

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



ISO 9001 – 2008

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

NGÀNH: TÀI CHÍNH – NGÂN HÀNG

**Sinh viên : Nguyễn Thị Mỹ Linh
Giảng viên hướng dẫn: ThS. Nguyễn Thị Diệp**

HẢI PHÒNG – 2015

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

**MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT
ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI NHNo&PTNT VIỆT NAM
CHI NHÁNH HOÀNH BỒ**

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

**Sinh viên : Nguyễn Thị Mỹ Linh
Giảng viên hướng dẫn: ThS. Nguyễn Thị Diệp**

HẢI PHÒNG – 2015

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

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Sinh viên: Nguyễn Thị Mỹ Linh

MSV: 1112404031

Lớp: QT1502T

Ngành: Tài chính – Ngân hàng

Tên đề tài: Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn – Chi nhánh huyện Hoàn Bô.

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI

1. Nội dung và các yêu cầu cần giải quyết trong nhiệm vụ đề tài tốt nghiệp
 - Xây dựng cơ sở lý luận về hoạt động tín dụng và hiệu quả hoạt động tín dụng tại các ngân hàng thương mại hiện nay.
 - Phân tích thực trạng hoạt động tín dụng tại ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam – Chi nhánh Hoàn Bô.
 - Đưa ra một số giải pháp và kiến nghị hợp lý nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tại ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam – Chi nhánh Hoàn Bô.

2. Các số liệu cần thiết để thiết kế, tính toán
 - Số liệu thu thập tại ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam chi nhánh Hoàn Bô
 - Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh 2012, 2013, 2014
 - Bảng cân đối kế toán 2012, 2013, 2014
 - Thuyết minh báo cáo tài chính 2012, 2013, 2014

3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp
 - Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam – Chi nhánh huyện Hoàn Bô.

CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Người hướng dẫn thứ nhất:

Họ và tên: Nguyễn Thị Diệp

Học hàm, học vị: Thạc sỹ

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

Nội dung hướng dẫn: Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tại ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam – Chi nhánh Hoàn Bồ

Người hướng dẫn thứ hai:

Họ và tên:.....

Học hàm, học vị:.....

Cơ quan công tác:.....

Nội dung hướng dẫn:.....

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

Yêu cầu phải hoàn thành xong trước ngày 18 tháng 7 năm 2015

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN

Sinh viên

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN

Người hướng dẫn

Hải Phòng, ngày tháng năm 2015

Hiệu trưởng

GS.TS.NGŨT Trần Hữu Nghị

PHẦN NHẬN XÉT CỦA CÁN BỘ HƯỚNG DẪN

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

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

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

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

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

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

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

Cán bộ hướng dẫn

(Ký và ghi rõ họ tên)

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU	1
CHƯƠNG I: LÝ LUẬN VỀ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG VÀ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.	3
1.1. KHÁI QUÁT VỀ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.	3
1.1.1. Khái quát về ngân hàng thương mại.	3
1.1.1.1. Khái niệm ngân hàng thương mại.	3
1.1.1.2. Chức năng của ngân hàng thương mại.	3
1.1.1.3. Các hoạt động kinh doanh cơ bản của Ngân hàng thương mại.	5
1.1.2. Tín dụng của ngân hàng thương mại.	7
1.1.2.1. Khái niệm tín dụng ngân hàng.	7
1.1.2.2. Đặc điểm của tín dụng.	8
1.1.2.3. Các hình thức tín dụng.	9
1.1.2.4. Vai trò của tín dụng ngân hàng.	11
1.2. KHÁI QUÁT HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG NGÂN HÀNG. ..	11
1.2.1. Khái niệm hiệu quả hoạt động tín dụng ngân hàng.	11
1.2.2. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động tín dụng ngân hàng	12
1.2.2.1. Các chỉ tiêu định lượng.	12
1.2.2.2. Các chỉ tiêu định tính.	16
1.2.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động tín dụng ngân hàng.	18
1.2.3.1. Nguyên nhân khách quan.	18
1.2.3.2. Nguyên nhân chủ quan.	19
CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI CHI NHÁNH NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN HUYỆN HOÀNH BỒ.	22
2.1. TỔNG QUAN VỀ CHI NHÁNH NHNo&PTNT HUYỆN HOÀNH BỒ.	22
2.1.1. Một số nét chính về NHNo&PTNT Việt Nam	22
2.1.2. Sơ lược quá trình hình thành và phát triển NHNo&PTNT Hoàn BỒ. ..	22
2.1.3. Cơ cấu tổ chức và chức năng nhiệm vụ của các bộ phận	23
2.1.3.1. Cơ cấu bộ máy tổ chức của NHNo&PTNT Hoàn BỒ	23
2.1.3.2. Chức năng nhiệm vụ các bộ phận.	24
2.1.4. Những hoạt động chính của chi nhánh NHNo&PTNT huyện Hoàn.	26
2.1.4.1. Hoạt động huy động vốn.	26
2.1.4.2. Hoạt động sử dụng vốn	26

2.1.4.3. Hoạt động khác.	33
2.1.5. Những thuận lợi và khó khăn của Chi nhánh.	34
2.1.5.1. Thuận lợi.	34
2.1.5.2. Khó khăn.	34
2.2. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA NHNo&PTNT CHI NHÁNH HUYỆN HOÀNH BỒ.	35
2.2.1. Tình hình kết quả hoạt động kinh doanh giai đoạn 2012-2014.	35
2.2.2. Hoạt động huy động vốn.	37
2.2.3. Hoạt động tín dụng.	43
2.2.4. Hoạt động dịch vụ.	45
2.2.5. Hoạt động khác.	46
2.3. THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI CHI NHÁNH NHNo&PTNT HOÀNH BỒ.	47
2.3.1. Các chỉ tiêu phản ánh quy mô tín dụng.	47
2.3.1.1. Tốc độ tăng trưởng dư nợ.	47
2.3.1.2. Tốc độ tăng trưởng doanh số cho vay.	52
2.3.1.3. Tỷ lệ doanh số cho vay/ Vốn huy động.	53
2.3.1.3. Tỷ lệ dư nợ/ Vốn huy động (Hiệu suất sử dụng vốn H_1).	54
2.3.2. Tình hình thu nợ.	55
2.3.2.1. Tỷ lệ thu lãi.	55
2.3.2.2. Hệ số thu nợ.	55
2.3.2.3. Tỷ lệ thu nợ đến hạn.	56
2.3.3. Tình hình nợ quá hạn, nợ xấu của chi nhánh.	56
2.3.4. Vòng quay vốn tín dụng	58
2.3.5. Tình hình thu nợ ngoại bảng.	59
2.3.6. Lợi nhuận từ hoạt động tín dụng.	59
2.4. ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI CHI NHÁNH NHNo&PTNT HUYỆN HOÀNH BỒ.	61
2.4.1. Những thành tựu đã đạt được.	61
2.4.2. Những hạn chế còn tồn tại.	61
Chương III: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI CHI NHÁNH NHNo&PTNT HUYỆN HOÀNH BỒ.	64
3.1. ĐỊNH HƯỚNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI CHI NHÁNH NHNo&PTNT HUYỆN HOÀNH BỒ NĂM 2015.	64

3.2. MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI CHI NHÁNH NHNo&PTNT HUYỆN HOÀNH BỒ.	65
3.2.1. Thúc đẩy tăng trưởng tín dụng để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn.	65
3.2.1.1. Đa dạng hóa đối tượng cho vay.	65
3.2.1.1. Đa dạng hóa phương thức cho vay.	66
3.2.2. Đẩy mạnh việc thu hút vốn huy động nhằm cân đối cơ cấu vốn.	66
3.2.3. Giải pháp hạn chế các khoản nợ quá hạn, nợ xấu.	67
3.2.4. Tài sản đảm bảo tiền vay.	68
3.2.5. Nhóm các giải pháp khác.	69
3.2.5.1. Cải thiện quy trình tín dụng theo hướng linh hoạt, gọn nhẹ.	69
3.2.5.2. Tăng cường hoạt động marketing.	69
3.2.5.3. Nâng cao chất lượng cán bộ tín dụng.	70
3.3. MỘT SỐ KIẾN NGHỊ.	71
3.3.1. Kiến nghị đối với cơ quan quản lý Nhà nước.	71
3.3.2. Kiến nghị đối với Ngân hàng Nhà nước Việt Nam.	72
3.3.3. Kiến nghị đối với NHNo&PTNT Việt Nam.	73
KẾT LUẬN	74
TÀI LIỆU THAM KHẢO	75

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

NHNo&PTNT	Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn
Agribank	Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam
NHTM	Ngân hàng thương mại
NHNN	Ngân hàng Nhà nước
TCTD	Tổ chức tín dụng
HĐTD	Hợp đồng tín dụng
SXKD	Sản xuất kinh doanh
IPCAS	Hệ thống thanh toán và kế toán khách hàng
TSDB	Tài sản đảm bảo
TCKT	Tổ chức kinh tế
DPRR	Dự phòng rủi ro
LNTT	Lợi nhuận trước thuế

DANH MỤC BẢNG BIỂU

Biểu đồ: Tổng nguồn vốn huy động	38
Biểu đồ: Cơ cấu nguồn vốn theo đối tượng gửi	40
Biểu đồ: Nguồn vốn huy động theo kỳ hạn gửi	42
Biểu đồ: Dư nợ tín dụng (2012-2014)	43
Bảng 1: Tỷ lệ tăng/giảm kết quả HĐKD của chi nhánh giai đoạn 2012-2014. .	36
Bảng 2: Tổng nguồn vốn huy động	38
Bảng 3: Tình hình huy động vốn theo đối tượng gửi	40
Bảng 4: Tình hình huy động vốn theo kỳ hạn gửi	41
Bảng 5: Tổng dư nợ	43
Bảng 6: Doanh thu từ hoạt động dịch vụ	45
Bảng 7: Cơ cấu tín dụng theo thành phần kinh tế	48
Bảng 8: Cơ cấu tín dụng theo thời gian	49
Bảng 9: Cơ cấu tín dụng theo ngành nghề kinh tế.	50
Bảng 10: Doanh số cho vay	52
Bảng 11: Tỷ lệ doanh số cho vay/ Vốn huy động.	53
Bảng 12: Tỷ lệ dư nợ/ Vốn huy động.	54
Bảng 13: Tỷ lệ thu lãi.	55
Bảng 14: Hệ số thu nợ.	55
Bảng 15: Tỷ lệ thu nợ đến hạn.	56
Bảng 16: Tỷ lệ nợ quá hạn, nợ xấu tại chi nhánh.	57
Bảng 17: Vòng quay vốn tín dụng.	58
Bảng 18: Lợi nhuận từ hoạt động tín dụng.	60

LỜI MỞ ĐẦU

Ngân hàng thương mại là doanh nghiệp kinh doanh tiền tệ, có những đặc thù riêng trong hoạt động kinh tế tài chính. Hoạt động ngân hàng là một trong những mắt xích quan trọng cấu thành nên sự vận động nhịp nhàng của nền kinh tế. Trong công cuộc đổi mới của nền kinh tế nước ta hiện nay, với vai trò là trung gian tài chính của mình. Ngân hàng thương mại đã đẩy mạnh công tác huy động và sử dụng vốn đầu tư phát triển sản xuất, góp phần thúc đẩy nền kinh tế ngày một phát triển.

Trong hoạt động ngân hàng thì hoạt động tín dụng là một lĩnh vực quan trọng, quan hệ tín dụng là quan hệ xương sống, quyết định mọi hoạt động kinh tế trong nền kinh tế quốc dân, nó còn là nguồn sinh lợi chủ yếu, quyết định sự tồn tại, phát triển của ngân hàng. Chính vì vậy, làm thế nào để củng cố và nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng là điều mà trước đây, bây giờ và sau này đều được các nhà quản lý Ngân hàng, các nhà chính sách và các nhà nghiên cứu quan tâm.

Trong tình hình kinh tế có nhiều biến động giai đoạn 2012-2014, chi nhánh NHNo&PTNT huyện Hoàn Bò đã đạt được nhiều thành tựu trong hoạt động tín dụng: quy mô tín dụng tăng, tỷ lệ nợ xấu luôn được duy trì ở mức an toàn, tỷ lệ nợ quá hạn giảm và tỷ lệ thu nợ tăng dần qua các năm. Tuy nhiên, tình hình kinh tế diễn biến phức tạp, chi nhánh cũng đã gặp phải nhiều khó khăn: hiệu suất sử dụng vốn còn thấp, chi nhánh chưa khai thác được hết tiềm năng vốn để mở rộng quy mô tín dụng và tiếp cận cho vay các dự án đầu tư lớn; mất cân đối giữa vốn huy động và vốn cho vay. Do đó, vấn đề làm thế nào để nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng là một vấn đề quan trọng đang được chi nhánh NHNo&PTNT huyện Hoàn Bò quan tâm, giải quyết.

Nhận thức được tầm quan trọng và ý nghĩa lớn lao của vấn đề, với những kiến thức đã được học tập, tích lũy ở trường và sau thời gian thực tập tại chi nhánh NHNo&PTNT huyện Hoàn Bò em đã quyết định chọn đề tài: ***“Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tại NHNo&PTNT Việt Nam chi nhánh huyện Hoàn Bò”*** cho khóa luận tốt nghiệp của mình.

Kết cấu của khóa luận ngoài Lời mở đầu và Kết luận, nội dung chính được chia làm 03 chương:

Chương I: Lý luận về hoạt động tín dụng và hiệu quả hoạt động tín dụng tại các ngân hàng thương mại.

Chương II: Thực trạng hoạt động tín dụng tại chi nhánh NHNo&PTNT huyện Hoàn Bô.

Chương III: Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tại chi nhánh NHNo&PTNT huyện Hoàn Bô.

CHƯƠNG I

LÝ LUẬN VỀ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG VÀ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.

1.1. KHÁI QUÁT VỀ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.

1.1.1. Khái quát về ngân hàng thương mại.

1.1.1.1. Khái niệm ngân hàng thương mại.

Ngân hàng thương mại là một trong những tổ chức tài chính quan trọng đóng vai trò rất lớn trong việc điều tiết vốn giữa các chủ thể trong nền kinh tế góp phần thúc đẩy phát triển đất nước.

Luật ngân hàng của nhiều nước trên thế giới đều cho rằng: NHTM là nhưng tổ chức tài chính trung gian với nhiệm vụ thường xuyên là nhận tiền gửi của công chúng dưới hình thức ký thác, hoặc dưới các hình thức khác, và sử dụng nguồn lực đó trong các nghiệp vụ về chiết khấu, tín dụng và tài chính.

Tại Việt Nam, khái niệm NHTM đã được luật các tổ chức tín dụng xác định rõ: “*Ngân hàng thương mại là loại hình ngân hàng được thực hiện tất cả các hoạt động kinh doanh khác theo quy định của luật này nhằm mục tiêu lợi nhuận.*” [1].

Trong đó hoạt động ngân hàng là hoạt động kinh doanh tiền tệ và dịch vụ ngân hàng như: huy động vốn dưới mọi hình thức, cho vay ngắn hạn, trung hạn, dài hạn, chiết khấu chứng từ có giá, bao thanh toán, cho thuê tài chính, thấu chi, cho vay trả góp, cho vay tiêu dùng và cung cấp mọi dịch vụ ngân hàng khác.

Như vậy, NHTM là định chế tài chính trung gian quan trọng vào loại bậc nhất trong nền kinh tế thị trường. Nhờ có nó mà các luồng tiền nhàn rỗi nằm rải rác trong xã hội sẽ được huy động, tập trung lại và được sử dụng để cấp tín dụng cho các TCKT, cá nhân để phát triển kinh tế xã hội [2].

1.1.1.2. Chức năng của ngân hàng thương mại.

Ngân hàng thương mại là một tổ chức kinh doanh tiền tệ đóng vai trò rất lớn trong quá trình thúc đẩy phát triển kinh tế với 3 chức năng cơ bản sau:

a. Chức năng trung gian tín dụng.

Ngân hàng làm trung gian tín dụng khi nó là cầu nối giữa người có vốn dư thừa và người có nhu cầu về vốn. Thông qua việc huy động các khoản vốn tiền tệ tạm thời nhàn rỗi trong nền kinh tế ngân hàng hình thành nên quỹ cho vay của

nó rồi đem cho vay đối với nền kinh tế, mà chủ yếu là cho vay ngắn hạn. Với chức năng này NHTM vừa đóng vai trò là người đi vay vừa đóng vai trò là người cho vay.

Ngay từ khi mới bắt đầu, những người tổ chức các NHTM đã luôn tìm kiếm các cơ hội để thực hiện việc cho vay, coi đó như là chức năng quan trọng nhất của mình, và trong một số trường hợp việc cho vay đó được chính phủ bảo lãnh đối với một số nhu cầu tín dụng, trong các cộng đồng dân cư đặc biệt.

Trong việc tạo ra khả năng tín dụng, các NHTM đã và đang thực hiện chức năng xã hội của mình, làm cho sản phẩm xã hội tăng lên, vốn đầu tư được mở rộng và từ đó, đời sống dân chúng được cải thiện. Tín dụng của NHTM có ý nghĩa quan trọng đối với toàn bộ nền kinh tế, nó tạo ra khả năng tài trợ cho các hoạt động công nghiệp, thương nghiệp và nông nghiệp của đất nước.

b. Chức năng trung gian thanh toán.

Ngân hàng làm trung tâm thanh toán khi nó thực hiện thanh toán theo yêu cầu của khách hàng như trích tiền từ tài khoản tiền gửi của họ để thanh toán tiền hàng hóa, dịch vụ hoặc nhập vào tài khoản tiền gửi của khách hàng tiền thu bán hàng và các khoản thu khác theo lệnh của họ.

Chức năng trung gian thanh toán có ý nghĩa quan trọng với hoạt động kinh tế. Trước hết, thanh toán không bằng tiền mặt qua ngân hàng góp phần tiết kiệm chi phí lưu thông tiền mặt và đảm bảo thanh toán an toàn. Khả năng lựa chọn hình thức thanh toán không dùng tiền mặt thích hợp cho phép khách hàng thực hiện thanh toán nhanh chóng và hiệu quả. Điều này góp phần tăng nhanh tốc độ lưu thông hàng hóa, tốc độ luân chuyển vốn và hiệu quả của quá trình tái sản xuất xã hội. Thứ hai, việc cung ứng một dịch vụ thanh toán không dùng tiền mặt có chất lượng làm tăng uy tín cho ngân hàng và do đó tạo điều kiện để thu hút nguồn vốn tiền gửi. Ngày nay chu chuyển tiền tệ chủ yếu thông qua hệ thống ngân hàng thương mại và do đó chỉ khi chức năng trung gian thanh toán được hoàn thiện thì vai trò của NHTM mới được nâng cao hơn.

c. Chức năng tạo tiền.

Thông qua chức năng trung gian tín dụng, NHTM sử dụng số vốn huy động được để cho vay, số tiền cho vay ra lại được khách hàng sử dụng để mua hàng hóa, thanh toán dịch vụ trong khi số dư trên tài khoản tiền gửi thanh toán của khách hàng vẫn được coi là một bộ phận của tiền giao dịch được họ sử dụng để mua hàng hóa, thanh toán dịch vụ... Khi ngân hàng thực hiện chức năng

nhận tiền gửi mà chưa cho vay, ngân hàng chưa hề tạo tiền, chỉ khi thực hiện nghiệp vụ cho vay, ngân hàng mới bắt đầu tạo tiền.

1.1.1.3. Các hoạt động kinh doanh cơ bản của Ngân hàng thương mại.

a. Hoạt động huy động vốn.

Là nghiệp vụ đầu tiên khởi tạo nguồn vốn cho các hoạt động kinh doanh của Ngân hàng. Huy động vốn là nghiệp vụ cơ bản nhất, có vai trò đặc biệt quan trọng quyết định quy mô cũng như hiệu quả của các hoạt động khác của NHTM. Nghiệp vụ huy động vốn là hoạt động tiền đề có ý nghĩa đối với bản thân ngân hàng cũng như đối với xã hội. Trong nghiệp vụ này, ngân hàng thương mại được phép sử dụng những công cụ và biện pháp cần thiết mà luật pháp cho phép để huy động các nguồn tiền nhàn rỗi trong xã hội làm nguồn vốn tín dụng để cho vay đối với nền kinh tế.

Các hình thức huy động vốn:

- Nhận tiền gửi: Nhận tiền gửi là hình thức huy động vốn chủ yếu của các NHTM, bao gồm:
 - + Nhận tiền gửi không kỳ hạn của các tổ chức.
 - + Nhận tiền gửi không kỳ hạn của các cá nhân.
 - + Nhận tiền gửi có kỳ hạn của các cá nhân, tổ chức đoàn thể xã hội.
 - + Nhận tiền gửi của các tổ chức tín dụng khác.
- Phát hành giấy tờ có giá: NHTM được quyền phát hành giấy tờ có giá trị (kỳ phiếu Ngân hàng, trái phiếu Ngân hàng...) để huy động vốn có kỳ hạn và có mục đích sử dụng.
- Các hình thức huy động vốn khác: vay vốn ở các NHTM khác, vay vốn tại NHNN...

b. Hoạt động sử dụng vốn.

Nghiệp vụ cho vay và đầu tư là nghiệp vụ sử dụng vốn quan trọng nhất, quyết định đến khả năng tồn tại và hoạt động của ngân hàng. Đây là các nghiệp vụ cấu thành bộ phận chủ yếu và quan trọng của tài sản có của ngân hàng.

❖ ***Hoạt động tín dụng:*** là nghiệp vụ có khả năng sinh lời chính trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Nó chiếm tỷ trọng chủ yếu trong tổng tài sản Có của ngân hàng. Để quản lý các khoản cho vay, các ngân hàng thương mại thường phân loại chúng theo các tiêu thức khác nhau.

Thứ nhất, căn cứ vào thời hạn cho vay thì tín dụng gồm: cho vay ngắn hạn, cho vay trung hạn và cho vay dài hạn:

- Cho vay ngắn hạn (thời hạn cho vay < 12 tháng): đây là khoản vay truyền thống nhằm bù đắp sự thiếu hụt vốn lưu động và các nhu cầu chi tiêu ngắn hạn của các tổ chức, cá nhân.
- Cho vay trung hạn là loại tín dụng có thời hạn từ 1 đến 5 năm, được cấp để đầu tư mua sắm TSCĐ, cải tiến hoặc đổi mới trang thiết bị, xây dựng các dự án có quy mô nhỏ, thời gian thu hồi vốn nhanh.
- Cho vay dài hạn là loại tín dụng có thời hạn trên 5 năm, tối đa 20 – 30 năm, được sử dụng để cấp vốn cho xây dựng cơ bản, đầu tư xây dựng các xí nghiệp, các công trình thuộc cơ sở hạ tầng, cải tiến và mở rộng sản xuất với quy mô lớn.

Thứ hai, căn cứ mức độ đảm bảo trong hoạt động vay:

- Tín dụng có đảm bảo: là loại tín dụng dựa trên các cơ sở các bảo đảm: thế chấp, cầm cố tài sản, bảo lãnh của người thứ ba.
- Tín dụng không có đảm bảo: việc cho vay chỉ dựa vào uy tín của bản thân khách hàng mà không cần tài sản đảm bảo.

Thứ ba, căn cứ xuất xứ tín dụng:

- Tín dụng trực tiếp là hình thức tín dụng trong đó ngân hàng trực tiếp cấp tiền và thu nợ khách hàng.
- Tín dụng gián tiếp là hình thức cấp tín dụng thông qua một trung gian tài chính như ngân hàng thương mại hoặc tổ chức tín dụng (TCTD) khác.

Thứ tư, căn cứ mục đích sử dụng vốn: tín dụng sản xuất và lưu thông hàng hoá, tín dụng tiêu dùng.

Thứ năm, căn cứ phương thức cấp tín dụng: cho vay, chiết khấu giấy tờ có giá, bảo lãnh ngân hàng, cho thuê tài chính, bao thanh toán, thẻ tín dụng,...

❖ Hoạt động dịch vụ thanh toán và ngân quỹ:

Đây là hoạt động quan trọng và có tính đặc thù của NHTM, nhờ hoạt động này mà các giao dịch thanh toán của toàn bộ nền kinh tế được thực hiện thông suốt và thuận lợi, đồng thời, qua hoạt động này mà góp phần làm giảm lượng tiền mặt lưu hành trong nền kinh tế.

Hoạt động dịch vụ thanh toán và ngân quỹ NHTM gồm:

- Mở tài khoản giao dịch cho khách hàng.

- Cung ứng các phương tiện thanh toán cho khách hàng như séc, uỷ nhiệm chi, uỷ nhiệm thu, lệnh chi, lệnh thu, lệnh chuyển tiền.
- Thực hiện các dịch vụ thanh toán trong nước và quốc tế.
- Thực hiện các dịch vụ thu hộ, chi hộ có thu phí.
- Thực hiện các dịch vụ ngân quỹ: thu phát tiền mặt, kiểm đếm tiền, vận chuyển tiền.
- Tham gia thanh toán bù trừ trong nước và quốc tế khi được phép thanh toán của Ngân hàng Nhà nước.

c. Hoạt động khác.

