

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ TP. HỒ CHÍ MINH
∞ ✨ ∞

ĐỖ THỊ LIÊN CHI

**GIẢI PHÁP MỞ RỘNG VÀ NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG
TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ
PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN CHI NHÁNH
TỈNH TIỀN GIANG**

LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ

CHUYÊN NGÀNH: KINH TẾ TÀI CHÍNH – NGÂN HÀNG
MÃ SỐ: 60.31.12

NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC: PGS.TS. NGUYỄN THỊ NHUNG

TP. HỒ CHÍ MINH - Năm 2007

DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT

NHNo&PTNT	Ngân Hàng Nông Nghiệp và Phát Triển Nông Thôn.
TBCN	Tư bản chủ nghĩa
TCTD	Tổ chức tín dụng
NHNN	Ngân hàng Nhà Nước
NHTM	Ngân hàng thương mại
SXKD	Sản xuất kinh doanh
TDTM	Tín dụng thương mại
TDNH	Tín dụng ngân hàng
TDNN	Tín dụng Nhà nước
CBTD	Cán bộ tín dụng
NQH	Nợ quá hạn
RRTD	Rủi ro tín dụng
TP.HCM	Thành phố Hồ Chí Minh
CNH-HĐH	Công nghiệp hóa -hiện đại hoá
QS ĐĐ	Quyền sử dụng đất
ĐBTV	Đảm bảo tiền vay
DNNN	Doanh nghiệp Nhà nước
ĐBSCL	Đồng bằng sông Cửu Long
UBND	Ủy ban nhân dân
CBCNV	Cán bộ công nhân viên

LỜI MỞ ĐẦU

I. Tính cấp thiết và ý nghĩa của đề tài nghiên cứu:

Cho đến nay tín dụng ngân hàng thương mại vẫn là một trong những kênh chủ yếu thu hút và điều hòa nguồn vốn cho sự nghiệp phát triển kinh tế xã hội của đất nước. Hoạt động ngân hàng là hoạt động kinh doanh đặc biệt, đi vay để cho vay. Vì thế, sự hoàn trả cả gốc và lãi của khách hàng vay vốn có ý nghĩa quyết định đến sự phát triển của mỗi Ngân hàng, nó đảm bảo cho quá trình luân chuyển vốn của Ngân hàng được tuần hoàn, liên tục, sinh lời, và còn là cơ sở để đảm bảo khả năng thanh toán của Ngân hàng. Chính vì lẽ đó, việc nâng cao chất lượng tín dụng là vấn đề cốt yếu nhất trong hoạt động quản trị, hoạt động kinh doanh của các Ngân hàng, nhất là trong trường hợp tín dụng tăng trưởng nhanh và cao như hiện nay. Bởi lẽ, giữa tăng trưởng và nâng cao chất lượng tín dụng luôn có mối quan hệ chặt chẽ và tác động qua lại với nhau. Vấn đề đặt ra hiện nay là tăng trưởng tín dụng ngân hàng gắn với an toàn và nâng cao chất lượng, hiệu quả tín dụng đã, đang và sẽ luôn là vấn đề mà các tổ chức tín dụng, cơ quan quản lý Nhà Nước, Chính Phủ, Ngân hàng Nhà Nước đặc biệt quan tâm.

Đối với NHNo&PTNT chi nhánh tỉnh Tiền Giang việc tăng trưởng tín dụng cũng đã đáp ứng được yêu cầu tăng trưởng kinh tế của nền kinh tế địa phương, nhưng tỉ lệ nợ xấu trong những năm qua vẫn còn tồn đọng. Do đó, để đảm bảo cho chi nhánh Tiền Giang luôn phát triển một cách bền vững và hiệu quả thì chi nhánh phải luôn bám sát và thực hiện đúng theo định hướng: Mở rộng, tăng trưởng tín dụng đi đôi với chất lượng tín dụng.

Từ định hướng đó, tôi chọn nghiên cứu về :**“Giải pháp mở rộng và nâng cao chất lượng tín dụng tại NHNo&PTNT chi nhánh tỉnh Tiền Giang”** làm luận văn tốt nghiệp Thạc Sĩ Kinh Tế chuyên ngành Kinh tế - Tài chính - Ngân hàng.

II. Mục tiêu nghiên cứu đề tài:

- Nghiên cứu các lý luận cơ bản về tín dụng Ngân hàng trong việc nâng cao chất lượng tín dụng.
- Từ hoạt động thực tiễn, đánh giá đúng thực trạng về hoạt động tín dụng và chất lượng tín dụng của NHNo&PTNT chi nhánh tỉnh Tiền Giang thời gian qua. Từ đó, tìm ra những nguyên nhân tồn tại và những khó khăn vướng mắc cần giải quyết.
- Nêu lên những giải pháp có cơ sở khoa học và thực tiễn để nâng cao chất lượng tín dụng tại NHNo&PTNT Tỉnh Tiền Giang.

III. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu:

- Nghiên cứu thực trạng hoạt động NHNo&PTNT chi nhánh tỉnh Tiền Giang trong khoảng thời gian từ năm 2004-2006.
- Chất lượng tín dụng là một phạm trù rộng, bao hàm nhiều nội dung, trong đó có nội dung quan trọng thể hiện ở tỉ lệ nợ quá hạn. Vì vậy chất lượng tín dụng được hiểu trong luận văn này là hạn chế nợ quá hạn và nợ khó đòi trong công tác tín dụng NHNo&PTNT chi nhánh tỉnh Tiền Giang.

IV. Phương pháp nghiên cứu:

Luận văn sử dụng các phương pháp luận của chủ nghĩa duy vật biện chứng và chủ nghĩa duy vật lịch sử, vận dụng các quan điểm khách quan trong trạng thái luôn vận động và phát triển, áp dụng các phương pháp thống kê, qui nạp, tổng hợp, có phân tích hoạt động, từ đó đề xuất những giải pháp tối ưu để nâng cao chất lượng tín dụng tại NHNo&PTNT chi nhánh tỉnh Tiền Giang.

V. Kết cấu của luận văn:

Ngoài phần mở đầu, kết luận, danh mục tài liệu tham khảo, luận văn có 78 trang, gồm 3 chương:

Chương I: Lý luận chung về tín dụng và chất lượng tín dụng trong hoạt động của NHTM

Chương II: Thực trạng hoạt động tín dụng tại NHNo&PTNT chi nhánh tỉnh Tiền Giang.

Chương III: Giải pháp mở rộng và nâng cao chất lượng tín dụng tại NHNo&PTNT chi nhánh tỉnh Tiền Giang.

CHƯƠNG I:

LÝ LUẬN CHUNG VỀ TÍN DỤNG VÀ CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG TRONG HOẠT ĐỘNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1. Lý luận chung về tín dụng ngân hàng:

1.1.1. Quá trình ra đời và bản chất của tín dụng:

Tín dụng (Credit) là quan hệ vay mượn, quan hệ sử dụng vốn lẫn nhau giữa người đi vay và người cho vay dựa trên nguyên tắc hoàn trả, kèm theo lợi tức khi đến hạn. Như vậy, tín dụng có thể hiểu một cách giản đơn là một quan hệ giao dịch giữa hai chủ thể, trong đó một bên chuyển giao tiền hoặc tài sản cho bên kia bằng nhiều hình thức như: cho vay, bán chịu hàng hoá, chiết khấu, bảo lãnh,... được sử dụng trong một thời gian nhất định và theo một số điều kiện nhất định nào đó đã thoả thuận.

Tín dụng là một phạm trù kinh tế hàng hoá, có quá trình ra đời tồn tại và phát triển cùng với sự phát triển của kinh tế hàng hoá.

Lúc đầu, các quan hệ tín dụng hầu hết đều là bằng hiện vật và một phần nhỏ là tín dụng hiện kim, tồn tại dưới tên gọi là tín dụng nặng lãi, cơ sở của quan hệ tín dụng lúc bấy giờ chính là sự phát triển lúc đầu của các quan hệ hàng hoá-tiền tệ trong điều kiện của nền sản xuất hàng hoá kém phát triển.

Các quan hệ tín dụng phát triển trong thời kỳ chiếm hữu nô lệ và chế độ phong kiến, phản ánh thực trạng của một nền kinh tế sản xuất hàng hóa nhỏ.

Chỉ đến khi phương thức sản xuất TBCN ra đời, các quan hệ tín dụng mới có điều kiện để phát triển. Tín dụng bằng hiện vật đã nhường chỗ cho tín dụng bằng

hiện kim, tín dụng nặng lãi phi kinh tế đã nhường chỗ cho các loại tín dụng khác ưu việt hơn như: tín dụng ngân hàng, tín dụng Chính Phủ,...

Mặc dù tín dụng có một quá trình tồn tại và phát triển lâu dài qua nhiều hình thái kinh tế xã hội, với nhiều hình thức khác nhau, song đều có tính chất quan trọng sau:

- Tín dụng trước hết chỉ là sự chuyển giao sử dụng một số tiền (hiện kim), hoặc tài sản (hiện vật) từ chủ thể này sang chủ thể khác, chứ không làm thay đổi quyền sở hữu chúng.
- Tín dụng bao giờ cũng có thời hạn và phải được “hoàn trả”
- Giá trị của tín dụng không những được bảo tồn mà còn được nâng cao nhờ lợi tức của tín dụng.

Bản chất của tín dụng được hiểu theo hai khía cạnh sau:

- *Thứ nhất:* Tín dụng là hệ thống quan hệ kinh tế phát sinh giữa người đi vay và người cho vay, nhờ quan hệ ấy mà vốn tiền tệ được vận động từ chủ thể này sang chủ thể khác để sử dụng cho các nhu cầu khác nhau trong nền kinh tế xã hội.

- *Thứ hai:* Tín dụng được coi là một số vốn, có thể bằng hiện vật hoặc hiện kim vận động theo nguyên tắc hoàn trả, đã đáp ứng cho các nhu cầu của chủ thể tín dụng.

1.1.2. Chức năng của tín dụng:

Trong nền kinh tế hàng hóa, tín dụng thực hiện các chức năng cơ bản như sau:

- Tập trung và phân phối lại vốn tiền tệ trên cơ sở hoàn trả:

Đây là chức năng cơ bản của tín dụng, nhờ chức năng này mà nguồn vốn tiền tệ trong xã hội được điều hoà từ nơi “thừa” sang nơi “thiếu” để sử dụng nhằm phát triển nền kinh tế.

Tập trung và phân phối lại tiền tệ là hai mặt hợp thành chức năng cốt lõi của tín dụng.

Ở mặt tập trung vốn tiền tệ: nhờ sự hoạt động của hệ thống tín dụng mà các nguồn tiền nhàn rỗi được tập trung lại, bao gồm tiền nhàn rỗi của dân chúng, vốn bằng tiền của doanh nghiệp, các tổ chức đoàn thể xã hội,...

Ở mặt phân phối lại vốn tiền tệ, đây là mặt cơ bản của chức năng này – đó là sự chuyển hoá để sử dụng các nguồn vốn đã tập trung nhằm đáp ứng nhu cầu sản xuất lưu thông hàng hoá cũng như nhu cầu tiêu dùng trong toàn xã hội.

Cả hai mặt tập trung và phân phối lại vốn đều được thực hiện theo nguyên tắc có hoàn trả, vì vậy tín dụng có ưu thế rõ rệt, nó kích thích tập trung vốn và thúc đẩy việc sử dụng vốn có hiệu quả. Do đó, nhờ chức năng này của tín dụng mà phần lớn nguồn tiền trong xã hội từ chỗ là tiền nhàn rỗi một cách tương đối đã được huy động và sử dụng cho các nhu cầu của sản xuất và đời sống, làm cho hiệu quả sử dụng vốn trong xã hội tăng.

- Tiết kiệm tiền mặt và chi phí lưu thông cho xã hội:

Hoạt động tín dụng đã tạo điều kiện cho sự ra đời của các công cụ lưu thông tín dụng như: thương phiếu, kỳ phiếu ngân hàng, các loại séc, các phương tiện thanh toán hiện đại như thẻ tín dụng, thẻ thanh toán... cho phép thay thế một số lượng lớn tiền mặt lưu hành, nhờ đó làm giảm bớt các chi phí có liên quan như in, đúc, vận chuyển, bảo quản tiền ...

Với sự hoạt động của tín dụng, đặc biệt là tín dụng ngân hàng đã mở ra một khả năng lớn trong việc mở tài khoản và giao dịch thanh toán thông qua ngân hàng dưới các hình thức chuyển khoản hoặc bù trừ cho nhau.

Cùng với sự phát triển mạnh mẽ của tín dụng thì hệ thống thanh toán qua ngân hàng ngày càng được mở rộng, vừa giúp giải quyết nhanh chóng các mối quan hệ kinh tế, tạo điều kiện cho kinh tế xã hội phát triển. Ngoài ra, nhờ hoạt động tín

dụng mà các nguồn vốn đang nằm trong xã hội được huy động để sử dụng cho các nhu cầu của sản xuất và lưu thông hàng hóa, làm tăng tốc độ chu chuyển vốn trong phạm vi toàn xã hội.

- Phản ánh và kiểm soát các hoạt động kinh tế:

Đây là chức năng phát sinh từ hai chức năng trên. Như ta biết, sự vận động của vốn tín dụng là sự vận động gắn liền với sự vận động của vật tư hàng hoá, chi phí trong các xí nghiệp, tổ chức kinh tế, vì vậy tín dụng không chỉ là tấm gương phản ánh hoạt động kinh tế của doanh nghiệp mà còn thông qua đó thực hiện việc kiểm soát các hoạt động ấy, nhằm ngăn chặn sự tiêu cực, lãng phí, các hành vi vi phạm pháp luật,...

1.1.3. Vai trò của tín dụng trong nền kinh tế:

Nói đến vai trò của tín dụng là nói đến sự tác động của nó đối với nền kinh tế xã hội. Vì thế, điều này bao gồm cả vai trò tích cực, và tiêu cực. Chẳng hạn, nếu để tín dụng phát triển tràn lan không kiểm soát thì sẽ làm cho lạm phát gia tăng, ảnh hưởng đến đời sống kinh tế xã hội. Đề cập đến mặt tích cực, tín dụng có các vai trò to lớn sau:

- *Tín dụng góp phần thúc đẩy sản xuất lưu thông hàng hoá phát triển:*

Trước hết, tín dụng là nguồn cung ứng vốn cho các doanh nghiệp, các tổ chức kinh tế, là một trong những công cụ để tập trung vốn một cách hữu hiệu trong nền kinh tế, và là công cụ thúc đẩy tích tụ vốn cho các doanh nghiệp. Nhìn chung, trong mọi nền kinh tế xã hội, tín dụng đều phát huy các vai trò to lớn này. Nếu như với doanh nghiệp, tín dụng góp phần cung ứng vốn, thì đối với dân chúng tín dụng là cầu nối giữa tiết kiệm và đầu tư, với toàn xã hội tín dụng làm tăng hiệu suất sử dụng đồng vốn. Và tất cả những vấn đề này sẽ hợp lực và tác động lên đời sống kinh tế xã hội, tạo ra một động lực phát triển mạnh mẽ mà không có công cụ tài chính nào thay thế được.

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

Trong khi thực hiện chức năng thứ nhất là tập trung và phân phối lại vốn tiền tệ, tín dụng đã góp phần làm giảm khối lượng tiền lưu hành trong nền kinh tế, đặc biệt là tiền mặt trong tay các tầng lớp dân cư, làm giảm áp lực lạm phát, nhờ vậy góp phần làm ổn định tiền tệ. Mặt khác, do cung ứng vốn tín dụng cho nền kinh tế, tạo điều kiện cho các doanh nghiệp hoàn thành kế hoạch sản xuất kinh doanh,... làm cho sản xuất ngày càng phát triển, sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ ngày càng nhiều, đáp ứng nhu cầu ngày càng tăng của xã hội, từ đó góp phần làm ổn định thị trường giá cả trong nước,...

- Tín dụng góp phần ổn định đời sống, tạo công ăn việc làm, và ổn định trật tự xã hội:

Một mặt, do tín dụng có tác dụng thúc đẩy kinh tế phát triển, sản xuất hàng hoá dịch vụ ngày càng gia tăng, có thể thỏa mãn nhu cầu đời sống của người lao động. Mặt khác, do vốn tín dụng đã tạo ra khả năng trong việc khai thác các tiềm năng sẵn có: tài nguyên thiên nhiên, lao động, đất rừng,... do đó có thể thu hút được nhiều lực lượng lao động của xã hội để tạo ra lực lượng sản xuất mới thúc đẩy tăng trưởng kinh tế. Mà một xã hội phát triển lành mạnh, đời sống ổn định, ai cũng có công ăn việc làm,... thì đây chính là tiền đề quan trọng của ổn định trật tự xã hội.

- Tín dụng góp phần phát triển các mối quan hệ quốc tế:

Cuối cùng, có thể nói tín dụng còn có vai trò quan trọng để mở rộng và phát triển các mối quan hệ kinh tế đối ngoại, và mở rộng giao lưu quốc tế. Sự phát triển của tín dụng không những ở phạm vi quốc nội, mà còn mở rộng ra phạm vi quốc tế, nhờ đó thúc đẩy mở rộng và phát triển các quan hệ kinh tế đối ngoại, nhằm giúp đỡ và giải quyết các nhu cầu lẫn nhau trong quá trình phát triển đi lên của mỗi nước, làm cho các nước có điều kiện xích lại gần nhau hơn và cùng phát triển.

1.1.4. Các hình thức tín dụng:

Trong nền kinh tế thị trường, hoạt động tín dụng rất đa dạng và phong phú. Trong quản lý tín dụng, tùy theo các tiêu thức khác nhau mà có cách phân loại khác nhau. Thông thường có những loại tín dụng chính sau:

1.1.4.1. Phân loại theo chủ thể tín dụng:

- Tín dụng thương mại (tín dụng hàng hoá - *Commercial Credit*):

TDTM là quan hệ tín dụng giữa các tổ chức kinh tế, các công ty xí nghiệp với nhau được thực hiện dưới hình thức mua bán chịu hàng hoá cho nhau. TDTM có các đặc điểm sau:

- Là tín dụng giữa những người SXKD, là hình thức tín dụng phát triển rộng rãi nhưng không phải là loại hình tín dụng chuyên nghiệp, sự tồn tại và phát triển của nó dựa trên sự tín nhiệm cũng như mối quan hệ về cung cấp hàng hoá dịch vụ giữa những người SXKD.

- Đối tượng của TDTM là hàng hoá chứ không phải là tiền tệ.

- Sự vận động và phát triển của TDTM gắn với sự phát triển của sản xuất và trao đổi hàng hoá.

Công cụ của TDTM chính là thương phiếu (*Commercial Bill*). Thực chất đây là giấy nợ thương mại, có hình thức ngắn gọn, chặt chẽ, được pháp luật thừa nhận để sử dụng trong mua bán chịu hàng hoá. Thương phiếu gồm hai loại: hối phiếu (*bill of exchange*) do người bán lập ra để ra lệnh cho người mua chịu trả tiền, và lệnh phiếu (*promissory note*) do người mua lập để cam kết trả tiền cho người bán theo thời gian và địa điểm ghi trên phiếu.

- Tín dụng ngân hàng (*Bank Credit*):

Đây là quan hệ tín dụng giữa ngân hàng với các xí nghiệp, tổ chức kinh tế, cá nhân, và cá nhân được thực hiện dưới hình thức ngân hàng đứng ra huy động vốn

và cho vay đối với các đối tượng nói trên. TDNH là hình thức tín dụng chủ yếu, chiếm vị trí đặc biệt quan trọng trong nền kinh tế. TDNH có các đặc điểm sau:

- Đối tượng của tín dụng là vốn tiền tệ, nghĩa là ngân hàng huy động vốn và cho vay bằng tiền.

- Trong TDNH, các chủ thể của nó được xác định rõ ràng: ngân hàng là người cho vay, các doanh nghiệp, tổ chức kinh tế, cá nhân,...là người đi vay.

- TDNH vừa là tín dụng mang tính SXKD, vừa là tín dụng tiêu dùng, vì vậy quá trình hoạt động và phát triển của TDNH không hoàn toàn phù hợp với quá trình phát triển sản xuất và lưu thông hàng hoá.

Công cụ được sử dụng trong TDNH rất phong phú và đa dạng. Để huy động vốn, các ngân hàng sử dụng các công cụ: kỳ phiếu, chứng chỉ tiền gửi, sổ tiết kiệm,... Trong khi đó, để cung ứng vốn tín dụng, ngân hàng sử dụng các công cụ: hợp đồng tín dụng, hay kế ước cho vay,...

- ***Tín dụng Nhà nước (State Credit):***

Là quan hệ tín dụng giữa Nhà nước (bao gồm Chính phủ Trung Ương, chính quyền địa phương,...) với các đơn vị và cá nhân trong xã hội thông qua việc phát hành trái phiếu để tập trung vốn cho các chương trình, dự án lớn của Nhà Nước. Và trái phiếu cũng chính là công cụ của TDNN.

TDNN có chức năng bù đắp thiếu hụt ngân sách Nhà Nước nhằm giải quyết những thiếu hụt trong chi tiêu và cao hơn là bù đắp thiếu hụt trong đầu tư phát triển kinh tế, cũng như để tăng cường nguồn lực tài chính nhằm thực thi các chính sách quản lý vĩ mô đối với nền kinh tế-xã hội. Ngoài ra, TDNN còn có chức năng phân phối lại nguồn vốn tài nguyên của xã hội nhằm phục vụ nhu cầu điều hoà phân phối nguồn lực đầu tư phát triển kinh-tế xã hội đất nước theo những mục tiêu Nhà Nước đã định hướng trong ngắn hạn và dài hạn.

- Tín dụng quốc tế:

Ngoài các hình thức nói trên, còn có loại hình tín dụng quốc tế. Đây là quan hệ tín dụng giữa các Chính phủ, giữa các tổ chức tài chính tiền tệ được thực hiện bằng nhiều phương thức khác nhau nhằm trợ giúp lẫn nhau để phát triển kinh tế xã hội của một nước.

1.1.4.2. Phân loại theo thời gian: có các hình thức tín dụng sau:

- *Tín dụng ngắn hạn:* là loại tín dụng có thời hạn đến 12 tháng, được sử dụng để bù đắp sự thiếu hụt vốn lưu động cho các doanh nghiệp, các nhu cầu chi tiêu ngắn hạn của cá nhân.

- *Tín dụng trung hạn:* là loại tín dụng có thời hạn trên 12 tháng đến 5 năm, được sử dụng để mua sắm tài sản cố định, cải tiến hoặc đổi mới thiết bị công nghệ, mở rộng sản xuất kinh doanh,...

- *Tín dụng dài hạn:* là loại tín dụng có thời hạn trên 5 năm, thời hạn tối đa có thể lên đến 20 – 30 năm. Một số trường hợp cá biệt có thể lên đến 40 năm. Đây là loại tín dụng được cung cấp để đáp ứng nhu cầu dài hạn như: xây dựng nhà ở, các thiết bị, phương tiện vận tải có quy mô, xây dựng các xí nghiệp mới,...

