

**ĐẠI HỌC THÁI NGUYÊN
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ VÀ QUẢN TRỊ KINH DOANH**

LÊ DUY HOÀNG

**ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG
TẠI CHI NHÁNH NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ
PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN HUYỆN ĐỒNG HỖ -
THÁI NGUYÊN**

Chuyên ngành: KINH TẾ NÔNG NGHIỆP

Mã số: 60.31.10

LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ

Người hướng dẫn khoa học: TS. NGUYỄN THỊ MINH THỌ

THÁI NGUYÊN - 2011



LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan, số liệu và kết quả nghiên cứu trong luận văn này là trung thực và chưa được sử dụng để bảo vệ một học vị nào.

Tôi xin cam đoan, các thông tin trích dẫn trong luận văn đều đã được chỉ rõ nguồn gốc.

Tác giả

Lê Duy Hoàng

LỜI CẢM ƠN

Để hoàn thành tốt luận văn này, tôi đã nhận được sự giúp đỡ tận tình của nhiều cơ quan, tổ chức, cá nhân. Tôi xin bày tỏ lời cảm ơn tới tất cả tập thể và cá nhân đã tận tình giúp đỡ trong suốt quá trình nghiên cứu vừa qua.

Tôi xin bày tỏ lòng cảm ơn sâu sắc tới cô giáo TS. Nguyễn Thị Minh Thọ đã trực tiếp hướng dẫn tôi trong suốt quá trình nghiên cứu và hoàn thành luận văn.

Tôi xin trân trọng cảm ơn các thầy cô giáo Trường Đại học Kinh tế & QTKD Thái Nguyên, khoa Sau đại học đã trang bị cho tôi những kiến thức và giúp đỡ tôi hoàn thành luận văn này.

Tôi xin cảm ơn sự giúp đỡ của Ban giám đốc Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn huyện Đồng Hỷ, các phòng ban trong chi nhánh đã cung cấp tài liệu và tạo mọi điều kiện giúp đỡ tôi trong quá trình thực hiện đề tài.

Tôi xin cảm ơn gia đình, bạn bè, đồng nghiệp đã động viên, khích lệ và giúp đỡ tôi trong quá trình học tập và hoàn thành luận văn này.

Thái Nguyên, ngày.... tháng 10 năm 2011

Tác giả luận văn

Lê Duy Hoàng

MỤC LỤC

<i>Lời cam đoan</i>	i
<i>Lời cảm ơn</i>	ii
<i>Mục lục</i>	iii
<i>Danh mục chữ viết tắt</i>	vi
<i>Danh mục các bảng</i>	vii
<i>Danh mục các hình vẽ và biểu đồ</i>	vii
Phần mở đầu	1
1. Tính cấp thiết của luận văn	1
2. Mục tiêu nghiên cứu của đề tài	2
3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu của đề tài	2
4. Kết cấu luận văn.....	3
Chương 1: Những vấn đề lý luận cơ bản về hiệu quả tín dụng ngân hàng thương mại và phương pháp nghiên cứu	4
1.1. Ngân hàng và hoạt động tín dụng của ngân hàng thương mại.....	4
1.1.1. Khái niệm ngân hàng thương mại	4
1.1.2. Các loại hình ngân hàng thương mại	5
1.1.3 Hoạt động tín dụng của ngân hàng thương mại	10
1.2. Chất lượng tín dụng của ngân hàng thương mại	17
1.2.1. Khái niệm chất lượng tín dụng của ngân hàng thương mại	17
1.2.2 Các chỉ tiêu đo lường chất lượng tín dụng ngân hàng thương mại.....	19
1.3. Hiệu quả hoạt động tín dụng trong NHTM.....	26
1.3.1 Khái niệm hiệu quả hoạt động tín dụng	26
1.3.2 Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả cho vay.....	26
1.3.3 Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả tín dụng của NHTM	30
1.4. Phương pháp nghiên cứu.....	35
1.4.1. Chọn vùng nghiên cứu	35
1.4.2. Phương pháp thu thập thông tin	35

1.4.3. Phương pháp xử lý số liệu.....	36
1.4.4. Chỉ tiêu nghiên cứu	36
Chương 2: Thực trạng hiệu quả hoạt động tín dụng tại Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Đồng Hỷ	37
2.1. Khái quát hoạt động của chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn huyện Đồng Hỷ.....	36
2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn huyện Đồng Hỷ.....	36
2.1.2 Cơ cấu tổ chức và điều kiện hoạt động của ngân hàng.....	38
2.2. Thực trạng hoạt động tín dụng tại chi nhánh ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn huyện Đồng Hỷ	42
2.2.1. Quy trình tín dụng và tổ chức hoạt động tín dụng của chi nhánh Ngân hàng Nông Nghiệp và Phát Triển Nông Thôn huyện Đồng Hỷ - Thái Nguyên.....	42
2.2.2. Quy mô tín dụng qua các năm	46
2.3 Phân tích hiệu quả tín dụng tại chi nhánh Ngân hàng Nông Nghiệp và Phát Triển Nông Thôn huyện Đồng Hỷ - Thái Nguyên.....	47
2.3.1. Hoạt động huy động vốn.....	47
2.3.2. Hoạt động sử dụng vốn	54
2.3.3. Kết quả hoạt động kinh doanh của Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp huyện Đồng Hỷ.....	58
2.3.4. Hiệu quả hoạt động đầu tư của chi nhánh	60
2.3.5. Các chỉ tiêu sinh lời từ hoạt động tín dụng	72
2.4. Đánh giá chất lượng và hiệu quả hoạt động tín dụng của chi nhánh ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn huyện Đồng Hỷ	73
2.4.1 Những kết quả đạt được.....	73
2.4.2 Những mặt còn hạn chế.....	74

Chương 3: Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tại Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn huyện Đồng Hỷ	80
3.1. Mục tiêu định hướng phát triển của chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn huyện Đồng Hỷ	80
3.2. Các giải pháp nâng cao hiệu quả tín dụng tại chi nhánh ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn huyện Đồng Hỷ	81
3.2.1. Nâng cao hiệu quả huy động vốn.....	81
3.2.2. Nâng cao chất lượng công tác thẩm định.....	82
3.2.3. Xây dựng chiến lược khách hàng đúng đắn, hiệu quả	83
3.2.4. Nâng cao trình độ nghiệp vụ cho đội ngũ cán bộ tín dụng của chi nhánh.....	86
3.2.5. Nâng cao công tác tuyên truyền quảng cáo	86
3.2.6. Một số giải pháp khác	87
3.3. Một số kiến nghị.....	88
3.3.1. Kiến nghị với các cơ quan Nhà nước có thẩm quyền, Quốc hội, Chính phủ	88
3.3.2. Kiến nghị với Ngân hàng nhà nước Việt Nam	89
3.3.3. Kiến nghị với cơ quan các cấp	91
3.3.4. Kiến nghị với NHNo Việt Nam	92
Kết luận	94
Tài liệu tham khảo	vi

DANH MỤC CHỮ VIẾT TẮT

DPRR	: Dự phòng rủi ro
KH	: Khách hàng
NH	: Ngân hàng
NHNN	: Ngân hàng Nhà nước
NHNo	: Ngân hàng Nông nghiệp
NHTM	: Ngân hàng Thương mại
NHTW	: Ngân hàng trung ương
NQH	: Nợ quá hạn
PGD	: Phòng giao dịch
PTNT	: Phát triển nông thôn
RRTD	: Rủi ro tín dụng
TCKT	: Tổ chức kinh tế
TCTD	: Tổ chức tín dụng

DANH MỤC BẢNG

Bảng 2.1: Tình hình tăng trưởng về khách hàng doanh nghiệp và dư nợ của chi nhánh Ngân hàng Nông Nghiệp và Phát Triển Nông Thôn huyện Đồng Hỷ - Thái Nguyên	47
Bảng 2.2: Tình hình biến động nguồn vốn thời kỳ 2008 – 2010.....	48
Bảng 2.3. Tình hình huy động vốn tại Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Đồng Hỷ tỉnh Thái Nguyên trong giai đoạn 2008 – 2010	50
Bảng 2.4: Hiệu suất sử dụng vốn của chi nhánh NHNo & PTNT Đồng Hỷ	55
Bảng 2.5: Kết quả hoạt động kinh doanh của NHNo Đồng Hỷ giai đoạn 2008 – 2010	58
Bảng 2.6.: Phân tích dư nợ cho vay của Chi nhánh NHNo Đồng Hỷ	63
Bảng 2.7: Tình hình nợ quá hạn tại NHNo & PTNT Đồng Hỷ giai đoạn 2008 – 2010	68
Bảng 2.8: Cơ cấu nợ quá hạn của NHNo Đồng Hỷ giai đoạn 2008-2010.....	70
Bảng 2.9: Tỷ lệ nợ xấu của NHNo Đồng Hỷ giai đoạn 2008 -2010.....	71
Bảng 2.10: Tỷ lệ sinh lời từ hoạt động tín dụng của NHNo Đồng Hỷ giai đoạn 2008 - 2010.....	72

DANH MỤC BIỂU ĐỒ, SƠ ĐỒ

Sơ đồ 2.1: Cơ cấu tổ chức của chi nhánh NHNo&PTNT Đồng Hỷ	42
Biểu đồ 2.1: Tình hình biến động nguồn vốn	48
Biểu đồ 2.2: Hiệu suất sử dụng vốn	55
Biểu đồ 2.3: Cơ cấu Dư nợ theo thời hạn	64

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. PGS. TS Phan Thị Cúc (2008), NXB Thống kê, *Giáo trình nghiệp vụ ngân hàng thương mại.*
2. TS Nguyễn Văn Dung, Vũ Thị Bích Quỳnh (2009), NXB Giao thông vận tải, *Các công cụ phân tích tài chính.*
3. TS Nguyễn Minh Kiều (2009), NXB Thống kê, *Tín dụng và thẩm định tín dụng ngân hàng.*
4. PGS.TS Nguyễn Văn Tiến (2009), NXB Thống kê, *Giáo trình ngân hàng thương mại.*
5. Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam (1997), *Luật các tổ chức tín dụng số 02/1997/QH10*
6. Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam (2004), *Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật các tổ chức tín dụng số 20/2004/QH11*
6. Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam (2010), *Luật các tổ chức tín dụng số 47/2010/QH12*
7. Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam (2002), *Quyết định số 72/QĐ-HĐQT-TD, Về việc ban hành Quy định cho vay đối với khách hàng trong hệ thống Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam*
8. Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam (2010), *Quyết định số 666/QĐ- HDQT – TDNo, Về việc ban hành Quy định cho vay đối với khách hàng trong hệ thống Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam*
9. Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn chi nhánh Đồng Hỷ (2008); *Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2008*
10. Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn chi nhánh Đồng Hỷ (2009); *Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2009*

11. Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn chi nhánh Đồng Hỷ (2010), *Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2010*.
12. Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn chi nhánh Đồng Hỷ (2008), *Báo cáo tổng kết năm 2008*.
13. Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn chi nhánh Đồng Hỷ (2009), *Báo cáo Báo cáo tổng kết năm 2009*
14. Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn chi nhánh Đồng Hỷ (2010), *Báo cáo Báo cáo tổng kết năm 2010*

PHẦN MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Ra đời từ rất lâu, hệ thống ngân hàng là một chủ thể không thể thiếu của một nền kinh tế. Khi nền kinh tế càng phát triển thì các hoạt động ngân hàng cũng phát triển đa dạng và phong phú hơn. Ngược lại tính hiệu quả của hoạt động ngân hàng tác động rất lớn đến sự phát triển và ổn định của nền kinh tế. Điều này đã được chứng minh qua thực tế các cuộc khủng hoảng tài chính tiền tệ trên thế giới và khu vực.

Ngân hàng thực hiện rất nhiều các hoạt động khác nhau như nhận tiền gửi, cho vay, thực hiện các dịch vụ ngân hàng... Xu hướng phát triển của các ngân hàng hiện đại là tăng tỷ trọng nguồn thu từ các hoạt động dịch vụ. Tuy nhiên trong giai đoạn hiện nay ở tất cả các nước và đặc biệt là ở Việt nam, nguồn thu chính của các ngân hàng vẫn là thu từ hoạt động tín dụng.

Chi nhánh Ngân hàng Nông Nghiệp và Phát Triển Nông Thôn Đồng Hỷ là một chi nhánh trực thuộc Ngân hàng Nông Nghiệp và Phát Triển Nông Thôn Tỉnh Thái Nguyên, hoạt động kinh doanh trên địa huyện Đồng Hỷ bàn tỉnh Thái Nguyên. Trong những năm qua, mặc dù đã đạt được những kết quả khả quan nhưng so với các ngân hàng khác trên địa bàn Thái Nguyên thì thị phần hoạt động tín dụng của chi nhánh còn rất nhỏ, chất lượng và hiệu quả hoạt động tín dụng cũng còn nhiều hạn chế. Để khẳng định và ngày càng củng cố vị trí của mình trên thị trường, Chi nhánh Ngân hàng Nông Nghiệp và Phát Triển Nông Thôn huyện Đồng Hỷ cần phải tìm ra các giải pháp để mở rộng và nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng. Chính vì lý do đó mà tác giả chọn đề tài : **“Đánh giá hiệu quả hoạt động tín dụng tại chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát Triển Nông Thôn Đồng Hỷ - Thái Nguyên”** để làm đề tài luận văn thạc sỹ của mình.

2. Mục tiêu nghiên cứu của luận văn

2.1. Mục tiêu chung

Tìm ra giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng của Chi nhánh Ngân hàng Nông Nghiệp và Phát Triển Nông Thôn Đồng Hỷ tỉnh Thái Nguyên.

2.2. Mục tiêu cụ thể

- Nghiên cứu được các vấn đề lý luận về chất lượng, hiệu quả hoạt động tín dụng của ngân hàng thương mại
- Phân tích được thực trạng hoạt động tín dụng, hiệu quả hoạt động tín dụng của Chi nhánh Ngân hàng Nông Nghiệp và Phát Triển Nông Thôn huyện Đồng Hỷ tỉnh Thái Nguyên
- Đề xuất được các giải pháp chủ yếu để nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng của Chi nhánh Ngân hàng Nông Nghiệp và Phát Triển Nông Thôn Đồng Hỷ tỉnh Thái Nguyên

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

- Đối tượng nghiên cứu: Hoạt động tín dụng của ngân hàng thương mại và chất lượng, hiệu quả hoạt động tín dụng của ngân hàng thương mại
- Phạm vi nghiên cứu: Nghiên cứu hoạt động tín dụng và chất lượng hoạt động tín dụng của Chi nhánh Ngân hàng Nông Nghiệp và Phát Triển Nông Thôn Đồng Hỷ
- Thời gian và số liệu nghiên cứu trong ba năm từ năm 2008 - 2010

4. Kết cấu của luận văn

Tên luận văn: ***“Đánh giá hiệu quả hoạt động tín dụng tại chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát Triển Nông Thôn Đồng Hỷ - Thái Nguyên”***

Kết cấu luận văn

Phần mở đầu

Chương I: Những vấn đề lý luận cơ bản về hiệu quả tín dụng ngân hàng thương mại và phương pháp nghiên cứu

Chương II: Thực trạng hoạt động tín dụng tại chi nhánh Ngân hàng Nông Nghiệp và Phát Triển Nông Thôn Đồng Hỷ

Chương III: Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tại chi nhánh Ngân hàng Nông Nghiệp và Phát Triển Nông Thôn Đồng Hỷ

Kết luận

Danh mục tài liệu tham khảo

CHƯƠNG 1

NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN CƠ BẢN VỀ HIỆU QUẢ TÍN DỤNG NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VÀ PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

1.1. Ngân hàng và hoạt động tín dụng của ngân hàng thương mại

1.1.1. Khái niệm ngân hàng thương mại

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

Cho đến thời điểm hiện nay có rất nhiều khái niệm về NHTM: Ở Mỹ Ngân hàng thương mại là công ty kinh doanh tiền tệ, chuyên cung cấp dịch vụ tài chính và hoạt động trong ngành công nghiệp dịch vụ tài chính.

Đạo luật ngân hàng của Pháp (1941) cũng đã định nghĩa: “Ngân hàng thương mại là những xí nghiệp hay cơ sở mà nghề nghiệp thường xuyên là nhận tiền bạc của công chúng dưới hình thức ký thác, hoặc dưới các hình thức khác và sử dụng tài nguyên đó cho chính họ trong các nghiệp vụ về chiết khấu, tín dụng và tài chính” [4].

Ở Việt Nam: Ngân hàng là loại hình tổ chức tín dụng có thể được thực hiện tất cả các hoạt động ngân hàng theo quy định của pháp luật Theo tính chất và mục tiêu hoạt động, các loại hình ngân hàng bao gồm ngân hàng thương mại, ngân hàng chính sách, ngân hàng hợp tác xã.

Ngân hàng thương mại là loại hình ngân hàng được thực hiện tất cả các hoạt động ngân hàng và các hoạt động kinh doanh khác theo quy định của pháp luật nhằm mục tiêu lợi nhuận[6].

Ngân hàng thương mại là một doanh nghiệp được thành lập theo luật tổ chức tín dụng và các quy định khác của pháp luật để thực hiện các hoạt động kinh doanh tiền tệ và dịch vụ ngân hàng mà chủ yếu và thường xuyên là nhận tiền gửi của khách hàng với trách nhiệm hoàn trả và sử dụng số tiền đó để làm phương tiện thanh toán, để cho vay, để thực hiện nghiệp vụ chiết khấu và các loại dịch vụ khác[4].

Từ những nhận định trên có thể thấy NHTM là một trong những định chế tài chính mà đặc trưng là cung cấp đa dạng các dịch vụ tài chính với nghiệp vụ cơ bản là nhận tiền gửi, cho vay và cung ứng các dịch vụ thanh toán. Ngoài ra, NHTM còn cung cấp nhiều dịch vụ khác nhằm thoả mãn tối đa nhu cầu về sản phẩm dịch vụ của xã hội.

1.1.2. Các loại hình ngân hàng thương mại

Có thể phân chia ngân hàng theo các tiêu thức khác nhau tùy theo yêu cầu của người quản lý.

** Các loại hình ngân hàng thương mại chia theo hình thức sở hữu*

- Ngân hàng sở hữu tư nhân: Là ngân hàng do cá nhân thành lập bằng vốn của cá nhân. Loại ngân hàng thường nhỏ, phạm vi hoạt động trong từng địa phương. Các ngân hàng này thường gắn liền với doanh nghiệp và cá nhân ở địa phương. Chủ ngân hàng thường rất am hiểu tình hình của người vay, vì vậy hạn chế được sự lừa đảo của khách. Tuy nhiên, do kém đa dạng, nên khi địa phương đó gặp rủi ro (ví dụ thiên tai, mất mùa...) ngân hàng thường không tránh được tổn thất.

- Ngân hàng sở hữu của các cổ đông (ngân hàng cổ phần): Ngân hàng này được thành lập thông qua phát hành (bán) các cổ phiếu. việc nắm giữ cổ

phiếu cho phép người sở hữu có quyền tham gia quyết định các hoạt động của ngân hàng, tham gia chia cổ tức từ thu nhập của ngân hàng đồng thời phải gánh chịu các tổn thất có thể xảy ra. Do Vốn sở hữu được hình thành thông qua tập trung, các ngân hàng cổ phần có khả năng tăng vốn nhanh chóng, vì vậy thường là các ngân hàng lớn. các tổ hợp ngân hàng lớn nhất thế giới hiện nay là các ngân hàng cổ phần. các ngân hàng cổ phần thường có phạm vi hoạt động rộng, hoạt động đa năng, có nhiều chi nhánh hoặc công ty con. Khả năng đa dạng hóa cao nên các ngân hàng cổ phần có thể giảm rủi ro gây nên bởi tính chuyên môn hóa (thiên tai của một vùng, sự suy thoái của một ngành hoặc một quốc gia...), song chúng thường phải gánh chịu các rủi ro từ cơ chế quản lý phân quyền (nhiều chi nhánh được phân quyền lớn và hoạt động tương đối độc lập với trụ sở ngân hàng mẹ, giám đốc các chi nhánh này có thể có hành vi lạm dụng hoặc bất cẩn gây tổn thất cho ngân hàng).

- Ngân hàng sở hữu Nhà nước: Đây là loại hình ngân hàng mà vốn sở hữu do Nhà nước cấp, có thể là Nhà nước Trung ương hoặc tỉnh, thành phố. Các ngân hàng này được thành lập nhằm thực hiện một số mục tiêu nhất định thường là do chính sách của chính quyền trung ương hoặc địa phương quy định. Tại các nước đi theo con đường phát triển Xã hội chủ nghĩa, Nhà nước thường quốc hữu hóa các ngân hàng tư nhân hoặc cổ phần lớn, hoặc tự xây dựng nên các ngân hàng. Những ngân hàng sở hữu Nhà nước thường được Nhà nước hỗ trợ về tài chính và bảo lãnh phát hành giấy nợ, do vậy rất ít khi bị phá sản. tuy nhiên, trong nhiều trường hợp, các ngân hàng này phải thực hiện các chính sách của Nhà nước có thể gây bất lợi cho hoạt động kinh doanh.

- Ngân hàng liên doanh: Ngân hàng này được hình thành dựa trên góp vốn của hai hoặc nhiều bên, thường là giữa ngân hàng trong nước với ngân hàng nước ngoài để tận dụng các ưu thế của nhau.

** Các loại hình ngân hàng thương mại chia theo tính chất hoạt động*

+ Ngân hàng hoạt động theo hướng chuyên doanh và đa năng:

- Ngân hàng hoạt động theo hướng chuyên doanh: Loại ngân hàng này chỉ tập trung cung cấp một số dịch vụ ngân hàng ví dụ như chỉ cho vay đối với xây dựng cơ bản, hoặc đối với nông nghiệp; hoặc chỉ cho vay (không bảo lãnh hoặc cho thuê)... Tính chuyên môn hóa cao chi phép ngân hàng có được đội ngũ cán bộ giàu kinh nghiệm, tinh thông nghiệp vụ. tuy nhiên, loại ngân hàng này thường gặp rủi ro lớn khi ngành hoặc lĩnh vực hoạt động mà ngân hàng phục vụ sa sút. Ngân hàng đơn năng có thể là ngân hàng nhỏ, phạm vi hoạt động hẹp, trình độ cán bộ không đa dạng, hoặc là những ngân hàng sở hữu của công ty (nhiều tập đoàn công nghiệp tổ chức ngân hàng để phục vụ cho các thành viên của tập đoàn).

- Ngân hàng đa năng: Là ngân hàng cung cấp mọi dịch vụ ngân hàng cho mọi đối tượng. đây là xu hướng hoạt động chủ yếu hiện nay của các ngân hàng thương mại. ngân hàng đa năng thường là ngân hàng lớn (hoặc sở hữu công ty). Tính đa dạng sẽ giúp ngân hàng tăng thu nhập và hạn chế rủi ro.

+ Hoạt động ngân hàng bán buôn và bán lẻ

- Hoạt động ngân hàng bán buôn: cung cấp các dịch vụ cho các ngân hàng, công ty tài chính, cho Nhà nước, cho các doanh nghiệp lớn. những ngân hàng có hoạt động bán buôn phát triển thường là ngân hàng lớn hoạt động tại các trung tâm tài chính quốc tế, cung cấp các khoản tín dụng lớn.

- Hoạt động ngân hàng bán lẻ: cung cấp các dịch vụ trực tiếp cho doanh nghiệp, hộ gia đình và các cá nhân, với các khoản tín dụng nhỏ. Dịch vụ bán lẻ thường kết hợp đa tiện ích, được xây dựng trên cơ sở công nghệ hiện đại. Ví dụ thẻ tín dụng vừa là phương tiện cung cấp khoản vay vừa là phương tiện

thanh toán, truy vấn tin trên tài khoản...cung cấp dịch vụ ngân hàng 24h/ngày.

Xu hướng hiện nay là các ngân hàng cung cấp kết hợp cả dịch vụ bán lẻ và bán buôn.

*** Các loại hình ngân hàng thương mại chia theo cơ cấu tổ chức**

- Ngân hàng sở hữu công ty và công ty sở hữu ngân hàng: Ngân hàng sở hữu công ty là ngân hàng nắm giữ phần vốn chi phối của công ty, cho phép ngân hàng được quyền tham gia quyết định các hoạt động cơ bản của công ty. Do luật nhiều nước cấm hoặc hạn chế ngân hàng thương mại tham gia trực tiếp vào một số loại hình kinh doanh như chứng khoán, bất động sản...nên các ngân hàng lớn đã thành lập, hoặc mua lại một số công ty chứng khoán, quỹ đầu tư...nhằm mở rộng hoạt động trên một số lĩnh vực liên quan mật thiết với kinh doanh tiền tệ.

Ngân hàng thuộc sở hữu công ty: các tập đoàn kinh tế (công nghiệp, thương mại, dịch vụ) thường tổ chức thành lập ngân hàng nhằm cung cấp dịch vụ tài chính cho các đơn vị thành viên của tập đoàn và ngoài tập đoàn.

