

ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG
PHÂN HIỆU ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG TẠI KON TUM



PHẠM THỊ HẢI

BÁO CÁO THỰC TẬP TỐT NGHIỆP

**“PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG CHO VAY ĐỐI VỚI
HỘ SẢN XUẤT TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP
VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN CHI NHÁNH
HUYỆN THĂNG BÌNH - PHÒNG GIAO DỊCH
CHỢ ĐƯỢC”**

Kon Tum, tháng 06 năm 2019

ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG
PHÂN HIỆU ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG TẠI KON TUM



BÁO CÁO THỰC TẬP TỐT NGHIỆP

**“PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG CHO VAY ĐỐI VỚI
HỘ SẢN XUẤT TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP
VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN CHI NHÁNH
HUYỆN THẮNG BÌNH - PHÒNG GIAO DỊCH
CHỢ ĐƯỢC”**

GVHD : Th.S. NGUYỄN THỊ TÂM HIỀN

SVTH : PHẠM THỊ HẢI

LỚP : K915NH

MSSV : 15152340201004

Kon Tum, tháng 06 năm 2019

MỤC LỤC

DANH MỤC CÁC KÝ HIỆU, CHỮ VIẾT TẮT	v
DANH MỤC CÁC BẢNG BIỂU	vi
DANH MỤC CÁC BIỂU ĐỒ	v
LỜI MỞ ĐẦU	1
1. Tính cấp thiết của đề tài	1
2. Mục đích nghiên cứu	1
3. Đối tượng nghiên cứu	1
4. Phương pháp nghiên cứu	2
5. Kết cấu bài báo cáo	2
CHƯƠNG 1. GIỚI THIỆU CHUNG VỀ NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN CHI NHÁNH HUYỆN THĂNG BÌNH – PHÒNG GIAO DỊCH CHỢ ĐƯỢC	1
1.1. Giới thiệu chung về Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam	1
1.1.1. Lịch sử hình thành	1
1.1.2. Định hướng phát triển	1
1.2. Giới thiệu chung về Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn chi nhánh huyện Thăng Bình – phòng giao dịch Chợ Được	2
1.2.1. Lịch sử hình thành	2
1.2.2. Quá trình phát triển	2
1.2.3. Chức năng và nhiệm vụ của chi nhánh	3
1.2.4. Cơ cấu tổ chức của chi nhánh	3
1.3. Tình hình hoạt động kinh doanh của chi nhánh huyện Thăng Bình giai đoạn 2016-2018	4
1.3.1. Tình hình huy động vốn	4
1.3.2. Tình hình cho vay	7
1.3.3. Kết quả hoạt động kinh doanh của chi nhánh	10
CHƯƠNG 2. THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY ĐỐI VỚI HỘ SẢN XUẤT TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN CHI NHÁNH HUYỆN THĂNG BÌNH – PHÒNG GIAO DỊCH CHỢ ĐƯỢC	14
2.1. Phân tích đặc điểm của sản phẩm, dịch vụ cho vay đối với hộ sản xuất tại chi nhánh qua 3 năm	14
2.1.1. Các quy định về hoạt động cho vay đối với hộ sản xuất tại chi nhánh.	14
2.1.2. Các rủi ro thường gặp trong hoạt động cho vay đối với hộ sản xuất	17
2.2. Các chỉ tiêu về doanh số cho vay, doanh số thu nợ, dư nợ, nợ xấu của hoạt động cho vay đối với hộ sản xuất giai đoạn năm 2016-2018.	17
2.2.1. Phân theo thời hạn	17
2.2.2. Phân theo hình thức đảm bảo	19
2.2.3. Phân theo ngành nghề	23

2.2. Đánh giá chung về công tác cho vay đối với hộ sản xuất tại chi nhánh huyện Thăng Bình – phòng giao dịch Chợ Được	26
2.2.1. Những kết quả đạt được	26
2.2.2. Những hạn chế và nguyên nhân.	27
CHƯƠNG 3. GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG CHO VAY ĐỐI VỚI HỘ SẢN XUẤT TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN CHI NHÁNH HUYỆN THĂNG BÌNH- PHÒNG GIAO DỊCH CHỢ ĐƯỢC.....	29
3.1. Định hướng phát triển của NHNo & PTNT chi nhánh huyện Thăng Bình- phòng giao dịch Chợ Được	29
3.1.1. Định hướng phát triển chung của chi nhánh.	29
3.1.2. Định hướng phát triển hoạt động cho vay đối với hộ sản xuất tại NHNo & PTNT chi nhánh Huyện Thăng Bình.....	30
3.2. Giải pháp phát triển hoạt động cho vay đối với hộ sản xuất tại NHNo & PTNT chi nhánh Huyện Thăng Bình	31
3.2.1 Mở rộng hoạt động cho vay đối với HSX	31
3.2.2. Xây dựng chính sách tín dụng	32
3.2.3. Chuyên môn hóa các bước của quy trình tín dụng đối với HSX.	33
3.2.4. Nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng.	34
3.2.5. Nâng cao chất lượng thẩm định trong cho vay.	34
3.2.6. Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực	35
3.2.7. Tăng cường công tác tư vấn cho khách hàng vay vốn.	35
3.2.8. Đẩy mạnh công tác marketing	36
3.3. Một số kiến nghị.	37
3.3.1. Kiến nghị đối với chính quyền địa phương huyện Thăng Bình.	37
3.3.2. Kiến nghị đối với NHNo & PTNT tỉnh Quảng Nam.....	38
KẾT LUẬN	39
TÀI LIỆU THAM KHẢO	
NHẬN XÉT CỦA NGƯỜI HƯỚNG DẪN	

DANH MỤC CÁC KÝ HIỆU, CHỮ VIẾT TẮT

Từ viết tắt	Nguyên nghĩa
NHTM	Ngân hàng thương mại.
TCTC	Tổ chức tài chính.
NHTW	Ngân hàng trung ương.
NHNN	Ngân hàng nhà nước.
CBTD	Cán bộ tín dụng
KH	Khách hàng.
NH	Ngân hàng.
CBNV	Cán bộ nhân viên
CN	Chi nhánh
TCKT	Tổ chức kinh tế.
SXKD	Sản xuất kinh doanh
TS	Tài sản
ĐB	Đảm bảo
SX-CB	Sản xuất- chế biến
TM- DV	Thương mại – Dịch vụ
DSCV	Doanh số cho vay
DSTN	Doanh số thu nợ
HSX	Hộ sản xuất
CBNV	Cán bộ nhân viên.
CN	Chi nhánh.
NHN _o &PTNT	Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn.
QĐ	Quyết định
UBND	Ủy ban nhân dân
CNH- HDH	Công nghiệp hóa - Hiện đại hóa
TT	Tỷ trọng

Dấu “,” thể hiện dấu thập phân.

Dấu “.” thể hiện phân nghìn.

DANH MỤC CÁC BẢNG BIỂU

Kí hiệu	Tên bảng	Trang
Bảng 1.1	Tình hình huy động vốn của chi nhánh qua 3 năm 2016 – 2018	5
Bảng 1.2	Tình hình cho vay vốn của chi nhánh qua 3 năm 2016 – 2018	7
Bảng 1.3	Tình hình kinh doanh của chi nhánh qua 3 năm 2016 – 2018	10
Bảng 2.1	Thực trạng cho vay theo thời hạn tại chi nhánh qua 3 năm 2016-2018	18
Bảng 2.2	Thực trạng cho vay đối với HSX theo hình thức đảm bảo qua 3 năm 2016-2018	21
Bảng 2.3	Thực trạng cho vay đối với HSX theo ngành nghề tại chi nhánh qua 3 năm 2016– 2018	24

DANH MỤC CÁC BIỂU ĐỒ

Kí hiệu	Tên biểu đồ	Trang
Biểu đồ 1.1	Biểu hiện tình hình huy động vốn theo cơ cấu nguồn vốn qua 3 năm	6
Biểu đồ 1.2	Biểu hiện DSCV, DSTN và dư nợ của chi nhánh qua 3 năm 2016 - 2018	7
Biểu đồ 1.3	Kết quả hoạt động kinh doanh của chi nhánh	11
Biểu đồ 2.1	Biểu hiện DSCV, DSTN và dư nợ HSX theo thời hạn qua 3 năm	19
Biểu đồ 2.2	Biểu hiện DSCV, DSTN theo hình thức đảm bảo qua 3 năm 2016-2018	22

LỜI MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Đất nước ta đang trong thời kỳ biến đổi mạnh mẽ của nền kinh tế, thời kỳ đẩy mạnh CNH – HĐH đất nước, ngành Ngân hàng nói chung và NHTM nói riêng đang hoạt động trong bối cảnh hội nhập và toàn cầu hóa. Góp phần trong việc hội nhập của đất nước, xu hướng đổi mới ngày càng được nâng cao, các hộ sản xuất là một nhân tố quan trọng trong nền kinh tế nên cần tạo chỗ đứng vững chắc để thể hiện thế mạnh của mình và nhu cầu về vốn để đáp ứng hoạt động sản xuất kinh doanh là điều tất yếu.

Hiểu được điều đó, hiện nay Đảng và nhà nước ta đang có chủ trương phát triển CNH-HĐH nông nghiệp nông thôn, giúp người dân sớm thoát khỏi tình trạng nghèo nàn lạc hậu kém phát triển. Từ đó, Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn cũng có những định hướng ưu tiên đầu tư phát triển cho “tam nông” – nông thôn, nông nghiệp và nông dân, trước tiên là các hộ gia đình sản xuất nông, lâm, ngư, diêm nghiệp, tạo điều kiện cho họ có cơ hội tiếp cận với nguồn vốn của ngân hàng nhằm ổn định nâng cao đời sống và thay đổi bộ mặt nông thôn.

