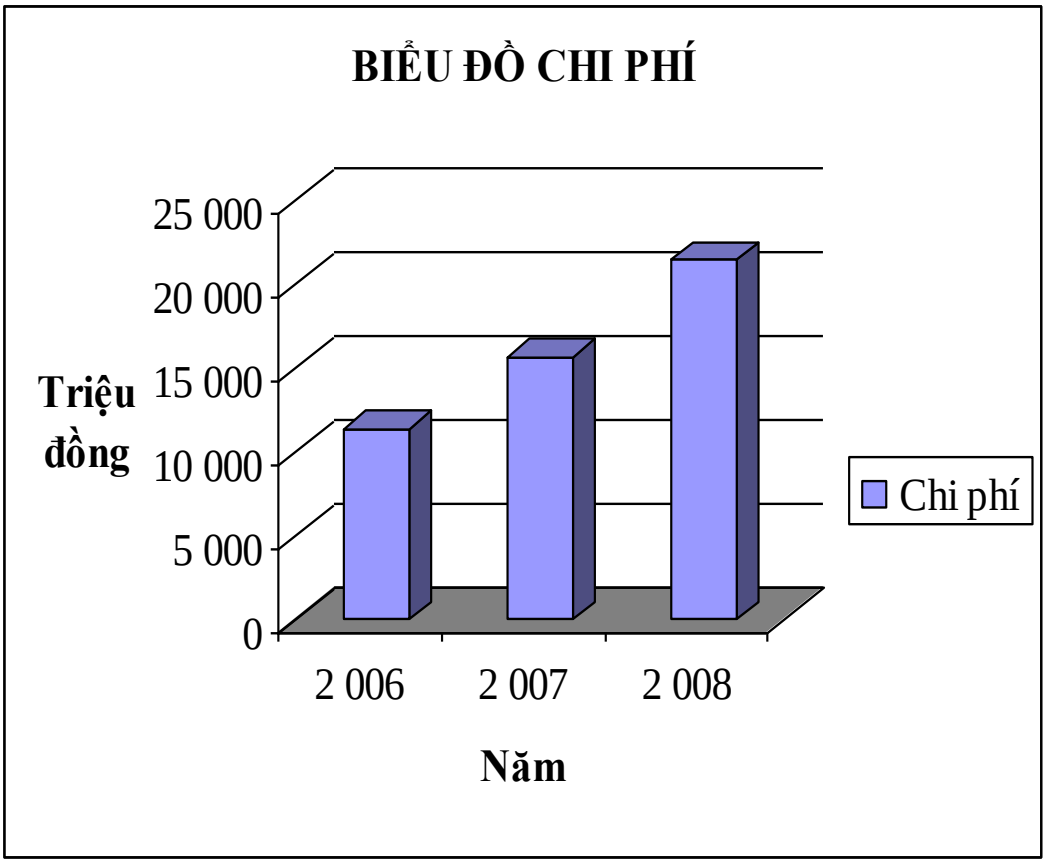


Trong đó:

Doanh thu gồm: Thu lãi từ hoạt động tín dụng, thu phí dịch vụ, thu lãi điều vốn, thu từ hoạt động kinh doanh ngoại tệ, thu nợ đã xử lý rủi ro, thu nhập bất thường.

Doanh thu trong 3 năm từ 2006->2008 đều có tốc độ tăng năm sau cao hơn năm trước. Năm 2007 tăng 28% so với năm 2006 và năm 2008 tăng 34,52% so năm 2007. Tốc độ tăng doanh thu cao hơn năm trước của năm 2008 chủ yếu là do thu từ hoạt động tín dụng. Và do tỉ lệ nợ xấu giảm trong năm 2008 thu được nợ đã xử lý rủi ro là 1.276 triệu đồng còn năm 2007 chỉ là 927 triệu đồng. Mặt khác do người dân ngày càng nhận thức được sự hiện đại, tiện lợi của các dịch vụ Ngân hàng nên doanh thu từ hoạt động này cũng tăng lên từ 190 triệu đồng năm 2007 tới năm 2008 là 252 triệu đồng.

Biểu đồ số 3.3

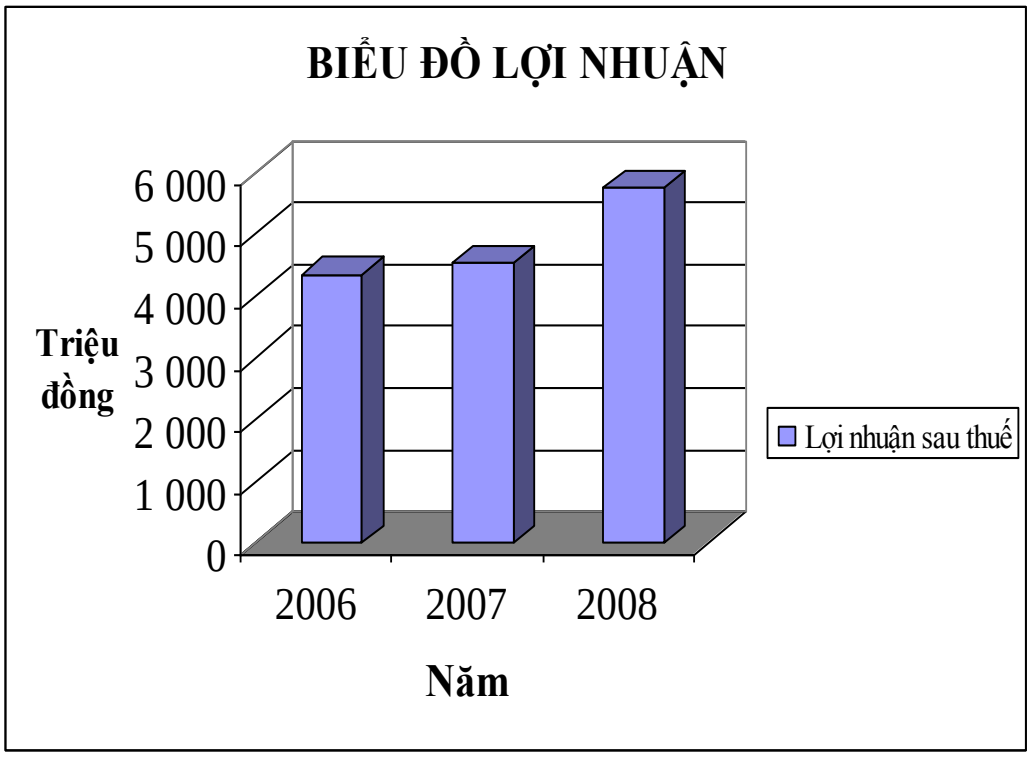


Chi phí gồm: chi hoạt động tín dụng, chi hoạt động dịch vụ, chi dịch vụ kinh doanh ngoại hối, chi nộp thuế và các khoản phí lệ phí, chi hoạt động kinh doanh

khác, chi cho nhân viên, chi cho hoạt động quản lý và công cụ, chi về tài sản, chi dự phòng, bảo đảm bảo hiểm tiền gửi khách hàng,chi bất thường.

Chi phí trong 3 năm từ 2006->2008 cũng đều tăng năm sau cao hơn năm trước. Nhưng đặc biệt tốc độ tăng của năm 2008 cao vượt trội hơn là do năm 2008 Ngân hàng chuyển đổi công nghệ để phục vụ cho quá trình hoạt động được thuận lợi, hiện đại, nhanh gọn, chính xác. Đồng thời cũng là năm thực hiện chính sách thắt chặt tiền tệ của Ngân hàng Nhà nước, để góp phần chống lạm phát, do vậy lãi suất huy động thường xuyên thay đổi theo chiều hướng tăng, để thu hút nguồn vốn tiền gửi của các tổ chức, cá nhân và tiền gửi dân cư vào Ngân hàng rất gay gắt và quyết liệt. Nên Ngân hàng đã đầu tư nhiều hơn những năm trước vào khuyết trương quảng cáo, chi phí cho dịch vụ Ngân hàng di động, khuyến mại.

Biểu đồ số 3.4



Theo kết quả trên ta thấy được lợi nhuân cũng tăng tương ứng qua từng năm. Năm 2007 tăng 4,2% so năm 2006, tốc độ tăng của năm 2008 là 26,9% so năm 2007.

NHTM là doanh nghiệp hoạt động kinh doanh trên lĩnh vực tiền tệ, tự chủ về tài

chính, nên mục tiêu cao nhất vẫn là tìm kiếm lợi nhuận, lợi nhuận quyết định sự hưng thịnh, đồng thời là chỉ tiêu đánh giá chất lượng hoạt động của doanh nghiệp.

3.2. Phân tích chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh của Ngân hàng (2007-2008):

Nguồn dữ liệu được sử dụng phân tích là: Bảng cân đối tài khoản, báo cáo kết quả tài chính , Báo cáo thu nhập chi phí.

Bảng 3.3 : Cân đối kế toán

Năm 2007,2008

Đơn vị: triệu đồng

	Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	So sánh	
				+,-	%
A	**tài sản**				
I	**Tiền mặt, vàng bạc, đá quý**	**1 682**	**1 327**	**-355**	**-21,11**
II	**Tiền gửi tại NHNN**	**6 123**	**36 951**	**30 828**	**503,48**
III	**Tiền, vàng gửi và cho vay các TCTD khác**	**71 337**	**70 475**	**-862**	**-1,21**
1	Tiền, vàng gửi tại các TCTD khác				
2	Cho vay các TCTD khác	71 337	70 475	-862	-1,21
3	Dự phòng rủi ro cho vay các TCTD khác				
IV	**Cho vay khách hàng**	**100 513**	**136 611**	**36 098**	**35,91**
1	Cho vay khách hàng	102 284	138 288	36 004	35,20
2	Dự phòng rủi ro cho vay khách hàng	-1 771	-1 677	94	-5,31
V	**Các khoản đầu tư**				
1	Đầu tư vào chứng khoán				
2	Góp vốn, đầu tư dài hạn				
VI	**Tài sản cố định**	**907**	**1 107**	**200**	**22,03**
1	Tài sản cố định	901	1 101	200	22,25
2	Tài sản cố định khác	6	6	0	0,00
VII	**Tài sản "có" khác**	**20 668**	**27 802**	**7 134**	**34,52**
1	Các khoản phải thu	927	1 276	349	37,65
2	Các khoản lãi, phí phải thu	19 741	26 526	6 785	34,37

3	Tài sản thuế TNDN hoãn lại				
4	Tài sản có khác				
5	Các khoản dự phòng rủi ro khác				
	Tổng cộng tài sản	**201 231**	**274 273**	**73 042**	**36,30**
B	**Nguồn vốn**				
I	**Các khoản nợ Chính phủ và NHNN**	**38 945**	**43 180**	**4 419**	**11,40**
II	**Tiền gửi và tiền vay các TCTD khác**	**12 304**	**15 810**	**3 506**	**28,49**
1	Tiền gửi các TCTD khác	12 120	15 808	3 688	30,43
2	Vay các TCTD khác	184	2	-182	-98,93
III	**Tiền gửi của khách hàng**	**129 501**	**187 963**	**58 462**	**45,14**
IV	**Vốn tài trợ uỷ thac ĐT, cho vay TCTD chịu rủi ro**	**152**	**152**	**0**	**0,00**
V	**Phát hành giấy tờ có giá**	**138**		**-138**	**-99,70**
VI	**Các khoản nợ khác**	**15 658**	**21 444**	**5 786**	**36,96**
1	Các khoản lãi, phí phải trả	11 190	17 302	6 112	54,62
2	Thuế TNDN hoãn lại phải trả				
3	Các khoản phải trả và công nợ khác	1 896	2 065	169	8,91
4	Dự phòng rủi ro phải trả khác	2 572	2 077	-495	-19,23
VII	**Vốn và các quỹ**	**4 532**	**5 725**	**1 192**	**26,31**
1	Vốn của TCTD				
2	Quỹ của TCTD	23	3	-21	-87,65
3	Chênh lệch tỷ giá hối đoái				
4	Chênh lệch đánh giá lại tài sản				
5	Lợi nhuận cha phân phối/Lỗ luỹ kế	4 509	5 722	1 213	26,90
	Tổng nguồn vốn	**201 231**	**274 273**	**73 043**	**36,30**

(Nguồn: Báo cáo tổng kết cuối năm 2008)

