

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO**  
**ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG**

**LÊ THANH SANG**

**MỞ RỘNG TÍN DỤNG TẠI CHI NHÁNH  
NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN  
NÔNG THÔN CỦA ĐẠ, TỈNH QUẢNG NAM**

**Chuyên ngành: Quản trị kinh doanh**  
**Mã số: 60.34.05**

**TÓM TẮT LUẬN VĂN THẠC SĨ QUẢN TRỊ KINH DOANH**

**Đà Nẵng, Năm 2013**

Công trình được hoàn thành tại  
**ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG**

Người hướng dẫn khoa học: **PGS.TS. LÊ THẾ GIỚI**

Phản biện 1: **TS. ĐÀO HỮU HÒA**

Phản biện 2: **PGS.TS. BÙI THỊ TÁM**

Luận văn được bảo vệ tại Hội đồng chấm Luận văn tốt nghiệp thạc sĩ Quản trị kinh doanh họp tại Đại Học Đà Nẵng vào ngày 10 tháng 03 năm 2013.

*\* Có thể tìm hiểu luận văn tại:*

- Trung tâm Thông tin - Học liệu, Đại Học Đà Nẵng
- Thư viện trường Đại học Kinh Tế, Đại học Đà Nẵng.

## MỞ ĐẦU

### 1. Tính cấp thiết của đề tài

Trong hội nhập kinh tế khu vực và quốc tế xu hướng phát triển tất yếu của Việt Nam. Việc gia nhập tổ chức thương mại thế giới (WTO) đã và đang mở ra cho nền kinh tế Việt Nam nói chung và ngành Ngân hàng nói riêng những cơ hội và thách thức. Cùng với việc hội nhập kinh tế ngày càng sâu với nền kinh tế toàn cầu đòi hỏi cơ chế quản lý kinh tế nước ta đã thu được nhiều thành tựu quan trọng, đóng góp vào những thành tựu chung đó có hoạt động ngân hàng thương mại (NHTM), tín dụng ngân hàng. Trong tổng vốn đầu tư xã hội hàng năm, TD NHTM chiếm một phần không nhỏ, sự tăng trưởng liên tục của TD ngân hàng là một trong những yếu tố thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, chuyển dịch cơ cấu kinh tế, hiện đại hóa cơ sở sản xuất kinh doanh, cải thiện chất lượng sống cho dân cư cả nước cũng như ở từng địa phương.

Là một bộ phận của NHNo&PTNT tỉnh Quảng Nam, thời gian qua, hoạt động kinh doanh Chi nhánh NHNo&PTNT Cửa Đại đã có nhiều nỗ lực trong việc cho vay các thành phần kinh tế phù hợp với các chương trình phát triển kinh tế tại địa phương. Song, so với tiềm năng phát triển kinh tế địa phương, hoạt động TD của Chi nhánh NHNo&PTNT Cửa Đại vẫn chưa được chú trọng đúng mức và chưa ngang tầm với tiềm năng vốn có của địa bàn. Để giữ vững thị phần của mình, cũng như để tăng hiệu quả hoạt động, Chi nhánh NHNo&PTNT Cửa Đại phải nỗ lực tìm các giải pháp thích ứng, trong đó giải pháp mở rộng TD vừa có tính cấp bách, vừa có tính khả thi. Song, mở rộng TD không phải muốn là được. Cần tìm các hình thức, phương tiện, chính sách hợp lý để mở rộng cho vay khách hàng

đã có và thu hút thêm các khách hàng mới. Chi nhánh NHNo&PTNT Cửa Đại chưa sẵn sàng để làm việc này. Việc nghiên cứu một cách có hệ thống nhằm đưa ra giải pháp khắc phục những tồn tại, khó khăn, vướng mắc và đẩy mạnh tăng trưởng tín dụng tại Chi nhánh một cách hợp lý và khoa học là vô cùng cần thiết nhưng đến nay vẫn chưa có nghiên cứu nào đáp ứng thỏa đáng vấn đề này. Với những lý do nêu trên Chính vì vậy đề tài **“Mở rộng tín dụng tại Chi nhánh NHNo&PTNT Cửa Đại, tỉnh Quảng Nam”** được chọn làm đối tượng nghiên cứu trong luận văn với hy vọng sẽ đóng góp vào việc tìm ra những giải pháp hữu hiệu mở rộng hoạt động tín dụng tại Chi nhánh NHNo&PTNT Cửa Đại, tỉnh Quảng Nam trong thời gian tới.

## **2. Mục tiêu nghiên cứu**

- Hệ thống hóa các vấn đề lý luận liên quan đến tín dụng và mở rộng tín dụng NHTM.

- Phân tích thực trạng mở rộng tín dụng những năm qua tại Chi nhánh NHNo&PTNT Cửa Đại nhằm làm rõ những việc đã làm được và chưa làm được trong mở rộng tín dụng tại Chi nhánh NHNo&PTNT Cửa Đại, tỉnh Quảng Nam;

- Đề xuất một số giải pháp nhằm mở rộng hơn nữa TD tại Chi nhánh NHNo &PTNT Cửa Đại trong thời gian tới.

## **3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu của luận văn**

### **\* Đối tượng nghiên cứu**

Nghiên cứu những vấn đề lý luận và thực tiễn liên quan đến hoạt động TD giữa NHNo&PTNT với các chủ thể khác trong quá trình phát triển kinh tế - xã hội địa phương.

**\* Phạm vi nghiên cứu**

- Nội dung: luận văn chỉ nghiên cứu một số nội dung để mở rộng TD tại NHNo&PTNT.

- Về mặt không gian: đề tài nghiên cứu các nội dung trên tại Chi nhánh NHNo&PTNT Cửa Đại.

- Về thời gian: Các giải pháp đề xuất trong luận văn có ý nghĩa trong những năm trước mắt.