Ngay từ khi mới thành lập, Thăng Bình là một huyện vẫn còn nghèo, cơ sở hạ tầng thấp kém, điểm xuất phát kinh tế thấp, kinh tế hàng hoá chưa phát triển, mà chủ yếu là sản xuất mang tính tự cung, tự cấp. Vì vậy để cho kinh tế huyện phát triển một cách mạnh mẽ, đồng thời thay đổi dần bộ mặt nông thôn của huyện thì chi nhánh Huyện Thăng Bình cần phải đáp ứng kịp thời nhu cầu vốn đang thiếu hụt của người dân, để họ khôi phục, duy trì các ngành nghề truyền thống, cũng như có điều kiện áp dụng khoa học, kỹ thuật, công nghệ để tiếp cận và phát triển thêm nhiều ngành nghề, tạo công ăn việc làm, xóa đói giảm nghèo và giảm các tệ nạn đang xảy ra trên địa bàn huyện.

Nhận thức rõ tầm quan trọng của hoạt động tín dụng đối với hộ sản xuất của Ngân hàng và tại địa phương, cùng với những kiến thức đã học và qua quá trình thực tế tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn chi nhánh huyện Thăng Bình – phòng giao dịch Chợ Đước, em xin chọn đề tài “ ***Phân tích hoạt động cho vay đối với hộ sản xuất tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn chi nhánh huyện Thăng Bình- Phòng giao dịch Chợ Đước***”

2. Mục đích nghiên cứu

Dựa trên những lý luận cơ bản về hoạt động cho vay của NHTM nói chung và Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn nói riêng đối với hộ sản xuất làm cơ sở phân tích, nhận xét, đánh giá thực trạng cho vay đối với hộ sản xuất tại đơn vị thực tập thông qua một số chỉ tiêu cơ bản. Từ đó đưa ra một số giải pháp và kiến nghị nhằm phát triển hoạt động cho vay đối với hộ sản xuất tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn chi nhánh huyện Thăng Bình – phòng giao dịch Chợ Đước.

3. Đối tượng nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu của đề tài là những vấn đề lý luận và thực tiễn liên quan đến hoạt động cho vay đối với hộ sản xuất tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn chi nhánh Huyện Thăng Bình – phòng giao dịch Chợ Đước.

Phạm vi nghiên cứu:

+ Phạm vi thời gian: Từ năm 2016- 2018

+ Phạm vi không gian: Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn chi nhánh huyện Thăng Bình – phòng giao dịch Chợ Đước.

4. Phương pháp nghiên cứu

Bài báo cáo sử dụng các phương pháp như: Phương pháp tổng hợp, phương pháp so sánh, liệt kê...

5. Kết cấu bài báo cáo

Ngoài lời mở đầu và kết luận, danh mục tài liệu tham khảo, bài báo cáo được trình bày gồm 3 chương.

Chương 1: Lý luận chung về hoạt động cho vay đối với hộ sản xuất tại các ngân hàng thương mại

Chương 2: Thực trạng hoạt động cho vay đối với hộ sản xuất tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Chi nhánh huyện Thăng Bình – phòng giao dịch Chợ Đước.

Chương 3: Giải pháp phát triển hoạt động cho vay đối với hộ sản xuất tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Chi nhánh huyện Thăng Bình – phòng giao dịch Chợ Đước.

CHƯƠNG 1

GIỚI THIỆU CHUNG VỀ NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN CHI NHÁNH HUYỆN THĂNG BÌNH – PHÒNG GIAO DỊCH CHỢ ĐƯỢC

1.1. Giới thiệu chung về Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam

Năm 1986, Đại hội Đảng lần thứ VI khởi xướng đường lối đổi mới, xác định đổi mới hệ thống ngân hàng là khâu then chốt. Ngày 26/03/1988, Hội đồng Bộ trưởng (nay là Chính phủ) ban hành Nghị định 53/HĐBT thành lập các ngân hàng chuyên doanh, trong đó có Ngân hàng Phát triển Nông nghiệp Việt Nam - tiền thân của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam (Agribank) ngày nay. Thời điểm đáng nhớ này được xem như dấu mốc quan trọng, đánh dấu sự ra đời của Agribank - Ngân hàng chuyên doanh đi đầu trong đầu tư vào một lĩnh vực mang nhiều rủi ro, khó khăn nhất, nhưng cũng đầy tiềm năng nhất - đó là nông nghiệp, nông thôn.

1.1.1. Lịch sử hình thành

- 1988 Thành lập ngày 26/3/1988 với tên gọi Ngân hàng Phát triển Nông nghiệp Việt Nam

- 1990 Đổi tên thành Ngân hàng Nông nghiệp Việt Nam

- 1995 Đề xuất thành lập Ngân hàng Phục vụ người nghèo, nay là Ngân hàng Chính sách xã hội, tách ra từ Ngân hàng Nông nghiệp Việt Nam

- 2003 Được Đảng và Nhà nước phong tặng Danh hiệu Anh hùng Lao động thời kỳ đổi mới: Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam (Agribank); Agribank chi nhánh An Giang, Agribank chi nhánh Hà Tây, Agribank chi nhánh Đồng Nai, Agribank chi nhánh huyện Quảng Xương (Thanh Hóa) Triển khai hiện đại hóa hệ thống thanh toán và kế toán khách hàng (IPCAS) tại các chi nhánh của Agribank

- 2016 Tổng tài sản Agribank cán mốc đạt trên 01 triệu tỷ đồng;

- **Các giải thưởng:** Ngân hàng tốt nhất trong đầu tư phát triển nông nghiệp, nông thôn Đông Nam Á, Ngân hàng thực hiện tốt nhất an sinh xã hội Đông Nam Á và Ngân hàng lớn nhất về hệ thống và dịch vụ ATM do Tạp chí Global Banking and Finance Review trao tặng; Ngân hàng có “Dịch vụ tài chính vi mô tốt nhất Việt Nam” do Tạp chí The Asian Banker trao tặng; 02 giải thưởng Sao Khuê.

1.1.2. Định hướng phát triển

Năm 2017 được xác định là năm có ý nghĩa quan trọng trong lộ trình thực hiện Đề án chiến lược kinh doanh giai đoạn 2016- 2020, tầm nhìn năm 2030. Mục tiêu được Agribank đề ra là giữ vững vị trí Ngân hàng Thương mại hàng đầu Việt Nam, hoạt động theo mô hình NHTM do Nhà nước nắm cổ phần chi phối; Có nền tảng công nghệ, mô hình quản trị hiện đại, tiên tiến và năng lực tài chính cao; hoạt động kinh doanh an toàn, hiệu quả, phát triển ổn định và bền vững; Giữ vững vai trò chủ lực trong đầu tư, hỗ trợ phát triển và cung cấp các dịch vụ tài chính, tín dụng cho khu vực nông nghiệp, nông thôn.

Agribank sẽ tiếp tục có những bước đi vững chắc, hoạt động kinh doanh an toàn hiệu quả, đạt được các mục tiêu đã đề ra, hoàn thành tốt nhiệm vụ chính trị được Đảng và Nhà nước giao, góp phần tích cực trong việc thực thi chính sách tiền tệ, tháo gỡ khó khăn, cải thiện môi trường đầu tư kinh doanh, thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, đặc biệt trong phát triển kinh tế khu vực nông nghiệp, nông thôn.

1.2. Giới thiệu chung về Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn chi nhánh huyện Thăng Bình – phòng giao dịch Chợ Đước

Theo Quyết định 214/QĐ-NHNN, Ngân hàng nhà nước vừa Quyết định chuyển đổi Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam thành công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên do Nhà nước làm chủ sở hữu.

Về tên gọi, tên đầy đủ bằng tiếng Việt của ngân hàng vẫn giữ nguyên là Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam

Tên pháp lý: Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn chi nhánh huyện Thăng Bình

1.2.1. Lịch sử hình thành

Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn huyện Thăng Bình trực thuộc Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn tỉnh Quảng Nam. Trụ sở giao dịch : Chợ Đước- Bình Triều, huyện Thăng Bình Tỉnh Quảng Nam.

Các danh hiệu thi đua đạt được qua các năm : + Bằng khen của Thống đốc NHNN năm 2006 theo Quyết định số 856/QĐ-NHNN ngày 19/4/2007 “Đã có thành tích xuất sắc góp phần hoàn thành nhiệm vụ ngành ngân hàng”. + Bằng khen của UBND tỉnh Quảng Nam năm 2007 theo Quyết định số 527/QĐ-UBND ngày 18/02/2008 “Đã có thành tích xuất sắc, góp phần phát triển kinh tế - xã hội tỉnh Quảng Nam”.

1.2.2. Quá trình phát triển

Sự ra đời của chi nhánh nhằm mục đích mở rộng mạng lưới kinh doanh của hệ thống Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam nói chung và của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Chi nhánh huyện Thăng Bình nói riêng, nhằm tiếp cận các thành phần kinh tế cùng tầng lớp dân cư trong xã hội như phối hợp các cơ quan chức năng nhất là với chính quyền đoàn thể tại địa phương để khai thác thông tin về khách hàng. Chi nhánh ra đời nhằm chuyển tải được vốn đến người nông dân có nhu cầu vay vốn để SXKD cũng như tiêu dùng một cách có hiệu quả và thuận tiện nhất. Để tạo điều kiện cho khách hàng vay vốn được nhanh chóng.