- Ngân hàng đơn nhất và ngân hàng có chi nhánh. Ngân hàng đơn nhất được hiểu là ngân hàng không có chi nhánh, tức là các dịch vụ ngân hàng chỉ do 1 hội sở ngân hàng cung cấp. Ngân hàng có chi nhánh thường là ngân hàng tương đối lớn, cung cấp dịch vụ ngân hàng thông qua nhiều đơn vị ngân hàng. Việc thành lập chi nhánh thường bị kiểm soát chặt chẽ bởi ngân hàng Nhà nước thông qua các quy định về mức vốn sở hữu, về chuyên môn của đội ngũ cán bộ, về sự cần thiết của dịch vụ ngân hàng trong vùng...

*** Các hoạt động chủ yếu của Ngân hàng Thương Mại**

Ngân hàng là loại hình tổ chức tài chính cung cấp một danh mục các dịch vụ tài chính đa dạng nhất - đặc biệt là tín dụng, tiết kiệm và dịch vụ

thanh toán. Hoạt động của một ngân hàng thương mại xét về một khía cạnh nào đó cũng khá giống như một doanh nghiệp kinh doanh bình thường, điểm khác biệt là các NHTM kinh doanh "quyền sử dụng tiền tệ". Với hai chức năng chủ yếu là tạo tiền và kinh doanh tiền tệ nhằm mục tiêu sinh lợi, một ngân hàng thương mại có các hoạt động chủ yếu sau đây:

- Hoạt động huy động vốn

Để đáp ứng nhu cầu vốn của khách hàng, ngoài nguồn vốn của bản thân mình, các ngân hàng thương mại tiến hành huy động các nguồn vốn tạm thời nhàn rỗi trong nền kinh tế dưới các hình thức khác nhau, bao gồm:

- *Nguồn tiền gửi*: Tiền gửi là nền tảng cho sự thịnh vượng và phát triển của ngân hàng, là cơ sở của các khoản cho vay và do đó là nguồn gốc sâu xa của lợi nhuận và sự phát triển của ngân hàng. Khách hàng gửi tiền vào ngân hàng với rất nhiều mục đích khác nhau hoặc để tiết kiệm hoặc để thanh toán, tùy theo mục đích của khách hàng ngân hàng có các hình thức huy động như: tiền gửi giao dịch, tiền gửi phi giao dịch.

+ Tiền gửi giao dịch đòi hỏi ngân hàng phải thanh toán ngay các lệnh rút tiền của khách hàng. Đây là một trong những nguồn vốn biến động nhất, kỳ hạn tiềm năng của tiền gửi giao dịch là ngắn nhất bởi vì nó có thể được rút ra bất kỳ lúc nào mà không cần phải báo trước. Tiền gửi giao dịch gồm tiền gửi có thể phát hành séc, uỷ nhiệm thu, uỷ nhiệm chi, tài khoản NOW, mạng.

+ Tiền gửi phi giao dịch là loại tiền được hình thành từ nguồn vốn của những người muốn dành một khoản tiền cho những mục tiêu hay nhu cầu tài chính được dự tính trước trong tương lai. Lãi suất của loại tiền gửi này cao hơn nhiều so với tiền gửi giao dịch.

- Huy động vốn thông qua việc phát hành kỳ phiếu, tiết kiệm trái phiếu, chứng chỉ tiền gửi ...

- Nguồn vay NHTW, các tổ chức tín dụng khác

NHTW là ngân hàng của các ngân hàng, là người cho vay cuối cùng của các tổ chức tín dụng trong trường hợp họ không có đủ khả năng thanh toán. Trong trường hợp này các ngân hàng thương mại vay tiền để bù đắp thiếu hụt, đảm bảo khả năng thanh khoản trong trường hợp cần thiết. Việc huy động vốn một cách hợp lý, với chi phí và cơ cấu phù hợp sẽ góp phần không nhỏ vào hiệu quả kinh doanh của một ngân hàng.

- Hoạt động tín dụng

Khả năng cho vay đối với khách hàng chính là điều kiện để ngân hàng tồn tại và phát triển. Huy động được vốn rồi, ngân hàng phải có kế hoạch sử dụng nguồn vốn đó sao cho hợp lý và có hiệu quả nhất. Chỉ có lãi thu được từ hoạt động tín dụng mới bù đắp được chi phí tiền gửi, chi phí dự trữ, chi phí kinh doanh, chi phí quản lý. Khi nền kinh tế phát triển nhu cầu sử dụng vốn tăng lên, các doanh nghiệp tìm đến với ngân hàng như một chỗ dựa.

- Hoạt động trung gian

Các nghiệp vụ trung gian bao gồm: thanh toán hộ, chuyển tiền, thu hộ, bảo lãnh, mở L/C, cung cấp thông tin về kinh doanh, đầu tư và quản trị doanh nghiệp, quản lý hộ tài sản..., các nghiệp vụ này được thực hiện theo sự uỷ nhiệm của khách hàng trên cơ sở khách hàng có tài khoản thanh toán tại ngân hàng. Những nghiệp vụ này cũng mang lại cho ngân hàng một khoản thu nhập dưới dạng phí dịch vụ. Điều đó có ý nghĩa lớn trong việc đáp ứng nhu cầu ngày càng tăng của khách hàng và nhu cầu phát triển cũng như cạnh tranh của ngân hàng.

1.1.3 Hoạt động tín dụng của ngân hàng thương mại

1.1.3.1. Khái niệm tín dụng ngân hàng thương mại

**** Khái niệm tín dụng***

- Tín dụng là một phạm trù kinh tế thể hiện mối quan hệ giữa người cho vay và người vay. Trong quan hệ này, người cho vay có nhiệm vụ chuyển giao quyền sử dụng tiền hoặc hàng hoá cho vay trong một thời gian nhất định. Người đi vay, khi tới thời hạn trả nợ có nghĩa vụ hoàn trả số tiền hoặc giá trị hàng hoá đã vay, có hoặc không kèm theo một khoản lãi.

Tín dụng có nhiều loại, như: tín dụng nhà nước, tín dụng doanh nghiệp, tín dụng cá nhân và tín dụng ngân hàng. Trong đó, tín dụng ngân hàng là quan hệ chuyển nhượng tài sản (vốn) giữa ngân hàng với các chủ thể khác trong nền kinh tế; trong mối quan hệ này, ngân hàng vừa giữ vai trò là người đi vay (con nợ) và vai trò là người cho vay (chủ nợ). Đây là quan hệ tín dụng gián tiếp mà người tiết kiệm, thông qua vai trò trung gian của ngân hàng, thực hiện đầu tư vốn vào các chủ thể có nhu cầu về vốn trong nền kinh tế.

Phân biệt tín dụng và cho vay: Bất kỳ sự chuyển giao quyền sử dụng tạm thời (có hoàn trả) về tài sản đều phản ánh quan hệ tín dụng; mối quan hệ tín dụng này lại được thể hiện dưới hình thức: cho vay, chiết khấu, bảo lãnh và cho thuê tài chính. Như vậy, nội dung tín dụng là rộng hơn nội dung cho vay, tuy nhiên trong hoạt động tín dụng, thì cho vay (tín dụng bằng tiền) là hoạt động quan trọng nhất và chiếm tỷ trọng lớn nhất tại các ngân hàng thương mại. Chính vì vậy, thuật ngữ tín dụng và cho vay thường được dùng đan xen và thay thế cho nhau.

**** Khái niệm tín dụng ngân hàng thương mại***

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.

Tín dụng ngân hàng thương mại là hình thức tín dụng quan trọng nhất, phổ biến nhất trong nền kinh tế. Tín dụng ngân hàng thương mại mang tất cả các đặc điểm của tín dụng, chỉ cụ thể hoá bên đối tác cho vay là các ngân hàng thương mại.

1.1.3.2. Vai trò của tín dụng ngân hàng thương mại trong nền kinh tế thị trường

*** Đối với nền kinh tế:**

Thứ nhất, vai trò kinh tế cơ bản của tín dụng ngân hàng là luân chuyển vốn từ những người (cá nhân, hộ gia đình, công ty và chính phủ) có nguồn vốn thặng dư (do chi tiêu ít hơn thu nhập) đến những người thiếu hụt (do nhu cầu chi tiêu vượt quá thu nhập). Nhu cầu vay vốn không chỉ để đầu tư kinh doanh mà còn dùng để thỏa mãn nhu cầu tiêu dùng trước mắt. Tại sao việc luân chuyển vốn từ người tiết kiệm sang người sử dụng vốn lại quan trọng với nền kinh tế? Câu trả lời là vì, những người tiết kiệm thường không đồng thời là những người có cơ hội đầu tư sinh lời cao. Như vậy, nếu không có ngân hàng, thì việc luân chuyển vốn giữa các chủ thể trong nền kinh tế sẽ ách tắc. Chính vì vậy, kênh luân chuyển vốn qua ngân hàng có ý nghĩa rất lớn trong việc thúc đẩy tính hiệu quả của nền kinh tế.

Thứ hai, tín dụng ngân hàng không giới hạn chỉ trong chức năng truyền thống là luân chuyển vốn từ nơi thừa đến nơi thiếu mà còn giúp phân bổ hiệu quả các nguồn lực tài chính trong nền kinh tế. Thông qua tín dụng ngân hàng mà vốn từ những người thiếu các dự án đầu tư hiệu quả hơn nhưng thiếu vốn. Kết quả là, kinh tế tăng trưởng, tạo công ăn việc làm và năng suất lao động cao.

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

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

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

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

*** Đối với khách hàng**

Thứ nhất, tín dụng ngân hàng đáp ứng kịp thời nhu cầu về số lượng và chất lượng vốn cho khách hàng. Với các ưu điểm như an toàn, thuận tiện, nhanh chóng, dễ tiếp cận và có khả năng đáp ứng được nhu cầu vốn lớn, tín dụng ngân hàng thỏa mãn được nhu cầu đa dạng củ khách hàng.

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

Thứ ba, tín dụng ngân hàng ràng buộc trách nhiệm khách hàng phải hoàn trả vốn gốc và lãi trong thời hạn nhất định như thỏa thuận. Do đó, buộc khách hàng phải nỗ lực, tận dụng hết khả năng của mình để sử dụng vốn vay hiệu quả, đẩy nhanh quá trình tái sản xuất, đem lại lợi nhuận cho doanh nghiệp và đảm bảo nghĩa vụ trả nợ cho ngân hàng.

*** Đối với ngân hàng:**

Thứ nhất, tín dụng là hoạt động truyền thống, chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng tài sản có và mang lại nguồn thu nhập chủ yếu cho ngân hàng (từ

70 đến 90%). Mặc dù tỷ trọng của hoạt động tín dụng đang có xu hướng giảm, nhưng tín dụng ngân hàng vẫn luôn là nghiệp vụ sử dụng vốn quan trọng nhất đối với mỗi ngân hàng.

Thứ hai, thông qua hoạt động tài chính mà ngân hàng đa dạng hóa được danh mục tài sản có, giảm thiểu rủi ro.

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

1.1.3.3. Các loại hình tín dụng ngân hàng thương mại.

Có nhiều cách phân loại tín dụng khác nhau tùy theo yêu cầu của khách hàng và mục tiêu quản lý của ngân hàng. Sau đây là một số cách phân loại chủ yếu.

*** Căn cứ vào thời hạn tín dụng:**

- *Tín dụng ngắn hạn*: Là loại tín dụng có thời hạn đến 1 năm và được sử dụng để bù đắp thiếu hụt vốn lưu động tạm thời của các doanh nghiệp, phục vụ nhu cầu tiêu dùng cá nhân và hộ gia đình.

- *Tín dụng trung hạn*: Là loại tín dụng có thời hạn từ trên 1 năm đến 5 năm và sử dụng chủ yếu để đầu tư mua sắm tài sản cố định, cải tiến và đổi mới trang thiết bị, mở rộng sản xuất và xây dựng công trình vừa và nhỏ có thời hạn thu hồi vốn nhanh. Tín dụng trung dài hạn còn là nguồn quan trọng hình thành nên vốn lưu động thường xuyên của các doanh nghiệp, đặc biệt là đối với doanh nghiệp mới thành lập.

- *Tín dụng dài hạn*: Là loại tín dụng có thời hạn trên 5 năm, đáp ứng cho nhu cầu đầu tư dài hạn như: xây dựng cơ bản (nhà xưởng, dây chuyền sản xuất...), xây dựng cơ sở hạ tầng (đường xá, cảng biển, sân bay...), cải tiến và mở rộng sản xuất có quy mô lớn. Do thời hạn đầu tư thường kéo dài, nên tín dụng dài hạn thường áp dụng hình thức giải ngân nhiều lần theo tiến độ dự án.

Nhìn chung, tín dụng dài hạn chịu rủi ro rất lớn, bởi vì thời hạn càng dài, thì những biến động không dự tính có thể xảy ra càng lớn.

*** Căn cứ vào bảo đảm tín dụng:**

- *Tín dụng có bảo đảm*: Là tín dụng có tài sản cầm cố, thế chấp hoặc có bảo lãnh của người thứ ba. Hình thức tín dụng này áp dụng đối với những khách hàng không đủ uy tín, khi vay vốn phải có tài sản bảo đảm hoặc có người bảo lãnh. Tài sản bảo đảm hoặc bảo lãnh của người thứ ba là căn cứ pháp lý để ngân hàng có thêm nguồn thu dự phòng khi nguồn thu chính (dòng tiền) củ con nợ thiếu hụt, tạo áp lực buộc con nợ phải trả nợ, giảm thiểu rủi ro cho ngân hàng.

- *Tín dụng không có bảo đảm*: Là tín dụng không có tài sản cầm cố, thế chấp hay không có bảo lãnh của người thứ ba.

*** Căn cứ mục đích sử dụng:**

- *Tín dụng bất động sản*: Đây là các khoản tín dụng đầu tư vào bất động sản, bao gồm:

Tín dụng ngắn hạn cho xây dựng và mở rộng đất đai.

Tín dụng dài hạn để mua đất đai, nhà cửa, căn hộ, cơ sở dịch vụ, trang trại và bất động sản ở nước ngoài.

- *Tín dụng công thương nghiệp*: Đây là các khoản tín dụng cấp cho các doanh nghiệp để trang trả các chi phí như mua hàng hóa, nguyên vật liệu, trả thuế, và chi trả lương.

- *Tín dụng nông nghiệp*: Đây là các khoản tín dụng cấp cho các hoạt động nông nghiệp, nhằm trợ giúp các hoạt động trồng trọt, thu hoạch mùa màng và chăn nuôi gia súc.

- *Tín dụng tiêu dùng*: Đây là các khoản tín dụng cấp cho cá nhân, hộ gia đình để mua sắm hàng hóa tiêu dùng đắt tiền như xe hơi, nhà di động, trang thiết bị trong nhà...

*** Căn cứ vào chủ thể vay vốn:**

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

- *Tín dụng cá nhân, hộ gia đình (tín dụng bán lẻ)*: Gọi là bán lẻ vì những cá nhân thường vay với những khoản có giá trị nhỏ nhằm vào mục đích tiêu dùng.

- *Tín dụng cho các tổ chức tài chính*: Đây là các khoản tín dụng cấp cho các ngân hàng, công ty bảo hiểm, công ty tài chính và các tổ chức tài chính khác. Những khoản đi vay này trở thành nguồn vốn của ngân hàng đi vay, nên chúng có thể dùng để trả nợ hay cho vay lại.

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

- *Tín dụng trả góp*: Là loại tín dụng mà khách hàng phải hoàn trả vốn gốc và lãi vay định kỳ thành những khoản bằng nhau. Loại tín dụng này áp dụng cho những khoản vay lớn và có thời hạn dài.

- *Tín dụng hoàn trả một lần*: Là loại tín dụng mà khách hàng chịu hoàn trả vốn gốc và lãi vay một lần khi đến hạn. Loại tín dụng này áp dụng cho những khoản vay nhỏ và có thời hạn ngắn.

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

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

- *Tín dụng bằng tiền*: Là tín dụng mà hình thái giá trị của nó là bằng tiền. Tín dụng bằng tiền gọi là cho vay.

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

- *Tín dụng bằng uy tín*: Là tín dụng mà hình thái giá trị của nó là bằng uy tín. Hình thức tín dụng này chính là bảo lãnh ngân hàng.

*** Căn cứ vào xuất xứ tín dụng**

- *Tín dụng trực tiếp*: Là hình thức tín dụng, trong đó ngân hàng cấp vốn trực tiếp cho khách hàng có nhu cầu vay vốn, đồng thời khách hàng hoàn trả nợ vay trực tiếp cho ngân hàng.

- *Tín dụng gián tiếp*: Là hình thức cấp tín dụng thông qua trung gian như: tín dụng ủy thác, tín dụng thông qua tổ chức đoàn thể.

* *Tín dụng khác*: Bao gồm các khoản tín dụng khác chưa được phân loại ở trên (ví dụ, tín dụng kinh doanh chứng khoán)

1.2. Chất lượng tín dụng của ngân hàng thương mại

1.2.1. Khái niệm chất lượng tín dụng của ngân hàng thương mại

Hoạt động tín dụng hiện nay mang lại phần lợi nhuận lớn nhất cho các ngân hàng thương mại. Tuy nhiên, lợi nhuận trong hoạt động tín dụng lại gắn liền với chất lượng tín dụng, Vậy chất lượng tín dụng là gì?

Khi nói đến chất lượng người ta thường nghĩ đến chất lượng của hàng hoá và dịch vụ thông thường. Đó là sự đáp ứng các yêu cầu của khách hàng về tính năng kỹ thuật và tính kinh tế (thể hiện ở chi chí có được sản phẩm, chi phí để sử dụng sản phẩm và hiệu quả sử dụng sản phẩm).

Như vậy, chất lượng của hàng hoá dịch vụ nói chung là chất lượng đối với khách hàng (người tiêu dùng), là một trong những yếu tố để thu hút khách hàng. Ví dụ như, khi đi mua một chiếc ti vi màu, bạn thường xem xem chiếc tivi đó hình ảnh có sắc nét không, âm thanh có trung thực, hình dáng kích thước của tivi có gọn nhẹ, bắt mắt hay không, việc điều khiển tivi có dễ dàng

tiện lợi không. Tất cả những biểu hiện trên đều phản ánh chất lượng của hàng hoá là chiếc tivi màu. Hoặc đối với dịch vụ cắt tóc, chất lượng của dịch vụ này thể hiện ở tay nghề của người thợ có thể tạo ra cho khách hàng một kiểu tóc hợp với khuôn mặt cùng với thái độ phục vụ niềm nở, lịch sự. Cũng giống như chất lượng hàng hoá dịch vụ thông thường, chất lượng tín dụng là yếu tố sống còn đối với hoạt động của một ngân hàng thương mại bởi chất lượng tín dụng thể hiện ở khả năng hoàn trả nợ đúng hạn của người đi vay cho ngân hàng. Nhưng điểm khác cơ bản ở đây là: chất lượng tín dụng không phải là điểm thu hút sự quan tâm của những người đi vay mà chất lượng tín dụng là yếu tố quan tâm của các nhân viên tín dụng và các nhà quản trị ngân hàng.

Mặc dù hệ thống ngân hàng thương mại của các quốc gia trên thế đã rất phát triển, nhiều ngân hàng lớn đã vươn tầm hoạt động tín dụng của mình ra nhiều khu vực, nhiều nước trên thế giới, nhưng vẫn chưa có một định nghĩa chính xác về chất lượng tín dụng của một ngân hàng thương mại. Chất lượng tín dụng vẫn chỉ được bao hàm trong chất lượng tài sản có của ngân hàng. Mà chất lượng tài sản có của ngân hàng là chỉ tiêu tổng hợp nhất nói lên khả năng bền vững về mặt tài chính, khả năng sinh lời và năng lực quản lý của một ngân hàng.

Chất lượng tín dụng có vai trò rất quan trọng đối với hoạt động tín dụng nói chung cũng như tổng thể hoạt động của ngân hàng. Chất lượng tín dụng quyết định khả năng thu hồi vốn và lãi cho ngân hàng. Trong khi các khoản cho vay đối với khách hàng (là các tổ chức kinh tế và các cá nhân) chiếm đến 70% tổng tài sản có, nguồn thu nhập từ lãi cho vay là nguồn thu nhập chủ yếu của một ngân hàng thương mại. Vì vậy chất lượng tín dụng quyết định khả năng thu lợi nhuận của ngân hàng. Chất lượng tín dụng tốt không chỉ nhằm đảm bảo an toàn cho hoạt động của mỗi ngân hàng riêng lẻ mà còn cho cả hệ thống bởi mối quan hệ mật thiết của các ngân hàng thương mại với tổng thể

nền kinh tế cũng như với từng chủ thể kinh tế bằng vai trò thực thi chính sách tiền tệ và điều tiết vĩ mô nền kinh tế của mình.

Do vậy có thể hiểu “*Chất lượng tín dụng là một chỉ tiêu tổng hợp, phản ánh sức mạnh cạnh tranh, sự thích nghi của ngân hàng với môi trường bên ngoài để ngân hàng có thể tồn tại và phát triển*”

1.2.2 Các chỉ tiêu đo lường chất lượng tín dụng ngân hàng thương mại

1.2.2.1 Các chỉ tiêu phản ánh nợ quá hạn

Nợ quá hạn phát sinh khi khoản vay đến hạn mà khách hàng không hoàn trả được toàn bộ hay một phần tiền gốc hoặc lãi vay. Nợ quá hạn thường là biểu hiện yếu kém về tài chính của khách hàng và là dấu hiệu rủi ro tín dụng cho ngân hàng. Trong hoạt động tín dụng ngân hàng, nợ quá hạn phát sinh là không thể tránh khỏi, nhưng nếu nợ quá hạn vượt quá tỷ lệ cho phép sẽ dẫn đến mất khả năng thanh toán của ngân hàng. Nợ quá hạn có nhiều mức độ khác nhau, căn cứ vào tính chất rủi ro, người ta có các chỉ tiêu phản ánh nợ quá hạn sau:

Tỷ lệ nợ quá hạn:

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

Tỷ lệ “Nợ quá hạn” phản ánh số dư nợ gốc và lãi đã quá hạn mà chưa thu hồi được. Nợ quá hạn cho biết, cứ trên 100 đồng dư nợ hiện hành có bao nhiêu đồng đã quá hạn, đây là một chỉ tiêu cơ bản cho biết chất lượng hoạt động tín dụng của ngân hàng. Tỷ lệ nợ quá hạn cao chứng tỏ chất lượng tín dụng thấp, ngược lại, tỷ lệ nợ quá hạn thấp chứng tỏ chất lượng tín dụng cao. Tỷ lệ “Nợ quá hạn” chỉ phản ánh những số dư nợ thực sự đã quá hạn, mà không phản ánh toàn bộ quy mô dư nợ có nguy cơ quá hạn. Để khắc phục

nhược điểm này, người ta sử dụng chỉ tiêu “tỷ lệ tổng dư nợ có nợ quá hạn” như sau.

Tỷ lệ tổng dư nợ có nợ quá hạn:

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

Do chỉ tiêu “Tổng dư nợ có nợ quá hạn” bao gồm toàn bộ dư nợ của một khách hàng (kể cả đến hạn và chưa đến hạn) kể từ khi xuất hiện món nợ quá hạn đầu tiên, nên nó phản ánh chính xác hơn mức độ rủi ro (chất lượng) tín dụng của ngân hàng.

“Khách hàng có nợ quá hạn”:

$$\text{Tỷ lệ khách hàng có nợ quá hạn} = \frac{\text{Tổng số khách hàng có nợ quá hạn}}{\text{Tổng số khách hàng có dư nợ}} \times 100\%$$

Chỉ tiêu này cho biết, cứ 100 khách hàng vay vốn, thì có bao nhiêu khách đã quá hạn. Nếu tỷ lệ này cao, phản ánh chính sách tín dụng của ngân hàng là không hiệu quả. Ngoài ra, nếu chỉ tiêu này thấp hơn chỉ tiêu “Nợ quá hạn”, cho biết nợ quá hạn tập trung vào những khách hàng lớn; ngược lại, nếu chỉ tiêu này cao hơn chỉ tiêu “Nợ quá hạn”, cho biết nợ quá hạn tập trung vào những khách hàng nhỏ.