Ngoài hai hoạt động cơ bản là hoạt động huy động vốn và hoạt động sử dụng vốn thì NHTM cũng thực hiện các dịch vụ trung gian cho khách hàng của mình. Các dịch vụ này được coi là hoạt động trung gian bởi vì khi thực hiện các hoạt động này ngân hàng không đứng vai trò là con nợ hay chủ nợ mà đứng ở vị trí trung gian để thoả mãn nhu cầu khách hàng về dịch vụ mà khách hàng cần.

Những dịch vụ ngân hàng ngày càng phát triển vừa cho phép hỗ trợ đáng kể cho nghiệp vụ khai thác nguồn vốn, mở rộng các nghiệp vụ đầu tư, vừa tạo ra thu nhập cho ngân hàng bằng các khoản tiền hoa hồng, lệ phí. Những hoạt động này có vị trí xứng đáng trong giai đoạn phát triển hiện nay của ngân hàng thương mại. Các hoạt động này bao gồm:

- Góp vốn, mua cổ phần: Góp vốn, mua cổ phần vào các doanh nghiệp. Góp vốn, mua cổ phần các tổ chức tín dụng khác.
- Thực hiện việc mua bán chứng từ có giá trên thị trường tiền tệ.
- Kinh doanh ngoại hối và vàng.
- Kinh doanh và dịch vụ bảo hiểm.
- Thực hiện các nghiệp vụ ủy thác và đại lý.
- Cung ứng các dịch vụ bảo quản, cầm đồ, cho thuê tủ két sắt.
- Cung ứng dịch vụ tư vấn tài chính tiền tệ và các dịch vụ khác có liên quan.

1.1.2. Tín dụng của ngân hàng thương mại.

1.1.2.1. Khái niệm tín dụng ngân hàng.

“Tín dụng ngân hàng là việc ngân hàng thỏa thuận để khách hàng sử dụng một tài sản (bằng tiền, tài sản thực hay uy tín) với nguyên tắc có hoàn trả bằng các nghiệp vụ cho vay, chiết khấu, tái chiết khấu, cho thuê tài chính, bảo lãnh ngân hàng và các nghiệp vụ khác” [3].

1.1.2.2. Đặc điểm của tín dụng.

Tín dụng là một giao dịch về tài sản giữa bên cho vay và bên đi vay, là hoạt động quan trọng nhất với mỗi ngân hàng thương mại và có những đặc điểm sau:

- Thứ nhất, tín dụng ngân hàng dựa trên cơ sở lòng tin. Ngân hàng chỉ cấp tín dụng khi có lòng tin vào việc khách hàng sử dụng vốn vay đúng mục đích, hiệu quả và có khả năng hoàn trả nợ vay đúng hạn.
- Thứ hai, tín dụng là sự chuyển nhượng một tài sản có thời hạn. Ngân hàng là trung gian tài chính “ đi vay để cho vay ”, nên mọi khoản tín dụng của ngân hàng đều phải có thời hạn, đảm bảo cho ngân hàng hoàn trả vốn huy động.
- Thứ ba, tín dụng phải trên nguyên tắc hoàn trả cả gốc và lãi. Nếu không có sự hoàn trả thì không được coi là tín dụng. Giá trị hoàn trả phải lớn hơn giá trị lúc cho vay (giá trị gốc), nghĩa là ngoài việc hoàn trả giá trị gốc, khách hàng phải trả cho ngân hàng một khoản lãi, đây chính là giá của quyền sử dụng vốn vay. Khoản lãi phải luôn luôn là một số dương, có như vậy mới bù đắp được chi phí hoạt động và tạo ra lợi nhuận cho ngân hàng, phản ánh bản chất hoạt động kinh doanh của ngân hàng.
- Thứ tư, tín dụng là hoạt động tiềm ẩn rủi ro cao cho ngân hàng. Việc thu hồi tín dụng phụ thuộc không những vào bản thân khách hàng, mà còn phụ thuộc vào môi trường hoạt động, ngoài tầm kiểm soát của khách hàng như sự biến động về giá cả, lãi suất, tỷ giá, lạm phát, tăng trưởng kinh tế, thị trường, thiên tai...khi khách hàng gặp khó khăn do môi trường kinh doanh thay đổi, dẫn đến khó khăn trong việc trả nợ, điều này khiến cho ngân hàng gặp rủi ro tín dụng.
- Thứ năm, tín dụng phải trên cơ sở cam kết hoàn trả vô điều kiện quá trình xin vay và cho vay diễn ra trên cơ sở những căn cứ pháp lý chặt chẽ như: hợp đồng tín dụng, kế ước vay tiền, hợp đồng bảo đảm tiền vay, bảo lãnh...trong đó bên đi vay phải cam kết hoàn trả vô điều kiện khoản vay cho ngân hàng khi đến hạn.

Từ các đặc điểm trên cho thấy, tín dụng ngân hàng phải bảo đảm được hai nguyên tắc cơ bản sau:

- Thứ nhất, vốn vay phải được sử dụng đúng mục đích.
- Thứ hai, vốn vay phải được hoàn trả cả gốc và lãi đúng thời hạn đã cam kết trong hợp đồng.

1.1.2.3. Các hình thức tín dụng.

a. Tín dụng ngắn hạn.

❖ Phương thức cho vay từng lần:

- Là phương thức cho vay mà mỗi lần vay vốn, khách hàng và ngân hàng đều làm thủ tục vay vốn cần thiết và ký kết hợp đồng tín dụng.
- Thường áp dụng với khách hàng có nhu cầu vay vốn không thường xuyên với các hình thức chủ yếu là: cho vay vốn lưu động, cho vay bù đắp thiếu hụt tài chính tạm thời, cho vay bắc cầu, cho vay hỗ trợ triển khai các đề tài nghiên cứu khoa học, công nghệ, cho vay tiêu dùng trong dân cư.

❖ Phương thức cho vay theo hạn mức:

- Tổ chức tín dụng và khách hàng xác định và thỏa thuận một hạn mức tín dụng duy trì trong một khoảng thời gian nhất định.
- Ngân hàng và khách hàng thỏa thuận thời hạn duy trì hạn mức cho vay trong hợp đồng tín dụng, nhưng tối đa là 12 tháng.

❖ Phương thức cho vay thông qua nghiệp vụ phát hành và sử dụng thẻ tín dụng:

- Là việc ngân hàng chấp nhận cho khách hàng được sử dụng số vốn vay trong phạm vi hạn mức tín dụng để thanh toán tiền mua hàng hóa, dịch vụ và rút tiền mặt tại máy rút tiền tự động hoặc điểm ứng tiền mặt đại lý của ngân hàng.
- Ngân hàng sẽ có quy định và hướng dẫn cụ thể việc phát hành thẻ tín dụng, quy định sử dụng thẻ tín dụng, thanh toán nợ và lãi khi thẻ tín dụng đến hạn, xử lý vi phạm về sử dụng thẻ tín dụng, về thanh toán nợ và lãi không đúng hạn đối với khách hàng.

❖ Phương thức cho vay theo hạn mức cho vay dự phòng:

- Là việc ngân hàng cam kết đảm bảo sẵn sàng cho khách hàng vay vốn trong phạm vi hạn mức tín dụng nhất định để đầu tư cho dự án.
- Hạn mức tín dụng, thời hạn hiệu lực của hạn mức tín dụng dự phòng và mức phí cho hạn mức tín dụng dự phòng được ghi trong hợp đồng tín dụng. Căn cứ vào đó, ngân hàng thông báo với khách hàng hạn mức tín dụng dự phòng được mở. Mỗi lần rút tiền vay trong hạn mức tín dụng dự phòng, khách hàng lập giấy nhận nợ kèm theo các chứng từ cần thiết gửi ngân hàng.

- ❖ **Phương thức cho vay theo hạn mức thấu chi:** Là việc cho vay mà TCTD thỏa thuận bằng văn bản chấp thuận cho khách hàng chi vượt số tiền có trên tài khoản thanh toán của khách hàng phù hợp với các quy định của pháp luật về hoạt động thanh toán qua các tổ chức cung ứng dịch vụ thanh toán.
- ❖ **Cho vay theo các phương thức khác:** Bao gồm các hình thức cho vay khác như: cho vay ủy thác, cho vay trả góp...

b. Tín dụng trung – dài hạn.

Bất kỳ sự chuyển giao quyền sử dụng tạm thời (có hoàn trả) về tài sản đều phản ánh quan hệ tín dụng. Mỗi quan hệ tín dụng này lại được thể hiện dưới các hình thức: cho vay, chiết khấu, bảo lãnh và cho thuê tài chính. Nghiệp vụ tín dụng trung – dài hạn của các ngân hàng trong những năm gần đây triển khai theo các hình thức sau:

- ❖ **Cho vay theo dự án đầu tư :** Đây là hình thức tín dụng dài hạn chủ yếu của các Ngân hàng thương mại Việt Nam hiện nay. TCTD cho khách hàng vay vốn để thực hiện các dự án đầu tư phát triển sản xuất, kinh doanh, dịch vụ và các dự án đầu tư phục vụ đời sống.
- ❖ **Cho vay hợp vốn:** Một nhóm TCTD cùng cho vay đối với một dự án vay vốn hoặc phương án vay vốn của khách hàng trong đó một TCTD làm đầu mối dàn xếp, phối hợp với các TCTD khác.
- ❖ **Cho vay trả góp:** Là cam kết của ngân hàng về việc thực hiện nghĩa vụ trả nợ thay cho chủ đầu tư. Việc nhập thiết bị máy móc, thiết bị với thời hạn ít nhất là một năm trong trường hợp khách hàng không thực hiện được nghĩa vụ trả nợ với nhà xuất khẩu. Hình thức này được áp dụng khi chủ đầu tư không đủ khả năng trả nợ ngay một lần. Họ ký hợp đồng với bên xuất khẩu xin trả nợ dần theo giá trị của thiết bị hàng năm dưới sự bảo lãnh của ngân hàng. Hình thức này rất có lợi cho chủ đầu tư vì họ không bỏ ra một khoản tiền lớn để mua máy móc thiết bị mà khoản tiền này sẽ được trả dần theo một chuỗi niên kim khi các máy móc này sinh lời. Tuy nhiên, nếu chủ đầu tư không thực hiện được nghĩa vụ trả nợ cho nhà xuất khẩu thì ngân hàng bảo lãnh phải đứng ra trả nợ thay cho chủ đầu tư, lúc này ngân hàng trở thành chủ nợ chính của nhà đầu tư.
- ❖ **Cho thuê tài chính:** Là hoạt động tín dụng trung – dài hạn trên cơ sở hợp đồng cho thuê tài sản giữa bên cho thuê là tổ chức tín dụng với khách

hàng thuê. Khi hết thời hạn thuê, khách hàng có thể thuê tiếp hoặc mua lại theo các thỏa thuận trong hợp đồng thuê. Trong thời hạn thuê các bên không được đơn phương hủy bỏ hợp đồng.

1.1.2.4. Vai trò của tín dụng ngân hàng.

Hoạt động cho vay là một phần của hoạt động tín dụng của Ngân hàng và là một trong hai nhiệm vụ cơ bản của Ngân hàng. Đây cũng là nghiệp vụ kinh doanh chủ yếu của Ngân hàng bởi vì chỉ có lãi trong cho vay mới bù đắp lại các chi phí phát sinh của Ngân hàng như chi phí trung gian, chi phí quản lý, chi phí dự trữ... Thực tế trong quá trình phát triển của ngân hàng cho thấy lợi nhuận từ các khoản cho vay chiếm phần lớn thu nhập của Ngân hàng. Cho vay có vai trò quan trọng trong hoạt động của NHTM nói riêng, khách hàng và nền kinh tế nói chung.

- Đối với nền kinh tế:

Ngân hàng với chức năng trung gian tài chính và tạo tiền, đã chuyển nguồn vốn từ tay người chưa có nhu cầu sang người có nhu cầu sử dụng. Thông qua hoạt động cho vay, ngân hàng đã cung cấp một lượng vốn lớn cho nền kinh tế để biến tiết kiệm thành đầu tư. Qua đó góp phần duy trì sự tồn tại và phát triển của cả nền kinh tế.

- Đối với khách hàng:

Để đảm bảo cho hoạt động kinh doanh diễn ra liên tục các doanh nghiệp luôn đòi hỏi phải có một lượng vốn đủ lớn. Bên cạnh nguồn vốn tự có (vốn chủ sở hữu) và tín dụng thương mại, nguồn vốn vay từ ngân hàng từ lâu đã trở thành một nguồn vốn thường xuyên và quan trọng cho doanh nghiệp, quyết định sự tồn tại và phát triển của rất nhiều doanh nghiệp.

- Đối với ngân hàng:

Hoạt động cho vay đảm bảo cho ngân hàng thực hiện đầy đủ chức năng trung gian tài chính của mình đối với nền kinh tế. Mặt khác hoạt động cho vay luôn chiếm tỉ trọng cao trong cơ cấu tài sản của ngân hàng và cũng là khoản mục mang lại lợi nhuận rất lớn cho ngân hàng. Do vậy hoạt động cho vay của ngân hàng đóng vai trò quan trọng trong sự tồn tại và phát triển của NHTM.

1.2. KHÁI QUÁT HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG NGÂN HÀNG.

1.2.1. Khái niệm hiệu quả hoạt động tín dụng ngân hàng.

Hiệu quả tín dụng là một trong những biểu hiện của hiệu quả kinh tế trong lĩnh vực ngân hàng, nó phản ánh chất lượng của các hoạt động tín dụng ngân

hàng. Hiệu quả hoạt động tín dụng ngân hàng được thể hiện qua khả năng cung ứng tín dụng của ngân hàng phù hợp với yêu cầu phát triển các mục tiêu kinh tế xã hội và nhu cầu của khách hàng đảm bảo nguyên tắc hoàn trả nợ vay đúng hạn, mang lại lợi nhuận cho ngân hàng thương mại, trên cơ sở đó đảm bảo sự tồn tại và phát triển bền vững của ngân hàng.

1.2.2. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động tín dụng ngân hàng

Hiệu quả hoạt động tín dụng có ý nghĩa lớn đối với sự tồn tại và phát triển của ngân hàng thương mại. Để có nhìn nhận đúng nhất về hiệu quả hoạt động tín dụng của ngân hàng ta sử dụng một số chỉ tiêu phản ánh như sau:

1.2.2.1. Các chỉ tiêu định lượng.

a. Xét trên góc độ ngân hàng.

1. Tốc độ tăng trưởng dư nợ (%).

Chỉ tiêu này dùng để so sánh sự tăng trưởng dư nợ tín dụng qua các năm để đánh giá khả năng cho vay, tìm kiếm khách hàng và đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch tín dụng của ngân hàng thông qua *tỷ lệ tăng trưởng dư nợ*.

(Dư nợ năm nay - Dư nợ năm trước)

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

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

2. Tốc độ tăng trưởng doanh số cho vay (DSCV) (%).

Doanh số cho vay: là chỉ tiêu cơ bản khi đánh giá một cách khái quát và có hệ thống đối với những khoản vay tại một thời điểm. Khi xác định doanh số cho vay, chưa có sự đánh giá cụ thể về chất lượng và phần ròng của khoản vay trong một thời kỳ nhất định. Nhưng đây là chỉ tiêu cho biết khả năng luân chuyển sử dụng vốn của một ngân hàng. Quy mô đầu tư và cấp vốn tín dụng của ngân hàng đó với nền kinh tế quốc dân trong một thời kỳ.

Chỉ tiêu này dùng để so sánh sự tăng trưởng tín dụng qua các năm để đánh giá khả năng cho vay, tìm kiếm khách hàng và đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch tín dụng của ngân hàng (tương tự như chỉ tiêu tăng trưởng dư nợ, nhưng bao gồm toàn bộ dư nợ cho vay trong năm đến thời điểm hiện tại và dư nợ cho vay trong năm đã thu hồi).

(DSCV năm nay - DSCV năm trước)

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

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

3. Tỷ lệ doanh số cho vay/ Tổng vốn huy động (%).

Doanh số cho vay

$$\text{Tỷ lệ DSCV/ Vốn huy động (\%)} = \frac{\text{Doanh số cho vay}}{\text{Tổng vốn huy động}} \times 100\%$$

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

4. Tỷ lệ dư nợ/Vốn huy động (%).

Tổng dư nợ

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

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

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

5. Tỷ lệ thu lãi (%).

Tổng lãi đã thu trong năm

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

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

Chỉ tiêu càng cao thì tình hình thực hiện kế hoạch tài chính cũng như tình hình tài chính của NH càng tốt, ngược lại NH đang gặp khó khăn trong việc thu lãi, ảnh hưởng nghiêm trọng đến doanh thu của ngân hàng, chỉ tiêu này cũng thể hiện tình hình bất ổn trong cho vay của ngân hàng, có thể nợ xấu (tín dụng đen) trong ngân hàng tăng cao nên ảnh hưởng đến khả năng thu hồi lãi của ngân hàng, và có thể ảnh hưởng đến khả năng thu hồi nợ trong tương lai (Thông thường tỷ lệ này phải trên 95% mới là tốt).

6. Hệ số thu nợ (%).

Doanh số thu nợ

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

Doanh số cho vay

Chỉ tiêu này cho biết trong một thời kỳ nào đó, ngân hàng thu về bao nhiêu đồng vốn trên một đồng doanh số cho vay. Tuy nhiên chỉ tiêu này không dùng để đánh giá hiệu quả hoạt động thu nợ vì doanh số thu nợ còn phụ thuộc và thời điểm cho vay và kỳ hạn của khoản vay.

7. Tỷ lệ thu nợ đến hạn (%).

Doanh số thu nợ đến hạn

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

Tổng dư nợ đến hạn

Chỉ tiêu này phản ánh hiệu quả tín dụng thông qua việc thu nợ của ngân hàng, tức là phản ánh chất lượng tín dụng của ngân hàng thông qua việc đánh giá khả năng thu hồi các khoản nợ đến hạn, đồng thời đánh giá hiệu quả thực hiện kế hoạch tín dụng của ngân hàng, kế hoạch cho vay và đôn đốc thu hồi nợ. Tỷ lệ này càng cao càng tốt.

8. Tỷ lệ nợ quá hạn (%).

Tổng nợ quá hạn

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

Tổng dư nợ

Chỉ tiêu này cho thấy tình hình nợ quá hạn tại ngân hàng (phản ánh rủi ro tiềm ẩn trong tổng dư nợ cho vay), đồng thời phản ánh khả năng quản lý tín dụng của ngân hàng trong khâu cho vay và đôn đốc thu hồi nợ. Đây là chỉ tiêu

được dùng để đánh giá chất lượng tín dụng cũng như rủi ro tín dụng tại ngân hàng. Tỷ lệ nợ quá hạn càng cao thể hiện chất lượng tín dụng của ngân hàng càng kém và ngược lại.

9. Tỷ lệ nợ xấu (%).

Tổng nợ xấu

$$\text{Tỷ lệ nợ xấu (\%)} = \frac{\text{-----}}{\text{-----}} \times 100$$

Tổng dư nợ

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

Tỷ lệ nợ xấu càng cao thể hiện chất lượng tín dụng của ngân hàng càng kém.

10. Vòng quay vốn Tín dụng (vòng).

Doanh số thu nợ

$$\text{Vòng quay vốn Tín dụng (vòng)} = \frac{\text{-----}}{\text{-----}}$$

Dư nợ bình quân

Trong đó:

$$\text{(Dư nợ đầu kỳ + Dư nợ cuối kỳ)}$$

$$\text{Dư nợ bình quân trong kỳ} = \frac{\text{-----}}{2}$$

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

10. Lợi nhuận từ hoạt động tín dụng.

Chỉ tiêu này đánh giá khả năng tạo ra lợi nhuận của ngân hàng từ hoạt động cho vay.

Lợi nhuận thuần từ tín dụng

$$\text{Tỷ lệ sinh lời từ hoạt động tín dụng} = \frac{\text{-----}}{\text{-----}} \times 100\%$$

Dư nợ bình quân

Chỉ tiêu này phản ánh khả năng sinh lời của hoạt động tín dụng, nó cho biết số tiền lãi thu được trên 100 đồng dư nợ là bao nhiêu. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ chất lượng tín dụng càng cao.

b. Xét trên góc độ khách hàng.

Khách hàng là người trực tiếp quản lý, sử dụng vốn tín dụng. Đối với khách hàng thì 1 khoản tín dụng tốt được biểu hiện ở 1 số chỉ tiêu sau:

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

Có thể nói, một khoản tín dụng tốt đối với ngân hàng cũng chính là tín dụng tốt đối với doanh nghiệp. Từ nguồn vốn vay ngân hàng mà doanh nghiệp có thể mở rộng hoạt động sản xuất, làm tăng doanh thu, tăng lợi nhuận. Vì thế, từ mục tiêu của doanh nghiệp, tín dụng ngân hàng tạo cơ sở cho sự phát triển nền kinh tế. Doanh nghiệp làm ăn có hiệu quả, có lãi tiếp tục đầu tư vào dự án mới, lại xuất hiện nhu cầu tín dụng mới.

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

1.2.2.2. Các chỉ tiêu định tính.

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

a. Xét trên góc độ ngân hàng.**❖ Thủ tục và quy chế cho vay vốn:**

Đây là khâu tiếp xúc đầu tiên của khách hàng với ngân hàng. Thủ tục làm việc tinh thần thái độ phục vụ khách hàng của các cán bộ tín dụng sẽ gây ấn tượng mạnh cho khách hàng. Yêu cầu về các thủ tục giấy tờ thời gian làm việc đơn giản không gây phiền hà kết hợp tinh thần thái độ phục vụ chu đáo nhiệt tình của cán bộ tín dụng sẽ tạo cho khách hàng một tâm lý thoải mái tạo niềm tin và hình ảnh tốt trong mỗi khách hàng.

Phục vụ tốt nhất cho khách hàng nhưng phải đảm bảo đúng quy chế cho vay vốn tín dụng. Thực hiện tuân tự, chuẩn xác trong công tác thẩm định về dự

án, khả năng tài chính, năng lực pháp lý của khách hàng, về tài sản đảm bảo... nhằm đưa ra được quyết định hợp lý nhất vừa phục vụ khách hàng vừa phòng ngừa rủi ro.

❖ *Xét duyệt cho vay:*

Khách hàng đến với ngân hàng mong muốn được vay vốn phù hợp với thời gian nhanh nhất và chi phí thấp nhất. Nâng cao chất lượng tín dụng trên cơ sở phục vụ khách hàng tốt nhất nhưng cũng phải đảm bảo an toàn tín dụng.

Hiện nay quy định thời hạn xét duyệt cho vay tối đa 30 ngày kể từ ngày nhận được đơn xin vay vốn. Trong khoảng thời gian này ngân hàng phải làm rất nhiều công việc. Với những khách hàng quen thuộc thì công tác thẩm định tốn ít thời gian và chi phí hơn, thời gian xét duyệt cho vay ngắn hơn. Với một khách hàng mới thì chi phí và thời gian cho thẩm định là cao hơn, việc tiếp xúc giữa khách hàng và ngân hàng có nhiều thủ tục phiền phức hơn. Giai đoạn này yêu cầu phải có những cán bộ tín dụng giỏi, có chuyên môn tốt để đưa ra những quyết định chính xác trong khoản vay đó thì mới đáp ứng được yêu cầu nâng cao chất lượng tín dụng của ngân hàng.

❖ *Tinh thần thái độ phục vụ, đạo đức nghề nghiệp của cán bộ tín dụng:*

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

❖ *Cơ sở vật chất, công nghệ hiện đại của ngân hàng cũng ảnh hưởng tích cực đến chất lượng tín dụng.*

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

Việc ứng dụng các công nghệ hiện đại giúp cho ngân hàng có thể tiếp cận được những thông tin phục vụ cho công tác thẩm định tốt nhất trên các mặt thông tin về khách hàng, thông tin về dự án (tính hiệu quả của dự án, xu hướng phát triển đối với sản phẩm của dự án, giá cả, cạnh tranh...), thông tin về thị

trường một cách nhanh chóng và chuẩn xác nhất, thông tin quản lý đối với các khách hàng lớn vay vốn của nhiều tổ chức tín dụng. Độ tin cậy của các thông tin này là yếu tố trước tiên để cán bộ tín dụng ra quyết định cho vay và ảnh hưởng rất lớn đến độ an toàn của món vay.

b. Xét trên góc độ khách hàng.