Hằng năm ngân hàng thường tổ chức các hội nghị khách hàng, tổng kết các hoạt động kinh doanh nhằm nắm bắt yêu cầu KH, tiếp thu những ý kiến đóng góp của ban lãnh đạo chính quyền địa phương trong cung cách phục vụ KH. Chi nhánh xây dựng các chương trình quảng bá qua các phương tiện truyền thông nhằm quảng bá thương hiệu NH, tuyên truyền chủ trương chính sách đầu tư vốn, chính sách huy động của Nhà nước, lãi suất huy động, điều kiện và thủ tục vay vốn NH.

Ngân Hàng Nông Nghiệp & Phát Triển Nông Thôn huyện Thăng Bình đã góp phần tích cực vào công cuộc xóa đói giảm nghèo và phát triển kinh tế xã hội huyện Thăng Bình nói riêng và của đất nước nói chung.

1.2.3. Chức năng và nhiệm vụ của chi nhánh

Chi nhánh huyện Thăng Bình là một chi nhánh hoạt động trên địa bàn nông thôn, mục tiêu kinh doanh ngoài mục tiêu lợi nhuận thì còn đầu tư phát triển kinh tế trên địa bàn huyện. Từ đó góp phần cải thiện nâng cao đời sống nhân dân, phục vụ sự nghiệp phát triển kinh tế huyện.

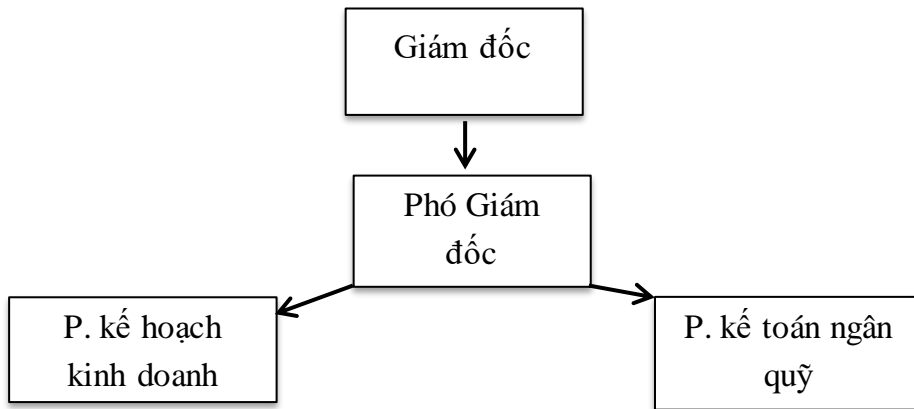
Chức năng, nhiệm vụ cụ thể của Ngân hàng như sau:

- Huy động vốn ngắn hạn, trung hạn và dài hạn trong và ngoài nước cho mọi đối tượng.
- Cho vay ngắn hạn, trung hạn và dài hạn, cho vay tài trợ xuất nhập khẩu, cho vay nông thôn, cho vay tiêu dùng (thấu chi, trả góp,...) và các loại cho vay khác.
- Kinh doanh ngoại tệ , vàng bạc đá quý
- Dịch vụ thanh toán quốc tế, dịch vụ thanh toán không dùng tiền mặt.
- Chiết khấu thương phiếu và các giấy tờ có giá khác.
- Thực hiện nghiệp vụ bảo lãnh trong và ngoài nước, nghiệp vụ phát hành và thanh toán thẻ nội địa.

1.2.4. Cơ cấu tổ chức của chi nhánh

Hoạt động kinh doanh của Ngân hàng có hiệu quả hay không phụ thuộc vào cơ cấu tổ chức của bộ máy cán bộ công nhân viên, cách bố trí sắp xếp nhân viên đúng chức năng và trình độ chuyên môn là một vấn đề rất quan trọng. Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Chi nhánh huyện Thăng Bình tổ chức theo mô hình tham mưu, đứng đầu chi nhánh là Giám đốc. Giám đốc là người trực tiếp truyền đạt những thông tin, những văn bản, những chủ trương, chính sách về huy động vốn, cho vay, những quy định của ngành và của Nhà nước cho các phòng ban chức năng để theo đó thực hiện đúng chế độ. Giám đốc là người giám sát toàn bộ hoạt động kinh doanh của chi nhánh, là người quyết định mọi vấn đề trong hoạt động của chi nhánh.

Dưới Giám đốc là Phó Giám đốc phụ trách các Phòng do Giám đốc ủy quyền.



Sơ đồ 1.1: Cơ cấu tổ chức của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn chi nhánh huyện Thăng Bình

Ghi chú:

- > Quan hệ chức năng: là mối quan hệ giữa các phòng nghiệp vụ phòng giao dịch do tính liên quan và dịch vụ được phân công.
- Quan hệ trực tuyến: là quan hệ giữa các lãnh đạo và các cấp trực tiếp theo nhiệm vụ được phân công.

Giám đốc: là người lãnh đạo Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn tỉnh bổ nhiệm. Giám đốc có trách nhiệm thường xuyên nắm bắt, lĩnh hội tinh thần chỉ đạo của Ngân hàng cấp trên để chỉ đạo kịp thời các bộ phận nghiệp vụ và từng cán bộ nhân viên nhằm thực hiện tốt các chỉ tiêu do lãnh đạo đề ra. Đồng thời kiểm tra chất lượng công tác của cán bộ thừa hành.

Phó Giám đốc: thực hiện những công việc được phân công từ giám đốc quán xuyến, nghiên cứu chuyên sâu, chủ động giải quyết các nghiệp vụ phát sinh liên quan đến lĩnh vực được phân công và tham mưu cho giám đốc nếu vượt quá thẩm quyền.

Phòng kế hoạch kinh doanh: thực hiện nghiệp vụ huy động vốn, kinh doanh tiền tệ thực hiện cho vay và các nghiệp vụ khác liên quan đối với tổ chức kinh tế. Bộ phận này do trưởng phòng phụ trách là người tham mưu cho giám đốc giải quyết các công việc thuộc chuyên môn mình phụ trách, có nhiệm vụ phân công công tác quản lý và kiểm tra quá trình thực hiện của nhân viên dưới quyền.

Phòng kế toán ngân quỹ: có nhiệm vụ thu nhận và lưu trữ tiền mặt hiện có. Phát huy vai trò kiểm soát nghiệp vụ, các nghiệp vụ phát sinh trong hoạt động kinh doanh tại chi nhánh được hạch toán kịp thời, chính xác, đầy đủ, luân chuyển chứng từ nhanh chóng, gọn gàng.

1.3. Tình hình hoạt động kinh doanh của chi nhánh huyện Thăng Bình giai đoạn 2016-2018.

1.3.1. Tình hình huy động vốn

Cũng giống như bất kì ngân hàng khác, ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn chi nhánh huyện Thăng Bình cũng thực hiện chức năng của mình “đi vay để cho vay”. Do đó ngoài nguồn vốn tự có ban đầu đủ lớn theo quy định của chính phủ gọi là vốn điều lệ thì chi nhánh đã không ngừng tăng cường thu hút và tìm kiếm khách hàng

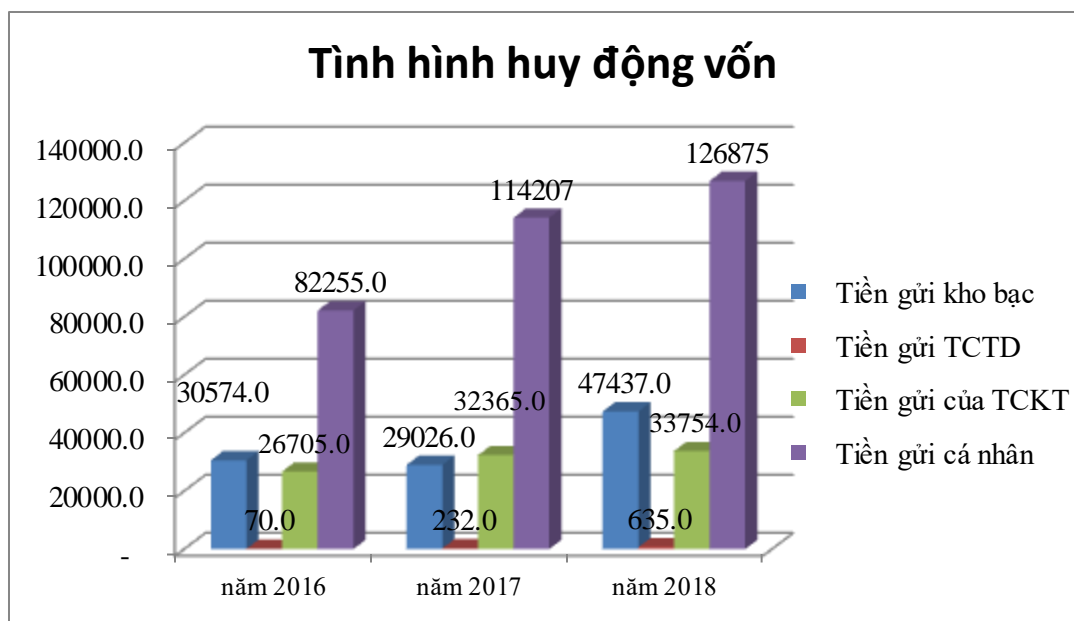
trên địa bàn nhằm phục vụ đầu tư phát triển, khẳng định và giữ vững vị thế của ngân hàng trên địa bàn. Vì vậy chi nhánh đã không ngừng mở rộng và sử dụng các giải pháp huy động như: Tập trung mở rộng trên địa bàn giao dịch, thay đổi phương thức hoạt động cùng với việc thực hiện đa dạng hóa công tác huy động vốn, kết hợp với những chính sách của Nhà nước như lãi suất, hình thức huy động... Các hình thức huy động như: Huy động tiền gửi dân cư, tổ chức, sử dụng nhiều công cụ lãi suất huy động linh hoạt với nhiều kỳ hạn khác nhau... Sao cho phù hợp với điều kiện huy động vốn tại địa phương nhằm đảm bảo khai thác tốt nhất các nguồn tiền tạm thời nhàn rỗi trong dân cư, kể cả những nguồn tiền nhỏ, lẻ nhưng hợp lại thành số lượng lớn, mang tính ổn định cao... để đáp ứng kịp thời và đầy đủ nhu cầu vốn vay của nhân dân trên địa bàn.