**4. Phương pháp nghiên cứu**

Để thực hiện đề tài trên, luận văn sử dụng các phương pháp như:

- + Phương pháp phân tích thực chứng;
- + Phương pháp phân tích chuẩn tắc;
- + Phương pháp phân tích, tổng hợp, so sánh, điều tra;
- + Các phương pháp khác...

**5. Kết cấu của luận văn**

Ngoài phần mở đầu, mục lục, kết luận và danh mục tài liệu tham khảo, đề tài được chuyển tải thành các chương như sau:

- **Chương 1:** Cơ sở lý luận về tín dụng và mở rộng tín dụng trong Ngân hàng thương mại.

- **Chương 2:** Thực trạng mở rộng tín dụng tại Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Cửa Đại, tỉnh Quảng Nam những năm qua

- **Chương 3:** Một số giải pháp mở rộng tín dụng tại Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Cửa Đại, tỉnh Quảng Nam thời gian tới.

**6. Tổng quan tài liệu**

Một số giáo trình tham khảo:

1. *Hồ Diệu (2000), Tín dụng Ngân hàng*, NXB Thống Kê Hà Nội; *Nguyễn Văn Đơn(2000), Tín dụng Ngân hàng*, NXB Thống Kê

Hà Nội. Trong tài liệu này luận văn nghiên cứu đã tham khảo và đưa vào cơ sở lý luận các nội dung:

- Nêu lên nội dung tín dụng, tín dụng Ngân hàng, vai trò của tín dụng Ngân hàng, đặc điểm của Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển Nông thôn ảnh hưởng tới mở rộng tín dụng.

+ Về bản chất tín dụng có bao gồm các nội dung sau: nhượng quyền sử dụng tài sản; phải hoàn trả theo thời gian; phải trả cả lợi tức.

+ Tín dụng ngân hàng là các quan hệ vay mượn vốn tiền tệ phát sinh giữa các Ngân hàng với các chủ thể kinh tế khác trong nền kinh tế theo nguyên tắc tín dụng.

+ Vai trò của tín dụng ngân hàng như vai trò của tín dụng ngân hàng trong nền kinh tế và đối với bản thân NHTM.

2. TS. Lê Thị Tuyết Hoa, *Lý thuyết tài chính tiền tệ Ngân hàng*, Học viện Ngân hàng-phân viện TP HCM; Nguyễn Minh Kiều (2007) *Nghiệp vụ Ngân hàng hiện đại*, NXB Thống kê; Nguyễn Thị Mùi (2006), *Quản trị Ngân hàng thương mại*, Nhà xuất bản Thống Kê. Trong đề trong tài liệu này luận văn có tham khảo các nội dung sau: ý nghĩa của việc mở rộng tín dụng đã nêu lên nhìn từ góc độ kinh tế và nhìn từ góc độ Ngân hàng (1); Nội dung của mở rộng tín dụng nêu lên mở rộng quy mô cho vay, mở rộng mạng lưới cho vay, mở rộng phương thức cho vay, mở rộng điều kiện cho vay (2) Các môi trường ảnh hưởng tới mở rộng tín dụng của NHTM nêu lên môi trường bên trong và môi trường bên ngoài (3)

3. Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn tỉnh Quảng Nam (2006), *Báo cáo tổng kết 15 năm cho vay kinh tế hộ*; Hội đồng nhân dân thành phố Hội An (2010) *Nghị quyết đại hội Đảng bộ thành phố Hội An lần thứ 16*; Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển

Nông thôn Việt Nam (2010), *Đề án: Chi nhánh NHNo&PTNT về việc đầu tư tín dụng cho nông nghiệp, nông thôn, nông dân giai đoạn 2010-2015 và những năm tiếp theo*; Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam (2008), *Đề án: Mở rộng và nâng cao hiệu quả đầu tư vốn cho nông nghiệp, nông thôn, nông dân đến năm 2010, định hướng đến năm 2020*.

4. Chính phủ, Nghị định 41/2010/NĐ-CP ngày 12/04/2010 về việc chính sách tín dụng phục vụ phát triển nông nghiệp, nông thôn; Quyết định 72/QĐ-HĐQT-TD ngày 31/03/2001 về việc ban hành Quy định cho vay đối với khách hàng trong hệ thống NHNo&PTNT VN; Quyết định số 666/QĐ-HĐQT-TDHo, ngày 15/6/2010 về việc ban hành Quy định cho vay đối với khách hàng trong hệ thống NHNo&PTNT VN; Quyết định số 1197/QĐ-NHNo-XLRR ngày 18/10/2011 về việc ban hành hướng dẫn sử dụng, vận hành chấm điểm xếp hạng khách hàng trên hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ NHNo&PTNT VN; Quyết định số 1300/QĐ-HĐQT-TDHo ngày 03/12/2007 về việc ban hành Quy định thực hiện các biện pháp bảo đảm tiền vay trong hệ thống NHNo&PTNT Việt Nam.

#### **Một số luận văn có nội dung nghiên cứu liên quan đến đề tài:**

1. Nguyễn Thị Thu Thanh (2010), *mở rộng tín dụng của các chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn tại huyện Điện Bàn, tỉnh Quảng Nam, luận văn thạc sỹ kinh doanh và quản lý*, Học viện chính trị - Hành chính quốc gia Hồ Chí Minh.

Trong phần này Luận văn phân tích các chính sách, cơ chế của NHNo&PTNT tỉnh Quảng Nam và NHNo&PTNT Việt Nam được coi là điều kiện có sẵn. Luận văn cũng chủ yếu xem xét các vấn đề nội bộ ngân hàng liên quan đến mở rộng tín dụng; Nghiên cứu trong luận văn cũng dựa trên các chính sách, quy định của nhà nước đối

với hệ thống ngân hàng cũng như các văn bản trong nội bộ hệ thống Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển Nông thôn Việt Nam.