“Cơ cấu nợ quá hạn”:

$$\text{Tỷ lệ nợ ngắn hạn quá hạn} = \frac{\text{Nợ quá hạn ngắn hạn}}{\text{Nợ ngắn hạn}} \times 100\%$$

$$\text{Tỷ lệ nợ dài hạn quá hạn} = \frac{\text{Nợ quá hạn dài hạn}}{\text{Nợ dài hạn}} \times 100\%$$

Khả năng thu hồi nợ quá hạn:

Để đánh giá chính xác hơn chất lượng tín dụng, người ta còn phân loại nợ quá hạn theo hai tiêu chí sau:

$$\text{NQH có khả năng thu hồi} = \frac{\text{NQH có khả năng thu hồi}}{\text{Nợ quá hạn}} \times 100\%$$

$$\text{NQH không có khả năng thu hồi} = \frac{\text{NQH không có khả năng thu hồi}}{\text{Nợ quá hạn}} \times 100\%$$

Nợ quá hạn còn được phân theo một số tiêu chí khác làm căn cứ xây dựng kế hoạch thu hồi nợ trong từng trường hợp cụ thể và định hướng chính sách cho vay, bao gồm:

1.2.2.2. Các chỉ tiêu phản ánh nợ xấu

Để hình thành chỉ tiêu “Nợ xấu”, chúng ta phải tiến hành phân loại nợ của ngân hàng thương mại thành 5 nhóm sau:

Nhóm 1 (Nợ đủ tiêu chuẩn) bao gồm:

- Các khoản nợ trong hạn và tổ chức tín dụng đánh giá là có khả năng thu hồi đầy đủ cả gốc và lãi đúng hạn;
- Các khoản nợ quá hạn dưới 10 ngày và tổ chức tín dụng đánh giá là có khả năng thu hồi đầy đủ gốc và lãi bị quá hạn và thu hồi đầy đủ gốc và lãi đúng thời hạn còn lại;

Nhóm 2 (Nợ cần chú ý) bao gồm:

- Các khoản nợ quá hạn từ 10 ngày đến 90 ngày;
- Các khoản nợ điều chỉnh kỳ hạn trả nợ lần đầu;

Nhóm 3 (Nợ dưới tiêu chuẩn) bao gồm:

- Các khoản nợ quá hạn từ 91 ngày đến 180 ngày;
- Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần đầu;
- Các khoản nợ được miễn hoặc giảm lãi do khách hàng không đủ khả năng trả lãi đầy đủ theo hợp đồng tín dụng;

Nhóm 4 (Nợ nghi ngờ) bao gồm:

- Các khoản nợ quá hạn từ 181 ngày đến 360 ngày;

- Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần đầu quá hạn dưới 90 ngày theo thời hạn trả nợ được cơ cấu lại lần đầu;

- Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần thứ hai;

Nhóm 5 (Nợ có khả năng mất vốn) bao gồm:

- Các khoản nợ trên 360 ngày;

- Các khoản nợ theo cơ cấu lại trả nợ lần đầu quá hạn từ 90 ngày trở lên theo thời hạn trả nợ được cơ cấu lại lần đầu;

- Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần thứ hai quá hạn theo thời hạn trả nợ được cơ cấu lần thứ hai;

- Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần thứ ba trở lên, kể cả chưa bị quá hạn hoặc đã quá hạn;

- Các khoản nợ khoanh, nợ chò xử lý;

“Nợ xấu” (Non-Performance Loan – NPL) là các khoản nợ thuộc các nhóm 3,4 và 5.

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

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

1.2.2.3. Các chỉ tiêu sinh lời từ hoạt động tín dụng

$$\text{Tỷ lệ lợi nhuận tín dụng} = \frac{\text{Lãi từ tín dụng}}{\text{Tổng lợi nhuận}} \times 100\%$$

Xét cho cùng, ngoài các chỉ tiêu nợ quá hạn, nợ xấu..., thì chất lượng tín dụng phải được phản ánh bởi tỷ lệ lợi nhuận từ hoạt động tín dụng. Chỉ

tiêu này cho biết, cứ trong 100 đồng tổng lợi nhuận thì có bao nhiêu đồng là do tín dụng mang lại. Lợi nhuận do hoạt động tín dụng mang lại chứng tỏ các khoản vay không những thu hồi được gốc mà còn cả lãi, đảm bảo an toàn cho vốn vay.

$$\text{Tỷ lệ sinh lời của tín dụng} = \frac{\text{Lãi từ tín dụng}}{\text{Tổng dư nợ bình quân}} \times 100\%$$

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 tốt.

$$\text{Chênh lệch đầu vào đầu ra} = \frac{\text{Thu lãi tín dụng} - \text{Chi lãi vốn huy động}}{\text{Vốn huy động bình quân}} \times 100\%$$

Chỉ tiêu này phản ánh khả năng sinh lời của vốn huy động, nó cho biết số tiền lãi ròng thu được trên 100 triệu đồng vốn huy động là bao nhiêu. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ chất lượng sử dụng vốn càng tốt.

1.2.2.4. Các chỉ tiêu hiệu suất sử dụng vốn

$$\text{Hiệu suất sử dụng vốn (H1)} = \frac{\text{Tổng dư nợ cho vay}}{\text{Tổng nguồn vốn huy động}} \times 100\%$$

Đây là chỉ tiêu phản ánh tương quan giữa nguồn vốn huy động và dư nợ cho vay trực tiếp khách hàng. Vốn huy động là nguồn vốn có chi phí thấp (rẻ hơn đi vay), ổn định về số dư và kỳ hạn, nên năng lực cho vay của một ngân hàng thương mại thường bị giới hạn bởi năng lực huy động vốn. Tuy nhiên, không phải lúc nào và ở đâu ngân hàng cũng tự cân đối được nguồn vốn huy động để đáp ứng nhu cầu cho vay. Thật là lý tưởng, nếu ngân hàng thương mại chủ động được nguồn vốn huy động để cân đối nhu cầu cho vay (lúc đó hệ số H1 xấp xỉ bằng 100%). Tuy nhiên, trong thực tế không phải lúc nào và ở đâu ngân hàng cũng tự cân đối được vốn huy động để đáp ứng nhu cầu cho vay. Hai khả năng có thể xảy ra là:

Thứ nhất, tại địa bàn hoạt động nhu cầu vay vốn đầu tư là rất lớn, trong khi đó khả năng huy động vốn là rất khó. Để giải quyết mâu thuẫn này, buộc ngân hàng phải đi vay từ các ngân hàng khác (hoặc vay trung ương) để cho vay lại. Trong trường hợp này thì hệ số H1 lớn hơn 100% rất nhiều. Do phải đi vay với chi phí cao nên có thể làm cho hiệu quả hoạt động của tín dụng giảm. Chính vì vậy, giải pháp tốt nhất cho ngân hàng là phải từng bước chủ động cải thiện nguồn vốn huy động của mình.

Thứ hai, tại địa bàn hoạt động nhu cầu vay vốn rất ít, trong khi đó khả năng huy động vốn lại rất cao. Để giải quyết mâu thuẫn này, buộc ngân hàng phải cho các ngân hàng khác (hoặc chuyển về trung ương) vay lại nguồn vốn huy động. Trong trường hợp này thì hệ số H1 là nhỏ hơn 100% rất nhiều. Do phải cho vay lại nguồn vốn huy động với lãi suất thấp nên có thể làm giảm hiệu quả hoạt động của ngân hàng. Chính vì vậy, giải pháp tốt nhất cho ngân hàng là phải chủ động tìm đầu tư (cho vay, đầu tư) để sử dụng hiệu quả nguồn vốn huy động.

$$\text{Hiệu suất sử dụng vốn (H2)} = \frac{\text{Tổng dư nợ cho vay}}{\text{Tổng tài sản có}} \times 100\%$$

Chỉ tiêu H2 cho biết, cứ 100 đồng thuộc tài sản có thì có bao nhiêu đồng được sử dụng để cho vay trực tiếp khách hàng. Vì tín dụng là hạng mục sinh lời chủ yếu, nên hiệu suất sử dụng vốn H2 càng cao thì hoạt động kinh doanh của ngân hàng càng hiệu quả và ngược lại. Tuy nhiên, nếu ngân hàng sử dụng vốn cho vay quá mức, thì phải chịu rủi ro thanh khoản; ngược lại, nếu hệ số H2 quá thấp chứng tỏ ngân hàng đang lãng phí nguồn vốn, tức là nguồn vốn chưa được sử dụng hiệu quả một cách tối ưu. Trong điều kiện bình thường, hiệu suất sử dụng vốn H2 của ngân hàng thường từ 70-80%

1.2.2.5. Các chỉ tiêu trích lập dự phòng và bù đắp rủi ro tín dụng

Tỷ lệ trích lập dự phòng rủi ro tín dụng

$$\text{Tỷ lệ trích lập DPRR tín dụng} = \frac{\text{DPRR tín dụng trích lập}}{\text{Dư nợ bình quân}}$$

Tùy theo cấp độ rủi ro mà tổ chức tín dụng phải trích lập DPRR từ 0 đến 100% giá trị của từng khoản cho vay (sau khi trừ giá trị tài sản bảo đảm đã được định giá lại). Như vậy, nếu một ngân hàng có danh mục cho vay càng cao thì tỷ lệ trích lập dự phòng cũng sẽ càng cao. Thông thường, tỷ lệ này dao động trong khoảng từ 0 đến 5%.

Tỷ lệ xóa nợ

$$\text{Tỷ lệ xóa nợ} = \frac{\text{Xóa nợ}}{\text{Dư nợ bình quân}}$$

Những khoản nợ khó đòi sẽ được xóa theo quy chế hiện hành (đưa ra hoạch toán ngoại bảng) và được bù đắp bởi quỹ DPRR tín dụng. Như vậy, một ngân hàng có tỷ lệ xóa nợ cao thể hiện tỷ lệ mất vốn lớn, nghĩa là chất lượng tín dụng thấp. Nếu tỷ lệ này lớn (thường là từ 2% trở lên), thì chất lượng tín dụng của ngân hàng được xem là có vấn đề.

1.2.2.6. Các chỉ tiêu phân tán rủi ro

- Giới hạn cho vay tối đa 1 khách hàng theo quy định của pháp luật.
- Phân tán rủi ro theo ngành kinh tế
- Phân tán rủi ro theo khu vực địa lý
- Dư nợ cho vay 10 khách hàng lớn nhất trên tổng dư nợ.

$$\text{Vòng quay vốn tín dụng} = \frac{\text{Doanh số thu nợ trong kỳ}}{\text{Dư nợ bình quân trong kỳ}}$$

Vòng quay vốn tín dụng càng cao chứng tỏ nguồn vốn vay ngân hàng đã luân chuyển nhanh, tham gia vào nhiều chu kỳ sản xuất lưu thông, tiết kiệm chi phí, tạo lợi nhuận lớn cho ngân hàng...”

Qua phân tích cho thấy, vòng quay tín dụng chỉ phản ánh một khía cạnh của chính sách tín dụng là thiên về cho vay ngắn hạn hay dài hạn. Nếu vòng quay càng mau, chứng tỏ ngân hàng thiên về cho vay ngắn hạn, còn nếu vòng quay thưa, chứng tỏ ngân hàng thiên về cho vay trung dài hạn. Ngoài ra, xét từ giác độ kế toán thì chênh lệch giữa doanh số cho vay và doanh số thu nợ sẽ là dư nợ cuối kỳ.

1.3. Hiệu quả hoạt động tín dụng trong NHTM

1.3.1 Khái niệm hiệu quả hoạt động tín dụng

Hiệu quả là kết cục xảy ra đạt được như yêu cầu của công việc.

Hiệu quả hoạt động tín dụng được hiểu là khả năng đáp ứng một cách phù hợp nhất nhu cầu về vốn của khách hàng trên cơ sở đảm bảo an toàn và sinh lợi cho ngân hàng.

1.3.2 Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả tín dụng

1.3.2.1 Nhóm chỉ tiêu phản ánh qui mô tín dụng

Đây là nhóm chỉ tiêu phản ánh khả năng đáp ứng nhu cầu về vốn vay của khách hàng, hay phản ánh hiệu quả tín dụng của ngân hàng về mặt số lượng.

Doanh số tín dụng

- Doanh số tín dụng là tổng số tiền mà ngân hàng cho vay đối với nền kinh tế trong một khoảng thời gian nhất định.

- Doanh số tín dụng cho biết qui mô cho vay của ngân hàng đối với từng khách hàng cụ thể và với cả nền kinh tế trong một khoảng thời gian.

- Doanh số tín dụng phụ thuộc vào qui mô, chính sách tín dụng của ngân hàng, chu kì kinh tế, môi trường pháp lý.

Dư nợ tín dụng

- Dự nợ là tổng số tiền mà ngân hàng cho vay với nền kinh tế tại một thời điểm.

- Tổng dự nợ của một ngân hàng cho biết trạng thái thanh khoản, khả năng đáp ứng nhu cầu về vốn vay của ngân hàng đó.

- Dự nợ đối với từng khách hàng cụ thể cho biết mối quan hệ của ngân hàng và khách hàng trên.

- Dự nợ còn là cơ sở để xác định chất lượng của khoản vay.

- Dự nợ tín dụng phụ thuộc vào trạng thái thanh khoản của ngân hàng, chính sách tín dụng...

1.3.2.2 Nhóm chỉ tiêu phản ánh độ an toàn

Tỉ lệ nợ quá hạn

$$\text{Tỉ lệ nợ quá hạn} = \frac{\text{Nợ quá hạn}}{\text{Tổng dự nợ}}$$

- Tỉ lệ nợ quá hạn cho biết tỉ trọng của các khoản tín dụng đã bị quá hạn trả nợ gốc và lãi trong tổng dự nợ.

- Qua đó, phản ánh chất lượng các khoản vay của ngân hàng

Trong hoạt động ngân hàng, tỉ lệ này càng cao phản ánh chất lượng các khoản vay càng thấp và độ an toàn của ngân hàng càng thấp.

Tuy nhiên tỉ lệ nợ quá hạn của ngân hàng mang tính thời điểm, nên chưa phản ánh chính xác độ an toàn của các khoản vay.

Tỉ lệ tín dụng có đảm bảo bằng tài sản

Tỉ lệ tín dụng có đảm bảo bằng tài sản = Dự nợ tín dụng có ĐBBTS / tổng dự nợ

- Tài sản đảm bảo là một trong những đệm đỡ an toàn cho hoạt động tín dụng của ngân hàng, nhằm đảm bảo nghĩa vụ trả nợ của khách hàng và bảo toàn vốn cho ngân hàng.

Do vậy, tỉ lệ tín dụng có tài sản đảm bảo ảnh hưởng đến độ an toàn của khoản vay.

- Tỉ lệ này cao hay thấp là phụ thuộc vào chính sách tín dụng của NHNN nói chung và của NHTM nói riêng trong từng thời kỳ.

Cấu trúc danh mục tín dụng

- Sự đa dạng của danh mục cho vay

Sự đa dạng ở đây là đa dạng về ngành nghề, thành phần kinh tế, loại hình tín dụng....

Tuỳ thuộc vào qui mô, đặc tính, tiềm năng thị trường mà mỗi ngân hàng xây dựng cho mình một danh mục cho vay với độ đa dạng khác nhau.

Nhìn chung Một danh mục tín dụng càng đa dạng, sẽ càng giảm thiểu các rủi ro phi hệ thống cho ngân hàng.

- Kỳ hạn của danh mục

Kỳ hạn trung bình của danh mục tín dụng phụ thuộc nhiều vào kì hạn của nguồn, ảnh hưởng đến khả năng thanh khoản của Ngân hàng. Nói chung kì hạn trung bình của khoản vay càng phù hợp với kì hạn của nguồn các tốt.

Sự thích hợp của kì hạn tín dụng với chu kì kinh doanh của khách hàng là một yêu cầu quan trọng trong việc giảm thiểu rủi do tín dụng.

1.3.2.3 Nhóm chỉ tiêu phản ánh mức độ sinh lời

Khả năng sinh lời trong hoạt động tín dụng có mối liên hệ mật thiết với độ an toàn trong hoạt động tín dụng, ngân hàng chỉ có thể thu được lợi nhuận trên cơ sở đảm bảo được độ an toàn cho các khoản tín dụng của mình. Bất cứ

tổn thất nào mà ngân hàng gặp phải cũng ảnh hưởng đến thu nhập hay lợi nhuận của ngân hàng.

Tỉ lệ thu từ lãi tín dụng/ Tổng thu của ngân hàng

- Cho biết tỉ trọng thu nhập từ hoạt động tín dụng trong tổng nguồn thu của ngân hàng

- Các nguồn thu của ngân hàng bao gồm: thu từ lãi tín dụng, thu từ tiền gửi tại các TCTD, thu từ dịch vụ, thu từ hoạt động đầu tư, và các khoản thu khác.

Tỉ lệ thu nhập lãi từ tín dụng/ dư nợ bình quân

- Cho biết một đồng tín dụng bình quân thu được bao nhiêu đồng lãi

Chỉ tiêu này phản ánh khả năng kiểm soát chi phí trong tín dụng của ngân hàng và mức độ sinh lời từ tín dụng.

Thu nhập từ lãi là phần chênh lệch giữa thu từ lãi trừ chi phí trả lãi huy động

Tỉ lệ này càng cao phản ánh mức sinh lời từ hoạt động tín dụng càng cao, do kiểm soát tốt chi phí và tăng cường lợi nhuận

Chênh lệch lãi suất bình quân

Là chỉ tiêu phản ánh chênh lệch giữa lãi suất tín dụng bình quân và lãi suất huy động bình quân.

$$\frac{\text{Chênh lệch lãi suất bình quân}}{\text{Chênh lệch lãi suất bình quân}} = \frac{\text{lãi suất tín dụng bình quân}}{\text{lãi suất tín dụng bình quân}} - \frac{\text{lãi suất huy động bình quân}}{\text{lãi suất huy động bình quân}}$$

Hiện nay trong bối cảnh cạnh tranh ngày càng gay gắt trên thị trường vốn, dẫn đến các cuộc chạy đua tăng lãi suất huy động. Do vậy, khoảng cách chênh lệch này ngày càng bị thu hẹp.

1.3.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả tín dụng của NHTM

1.3.3.1 Các nhân tố về phía ngân hàng

*** Chính sách tín dụng**

- Khái niệm và vai trò

Chính sách tín dụng là hệ thống các văn bản phản ánh cương lĩnh tài trợ của một ngân hàng, nhằm hướng dẫn chung cho cán bộ tín dụng và nhân viên ngân hàng, tăng cường chuyên môn hoá trong phân tích tín dụng, tạo ra sự thống nhất chung trong hoạt động tín dụng nhằm hạn chế rủi ro và nâng cao khả năng sinh lời.

Đối với mỗi ngân hàng, tín dụng luôn là hoạt động chiếm tỉ trọng cao nhất trong cơ cấu tài sản, và cơ cấu thu nhập, nhưng cũng đồng thời là hoạt động phức tạp và tiềm ẩn nhiều rủi ro nhất. Bởi vậy để đảm bảo mục tiêu nâng cao hiệu quả, kiểm soát rủi ro, phát triển bền vững, đáp ứng các tiêu chuẩn pháp lý, nhất thiết phải xây dựng một chính sách tín dụng nhất quán và hợp lý, phù hợp với đặc điểm nội tại và tính đặc thù của hệ thống, phát huy được các thế mạnh, khắc phục, hạn chế được các điểm yếu nhằm mục tiêu an toàn và sinh lợi.

Chính sách tín dụng là cơ sở cho cán bộ tín dụng và các nhà quản lý ngân hàng ra các quyết định tín dụng và danh mục tín dụng.

Từ vai trò quan trọng đối với hoạt động tín dụng của ngân hàng, chính sách tín dụng có ảnh hưởng lớn đến hiệu quả tín dụng.

Một chính sách tín dụng phù hợp sẽ giúp cho hoạt động tín dụng của ngân hàng giảm thiểu được rủi ro, nâng cao chất lượng và do đó hiệu quả của các món tín dụng được nâng cao; ngược lại một chính sách tín dụng thiếu chính xác và hợp lý có thể đẩy ngân hàng vào tình trạng thua lỗ hay nặng hơn là phá sản.

Một chính sách tín dụng được đánh giá là hoàn thiện nếu nó được xây dựng phù hợp với mục tiêu tổng thể của ngân hàng trong từng thời kì, thực hiện được vai trò định hướng cho hoạt động tín dụng của ngân hàng, đáp ứng được nhu cầu vốn cho nền kinh tế.

- Nội dung cơ bản của chính sách tín dụng

Bao gồm toàn bộ các vấn đề có liên quan đến tín dụng nói chung đều được xem xét và đưa ra trong chính sách tín dụng như: qui mô, lãi suất, kì hạn, đảm bảo, phạm vi, các khoản tín dụng có vấn đề và các nội dung khác..

Chính sách khách hàng: cho phép ngân hàng xác định một danh mục tín dụng hợp lý đối với từng loại khách hàng trong từng thời kì cụ thể;

Bao gồm các nội dung về đối tượng khách hàng, các yêu cầu về pháp lý. Qua đó ngân hàng sẽ xác định được đối tượng khách hàng trọng yếu, thiết lập các chính sách ưu đãi cũng như hạn chế cho từng đối tượng khách hàng.

Chính sách qui mô và giới hạn tín dụng: Do tín dụng là một hoạt động chứa đựng nhiều rủi ro nên hoạt động này của chịu sự giám sát nghiêm ngặt từ phía NHTW. Để đáp ứng các tiêu chuẩn về pháp lý, ngân hàng thiết lập chính sách qui mô và giới hạn cho các đối tượng khách hàng khác nhau nhằm hạn chế rủi ro tổng thể; và từ đó làm cơ sở tham chiếu cho các quyết định về qui mô và giới hạn tín dụng.

Chính sách lãi suất và phí suất tín dụng: Hoạt động tín dụng của ngân hàng rất đa dạng và phong phú, do đó giá cả của các khoản tín dụng cũng khác nhau.

Ngân hàng thiết lập chính sách lãi suất và phí suất tín dụng trong đó xác định các nhân tố cấu thành lãi suất và các khung lãi suất và phí suất cho từng đối tượng khách hàng, thích hợp cho từng thời kì nhằm đảm bảo an toàn và sinh lợi cho ngân hàng.

Chính sách đảm bảo: Là các qui định về các trường hợp tài trợ cần đảm bảo bằng tài sản, các loại đảm bảo cho mỗi loại hình tín dụng, danh mục các đảm bảo được ngân hàng chấp nhận, tỉ lệ phần trăm tín dụng trên đảm bảo, đánh giá và quản lý đảm bảo.

Chính sách đối với các tài sản có vấn đề: bao gồm các qui định về cách thức xác định nợ xấu (các yếu tố cấu thành nợ xấu) và các tài sản đáng ngờ khác. Tỷ lệ nợ xấu có thể chấp nhận được, trách nhiệm giải quyết, phạm vi thanh lí và khai thác.

*** *Qui trình thẩm định tín dụng***

Thẩm định tín dụng là khâu quan trọng nhất trong qui trình tín dụng và là cơ sở để cán bộ tín dụng và cơ quan quản lý quyết ra quyết định tín dụng hay không.

Do vậy, chất lượng thẩm định tín dụng là cơ sở đầu tiên để đánh giá chất lượng một khoản vay, từ đó sẽ quyết định tính hiệu quả của khoản vay.

Thẩm định tín dụng bao gồm:

Một là, thẩm định khách hàng vay vốn

- Đánh giá khách hàng trên các khía cạnh phi tài chính: năng lực pháp lý, năng lực điều hành, quản lý, tổ chức, thị trường, ngành hàng....

- Đánh giá năng lực tài chính của khách hàng: Đánh giá về năng lực về vốn, khả năng hoàn trả nợ vay, hiệu quả hoạt động, khả năng sinh lời....

Hai là, thẩm định dự án đầu tư, phương án sản xuất kinh doanh

- Xem xét tổng thể dự án

- Đánh giá nội dung của dự án

- Đánh giá rủi ro của dự án

- Tính toán hiệu quả tài chính, khả năng trả nợ của dự án

*** *Đội ngũ nhân sự***

Nhân tố con người là nhân tố trung tâm, vì con người là chủ thể của mọi hành động. Trong hoạt động tín dụng cũng vậy, cán bộ tín dụng là người có vai trò quyết định đến tính chính xác của các quyết định cho vay vì họ là người trực tiếp nắm rõ về khách hàng nhất. Vì thế, cán bộ tín dụng sẽ có ảnh hưởng đến chất lượng của khoản vay và do vậy ảnh hưởng đến hiệu quả tín dụng.

Chất lượng cán bộ tín dụng được đánh giá trên hai tiêu chí là trình độ nghiệp vụ và đạo đức nghề nghiệp.

- *Trình độ nghiệp vụ của cán bộ tín dụng* là một trong điều kiện cần đảm bảo cho hiệu quả của tín dụng. Trình độ nghiệp vụ bao gồm kiến thức chuyên môn và kinh nghiệm thực tiễn. Qua đó, ảnh hưởng đến khả năng thẩm định tín dụng và ra quyết định cho vay.

- *Đạo đức nghề nghiệp của cán bộ tín dụng* là điều kiện kiên quyết để đảm bảo hoạt động tín dụng đạt hiệu quả cao.

*** *Chất lượng hệ thống thông tin***

Thông tin là đầu vào cho mọi hoạt động. Đối với hoạt động tín dụng thì thông tin mang ý nghĩa sống còn. Do vậy chất lượng thông tin có vai trò quan trọng trong việc xác định tính chính xác của các phân tích và làm cơ sở cho việc ra quyết định.

Chất lượng thông tin được đánh giá qua khả năng thu thập thông tin, độ chính xác của nguồn tin.

*** *Công tác tổ chức và quản lý***

Tổ chức và quản lý là khâu quan trọng trong mọi hoạt động nói chung. Với hoạt động tín dụng của ngân hàng, tổ chức và quản lý có vai trò quyết định đến tính chuyên nghiệp và hiệu quả của hoạt động tín dụng.

Công tác tổ chức và quản lý nếu được phối hợp thực hiện chặt chẽ sẽ góp phần làm giảm thiểu rủi ro và nâng cao hiệu quả.

1.3.3.2 Các nhân tố về phía khách hàng

Khách hàng chính là đối tác hay là con nợ của ngân hàng trong hoạt động tín dụng. Do vậy khách hàng có ảnh hưởng lớn đến hiệu quả hoạt động tín dụng của ngân hàng.