Bảng 1.1: Tình hình huy động vốn của chi nhánh qua 3 năm 2016 – 2018

ĐVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018	So sánh 2017/2016		So sánh 2018/2017	
	Số tiền	Số tiền	Số tiền	Số tiền	Tỷ trọng %	Số tiền	Tỷ trọng%
Tiền gửi kho bạc	30.574	29.026	47.437	-1.548	5,603	18.411	63,429
Tiền gửi TCTD	70	232	635	162	231	403	173
Tiền gửi của TCKT	26.705	32.365	33.754	5.660	21,194	1.389	4,294
Tiền gửi của cá nhân	82.255	114.207	126.857	31.952	38,845	12.650	11,076

Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh chi nhánh giai đoạn 2016-2018



Biểu đồ 1.1: Biểu hiện tình hình huy động vốn theo cơ cấu nguồn vốn qua 3 năm

Bảng số liệu trên cho ta thấy được là nguồn vốn huy động được của chi nhánh tăng dần qua 3 năm. Tiền gửi các nhân mỗi năm đều tăng, năm 2017 tăng so với 2016 31.952 triệu, tương ứng 38,845%, năm 2018 tốc độ tăng có giảm nhưng vẫn đạt chỉ tiêu đề ra, chiếm 63,427% tổng vốn huy động với số tiền... Điều này cho thấy nỗ lực của ngân hàng trong việc tìm kiếm các khách hàng cá nhân, tăng cường các hoạt động tiếp thị, giới thiệu sản phẩm. Trong năm 2017 ngân hàng thực hiện gói tiền gửi cá nhân với các ưu đãi như lãi suất cao hơn chút, nhưng vẫn đem lại mức ổn định cho ngân hàng. Đây là điểm thu hút các khách hàng cá nhân đến gửi tiền. Tuy nhiên tiền gửi cá nhân chủ yếu ở các kỳ hạn ngắn như 3 tháng, 6 tháng, dưới 1 năm. Tiền gửi kỳ hạn ngắn dẫn đến ngân hàng phải đảm bảo khả năng thanh khoản cao, sẵn sàng chi trả cho khách hàng trong thời gian ngắn. Do đó, nhìn chung khoản mục vốn này đóng góp hạn chế trong việc tài trợ cho hoạt động tín dụng, đặc biệt là tín dụng dài hạn. Tiền gửi kho bạc cũng tăng năm 2016-2018 tăng 18.411, tiền gửi từ kho bạc vẫn tăng như vậy là do ngân hàng này vẫn còn là ngân hàng của nhà nước. Tiền gửi từ các tổ chức TD, tiền gửi của TCKT cũng tăng đều qua các năm, nhưng không bằng tiền gửi từ cá nhân và tiền gửi kho bạc. Điều đó chứng tỏ rằng công tác huy động của ngân hàng có hiệu quả vì chi nhánh đã bám sát thực tế, sử dụng các lãi suất chủ động, linh hoạt với từng loại tiền gửi, hợp lý với từng loại khách hàng.

Về tỷ lệ chênh lệch về cơ cấu nguồn vốn từ tiền gửi kho bạc năm 2017/2016 chiếm 5,603%, tỷ lệ chênh lệch năm 2018/2017 chiếm 63,429%. Qua đó cho chúng ta thấy được rằng tỷ lệ chênh lệch qua từng năm là khá cao, thể hiện tình hình huy động vốn của ngân hàng tăng qua các năm. Trong khi đó tiền gửi từ cá nhân là cao nhất có thể thấy, chi nhánh luôn chú trọng huy động vào lực lượng khách hàng, cá nhân đông đảo và đã xây dựng được thành công lòng tin từ phía dân cư, đã huy động được một lượng lớn tiền nhàn rỗi trong xã hội để phục vụ cho hoạt động cho vay. Chi nhánh đã thực hiện các hình thức huy động tiền gửi cá nhân như tiền gửi tiết kiệm dự thưởng theo đợt, tiết kiệm có kỳ hạn trả lãi sau... và đã thu hút được một nguồn vốn lớn. Đây cũng là nguồn vốn chủ đạo của

chi nhánh. Trong khi đó tiền gửi của các TCTD lại chiếm tỷ trọng thấp nhất trong tổng nguồn vốn, tuy nhiên vẫn góp phần quan trọng vào tổng nguồn vốn huy động của chi nhánh..

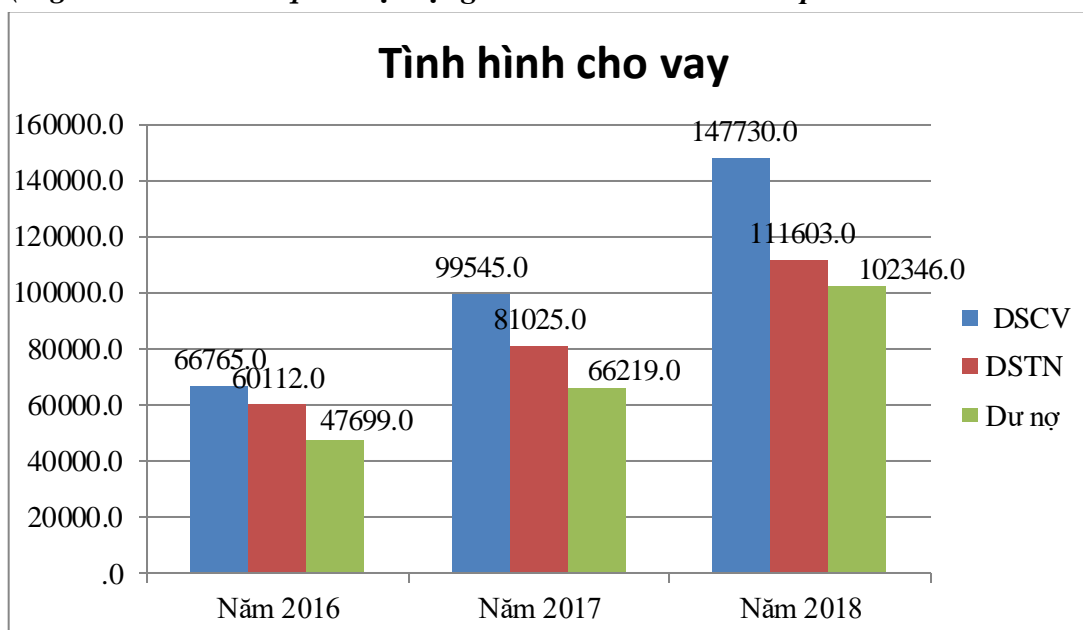
1.3.2. Tình hình cho vay

Bảng 1.2: Tình hình cho vay vốn của chi nhánh qua 3 năm 2016 – 2018

Đvt: Triệu đồng

Chỉ tiêu/Năm	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018	Chênh lệch			
				Năm 2017/năm 2016		Năm 2018/Năm 2017	
				Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
DSCV	66.765	99.545	147.730	32.780	49,097	48.185	48,405
DSTN	60.112	81.025	111.603	20.913	34,790	30.578	37,738
Dư nợ	47.699	66.219	102.346	18.520	38,826	36.127	54,556
Nợ xấu	355	285	395	(70)	(20)	110	39,286
Tỷ lệ Nợ xấu/Dư	0,744	0,430	0,385	(0,314)		(0,045)	

(Nguồn báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh chi nhánh qua 3 năm 2016- 2018)



Biểu đồ 1.2: Biểu hiện DSCV, DSTN và dư nợ của chi nhánh qua 3 năm 2016 - 2018

Từ bảng số liệu có thể thấy DSCV, DSTN và dư nợ của chi nhánh tăng đều qua 3 năm, tình hình cho vay của chi nhánh trong những năm gần đây đang tăng trưởng do nhu cầu vay vốn để đầu tư, sản xuất kinh doanh của người dân đang tăng cao. Đồng thời cũng cho thấy rằng nguồn vốn huy động của ngân hàng trong những năm gần đây tăng nên có đủ nguồn vốn để cho vay. Cùng với ý thức trả nợ của người dân thì công tác thu nợ của chi nhánh cũng khá hiệu quả. Chi nhánh đã áp dụng những chính sách tín dụng kịp thời và việc sử dụng đồng vốn của người dân đạt hiệu quả nên tình hình nợ xấu năm 2016 đã giảm xuống còn 285 triệu đồng, giảm 70 triệu đồng so với năm 2017. Tuy nhiên, đến năm 2018 do có nhiều khó khăn về tình hình kinh tế cũng như về điều kiện thời tiết, giá

cả của các sản phẩm nông nghiệp giảm xuống và có thể do người dân sử dụng vốn sai mục đích... dẫn đến tình trạng nợ xấu năm 2018 tăng cao và tăng 110 triệu đồng so với năm 2017. Nhìn chung thì tỷ lệ nợ xấu của chi nhánh qua 3 năm có giảm xuống. Tỷ lệ nợ xấu năm 2016 là 0,744%, năm 2017 giảm xuống còn 0,430% và năm 2018 là 0,385%. Đây là dấu hiệu đáng mừng cho chi nhánh.