1.1.4.3. Phân loại theo mục đích cho vay: Có những loại sau:

- Cho vay bất động sản:

Là loại cho vay liên quan đến việc mua sắm và xây dựng nhà ở, đất đai, bất động sản trong lĩnh vực công nghiệp, thương mại và dịch vụ

- Cho vay công nghiệp và thương mại:

Là loại cho vay ngắn hạn để bổ sung vốn lưu động cho các thành phần kinh tế hoạt động trong lĩnh vực công nghiệp, thương mại, dịch vụ.

- Cho vay nông nghiệp:

Là loại cho vay để trang trải các chi phí sản xuất như: phân bón, thuốc trừ sâu, giống cây trồng, lao động, nhiên liệu,...

- Cho vay các định chế tài chính:

Bao gồm cho vay các ngân hàng, công ty tài chính, công ty cho thuê tài chính, công ty bảo hiểm, quỹ tín dụng và các định chế tài chính khác.

- Cho vay tiêu dùng:

Là loại cho vay để đáp ứng nhu cầu mua sắm, tiêu dùng... phục vụ cho nhu cầu sản xuất sinh hoạt trong một khu vực dân cư.

1.1.4.4. Phân loại theo mức độ tín nhiệm đối với khách hàng:

- Cho vay có đảm bảo bằng tài sản:

Là loại cho vay dựa trên cơ sở các bảo đảm như: thế chấp, cầm cố hoặc bảo lãnh tài sản của người thứ ba, cho vay bảo đảm bằng tài sản hình thành từ vốn vay.

- Cho vay không đảm bảo bằng tài sản:

Là loại cho vay không có tài sản thế chấp, cầm cố hoặc bảo lãnh của bên thứ ba. Việc cho vay này do chính các tổ chức tín dụng (TCTD) chủ động lựa chọn trên cơ sở các phương án vay vốn hiệu quả, khả thi và độ tín nhiệm, uy tín trong quan hệ tín dụng của khách hàng.

1.1.4.5. Phân loại theo xuất xứ tín dụng:

- Cho vay trực tiếp: Ngân hàng cấp vốn trực tiếp cho người có nhu cầu và người vay trực tiếp trả nợ cho Ngân hàng.

- Cho vay gián tiếp: Ngân hàng cấp vốn cho người có nhu cầu thông qua các tổ vay vốn, các doanh nghiệp cung ứng và bao tiêu sản phẩm cho nông dân trên cơ sở các thoả thuận trước giữa ba bên.

Ngoài ra, ngân hàng còn thực hiện các nghiệp vụ bảo lãnh cho khách hàng bằng uy tín của mình. Đối với nghiệp vụ này, ngân hàng không phải cung cấp bằng tiền, nhưng nếu khách hàng không thực hiện được nghĩa vụ theo hợp đồng thì ngân hàng phải có nghĩa vụ thanh toán thay.

1.2. Các vấn đề cơ bản về chất lượng tín dụng:

1.2.1. Chất lượng tín dụng ngân hàng:

Bằng khảo sát thực tế, người ta đã đi đến thống nhất, trong 3 yếu tố, gồm giá cả, chất lượng và lượng bán hàng, yếu tố chất lượng là quan trọng nhất. Do một khi chất lượng được nâng lên dẫn đến giá thành hạ, kết quả là khối lượng hàng hóa bán ra được nhiều hơn. Từ đó, để tồn tại và phát triển, bất cứ doanh nghiệp nào cũng phải cải thiện và nâng cao chất lượng.

Theo tiêu chuẩn ISO 9000:2000, thuật ngữ “Chất lượng” được định nghĩa là khả năng thoả mãn các yêu cầu của khách hàng và các bên có liên quan khác của tập hợp các đặc tính vốn có của sản phẩm, hệ thống hoặc quá trình.

Một trong những sản phẩm của TCTD nói chung, của NHTM nói riêng là tín dụng, trong sản phẩm tín dụng nguyên liệu kinh doanh là hàng hoá nhưng lại là hàng hoá mang tính xã hội cao, chỉ một biến động của nó về mặt giá trị trên thị trường là có thể ảnh hưởng đến nhiều hoạt động của nền kinh tế xã hội và hoạt động kinh doanh của các NHTM.

Xét ở góc độ ngân hàng, sản phẩm tín dụng không chỉ nhằm để thoả mãn nhu cầu của khách hàng (những nhu cầu pháp luật không cấm), mà còn phải đáp ứng được nhu cầu phát triển kinh tế của đất nước nói chung, của địa phương nói riêng trên cơ sở khả năng thu hồi được gốc và lãi đúng hạn như đã thoả thuận trên hợp đồng tín dụng. Chất lượng TDTM được thể hiện ở các mặt sau:

- Đối với khách hàng: Tiền vay phát ra phải phù hợp với mục đích sử dụng của người vay, phù hợp với lãi suất và kỳ hạn nợ hợp lý. Thủ tục đơn giản, thuận tiện

thu hút được nhiều khách hàng nhưng vẫn đảm bảo được nguyên tắc tín dụng. Ngoài ra chất lượng tín dụng còn thể hiện ở sự thoả mãn cơ hội kinh doanh về các khía cạnh không gian, thời gian và qui mô cho khách hàng.

+ Không gian: TDNH phải luôn gần gũi với khách hàng và có sự thuận lợi trong giao dịch.

+ Thời gian: TDNH phải thoả mãn được thời điểm kinh doanh của khách hàng khi giải ngân và khi hoàn vốn.

+ Qui mô: TDNH bảo đảm yêu cầu về khối lượng mà khách hàng mong muốn.

Ngoài các yếu tố cốt lõi là cung ứng vốn cho khách hàng, chất lượng TDNH còn thể hiện ở nhiều yếu tố phụ trợ: tiết kiệm chi phí đi lại, giao dịch thuận tiện, điều kiện vay vốn hợp lý,... để khách hàng dễ dàng đáp ứng, nhưng vẫn bảo đảm chặt chẽ về việc sử dụng vốn có hiệu quả.

- Đối với phát triển kinh tế-xã hội:

Ngoài việc phục vụ khâu sản xuất và lưu thông hàng hoá góp phần giải quyết công ăn việc làm cho người dân, khai thác khả năng tiềm tàng của nền kinh tế, TDNH còn có vai trò kích thích, giải phóng lực lượng sản xuất trong việc tham gia vào quá trình sản xuất. Đồng thời là công cụ để thực hiện chính sách kinh tế xã hội của Nhà nước nhằm chuyển dịch cơ cấu kinh tế, thực hiện việc phát triển các vùng kinh tế trọng điểm, vùng kinh tế kém phát triển, cũng như các vùng sâu, vùng xa. Nhằm đạt đến mục đích cuối cùng là tăng trưởng tín dụng trong mối quan hệ với sự tăng trưởng của nền kinh tế.

- Đối với NHTM:

TDNH phải phù hợp với thực lực bản thân ngân hàng và đảm bảo tính cạnh tranh trên thị trường với nguyên tắc hoàn trả nợ gốc và lãi đúng hạn. Hay nói cách

khác TDNH phải mang lại lợi ích cho nhà kinh doanh ngân hàng đồng thời đáp ứng nhu cầu tồn tại và phát triển của ngân hàng một cách bền vững, ít rủi ro nhất.

Như vậy, chất lượng tín dụng là một nhân tố xuyên suốt trong quá trình hoạt động của TDNH. Để đảm bảo tín dụng luôn có chất lượng, đòi hỏi trong quá trình xét duyệt cho vay, cán bộ tín dụng một khi lựa chọn khách hàng, lựa chọn đối tượng cho vay cần thẩm định, phân tích về các mặt: tư cách, khả năng tài chính,... để từ đó đi đến quyết định cho vay hay không cho vay. Nếu cho vay thì mức cho vay bao nhiêu để vừa có thể hỗ trợ nhằm đáp ứng nhu cầu vốn của khách hàng vừa nằm trong giới hạn phạm vi cho phép.

Mặt khác về phương thức cho vay, thời gian cho vay cũng phải xác định như thế nào để khách hàng có điều kiện sử dụng vốn vay có hiệu quả và trả nợ ngân hàng cả gốc và lãi đúng theo định kỳ hạn nợ. Bên cạnh đó, cán bộ tín dụng cũng cần có sự lựa chọn phương pháp thu nợ, thu lãi, việc xử lý những khoản tín dụng có vấn đề sau khi cho vay, đến hạn mà người vay chưa trả.

Tuy nhiên, chất lượng TDNH, không chỉ phụ thuộc vào các yếu tố chủ quan của cán bộ tín dụng mà còn chịu sự tác động rất lớn vào những điều kiện ngoại cảnh như tác động của kinh tế các nước trong khu vực và quốc tế, hoàn cảnh trong nước về môi trường tự nhiên, môi trường kinh tế, môi trường pháp luật hay sự thay đổi về giá cả của thị trường... Đó chính là những nhân tố tác động đến khả năng trả nợ của khách hàng.

Những vấn đề nêu trên cho thấy để đảm bảo chất lượng tín dụng là một trong những vấn đề phức tạp. Rủi ro trong kinh doanh tín dụng luôn là vấn đề các tổ chức tín dụng quan tâm nhằm giảm thiểu đến mức thấp nhất những rủi ro có thể gặp phải. Từ đó cho thấy, chất lượng tín dụng là một khái niệm tương đối và năng động, thường xuyên biến đổi và rất nhạy cảm với nhiều tác động trong nền kinh tế, xã hội.

1.2.2. Các chỉ tiêu đánh giá chất lượng tín dụng ngân hàng:

Chất lượng tín dụng phải được xem xét trên cả hai phương diện: hiệu quả kinh tế - xã hội, tính lợi nhuận của bên đi vay cũng như của bên cho vay. Thực tế về mặt định tính rất khó xác định rõ phần đóng góp của tín dụng đối với sự phát triển kinh tế xã hội của các địa phương. Để đánh giá chất lượng tín dụng, thông thường người ta sử dụng chỉ tiêu tỉ lệ nợ quá hạn, và vòng quay vốn tín dụng.

1.2.2.1. Tỷ lệ nợ quá hạn:

Nợ quá hạn: Là khoản nợ mà 1 phần hoặc toàn bộ nợ gốc và/ hoặc lãi đã quá hạn

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

Nếu tỉ lệ này ngày càng cao thì chất lượng của TDNH càng thấp và ngược lại. Tuy nhiên, việc định lượng một tỷ lệ NQH bao nhiêu là phù hợp, việc này gắn liền với chi phí khác nhau giữa các Ngân hàng, các vùng. Vì có quan niệm cho rằng một tỷ lệ NQH chấp nhận được thì không xem là chất lượng tín dụng thấp. Nhưng nhìn chung, tỷ lệ này càng thấp càng tốt, riêng đối với NHNo&PTNT Việt Nam quy định tỷ lệ NQH cho phép phải ở mức < 3%.

Để thuận lợi cho công tác phân tích chất lượng tín dụng, cũng như để phục vụ tốt cho công tác quản lý chất lượng và rủi ro tín dụng, các nhà quản trị thường phân loại nợ, đánh giá khả năng trả nợ của khách hàng. Theo quyết định số 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22/4/2005 của Thống đốc NHNN quy định các TCTD thực hiện phân loại nợ thành 5 nhóm nợ. Cụ thể như sau:

* **Nhóm 1 (Nợ đủ tiêu chuẩn):** bao gồm:

+ Các khoản nợ trong hạn mà TCTD đánh giá là có đủ khả năng thu hồi đầy đủ cả gốc và lãi đúng hạn

+ Các khoản nợ khác được phân lại vào nhóm 1 theo quy định tại khoản 2 Điều này

*** Nhóm 2 (Nợ cần chú ý):** bao gồm:

+ Các khoản NQH dưới 90 ngày

+ Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ trong hạn theo thời hạn nợ đã cơ cấu lại.

+ Các khoản nợ khác được phân loại vào nhóm 2 theo quy định tại khoản 3 và 4 Điều này

*** Nhóm 3 (Nợ dưới tiêu chuẩn):** bao gồm:

+ Các khoản nợ NQH từ 90 đến 180 ngày

+ Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ quá hạn dưới 90 ngày theo thời hạn đã cơ cấu lại.

+ Các khoản nợ khác được phân loại vào nhóm 3 theo quy định tại khoản 3 và 4 điều này

*** Nhóm 4 (Nợ nghi ngờ):** bao gồm:

+ Các khoản NQH từ 181 đến 360 ngày.

+ Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ quá hạn từ 90 ngày đến 180 ngày theo thời hạn đã cơ cấu lại.

+ Các khoản nợ khác được phân loại vào nhóm 4 theo quy định tại khoản 3 và khoản 4 điều này.

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

+ Các khoản NQH trên 360 ngày;

+ Các khoản nợ đã cơ cấu lại thời hạn trả nợ quá hạn trên 180 ngày theo thời hạn đã cơ cấu lại;

+ Các khoản nợ khác được phân loại vào nhóm 5 theo quy định tại Khoản 3 và Khoản 4 điều này.

Trong 5 nhóm nợ trên, NQH là các khoản nợ được phân loại từ nhóm 2 đến nhóm 5, và nợ xấu là các khoản nợ thuộc nhóm 3, 4 và nhóm 5.

Tỷ lệ NQH là một trong những chỉ tiêu đánh giá chất lượng tín dụng của các TCTD, trong đó thể hiện rõ nét nhất ở chỉ tiêu tỷ lệ nợ xấu trên tổng dư nợ.

1.2.2.2. Vòng quay vốn tín dụng:

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

Vòng quay vốn tín dụng lớn thể hiện tốc độ quay vòng vốn nhanh, khả năng thu hồi vốn cao, rủi ro về thay đổi lãi suất cho các TCTD ít, chất lượng tín dụng tốt.

1.2.3. Các nguyên nhân ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng:

Ngày nay, chất lượng tín dụng là vấn đề được quan tâm hàng đầu trong hoạt động của ngành Ngân hàng. Bởi lẽ, trong tổng tài sản có của hầu hết các NHTM thì tỷ trọng cho vay vẫn là tỉ trọng chiếm tỉ lệ cao nhất. Mặt khác, với tốc độ tăng trưởng tín dụng nóng như hiện nay thì tiềm ẩn rủi ro trong tín dụng sẽ có chiều hướng gia tăng. Thông thường, các nguyên nhân dẫn đến làm cho chất lượng tín dụng của các NHTM kém hiệu quả là một số nguyên nhân sau:

- Các NHTM không tuân thủ nguyên tắc, quy định trong cho vay
- Tăng trưởng tín dụng quá mức, dẫn đến vấn đề vượt quá khả năng kiểm soát dòng vốn.

- Nắm bắt thông tin tín dụng không kịp thời, đầy đủ, chính xác.
- Thiếu giám sát tín dụng
- Năng lực quản lý tín dụng và cơ chế vay của các NHTM còn hạn chế,...

Ngoài ra, bên cạnh những nguyên nhân chung làm ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng của ngành ngân hàng nói chung, hệ thống NHNo&PTNT Việt Nam còn do một số nguyên nhân làm ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng như:

- Thiên tai, dịch bệnh xảy ra đã gây thiệt hại không nhỏ trong quá trình sản xuất của nông dân, làm ảnh hưởng đến việc phát triển kinh tế của cả nước.
- Giá cả nông sản bấp bênh không ổn định.

1.2.4. Những vấn đề liên quan đến chất lượng TDNH:

Hoạt động TDNH là một dạng kinh doanh đặc biệt, gắn liền với các điều kiện kinh tế, chính trị, xã hội trong và ngoài nước. Vì vậy, chất lượng TDNH luôn chịu tác động bởi nhiều yếu tố, trong đó đáng kể nhất là các yếu tố rủi ro tín dụng, cơ chế tín dụng, yếu tố khách hàng và cả ngân hàng.

- Rủi ro tín dụng:

Kinh doanh tiền tệ là lĩnh vực kinh doanh mang nhiều rủi ro, trong đó nghiệp vụ tín dụng lại giữ vai trò trọng yếu, và là nghiệp vụ phức tạp hay gặp nhiều rủi ro hơn cả. Nhất là, khi chuyển sang nền kinh tế thị trường thì hiện tượng mất khả năng thanh toán, phá sản của doanh nghiệp hay cá nhân là vấn đề không có gì lạ lẫm. Do vậy, khi cho vay các ngân hàng vẫn có khả năng gặp nguy cơ không thu hồi được nợ. Những biến cố RRTD bao gồm cho vay không thu được thu nợ, thiếu vốn để chi trả cho khách hàng gửi tiền. Có thể nói rủi ro trong hoạt động tín dụng là yếu tố ảnh hưởng trực tiếp đến chất lượng tín dụng của ngân hàng. Vì vậy, trong quá trình kinh doanh, các NHTM thường xuyên quan tâm quản lý rủi ro, nhất là RRTD.

- Cơ chế tín dụng ngân hàng:

Cơ chế tín dụng của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam là sự cụ thể hoá luật pháp của Nhà nước, là hành lang pháp lý cho hoạt động của các NHTM trong lĩnh vực TDNH. Đó là những điều khoản được quy định trong quyết định, trong quy chế,... nhằm kiểm soát và hạn chế tối đa các RRTD có thể xảy ra, và thông qua đó thực hiện chính sách tiền tệ của Nhà Nước trong việc điều hành nền kinh tế vĩ mô của đất nước, đồng thời tạo điều kiện thuận lợi cho TDNH hoạt động đúng hướng, an toàn, và hướng đến mục tiêu phát triển bền vững.

- Yếu tố khách hàng vay:

Trong quan hệ TDNH, khách hàng vay vốn có nhiều loại khác nhau, đó là sự khác nhau về khả năng tài chính, về năng lực sử dụng vốn vay, về tư cách người vay, về trình độ học vấn, trình độ văn hoá,... Do đó, nếu khách hàng vay vốn có khả năng tài chính dồi dào, kinh doanh đúng pháp luật, làm ăn có hiệu quả, sử dụng vốn vay đúng mục đích đã cam kết thì nguồn vốn vay của ngân hàng nhất định sẽ tạo ra lợi nhuận và hoàn trả được nợ cho ngân hàng; ngược lại một bất trắc dù nhỏ trong kinh doanh của khách hàng cũng khiến cho khách hàng gặp nhiều khó khăn trong việc trả nợ ngân hàng, chưa kể đến những khách hàng cố ý lừa đảo, hoặc đầu tư vào những ngành nghề luật pháp cấm. Vì vậy, phải cân nhắc chọn lọc khách hàng để đầu tư vốn sao cho có hiệu quả nhất.

- Về phía ngân hàng:

Trong nền kinh tế, ngân hàng đóng vai trò trung gian một bên là các cá nhân, các doanh nghiệp có vốn tạm thời nhàn rỗi chưa sử dụng, có nhu cầu gửi tiền vào ngân hàng và một bên là các cá nhân, các doanh nghiệp có nhu cầu thanh toán nhưng tạm thời chưa đủ khả năng, cần phải vay vốn ngân hàng. Như vậy bất cứ lúc nào, trong khoảng thời gian nào ngân hàng cũng có một khoản tiền huy động được và sẵn sàng cho vay. Mặc khác, khi cho vay bất cứ NHTM nào cũng phải tính toán

khả năng thu hồi trên cơ sở số tiền cho vay ra sau một thời gian nào đó sẽ thu lại món tiền lớn hơn. Vì vậy, không phải ai đến quan hệ cũng được ngân hàng cho vay, mà ngân hàng chỉ cho vay trên cơ sở lòng tin nguồn vốn cho vay ra sẽ được hoàn trả lại.

Nói tóm lại, khái niệm chất lượng tín dụng là một phạm trù rộng, bao hàm nhiều nội dung, trong đó có nội dung quan trọng thể hiện ở tỉ lệ NQH trên tổng dư nợ. Vì thế trong phạm vi luận văn ta đề cập đến chất lượng tín dụng theo nghĩa hẹp, chỉ đề cập đến chỉ tiêu này mà thôi. Và nếu tỉ lệ NQH càng cao thì chất lượng tín dụng sẽ thay đổi theo chiều hướng không tốt, và ngược lại.

Như ta biết, nâng cao chất lượng tín dụng là mục tiêu mà bất cứ nền kinh tế nào, ngân hàng nào cũng phải hướng đến. Nhưng, việc thực hiện mục tiêu này lại phụ thuộc vào các yếu tố chủ quan và khách quan. Vì thế, để nâng cao chất lượng tín dụng, hạn chế rủi ro có thể xảy ra, một mặt ngân hàng phải cân đối nguồn vốn huy động với dư nợ cho vay, mặt khác phải tuân thủ chặt chẽ cơ chế tín dụng của ngân hàng cũng như việc phân tích, chọn lọc kỹ lưỡng khách hàng trên cơ sở phân tích, thẩm định trước khi quyết định cho vay, và cho vay với mục đích an toàn và hiệu quả.

1.3. Bài học kinh nghiệm nâng cao chất lượng tín dụng ngân hàng từ một số nước trong khu vực

1.3.1. Bài học kinh nghiệm từ Đài Loan.

Đài Loan là một hải đảo, đất hẹp người đông, có tài nguyên thiên nhiên rất hạn chế. Tuy nhiên, từ sau thế kỷ thứ II, Đài Loan đã trở thành một nước công nghiệp mới. Kết quả đạt được là do quá trình phát triển kinh tế, lấy công nghiệp phát triển nông nghiệp .

Có thể thấy kinh nghiệm của Đài Loan trong thời gian đầu phát triển là biết phát huy vai trò cơ sở của nông nghiệp. Chính Phủ đã ban hành các chính sách hỗ

trợ và hướng dẫn đắc lực cho nông nghiệp như: cải cách ruộng đất, hỗ trợ vốn cho sản xuất nông nghiệp, tài trợ giá sản xuất lương thực và nông sản xuất khẩu. Bên cạnh đó, Chính Phủ còn đẩy mạnh xây dựng nông thôn, xây dựng cơ sở hạ tầng cho nông thôn...

Là một nước nông nghiệp, ngày từ đầu Chính Phủ đã biết phát huy vai trò cơ sở của nông nghiệp, làm chỗ dựa để phát triển đất nước. Vốn của Chính Phủ không cấp phát cho không mà thông qua ngân hàng cho vay có tài trợ để phát triển nông nghiệp nông thôn. Vốn bên ngoài, Chính Phủ dùng để xây dựng cơ sở hạ tầng: giao thông, thủy lợi, kỹ thuật canh tác...

Ngay từ đầu trong việc điều hành của mình, Chính Phủ Đài Loan đã cho lập quỹ tín dụng nông thôn, quỹ bảo lãnh tín dụng để mở rộng cho vay, nhờ đó mà đã nâng cao được chất lượng tín dụng.