Ảnh hưởng của khách hàng có thể xét trên hai khía cạnh là khả năng và ý chí trả nợ của khách hàng.

- Khả năng trả nợ bao gồm: Tiềm lực tài chính, thực trạng và kết quả hoạt động kinh doanh của khách hàng

- Ý chí trả nợ và đạo đức của khách hàng: bao gồm việc khách hàng sử dụng vốn vay có đúng mục đích không? khách hàng có trung thực, thiện chí trong việc cung cấp các thông tin cho ngân hàng.

1.3.3.3 Các nhân tố thuộc môi trường vĩ mô

Môi trường pháp lý

Môi trường pháp lý bao gồm hệ thống các chính sách pháp luật được ban hành nhằm tạo khung pháp lý cho việc quản lý hoạt động của các tổ chức.

Đối với ngân hàng, một lĩnh vực kinh doanh có ảnh hưởng lớn trong nền kinh tế, do vậy hoạt động của ngân hàng luôn chịu sự giám sát hết sức sát sao của pháp luật.

Môi trường pháp lý có tác động rất lớn đến hoạt động của ngân hàng, như các qui định về các tỉ lệ đảm bảo an toàn, qui mô, giới hạn tín dụng .v.v..

Môi trường kinh tế

Môi trường kinh tế ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động của ngân hàng nói riêng và hoạt động tín dụng nói chung. Do đặc tính của ngân hàng là một tổ

chức kinh doanh trên lĩnh vực tiền tệ, hoạt động kinh doanh của ngân hàng rất nhạy cảm với những biến động kinh tế vĩ mô.

Đối với hoạt động tín dụng của ngân hàng nói riêng, môi trường kinh tế tác động đến hoạt động này theo hai hướng :

- Thứ nhất, tác động trực tiếp đến ngân hàng, ảnh hưởng đến khả năng tín dụng và huy động, lãi suất tín dụng và huy động, chính sách tín dụng của ngân hàng

- Thứ hai, tác động đến khách hàng hay chính là con nợ của ngân hàng. Do hoạt động kinh doanh của họ chịu tác động trực tiếp bởi môi trường kinh tế.

Do đó, Ngân hàng luôn phải theo dõi những biến động kinh tế để đưa ra định hướng chiến lược kinh doanh phù hợp trong từng thời kỳ.

1.4. Phương pháp nghiên cứu

1.4.1. Chọn vùng nghiên cứu

Căn cứ vào tình hình kinh tế xã hội của các xã trong huyện Đồng Hỷ và mục đích nghiên cứu của đề tài, em chọn vùng nghiên cứu là các xã mang tính đại diện cho toàn bộ địa bàn nghiên cứu.

Các xã được lựa chọn bao gồm: **Thị trấn Chùa Hang, Thị trấn Trại Cau, Thị trấn Sông Cầu**. Đây là 3 xã có số lượng khách hàng lớn nhất của chi nhánh.

1.4.2. Phương pháp thu thập thông tin

1.4.2.1. Thu thập thông tin thứ cấp

Tài liệu thứ cấp được thu thập từ nhiều nguồn khác nhau như: Các tài liệu được lấy từ các Báo cáo tổng kết, Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, Báo cáo của các phòng ban thuộc Chi nhánh NHNo huyện Đồng Hỷ.

1.4.2.2. Thu thập thông tin sơ cấp

Thông tin thu thập được từ các phiếu điều tra thông qua thực tế điều tra từ các hộ kinh doanh, doanh nghiệp, các hộ gia đình và cán bộ tín dụng ngân hàng.

Phương pháp điều tra: Phỏng vấn bằng các phiếu điều tra và phỏng vấn trực tiếp có sự tham gia của người dân.

Phương pháp quan sát thực tế: Đây là phương pháp quan trọng có ảnh hưởng tới độ chính xác của kết quả phân tích.

Nội dung của phiếu điều tra: Tên, tuổi, giới tính, dân tộc, trình độ văn hoá, chức vụ, đánh giá về một số dịch vụ của ngân hàng.

1.4.3. Phương pháp xử lý số liệu

Số liệu điều tra phải được đưa vào bảng tính để tính toán các chỉ tiêu, chỉ số phù hợp với nội dung nghiên cứu của đề tài, đưa ra các bảng biểu, các chỉ tiêu. Các phương pháp để xử lý số liệu là:

- Phương pháp so sánh
- Phương pháp hệ thống hóa các chỉ số
- Phương pháp thay thế liên hoàn

1.4.4. Chỉ tiêu nghiên cứu

* Nhóm chỉ tiêu đánh giá chất lượng tín dụng:

- Chỉ tiêu phản ánh Nợ quá hạn
- Chỉ tiêu phản ánh Nợ xấu
- Chỉ tiêu sinh lời từ hoạt động tín dụng
- Chỉ tiêu dự phòng rủi ro tín dụng
- Chỉ tiêu phân tán rủi ro tín dụng

* Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả tín dụng:

- Nhóm chỉ tiêu phản ánh quy mô tín dụng
- Nhóm chỉ tiêu phản ánh độ an toàn
- Nhóm chỉ tiêu phản ánh mức độ sinh lời

CHƯƠNG 2
THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG
TẠI CHI NHÁNH NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN
NÔNG THÔN ĐỒNG HỖ

2.1. Khái quát hoạt động của chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn huyện Đồng Hỷ

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn huyện Đồng Hỷ

Huyện Đồng Hỷ là một huyện miền núi phía Đông Bắc của tỉnh Thái Nguyên, với 45.774,98 ha diện tích tự nhiên và 114.608 nhân khẩu, của 3 thị trấn và 15 xã. Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển Nông thôn huyện Đồng Hỷ có trụ sở chính tại thị trấn Chùa Hang và một PGD Trại Cau. Đây là một chi nhánh hoạt động ở khu vực có nhiều dân tộc: Nùng, Sán, Chay, Sán Diu..., dân cư không tập trung, trình độ dân trí thấp, không còn hộ đói nhưng vẫn còn hộ nghèo, một số vùng sâu, vùng xa chưa có điện lưới quốc gia, không có khu công nghiệp mà chỉ có các hợp tác xã, các doanh nghiệp vừa và nhỏ làm ăn manh mún nhỏ lẻ, nên hoạt động của chi nhánh không được thuận lợi. Đời sống kinh tế, xã hội gặp rất nhiều khó khăn. Đồng thời trên địa bàn huyện có rất nhiều các tổ chức tín dụng hoạt động và các chi nhánh Ngân hàng thương mại (NHTM) có công nghệ tiên tiến, có bề dày lịch sử trong kinh doanh nên đã tạo sự cạnh tranh gay gắt, nhất là trong lĩnh vực lãi suất và nguồn vốn.

Hoạt động NH trên địa bàn Đồng Hỷ diễn ra vô cùng sôi động, cạnh tranh giữa các NHTM ngày càng trở nên gay gắt, lôi kéo giữa các NH nhằm cạnh tranh huy động vốn, phát triển các dịch vụ NH truyền thống và hiện đại...lãi suất trên thị trường liên tục biến động theo chiều hướng gia tăng. Các

NH tiến hành cải cách hệ thống thanh toán NH như: Giao dịch một cửa, ứng dụng các sản phẩm công nghệ mới, tăng cường quảng cáo, tiếp thị... nhằm nâng cao năng lực thu hút KH.

Tuy nhiên trong năm tới hệ thống NH phải đổi mặt ồ ạt của những nhà băng, nước ngoài tạo ra sự cạnh tranh khốc liệt. Trong bối cảnh hoạt động như vậy chi nhánh NHNo luôn bám sát định hướng của Ban lãnh đạo NHNo Việt Nam đã có những cố gắng lớn trong quản trị, điều hành tác nghiệp nhằm phát huy tối đa những thuận lợi, quyết tâm giữ vững truyền thống và những thành tích đã đạt được.

NHNo & PTNT Việt Nam có tên giao dịch quốc tế Vietnam Bank for Agriculture and Rual Development, viết tắt là VBARD, trụ sở chính tại số 2 Láng Hạ- Ba Đình-Hà Nội. NHNo & PTNT Việt Nam là một trong những NHTM Nhà nước đóng vai trò chủ đạo và chủ lực trong hệ thống ngân hàng Việt Nam.

Là đơn vị trực thuộc NHNo & PTNT Việt Nam, chi nhánh NHNo Đồng Hỷ được thành lập và chính thức đi vào hoạt động từ ngày 26/03/1988, là chi nhánh trực thuộc trung tâm điều hành NHNo tỉnh Thái Nguyên thực hiện các hoạt động kinh doanh tiền tệ, tín dụng, dịch vụ NH và các hoạt động khác ghi trong điều lệ của NHNo Việt Nam.

Chi nhánh Đồng Hỷ ở ngay cạnh thành phố Thái Nguyên, có thuận lợi về giao thông, kinh tế, chính trị, xã hội, do đó có những lợi thế nhất định trong hoạt động huy động vốn và đầu tư phục vụ phát triển kinh tế trên địa bàn. Từ khi thành lập đến nay, chi nhánh NHNo huyện Đồng Hỷ đã từng bước trưởng thành góp phần khẳng định vị trí của NHNo trên địa bàn huyện với những thành tích đáng khích lệ, cụ thể là:

+ Nguồn vốn không ngừng tăng lên do NH nắm bắt được tình hình thực tế, có những biện pháp phù hợp nhằm thu hút KH gửi tiền hoặc mở TK giao dịch tại NH, chất lượng tín dụng ngày càng được đảm bảo.

+ Các dịch vụ thu phí ngày càng được mở rộng đặc biệt là dịch vụ thanh toán đã tạo sức hấp dẫn thu hút một khối lượng KH và mang lại một nguồn thu nhập đáng kể cho NH.

+ Trình độ nghiệp vụ của các cán bộ NH luôn nâng cao thích nghi kịp thời với sự thay đổi của nền kinh tế.

+ Qua các năm chi nhánh luôn được tặng giấy khen và ghi nhận những thành tích trong phong trào thi đua xây dựng NH trong sạch, vững mạnh.

2.1.2. Cơ cấu tổ chức và điều kiện hoạt động của ngân hàng

*** Cơ cấu tổ chức của ngân hàng:**

Cơ cấu tổ chức bộ máy điều hành của chi nhánh NHNo huyện Đông Hồ bao gồm:

+ Ban giám đốc gồm: 1 Giám đốc, 1 Phó giám đốc

+ Các phòng chuyên môn nghiệp vụ gồm:

- Phòng tín dụng tổng hợp: có chức năng cho vay cá nhân và tổ chức kinh tế thuộc mọi thành phần trong nền kinh tế. Đây là phòng mũi nhọn trong toàn bộ hoạt động kinh doanh của Ngân hàng, thực hiện cho vay và thu nợ làm dịch vụ tín dụng các chương trình dự án thuộc nguồn vốn trong và ngoài nước...Thực hiện thẩm định các khoản tín dụng, tiến hành thu thập cung cấp và quản lý thông tin để phòng ngừa rủi ro tín dụng.

- Phòng kế toán - ngân quỹ: Có chức năng là huy động vốn tại địa bàn. Thực hiện việc hạch toán kế toán và thanh toán theo quy định của NHNN,

NHNo Việt Nam. Đồng thời tổng hợp lưu trữ hồ sơ tài liệu về hạch toán, kế toán, quyết toán và báo cáo theo quy định. Thực hiện các khoản nộp nhà nước theo luật định.

- Bộ phận kiểm toán nội bộ: Thực hiện kiểm tra, giám sát việc tiến hành quy trình nghiệp vụ kinh doanh theo quy định của pháp luật và của NHNN. Giám sát việc chấp hành các quy định của NHNN về đảm bảo an toàn trong hoạt động tiền tệ, tín dụng và dịch vụ NH, kiểm tra độ chính xác của các báo cáo tài chính, việc tuân thủ các nguyên tắc, chế độ kế toán theo quy định của nhà nước, ngành NH.

Chi nhánh NHNo huyện Đông Hỷ có một phòng giao dịch (PGD):
Nâng tổng số điểm giao dịch của NH lên 2 điểm bao gồm:

- Chi nhánh huyện Đông Hỷ

- PGD Trại Cau

*** Điều kiện hoạt động của Ngân hàng:**

+ *Điều kiện thuận lợi:*

- Nền kinh tế của huyện tiếp tục phát triển ổn định, nhìn chung các thành phần kinh tế trên địa bàn huyện đang tự khẳng định mình trong cơ chế thị trường, một số ngành hàng, mặt hàng đã tìm được chỗ đứng trong nước, đặc biệt là các mặt hàng may mặc, tiểu thủ công nghiệp. Một số chính sách kinh tế của nhà nước và huyện thông thoáng hơn đã có tác dụng tích cực thúc đẩy các thành phần kinh tế phát triển tạo thuận lợi cho hoạt động của NH. Việc chuyển đổi mạnh mẽ từ tín dụng doanh nghiệp nhà nước sang tín dụng hộ, gia đình, cá nhân trong lĩnh vực nông nghiệp, nông thôn đã xác định rõ nét nhiệm vụ chính trị và vai trò của NHNo là đồng hành cùng nhân dân, thị trường Nông nghiệp, nông thôn là thị trường chủ đạo của mình.

- Có sự quan tâm chỉ đạo của ban lãnh đạo NHNo tỉnh Thái Nguyên, một số cơ chế, quy chế đã ban hành hoặc bổ sung, sửa đổi phù hợp với hoạt động kinh doanh, tạo sự chủ động cho các chi nhánh trong toàn hệ thống.

- Với sự đoàn kết của Chi uỷ, Ban giám đốc NHNo huyện Đồng Hỷ cùng sự nỗ lực cố gắng của tập thể cán bộ công nhân viên toàn chi nhánh đã tạo nên sức mạnh hoàn thành xuất sắc các chỉ tiêu kinh doanh của NH đề ra.

+ Khó khăn:

Bên cạnh những thuận lợi cơ bản, NH cũng gặp không ít những khó khăn trở ngại:

- Hoạt động trên địa bàn có nhiều NH, với đủ các loại hình NHTM, sự cạnh tranh giữa các NH ngày càng gay gắt trên các mặt. Lãi suất huy động vốn, tín dụng, phí dịch vụ... Các khoản vay còn manh mún, chưa tập trung để sản xuất có tính hàng hoá chưa thực sự gắn kết tín dụng- sản xuất- chế biến- tiêu thụ.

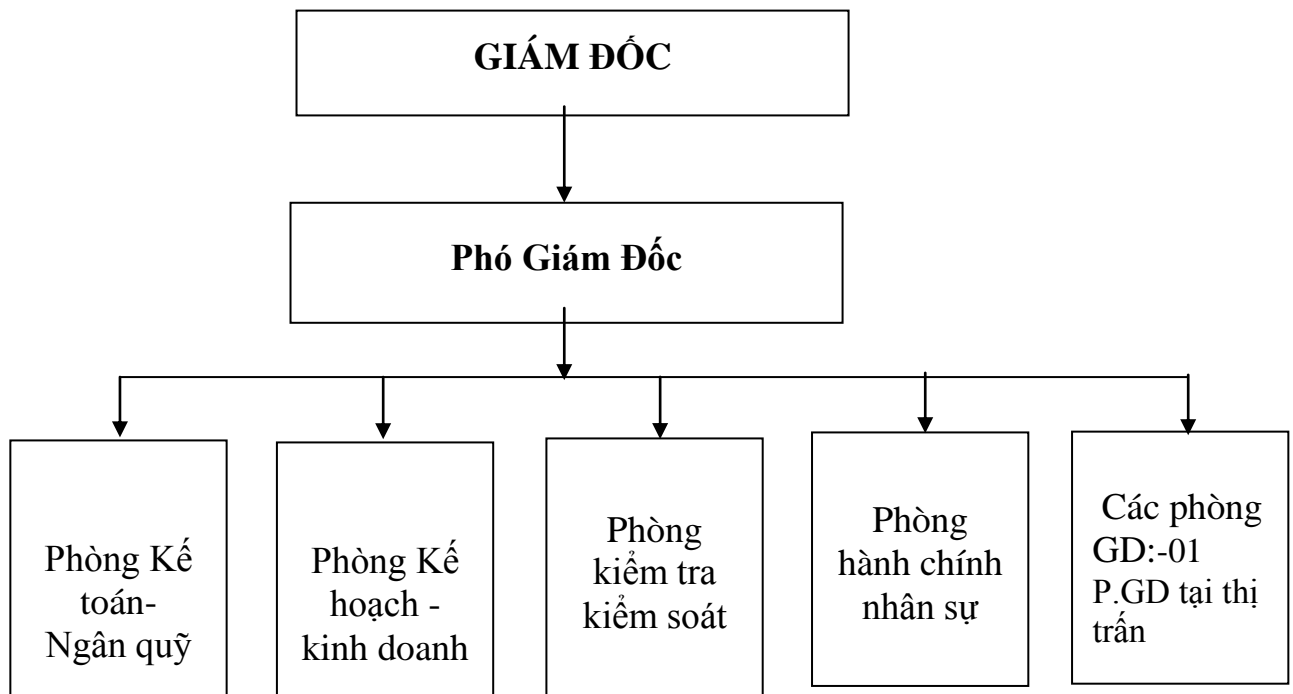
- Giá cả các mặt hàng tiêu dùng tăng cao, giá vàng và đô la Mỹ có nhiều biến động mạnh đặc biệt là vào những dịp cuối năm, thị trường bất động sản đóng băng đã tác động mạnh đến tâm lý người dân, ảnh hưởng không nhỏ đến việc huy động vốn của NH. Mặt khác, thiên tai, lũ lụt, hạn hán cũng gây không ít khó khăn có ảnh hưởng lớn đến công việc của NH.

- Một số chính sách liên quan đến hoạt động tín dụng của NH như: Tiến độ cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất, sắp xếp lại các doanh nghiệp... đã làm hạn chế hoạt động của Ngân hàng.

- Là đơn vị thành lập từ năm 1988 nhưng cơ cấu nguồn vốn chưa hợp lý, vốn dài hạn chiếm tỷ trọng thấp, lãi suất đầu vào cao, không ổn định. Đây là khó khăn lớn nhất của chi nhánh.

- Trụ sở làm việc của chi nhánh chưa khang trang, thiếu đồng bộ.

Từ 2006 thực hiện đề án cơ cấu lại ngân hàng và đề án kinh doanh trên địa bàn đô thị loại I giai đoạn 2006-2010, hoạt động theo mô hình ngân hàng kinh doanh đa cấp.



Sơ đồ 2.1: Cơ cấu tổ chức của chi nhánh NHNo&PTNT Đồng Hỷ

(Nguồn: Báo cáo hành chính chi nhánh NHNo&PTNT Đồng Hỷ)

2.2. Thực trạng hoạt động tín dụng tại chi nhánh ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn huyện Đồng Hỷ

2.2.1. Quy trình tín dụng và tổ chức hoạt động tín dụng của chi nhánh Ngân hàng Nông Nghiệp và Phát Triển Nông Thôn huyện Đồng Hỷ - Thái Nguyên

*** Nguyên tắc vay vốn**

Khách hàng vay vốn của NHNo Việt Nam phải đảm bảo 02 (hai) nguyên tắc sau:

- Sử dụng vốn vay đúng mục đích đã thoả thuận trong hợp đồng tín dụng.

- Hoàn trả nợ gốc và lãi tiền vay đúng hạn đã thoả thuận trong hợp đồng tín dụng.

*** Điều kiện vay vốn**

NHNo nơi cho vay xem xét và quyết định cho vay khi khách hàng có đủ các điều kiện sau đây:

- Có năng lực pháp luật dân sự, năng lực hành vi dân sự và chịu trách nhiệm dân sự theo quy định của pháp luật:

- Mục đích sử dụng vốn vay hợp pháp.

- Có khả năng tài chính đảm bảo trả nợ trong thời hạn cam kết: Có dự án đầu tư, phương án sản xuất, kinh doanh, dịch vụ khả thi và có hiệu quả; hoặc có dự án đầu tư, phương án phục vụ đời sống khả thi.

- Thực hiện các quy định về bảo đảm tiền vay theo quy định của Chính phủ, NHNN Việt Nam và hướng dẫn của NHNo Việt Nam.

- Đối với Doanh nghiệp Việt Nam vay vốn để đầu tư ra nước ngoài thực hiện theo quy định của Chính phủ, NHNN Việt Nam, các điều kiện vay vốn theo Quy định này và hướng dẫn của NHNo Việt Nam.

*** Thời hạn cho vay**

NHNo nơi cho vay và khách hàng thỏa thuận về thời hạn cho vay căn cứ vào:

- Chu kỳ sản xuất, kinh doanh

- Thời hạn thu hồi vốn của dự án đầu tư;

- Khả năng trả nợ của khách hàng;

- Nguồn vốn cho vay của NHNo Việt Nam

- Thời hạn hoạt động còn lại theo quyết định thành lập hoặc giấy phép hoạt động tại Việt Nam (Đối với tổ chức Việt Nam và nước ngoài) hoặc thời

hạn được phép sinh sống, hoạt động tại Việt Nam (Đối với cá nhân nước ngoài) theo quy định của cơ quan có thẩm quyền.

*** Hợp đồng tín dụng**

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

- 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 tài sản bảo đảm;
- Quyền và nghĩa vụ các bên;
- Phương thức xử lý tranh chấp;
- Các nội dung khác.

Hợp đồng tín dụng áp dụng cho tất cả các khách hàng (trừ những hộ gia đình sản xuất nông, lâm, ngư, diêm nghiệp vay vốn không phải bảo đảm bằng tài sản theo quy định của Chính phủ, NHNN Việt Nam dùng sổ vay vốn).

Căn cứ mẫu hợp đồng tín dụng kèm theo Quy định này, Sở giao dịch, chi nhánh trực thuộc Trụ sở chính có thể sửa đổi, bổ sung cho phù hợp nhưng phải bảo đảm an toàn vốn vay và không được trái với quy định của pháp luật.

Trường hợp cần thiết hoặc theo yêu cầu của các bên đồng tài trợ, NHNo nơi cho vay quyết định việc thuê cơ quan tư vấn pháp lý soạn thảo hợp đồng tín dụng, chi phí thuê soạn thảo do bên vay thanh toán.

*** Quy trình xét duyệt cho vay**

Đối với khoản vay thuộc thẩm quyền phê duyệt của Chi nhánh và Phòng giao dịch:

- Cán bộ tín dụng được phân công giao dịch với khách hàng có nhu cầu vay vốn có trách nhiệm hướng dẫn khách hàng lập hồ sơ vay vốn, căn cứ kết quả chấm điểm xếp hạng tín dụng tiến hành thẩm định các điều kiện vay vốn theo quy định.

- Trường hợp khoản vay thuộc quyền phán quyết theo phân cấp của cán bộ tín dụng/Trưởng Phòng Tín dụng hoặc Phòng Kế hoạch, kinh doanh: Cán bộ tín dụng/Trưởng phòng trực tiếp phê duyệt khoản vay và ký kết hợp đồng tín dụng, hợp đồng bảo đảm tiền vay (theo uỷ quyền - nếu có).

- Trường hợp khoản vay vượt quyền phán quyết của cán bộ tín dụng/Trưởng phòng thì Trưởng phòng tín dụng/Trưởng Phòng kế hoạch kinh doanh có trách nhiệm kiểm tra tính hợp lệ, hợp pháp của hồ sơ và báo cáo thẩm định do cán bộ tín dụng lập, tiến hành xem xét, thẩm định lại (nếu cần thiết) hoặc trực tiếp thẩm định trong trường hợp kiêm cán bộ tín dụng, ghi ý kiến vào báo cáo thẩm định và trình Giám đốc NHNO nơi cho vay xem xét, quyết định.

- Giám đốc NHNo nơi cho vay căn cứ báo cáo thẩm định do cán bộ tín dụng, Phòng tín dụng/Phòng Kế hoạch kinh doanh trình, quyết định cho vay hoặc không cho vay:

+ Nếu đồng ý cho vay thì NHNo nơi cho vay cùng khách hàng lập hợp đồng tín dụng, hợp đồng bảo đảm tiền vay (trường hợp cho vay có bảo đảm bằng tài sản);

+ Nếu không đồng ý cho vay thì phải thông báo bằng văn bản cho khách hàng biết.

- Hồ sơ khoản vay sau khi được ký duyệt cho vay, được chuyển cho kế toán thực hiện nghiệp vụ hạch toán kế toán, thanh toán (chuyển cho đơn vị thụ hưởng/chuyển vào tài khoản tiền gửi thanh toán) hoặc chuyển thủ quỹ để giải ngân cho khách hàng (nếu cho vay bằng tiền mặt).

Trường hợp giao dịch một cửa: NHNo nơi cho vay thực hiện theo hướng dẫn riêng của NHNo Việt Nam.

*** Thời gian thẩm định cho vay:**

- Các dự án, phương án trong quyền phán quyết: Trong thời gian không quá 5 ngày làm việc đối với cho vay ngắn hạn và không quá 10 ngày làm việc đối với cho vay trung, dài hạn kể từ khi NHNo nơi cho vay nhận được đầy đủ hồ sơ vay vốn hợp lệ và thông tin cần thiết của khách hàng theo yêu cầu của NHNo Việt Nam, NHNo nơi cho vay phải quyết định và thông báo việc cho vay hoặc không cho vay đối với khách hàng.