Doanh số cho vay năm 2017 đạt 99.545 triệu đồng tăng 32.780 triệu đồng so với năm 2016, tức là tăng 49,097% so với năm 2016. Năm 2018 đạt 147.730 triệu đồng tăng 48.185 triệu đồng so với năm 2017 với tốc độ tăng trưởng là 48,405%. Số liệu trên nó cho thấy rằng chi nhánh đang có những chính sách nhằm mở rộng hoạt động cho vay của mình trên địa bàn. Trong những năm vừa qua chi nhánh đang áp dụng chiến lược tập trung vào cho vay HSX, nên quy mô hoạt động của cho vay HSX tăng lên đáng kể. Chính điều đó đã mở ra những cơ hội mới cho hoạt động cho vay đối với HSX tại Chi nhánh. Do đó, tình hình dư nợ tăng đều qua 3 năm. Năm 2017 là 66.219 triệu đồng, tăng 18.520 triệu đồng, tương ứng tăng 38,826% so với năm 2016. Năm 2018 đạt 102.346 triệu đồng, tăng 36.127 triệu đồng, tương ứng tăng 54,556% so với năm 2017. Vì dư nợ cuối kì = dư nợ đầu kì + DSCV trong kì – DSTN trong kì. Mà DSCV qua 3 năm tăng đều và ở mức tương đối cao lần lượt là 66.765 triệu đồng ; 99.545 triệu đồng và 147.730 triệu đồng, đồng thời DSTN cũng tăng nhưng tăng với tốc độ thấp hơn so với DSCV nên góp phần làm cho mức dư nợ tương ứng trong năm cũng tăng theo.

Cùng với doanh số cho vay thì doanh số thu nợ cũng tăng lên. DSTN năm 2017 là 82.025 triệu đồng, tăng 20.913 triệu đồng so với năm 2016. Năm 2018 là 112.603 triệu đồng, tăng 30.578 triệu đồng so với năm 2017. Doanh số thu nợ năm 2017, mặc dù tốc độ tăng trưởng của DSTN đạt 34,790 % thấp hơn so với tốc độ tăng trưởng của DSCV năm 2017 nhưng nhìn vào biểu đồ có thể thấy khoảng chênh lệch giữa chúng là không đáng kể.. Đến năm 2018 chi nhánh có chính sách đẩy mạnh hoạt động cho vay lên nhưng vì năm 2018 là năm tình hình kinh tế khó khăn, xảy ra khủng hoảng kinh tế cùng với điều kiện thời tiết không thuận lợi như bão, lũ... làm cho hoạt động SXKD của người dân không ổn định, việc trồng cây, kéo theo người dân giảm khả năng trả nợ cho ngân hàng và làm công tác thu nợ của chi nhánh gặp khó khăn. Do đó, tuy DSTN có tăng so với năm 2017 nhưng công tác thu nợ không hiệu quả bằng năm 2017 do năm 2018 cho vay nhiều nhưng DSTN vẫn còn chênh lệch thấp so với DSCV ở năm đó.

Tình hình nợ xấu có nhiều biến đổi hơn so với DSCV, DSTN. Thực tế là năm 2017 nợ xấu là 285 triệu đồng, giảm 70 triệu đồng tương ứng giảm 20% so với năm 2016. Trong năm 2017 nền kinh tế khá ổn định hơn nên việc sử dụng đồng vốn của người dân cũng hiệu quả hơn, cùng với công tác thu nợ của chi nhánh hiệu quả, do đó giảm thiểu tình trạng nợ quá hạn cũng như nợ xấu. Dư nợ tăng lên nhưng nợ xấu giảm xuống cho thấy chất lượng tín dụng của chi nhánh khá tốt. Tuy nhiên, đến năm 2018 chi nhánh mở rộng cho vay, dư nợ tăng cao, đồng thời nợ xấu cũng tăng, có thể thấy chi nhánh chưa kiểm soát được dư nợ cũng như nợ xấu phát sinh của mình. Nợ xấu xảy ra ở năm 2018 có thể do có nhiều khó khăn về tình hình kinh tế cũng như về điều kiện thời tiết, giá cả của các sản phẩm nông nghiệp giảm xuống và có thể do người dân sử dụng vốn sai mục đích... dẫn đến tình trạng nợ xấu năm 2018 tăng 110 triệu đồng, với tốc độ 39,286% so với năm 2017.

Nhìn chung thì tỷ lệ nợ xấu của chi nhánh giảm đều qua 3 năm, và đều thấp hơn 3% so với quy định của chính phủ. Tương ứng năm 2016 là 0,744%, năm 2017 là 0,430 % giảm 0,362 % so với năm 2016 và năm 2018 là 0,385%, giảm 0,045% so với năm 2017. Đây là dấu hiệu tốt cho ngân hàng. Năm 2017 do công tác thu nợ, tăng cường quản lý rủi ro khá tốt và hạn chế được nợ xấu nên tỷ lệ nợ xấu giảm. Năm 2018 chi nhánh chú trọng việc mở rộng hoạt động cho vay, tăng DSCV nhưng công tác quản lý, thu hồi nợ không bằng năm 2017, do nhiều nguyên nhân, góp phần ảnh hưởng đến nợ xấu, nhưng do dư nợ tăng cao nên tỷ lệ nợ xấu đã được giảm xuống. Điều này cho thấy chi nhánh đã có nhiều cố gắng, nỗ lực trong công tác thu hồi vốn, quản lý nguồn vốn. Đồng thời thấy rằng chất lượng tín dụng của chi nhánh khá hiệu quả qua các năm.

Tóm lại, qua phân tích trên có thể thấy hoạt động cho vay của chi nhánh ngày càng được mở rộng, cùng với những cố gắng trong công tác thu nợ để tăng chất lượng tín dụng lên. Mặc dầu năm 2018 chưa kiểm soát được nợ xấu do còn gặp nhiều khó khăn nhưng chi nhánh đã có nhiều nỗ lực nhằm hạn chế tỷ lệ nợ xấu đến mức thấp nhất. Đó là cả một quá trình phấn đấu của tất cả CBNV của chi nhánh.

1.3.3. Kết quả hoạt động kinh doanh của chi nhánh

Kết quả kinh doanh của ngân hàng được xem là yếu tố quan trọng quyết định sự tồn tại và phát triển của ngân hàng. Trong thời gian qua, tuy còn nhiều khó khăn nhưng chi nhánh cùng với sự nhiệt tình và nỗ lực cao trong công tác quản lý và điều hành đã đạt được một số thành quả nhất định.

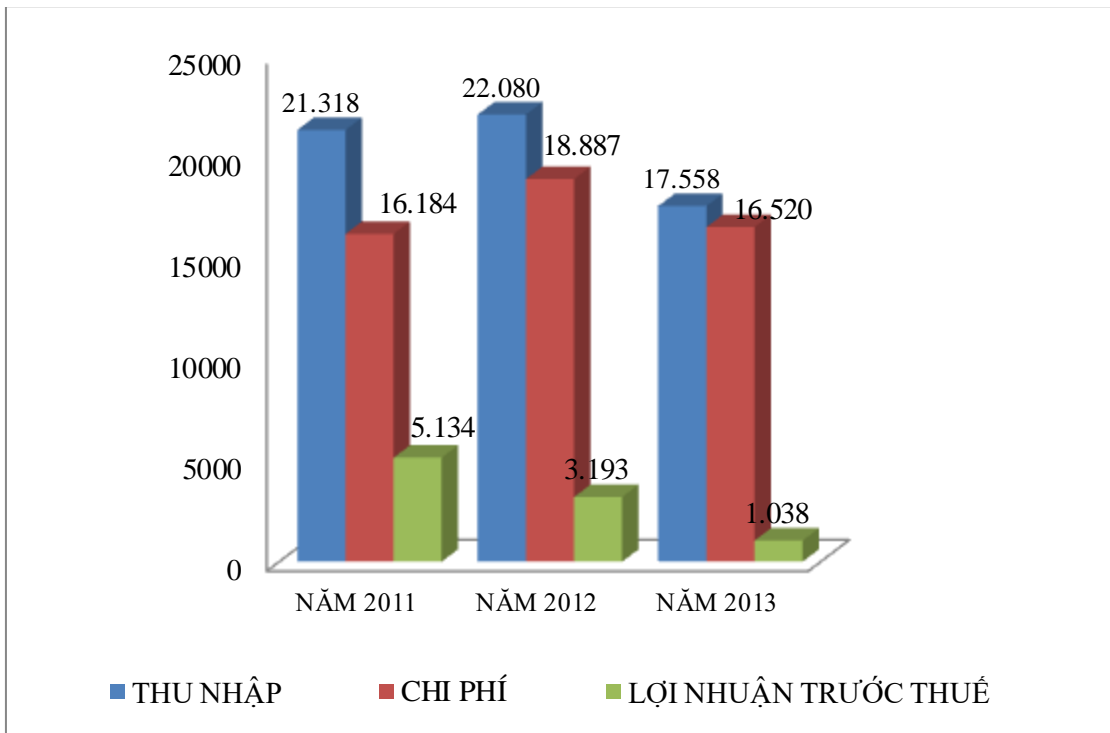
Bảng 1.3: Tình hình kinh doanh của chi nhánh qua 3 năm 2016 – 2018