Bảng 3.4: Báo cáo kết quả tài chính

Năm 2007, 2008

Đơn vị : Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2007		Năm 2008		So sánh	
	Số tiền	Tỉ trọng	Số tiền	Tỉ trọng	+,-	%
1. Tổng thu	**20 668**	**100,00%**	**27 802**	**100,00%**	**7 134**	**34,52**
Thu từ hoạt động TD	19 473	94,22%	25 872	93,06%	6 399	32,86
Thu dịch vụ	252	1,22%	190	0,68%	-62	-24,60
Thu khác	943	4,56%	1 740	6,26%	797	84,52
2. Tổng chi	**15 658**	**100,00%**	**21 444**	**100,00%**	**5 786**	**36,95**
Chi trả lãi	11 190	71,47%	17 302	80,68%	6 112	54,62
Chi dự phòng rủi ro	2 572	16,43%	2 077	9,69%	-495	-19,25
Chi khác	1 896	12,11%	2 065	9,63%	169	8,91
3.Chênh lệch thu chi	**5 010**		**6 358**		**1 348**	**26,91**
4.Chênh lệch lãi suất	**0,46%**		**0,44%**		**-0,02%**	**-4,35**
BQ lãi suất đầu vào	0,61%		0,87%		0,26%	42,62
BQ lãi suất đầu ra	1,07%		1,31%		0,24%	22,43

(Nguồn: Báo cáo tổng kết cuối năm 2008)

3.2.1. Phân tích chỉ tiêu hiệu quả tổng hợp:

- ***Tỷ suất thu hồi tài sản ROA:***

$$ROA = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng tài sản bq}} = \frac{LNST}{\Sigma\ TS_{bq}}$$

$$ROA_{07} = \frac{4.509}{\frac{(191.209 + 201.231)}{2}} = 0,023 = 2,3\%$$

$$ROA_{08} = \frac{5.722}{\frac{(201.231 + 274.273)}{2}} = 0,024 = 2,4\%$$

Hệ số này cho biết 1 triệu đồng tài sản bình quân mà Ngân hàng đã huy động vào kinh doanh tạo ra 0,023 triệu đồng lợi nhuận sau thuế cho năm 2007 và tạo ra 0,024 triệu đồng lợi nhuận sau thuế. So với ngành thì hệ số này còn thấp. Đồng nghĩa với việc sử dụng khả năng sinh lời của tài sản là chưa tốt.

- Mức chênh lệch của tỷ suất thu hồi tài sản (ROA) qua 2 năm là:

$$\Delta ROA = ROA_{08} - ROA_{07} = 0,024 - 0,023 = 0,001$$

- Xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố:

+ Do lợi nhuận sau thuế 2008 tăng, dẫn đến ROA tăng một lượng là:

$$\frac{LNST08}{\Sigma TSbq07} - \frac{LNST07}{\Sigma TSbq07} = \frac{5.722}{\frac{(191.209 + 201.231)}{2}} - \frac{4.509}{\frac{(191.209 + 201.231)}{2}}$$

$$= 0,029 - 0,023 = 0,006$$

+ Do tổng tài sản bình quân tăng làm ROA giảm là:

$$\frac{LNST08}{\Sigma TSbq08} - \frac{LNST08}{\Sigma TSbq07} = \frac{5.722}{\frac{(201.231 + 274.273)}{2}} - \frac{5.722}{\frac{(191.209 + 201.231)}{2}}$$

$$= 0,024 - 0,029 = -0,005$$

- Tổng hợp 2 nhân tố trên làm tăng ROA so với năm 2007 một lượng là:

$$0,006 + (0,005) = 0,001$$

- ***Tỷ suất doanh lợi doanh thu ROS:***

$$ROS = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

$$ROS_{07} = \frac{4.509}{20.668} = 0,2182 = 21,82\%$$

$$ROS_{08} = \frac{5.722}{27.802} = 0,2058 = 20,58\%$$

Hệ số này cho biết 1 đồng doanh thu trong kỳ mang lại 0,2182 đồng cho năm 2007 và 0,2058 đồng cho năm 2008. Hệ số này chưa cao so với cùng ngành chứng tỏ khả năng sinh lời của vốn chưa cao.

- Mức chênh lệch của ROS qua 2 năm là :

$\Delta ROS = ROS_{08} + ROS_{07} = 0,2058 – 0,2182 = -0,0124$

- Xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố :

+ Do doanh thu thuần 2008 tăng, dẫn đến ROS giảm một lượng là :

$$\frac{LNST07}{DTT08} - \frac{LNST07}{DTT07} = \frac{4.509}{27.802} - \frac{4.509}{20.668}$$

$$= 0,1622 - 0,2182 = -0,056$$

+ Do lợi nhuận sau thuế 2008 tăng, dẫn đến ROS tăng một lượng là :

$$\frac{LNST08}{DTT08} - \frac{LNST07}{DTT08} = \frac{5.722}{27.802} - \frac{4.509}{27.802}$$

$$= 0,2058 - 0,1622 = 0,0436$$

- Tổng hợp 2 nhân tố trên làm giảm ROS so với 2007 là :

(- 0,056) + 0,0436 = - 0,0124

• ***Chấp hành thực hiện chính sách, chế độ:***

Hàng năm bộ phận kiểm tra kiểm toán nội bộ đã thực hiện đầy đủ chương trình công tác của tổ kiểm tra, kiểm toán nội bộ Thành phố và chương trình công tác của Ngân hàng cơ sở. Qua các cuộc kiểm tra nhìn chung NHNo&PTNT huyện Kiến Thuỵ chấp hàng đúng chế độ quy định hiện hành, cập nhật số liệu chính xác kịp thời chưa phát hiện trường hợp vi phạm nghiêm trọng, chỉ có 1 số sai sót nhỏ . Ngân hàng đã tiếp thu và nghiêm túc chấn chỉnh, sửa chữa kịp thời.

3.2.2. Phân tích chỉ tiêu đánh giá hiệu quả vốn

• ***Hiệu quả sử dụng vốn cố định:(H_{vcd})***

$$H_{vcd} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn cố định bq}}$$

$$H_{Vcd07} = \frac{4.509}{\frac{(770+901)}{2}} = 5{,}39$$

$$H_{vcd08} = \frac{5.722}{\frac{(901+1101)}{2}} = 5{,}72$$

Chỉ số này cho biết 1 triệu đồng vốn cố định sẽ tạo ra 5,39 triệu đồng tiền lợi nhuận sau thuế của năm 2007, và tạo ra 5,72 triệu đồng tiền lợi nhuận sau thuế cho năm 2008. Ta thấy hiệu quả sử dụng vốn cố định năm 2008 tăng 6,1% so với năm 2007.

- Mức chênh lệch của hiệu quả sử dụng vốn cố định qua 2 năm là:

$$\Delta H_{vcd} = H_{vcd08} - H_{vcd07} = 5{,}72 - 5{,}39 = 0{,}33$$

- Xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố:

+ Do lợi nhuận sau thuế tăng dẫn đến H_{vcd} tăng là:

$$\frac{LNST08}{VCD\,bq07} - \frac{LNST07}{VCDbq07} = \frac{5.722}{\frac{(770+901)}{2}} - \frac{4.509}{\frac{(770+901)}{2}}$$

$$= 6{,}85 - 5{,}39 = 1{,}46$$

+ Do vốn cố định bình quân tăng dẫn đến H_{vcd} tăng là:

$$\frac{LNST08}{VCDbq08} - \frac{LNST08}{VCDbq07} = \frac{5.722}{\frac{(901+1101)}{2}} - \frac{5.722}{\frac{(901+1101)}{2}}$$

$$= 5,72 - 6,85 = -1,13$$

- Tổng hợp 2 nhân tố trên làm tăng H_{vcd} một lượng là:

1,46 + (-1,13) = 0,33

- ***Hiệu quả sử dụng vốn lưu động: (H_{vld})***

$$H_{vld} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn lưu động bq}}$$

$$H_{vld07} = \frac{4.509}{\frac{(190.439+200.330)}{2}} = 0,023 = 2,3\%$$

$$H_{vld08} = \frac{5.722}{\frac{(200.330+273.172)}{2}} = 0,024 = 2,4\%$$

- Mức chênh lệch của hiệu quả sử dụng vốn lưu động:

$$\Delta H_{vld} = H_{vld08} - H_{vld07} = 0,024 - 0,023 = 0,001$$

- Xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố:

+ Do lợi nhuận sau thuế tăng dẫn đến H_{vld} tăng là:

$$\frac{LNST08}{VLDbq07} - \frac{LNST07}{VLDbq07} = \frac{5.722}{\frac{(190.439+200.330)}{2}} - \frac{4.509}{\frac{(190.439+200.330)}{2}}$$

$$= 0,029 - 0,023 = 0,006$$

+ Do vốn lưu động tăng dẫn đến H_{vld} tăng là:

$$\frac{LNST08}{VLDbq08} - \frac{LNST08}{VLDbq07} = \frac{5.722}{\frac{(200.330+273.172)}{2}} - \frac{5.722}{\frac{(190.439+200.330}{2}}$$

$$= 0,024 - 0,029 = -0,005$$

- Tổng hợp 2 nhân tố trên làm tăng H_{vld} một lượng là:

0,006 + (- 0,005) = 0,001

- ***Tốc độ tăng huy động vốn:(Tv)***

$$Tv = \frac{\Sigma V_1 - \Sigma V_0}{\Sigma V_0} \times 100\%$$

$$Tv_{07} = \frac{(41.805 - 121.822)}{121.822} \times 100\% = 16,4\%$$

$$Tv_{08} = \frac{(203.773 - 141.805)}{141.805} \times 100\% = 43,7\%$$

Nhìn vào số liệu trên ta thấy tốc độ tăng trưởng hàng năm đều tăng lên năm 2007 tăng 16,4% so với năm 2006, đặc biệt tốc độ tăng năm 2008 so với 2007 là 43,7%. Tốc độ tăng của 2 năm 2007 và 2008 đều lớn hơn 10% theo tiêu chuẩn đánh giá hiệu quả hoạt động tài chính của các tổ chức tín dụng nhà nước là đạt loại A. Như vậy có thể thấy rằng trong năm 2008 NHNo&PTNT huyện Kiến Thuỵ đã làm tốt công tác huy động vốn. Trong nền kinh tế thị trường với phương châm "đi vay để cho vay" Ngân hàng đã có những biện pháp tích cực chủ động tăng nguồn vốn huy động từ chỗ phải đi vay Ngân hàng cấp trên nay đã chủ động được đủ vốn và còn điều vốn về Ngân hàng cấp trên.

Tuy nhiên theo cơ cấu nguồn huy động thì tỷ trọng của loại tiền gửi tiết kiệm chiếm tỷ trọng cao mà loại tiền gửi này có lãi suất cao hơn lãi suất của loại tiền gửi thanh toán nên làm tăng chi phí của Ngân hàng.

- ***Tốc độ tăng đầu tư cho vay:(Tcv)***

$$Tcv = \frac{C_{v1} - C_{v0}}{C_{v0}} \times 100\%$$

$$Tcv_{07} = \frac{(02.284 - 86.870)}{86.870} \times 100\% = 17,7\%$$

$$Tcv_{08} = \frac{(38.288 - 102.284)}{102.284} \times 100\% = 0.352 = 35,2\%$$

Tốc độ tăng đầu tư cho vay của năm 2007 cao hơn 2006 là 17,7%, năm 2008 tăng 35,2% so với năm 2007. Tốc độ cho vay của năm 2008 cao hơn so với tốc độ huy động vốn của năm. Điều này chứng tỏ Ngân hàng đã sử dụng nguồn vốn năm 2008 tốt hơn, có hiệu quả hơn so với năm 2007. Làm tăng thu nhập dẫn đến tăng lợi nhuận cho Ngân hàng.

Xét về cơ cấu đầu tư theo thành phần kinh tế trong năm 2008 đã có sự chuyển dịch so với năm 2007. Đầu tư cho ngành nông nghiệp từ 52,9% sang năm 2008 còn 44,7%, ngành dịch vụ cũng giảm từ 19,7% xuống còn 11,1%. Nhưng đầu tư cho ngành công nghiệp tiểu thủ công nghiệp lại tăng từ 9,5% sang năm 2008 là 15,6%, cho vay đời sống từ 12,4% lên 18,6%. Còn ngành thuỷ sản tăng không đáng kể. Có thể thấy được đầu tư tín dụng đã bám sát được phương hướng phát triển kinh tế của huyện, định hướng của ngành và chỉ đạo của Ngân hàng cấp trên, mở rộng chính sách đối tượng cho vay. Do đầu tư tín dụng tập trung vào các doanh nghiệp làm ăn có hiệu quả nên tỉ lệ nợ xấu giảm.