- Các dự án, phương án vượt quyền phán quyết:

+ Trong thời gian không quá 5 ngày làm việc đối với cho vay ngắn hạn và không quá 10 ngày làm việc đối với cho vay trung, dài hạn kể từ khi NHNo nơi cho vay nhận được đầy đủ hồ sơ vay vốn hợp lệ và thông tin cần thiết của khách hàng theo yêu cầu của NHNo Việt Nam, NHNo nơi cho vay phải làm đầy đủ thủ tục trình lên NHNo cấp trên

+ Trong thời gian không quá 5 ngày làm việc đối với cho vay ngắn hạn và 10 ngày làm việc đối với cho vay trung, dài hạn kể từ ngày nhận đủ hồ sơ do chi nhánh trình, NHNo cấp trên phải thông báo chấp thuận hoặc không chấp thuận cho vay.

+ NHNo nơi cho vay có trách nhiệm niêm yết công khai thời hạn tối đa thẩm định

2.2.2. Quy mô tín dụng qua các năm

*** Quy mô tín dụng qua các năm**

Qua 3 năm tình hình tăng trưởng về khách hàng của ngân hàng có sự thay đổi đáng kể. Năm 2008 ngân hàng có 5.568 khách hàng sang năm 2009 tăng thêm 76 khách hàng tương ứng tỷ lệ tăng 1,02% nhưng sang năm 2010 số lượng khách hàng sụt giảm một cách đáng kể giảm 517 khách hàng tương

ứng tỷ lệ giảm 10,15% điều này có thể lý giải là do mặt bằng lãi suất huy động cao đẩy lãi suất tín dụng lên tương ứng, chính sách hỗ trợ lãi suất của nhà nước đã thực hiện năm 2008 đã có hiệu quả, nhiều doanh nghiệp đã phục hồi sản xuất và có thể tự chủ được nguồn vốn kinh doanh. Mặc dù vậy, tổng dư nợ tín dụng của các năm vẫn liên tục tăng với tỷ lệ tăng khá cao năm 2009 là 21,51%, năm 2010 là 23,26% cho chúng ta thấy sự nỗ lực của ngân hàng trong việc mở rộng quy mô tín dụng vốn.

Bảng 2.1: Tình hình tăng trưởng về khách hàng doanh nghiệp và dư nợ của chi nhánh Ngân hàng Nông Nghiệp và Phát Triển Nông Thôn huyện Đông Hỷ - Thái Nguyên

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	2008	2009	2010	2009/2008		2010/2009	
				Số	Tỷ lệ	Số	Tỷ lệ
				lượng	(%)	lượng	(%)
Số lượng khách hàng doanh nghiệp dư nợ	5.568	5.625	5.054	76	1,02	-517	- 10,15
Tổng dư nợ (tỷ đồng)	158.572	192.683	237.516	34.111	21,51	44.833	23,26

Nguồn: Báo cáo tổng kết kinh doanh của chi nhánh NHN₀ & PTNT huyện

Đông Hỷ năm 2008 - 2010

2.3 Phân tích chất lượng và hiệu quả tín dụng tại chi nhánh Ngân hàng Nông Nghiệp và Phát Triển Nông Thôn huyện Đông Hỷ - Thái Nguyên

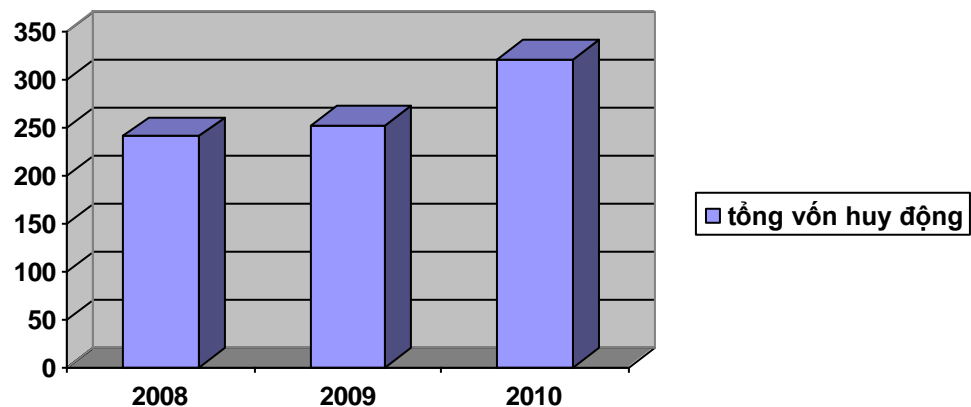
2.3.1. Hoạt động huy động vốn

Tổng nguồn vốn huy động đến 2010 đạt 320.739 triệu đồng tăng 68.465 triệu đồng so với 2009 , tốc độ tăng trưởng 27,14%.

Bảng 2.2: Tình hình biến động nguồn vốn thời kỳ 2008 – 2010

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	2008	2009	2010
Tổng nguồn vốn huy động	240.200	252.274	320.739
Tăng trưởng	13.054	12.074	68.465
Tăng trưởng(%)	+ 5,7%	+ 5,03 %	+ 27,14%

**Biểu đồ 2.1: Tình hình biến động nguồn vốn**

(Nguồn : Báo cáo kết quả kinh doanh năm 2008-2010)

Biểu đồ 2.1 cho thấy nguồn vốn huy động qua các năm liên tục tăng trưởng. Năm 2008 nguồn vốn huy động đạt 240.200 triệu đồng tăng 13.054 triệu đồng(5,7%) so với 2007. Năm 2009 nguồn vốn huy động đạt 252.274 triệu đồng, tăng 12.074 triệu đồng(5,03%) so với năm 2008. Năm 2010 tổng nguồn vốn huy động đạt 320.739 triệu đồng, tăng 68.465 triệu đồng(27,14%) so với năm 2009.

- Huy động vốn là hoạt động chủ chốt của mỗi NH, là nguồn gốc sâu xa của lợi nhuận và sự phát triển trong NH. Ngay từ đầu chi nhánh đã xác định

nguồn vốn có ý nghĩa quyết định đến việc kinh doanh, do vậy đã quán triệt tới từng cán bộ của chi nhánh và PGD trực thuộc chủ động tiếp cận KH là dân cư, các tổ chức kinh tế (TCKT), doanh nghiệp kết hợp mở rộng mạng lưới tại những khu dân cư đông đúc, khai thác KH tiềm năng. Mở rộng các hình thức tiếp cận, trao đổi, tư vấn, tiếp thị từ xa thông qua tờ rơi, qua điện thoại... Để phổ biến chính sách, sản phẩm, tiện ích của NHNo đến các cơ quan, ban ngành, các tổ chức chính trị, xã hội các KH hiểu biết tiến tới sẽ sử dụng sản phẩm của NHNo. Đặc biệt, NH đã tiếp cận với các cơ quan, ban ngành trong việc huy động vốn từ tiền đền bù giải phóng mặt bằng tại các công trình trong điểm của nhà nước. Chính vì vậy nguồn vốn của NH không ngừng tăng trưởng tính đến năm 2010 tổng số vốn huy động của NH đạt được là 302.739 triệu đồng mức tăng trưởng 69.18% vượt 10.85% so với nghị quyết đề ra, tăng so với đầu năm 123.517 triệu đồng.

- Hiểu rõ được tầm quan trọng của vốn đối với hoạt động kinh doanh xuất phát từ thực tế nhu cầu về vốn của nền kinh tế, khả năng tài chính của các tổ chức kinh tế và tầng lớp dân cư... nên chi nhánh NHNo&PTNT Đồng Hỷ rất chú trọng việc tạo lập nguồn vốn mang lại hiệu quả kinh doanh cho NH. Do vậy, kết quả huy động vốn của chi nhánh trong 3 năm qua thể hiện trong bảng sau:

**Bảng 2.3. Tình hình huy động vốn tại Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Đồng Hỷ tỉnh Thái Nguyên
trong giai đoạn 2008 - 2010**

ĐƠN VỊ TÍNH: triệu đồng

Năm	Năm 2008		Năm 2009		Năm 2010		So sánh 2009/2008		So sánh 2010/2009	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Tăng (+) giảm (-)	Tỷ lệ (%)	Tăng (+) giảm (-)	Tỷ lệ (%)
1. Vốn huy động	240.200	100	252.927	100	320.739	100	12.075	5,02	86.464	27,14
1.1 Nguồn vốn huy động theo loại tiền	240.200	100	252.275	100	320.739	100	12.075	5,02	86.464	27,14
- Tiền gửi VND	236.839	98,6	246.517	97,72	311.535	97,13	9.678	4,08	65.018	26,37
- Tiền gửi ngoại tệ	3361	1,4	5.758	2,28	9.205	2,87	2.397	71,32	3.447	59,86
1.2. Nguồn vốn huy động theo thời gian	240.200	100	252.275	100	320.739	100	12.075	5,02	86.464	27,14
- Tiền gửi không kỳ hạn	25.500	10,61	15.851	6,28	19.521	6,08	- 9.649	-37,84	3.670	23,15

- Tiền gửi kỳ hạn dưới 12 tháng	175.997	73,27	190.091	75,35	254.211	79,25	14.094	8,08	64.120	33,73
- Tiền gửi từ 12 tháng đến dưới 24 tháng	35.294	14,69	43.923	17,41	45.686	14,24	8.629	24,45	1.763	4,01
- Tiền gửi từ 24 tháng trở lên	3.409	1,43	2.176	0,86	1.323	0,41	-1.233	-36,17	-853	-39,2
- Tiền gửi đảm bảo bằng vàng	0	0	234	0,1	0	0	234	100	-234	-100
1.3. Nguồn vốn huy động theo thành phần kinh tế	240.200	100	252.275	100	320.739	100	12.075	5,02	86.464	27,14
- Tiền gửi dân cư	215.915	89,89	237.307	94,07	302.002	94,16	21.392	9,91	64.695	27,26
- Tiền gửi của tổ chức kinh tế	24.285	10,11	14.968	5,93	18.737	5,84	-9.317	-38,37	3.769	25,18
- Tiền gửi kho bạc nhà nước	10.135	4,22	5.299	2,1	4.471	1,394	-4.836	-47,72	-828	-15,63
- Tiền gửi ngân hàng chính sách		0	51	0,0215	357	0,111	51	-	306	600,00
- Tiền gửi thanh toán và tiền vốn chuyên dụng	14.150	5,89	9.618	3,8125	13.909	4,336	-4.532	-32,03	4.291	44,61
2. Nguồn vốn ủy thác đầu tư	2.852		2.652		2361		-200	7	-291	11,03

Nguồn số liệu: Báo cáo tổng kết kinh doanh của chi nhánh NHN₀ huyện Đông Hỷ năm 2008 - 2010

Như ta đã biết, nguồn vốn huy động của ngân hàng là vô cùng quan trọng, nguồn vốn huy động càng nhiều ngân hàng càng tự chủ trong kinh doanh, mở rộng quy mô tín dụng, đáp ứng nhu cầu của các thành phần kinh tế. Đối với chi nhánh ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn huyện Đồng Hỷ nguồn vốn huy động đều tăng qua các năm. Năm 2008 nguồn vốn huy động đạt 240.200 triệu đồng tăng 13.054 triệu đồng(5,7%) so với 2007. Năm 2009 nguồn vốn huy động đạt 252.274 triệu đồng, tăng 12.074 triệu đồng(5,03%) so với năm 2008. Năm 2010 tổng nguồn vốn huy động đạt 320.739 triệu đồng, tăng 68.465 tỷ đồng(27,14%) so với năm 2009.

Ngay từ đầu chi nhánh xác định nguồn vốn có ý nghĩa quyết định đến việc kinh doanh, do vậy đã quán triệt tới từng cán bộ của chi nhánh và phòng giao dịch trực thuộc chủ động tiếp cận khách hàng là dân cư, các tổ chức kinh tế, kết hợp mở rộng mạng lưới tại những khu dân cư đông đúc, khai thác khách hàng tiềm năng. Mở rộng các hình thức tiếp cận, trao đổi, tư vấn, tiếp thị từ xa thông qua tờ rơi, qua điện thoại... Để phổ biến chính sách, sản phẩm, tiện ích của Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn huyện Đồng Hỷ đến các cơ quan, ban ngành, các tổ chức chính trị, xã hội các khách hàng hiểu biết tiến tới sẽ sử dụng sản phẩm của Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn huyện Đồng Hỷ. Chính vì vậy nguồn vốn của ngân hàng không ngừng tăng trưởng tính đến năm 2010 tổng số vốn huy động của ngân hàng đạt được là 302.739 triệu đồng mức tăng trưởng 69.18% vượt 10.85% so với nghị quyết đề ra, tăng so với đầu năm 123.517 triệu đồng.

Qua bảng số liệu trên ta thấy, tổng nguồn vốn huy động tại chi nhánh đã tăng trưởng liên tục, năm sau luôn cao hơn năm trước. Cụ thể là năm 2009 tăng so với 2008 là 12.074 triệu đồng tương ứng với tỷ lệ tăng là 5,02%. Năm 2010 tăng so với 2009 là 68.465 triệu đồng tương ứng với tỷ lệ tăng là 27,13%.

Như vậy tổng nguồn vốn huy động của ngân hàng không ngừng tăng đặc biệt năm 2010 tăng rất nhiều so với năm 2009, qua đó cho ta thấy công tác huy động vốn đã được chi nhánh thường xuyên quan tâm và chú trọng, sự tăng trưởng của nguồn vốn đáp ứng được nhu cầu sử dụng vốn của chi nhánh.

* **Xét nguồn vốn huy động theo đối tượng gửi tiền:** thì tiền gửi dân cư chiếm tỷ trọng lớn hơn nguồn tiền gửi từ các tổ chức kinh tế khác: Năm 2008 là 89,88%, năm 2009 là 94,17%, năm 2010 là 94,16% và nguồn vốn huy động từ dân cư cũng tăng qua các năm. Năm 2009 tăng 21.641 triệu đồng so với năm 2008 tương ứng tỷ lệ tăng là 10,02%, năm 2010 tăng vượt bậc so với năm 2009 với mức tăng 64.446 triệu đồng tương ứng tỷ lệ tăng 27,15%. Lượng tiền gửi của các tổ chức kinh tế chiếm tỷ trọng không cao trong tổng nguồn vốn và biến động không đồng đều qua các năm, cụ thể: năm 2009 giảm so với 2008 là 9.317 triệu đồng tương ứng tỷ lệ giảm 38,36%, năm 2010 tăng 3.769 triệu đồng so với năm 2009 với tỷ lệ tăng tương ứng 25,18%. Từ đó, cho ta thấy sự tăng trưởng không ngừng của nguồn vốn ngân hàng trong khi lãi suất và các chính sách ưu đãi của các ngân hàng khác đưa ra không kém phần hấp dẫn nhưng lượng khách hàng đến với ngân hàng vẫn không ngừng tăng lên. ngân hàng đã dần dần có được lòng tin của khách hàng.

* **Xét về cơ cấu nguồn vốn theo thời gian :**

+ Nguồn vốn không kỳ hạn chiếm một tỷ trọng thấp trong tổng nguồn vốn huy động. Năm 2008 chiếm 10,61%; năm 2009 là 6,28%; năm 2010 chiếm 6,08% so với tổng nguồn vốn huy động của ngân hàng. Năm 2009 tuy giảm so với năm 2008 là 9.649 triệu đồng, tỷ lệ giảm là 37,38% nhưng năm 2010 lại tăng so với năm 2009 là 3.670 triệu đồng tương ứng tỷ lệ 23,15%.

+ Nguồn vốn có kỳ hạn chiếm một tỷ trọng tương đối đáng kể trong tổng nguồn vốn huy động, cụ thể: tiền gửi có kỳ hạn năm 2010 là 301.220 triệu đồng chiếm 93,91% trong tổng nguồn vốn. Tuy nhiên, do lãi suất thường

xuyên biến động và lãi suất tiền gửi các kỳ hạn đều như nhau do đó hầu hết khách hàng gửi vào tiền gửi dưới 12 tháng và nguồn vốn huy động từ tiền gửi dưới 12 tháng tăng dần qua các năm. Năm 2009 tăng so với năm 2008 là 14.094 triệu đồng tương ứng 8,00% và năm 2010 tăng vượt bậc so với năm 2009 với mức tăng 64.120 triệu đồng tương ứng tỷ lệ tăng 33,73% .

* **Xét theo cơ cấu loại tiền:** tiền gửi bằng VNĐ chiếm tỷ trọng lớn hơn lượng tiền gửi bằng ngoại tệ: năm 2008 là 98,60%, năm 2009 là 97,71%, năm 2010 là 97,13%. Tiền gửi bằng nội tệ năm 2009 tăng so với năm 2008 là 9.679 triệu đồng với tỷ lệ tăng 4,08%; năm 2010 tăng 65.017 triệu đồng so với năm 2009, tỷ lệ tăng 26,37%. Lượng tiền gửi ngoại tệ tuy còn chiếm tỷ trọng tương đối thấp nhưng cũng được tăng đều qua các năm điều đó cũng đủ để nói lên những nỗ lực đáng kể của chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn huyện Đồng Hỷ. Có được điều đó là do chi nhánh NHNo đã áp dụng chính sách lãi suất cùng với các chương trình huy động tiết kiệm dự thưởng, gửi tích kiệm trúng vàng đã tác động đến tâm lý khách hàng từ đó lượng tiền huy động ngày càng cao.

2.3.2. Hoạt động sử dụng vốn

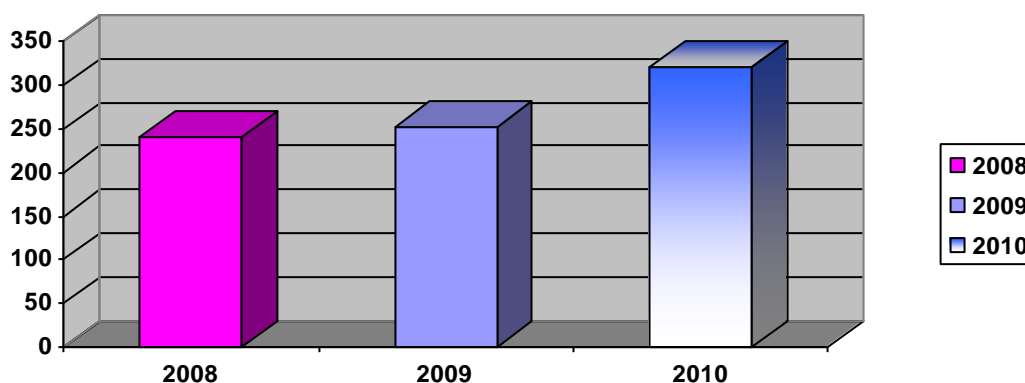
Qua bảng 2.4 cho ta thấy ngoài việc nguồn vốn huy động tăng lên thì dư nợ cho vay qua các năm cũng tăng lên đáng kể (tỷ lệ tăng trưởng về dư nợ cho vay qua các năm đều tăng trên 20%) làm cho hiệu suất sử dụng vốn của chi nhánh qua các năm là khá tốt năm sau cao hơn năm trước. Năm 2008 là 66,01%; năm 2009 là 76,37%, năm 2010 là 74,05%. Điều đó chứng tỏ là chi nhánh gần như đã sử dụng tối đa nguồn vốn huy động được và trong thời gian tới chi nhánh cần tiếp tục tăng lượng vốn huy động để đáp ứng nhu cầu vay vốn của người dân đồng thời nâng cao hiệu quả kinh doanh.

Bảng 2.4: Hiệu suất sử dụng vốn của chi nhánh NNHo & PTNT Đồng Hỷ**Đơn vị: Triệu đồng**

Chỉ tiêu	Năm	2008	2009	2010	So sánh 2009/2008		So sánh 2010/2009	
					Tăng (+) giảm (-)	Tỷ lệ (%)	Tăng (+) giảm (-)	Tỷ lệ (%)
1. Tổng nguồn huy động		240.200	252.274	320.739	12.075	5,02	86.464	27,14
2. Tổng dư nợ cho vay		158.572	192.683	237.516	34.111	21,51	44.833	23,27
3. Hiệu suất sử dụng vốn (%)		66,01	76,37	74,05	10,36	-	-2,32	

Nguồn số liệu: Báo cáo kết quả kinh doanh chi nhánh NNHo Đồng Hỷ năm 2008 - 2010

Chúng ta có thể thấy rõ được sự biến đổi tổng vốn huy động qua biểu đồ sau:

**Biểu đồ 2.2: Hiệu suất sử dụng vốn**

Trong nguồn vốn huy động, nguồn vốn huy động tiền gửi của khách hàng bao gồm khách hàng cá nhân và khách hàng doanh nghiệp chiếm tỉ lệ cao nhất, năm 2008 là 66,01 % , năm 2009 là 76,35 % , năm 2010 là 74,05 %.

Đạt được kết quả trên là do chi nhánh đã thực hiện đa dạng hóa các hình thức huy động vốn và phòng giao dịch trên địa bàn Trại Cau thực hiện

triển khai huy động vốn và nhiều sản phẩm dịch vụ tiện ích đối với khách hàng tiền gửi như huy động tiền gửi bậc thang, tiết kiệm khuyến mại, tiết kiệm dự thưởng bằng hiện vật, tiết kiệm dự thưởng bằng vàng có khuyến mại, tiết kiệm gửi góp, tiết kiệm lũy tiến số dư theo lãi suất ... với nhiều hình thức trả lãi tháng, quý, năm, lãi trước, lãi sau, linh hoạt, phù hợp với lãi suất của các tổ chức tín dụng trên địa bàn, sự biến động giá cả theo từng thời điểm đã góp phần nâng cao chất lượng, số lượng vốn từ dân cư. Không những thế, cùng với phong cách giao dịch văn minh, lịch sự và cơ sở vật chất được nâng cấp và hoàn thiện đã góp phần gia tăng vốn huy động trong dân cư, các tổ chức kinh tế, tổ chức xã hội .

Việc chú trọng huy động vốn đã tạo điều kiện cho chi nhánh đủ nguồn vốn đáp ứng nhu cầu tín dụng cho các thành phần kinh tế phát triển sản xuất kinh doanh, mở rộng sản xuất.

Tổng nguồn vốn huy động của chi nhánh liên tục tăng qua các năm:

+ Năm 2008 đạt 240.438 triệu đồng tăng so với đầu năm 64.291 triệu đồng, đạt 114% kế hoạch giao, tỷ lệ tăng 36.36%

+ Năm 2009 đạt 252.275 triệu đồng tăng 12.075 triệu đồng, đạt 85,25% kế hoạch, tăng 5.02% .

+ Năm 2010 đạt 302.046 triệu đồng, tăng so với đầu năm 123.517 triệu đồng, đạt 96% kế hoạch giao, tăng 19.72%.

Về cơ cấu nguồn vốn thì tỷ trọng nguồn vốn từ dân cư và từ các TCKT đều tăng tương đối ổn định giúp cho chi nhánh đầu tư và quay vòng vốn an toàn hiệu quả. Trong tổng nguồn vốn huy động thì nguồn vốn huy động từ dân cư luôn chiếm tỷ trọng lớn hơn và tăng đều từ năm 2008 đến tháng 6 năm 2010 còn tỷ trọng nguồn vốn từ TCKT, TCTD, nguồn vốn khác cũng tương đối ổn định. Điều này chứng tỏ quy mô của NH ngày một lớn hơn, diện tiếp

xúc với KH cũng tăng lên tạo điều kiện cho chi nhánh tận dụng khai thác một cách triệt để các nguồn vốn.

Qua số liệu ta thấy, nguồn vốn mà chi nhánh huy động được bằng nội tệ là chủ yếu chiếm 96,45% trong tổng nguồn vốn còn nguồn ngoại tệ chỉ chiếm có 3,55% so với tổng nguồn vốn. Đây là nguồn vốn đặc lực giúp chi nhánh giải quyết các dự án cho vay trong nước.