Các nhà nghiên cứu cho rằng: sự thành công trong phát triển kinh tế của Đài Loan là biết nắm thời cơ, biết đưa ra những chính sách đúng đắn. Trong đó đáng kể là tạo ra được nguồn vốn huy động từ trong nước và ngoài nước. Tập trung vốn, đặc biệt chú trọng nâng cao chất lượng tín dụng ngân hàng để thúc đẩy phát triển kinh tế, xã hội là bài học có giá trị tham khảo.

1.3.2. Bài học kinh nghiệm từ Cộng Hòa Indonesia:

Indonesia là một quần đảo có khí hậu và diện tích tự nhiên thuận lợi cho phát triển nông nghiệp.

Trong quá trình phát triển kinh tế đất nước, Chính Phủ Indonesia đã đề ra mục tiêu: phát triển vững mạnh nông nghiệp, tự túc được lương thực. Để thực hiện mục tiêu này, Indonesia đã tạo lập các thị trường tập trung đầu tư vốn, mở rộng hệ thống tín dụng gắn với cơ chế quản lý hành chính, Indonesia còn thực hiện cuộc cách mạng xanh, đẩy nhanh tiến trình tập trung hóa trong nông nghiệp, thực hiện tư nhân hóa nền kinh tế, đặc biệt chú trọng xây dựng và phát triển hợp tác xã nông

nghiệp trong những vùng có điều kiện. Chính Phủ đã tập trung đầu tư vốn, ưu đãi trong việc cấp tín dụng cho sản xuất nông nghiệp. Tập trung đầu tư tín dụng dài hạn cho khu vực sản xuất lương thực, khu vực xuất khẩu và chín mặt hàng tiêu dùng cơ bản.

Một vấn đề cần xem xét trong quá trình đổi mới nền kinh tế của Indonesia là việc chuyển độc quyền nhà nước về ngân hàng sang tự do hóa hoạt động ngân hàng.

Trước cải cách hệ thống ngân hàng, Indonesia có năm ngân hàng thương mại Nhà Nước, một ngân hàng phát triển Nhà Nước. Sáu ngân hàng này kiểm soát 80% tổng số tài sản, 80% tổng số tiền gửi và 80% tổng số tiền vay. Sự độc quyền của ngân hàng thương mại Nhà Nước làm xơ cứng và làm kém hiệu quả của hoạt động ngân hàng. Trong tiến trình đổi mới, với sự ra đời của luật ngân hàng (1992), Indonesia cho phép tư bản nước ngoài mua cổ phần của ngân hàng thương mại Nhà Nước với giá trị không quá 50 triệu USD. Mở rộng liên doanh ngân hàng giữa Nhà Nước với tư nhân và cả với tư bản ngoài nước. Việc đa dạng hóa các loại hình sở hữu hoạt động ngân hàng đã làm tăng đáng kể nguồn vốn tài trợ cho nền kinh tế. Từ những năm 80 trở lại đây, việc huy động vốn và hoạt động tín dụng cấp phát cho nền kinh tế giữa các ngân hàng thương mại Nhà nước với các ngân hàng khác còn lại là xấp xỉ ngang nhau.

Điều đáng quan tâm đối với Indonesia trong cải cách kinh tế là tập trung đáng kể cho việc nâng cao chất lượng tín dụng ngân hàng trong cải cách hệ thống ngân hàng; tập trung đầu tư tín dụng vào những lĩnh vực, những ngành trọng điểm. Tuy nhiên nếu tập trung quá mức vào một ngành, mà khi ngành này bất ổn thì nền kinh tế quốc gia sẽ rơi vào khó khăn. Cụ thể, ngành dầu mỏ của Indonesia gặp khó khăn khi dầu mỏ liên tục rớt giá, hậu quả là nền kinh tế rơi vào tình trạng không ổn định, ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng ngân hàng.

1.3.3. Bài học kinh nghiệm từ Vương quốc Thái Lan.

Thái Lan là một nước có hệ thống ngân hàng phát triển nhất trong khu vực Đông Nam Á, là một nước có nền kinh tế phát triển trên cơ sở của nền kinh tế nông nghiệp. Một trong những yếu tố góp phần vào sự thành công trong phát triển kinh tế của Thái Lan là sử dụng tín dụng ngân hàng làm động lực tài chính và là kênh chủ yếu tài trợ vốn để phát triển kinh tế, nhất là đối với phát triển nông nghiệp, nông thôn, công nghiệp.

Với việc khuyến khích lợi ích vật chất thông qua lãi suất, cùng với quy trình khép kín trong tín dụng từ cho vay, theo dõi chặt chẽ khoản cho vay, cùng với các biện pháp tư vấn kỹ thuật phát triển ngành nghề qua các kênh thông tin đại chúng đã giúp cho những người vay vốn sử dụng đúng mục đích, kinh doanh có hiệu quả đã giúp ngân hàng Thái Lan thành công trong việc cho vay và thu hồi nợ. Chất lượng tín dụng ngân hàng được nâng cao.

Để tín dụng ngân hàng đến với nông dân ngày một hiệu quả, ngoài hệ thống ngân hàng nông nghiệp, Chính Phủ Thái Lan còn xây dựng và phát triển các hợp tác xã nông nghiệp có cả chức năng tín dụng, với nhiệm vụ là người “bán lẻ”, chịu trách nhiệm chủ yếu đưa vốn, kiểm soát khoản cho vay và thu hồi vốn theo thỏa thuận.

Để mở rộng tín dụng ngân hàng một cách an toàn và có hiệu quả, Thái Lan cho áp dụng cách thức cho vay linh hoạt, có thể cho vay ở mức 2.400 USD trở xuống mà không cần phải thế chấp, có hỗ trợ lãi suất thỏa đáng đối với khách hàng áp dụng kỹ thuật mới trong sản xuất những nông phẩm hàng hóa có giá trị cao, có khả năng xuất khẩu. Khách hàng có uy tín không chỉ được ưu đãi về lãi suất mà còn được tăng khoản vay khi có nhu cầu vay chính đáng. Chính sách này đã tác dụng trực tiếp kích thích phát triển sản xuất gắn với mở rộng có hiệu quả tín dụng ngân hàng. Nếu vi phạm cam kết không những không được hưởng lãi suất ưu đãi

mà còn bị phạt 3% trên tổng số vay có vấn đề. Cách thức cho vay này đã góp phần nâng cao chất lượng tín dụng ngân hàng tại Thái Lan.

Bên cạnh ưu đãi tín dụng để phát huy lợi thế nông nghiệp, Thái Lan còn chú trọng hỗ trợ tín dụng trong nghiên cứu và ứng dụng khoa học vào sản xuất, trong giáo dục đào tạo để phát triển tốt nguồn nhân lực, đầu tư tín dụng cho các dự án nông nghiệp chất lượng cao hỗ trợ cho nông nghiệp, nhất là công nghiệp chế biến nông phẩm hàng hóa, góp phần phát triển kinh tế xã hội Thái Lan.

Có thể nhận thấy kinh nghiệm của Vương quốc Thái Lan trong việc nâng cao chất lượng tín dụng ngân hàng là áp dụng quy trình cho vay vừa chặt chẽ, vừa đơn giản, sử dụng công cụ lãi suất linh hoạt với khuyến khích bằng lợi ích vật chất một cách thiết thực đối với khách hàng.

1.3.4. Bài học kinh nghiệm cho Việt Nam:

Từ những kinh nghiệm của các nước nêu trên có thể rút ra một số bài học kinh nghiệm chung có giá trị tham khảo cho việc nâng cao chất lượng tín dụng ngân hàng của các ngân hàng thương mại Việt Nam trong nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa là:

- Một là Chính Phủ phải có chính sách phát triển kinh tế xã hội phù hợp với lợi thế của đất nước, chọn đúng đối tượng đầu tư để phát triển có hiệu quả trong những giai đoạn cụ thể.
- Hai là tiến hành cải cách kinh tế, xã hội một cách toàn diện, trong đó tập trung nâng cao năng lực hoạt động, mở rộng nguồn vốn, lành mạnh hóa hệ thống ngân hàng.
- Ba là ngân hàng phải luôn tìm cách đa dạng hóa dịch vụ, mở rộng tín dụng ngân hàng trên cơ sở hiệu quả và chất lượng tín dụng không ngừng được nâng cao.

- Bốn là khai thác sử dụng tổng hợp các nguồn vốn, trong đó sử dụng và nâng cao chất lượng tín dụng ngân hàng như một đòn bẩy trực tiếp kích thích phát triển kinh tế.
- Năm là gắn bó việc mở rộng toàn diện tín dụng ngân hàng đối với các chủ thể, các lĩnh vực trong nền kinh tế với nâng cao chất lượng tín dụng ngân hàng.

CHƯƠNG II:

THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN CHI NHÁNH TIỀN GIANG

2.1. Khái quát về tình hình kinh tế- xã hội của tỉnh Tiền Giang:

Tiền Giang nằm trong tọa độ $105^{\circ}50'$ - $106^{\circ}45'$ đông và $10^{\circ}35'$ - $10^{\circ}12'$ bắc. Phía bắc giáp tỉnh Long An và thành phố Hồ Chí Minh, phía tây giáp Đồng Tháp, phía nam giáp Bến Tre và Vĩnh Long, phía đông giáp biển Đông.

Tiền Giang nằm trải dọc trên bờ Bắc sông Tiền (một nhánh của sông Mê Kông) với chiều dài 120km.

Tiền Giang có địa hình tương đối bằng phẳng, đất phù sa trung tính, ít chua dọc sông Tiền, chiếm khoảng 53% diện tích toàn tỉnh, thích hợp cho nhiều loại giống cây trồng và vật nuôi. Bờ biển dài 32km với hàng ngàn ha bãi bồi ven biển, nhiều lợi thế trong nuôi trồng các loài thủy sản (nghêu, tôm, cua...) và phát triển kinh tế biển. Khí hậu Tiền Giang chia làm hai mùa rõ rệt: mùa khô bắt đầu từ tháng 12 và mùa mưa từ tháng 5. Nhiệt độ trung bình hàng năm khoảng 27°C , lượng mưa trung bình hàng năm 1.467 mm.

Thành phố Mỹ Tho nằm ở vị trí bờ bắc hạ lưu sông Tiền và bắc giáp huyện Chợ Gạo, phía tây giáp huyện Châu Thành, phía nam giáp sông Tiền và tỉnh Bến Tre. Có diện tích tự nhiên $49,98 \text{ km}^2$, trong đó diện tích nội đô là $9,76 \text{ km}^2$, dân số 165.074 người, có 15 đơn vị hành chính cơ sở gồm 11 phường và 04 xã.

Thành phố Mỹ Tho có lịch sử hình thành khá sớm từ năm 1623 và liên tục phát triển cho đến nay. Vào thế kỷ 17, Mỹ Tho đã trở thành một trong 2 trung tâm

thương mại lớn nhất Nam Bộ lúc bấy giờ (trung tâm còn lại là Cù Lao Phố , Biên Hòa). Sự hưng thịnh của phố chợ Mỹ Tho cho thấy nền sản xuất nông – ngư nghiệp và kinh tế hàng hóa địa phương ở thời điểm đó có những bước phát triển đáng kể, đặc biệt đối với ngành thương mại mặc dù đã trải qua bao thăng trầm của lịch sử hơn 300 năm qua vẫn không ngừng phát triển, luôn giữ vai trò chợ đầu mối, điều phối hàng hóa cho các nơi trong tỉnh và khu vực. Sở dĩ Mỹ Tho có vai trò tích cực là do nằm ở vị trí khá thuận lợi: cạnh thành phố Hồ Chí Minh, cửa ngõ miền Tây Nam Bộ, tiện đường bộ, giáp sông Cửu Long, gần biển Đông... đây là yếu tố quyết định cho sự phát triển của thành phố Mỹ Tho trong giai đoạn hiện nay cũng như trong tương lai.

Khoáng sản Tiền Giang có mỏ đất sét Tân Lập với trữ lượng hơn 6 triệu m³, chất lượng tốt, có thể sản xuất vật liệu xây dựng cao cấp, đồ gốm xuất khẩu và trên 1 triệu m³ than bùn có thể làm phân vi sinh hữu cơ. Ngoài ra, còn trữ lượng cát dọc sông Tiền phục vụ cho san lấp mặt bằng và tài nguyên nước khoáng, nước nóng...

Năm 2003 khu vực nông nghiệp – lâm nghiệp – thủy sản chiếm tỷ trọng 51,1%, công nghiệp – xây dựng 21,7%, thương mại – dịch vụ 27,2%. Sản phẩm nông lâm ngư nghiệp gồm cây lương thực có hạt đạt sản lượng 1.294 nghìn tấn, khóm sản lượng 89.650 tấn, mía sản lượng 17.902 tấn, dừa 83.405 ngàn quả, cây ăn quả 530.175 tấn. Tiền Giang có diện tích trồng cây ăn quả lớn nhất so với các địa phương trong cả nước với nhiều giống cây có giá trị xuất khẩu cao như: xoài cát, vú sữa, nhãn xuống, bưởi..... Sản lượng từ nuôi và khai thác thủy sản. Năm 2003 giá trị sản xuất công nghiệp đạt 1.919 tỷ đồng.

Tiền Giang là tỉnh có tiềm năng về du lịch. Hàng năm, lượng du khách đến đạt hơn 331.500 lượt. Thế mạnh của du lịch Tiền Giang chủ yếu nhờ vào các di tích văn hóa lịch sử và sinh thái vườn.

Mạng lưới viễn thông Tiền Giang hiện đại, đảm bảo thông tin liên lạc. Điện lưới quốc gia đến toàn bộ trung tâm các xã phường, thị trấn. Lượng nước sạch cung cấp cho sản xuất và sinh hoạt đạt 55.000 m³/ngày đêm cho các đô thị và nhiều vùng nông thôn.

Mạng lưới giao thông đường bộ khá hoàn chỉnh. Mạng lưới đường thủy thuận lợi. Trục chính là sông Tiền, chiều dài 120 km chảy ngang qua tỉnh về phía Nam và 30km sông Soài Rạp ở phía Bắc, tạo điều kiện cho Tiền Giang trở thành điểm trung chuyển về giao thông đường sông từ các tỉnh đồng bằng sông Cửu Long đi thành phố Hồ Chí Minh và các tỉnh miền Đông. Về phía đông, đường biển từ huyện Gò Công Đông đến Bà Rịa – Vũng Tàu khoảng 40km.

2.2.Nhiệm vụ, mục tiêu hoạt động của chi nhánh:

2.2.1. Nhiệm vụ của NHNo&PTNT chi nhánh tỉnh Tiền Giang.

NHNo&PTNT chi nhánh tỉnh Tiền Giang là ngân hàng thương mại Nhà Nước, là chi nhánh loại 2 của NHNo&PTNT Việt Nam nằm trên địa bàn tỉnh Tiền Giang. NHNo&PTNT chi nhánh tỉnh Tiền Giang là một đại diện pháp nhân, có con dấu riêng, hạch toán kinh tế nội bộ và là đơn vị nhận khoán tài chính. NHNo&PTNT chi nhánh tỉnh Tiền Giang hoạt động kinh doanh tổng hợp trên lĩnh vực kinh doanh tiền tệ, với các nhiệm vụ chủ yếu sau:

- Huy động vốn của dân cư và các tổ chức kinh tế thuộc các thành phần kinh tế, bằng nhiều hình thức như tiền gửi có kỳ hạn, tiền gửi không kỳ hạn...
- Điều hòa vốn trong phạm vi toàn tỉnh của hệ thống NHNo&PTNT chi nhánh tỉnh Tiền Giang.
- Trực tiếp nhận vốn từ trung tâm điều hành để thực hiện các dự án thuộc các nguồn vốn tài trợ, ủy thác...

- Xem xét, quyết định cho khách hàng vay theo các thể loại ngắn hạn, trung hạn và dài hạn nhằm đáp ứng nhu cầu cho sản xuất kinh doanh, dịch vụ, đời sống và các dự án đầu tư phát triển.
- Kinh doanh các dịch vụ ngân hàng, dịch vụ ủy thác.
- Giám sát, kiểm tra, uốn nắn các chi nhánh đơn vị cơ sở về việc thực hiện chủ trương, chính sách, thể lệ, chế độ của ngành..

2.2.2. Mục tiêu:

Trên cơ sở nhiệm vụ chủ yếu đã được tổng giám đốc NHNo&PTNT Việt Nam giao. Chi nhánh NHNo&PTNT chi nhánh tỉnh Tiền Giang đã xác định mục tiêu phát triển cho mình là: Tích cực mở rộng thị trường và thị phần theo định hướng chọn thị trường nông thôn là thị trường truyền thống và chủ yếu; giữ vững ổn định nâng cao chất lượng; nắm bắt kịp thời những mục tiêu chương trình phát triển kinh tế của Đảng, Nhà Nước, nhất là việc chủ trương chuyển đổi cơ cấu kinh tế của tỉnh, từng huyện để khảo sát, xây dựng các phương án cho vay.

Đặc biệt, mục tiêu nâng cao chất lượng tín dụng là mục tiêu quan tâm hàng đầu của chi nhánh, phấn đấu hạn chế nợ quá hạn phát sinh, đồng thời kiên quyết tập trung xử lý nợ tồn đọng theo chủ trương của Chính Phủ và từ nguồn trích lập quỹ dự phòng rủi ro của NHNo&PTNT Việt Nam, không để nợ tồn đọng mới phát sinh do nguyên nhân chủ quan, từng bước lành mạnh hoá tài chính.

2.3. Thực trạng về công tác huy động vốn:

Với phương châm “**Đi vay để cho vay**”, NHNo&PTNT chi nhánh tỉnh Tiền Giang luôn xác định đây là nhiệm vụ trọng tâm hàng đầu khi chuyển sang kinh doanh.

Đặc biệt trong những năm gần đây, khi tốc độ tăng trưởng của nền kinh tế gia tăng đáng kể, thì công tác huy động vốn của chi nhánh đạt được những thành tựu tương đối khả quan.

BẢNG 1 : Kết quả huy động vốn của NHNo&PTNT chi nhánh tỉnh Tiền Giang qua 3 năm

Đơn vị tính : Triệu đồng

CHỈ TIÊU	Năm2004	Năm2005	Năm2006
<i>1. Huy động từ dân cư (%)</i>	<i>1.126.197</i>	<i>1.412.507</i>	<i>1.648.808</i>
<i>2. Ngoại tệ</i>	<i>31.160</i>	<i>51.635</i>	<i>63.510</i>
Tổng nguồn vốn huy động	1.157.357	1.464.142	1.712.318

Nguồn : Báo cáo tổng kết của NHNo&PTNT Việt Nam chi nhánh tỉnh Tiền Giang

Qua bảng 1, cho thấy tổng nguồn vốn huy động đều tăng qua các năm. Cuối năm 2005 đạt 1.464.142 triệu đồng, đạt 105,48% kế hoạch TW giao trong năm 2005 (1.388.000 triệu đồng), tăng hơn so với cuối năm 2004 là 306.785 triệu, mức tăng trưởng là 26,51% (TW giao 20%). Đến cuối năm 2006 đạt 1.712.318 triệu đồng, đạt 97,29% kế hoạch TW giao trong năm 2006 (TW giao 1.760.000 triệu đồng), tăng hơn so với cuối năm 2005 là 248.176 triệu, mức tăng trưởng là 16,95% (TW giao 20%).

- Về cơ cấu nguồn vốn huy động:

+ Phân loại theo loại tiền:

- Huy động nội tệ cuối năm 2005 đạt 1.412.507 triệu đồng, đạt 105,33% kế hoạch TW giao trong năm 2005(1.341.000 triệu) đạt 1.648.808 triệu đồng tăng 286.310 triệu so với năm 2004 mức tăng trưởng : 25,42%, tăng hơn so với kế hoạch TW giao là 71,5 tỷ. Đến cuối năm 2006 huy động nội tệ đạt 1.648.808 triệu, đạt 96,65% kế hoạch TW giao trong năm 2006: 1.706.000

triệu, tăng 236.301 triệu so với năm 2005, mức tăng trưởng: 16,73% thấp hơn kế hoạch TW giao là 57.192 triệu.

- Huy động ngoại tệ (quy đổi VND) cuối năm 2005 là 51.635 triệu, đạt 109,86% so với kế hoạch TW giao trong năm 2005: 47.000 triệu, tăng 20.475 triệu so với năm 2004, mức tăng trưởng là 65,71% (TW giao 50%). Đến cuối năm 2006 huy động ngoại tệ đạt 63.510 triệu, đạt 117,61% so với kế hoạch TW giao, tăng 11.875 triệu so với năm 2005, mức tăng trưởng là 23%, tăng hơn so với kế hoạch TW giao 9.510 triệu đồng.

+ Phân loại theo thời hạn huy động

BẢNG 2: Cơ cấu vốn huy động phân loại theo thời hạn huy động

ĐVT: tỷ đồng

PHÂN LOẠI THEO THỜI HẠN	Năm 2004		Năm 2005		Năm 2006	
	Số dư	Tỷ trọng	Số dư	Tỷ trọng	Số dư	Tỷ trọng
Tiền gửi không kỳ hạn	324.8	28.07%	245	16.73%	288	16.82%
Tiền gửi có kỳ hạn < 12 tháng	343.3	29.66%	454	31.01%	551	32.18%
Tiền gửi có kỳ hạn ≥ 12 tháng	489.2	42.27%	765	52.25%	873	50.99%
TỔNG CỘNG	1,157.3	100%	1,464	100%	1,712	100%

Nguồn: Báo cáo tổng kết của NHNo&PTNT Việt Nam chi nhánh tỉnh Tiền Giang

Qua số liệu của bảng 2 cho thấy: Cơ cấu nguồn vốn huy động phân loại theo thời hạn huy động đến cuối năm 2005 có sự khác biệt lớn và phát triển theo chiều hướng ổn định hơn năm 2004. Nguồn vốn tiền gửi không kỳ hạn đến 31/12/2005: 245 tỷ đồng, giảm hơn so với đầu năm 79,8 tỷ đồng (tỷ lệ giảm đi 24,57%), tỷ trọng chỉ còn 16,74%, về tỷ trọng giảm hơn so với năm 2004. Tuy nhiên đến cuối năm 2006 cơ cấu nguồn vốn huy động phân loại theo thời hạn lại không có sự khác biệt lớn so với năm 2005. Nguồn tiền gửi không kỳ hạn đạt 288 tỷ đồng, tăng hơn đầu năm 43 tỷ (tỷ lệ tăng: 17,55%), tỷ trọng trong tổng nguồn là

16,82%, tăng hơn so với năm 2005 là 0.08%. Tiền gửi có kỳ hạn giữa các năm lại tăng khá đều giữa các loại có kỳ hạn dưới 12 tháng cũng như tiền gửi có kỳ hạn từ 12 tháng trở lên. Tiền gửi có kỳ hạn dưới 12 tháng đến cuối năm 2006 đạt 551 tỷ đồng, tăng hơn so với năm 2005 là 97 tỷ (tỷ lệ tăng: 21,37%), tỷ trọng chiếm 32,19%, cao hơn năm 2005: 1,18%. Tiền gửi có kỳ hạn từ 12 tháng trở lên đến cuối năm 2006 đạt: 873 tỷ đồng, tăng hơn đầu năm: 108 tỷ (tỷ lệ tăng 14,12%), tỷ trọng chiếm 50,99%, chiếm hơn phân nửa tổng nguồn vốn huy động, về tỷ trọng giảm hơn so với năm 2005 là 1,26%

Nhìn chung, nguồn vốn huy động trong năm 2005 có sự dịch chuyển lớn từ nguồn tiền gửi không kỳ hạn sang tiền gửi có kỳ hạn từ 12 tháng trở lên, kết cấu vốn huy động năm 2004 có các tỷ trọng tương ứng (tiền gửi không kỳ hạn, tiền gửi có kỳ hạn < 12 tháng, tiền gửi có kỳ hạn \geq 12 tháng) xấp xỉ 30-30-40, đến năm 2006 có tỷ trọng xấp xỉ là 17-32-51. Tình hình trên minh chứng cho sự ổn định của nguồn vốn huy động tại chi nhánh và đi đúng định hướng của NHNo&PTNT Việt Nam. Tuy nhiên, nguồn vốn có kỳ hạn từ 12 tháng trở lên tăng cao và chiếm tỷ trọng lớn đã làm tăng lãi suất đầu vào, sẽ hạn chế một phần nhất định về kết quả tài chính, nhất là trong những năm tiếp theo.