2. Nguyễn Tiến Nam (2011), *Giải pháp mở rộng tín dụng tại chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn huyện Phước Sơn, tỉnh Quảng Nam, luận văn thạc sỹ Quản trị kinh doanh*, Đại học Đà Nẵng.

Trong phần này Luận văn đi sâu vào phân tích các giải pháp mở rộng tại NHNo&PTNT huyện Phước Sơn, tỉnh Quảng Nam và nêu lên những hạn chế khắc phục những tồn tại và phát huy những mặt làm được, những thế mạnh của NHNo&PTNT huyện Phước Sơn; đồng thời chỉ đưa ra các giải pháp của Chi nhánh trực thuộc chứ không đi sâu vào phân tích tại NHNo&PTNT tỉnh Quảng Nam.



# CHƯƠNG 1

## MỘT SỐ VẤN ĐỀ LÝ LUẬN VỀ TÍN DỤNG VÀ MỞ RỘNG TÍN DỤNG TRONG CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

### 1.1. TỔNG QUAN VỀ TÍN DỤNG

#### 1.1.1. Tín dụng

##### *a. Tín dụng*

Tín dụng (TD) là quan hệ chuyển nhượng tạm thời một lượng giá trị (dưới hình thức tiền tệ hoặc hiện vật) từ chủ thể sở hữu sang chủ thể sử dụng để sau một thời gian nhất định thu hồi về một lượng giá trị lớn hơn ban đầu

##### *b. Tín dụng ngân hàng*

Tín dụng NH là các quan hệ vay mượn vốn tiền tệ phát sinh giữa các NH với các chủ thể kinh tế khác trong nền kinh tế theo nguyên tắc TD.

Ngân hàng thương mại đóng vai trò là trung gian tài chính trong quá trình đi vay và cho vay. Như vậy, so với hình thức TD thương mại và hình thức TD khác trong nền kinh tế thị trường, TD ngân hàng có những ưu điểm vượt trội.

##### *c. Các loại tín dụng ngân hàng*

Ngân hàng có rất nhiều loại TD, cho nhiều đối tượng khách hàng với những mục đích sử dụng khác nhau. Để thấy được tính đa dạng phong phú của tín dụng ngân hàng trong nền kinh tế thị trường, ta có thể phân chia thành nhiều loại khác nhau tùy theo tiêu thức phân loại khác nhau.

- Dựa vào mục đích của tín dụng
- Dựa vào thời hạn tín dụng

- Dựa vào mức độ tín nhiệm của khách hàng

- Dựa vào phương thức cho vay

- Dựa vào phương thức hoàn trả nợ vay

#### **d. Vai trò của tín dụng ngân hàng**

\* Vai trò của tín dụng ngân hàng trong nền kinh tế gồm:

- TD ngân hàng góp phần thúc đẩy sản xuất phát triển.

- Tín dụng ngân hàng góp phần ổn định tiền tệ, ổn định giá cả

- Tín dụng NH thúc đẩy chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng công nghiệp hóa hiện đại hóa.

\* Đối với bản thân NHTM

Thứ nhất: là nghiệp vụ mang lại nguồn thu lớn nhất và chủ yếu cho ngân hàng trong quá trình hoạt động của mình.

Thứ hai: TD là hoạt động mang lại nhiều rủi ro nhất cho NH, nên cần được quản trị rủi ro.

#### **1.1.2. Khái niệm và các tiêu chí đo lường mở rộng tín dụng**

**a. Khái niệm:** Mở rộng tín dụng là sự tăng lên về qui mô tín dụng tại ngân hàng và sự tăng lên về tỷ trọng thị phần tín dụng trong tổng thị trường tín dụng.

Nói đến qui mô tín dụng là nói đến số lượng khách hàng vay, dư nợ tín dụng bình quân trên một khách hàng, ngoài ra qui mô tín dụng còn là phạm vi không gian hệ thống cung cấp tín dụng trên từng địa bàn địa phương, từng vùng, khu vực, đảm bảo mạng lưới. Bên cạnh đó, việc tăng thị phần tín dụng được thể hiện qua tỷ trọng tín dụng của ngân hàng đó so với tổng dư nợ của thị trường.

#### **b. Các tiêu chí đo lường mở rộng tín dụng ngân hàng**

- Doanh số, tốc độ tăng doanh số cho vay:

$$\text{Tốc độ phát triển} = \frac{\text{Doanh số nợ cho vay kỳ này}}{\text{Doanh số cho vay kỳ trước}} \times 100\%$$

- *Dư nợ, tốc độ tăng trưởng dư nợ tín dụng*: Được xác định theo công thức:

Dư nợ tăng trưởng tuyệt đối = Tổng dư nợ năm này - Tổng dư nợ năm trước

$$\text{Tốc độ tăng trưởng dư nợ kỳ này} = \frac{\text{Dư nợ kỳ này}}{\text{Dư nợ kỳ trước}} \times 100\%$$

### ***c. Yêu cầu mở rộng tín dụng***

#### **- Tốc độ tăng dư nợ**

Tốc độ tăng dư nợ là số tiền khách hàng còn nợ ngân hàng tại một thời điểm nhất định so với dư nợ kỳ trước, cho thấy lượng tiền mà ngân hàng chưa thu hồi được. Được xác định qua công thức sau:

$$\text{Tốc độ tăng dư nợ cho vay} = \frac{\text{Dư nợ kỳ sau} - \text{dư nợ kỳ trước}}{\text{Dư nợ kỳ trước}}$$

#### **- Tăng số lượng khách hàng vay**

Thể hiện số lượng khách hàng không ngừng được tăng lên theo thời gian. Khách hàng của ngân hàng có đặc điểm là trung thành kém, thêm vào đó là cho vay của ngân hàng có tính cạnh tranh cao về giá cả, về sự đa dạng của dịch vụ, sản phẩm vay và tiện ích mà nó mang lại, nên khách hàng có xu hướng tiếp cận các NHTM thoả mãn được nhiều mong muốn của họ.