2.3.3. Kết quả hoạt động kinh doanh của Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp huyện Đông Hồ

Bảng 2.5: Kết quả hoạt động kinh doanh của NHNo&PTNT Đồng Hỷ giai đoạn 2008 – 2010*Đơn vị tính: triệu đồng*

Năm	Năm 2008		Năm 2009		Năm 2010		So sánh 2009/2008		So sánh 2010/2009	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Tăng (+) giảm (-)	Tỷ lệ (%)	Tăng (+) giảm (-)	Tỷ lệ (%)
Tổng thu	32.539	100	31.648	100	43.583	100	-891	-2,74	11.935	37,71
Thu lãi cho vay	30.457	93,6	28.034	88,58	38.580	88,52	-2.423	-7,96	7.546	37,62
Thu dịch vụ.	211	0,6	249	0,78	2.321	5,33	38	18	2.072	832,13
Thu khác.	1.871	5,7	3.365	10.64	2.682	6,15	1.494	79,85	-683	-44,29
Tổng chi	28.634	100	27.829	100	36.574	100	-805	-2,81	8.745	31,42
Trả lãi tiền gửi	20.480	71,52	19.695	70,77	31.759	86,83	-785	-3,83	12.064	61,25
Trả phí.	2.900	10,13	1.540	7,82	1.342	3,67	-1.360	-46,9	-198	-12,85
Chi khác.	5.254	18,35	6.594	21,41	3.473	9,5	1.340	25,5	-3.121	-47,33
CL thu- chi	3.905	-	3.819	-	7.009	-	-86	-2,2	3.190	83,52

(Nguồn: Báo cáo tài chính NHNo Đồng Hỷ năm 2008 - 2010)

Kết quả hoạt động kinh doanh của Chi nhánh cũng đạt được kết quả khả quan, bước đầu Chi nhánh cũng đã xây dựng được cơ sở vật chất, phương tiện làm việc để đáp ứng được yêu cầu của hoạt động kinh doanh, chấp hành nghiêm túc các quy định về quản lý tài chính, đảm bảo đủ lương cho cán bộ công nhân viên, thể hiện qua các chỉ tiêu sau:

- Lợi nhuận trước thuế tăng đều đặn qua các năm 2008, 2009 và 2010.
 - Năm 2008 quỹ thu nhập đạt 3.905 triệu đồng tăng 90 triệu đồng, tăng 1,59 % so với cùng kỳ năm trước.
 - Năm 2009 quỹ thu nhập đạt 3.981 triệu đồng tăng 76 triệu đồng, tăng 1,94% so với cùng kỳ năm 2008
 - Năm 2010 quỹ thu nhập đạt 7.009 triệu đồng tăng 3.190 triệu đồng, mức tăng so với năm 2009: 83,52%.

- Về cơ cấu trong tổng thu, tổng chi tương đối ổn định trong tổng thu chủ yếu là thu từ hoạt động tín dụng, năm 2008 đạt 30.457 triệu đồng chiếm 93,6 tổng thu nhập, năm 2009 đạt 28.034 triệu đồng chiếm 88,58% tổng thu nhập, năm 2010 đạt 38.580 triệu đồng chiếm 88,52% tổng thu nhập. Tổng chi chủ yếu là chi cho hoạt động huy động vốn, năm 2008 đạt 20.480 triệu đồng chiếm 71,52% tổng chi phí, năm 2009 đạt 19.695 triệu đồng chiếm 70,77% tổng chi phí, năm 2010 đạt 31.759 triệu đồng chiếm 86,83% tổng chi phí. Đạt được kết quả như vậy là do có sự nỗ lực không ngừng của ban lãnh đạo, cán bộ công nhân viên chức toàn chi nhánh, áp dụng chương trình hiện đại hoá ngân hàng và hoạt động thanh toán. Đây chính là một trong những thành công mà ngân hàng đã đạt được trong những năm gần đây.

Năm 2011 phía trước, chi nhánh có thuận lợi song bên cạnh đó vẫn còn nhiều thách thức. Điều đó đòi hỏi toàn chi nhánh phải xác định cho mình một hướng đi phù hợp với điều kiện hiện tại, tận dụng một cách tối đa những ưu

điểm và điều kiện thuận lợi, hạn chế và khắc phục khó khăn, nỗ lực cố gắng phấn đấu đạt được các mục tiêu đã đề ra vì một Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn huyện Đồng Hỷ phát triển hiện đại đủ điều kiện bước vào hội nhập và cạnh tranh trong thời gian tới.

2.3.4. Hiệu quả hoạt động đầu tư của chi nhánh

2.4.3.1. Hoạt động đầu tư tín dụng

Trong tổng số dư nợ cho vay của mỗi năm, dư nợ cho vay ngắn hạn luôn chiếm tỷ lệ cao nhất (trên 50%). Đây là loại hình cho vay có thời hạn dưới 12 tháng được sử dụng để bù đắp sự thiếu hụt vốn lưu động của các doanh nghiệp và nhu cầu chi tiêu cá nhân. Cho vay ngắn hạn giúp ngân hàng hạn chế được rủi ro tín dụng và lãi suất vừa đảm bảo khả năng thanh toán.

Đi đôi với việc cho vay ngắn hạn là chủ yếu thì lượng vốn cho vay trung hạn của chi nhánh NHNo & PTNT Đồng Hỷ. Trong các năm qua, chi nhánh đã tập trung vốn ngắn và trung hạn cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ, các hộ sản xuất để đổi mới công nghệ, sản xuất nhiều mặt hàng mới phục vụ cho phát triển kinh tế. Cụ thể là năm 2008 tổng dư nợ cho vay ngắn hạn 104.443 triệu đồng, thì đến năm 2009 tổng dư nợ cho vay ngắn và trung hạn 120.516 triệu đồng và đến năm 2010 là 168.263 triệu đồng. tuy có sự gia tăng các năm nhưng tỷ lệ cho vay dài hạn thì đạt rất khiêm tốn. năm 2008 đạt 905 triệu đồng, năm 2009 đạt 1.401 triệu đồng và năm 2010 đạt 1.101 triệu đồng, ta thấy sự giảm bớt vay dài hạn năm 2010/2009 có sự giảm là 300 triệu đồng (-1,41%). tỷ trọng cho vay ngắn và trung hạn năm 2009 có sự sụt giảm so với năm 2008 (năm 2008 dư nợ ngắn hạn 65,86%, dư nợ trung hạn 33,56 % ; năm 2009 dư nợ ngắn hạn 62,54 %; dư nợ trung hạn 36,73 %) do kể từ khi việc Việt Nam gia nhập WTO đã kích thích sự phát triển mạnh mẽ của nền kinh tế, việc bùng nổ của khu vực tài chính ngân hàng, chi nhánh không chỉ tập trung cho vay các dự án lớn, duy trì mối quan hệ với các khách hàng

truyền thống mà còn tiến hành mở rộng cho vay với các khách hàng mới, chú trọng đến cho vay ngắn hạn làm tổng dư nợ cho vay ngắn hạn gia tăng cả về số lượng và tỷ trọng, song những con số từ hoạt động cho vay trung đã chứng tỏ sự phù hợp với nhu cầu đổi mới công nghệ của nền kinh tế.

- Với phương châm tăng trưởng bền vững, hiệu quả, hạn chế thấp nhất rủi ro xảy ra, NHNo huyện Đồng Hỷ đã từng bước tiếp cận thị trường, từ đó xác định cho mình hướng đầu tư phù hợp với trình độ cán bộ, khả năng quản lý... Tích cực chuyển hướng đầu tư, mở rộng cho vay các doanh nghiệp vừa và nhỏ, hộ kinh doanh có dự án hiệu quả, có tài sản thế chấp, hạn chế cho vay các doanh nghiệp nhà nước, quan tâm đến các mặt hàng kinh doanh có lợi nhuận cao.

- Năm 2008 tổng dư nợ của ngân hàng là 158.572 triệu đồng tăng so với năm trước 49.602 triệu, tỷ lệ tăng 40,85%

- Năm 2009 tổng dư nợ của ngân hàng là 192.683 triệu đồng giảm so với năm trước 34.111 triệu đồng, tỷ lệ tăng 51,9% .

- Năm 2010 tổng dư nợ của ngân hàng là 237.516 triệu đồng, tăng so với đầu năm 44.833 triệu đồng

Tổng dư nợ của ngân hàng qua các năm 2008, 2009 và 2010 không ngừng tăng lên đối với dư nợ theo loại tiền thì dư nợ nội tệ chiếm tỷ trọng cao hơn dư nợ ngoại tệ. Chi nhánh không ngừng đẩy mạnh việc cho vay đối với các hộ nông dân, gia đình, cá thể, cho vay tiêu dùng đời sống và có sự tăng trưởng về tỷ trọng, có sự dịch chuyển về cơ cấu cho vay. Nói chung công tác cho vay đã chú trọng tới hộ nông dân, cá thể, các doanh nghiệp vừa và nhỏ, cho vay hộ sản xuất, cho vay tiêu dùng, riêng cho vay đối với thành phần hợp tác xã có sự giảm sút đáng kể trong 2 năm 2008 và 2009.

Chất lượng tín dụng của Chi nhánh có chiều hướng ổn định trong các năm 2008-2009 nợ xấu đã giảm dần ở mức tối thiểu. Chi nhánh đã không ngừng nâng cao trình độ cán bộ tín dụng và cán bộ thẩm định: Trong năm đã liên tục mở các lớp tập huấn cho cán bộ tín dụng về phân tích đánh giá tài chính doanh nghiệp, học tập các văn bản mới của NHNo Việt Nam. Nợ xấu của ngân hàng trong các năm đã giảm dần ở mức tối thiểu, cụ thể:

- Năm 2008 nợ xấu là 7.414 triệu đồng chiếm 4,67% tổng dư nợ.
- Năm 2009 nợ xấu là 6.789 triệu đồng chiếm 3,52% tổng dư nợ.
- Năm 2010 nợ xấu là 1.436 triệu đồng chiếm 0,6% tổng dư nợ.

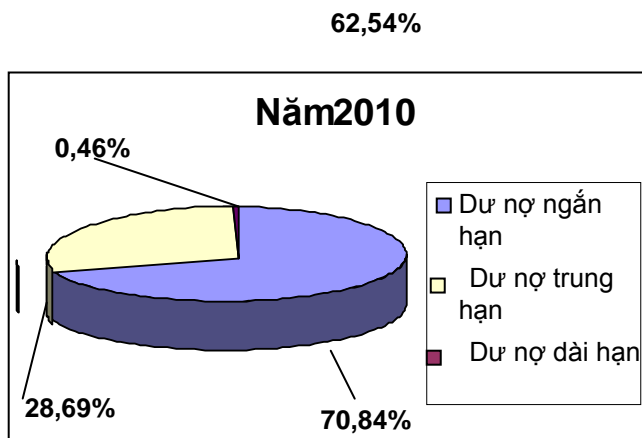
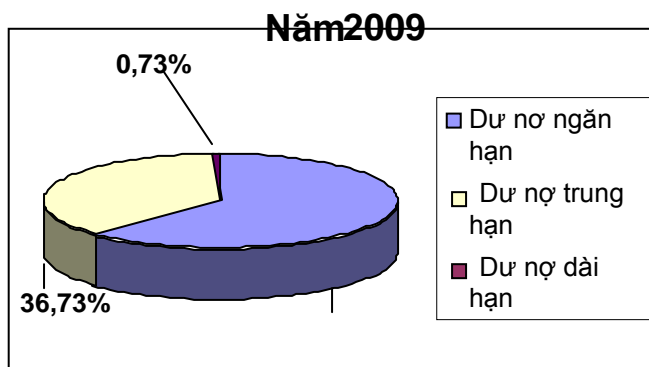
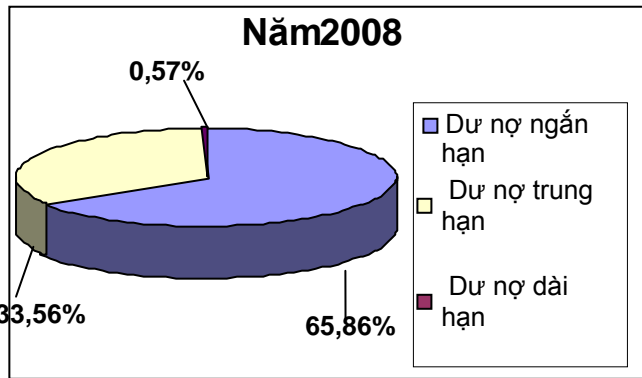
Nguyên nhân chủ yếu là do NH xác định đối tượng đầu tư chưa phù hợp, việc quản lý đôn đốc thu hồi nợ chưa chặt chẽ. Do vậy, trong thời gian tới ngân hàng phải tiếp tục thay đổi cơ cấu đầu tư, chuyển hướng đầu tư, cho vay gắn liền với việc sử dụng các dịch vụ tiện ích của ngân hàng (dịch vụ tiết kiệm, thanh toán, chuyển tiền...), nâng cao chất lượng thẩm định, kiểm soát trước, trong và sau khi cho vay... từng bước nâng cao trình độ cán bộ tín dụng để đáp ứng nhu cầu hội nhập trong thời gian tới và để hoạt động tín dụng của ngân hàng đạt được hiệu quả cao nhất.

Biểu 2.6.: Phân tích dư nợ cho vay của Chi nhánh NHNo Đồng Hỷ*Đơn vị tính: Triệu đồng*

Năm	Năm 2008		Năm 2009		Năm 2010		So sánh 2009/2008		So sánh 2010/2009	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Tăng (+) giảm (-)	Tỷ lệ (%)	Tăng (+) giảm (-)	Tỷ lệ (%)
Dư nợ theo loại tiền	158.572	100	192.683	100	237.516	100	34.111	21,51	44.833	23,26
-Dư nợ nội tệ	158.572	100	192.683	100	237.516	100	34.111	21,51	44.833	23,26
-Dư nợ ngoại tệ										
Dư nợ theo thời gian	158.572	100	192.683	100	237.516	100	34.111	21,51	44.833	23,26
-Ngắn hạn	104.443	65,86	120.516	62,54	168.263	70,84	16.073	15,38	47.747	39,61
-Trung hạn	52.810	33,56	70.766	36,73	68.152	28,69	17.922	33,91	-2.614	-3,69
-Dài hạn	1.319	0,57	1.401	0,73	1.101	0,46	82	8,9	-300	-21,41
Dư nợ theo TPKT	158.572	100	192.683	100	237.516	100	34.111	21,51	44.833	23,26
-DNNN	4.583	2,89	5.374	2,78	3.307	38,46	791	17,26	-2.067	-38,46

-DNNQD	28.850	18,19	41.197	21,38	45.180	19,02	12.347	42,79	3.983	9,66
-HGĐ, tư nhân cá thể	123.549	77,91	144.061	74,76	184.779	77,79	20.512	16,85	40.718	28,26
-HTX	1.590	1,01	2.051	1,06	4.250	1,78	461	28,99	2.199	107,21
Nợ xấu	7.414	4,68	3.107	1,61	1.436	0,6	-624	3,07		

Nguồn: Báo cáo hoạt động kinh doanh NHNo Đồng Hỷ năm 2008, 2009, 2010



Biểu đồ 2.3: Cơ cấu Dư nợ theo thời hạn

**** Hoạt động thanh toán quốc tế:***

Tuy mới đi vào hoạt động song công tác thanh toán quốc tế tại chi nhánh đã sớm đi vào ổn định, lượng NH có quan hệ thanh toán ngày càng tăng, tạo được tín nhiệm của KH, hoạt động kinh doanh ngoại tệ cũng được chú trọng và ngày càng có hiệu quả.

Hoạt động thanh toán quốc tế của Chi nhánh hiện nay đã thực hiện đầy đủ của một NH hiện đại với chất lượng dịch vụ, tiện ích cao, đáp ứng được yêu cầu vận động của nền kinh tế. Công nghệ ngày càng được hoàn thiện và hiệu quả với mạng thanh toán quốc tế nội bộ IBS kết nối tự động 24/24 giờ trong ngày. Chi nhánh đã có quan hệ giao dịch với nhiều NH, đại lý và TCTD trong nước và trên thế giới.

*** Các hoạt động, dịch vụ khác của Ngân hàng**

Ngoài hai sản phẩm chính là tiền gửi và cho vay. NHNo huyện Đồng Hỷ còn cung cấp nhiều những sản phẩm dịch vụ khác dành cho mọi đối tượng trong nền kinh tế như: Nghiệp vụ cho thuê tài chính, nghiệp vụ tài trợ xuất nhập khẩu, nghiệp vụ bảo lãnh, nghiệp vụ thanh toán qua ngân hàng, nghiệp vụ dành cho KH là cá nhân, các dịch vụ chuyển tiền trong và ngoài nước, dịch vụ chuyển tiền nhanh thông qua đại lý cho Western Union, dịch vụ thẻ... NHNo Việt Nam đã tạo bước đột phá trong đầu tư công nghệ thông tin nên sau một thời gian đã thay đổi căn bản về diện mạo và năng lực cạnh tranh. Trong đó nổi lên là sản phẩm thẻ của NH. Chi nhánh đã triển khai dịch vụ thẻ ATM và có số lượng khách hàng sử dụng thẻ khá lớn tính cho đến thời điểm 30/06/2010 Chi nhánh đã có tới 950 KH sử dụng thẻ của Chi nhánh.

Qua đây cho ta thấy được sự nỗ lực phấn đấu không ngừng của ban lãnh đạo, cán bộ công nhân viên toàn chi nhánh đã không ngừng đổi mới công nghệ, cho ra đời nhiều sản phẩm dịch vụ mới đáp ứng nhu cầu ngày càng đa dạng và phong phú của mọi thành phần trong nền kinh tế đã và đang từng

bước vươn lên tự khẳng định mình, là một NH luôn hoạt động theo phương châm “*Mang phồn thịnh đến với khách hàng*”.

Bên cạnh đó vẫn tập trung cho tăng trưởng bền vững, hoà nhập và phát triển. Ban lãnh đạo của NHNo Đồng Hỷ có trách nhiệm trong công việc rất nhạy cảm, năng động, và sáng tạo, có sự thống nhất cao từ trên xuống dưới. Kỷ cương và đồng thuận trong hoạt động kinh doanh, chứng tỏ trong bối cảnh khó khăn càng kỷ cương bao nhiêu thì hiệu quả mang lại càng cao bấy nhiêu. NHNo Đồng Hỷ đã gắn kết được tăng trưởng gắn liền với hiệu quả và tạo sự bền vững lâu dài.

*** Công tác khác**

Về công tác thanh toán: Chi nhánh vẫn tiếp tục triển khai chương trình giao dịch một cửa trực tiếp tại 100 % các chi nhánh, phòng giao dịch trực thuộc với khách hàng nhằm nâng cao công tác quản lý hoạt động kinh doanh, quản lý tài chính của ngân hàng, mặt khác tạo cho công tác phục vụ khách hàng diễn ra nhanh chóng, thuận lợi, chuẩn xác góp phần nâng cao uy tín thương hiệu của hệ thống NHNo.

Công tác kiểm tra, kiểm soát, phúc tra được chú trọng cả số lượng và chất lượng, kết hợp cả 2 hình thức kiểm soát tại chỗ và kiểm soát từ xa. Chi nhánh coi đây là nhiệm vụ thường xuyên và hết sức quan trọng nhằm nâng cao chất lượng hoạt động kinh doanh nhất là công tác tín dụng, an toàn kho quỹ, quản lý phiếu trắng trong giao dịch, an toàn tài sản hạn chế rủi ro trong kinh doanh.

*** Kết quả tài chính**

Tổng thu nhập năm 2009 đạt 252.274 triệu VNĐ tăng 12.074 triệu VNĐ so với năm 2008, tốc độ tăng trưởng 5,03 %.

Năm 2010 tổng vốn huy động là 320.739 triệu VNĐ tăng 27,14% so

với năm 2009. vượt mức chỉ tiêu đã đề ra. quan đây ta thấy sự bứt phá lên trong năm 2010. và tăng gấp 5,4 lần so với năm 2009

2.4.3.2. Phân tích chỉ tiêu phản ánh nợ quá hạn, nợ xấu

* Tỷ lệ nợ quá hạn:

Biểu 2.7: Tình hình nợ quá hạn tại NHNo & PTNT Đồng Hỷ giai đoạn 2008 – 2010

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	2008	2009	2010	2009/2008		2010/2009	
				Số lượng	Tỷ lệ (%)	Số lượng	Tỷ lệ (%)
Số dư nợ quá hạn	7.414	6.789	1.436	-625	-8,32	-5.353	-74,84
Tổng dư nợ (tỷ đồng)	158.572	192.683	237.516	34.111	21,51	44.833	23,26
Tỷ lệ nợ quá hạn (%)	4,67	3,52	0,6	-	-1,15	-	-2,92
Tổng dư nợ có nợ quá hạn	58.562	53.576	34.876	- 4.986	-8,51	- 18.700	34,9
Tổng dư nợ (tỷ đồng)	158.572	192.683	237.516	34.111	21,51	44.833	23,26
Tỷ lệ tổng dư nợ có nợ quá hạn (%)	36,93	27,8	14,68	-9,13	-	- 13,12	-
Tổng số khách hàng có nợ quá hạn	38	36	43	-2	-0,05	6	19,44
Tổng số khách hàng có dự nợ	5.568	5.625	5.054	76	1,02	-517	-10,15
Tỷ lệ khách hàng có nợ quá hạn	0,68	0,64	0,85	- 0,04	-	0,21	-

Nguồn: Báo cáo tổng kết NHNo Đồng Hỷ năm 2008 - 2010

** Tỷ lệ Nợ quá hạn*

Qua bảng phân tích ta thấy, qua 3 năm số nợ quá hạn của ngân hàng giảm đáng kể cả về quy mô và chất lượng. Số dư nợ quá hạn của năm 2009 là 6.789 triệu giảm so với năm 2008 là 616 triệu, đến năm 2010 số nợ quá hạn chỉ còn 1.436 triệu tỷ lệ giảm so với năm 2009 là 74,84%. Xét về tỷ lệ nợ quá hạn cũng giảm nhanh năm 2008 tỷ lệ nợ quá hạn là 4,67% đến năm 2009 là 3,52% đến năm 2010 tỷ lệ này chỉ còn 0,6%. Điều này là tín hiệu đáng mừng cho ngân hàng chứng tỏ được việc thẩm định tín dụng của ngân hàng đã được nâng cao.

Để xác định được rủi ro của ngân hàng trong việc thu hồi nợ một cách tổng quát hơn, chúng ta đi nghiên cứu chỉ tiêu “Tỷ lệ tổng dư nợ có nợ quá hạn”

** Tỷ lệ tổng dư nợ có nợ quá hạn:*

Do chỉ tiêu “Tổng dư nợ có nợ quá hạn” bao gồm toàn bộ dư nợ của một khách hàng (kể cả đến hạn và chưa đến hạn) kể từ khi xuất hiện món nợ quá hạn đầu tiên, nên nó phản ánh chính xác hơn mức độ rủi ro tín dụng của ngân hàng. Đối với NHNo Đồng Hỷ tỷ lệ tổng dư nợ có nợ quá hạn liên tục giảm qua 3 năm, năm 2008 tỷ lệ này là 36,93% đến năm 2009 giảm 9,13% so với năm 2008, đến năm 2010 tỷ lệ tổng dư nợ có nợ quá hạn chỉ còn 14,68%.

** Chỉ tiêu “Khách hàng có nợ quá hạn”:*

Chỉ tiêu này cho biết, cứ 100 khách hàng vay vốn, thì có bao nhiêu khách đã quá hạn. Qua bảng phân tích ta có thể thấy tỷ lệ khách hàng có nợ quá hạn của ngân hàng là rất thấp chỉ chiếm dưới 1% tổng khách hàng có dư nợ. Qua đó ta có thể đánh giá rằng, chất lượng thẩm định của ngân hàng rất tốt do vậy đã giảm được các khách hàng có nợ quá hạn mặc dù hoạt động sản xuất kinh doanh ngày càng cạnh tranh gay gắt. Tuy nhiên, ngân hàng cũng phải quan tâm, thường xuyên theo dõi những khách hàng có nợ quá hạn do

số nợ quá hạn chỉ tập trung vào một số đơn vị lớn, có dư nợ quá hạn thường xuyên.

* *Chỉ tiêu “Cơ cấu nợ quá hạn”:*

Bảng 2.8: Cơ cấu nợ quá hạn của NHNo Đồng Hỷ giai đoạn 2008 -2010

Chỉ tiêu	2008	2009	2010	2009/2008		2010/2009	
				Số lượng	Tỷ lệ (%)	Số lượng	Tỷ lệ (%)
Nợ quá hạn ngắn hạn	3.586	3.498	1.247	-88	-2,45	-2.339	-64,35
Nợ ngắn hạn	104.443	120.516	168.263	16.073	15,39	63.820	39,62
Nợ quá hạn dài hạn	3.828	3.291	162	-537	-14,03	-3.666	-95,08
Nợ dài hạn	54.129	72.167	69.253	18.038	33,32	15.124	-4,04
Tỷ lệ nợ ngắn hạn	3,433	2,903	0,741	-0,531	-	-2,161	-
Tỷ lệ nợ dài hạn	7,1	4,6	0,2	-2,51	-	-0,044	-

Nguồn: Báo cáo tổng kết NHNo Đồng Hỷ năm 2008 -2010

Qua bảng 2.8 ta thấy số dư nợ và tỷ lệ nợ quá hạn của ngân hàng qua 3 năm liên tục giảm. Điều này cho thấy sự nỗ lực của ngân hàng trong hoạt động thâm định vốn.

Năm 2008, số dư nợ quá hạn ngắn hạn là 3.586 triệu đồng; năm 2009 là 3.498 triệu đồng giảm 88 triệu so với năm trước tương ứng tỷ lệ giảm là 2.45%. Số dư nợ quá hạn dài hạn năm 2009 là 3.291 triệu đồng giảm so với năm 2008 là 537 triệu tương ứng tỷ lệ giảm là 14,03%.

Năm 2010, số dư nợ quá hạn ngắn hạn chỉ còn 162 triệu đồng 2.339 triệu so với năm trước tương ứng tỷ lệ giảm là 64,35%. Số dư nợ quá hạn dài hạn năm 2010 là 162 triệu đồng giảm so với năm 2009 là 3.666 triệu tương ứng tỷ lệ giảm là 95,08%.