+ Phân loại theo tính chất nguồn huy động:

BẢNG 3: Cơ cấu vốn huy động phân loại theo tính chất nguồn huy động

ĐVT: tỷ đồng

PHÂN LOẠI THEO TÍNH CHẤT	Năm 2004		Năm 2005		Năm 2006	
	Số dư	Tỷ trọng	Số dư	Tỷ trọng	Số dư	Tỷ trọng
1. Tiền gửi dân cư	871	75.26%	1,261	86.13%	1,447	84.52%
Trong đó: ngoại tệ quy đổi VND	26.6	3.05%	43.7	3.47%	58.3	4.03%
2. Tiền gửi TCKT, TCXH	273	23.59%	191	13.05%	251	14.66%
Trong đó: ngoại tệ quy đổi VND	4.6	1.68%	7.9	4.14%	5.2	2.07%

3. Tiền gửi, tiền vay TCTD	13.3	1.15%	12	0.82%	14	0.82%
Trong đó: ngoại tệ quy đổi VND	0	0	0	0	0	0
TỔNG CỘNG	1,157	100%	1,464	100%	1,712	100%

Nguồn: Báo cáo tổng kết của NHNo&PTNT Việt Nam chi nhánh tỉnh Tiền Giang

Qua số liệu bảng 3 cho thấy: Nguồn tiền gửi của các tổ chức tín dụng khác không lớn và không biến động nhiều đến cuối năm 2006 số dư là 14 tỷ đồng, tăng hơn đầu năm 2 tỷ đồng; chiếm tỷ trọng 0,82% (TW giao $\leq 1\%$) trong tổng nguồn vốn huy động.

Nguồn tiền gửi của các tổ chức kinh tế và tổ chức xã hội đến cuối năm 2005 có sự sụt giảm lớn, chỉ đạt 191 tỷ đồng, giảm hơn đầu năm 82 tỷ đồng, tỷ lệ giảm 30,04%, nguồn tiền này chiếm tỷ trọng 13,05%, giảm hơn năm 2004 là 10,55%. Nguyên nhân chính là do sự sụt giảm tiền gửi của kho bạc Nhà Nước, khi có sự chi trả lớn vào cuối năm. Tuy nhiên, đến cuối năm 2006 nguồn tiền gửi này lại có sự tăng khá, tăng 60 tỷ đồng so với đầu năm, đạt 251 tỷ đồng, tỷ lệ tăng 31,41% cao hơn so với năm 2005 1,61%. Nguồn tiền gửi của các tổ chức kinh tế khác tăng trưởng đều qua các năm, cuối năm 2006 tăng trưởng 37,5 tỷ đồng, tỷ lệ tăng trưởng 41,6%, xuất phát từ việc ngân hàng tạo điều kiện thuận lợi, chào mời thu hút thêm khách hàng là những doanh nghiệp ngoài quốc doanh mở tài khoản tiền gửi thanh toán, quan hệ tín dụng với số lượng tăng thêm 42 khách hàng.

Nguồn vốn huy động từ dân cư cũng tăng qua các năm, đến cuối năm 2006 đạt 1.261 tỷ đồng chiếm tỷ trọng 86,13% trên tổng nguồn vốn huy động, cao hơn kế hoạch TW giao (75%) là 11,13%. Với tỷ trọng này cho phép xác định nguồn vốn huy động tại chỗ của chi nhánh Tiền Giang có sự tăng trưởng bền vững và mang tính ổn định cao.

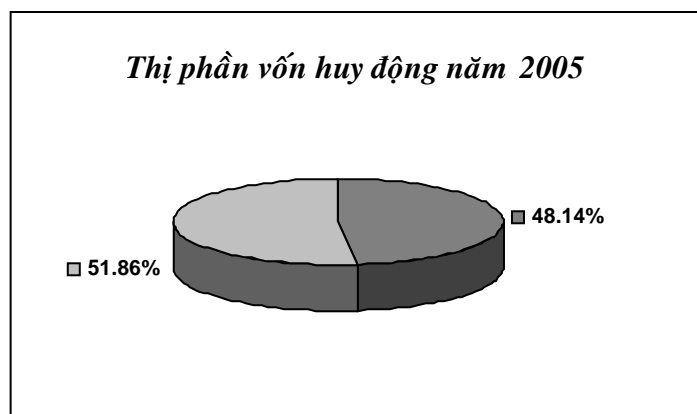
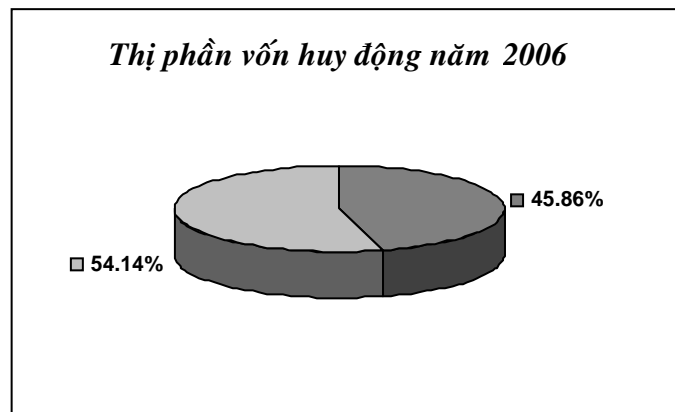
Ngoại trừ những hình thức huy động thông thường, chi nhánh còn huy động theo những hình thức do Trụ sở chính tổ chức như: huy động tiết kiệm dự thưởng

bằng vàng “ 3 chữ A” các đợt, hiện nay vẫn đang tiếp tục huy động tiết kiệm trung, dài hạn trả lãi trước và tiết kiệm dự thưởng tết. Ngoài ra chi nhánh còn tự tổ chức huy động tiết kiệm có kỳ hạn trả lãi trước với kết quả huy động được trên 100 tỷ đồng năm 2005.

- Về thị phần vốn huy động:

Thị phần vốn huy động của chi nhánh qua các năm giảm so với các NHTM khác trên địa bàn tỉnh. Đến cuối năm 2005, NHNo&PTNT chi nhánh tỉnh Tiền Giang với tổng vốn huy động đạt 1.464 tỷ, chiếm 48,14% thị phần huy động vốn trên địa bàn, thị phần giảm 0,26% so với năm 2004. Cuối năm 2006, tổng vốn huy động đạt 1.712 tỷ, chiếm 45,86% thị phần huy động vốn trên địa bàn, thị phần giảm 2,28% so với năm 2005.

Biểu đồ thị phần vốn huy động qua 2 năm 2005 – 2006:



Chú thích:

NHNo&PTNT chi nhánh tỉnh Tiền Giang



Các ngân hàng khác

Qua biểu đồ trên ta thấy, thị phần vốn huy động của NHNo&PTNT chi nhánh tỉnh Tiền Giang so với các ngân hàng khác trong tỉnh đã giảm đi mặc dù không đáng kể cụ thể năm 2005 là 48,14% và năm 2006 còn 45,86% tức là đã giảm đi 2,28% so với năm 2005. Nguyên nhân chính là do, trong năm 2006 ngân hàng cổ phần Phương Nam đã tăng huy động vốn với lãi suất rất cao, đến ngày 31/12/2006 đạt 197 tỷ đồng, tăng hơn năm 2005 125 tỷ, tỷ lệ tăng trưởng 173,6%, đơn vị, lãi suất tiền gửi không kỳ hạn là 0,3%/tháng, kỳ hạn 03 tháng là 0,73%/tháng, kỳ hạn 6 tháng là 0,75%/tháng, kỳ hạn 12 tháng là 0,795%/tháng nên đã “hút” một số lớn lượng tiền gửi tiết kiệm từ các ngân hàng thương mại quốc doanh khác chạy sang.

Sự tăng trưởng nguồn vốn huy động tại địa phương tuy chưa đáp ứng đủ 100% cho yêu cầu tăng trưởng dư nợ, song đã có nhiều tiến triển khi khả năng tự cân đối vốn trên địa bàn trong năm 2006 đạt 72%, năm 2005 đạt 73%, trong khi năm 2004 chỉ có 42% (còn các năm trước còn xấp xỉ từ 46% đến 50%).

2.3.2. Thực trạng về công tác đầu tư tín dụng:

Nếu như trước đây, dư nợ cho vay của NHNo&PTNT chi nhánh tỉnh Tiền Giang tập trung chủ yếu vào đối tượng khách hàng là doanh nghiệp Nhà Nước, kinh tế tập thể thì đến nay, trong quá trình thực hiện đổi mới hoạt động ngân hàng, NHNo&PTNT chi nhánh tỉnh Tiền Giang đã mở rộng cho vay các thành phần kinh tế trên địa bàn tỉnh. Với phương châm chính trong hoạt động là lấy nông thôn làm thị trường, lấy hộ nông dân làm đối tượng phục vụ, kết hợp với cho vay mở rộng các chủ thể khác trong nền kinh tế của tỉnh, NHNo&PTNT chi nhánh tỉnh Tiền Giang đã cung ứng nguồn vốn đáng kể phát triển kinh tế, xã hội tỉnh Tiền Giang thời gian qua:

BẢNG 04: THỐNG KÊ DƯ NỢ*ĐVT: triệu đồng*

Chỉ tiêu	2004		2005		2006	
	Dư nợ	Tỷ trọng	Dư nợ	Tỷ trọng	Dư nợ	Tỷ trọng
I. DƯ NỢ THÔNG THƯỜNG	2,129,000	96.13%	2,487,400	96.42%	2,773,170	96.36%
1. Dư nợ DNNN	26,600	1.20%	15,400	0.60%	1,001	0.03%
2. Dư nợ DN ngoài quốc doanh	100,700	4.55%	121,600	4.71%	193,954	6.74%
3. Dư nợ HTX	500	0.02%	3,800	0.15%	2,141	0.07%
4. Hộ gia đình, cá thể	2,001,200	90.36%	2,346,600	90.96%	2,576,074	89.51%
II. DƯ NỢ CHO VAY ỦY THÁC	85,700	3.87%	92,300	3.58%	104,779	3.64%
TỔNG CỘNG	2,214,700	100.00%	2,579,700	100.00%	2,877,949	100.00%

Nguồn: Báo cáo tổng kết của NHNo&PTNT Việt Nam chi nhánh tỉnh Tiền Giang

Qua bảng 4 cho thấy, chi nhánh đã có nhiều nỗ lực trong việc đầu tư tín dụng, tổng dư nợ qua các năm đều tăng rất rõ. Tổng dư nợ đến ngày 31/12/2006 đạt 2.877.949 triệu đồng (chỉ có dư nội tệ, không có dư ngoại tệ) so với năm 2005 tỷ lệ tăng trưởng là 11,07%. Trong đó dư nợ cho vay uỷ thác là 104.779 triệu, tăng hơn đầu năm 12.423 triệu, tỷ lệ tăng trưởng 13,45%. Dư nợ thông thường cũng tăng đều qua các năm và chiếm tỷ trọng chủ yếu trong cơ cấu tổng dư nợ đến năm 2006 đạt 2.773.170 triệu đồng, đạt 98,34% kế hoạch TW giao (TW giao 2.820 tỷ đồng) và chiếm 96,36% trong tổng dư nợ.

- **Phân loại dư nợ cho vay theo thời hạn cho vay:**

Mục đích của việc phân loại dư nợ theo thời gian nhằm để thấy được cơ cấu tỷ trọng trong việc đầu tư cho vay ngắn, trung và dài hạn của chi nhánh so với tổng dư nợ qua các năm. Từ đó rút ra kết luận về mức độ đầu tư của chi nhánh trong sự nghiệp CNH -HĐH của tỉnh, được thể hiện thông qua tỷ trọng dư nợ trung, dài hạn sơ với tổng dư nợ. Kết quả đầu tư cho vay của chi nhánh trong 3 năm như sau:

BẢNG 05: Dư nợ NHNo&PTNT chi nhánh tỉnh Tiền Giang phân theo thời gian qua các năm:

ĐVT: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2004		Năm 2005		Năm 2006	
	Dư nợ	Tỷ trọng	Dư nợ	Tỷ trọng	Dư nợ	Tỷ trọng
1. Cho vay ngắn hạn	1,263.0	56.55%	1,487.5	57.66%	1,692.8	61.04%
2. Cho vay trung hạn	886.4	39.69%	984.9	38.18%	1,041.3	37.55%
3. Cho vay dài hạn	84.1	3.77%	107.3	4.16%	39.1	1.41%
TỔNG CỘNG	2,233.5	100%	2,579.7	100%	2,773.2	100%

Nguồn : Báo cáo tổng kết của NHNo&PTNT Việt Nam chi nhánh tỉnh Tiền Giang

Qua số liệu bảng 05 cho thấy: Trong cơ cấu dư nợ phân theo thời gian chủ yếu vẫn là cho vay ngắn hạn và tăng qua các năm cụ thể năm 2006 chiếm tỷ trọng 61,04% /tổng dư nợ cho vay. Trong khi đó dư nợ cho vay trung và dài hạn mặc dù cũng tăng qua các năm tuy nhiên vẫn còn chiếm tỷ trọng thấp trong tổng dư nợ cho vay đặc biệt là cho vay dài hạn, thậm chí năm 2006 chỉ còn có 1,41% giảm mạnh hơn so với năm 2005 (4,16%). Điều này cho thấy NHNo&PTNT chi nhánh tỉnh Tiền Giang đã tích cực tìm kiếm thị trường tuy nhiên chưa đảm bảo theo chỉ tiêu của ngành đã đề ra là 40% tổng dư nợ. Vì thế trong thời gian tới chi nhánh cần tiếp tục nâng cao hơn nữa việc đầu tư cho vay trung và dài hạn, tiếp cận hơn nữa với các dự án để cung cấp vốn tín dụng cho các thành phần kinh tế nhằm thực hiện chiến dịch cơ cấu đầu tư theo đúng định

hướng: Tập trung phục vụ chương trình phát triển kinh tế mũi nhọn của địa phương, thực hiện thành công sự nghiệp CNH – HĐH .

- **Phân loại dư nợ cho vay theo thành phần kinh tế:**

Trong những năm qua, NHNo&PTNT chi nhánh tỉnh Tiền Giang đã triển khai tương đối tốt trong công tác đầu tư vốn cho các thành phần kinh tế trong Tỉnh, mà chủ yếu là các thành phần như: doanh nghiệp quốc doanh, doanh nghiệp ngoài quốc doanh, kinh tế hộ gia đình, kinh tế tập thể.

Qua bảng 04 cho thấy: Trong 4 thành phần kinh tế trên, hộ gia đình và cá thể là đối tượng đầu tư chủ yếu của chi nhánh và đây cũng là thành phần kinh tế có mức dư nợ tăng trưởng khá nhanh qua các năm. Cụ thể năm 2004 chiếm tỷ trọng xấp xỉ 91% trong tổng dư nợ đạt hơn 2.000 tỷ đồng và đến năm 2006 đạt hơn 2.500 tỷ chiếm tỷ trọng gần 90% trong tổng dư nợ cho vay.

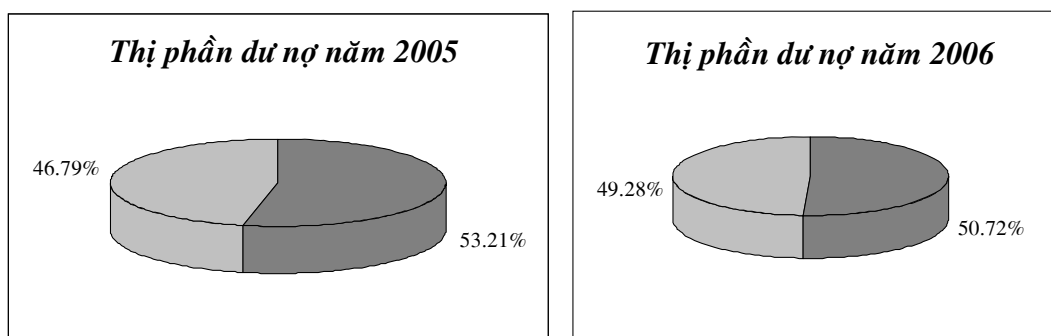
Nếu như thành phần kinh tế hộ gia đình và cá thể chiếm tỷ trọng chủ yếu trong tổng dư nợ và tốc độ tăng trưởng tín dụng tăng qua các năm, thì các thành phần kinh tế khác lại chiếm tỷ trọng khá khiêm tốn và tốc độ tăng trưởng cũng có xu hướng giảm qua các năm, đặc biệt là thành phần kinh tế Nhà Nước. Cụ thể năm 2004 dư nợ thành phần kinh tế này còn đến gần 27 tỷ nhưng đến năm 2006 chỉ còn có 1 tỷ. Tính đến ngày 31/12/2006 chỉ còn 1 doanh nghiệp Nhà Nước có quan hệ tín dụng với ngân hàng là Công Ty Rau Quả Tiền Giang. Nguyên nhân chủ yếu của vấn đề này là do một số doanh nghiệp sản xuất làm ăn kém hiệu quả, chi nhánh đã rút dần dư nợ. Ngoài ra, còn do theo đề án cổ phần hoá các doanh nghiệp quốc doanh, các doanh nghiệp này có xu hướng giảm dần dư nợ để tiến hành thực hiện cổ phần hoá doanh nghiệp. Mặt khác, một trong những nguyên nhân chủ yếu mà chi nhánh chưa đẩy mạnh đầu tư cho vay thành phần kinh tế ngoài quốc doanh vì phần lớn các doanh nghiệp này đều

không có tài sản thế chấp làm đảm bảo tiền vay, không bảo đảm hồ sơ pháp lý theo quy định.



- Về thị phần dư nợ của chi nhánh:

Xét trên địa bàn tỉnh trong những năm qua cũng không ngừng phát triển. Năm 2006, dư nợ chi nhánh là 2.878 tỷ đồng, chiếm 50,72% thị phần tín dụng trên địa bàn tỉnh, giảm 2,49% so với năm 2005. Có thể thấy qua biểu đồ:

Biểu đồ thị phần dư nợ 2 năm 2005 - 2006



Chú thích:

-  **NHNo&PTNT chi nhánh tỉnh Tiền Giang**
-  **Các ngân hàng khác**

Thị phần của một số ngân hàng khác năm 2006 cụ thể như sau:

- NH Công Thương: 844 tỷ, chiếm: 14.87%, thị phần giảm 1,96% so với năm 2005
- NH Đầu tư và phát triển: 709 tỷ đồng, chiếm 12,5%, thị phần giảm 0,08%
- NH Phát triển nhà Đồng Bằng Sông Cửu Long: 469 tỷ, chiếm 8,27%, thị phần giảm 1,03%
- NH Cổ Phần Phương Nam: 132 tỷ, chiếm 2,33%, thị phần tăng 1,03%
- NH Chính sách Xã Hội: 309 tỷ, chiếm 5,44%, thị phần tăng 0,24%
- NH Cổ Phần Sài Gòn Thương Tín: 132 tỷ, chiếm 2,33%, thị phần tăng 0,08%
- Quỹ tín dụng nhân dân: 91 tỷ, chiếm 1,06%, thị phần giảm 0,05%

2. Dư nợ DN ngoài quốc doanh	1,871	0	37	1,834	4,400	0	88	4,312	629	0	10	619
3. Dư nợ HTX	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
4. Hộ gia đình, cá thể	44,915	30,411	8,595	5,909	55,500	38,321	11,513	5,748	79,583	37,658	21,600	20,325
II. DƯ NỢ CHO VAY UỶ THÁC	2,159	1,047	790	322	2,768	1,342	1,013	413	3,726	1,853	1,397	476
TỔNG CỘNG	48,945	31,458	9,422	8,065	62,750	39,663	12,614	10,473	83,938	39,538	23,007	21,420

Nguồn: Báo cáo tổng kết của NHNo&PTNT Việt Nam chi nhánh tỉnh Tiền Giang

Công tác đánh giá phân loại nợ của NHNo&PTNT chi nhánh tỉnh Tiền Giang đều căn cứ vào chuẩn mực quy định của cơ chế phân loại nợ theo QĐ 493/2005/QĐ – NHNN của Thống Đốc NHNN và quyết định 165/QĐ – HĐQT của NHNo&PTNT Việt Nam, đồng thời còn căn cứ trên tình hình thực tế của dư nợ tín dụng để đánh giá các khoản nợ xấu và các khoản nợ cần chú ý.

Qua bảng 07 cho thấy nợ xấu của NHNo&PTNT chi nhánh tỉnh Tiền Giang tăng dần qua các năm. Nợ xấu bao gồm 3 nhóm: Nợ dưới tiêu chuẩn (nhóm 3), nợ nghi ngờ (nhóm 4) và nợ có khả năng mất vốn (nhóm 5) tăng dần qua các năm, điều này thể hiện chất lượng tín dụng của chi nhánh có phần đáng lo ngại, đặc biệt là nợ nhóm 5 có xu hướng tăng mạnh qua các năm, năm 2006 là 20.944 triệu đồng tăng 63%. Sở dĩ có sự tăng nhanh như vậy là do năm 2006 có rất nhiều nguyên nhân phát sinh:

+ Dịch rầy nâu, bệnh vàng lùn – lùn xoắn lá bùng phát và có nguy cơ kéo dài phức tạp

+ Thời tiết mưa nhiều, độ ẩm cao đã tạo điều kiện cho sâu bệnh phát triển mạnh trên hầu hết các loại cây ăn quả.

+ Ngành chăn nuôi tuy có phát triển nhưng vẫn gặp nhiều khó khăn như dịch cúm gia cầm, lở mồm long móng luôn có nguy cơ tái phát làm ảnh hưởng đến giá cả và sức tiêu thụ sản phẩm.