*Thứ nhất*, phát triển về mặt số lượng khách hàng NH phải chú trọng hoạt động Marketing nhằm tìm ra phân khúc thị trường mới, khách hàng mới.

*Thứ hai*, sử dụng các sản phẩm dịch vụ của NH...

#### **- Tăng trưởng thu nhập bình quân cho vay**

- Tỷ lệ thu nhập lãi ròng trên tổng thu nhập

$$\text{Tỷ lệ thu nhập lãi ròng trên tổng thu nhập} = \frac{\text{Tổng thu lãi ròng}}{\text{Tổng thu nhập}}$$

- Tốc độ tăng trưởng thu lãi cho vay

$$\text{Tốc độ tăng trưởng thu lãi cho vay} = \frac{\text{Thu lãi cho vay kỳ sau} - \text{thu lãi cho vay kỳ trước}}{\text{Thu lãi cho vay kỳ trước}}$$

### - Kiểm soát rủi ro

Nợ quá hạn và nợ xấu được thể hiện bằng các công thức sau:

$$\text{Tỷ lệ nợ quá hạn} = \frac{\text{Dư nợ quá hạn}}{\text{Tổng dư nợ cho vay}}$$

$$\text{Tỷ lệ nợ xấu} = \frac{\text{Dư nợ xấu (nhóm 3+4+5)}}{\text{Tổng dư nợ cho vay}}$$

### 1.1.3. Ý nghĩa của việc mở rộng tín dụng

- Cho vay nhằm phát huy vai trò tích cực góp phần thúc đẩy quá trình tái sản xuất xã hội, tạo điều kiện cho nền kinh tế phát triển.

- Trong nghiệp vụ của các NHTM, nghiệp vụ cho vay luôn chiếm một tỷ lệ lớn nhất, mang lại lợi nhuận cao nhất. ở các nước phát triển thu lợi nhuận cho vay nhỏ mà nguồn thu lớn là từ dịch vụ, chứng tỏ các NH này đã đạt tới trình độ cao về công nghệ, quản lý, hệ thống dịch vụ và các nghiệp vụ phi truyền thống phát triển mạnh, tạo nguồn thu nhập lớn cho các NH đối với nhận tiền gửi của khách hàng, cho vay, dịch vụ chuyển tiền...

## 1.2. NỘI DUNG CỦA MỞ RỘNG TÍN DỤNG

### 1.2.1. Mở rộng quy mô cho vay

Mở rộng quy mô cho vay là nói đến tăng trưởng dư nợ cho vay, gia tăng số lượng khách hàng vay vốn tại ngân hàng, tăng dư nợ bình

quân trên một khách hàng, tăng thu nhập bình quân cho vay, kiểm soát rủi ro.

### **1.2.2. Mở rộng đối tượng cho vay**

Đối với các chi nhánh ngân hàng cấp 3 (ngân hàng quận, huyện) ngoài trụ sở giao dịch trung tâm đóng tại thành phố, thị trấn, tùy theo chiến lược kinh doanh của chi nhánh từng thời kỳ, và khả năng về tài chính - nguồn nhân lực của mình để mở rộng mạng lưới cho vay, mở thêm các phòng giao dịch liên thôn, liên xã, các điểm cho vay - thu nợ, mở rộng mạng lưới cho vay có tác động trực tiếp đến khả năng hoạt động của ngân hàng đó, nhằm đáp ứng nhu cầu cho vay vốn và các nghiệp vụ của ngân hàng.

### **1.2.3 Mở rộng dịch vụ cho vay**

Mở rộng dịch vụ cho vay có nghĩa là tăng thêm các sản phẩm dịch vụ cho vay.

Mở rộng dịch vụ là tiến hành cung cấp nhiều dạng dịch vụ mới nhằm thỏa mãn nhu cầu, thị hiếu muôn màu muôn vẻ của thị trường, đặc biệt là sản phẩm dịch vụ mới có chất lượng cao, phát triển các sản phẩm tín dụng, đa dạng hóa hơn các sản phẩm tín dụng mang lại nhiều tiện ích cho khách hàng...

### **1.2.4. Mở rộng phương thức cho vay**

Mở rộng phương thức cho vay có nghĩa là mở thêm, tăng thêm nhiều phương thức cho vay khác. Đồng thời ngân hàng noi cho vay thỏa thuận với khách hàng vay về việc lựa chọn các phương thức cho vay cụ thể: cho vay từng lần, cho vay theo hạn mức tín dụng, cho vay theo dự án đầu tư, cho vay đồng tài trợ, cho vay trả góp, cho vay theo hạn mức tín dụng dự phòng, cho vay thông qua nghiệp vụ phát hành và sử dụng thẻ tín dụng, cho vay theo hạn mức thấu chi, phương thức cho vay khác.

### **1.3. CÁC MÔI TRƯỜNG ẢNH HƯỞNG ĐẾN VIỆC MỞ RỘNG TÍN DỤNG CỦA NHTM**

#### **1.3.1. Môi trường bên trong**

- Năng lực điều hành của nhà quản trị
- Cơ chế tín dụng
- Năng lực và phẩm chất, đạo đức của nhân viên Ngân hàng
- Hệ thống thông tin khách hàng
- Chính sách chăm sóc khách hàng

#### **1.3.2. Môi trường bên ngoài**

- Môi trường kinh tế- xã hội
- Môi trường pháp lý
- Môi trường khách hàng

## **KẾT LUẬN CHƯƠNG 1**

Trong chương 1, luận văn nêu lên một số khái niệm về tín dụng ngân hàng cũng như mở rộng tín dụng ngân hàng và các vai trò của nó trong nền kinh tế.