* *Phân tích chỉ tiêu phản ánh nợ xấu*

Bảng 2.9: Tỷ lệ nợ xấu của NHNo Đồng Hỷ giai đoạn 2008 -2010**Đơn vị tính: Triệu đồng**

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010	So sánh 2009/2008	So sánh 2010/2009
1. Dự nợ nhóm 1	131.778	157.178	225.801	25.400	68.623
2. Dự nợ nhóm 2	19.379	28.716	10.279	9.337	-18.437
3. Dự nợ nhóm 3	3.253	2.437	848	-816	-1.589
4. Dự nợ nhóm 4	2.141	1.282	426	-859	-856
5. Dự nợ nhóm 5	2.020	3.073	162	1.050	-2.908
Tổng dự nợ	158.572	192.683	237.516	34.111	44.833
Tổng dự nợ xấu = (3+4+5)	7.414	6.789	1.436	-625	-5.353
Tỷ lệ nợ xấu	6,76	3,52	0,6	-1,15	-2,92

Nguồn: Báo cáo tổng kết NHNo Đồng Hỷ năm 2008 - 2010

Nợ xấu là những khoản nợ quá hạn từ 91 ngày trở lên, qua bảng phân tích ta thấy được rằng tổng dự nợ xấu của NHNo Đồng Hỷ qua các năm đều giảm xuống một cách đáng kể, trong khi quy mô tín dụng liên tục tăng lên làm cho tỷ lệ nợ xấu giảm đi.

Nếu như năm 2008 tỷ lệ nợ xấu của NHNo là 6,76% (cao hơn mức cho phép của NHNo Việt Nam) thì đến năm 2010 tỷ lệ này chỉ còn là 0,6%. Như vậy, qua các năm tỷ lệ thu hồi vốn của ngân hàng ngày càng được nâng cao, ruit ro trong tín dụng ngày càng được hạn chế.

2.3.5. Các chỉ tiêu sinh lời từ hoạt động tín dụng

Bảng 2.10: Tỷ lệ sinh lời từ hoạt động tín dụng của NHNo Đồng Hỷ giai đoạn 2008 -2010

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	2008	2009	2010	2009/2008		2010/2009	
				Số lượng	Tỷ lệ (%)	Số lượng	Tỷ lệ (%)
Lãi từ tín dụng	30.457	28.034	41.663	-2.423	-7,96	13.629	48,62
Tổng lợi nhuận	32.539	31.648	42.084	-891	-2,74	10.436	32,98
Tổng dư nợ bình quân	150.568	175.628	215.100	25.060	16,64	39.472	22,47
Tỷ lệ lợi nhuận tín dụng	93,60	88,58	99,00	-5,02	-	10,42	-
Tỷ lệ sinh lời của tín dụng	20,23	15,96	19,37	-4,27	-	3,41	-

Nguồn: Báo cáo tổng kết NHNo Đồng Hỷ năm 2008 - 2010

Xét cho cùng, ngoài các chỉ tiêu nợ quá hạn, nợ xấu..., thì chất lượng tín dụng phải được phản ánh bởi tỷ lệ lợi nhuận từ hoạt động tín dụng. Chỉ tiêu này cho biết, cứ trong 100 đồng tổng lợi nhuận thì có bao nhiêu đồng là do tín dụng mang lại. Lợi nhuận do hoạt động tín dụng mang lại chứng tỏ các khoản vay không những thu hồi được gốc mà còn cả lãi, đảm bảo an toàn cho vốn vay. Tỷ lệ lợi nhuận từ hoạt động tín dụng của NHNo Đồng Hỷ luôn đạt tỷ lệ cao. Năm 2008 là 93,6% sang năm 2009 do có sự ảnh hưởng của sự thay đổi lãi suất nên tỷ lệ này có giảm đi còn 88,58% nhưng đến năm 2010 đã tăng lên 99% mặc dù nền kinh tế đang trong xu hướng suy thoái và chính phủ bắt đầu thực hiện các chương trình thắt chặt chi tiêu. Điều này cho thấy chất lượng tín dụng của ngân hàng đã tăng lên. Ngân hàng đã có những sự thận

trọng hơn trong quá trình thẩm định cho vay là cho số nợ xấu của ngân hàng đã giảm.

Tỷ lệ sinh lời của tín dụng của NH trong giai đoạn 2008 – 2010 có xu hướng giảm năm 2008 là 20,23%, năm 2009 là 15,96% năm 2010 là 19,37%. Chỉ tiêu này cho biết rằng trong 100 đồng cho vay thì tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận.

2.4. Đánh giá hiệu quả hoạt động tín dụng của chi nhánh ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn huyện Đồng Hỷ

2.4.1 Những kết quả đạt được

- Công tác tín dụng ở Chi nhánh NHNo & PTNT Đồng Hỷ trong thời gian qua luôn được đặc biệt coi trọng và đạt được một số kết quả khả quan. Với sự năng động của chi nhánh đã không ngừng thu hút và nâng cao số lượng khách hàng gửi tiền. Từ nguồn vốn dồi dào này, chi nhánh không chỉ có thêm điều kiện để nâng cao chất lượng và mở rộng các dịch vụ của mình mà còn đóng vai trò là nguồn huy động vốn hộ NHNo Việt Nam. Là một ngân hàng có truyền thống và uy tín trong nông dân và nông thôn nên mặc dù trong giai đoạn 2008 – 2010 có nhiều biến động nhưng hoạt động huy động vốn của ngân hàng vẫn có sự tăng trưởng nhất định. Quy mô tín dụng tăng nhanh đều qua các năm, chứng tỏ Chi nhánh cũng đã đáp ứng được một phần lớn nhu cầu vốn cho nền kinh tế. Các chỉ tiêu cho vay, thu nợ và dư nợ đều tăng cho thấy khả năng phát triển hoạt động tín dụng rất tốt, khách hàng ngày càng tăng, thu nợ gốc, lãi róc hơn.

- Tổng thu từ hoạt động tín dụng chiếm tỷ trọng cao trong tổng nguồn thu cho thấy vị trí trọng yếu của công tác tín dụng trong hoạt động ngân hàng, thu nhập từ tín dụng tăng từ đó tăng lợi nhuận của Ngân hàng. Nhờ hoạt động tín dụng tại Chi nhánh phát triển mà Chi nhánh NHNo & PTNT Đồng Hỷ đã

vượt kế hoạch tài chính, tạo điều kiện cho đời sống cán bộ công nhân viên ổn định, đảm bảo lương thưởng theo quy định.

- Tỷ lệ nợ quá hạn của Chi nhánh tuy có tăng nhưng còn rất thấp so với mức cho phép của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam, điều đó thấy được chất lượng tín dụng của chi nhánh là tốt trong điều kiện thị trường tín dụng cạnh tranh gay gắt, tìm kiếm khách hàng mới có uy tín là vô cùng khó đối với một chi nhánh mới được thành lập.

2.4.2 Những mặt còn hạn chế

Mặc dù đã đạt được những kết quả tốt trong hoạt động tín dụng như đã tăng trưởng dư nợ, tăng thị phần, chất lượng tín dụng được nâng cao từng bước. Tuy nhiên, bên cạnh đó vẫn còn một số hạn chế như thị phần chiếm lĩnh còn thấp so với mức bình quân một chi nhánh loại 3 của NHNo & PTNT Việt Nam tại Thái Nguyên. Việc thu hút các khách hàng lớn có uy tín và hoạt động kinh doanh hiệu quả chưa thật cao. Cụ thể

a, Những mặt hạn chế

- Dư nợ tín dụng có tăng song cơ cấu tín dụng còn chưa hợp lý, chưa cân đối với cơ cấu vốn huy động. Tỷ trọng của dư nợ tín dụng trung - dài hạn còn thấp nên chưa phát huy tối đa khả năng sinh lời cho chi nhánh.

- Tỷ lệ nợ quá hạn là thấp so với quy định của NHNo Việt Nam. Tuy nhiên giá trị các khoản nợ quá hạn trên 360 ngày còn lớn và khả năng mất vốn là cao. Điều đó chứng tỏ chất lượng tín dụng có dấu hiệu bị giảm. NH đã thực hiện việc trích lập dự phòng rủi ro tín dụng và xóa nợ. Nhưng tỷ lệ dự phòng và xóa nợ càng cao thì lợi nhuận thu được từ hoạt động tín dụng càng giảm.

- Ngân hàng vẫn chưa có chiến lược đa dạng hình thức cho vay vẫn áp dụng các hình thức cho vay truyền thống cổ điển do vậy số lượng khách hàng vẫn còn hạn chế và không đa dạng. Mục tiêu hoạt động của NHNo là vì sự

phát triển nông thôn nên ngân hàng chú trọng đến các khoản vay hỗ trợ phát triển nông nghiệp. Đối tượng khách hàng chủ yếu là nông dân và các tổ chức kinh tế hoạt động trong lĩnh vực nông nghiệp (chiếm trên 60%), những khoản vay của khách hàng có giá trị thấp (dưới 10 triệu) không có tài sản bảo đảm còn nhiều, việc quản lý những khoản vay này còn nhiều rủi ro.

- Hoạt động marketing trong hệ thống NHNo & PTNT còn có nhiều yếu kém. Các cán bộ marketing chưa thực sự có những chính sách marketing hiệu quả. Các chính sách quảng cáo, tiếp thị chăm sóc khách hàng còn chưa hiệu quả. Phòng marketing chỉ có ở các chi nhánh loại 1 còn đối với các chi nhánh loại 3 công tác marketing dựa vào tất cả các cán bộ công nhân viên trong chi nhánh. Đối với chi nhánh NHNo Đồng Hỷ do khối lượng công việc quá nhiều, không có trình độ chuyên môn nghiệp vụ trong marketing nên việc quảng bá thương hiệu còn nhiều hạn chế.

- Trình độ cán bộ chuyên môn của cán bộ đã được cải thiện từ năm 2005 các cán bộ được tuyển dụng đều có trình độ từ đại học trở lên. Tuy nhiên số lượng cán bộ trẻ chiếm tỉ lệ lớn tuy có năng động, nhiệt tình song thiếu kinh nghiệm; phần lớn còn đang trong quá trình tiếp cận, đào tạo, học hỏi thêm. So với các chi nhánh trong hệ thống NHTM khác, thì trình độ nghiệp vụ cán bộ tín dụng tại các chi nhánh của NHNo còn nhiều hạn chế. Hiện tại, các NHTM rất thiếu cán bộ được đào tạo theo chuyên ngành chuyên môn kỹ thuật để thẩm định tính khả thi và hiệu quả của dự án.

Từ những bất cập nói trên chứng tỏ hiệu quả hoạt động tín dụng tại Chi nhánh NHNo & PTNT Đồng Hỷ chưa phải thực sự tốt, còn tiềm tàng nhiều rủi ro vì vậy cần thiết phải tìm ra nguyên nhân ảnh hưởng tới hoạt động tín dụng và đề ra các giải pháp hợp lý để đảm bảo an toàn và nâng cao khả năng sinh lời cho chi nhánh trong thời gian tới.

*b, Nguyên nhân**- Nguyên nhân từ phía ngân hàng*

+ Chưa có sự chuyên môn hóa trong công tác tín dụng như các cán bộ tín dụng như phân công cán bộ chuyên cho vay dự án, cho vay tiêu dùng, cho vay hộ để từ đó có thể đẩy mạnh việc phân tích thẩm định khách hàng và dự án đem lại hiệu quả đầu tư cao nhất.

+ Theo quy định của NHNo Việt Nam về ưu đãi vay vốn đối với nông dân, có những khoản vay của nông dân không cần thế chấp (Khoản vay không thế chấp có thể lên tới 500 triệu đồng) hoặc thế chấp ít. Tài sản thế chấp chủ yếu là giấy tờ đất đai, ô tô ... Việc đánh giá tài sản thế chấp, tài sản hình thành từ vốn vay của doanh nghiệp chưa chính xác, phù hợp về cả giá trị kinh tế lẫn giá trị pháp lý nên rủi ro tín dụng là không tránh khỏi - dù các rủi ro này có thể là chưa bộc lộ.

+ Việc đánh giá phương án kinh doanh thông qua báo cáo tài chính (doanh nghiệp) hoặc thông qua việc thu thập thông tin qua các nguồn khác nhau để đánh giá khách hàng. Thời gian thẩm định khách hàng cho vay nằm trong thời hạn duyệt cho vay (5 ngày đối với các khoản vay ngắn hạn, 10 ngày đối với các khoản vay trung hạn), việc đánh giá phương án vay vốn và uy tín của khách hàng lại dựa vào kinh nghiệm và ý kiến chủ quan của cán bộ thẩm định còn thiếu chặt chẽ.

+ Khâu kiểm tra, kiểm soát nội bộ của ngân hàng vẫn chưa được thực hiện đúng mức, cán bộ làm công tác thanh tra còn thiếu về số lượng, kinh nghiệm thực tế và trình độ chuyên môn.

+ Chế độ tuyển dụng và đào tạo lại cán bộ tín dụng còn nhiều bất cập nên trình độ một số cán bộ còn non yếu, chưa nắm bắt kịp thời diễn biến của

thị trường. Chưa có chế độ khuyến khích khen thưởng hợp lý dẫn đến hiện tượng một số cán bộ tín dụng còn e ngại trong cho vay.

+ Hệ thống thông tin tín dụng còn yếu, chất lượng cung cấp thông tin chưa cao, chưa kịp thời.

+ Trang thiết bị công nghệ chưa thật hiện đại. Cơ sở vật chất chưa đáp ứng được yêu cầu kinh doanh của Ngân hàng. Chương trình giao dịch một cửa IPICAS còn nhiều bất cập trong quá trình thực hiện.

- Nguyên nhân từ phía khách hàng vay vốn tại chi nhánh

Bên cạnh nguyên nhân từ phía ngân hàng thì một nguyên nhân quan trọng khác gây ra những hạn chế của ngân hàng đã kể trên đó là nguyên nhân từ phía khách hàng biểu hiện như sau:

+ Ngân hàng bao giờ cũng muốn cho vay được nhiều nhưng số khách hàng đến vay phải bảo đảm đủ điều kiện vay vốn, ngân hàng không thể vì muốn nâng cao dư nợ tín dụng trung và dài hạn mà cho khách hàng vay khi không có đủ điều kiện. Có ba điều kiện mà các khách hàng thường không thoả mãn được là: không đảm bảo vốn tự có theo quy định, thiếu tài sản thế chấp và tổ chức hạch toán kế toán không theo pháp lệnh kế toán thống kê đặc biệt các khách hàng là doanh nghiệp ngoài quốc doanh. Do đó ta thấy một trong những nguyên nhân khiến mức dư nợ tín dụng trung và dài hạn trên tổng dư nợ đạt mức thấp là do các doanh nghiệp đến với ngân hàng không hội đủ các điều kiện cần thiết khiến ngân hàng không thể cho vay được. Thống kê của ngân hàng cho thấy: hơn 70% tài sản của các thể nhân và pháp nhân và khoảng 90% tài sản của các DNNN không có chứng nhận quyền sở hữu. Do đó, nhiều doanh nghiệp có dự án khả thi nhưng không được vay do tài sản thế chấp không đủ tính pháp lý hoặc khó xác định trị giá tài sản.

+ Để đạt được mục đích vay vốn ngân hàng, hầu hết các doanh nghiệp đều không cung cấp đầy đủ, chính xác, kịp thời các thông tin tài chính gây khó khăn cho công tác kiểm tra, kiểm soát và quản lý của ngân hàng. Thậm chí còn có tình trạng doanh nghiệp thông đồng với đối tác tạo nên những "hợp đồng ma" lừa đảo nhằm chiếm dụng vốn của ngân hàng.

+ Về công tác tổ chức hạch toán kế toán đối với các doanh nghiệp ở nước ta nhất là các công ty trách nhiệm hữu hạn, công ty cổ phần, các hộ kinh doanh cá thể chưa chấp hành nghiêm chỉnh pháp lệnh kế toán thống kê là rất phổ biến. Nhiều doanh nghiệp sổ sách kế toán ghi chép rất lộn xộn, trình độ của người làm công tác kế toán còn thấp nên các số liệu không đủ tính tin cậy, ngân hàng không thể căn cứ vào đó để quyết định cho vay.

- Các nguyên nhân khách quan

+ Hành lang pháp lý cho hoạt động tín dụng ngày càng thông thoáng hơn nhưng vẫn chưa đồng bộ. Các văn bản hướng dẫn còn chưa rõ ràng, cụ thể khiến cho việc thực hiện của chi nhánh gặp nhiều lúng túng..

+ Luật pháp Việt Nam chưa tạo điều kiện để các bên cho vay nhận thế chấp đối với các loại tài sản. Ví dụ như quy định chỉ có các loại tài sản có đăng ký quyền sở hữu mới được đem ra thế chấp, trong khi đại đa số các máy móc thiết bị hiện nay tại các doanh nghiệp lại không có đăng ký quyền sở hữu.

+ Do chưa có luật sở hữu nên hầu hết các chủ sở hữu hoặc sử dụng tài sản đều không có chứng nhận của cơ quan nhà nước về vấn đề này. Sự thiếu thống nhất thiếu đồng bộ trong các quy định của pháp luật khiến cho những kẻ xấu lợi dụng khe hở để thực hiện hành vi lừa đảo như một tài sản như một ngôi nhà đem thế chấp ở nhiều ngân hàng, hoặc tài sản bán rồi nhưng vẫn mang đi thế chấp....

+ Các vướng mắc trong việc xử lý tài sản đảm bảo vốn vay ngân hàng còn gặp nhiều khó khăn: khi một vụ việc không được dàn xếp ổn thoả giữa hai bên ngân hàng và khách hàng, phải đưa ra cơ quan pháp luật giải quyết sẽ tốn nhiều thời gian và chi phí. Rủi ro phát sinh cho ngân hàng trong việc phát mãi tài sản thế chấp do sự biến động trên thị trường... Thủ tục hành chính của các cơ quan liên quan như công chứng chứng nhận hợp đồng thế chấp cầm cố bảo lãnh tài sản, đăng ký giao dịch đảm bảo còn rườm rà, chậm và vẫn mang tính công quyền...

+ Sự có mặt của các ngân hàng TMCP trên thị trường ngày càng nhiều với những ưu điểm nổi bật như: lãi suất huy động tiết kiệm cao, chiến dịch marketing rầm rộ, dịch vụ nhanh chóng, thuận tiện, điều kiện cho vay dễ dàng đã phần nào làm ảnh hưởng đến tâm lý khách hàng. Đặc biệt trong giai đoạn lãi suất biến động, ngân hàng nhà nước chưa đưa ra biện pháp quản lý (ngân hàng Techcombank đã đẩy lãi suất huy động lên 17%/năm trong khi đó quy định của NH nhà nước là 14%) đã làm cho một số khách hàng rút tiền gửi tiết kiệm để chuyển đổi ngân hàng. Với việc nhiều ngân hàng cùng tham gia vào thị trường đã làm cho thị phần của ngân hàng phần nào bị ảnh hưởng.

Trong các nguyên nhân gây ra nợ quá hạn thì nguyên nhân do cơ chế chính sách chiếm một tỷ lệ không phải là nhỏ, sự thay đổi trong cơ chế chính sách của nhà nước khiến cho nhiều doanh nghiệp không thay đổi kịp và không trả được nợ đúng hạn cho ngân hàng... Tất cả những điều đó khiến hoạt động kinh doanh của ngân hàng ngày càng trở nên khó khăn hơn và chứa đựng nhiều rủi ro hơn.

CHƯƠNG 3

MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI CHI NHÁNH NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN HUYỆN ĐỒNG HỖ

3.1. Mục tiêu định hướng phát triển của chi nhánh ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn huyện Đồng Hỷ

Trên cơ sở thực trạng hoạt động tín dụng của Chi nhánh trong thời gian qua, để tiếp tục kiểm soát tăng trưởng, gắn tăng trưởng với nâng cao chất lượng tín dụng và đảm bảo an toàn trong hoạt động tín dụng. Chi nhánh định hướng trong thời gian tới như sau:

- Đề cao nguyên tắc tốc độ tăng trưởng tín dụng phù hợp với tốc độ tăng trưởng nguồn vốn, đảm bảo mục tiêu và kế hoạch tín dụng đã được NHNo & PTNT Việt Nam thông báo. Đồng thời có các biện pháp và giải pháp hữu hiệu kiểm soát chất lượng tín dụng và an toàn hoạt động tín dụng.

- Chi nhánh chủ động phân tích đánh giá quy mô, cơ cấu hiệu quả tín dụng đối với các ngành kinh tế, thành phần kinh tế và các loại hình tín dụng để kiểm soát vốn đầu tư tập trung phát huy những khu vực đầu tư có hiệu quả để có chiến lược khách hàng phù hợp.

- Mở rộng hoạt động cho vay trung dài hạn nhưng phải đảm bảo tỷ trọng theo quy định của NHNo & PTNT Việt Nam

- Phân loại nợ, trích lập, sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro tín dụng thực hiện theo đúng Quyết định số 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22/4/2005 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước và hướng dẫn của NHNo & PTNT Việt Nam ban hành kèm theo quyết định 636/QĐ-HĐQT –XLRR ngày 22/06/2006

- Tuân thủ các tỷ lệ đảm bảo an toàn trong hoạt động tín dụng thực hiện theo quyết định 457/2005/QĐ-NHNN ngày 19/4/2005 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước và hướng dẫn của NHNo & PTNT Việt Nam

3.2. Các giải pháp nâng cao hiệu quả tín dụng tại chi nhánh ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn huyện Đồng Hỷ

3.2.1. Nâng cao hiệu quả huy động vốn

Để nâng cao hiệu quả huy động, chính sách tín dụng phải phù hợp với tình hình thực tế của môi trường pháp lý, môi trường kinh tế - xã hội; phù hợp với các quy định của cấp trên (Ngân hàng Nhà nước và NHNo Việt nam) và quan trọng nhất là phải phù hợp với tình hình thực tế của Chi nhánh NHNo Đồng Hỷ để có thể phát huy năng lực, thế mạnh về tài chính cũng như về nguồn vốn huy động đáp ứng nhu cầu của mọi thành phần trong nền kinh tế.

Với vai trò quan trọng như vậy, chính sách tín dụng cần tập trung vào một số nội dung sau:

- Tiếp tục củng cố, tăng cường và mở rộng hoạt động tín dụng đối với các khách hàng truyền thống trên địa bàn - đây là những khách hàng có quan hệ thường xuyên với ngân hàng và là thế mạnh của ngân hàng. Đồng thời cũng tiếp tục tìm kiếm các khách hàng tiềm năng.

- Cân đối cơ cấu giữa tín dụng ngắn hạn và tín dụng trung-dài hạn theo hướng mở rộng hoạt động tín dụng trung-dài hạn đối với các doanh nghiệp. Cũng như việc cân đối cơ cấu tín dụng giữa thành phần kinh tế Nhà nước và thành phần kinh tế ngoài quốc doanh. Tỷ trọng tín dụng đối với thành phần kinh tế ngoài quốc doanh và tỷ trọng tín dụng ngắn hạn rất cao nhưng đây không phải là biện pháp hạn chế rủi ro cho chi nhánh. Bởi cái chính là cán bộ

tín dụng phải có năng lực, trình độ, có độ linh hoạt và nhạy bén, biết nhìn nhận đâu là khách hàng đáng tin cậy, đâu là khoản tín dụng an toàn.

- Cơ cấu cho vay cũng nên điều chỉnh cho phù hợp với cơ cấu kinh tế đang chuyển đổi và tình hình phát triển trên địa bàn Thái Nguyên. Chi nhánh nên quan tâm hơn nữa đến các doanh nghiệp thuộc các ngành kinh tế như ngành thương nghiệp, dịch vụ. Cho vay đa dạng hoá các ngành nghề, các thành phần kinh tế, với các hình thức cho vay phong phú là một trong những hình thức phân tán rủi ro, không tập trung trúng vào một giỏ.

3.2.2. Nâng cao chất lượng công tác thẩm định

Chuyển sang nền kinh tế thị trường, các DNNN phải tự thân vận động, không còn cảnh ỷ lại vào ngân sách nhà nước. Các thành phần kinh tế được tự do, bình đẳng, các doanh nghiệp tư nhân, công ty trách nhiệm hữu hạn, các doanh nghiệp liên doanh, doanh nghiệp nước ngoài xuất hiện ngày càng nhiều và tập trung chủ yếu tại các thành phố lớn, các trung tâm kinh tế trọng yếu của đất nước. Chính vì vậy, cạnh tranh giữa các doanh nghiệp trên địa bàn Thái Nguyên rất mạnh mẽ, và rất nhạy cảm với những biến động từ môi trường bên trong cũng như môi trường bên ngoài nên rủi ro hoạt động của doanh nghiệp lớn, kéo theo rủi ro trong hoạt động tín dụng của ngân hàng ngày càng tăng. Để đảm bảo an toàn trong kinh doanh của mình, ngân hàng cần lựa chọn những khách hàng tốt trên cơ sở tiến hành thẩm định trước - trong và sau quá trình cho vay. Bởi chất lượng công tác thẩm định với chất lượng tín dụng có quan hệ nhân quả: chất lượng công tác thẩm định càng tốt bao nhiêu thì chất lượng tín dụng càng cao bấy nhiêu. Công tác thẩm định trước khi cho vay là rất quan trọng bao gồm thẩm định khách hàng và thẩm định dự án sản xuất kinh doanh. Trong đó, thẩm định khách hàng là một công việc rất khó khăn, đôi khi còn mang tính triu tượng. Việc thẩm định khách hàng bao gồm thẩm định về tư cách pháp lý, về khả năng tài chính, thẩm định

về uy tín, trách nhiệm, tư cách đạo đức cũng như cả về trình độ, năng lực quản lý của doanh nghiệp. Công việc này không có một chuẩn mực, chỉ tiêu cụ thể rõ ràng nào, không có một thước đo nào... Vì vậy đối với một số cán bộ tín dụng sẽ gặp nhiều khó khăn.