+ Môi trường nuôi trồng thủy sản đặc biệt là đối với tôm sú ở Gò Công chưa tốt, khâu quy hoạch nuôi trồng chưa gắn với khâu thủy lợi để đảm bảo nguồn nước phục vụ nuôi trồng, đã làm thiệt hại nhiều đầm tôm

+ Việc phối hợp và hỗ trợ công tác thu hồi nợ quá hạn của chính quyền địa phương và các đoàn thể chưa thường xuyên và chưa đạt hiệu quả tích cực.

Riêng trong năm 2006 thu hồi nợ đã xử lý rủi ro được 3.580 triệu tăng hơn năm 2005 là 1.433 triệu, bằng 143,2% kế hoạch TW giao (2.500 triệu)

2.4. Đánh giá chất lượng tín dụng tại NHNo&PTNT chi nhánh tỉnh Tiền Giang :

2.4.1. Những kết quả đạt được trong việc mở rộng và nâng cao chất lượng tín dụng:

2.4.1.1. Việc đầu tư cho vay của chi nhánh đã đáp ứng được chương trình phát triển kinh tế xã hội của địa phương:

Có thể thấy, điều đáng ghi nhận trong thời gian qua của NHNo&PTNT chi nhánh tỉnh Tiền Giang là việc đầu tư vốn đã đáp ứng được chương trình phát triển kinh tế xã hội của Tỉnh. Và hầu hết các chương trình đầu tư đều mang lại hiệu quả và tương đối an toàn vốn tín dụng, có thể kể đến một số chương trình như: chương trình cho vay trực tiếp đối với hộ nông dân, chương trình cho vay ngành thủy sản (nuôi tôm sú vùng quy hoạch của Tỉnh), chương trình cho vay thu mua, chế biến xuất khẩu lương thực (Công ty Lương Thực Tiền Giang), chương trình cho vay tôn nền nhà theo chỉ định của Chính Phủ ...

Nhìn chung, việc thực hiện chủ trương cho vay theo các chương trình này đã góp phần mang lại hiệu quả đáng kể cho phát triển kinh tế xã hội của địa phương. Cụ thể như sau:

- Tốc độ đầu tư tăng bình quân của ngành nông nghiệp trong 5 năm qua là 145,51%, dư nợ ngành nông nghiệp cuối năm 2006 là 1.541.209 triệu đồng chiếm tỷ trọng trên 60% trong tổng dư nợ hộ SXKD của toàn tỉnh.
- So sánh về tỷ trọng trong tổng dư nợ thì tỷ lệ này đã giảm dần, do yêu cầu mở rộng và đa dạng hoá đối tượng cho vay của NHNo&PTNT chi nhánh tỉnh Tiền Giang .
- Chương trình cho vay trực tiếp đến hộ sản xuất của chi nhánh đã giúp cho đại bộ phận nông dân có cuộc sống khá lên, sản xuất nông nghiệp phát triển, đời sống nhân dân được cải thiện, góp phần thực hiện chủ trương xóa đói giảm nghèo của địa phương. Chương trình cho vay tôn nền nhà, một chương trình tín dụng chỉ định của Chính Phủ về việc cho hộ chính sách và hộ nghèo vùng lũ được vay vốn tôn nền nhà, đã được sự đồng tình ủng hộ của địa phương và người dân vùng lũ, nhờ chương trình cho vay này mà nhiều hộ đã tránh được lũ lớn trong những năm qua.

2.4.1.2. TDNH góp phần thực hiện chuyển dịch cơ cấu vật nuôi, cây trồng:

Trong những năm qua chi nhánh đã chủ động chuyển dịch cơ cấu đầu tư theo hướng thực hiện có hiệu quả các chủ trương, đường lối, chính sách phát triển kinh tế và chuyển dịch cơ cấu kinh tế của Đảng và Nhà Nước, đáp ứng nhu cầu thực tiễn cuộc sống đặt ra. Khối lượng và quy mô tín dụng tăng lên nhanh chóng, phục vụ có hiệu quả chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo ngành kinh tế, thành phần kinh tế và theo vùng kinh tế, tác động tích cực đến chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng CNH - HĐH.

- Tỷ trọng dư nợ ngành trồng trọt đến cuối năm 2006 chỉ còn trên 35% trong khi đó tỷ trọng dư nợ ngành chăn nuôi chiếm trên 44%

- Ngành thủy sản: Dư nợ tăng từ năm 1996 là trên 10 tỷ đến cuối năm 2006 dư nợ đã đạt 107,331 tỷ. Tốc độ tăng bình quân qua 15 năm là 254,71%. Và hiện

nay ngành thủy sản là ngành kinh tế mũi nhọn, NHNo&PTNT chi nhánh tỉnh Tiền Giang đã tập trung đầu tư cho nuôi trồng thủy hải sản nhất là con tôm sú và con cá tra.

- Ngành chế biến nông, thủy sản: Đến cuối năm 2006 vốn đầu tư cho vay đạt gần 49 tỷ, tốc độ tăng bình quân là 150,97%. Tiền Giang là một tỉnh kinh tế nông nghiệp nhưng khâu bảo quản, chế biến sau thu hoạch chưa được chú ý khai thác nên vốn tín dụng của NHNo&PTNT chi nhánh tỉnh Tiền Giang chưa tăng trưởng mạnh được.

- Ngành thương nghiệp, dịch vụ: Tốc độ phát triển tín dụng bình quân qua thời gian 15 năm là 218,3%, đây là ngành có tốc độ phát triển cao trong hoạt động tín dụng của NHNo&PTNT chi nhánh tỉnh Tiền Giang. Dư nợ đến cuối năm 2006 đạt hơn 234 tỷ đồng.

- Ngành khác: Chủ yếu là cho vay tiêu dùng trả góp trong cán bộ công nhân viên, hộ nông dân, cá thể khác... Dư nợ đến cuối năm 2006 đạt 632 tỷ đồng.

2.4.1.3. TDNH góp phần hạn chế cho vay nặng lãi:

Tiền Giang là tỉnh có sự đóng góp lớn trong việc tăng trưởng kinh tế của cả nước, nhưng vẫn còn phần lớn người dân có đời sống vật chất, tinh thần thấp, luôn thiếu vốn trong sản xuất. Chính từ phương tiện đi lại khó khăn, trình độ dân trí thấp và hoạt động ngân hàng trong một thời gian dài của thời bao cấp không có sự tuyên truyền phổ biến sản phẩm của mình, nên đã làm cho người dân thiếu vốn lại không tiếp cận được với ngân hàng. Vì không hiểu được quy định, quy trình của thể lệ tín dụng, cũng như không có tài sản thế chấp để vay vốn ngân hàng,... Đây là cơ sở để phát sinh cho vay nặng lãi ở nông thôn.

Với Nghị quyết Đại hội Đảng lần thứ VIII “ Đặc biệt coi trọng CNH -HĐH nông nghiệp nông thôn, chuyển dịch cơ cấu nông nghiệp và kinh tế nông thôn có hiệu quả ” và nhất là với quyết định 67 của Thủ Tướng Chính phủ đã mang lại

những biện pháp hữu hiệu để vốn TDNH đến với hộ nông dân được thuận lợi, từ đó góp phần thúc đẩy kinh tế nông nghiệp phát triển, hạn chế được tình trạng cho vay nặng lãi ở nông thôn.

2.4.1.4. Kết quả đạt được trong thu hồi nợ xấu của chi nhánh NHNo&PTNT Tiền Giang:

Nợ xấu nhóm 5 của NHNo&PTNT chi nhánh tỉnh Tiền Giang đến nay là 20.944 triệu đồng, chiếm 0,79% trong tổng dư nợ. Nếu tính cả nợ xấu nhóm 3 và nhóm 4 tỷ lệ này chiếm hơn 2%. Tỷ lệ này mặc dù vẫn còn nằm trong giới hạn cho phép, song vẫn luôn là vấn đề cần được quan tâm giải quyết nhằm đảm bảo hoạt động tín dụng của NHNo&PTNT chi nhánh tỉnh Tiền Giang

Nhìn chung, qua chỉ tiêu tỷ lệ nợ xấu của chi nhánh trong những năm qua cho thấy chất lượng tín dụng của NHNo&PTNT chi nhánh tỉnh Tiền Giang luôn được cải thiện, và tương đối đảm bảo. Đó là do chi nhánh có nhiều giải pháp hữu hiệu để giảm tỷ lệ nợ xấu, nâng cao chất lượng tín dụng. Cụ thể như sau:

- Trong cho vay, chi nhánh có định hướng phân chia thị trường, phân loại khách hàng để đầu tư tín dụng. Tập trung đầu tư vào các nhu cầu thiết yếu, thế mạnh của địa phương, chủ động tìm kiếm khách hàng, tìm kiếm các dự án khả thi, có hiệu quả để mở rộng tín dụng và đảm bảo an toàn vốn vay.

- Chấp hành các văn bản chỉ đạo của ngành về việc nâng cao chất lượng tín dụng, NHNo&PTNT chi nhánh tỉnh Tiền Giang đã tích cực củng cố chất lượng tín dụng trên cơ sở:

- ✓ Chấp hành nghiêm túc quy trình, qui chế cho vay, qui chế đảm bảo tiền vay cũng như thực hiện tốt các khâu kiểm tra trước, trong, và sau khi cho vay.
- ✓ Tăng cường công tác quản lý, kiểm soát được sự gia tăng khối lượng tín dụng ở mức hợp lý, góp phần thúc đẩy tăng trưởng kinh tế địa phương, đặc biệt là chú trọng công tác thanh tra, kiểm tra chất lượng tín dụng, phân tích

thực trạng dư nợ cho vay, nợ xấu, phân loại từng đối tượng khách hàng để có kế hoạch thu nợ tốt hơn.

- Tổ chức tốt công tác thông tin tín dụng, làm cơ sở cho việc tổng hợp phân tích đánh giá các dự án, phương án SXKD.

- Kết hợp tốt trong việc cho vay theo mô hình kinh tế tổng hợp, cho vay theo phương thức hạn mức tín dụng. Từ đó đã tạo điều kiện thuận lợi cho khách hàng có thể chủ động được vốn vay, không còn phụ thuộc vào tính chu kỳ sản xuất nông nghiệp, giảm được chi phí và thời gian đi lại của khách hàng, đồng thời hạn chế được sự quá tải của CBTD.

- Phát huy hiệu quả việc ký hợp đồng với cán bộ uỷ nhiệm, giúp CBTD trong việc hướng dẫn khách hàng lập hồ sơ vay vốn, kiểm tra đôn đốc thu hồi nợ, cũng như công tác báo lãi, báo nợ đến hạn, đây cũng là một trong những yếu tố quan trọng đưa tăng dư nợ an toàn và hiệu quả.

- Thành lập đoàn xử lý nợ xấu, làm tốt công tác quan hệ với địa phương, nhất là tranh thủ sự tham gia của chính quyền địa phương vào đoàn xử lý nợ.

- Thực hiện trích rủi ro theo đề án cơ cấu lại nợ.

2.4.2. Những hạn chế và nguyên nhân làm hạn chế chất lượng tín dụng tại NHNo&PTNT Việt Nam chi nhánh tỉnh Tiền Giang.

Bên cạnh những kết quả đạt được trong việc nâng cao chất lượng tín dụng, trong hoạt động tín dụng của mình, NHNo&PTNT Việt Nam chi nhánh tỉnh Tiền Giang vẫn còn tồn tại một số hạn chế làm ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng cụ thể là:

- Số dư nợ xấu vẫn còn khá cao đến cuối năm 2006 là 80.212 triệu đồng, tăng hơn năm 2005 là 20.230 triệu, tỷ lệ tăng 33,73%, chiếm tỷ lệ 2,89%/ tổng dư nợ,

trong đó NQH trên 360 ngày vẫn chưa được xử lý triệt để và tiến độ xử lý còn chậm.

- Ngoài ra nợ gia hạn và điều chỉnh kỳ hạn nợ còn nhiều (32.085 triệu đồng) mà theo quyết định số 127/2005/QĐ-NHNN ngày 3/2/2005 của Thống Đốc NHNN về việc sửa đổi, bổ sung một số điều của quy chế cho vay TCTD đối với khách hàng ban hành theo quyết định 1627/2001/QĐ – NHNN ngày 31/12/2001 của Thống Đốc NHNN, thì toàn bộ số dư nợ vay gốc của khách hàng có khoản nợ cơ cấu lại thời gian trả này sẽ được coi là nợ quá hạn, và theo QĐ 493/2005/ QĐ – NHNN của Thống Đốc NHNN thì khoản nợ này cũng bị phân loại từ nhóm 2 trở đi, điều này phần nào làm giảm chất lượng tín dụng của chi nhánh.

- Bên cạnh đó, hiện tượng cò tín dụng vẫn có xảy ra ở một vài ngân hàng cơ sở, làm thiệt hại cho người dân và ảnh hưởng đến uy tín của ngân hàng. Mặc dù chi nhánh đã có biện pháp xử lý cụ thể từng vụ, việc, tuy nhiên vẫn chưa xử lý nghiêm và triệt để.

Những tồn tại trên xuất phát từ những nguyên nhân sau:

2.4.2.1. Nguyên nhân từ môi trường kinh tế vĩ mô:

2.4.2.1.1. Môi trường pháp lý: Ở nước ta môi trường pháp lý còn chưa đầy đủ và đồng bộ cho hoạt động tín dụng. Các điều kiện kinh tế vĩ mô, nhất là các điều kiện có liên quan trực tiếp đến hoạt động tín dụng tuy đã được cải thiện nhiều, nhưng vẫn còn nhiều bất cập. Những thay đổi chính sách nhiều khi còn mang tính chủ quan và thiếu nhất quán của một số cơ quan quản lý Nhà Nước đã gây ra rủi ro khá lớn cho cả ngân hàng và khách hàng. Cụ thể như về cơ chế tín dụng, Nhà nước thay đổi thường xuyên cơ chế tín dụng, dễ gây sốc cho các ngân hàng cơ sở và khách hàng thực hiện. Chẳng hạn như quy chế cho vay thay đổi liên tục qua các năm(QĐ 499-1992, QĐ 499A – 1993, QĐ 180 – 2001, QĐ 72 – 2002) đã tạo ra những khó khăn nhất định cho khách hàng và ngân hàng, (cụ thể với QĐ 1627 của NHNN và

QĐ 72 của NHNo&PTNT Việt Nam quy định về việc chuyển NQH phù hợp với thông lệ quốc tế. Một bộ phận không nhỏ khách hàng không quen với cách quản lý này đã chậm trả lãi, không xin gia hạn nợ, điều chỉnh kỳ hạn nợ,... nên đã bị chuyển NQH toàn bộ nợ vay...) Đây là một trong những nguyên nhân không nhỏ trong việc gây nên NQH của NHNo&PTNT Việt Nam chi nhánh tỉnh Tiền Giang.

2.4.2.1.2. Môi trường kinh tế, tự nhiên:

- Việc chuyển dịch cơ cấu kinh tế trong tỉnh còn chậm, hiệu quả SXKD chưa cao, công tác quy hoạch các vùng trồng trọt, chăn nuôi tập trung còn nhiều bất cập và hạn chế, sản xuất nông nghiệp lại chịu nhiều thiên tai, dịch bệnh, thêm vào đó giá cả nông phẩm lại thường xuyên biến động, sức cạnh tranh của sản phẩm nông nghiệp còn thấp,... đã ảnh hưởng đến tiêu thụ sản phẩm, gây thiệt hại đến thu nhập của người sản xuất, và làm hạn chế đến khả năng trả nợ vay ngân hàng.

- Do điều kiện địa hình sông ngòi dày đặc, lũ lụt hàng năm, đã gây ra những khó khăn và thiệt hại lớn cho người dân trong sản xuất và đời sống. Điều này đã ảnh hưởng đến hoạt động tín dụng của NHNo&PTNT Việt Nam chi nhánh tỉnh Tiền Giang, đặc biệt là ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng, ngân hàng phải cho gia hạn, thậm chí phải khoan nợ, làm ảnh hưởng không nhỏ đến kết quả tài chính của chi nhánh.

2.4.2.2. Nguyên nhân từ phía Ngân hàng:

NHNo&PTNT chi nhánh tỉnh Tiền Giang luôn chấp hành tốt các thể lệ chế độ tín dụng của ngành, góp phần thúc đẩy hoạt động tín dụng phát triển và an toàn. Tuy nhiên trong hoạt động tín dụng NHNo&PTNT chi nhánh tỉnh Tiền Giang còn tồn tại một số vấn đề cần phải được xem xét khắc phục nhằm nâng cao chất lượng trong hoạt động tín dụng.

2.4.2.2.1. Nguyên nhân xuất phát từ khâu quản trị điều hành:

Tổ chức và quản lý là một trong những khâu quan trọng đối với hoạt động của một tổ chức, nhất là để đảm bảo và nâng cao hiệu quả kinh tế. Trong thời gian qua, công tác tổ chức và quản lý của NHNo&PTNT chi nhánh tỉnh Tiền Giang đã được chú trọng. Đó chính là nguyên nhân dẫn đến kết quả hoạt động có hiệu quả trong thời gian qua. Tuy nhiên những thành tựu đạt được vẫn chưa tương xứng với tiềm năng của NHNo&PTNT chi nhánh tỉnh Tiền Giang. Một trong những nguyên nhân đó chính là những yếu kém trong khâu tổ chức và quản lý của chi nhánh. Cụ thể như:

- Một số ngân hàng cơ sở trực thuộc do muốn mở rộng tín dụng, thu hút khách hàng mới, thời gian qua đã sử dụng hàng loạt các chính sách ưu đãi lôi kéo khách hàng với những biểu hiện cạnh tranh thiếu lành mạnh như hạ thấp điều kiện cho vay, định kỳ hạn nợ không sát với thực tế, không kiểm tra chặt chẽ điều kiện cho vay vốn của khách hàng nâng giá trị quyền sử dụng đất lên để làm căn cứ tính toán mức cho vay, gia hạn nợ, chuyển nợ quá hạn không đúng quy định...Nhưng vi phạm này tuy chưa trở thành hệ thống nhưng chính là một trong những nguyên do tạo ra rủi ro tiềm ẩn đối với hoạt động tín dụng của NHNo&PTNT chi nhánh tỉnh Tiền Giang.
- Vì chạy theo chỉ tiêu thi đua (NHNo&PTNT Tiền Giang giao) về tổng dư nợ, tỉ lệ nợ quá hạn, hệ số tiền lương... mà một số ngân hàng cơ sở tăng trưởng dư nợ trên cơ sở thiếu thông tin, sử dụng những biện pháp tình thế để giảm nợ quá hạn như : gia hạn nợ, điều chỉnh kỳ hạn nợ, chậm chuyển nợ quá hạn.
- Việc chia sẻ thông tin giữa các NHTM trên địa bàn với nhau còn hạn chế, do sự cạnh tranh cộng với sự đố kỵ giữa các ngân hàng về cho vay với khách hàng. Từ đó, làm hệ thống thông tin chưa đầy đủ để phân tích, đánh giá thiện chí, khả năng trả nợ của khách hàng, cũng như dư nợ của khách hàng

tại các NHTM khác một cách chính xác, dẫn đến quyết định cho vay chưa thật sự bảo đảm an toàn đồng vốn.

- Tỷ trọng nguồn thu dịch vụ ngoài tín dụng tuy có tăng hơn năm trước, nhưng vẫn còn chiếm tỷ lệ thấp (2,31%) trong tổng thu nhập ròng. TW tuy có đề cập đến sản phẩm, dịch vụ ngân hàng mới, nhưng chi nhánh vẫn chưa được tập huấn và hướng dẫn triển khai thực hiện.

2.4.2.2.2. Nguyên nhân xuất phát từ khâu thủ tục cho vay:

- Vì khách hàng chủ lực của NHNo&PTNT chi nhánh Tiền Giang là hộ nông dân có trình độ dân trí kém, với bộ hồ sơ vay vốn (có đảm bảo tài sản) của ngân hàng khá phức tạp, khó hiểu nên bản thân họ không thể hoàn tất được. Vì thế, với các ngân hàng cơ sở chưa thực hiện việc ký hợp đồng với cán bộ uỷ nhiệm thì không có người giúp khách hàng hoàn chỉnh bộ hồ sơ vay vốn (do CBTD quá nhiều việc không thể viết giúp), do đó phát sinh thêm chi phí thuê người viết hộ, gặp phải người lanh lợi, biết viết hồ sơ, biết làm phương án sẽ tranh thủ được cảm tình cũng như sự tin tưởng của CBTD, vì thế thời gian qua đã có xuất hiện hiện tượng “cò tín dụng”, vay ké..., làm ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng của chi nhánh.
- Ngoài ra, việc cho vay đối với hộ nông dân ở chi nhánh phổ biến còn theo phương thức truyền thống là cho vay từng lần, chưa áp dụng phổ biến cho vay theo hạn mức, theo dự án... Vì thế càng làm tăng phiền hà về thủ tục vay vốn, ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng do quy mô và hiệu quả sản xuất chưa đạt đến mức hòa vốn.
- Một số khách hàng vay đã rời bỏ ngân hàng khi chi nhánh áp dụng lãi suất cho vay “cứng” theo quy định của TW, đã làm giảm sút khả năng cạnh tranh và thu hút khách hàng của NHNo&PTNT chi nhánh tỉnh Tiền Giang. Mặt khác, khách hàng gửi tiền trong từng giai đoạn cũng chuyển sang gửi

ngân hàng khác khi lãi suất huy động của ngân hàng khác vượt xa khung lãi suất của Hiệp Hội Ngân Hàng, vượt xa lãi suất của NHNo&PTNT, nhưng những ngân hàng đó cũng không bị chế tài hoặc hạn chế hành chính gì khác.

2.4.2.2.3. Nguyên nhân xuất phát từ khâu không chấp hành đúng theo chế độ thể lệ tín dụng, quy trình nghiệp vụ cho vay:

Ở một số ngân hàng cơ sở, việc chấp hành đúng theo chế độ thể lệ tín dụng, quy trình cho vay còn chưa được thực hiện nghiêm túc: còn bỏ qua một số điều kiện cho vay, đôi khi còn vi phạm quy trình, quy chế cho vay. Điều đó được thể hiện ở những mặt sau:

- Việc kiểm tra trước, trong, và sau khi cho vay là công việc mà CBTD hiện nay hầu như chưa thực hiện được nghiêm túc, nhất là việc kiểm tra sau khi cho vay, vì bình quân mỗi CBTD quản lý đến hơn 850 hộ, hay khác hơn là tình trạng quá tải đối với CBTD đã dẫn đến khả năng kiểm tra bị hạn chế không phát hiện để thu hồi vốn kịp thời đối với các khách hàng sử dụng vốn vay sai mục đích; trường hợp xấu hơn là do thiếu kiểm tra đã dẫn đến việc bị khách hàng lợi dụng, gian dối giả mạo giấy tờ... làm ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng.