Bên cạnh đó, luận văn cũng phân tích một số môi trường ảnh hưởng đến việc mở rộng hoạt động tín dụng ngân hàng, môi trường bên trong và môi trường bên ngoài từ đó cơ sở để phân tích thực trạng tín dụng theo các môi trường chủ yếu để vận dụng vào điều kiện thực tế tại Chi nhánh.

## **CHƯƠNG 2**

### **THỰC TRẠNG VIỆC MỞ RỘNG TÍN DỤNG TẠI CHI NHÁNH NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN CỬA ĐẠI, TỈNH QUẢNG NAM**

#### **2.1. ĐẶC ĐIỂM CỦA CHI NHÁNH NHNo&PTNT CỬA ĐẠI, TỈNH QUẢNG NAM ẢNH HƯỞNG ĐẾN VIỆC MỞ RỘNG TÍN DỤNG**

##### **2.1.1. Đặc điểm tự nhiên, kinh tế, xã hội của thành phố Hội An ảnh hưởng đến việc mở rộng tín dụng tại Chi nhánh NHNo & PTNT Cửa Đại**

- Đặc điểm về điều kiện tự nhiên
- Đặc điểm về kinh tế - xã hội

##### **2.1.2. Đặc điểm về công tác tổ chức**

- Quá trình thành lập và phát triển của chi nhánh
- Chức năng, nhiệm vụ
- Nguồn lực cơ sở vật chất
- Nguồn lực tài chính

#### **2.2. MỞ RỘNG TÍN DỤNG TẠI CHI NHÁNH NHNo&PTNT CỬA ĐẠI**

##### **2.2.1. Các kết quả đạt được tại Chi nhánh NHNo&PTNT Cửa Đại**

###### ***a. Tốc độ tăng trưởng dư nợ***

Dư nợ của Chi nhánh qua các năm còn quá thấp, chưa phát huy được lợi thế sẵn có của đơn vị.

- \* Thực trạng tín dụng theo thời gian
- \* Hoạt động tín dụng theo ngành kinh tế
- \* Dư nợ theo thành phần kinh tế

### ***b. Mở rộng số lượng khách hàng vay vốn***

Để mở rộng quy mô cho vay, trong những năm qua chi nhánh đã chú trọng đến mở rộng cho vay đến các đối tượng khách hàng, tăng số lượng khách hàng

### ***c. Tăng trưởng thu nhập bình quân cho vay***

Đây là chỉ tiêu đánh giá khả năng sinh lời của hoạt động NH, chỉ tiêu này phản ánh tỷ trọng của thu nhập lãi suất ròng trên tổng thu nhập. Chỉ tiêu này tăng phản ánh thu nhập từ hoạt động TD có xu hướng tăng.

### ***d. Kiểm soát rủi ro***

Kiểm tra, giám sát khoản vay là quá trình thực hiện các bước công việc sau khi giải ngân nhằm hướng dẫn, đôn đốc người vay sử dụng đúng mục đích, có hiệu quả số tiền vay, hoàn trả nợ gốc, lãi vay đúng hạn. Đồng thời thực hiện các biện pháp thích hợp nếu người vay không thực hiện đầy đủ, đúng hạn các cam kết. Mở rộng TD phải đi đôi với kiểm soát được rủi ro TD.

## **2.2.2 Các giải pháp Chi nhánh NHNo&PTNT Cửa Đại triển khai thực hiện**

### ***a. Mở rộng quy mô cho vay***

Việc mở rộng quy mô TD đối với NHNo&PTNT tỉnh Quảng Nam nói chung và mở rộng quy mô TD đối với Chi nhánh NHNo&PTNT Cửa Đại nói riêng là chủ trương đúng đắn, theo định hướng chung của NHNo&PTNT Việt Nam về phát triển nông nghiệp và nông thôn theo hướng công nghiệp hóa - hiện đại hóa.

### ***b. Mở rộng đối tượng cho vay***

Chi nhánh mở rộng TD còn khó khăn, như mạng lưới kinh doanh còn quá mỏng, chỉ có 1 trụ sở chính và 1 phòng giao dịch đóng tại thành phố Hội An so với địa bàn rộng lớn, món vay nhỏ lẻ,



cho vay trực tiếp từng hộ, chưa thực hiện việc cho vay vốn thông qua tổ. Do đó, Chi nhánh NHNo& PTNT Cửa Đại cần khắc phục, xây dựng đề án mở rộng cho vay thời gian tới; muốn mở rộng cho vay phải mở rộng mạng lưới cho vay, tuy nhiên mở rộng mạng lưới phải tính đến hiệu quả - khả năng tài chính và nguồn nhân lực... Cần phải được tính toán kỹ, để mở rộng cho vay đạt hiệu quả mong đợi

### ***c. Mở rộng dịch vụ cho vay***

Thời gian qua, từ năm 2009-2011 dịch vụ cho vay của Chi nhánh NHNo&PTNT Cửa Đại chủ yếu tập trung các sản phẩm truyền thống như cho vay hộ sản xuất, vay doanh nghiệp, vay tiêu dùng... Chưa đáp ứng mục đích vay vốn đa dạng của khách hàng: cho vay kinh tế trang trại còn quá hạn chế, cho vay đi xuất khẩu lao động, bảo lãnh, cho vay trả góp, cho vay qua đêm, cho vay theo hạn mức thấu chi, cho vay mua xe tải phục vụ sản xuất kinh doanh, xe du lịch theo các văn bản đã được NHNo&PTNT ký kết thỏa thuận hợp tác....