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

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

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

Có rất nhiều nguyên nhân ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động tín dụng của ngân hàng, có thể là nguyên nhân thuộc về chủ quan ngân hàng như: chính sách tín dụng, quy trình tín dụng, trình độ của cán bộ, nhân viên ngân hàng... nhưng cũng có thể là các nguyên nhân xuất phát từ khách quan như: nguyên nhân từ khách hàng hay môi trường kinh doanh, môi trường pháp lý, môi trường tự nhiên... Để hiểu rõ hơn về các nguyên nhân ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động tín dụng ngân hàng ta đi xem xét cụ thể sau đây:

1.2.3.1. Nguyên nhân khách quan.

Tác động của môi trường kinh doanh: sự biến động của môi trường kinh tế có ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động của các doanh nghiệp. Nếu nền kinh tế tăng trưởng, điều này sẽ giúp các doanh nghiệp hoạt động tốt, việc sản xuất và tiêu thụ sản phẩm được thuận lợi, từ đó giúp doanh nghiệp làm ăn có lãi và hoàn trả được nợ đúng hạn cho ngân hàng. Nhưng ngược lại, nếu nền kinh tế đang trong giai đoạn suy thoái, hoạt động của doanh nghiệp sẽ trở nên khó khăn hơn do đó sẽ không trả nợ đúng hạn được cho ngân hàng, các khoản nợ xấu gia tăng làm hiệu quả hoạt động tín dụng ngân hàng bị giảm sút.

- Tác động của môi trường pháp lý: ngân hàng thương mại là một doanh nghiệp đặc biệt kinh doanh trong lĩnh vực tiền tệ nên cũng như các doanh nghiệp khác, đều phải hoạt động theo pháp luật nhà nước quy định. Do đó chính sách pháp luật của nhà nước trong từng thời điểm có ảnh hưởng rất lớn đến hiệu quả hoạt động tín dụng của các ngân hàng thương mại.
- Tác động của môi trường tự nhiên: những nguyên nhân bất khả kháng tác động đến người đi vay như: thiên tai, chiến tranh... vượt quá tầm kiểm soát

của người đi vay làm họ mất khả năng thanh toán cho ngân hàng gây ra ảnh hưởng rất lớn đến hiệu quả hoạt động tín dụng của ngân hàng.

- Nguyên nhân thuộc về chủ quan người vay: Khách hàng là người lập phương án, dự án xin vay và sau khi được ngân hàng chấp nhận, khách hàng là người trực tiếp sử dụng vốn vay để kinh doanh do đó hoạt động tín dụng của ngân hàng có được hiệu quả hay không là phụ thuộc rất lớn vào khách hàng vay vốn.
 - + Năng lực của khách hàng: năng lực của khách hàng là nhân tố quyết định khách hàng sử dụng vốn vay có hiệu quả hay không. Bất cứ một doanh nghiệp kinh doanh nào cũng đều muốn tối đa hóa lợi nhuận, để làm được điều này họ phải đi vay rất nhiều để mở rộng hoạt động kinh doanh của mình. Tuy nhiên, không phải doanh nghiệp nào cũng sử dụng được vốn vay có hiệu quả, chỉ những doanh nghiệp có năng lực tốt, khả năng cạnh tranh cao mới có thể làm được điều này.
 - + Trình độ quản lý của các nhà doanh nghiệp: một doanh nghiệp muốn hoạt động hiệu quả thì phải có một nhà quản lý có kinh nghiệm, trình độ cao, luôn nắm bắt được sự biến động của môi trường để đưa ra được những thay đổi cho phù hợp giúp doanh nghiệp hoạt động kinh doanh hiệu quả.
 - + Sự trung thực của khách hàng: sự trung thực của khách hàng có ảnh hưởng lớn tới hiệu quả hoạt động tín dụng của ngân hàng. Nếu khách hàng không cung cấp các số liệu trung thực, vi phạm chuẩn mực kế toán ban hành thì sẽ gây khó khăn cho ngân hàng trong việc nắm bắt tình hình hoạt động kinh doanh để qua đó có thể đưa ra quyết định cho vay đúng đắn.

1.2.3.2. Nguyên nhân chủ quan.

Những nguyên nhân xuất phát từ chính bản thân các ngân hàng thương mại cũng có tác động rất lớn đến hiệu quả hoạt động tín dụng của các ngân hàng:

- Chính sách tín dụng: Chính sách này được coi là chiến lược cho hoạt động tín dụng của Ngân hàng, nó có ý nghĩa quyết định sự thành công hay thất bại của Ngân hàng. Do đó đưa ra được một chính sách tín dụng rõ ràng, thích hợp sẽ giúp ngân hàng nâng cao được hiệu quả hoạt động tín dụng,

ngược lại một chính sách mập mờ, khó hiểu sẽ làm giảm hiệu quả hoạt động tín dụng của ngân hàng.

- Quy trình tín dụng: Quy trình tín dụng là bảng tổng hợp mô tả các bước đi cụ thể từ khi tiếp nhận nhu cầu vay vốn của khách hàng cho đến khi ngân hàng ra quyết định cho vay, giải ngân và thanh lý hợp đồng tín dụng. Mỗi ngân hàng thương mại đều tự xây dựng cho mình một quy trình tín dụng riêng. Một quy trình tín dụng hoàn thiện và chặt chẽ sẽ góp phần nâng cao chất lượng và giảm thiểu rủi ro tín dụng, từ đó giúp nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng cho các ngân hàng.
- Khả năng huy động vốn của ngân hàng: Đặc trưng hoạt động kinh doanh của ngân hàng chính là “đi vay để cho vay” do đó để có thể mở rộng cho vay, nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng thì ngân hàng không thể không quan tâm đến việc huy động vốn. Nếu nhu cầu vay vốn của khách hàng lớn mà ngân hàng không thể huy động đủ vốn để cho vay thì ngân hàng sẽ phải vay vốn từ các tổ chức tín dụng khác với chi phí cao hơn, điều này sẽ làm cho hiệu quả hoạt động tín dụng của ngân hàng bị giảm sút. Ngược lại, nếu huy động quá nhiều trong khi nhu cầu vay vốn của khách hàng ít thì ngân hàng bị mất chi phí huy động vốn không cần thiết, điều này cũng tác động rất lớn đến hiệu quả hoạt động tín dụng. Do đó quan tâm đến việc huy động vốn có ảnh hưởng rất lớn đến việc nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng cho các ngân hàng thương mại.
- Cơ cấu tổ chức ngân hàng: Có thể nói đây là nhân tố có ảnh hưởng lớn đến hoạt động của ngân hàng đặc biệt là hoạt động tín dụng. Ngân hàng nào có cơ cấu tổ chức được sắp xếp một cách khoa học, hợp lý, sự phân công công việc được tiến hành một cách cụ thể, có sự liên kết giữa các bộ phận thì việc đáp ứng các yêu cầu của khách hàng sẽ diễn ra kịp thời, không bỏ lỡ các khách hàng tiềm năng giúp ngân hàng tăng hiệu quả tín dụng.
- Chất lượng cán bộ, công nhân viên tín dụng: đây là yếu tố quan trọng có ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả hoạt động tín dụng của các ngân hàng thương mại. Nếu chất lượng cán bộ kém, không đủ trình độ đánh giá khách hàng hoặc đánh giá không tốt sẽ dẫn đến rủi ro tín dụng làm giảm hiệu quả hoạt động tín dụng, còn nếu ngân hàng nào có đội ngũ nhân viên giỏi chuyên môn, đạo đức tốt, đưa ra được các quyết định tín dụng hợp lý sẽ giúp nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng cho ngân hàng.

- Kiểm soát nội bộ: hoạt động kiểm soát nội bộ giúp các nhà lãnh đạo ngân hàng nắm bắt được tình hình hoạt động của ngân hàng từ đó đưa ra các chính sách hợp lý giúp ngân hàng nâng cao hiệu quả hoạt động. Do đó, đây là công tác mà Ngân hàng nào cũng cần tiến hành một cách thường xuyên và liên tục nhằm duy trì chất lượng và đảm bảo mọi hoạt động của ngân hàng đang đi đúng hướng đáp ứng được các yêu cầu mà ngân hàng đã đề ra. Tuy nhiên, ngân hàng phải có một đội ngũ những cán bộ có chuyên môn tốt, có tinh thần trách nhiệm cao và đặc biệt phải trung thực.

CHƯƠNG II

THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI CHI NHÁNH NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN HUYỆN HOÀNH BÒ.

2.1. TỔNG QUAN VỀ CHI NHÁNH NHNo&PTNT HUYỆN HOÀNH BÒ.

2.1.1. Một số nét chính về NHNo&PTNT Việt Nam.

Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam (Agribank) được thành lập vào ngày 26/03/1988. Từ đó đến nay, Agribank luôn khẳng định vai trò là ngân hàng thương mại lớn nhất, giữ vai trò chủ đạo, trụ cột đối với nền kinh tế đất nước.

Vị thế của Agribank vẫn được khẳng định trên nhiều phương diện: tổng tài sản lên tới 762.869 tỷ đồng, tổng nguồn vốn 690.191 tỷ đồng, vốn điều lệ 29.605 tỷ đồng, tổng dư nợ 605.324 tỷ đồng. Mạng lưới hoạt động rộng khắp gần 2.300 chi nhánh và phòng giao dịch, gần 40.000 cán bộ nhân viên. Với trên 1.000 ngân hàng tại gần 100 quốc gia và vùng lãnh thổ, Agribank là một trong những ngân hàng có quan hệ đại lý lớn nhất Việt Nam, được hàng triệu khách hàng tin tưởng lựa chọn.

Là ngân hàng thương mại – định chế tài chính lớn nhất Việt Nam, Agribank luôn đi đầu trong việc nghiêm túc chấp hành và thực thi các chính sách của Đảng, Nhà nước, sự chỉ đạo của Chính phủ và NHNN về chính sách tiền tệ, đầu tư vốn cho nền kinh tế và đạt được nhiều thành tựu đáng khích lệ, đóng góp to lớn vào sự nghiệp Công nghiệp hóa – Hiện đại hóa và phát triển kinh tế đất nước.

Với những thành tích đặc biệt xuất sắc trong thời kỳ đổi mới, đóng góp to lớn cho sự phát triển của đất nước, NHNo&PTNT Việt Nam đã vinh dự được Chủ tịch nước phong tặng danh hiệu Anh hùng lao động trong thời kỳ đổi mới.

2.1.2. Sơ lược quá trình hình thành và phát triển NHNo&PTNT Hoàn Bò.

Chi nhánh ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn huyện Hoàn Bò là chi nhánh cấp III dưới sự quản lý và chỉ đạo của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Quảng Ninh, Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam.

Từ khi thành lập đến nay, Chi nhánh NHNo&PTNT Hoàn Bò từ một đơn vị non trẻ đã lớn mạnh không ngừng trong hệ thống, với nguồn nhân lực 26 cán bộ, điều hành chi nhánh là ban giám đốc gồm 2 đồng chí trong đó được chia

thành các phòng, tổ gồm: Phòng Kế toán - Ngân quỹ - Hành chính, Phòng Tín dụng, Phòng giao dịch Thống Nhất, phòng giao dịch Quảng La. Các phòng, tổ nghiệp vụ đảm đương tốt nhiệm vụ, nghiệp vụ của mình.

Với các chức năng, nhiệm vụ chính: Nhận tiền gửi, phát hành kỳ phiếu, trái phiếu, chứng chỉ tiền gửi, chuyển tiền nhanh thanh toán trong nước, mở tài khoản cho cá nhân và tổ chức kinh tế, cho vay ngắn hạn, trung và dài hạn, bảo lãnh dưới các hình thức, chi trả kiều hối, thu hộ, chi hộ, thu chi tại chỗ theo khả năng và yêu cầu của khách hàng, dịch vụ kiểm đếm, thu tiền gửi tiết kiệm tại nhà...

- Mở rộng dịch vụ thanh toán không dùng tiền mặt, tiết giảm lượng tiền mặt trong lưu thông nhằm kiềm chế lạm phát theo chủ trương của Chính phủ.
- Phát triển các dịch vụ chuyển tiền (chuyển tiền liên ngân hàng: BP, KC, KO...) thanh toán qua thẻ ATM, trả lương qua thẻ ATM.
- Thực hành tiết kiệm, an toàn vốn là tài sản, nâng cao hiệu quả đồng vốn trong hoạt động kinh doanh.

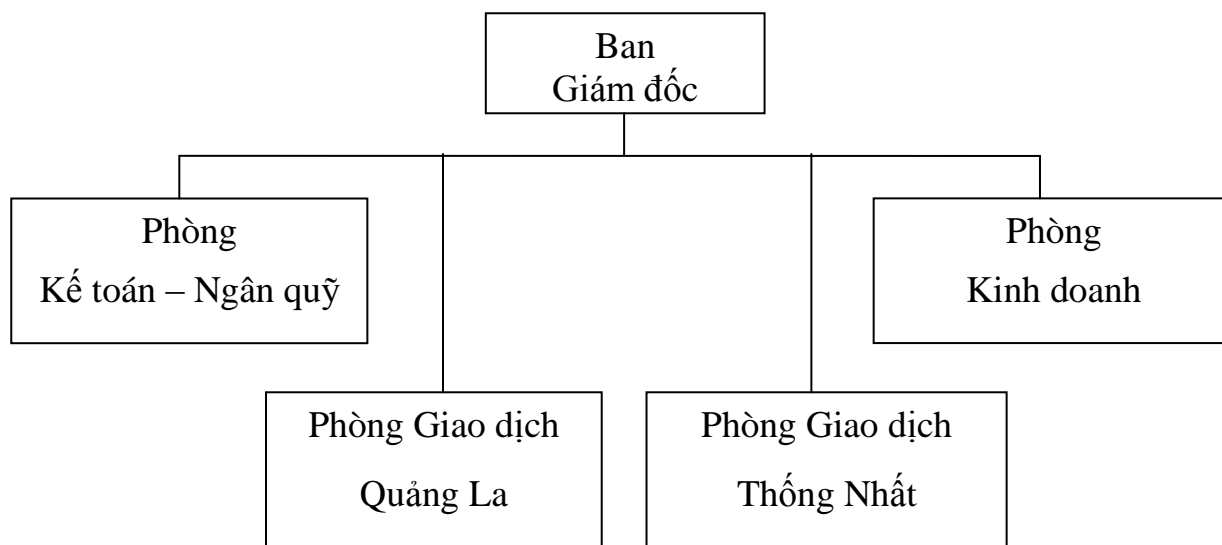
NHNo&PTNT Hoàn Bò là chi nhánh ngân hàng thương mại quốc doanh duy nhất đóng trên địa bàn huyện có mạng lưới ngân hàng được phân bố rộng khắp với chức năng kinh doanh tiền tệ, tín dụng trên mặt trận nông nghiệp nông thôn và các thành phần kinh tế khác trong huyện. NHNo&PTNT Hoàn Bò đã và đang giữ vững vai trò chủ đạo trên thị trường tài chính tín dụng ở nông thôn góp phần xây dựng và phát triển kinh tế địa phương đồng thời mang lại lợi nhuận cho ngân hàng.

2.1.3. Cơ cấu tổ chức và chức năng nhiệm vụ của các bộ phận

2.1.3.1. Cơ cấu bộ máy tổ chức của NHNo&PTNT Hoàn Bò.

Bên cạnh thực hiện có hiệu quả các chỉ tiêu kinh doanh, ngân hàng hết sức quan tâm đến công tác tổ chức cán bộ, giảm chi phí quản lý, góp phần thực hiện kế hoạch của ngân hàng.. Hiện nay biên chế của ngân hàng là 26 người.

Sơ đồ bộ máy tổ chức



2.1.3.2. Chức năng nhiệm vụ các bộ phận.

a. Ban giám đốc.

*** Giám đốc:**

- Trực tiếp điều hành và thực hiện các nhiệm vụ của chi nhánh cấp 3.
- Thực hiện nhiệm vụ, quyền hạn của mình theo phân cấp ủy quyền của Tổng giám đốc NHNo&PTNT Việt Nam; chịu trách nhiệm trước pháp luật và Tổng giám đốc NHNo&PTNT Việt Nam, Giám đốc chi nhánh cấp trên về các quyết định của mình.

*** Phó giám đốc:**

Là người giúp cho Giám đốc trong nghiệp vụ chuyên môn về kế toán, tín dụng. Có quyền hạn quản lý, điều hành các công việc chuyên môn theo sự phân công hoặc ủy quyền của Giám đốc.

b. Phòng Kế toán- Ngân quỹ.

Phòng Kế toán và ngân quỹ được tổ chức thành các bộ phận giao dịch trực tiếp với khách hàng: gồm 01 Trưởng phòng, 01 phó phòng, 4 giao dịch viên và 1 thủ quỹ.

*** Bộ phận kế toán:**

- Thực hiện các nghiệp vụ thanh toán, tài chính, hạch toán chung theo quy định.
- Thực hiện giao dịch trực tiếp với khách hàng về các nghiệp vụ: Tiền gửi tiết kiệm, chuyển tiền, thanh toán...

- Tổng hợp lưu trữ hồ sơ tài liệu về hạch toán, kế toán và quyết toán các báo cáo theo quy định.
- Thực hiện các khoản nộp ngân sách theo quy định.

*** Bộ phận ngân quỹ:**

- Chấp hành quy định về an toàn kho quỹ và định mức tồn quỹ theo quy định.
- Thực hiện các nghiệp vụ thu, chi tiền mặt, vận chuyển tiền.

c. Phòng hành chính (Trực thuộc phòng Kế toán – Ngân quỹ)

Đảm nhận các nhiệm vụ hành chính bao gồm: lưu trữ văn bản pháp luật, văn bản định chế liên quan đến ngân hàng, trực tiếp quản lý con dấu, công tác hành chính, văn thư, lễ tân... chăm lo đời sống vật chất tinh thần cho cán bộ nhân viên, bộ phận hành chính....

- Thực hiện các nhiệm vụ khác do Ban Giám đốc giao.
- Chuẩn bị phương tiện công cụ xe ô tô phục vụ vận chuyển kho quỹ và phục vụ đi công tác.
- Bảo vệ an toàn tài sản, trật tự an ninh tại cơ quan, vệ sinh môi trường...

d. Phòng Kinh doanh (Phòng Tín dụng).

Gồm 01 Trưởng phòng, 01 phó phòng, 4 cán bộ tín dụng. Tham mưu cho Ban giám đốc các kế hoạch, quyết sách về hoạt động tín dụng toàn chi nhánh phù hợp với định hướng của NHNo Việt Nam.

- Thực hiện các nghiệp vụ cho vay, phân tích và có các biện pháp ngăn ngừa rủi ro tín dụng có thể xảy ra.
- Tổng hợp thông tin khách hàng để có thể có quyết định vay đúng đắn.
- Xây dựng kế hoạch, phương án kinh doanh cho chi nhánh.

e. Phòng giao dịch.

Phòng giao dịch là những đơn vị trực thuộc chi nhánh cấp huyện. Thực hiện nhiệm vụ cấp tín dụng và nhận tiền gửi, tiền thanh toán, chuyển tiền đối với khách ở địa bàn xa trung tâm.

Chi nhánh có 2 phòng giao dịch:

- Phòng giao dịch Quảng La gồm 1 Giám đốc , 1 giao dịch viên, 1 thủ quỹ, 1 cán bộ tín dụng , 1 bảo vệ. Là điểm phục vụ cho 4 xã: Quảng La, Bằng Cả, Tân Dân, Dân Chủ.
- Phòng giao dịch Thống Nhất gồm 1 Giám đốc , 1 giao dịch viên , 1 thủ quỹ, 2 cán bộ tín dụng , 1 bảo vệ. Là điểm phục vụ cho 3 xã: Thống Nhất, Vũ Oai, Hòa Bình.

Trực thuộc NHNo&PTNT Hoàn Bồ quản lý. Có chức năng, nhiệm vụ: Huy động vốn và cho vay trên địa bàn phường, xã, trong phạm vi quyền phán quyết được giao của giám đốc chi nhánh, hoạt động và làm dịch vụ khác như: Công tác thanh toán, chuyên tiền, gửi tiết kiệm... Có đủ chức năng về pháp lý để bảo vệ quyền lợi về hoạt động của phòng giao dịch được Tổng Giám đốc Ngân hàng Nông nghiệp Việt Nam ủy quyền trực tiếp.

2.1.4. Những hoạt động chính của chi nhánh NHNo&PTNT huyện Hoàn.

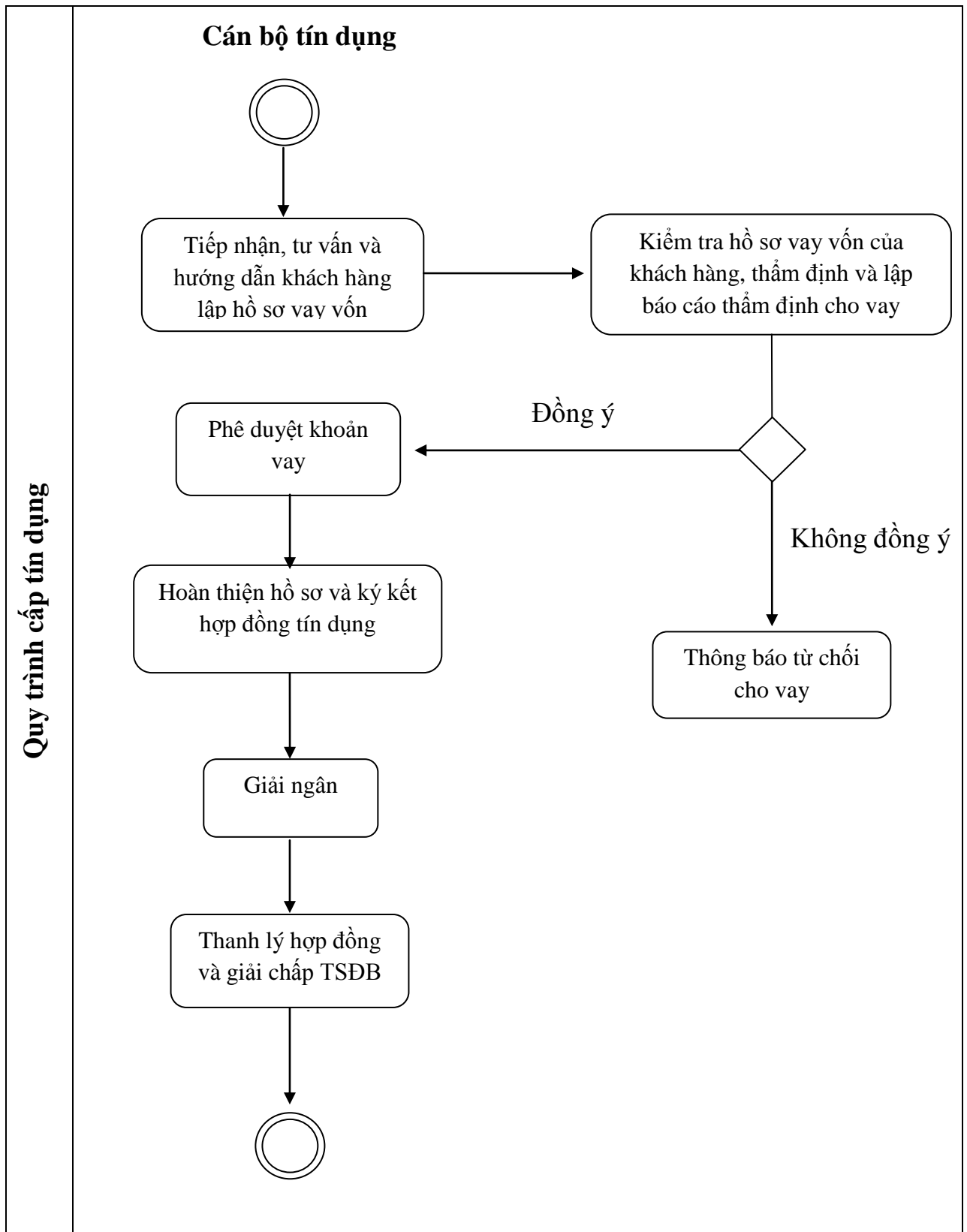
2.1.4.1. Hoạt động huy động vốn.

Nghiệp vụ huy động vốn tuy không mang lại lợi nhuận trực tiếp cho ngân hàng nhưng đây là nghiệp vụ cơ bản, quan trọng nhất ảnh hưởng tới chất lượng hoạt động của ngân hàng. Không có hoạt động huy động vốn xem như không có hoạt động của NHTM, do vậy hoạt động huy động vốn có ý nghĩa rất quan trọng đối với ngân hàng.

2.1.4.2. Hoạt động sử dụng vốn

Bên cạnh công tác huy động vốn thì NHNo&PTNT Hoàn Bồ cũng coi trọng công tác sử dụng vốn vì đây là hoạt động chủ yếu đem lại lợi nhuận cho ngân hàng. Mặt khác, nếu làm tốt công tác sử dụng vốn có thể tác động trở lại thúc đẩy hoạt động huy động vốn. Các hoạt động chủ yếu của ngân hàng là cho vay ngắn hạn, trung hạn đối với các hoạt động sản xuất kinh doanh hàng hóa và dịch vụ, cho vay trung hạn với các mục tiêu hiệu quả tùy tính chất và khả năng nguồn vốn theo phương thức cho vay từng lần hoặc phương thức cho vay theo hạn mức tín dụng.

a. Quy trình cấp tín dụng.