- Cũng xuất phát từ việc không thực hiện tốt khâu thẩm định mà CBTD không nắm được tình hình SXKD, tình hình tài chính... thực sự của khách hàng. Từ đó, không xác định được vốn tự có thực sự của khách hàng tham gia vào phương án vay vốn của chi nhánh mình là bao nhiêu; chủ yếu CBTD dựa vào số liệu do khách hàng cung cấp, do đó mức độ chính xác chưa đáng tin cậy. Điều này dẫn đến quyết định cho vay khách hàng có vốn tự có thấp, không đảm bảo tỷ lệ theo quy định và đương nhiên mức độ rủi ro của chi nhánh càng cao hơn.

2.4.2.2.4. Nguyên nhân xuất phát từ khâu kiểm tra, kiểm soát:

- Bộ phận kiểm tra nội bộ tại chi nhánh luôn được đặt ra yêu cầu là phải thường xuyên kiểm tra công tác tín dụng, nhằm hạn chế rủi ro, nâng cao chất lượng tín

dụng tại chi nhánh. Mỗi ngân hàng cơ sở, chi nhánh đều có phân công một kiểm tra viên phụ trách công tác này. Tuy nhiên, do lượng khách hàng giao dịch ở một số ngân hàng cơ sở quá đông, để giải quyết nhanh chóng cho khách hàng giao dịch, đôi khi các kiểm tra viên cũng phụ giúp công việc cùng với bộ phận kế toán, vì thế thời gian dành để kiểm tra hết các chứng từ nhằm phát hiện sai sót có phần bị hạn chế.

-Việc kiểm tra của lãnh đạo, của ngân hàng cấp trên đối với cấp dưới chưa được thường xuyên, chưa nhanh chóng chấn chỉnh kịp thời những sai sót qua phát hiện. Mặt khác, việc xử lý vi phạm cũng còn chưa triệt để và còn thiếu tính nghiêm minh.

- Công tác kiểm tra chuyên đề tín dụng còn yếu làm cho chất lượng thẩm định tín dụng, quản lý đánh giá hoạt động tín dụng cá biệt ở một số chi nhánh NHNo&PTNT cơ sở còn thấp, chưa đạt so với yêu cầu. Điều này có thể dẫn đến gia tăng nợ xấu và nợ không khả năng thu hồi.

2.4.2.2.5. Nguyên nhân xuất phát từ khâu tổ chức - cán bộ và trang thiết bị

- Công tác tổ chức cán bộ chưa được chú trọng đúng mức cả về chuyên môn, nghiệp vụ và phẩm chất đạo đức. Sự yếu kém của CBTD được thể hiện trong khả năng phân tích, đánh giá khách hàng và cả trong tính toán hiệu quả phương án SXKD dẫn đến rủi ro tín dụng là điều khó tránh khỏi. Một trong những nguyên nhân gây nên sự yếu kém này do CBTD không tự trang bị trình độ của mình cho phù hợp với yêu cầu ngày càng phát triển của ngành ngân hàng hiện nay, bên cạnh đó là sự yếu kém của việc không trang bị đầy đủ kiến thức pháp luật, kiến thức về mặt chuyên môn của đơn vị, sự phối hợp giữa các bộ phận trong cùng chi nhánh

có lúc chưa đồng bộ. Điều này cũng đã làm giảm chất lượng tín dụng tại NHNo&PTNT chi nhánh tỉnh Tiền Giang.

- Cho đến nay tuy đã có nhiều cố gắng trong việc xây dựng cơ sở vật chất cho các chi nhánh của NHNo&PTNT tỉnh Tiền Giang, song ngoài hội sở chính của chi nhánh là được trang bị tương đối đầy đủ và hiện đại, hầu hết các chi nhánh phụ thuộc vẫn còn trong tình trạng yếu kém, lạc hậu, tạm bợ so với yêu cầu của một ngân hàng hiện đại. Công nghệ tin học vẫn chưa được áp dụng đồng bộ và khai thác hợp lý trong thực hiện các nghiệp vụ tác nghiệp và quản lý. Đó cũng chính là nguyên nhân hạn chế việc mở rộng và nâng cao chất lượng tín dụng ngân hàng của NHNo&PTNT chi nhánh tỉnh Tiền Giang trong thời gian qua.

2.4.2.3. Nguyên nhân từ phía khách hàng:

2.4.2.3.1. Nguyên nhân khách quan:

Khách hàng gặp phải rủi ro trong SXKD như thiên tai, hạn hán, bão lụt, làm sản xuất bị thất mùa, chăn nuôi bị dịch bệnh; hay giá cả các loại hàng hoá phục vụ cho sản xuất, hoặc giá tiêu thụ sản phẩm biến động quá lớn gây tác hại không thể lường trước cho người vay vốn dẫn tới không trả nợ vay cho ngân hàng.

2.4.2.3.2. Nguyên nhân chủ quan:

- Các khách hàng là doanh nghiệp Nhà Nước sau khi sắp xếp lại, hầu hết chưa được cấp quản lý trực tiếp cấp đủ vốn cần thiết để hoạt động. Số vốn được cấp chủ yếu nằm trong tài sản cố định, vốn kinh doanh hầu hết là phải đi vay. Vì vậy, khi doanh nghiệp có khó khăn sẽ không trả được nợ cho ngân hàng và rủi ro của doanh nghiệp lại trở thành rủi ro của ngân hàng vì không thu được nợ gốc và lãi, góp phần tăng nợ quá hạn của NHNo&PTNT Tiền Giang thời gian qua.

- Một số doanh nghiệp làm ăn không thật, cung cấp thông tin báo cáo không trung thực, đôi khi có báo cáo, chẳng qua là để đối phó hợp pháp nhằm mục đích cuối cùng là được vay vốn ngân hàng. Đơn vị lỗ nhưng vẫn hạch toán lãi. Điều này rất khó cho ngân hàng trong việc phân tích báo cáo tài chính.

- Ngoài ra, còn có những rủi ro chủ quan do khách hàng vô tình gây thiệt hại lẫn nhau. Do người nông dân sản xuất trong điều kiện thiếu sự định hướng của khuyến nông, trong sự yếu kém về dự báo thị trường... nên chưa được hướng dẫn hoạch định mức độ sản xuất cho từng vật nuôi, cây trồng nên khi sản xuất đại trà thường xảy ra những đợt khủng hoảng tiêu vùng làm giá đầu vào (phân tro, thuốc trừ sâu, thức ăn gia súc) tăng, và đến kỳ thu hoạch sản phẩm các hộ sản xuất đồng loạt bán ra khối lượng lớn tạo khủng hoảng thừa, giá đầu ra hạ, có khi thấp hơn giá đầu vào, dẫn đến thua lỗ.

- Loại rủi ro khác thuộc về tâm lý số đông người nông dân khi chăn nuôi hay trồng trọt thường xem những người khác nuôi con gì, trồng cây gì có lợi thường tiến hành làm, ít khi tính toán đến mức độ đầu tư. Thường thì hoặc họ sợ tốn, ngại bỏ chi phí nên đầu tư không đến nơi đến chốn, hiệu quả phát huy kém, hoặc họ theo sự cố nhất thời bỏ vốn ra quá lớn thu hồi về thấp, dẫn đến thất thoát vốn.

- Khách hàng sử dụng vốn vay sai mục đích: như vay vốn để chơi hụi hoặc đầu tư việc làm không chắc chắn... khi khách hàng bị cơ quan bắt giữ, hoặc bị thất bại trong làm ăn họ sẽ bị mất khả năng trả nợ vay.

- Đối với một số khách hàng lừa đảo, chây lì, cố tình không trả nợ ngân hàng ngay từ khi có ý đặt quan hệ vay vốn ngân hàng. Nhất là trường hợp vay không đảm bảo bằng tài sản, khách hàng chỉ nộp kèm giấy chứng nhận quyền sử dụng đất hoặc giấy xác nhận: đất không tranh chấp. Họ lợi dụng sự thông thoáng này và sự quá tải của CBTD mà làm đơn xin xác nhận giả, thực tế không có đất. Vì thế, vấn đề này đã mang đến những thiệt hại nhất định cho ngân hàng.

- Do người vay vốn bỏ trốn, chết đột ngột dẫn đến việc xử lý tài sản đảm bảo tiền vay cũng như xử lý người thừa kế nhận nợ là rất phức tạp. Thông thường phải nhờ đến địa phương để thu hồi lại quyền sử dụng đất hoặc phải chờ kết quả xử lý của toà án.

2.4.2.4. Một số nguyên nhân khác:

- Một số chi nhánh cơ sở chưa đánh giá hết tầm quan trọng của công tác huy động vốn, chăm sóc nguồn vốn và việc nâng cao khả năng tự cân đối vốn để chủ động, tồn tại và phát triển trong giai đoạn cạnh tranh và hội nhập hiện nay.

- Một số chi nhánh NHNo trực thuộc chưa thực hiện tốt kế hoạch tăng thị phần tín dụng trên địa bàn về lĩnh vực cho vay doanh nghiệp nhỏ, vừa, quy mô tín dụng cho loại hình doanh nghiệp ngoài quốc doanh còn thấp, chưa đạt so với mục tiêu phấn đấu.

- Hoạt động tiếp thị để khai thác cơ hội kinh doanh tuy có quan tâm song chưa thực sự tạo ra một tác động rõ nét.

- Tỷ trọng cho vay ngành nông nghiệp còn chiếm tỷ trọng lớn, tỷ trọng cho vay ngành công nghiệp, ngành thương mại – dịch vụ còn thấp chưa đáp ứng tương xứng định hướng và yêu cầu phát triển kinh tế – xã hội của địa phương.

- Một số ngân hàng cơ sở còn sơ sài trong việc phân tích nguyên nhân nợ quá hạn, từ đó chưa đưa ra được biện pháp xử lý nợ quá hạn có hiệu quả.

- Bên cạnh đó, vẫn còn một vài đơn vị cơ sở chưa tạo được mối quan hệ tốt với chính quyền, đoàn thể địa phương, vì thế chưa tạo được sự đồng tình ủng hộ của địa phương tham gia hỗ trợ trong việc xử lý nợ của chi nhánh mình dẫn đến nợ quá hạn còn cao, chất lượng tín dụng chưa đảm bảo.

- Tiền Giang là một tỉnh cơ sở vật chất còn nghèo, lạc hậu. Đó không chỉ là khó khăn đối với việc phát triển kinh tế xã hội mà còn là lực cản trong việc thu hút

vốn đầu tư từ bên ngoài. Một số tuyến đường giao thông chính đã xuống cấp chưa được sửa chữa, mở rộng. Các tuyến đường còn lại chủ yếu dựa vào kênh rạch, vận chuyển đi lại rất khó khăn. Vận chuyển vật tư nông nghiệp, sản phẩm thu hoạch rất tốn kém làm tăng chi phí đầu vào, lợi nhuận thu được thấp, bất lợi trong cạnh tranh của nông sản hàng hoá. Đầu tư cho sự nghiệp văn hoá, y tế, giáo dục của Tiền Giang còn ở mức thấp chưa tạo nên được việc thúc đẩy một cách cần thiết trong việc nâng cao đời sống văn hoá nhất là đối với nông dân. Sự yếu kém về trình độ dân trí cản trở lớn đối với việc sử dụng có hiệu quả vốn tín dụng ngân hàng để phát triển sản xuất kinh doanh, do đó khó đảm bảo được vấn đề kinh doanh có lãi để trả nợ ngân hàng.

Tóm lại trong chương II, luận văn đã đề cập vài nét về tình hình kinh tế xã hội của tỉnh Tiền Giang và những đặc điểm chủ yếu của NHNo&PTNT Tiền Giang về nhiệm vụ, cũng như định hướng. Luận văn đã đánh giá thực trạng chất lượng tín dụng tại chi nhánh không chỉ xuất phát từ ngân hàng, từ khách hàng mà còn phụ thuộc vào cả cơ chế chính sách, vào sự chuyển đổi nền kinh tế... trên cơ sở phân tích đó, luận văn đã xác định được những thành tựu, những hạn chế tồn tại, cũng như nguyên nhân đã làm ảnh hưởng không nhỏ đến hoạt động tín dụng của chi nhánh, mà trong thời gian tới cần phải có những giải pháp thực hiện nhằm không ngừng lành mạnh chất lượng tín dụng, góp phần xây dựng và phát triển kinh tế địa phương .

CHƯƠNG III:

**GIẢI PHÁP MỞ RỘNG VÀ NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG TẠI
NHNo&PTNT CHI NHÁNH TỈNH TIỀN GIANG**

**3.1. Định hướng phát triển kinh tế – xã hội tỉnh Tiền Giang giai đoạn từ nay
đến năm 2010:**

Phấn đấu đạt mức tăng trưởng kinh tế bình quân từ 8-9% thời kỳ 2006 – 2010 và 9% cả thời kỳ 2001 – 2010. GDP bình quân đầu người năm 2005 đạt 475 USD, năm 2010 đạt 976 USD (giá thời điểm), tăng 2,65 lần so với năm 2000. Trong đó giá trị tăng thêm của các khu vực kinh tế tăng bình quân từng giai đoạn như sau:

BẢNG 08: Tốc độ tăng trưởng(GDP) của các khu vực kinh tế trong địa bàn tỉnh Tiền Giang giai đoạn 2001 - 2010

Tốc độ tăng trưởng (GDP) của các khu vực kinh tế (lần)			
Khu vực kinh tế	2001 - 2005	2006 - 2010	2001 - 2010
Nông, lâm, ngư nghiệp	4,6	4,2	4,4
Công nghiệp – xây dựng	18,7	14,2	16,4
Thương mại – dịch vụ	13,5	11,0	12,2

Nguồn: Website [www. phat trien kinh te tinh Tien Giang. com .vn](http://www.phat trien kinh te tinh Tien Giang. com .vn)

Tạo ra sự chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng nâng cao tỷ trọng công nghiệp và dịch vụ cả trong GDP và trong cơ cấu lao động.

BẢNG 09: Tỷ trọng các khu vực kinh tế trên GDP của tỉnh Tiền Giang giai đoạn 2001 - 2010

Tỷ trọng các khu vực kinh tế /(%)			
Khu vực kinh tế	2001	2005	2010
Nông, lâm, ngư nghiệp	54,13	50	41,5
Công nghiệp – xây dựng	16,60	20	25,5
Thương mại – dịch vụ	28,97	30	33,0

Nguồn: Website [www. phat trien kinh te tinh Tien Giang. com .vn](http://www.phat trien kinh te tinh Tien Giang. com .vn)

Tăng nhanh đầu tư phát triển toàn xã hội: tập trung đầu tư nâng cao khả năng cạnh tranh và hiệu quả của nền kinh tế và hoàn thiện một bước về kết cấu hạ tầng. Phấn đấu tổng vốn đầu tư phát triển giai đoạn 2001- 2010 đạt trên 48.500 tỷ đồng (khoảng 3,2 tỷ USD theo giá thời điểm), nâng tỷ lệ đầu tư trên GDP từ 30,5% vào năm 2000 lên 34 -35% vào năm 2010.

Mở rộng và nâng cao hiệu quả kinh tế đối ngoại: tạo mọi điều kiện cho mục tiêu tăng nhanh xuất khẩu, thu hút vốn và công nghệ từ bên ngoài. Phấn đấu kim ngạch xuất khẩu tăng từ 132 triệu USD vào năm 2000, lên 249 triệu USD vào năm 2005 và đạt trên 300 triệu USD vào năm 2010. Giá trị xuất khẩu bình quân đầu người năm 2010 đạt 150 USD.

Tích cực đầu tư tạo thêm nguồn thu hút mới ngân sách: quản lý tổ chức tốt nguồn thu ngân sách trên địa bàn tỉnh. Phấn đấu đạt tỷ lệ thu ngân sách chiếm khoảng 10% GDP vào năm 2005 và trên 8% vào năm 2010. Thực hiện tiết kiệm chi, tăng chi hợp lý cho đầu tư phát triển.

3.2. Quan điểm đề xuất và mục tiêu chiến lược về nâng cao chất lượng tín dụng tại NHNo&PTNT chi nhánh tỉnh Tiền Giang:

3.2.1. Quan điểm đề xuất:

Trong nền kinh tế thị trường, chất lượng tín dụng là yếu tố có tính quyết định hiệu quả kinh doanh của ngân hàng. Nhằm đạt được mục tiêu đó cho NHNo&PTNT chi nhánh tỉnh Tiền Giang hiện tại cũng như trong tương lai, các giải pháp đề xuất được xây dựng dựa trên các quan điểm sau:

- Tăng trưởng tín dụng phải luôn đi đôi với chất lượng tín dụng. Trên cơ sở ngăn chặn những rủi ro tín dụng phát sinh, giảm thấp nợ quá hạn, đặc biệt là nợ xấu, để nâng cao chất lượng tín dụng và luôn đảm bảo đáp ứng nhu cầu phát triển kinh tế địa phương.
- củng cố lợi thế của NHNo&PTNT đóng vai trò chủ lực trong đầu tư vốn phát triển kinh tế nông nghiệp và nông thôn trên địa bàn tỉnh Tiền Giang, trong đó chú trọng đầu tư các vùng sản xuất chuyên canh phù hợp với tiềm năng và lợi thế về khí hậu, đất đai, đầu tư thâm canh tăng năng suất cây trồng vật nuôi, đầu tư cơ sở hạ tầng góp phần hiện đại hoá nông nghiệp và nông thôn.
- Chú trọng đầu tư theo hướng chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng nâng cao tỷ trọng công nghiệp và dịch vụ, tăng quy mô đầu tư tín dụng khu vực thành thị và loại hình doanh nghiệp vừa và nhỏ.
- Tập trung nâng cao chất lượng tín dụng, tiếp tục mở rộng các hoạt động cấp tín dụng theo hướng an toàn, hiệu quả nhằm ngăn chặn rủi ro tín dụng. Luôn

chủ động lường trước các tình huống và thực hiện đồng bộ các biện pháp phòng tránh tích cực, không để bị động chạy theo xử lý các hậu quả đã xảy ra do rủi ro cao và chất lượng tín dụng suy giảm.

- Thống nhất nhận thức và nhất quán trong thực hiện chính sách tín dụng phải với tầm nhìn dài hạn, không vì các lợi ích trong một vài năm trước mắt mà làm tổn hại đến lợi ích lâu dài cho các năm tiếp theo.
- Phải nâng cao chất lượng tín dụng ngay từ khi bắt đầu vay
- Hoạch định chiến lược kinh doanh tập trung vào các đối tượng truyền thống.

3.2.2. Mục tiêu chiến lược về việc mở rộng và nâng cao chất lượng tín dụng tại NHNo&PTNT chi nhánh tỉnh Tiền Giang:

- Căn cứ thông báo giao số kiểm tra KHKD năm 2008 số 4369/NHNo – KHTH ngày 07/12/2008 của tổng giám đốc NHNo&PTNT Việt Nam giao cho chi nhánh Tiền Giang.
- Căn cứ vào kế hoạch phát triển kinh tế – xã hội năm 2008 của tỉnh Tiền Giang tại báo cáo tổng kết số 124/BC – UBND ngày 17/11/2008 và văn bản đính chính một số chi tiết trong báo cáo số 124/ BC- UBND của Ủy Ban Nhân Dân tỉnh Tiền Giang.

Ban lãnh đạo cùng toàn thể CBNV chi nhánh NHNo&PTNT chi nhánh tỉnh Tiền Giang ra sức phấn đấu thực hiện hoàn thành các mục tiêu tăng trưởng chủ yếu trong năm 2008 như sau:

- Nguồn vốn huy động tại địa phương tăng trưởng 18% so với cuối năm 2007 {TW giao 22%} (số tuyệt đối tăng 308 tỷ). Số dư vốn huy động toàn chi nhánh đến 31/12/2007 phải đạt 2.020 tỷ đồng). Trong đó chú trọng huy động vốn không kỳ hạn, tiền gửi thanh toán của các cá nhân, doanh nghiệp; vốn có kỳ hạn ngắn hạn để nâng cao năng lực tài chính. Riêng vốn huy động

ngoại tệ quy đổi VNĐ cố gắng tăng trưởng 40%, để đến cuối năm 2008 đạt mức 89 tỷ đồng.

- Tỷ trọng tiền gửi dân cư trên tổng nguồn vốn huy động : 80% (TW giao 83%)
- Tổng dư nợ thông thường tăng trưởng từ 12% so với cuối năm 2007 (TW giao 15%) (số tuyệt đối tăng 333 tỷ đồng). Tổng dư nợ thông thường của chi nhánh NHNo&PTNT chi nhánh tỉnh Tiền Giang đến cuối năm 2008 phải đạt 3.106 tỷ đồng.
- Tỷ trọng dư nợ trung – dài hạn chiếm 42% trong tổng dư nợ (TW giao 43%)
- Tỷ trọng cho vay hộ sản xuất $\geq 90\%$, tỷ trọng cho vay doanh nghiệp ngoài quốc doanh $\geq 9\%$.
- Tỷ lệ nợ xấu phần đầu thực hiện thấp hơn 3% tổng dư nợ (TW giao 3%)
- Chỉ tiêu chênh lệch thu – chi tài chính chưa lương: phải đạt 96 tỷ đồng để đủ đảm bảo an toàn cho tình hình tài chính và đủ chi lương theo mức cho phép.
- Chi trích lập quỹ dự phòng tài chính
- Thu nợ, xử lý nợ rủi ro: Thu đạt chỉ tiêu trụ sở chính giao, phần đầu thu hết nợ đã xử lý rủi ro trong năm 2007
- Thu dịch vụ ngoài tín dụng phải trên 4,2 tỷ : tăng trưởng $\geq 20\%$ so với năm trước.
- Chênh lệch lãi suất bình quân đầu ra và đầu vào $\geq 0,04\%$ / tháng

3.3. Các giải pháp cụ thể trong việc mở rộng và nâng cao chất lượng tín dụng tại NHNo&PTNT chi nhánh tỉnh Tiền Giang:

Để mở rộng và nâng cao chất lượng tín dụng ngân hàng đòi hỏi NHNo&PTNT chi nhánh tỉnh Tiền Giang phải áp dụng đồng bộ hàng loạt các giải pháp khả thi, trong đó cần tập trung các giải pháp chủ yếu sau đây:

3.3.1. Giải pháp mở rộng quy mô tín dụng tại NHNo&PTNT Việt Nam chi nhánh tỉnh Tiền Giang:

- Xây dựng đề án kinh doanh ngân hàng phù hợp với phát triển của tỉnh Tiền Giang thuộc vùng kinh tế trọng điểm phía Nam và thành phố Mỹ Tho là đô thị loại I.
- Phát triển kinh doanh ở thị trường thành thị và các khu công nghiệp (chú ý mở rộng dần và thu hút khách hàng ở thị phần tiềm năng này).
- Mở rộng mạng lưới của mình đến các khu hoặc cụm công nghiệp. Bên cạnh đó, nghiên cứu để đa dạng hóa các hình thức huy động phù hợp với nông dân, với công nhân của các cơ sở công nghiệp trên địa bàn tỉnh, tạo nguồn vốn để mở rộng tín dụng với nhiều hình thức phục vụ sản xuất kinh doanh, chế biến nông sản hàng hóa, tiêu dùng, kể cả tín dụng học tập, xuất khẩu lao động...
- Nâng cao chất lượng hoạt động để tăng trưởng nguồn vốn huy động tại địa phương, đặc biệt nguồn tiền gửi dân cư, tiền gửi ngoại tệ, đa dạng hóa các hình thức huy động.
- Mở ra các điểm giao dịch lưu động (khoảng 15 điểm) tại các khu trung tâm, cụm dân cư ở xã để thuận tiện cho khách hàng khu vực nông thôn trong giao dịch tiền vay, tiền gửi.
- Tiếp cận đối tượng khách hàng là doanh nghiệp vừa và nhỏ, hộ kinh doanh hoạt động sản xuất kinh doanh có hiệu quả, nâng cao chất lượng phục vụ nhằm thu hút và lôi cuốn họ về với NHNo&PTNT nói chung và NHNo&PTNT chi nhánh tỉnh Tiền Giang nói riêng trong thực trạng khó

cạnh tranh về lãi suất với các ngân hàng thương mại khác trên địa bàn. Riêng đối với kinh tế hộ cần phải tạo điều kiện để đáp ứng đủ về vốn cho các hộ có đủ điều kiện vay vốn và làm ăn có hiệu quả, không chú ý nữa đến tăng trưởng nợ bình quân hộ.