### ***d. Phương thức cho vay***

Có nhiều phương thức cho vay như: cho vay từng lần, cho vay theo hạn mức TD, cho vay theo dự án đầu tư, cho vay hợp vốn, cho vay trả góp, cho vay theo hạn mức TD dự phòng, cho vay thông qua nghiệp vụ phát hành và sử dụng thẻ TD, cho vay theo hạn mức thấu chi, cho vay lưu vụ.

## **2.3. NGUYÊN NHÂN CỦA NHỮNG HẠN CHẾ TRONG MỞ RỘNG TÍN DỤNG TẠI CHI NHÁNH NHNo&PTNT CỬA ĐẠI**

### **2.3.1. Nguyên nhân từ môi trường bên trong**

#### ***a. Năng lực điều hành của nhà quản trị***

- Đối với khách hàng doanh nghiệp
- Đối với khách hàng hộ gia đình, cá nhân và khách hàng khác

### ***b. Cơ chế tín dụng***

- *Thứ nhất*, lãi suất còn sơ cứng, thiếu linh hoạt.
- *Thứ hai*, cơ chế bảo đảm tiền vay còn cứng nhắc.
- *Thứ ba*, điều kiện cho vay vẫn còn phức tạp rườm rà, chưa linh hoạt đối với từng món vay, từng khách hàng.
- *Thứ tư*, phương thức cho vay áp dụng còn hạn chế.
- *Thứ năm*, thời gian thẩm định cho vay còn chậm.
- *Thứ sáu*, mối quan hệ giữa NHNo&PTNT Cửa Đại với các cơ quan ban ngành tại địa phương còn hạn chế.

### ***c. Năng lực và phẩm chất đạo đức***

Công tác cán bộ được chú trọng từ khâu tuyển dụng, đến việc bồi dưỡng, rèn luyện, khen thưởng, kỷ luật bằng những nội quy, quy chế nghiêm minh, nên nhìn chung đến nay phẩm chất đạo đức cán bộ nói chung, CBTD nói riêng là trong sạch.

Ban lãnh đạo Chi nhánh luôn quan tâm chú trọng đến công tác đào tạo và bồi dưỡng cán bộ viên chức đơn vị để đáp ứng tốt công tác tác nghiệp; bố trí phân công biên chế từng phòng ban, nhất là công tác tín dụng

### ***d. Hệ thống thông tin khách hàng còn hạn chế***

Đây là những hoạt động hỗ trợ với mục tiêu đặt ra là làm khách hàng hiểu rõ ràng và đầy đủ về ngân hàng và các dịch vụ ngân hàng, hoạt động marketing và quảng cáo thương hiệu của Ngân hàng là vấn đề cạnh tranh chưa gay gắt, dẫn đến Chi nhánh còn chủ quan, chưa chú trọng đến vấn đề chăm sóc khách hàng, công tác marketing.

### ***e. Chính sách chăm sóc khách hàng***

Tiếp tục thực hiện chính sách chăm sóc khách hàng, phân loại khách hàng để có chính sách ưu đãi về lãi suất và phí dịch vụ đối

với từng loại khách hàng, từng đối tượng vay vốn nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh với các NHTM khác.

- Xây dựng và đẩy mạnh hoạt động tuyên truyền, khuyến trương, nâng cao giá trị thương hiệu.

Xây dựng mối quan hệ mật thiết với khách hàng nhằm tạo cho khách hàng một cảm giác thật sự thân thiện khi đến giao dịch tại NH, thể hiện qua phong cách giao dịch văn minh, lịch sự của đội ngũ cán bộ nhân viên như: trang phục, cách giao tiếp, ứng xử.

### **2.3.2. Nguyên nhân từ môi trường bên ngoài**

\* ***Nguyên nhân những hạn chế:*** Bên cạnh những kết quả đạt được còn tồn tại những hạn chế sau:

Thứ nhất: Chi nhánh NHNo&PTNT Cửa Đại, tỉnh Quảng Nam là một tỉnh thuần nông, còn rất nghèo so với cả nước.

Thứ hai: Thị trường hàng hoá tiêu dùng phát triển dưới mức tiềm năng

Thứ ba, Quy trình thủ tục cho vay có cải tiến và hoàn thiện, xong vẫn còn cứng nhắc, nhiều khâu vẫn còn rườm rà phức tạp.

Thứ tư: Số lượng khách hàng vay chưa tương xứng.

Thứ năm: Sản phẩm cho vay tại Chi nhánh NHNo&PTNT Cửa Đại, tỉnh Quảng Nam còn quá ít, chưa đáp ứng đủ nhu cầu của người vay.

\* Ngoài nguyên nhân những hạn chế trên còn tồn tại như:

- Phần lớn khách hàng không lập và xây dựng các phương án dự án sản xuất kinh doanh khả thi để vay vốn NH.

- Một số doanh nghiệp không đáp ứng được các yêu cầu của NH như: báo cáo tài chính, các hợp đồng cung ứng và tiêu thụ sản phẩm.

- Nhiều khách hàng vay là hộ kinh doanh không thể bổ sung được hoá đơn chứng từ để chứng minh mục đích sử dụng vốn vay của mình.

- Chưa đáp ứng được tài sản bảo đảm nợ vay, tài sản bảo đảm chưa được cấp giấy chứng nhận quyền sở hữu nên không đăng ký thế chấp được để vay vốn NH.

\* Môi trường kinh tế- xã hội và chính sách

## **KẾT LUẬN CHƯƠNG 2**

Chương 2, đi sâu phân tích thực trạng về hoạt động tín dụng tại Chi nhánh NHNo&PTNT Cửa Đại thời gian qua. Đồng thời đánh giá các nhân tố ảnh hưởng đến việc mở rộng tín dụng tại Chi nhánh và mức độ ảnh hưởng của các nhân tố thông qua việc điều tra một số khách hàng tại địa bàn. Đây là cơ sở thực tế để tác giả nhìn nhận đúng đắn về thực trạng tại Chi nhánh NHNo&PTNT Cửa Đại, từ đó đưa ra một số giải pháp và kiến nghị cụ thể để khắc phục, nhằm mở rộng tín dụng tại Chi nhánh, ngoài ra góp phần thúc đẩy kinh tế - xã hội địa phương phát triển.