❖ Trình tự trên được thực hiện qua các bước sau:*** Bước 1: Tiếp nhận, tư vấn và hướng dẫn khách hàng lập hồ sơ vay vốn.**

Bước này do cán bộ tín dụng thực hiện khi tiếp xúc với khách hàng. Cán bộ tín dụng tiếp nhận giấy đề nghị vay vốn, hướng dẫn khách hàng cung cấp thông tin sơ bộ, cần thiết và thiết lập các loại hồ sơ cần thiết [4].

Cán bộ tín dụng cần phải thu thập được các thông tin cơ bản sau:

- Tên, địa chỉ, chứng minh nhân dân, sổ hộ khẩu, số thành viên trong gia đình, nhân thân người đại diện chủ hộ.
- Ngành nghề SXKD, quy mô hoạt động.
- Năng lực quản lý, định hướng, phương thức SXKD.
- Tình hình thu nhập và tiềm lực tài chính.
- Nhu cầu vay vốn, mục đích sử dụng vốn vay, thời gian vay, nguồn trả nợ, hình thức bảo đảm tiền vay.

*** Bước 2: Kiểm tra hồ sơ vay vốn của khách hàng, thẩm định và lập báo cáo thẩm định cho vay.**

- Tiếp nhận và kiểm tra hồ sơ vay vốn của khách hàng:
 - + Trường hợp hồ sơ chưa đủ, hướng dẫn khách hàng bổ sung, hoàn thiện hồ sơ.
 - + Trường hợp hồ sơ và điều kiện vay không đáp ứng theo quy định của NHNo thì lập thông báo từ chối cho vay theo mẫu quy định trình người có thẩm quyền ký, gửi cho khách hàng
 - + Trường hợp hồ sơ vay và điều kiện vay đáp ứng đầy đủ các yêu cầu ngân hàng thì cán bộ tín dụng tiến hành:
 - Đăng ký thông tin vào hệ thống IPCAS.
 - Báo cáo trưởng phòng tín dụng, sau khi có ý kiến chấp thuận của trưởng phòng, CBTD tiến hành thẩm định và lập báo cáo thẩm định cho vay.
- Thẩm định và lập báo cáo thẩm định: cán bộ tín dụng thực hiện thẩm định các nội dung sau:
 - Thẩm định năng lực pháp luật dân sự.
 - Thẩm định hồ sơ pháp lý.
 - Thẩm định mục đích vay vốn.
 - Thẩm định khả năng, năng lực tài chính của khách hàng.
 - Thẩm định tính khả thi, hiệu quả của dự án đầu tư, phương án SXKD.

- Thẩm định về bảo đảm tiền vay.
- Lập báo cáo thẩm định cho vay: căn cứ vào các nội dung thẩm định trên, cán bộ tín dụng lập báo cáo thẩm định theo mẫu quy định, sau đó trình lên cấp trên phê duyệt.

*** Bước 3: Phê duyệt khoản vay**

Trong bước này, ngân hàng sẽ ra quyết định đồng ý hoặc từ chối cho vay đối với 1 hồ sơ vay vốn của khách hàng

- Nếu đồng ý cho vay, tiến hành bước 4.
- Nếu từ chối cho vay, đưa ra thông báo từ chối cho vay. (Mẫu Thông báo từ chối cho vay.
- Bước này, ngân hàng rất có thể sẽ mắc 2 sai lầm:
- Đồng ý cho vay đối với 1 khách hàng không tốt.
- Từ chối cho vay đối với 1 khách hàng tốt.

Cả 2 sai lầm đều có ảnh hưởng đến hoạt động tín dụng, thậm chí sai lầm thứ 2 còn ảnh hưởng đến uy tín của ngân hàng.

*** Bước 4: Hoàn thiện hồ sơ và kí kết hợp đồng tín dụng**

Cán bộ tín dụng kiểm tra 1 lần nữa các giấy tờ trong bộ hồ sơ cho vay. Thực hiện soạn thảo hợp đồng và các giấy tờ cần thiết khác để tiến hành kí kết hợp đồng. (Mẫu Hợp đồng tín dụng do NHNo&PTNT Việt Nam quy định).

*** Bước 5: Giải ngân**

Sau khi kí kết hoàn chỉnh HĐTD, cán bộ tín dụng tiến hành thực hiện nhập các thông tin: thông tin khách hàng(tên, số CMND, địa chỉ...); số tiền cho vay, mức lãi suất, kỳ hạn trả nợ gốc, lãi...và các thông tin về tài sản đảm bảo (nếu có) trên hệ thống IPCAS.

Sau đó tiến hành giải ngân cho khách hàng, trước khi chuyển tiền, yêu cầu khách hàng phải kí vào giấy nhận nợ hoặc phụ lục hợp đồng. Tùy theo yêu cầu của khách hàng, có thể giao tiền mặt, chuyển khoản hoặc lập Ủy nhiệm chi.

*** Bước 6: Thu nợ gốc, lãi và xử lý phát sinh.**

- Thu nợ gốc, lãi: Cán bộ tín dụng thực hiện cho vay có trách nhiệm theo dõi, đôn đốc việc trả lãi, gốc đúng hạn, đầy đủ.
- Trong bước này, cán bộ tín dụng cũng có trách nhiệm kiểm tra xem khách hàng có sử dụng tiền vay đúng mục đích hay không? Quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh thuận lợi hay khó khăn để có thể có các phương án xử lý kịp thời.

- Xử lý nợ: Nếu trường hợp khách hàng khó khăn, không có khả năng trả nợ thì phải xử lý theo quy định:
 - Cơ cấu lại thời gian trả nợ (điều chỉnh kỳ hạn hoặc gia hạn nợ).
 - Chuyển nợ quá hạn.
 - Khoanh nợ, xóa nợ

*** Bước 7: Thanh lý hợp đồng và giải chấp TSDB**

- Khi khách hàng trả hết nợ gốc, lãi và phí, giao dịch viên phải đối chiếu, kiểm tra số liệu giữa chứng từ giấy và hệ thống IPCAS để tắt toán khoản vay.
- Tùy điều kiện cụ thể, ngân hàng có thể giải chấp toàn bộ hay một phần TSDB.

b. Các hồ sơ cần có trong quy trình tín dụng [5].

***Hợp đồng tín dụng:** Hợp đồng tín dụng bao gồm các nội dung cơ bản sau:

- Ngày, tháng, năm ký hợp đồng và tính hiệu lực của hợp đồng.
- Đối tượng giao kết hợp đồng.
- Phương thức cho vay, số tiền cho vay, mục đích sử dụng tiền vay.
- Lãi suất cho vay.
- Thời hạn cho vay, kỳ hạn trả nợ.
- Hình thức bảo đảm tiền vay và TSDB
- Quyền và nghĩa vụ các bên.
- Phương thức xử ký tranh chấp.
- Các nội dung khác.

***Bộ hồ sơ pháp lý:** tùy theo loại khách hàng, loại cho vay, phương thức cho vay, bộ hồ sơ cho vay do khách hàng và ngân hàng lập như sau:

1. Hồ sơ do khách hàng lập

❖ Đối với doanh nghiệp:

➤ Hồ sơ pháp lý:

- Quyết định thành lập (nếu pháp luật quy định phải có)
- Điều lệ công ty.
- Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh.
- Giấy chứng nhận đầu tư.
- Quyết định giao vốn, biên bản góp vốn
- Danh sách thành viên sang lập.
- Văn bản ủy quyền của người đại diện pháp luật (nếu có).
- Các giấy tờ khác.

➤ **Hồ sơ kinh tế:**

- Kế hoạch SXKD trong kỳ.
- Báo cáo kết quả thực hiện kế hoạch SXKD kỳ gần nhất.
- Các loại báo cáo kế toán: Bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả HĐKD, báo cáo lưu chuyển tiền tệ, báo cáo kiểm toán.
- Hồ sơ vay vốn.
- Giấy đề nghị vay vốn (theo mẫu).
- Dự án, phương án SXKD, dịch vụ, đời sống và các giấy tờ có liên quan (quyết định đầu tư, giấy phép xây dựng....)
- Các hợp đồng mua bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ, các chứng từ liên quan đến sử dụng vốn vay....
- Các giấy tờ liên quan đến TSĐB theo quy định.

❖ **Đối với cá nhân, hộ gia đình.**

➤ **Hồ sơ pháp lý.**

- Xuất trình chứng minh thư nhân dân/hộ chiếu, sổ hộ khẩu đối với đại diện hộ gia đình, cá nhân – để đối chiếu với giấy đề nghị vay vốn
- Hợp đồng hợp tác (đối với tổ hợp tác) – bản photo có công chứng hoặc chứng thực của UBND xã, phường, thị trấn.
- Giấy ủy quyền (nếu có) cho người đại diện giao dịch với ngân hàng.
- Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh (đối với hộ gia đình, cá nhân, tổ hợp tác có đăng kí kinh doanh).

➤ **Hồ sơ vay vốn.**

- Giấy đề nghị vay vốn.
- Dự án, phương án SXKD, dịch vụ, đời sống.

2. Hồ sơ do ngân hàng lập.

- Báo cáo thẩm định, tái thẩm định.
- Biên bản họp hội đồng tư vấn tín dụng (nếu có)
- Tờ trình gửi ngân hàng cấp trên (nếu có)
- Các loại thông báo: thông báo phê duyệt khoản vay, thông báo phê duyệt HMTD, thông báo từ chối cho vay, thông báo nợ đến hạn, quá hạn....

3. Hồ sơ do khách hàng và ngân hàng cùng lập.

- Hợp đồng tín dụng/Sổ vay vốn.
- Giấy nhận nợ.

- Hợp đồng bảo hiểm tiền vay và các giấy tờ có liên quan đến hợp đồng theo quy định .
- Biên bản kiểm tra sau khi cho vay.
- Biên bản xác định nợ rủi ro bất khả kháng (trường hợp nợ bị rủi ro).
- Các giấy tờ khác.

c. Các hình thức cho vay hiện có tại ngân hàng.

Chi nhánh ngày càng đa dạng hóa các sản phẩm tín dụng hướng tới hai nhóm khách hàng lớn: cá nhân , hộ gia đình và doanh nghiệp nhằm đáp ứng kịp thời nhu cầu vay vốn của khách hàng.

❖ Đối với cá nhân, hộ gia đình:

- Cho vay mua sắm hàng tiêu dùng vật dụng gia đình: cho khách hàng có thu nhập ổn định và có khả năng tài chính trả nợ khoản đang có nhu cầu vay vốn phục vụ đời sống sinh hoạt như mua sắm hàng hóa tiêu dùng, vật dụng gia đình. Mức cho vay tối đa bằng 80% chi phí, thời hạn cho vay tối đa 60 tháng.
- Cho vay ngắn hạn phục vụ sản xuất kinh doanh, dịch vụ: đối với khách hàng là cá nhân hoặc hộ gia đình có nhu cầu vay vốn bổ sung vốn lưu động thường xuyên để hoạt động sản xuất, kinh doanh, dịch vụ (bù đắp thiếu hụt tài chính). Yêu cầu khách hàng phải có vốn tự có tham gia tối thiểu 10% tổng nhu cầu vốn.
- Cho vay đầu tư vốn cố định dự án sản xuất kinh doanh: đối với khách hàng là cá nhân hoặc hộ gia đình có nhu cầu vay vốn phục vụ chi phí đầu tư tài sản cố định như máy móc, thiết bị, nhà xưởng phục vụ sản xuất kinh doanh, dịch vụ để thực hiện dự án. Mức cho vay thỏa thuận, khách hàng có vốn tự có tham gia tối thiểu 15% tổng nhu cầu vốn.
- Cho vay theo HMTD: áp dụng đối với khách hàng cá nhân có nhu cầu vay vốn lưu động ngắn hạn thường xuyên, sản xuất kinh doanh ổn định. Mức cho vay tối đa bằng mức dư nợ thực tế của HMTD trước, khách hàng có vốn tự có tham gia tối thiểu 10% tổng nhu cầu vốn. Thời hạn cho vay ngắn hạn, không quá thời hạn kế tiếp.
- Cho vay phát hành thẻ tín dụng: áp dụng cho khách hàng cá nhân với hạn mức tối đa lên đến 100.000.000 đối với chủ thẻ hạng vàng. Thời hạn cho vay tối đa 12 tháng với mức vay tối đa 80% số tiền chi tiêu trên thẻ (tối đa 100.000.000 đối với thẻ vàng; 50.000.000 đối với thẻ chuẩn; không quá 30.000.000 đối với thẻ tín dụng nội địa)

- Cho vay thấu chi: áp dụng cho khách hàng là cá nhân có tài khoản tiền gửi thanh toán không kỳ hạn tại ngân hàng. Hạn mức khách hàng được sử dụng vượt số tiền có trên tài khoản tiền gửi thanh toán không kỳ hạn.

❖ **Đối với doanh nghiệp:**

- Cho vay từng lần: đối với doanh nghiệp/ hợp tác xã cần vốn cho chi phí sản xuất, kinh doanh, dịch vụ nhằm bù đắp thiếu hụt tài chính. Mức cho vay theo thỏa thuận, khách hàng có vốn tự có tham gia tối thiểu 10% tổng nhu cầu vốn. Thời hạn cho vay ngắn hạn, trung, dài hạn.
- Cho vay theo HMTD: áp dụng cho doanh nghiệp/ hợp tác xã cần vay vốn để sản xuất, kinh doanh. Thời hạn cho vay tối đa 12 tháng. Mức cho vay thỏa thuận, khách hàng có vốn tự có tham gia tối thiểu 10% tổng nhu cầu vốn.
- Cho vay đầu tư vốn cố định dự án sản xuất kinh doanh: đối với khách hàng là doanh nghiệp có nhu cầu vay vốn phục vụ chi phí đầu tư tài sản cố định như máy móc, thiết bị, nhà xưởng phục vụ sản xuất kinh doanh, dịch vụ để thực hiện dự án. Yêu cầu khách hàng có vốn tự có tham gia tối thiểu 15% tổng nhu cầu vốn, thời hạn cho vay trung, dài hạn.
- Cho vay dưới hình thức thấu chi tài khoản: khách hàng doanh nghiệp/ hợp tác xã được sử dụng vượt số tiền có trên tài khoản tiền gửi thanh toán không kỳ hạn. Thời gian cho vay tối đa 12 tháng. Mức cho vay thỏa thuận bằng văn bản cho khách hàng được chi vượt số tiền hiện có trên tài khoản thanh toán của KH phù hợp với quy định.
- Cho vay dự án cơ sở hạ tầng: hỗ trợ cho khách hàng doanh nghiệp chi phí để thực hiện các dự án hoặc phương án đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng. Mức cho vay tối đa 70% tổng dự toán công trình xây dựng cơ sở hạ tầng.

2.1.4.3. Hoạt động khác.

Bên cạnh hai nghiệp vụ truyền thống là nghiệp vụ huy động vốn và sử dụng vốn thì NHNo&PTNT Hoàn Bò cũng đang phát triển thêm các dịch vụ tiện ích khác cung cấp cho khách hàng:

- Thực hiện kinh doanh vàng và các hoạt động kinh doanh ngoại hối khác trên thị trường trong nước và thị trường quốc tế khi được Ngân hàng Nhà nước cho phép.
- Được cung ứng các dịch vụ tư vấn tài chính phù hợp với chức năng hoạt động của một Ngân hàng thương mại .
- Được cung ứng các dịch vụ bảo hiểm theo quy định của pháp luật .

- Được cung ứng dịch vụ bảo quản hiện vật quý, giấy tờ có giá, cho thuê tủ két, cầm đồ và các dịch vụ khác theo quy định của pháp luật.

2.1.5. Những thuận lợi và khó khăn của Chi nhánh.

2.1.5.1. Thuận lợi.

Tình hình chính trị, kinh tế xã hội trên địa bàn ổn định giúp cho người dân có cơ hội đầu tư, phát triển sản xuất tạo điều kiện cho ngân hàng mở rộng hoạt động cho vay và huy động vốn.

Chi nhánh NHNo&PTNT Hoàn Bô luôn nhận được sự chỉ đạo kịp thời của Ban giám đốc và các phòng nghiệp vụ cấp trên, đã tạo thế và lực cho hoạt động kinh doanh ngân hàng ngày càng tốt hơn.

Sự đoàn kết, nhất trí của Ban giám đốc và toàn thể cán bộ, nhân viên trong chi nhánh luôn quyết tâm hoàn thành nhiệm vụ kinh doanh, tích cực chủ động kinh doanh vì sự tồn tại và phát triển không ngừng của chi nhánh.

Lãi suất cho vay phù hợp đã khuyến khích người dân mạnh dạn đầu tư vào sản xuất kinh doanh, phát triển ngành nghề.

Là chi nhánh ngân hàng thương mại quốc doanh ra đời sớm trên địa bàn huyện nên có nhiều kinh nghiệm và quen thuộc với đại bộ phận dân cư do đó chi nhánh có cơ hội để phát triển, khai thác các hoạt động tiếp thị và thu hút khách hàng.

Chi nhánh có đội ngũ cán bộ nhân viên chuyên nghiệp, trẻ trung, năng động tạo thành nguồn lực quan trọng thúc đẩy và phát triển mạnh mẽ hoạt động kinh doanh ngân hàng.

Chi nhánh đã được tiếp cận và sử dụng Hệ thống thanh toán và kế toán khách hàng IPCAS. Với hệ thống này, chi nhánh đủ năng lực cung ứng các dịch vụ, sản phẩm hiện đại với độ an toàn và chính xác cao.

2.1.5.2. Khó khăn.

Là một huyện miền núi với 12 xã thị trấn, trong đó có 9 xã vùng cao với 2 xã đặc biệt khó khăn. Nên còn nhiều khó khăn trong việc tiếp cận với nhu cầu vốn của người dân cũng như huy động vốn tiền gửi từ dân cư.

Vài năm trở lại đây, tình hình kinh tế có nhiều khó khăn cùng với tình hình khó khăn chung của kinh tế nước nhà. Sản xuất kinh doanh chịu nhiều áp lực từ những bất ổn về kinh tế và chính trị của thị trường thế giới (nền kinh tế thế giới phục hồi chậm sau suy thoái toàn cầu). Bên cạnh đó là những khó khăn từ những năm trước chưa được giải quyết triệt để như: áp lực về khả năng hấp thụ vốn của nền kinh tế chưa cao, sức ép nợ xấu còn nặng nề, hàng hóa trong nước tiêu thụ

chậm, năng lực quản lý và cạnh tranh của doanh nghiệp thấp...từ đó gây khó khăn cho công tác thu hồi vốn và làm phát sinh nợ quá hạn.

Hệ thống ngân hàng vẫn đối diện với áp lực giảm nợ xấu và sở hữu chéo, nâng cao năng lực quản trị và chuẩn hóa các chỉ tiêu hoạt động theo chuẩn chung quốc tế và cam kết hội nhập.

Trong vài năm trở lại đây, trên địa bàn huyện cũng đã có thêm các chi nhánh của các ngân hàng khác (VietcomBank, VietinBank). Từ đó khiến cho chi nhánh từ vị thế “độc quyền” đã buộc phải chuyển vào thế cạnh tranh với các chi nhánh khác. Điều đó gây ra không ít khó khăn cho ngân hàng, nhất là trong công tác huy động vốn.

Việc áp dụng Hệ thống thanh toán và kế toán khách hàng IPCAS cũng gây cho ngân hàng một số khó khăn trong bước đầu tiếp nhận vì đây là một phần mềm mới, tương đối phức tạp.

2.2. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA NHNo&PTNT CHI NHÁNH HUYỆN HOÀNH BỒ.

2.2.1. Tình hình kết quả hoạt động kinh doanh giai đoạn 2012-2014.

Bảng 1: Tỷ lệ tăng/giảm kết quả HĐKD của chi nhánh giai đoạn 2012-2014.

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013		Năm 2014			
	Số tiền	Số tiền	+, -/ so 2012	% (+, -)/ 2012	Số tiền	+, -/ so 2013	% (+, -)/ 2013
Tổng thu	60.313	46.365	-13.948	-23,1%	43.949	-2.416	-5,2%
Thu lãi cho vay	51.070	40.493	-10.577	-20,7%	28.425	-12.068	-29,8%
Thu phí thừa vốn	8.206	3.273	-4.933	-60%	12.647	+9.374	+286,4%
Thu khác	1.037	2.599	+1.562	+150,6%	2.877	+278	+10,7%
Tổng chi	43.647	32.225	-11.422	-26,2%	34.665	+2.440	+7,6%
Chi trả lãi	40.799	29.407	-11.392	-27,9%	31.740	+2.333	+7,9%
Chi khác	2.848	2.818	-30	-1,05%	2.925	+107	+3,8%
Chênh lệch thu chi	16.666	14.140	-2.526	-15,2%	9.284	-4.856	-34,3%
Trong đó: trích DPRR	119	640	+521	+437,8%	4.918	+4.278	+768%
LNTT	16.547	13.500	-3.047	-18,4%	4.366	-9.134	-67,7%

(Nguồn: Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Hoàn Bô)

Qua bảng trên ta có thể thấy mặc dù kết quả kinh doanh của chi nhánh tương đối khả quan nhưng vẫn có những biến động trong vài năm qua. Cụ thể:

- Năm 2013 tổng thu nhập của ngân hàng đạt 46.365 triệu đồng, giảm 13.948 triệu đồng tương đương với giảm 23,1%. Năm 2014 tiếp tục chịu ảnh hưởng từ cuộc suy thoái kinh tế toàn cầu (năm 2012) nên thu nhập có sự giảm sút, giảm tiếp 5,2% so với năm 2013.
- Trích DPRR năm 2013 so với năm 2012 tăng 521 triệu đồng, tương đương với 437,8%; và năm 2014 so với năm 2013 tăng 768%, tương ứng với 4.278 triệu đồng.

Việc có sự biến động như vậy là do nền kinh tế năm 2014 tăng trưởng chậm; tình hình kinh tế địa phương năm qua cũng bị ảnh hưởng bởi khó khăn chung của cả nước, của tỉnh. Bên cạnh đó, thiên tai, dịch bệnh diễn biến phức tạp, tác động bất lợi đến sản xuất nông nghiệp; đời sống nhân dân, nhất là người nghèo, đồng bào dân tộc, thiếu số vùng sâu, vùng xa còn gặp nhiều khó khăn. Tình hình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp tiếp tục gặp nhiều vấn nạn, chưa có giải pháp hữu hiệu để thoát khỏi bế tắc trong kinh doanh... thị trường bất động sản vẫn chưa có dấu hiệu tích cực, sức mua giảm, làm cho nợ xấu của ngân hàng tăng. Lợi nhuận của ngân hàng giảm mạnh.

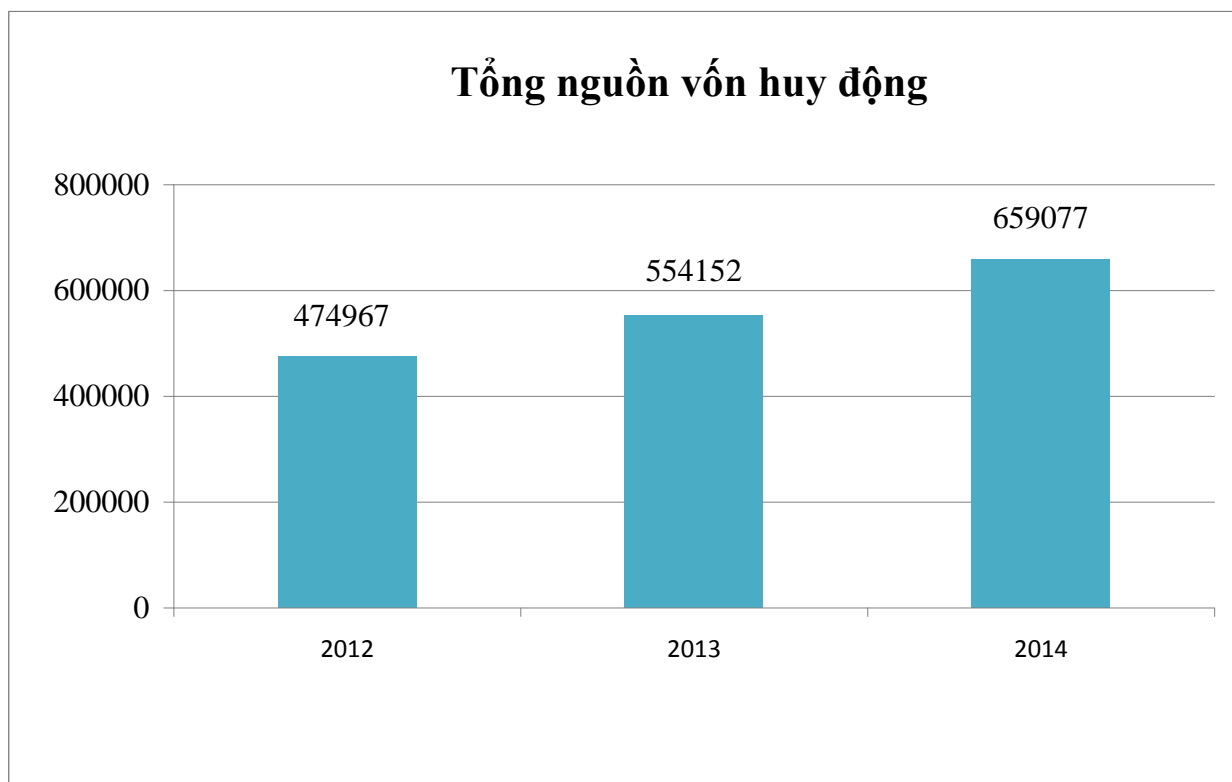
Muốn cải thiện kết quả kinh doanh vào năm 2015, chi nhánh cần chú trọng hơn nữa vào vấn đề huy động vốn, có biện pháp giải quyết các trường hợp nợ quá hạn, nợ xấu một cách hiệu quả.