3.2.3. Phân tích chỉ tiêu đánh giá hiệu quả tài sản

- ***Tỷ suất doanh thu trên tài sản cố định:(T_{cd})***

$$T_{cd} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tài sản cố định bq}}$$

$$T_{cd07} = \frac{20.668}{\frac{(770 + 901)}{2}} = 24,74$$

$$T_{cd08} = \frac{27.802}{\frac{(901 + 1101)}{2}} = 27,77$$

Chỉ số này cho biết 1 triệu đồng tài sản cố định bình quân tạo ra 24,74 triệu đồng doanh thu cho năm 2007 và tạo ra 27,77 triệu đồng cho năm 2008.

- Mức chênh lệch của tỷ suất doanh thu trên tài sản cố định bình quân qua 2 năm là:

$$\Delta T_{cd} = T_{cd08} - T_{cd07} = 27,77 - 24,74 = 3,03$$

- Xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố:

+ Do doanh thu tăng dẫn đến T_{cd} tăng là:

$$\frac{DTT08}{TSCDbq07} - \frac{DTT07}{TSCDbq07} = \frac{27.802}{\frac{(770+901)}{2}} - \frac{20.668}{\frac{(770+901)}{2}}$$

$$= 33,28 - 24,74 = 8,54$$

+ Do tăng tài sản cố định bình quân dẫn đến T_{cd} giảm là

$$\frac{DTT08}{TSCDbq08} - \frac{DTT08}{TSCDbq07} = \frac{27.802}{\frac{(901+1101)}{2}} - \frac{27.802}{\frac{(770+901)}{2}}$$

$$= 27,77 - 33,28 = -5,51$$

- Tổng hợp 2 nhân tố trên làm tăng T_{cd} lên một lượng là

$$8,54 + (-5,51) = 3,03$$

- Tỷ suất doanh thu trên tài sản lưu động:(T_{ld})

$$T_{ld} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tài sản lưu động bq}}$$

$$T_{ld07} = \frac{20.668}{\frac{(190.439+200.330)}{2}} = 0,106$$

$$T_{ld08} = \frac{27.802}{\frac{(200.330+273.172)}{2}} = 0,117$$

- Mức chênh lệch của tỷ suất doanh thu trên tài sản lưu động bình quân là:

$$\Delta T_{ld} = T_{ld08} + T_{ld07} = 0,117 - 0,106 = 0,011$$

- Xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố:

+ Do doanh thu thuần tăng dẫn đến T_{ld} tăng là:

$$\frac{DTT\,08}{TSLDbq07} - \frac{DTT\,07}{TSLDbq07} = \frac{27.802}{\frac{(190.439 + 200.330)}{2}} - \frac{20.668}{\frac{(200.330 + 273.172)}{2}}$$

$$= 0{,}142 - 0{,}106 = 0{,}036$$

+ Do tài sản lưu động tăng dẫn đến T_{ld} tăng là:

$$\frac{DTT\,08}{TSLDbq08} - \frac{DTT\,08}{TSLDbq07} = \frac{27.802}{\frac{(200.330 + 273.172)}{2}} - \frac{27.802}{\frac{(190.439 + 200.330)}{2}}$$

$$= 0{,}117 - 0{,}142 = -0{,}025$$

- Tổng hợp 2 nhân tố trên ta được một lượng T_{ld} tăng là:

0,036 – (- 0,025) = 0,011

- ***Tỷ lệ khả năng sinh lời:(T_S)***

$$T_s = \frac{\text{Tài sản có có sinh lời}}{\text{Tổng tài sản có nội bảng}}$$

$$T_{s07} = \frac{192.519}{201.231} = 0{,}9567 = 95{,}67\%$$

$$T_{s08} = \frac{234.888}{274.273} = 0{,}8564 = 85{,}64\%$$

Tỷ lệ khả năng sinh lời của tài sản có sinh lời của Ngân hàng là rất cao, năm 2007 tài sản có sinh lời chiếm 95,67% trên tổng tài sản có nội bảng, năm 2008 chỉ chiếm 85,64% trên tổng tài sản có nội bảng , tỷ lệ này cho phép nhận định mức tận dụng các nguồn vốn của Ngân hàng để tối đa hoá lợi nhuận. Tuy nhiên so sánh giữa 2 năm cho thấy năm 2008 Ngân hàng đã không tận dụng được tối đa nguồn vốn mà Ngân hàng có được.

- Mức chênh lệch của tỷ lệ khả năng sinh lời của tài sản có có sinh lời là:

$\Delta T_s = T_{s08} - T_{s07} = 0{,}8564 - 0{,}9567 = - 0{,}1003$

- Xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố:

+ Do tổng tài sản có trong nội bảng tăng làm T_s giảm một lượng là:

$$\frac{TSSL07}{TSNB08} - \frac{TSSL07}{TSNB07} = \frac{192.519}{274.273} - \frac{192.519}{201.231}$$

$$= 0,7019 - 0,9567 = -0,2548$$

+ Do tài sản có có sinh lời 2008 tăng dẫn đến T_s tăng một lượng là:

$$\frac{TSSL08}{TSNB08} - \frac{TSSL07}{TSNB08} = \frac{234.888}{274.273} - \frac{192.519}{274.273}$$

$$= 0,8564 - 0,7019 = 0,1545$$

- Tổng hợp 2 nhân tố trên làm giảm một lượng T_s là:

(-0,2548) + 0,1545 = - 0,1003

3.2.4. Phân tích chỉ tiêu hiệu quả sử dụng lao động:

- ***Năng suất lao động bình quân:(Ns)***

$$Ns = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Số lao động bình quân}}$$

$$Ns_{07} = \frac{20.668}{\frac{31+31}{2}} = 667,355 \text{ (triệu đồng)}$$

$$Ns_{08} = \frac{27.802}{\frac{31+20}{2}} = 1090,275 \text{ (triệu đồng)}$$

Tỷ số trên cho biết một nhân viên tạo ra 667,355 triệu đồng doanh thu trong năm cả 2007 và tạo ra 1090,275 triệu đồng doanh thu trong cả năm 2008. Năm 2007 Ngân hàng gồm 31 nhân viên với 2 địa điểm, nhưng đến tháng 3 năm 2008 tách 2 Ngân hàng ở 2 địa điểm đó thành 2 Ngân hàng hoạt động độc lập với nhau nên số nhân viên đã bị tách, lúc đó Ngân hàng huyện còn 20 người. Với lượng người như vậy mà cường độ cộng việc nhiều nên gây rất nhiều áp lực cho nhân viên. Nhưng cũng nhờ sự thay đổi công nghệ trong hoạt động của Ngân hàng nên

đã giảm bớt phần nào căng thẳng cho nhân viên, thuận tiện cho khách hàng. Vì vậy năng suất lao động bình quân của năm 2008 cao hơn nhiều so với năm 2007. Điều đó chứng tỏ việc sử dụng quản lý của Ngân hàng là rất tốt, phù hợp theo kịp với sự phát triển của nền kinh tế và của ngành.

- Mức chênh lệch của Ns qua 2 năm qua là :

$\Delta Ns = Ns_{08} - Ns_{07} = 1090,275 - 667,355 = 422,92$

- Xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố :

+ Do lao động bình quân giảm làm Ns tăng một lượng là :

$$\frac{DTT07}{LDbq08} - \frac{DTT07}{LDbq07} = \frac{20.668}{\frac{(31+20)}{2}} - \frac{20.668}{\frac{(31+31)}{2}}$$

$$= 810,51 - 667,355 = 143,155$$

+ Do doanh thu thuần 2008 tăng làm Ns tăng một lượng là :

$$\frac{DTT08}{LDbq08} - \frac{DTT07}{LDbq08} = \frac{27.802}{\frac{(31+20)}{2}} - \frac{20.668}{\frac{(31+20)}{2}}$$

$$= 1090,275 - 810,51 = 279.765$$

- Tổng hợp 2 nhân tố trên làm tăng Ns một lượng so 2007 là :

143,155 + 279,765 = 422,92

- ***Sức sinh lời của lao động:(L_{LD}).***

$$L_{LD} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Số lượng lao động bình quân}}$$

$$L_{LD07} = \frac{4.509}{\frac{31+31}{2}} = 145,452 \text{ (Triệu đồng)}$$

$$L_{LD08} = \frac{5.722}{\frac{31+20}{2}} = 224,392 \text{ (Triệu đồng)}$$

Chỉ tiêu này phản ánh một người lao động bình quân làm ra 145,452 triệu đồng lợi nhuận sau thuế trong năm 2007, và làm ra 224,392 triệu đồng lợi nhuận sau thuế trong năm 2008. Nhìn trên số liệu trên cho thấy hiệu quả sử dụng lao động của năm 2008 tốt hơn 2007.

- Mức chênh lệch của L_{LD} qua 2 năm qua là:

$\Delta L_{LD} = L_{LD08} - L_{LD07} = 224,392 - 145,452 = 78,94$

- Xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố:

+ Do lợi nhuận sau thuế tăng dẫn đến L_{LD} tăng một lượng là:

$$\frac{LNST08}{LDbq07} - \frac{LNST07}{LDbq07} = \frac{5.722}{\frac{(31+31)}{2}} - \frac{4.509}{\frac{(31+31)}{2}}$$

$$= 184,581 - 145,452 = 39,129$$

+ Do lao động bình quân giảm làm L_{LD} tăng một lượng là:

$$\frac{LNST08}{LDbq08} - \frac{LNST08}{LDbq07} = \frac{5.722}{\frac{(31+20)}{2}} - \frac{5.722}{\frac{(31+31)}{2}}$$

$$= 224,392 - 184,581 = 39,811$$

- Tổng hợp 2 nhân tố trên ta được một lượng L_{LD} tăng là:

39,129 + 39,811 = 78,94

Kết quả trên chỉ phản ánh tình hình sử dụng lao động và năng suất lao động năm sau so với năm trước tăng lên hay giảm đi, chứ chưa nêu được Ngân hàng có sử dụng số lượng lao động tiết kiệm hay lãng phí. Vì lao động được sử dụng có ảnh hưởng trực tiếp đến năng suất lao động, lao động gắn liền với kết quả kinh doanh của Ngân hàng. Ta đi phân tích:

- Mức biến động tương đối:

$$\text{Tỷ lệ \% hoàn thành kế hoạch sủ dụng số lượng lao động} = \frac{\text{Lao độngbq 2008}}{\text{Lao độngbq 2007 x } \frac{\text{Doanh thu 2008}}{\text{Doanh thu 2007}}}$$

$$= \frac{\frac{31+20}{2}}{31 \times \frac{27.802}{20.668}} = 0,6097 = 60,97\%$$

- Mức chênh lệch tuyệt đối:

$$LĐ = LĐbq_{08} - LĐbq_{07} \times \frac{\text{Doanh thu 2008}}{\text{Doanh thu 2007}}$$

$$= \frac{31+20}{2} - \frac{31+31}{2} \times \frac{27.802}{20.668} = -16 \text{ (người)}$$

Với kết quả trên ta thấy được việc sử dụng quản lý lao động rất hiệu quả đã hoàn thành kế hoạch vượt 60,97%. Với năng suất làm việc vậy đã tiết kiệm được 16 người.

- ***Tiền lương bình quân:(T_L)***

$$T_L = \frac{\text{Tổng quỹ lương}}{\text{12tháng x Số lao động bình quân}}$$

$$T_{L07} = \frac{2.229}{12 \times \frac{31+31}{2}} = 5,992 \text{ (triệu đồng)}$$

$$T_{L08} = \frac{2.194}{12 \times \frac{31+20}{2}} = 7,170 \text{ (triệu đồng)}$$

Trung bình tiền lương nhân viên nhận được năm 2007 là 5,992 triệu đồng trên một tháng, năm 2008 đã được tăng lên là 7,170 triệu đồng trên một tháng. Tốc độ tăng năm 2008 là 19,66% so với năm 2007. Mức lương của nhân viên ngày càng được nâng cao hơn giúp đảm bảo cho cuộc sống của nhân viên được ổn định hơn. Điều đó đã khuyến khích nhân viên gắn bó với nghề, luôn phấn đấu trong công việc. Tuy nhiên cường độ làm việc của nhân viên còn quá cao.

Tiền lương của cán bộ nhân viên Ngân hàng gồm 2 phần: tiền lương theo thang bảng lương của nhà nước quy định và tiền lương kinh doanh dựa trên kết quả kinh doanh của Ngân hàng theo từng tháng tất cả đều được tính dựa trên trình độ, số năm công tác, chức vụ của từng người.