Bên cạnh đó, thẩm định tính khả thi của dự án về nội dung kinh tế tài chính là một yếu tố quyết định trực tiếp đến việc lựa chọn dự án đầu tư của ngân hàng. Có một số phương pháp thẩm định chung mà cả doanh nghiệp và ngân hàng vẫn thường áp dụng như phương pháp dựa theo chỉ tiêu giá trị hiện tại ròng NPV, tỷ suất hoàn vốn nội bộ IRR; phương pháp phân tích theo chỉ số doanh lợi, thời gian hoàn vốn, độ nhạy cảm của dự án với lãi suất, với cầu,... Tuy nhiên đối với cán bộ tín dụng ngân hàng không chỉ đòi hỏi phải có trình độ chuyên môn mà còn phải có khả năng nhạy bén, nắm được thị trường hiện tại - dự báo những biến động của thị trường trong tương lai để có thể đánh giá chính xác hiệu quả của một dự án đầu tư.

Công tác kiểm soát, quản lý của ngân hàng trong và sau khi cho vay có chặt chẽ thì ngân hàng sẽ nắm rõ dòng vốn cho vay của mình hiện được sử dụng như thế nào, có đúng mục đích không, có hiệu quả không. Điều khó là cán bộ tín dụng phải tiến hành kiểm soát món vay như thế nào cho khoa học, đảm bảo chất lượng tín dụng an toàn, bền vững.

Để nâng cao chất lượng công tác thẩm định, cần phải chuẩn hoá hệ thống các chỉ tiêu, phương pháp thẩm định; bên cạnh đó tiến hành công tác nâng cao trình độ chuyên môn cho cán bộ tín dụng.

3.2.3. Xây dựng chiến lược khách hàng đúng đắn, hiệu quả

Vai trò của marketing ngày càng trở nên quan trọng, nó là công cụ, là đòn bẩy giúp doanh nghiệp tối đa hoá hiệu quả hoạt động kinh doanh của mình. Đối với ngân hàng, vai trò này càng quan trọng hơn do đặc thù hoạt

động dịch vụ ngân hàng vốn đơn điệu, chậm thay đổi. Trong đó, chiến lược khách hàng là một bộ phận quan trọng của marketing hiện đại. Một chiến lược khách hàng hợp lý là phải nắm rõ nhu cầu và biết cách thoả mãn những nhu cầu đó cũng như khơi dậy các nhu cầu tiềm năng của khách hàng, điều đó không chỉ mang lại hiệu quả cho từng dịch vụ cụ thể được khách hàng sử dụng mà còn góp phần tạo dựng uy tín, hình ảnh của chi nhánh trong lòng khách hàng. Để thực hiện được điều này, Chi nhánh NHNo & PTNT Đồng Hỷ cần tiếp tục đẩy mạnh công tác khách hàng theo các hướng sau:

Thành lập phòng chức năng Marketing trong cơ cấu tổ chức, để phối hợp với các phòng ban xây dựng chiến lược Marketing tổng hợp. Đây là định hướng trong tương lai của ngân hàng. Bên cạnh đó, cần phải xây dựng "quỹ chăm sóc khách hàng", chẳng hạn trích quỹ mua thiệp mừng sinh nhật khách hàng, điều này tuy nhỏ bé về mặt vật chất song nó lại thể hiện sự quan tâm của ngân hàng đến khách hàng của mình, từ đó thiết lập các mối quan hệ tin tưởng vững chắc lẫn nhau. Hiện nay, nhiều NHTM đã hình thành quỹ này, Chi nhánh NHNo & PTNT Đồng Hỷ dù đã xin sự chấp duyệt của NHNT Việt Nam nhiều lần mà vẫn chưa được.

Tiếp tục tổ chức các cuộc hội nghị khách hàng nhằm giới thiệu sâu rộng về Chi nhánh NHNo & PTNT Đồng Hỷ thông qua đó khẳng định uy tín, vị trí của mình. Chỉ cho khách hàng hiểu rằng lợi ích của chi nhánh luôn gắn liền và đi sau cùng lợi ích của khách hàng do vậy mục tiêu hoạt động của chi nhánh đó là thoả mãn nhu cầu của khách hàng, tư vấn cho khách hàng, và vì lợi ích của khách hàng.

Xây dựng các chính sách biểu phí lãi suất hấp dẫn, phí dịch vụ thấp nhằm thu hút khách hàng, tăng khả năng cạnh tranh của chi nhánh trên địa bàn. Mặt khác, khi số lượng khách hàng tăng lên, kéo theo nhu cầu tín dụng tăng và vì vậy ngân hàng có thể giảm chi phí trên một đồng tín dụng. Hiện

nay, việc áp dụng cơ chế lãi suất thoả thuận đã trở thành công cụ quan trọng đối với NHTM trong việc thu hút khách hàng, tìm kiếm lợi nhuận.

Càng ngày, càng có nhiều ngân hàng thương mại: NHTM cổ phần, NHTM nước ngoài, ... Hệ thống các NHTM quốc doanh cũng ngày được mở rộng, nhiều chi nhánh được hình thành mà bất kì chi nhánh nào muốn hoạt động thì phải cần có khách hàng. Do đó, ngân hàng không thể ngồi chờ khách hàng đến gõ cửa xin vay như trước mà phải chủ động tìm kiếm khách hàng tuy nhiên việc chủ động tìm kiếm phải có định hướng phù hợp với chiến lược của ngân hàng, tìm kiếm khách hàng trên cơ sở lựa chọn đúng đắn. Thông qua các khách hàng truyền thống mà ngân hàng có thể thiết lập và duy trì các mối quan hệ với các bạn hàng, với đối tác của nhóm khách hàng này. Cán bộ tín dụng cũng phải có sự am hiểu thị trường thì mới có thể nắm bắt được thời cơ, tư vấn chính xác cho khách hàng và gợi mở nhu cầu mở rộng sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp.

Xây dựng chiến lược khách hàng được tiến hành trên cơ sở phân loại khách hàng theo ngành nghề kinh doanh, theo thành phần kinh tế ... từ đó có thể tiến hành phân công lao động hợp lý, nhằm thực hiện chuyên môn hoá công tác tín dụng. Việc chuyên môn hoá tín dụng có ý nghĩa thực tiễn rất cao tuy nhiên để thực hiện được đòi hỏi phải có một quá trình lâu dài để tích lũy về trình độ nhân lực cũng như khả năng tài chính.

Phân loại, xếp loại khách hàng theo quyết định 1261/NHNo-tín dụng ngày 13/04/2004 của Tổng Giám Đốc NHNo & PTNT Việt Nam tham khảo xếp loại theo sổ tay tín dụng NHNo & PTNT Việt Nam

3.2.4. Nâng cao trình độ nghiệp vụ cho đội ngũ cán bộ tín dụng của chi nhánh

Trình độ nghiệp vụ của đội ngũ cán bộ tín dụng là yếu tố cơ bản, quyết định hiệu quả hoạt động tín dụng. Trình độ nghiệp vụ có cao thì mới có khả năng nhận định khách hàng tốt hay xấu, dự án kinh doanh khả thi hay không khả thi... Nâng cao trình độ nghiệp vụ cán bộ tín dụng được xem là công tác mang tính chiến lược, phải được tiến hành thường xuyên, đó là nền móng để ngân hàng phát triển bền vững, hiệu quả.

Nâng cao trình độ nghiệp vụ cho cán bộ tín dụng phải bắt đầu từ khâu tuyển dụng những người đã qua đào tạo tại các trường chuyên ngành, có am hiểu thực tế. Tiếp đó là khâu bố trí lao động: đúng người, đúng việc, đúng vị trí. Và tiếp tục đào tạo qua thực tiễn, người đi trước dìu dắt người đi sau, người nhiều kinh nghiệm truyền đạt cho người ít kinh nghiệm, người biết chỉ cho người chưa biết... Đây chính là nghệ thuật quản trị nhân sự, là yếu tố mang lại thành công trong cạnh tranh. Trình độ cần nâng cao ở đây không chỉ đơn thuần là trình độ chuyên môn, là khả năng thu thập-nắm bắt thông tin, khả năng phân tích, đánh giá khách hàng... mà nó còn bao gồm sự am hiểu về luật pháp, nắm rõ vai trò và vận dụng công cụ marketing trong công việc...

Chi nhánh cần tiếp tục xây dựng chế độ khen thưởng hợp lý hơn nhằm khuyến khích cán bộ tín dụng hăng hái, nhiệt tình trong công việc bên cạnh đó, phải có chế độ kỉ luật và xử lý nghiêm minh nhằm nâng cao trách nhiệm của cán bộ tín dụng. Thực hiện công bằng là biện pháp tạo động lực trong lao động, làm trong sạch đội ngũ cán bộ.

3.2.5. Nâng cao công tác tuyên truyền quảng cáo

- Thông qua việc tiếp xúc với khách hàng, các cán bộ ngân hàng phải có trách nhiệm giới thiệu hình ảnh tốt đẹp của ngân hàng, giới thiệu về khách

hàng các sản phẩm dịch vụ mà ngân hàng đang cung cấp nhằm thúc đẩy việc tạo lập mối quan hệ với khách hàng. Để từ đó góp phần quảng bá hình ảnh của ngân hàng đến từng người dân nhanh chóng, phát triển hệ thống ngân hàng

- Cán bộ khách hàng nói chung và cán bộ Chi nhánh nói riêng cần chủ động tuyên truyền vận động và thực hiện các biện pháp sao cho hình ảnh và các dịch vụ đến với từng doanh nghiệp và người dân

- Phối hợp với các cơ quan báo chí và cơ quan tuyên truyền thông các chương trình, thông qua đó giới thiệu hình ảnh ngân hàng của mình

3.2.6. Một số giải pháp khác

- *Tách bộ phận tín dụng thành bộ phận cho vay doanh nghiệp và dự án, bộ phận cho vay hộ gia đình, các nhân, tiêu dùng và cầm cố* từ đó đẩy mạnh công tác chuyên môn hóa trong công việc nâng cao chất lượng thẩm định đặc biệt là phân tích thẩm định các dự án lớn

- *Tăng cường công tác thanh tra-kiểm tra-kiểm soát nội bộ chi nhánh cũng như trong toàn hệ thống* nhằm làm lành mạnh hoá tình hình hoạt động không chỉ đối với riêng phòng tín dụng mà còn đối với tất cả các phòng ban khác trong chi nhánh. Công việc này có thể tiến hành theo định kì, thường xuyên hoặc đột xuất. Qua đó giúp ban lãnh đạo nắm rõ tình hình hoạt động tại chi nhánh mình, từ đó có những giải pháp hiệu quả nhằm phát huy các thành tích đã đạt được, tiếp tục giữ vững danh hiệu là doanh nghiệp hạng nhất.

- *Xây dựng hệ thống thông tin chính xác:* Thông tin trong công tác quản lý ngày càng quan trọng, nhất là đối với hoạt động tín dụng của các NHTM. Thông tin tín dụng càng chính xác thì càng tạo điều kiện thuận lợi cho cán bộ tín dụng có cơ sở vững chắc trong suốt quá trình trước-trong và sau khi cho vay. Thông tin tín dụng có thể lấy từ nhiều nguồn khác nhau: từ khách hàng,

từ bạn hàng của khách hàng đó, thậm chí có thể phỏng vấn công nhân hoặc những người sống xung quanh...

- *Tiếp tục hiện đại hoá công nghệ ngân hàng*: như trang bị, nâng cấp máy móc thiết bị tin học.... là đòn bẩy cho sự phát triển, là tiền đề của quá trình hội nhập. Nhờ công nghệ hiện đại, ngân hàng có thể thoả mãn cho khách hàng về thời gian, về chi phí giao dịch, tăng tính an toàn, đồng thời giúp ngân hàng có thể xử lý nhanh và chính xác một khối lượng giao dịch ngày càng lớn.

3.3. Một số kiến nghị

3.3.1. Kiến nghị với các cơ quan Nhà nước có thẩm quyền, Quốc hội, Chính phủ

- Nhà nước cần tăng cường giám sát việc thực thi pháp luật, đặc biệt là bộ Tài chính cần tăng cường hướng dẫn, giám sát các doanh nghiệp thực thi chế độ hạch toán kế toán. Tránh tình trạng các doanh nghiệp đưa ra các thông tin tài chính sai lệch, gây khó khăn cho hoạt động của ngân hàng. Nhà nước cũng cần tăng cường việc thực hiện chế độ kiểm toán trong các doanh nghiệp, quy định rõ trách nhiệm của các ngành có liên quan như phòng công chứng, cơ quan kiểm toán và các cơ quan định giá tài sản...trong việc định giá tài sản đảm bảo nợ vay, xử lý tài sản đảm bảo...

- Nhà nước cần có thái độ dứt khoát trong việc sắp xếp lại các doanh nghiệp nhà nước, chỉ để lại những doanh nghiệp làm ăn có hiệu quả, đẩy nhanh việc cổ phần hoá các doanh nghiệp, khi các doanh nghiệp này được bố trí lại, năng lực kinh doanh của doanh nghiệp tăng lên và khoản vốn vay từ ngân hàng sẽ có hiệu quả hơn trong việc sử dụng vốn.

- Quốc hội cần nhanh chóng sửa đổi bổ xung một số điều, khoản chưa hợp lý trong bộ luật Ngân hàng tránh tình trạng chồng chéo, làm sai rồi mới sửa...

- Chính phủ cần thúc đẩy mạnh hơn nữa hoạt động của Công ty mua bán nợ và tài sản lưu động của doanh nghiệp được thành lập theo quyết định 109/2003/QĐ-TTg ngày 5/6/2003 để thiết thực hỗ trợ, giúp đỡ các NHTM giải quyết tốt và dứt điểm các khoản nợ quá hạn, nợ tồn đọng đã kéo dài trong nhiều năm.

3.3.2. Kiến nghị với Ngân hàng nhà nước Việt Nam

- Hoàn thiện chế độ trích lập và sử dụng quỹ dự phòng để bù đắp rủi ro trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

Để chuyển từ tình trạng bị động chạy theo xử lý các hậu quả đã xảy ra do rủi ro cao và chất lượng suy giảm sang chủ động lường tính trước các tình huống có thể xảy ra và thực hiện đồng bộ các biện pháp phòng tránh rủi ro tích cực. Ngân hàng Nhà nước với tư cách là cơ quan quản lý Nhà nước về tiền tệ- tín dụng cần có sự hướng dẫn và yêu cầu các tổ chức tín dụng chủ động xây dựng một hệ thống các chỉ số và giới hạn có tính cảnh báo trước về các lạm phát và nguy cơ rủi ro cao cần phòng tránh như những lĩnh vực Ngân hàng không được cho vay thêm vì rủi ro đạo đức quá cao hoặc đã đến ngưỡng (giới hạn cho vay đối với một ngành, một vùng cụ thể để phân tán rủi ro).

- Tăng cường công tác kiểm tra, giám sát hoạt động tín dụng của các NHTM

Việc cần lưu ý ở đây là song song với việc mở rộng quyền tự quyết của mỗi tổ chức tín dụng, không thể ngừng nâng cao việc theo dõi, giám sát hoạt động ngân hàng từ phía cơ quan quản lý, cụ thể là sự giám sát từ cơ quan thanh tra Ngân hàng Nhà nước.

Mục tiêu công tác thanh tra của Ngân hàng Nhà nước là phát hiện kịp thời, ngăn chặn và xử lý vi phạm trong một lĩnh vực hoạt động của ngành ngân hàng, trong đó có hoạt động tín dụng trung và dài hạn, đồng thời chấn chỉnh hoạt động ngân hàng sau thanh tra một cách cụ thể tránh tình trạng làm qua loa, chống đối. Đây là một trong những nhiệm vụ quan trọng hàng đầu của Ngân hàng Nhà nước với tư cách là cơ quan quản lý các tổ chức tín dụng

Trọng tâm thanh tra trong hoạt động tín dụng là kiểm tra việc chấp hành các quy định về cấp tín dụng, bảo lãnh, mở L/C nhập hàng trả chậm; kiên quyết xử lý những khuyết điểm đã được xác định cụ thể qua kết quả thanh tra. Phải kết hợp tốt công tác giám sát từ xa và thanh tra tại chỗ; khắc phục khâu yếu hiện nay là không phát huy được vai trò thanh tra của chi nhánh Ngân hàng Nhà nước đối với các tổ chức tín dụng tại chỗ địa bàn bằng cách duy trì hoạt động phân tích và giám sát liên tục qua mạng máy tính đối với tất cả các tổ chức tín dụng trong hệ thống ngân hàng.

- Nâng cao chất lượng công tác thông tin tín dụng

Cần thường xuyên cập nhật, chính xác và toàn diện các thông tin, đây là nhân tố ảnh hưởng rất lớn đến hiệu quả hoạt động cho vay của các NHTM. Tuy nhiên, hiện nay Trung tâm thông tin tín dụng (CIC) của Ngân hàng Nhà nước hoạt động còn kém hiệu quả, thông tin về doanh nghiệp và thông tin về kinh tế, tài chính, ngân hàng trong nước và ngoài nước còn thiếu và còn yếu. Điều này khiến cho các ngân hàng khi muốn tìm hiểu thông tin về khách hàng, về những biến động trên thị trường thế giới phải dựa vào năng lực và quan hệ của chính mình. Chính vì vậy thông tin thu nhập được thường không chính xác, gây khó khăn trong việc đưa ra quyết định cho vay. Để xây dựng một hệ thống thông tin hiệu quả cấp Nhà nước, Ngân hàng Nhà nước cần thực hiện một số biện pháp như sau:

Chỉ đạo các đơn vị CIC tại các chi nhánh Ngân hàng Nhà nước phối hợp với các tổ chức tín dụng thực hiện tốt công tác thông tin tín dụng trong hệ thống ngân hàng.

Khẩn trương hướng dẫn các trung tâm, bộ phận thông tin của các NHTM trong công tác thu thập thông tin theo cơ chế mới phù hợp với chế độ kế toán hiện hành. Thống nhất chương trình, hệ thống mẫu biểu để đảm bảo tính đồng bộ trong công tác truyền tin.

Sửa đổi, bổ sung quy chế tổ chức hoạt động của trung tâm thông tin tín dụng theo hướng bắt buộc tất cả các tổ chức tín dụng hoạt động trên lãnh thổ Việt Nam phải tham gia cung cấp thông tin nhằm mục đích có được một hệ thống thông tin đầy đủ về khách hàng và tổ chức tín dụng. Có biện pháp xử lý đối với các tổ chức tín dụng không thực hiện nghiêm túc quy định về thông tin, cung cấp thông tin sai lệch.

3.3.3. Kiến nghị với cơ quan các cấp

Để chính sách đảm bảo tiền vay được tiến hành thuận lợi nhằm nâng cao chất lượng tín dụng nói chung và chất lượng tín dụng trung và dài hạn nói riêng của Ngân hàng thì các cơ quan nhà nước có thẩm quyền tại Thủ đô như:

Sở tài nguyên môi trường, ủy ban nhân dân quận, huyện phải khẩn trương trong việc cấp giấy chứng nhận quyền sở hữu nhà ở và quyền sử dụng đất ở giúp các khách hàng có tài sản đảm bảo phù hợp với quy định của luật pháp để vay vốn Ngân hàng. Rút ngắn thời gian đăng ký giao dịch đảm bảo tài sản cho khách hàng.

Toà án nhân dân các cấp có thẩm quyền nên ủng hộ các NHTM giải quyết nhanh chóng, dứt điểm những vụ kiện nhằm sớm thu hồi vốn về cho Ngân hàng.

3.3.4. Kiến nghị với NHNo Việt Nam

Chi nhánh NHNo & PTNT Đồng Hỷ là một trong nhiều chi nhánh của NHNo & PTNT Việt Nam do đó Chi nhánh NHNo & PTNT Đồng Hỷ chịu sự quản lý sát sao và tuân thủ nghiêm ngặt các quy định của NHNo & PTNT Việt Nam, trong đó có những quy định liên quan đến kết quả hoạt động của ngân hàng cũng như tương lai phát triển của hoạt động tín dụng trung và dài hạn. Để nâng cao chất lượng tín dụng trung và dài hạn tại chi nhánh NHNo & PTNT Đồng Hỷ em xin có một số kiến nghị với NHNo & PTNT Việt Nam như sau:

- Tăng cường thông tin cho các chi nhánh trong hệ thống. NHNo & PTNT Việt Nam có ưu thế hơn so với các chi nhánh của mình trong việc thu thập phân tích và xử lý các thông tin tín dụng. Nên cần cung cấp thêm cho các chi nhánh của mình các thông tin về hoạt động của ngành như lợi tức, lợi nhuận bình quân, thông tin về trình độ khoa học công nghệ của ngành, chủ trương chính sách quản lý vĩ mô của Nhà Nước, các quy hoạch tổng thể phát triển kinh tế xã hội, các mối quan hệ của khách hàng với các chi nhánh khác trong và ngoài hệ thống.

- Nâng cao hơn nữa chất lượng đội ngũ cán bộ. Để nâng cao hơn nữa chất lượng đội ngũ cán bộ trong hệ thống, NHNo & PTNT Việt Nam cần quan tâm bồi dưỡng không chỉ những cán bộ lãnh đạo chủ chốt của các chi nhánh mà còn cần phải tăng cường mở rộng việc đào tạo kiến thức và trình độ chuyên môn cho các cán bộ có năng lực, triển vọng tại các chi nhánh trong hệ thống.

- NHNo & PTNT Việt Nam có thể áp dụng nhiều loại hình đào tạo khác nhau để nâng cao trình độ cán bộ cán bộ như cử cán bộ ra nước ngoài học, mở các lớp bồi dưỡng tín dụng chuyên đề. Cung cấp đầy đủ các tài liệu văn bản

pháp quy, các quy định mới về nghiệp vụ tín dụng... cho các chi nhánh để cán bộ các chi nhánh tự học tập, trau dồi kiến thức, nâng cao nghiệp vụ.

-Tăng cường kiểm tra kiểm soát. Ngoài việc kiểm tra kiểm soát theo định kỳ NHNo & PTNT cần tổ chức nhiều đợt kiểm tra đột xuất tại các Chi nhánh có biểu hiện bất thường, kiểm tra chéo.

KẾT LUẬN

Quá trình hội nhập vào nền kinh tế khu vực và thế giới đang mở ra nhiều cơ hội cho Chi nhánh NHNo & PTNT Đồng Hỷ nói riêng và hệ thống NHTM nói chung, song cũng đặt ra những thách thức không nhỏ đòi hỏi phải có những cải tổ thích hợp, đặc biệt trong công tác tín dụng. Hiện nay, các NHTM đang đẩy mạnh các biện pháp nhằm nâng cao chất lượng hoạt động tín dụng tại Ngân hàng để đảm bảo hoạt động của Ngân hàng phát triển một cách bền vững, hiệu quả. Mở rộng thị phần và thu hút được nhiều khách hàng tăng sức cạnh tranh vị thế của Ngân hàng mình trong điều kiện hội nhập.

Trong phạm vi nghiên cứu, Luận văn đã khái quát những vấn đề về chất lượng tín dụng, hiệu quả hoạt động tín dụng của NHTM, yêu cầu và ý nghĩa của việc nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tại NHTM. Trên cơ sở phân tích thực trạng chất lượng tín dụng, hiệu quả hoạt động tín dụng tại Chi nhánh NHNo & PTNT Đồng Hỷ, tìm ra những yếu kém và những nguyên nhân làm phát sinh những yếu kém đó Luận văn đã đề đưa ra các giải pháp nâng cao hiệu quả tín dụng tại chi nhánh. Đồng thời, với định hướng và quan điểm phát triển kinh tế của Đảng và Nhà nước, chiến lược phát triển kinh tế xã hội và của ngành ngân hàng, Luận văn cũng đề xuất một số kiến nghị với Chính phủ, các cơ quan ban ngành, Ngân hàng Nhà nước, NHNo & PTNT Việt Nam nhằm thực hiện các giải pháp đã nêu. Góp phần từng bước nâng cao chất lượng tín dụng tại Chi nhánh NHNo & PTNT Đồng Hỷ, tiến tới phát triển bền vững, sẵn sàng đáp một cách tốt nhất yêu cầu của khách hàng và đảm bảo sự tồn tại và phát triển bền vững của chi nhánh.

Mặc dù đã hết sức cố gắng trong việc nghiên cứu, thu thập tài liệu song Luận văn chắc chắn không tránh khỏi những khiếm khuyết. Tác giả mong nhận được những lời góp ý của Thầy giáo, Cô giáo, các nhà khoa học và các bạn bè đồng nghiệp cũng như những người quan tâm đến vấn đề này.