2.2.2. Hoạt động huy động vốn.

Hoạt động huy động vốn có ý nghĩa vô cùng quan trọng trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Với hoạt động chính là “Đi vay để cho vay”, ngân hàng phải tìm cách để vừa thu hút được nhiều vốn, vừa không gây đọng vốn để hoạt động của ngân hàng ngày càng hiệu quả hơn. Nhận thức rõ tầm quan trọng của hoạt động huy động vốn, chi nhánh huyện Hoàn Bô đã chú trọng công tác huy động vốn và huy động vốn có hiệu quả. Để hiểu rõ hơn về hoạt động huy động vốn tại ngân hàng có thể xem xét thông qua biểu đồ sau :

Biểu đồ tổng nguồn vốn huy động

Đơn vị tính: Triệu đồng



Bảng 2: Tổng nguồn vốn huy động

Đơn vị tính: triệu đồng

Năm 2012		Năm 2013		Năm 2014	
Số tiền	% (+,-)	Số tiền	% (+,-)/ 2012	Số tiền	% (+,-)/ 2013
474.967	-	554.152	+16,7%	659.077	+18,9%

*** So với kế hoạch đề ra:**

Năm 2014	So kế hoạch		
	<i>KH 2014</i>	<i>Số tuyệt đối</i>	<i>%KH</i>
659.077	621.200	37.877	106%

(Nguồn: Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Hoàn Bô)

Qua biểu đồ và bảng trên ta thấy tổng nguồn vốn huy động qua 3 năm của NHNo&PTNT Hoàn Bò có bước tăng trưởng đáng kể, tốc độ tăng trưởng khá, năm sau cao hơn năm trước. Cụ thể như sau:

- Năm 2013: Tổng nguồn vốn huy động được là 554.152 triệu đồng, tăng 79.185 triệu đồng (tương đương 16,7%) so với năm 2012 (năm 2012 đạt 474.967 triệu đồng).
- Năm 2014: Tổng nguồn vốn huy động là 659.077 triệu đồng, tăng 104.925 triệu đồng (tương đương 18,9%) so với năm 2013 đạt 106% /Kế hoạch đặt ra. Mức tăng này tăng hơn so với năm 2013 (thêm 25.740 triệu đồng tương đương với 2.2%).

Trong 3 năm trở lại đây, tình hình kinh tế có nhiều khó khăn và biến động, nhưng ngân hàng vẫn đảm bảo hoạt động kinh doanh ổn định, duy trì được nguồn vốn huy động ở mức tăng trưởng, năm sau cao hơn năm trước là một tín hiệu mừng và đáng khen ngợi.

Đạt được thành tích như vậy là nhờ ngân hàng đã luôn chú trọng công tác huy động vốn và huy động vốn có hiệu quả. Ngân hàng đã tổ chức, triển khai nhiều biện pháp huy động vốn như: tuyên truyền, quảng cáo, khai thác những điều kiện thuận lợi, tiềm năng dư thừa trong dân, triển khai các chương trình ưu đãi...

Ngoài ra, đầu năm 2015, ngân hàng đã triển khai hoạt động tiết kiệm dự thưởng “Mừng Xuân Ất Mùi – Niềm vui nhân đôi” nhằm tiếp tục đem ích lợi đến cho đông đảo khách hàng khi tham gia gửi tiền tiết kiệm tại tất cả các điểm giao dịch của ngân hàng. Thông qua các chương trình này, ngân hàng mong muốn gia tăng các lợi ích cho khách hàng, đồng thời tăng tính đa dạng, hấp dẫn của các sản phẩm huy động vốn, duy trì tăng trưởng vốn huy động ổn định nhất là nguồn vốn ngoại tệ, vốn trung hạn từ các tầng lớp dân cư, chuyển đổi cơ cấu nguồn vốn, thực hiện tốt các chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh năm 2015 và các năm tiếp theo. Qua đó góp phần tăng nguồn vốn đáp ứng nhu cầu cho vay nền kinh tế, trong đó ưu tiên tập trung nguồn vốn cho nông nghiệp, nông thôn.

Bảng 3: Tình hình huy động vốn theo đối tượng gửi

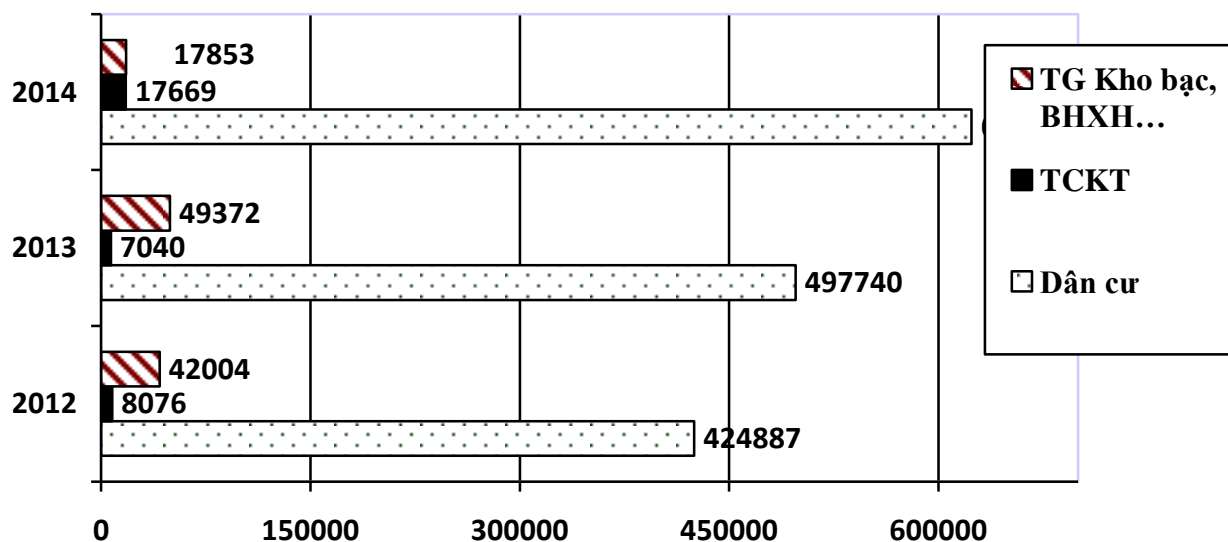
Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012		Năm 2013			Năm 2014		
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	% (+,-)/ 2012	Số tiền	Tỷ trọng (%)	% (+,-)/ 2013
Dân cư	424.887	89,46%	497.740	89,82%	+0,36%	623.555	94,61%	+4,79%
TCKT	8.076	1,7%	7.040	1,27%	-0,43%	17.669	2,68%	+1,41%
TG Kho bạc, BHXH...	42.004	8,84%	49.372	8,91%	+0,07%	17.853	2,71%	-6,2%
Tổng số	474.967	100%	554.152	100%	+16,7%	659.077	100%	+18,9%

(Nguồn: Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Hoàn Bô)

Biểu đồ cơ cấu nguồn vốn theo đối tượng gửi

Đơn vị tính: triệu đồng



Qua bảng số liệu và biểu đồ trên ta có thể thấy cơ cấu huy động vốn theo đối tượng qua các năm của chi nhánh có sự thay đổi. Tiền gửi từ dân cư luôn chiếm tỷ trọng cao trong tổng nguồn vốn huy động được của ngân hàng trong 3 năm liên tiếp. Cụ thể như sau:

- Năm 2012: nguồn vốn huy động từ TCKT 8.076 triệu đồng, chiếm 1,7%; nguồn vốn huy động từ TG Kho bạc, BHXH... 42.004 triệu đồng, chiếm 8,84%; trong khi đó nguồn huy động từ dân cư đạt 424.887 triệu đồng, chiếm 89,46%.
- Năm 2013: nguồn vốn huy động từ TCKT chiếm 7.040 triệu đồng, tương đương 1,27% (giảm 0,43% so với năm 2012); nguồn vốn huy động từ TG Kho bạc, BHXH... chiếm 49.372, tương đương 8,91% (tăng 0,07% so với năm 2012); trong khi đó nguồn vốn từ dân cư đạt 497.740 triệu đồng, tương đương 89,82% (tăng 0,36% so với năm 2012).
- Năm 2014: nguồn vốn huy động từ dân cư đạt 623.555 triệu đồng, chiếm 94,61% (tăng 4,79% so với năm 2013); trong khi đó nguồn vốn từ TCKT đạt 17.669 triệu đồng, chiếm 2,68% (tăng 1,41% so với năm 2013); và nguồn vốn huy động từ TG Kho bạc, BHXH... giảm còn 17.853 triệu đồng, tương đương 2,71% (giảm 6,2% so với năm 2013)

Bảng 4: Tình hình huy động vốn theo kỳ hạn gửi

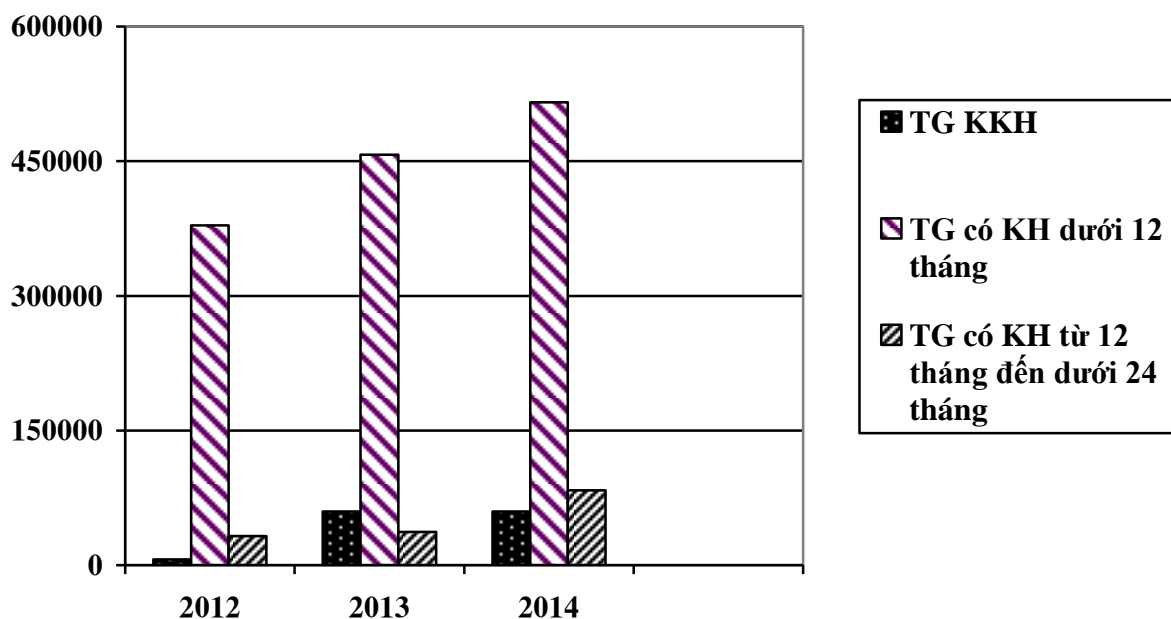
Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013			Năm 2014		
	Số tiền	Số tiền	+, -/ so 2012	% (+, -)/ 2012	Số tiền	+, -/ so 2013	% (+, -)/ 2013
TG KKH	64.280	59.954	-4.326	-6,73%	59.894	-60	-0,1%
TG có KH dưới 12 tháng	378.435	457.203	+78.768	+20,81%	515.729	+58.526	+12,8%
TG có KH từ 12 tháng đến dưới 24 tháng	32.252	36.995	+4.743	14,71%	83.454	+46.459	+125,6%
Tổng số	474.967	554.152	+79.185	+16,7%	659.077	+104.925	+18,9%

(Nguồn: Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Hoàn Bô)

Biểu đồ nguồn vốn huy động theo kỳ hạn gửi

Đơn vị tính: triệu đồng



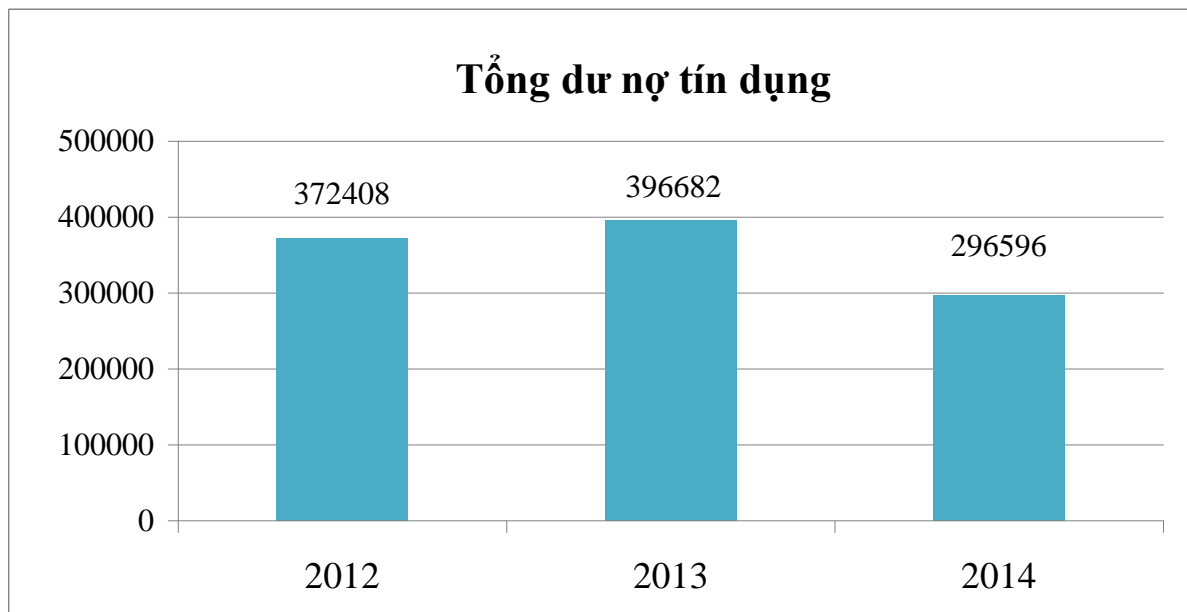
Bảng số liệu trên phản ánh sự biến động của lượng vốn huy động theo từng kỳ hạn qua 3 năm qua của chi nhánh:

- Tiền gửi không kỳ hạn: năm 2012 đạt 64.280 triệu đồng; đến năm 2013 giảm xuống còn 59.954 triệu đồng, tương đương giảm 6,73%. Đến năm 2014 giảm còn 59.894 triệu đồng, tương ứng giảm 0,1%.
- Tiền gửi có kỳ hạn dưới 12 tháng: năm 2012 đạt 378.435 triệu đồng; năm 2013 đạt 457.203 triệu đồng, tăng so với năm 2012 là 20,81%; đến năm 2014, tăng lên thành 515.729 triệu đồng, tăng so với năm 2013 là 12,8%.
- Tiền gửi có kỳ hạn từ 12 tháng đến dưới 24 tháng: năm 2012 đạt 32.252 triệu đồng; năm 2013 tăng lên đạt 36.995 triệu đồng, tương ứng 14,71%; Năm 2014 tăng lên 83.454 triệu đồng, tương ứng mức tăng 125,6%.

2.2.3. Hoạt động tín dụng.

Biểu đồ dư nợ tín dụng (2012-2014)

Đơn vị tính: triệu đồng



Bảng 5: Tổng dư nợ

Đơn vị tính: triệu đồng

Năm 2012		Năm 2013		Năm 2014	
Số tiền	% (+,-)	Số tiền	% (+,-)	Số tiền	% (+,-)
372.408	-	396.682	+6,5%	296.596	-25,2%

** So với kế hoạch đặt ra:*

Năm 2014	So kế hoạch		
	<i>KH 2014</i>	(+,-) số tuyệt đối	% KH
296.596	310.000	(13.404)	95,7%

(Nguồn: Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Hoàn Bò)

Qua biểu đồ và bảng trên ta thấy hoạt động cho vay tại NHNo&PTNT chi nhánh Hoàn Bò trong những năm qua có những biến động như sau:

- Năm 2012: dư nợ đạt 372.408 triệu đồng.
- Năm 2013: dư nợ tăng lên đạt 396.682 triệu đồng, tăng 24.274 triệu đồng, tương ứng mức tăng 6,52% so với năm 2012.

- Năm 2014: dư nợ 296.596 triệu đồng, giảm 100.086 triệu đồng, tương ứng mức giảm 25,23% so với năm 2013.

Do ảnh hưởng của nền kinh tế cả nước nói chung và của địa phương nói riêng trong năm 2012 và 2013, nên hoạt động của các doanh nghiệp trên địa bàn vẫn còn đang có những khó khăn trong năm 2014. Theo chỉ đạo của NHNN, năm 2014 Ngân hàng Nông nghiệp tỉnh Quảng Ninh đã có những quyết định điều chỉnh mức lãi suất cho vay giảm mạnh so với trước đây. Dù lãi suất cho vay đã giảm đi rất nhiều, và ngân hàng cũng đã có nhiều nỗ lực trong việc sẵn sàng đáp ứng nguồn vốn và triển khai các gói tín dụng ưu đãi để đáp ứng nhu cầu vay vốn của doanh nghiệp, nhưng dư nợ tín dụng đầu tư của chi nhánh vẫn giảm (giảm từ 396.682 triệu đồng xuống còn 296.596 triệu đồng, giảm 100.086 triệu đồng).

Nguyên nhân dư nợ giảm chủ yếu do giảm của khách hàng lớn:

- Công ty CP Xi măng Thăng Long (gần 100 tỷ đồng) do thay đổi chủ doanh nghiệp là người nước ngoài do vậy đến tháng 5/2014 khách hàng trả hết nợ và không vay Agribank.
- Giảm dư nợ công ty TNHH do một số công ty làm ăn thua lỗ, khó có khả năng trả nợ, Chi nhánh đã bán nợ 3 công ty nên giảm số dư nợ riêng 3 công ty này là 16.432,4 triệu đồng.
- Giảm dư nợ của DNTN do lãi suất cho vay Agribank cao nên vay 1 phần ở NHTM khác.

Ngoài ra, một số khách hàng là doanh nghiệp, cá nhân, hộ sản xuất hoạt động kinh doanh gặp khó khăn, không hiệu quả giảm dư nợ chưa có nhu cầu vay bổ sung; một số khách hàng tài sản thế chấp giảm do đánh giá lại cho phù hợp thực tế để đảm bảo an toàn vốn nên giảm dần dư nợ.

Bên cạnh đó thị trường bất động sản chưa có dấu hiệu tích cực, nguồn trả nợ của một số khách hàng khó khăn dẫn đến việc nguy cơ tiềm ẩn nợ xấu, việc mở rộng tín dụng khó khăn. Tuy nhiên Chi nhánh vẫn tích cực tập trung đầu tư tín dụng đối với kinh tế Nông nghiệp Nông thôn, tích cực đẩy mạnh cho vay hộ, cá nhân đảm bảo an toàn vốn vay. Mặc dù dư nợ tín dụng Nông nghiệp Nông thôn có tăng nhưng vẫn không đủ bù đắp cho số dư nợ giảm.

Dưới sự cạnh tranh gay gắt của các chi nhánh ngân hàng khác trên địa bàn cũng như tình hình kinh tế vẫn chưa thực sự khả quan, dư nợ tín dụng của năm 2014 giảm mạnh so với năm 2013, Chi nhánh đã áp dụng thực hiện cơ cấu lại nợ

theo QĐ780 đối với các khách hàng còn đang hoạt động sản xuất kinh doanh có hiệu quả và có phương án khả thi; tiến hành thu nợ gốc trước, lãi sau... để tháo gỡ khó khăn cho khách hàng; Cho vay mới đối với những khách hàng còn hoạt động sản xuất kinh doanh để duy trì, phục hồi sản xuất. Nhờ đó Chi nhánh đã đạt được 95,7% mục tiêu dư nợ kế hoạch đặt ra cho năm 2014. Đó là một tín hiệu mừng và đáng khen ngợi.

2.2.4. Hoạt động dịch vụ.

Bên cạnh hai hoạt động nghiệp vụ chính là huy động vốn và sử dụng vốn Chi nhánh NHNo&PTNT Hoàn Bồ còn cung cấp thêm các SPDV khác như: dịch vụ thanh toán trong nước, dịch vụ chuyển tiền, dịch vụ phát hành thẻ, dịch vụ thu chi hộ....

Tính đến năm 2014, tổng số lượng thẻ ngân hàng phát hành và quản lý là 12.037 thẻ; Số lượng máy ATM: 01 máy; Số dư tiền gửi tài khoản KKH phát hành thẻ: trên 7 tỷ đồng.

Nhóm dịch vụ MobileBanking: Số lượng khách hàng: 3.435 (Cá nhân: 3.333; Doanh nghiệp: 102); Phí dịch vụ thu được là 148 triệu đồng.

Bảng 6: Doanh thu từ hoạt động dịch vụ

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013		Năm 2014	
	Số tiền	Số tiền	% (+,-)	Số tiền	% (+,-)
Dịch vụ chuyển tiền	855	929	+8,7%	861	-0,07%
Dịch vụ MobileBanking	135	152	+12,6%	148	-2,6%
Dịch vụ bảo hiểm ABIC	38	32	-15,8%	27	-15,6%
Dịch vụ khác	97	117	+20,6%	84	-28,2%
Tổng cộng	1.125	1.230	+9,3%	1.120	-8,9%

(Nguồn: ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Hoàn Bồ)

Qua bảng số liệu trên ta có thể thấy: mặc dù kết quả của các dịch vụ này chưa lớn, chỉ chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng doanh thu của ngân hàng nhưng đã có sự tăng trưởng qua các năm. Cụ thể:

- Năm 2013 so với năm 2012: doanh thu từ dịch vụ chuyển tiền tăng 8,7%; doanh thu từ dịch vụ MobileBanking tăng 12,6%; doanh thu từ dịch vụ bảo hiểm ABIC giảm 15,8%; doanh thu khác tăng 20,6%.
- Năm 2014 so với năm 2013: doanh thu từ dịch vụ chuyển tiền giảm 68 triệu đồng; doanh thu từ dịch vụ MobileBanking giảm 4 triệu đồng; doanh thu từ dịch vụ bảo hiểm ABIC giảm 5 triệu đồng; doanh thu khác giảm 33 triệu đồng.

Qua đó, có thể thấy rằng vài năm gần đây, chi nhánh đã chú trọng và đầu tư hơn vào các dịch vụ khác nhằm đa dạng hóa sản phẩm phục vụ khách hàng. Chẳng hạn, trong nhóm sản phẩm tiền gửi có các sản phẩm tiết kiệm linh hoạt, tiền gửi theo kỳ hạn với lãi suất tương đối hấp dẫn và đặc biệt là những sản phẩm ngân hàng hiện đại như các sản phẩm về MobileBanking, dịch vụ Bill Payment, Internet banking, chuyển khoản liên ngân hàng qua hệ thống. Nhưng do sự suy thoái của nền kinh tế, sự cạnh tranh giữa các ngân hàng thương mại trên địa bàn về cung cấp dịch vụ đã khiến cho kết quả thu dịch vụ và phát triển SPDV của ngân hàng năm 2014 bị giảm so với năm 2013. Tính đến 31/12/2014, chỉ tiêu thu dịch vụ đạt 1.120 triệu đồng/ 1.400 triệu đồng kế hoạch năm 2014, đạt 76,1% kế hoạch năm 2014.

2.2.5. Hoạt động khác.

a. Nghiệp vụ thanh toán trong nước.