## **CHƯƠNG 3**

### **MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM MỞ RỘNG TÍN DỤNG TẠI CHI NHÁNH NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN CỬA ĐẠI, TỈNH QUẢNG NAM**

#### **3.1. CƠ SỞ ĐỂ XÂY DỰNG GIẢI PHÁP MỞ RỘNG TÍN DỤNG TẠI CHI NHÁNH NHNo&PTNT CỬA ĐẠI**

##### **3.1.1. Chiến lược phát triển của Ngân hàng nông nghiệp&PTNT tỉnh Quảng Nam**

Chiến lược phát triển của NHNo& PTNT tỉnh Quảng Nam trong những năm đến: tiếp tục thực hiện theo đề án" NHNo& PTNT Việt Nam mở rộng và nâng cao hiệu quả đầu tư vốn cho nông nghiệp, nông dân, nông thôn đến năm 2010, định hướng đến năm 2020" của Hội Đồng Quản Trị NHNo& PTNT Việt Nam.

- Đề án "Chi nhánh NHNo&PTNT tỉnh Quảng Nam với việc đầu tư TD cho nông nghiệp, nông thôn nông dân giai đoạn 2009-2011 và những năm tiếp theo" của Chi nhánh NHNo&PTNT tỉnh Quảng Nam.

##### **3.1.2. Quan điểm định hướng mở rộng tín dụng của Chi nhánh NHNo&PTNT Cửa Đại những năm tiếp theo**

- Tăng trưởng TD phải đi đôi với nâng cao chất lượng TD, đảm bảo an toàn vốn, hạn chế mức thấp nhất rủi ro TD.

- Về hướng đầu tư TD.

- Xây dựng chiến lược, tổ chức thực hiện tốt công tác tiếp thị và phong cách giao dịch nhằm quảng bá thương hiệu, góp phần vào sự nghiệp chung của NHNo&PTNT Việt Nam ngày càng được nâng cao và phát triển bền vững.

- Phát triển từng bước các sản phẩm dịch vụ NH trên nền tảng công nghệ thông tin phù hợp, tiến đến triển khai áp dụng đầy đủ các sản phẩm dịch vụ NH.

- Nâng cao năng suất và chất lượng lao động, chủ trương đầu tư vào con người, nhằm phát triển nguồn nhân lực trong những năm tới, đáp ứng được nhu cầu đòi hỏi của ngành.

### **3.1.3. Căn cứ vào nhu cầu phát triển kinh tế-xã hội của thành phố Hội An**

Định hướng phát triển kinh tế ngành: Nghị quyết Đại hội nhấn mạnh các quan điểm và mục tiêu

### **3.1.4. Một số quan điểm có tính nguyên tắc khi mở rộng tín dụng**

- Mở rộng TD phải đi đôi với tăng cường nguồn vốn huy động, huy động vốn ổn định mới đáp ứng được vốn cho vay, bởi nguồn vốn quyết định mở rộng hay thu hẹp TD.

- Mở rộng TD phải tuân thủ đúng các văn bản quy định của ngành và pháp luật nhà nước.

- Mở rộng TD phải gắn liền với nâng cao chất lượng TD, giảm thiểu rủi ro trong hoạt động TD.

- Mở rộng TD phải gắn liền với hiệu quả: với phương châm hoạt động của NH là “đi vay để cho vay”.

### **3.1.5. Một số yêu cầu đối với giải pháp mở rộng tín dụng**

#### **- Giải pháp tốc độ tăng trưởng dư nợ**

Tốc độ tăng trưởng dư nợ là chỉ tiêu đánh giá mức độ mở rộng cho vay của Chi nhánh; Tuy nhiên, tăng trưởng như thế nào, tăng trưởng bao nhiêu cho hợp lý, để phù hợp với tốc độ phát triển kinh tế địa phương và tình hình biến động giá cả thị trường và hấp thụ vốn

của các thành phần kinh tế đến đâu, mặt khác không vi phạm chỉ tiêu NH cấp trên giao; cần phải:

- + Nâng cao hiệu quả huy động vốn
- + Mở rộng cho vay đến các đối tượng khách hàng ...

**- Giải pháp mở rộng số lượng khách hàng vay vốn**

+ Tăng cường cán bộ đi cơ sở, qua đó, tìm hiểu thu nhập và nhu cầu vốn vay của từng khách hàng, đối tượng đầu tư, để đáp ứng vốn kịp thời.

+ Giao chỉ tiêu tăng số lượng khách hàng vay đến từng CBTD, nhất là những đối tượng khách hàng quan hệ vay lần đầu.

+ Chủ động tiếp cận với khách hàng, tư vấn cho khách hàng sử dụng các dịch vụ NH, hướng dẫn khách hàng làm thủ tục vay vốn ...

**- Giải pháp tăng trưởng thu nhập bình quân cho vay**

Giải pháp tăng trưởng thu nhập bình quân cho vay đối với những khách hàng truyền thống, sản xuất kinh doanh có hiệu quả và triển khai cho vay phục vụ phát triển nông nghiệp, nông thôn theo Nghị định 41/2010/NĐ-CP ngày 12/4/2010 của Thủ tướng Chính phủ (thay thế cho quyết định 67/1999/QĐ-TTG ngày 30/3/1999 của Chính phủ) và một số văn bản khác.

**- Giải pháp kiểm soát rủi ro tín dụng**

Chi nhánh NHNo&PTNT Cửa Đại: Mở rộng TD phải đi đôi với kiểm soát được chất lượng TD, giảm thiểu được rủi ro tín dụng và hiệu quả.