- Áp dụng biện pháp uỷ thác đầu tư tín dụng, bán buôn ở địa bàn tiềm năng đô thị là nơi có đủ điều kiện áp dụng.
- Tiếp tục tăng trưởng dư nợ các đối tượng cho vay truyền thống sản xuất có hiệu quả.
- Điều hành tập trung, áp dụng các biện pháp cần thiết để đảm bảo đủ vốn thanh toán và thanh khoản cho toàn NHNo tỉnh. Cố gắng quản lý được luồng tiền vào, ra, các khoản chi lớn để chủ động đáp ứng thanh khoản ở mọi thời điểm. Thực hiện quản lý dư nợ, dư có tài khoản điều chuyển vốn, quản lý nghiêm chỉ tiêu thiếu vốn gắn với việc quản lý thanh khoản ngay từ ngân hàng cơ sở.

3.3.2. Giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng tại NHNo&PTNT Việt Nam chi nhánh tỉnh Tiền Giang:

3.3.2.1. Giải pháp tăng cường chất lượng trong thẩm định dự án cho vay nhằm nâng cao chất lượng tín dụng ngân hàng.

Để nâng cao chất lượng tín dụng tại NHNo&PTNT chi nhánh tỉnh Tiền Giang cần nâng cao chất lượng trong thẩm định dự án cho vay :

- Thực hiện chuyên môn hóa các khâu thẩm định, cho vay và xử lý nợ. Để thực hiện chuyên môn hóa các khâu thẩm định, cho vay và xử lý nợ, NHNo&PTNT chi nhánh tỉnh Tiền Giang cần phải tách bộ phận thẩm định, phân tích tín dụng, xử lý nợ có vấn đề thành ba bộ phận riêng. Bộ phận chuyên làm công tác thẩm định, bộ phận chuyên về phân tích, đánh giá kết quả thẩm định để đề ra quyết định cho vay, bộ phận chuyên xử lý nợ có vấn

đề. Tuy nhiên các bộ phận này phải phối hợp chặt chẽ với nhau để có tính thống nhất và đồng bộ trong hoạt động tín dụng. Thực hiện chuyên môn hóa vừa tạo nên sự hoạt động có tính chuyên nghiệp cao và tính độc lập tương đối giữa các khâu nhằm đảm bảo tính khách quan trong xét duyệt cho vay, vừa là biện pháp nâng cao tinh thần trách nhiệm của cán bộ trong thực thi công việc.

- Thành lập bộ phận kiểm tra tín dụng trực thuộc phòng tín dụng với mục đích kiểm tra việc thực hiện chế độ, thể lệ tín dụng, có hướng xử lý kịp thời những vấn đề sai sót xảy ra. Việc kiểm tra phải được xem là một nội dung công tác của phòng tín dụng, giao cho một hoặc một số người chuyên thực hiện nhiệm vụ này, khi cần có thể huy động thêm một số nhân viên có kinh nghiệm tham gia.

- Tăng cường trang thiết bị làm việc, tăng cường kiến thức về kỹ thuật nghiệp vụ cho cán bộ thẩm định, cán bộ cho vay xử lý nợ khi có vấn đề.

3.3.2.2. Giải pháp mở rộng và nâng cao chất lượng tài sản đảm bảo tiền vay:

3.3.2.2.1. Mở rộng các hình thức đảm bảo tiền vay:

Theo luật ngân hàng quy định, ngân hàng có thể cho vay với nhiều loại đảm bảo khác nhau nhưng hiện tại NHNo&PTNT chi nhánh tỉnh Tiền Giang chỉ mới dừng lại ở một số hình thức phổ biến:

- Cho vay thế chấp, bảo lãnh chủ yếu là quyền sử dụng đất, tài sản gắn liền với đất, quyền sử dụng nhà.
- Cho vay cầm cố chủ yếu là cho vay đảm bảo bằng sổ tiết kiệm, kỳ phiếu, trái phiếu, cổ phiếu. Đây là loại tài sản đảm bảo an toàn, không tốn kém.

Vì vậy để mở rộng thêm đối tượng cho vay, NHNo&PTNT chi nhánh tỉnh Tiền Giang cần mở rộng cho vay hợp đồng bảo hiểm nhân thọ, nhận bảo hiểm

nhân thọ làm tài sản bảo đảm tiền vay. Bên cạnh đó, ngân hàng cần cho vay trả góp trên cơ sở bảo đảm bằng hợp đồng nhận thầu hoặc cho vay dưới hình thức chiết khấu thương phiếu, chiết khấu các giấy tờ có giá khác... Việc mở rộng hình thức đảm bảo tiền vay là cơ sở mở rộng quy mô khách hàng và đó cũng là biện pháp phá vỡ sự đơn điệu của việc thường dùng quyền sử dụng đất làm tài sản thế chấp trong vay vốn tại NHNo&PTNT chi nhánh tỉnh Tiền Giang, hình thức đảm bảo tiền vay chứa đựng nhiều rủi ro.

3.3.2.2.2. Tăng cường sự chính xác, an toàn, hợp lý trong định giá tài sản thế chấp:

Tài sản được dùng làm ĐBTV sẽ là nguồn thanh toán khi khách hàng không trả được nợ cho ngân hàng. Vì vậy, khi được sử dụng làm đảm bảo cho một món vay nào đó, tài sản phải được định giá đúng, để trong trường hợp khách hàng không trả được nợ thì việc thanh lý tài sản giúp cho ngân hàng có khả năng thu hồi đủ cả gốc, lãi và chi phí khác (nếu có). Thực tế tài sản làm ĐBTV rất đa dạng, phong phú, vì vậy trong định giá tài sản cần chú ý đến tính chất an toàn của tài sản làm ĐBTV, đó là:

- + Tính ổn định về giá trị của tài sản đảm bảo trong một thời gian dài
- + Tính thanh khoản của tài sản đảm bảo, nhanh chóng chuyển tài sản đảm bảo thành tiền.
- + Tài sản đảm bảo phải được thị trường chấp nhận ở mọi thời điểm, mọi nơi để có khả năng chuyển nhượng cao.

Tuy nhiên, không nên coi tài sản ĐBTV là chỗ dựa an toàn vì yếu tố quyết định cho vay là tính hiệu quả của dự án, phương án SXKD, chứ không phải là tài sản thế chấp, cầm cố. Mục đích của việc cho vay có đảm bảo bằng tài sản là nhằm thúc đẩy người vay sử dụng vốn vay một cách có trách nhiệm, có hiệu quả để thực hiện nghĩa vụ trả nợ một cách sòng phẳng, đầy đủ. Trong trường hợp xấu nhất, khách hàng làm ăn thua lỗ, không có khả năng trả nợ, ngân hàng

sẽ thu hồi vốn bằng cách phát mãi tài sản làm ĐBTV của khách hàng với mục đích bảo tồn vốn, giảm rủi ro cho ngân hàng. Qua đó tái tạo lại nguồn vốn tín dụng nhằm đảm bảo điều kiện mở rộng tín dụng cho nền kinh tế. Tuy nhiên tài sản làm ĐBTV chỉ là nguồn thu nợ thứ ba của ngân hàng khi khách hàng đã sử dụng hai nguồn từ hiệu quả của phương án SXKD và khả năng tài chính của họ mà vẫn không có khả năng trả nợ ngân hàng. Vì vậy trong quá trình cho vay, CBTD không nên tuyệt đối hoá vai trò của tài sản ĐBTV.

3.3.2.3. Giải pháp xử lý nợ tồn đọng:

NHNo&PTNT chi nhánh tỉnh Tiền Giang cần tiến hành phân loại, phân tích tình hình nợ xấu, xác định nguyên nhân để có biện pháp xử lý thu hồi nợ cho ngân hàng. Cụ thể như:

- Nợ xấu đối với những khách hàng còn năng lực hoạt động, nhưng tạm thời gặp khó khăn. Chi nhánh cần giải quyết bằng biện pháp kinh tế như xét duyệt cho vay tiếp, thu hồi gốc trước, lãi sau, hay bán nợ cho công ty mua bán nợ hoặc cử cán bộ ngân hàng sang theo dõi và đôn đốc thu nợ.
- Nợ xấu đối với khách hàng còn tồn tại nhưng không còn khả năng trả nợ do những nguyên nhân bất khả kháng như thiên tai, dịch bệnh.... Chi nhánh cần xử lý bằng cách cho giãn nợ, cho khoan nợ, cho vay mới nhằm tạo điều kiện cho khách hàng tái sản xuất để trả dần nợ cho ngân hàng. Trường hợp khách hàng không còn khả năng trả nợ do không còn tài sản, mất quyền công dân hoặc bị tâm thần... ngân hàng tổng hợp đưa vào xử lý nợ tồn đọng trình ban chỉ đạo cơ cấu lại tài chính NHTM xem xét, báo cáo Thủ Tướng Chính Phủ quyết định. Nợ xấu do nguyên nhân thiên tai bất khả kháng như thiên tai, dịch bệnh, lũ lụt, hạn hán... trên diện rộng, cần đề nghị Chính Phủ cho khoan nợ và xuất ra khỏi nội bảng để theo dõi trên tài khoản ngoại

bảng, hoặc ngân hàng sẽ xử lý từ khoản dự phòng rủi ro tín dụng của chi nhánh.

- Nợ xấu đối với khách hàng không còn tồn tại (chết, bỏ trốn) hoặc các doanh nghiệp đã giải thể nhưng không còn tài sản để trả nợ. Chi nhánh tổng hợp đưa vào đề án xử lý nợ tồn đọng trình ban chỉ đạo cơ cấu lại tài chính NHTM xem xét, báo cáo với Thủ Tướng Chính Phủ quyết định cho xoá nợ.
- Nợ xấu đối với khách hàng vay vốn cố tình làm trái quy định, sử dụng vốn sai mục đích, cố tình vay vốn để lừa đảo, giựt nợ ngân hàng: cần phải đưa ra pháp luật để xử lý theo quy định như phát mãi tài sản thế chấp, cầm cố, bảo lãnh để thu hồi nợ vay hoặc yêu cầu trung tâm bán đấu giá tài sản bán đấu giá, cần thiết có thể làm thủ tục khởi kiện ra tòa để thu hồi nợ.

Để xử lý nợ xấu nhất là nợ tồn đọng là một vấn đề khó khăn. Vì thế NHNo&PTNT chi nhánh tỉnh Tiền Giang cần xác định việc xử lý nợ xấu là một trong những công tác trọng tâm của chi nhánh:

- Hàng quý chi nhánh cần phải họp định kỳ để đánh giá việc thực hiện kế hoạch xử lý nợ xấu của quý trước, đề ra kế hoạch thu nợ xấu quý sau. Bên cạnh việc phân tích nợ xấu, chi nhánh còn đề ra biện pháp để xử lý nợ xấu trên cơ sở xử lý tài sản đảm bảo tiền vay, giao chỉ tiêu cụ thể gắn với kế hoạch tài chính, gắn với cơ chế tiền lương, tiền thưởng, xếp hạng thi đua đối với các chi nhánh cơ sở.
- Để xử lý tốt nợ xấu, chi nhánh nên thành lập tổ xử lý nợ tồn đọng từ 5 đến 7 người, trong đó có một thành viên trong ban giám đốc làm trưởng ban. Ban này có nhiệm vụ chuyên trách chỉ đạo thực hiện nhiệm vụ xử lý nợ xấu. Ngoài ra, việc thành lập ban xử lý nợ tồn đọng phải có quyết định, quy định rõ chức năng nhiệm vụ của ban, từng thành viên trong ban xử lý một cách cụ thể.

- Trên cơ sở đó, ban xử lý nợ tồn đọng cần phải lập một đề án tổng thể về xử lý nợ xấu của chi nhánh, trong đó phân tích kỹ đến từng khách hàng và nhóm khách hàng, phân tích kỹ về chuyên môn dẫn đến nợ quá hạn, tình hình tài chính của khách hàng: có khả năng thu hay tiến đến việc xử lý tài sản làm ĐBTV. Và đồng thời nêu lên những khó khăn, thuận lợi khi thực hiện việc xử lý tài sản này.
- Để xử lý nợ xấu trước hết phải đôn đốc, động viên khách hàng trở nợ, tự bán tài sản để trả nợ ngân hàng. Trường hợp những khách hàng nào cố ý chây ì không trả, thì chi nhánh cũng như ban xử lý nợ phải tranh thủ đối đa sự ủng hộ của các cơ quan pháp luật xử lý cưỡng quyết buộc khách hàng phải giao tài sản cho ngân hàng tiến hành phát mãi thu nợ.
- Chi nhánh cần tăng cường công tác thanh tra kiểm tra, kiểm soát quá trình xử lý nợ xấu, và đưa nội dung này vào chương trình, kế hoạch, công tác thanh tra, kiểm tra kiểm soát của ngân hàng.

3.3.2.4. Giải pháp nâng cao năng lực, phẩm chất cán bộ ngân hàng gắn với sắp xếp tổ chức, sử dụng hợp lý nguồn nhân lực.

Nguồn lực con người là nhân tố quyết định đối với hoạt động kinh tế, xã hội nói chung và đối với hoạt động ngân hàng nói riêng. Do đó đào tạo, phát triển nguồn nhân lực có trình độ chuyên môn giỏi, có phẩm chất đạo đức, có sức khỏe là vấn đề phải được coi trọng.

Bên cạnh đó việc bố trí, phân công phù hợp với sở trường, năng lực của cán bộ vào những vị trí, công việc, địa bàn cho phù hợp cũng là vấn đề quan trọng.

Thực tế cho thấy, lực lượng lao động của NHNo&PTNT chi nhánh tỉnh Tiền Giang thời gian qua tuy đã được chú trọng, chăm lo bồi dưỡng phát triển, đã xây dựng được một bộ phận cán bộ có năng lực chuyên môn và phẩm chất chính trị, đáp ứng được yêu cầu nhiệm vụ trong đổi mới hoạt động ngân hàng.

Tuy nhiên với nhiều lý do khác nhau, hiện vẫn còn một bộ phận cán bộ, trong đó cán bộ tín dụng vẫn chưa đáp ứng được yêu cầu hoạt động ngân hàng trong kinh tế thị trường. Đội ngũ cán bộ, nhân viên của ngân hàng NHNo&PTNT chi nhánh tỉnh Tiền Giang thiếu đồng bộ, một số chưa được đào tạo chấp vá, bố trí sử dụng nhân lực chưa thực sự hợp lý dẫn đến tình trạng vừa thừa, vừa thiếu làm ảnh hưởng đến hoạt động nói chung, chất lượng tín dụng nói riêng của chi nhánh. Vấn đề đặt ra là cần tiếp tục kiện toàn công tác cán bộ trên cơ sở quy hoạch đội ngũ cán bộ, nhân viên của NHNo&PTNT chi nhánh tỉnh Tiền Giang từ nay đến năm 2010. Để thực hiện giải pháp này cần thực hiện những vấn đề chính sau:

- Công tác quản trị điều hành phải đảm bảo đúng pháp luật, đúng quy chế, đúng chức năng nhiệm vụ và thẩm quyền, phân công rõ người, rõ việc, rõ trách nhiệm và có cơ chế phân cấp uỷ quyền hợp lý để chủ động trong quản lý, điều hành kinh doanh. Nâng cao ý thức trách nhiệm, sáng tạo trong cán bộ công nhân viên nhất là cán bộ lãnh đạo điều hành.
- Chú trọng công tác kiểm tra kiểm soát với việc nâng cao kỷ cương, kỷ luật trong điều hành, trong hoạt động. Tiếp tục thực hiện quy chế dân chủ ở cơ sở, giải quyết kịp thời đơn thư khiếu tố, đảm bảo an toàn tài sản, an toàn kho quỹ trong điều kiện mở ra nhiều dịch vụ mới cộng với thủ đoạn hoạt động của tội phạm ngày một tinh vi hơn.
- Trước mắt trên cơ sở chức năng, nhiệm vụ phát triển của NHNo&PTNT chi nhánh tỉnh Tiền Giang sắp xếp lại đội ngũ cán bộ, nhân viên hiện có trên cơ sở năng lực, phẩm chất của từng người. Trong đó chú ý cán bộ chủ chốt và đội ngũ cán bộ tín dụng, chú ý đến những vị trí quan trọng, những chi nhánh cơ sở chính với quy mô hoạt động lớn để đảm bảo phát huy tốt năng lực, sở trường của từng cán bộ, nhân viên nhằm nâng cao chất lượng tín dụng ngân hàng.

- Trên cơ sở quy hoạch cán bộ và năng lực thực tế của lực lượng lao động, lãnh đạo của NHNo&PTNT chi nhánh tỉnh Tiền Giang thông qua các cơ sở đào tạo để tổ chức đào tạo, bồi dưỡng nâng cao trình độ chuyên môn cho cán bộ, nhân viên ngân hàng: đào tạo trung hạn, ngắn hạn, tập huấn chuyên đề, tổng kết chuyên đề nhằm đáp ứng yêu cầu hiện đại hoá công nghệ ngân hàng:

- + Đào tạo thạc sỹ kinh tế

- + Đào tạo để có kiến thức trên những lĩnh vực quan trọng : tin học, quan hệ quốc tế, quản trị ngân hàng, quản lý điều hành kinh doanh, phân tích đánh giá tín dụng, dự báo dự phòng rủi ro, nghiệp vụ thẻ...

- + Đào tạo kỹ năng nghiệp vụ mới như: thị trường mở, thẻ và các dịch vụ sản phẩm mới theo sự tổ chức của trụ sở chính. Đào tạo nâng cao, cập nhật các kỹ năng thực hiện như thẩm định, thanh toán quốc tế, thu đổi ngoại tệ, kho quỹ, công nghệ thông tin, ngoại ngữ.

- + Tập trung đầu tư cơ hệ thống tin học. Tranh thủ TW để thực hiện sớm công nghệ dự án WB.

- + Thực hiện tốt công tác tiếp thị, quảng bá, xây dựng thương hiệu NHNo&PTNT Việt Nam.

- Nâng cao trình độ chuyên môn, phẩm chất nguồn nhân lực cần chú trọng đến đội ngũ cán bộ tín dụng về nghiệp vụ chuyên môn, về kiến thức pháp luật và về tình hình phát triển kinh tế – xã hội của địa phương, nhất là đối với văn bản, quyết định mới phải thực hiện một cách thống nhất từ cấp quản trị đến cấp nhân viên. Việc đào tạo phải được cụ thể đối với từng đối tượng cán bộ tín dụng không nên lấy số liệu bình quân chung về đào tạo của toàn tỉnh để đánh giá khâu bồi dưỡng nghiệp vụ cán bộ tín dụng.

- Phòng tổ chức nhân sự phải lập bảng biểu cụ thể với đầy đủ các thông tin về cá nhân và nhất là quá trình đào tạo, bồi dưỡng nghiệp vụ cho từng cán bộ tín dụng trên cơ sở đó mà xây dựng kế hoạch đào tạo bồi dưỡng, cử theo học các khóa huấn luyện phù hợp để nâng cao trình độ phục vụ công việc.
- NHNo&PTNT chi nhánh tỉnh Tiền Giang khi tuyển cán bộ tín dụng không chỉ đơn thuần tuyển từ các trường ngân hàng, cần chú trọng tuyển những đối tượng tốt nghiệp các ngành khác như kỹ sư chăn nuôi, trồng trọt, kỹ sư thủy sản ... để khi cho vay có thể thẩm định về các mặt nghiệp vụ khác. Đối với các cán bộ này sau khi được tuyển dụng chi nhánh sẽ cho đào tạo bồi dưỡng nghiệp vụ ngân hàng qua các khóa học cụ thể, phù hợp với bộ phận đang được phân công.
- Để thực hiện tốt công tác phát triển có hiệu quả nguồn nhân lực, một trong những yếu tố quan trọng tác động trực tiếp đến người lao động là chăm lo đời sống vật chất và tinh thần cho họ. Trong đó vấn đề thi đua, khen thưởng, xử phạt cần được quan tâm một cách thỏa đáng, đúng mức trên cơ sở đánh giá kết quả công tác chuyên môn và phẩm chất.
- Cần nghiên cứu để có biện pháp tăng công tác phí cho cán bộ tín dụng, nhất là những cán bộ tín dụng phụ trách địa bàn vùng sâu, vùng xa. Việc bình quân mức công tác phí mỗi cán bộ tín dụng là 300.000đ/ tháng như hiện nay là không phù hợp. Để giải quyết vấn đề này, phòng tổ chức nhân sự, phòng kế toán nên làm tốt công tác tham mưu cho lãnh đạo giải quyết tư tưởng, hỗ trợ công tác phí cho cán bộ tín dụng và có chế độ khen thưởng hợp lý trích từ quỹ lương chung của đơn vị.
- Đánh giá năng lực cán bộ phải dựa trên tiêu chuẩn cao nhất là hiệu quả kinh tế của công việc. Do đó, việc phân công, phân nhiệm phải cụ thể, rõ ràng kể từ giám đốc cho tới nhân viên. Phân công, phân nhiệm rõ ràng là cơ sở để

đánh giá hiệu quả công việc của từng người, từng bộ phận và đó cũng chính là một trong những cơ sở tạo nên sự thống nhất vì nhiệm vụ chung trong NHNo&PTNT chi nhánh tỉnh Tiền Giang.