Thanh toán trong hệ thống IPCAS Chi nhánh đã triển khai thanh toán song phương trên toàn hệ thống với nhiều ngân hàng thương mại, thực hiện 13.758 giao dịch thanh toán đi, với số tiền giao dịch là 838.170 triệu đồng và 8.553 giao dịch thanh toán đến, với tổng số tiền 1.261.577 triệu đồng. Trên nền tảng công nghệ hiện đại, bên cạnh củng cố các sản phẩm, công cụ thanh toán truyền thống, NHNo chú trọng phát triển dịch vụ thanh toán hiện đại, như: Quản lý vốn tập trung; Trả lương tự động; Ủy nhiệm thu tự động; Đầu tư tự động; Kết nối thanh toán với khách hàng; Thanh toán hóa đơn tiền điện, nước, học phí (Bill Payment); Thu Ngân sách nhà nước...

Với hệ thống thanh toán trực tuyến rộng lớn, tốc độ xử lý giao dịch thanh toán nhanh, chính xác, thực hiện thanh toán với nhiều ngân hàng, đối tác, chất lượng

thanh toán nhanh, an toàn, chi phí thấp... đã giúp ngân hàng ngày càng khẳng định được uy tín của mình và được càng nhiều khách hàng tin dùng.

b. Nghiệp vụ thanh toán quốc tế.

Đây là phương thức thanh toán theo đó sẽ thực hiện theo lệnh của khách hàng (người yêu cầu chuyển tiền), chuyển tiền cho đối tác nước ngoài thanh toán tiền hàng hóa xuất nhập khẩu, đầu tư, tiền vay, phí dịch vụ; nhận và ghi Có các khoản tiền đầu tư, thanh toán hàng hóa dịch vụ xuất nhập khẩu, vay nợ... trên cơ sở khách hàng xuất trình bộ chứng từ phù hợp.

- Dịch vụ kiều hối:

- Số món: 250 món
- Doanh số chi trả: 313.346 USD
- Phí thu được: 1.689 USD

Mặc dù nghiệp vụ thanh toán quốc tế không phải nghiệp vụ chính của ngân hàng, và số lượng giao dịch còn nhỏ, nhưng đây cũng là một trong những nghiệp vụ đem lại lợi nhuận trực tiếp cho ngân hàng.

c. Nghiệp vụ kinh doanh ngoại tệ.

Hoạt động hiệu quả trong lĩnh vực kinh doanh ngoại tệ luôn là một thách thức đối với các ngân hàng thương mại, đặc biệt trong bối cảnh thị trường ngoại tệ Việt Nam có nhiều biến động khó lường. Với lợi thế mạng lưới và công nghệ, cùng với hoạt động kinh doanh ngoại tệ trên thị trường liên ngân hàng, Agribank là một trong những ngân hàng thương mại hàng đầu trong lĩnh vực kinh doanh và cung cấp các sản phẩm dịch vụ ngoại tệ tới từng khách hàng cá nhân và khách hàng doanh nghiệp trên toàn quốc.

Tổng doanh số mua bán ngoại tệ năm 2014 đạt 682.842 USD. Trong đó doanh số mua đạt 342.496 USD, doanh số bán ra đạt 340.346 USD. Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh ngoại tệ đạt 46,5 triệu đồng.

2.3. THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI CHI NHÁNH NHNo&PTNT HOÀNH BỒ.

2.3.1. Các chỉ tiêu phản ánh quy mô tín dụng.

2.3.1.1. Tốc độ tăng trưởng dư nợ.

Tốc độ tăng trưởng dư nợ được đánh giá thông qua tỷ lệ tăng trưởng dư nợ của ngân hàng. Tỷ lệ này giúp ngân hàng đánh giá khả năng cho vay, tìm kiếm khách hàng và đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch tín dụng của ngân hàng.

Bảng 7: Cơ cấu tín dụng theo thành phần kinh tế

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012		Năm 2013			Năm 2014		
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	% (+,-)/ 2012	Số tiền	Tỷ trọng (%)	% (+,-)/ 2013
CN, HSX	261.438	70,2%	215.091	54,2%	-17,7%	241.858	81,5%	+12,4%
TCKT	110.970	29,8%	181.591	45,8%	+63,6%	54.738	18,5%	-69,9%
Tổng dư nợ	372.408	100%	396.682	100%	+6,5%	296.596	100%	-25,2%

(Nguồn: Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Hoàn Kiếm)

*** Nhìn vào bảng số liệu trên ta thấy dư nợ tín dụng phân theo thành phần kinh tế có những biến động:**

- Cho vay đối với cá nhân và hộ sản xuất nhìn chung có xu hướng tăng: Năm 2012 dư nợ đạt 261.438 triệu đồng, tương ứng 70,2%; Năm 2013 giảm xuống còn 215.091 triệu đồng, tương ứng 54,2%; nhưng đến năm 2014 lại tăng lên đến 241.858 triệu đồng, tương ứng 81,5%.
- Cho vay đối với các TCKT: Năm 2012 đạt 29,8%; Năm 2013 tăng lên đến 45,8%; Nhưng đến năm 2014 lại giảm xuống còn 18,5%.

Có sự biến động trong tỷ trọng cho vay giữa cá nhân, hộ sản xuất kinh doanh với cho vay đối với các TCKT là vì những khó khăn chung của nền kinh tế trong vài năm gần đây. Các TCKT gặp rất nhiều khó khăn, thách thức, ngân hàng cũng siết chặt hơn đối với cho vay doanh nghiệp để tránh các rủi ro tín dụng. Hơn nữa, ngân hàng cũng đang tập trung hơn vào mảng cho vay đối với cá nhân và hộ sản xuất nên sự biến động trên là hoàn toàn hợp lý.

Bảng 8: Cơ cấu tín dụng theo thời gian

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012		Năm 2013			Năm 2014		
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	% (+,-)/ 2012	Số tiền	Tỷ trọng (%)	% (+,-)/ 2013
NH	161.714	43,4%	183.778	46,3%	+13,6%	80.527	27,2%	-56,2%
TDH	210.694	56,6%	212.904	53,7%	+1,04%	216.069	72,8%	+1,5%
Tổng dư nợ	372.408	100%	396.682	100%	+6,5%	296.596	100%	-25,2%

(Nguồn: Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Hoàn Bô)

*** Qua bảng số liệu trên ta thấy dư nợ giữa cho vay ngắn hạn và trung, dài hạn không đồng đều. Nếu nhìn chung từ 2012 đến 2014 thì dư nợ trung dài hạn có xu hướng tăng, dư nợ ngắn hạn lại giảm.**

- Cho vay ngắn hạn: năm 2012 đạt 161.714 triệu đồng, tương ứng 43%; Năm 2013 đạt 183.778, tương ứng 46%; đến năm 2014 giảm xuống còn 80.527 triệu đồng, tương ứng 27%.
- Cho vay trung, dài hạn: Năm 2012 đạt 210.694 triệu đồng, tương đương 57%; năm 2013 đạt 212.904 triệu đồng, tương đương 54%; và đến năm 2014 đạt 216.069 triệu đồng, tương ứng với 73%.

Nguyên nhân của hiện tượng trên là do biến động trong nhu cầu vay vốn của khách hàng. Kinh tế khó khăn khiến người dân phải cắt giảm bớt các nhu cầu mua sắm, tiêu dùng. Nhu cầu bổ sung vốn lưu động trên địa bàn giảm. Điều đó dẫn đến nhu cầu vay vốn ngắn hạn giảm đi.

Nhu cầu vay vốn trung dài hạn tăng lên do các doanh nghiệp và các HSX nông nghiệp có dấu hiệu hồi phục dần sau những khó khăn của nền kinh tế. Doanh nghiệp và hộ sản xuất cần hấp thụ nguồn vốn mới để phục vụ cho hoạt động sản xuất và mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh. Điều này thể hiện sự chưa hợp lý trong hoạt động sử dụng vốn của chi nhánh và không đảm bảo an toàn cho các hoạt động ngân hàng.

Với tình hình khó khăn như hiện nay, chi nhánh cần có những thay đổi về chính sách tín dụng, tập trung cho vay với các cá nhân tổ chức có dự án kinh doanh với thời hạn ngắn có quay vòng vốn nhanh nhằm giảm thiểu rủi ro về khả năng trả nợ của khách hàng và đảm bảo tốc độ luân chuyển vốn của ngân hàng.

Bảng 9: Cơ cấu tín dụng theo ngành nghề kinh tế.

Đơn vị tính: triệu đồng

Ngành	Năm 2012		Năm 2013			Năm 2014		
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	% (+,-)/ 2012	Số tiền	Tỷ trọng (%)	% (+,-)/ 2013
Nông, lâm, ngư nghiệp	26.956	7,2%	35.076	8,8%	+30,1%	36.422	12,3%	+3,8%
Công nghiệp	120.383	32,3%	122.033	30,8%	+1,37%	59.071	19,9%	-51,6%
Thương mại, dịch vụ	110.743	29,7%	118.347	29,8%	+6,9%	52.608	17,7%	-55,5%
Tiêu dùng	114.326	30,8%	121.226	30,6%	+6,04%	148.495	50,1%	+22,5%
Tổng dư nợ	372.408	100%	396.682	100%	+6,5%	296.596	100%	-25,2%

(Nguồn: Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Hoàn Bô)

Giai đoạn 2012 – 2014 cơ cấu tín dụng phân theo ngành nghề kinh tế của chi nhánh có sự biến động nhẹ. Cụ thể:

Dư nợ tín dụng cho ngành Nông, lâm, ngư nghiệp năm 2012 đạt 26.956 triệu đồng, chiếm 7,2% trong tổng dư nợ của chi nhánh; năm 2013 đạt 35.076 triệu đồng, chiếm 8,8% trong tổng dư nợ chi nhánh; và đến năm 2014 tăng lên 36.422 triệu đồng, chiếm 12,3% trong tổng dư nợ chi nhánh. Tuy chỉ chiếm tỷ trọng tương đối thấp nhưng dư nợ ngành này đang có xu hướng tăng lên vào giai đoạn này do Chính sách nông thôn mới do Nhà nước đề ra, cùng với đó là sự tiến bộ của khoa học kỹ thuật được áp dụng vào trong canh tác sản xuất nông – lâm – ngư nghiệp và các gói hỗ trợ vay vốn phát triển nông nghiệp nông thôn.

Dư nợ tín dụng ngành công nghiệp năm 2013 đạt 122.033 triệu đồng, chiếm 30,8% trong tổng dư nợ, tăng 1,37% so với năm 2012. Đến năm 2014 dư nợ tín dụng công nghiệp giảm xuống còn 59.071 triệu đồng, tương ứng với mức giảm 51,6%. Tuy chiếm một tỷ lệ không nhỏ trong tổng dư nợ tín dụng của chi nhánh, nhưng tỷ lệ dư nợ ngành công nghiệp đang có xu hướng giảm, do ảnh hưởng của suy thoái kinh tế đã khiến các doanh nghiệp kinh doanh gặp nhiều khó khăn, các khách hàng lớn của chi nhánh như công ty CP xi măng Thăng Long, và một số công ty TNHH không tiếp tục vay vốn tại ngân hàng đã khiến cho tỷ trọng dư nợ tín dụng tại ngành công nghiệp giảm mạnh.

Cho vay đối với ngành thương mại, dịch vụ cũng chiếm tỷ trọng không nhỏ nhưng đang có xu hướng giảm mạnh: Năm 2012 đạt 110.743 triệu đồng, chiếm 29,7% trong tổng dư nợ tín dụng; Năm 2013 tăng lên 118.347 triệu đồng, chiếm 29,8% tổng dư nợ, tăng 6,9% so với năm 2012; Đến năm 2014 lại giảm xuống còn 52.608 triệu đồng, chiếm 17,7% và giảm 55,5% so với năm 2013. Việc giảm dư nợ ngành thương mại, dịch vụ là do ảnh hưởng bởi những biến động kinh tế chung của cả nước. Nhưng đây là một thị trường đầy tiềm năng, ngân hàng cần khai thác, tìm kiếm nhiều khách hàng cho vay hơn thuộc đối tượng này để mở rộng quy mô tín dụng.

Sự thay đổi danh mục tín dụng theo ngành nghề kinh tế phản ánh tình hình phát triển kinh tế chung của địa bàn. Dư nợ tín dụng chiếm hơn 50% tổng dư nợ, và đang có xu hướng tăng dần qua các năm. Điều này cho thấy chi nhánh đang tập trung vào các gói cho vay tiêu dùng, đây cũng là một giải pháp giúp cho ngân hàng tăng dư nợ tín dụng.

2.3.1.2. Tốc độ tăng trưởng doanh số cho vay.

Tốc độ tăng trưởng doanh số được đánh giá thông qua tỷ lệ tăng trưởng doanh số cho vay.

Bảng 10: Doanh số cho vay

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012		Năm 2013			Năm 2014		
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	% (+,-)/ 2012	Số tiền	Tỷ trọng (%)	% (+,-)/ 2013
Cho vay ngắn hạn	266.800	70,5%	199.573	53,3%	-25,2%	105.717	35,3%	-47,03%
Cho vay trung, dài hạn	111.419	29,5%	174.740	46,7%	+56,8%	194.176	64,7%	+11,1%
Doanh số cho vay	378.219	100%	374.313	100%	-1,03%	299.893	100%	-19,9%

(Nguồn: Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Hoàn Bô)

Qua bảng số liệu trên ta thấy, doanh số cho vay năm 2012 đạt 378.219 triệu đồng, đến năm 2013 giảm xuống còn 374.313 triệu đồng tương đương với giảm 1,03%; năm 2014 doanh số cho vay tiếp tục giảm xuống còn 299.893 triệu đồng tương ứng với mức giảm 19,9% so với năm 2013. Tình trạng giảm doanh số cho vay là do ảnh hưởng của suy thoái kinh tế toàn cầu và sự hồi phục chậm của nền kinh tế đã làm cho nguồn cung – cầu tín dụng giảm, ngân hàng gặp khó khăn trong việc tìm kiếm khách hàng và thực hiện hiện kế hoạch tín dụng chưa hiệu quả.

Doanh số cho vay ngắn hạn chiếm tỷ trọng lớn trong tổng doanh số cho vay của chi nhánh nhưng đang có xu hướng giảm dần: năm 2012 đạt 266.800 triệu đồng nhưng đến năm 2014 giảm xuống còn 105.717 triệu đồng. Doanh số cho vay trung, dài hạn chiếm tỷ lệ không nhỏ trong tổng doanh số cho vay và đang có xu hướng tăng: năm 2012 đạt 111.419 triệu đồng đến năm 2014 đạt 194.176 triệu đồng. Mặc dù doanh số cho vay giảm khá nhiều (19,9%) nhưng vẫn lớn

hơn dư nợ cho vay của ngân hàng. Điều này thể hiện sự chưa hợp lý trong cơ cấu cho vay của chi nhánh.

Các hoạt động tín dụng của chi nhánh chưa đạt thực sự đạt hiệu quả, chi nhánh cần tập trung tiếp cận các khách hàng có nhu cầu vay vốn ngắn hạn nhằm đáp ứng kịp thời nhu cầu vốn giúp khách hàng khôi phục sản xuất kinh doanh. Tập trung vào cho vay ngắn hạn giúp tăng khả năng luân chuyển sử dụng vốn của ngân hàng, đảm bảo các nghiệp vụ của ngân hàng hoạt động một cách hiệu quả.

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

Bảng 11: Tỷ lệ doanh số cho vay/ Vốn huy động.

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
Doanh số cho vay	378.219	374.313	299.893
Vốn huy động	474.967	554.152	659.077
Doanh số cho vay/ Vốn huy động	79,63%	67,55%	45,5%

(Nguồn: Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Hoàn Bô)

Qua bảng số liệu trên ta thấy, năm 2012 tỷ lệ doanh số cho vay/ Vốn huy động đạt 79,63%; năm 2013 giảm xuống còn 67,55% và đến năm 2014 giảm tiếp còn 45,5%. Nguồn vốn huy động của chi nhánh lớn hơn doanh số cho vay, chứng tỏ vốn huy động đủ đáp ứng nhu cầu vay vốn của khách hàng. Điều này cho thấy tình hình huy động vốn của chi nhánh ngày càng tốt cho việc mở rộng quy mô tín dụng. Đặc biệt năm 2014 lượng vốn huy động được khá cao trong khi chi nhánh mới chỉ cho vay đc 45,5%. Nguyên nhân do các khách hàng lớn của chi nhánh hoạt động kinh doanh gặp khó khăn, không hiệu quả. Bên cạnh đó thị trường bất động sản chưa có dấu hiệu tích cực đã khiến cho nhu cầu vay vốn của khách hàng giảm mạnh dù với bất cứ lãi suất nào.

Mặc dù khó cho vay nhưng chi nhánh nên giữ vững và phát huy công tác huy động vốn trong thời gian tới để tăng nguồn vốn đáp ứng được nhu cầu vay vốn trên địa bàn. Đồng thời đáp ứng được các nhu cầu sử dụng vốn ngoài cho vay như điều chuyển vốn sang chi nhánh khác, tăng đầu tư tài chính phi tín dụng hay cho các ngân hàng khác vay.

Chi nhánh có thể tập trung đầu tư tín dụng đối với kinh tế nông nghiệp nông thôn. Đẩy mạnh cho vay hộ, cá nhân đảm bảo an toàn vốn vay, bù đắp số dư nợ giảm.

2.3.1.3. Tỷ lệ dư nợ/ Vốn huy động (Hiệu suất sử dụng vốn H_1).

Bảng 12: Tỷ lệ dư nợ/ Vốn huy động.

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
Dư nợ	372.408	396.682	296.596
Vốn huy động	474.967	554.152	659.077
Dư nợ/ Vốn huy động	78,41%	71,58%	45%

(Nguồn: Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Hoàn Bò)

Qua bảng số liệu trên ta thấy, tỷ lệ dư nợ/ Vốn huy động năm 2012 đạt 78,41%; năm 2013 giảm xuống còn 71,58% và năm 2014 còn 45%, nguyên nhân tỷ là do dư nợ tín dụng của ngân hàng giảm mạnh năm 2014, trong khi đó nguồn vốn huy động được của ngân hàng lại có xu hướng ngày càng tăng cao. Việc tỷ lệ dư nợ/ Vốn huy động của ngân hàng luôn nhỏ hơn 1 cho thấy ngân hàng chưa sử dụng hiệu quả toàn bộ nguồn vốn huy động, gây lãng phí.

Trong 3 năm gần đây, tỷ lệ dư nợ/ Vốn huy động của chi nhánh luôn duy trì ở mức nhỏ hơn 1 và có xu hướng giảm dần qua các năm, điều này cho thấy tính thanh khoản của chi nhánh là khá tốt. Tuy nhiên, vốn huy động còn bị tồn đọng nhiều, điều này đảm bảo khả năng thanh toán của ngân hàng nhưng lại làm giảm lợi nhuận nếu ngân hàng không có phương án khác để sử dụng nguồn vốn dư thừa.

Do đó ngân hàng cần có các biện pháp mở rộng quy mô tín dụng, nhằm sử dụng một cách có hiệu quả nguồn vốn huy động tồn trữ.

2.3.2. Tình hình thu nợ.

2.3.2.1. Tỷ lệ thu lãi.

Bảng 13: Tỷ lệ thu lãi.

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
Tổng lãi đã thu trong năm (1)	56.070	45.493	33.425
Tổng lãi phải thu trong năm (2)	58.237	47.606	35.121
Tỷ lệ thu lãi (1)/(2)	96,28%	95,56%	95,17%

(Nguồn: Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Hoàn Bò)

Giai đoạn 2012 – 2014, tỷ lệ thu lãi cho vay của chi nhánh có xu hướng giảm, năm 2012 có tỷ lệ thu lãi cao nhất đạt 96,28%; hai năm tiếp theo tỷ lệ thu lãi giảm dần: năm 2013 đạt 95,56% và năm 2014 đạt 95,17%.

Tỷ lệ thu lãi cho vay đạt trên 95% thể hiện công tác thu lãi của ngân hàng được thực hiện khá tốt. Tỷ lệ thu lãi giảm dần do ảnh hưởng của suy thoái kinh tế, cán bộ tín dụng cần liên tục theo dõi tình hình thu lãi để kịp thời thông báo, nhắc nhở khách hàng khi đến kỳ nộp lãi để nâng cao tỷ lệ thu lãi cho vay.

2.3.2.2. Hệ số thu nợ.

Bảng 14: Hệ số thu nợ.

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
Doanh số thu nợ (1)	323.462	350.038	399.979
Doanh số cho vay (2)	378.219	374.313	299.893
Hệ số thu nợ (1)/(2)	85,52%	93,51%	133,37%

(Nguồn: Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Hoàn Bò)

Qua bảng số liệu trên ta thấy, hệ số thu nợ của ngân hàng tăng dần qua các năm. Cụ thể: năm 2012 hệ số thu nợ của ngân hàng là 85,52%; năm 2013 con số này tăng lên đạt 93,51% và đến năm 2014 là 133,37%. Hệ số thu nợ là một chỉ tiêu đánh giá hiệu quả tín dụng trong việc thu nợ của ngân hàng. Nó phản ánh trong một thời kỳ nào đó , với doanh số cho vay nhất định thì ngân hàng sẽ thu

về được bao nhiêu đồng vốn. Tuy nhiên nó không đánh giá được chính xác tình hình thu nợ của ngân hàng là tốt hay không do doanh số thu nợ còn phụ thuộc vào thời điểm cho vay, thời hạn của khoản vay nên để đánh giá chính xác hơn về tình hình thu nợ tại chi nhánh, ta sẽ xem xét tỷ lệ thu nợ đến hạn

2.3.2.3. Tỷ lệ thu nợ đến hạn.

Bảng 15: Tỷ lệ thu nợ đến hạn.

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
Doanh số thu nợ đến hạn (1)	251.200	274.120	243.404
Tổng dư nợ đến hạn (2)	310.129	325.309	268.564
Tỷ lệ thu nợ đến hạn (1)/(2)	80,9%	84,3%	90,6%

(Nguồn: Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Hoàn Bô)

Qua bảng số liệu trên ta thấy, tình hình thu nợ của chi nhánh có xu hướng tăng dần qua các năm: năm 2012 tỷ lệ thu nợ đến hạn đạt 80,9%; năm 2013 tăng lên đến 84,3% và đến năm 2014 đạt 90,6%. Điều này cho thấy, mặc dù nền kinh tế gặp khó khăn ảnh hưởng tới hoạt động của nhiều doanh nghiệp nhưng tỷ lệ thu nợ đến hạn của chi nhánh rất cao cho thấy cán bộ tín dụng của chi nhánh đã làm việc rất hiệu quả trong việc đốc thúc khách hàng, kiểm tra giám sát tình hình sử dụng vốn vay, tình hình tài sản đảm bảo để kết quả thu hồi nợ đạt được cao nhất.

Để tiếp tục thực hiện tốt công tác thu nợ đến hạn, cán bộ tín dụng cần nắm rõ hoạt động của khách hàng để có phương hướng xử lý nợ hợp lý, cần chú trọng đến khả năng thanh toán và hiệu quả kinh doanh của khách hàng. Đồng thời chủ động, quyết liệt tìm mọi biện pháp đôn đốc thu hồi nợ đến hạn, chủ động nhắc nhở khách hàng thu xếp nguồn trả nợ sắp đến hạn, giảm đến mức thấp nhất tình trạng nợ chuyển nhóm cao hơn.

2.3.3. Tình hình nợ quá hạn, nợ xấu của chi nhánh.

Nợ quá hạn, nợ xấu (hay nợ khó đòi) là các khoản nợ dưới chuẩn, có thể quá hạn và bị nghi ngờ về khả năng trả nợ lẫn khả năng thu hồi vốn của chủ nợ.

Theo Quy định của Ngân hàng Nhà nước [5]:

Nợ quá hạn là các khoản nợ thuộc nhóm 2 (cần chú ý), nhóm 3 (dưới tiêu chuẩn), nhóm 4 (nợ nghi ngờ) và nhóm 5 (nợ có khả năng mất vốn).

Nợ xấu bao gồm dư nợ từ nhóm 3 đến nhóm 5 trong tổng dư nợ quá hạn (đã quá hạn trên 90 ngày và khả năng trả nợ đáng lo ngại).

Nếu như nợ quá hạn phản ánh sự yếu kém về mặt tài chính và là dấu hiệu rủi ro tín dụng của ngân hàng thì nợ xấu phản ánh khả năng thu hồi vốn khó khăn, vốn của ngân hàng lúc này không còn ở mức độ rủi ro thông thường nữa mà là nguy cơ mất vốn. Do đó, việc xem xét tình hình dư nợ xấu là rất quan trọng trong việc đánh giá hiệu quả hoạt động tín dụng của các ngân hàng thương mại.

Bảng 16: Tỷ lệ nợ quá hạn, nợ xấu tại chi nhánh.