- Mức chênh lệch của tiền lương bình quân một tháng trong 2 năm qua là:

$$\Delta T_L = T_{L08} - T_{L07} = 7,170 - 5,992 = 1,178$$

- Xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố:

+ Do lao động bình quân giảm dẫn đến T_L tăng là:

$$\frac{\Sigma QL07}{12 \times LDbq08} - \frac{\Sigma QL07}{12 \times LDbq07} = \frac{2.229}{12 \times \frac{(31+20)}{2}} - \frac{2.229}{12 \times \frac{(31+31)}{2}}$$

$$= 7,284 - 5,992 = 1,292$$

+ Do tổng quỹ lương giảm dẫn đến T_L giảm là:

$$\frac{\Sigma QL08}{12 \times LDbq08} - \frac{\Sigma QL07}{12 \times LDbq08} = \frac{2.194}{12 \times \frac{(31+20)}{2}} - \frac{2.229}{12 \times \frac{(31+20)}{2}}$$

$$= 7,170 - 7,284 = -0,114$$

- Tổng hợp 2 nhân tố trên ta được một lượng T_L tăng là:

$$1,292 + (- 0,114) = 1,178$$

- ***Hiệu quả sử dụng tiền lương:(H_L)***

$$H_L = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng quỹ lương}}$$

$$H_{L07} = \frac{4.509}{2.229} = 2,023$$

$$H_{L08} = \frac{5.722}{2.194} = 2,608$$

Hệ số này cho biết chi phí trả 1 triệu đồng tiền lương cho người lao động tạo 2,023 triệu đồng lợi nhuận sau thuế cho năm 2007 và 2,608 đồng lợi nhuận sau thuế năm 2008. Hệ số này càng cao thì hiệu quả sử dụng tiền lương càng tốt. Theo kết quả trên ta thấy việc sử dụng tiền lương của năm 2008 hiệu quả hơn năm 2007. Điều đó cho thấy trình độ quản lý của ban lãnh đạo Ngân hàng là tốt.

- Mức chênh lệch của hiệu quả sử dụng tiền lương 2 năm qua là:

$$\Delta H_L = H_{L08} - H_{L07} = 2,608 - 2,023 = 0,585$$

- Xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố:

+ Do lợi nhuận sau thuế tăng dẫn đến H_L tăng một lượng là:

$$\frac{LNST08}{\Sigma QL07} - \frac{LNST07}{\Sigma QL07} = \frac{5.722}{2.229} - \frac{4.509}{2.229}$$

$$= 2,567 - 2,023 = 0,544$$

+ Do tổng quỹ lương giảm dẫn đến H_L tăng một lượng là:

$$\frac{LNST08}{\Sigma QL08} - \frac{LNST08}{\Sigma QL07} = \frac{5.722}{2.194} - \frac{5.722}{2.229}$$

$$= 2,608 - 2,567 = 0,041$$

- Tổng hợp 2 nhân tố trên ta được một lượng H_L tăng là:

$$0,544 + 0,041 = 0,585$$

3.2.5. Phân tích chỉ tiêu đánh giá hiệu quả chi phí:

- ***Hiệu quả sử dụng chi phí:(H_{cp})***

$$H_{cp} = \frac{\text{Tổng doanh thu trong kỳ}}{\text{Tổng chi phí trong kỳ}}$$

$$H_{cp07} = \frac{20.668}{15.658} = 1,320$$

$$H_{cp08} = \frac{27.802}{21.444} = 1,296$$

Hệ số này cho biết 1 triệu đồng chi phí trong kỳ thu được 1,320 triệu đồng doanh thu của năm 2007 và 1,296 đồng doanh thu của năm 2008. So sánh 2 chỉ số trên ta thấy được việc sử dụng chi phí của năm 2007 tốt hơn năm 2008. Điều này

chứng tỏ Ngân hàng chưa thực sự quản lý chặt chẽ các khoản chi sẽ phát sinh những khoản chi lãng phí, không hợp lý. Chi phí trả lãi cho tiền gửi là chiếm tỷ trọng lớn nhất mà trong năm 2008 tốc độ tăng huy động vốn lại cao hơn tốc độ tăng đầu tư cho vay và lãi suất huy động trong năm thay đổi liên tục theo hướng tăng lên, năm 2008 cũng là năm thay đổi công nghệ. Nên đã làm cho chi phí tăng lên dẫn đến giảm hiệu quả sử dụng chi phí so với năm 2007.

- Mức chênh lệch của hiệu quả sử dụng chi phí qua 2 năm qua là:

$\Delta H_{cp} = H_{cp08} - H_{cp07} = 1,296 - 1,320 = - 0,024$

- Xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố:

+ Do tổng chi phí tăng dẫn đến H_{cp} giảm :

$$\frac{\Sigma DT07}{\Sigma CP08} - \frac{\Sigma DT07}{\Sigma CP07} = \frac{20.668}{21.444} - \frac{20.668}{15.658}$$

$$= 0,964 - 1,320 = -0,356$$

+ Do tổng doanh thu tăng dẫn đến H_{cp} tăng:

$$\frac{\Sigma DT08}{\Sigma CP08} - \frac{\Sigma DT07}{\Sigma CP08} = \frac{27.802}{21.444} - \frac{20.668}{21.444}$$

$$= 1,296 - 0,964 = 0,332$$

- Tổng hợp 2 nhân tố trên ta được một lượng H_{cp} tăng là:

(- 0,356) + 0,332 = - 0,024

- ***Tỷ suất lợi nhuận chi phí:(L_{cp})***

$$L_{cp} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng chi phí trong kỳ}}$$

$$L_{cp07} = \frac{4.509}{15.658} = 0,288 = 28,8\%$$

$$L_{cp08} = \frac{5.722}{21.444} = 0,267 = 26,7\%$$

Chỉ tiêu này cho biết 1 triệu đồng chi phí bỏ ra kinh doanh thu lại được 0,288 đồng so với năm 2007, thu được 0,267 đồng trong năm 2008. Ta có thể thấy ngay được hiệu quả sử dụng chi phí của năm 2008 giảm đi so năm 2007.

- Mức chênh lệch của tỷ suất lợi nhuận chi phí qua 2 năm là:

$$\Delta L_{cp} = L_{cp08} - L_{cp07} = 0,267 - 0,288 = - 0,021$$

- Xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố:

+ Do chi phí tăng dẫn đến L_{cp} giảm một lượng là:

$$\frac{LNST07}{\Sigma CP08} - \frac{LNST07}{\Sigma CP07} = \frac{4.509}{21.444} - \frac{4.509}{15.658}$$

$$= 0,210 - 0,288 = -0,078$$

+ Do lợi nhuận sau thuế tăng dẫn đến L_{cp} tăng một lượng là:

$$\frac{LNST08}{\Sigma CP08} - \frac{LNST07}{\Sigma CP08} = \frac{5.722}{21.444} - \frac{4.509}{21.444}$$

$$= 0,267 - 0,210 = 0,057$$

- Tổng hợp 2 nhân tố trên ta được L_{cp} giảm một lượng là:

(- 0,078) + 0,057 = - 0,021

3.2.6. Phân tích một số chỉ tiêu tài chính khác:

- ***Khả năng thanh toán:(K_t)***

$$Kt = \frac{\text{Tài sản có có thể TT ngay}}{\text{Tài sản nợ dễ biến động}}$$

♦ $Kt_{07} = \frac{167.631}{157.786} = 1,06$

Trong đó:

Tài sản có có thể thanh toán ngay gồm: tiền mặt là 1.682 triệu đồng, tiền gửi tại Ngân hàng nhà nước là 6.123 triệu đồng, cho vay các tổ chức tín dụng là

95%x71.337=67.770 triệu đồng, tiền cho vay khách hàng là 90%x102.284=92.056 triệu đồng.

Tài sản nợ dễ biến động phải thanh toán ngay gồm: tiền gửi khách hàng là 129.501 triệu đồng, tiền gửi tiền vay các tổ chức tín dụng là 12.304 triệu đồng, phát hàng giấy tờ có giá là 138 triệu đồng, các khoản nợ khác là 15.658 triệu đồng.

♦ $Kt_{08} = \frac{229.688}{225.216} = 1,02$

Trong đó:

Tài sản có có thể thanh toán ngay gồm: tiền mặt là 1.327 triệu đồng, tiền gửi tại Ngân hàng nhà nước là 36.951 triệu đồng, cho vay các tổ chức tín dụng là 95%x70.475=66.951 triệu đồng, tiền cho vay khách hàng là 90%x138.288=124.459 triệu đồng.

Tài sản nợ dễ biến động phải thanh toán ngay gồm: tiền gửi khách hàng là 187.963 triệu đồng, tiền gửi tiền vay các tổ chức tín dụng là 15.808 triệu đồng, các khoản nợ khác là 21.444 triệu đồng.

Ta thấy được Ngân hàng vẫn có khả năng thanh toán ngay khi phải trả các khoản nợ đến hạn, tuy nhiên khả năng thanh toán ngay của Ngân hàng còn thấp năm 2007 chỉ là 1,06 năm 2008 giảm chỉ là 1,02. Thực tế cũng cho thấy khi khách hàng muốn rút một khoản tiền lớn phải có báo trước cho Ngân hàng, để Ngân hàng kịp điều vốn từ ngân hàng cấp trên về để thanh toán cho khách hàng. Điều này làm giảm tính linh động của Ngân hàng, giảm tín nhiệm của khách hàng đối với Ngân hàng.

- Mức chênh lệch của khả năng thanh toán qua 2 năm qua là:

$\Delta Kt = Kt_{08} - Kt_{07} = 1,02 - 1,06 = - 0,04$

- Xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố:

+ Do tài sản nợ dễ biết động tăng dẫn đến Kt giảm:

$$\frac{TSCTT07}{TSNBD08} - \frac{TSCTT07}{TSNBD07} = \frac{167.631}{225.216} - \frac{167.631}{157.786}$$

$$= 0,74 - 1,06 = -0,32$$

+ Do tài sản có có thể thanh toán ngay tăng dẫn đến Kt tăng.

$$\frac{TSCTT08}{TSBNBD08} - \frac{TSCTT07}{TSNBD08} = \frac{229.688}{225.216} - \frac{167.631}{225.216}$$

$$= 1,02 - 0,74 = 0,28$$

- Tổng hợp 2 nhân tố trên ta được Kt giảm một lượng là:

(-0,32) + 0,28 = -0,04

- ***Chỉ tiêu an toàn sử dụng vốn:(N_{qh})***

$$\text{Tỷ lệ nợ quá hạn } (N_{qh}) = \frac{\text{Nợ quá hạn cuối kỳ}}{\text{Tổng dư nợ cho vay cuối kỳ}}$$

$$N_{qh}07 = \frac{2.969}{102.284} = 0,029 = 2,9\%$$

$$N_{qh08} = \frac{1.936}{138.288} = 0,014 = 1,4\%$$

Tỷ lệ nợ quá hạn của Ngân hàng là thấp, năm 2008 còn thấp hơn 2007 từ 2,9% xuống còn 1,4%. Tỷ nợ quá hạn thấp đồng nghĩa với chất lượng tín dụng tốt. Ngân hàng đã coi trọng khâu thẩm định trước khi cho vay, hàng quý phân tích đánh giá chất lượng và phân loại nợ đôn đốc xử lý thu hồi nợ xấu đã hạn chế phát sinh nợ khó đòi. Đầu tư tín dụng đã bám sát phương hướng phát triển của ngành và chỉ đạo của cấp trên, gữi vững được thị trường thị phần trên địa bàn nông nghiệp nông thôn huyện Kiến Thuỵ.

- Mức chênh lệch của tỷ lện nợ quá hạn qua 2 năm qua là:

$$\Delta N_{qh} = N_{qh08} - N_{qh07} = 0,014 - 0,029 = -0,015$$

- Xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố:

+ Do tổng dư nợ cho vay cuối kỳ tăng làm N_{qh} giảm:

$$\frac{Nqh07}{\Sigma DNcv08} - \frac{Nqh07}{\Sigma DNcv07} = \frac{2.969}{138.288} - \frac{2.969}{102.284}$$

$$= 0,021 - 0,029 = -0,008$$

+ Do nợ quá hạn giảm dẫn đến N_{qh} giảm:

$$\frac{Nqh08}{\Sigma DNcv08} - \frac{Nqh07}{\Sigma DNcv08} = \frac{1.936}{138.288} - \frac{2.969}{138.288}$$

$$= 0{,}014 - 0{,}021 = -0{,}007$$

- Tổng hợp 2 nhân tố trên ta được N_{qh} giảm một lượng là:

(- 0,008) + (- 0,007) = - 0,015

Kết luận: Với kết quả phân tích trên ta thấy việc kinh doanh quản lý của NHNo&PTNT huyện Kiến Thuỵ nhìn chung là tốt tính theo tiêu chí cho điểm của ngành là đạt loại AAA. Nhưng xét về góc độ phân tích từng chỉ tiêu thì Chi nhánh vẫn có những điểm hoạt động quản lý chưa đạt hiệu quả so với năm năm 2007 như: tốc độ cho vay không cao bằng tốc độ tăng huy động vốn điều này cũng sẽ làm cho chi phí tăng cao hơn, tốc độ tăng chi phí cao hơn doanh thu... Vì vậy cần có những biện pháp thiết thực nhăm nâng cao hiệu quả kinh doanh của Ngân hàng.