Đvt: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2016		Năm 2017		Năm 2018		Chênh lệch		Chênh lệch	
	Số tiền	TT (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
1. Thu nhập	21.318	100	22.080	100	17.558	100	762	3,574	(4.522)	(20,480)
Thu lãi	20.504	96,182	20.355	92,188	16.678	94,988	(149)	(0,727)	(3.677)	(18,064)
Thu ngoài	814	3,818	1.725	7,813	880	5,012	911	111,916	(845)	(48,986)
2. Chi phí	14.104	100	15.912	100	13.608	100	1.808	12,819	(2.304)	(14,480)
Chi trả lãi	8.928	63,301	11.030	69,319	9.015	66,248	2.102	23,544	(2.015)	(18,268)
Chi ngoài lãi	5.176	36,699	4.882	30,681	4.593	33,752	(294)	(5,680)	(289)	(5,920)
+Chi hoạt động	151	1,071	160	1,006	185	1,359	9	5,960	25	15,625
+Chi phí nhân	2.069	14,670	2.139	13,443	1.663	12,221	70	3,383	(476)	(22,253)
+Chi phí	1.929	13,677	2.007	12,613	1.714	12,596	78	4,044	(293)	(14,599)
+Chi phí dự phòng	1.027	7,282	576	3,620	1.031	7,576	(451)	(43,914)	455	78,993
Lợi nhuận trước thuế	7.214		6.168		3.950		(1.046)	(14,500)	(2.218)	(35,960)

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của chi nhánh qua 3 năm 2016-2018)

Qua bảng số liệu có thể thấy thu nhập năm 2017 tăng 762 triệu so với năm 2016, nhưng đến năm 2018 thì thu nhập này giảm xuống còn 17.558 triệu, giảm 4.522 triệu so với năm 2016. Tương tự thì chi phí cũng tăng ở năm 2017, và được giảm xuống ở năm 2018. Nhưng vì chi phí năm 2017 tăng trưởng với tốc độ cao hơn so với thu nhập nên lợi nhuận năm 2017 bị giảm xuống còn 6.168 triệu, giảm 1.046 triệu so với năm 2016. Năm 2018 mặc dầu đã cắt giảm bớt những chi không cần thiết nhưng do thu nhập bị tụt giảm với tốc độ 20,48% nhanh hơn so với tốc độ tăng trưởng của chi phí là 14,48% nên lợi nhuận năm này cũng bị kéo giảm xuống còn 3.950 triệu.



Biểu đồ 1.3: Kết quả hoạt động kinh doanh của chi nhánh

Thu nhập và lợi nhuận là hai yếu tố ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động của ngân hàng. Các nguồn thu chủ yếu của ngân hàng là thu từ lãi, chiết khấu... Và các khoản chi của ngân hàng là chi về hoạt động huy động như trả lãi tiền gửi, trả lãi tiết kiệm, trả lãi tiền vay, chi cho nhân viên và các khoản chi khác.

Nhìn vào biểu đồ có thể thấy, thu nhập của chi nhánh qua 3 năm có nhiều biến động, năm 2017 đạt 22.808 triệu, tăng 762 triệu, với tốc độ 3,574% so với năm 2016. Năm 2018 đạt 17.558 triệu, giảm 4.552 triệu, tương đương giảm 20,48% so với năm 2017. Trong đó, thu nhập từ lãi là chủ yếu, năm 2016 chiếm 96,182%, năm 2017 chiếm 92,188% và năm 2018 chiếm 94,988% trong tổng thu nhập của chi nhánh năm này. Do đó, nếu trong năm mà hoạt động thu lãi tăng (giảm) sẽ ảnh hưởng lớn đến thu nhập của chi nhánh năm đó. Cụ thể, thu nhập từ lãi bị giảm đều qua 3 năm, năm 2017 là 20.355 triệu, giảm 149 triệu, tương đương 0,727% so với năm 2016. Năm 2018 giảm 3.677 triệu, tương đương giảm 18,064% so với năm 2017. Lý giải là thu nhập từ lãi giảm là do tình hình kinh tế biến động, hoạt động SXKD của người dân gặp nhiều khó khăn, lãi suất cho vay chung bị giảm, đồng thời năm 2018 huyện bị ảnh hưởng nhiều bởi bão lụt... nên thu nhập từ lãi của chi nhánh bị giảm xuống. Tuy nhiên thu ngoài TD lại tăng với tốc độ cao là 111,916% nên thu nhập từ lãi mặc dù giảm nhưng không làm ảnh hưởng nhiều đến thu nhập chung của chi nhánh năm 2017. Hoạt động thu ngoài TD của chi nhánh đa phần là hoạt động thu từ thẻ và dịch vụ thanh toán mà đến năm 2018 thì chi nhánh đã phát hành hết số thẻ được giao và hoạt động dịch vụ thanh toán giảm xuống nên hoạt động thu ngoài lãi bị giảm 845 triệu, tương đương giảm 48,986% so với năm 2017. Đồng thời thu nhập từ lãi cũng giảm 3.677 triệu, tương đương 18,064% so với năm 2017. Nên thu nhập chung của chi nhánh từ đó cũng giảm theo.

Chi phí cũng ảnh hưởng đến lợi nhuận của ngân hàng. Nếu chi phí càng cao thì lợi nhuận càng giảm và ngược lại chi phí càng thấp thì lợi nhuận càng tăng. Chi phí năm 2017 đạt 15.912 triệu, tăng 1.808 triệu với tốc độ là 12,819% so với năm 2016. Năm 2018 bằng các biện pháp tích cực chi nhánh đã cắt giảm một cách phù hợp các chi phí nên chi phí năm 2018 đạt 13.608 triệu, giảm 2.304 triệu, tương đương 14,48% so với năm 2017.

Nhìn chung qua 3 năm, chi phí trả lãi chiếm tỷ trọng nhiều hơn so với chi phí ngoài lãi với tỷ lệ tương ứng qua 3 năm là: năm 2016 chiếm 63,301%, năm 2017 chiếm 69,319% và năm 2018 chiếm 66,248% so với tổng chi phí của chi nhánh. Năm 2017 chi phí trả lãi tăng 2.102 triệu với tốc độ là 23,544%. Lý do là năm tiền gửi dưới 12 tháng tăng với tốc độ cao 106% so với năm 2017 và lãi suất tiền gửi bình quân của năm 2017 giảm nhưng không đáng kể so với sự tăng trưởng của tiền gửi dưới 12 tháng nên chi phí trả lãi năm 2017 tăng lên. Đến năm 2018, tiền gửi dưới 12 tháng giảm xuống và lãi suất tiền gửi bình quân bị giảm nên chi phí trả lãi năm 2018 giảm xuống.

Chi phí hoạt động dịch vụ: gồm các chi phí về mạng viễn thông, bốc xếp, vận chuyển tiền, cước phí điện thoại...và các khoản này ngày càng tăng lên nên chi phí hoạt động dịch vụ tăng đều qua các năm. Năm 2017 là 160 triệu, tăng 9 triệu với tốc độ là 5,96% so với năm 2016. Năm 2018 tiếp tục tăng 25 triệu với tốc độ là 15,625% so với năm 2017.

Chiếm tỷ trọng cao trong chi phí ngoài lãi là chi phí nhân viên. Ngoài lương cơ bản thì còn có lương kinh doanh. Năm 2017 cả hai chỉ tiêu đó đều tăng nên chi phí nhân viên tăng lên là 2.139 triệu, tăng 70 triệu với tốc độ 3,383% so với năm 2016. Năm 2018 do thu nhập bị giảm, lương kinh doanh giảm nên chi phí nhân viên giảm theo còn 1.663 triệu, giảm 476 triệu, tương đương giảm 22,253%, giảm góp phần làm giảm chi phí ngoài lãi xuống còn 4.597 triệu.

Chi phí quản lý gần như cũng chiếm tỷ trọng tương đương với chi phí nhân viên trong chi phí ngoài lãi. Chi phí này dựa vào quỹ thu nhập của chi nhánh. Nếu năm đó quỹ thu nhập nhiều thì chi phí quản lý nhiều, và ngược lại. Do đó, quỹ thu nhập tăng nên CPQL năm 2017 là 2.007 triệu, tăng 78 triệu, với tốc độ 4,044% so với năm 2016. Năm 2018 quỹ thu nhập giảm và chi nhánh cắt giảm những khoản chi không cần thiết nên CPQL năm này giảm còn 1.714 triệu, giảm 293 triệu, tương đương 14,599% so với năm 2017.

Do công tác thu nợ đạt hiệu quả nên chi phí dự phòng rủi ro của chi nhánh năm 2017 giảm xuống còn 576 triệu, giảm 451 triệu, tương đương giảm 43,914% so với năm 2016. Và năm 2018 do công tác thu nợ không được hiệu quả bằng năm 2017, đồng thời nợ xấu tăng nên chi phí dự phòng rủi ro tăng lên 1.031 triệu, tăng 455 triệu, với tốc độ 78,993% so với năm 2017. Nhìn chung thì các chi phí ngoài lãi năm 2018 giảm nhiều hơn so với năm 2017, góp phần làm cho chi phí chung của chi nhánh giảm xuống.