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012		Năm 2013			Năm 2014		
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	% (+,-)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	% (+,-)
Nợ quá hạn	110.970	29,79%	137.862	34,75%	+24,2%	29.467	9,94%	-78,6%
Nợ xấu	7.190	1,93%	9.199	2,32%	+27,9%	8.811	2,97%	-4,2%
Tổng dư nợ	372.408	100%	396.682	100%	+6,5%	296.596	100%	-25,2%

(Nguồn: ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Hoàn Bô)

*** Nhìn vào bảng số liệu trên ta thấy nợ xấu của chi nhánh chiếm tỷ lệ tương đối nhỏ; tuy nhiên lại đang có xu hướng tăng lên trong 3 năm gần đây. Cụ thể:**

- Nợ xấu năm 2012 chiếm 1,93% tổng dư nợ; năm 2013 là 2,32% và năm 2014 chiếm 2,97%.

Nợ xấu của Chi nhánh tăng đột biến từ ngày 01/06/2014 (khi Thông tư 02 và 09 có hiệu lực). Tỷ lệ nợ xấu đến 31/12/2014 chiếm tỷ lệ 2,97% /tổng dư nợ. Những khoản nợ phát sinh nợ xấu trong năm 2014, theo đánh giá, phân tích của Chi nhánh thì hầu hết đều là những khoản nợ mà khách hàng gặp khó khăn trong hoạt động sản xuất kinh doanh, nợ nhóm 1, nhóm 2 bắt đầu có nguy cơ tiềm ẩn rủi ro từ đầu năm 2012. Mặc dù chi nhánh đã tạo điều kiện cho khách hàng được cơ cấu lại thời hạn trả nợ nhiều lần, cho vay mới... nhưng khách hàng vẫn không thể trả nợ gốc, lãi ngân hàng.

Mặc dù tỷ trọng nợ xấu của Chi nhánh năm 2014 so với năm 2013 tăng từ 2,32% lên 2,97% nhưng số tiền lại giảm từ 9.199 triệu đồng xuống còn 8.811 triệu đồng. Đây là một dấu hiệu tích cực trong kế hoạch xử lý và thu hồi nợ xấu của Chi nhánh.

*** Nợ quá hạn tuy chiếm tỷ trọng không nhỏ và có xu hướng tăng mạnh vào năm 2012- 2013 nhưng đến năm 2014 đã giảm mạnh. Cụ thể:**

- Nợ quá hạn năm 2013 so với năm 2012 lên tới 137.862 triệu đồng, tương ứng với mức tăng 24,2%; nhưng đến năm 2014, con số này đã giảm xuống còn 29.467 triệu đồng, tương ứng mức giảm 78,6%.

Đạt được kết quả này là nhờ chi nhánh đã áp dụng các giải pháp xử lý, thu hồi nợ xấu, nợ đã XLRR một cách quyết liệt và có hiệu quả. Chi nhánh đã thành lập tổ xử lý nợ xấu, nợ tiềm ẩn rủi ro, nợ XLRR do giám đốc làm tổ trưởng (Quyết định số 09/QĐ/NHNo-HB ngày 02/06/2014 của giám đốc chi nhánh). Tổ xử lý nợ đã xây dựng kế hoạch, phương án chi tiết thu hồi nợ đã XLRR, nợ tiềm ẩn rủi ro. Phân tích cụ thể từng món nợ xấu, phân công cán bộ chỉ đạo và thực hiện. Đề ra các biện pháp cụ thể đối với từng khách hàng. Nhờ đó tỷ lệ nợ quá hạn đã giảm mạnh so với năm 2013 (giảm 108.395 triệu đồng, tương đương với mức giảm 78,6%).

Ngân hàng cần có các biện pháp hữu hiệu để ngăn chặn nợ quá hạn mới tiếp tục phát sinh và xử lý nợ xấu được kịp thời.

2.3.4. Vòng quay vốn tín dụng

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

Bảng 17: Vòng quay vốn tín dụng.

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
Doanh số thu nợ (1)	323.462	350.038	399.979
Dư nợ bình quân (2)	345.029	384.545	346.639
Vòng quay vốn tín dụng (1)/(2)	0,94	0,91	1,15

(Nguồn: Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Hoàn Bò)

Qua bảng số liệu trên ta thấy, vòng quay vốn tín dụng của chi nhánh năm 2012 đạt 0,94 vòng; năm 2013 giảm xuống còn 0,91 vòng và đến năm 2014 lại tăng lên đến 1,15 vòng. Vòng quay vốn tín dụng của ngân hàng năm 2012 – 2014 còn thấp, nguyên nhân là do đa số khách hàng vay vốn mục đích chủ yếu là sản xuất nông nghiệp, các sản phẩm nông nghiệp phụ thuộc nhiều vào yếu tố thời tiết mà những năm vừa qua thì dịch bệnh, mất mùa diễn biến phức tạp và người dân không chủ động được đầu ra cho nông sản lại bị thương lái ép giá nên tâm lý của người dân là trì hoãn việc trả nợ càng lâu càng tốt.

Tuy nhiên chỉ tiêu này năm 2014 tăng cho thấy tình hình sử dụng vốn tín dụng tốt hơn, hiệu quả hoạt động tín dụng ngày càng cao. Qua đó trước hết đã thể hiện được khả năng thu nợ của ngân hàng ngày càng tốt hơn. Tiếp đến nó thể hiện hiệu quả cho vay của ngân hàng. Chỉ tiêu này cho biết vòng quay này càng nhiều thì thu được nhiều lợi nhuận, nên chỉ số này càng cao càng tốt.

Để đảm bảo khả năng quay vòng vốn nhanh, ít rủi ro, cán bộ tín dụng cũng như ban lãnh đạo cần có những biện pháp tăng tốc độ quay vòng vốn trong thời gian tới như thúc đẩy tăng trưởng tín dụng ngắn hạn nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn.

2.3.5. Tình hình thu nợ ngoại bảng.

Ngay từ đầu năm chi nhánh đã thực hiện rà soát, phân tích từng khách hàng, từng khoản nợ ngoại bảng để đánh giá khả năng thu hồi và phân công nhiệm vụ cụ thể cho từng cán bộ, từng phòng ban thường xuyên làm việc với khách hàng để đôn đốc thu hồi nợ, phối kết hợp với các cơ quan chức năng như Tòa án, Công an, Cơ quan thi hành án hỗ trợ xử lý các khoản nợ khó thu, xử lý tài sản... Tổng số thu hồi nợ đã được xử lý lũy kế từ đầu năm đạt 1.007 triệu đồng trên 1.000 triệu đồng kế hoạch năm 2014, đạt 100% kế hoạch.

2.3.6. Lợi nhuận từ hoạt động tín dụng.

Mục tiêu cuối cùng của ngân hàng cũng như bao doanh nghiệp khác là lợi nhuận. Việc nâng cao hiệu quả tín dụng của ngân hàng có thể dẫn đến chi phí tăng, làm cho lợi nhuận giảm, nếu mở rộng quy mô tín dụng không hợp lý thì an toàn tín dụng có thể bị đe dọa. Do vậy nâng cao hiệu quả tín dụng phải phù hợp khả năng của ngân hàng, đảm bảo an toàn tín dụng nhưng vẫn phải mang lại lợi nhuận cho ngân hàng.

Bảng 18: Lợi nhuận từ hoạt động tín dụng.

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
Lợi nhuận thuần từ hoạt động tín dụng (1)	11.110	6.958	2.209
Dư nợ bình quân (2)	345.029	384.545	346.639
Tổng lợi nhuận ngân hàng	16.547	13.500	4.366
Tỷ lệ sinh lời từ hoạt động tín dụng (1)/(2)	3,22%	1,81%	0,64%
Mức đóng góp của hoạt động tín dụng	67,14%	51,54%	50,6%

(Nguồn: Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Hoàn Bò)

Qua bảng số liệu trên ta thấy, tỷ lệ sinh lời từ hoạt động tín dụng của chi nhánh có xu hướng giảm: năm 2012 đạt 3,22%; năm 2013 giảm còn 1,81% và đến năm 2014 giảm xuống chỉ còn 0,64% là do lợi nhuận thuần từ hoạt động tín dụng năm 2014 giảm 68,3% so với năm 2013 trong khi dư nợ tín dụng bình quân chỉ giảm 9,9%. Điều này cho thấy quy mô hoạt động tín dụng đang bị thu hẹp, lợi nhuận mà nó mang lại cho chi nhánh tuy vẫn là chủ yếu nhưng lại không cao như những năm trước đây.

Mức đóng góp của hoạt động tín dụng tuy vẫn chiếm đa số nhưng đã giảm đi khá nhiều (năm 2012 là 67,14%, năm 2013 là 51,54% và năm 2014 chỉ còn 50,6%), thêm nữa việc tăng nguồn vốn huy động dẫn đến chi phí trả lãi cho huy động cũng tăng lên trong khi đó lãi từ hoạt động cho vay lại giảm đi dẫn đến tổng lợi nhuận của ngân hàng giảm (năm 2012 là 16.547 triệu đồng, năm 2013 là 13.500 triệu đồng và năm 2014 giảm mạnh xuống còn 4.366 triệu đồng)

Nguyên nhân sự biến động giảm hiệu quả hoạt động kinh doanh của chi nhánh là điều tất yếu khi tình hình kinh tế đang dần trở nên khó khăn các doanh nghiệp làm ăn thua lỗ, thu hẹp quy mô sản xuất dẫn đến giảm khả năng trả nợ cho ngân hàng thì hoạt động tín dụng của ngân hàng cũng bị ảnh hưởng lớn. Theo đó chi nhánh đã có những chính sách mới không chỉ tập trung vào hoạt động tín dụng mà còn phát triển các hoạt động khác nhằm phân tán rủi ro và tăng nguồn thu từ các hoạt động như dịch vụ và thanh toán.

2.4. ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI CHI NHÁNH NHNo&PTNT HUYỆN HOÀNH BỒ.

2.4.1. Những thành tựu đã đạt được.

Trong những năm qua, hoạt động của ngân hàng gặp khó khăn do tác động của môi trường kinh tế, nhưng dưới sự chỉ đạo của ban lãnh đạo ngân hàng, sự quan tâm sát sao của NHNo&PTNT Việt Nam, cùng sự nỗ lực của toàn thể cán bộ công nhân viên, chi nhánh đã cố gắng khắc phục khó khăn và phấn đấu hoàn thành kế hoạch đặt ra:

- Các chỉ tiêu phản ánh sự tăng trưởng về quy mô của hoạt động cho vay tăng: Dư nợ cho vay đạt 296.596 triệu đồng, đạt 96%/KH. Dư nợ ngắn hạn và trung hạn tăng khá lành mạnh, tăng 1,5% so với năm 2013, đạt 98,2%/KH. Đây là những khoản vay rủi ro thấp, thu hồi vốn nhanh.
- Tỷ lệ nợ xấu luôn được duy trì ở mức thấp (< 5%), tỷ lệ quá hạn năm 2013 so với 2012 có tăng nhưng năm 2014 tỷ lệ nợ quá hạn lại giảm mạnh. Điều này chứng minh công tác quản lý chất lượng tín dụng của chi nhánh ngân hàng có hiệu quả.
- Nhờ cải tiến quy trình tín dụng, rút ngắn trong từng khâu. Việc rút ngắn thời gian xét duyệt cho vay được rút ngắn giúp cho ngân hàng có được lợi thế cạnh tranh so với các chi nhánh ngân hàng khác trên địa bàn.
- Chất lượng cho vay nhìn chung là được cải thiện tốt hơn khi ngân hàng đã ban hành thể lệ cho vay mua - sửa chữa - xây dựng nhà; thể lệ cho vay mua ô tô, thể lệ cho vay du học. Trước đây, ngân hàng mới có quy chế cho vay đối với các khách hàng nói chung, mà không có các quy định cụ thể đối với từng sản phẩm gây khó khăn cho cán bộ tín dụng trong việc xét duyệt các khoản vay (mức độ và thời hạn tối đa mà khách hàng có thể vay).

2.4.2. Những hạn chế còn tồn tại.

Năm 2014 đơn vị đã có những biện pháp tích cực, chủ động trong thực hiện nhiệm vụ. Hoạt động kinh doanh đạt kết quả nhất định. Tuy nhiên, hoạt động kinh doanh năm 2014 còn có một số tồn tại, đó là:

- Dư nợ tín dụng giảm sâu so với năm 2013 giảm hơn 100 tỷ đồng trong khi nguồn vốn của Chi nhánh đang dư thừa (trong đó giảm của công ty cổ phần Xi măng Thăng Long gần 100 tỷ đồng). Mặc dù tín dụng được dự báo trước, chi nhánh đã tích cực tìm kiếm khách hàng để bù đắp song với địa bàn nông thôn miền núi việc tăng trưởng dư nợ, bù đắp sự biến động lớn là rất khó khăn.

- Do ảnh hưởng của suy thoái kinh tế, một số doanh nghiệp vẫn tiếp tục khó khăn về tài chính (không thu được tiền bán hàng, do tiền từ công trình không quyết toán được, do kinh doanh thua lỗ), đối với các khách hàng cá nhân vay sản xuất kinh doanh gặp thua lỗ, vay đời sống nguồn thu nhập giảm sút so với thời điểm vay ban đầu. Chính vì vậy ảnh hưởng đến việc trả nợ.
- Hoạt động ngân hàng còn phải đối mặt với nhiều khó khăn, thách thức. Tín dụng còn tiềm ẩn rủi ro, nợ xấu tăng cao (năm 2012 tỷ lệ nợ xấu chiếm 1,93% trong tổng dư nợ, nhưng đến năm 2014 đã tăng lên 2,97% /tổng dư nợ. Việc để tăng tỷ lệ nợ xấu của chi nhánh chính là một trong những hạn chế còn tồn đọng. Điều này thể hiện việc quản lý, giám sát và thẩm định cho vay chưa thực sự đạt hiệu quả cao.
- Doanh thu tài chính giảm so cùng kỳ (giảm 9.027 triệu đồng so với năm 2013, tương đương giảm 55,3%), cơ bản là do lãi suất vay giảm so cùng kỳ và tín dụng không thu bất kỳ loại phí nào, phí nguồn TW trả giảm so năm trước, lãi suất cho vay thấp.
- Về xử lý, thu hồi nợ xấu khó khăn:
 - Khách hàng thay đổi tên, Ban lãnh đạo, Hội đồng quản trị nên Ngân hàng gặp khó khăn trong xử lý nợ (Cty cổ phần KS&VLXD Hưng Long), Chủ doanh nghiệp vắng mặt tại địa phương, không hợp tác (Cty cổ phần Lâm nghiệp Hồng Đức, Cty TNHH 1TV Ngọc Thắng Quảng Ninh).
 - Số khác khách hàng cá nhân chấp nhận bán tài sản nhưng giá bất động sản vẫn thấp và rất khó bán. Có tài sản người mua chỉ trả giá thấp bán không thu đủ gốc quá hạn.

Tóm tắt chương II: Trên đây là thực trạng hoạt động tín dụng tại chi nhánh NHNo&PTNT huyện Hoàn Bồ giai đoạn 2012 – 2014. Mặc dù trong bối cảnh kinh tế khó khăn, nhưng chi nhánh vẫn đạt được nhiều thành tích đáng khích lệ: dư nợ tín dụng vẫn giữ được mức ổn định, tỷ lệ nợ xấu được duy trì ở mức an toàn (<5%), nợ quá hạn có xu hướng giảm, tỷ lệ thu nợ đến hạn cao và tăng dần qua các năm. Tuy nhiên, do một số nguyên nhân khách quan và chủ quan, chi nhánh vẫn tồn tại một số hạn chế mà chi nhánh cần phải có biện pháp để giải quyết như:

Một là: Hiệu suất sử dụng vốn của chi nhánh còn thấp (năm 2014 chỉ đạt 45%), điều này cho thấy chi nhánh chưa sử dụng nguồn vốn huy động một cách hiệu quả, gây ra hiện tượng thừa vốn. Chi nhánh nên mở rộng quy mô tín dụng để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn.

Hai là: Trong khi nguồn vốn huy động của chi nhánh chủ yếu là nguồn vốn ngắn hạn (>80%) thì hoạt động tín dụng của chi nhánh lại chủ yếu là cho vay trung-dài hạn, điều này là hết sức nguy hiểm đối với chi nhánh khi không đảm bảo được khả năng luân chuyển vốn, chi nhánh nên có các biện pháp nhằm cân đối cơ cấu vốn vay.

Ba là: Tỷ lệ nợ xấu của chi nhánh tuy đang được duy trì ở mức an toàn, nhưng tỷ lệ này vẫn còn khá cao (2,97%), tỷ lệ nợ quá hạn tuy đang có xu hướng giảm nhưng vẫn ở mức cao (9,94%). Do đó chi nhánh cần có các giải pháp hạn chế các khoản nợ quá hạn, nợ xấu phát sinh.

Chương III**MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG
TẠI CHI NHÁNH NHNo&PTNT HUYỆN HOÀNH BỒ.****3.1. ĐỊNH HƯỚNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI CHI NHÁNH
NHNo&PTNT HUYỆN HOÀNH BỒ NĂM 2015.**

Trên cơ sở nhận định những thuận lợi và khó khăn của chi nhánh ngân hàng trong những năm vừa qua, và căn cứ vào định hướng phát triển của ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam cũng như tình hình kinh tế chung, chi nhánh NHNo&PTNT Hoàn Bồ đã đề ra mục tiêu, nhiệm vụ kinh doanh trong năm 2015 như sau:

- Vốn huy động tăng trưởng 13 – 15% so với năm 2014. Trong đó tiền gửi dân cư chiếm tỷ trọng 90% tổng nguồn vốn huy động.
- Tăng trưởng tín dụng: tăng trưởng 8% so với năm 2014.
- Tỷ lệ nợ xấu dưới 5% so tổng dư nợ.
- Thu nợ đã XLRR thông thường và XLRR món đã bán nợ: 1.200 triệu đồng.
- Quỹ thu nhập 13.520 triệu đồng, đảm bảo đủ lương V1 + V2.
- Phát triển sản phẩm dịch vụ tăng trên 10% so với năm trước.

Theo kế hoạch đề ra của chi nhánh, phương hướng phát triển hoạt động tín dụng được cụ thể hóa như sau:

- Tiếp tục tăng trưởng quy mô tín dụng, tăng tỷ trọng vốn trung và dài hạn trong tổng dư nợ.
- Thường xuyên quan tâm vấn đề đảm bảo an toàn, có biện pháp ngăn ngừa rủi ro trong mọi mặt hoạt động kinh doanh, hạn chế rủi ro nợ xấu, ngăn chặn rủi ro đạo đức phát sinh trong các hoạt động tiền gửi, thanh toán, tín dụng.
- Gắn tín dụng thương mại với đầu tư và phát triển, đẩy mạnh liên kết với các thành phần kinh tế nhằm tạo ra một chu trình sản xuất khép kín từ tạo nguyên liệu hàng hoá đến chế biến tiêu thụ và xuất khẩu.
- Đổi mới công tác điều hành, chính sách nhân sự nhằm nâng cao hiệu quả tín dụng, đảm bảo tăng trưởng quy mô tín dụng đi đôi với việc nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng. Tạo cơ chế cho vay thông thoáng, phân cấp trách nhiệm của từng bộ phận đối với các khoản vay. Thường xuyên phát động các đợt thi đua theo chuyên đề, có cơ chế thưởng động viên tăng

trường tín dụng, thu nợ, lãi khó đòi và động viên CBNV, người lao động phấn đấu hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ.

- Thường xuyên tổ chức các lớp tập huấn nghiệp vụ tín dụng, những quy định về thể lệ, chế độ tín dụng và kỹ năng tìm kiếm khách hàng, quản lý vốn vay cho cán bộ tín dụng, tổ trưởng tổ vay vốn.
- Tăng cường công tác kiểm tra nội bộ bằng nhiều hình thức: tự kiểm tra, kiểm tra chéo giữa các bộ phận, nâng cao vai trò và trách nhiệm của hậu kiểm. Đặc biệt chú ý đến công tác phòng ngừa rủi ro.

3.2. MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI CHI NHÁNH NHNo&PTNT HUYỆN HOÀNH BỒ.

3.2.1. Thúc đẩy tăng trưởng tín dụng để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn.

3.2.1.1. Đa dạng hóa đối tượng cho vay.

Hiện nay phần lớn khách hàng của chi nhánh là hộ sản xuất, cá nhân và doanh nghiệp nhà nước (trên 80%) vì vậy cần mở rộng cho vay đối với các doanh nghiệp ngoài quốc doanh trên cơ sở đáp ứng đầy đủ các điều kiện vay vốn, đảm bảo an toàn vốn tín dụng bằng cách khoán cho cán bộ tín dụng về số lượng khách hàng và dư nợ. Khi cho vay khu vực ngoài quốc doanh chi nhánh phải thực sự linh hoạt, nhạy bén, biết nhìn nhận đâu là khách hàng tin cậy đồng thời phân tích xem khách hàng nào có khả năng trả nợ, khách hàng nào không có khả năng trả nợ để có biện pháp xử lý kịp thời.

Chi nhánh phải luôn tìm hiểu nhu cầu của khách hàng và kịp thời đáp ứng nhu cầu của khách hàng, cung cấp nhiều sản phẩm, dịch vụ trên nguyên tắc bình đẳng hai bên cùng có lợi. Duy trì mối quan hệ với khách hàng sẵn có và tìm kiếm khách hàng mới. Mở rộng mạng lưới phục vụ để thu hút đông đảo các tầng lớp dân cư và các doanh nghiệp mở tài khoản giao dịch, nơi tiếp đón khách hàng phải thuận tiện, kang trang, văn minh, sạch đẹp.

Cần có các điều kiện cho vay mở hơn và điều chỉnh mức giảm lãi suất hợp lý hơn các ngân hàng khác trên địa bàn đồng thời giữ ổn định mức lãi suất thấp trong thời gian nhất định, không để biến động tăng thất thường. Có như vậy mới giúp các doanh nghiệp có tính chiến lược đầu tư dài hạn đồng thời cũng phù hợp với tình hình kinh tế khó khăn như hiện nay, tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp đến vay vốn. Việc giảm lãi suất cho vay đối với các doanh nghiệp

sẽ giúp doanh nghiệp giảm được chi phí sản xuất kinh doanh, nâng cao đời sống cho người lao động và thúc đẩy sự phát triển của doanh nghiệp

Thực hiện giãn nợ cho các doanh nghiệp. Các doanh nghiệp trụ vững được trong thời gian khó khăn vừa qua của cuộc khủng hoảng kinh tế chúng tỏ được năng lực, sức chịu đựng của bản thân doanh nghiệp. Chi nhánh nên xem xét giãn nợ cho các doanh nghiệp này để họ có thêm thời gian phục hồi.

3.2.1.1. Đa dạng hóa phương thức cho vay.

Hiện nay, tỷ trọng cho vay trung - dài hạn của chi nhánh NHNo&PTNT huyện Hoàn Bò vẫn cao (>70%), vì vậy chi nhánh nên đa dạng hoá phương thức cho vay, đặc biệt là cho vay ngắn hạn. Các phương thức có thể áp dụng là cho vay hạn mức, cho vay từng lần, cho vay hỗ trợ tiền lương, cho vay chuyển khoản chứng từ hàng xuất nhập khẩu, cho vay tài trợ uỷ thác... Mỗi phương thức cho vay đều có những ưu, nhược điểm nhất định, chi nhánh có thể xem xét, áp dụng từng phương thức cho từng doanh nghiệp, tạo điều kiện cho doanh nghiệp vay vốn sử dụng vốn vay có hiệu quả.

Chi nhánh có thể cho những khách hàng có tình hình tài chính lành mạnh vay theo hạn mức tín dụng và yêu cầu họ có tài sản thế chấp để đảm bảo bổ sung. Nếu sau một thời gian khách hàng không trả nợ vay hay có dấu hiệu chiếm dụng vốn vay thì khi đó chi nhánh có thể tạm ngừng cung cấp tiếp vốn vay, yêu cầu khách hàng thực hiện đúng các khoản trong hợp đồng tín dụng và chuyển cho vay từng món đối với số tiền vay đã phát hành.

3.2.2. Đẩy mạnh việc thu hút vốn huy động nhằm cân đối cơ cấu vốn.