Bảng 3.5: Tổng hợp các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh

Chỉ tiêu	Công thức tính	Ký hiệu	ĐVT	Năm 2007	Năm 2008
I.Đánh giá hiệu quả tổng hợp					
1.Tỷ suất thu hồi tài sản	Lợi nhuận sau thuế / Tổng tài sản	ROA	Lần	0,023	0,024
2.Tỷ suất doanh lợi doanh thu	Lợi nhuận sau thuế / Doanh thu thuần	ROS	Lần	0,2182	0,2058
II.Đánh giá hiệu quả sử dụng vốn					
1 Hiệu quả sử dụng vốn cố định	Lợi nhuận sau thuế / Vốn cố định bình quân	Hvcd	Lần	5,39	5,72
2 Hiệu quả sử dụng vốn lưu động	Lợi nhuận sau thuế / Vốn lưu động bình quân	Hvld	Lần	0,023	0,024
3.Tốc độ tăng huy động vốn	VHĐ năm trước - VHĐ năm phân tích / VHĐ năm trước	Tv	Lần	0,164	0,437
4.Tốc độ tăng đầu tư cho vay	VĐT năm trước - VĐT năm phân tích / VĐT năm trước	Tcv	Lần	0,177	0,352

III. Đánh gía hiệu quả sử dụng tài sản					
1 Tỷ suất doanh thu trên TSCDbq	Doanh thu thuần / Tài sản cố định bình quân	Tcd	Lần	24,74	27,77
2 Tỷ suất doanh thu trên TCLD bq	Doanh thu thuần / Tài sản lưu động bình quân	Tld	Lần	0,016	0,117
3.Tỷ lệ của tài sản có sinh lời	Tài sản có có sinh lời / Tài sản có trong nội bảng	Ts	Lần	0,9567	0,8564
IV.Hiệu quả sử dụng lao động					
1.Năng suất lao động bình quân	Doanh thu thuần / Số lao động bình quân	Ns	Tr.đồng	667.355	1090.273
2.Sức sinh lời của lao động	Lợi nhuận sau thuế / Số lao động bình quân	Lld	Tr.đồng	145.452	224.392
3.Tiền lương bình quân	Tổng quỹ lương / 12 x Số lao động bình quân	Tl	Tr.đồng	5.992	7.170
4.Hiệu quả sử dụng tiền lương	Lợi nhuận sau thuế / Tổng quỹ lương	Hl	Tr.đồng	2,023	2,608
V.Đánh giá hiệu quả chi phí					
1.Hiệu quả sử dụng chi phí	Tổng doanh thu trong kỳ / Tổng chi phí trong kỳ	Hcp	Lần	1,32	1,296
2.Sức sinh lời của chi phí	Lợi nhuận sau thuế / Tổng chi phí trong kỳ	Lcp	Lần	0,288	0,267
VI.Một số chỉ tiêu tài chính khác					
1.Khả năng thanh toán	Tài sản có có thể thanh toán ngay / Tài sản nợ dễ biến động	Kt	Lần	1,06	1,02
2.Chỉ tiêu an toàn sử dụng vốn	Nợ quá hạn cuối kỳ / Tổng dư nợ cho vay cuối kỳ	Nqh	Lần	0,029	0,014

Kết luận: Qua kết quả phân tích trên ta thấy được những ưu nhược điểm của Ngân hàng là như sau:

a.Ưu điểm:

- ***Về hoạt động huy động vốn:***

Nguồn huy động vốn tăng cao cả về số tiền và tỷ lệ, tỷ trọng tiền gửi dân cư chiếm 76,6% so với tổng nguồn vốn.

Mở rộng hoạt động dịch vụ gắn liền với công tác huy động vốn như vận động khách hàng mở tài khoản cá nhân và chuyển tiền về Ngân hàng.

Phong cách giao dịch được chú trọng, tăng cường tiếp thị quảng cao, bám sát các xã có đền bù đất để có biện pháp cụ thể tổ chức huy động vốn trực tiếp tại các xã vào tất cả các đợt giải ngân có hiệu quả. Do vậy năm 2008 tuy giá cả, lãi suất biến động mạnh ảnh hưởng tới tâm lý khách hàng gửi tiền nhưng Ngân hàng huyện vẫn đạt được tốc độ tăng về vốn nhất là tiền gửi dân cư. Trong năm qua Ngân hàng huyện đã đứng thứ 3 về huy động vốn trong toàn thành phố. Đặc biệt huy động vốn từ loại tiền gửi thanh toán ngày càng tăng lên chiếm tỷ trọng lớn hơn trong tổng vốn huy động, đã là chi phí cho Ngân hàng vì loại tiền gửi này có lãi suất thấp.

- ***Về hoạt động tín dụng:***

Đầu tư tín dụng đã bám sát phương hướng phát triển kinh tế của huyện, theo định hướng chính sách của ngành và chỉ đạo của Ngân hàng cấp trên đẩy mạnh cho vay hộ sản xuất, tập trung cho vay kinh tế trang trại, gia trại, kinh doanh, dịch vụ, nuôi trồng thuỷ sản, khai thác hải sản, cho vay người đi lao động nước ngoài, cho vay mua sắm phương tiện vận tải, cho vay phục vụ đời sống. Theo định hướng đó năm 2008 đã mở rộng đầu tư, dư nợ cho vay tăng so với năm trước, tốc động tăng là 35,2%.

Bắt đầu từ tháng 11/2008 thực hiện giao dịch một cửa đã tạo điều kiện thuận lợi cho khách hàng trong việc giao dịch được nhanh chóng tạo niềm tin đối với khách hàng. Chất lượng tín dụng được thường xuyên quan tâm, chỉ đạo cán bộ tín dụng coi trọng khâu thẩm định trước khi cho vay, hàng quý phân tích đánh giá chất lượng và phân loại nợ đôn đốc sử lý thu hồi nợ xấu đã hạn chế phát sinh nợ

khó đòi và trích lập dự phòng rủi ro hợp lý đủ để đảm bảo an toàn. Tỷ lệ nợ xấu đã giảm đáng kể từ 2,9% xuống còn 1,4%.

Coi trọng công tác quản kiểm tra, kiểm soát và các mặt hoạt động quản lý giám sát chặt chẽ trong hoạt động đầu tư tín dụng nhằm đảm bảo an toàn và hiệu quả, kịp thời sửa chữa các sai sót sau kiểm tra và rút ra kinh nghiệm.

- ***Các mặt hoạt động khác***:

Công tác kế toán ngân quỹ đã tổ chức hoạch toán đầy đủ chính xác kịp thời các nghiệp vụ phát sinh, đảm bảo chế độ nguyên tắc, đảm bảo thuận tiện nhanh chóng, chinh xác các nhu cầu thanh toán của khách hàng, chi trả tiền mặt cho các tổ chức và cá nhân với khối lượng giao dịch ngày càng nhiều. Các nhân viên thực hiện nghiêm túc các quy trình nghiệp vụ kế toán ngân quỹ.

Ngoài nghiệp vụ kế toán tiền gửi, tiền vay, kế toán chuyển tiền thông thường gồm 5.962 món với tổng số tiền là 1.255.157 triệu đồng tăng so năm 2007 là 435.241 triệu đồng nên tiền thu được từ dịch vụ nay cao hơn năm trước. Năm 2008 phòng kế toán Ngân quỹ mở rộng nghiệp vụ dịch vụ chi trả kiều hối, chi trả tiền nhanh và nhân tiền bao hiểm, nghiệp vụ phát hành thẻ, đã chi trả kịp thời cho khách hàng, không có trường hợp sai sót nhầm lẫn để khách hàng khiếu kiện.

b.Nhược điểm:

- ***Về hoạt động huy động vốn***:

Nguồn vốn tăng cao đặc biệt là nguồn vốn tiền gửi tiết kiệm từ dân cư, do lãi suất huy động luôn thay đổi nên tâm lý khách hàng không muốn gửi thời hạn dài chủ yếu kỳ hạn 3 tháng đến 6 tháng chiếm tỷ trọng cao trong tổng nguồn vốn, do vậy nguồn vốn ít ổn định. Cũng vì tỷ lệ tiền gửi dân cư còn chiếm tỷ lệ cao trong nguồn vốn huy động mà lãi suất của loại tiền gửi này cao hơn loại tiền gửi thanh toán đã làm tăng chi phí huy động.

Trong năm 2008 cũng do lãi suất huy động tiền gửi có nhiều biến động nên đã tạo ra nhiều đợt đổi sổ từ lãi suất thấp sang lãi suất cao, nhiều trường hợp khách hàng mới gửi được vài ba ngày cũng rút ra gửi kỳ hạn mới với lãi suất cao hơn, Đã

làm cho chi phí huy động tăng lên và áp lực cho công việc của bộ phân làm công tác tiền gửi tiết kiệm nhiều lúc căng thẳng.

- ***Về hoạt động cho vay:***

Dư nợ tăng nhưng số hộ vay vốn còn dư nợ giảm so với năm trước, là do những món vay nhỏ ở các xã có quy tín dụng nhân dân thường vay ở những quỹ tín dụng này, ngoài ra còn vay ở Ngân hàng chính sách xã hội với lãi suất vay thấp hơn.

Dư nợ bình quân đầu người còn phấp so với bình quân chung của hệ thống Ngân hàng nông nghiệp Hải Phòng. Tỷ lệ cán bộ tín dụng trong tổng số cán bộ công nhân viên còn thấp so với quy định cuả Ngân hàng nông nghiệp Việt Nam mà địa bàn hoạt động quản lý của Ngân hàng huyện lại rộng. Bình quân 1 cán bộ tín dụng phụ trách 3 xã nên công việc thường quá tải, có lúc cán bộ chủ chốt cũng phải xuống các xã làm việc gây bất tiện trong quản lý.

- ***Về các hoạt động khác:***

Năm 2008 bắt đầu thực hiện cơ chế 1 cửa, mà trung bình tuổi của các cán bộ nhân viên là 45 tuổi nên việc bắt kịp với cách làm việc mới hiện đại còn chậm. Nên cũng chưa thực sự thuận lợi cho khách hàng tương sứng với sự hiện đại mà công nghệ đem lại, đồng thời cũng gây khó khăn cho áp lực cho nhân viên.

Doanh thu từ dịch vụ chi trả kiều hối đã giảm xuống từ khi Ngân hàng Đại Hợp tách ra thành 1 Ngân hàng hoạt động độc lập. Năm 2007 là 738 món năm 2008 chỉ còn 315 món. Công tác ngân quỹ đã đáp ứng đầy đủ kịp thời nhu cầu tiền mặt đảm bảo tuyệt đối an toàn kho quỹ, xong vẫn còn những sai sót do nhân viên như trả tiền thừa 46 món với số tiền là 58 triệu đồng.

Chương IV

MỘT SỐ BIỆN PHÁP NĂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA NGÂN HÀNG

4.1.Mục tiêu phương hướng phát triển của Ngân hàng cho năm 2009:

Trong tiền trình hội nhập với nền kinh tế khu vực phát triển hiện nay Ngân hàng nông nghiệp huyện Kiến thuỵ muốn tồn tại và phát triển cần xác định phương hướng, biện pháp đầu tư, sử dụng các điều kiện sẵn có về cơ sở vật chất kỹ thuật, tiền vốn và lao động để đạt được hiệu quả cao nhất trong hoạt động kinh doanh. Dựa trên kết quả đạt được của năm 2008, phân tích tình hình biến đổi các năm gần đây và tình hình kinh tế chính trị trên địa bàn. Ngân hàng nông nghiệp huyện Kiến Thuỵ đã đề ra một số mục tiêu phương hướng giải pháp cho năm 2009.

4.1.1. Mục tiêu năm 2009:

Tổng nguồn vốn huy động so năm 2008 tăng 30%. Trong đó loại tiền gửi thanh toán được tăng lên để giảm chi phí của Ngân hàng.

Tổng dư nợ tăng 42% so với năm 2008, trong đó dư nợ trung hạn chiếm tỉ trọng 30% tổng dư nợ.

Tỷ lệ nợ xấu dưới 1,4% trên tổng dư nợ cho vay.