- Trong phát triển nguồn nhân lực của NHNo&PTNT chi nhánh tỉnh Tiền Giang cần chú trọng nâng cao năng lực phẩm chất của cán bộ lãnh đạo chi nhánh, phải là lực lượng tiên phong trong tác phong làm việc, lao động và học tập. Thực hiện tốt giải pháp này là một trong những điều kiện quan trọng đảm bảo nâng cao chất lượng tín dụng của NHNo&PTNT chi nhánh tỉnh Tiền Giang.

3.3.2.5. Giải pháp tăng cường công tác kiểm tra, kiểm toán nội bộ gắn với phân tích các trạng thái hoạt động tín dụng

Công tác kiểm tra, kiểm toán nội bộ là một trong những biện pháp phòng ngừa rủi ro có hiệu quả đối với các tổ chức kinh tế. Thời gian qua NHNo&PTNT chi nhánh tỉnh Tiền Giang đã thực hiện tương đối tốt công tác này. Tuy nhiên để nâng cao chất lượng tín dụng ngân hàng cần phải tăng cường hơn nữa công tác kiểm tra, kiểm toán nội bộ gắn với phân tích đánh giá các trạng thái hoạt động tín dụng của ngân hàng. Để thực hiện giải pháp này cần tập trung thực hiện những vấn đề chính sau:

- Kiện toàn nhân sự làm công tác kiểm tra, kiểm toán nội bộ. Lựa chọn cán bộ có năng lực, kinh nghiệm trong chuyên môn, có uy tín để bố trí làm công tác kiểm tra, kiểm toán nội bộ. Tránh tình trạng cán bộ không bố trí được công việc khác thì đưa về làm công tác kiểm tra.
- Phát huy tính chủ động trong thực thi nhiệm vụ, trong đó cần giao quyền phán quyết tín dụng cho từng cấp cụ thể trên cơ sở nguyên tắc, quy trình tín dụng và thực hiện phân công, phân nhiệm rõ ràng, nhất là quy định mối

quan hệ giữa cán bộ tín dụng với trưởng phòng tín dụng và giám đốc. Giám đốc phải là người chịu trách nhiệm cuối cùng cho mọi khoản cho vay.

- Duy trì kiểm tra thường xuyên, kiểm tra định kỳ, kiểm tra đột xuất, kiểm tra trọng điểm. Làm tốt công tác kiểm tra chéo lẫn nhau giữa các bộ phận các chi nhánh cơ sở. coi công tác kiểm tra, kiểm toán nội bộ là công tác bình thường trong hoạt động của chi nhánh. Phải làm cho cán bộ, nhân viên trong chi nhánh hiểu rõ kiểm tra là công việc của mọi người, mọi khâu nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động nhất là đối với việc nâng cao chất lượng tín dụng. Trong đó cần kiểm tra chặt chẽ việc thực hiện các nguyên tắc và quy trình trong hoạt động tín dụng; thường xuyên rà soát, phân tích đánh giá từng khoản cho vay, từng nhóm khách hàng để phát hiện kịp thời những thiếu sót, những biến động bất lợi đối với khoản cho vay.
- Trong kiểm tra tín dụng cần phải chọn mẫu, tối thiểu 30% món vay, chú ý những món vay có giá trị lớn, những món nợ gốc và lãi đã được điều chỉnh kỳ hạn nợ, gia hạn nợ hoặc đã quá hạn.
- Để có hệ thống thông tin phục vụ công tác kiểm tra được thuận lợi, cần phải thu thập thêm thông tin về khách hàng vay, phải mở sổ theo dõi vay, thu nợ, gia hạn nợ theo từng đối tượng vay, ngành nghề vay... nhằm quản lý món vay tốt hơn.
- Dựa trên cơ sở kết quả kiểm tra, kiểm toán nội bộ và số liệu hoạt động kinh doanh, nhất là hoạt động tín dụng để xem xét, phân tích đánh giá thực trạng hoạt động trong từng thời gian, thậm chí với từng khoản tín dụng để có kế hoạch phát huy ưu điểm và chỉnh sửa kịp thời những thiếu sót, là biện pháp cần thiết để nâng cao chất lượng tín dụng ngân hàng của NHNo&PTNT chi nhánh tỉnh Tiền Giang.

- Kiểm tra trước và sau khi cho vay là nhiệm vụ chủ yếu của cán bộ tín dụng, nhưng trong thực tế tại NHNo&PTNT chi nhánh tỉnh Tiền Giang một bộ phận cán bộ tín dụng chưa chú trọng đúng mức đến công tác này. Hiện tượng này khá phổ biến là chỉ kiểm tra trước khi cho vay, việc sau khi cho vay lại ít được quan tâm. Tình trạng sử dụng vốn vay còn tùy tiện, là một trong những nguyên nhân làm giảm khả năng thu hồi nợ của ngân hàng, làm giảm chất lượng tín dụng. Do đó, chấn chỉnh việc thực hiện nhiệm vụ của cán bộ tín dụng nói riêng, hoạt động của NHNo&PTNT chi nhánh tỉnh Tiền Giang trong quy trình tín dụng là cấp thiết. Trước mắt cần quán triệt trong cán bộ lãnh đạo, cán bộ tín dụng các nguyên tắc, quy trình cho vay. Soạn thảo các nguyên tắc và quy trình cho vay đóng thành cuốn cẩm nang cán bộ tín dụng để mọi cán bộ đối chiếu, tuân thủ thực hiện.

Các biện pháp trên phối hợp với nhau trong thực hiện là giải pháp chủ yếu nhằm nâng cao chất lượng tín dụng tại NHNo&PTNT chi nhánh tỉnh Tiền Giang.

3.3.2.6. Giải pháp hỗ trợ hoạt động tín dụng:

- Tích cực giới thiệu các sản phẩm dịch vụ ngân hàng khác hỗ trợ cho hoạt động tín dụng (như thanh toán quốc tế, chuyển tiền tự động, bảo lãnh...) thu hút khách hàng để có cơ hội khai thác tốt các khách hàng tiềm năng cho ngân hàng, tăng dần tỷ trọng thu dịch vụ ngoài tín dụng trong tổng thu nhập của chi nhánh (phần đầu đạt tỷ lệ 7%/ doanh thu)
- Tiếp tục mở rộng kinh doanh ngoại hối đối ngoại, triển khai thực hiện có hiệu quả đề án phát triển kinh doanh ngoại tệ của Trụ sở chính, làm hậu thuẫn cho các nghiệp vụ huy động vốn ngoại tệ, kiều hối, thu đổi ngoại tệ mặt, tham gia vận hành tốt quy chế hoà vốn ngoại tệ đầu mối trong hệ thống NHNo.

- Tổ chức phân tích tài chính để kịp thời đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch. Thực hành tiết kiệm chi tiêu, chống lãng phí, cái gì cần chi thì phải tính toán để chi, đảm bảo chênh lệch lãi suất đầu ra – đầu vào đáp ứng được chi phí, kể cả chi phí rủi ro, có lợi nhuận theo kế hoạch. Phát hiện sớm các vấn đề phát sinh làm ảnh hưởng đến kết quả, hiệu quả kinh doanh để có giải pháp điều chỉnh kịp thời
- Chuyển hướng đầu tư, ưu tiên vốn cho các dự án có hiệu quả của hộ sản xuất, hộ kinh doanh, doanh nghiệp vừa và nhỏ, tiếp tục lấy địa bàn nông nghiệp nông thôn và kinh tế hộ là địa bàn chính làm nền tảng để phát triển kinh doanh. Xác định chất lượng tín dụng là biểu hiện năng lực điều hành của người đứng đầu đơn vị, coi chất lượng tín dụng là sự nghiệp tồn tại và phát triển của toàn chi nhánh.
- Quản lý tốt nhất chất lượng tín dụng theo yêu cầu:
 - ✓ Thực hiện đầy đủ, đúng đắn cơ chế tín dụng, quy trình cho vay, nâng cao chất lượng kiểm tra, thẩm định trước khi cho vay.
 - ✓ Kiểm soát được tín dụng, tăng dư nợ khi có tăng nguồn vốn tương ứng hoặc sau khi được trụ sở chính cân đối, bổ sung vốn.
 - ✓ Xác định thị trường mục tiêu, khách hàng mục tiêu cần tập trung, lấy hiệu quả của phương án, dự án làm căn cứ chính để thẩm định đầu tư tín dụng.
 - ✓ Khai thác có hiệu quả hoạt động thông tin tín dụng: nhằm giảm thiểu rủi ro tín dụng và góp phần làm tăng trưởng tín dụng bền vững.
 - ✓ Thực hiện phân loại nợ và trích lập dự phòng rủi ro theo QĐ 493/2005/QĐ – NHNN của Ngân hàng Nhà Nước và QĐ 165/ QĐ – HĐQT của NHNo&PTNT Việt Nam.

- Tăng cường công tác quản lý tín dụng, chấm dứt tình trạng gia hạn, định kỳ hạn nợ tùy tiện che giấu thực trạng nợ quá hạn. Thực hiện đúng và đầy đủ việc phân loại nợ, dư có tài khoản điều chuyển vốn, quản lý nghiêm chỉ tiêu thiếu vốn gắn với việc quản lý thanh khoản ngay từ ngân hàng cơ sở. Nâng cao tính chủ động và tự chịu trách nhiệm cá nhân của lãnh đạo từng chi nhánh.
- Chú ý công tác phân loại khách hàng tín dụng, nghiên cứu đề xuất áp dụng cơ chế tín dụng phù hợp với từng loại khách hàng đã được phân loại nhằm thu hút và giữ vững khách hàng.
- Tổ chức thực hiện công tác thăm dò, khảo sát xây dựng các dự án đầu tư, bám sát vào các mục tiêu phát triển kinh tế – xã hội tại địa phương. Chú ý chuyển đổi đối tượng đầu tư tín dụng cây trồng, vật nuôi trong giai đoạn tiến tới hội nhập khu vực và trước đại dịch cúm gia cầm, ưu tiên đối tượng cây ăn trái có chất lượng tốt, đủ sức cạnh tranh và vật nuôi có hiệu quả.

3.4. Một số kiến nghị nhằm tạo điều kiện cho NHNo&PTNT chi nhánh tỉnh Tiền Giang mở rộng và nâng cao chất lượng tín dụng:

Để tạo điều kiện cho NHNo&PTNT chi nhánh tỉnh Tiền Giang hoạt động ngày càng có hiệu quả và thiết thực hơn trong việc tăng trưởng tín dụng đi đôi với mở rộng và nâng cao chất lượng tín dụng, luận văn xin kiến nghị một số nội dung chính sau:

3.4.1. Về phía Chính Phủ:

- Chính Phủ nên có văn bản thống nhất quy định cụ thể về việc xử lý tài sản thế chấp là quyền sử dụng đất như vậy sẽ tạo điều kiện hợp pháp trong việc sử dụng quyền sử dụng đất làm tài sản đảm bảo trong giao dịch tín dụng, góp phần khai thông ách tắc đối với việc dùng quyền sử dụng đất làm tài sản đảm bảo tiền vay tại ngân hàng

- Chính Phủ nên có chủ trương:
 - Thành lập quỹ bảo trợ sản xuất, xuất khẩu cho hàng nông sản phẩm, nhất là những hàng có kim ngạch xuất khẩu lớn như: gạo, thủy hải sản
 - Thành lập quỹ bảo hiểm cho sản xuất nông nghiệp, chú ý đến bảo hiểm về vật nuôi cây trồng. Vì rủi ro trong nông nghiệp là vấn đề rất dễ xảy ra. Bản thân các doanh nghiệp, hộ nông dân khó có khả năng tự đơn phương khắc phục rủi ro. Do đó việc thành lập quỹ này trong sản xuất nông nghiệp nhất là với những nông sản hàng hoá xuất khẩu chủ lực, những nông sản hàng hoá thiết yếu là hết sức cần thiết.
 - Tổ chức tốt khâu dịch vụ và tiêu thụ sản phẩm, nhất là thị trường tiêu thụ nông sản trong và ngoài nước, bảo đảm giá tiêu thụ nông sản có lợi cho người sản xuất, có hợp đồng tiêu thụ giữa doanh nghiệp và nhà sản xuất, giá sản phẩm được bán theo giá thoả thuận ký hợp đồng (nếu giá thực tế thấp hơn) và được bán giá cao hơn (nếu giá thực tế cao hơn giá ký kết).
- Ngoài ra Chính Phủ nên có chủ trương chính sách và biện pháp để bảo vệ thị trường trong nước. Trong quá trình hội nhập, một mặt thực hiện các cam kết mở rộng thị trường tín dụng, mặt khác phải thực hiện các biện pháp cần thiết được phép theo thông lệ các nước vẫn sử dụng để bảo vệ sản xuất, bảo vệ thị trường trong nước nhằm đảm bảo phát triển kinh tế – xã hội.

3.4.2. Về phía Tỉnh Ủy, Ủy Ban Nhân Dân tỉnh Tiền Giang:

- Vùng nuôi trồng thủy sản phía Đông là kinh tế mũi nhọn của tỉnh cần có giải pháp thủy lợi thích ứng để cho môi trường nước nói riêng, môi trường sản xuất nói chung được đảm bảo an toàn, phát triển nuôi trồng được bền vững và tăng trưởng được. Nếu không nguồn vốn đầu tư ở nơi khác cũng không

dám đến, vốn ngân hàng trong đó có vốn của NHNo&PTNT chi nhánh tỉnh Tiền Giang cũng không dám tăng trưởng, người nuôi có độ rủi ro rất cao.

- Quy hoạch diện tích cây ăn quả có chất lượng, có giá trị kinh tế cao, xuất khẩu được mà thời gian qua Tiền Giang đã công bố. Để có được sản lượng nhiều, chất lượng tốt đồng kích cỡ để bán đi nước ngoài, nếu không thì điệp khúc “ mùa rớt giá” của người nông dân lại tiếp tục, ngân hàng không an tâm đầu tư vốn.
- Tỉnh cần có chủ trương, giải pháp cụ thể để có được nhiều đơn vị kinh tế hợp tác, hợp tác xã, trước mắt cùng giúp nhau tiêu thụ nông sản hàng hóa, lâu dài là cùng nhau cạnh tranh nông sản hàng hoá với nước ngoài. Sự đơn thân độc mã của kinh tế hộ sẽ khó phát triển nếu không có sự hợp tác.
- Tỉnh cần có văn bản chỉ đạo các ngành có liên quan tập trung hỗ trợ ngành ngân hàng giải quyết nợ quá hạn trên cơ sở thành lập ban xử lý nợ quá hạn, nợ tồn đọng.
- Tỉnh cần làm thủ tục đề nghị và trên cơ sở đó thành lập quỹ bảo lãnh tín dụng cho doanh nghiệp vừa và nhỏ. Vì đối với nước ta nói chung và tỉnh Tiền Giang nói riêng các doanh nghiệp vừa và nhỏ luôn ở trong tình trạng bị thiếu vốn, việc tìm kiếm nguồn của các doanh nghiệp này chủ yếu là từ ngân hàng. Do đó, việc thành lập quỹ này vừa đảm bảo cho cả ngân hàng, doanh nghiệp và cả xã hội.

3.4.3. Về phía các ngành có liên quan

- Đề nghị sở Nông Nghiệp Tiền Giang chỉ đạo các trung tâm khuyến nông huyện hỗ trợ tích cực hơn nữa trong việc đổi mới giống cây trồng, vật nuôi. Khuyến nông, khuyến công trong nông nghiệp, nông thôn là vấn đề quan trọng nhất là đối với kỹ thuật canh tác, chăn nuôi đối với vật nuôi, cây trồng giống mới có năng suất và giá trị cao. Sản xuất có hiệu quả là giải pháp

quan trọng để bảo toàn, phát triển vốn, trả được nợ ngân hàng và có lợi nhuận. Phải xem đây là giải pháp tích cực trong sử dụng có hiệu quả vốn vay, giải pháp chủ động trong nâng cao chất lượng tín dụng tại NHNo&PTNT chi nhánh tỉnh Tiền Giang.

- Đề nghị sở Tư Pháp tỉnh Tiền Giang sớm xây dựng đề án kiến nghị với cấp có thẩm quyền thành lập chi nhánh đăng ký giao dịch đảm bảo tiền vay trên địa bàn tỉnh, điều này sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho cả khách hàng và ngân hàng, góp phần nâng cao chất lượng tín dụng ngân hàng.

3.4.4. Về phía NHNo&PTNT Việt Nam:

- Tiếp nhận, quản lý thực hiện tốt các dự án uỷ thác đầu tư của các tổ chức quốc tế như: WB, ADB, AFD, IFAD... để tạo nguồn vốn lớn, thời hạn dài, lãi suất hợp lý cho nông dân.
- NHNo&PTNT Việt Nam cần tiếp tục nghiên cứu cải tiến hồ sơ tín dụng, trên cơ sở giảm thủ tục phiền hà nhưng vẫn đảm bảo tính pháp lý.
- NHNo&PTNT Việt Nam nên xem xét uỷ quyền cho các chi nhánh được phép xử lý từ Quỹ dự phòng rủi ro để bù đắp thiệt hại, chi nhánh tự chịu trách nhiệm và chủ động xử lý trong những trường hợp thiệt hại nhỏ. Một khi giao cho các chi nhánh sử dụng quỹ dự phòng rủi ro sẽ tạo nên tính năng động và tinh thần trách nhiệm của cấp dưới.
- NHNo&PTNT Việt Nam nghiên cứu tăng công tác phí cho cán bộ tín dụng, nhất là cán bộ ở vùng sâu, vùng xa.
- NHNo&PTNT Việt Nam cần nghiên cứu cải tiến cơ chế trả lương, thưởng cho cán bộ tín dụng trên kết quả kinh doanh. Tiền lương ở mức tương đối hợp lý trong bối cảnh hiện nay sẽ là động lực thúc đẩy cán bộ tín dụng hoàn thành tốt hơn nhiệm vụ, góp phần nâng cao chất lượng tín dụng ngân hàng.

Các kiến nghị trên đối với các cấp khác nhau, thuộc về những phạm vi, công việc khác nhau, song đều tập trung vào mục tiêu an toàn trong cho vay, nâng cao chất lượng tín dụng của NHNo&PTNT chi nhánh tỉnh Tiền Giang.

Tóm lại: Nâng cao chất lượng tín dụng nhằm đảm bảo việc tăng trưởng tín dụng đi đôi với tăng trưởng kinh tế, phát triển xã hội. Việc đề xuất những giải pháp nêu trên xuất phát từ thực tiễn hoạt động tín dụng của NHNo&PTNT chi nhánh tỉnh Tiền Giang. Áp dụng đồng bộ những giải pháp nêu trên sẽ góp phần thiết thực đối với việc nâng cao chất lượng tín dụng, đưa hoạt động cho vay của NHNo&PTNT chi nhánh tỉnh Tiền Giang trở thành công cụ của Nhà Nước trong việc thực hiện chính sách tiền tệ, tăng vòng quay tín dụng góp phần phát triển kinh tế, xã hội của tỉnh Tiền Giang trong sự nghiệp CNH – HĐH kinh tế nông nghiệp, nông thôn của tỉnh trong giai đoạn hiện nay và vững bước tiến vào con đường hội nhập.

KẾT LUẬN

Trên cơ sở mục tiêu và phạm vi của đề tài nghiên cứu đã được xác định là nghiên cứu các lý luận cơ bản về tín dụng ngân hàng trong việc mở rộng và nâng cao chất lượng tín dụng ngân hàng; đánh giá thực trạng hoạt động của tín dụng tại NHNo&PTNT Việt Nam chi nhánh tỉnh Tiền Giang thời gian qua, từ đó khẳng định những mặt làm được và những mặt còn hạn chế, tìm ra những nguyên nhân tồn tại, những khó khăn vướng mắc cần giải quyết để đề xuất giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng tại NHNo&PTNT Việt Nam chi nhánh tỉnh Tiền Giang, đề tài đã thực hiện được những nội dung chủ yếu sau:

1. Trình bày những lý luận cơ bản về tín dụng và chất lượng tín dụng trong hoạt động NHTM.
2. Phân tích một số nét chính về thực trạng hoạt động tín dụng tại NHNo&PTNT Việt Nam chi nhánh tỉnh Tiền Giang trong 3 năm 2004 – 2006. Trên cơ sở phân tích những kết quả đạt được, cũng như những hạn chế trong việc nâng cao chất lượng tín dụng, và tìm ra những nguyên nhân, từ đó có cái nhìn chính xác nhằm đưa ra những giải pháp thích hợp.
3. Dựa trên những quan điểm đề xuất và mục tiêu định hướng hoạt động của NHNo&PTNT Việt Nam chi nhánh tỉnh Tiền Giang trong việc nâng cao chất lượng tín dụng, luận văn đã đề xuất một số giải pháp nhằm mở rộng và nâng cao chất lượng tín dụng tại NHNo&PTNT Việt Nam chi nhánh tỉnh Tiền Giang.

Mặc dù đã có nhiều cố gắng trong khi thực hiện đề tài, song khó tránh khỏi những hạn chế, tác giả mong nhận được ý kiến đóng góp của quý Hội Đồng, quý thầy cô và những người quan tâm để luận văn được hoàn thiện hơn.

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. TS. Hồ Diệu (2000), *Tín dụng ngân hàng*, NXB thống kê, TP.HCM.
2. PGS.TS Nguyễn Đăng Dờn (2004), *Tiền tệ ngân hàng*, NXB thống kê, TP.HCM.
3. Ths Võ Việt Hùng (2002), “ Một số biện pháp nhằm nâng cao chất lượng tín dụng của NHNo&PTNT Việt Nam”, *Tạp chí kinh tế phát triển*, (146), tr 22-23
4. PGS.TS Nguyễn Thị Nhung(chủ nhiệm đề tài), *Nâng cao vai trò TDNH đối với sự phát triển kinh tế Nam Bộ*
5. PGS.TS. Nguyễn Thị Nhung, Ths. Đoàn Vĩnh Tường (2006), “Dịch vụ ngân hàng – hội nhập và phát triển”, *Tạp chí Công nghệ ngân hàng*, (12), Tr.1-5.
6. Quyết định của Thống Đốc Ngân Hàng Nhà Nước Việt Nam số 493/2005/QĐ – NHNN ngày 22/4/2005
7. Báo cáo tổng kết 15 năm công tác cho vay hộ sản xuất của NHNo&PTNT Việt Nam chi nhánh tỉnh Tiền Giang năm 2006.
8. Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh và phương hướng nhiệm vụ của NHNo&PTNT Việt Nam chi nhánh tỉnh Tiền Giang năm 2004, 2005, 2006, 2007.
9. Luật sửa đổi, bổ sung một số điều luật NHNN Việt Nam (2003)
10. Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của luật các TCTD (2004)
11. Tạp chí ngân hàng số 12 năm 2003, các số 2, 4, 6, 7, 8, 11, 12 năm 2004; các số 1, 2, 3 năm 2005; các số 4, 7, 9, 11 năm 2006; các số 3, 7, 8, 10, 12 năm 2007 của NHNo&PTNT Việt Nam.
12. Website : [www. Ngân hàng Nông Nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam.com.vn](http://www.Ngân hàng Nông Nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam.com.vn)