Nhìn vào biểu đồ có thể thấy, thu nhập và chi phí năm 2017 đều tăng so với năm 2016, nhưng chi phí tăng với tốc độ tăng trưởng nhanh hơn tốc độ tăng của thu nhập, do

đó năm 2017 tuy vẫn có lợi nhuận là 6.168 triệu nhưng giảm 1.046 triệu, tương đương 14,5% so với năm 2016. Năm 2018 tuy chi nhánh đã có những biện pháp để cắt giảm bớt những chi phí phát sinh không cần thiết nhưng do năm 2018 là năm kinh tế có nhiều khó khăn, lãi suất cho vay thu ít không đủ bù đắp lãi suất huy động mà ngân hàng phải trả, địa bàn lại nằm trong vùng chịu lũ lụt thường xuyên. Vì thế, nguồn vốn tín dụng ngân hàng đầu tư vào nơi đây dễ bị rủi ro, gây ảnh hưởng xấu đến kết quả hoạt động kinh doanh của NHNo&PTNT huyện. Nên thu nhập năm 2018 cũng giảm, và giảm với tốc độ nhanh hơn tốc độ của chi phí nên lợi nhuận năm 2018 cũng giảm theo. Năm 2018 lợi nhuận là 3.950 triệu, giảm 2.218 triệu, tương đương giảm 35,96% so với năm 2017.

Tóm lại, hoạt động kinh doanh của chi nhánh vẫn đem lại lợi nhuận nhưng không được hiệu quả, biểu hiện là lợi nhuận bị giảm dần qua các năm do địa bàn huyện là miền núi nên còn nhiều khó khăn đối với chi nhánh. Nhưng đó cũng là tình hình chung đa số ngân hàng trong những năm vừa qua. Tuy nhiên, chi nhánh đã có những biện pháp kịp thời nhằm cắt giảm và hoàn thiện dần hoạt động kinh doanh của mình.

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY ĐỐI VỚI HỘ SẢN XUẤT TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN CHI NHÁNH HUYỆN THĂNG BÌNH – PHÒNG GIAO DỊCH CHỢ ĐƯỢC

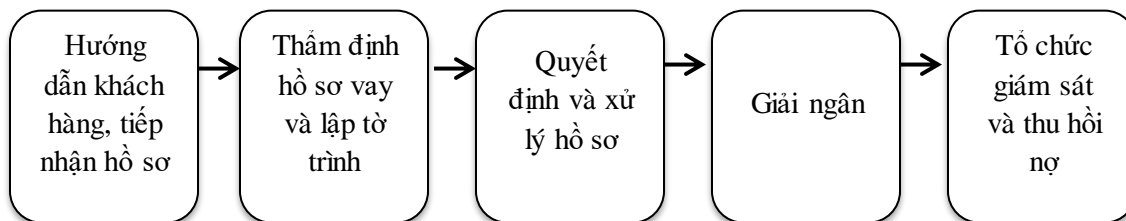
2.1. Phân tích đặc điểm của sản phẩm, dịch vụ cho vay đối với hộ sản xuất tại chi nhánh qua 3 năm

2.1.1. Các quy định về hoạt động cho vay đối với hộ sản xuất tại chi nhánh.

a. Quy trình cho vay

Quy trình cho vay bao gồm những quy định thực hiện trong quá trình cho vay, thu nợ nhằm đảm bảo an toàn vốn tín dụng. Chất lượng cho vay có bảo đảm hay không tùy thuộc vào việc thực hiện tốt các quy định của từng khâu với sự phối hợp chặt chẽ, nhịp nhàng trong quy trình cho vay. Nếu quy trình cho vay được thực hiện một cách nhanh chóng, an toàn thì sẽ có nhiều hộ sản xuất được vay vốn hơn từ đó mở rộng cho vay hộ sản xuất. Và ngược lại nếu quy trình cho vay thực hiện rườm rà, trong một thời gian dài thì sẽ khiến các hộ sản xuất mất cơ hội kinh doanh, không muốn vay vốn của ngân hàng và như thế sẽ không mở rộng cho vay hộ sản xuất.

Quy trình cho vay đối với hộ sản xuất gồm các bước sau:



Quy trình cho vay đối với hộ sản xuất có sự chặt chẽ giữa các bước và đem lại hiệu quả trong quá trình làm hồ sơ cho vay và giải ngân cho khách hàng.

b. Nội dung các bước

Bước 1: Hướng dẫn khách hàng, tiếp nhận hồ sơ

Tìm hiểu thông tin khách hàng. Phân loại khách hàng thuộc đối tượng cho vay và không cho vay. Tiếp nhận giấy đề nghị vay vốn, dự án đầu tư, phương án SXKD. Cung cấp danh mục sản phẩm, dịch vụ cho khách hàng, hướng dẫn khách hàng lập hồ sơ, đăng ký thủ tục vay vốn. CBTD thực hiện đăng ký thông tin và cấp mã số giao dịch cho khách hàng theo quy định hiện hành. Hướng dẫn khách hàng mua bảo hiểm.

Bước 2: Thẩm định hồ sơ vay và lập tờ trình

CBTD thẩm định hồ sơ cho vay cùng với Trưởng phòng Tín Dụng, sau khi thẩm định, CBTD có trách nhiệm trả lời cho khách hàng về việc đồng ý/ từ chối cho vay.

+ Nếu không cho vay thì nêu rõ lý do từ chối và trả lời cho khách hàng bằng văn bản cụ thể

+ Nếu cho vay, CBTD lập hồ sơ vay vốn, khai báo vào hệ thống IPCAS và trình lên trưởng phòng kế hoạch kinh doanh phê duyệt khoản vay .

Bước 3: Quyết định và xử lý hồ sơ

Căn cứ vào hồ sơ do phòng TD trình lên, giám đốc chi nhánh xem xét, phê duyệt khoản vay.

Nếu không cho vay: chỉ đạo CBTD lập thông báo bằng văn bản trình giám đốc kí, gửi cho khách hàng biết lý do từ chối vay.

CBTD báo cáo giấy đề nghị kèm phương án vay vốn cùng tài sản khách hàng thế chấp (nếu có) và tiến hành làm thủ tục vay vốn.

Bước 4: Giải ngân

+ Giải ngân bằng tiền mặt

+ Giải ngân không bằng tiền mặt

Nhân viên kế toán tiến hành thủ tục giải ngân cho khách hàng

Bước 5: Kiểm tra giám sát và thu hồi nợ

Trong kỳ vay, cán bộ quản lý kiểm tra, theo dõi khoản vay và đôn đốc, nhắc nhở khách hàng vay trả lãi, gốc đúng hạn.

Ví dụ: Ngày 3/02/2015, khách hàng Nguyễn Thị Út tới Ngân hàng xin vay số tiền là 35.000.000 đồng, trả lãi theo kỳ với mục đích mở rộng chăn nuôi gia súc. Khách hàng lần đầu giao dịch với chi nhánh và có hộ khẩu thường trú tại thôn 3, xã bình trị, huyện Thăng Bình, tỉnh Quảng Nam.

Bước 1: Được sự hướng dẫn của chị Nguyễn Thị Đan Trinh – CBTD tại NHNo & PTNT chi nhánh Huyện Thăng Bình, khách hàng được hướng dẫn đăng ký thông tin, chữ ký mẫu và cấp mã khách hàng là: 187.298.036.

Bước 2: CBTD tiến hành thẩm định thực tế tài sản thế chấp gắn liền với chủ sở hữu hợp lệ, cụ thể là: Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất số: BD851024, cấp ngày 14/06/2013, với diện tích 253,5 .

Sau khi thẩm định thực tế, CBTD tiến hành báo cáo nhu cầu vay của khách hàng cho Trưởng phòng Tín dụng và liên hệ với khách hàng đến để tiến hành làm thủ tục vay vốn.

CBTD hướng dẫn khách hàng điền đầy đủ thông tin vào giấy đề nghị kèm phương án vay vốn (theo phụ lục số 01A/GĐNVV/HSX) và yêu cầu khách hàng đem hồ sơ công chứng tại địa phương.

Bước 3: Ngày 05/02/2017, chị Nguyễn Thị Đan Trinh tiếp nhận hồ sơ vay vốn có xác nhận của chính quyền địa phương và các giấy tờ có liên quan của khách hàng, cùng ngày, chị Trinh trình giấy đề nghị xin vay vốn của khách hàng cho Ban lãnh đạo và được thống nhất cho khách hàng Nguyễn Thị Út vay số tiền là 35.000.000 đồng (giải ngân trong ngày).

Bước 4: Phê duyệt

CBTD trình hồ sơ vay vốn của khách hàng cho Phó Giám đốc ký bao gồm:

+ 02 bản giấy đề nghị kèm phương án vay vốn (chi nhánh giữ 1 bản, 1 bản giao cho khách hàng).

+ 02 bản hợp đồng tín dụng.

+ 01 sổ vay vốn.

+01 phiếu nhập kho tài sản thế chấp.

Sau đó, hồ sơ được chuyển cho phòng KT – NQ để hoàn thiện hồ sơ giải ngân.

Bước 5: Giải ngân

Kế toán tiến hành chuyển phiếu chi cho thủ quỹ để giải ngân cho khách hàng.

Bước 6: Theo dõi nợ

Sau khi giải ngân cho khách hàng, trong thời gian vay của hợp đồng trước ngày 05 hàng tháng (ít nhất 5 ngày làm việc) CBTD thông báo kỳ hạn trả lãi cho khách hàng biết để khách hàng trả lãi đúng kỳ và lập biên bản kiểm tra tình hình sử dụng vốn của khách hàng.

Ngày 10/02/2017, cán bộ kiểm tra của NHNo & PTNT chi nhánh huyện Thăng Bình tiến hành kiểm tra việc sử dụng vốn vay theo hợp đồng và được đánh giá theo Biên bản kiểm tra sau khi vay (theo phụ lục số 09/BBKT/HSX).