Trích lập dự phòng và thu nợ xấu đạt kế hoạch giao.

Thu dịch vụ tăng 50% so với năm 2008.

Chênh lệch lãi suất đầu vào, đầu ra trên 0,4%.

Chênh lệch thu chi tài chính tăng 15% so với năm trước.

4.1.2. Các phương hướng giải pháp thực hiện năm 2009:

- ***Về công tác nguồn vốn***:

Nâng cao phong cách giao dịch, phục vụ khách hàng tận tình chu đáo và thuận lợi cho khách hàng đến giao dịch tại Ngân hàng.

Mở rộng tuyên truyền quảng cáo các thể thức và lãi suất tiền tiết kiệm, trọng tâm ở các xã đền bù.

Kết hợp với chính quyền địa phương các xã có đền bù, năm danh sách các hộ đền bù để phân công cán bộ đến vận động trước khi trả tiền đền bù. Và kết hợp chặt chẽ với ban quản lý dự án để nắm được thời gian chi trả tiền đền bù trước một vài ngày để tổ chức bàn tiết kiệm lưu động xuống tận nơi giải ngân tiền đền bù.

Giao chỉ tiêu huy động tiết kiệm cho các bộ phận và cá nhân cán bộ công nhân viên ngay từ ngày đầu năm.

Giữ mối quan hệ tốt với kho bạc, bảo hiểm xã hội và các tổ chức kinh tế khác để thu hút nguồn tiền gửi không kỳ hạn.

- ***Về công tác tín dụng:***

Giữ vững khách hàng truyền thống, mở rộng việc khai thác các hộ sản xuất tiểu thủ công nghiệp, thương mại dich vụ trên địa bàn quản lý.

Chú trọng đầu tư cho vay các hộ có nhu cầu mua sắm phương tiện vận tải, thiết bị máy móc phục vụ cho sản xuất nông nghiệp, nông thôn. Vì đối tượng chính cho vay của Ngân hàng là nông dân.

Mở rộng cho vay đời sống với người hưởng lương và các hộ nông thôn có thu nhập thường xuyên ổn định.

Nắm vững danh sách các hộ sản xuất kinh doanh theo mô hình trang trại, gia trại về chăn nuôi gia súc, gia cầm và nuôi trồng thuỷ sản ở các xã, thị trấn để tiến hàng khảo sát nắm nhu cầu về vốn và đầu tư vốn kịp thời khi các hộ có nhu cầu.

Kết hợp với các địa phương có quy hoạch và triển khai các dự án về nuôi trồng thuỷ sản đẻ nắm vững nhu cầu và đầu tư vốn.

Thường xuyên phân tích tình hình tài chính của toàn Ngân hàng, phân tích nợ quá hạn để tìm biện pháp thu hồi thích hợp. Tập trung thu nợ gốc, lãi đến hạn, nợ quá hạn, nợ đã xử lý rủi ro, khoán chỉ tiêu đến từng cán bộ tín dụng phát động phong trào thi đua, có thưởng phạt cụ thể.

- ***Về hoạt động dịch vụ, tài chính:***

Hàng tháng giao chỉ tiêu cho từng cán bộ tín dụng đôn đốc lãi phải thu đạt 97% trở lên.

Tích cực thu nợ đã xử lý rủi ro theo kế hoạch được giao.

Tiếp thị khai thác mở rộng dịch vụ chuyển tiền trong và ngoài nước, làm tốt dịch vụ trả lương qua máy ATM của các đối tượng hưởng lương từ Ngân sách nhà nước.

Mở rộng tín dụng bảo đảm chất lượng tín dụng để thu hồi cả gốc và lãi đúng hạn.

Thực hiện tiết kiệm chi tiêu, chống lãng phí trong hoạt động kinh doanh.

Tăng cường công tác kiểm tra kiểm soát ở các bộ phận, các mặt nghiệp vụ để phát hiện và xử lý kịp thời những sai sót.

Tiếp tục đẩy mạnh các phong trào thu đua theo quý để hoàn thành tốt các chỉ tiêu kế hoạch.

4.2. Một số biện pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh :

Qua nghiên cứu tình hình hoạt động của NHNo&PTNT huyện Kiến Thuỵ ta thấy được những ưu, nhược điểm của Ngân hàng. Em xin được đề xuất một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh của Ngân hàng. Nội dung và việc thực hiện các biện pháp như sau :

4.2.1. Biện pháp 1 : Mở rộng hoạt động đầu tư tín dụng, tăng cường chất lượng công tác cho vay.

a. Cơ sở lý luận:

Hiện nay nguồn vốn huy động được của Chi nhánh là khá lớn tốc độ tăng huy động vốn là 43,7%, còn tốc độ tăng cho vay chỉ là 35,2%. Chưa đáp ứng lượng vốn cho vay ra, vì vậy đã phải chuyển một lượng vốn điều chuyển lên Ngân hàng Thành Phố, có thể thấy rõ điều này qua tỷ trọng thu lãi điều hoà vốn của Chi nhánh. Mà lãi từ hoạt động điều vốn lại không cao bằng lãi từ cho vay nên không

thu được lợi nhuận tối đa. Trong khi đó nhu cầu về vốn của các tổ chức kinh tế là khá lớn, đặc biệt là khu vực kinh tế ngoài quốc doanh có nhu cầu vay vốn để mở rộng sản xuất, đầu tư thiết bị công nghệ hiện đại, đầu tư tiêu dùng cho dân chúng.

b. Mục đích của biện pháp:

- Làm tăng tài sản có có sinh lời.
- Tăng doanh thu trong hoạt động tín dụng, dẫn đến làm tăng lợi nhuận.
- Tăng cạnh tranh, nâng cao chất lượng tín dụng.
- Đáp ứng nhu cầu vốn cho nền kinh tế.

c. Nội dụng của biện pháp:

Muốn vậy để chi nhánh NHNo&PTNT huyện Kiến Thuỵ có thể tăng trưởng quy mô tín dụng, phát triển kinh doanh cần phải bám sát các giải pháp sau:

**** Mở rộng đối tượng cho vay đối với mọi thành phần kinh tế và đa dạng hoá các hình thức cấp tín dụng:***

- Ngoài định hướng của Chi nhánh là tăng cường mở rộng cho vay đối với hộ sản xuất nông nghiệp thuộc các xã đóng trên địa bàn, cần phải quan tâm đến các doanh nghiệp ngoài quốc doanh hoạt động kinh doanh có hiệu quả, có những dự án sản xuất kinh doanh khả thi, phù hợp với định hướng phát triển kinh tế của đất nước cũng như đặc thù kinh tế của đại bàn huyện Kiến Thuỵ.

- Bên cạnh đó Chi nhánh cần phải đa dạng hoá các phương thức cho vay phù hợp với nhu cầu sử dụng vốn vay của khách hàng, làm cho việc luân chuyển vốn tín dụng phù hợp với luân chuyển vật tư, tiền vốn trong sản xuất, kinh doanh của khách hàng vay vốn. Song song với các phương thức cấp tín dụng chủ yếu như: phương thức cho vay theo hạn mức tín dụng, cho vay theo dự án,.. Chi nhánh cần mạnh dạn áp dụng các phương thức cho vay như: cho vay thiếu hụt trong thanh toán (thấu chi)... Phương thức cho vay từng lần chỉ áp dụng cho vay đơn chiếc, không lên lạm dụng phương pháp này nhiều vừa bị động, vừa lãng phí vốn, vừa nhiều thủ tục giấy tờ làm giảm tính linh động. Các hình thức tín dụng khác như bảo lãnh, cho vay cầm cố, cho vay trả góp, tín dụng tiêu dùng, nghiệp vụ bán buôn đối

với các tổ chức kinh tế và xã hội.

- Cần mở rộng phạm vi đối tượng cho vay, với các hình thức tín dụng trên, để đáp ứng nhu cầu xã hội, nhất là tín dụng cầm cố và tín dụng tiêu dùng. Kinh tế- xã hội trên địa bàn đang phát triển, lượng cán bộ công nhân viên tăng nhanh, có thu nhập ổn định, ngân hàng nên xác định đây là đối tượng đầu tư tiêu dùng có triển vọng lớn.

- Thực hiện quy trình cho vay, bảo lãnh thống nhất toàn chi nhánh nhằm đơn giản hoá thủ tục nhưng vẫn đảm bảo chặt chẽ về cơ sở pháp lý, mềm dẻo trong giải quyết công việc để đạt chất lượng tín dụng. Tiền vay phải được đảm bảo bằng quan hệ thế chấp, tài sản thế chấp phải có tính lỏng cao.

- Thiết lập mối quan hệ chặt chẽ giữa ngân hàng với chính quyền địa phương làm chỗ dựa và tạo sự hỗ trợ vững chắc lâu dài cho việc quản lý vốn tín dụng, quản lý các khoản nợ tồn đọng và tài sản đảm bảo vốn vay trên địa bàn thị trấn, xã vốn rất phức tạp.

- Thị trường đầu tư cho vay nông nghiệp nông thôn, cho vay vùng nghề, làng nghề, cho vay hộ sản xuất nông nghiệp, đầu tư vốn cho mô hình sản xuất hàng hoá nông nghiệp lớn (mô hình kinh tế trang trại, VAC) là thị trường cho vay rất rộng và nhu cầu về vốn rất lớn Ngân hàng cần đầu tư vốn hơn nữa vừa đem lại lợi nhuận, vừa phân tán rủi ro trong kinh doanh.

**** Ứng dụng Marketing vào hoạt động ngân hàng:***

Ứng dụng marketing còn thiếu bài bản, mới thể hiện ở bề nổi như quảng cáo, khuyến mại, sử dụng công cụ lãi suất, mà chưa thực sự chú trọng kết hợp các chức năng chủ lực, có ý nghĩa quyết định sự thành công trong thực hành martketing như nghiên cứu khách hàng, xác định thị trường mục tiêu, nâng cao chất lượng dịch vụ ngân hàng. Để có hiệu quả ứng dụng marketing trong hoạt động ngân hàng, chi nhánh phải tập trung vào những nỗ lực sau:

+ Lý luận marketing phải thâm nhập vào tất cả các bộ phận từ quản lý tới giao dịch, tất cả các nhân viên ngân hàng, với phương châm tất cả cùng hợp sức để đáp

ứng tốt nhất những mong đợi của khách hàng. Các cán bộ quản lý phải có khả năng phân tích, dự báo và nhậy bén với nhu cầu thị trường ngân hàng.

+ Tích cực chủ động trong quan hệ với khách hàng (kể cả khách hàng hiện tại và khách hàng tiềm năng). Đây là bài học từ thực tế hoạt động của các chi nhánh ngân hàng nước ngoài tại Việt Nam kể cả trong những giao dịch đơn giản nhất.

+ Tạo môi trường kinh tế ngoài quốc doanh nhất là các hộ sản xuất kinh doanh, kinh tế nông nghiệp, nông thôn là môi trường có mặt bằng dân trí thấp, người dân có tính thực tế cao. Martketing trong hoạt động ngân hàng ngoài quảng cáo, tuyên truyền, phải chú trọng đến chất lượng của các giao dịch đối với người dân, chính người dân khi tin tưởng trong quan hệ giao dịch với ngân hàng lại là những tuyên truyền viên cho ngân hàng có hiệu quả cao nhất trong cộng đồng và môi trường của họ.

Hoạt động ngân hàng phải coi marketing vừa là công cụ phòng ngừa rủi ro từ xa vừa là nhân tố đem lại hiệu quả thiết thực và toàn diện hơn trong tương lai.

**** Mở rộng tín dụng cần phải chú ý vấn đề nhân lực cụ thể là đội ngũ cán bộ tín dụng có trình độ nghiệp vụ cao:***

Chi nhánh cần phải bố trí công việc phù hợp với năng lực sở trường của từng người, theo đúng chuyên đào tạo, cung cấp các thiết bị làm việc tương ứng với khả năng làm việc của nhân viên đó. Có chế độ khen thưởng, xử phạt kịp thời, chi trả lương một cách tương xứng đối với những cán bộ tín dụng để kích thích họ hoàn thành tốt nhiệm vụ. Đối với cán bộ tín dụng không đủ đạo đức phẩm chất hoặc chuyên môn nghiệp vụ cần kiên quyết chuyển đi bộ phận khác.

Hiện nay một vai trò rất quan trọng của Ngân hàng không chỉ đơn thuần là nhà đầu tư mà còn là nhà tư vấn cho khách hàng về khả năng sản xuất kinh doanh của khách hàng. Do dó không thể đưa mục tiêu mở rộng tín dụng nếu không kịp thời bổ sung, nâng cao trình độ tay nghề của đội ngũ cán bộ tín dụng Ngân hàng về năng lực thẩm định và sự am hiểu về lĩnh vực đầu tư, có trực giác nhạy bén.