Để hạn chế rủi ro TD hiện nay, Chi nhánh cần chủ động triển khai thực hiện đồng bộ các giải pháp sau:

- *Một là*, phải làm tốt công tác phân loại khách hàng...
- *Hai là*, nâng cao chất lượng hoạt động phòng ngừa rủi ro...

- *Ba là*, trong công tác cho vay hộ gia đình, cá nhân chưa phải hợp chặt chẽ với chính quyền địa phương, các Hội đoàn thể như Hội Nông Dân, Hội Phụ Nữ, Đoàn thanh niên ...

- *Bốn là*, tăng cường thu hồi nợ xấu phát sinh, kể các các khoản nợ quá hạn dưới 10 ngày và nợ nhóm 2 tại Chi nhánh.

### **3.2. CÁC GIẢI PHÁP MỞ RỘNG TÍN DỤNG TẠI CHI NHÁNH NHNo&PTNT CỬA ĐẠI TRONG THỜI GIAN ĐẾN**

#### **3.2.1. Giải pháp mở rộng qui mô cho vay**

Trong điều kiện cho vay của Chi nhánh NHNo&PTNT Cửa Đại vẫn là hoạt động cơ bản mang lại nguồn thu nhập chính cho NH. Nhận thức được vai trò quan trọng đó nên Chi nhánh luôn tìm cách mở rộng quy mô cho vay.

- Mở rộng TD phù hợp với quy hoạch, định hướng phát triển kinh tế xã hội của địa phương, ưu tiên đầu tư vào những ngành nghề, lĩnh vực mà địa phương có thế mạnh, có lợi thế so sánh so với các địa phương khác được chính quyền địa phương ưu tiên phát triển.

#### **3.2.2. Giải pháp mở rộng đối tượng cho vay**

- Bố trí đội ngũ cán bộ đủ mạnh để phục vụ cho vay nhằm đáp ứng kịp thời nhu cầu khách hàng.

- Thành lập tổ cho vay lưu động gồm: Phó giám đốc hoặc trưởng phòng kế hoạch kinh doanh làm tổ trưởng, cán bộ kế toán, cán bộ nghiệp vụ thủ quỹ là thành viên.

- Xây dựng đội ngũ cộng tác viên Ngân hàng.

#### **3.2.3 Giải pháp mở rộng dịch vụ cho vay**

- Cần phát triển mạnh sản phẩm dịch vụ cho vay thông qua nghiệp vụ phát hành và sử dụng thẻ TD, cho vay theo hạn mức thấu chi, cho vay xuất khẩu lao động, cho vay mua nhà ....



- Các văn bản chỉ đạo của NHNo& PTNT Việt Nam, NHNo&PTNT tỉnh Quảng Nam về thực hiện cho vay mua máy móc thiết bị và ô tô xe máy.

#### **3.2.4. Giải pháp mở rộng phương thức cho vay**

- Áp dụng phương thức cho vay theo hạn mức TD đối với các hộ sản xuất hàng hoá có nhu cầu vốn thường xuyên như: cho vay đầu tư kinh tế trang trại, các hộ kinh doanh, thương mại - dịch vụ và thu mua chế biến nông - lâm...

- Tổ chức, thực hiện có hiệu quả hơn nữa việc trả lương qua thẻ cho các cơ quan, đơn vị đóng trên địa bàn;

#### **3.2.5. Một số giải pháp hỗ trợ cho vay**

- Hiện đại hóa công nghệ ngân hàng
- Phát triển các dịch vụ hỗ trợ
- Tăng cường công tác cho vay để đáp ứng nhu cầu vay vốn

### **3.3. MỘT SỐ KIẾN NGHỊ**

#### **3.3.1. Đối với các cấp chính quyền**

**3.3.2. Đối với Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn tỉnh Quảng Nam.**

### **KẾT LUẬN CHƯƠNG 3**

Chương 3 của luận văn đã tập trung nghiên cứu đưa ra các giải pháp của Chi nhánh NHNo&PTNT Cửa Đại.

Trong chương này luận văn đã đưa ra được một số giải pháp, kiến nghị của tác giả, hy vọng sẽ đóng góp vào việc tìm ra những giải pháp hữu hiệu mở rộng hoạt động tín dụng đạt hiệu quả và ngày càng phát triển tại Chi nhánh NHNo&PTNT Cửa Đại, tỉnh Quảng Nam trong thời gian tới.

## KẾT LUẬN

Từ những vấn đề lí luận và thực tiễn đã phân tích trong luận văn cho thấy mở rộng hoạt động tín dụng là yêu cầu tất yếu của các ngân hàng thương mại. Mặc dầu đã có nhiều tiến bộ song cần nhận thấy rằng công tác này cần được chú ý hơn nữa tại Chi nhánh NHNo&PTNT Cửa Đại, tỉnh Quảng Nam.

- Tổ chức tốt các mối quan hệ giữa khách hàng và Chi nhánh, tăng cường hiểu biết lẫn nhau để người vay dễ tiếp cận hơn với ngân hàng và ngược lại.

- Rất cần thiết phải xây dựng hàng loạt các mối quan hệ giữa Chi nhánh với các tổ chức đoàn thể và chính quyền địa phương để gia tăng kết quả của quá trình tập trung nguồn vốn cũng như sử dụng và bảo toàn nguồn vốn.

- Bản thân Chi nhánh nên cố gắng thực hiện tốt các giải pháp đã nêu để vừa mở rộng qui mô, phương thức hoạt động vừa hạn chế rủi ro nhằm nâng cao kết quả và hiệu quả công tác tín dụng.

TD là đề tài rộng, trong khuôn khổ xác định, luận văn chỉ nghiên cứu trong phạm vi hẹp là mở rộng TD tại Chi nhánh NHNo&PTNT Cửa Đại, tỉnh Quảng Nam.