Thực tế công tác huy động vốn tại chi nhánh trong 3 năm từ 2012-2014 tăng nhưng vẫn chưa cao cùng với việc mở rộng quy mô tín dụng ngày càng tăng. Trong khi phần lớn vốn huy động lại chủ yếu là từ tiền gửi tiết kiệm (>80%) tức là nguồn ngắn hạn thì hoạt động tín dụng của chi nhánh lại chủ yếu là cho vay trung, dài hạn. Vì vậy, chi nhánh cần xây dựng chiến lược huy động vốn tập trung vào các đối tượng khách hàng để đáp ứng nhu cầu đầu tư phát triển hoạt động tín dụng. Một số biện pháp mà chi nhánh có thể thực hiện để thu hút vốn như:

- Đa dạng hóa hơn nữa các sản phẩm tiền gửi nhằm tạo thêm nhiều lựa chọn cho khách hàng. Tập trung vào các khoản tiền gửi trung – dài hạn vì đây là nguồn vốn quan trọng cho hoạt động tín dụng.
- Chi nhánh cần không ngừng nâng cao chất lượng dịch vụ thanh toán để thu hút tiền gửi thanh toán (TGTT) của khách hàng. Cần quan tâm đến công tác

huy động vốn của các doanh nghiệp có quan hệ tín dụng nhưng chưa có quan hệ tiền gửi. Đặc biệt là tăng cường tiếp thị với các doanh nghiệp có giao dịch thanh toán qua tài khoản tiền gửi tại chi nhánh vì tiền gửi thanh toán của các doanh nghiệp là nguồn vốn huy động hấp dẫn với lượng tiền gửi lớn.

- Điều chỉnh lãi suất phù hợp, cạnh tranh so với các NH khác để giữ chân khách hàng cũ và đồng thời thu hút khách hàng mới. Chi nhánh nên đưa ra các hình thức trả lãi linh hoạt như: trả lãi trước, trả lãi sau, trả lãi định kỳ cho khách hàng lựa chọn hình thức nhận lãi để đáp ứng nhu cầu thì sẽ thu hút được sự quan tâm của họ hơn.
- Nâng cao chất lượng phục vụ, bồi dưỡng văn hóa giao tiếp cho đội ngũ giao dịch viên tại chi nhánh cần phải năng động hơn, thân thiện hơn, tạo cảm giác thoải mái cho khách hàng.

3.2.3. Giải pháp hạn chế các khoản nợ quá hạn, nợ xấu.

- Chi nhánh cần có biện pháp hữu hiệu để ngăn chặn nợ quá hạn mới tiếp tục phát sinh như chấn chỉnh lại các thiếu sót ở các khâu trong quá trình cho vay, thiết lập bổ sung đầy đủ các hồ sơ pháp lý, hạn chế đến mức tối đa những kẽ hở trong khâu nghiệp vụ để đề phòng lừa đảo, chiếm đoạt vốn ngân hàng.
- Để việc xử lý nợ xấu được kịp thời, đạt hiệu quả cao thì khâu cảnh báo, phát hiện nợ xấu phát sinh là rất quan trọng, quyết định trực tiếp đến quá trình xử lý nợ sau này. Duy trì thường xuyên công tác kiểm tra, kiểm soát đối với các khoản vay giúp chi nhánh phát hiện những sai sót, yếu kém tồn tại, phát sinh trong hoạt động sử dụng vốn của doanh nghiệp. Từ đó nâng cao hiệu quả cho vay, hạn chế được nợ quá hạn và tránh được rủi ro mất vốn.
- Ngoài ra, chi nhánh cần phân tích, đánh giá thực trạng nguyên nhân phát sinh nợ xấu, làm rõ trách nhiệm của cá nhân có liên quan nhất là ở những cá nhân phụ trách có tỷ lệ nợ xấu tăng nhanh, gắn trách nhiệm thu hồi nợ xấu, nợ đã xử lý rủi ro với trách nhiệm cá nhân trong cho vay.
- Căn cứ vào chỉ tiêu được giao, chi nhánh nên xây dựng được phương án thu nợ quá hạn cho từng thời kỳ, giao chỉ tiêu, quyết toán chỉ tiêu này đến từng cán bộ tín dụng, có cơ chế khen thưởng kịp thời cho những cán bộ hoàn thành tốt nhiệm vụ và xử lý nghiêm khắc những cán bộ thiếu tinh thần trách nhiệm, gây thất thoát vốn.

- Cơ cấu lại nợ cho khách hàng trên cơ sở nguồn thu đảm bảo, chắc chắn phương án trả nợ cơ cấu khả thi. Đối với các khoản nợ xấu phát sinh nguyên nhân khách quan chưa phải bất khả kháng, khách hàng còn tồn tại và hoạt động sản xuất kinh doanh bình thường và chi nhánh có đủ thông tin để đánh giá khách hàng có khả năng phát triển trong tương lai, thì có thể xem xét thực hiện việc cơ cấu lại nợ cho khách hàng nhằm giảm bớt sức ép trả nợ đến hạn, giúp cho khách hàng có được cơ hội để tiếp tục sản xuất kinh doanh và có nguồn thu để trả nợ.
- Những trường hợp khách hàng cố tình dây dưa, chây ì để nợ quá hạn kéo dài, chi nhánh cần sử dụng những biện pháp cứng rắn kết hợp với sự hỗ trợ của chính quyền địa phương, các cơ quan chức năng để phát mại tài sản thế chấp, khởi kiện, cưỡng chế để thu hồi nợ. Làm cương quyết, dứt điểm từng trường hợp tránh sự lan truyền trong việc chây ì không trả nợ ở các địa phương.
- Trích lập và sử dụng quỹ dự phòng rủi ro hợp lý và có hiệu quả. Để đảm bảo an toàn cho hoạt động kinh doanh trong trường hợp có rủi ro xảy ra, cần tuân thủ các quy định về phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro tín dụng trong hoạt động ngân hàng và tổ chức tín dụng.
- Bán các khoản nợ xấu. Bằng việc tham gia thị trường mua bán nợ, chi nhánh có thể xem xét bán những khoản nợ xấu cho các công ty mua bán nợ, các ngân hàng hoặc các chủ thể kinh tế khác theo quy định hiện hành.
- Xóa nợ cho khách hàng. Đây là giải pháp sau cùng trong tất cả các giải pháp xử lý nợ xấu để làm sạch bảng tổng kết tài sản ngân hàng cho các khoản nợ không có khả năng thu hồi vốn

3.2.4. Tài sản đảm bảo tiền vay.

Bảo đảm tiền vay là nguồn thu nợ dự phòng trong trường hợp kế hoạch trả nợ của khách hàng không thực hiện được. Nội dung thẩm định phải kiểm tra thủ tục hồ sơ pháp lý, giấy tờ sở hữu, tiêu chuẩn TSĐB. Cơ sở định giá TSĐB phải đúng với quy định hiện hành (tuy nhiên một vấn đề cần lưu ý là điều kiện khách hàng phải có đủ TSĐB hợp pháp). Đây chỉ là biện pháp bảo đảm vốn vay, phòng ngừa rủi ro khi khách hàng gặp khó khăn về tài chính.

Hiện nay, hoạt động cho vay tại ngân hàng quan trọng nhất là phương án vay vốn, nhưng các ngân hàng vẫn rất quan tâm đến tài sản thế chấp của khách hàng, vì nó liên quan và tác động đến trách nhiệm trả nợ của khách hàng. Tuy

nhiên có những dự án kinh doanh tốt, tính khả thi cao nhưng không có đủ TSDB nên không được cấp tín dụng, trong khi có những dự án không khả thi nhưng lại có TSDB rất lớn. Chính vì vậy chi nhánh cần cân nhắc, đánh giá thật kỹ lưỡng để không bỏ qua việc cấp vốn cho các dự án tốt, có khả năng sinh lời cao. Đồng thời tránh cho vay các dự án kém khả thi để sau này không gặp nhiều rắc rối trong việc thanh lý TSDB để trả nợ.

Để đánh giá một cách chính xác giá trị của TSDB, cán bộ thẩm định tín dụng của chi nhánh cần được đào tạo chuyên sâu về trình độ chuyên môn, và phải có đạo đức nghề nghiệp để có đủ khả năng thẩm định một cách chính xác nhất giá trị của TSDB, nhằm tránh trường hợp cán bộ tín dụng vì chạy theo doanh thu mà xác định giá trị TSDB cao hơn giá trị thực của tài sản khiến ngân hàng gặp phải rủi ro trong việc thu hồi vốn vay. Ngoài ra, chi nhánh có thể thuê bên thứ 3 có đủ khả năng và điều kiện pháp lý để thẩm định các dự án lớn nhằm đảm bảo tính chính xác của hoạt động thẩm định TSDB.

3.2.5. Nhóm các giải pháp khác.

3.2.5.1. Cải thiện quy trình tín dụng theo hướng linh hoạt, gọn nhẹ.

Khi tình hình kinh tế ngày càng có chiều hướng được cải thiện thì càng nhiều khách hàng có nhu cầu vay vốn của ngân hàng. Nhưng do không có TSDB đủ điều kiện hoặc do thủ tục của các ngân hàng rườm rà khiến cho khách hàng phân vân và thường có xu hướng lựa chọn các ngân hàng có thủ tục gọn nhẹ.

Là một trong số những thương hiệu ngân hàng lâu năm nhất cả nước, với các nghiệp vụ truyền thống, thủ tục cho vay của NHNo&PTNT Việt Nam khá rườm rà, bao gồm nhiều bước và nhiều giấy tờ liên quan. Chính vì thế, để có thể đáp ứng được nhu cầu vay vốn hiện nay của khách hàng, chi nhánh NHNo&PTNT huyện Hoàn Bô phải không ngừng rà soát, chỉnh sửa và cải thiện các thủ tục cho vay theo hướng linh hoạt, gọn nhẹ.

Quy trình tín dụng cần được điều chỉnh một cách hợp lý theo từng tình hình kinh tế, từng giai đoạn nhất định, theo hướng phân định rõ trách nhiệm, quyền hạn của từng cán bộ tín dụng, đảm bảo quản trị rủi ro ở khâu tác nghiệp, đáp ứng nhanh chóng nhu cầu về vốn, phát huy tính chủ động, sáng tạo trong việc cải tạo quy trình, thủ tục cho vay.

3.2.5.2. Tăng cường hoạt động marketing.

Trong thời gian qua, chi nhánh đã tiến hành các hoạt động marketing và đã đạt được những kết quả nhất định. Tuy nhiên, hoạt động marketing chưa có tính

chuyên nghiệp, chưa thực sự mang tính hiện đại và hội nhập, hầu hết chỉ dừng lại ở các hoạt động quảng cáo, khuyến mại, chưa đi sâu nghiên cứu nhu cầu khách hàng. Do đó trong thời gian tới, chi nhánh cần chú trọng xây dựng được chiến lược Marketing ngân hàng thích hợp để có thể thắng các đối thủ cạnh tranh và đạt được mục tiêu tăng trưởng quy mô và lợi nhuận.

- Chi nhánh cần thăm dò, tìm hiểu, tham khảo các hình thức cung cấp tín dụng, dịch vụ tín dụng của đối thủ cạnh tranh để biết được điểm mạnh, điểm yếu của họ. Trên cơ sở đó, phát huy thế mạnh của mình, tìm cách khắc phục các điểm yếu của đối thủ, biến điểm trở thành thế mạnh của mình.
- Tiếp tục mở rộng hoạt động quảng cáo trên các phương tiện thông tin đại chúng để giới thiệu sản phẩm, dịch vụ và các hoạt động khác của ngân hàng cho khách hàng của mình. Khi có sản phẩm mới hoặc sự thay đổi trong việc cung cấp các sản phẩm dịch vụ, chi nhánh cần thông báo rộng rãi ra công chúng để khách hàng có thể nắm rõ được các thông tin mới nhất về dịch vụ mà ngân hàng đang cung cấp. Bên cạnh đó là tổ chức các đợt khuyến mại vào các dịp đặc biệt như: Tết, Trung thu,...
- Chi nhánh cũng cần có sự tiếp xúc với khách hàng qua mạng lưới dịch vụ rộng khắp, qua hội nghị tiếp xúc với khách hàng hàng năm, qua các dịch vụ cung ứng. Tổ chức hội nghị khách hàng là các doanh nghiệp trên địa bàn, hội nghị khách hàng truyền thống, qua đó có thể rút ra được kinh nghiệm từ những ý kiến đóng góp của khách hàng, tuyên truyền sâu rộng về thương hiệu ngân hàng và lợi ích khi khách hàng đến vay vốn tại chi nhánh.

3.2.5.3. Nâng cao chất lượng cán bộ tín dụng.

Đối với hoạt động tín dụng ngân hàng, yếu tố con người đóng một vai trò quan trọng, nó quyết định đến chất lượng tín dụng và hình ảnh của ngân hàng và từ đó quyết định đến hiệu quả tín dụng của Ngân hàng. Bởi vậy, ngân hàng cần đưa ra các giải pháp nâng cao chất lượng cán bộ tín dụng một cách có hiệu quả.

Hiện nay, cán bộ tín dụng của chi nhánh NHNo&PTNT huyện Hoàn Bò chủ yếu là những cán bộ trẻ và năng động. Tuy nhiên, trong số những cán bộ trẻ này, số lượng cán bộ được đào tạo chuyên môn đúng chuyên ngành ngân hàng còn rất ít, chủ yếu là các cán bộ làm việc trái ngành. Điều này có ảnh hưởng không nhỏ đến hoạt động tín dụng của chi nhánh. Vì vậy chi nhánh cần có nhiều chương trình đào tạo dưới hình thức bồi dưỡng nghiệp vụ chuyên môn, tổ chức tập huấn, vận dụng các chế độ thể lệ tín dụng hiện hành... Đặc biệt bồi dưỡng

trình độ thẩm định dự án, phương án vay vốn. Đội ngũ cán bộ thẩm định phải gồm những cán bộ đúng chuyên môn, có kinh nghiệm tư vấn dự án, phương án sản xuất kinh doanh.

Ngoài việc không ngừng nâng cao trình độ chuyên môn, chi nhánh cũng cần quan tâm đến vấn đề phẩm chất đạo đức nghề nghiệp của nhân viên, đặc biệt những nhân viên làm công tác tín dụng vì nó ảnh hưởng trực tiếp đến chất lượng tín dụng. Chi nhánh cần thực hiện tiêu chuẩn hoá cán bộ tín dụng và kiên quyết loại bỏ, chuyển chuyên sang bộ phận khác những cán bộ yếu về tư cách đạo đức, thiếu trung thực, những cán bộ tín dụng thiếu kiến thức chuyên môn nghiệp vụ.

Chi nhánh nên phân công mỗi cán bộ tín dụng phụ trách khách hàng trên một địa bàn nhất định. Việc phân địa bàn tùy theo năng lực, sở trường, kinh nghiệm của từng cán bộ tín dụng. Qua đó, cán bộ tín dụng có thể hiểu biết khách hàng một cách chi tiết, tập trung vào công việc của mình và giảm chi phí trong điều tra, tìm hiểu khách hàng, giảm sai sót trong quy trình thẩm định tín dụng.

Bên cạnh đó, chi nhánh cần đưa ra các chế độ thưởng phạt hợp lý: đối với những cán bộ thiếu tinh thần trách nhiệm làm ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động ngân hàng cần xử phạt nghiêm khắc còn với những cán bộ nhiệt tình, có trách nhiệm và hoàn thành tốt công việc được giao thì thực hiện các chế độ khen thưởng như tăng lương, biểu dương...

3.3. MỘT SỐ KIẾN NGHỊ.

3.3.1. Kiến nghị đối với cơ quan quản lý Nhà nước.

- Hoạt động của hệ thống ngân hàng liên quan đến hầu hết mọi lĩnh vực của nền kinh tế. Do đó, Chính phủ và các ban ngành liên quan cần tạo ra một môi trường pháp lý thuận lợi cho hoạt động của ngân hàng.
- Chính phủ cần hoàn chỉnh đề án nghiên cứu cải tiến cách định giá tài sản đảm bảo bằng việc xem xét khung giá đối với quyền sử dụng đất sao cho phản ánh được giá cả thị trường và xây dựng đội ngũ cán bộ chuyên trách trong việc đánh giá bất động sản.
- Việc điều chỉnh lãi suất cho phù hợp với tình hình kinh tế – xã hội là cần thiết nhưng không nên quá nhiều lần trong năm ảnh hưởng đến tâm lý người gửi tiền, khó huy động được vốn dài hạn, ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động cho vay.

- Tăng cường các biện pháp quản lý nhà nước đối với doanh nghiệp, cần có biện pháp kinh tế, hành chính bắt buộc các doanh nghiệp chấp hành đúng Pháp lệnh kế toán thống kê.
- Thành lập và phát triển các công ty bảo hiểm tín dụng. Bảo hiểm tín dụng là một biện pháp hết sức quan trọng nhằm dàn trải rủi ro. Quỹ bảo hiểm tín dụng là một hình thức tạo lập niềm tin cho người gửi tiền, khuyến khích người dân gửi tiền dài hạn vào các ngân hàng, đồng thời có tác dụng hạn chế thiệt hại về vốn khi ngân hàng cho vay gặp rủi ro và còn hạn chế rủi ro phá sản ngân hàng.
- Sớm ban hành luật sở hữu tài sản để thống nhất các chuẩn mực về giấy tờ sở hữu tài sản của tất cả các thành phần kinh tế. Thông qua đó thúc đẩy việc chuyển quyền sở hữu tài sản nhanh chóng, dễ dàng, tạo điều kiện cho các NHTM trong việc nhận tài sản đảm bảo và phát mại tài sản đảm bảo. Cải tiến công tác tòa án, thi hành án, sớm chỉnh sửa pháp lệnh thi hành án để nâng cao hiệu lực pháp lý các bản án đã có hiệu lực thi hành, rút ngắn thời gian tố tụng, thời gian thi hành án.

3.3.2. Kiến nghị đối với Ngân hàng Nhà nước Việt Nam.

- Ngân hàng Nhà nước cần tạo được sự đồng bộ trong chính sách hoạt động của các ngân hàng thương mại, có những chính sách tạo sự công bằng trong cạnh tranh giữa các ngân hàng.
- Phối hợp với các cơ quan, các ban ngành có liên quan ban hành những văn bản hướng dẫn dưới luật nhằm triển khai đồng bộ luật Ngân hàng nhà nước, luật các tổ chức tín dụng, đưa ra các văn bản hướng dẫn để các điều luật được thi hành một cách đúng đắn và thống nhất trong toàn hệ thống. Nhờ đó sẽ tạo ra một môi trường công bằng, lành mạnh cho hoạt động của hệ thống ngân hàng tránh được những rủi ro không đáng có và sẽ nâng cao được hiệu quả hoạt động tín dụng.
- Đưa ra những nguồn thông tin có chất lượng mang tính chính xác và kịp thời đến các ngân hàng thương mại cũng như đến các doanh nghiệp. Bên cạnh đó đưa ra những biện pháp tuyên truyền thích hợp để các ngân hàng thương mại thấy được quyền lợi cũng như nghĩa vụ trong việc cung cấp những thông tin chính xác về khách hàng vay vốn.
- Tiếp tục nâng cao vai trò điều tiết vĩ mô nền kinh tế từng thời điểm thích hợp bằng các công cụ mạnh như: lãi suất, tỷ lệ dự trữ bắt buộc...tăng

cường quản lý chất lượng tín dụng nhằm đảm bảo thị trường tài chính hoạt động và cạnh tranh lành mạnh, ngăn chặn việc hạ thấp tiêu chuẩn.

- NHNN cần tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát đối với các tổ chức tín dụng. Ngoài ra, đẩy mạnh ứng dụng công nghệ thông tin vào việc kiểm tra, kiểm soát nhằm phát hiện kịp thời và xử lý các sai phạm, góp phần phòng ngừa và hạn chế rủi ro.

3.3.3. Kiến nghị đối với NHNo&PTNT Việt Nam.

- Ngân hàng Nông nghiệp nên có chủ trương khuyến khích nâng cao hiệu quả hoạt động nói chung, hiệu quả cho vay nói riêng với từng chi nhánh. Trong hoạt động cho vay, thực hiện phân loại và đánh giá tiềm lực và khả năng của từng chi nhánh một cách cụ thể hơn qua đó đưa ra các hạn mức cho vay với từng chi nhánh một cách chính xác và hợp lí.
- Ngân hàng Nông nghiệp tỉnh và Ngân hàng Nông nghiệp Trung ương cần tạo điều kiện thuận lợi cho chi nhánh nâng cao hạn mức dư nợ hàng năm, nhằm đưa tỉ lệ dư nợ trên vốn huy động của chi nhánh tăng lên, qua đó đạt hiệu quả cao hơn và thu được lợi nhuận lớn hơn.
- Từ những hạn chế trong chính sách tín dụng hiện nay, Ngân hàng Nông nghiệp Việt Nam cần hoàn thiện chính sách tín dụng theo hướng hợp lý hoá và cụ thể hoá nhằm phát huy tính hiệu quả trong việc định hướng cho hoạt động tín dụng nói chung và hoạt động cho vay nói riêng của toàn hệ thống.
- Đối với chính sách quy mô và giới hạn tín dụng, cần phải thiết lập một hệ thống chấm điểm tín dụng hoàn thiện nhằm xác định rủi ro với từng nhóm khách hàng từ đó giúp cán bộ tín dụng có cơ sở và chủ động hơn trong việc xác định qui mô và giới hạn tín dụng cho từng nhóm khách hàng.
- Quy trình cho vay cần được hoàn thiện hơn nữa theo hướng cụ thể và chuẩn xác nhằm làm cơ sở hướng dẫn cho cán bộ tín dụng trong tác nghiệp. Bên cạnh quy định cho vay đối với khách hàng trong hệ thống Ngân hàng Nông nghiệp Việt Nam, còn cần ban hành các văn bản hướng dẫn cụ thể hơn nữa về thực hiện quy trình cho vay, quy trình áp dụng cho từng loại hình cho vay.

KẾT LUẬN

Cùng với quá trình hội nhập của nền kinh tế thì hoạt động tín dụng tại các NHTM ngày càng khẳng định được vai trò của mình trong việc tạo ra động lực phát triển mạnh mẽ cho tất cả các ngành, các thành phần kinh tế. Nhận thức được vai trò vô cùng quan trọng của hoạt động tín dụng, chi nhánh NHNo&PTNT huyện Hoàn Bồ luôn tìm cách nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng để đáp ứng ngày càng tốt hơn nhu cầu vốn của nền kinh tế, tăng khả năng cạnh tranh cũng như vị thế trên thị trường.

Trong những năm gần đây, diễn biến kinh tế trở lên phức tạp, bất ổn ảnh hưởng xấu đến toàn hệ thống ngân hàng nói chung và chi nhánh NHNo&PTNT huyện Hoàn Bồ nói riêng. Nhìn chung hoạt động tín dụng tại chi nhánh tuy gặp nhiều khó khăn nhưng cũng đã đạt được một số kết quả đáng khích lệ như quy mô tín dụng tăng, tỷ lệ nợ xấu ở mức an toàn (<5%), tỷ lệ nợ quá hạn giảm và tỷ lệ thu nợ tăng dần qua các năm. Thực tế cho thấy, sự mất cân đối giữa nguồn vốn huy động và cho vay, mạng lưới quan hệ tín dụng hẹp, tình hình nợ xấu tăng cao... dẫn đến hiệu quả hoạt động tín dụng tại chi nhánh chưa cao, điều này thể hiện ở việc doanh số cho vay giảm, dư nợ giảm, hiệu suất sử dụng vốn thấp (45%), tỷ lệ nợ quá hạn còn cao làm giảm lợi nhuận của ngân hàng. Qua đó, em xin đề xuất một số giải pháp sau:

1. Mở rộng quy mô tín dụng.
2. Đẩy mạnh việc thu hút vốn huy động nhằm cân đối cơ cấu vốn.
3. Các giải pháp hạn chế các khoản nợ quá hạn, nợ xấu.

Tuy nhiên, hoạt động tín dụng là một vấn đề phức tạp đòi hỏi kiến thức sâu rộng, quá trình nghiên cứu lâu dài và thực tế tiếp cận trực tiếp nghiệp vụ. Do đó, khóa luận của em không tránh khỏi những hạn chế, thiếu sót. Em rất mong nhận được sự góp ý của thầy cô cũng như các cán bộ trong chi nhánh ngân hàng để luận văn tốt nghiệp của em được đầy đủ và hòa thiện hơn.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Luật các tổ chức tín dụng số 47/2010/QH12, mục 3 điều 4
- [2]. Nguyễn Đăng Dòn, (2009), *Nghiệp vụ ngân hàng thương mại*, NXB Đại học Quốc gia thành phố Hồ Chí Minh.
- [3]. Nguyễn Văn Tiến, (2009), *Ngân hàng thương mại*, NXB Thống Kê.
- [4]. Quyết định số 836-QĐ-NHNo-HSX 07082014 và Mẫu giấy đề nghị/phương án vay vốn do NHNo&PTNT Việt Nam – Điều 16.
- [5]. Quyết định số 66/QĐ-HĐTV-KHDN về Ban hành Quy định cho vay đối với khách hàng trong hệ thống Agribank.
- [6]. Thông tư số 02/2013/TT-NHNN.
- [7]. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh chi nhánh huyện Hoàn Bồ năm 2012, 2013, 2014
- [8]. <http://agribank.com.vn>
- [9]. <http://google.com.vn>
- [10]. <http://taichinhedu.com>
- [11]. <http://vi.wikipedia.org>