Khi mở rộng hoạt động tín dụng để đảm bảo chất lượng đầu tư tín dụng điều không thể thiếu đối với Ngân hàng là phải có nguồn thông tin tín dụng đáng tin cậy. Cán bộ tín dụng phải năm bắt được nguồn thông tin này có thể là từ trung tâm phòng ngừa rủi ro (CIC), từ phía các khách hàng vay vốn, các nguồn khác bao gồm: nguồn thông tin trong hồ sơ Ngân hàng và những thông tin bên ngoài. Tuy nhiên với nhiều kênh thông tin, nhiều nguồn cung cấp, thông tin nhận được sẽ bị nhiễu, nhiều khi mâu thuẫn với nhau do không chính xác. Vấn đề đặt ra là Ngân hàng và cán bộ tín dụng phải có đủ năng lực để chọn lọc để sử lý thông tin có hiệu quả trong việc thẩm định dự án cho vay.

Tóm lại để tăng thu nhập cho Ngân hàng trong điều kiện hiện nay, hai vấn đề là mở rộng đầu tư tín dụng cho mọi thành phần kinh tế và nâng cao chất lượng hiệu quả các khoản cho vay có ý nghĩa quan trọng như nhau. Tăng trưởng tín dụng góp phần tạo điều kiện cho Ngân hàng tăng nguồn thu, chất lượng các khoản cho vay cao là đảm bảo vững chắc để tăng thu nhập, hạ thấp rủi ro trong hoạt động tín dụng.

d. Chi phí thực hiện biện pháp:

Gồm các khoản chi phí sau:

- Chi đào tạo, bồi dưỡng chuyên môn nghiệp vụ cho đội ngũ cán bộ tín dụng 4 tháng/lần cho 7 cán bộ với mức 500.000 đồng/1 người / 1đợt. Vậy chi tất cả là 10,5 triệu đồng/ năm. Tăng so với năm 2008 là 5 triệu đồng.

- Tăng chi phí quảng cáo khuyến mại lên 50 triệu đồng (năm 2008 chỉ là 30 triệu đồng.

- Chi tăng cho bộ phận nghiên cứu khách hàng, xác định thị trường là 10 triệu đồng.

- Chi dự phòng rủi ro cho vay khách hàng lên 1.850 triệu đồng tăng 173 triệu đồng.

Vậy tổng chi tăng lên so với biện pháp cũ là 208 triệu đồng.

e. Kết quả mong đợi:

Theo phân phân tích ở chương 3 ta thấy được tốc độ tăng vốn huy động là 43,7%, còn tốc độ tăng cho vay chỉ là 35,2%. Mở rộng cho vay tăng lên 55% so với 2007 tức là cho vay 158.540 triệu đồng. Tăng so với biện pháp cũ là 20.252 triệu đồng.

Vậy tổng tăng doanh thu so với biện pháp cũ là 758 triệu đồng gồm:

- Thu lãi từ hoạt động tín dụng tăng thêm là:

20.252 x 1,31% x 12tháng = 3.138 triệu đồng

- Thu lãi điều vốn giảm đi : 2.380 triệu đồng. (với lãi điều vốn bình quân là 1%).

f. Lợi ích của biện pháp:

So sánh kết quả đạt được:

Bảng 4.1: So sánh hiệu quả trước và sau biện pháp 1

Chỉ tiêu	Trước biện pháp	Sau biện pháp	So sánh	
				%
Doanh thu	27 802	28 560	758	2,73
Chi phí	21 444	21 652	280	0,97
Tổng tài sản bq	237 752	237 752	0	0
Lợi nhuận trước thuế	6 358	6 908	550	8,65
Lợi nhuận sau thuế	5 722	6 217	495	8,65
ROA	0,024	0,026	0,002	8,33

Với biện pháp 1 ta thấy được hiệu quả tốt hơn. Làm tăng lợi nhuận sau thuế lên khoảng 495 triệu đồng, tăng 8,65% so với trước biện pháp. Dẫn đến làm hiệu quả ROA tăng lên đáng kể.

4.2.2. Tiết kiệm các khoản chi phí của Ngân hàng:

a. Cơ sở lý luận:

Thực tế cho thấy năm 2008 tốc độ tăng chi phí còn cao hơn tốc độ tăng doanh thu:tốc độ tăng doanh thu năm 2008 là 34,52% so với năm 2007, tốc độ tăng chi phí năm 2008 là 36,95% so với năm 2007.

Chi phí của Ngân hàng rất đa dạng và phong phú nhưng có thể khái quát làm hai khoản chi lớn là chi cho hoạt động kinh doanh và chi phí quản lý. Đối với chi cho hoạt động kinh doanh, chủ yếu là chi phí cho huy động vốn, huy động càng nhiều thì chi phí cho huy động vốn càng lớn là một điều tất yếu. Mà việc tăng nguồn vốn là việc rất quan trọng vì Ngân hàng không hoạt động trên vốn tự có mà chủ yếu trên nguồn vốn huy động được. Vậy là thế nào để vừa tăng được nguồn vốn huy động lại giảm được chi phí. Một số biện pháp sau sẽ giúp Ngân hàng giải quyết vấn đề này tốt hơn.

b. Mục đích của biện pháp:

- Giảm hợp lý các khoản chi phí của Ngân hàng nhằm tăng lợi nhuận.

c. Nội dung của biện pháp:

Giảm được chi phí huy động vốn là giảm tỷ lệ chi phí trên tổng huy động vốn. Do vậy Ngân hàng phải phát huy tăng cường các nguồn vốn huy động với giá rẻ như huy động vốn dưới hình thức tiền gửi giữ hộ và tiền gửi thanh toán của các tổ chức kinh tế có chi phí đầu vào thấp nhất. Đồng thời giảm tối đa các nguồn vốn huy động với giá cao như phát hành kỳ phiếu, trái phiếu, nguồn vốn đi vay... Để giảm lãi suất huy động bình quân của Ngân hàng xuống còn mức thấp nhất nhằm giảm chi phí huy động cho Ngân hàng.

NHNo&PTNT huyện Kiến Thuỵ ngoài việc tăng cường mối quan hệ với các khách hàng là các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh để thu hút nguồn vốn nhàn

rỗi, phục vụ dịch vụ thanh toán. Cùng với NHNo&PTNT Việt nam, chi nhánh cũng cần phải có chính sách thu hút các chi nhánh Ngân hàng nước ngoài và các Ngân hàng thương mại cổ phần có ít hoặc không có mạng lưới để là đại lý thanh toán cho họ, kéo theo họ là các khách hàng cũng sẽ mở tài khoản tại Chi nhánh và các chi nhánh khác trong hệ thống. Như vậy nguồn tiền gửi thanh toán sẽ thanh toán tăng lên rất nhiều tại Chi nhanh có thể sử dụng nguồn vốn đó để kinh doanh, giảm được chi phí huy động vốn.

Ngoài ra nếu Chi nhánh tích cực tìm mọi cách để khuyến khích khách hàng mở tài khoản cá nhân cũng sẽ giúp cho Chi nhánh có được nguồn vốn đáng kể cho hoạt động kinh doanh với chi phí rẻ.

Đối với chi phí quản lý phục vụ cho các hoạt động kinh doanh như: chi khấu hao Tài sản cố định, mua sắm công cụ lao động, vật liệu giấy tờ in,... Ngân hàng lên có kế hoạch chi trên cơ sở vốn được cấp và theo lệnh của giám đốc Chi nhánh. Đối với khoản chi lương, đây là khoản chi hết sức quan trọng, do đó việc chi lương phải thực hiện nghiêm túc theo hệ số được duyệt. Bên cạnh đó Chi nhánh cần phải có biện pháp sử dụng có hiệu quả nguồn lao động, đào tạo và sử dụng lao động theo chuyên môn, sở trường của từng người, tạo điều kiện nâng cao năng suất lao động. Nếu năng suất lao động cao, có thể mức chi lương bình quân cao nhưng lại chiếm tỷ lệ nhỏ so với hiệu quả thu được.

Chi phí quản lý của ngân hàng hiện nay có thể chia làm 2 loại chính:

+ Loại chi phí theo định mức quy định: Quy định của Bộ tài chính, của ngành như: Khấu hao, thuế, bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế...

+ Loại chi phí không định mức: Bao gồm toàn bộ các tài khoản chi phí khác đảm bảo cho hoạt động ngân hàng như chi phí sửa chữa tài sản, mua sắm công cụ lao động, công tác phí, bồi dưỡng độc hại, điện thoại, giấy tờ in, văn phòng phẩm, tiếp thị, tuyên truyền quảng cáo, chi đào tạo, hội họp... Các khoản chi phí này thường vận dụng và quyết toán theo chi phí thực tế, cho nên dẫn đến lãng phí là không tránh khỏi. Mặt khác mạng lưới các chi nhánh ngân hàng về hạch toán và cơ chế tổ chức có tính độc lập tương đối. Ngân hàng cần phải quản lý chặt chẽ và

khống chế mức chi trong dự toán đã được duyệt, để tránh trường hợp chi lãng phí. Các khoản này phải được Giám đốc Chi nhánh phê duyệt.

d. Chi phí thực hiện biện pháp:

- Chi tăng thêm tiền quảng cáo, khuyến mại 25 triệu đồng cho hoạt động huy động vốn (đặc biệt là loại tiền gửi thanh toán).

e. Kết quả mong đợi:

- Tăng loại tiền gửi không kỳ hạn và tiền gửi thanh toán lên chiếm 40%/tổng nguồn vốn.(Trước biện pháp chỉ 23,5%). Tức là 81.509,2 triệu đồng. Với mức chi lãi khoảng 2.445,276 triệu đồng(lãi suất bình quân cho lại tiền gửi này là 0,25%/tháng)

Lúc đó còn lại 122.263,8 thuộc loại tiền gửi có kỳ hạn chiếm 60%/tông nguồn vốn. Chi lãi là 13.938,073 triệu đồng

Vậy tổng chi cho huy động vốn là: 16.383,349 + 25 = 16.408,349 triệu đồng.

f. Lợi ích của biện pháp:

So sánh kết quả đạt được:

Bảng 4.2. So sánh hiệu quả trước và sau biện pháp 2

Chi phí	Trước biện pháp	Sau biện pháp	So sánh	
			+,-	%
Doanh thu	27 802	27 802	0	0
Chi phí	21 444	20 550	-893,651	-4,17
Tổng tài sản bq	237 752	237 752	0	0
Lợi nhuận trước thuế	6 358	7 252	893,651	14,06
Lợi nhuận sau thuế	5 722	6 526	804,486	14,06
ROA	0,024	0,027	0,003	12,5

Với biện pháp nay Ngân hàng sẽ tiết kiệm được một khoản chi phí là 893,651 triệu đồng, làm tăng thêm lợi nhuận sau thuế là 804,486 triệu đồng tăng 14,06% so với trước biện pháp. Dẫn đến làm tăng hiệu quả của ROA.

4.2.3. Đa dạng hoá các hoạt động dịch vụ Ngân hàng và mở thêm các nghiệp vụ mới nhằm tăng thu nhập cho Ngân hàng:

a. Cơ sở lý luận:

Đối với các Ngân hàng thương mại Việt nam nói chung hiện nay, bước đầu đã có những cải tiến đáng kể về dịch vụ Ngân hàng, chú trọng nâng cao chất lượng dịch vụ Ngân hàng. Tuy nhiên phải thẳng thắn thừa nhận rằng mở rộng và nâng cao chất lượng dịch vụ Ngân hàng vẫn chưa được quan tâm đúng. Do đó cải tiến và nâng cao chất lượng dịch vụ diễn ra khá chậm chạp, chưa động bộ, thiếu sự chắc chắn. Vì vậy đã ảnh hưởng không nhỏ đến nguồn thu của Ngân hàng từ hoạt động dịch vụ. Có thể thấy rằng hiện nay thu nhập từ hoạt động dịch vụ của NHNo&PTNT huyện Kiến Thuỵ cũng như các Ngân hàng thương mại khác vẫn còn chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng thu nhập. Năm 2008 thu từ dịch vụ của Chi nhánh là 190 triệu đồng, tăng 55 triệu đồng so với cùng kỳ năm trước, chiếm 0,7% trên tổng thu nhập.

Hiện nay kinh doanh ngoại tệ vẫn được coi là mới mẻ đối với các Ngân hàng. Khoản thu về kinh doanh ngoại tệ chiếm tỷ trọng rất nhỏ trong tổng thu nhập Ngân hàng. Năm 2008 thu từ kinh doanh ngoại tệ của Chi nhánh là 41 triệu đồng , chiếm có 0,15% trên tổng thu nhập của ngân hàng.

b. Mục đích của biện pháp:

- Làm tăng thu lợi nhuận, nâng cao vị thế cạnh tranh cho Chi nhánh.
- Đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của khách hàng.

c. Nội dung của biện pháp:

Các khoản thu từ hoạt động dịch vụ chủ yếu là thu phí dịch vụ thanh toán qua Ngân hàng, còn các khoản thu từ các hoạt động dịch vụ khác như: dịch vụ tư vấn đầu tư, cho thuê két sắt... vẫn chưa được Chi nhánh chú trọng phát triển. Vì vậy để

tăng thu nhập cho Ngân hàng từ thu phí dịch vụ các Ngân hàng cần phải tiến hành các biện pháp sau:

- Thực hiện tốt các dịch vụ thanh toán qua Ngân hàng, trên cơ sở đầu tư phát triển công nghệ Ngân hàng để quá trình thanh toán được nhanh chóng, thuận tiện, an toàn. Trang bị hệ thống máy tính hiện đại được nối mạng giữa các Ngân hàng trong hệ thống với các Ngân hàng khách trong cả nước.

Hiện nay, tỷ trọng thanh toán không dùng tiền mặt trong tổng phương tiện thanh toán qua Ngân hàng chiếm khoảng trên 60%, khối lượng thanh toán bằng tiền mặt ở nước ta còn quá lớn so với tổng phương diện thanh toán. Do cơ sở hạ tầng viễn thông đảm bảo cho hệ thống thanh toán còn thiếu và yếu, người dân vẫn có thói quen sử dụng tiền mặt, cơ sở pháp lý còn thiếu chưa đồng bộ và nhất quán... Vì vậy để có thể tăng khối lượng thanh toán qua Ngân hàng ngoài việc đầu tư trang thiết bị máy móc phương tiện hiện đại, tuyên truyền vận động công chúng hiểu rõ những ích lợi sử dụng thanh toán qua Ngân hàng. Ngân hàng nhà nước cần đưa ra những quy chế đảm bảo tính đồng bộ nhằm kích thích phát triển thanh toán không dùng tiền mặt.

Bên cạnh công cụ thanh toán cổ truyền như séc, uỷ nhiệm thu, uỷ nhiệm chi,...Ngân hang cần đẩy mạnh phát triển các điểm giao dịch rút tiền mặt từ thẻ, đầu tư trang bị nhiều điểm rút thẻ để thuận lợi cho người sử dụng dịch vụ sản phẩm này thu hút khách hàng đến giao dịch.

- Mạnh dạn tiến hành các dịch vụ mang lại thu nhập ổn định cho Ngân hàng nhue dịch vụ tư vấn đầu tư, tư vấn về thanh toán quốc tế, dịch vụ bảo quản chúng từ vật có giá, cho thuê két sắt... Đây là dịch vụ mới mẻ đối với người dân Việt nam, để các dịch vụ này đem lại hiệu quả cao, Ngân hàng cần phải có chiến dịch tuyên truyền quảng cáo về những tiện ích, mức phí cụ thể... đến khách hàng để họ thấy được những ưu điểm, lợi ích của dịch vụ đem lại.

- Thị trường chứng khoán đang từng bước phát triển, các Ngân hàng sẽ trở thành những tổ chức tài chính trung gian giữa người cấp vốn và người nhận vốn đầu tư. Nhiều nghiệp vụ mới sẽ được mở cho Ngân hàng như dịch vụ in ấn, bảo quản

chứng khoán, làm đại lý chứng khoán mới phát hành, làm môi giới chứng khoán, trực tiếp kinh doanh chứng khoán...góp phần khơi thông nguồn vốn, mở rộng đầu tư, tăng thu nhập cho Ngân hàng, tạo sự chuyển biến về tỷ trọng thu dịch vụ của Ngân hàng. Mà điểm này Ngân hàng chưa thực hiện vậy Chi nhánh cần mở rộng sang lĩnh vực này.

- Để tạo điều kiện cho các mối quan hệ thương mại cũng như việc giao lưu kinh tế - xã hội phát triển. Ngân hàng cần đẩy mạnh hoạt động kinh doanh ngoại tệ như:

Dolla Mỹ vẫn là hàng hoá chính, chiếm tỷ trọng lớn trong hoạt động kinh doanh ngoại tệ của Chi nhánh. Ngoài ra Ngân hàng cũng nên nghiên cứu về khả năng mua bán đồng EURO khi được phép.

Ngân hàng cần chuẩn bị sẽ từ khâu khai thác nguồn cho đến khâu giao dịch, thanh toán để có thể nhanh chóng thoả mãn mọi nhu cầu phát sinh, thích ứng nhanh với cơ hội kinh doanh mới. Bên cạnh đó Ngân hàng cũng cần tạo điều kiện thuận lợi, Marketing hướng dẫn khách hàng thực hiện giao dịch bằng các ngoại tệ khác USD.

- Đa dạng hoá các loại hình giao dịch.

Hiện nay Ngân hàng chủ yếu tiến hành giao dịch Spot và một số giao dịch Forward. Ngân hàng cũng có thể thực hiện được giao dịch Swap, loại hình này cần phổ biến trên thị trường hối đoái. Ngân hàng cần nghiên cứu áp dụng linh hoạt sáng tạo sao cho phù hợp với đặc điểm của Ngân hàng, tạo thuận lợi tối đa cho khách hàng trong các khâu các thủ tục giao dịch. Cán bộ phụ trách phải nhậy bén, tỉnh táo để khai thác có hiệu quả các công cụ này, đáp ứng nhu cầu ngày càng phức tạp của khách hàng.

- Bên cạnh việc Ngân hàng đầu tư công nghệ hiện đại, đa dạng hoá các loại dịch vụ, phát triển những dịch vụ mới...một điều mà Ngân hàng không thể không coi trọng đó là về vấn đề nhân lực. Những cán bộ thực hiện các công việc này phải có trình độ nghiệp vụ, có khả năng sử dụng các máy móc hiện đại, có khả năng giao tiếp tốt.

Kết luận

Phân tích hoạt động kinh tế để đánh giá tình hình kinh doanh của NHNo&PTNT huyện Kiến Thuỵ qua từng năm là một công việc không thể thiếu được. Nó đáp ứng nhu cầu xây dựng kế hoạch kinh doanh cho những năm tiếp theo. Qua đó xác định được các nguyên nhân, mức độ và xu hướng ảnh hưởng của từng nhân tố đến két quả kinh doanh của Ngân hàng từ đó đề ra những biện phá đổi mới, phát huy những mặt tốt, hạn chế và khắc phục mặt tiêu cực.

Trên cơ sở vận dụng tổng hợp các phương pháp nghiên cứu khoa học và phân tích đánh giá tổng kết thực tiễn, luận văn đã khái quát hoá các cơ sở lý thuyết cơ bản về hiệu quả hoạt động của NHTM. Tổng kết những vấn đề tồn tại trong hoạt động kinh doanh của NHNo&PTNT huyện Kiến Thuỵ và đề xuất một hệ thống giải pháp đồng bộ nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh của NHNo&PTNT huyện Kiến Thuỵ.

Các giải pháp được nêu ra trong luận văn đều dựa trên những căn cứ lý luận khoa học và cơ sở thực tiễn, do đó có tính khả thi và có thể có tác dụng tham khảo nghiên cứu ứng dụng vào thực tế hoạt động kinh doanh của NHNo&PTNT huyện Kiến Thuỵ.

Tài liệu tham khảo

1. PGS. PTS. Nguyễn Đình Kiện - *Quản trị tài chính doanh nghiệp* – NXB Tài chính năm 2001
2. Philip Kotler – PTS. Vũ Trọng Hùng dịch - *Quản trị Marketing* – NXB Thống kê.
3. TS. Nguyễn Thị Mùi – *Giáo trình Nghiệp vụ ngân hàng thương mại 2008* – NXB Thống kê.
4. GVC. Nguyễn thị My, TS. Phan Đức Dung – *Phân tích hoạt động kinh doanh* – NXB Thống kê 2008.
5. Các báo cáo về tình hình hoạt động của Ngân hàng Nông nghiệp & Phát triển nông thôn huyện Kiến Thuỵ năm 2006-2007-2008.
6. Internet.

Mục lục

Trang

Lời mở đầu: 1

Chương I : CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HIỆU QUẢ CỦA KINH DOANH 2

1.1. Hiệu quả sản xuất kinh doanh : 2

1.1.1. Khái niệm hiệu quả kinh doanh : 2

1.1.2. Bản chất của hiệu quả kinh doanh : 2

1.1.3. Vai trò của hiệu quả kinh doanh : 3

1.1.4. Ý nghĩa của nâng cao hiệu quả kinh doanh : 3

1.1.5. Mục đích của phân tích hiệu quả kinh doanh : 4

1.2. Hệ thống các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh : 4

1.2.1. Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả tông hợp : 4

1.2.2. Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả vốn : 5

1.2.3. Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả tài sản 6

1.2.4. Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng lao động :..... 7

1.2.5. Nhóm chỉ tiêu đánh giá chi phí :..... 8

1.2.6. Một số chỉ tiêu tài chính khác:..... 9

1.3. Các phương pháp phân tích hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp :..... 10

1.3.1. Phương pháp chi tiết :..... 10

1.3.2. Phương pháp so sánh :..... 11

1.3.3.Các phương pháp nhằm xác định ảnh hưởng vai trò, tầm quan trọng của từng thành phần bộ phận đối với chỉ tiêu phân tích:..... 12

1.3.4. Phương pháp tương quan:..... 14

1.3.5. Phương pháp đánh giá cho điểm:..... 15

1.4. Các nhân tố tác đông đến việc nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp:..... 15

1.4.1. Các nhân tố thuộc môi trường bên ngoài :..... 15

1.4.2. Các nhân tố thuộc môi trường bên trong doanh nghiệp:..... 17

1.5.Nội dung phân tích kinh doanh :..... 19

Chương II: GIỚI THIỆU CHUNG VỀ NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN HUYỆN KIẾN THUỵ:... 20

2.1.Giới thiệu chung về Ngân hàng nông nghiệp và phát tiển nông thôn huyện Kiến Thuỵ:..... 20

2.1.1. Giới thiệu chung về Ngân hàng :..... 20

2.1.2. Quá trình hình thành và phát triển Ngân hàng:..... 21

2.1.3. Chức năng, nhiệm vụ của Ngân hàng:..... 22

2.1.4. Những thuận lợi và khó khăn của ngân hàng:..... 26

Chương III: PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA NHNo & PTNT HUYỆN KIẾN THUỵ:..... 28

3.1. Phân tích khái quát kết quả kinh doanh của Ngân hàng: 28

3.1.1. Phân tích hoạt động huy động vốn và cho vay:..... 28

3.1.2. Phân tích kết quả doanh thu, chi phí, lợi nhuận:..... 31

3.2. Phân tích chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh của Ngân hàng (2007-2008)..... 32

3.2.1.Phân tích chỉ tiêu hiệu quả tổng hợp:..... 38

3.2.2. Phân tích chỉ tiêu đanh giá hiệu quả vốn:..... 40

3.2.3. Phân tích chỉ tiêu đánh giá hiệu quả tài sản..... 43

3.2.4. Phân tích chỉ tiêu hiệu quả sử dụng lao động :..... 46

3.2.5. Phân tích chỉ tiêu đánh giá hiệu quả chi phí:..... 51

3.2.6. Phân tích một số chỉ tiêu tài chính khác:..... 53

Chương IV: MỘT SỐ BIỆN PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA NGÂN HÀNG:..... 61

4.1. Mục tiêu phương hướng phát triển của Ngân hàng cho năm 2009:..... 61

4.1.1. Mục tiêu năm 2009:..... 61

4.1.2. Các phương hướng giải pháp thực hiện năm 2009:..... 61

4.2. Một số biện pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh:..... 63

4.2.1. Biện pháp 1: Mở rộng hoạt động đầu tư tín dụng, tăng cường chất lượng công tác cho vay:..... 63

4.2.2. Biện pháp 2: Tiết kiệm các khoản chi phí của Ngân hàng:..... 69

4.2.3. Biện pháp 3: Đa dạng hoá các hoạt động dịch vụ Ngân hàng và mở thêm các nghiệp vụ mới nhằm tăng thu nhập cho Ngân hàng:..... 72

Kết luận:..... 75

Tài liệu tham khảo..... 76