(Nguồn: Hợp đồng Tín dụng số 051.HĐTD, Phòng KT – NQ).

c. Tài sản đảm bảo

Theo quy định của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam và tùy từng trường hợp cụ thể, ngân hàng tự tính toán và quyết định mức cho vay so với giá trị tài sản đảm bảo. Hiện tại, mức cho vay tối đa so với giá trị tài sản đảm bảo được quy định như sau:

- Tài sản thế chấp: mức cho vay tối đa bằng 75% giá trị bất động sản (nhà ở, đất nông nghiệp...). Riêng thế chấp quyền sử dụng đất: mức cho vay tối đa bằng 50% so với giá trị quyền sử dụng đất.

- Tài sản cầm cố: đối với tài sản cầm cố là động sản (xe, máy móc, thiết bị...) do khách hàng vay, bên bảo lãnh giữ, sử dụng hoặc bên thứ ba giữ: mức cho vay tối đa bằng 50% giá trị tài sản đảm bảo. Đối với tài sản cầm cố do ngân hàng giữ: mức cho vay tối đa bằng 75% giá trị tài sản đảm bảo.

Các tài sản này phải là tài sản hợp pháp thuộc quyền sở hữu của người vay, tài sản không có dấu hiệu tranh chấp, tài sản thuê, mượn, nhờ đứng tên...

d. Lãi suất cho vay

Lãi suất cho vay đối với hộ sản xuất là 10%/năm, vẫn cao so với ngân hàng khác. Ngân hàng này là ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn, nên đa số người dân vay vốn phục vụ cho làm công tác nông nghiệp nên lãi suất như vậy là khó khăn trong việc trả lãi của người dân. Lãi suất cho vay có điều chỉnh theo định kỳ, điều chỉnh tối thiểu 3 tháng 1 lần. Khi lãi suất cho vay trên thị trường biến động tăng thì chi nhánh thực hiện điều chỉnh lãi suất cho vay tăng tương ứng, đảm bảo phù hợp với quy định lãi suất cho vay của Agribank trong từng giai đoạn.

e. Phương thức trả gốc và lãi

Chi nhánh áp dụng các phương thức trả lãi và hoàn trả vốn vay tùy theo sự thỏa thuận giữa Ngân hàng và khách hàng. Có nhiều phương thức trả gốc và lãi được áp dụng, tuy nhiên để tạo điều kiện cho khách hàng chi nhánh thường áp dụng phương thức trả nợ phổ biến là trả theo dư nợ giảm dần.

Ví dụ: Khách hàng đến xin vay 200 triệu đồng, trả trong 40 tháng, lãi suất 1%/tháng. Như vậy, tiền gốc hàng tháng khách hàng phải trả là 5 triệu đồng/ tháng. Ở tháng thứ nhất, khách hàng phải trả một số tiền bằng tiền gốc 5 triệu đồng cộng 2 triệu đồng tiền lãi. Tháng thứ hai, số nợ còn lại của bạn chỉ còn 195 triệu đồng. Như vậy số tiền khách hàng phải trả ở tháng thứ hai bằng tiền gốc 5 triệu đồng và 1.950.000 đồng tiền lãi. Số tiền lãi sẽ giảm dần theo số nợ còn lại theo từng tháng.

2.1.2. Các rủi ro thường gặp trong hoạt động cho vay đối với hộ sản xuất

Rủi ro tín dụng: là rủi ro phát sinh khi một trong các chủ thể tham gia hợp đồng tín dụng không có khả năng thanh toán cho các chủ thể còn lại. Đối với bản thân NHTM rủi ro tín dụng gây nên hậu quả là ngân hàng không thu được đầy đủ cả gốc và lãi của các khoản cho vay hoặc là thời hạn nhận lại gốc và lãi kéo dài so với hợp đồng đã kí kết giữa ngân hàng và khách hàng.

Rủi ro tín dụng là rủi ro quan trọng nhất, và thường hay xảy ra nhất của NHTM . Vì khả năng hoàn trả tiền của khách hàng có thể bị thay đổi bởi nhiều nguyên nhân:

Rủi ro lãi suất:

Rủi ro lãi suất là rủi ro do biến động của lãi suất, loại rủi ro này phát sinh do việc định hướng chính sách lãi suất của NHTM không phù hợp với thị trường, theo đó NHTM có những khoản đi vay hoặc cho vay theo lãi suất biến đổi, khi lãi suất thị trường tăng khiến cho chi phí trả lãi của ngân hàng tăng theo. Ngược lại, nếu ngân hàng cho vay theo lãi suất cố định, khi lãi suất thị trường xuống thấp khiến thu nhập lãi cho vay của ngân hàng giảm.

Cũng có thể rủi ro lãi suất liên quan đến việc thay đổi lãi suất trong hoạt động của ngân hàng. Như cho vay dài hạn với lãi suất cố định trong khi huy động với lãi suất biến đổi. Lãi suất tăng hoặc giảm sẽ là gánh nặng chi phí và ngân hàng sẽ lỗ nếu lãi suất tham chiếu ngoại tệ tăng vào ngày thanh toán. Như vậy, sự biến đổi của lãi suất thả nổi trên thị trường làm phát sinh rủi ro lãi suất và ảnh hưởng đến khả năng sinh lời của thị trường.

2.2. Các chỉ tiêu về doanh số cho vay, doanh số thu nợ, dư nợ, nợ xấu của hoạt động cho vay đối với hộ sản xuất giai đoạn năm 2016-2018.

2.2.1. Phân theo thời hạn

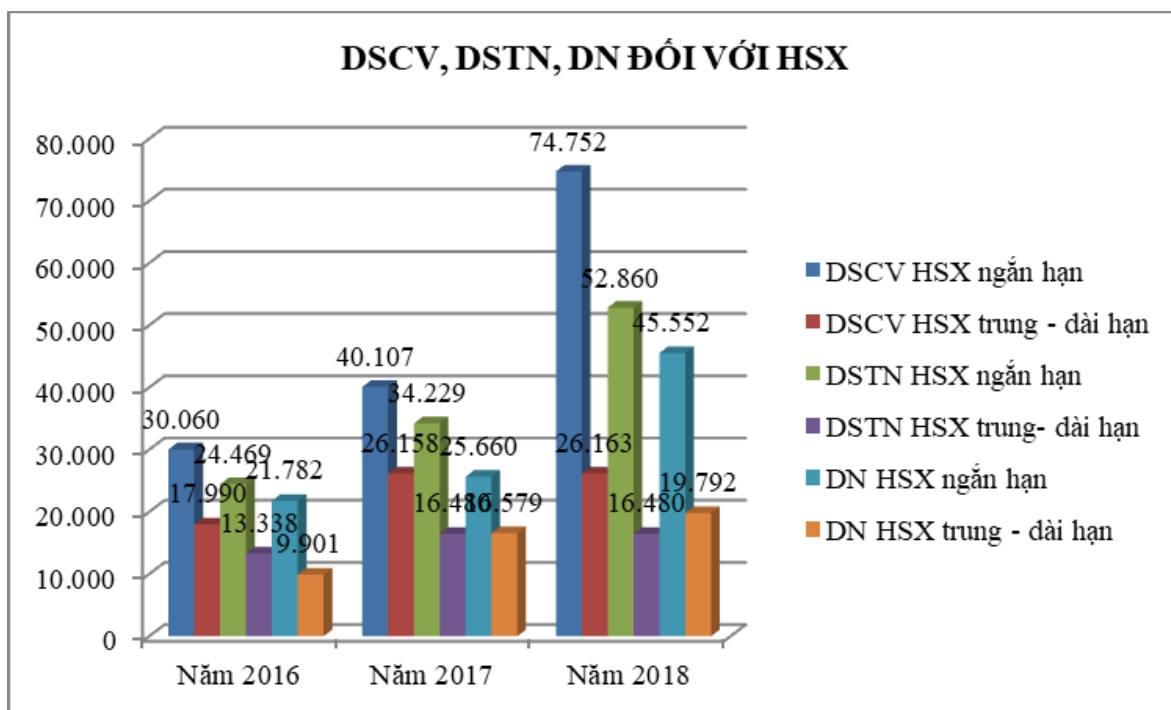
HSX trên địa bàn huyện Thăng Bình thường có nhu cầu vay vốn để trồng trọt, chăn nuôi gia súc, gia cầm, mua phân bón, vật tư nông nghiệp...chủ yếu là nhu cầu về những nguồn vốn ngắn hạn để vào phục hồi và cải thiện hoạt động sản xuất truyền thống của mình và người dân chưa có trình độ và kinh nghiệm nhiều để đầu tư vào những mô hình kinh doanh mới. Nên hầu hết HSX trên địa bàn có nhu cầu cao về nguồn vốn ngắn hạn, do đó chi nhánh cũng tập trung vào cho vay ngắn hạn bởi nguồn vốn này luân chuyển nhanh và ít rủi ro hơn. Sau đây là bảng số liệu phản ánh một cách cụ thể hoạt động cho vay HSX của chi nhánh thông qua các chỉ tiêu ngắn hạn và trung- dài hạn qua 3 năm.

Bảng 2.1: Thực trạng cho vay theo thời hạn tại chi nhánh qua 3 năm 2016-2018

Đvt: Triệu đồng

Chỉ tiêu/Năm	Năm 2016		Năm 2017		Năm 2018		Chênh lệch			
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Năm 2017/Năm 2016		Năm 2018/Năm 2016	
							Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
Doanh số cho	48.050	100	66.265	100	100.915	100	18.215	42,311	34.650	56,558
Ngắn hạn	30.060	62,559	40.107	60,525	74.752	75,065	10.047	33,423	34.645	86,381
Trung-dài hạn	17.990	37,441	26.158	39,475	26.163	24,935	8.168	45,403	5	0,019
Doanh số thu nợ	37.807	100	50.709	100	72.810	100	12.902	34,126	22.101	43,584
Ngắn hạn	24.469	64,721	34.229	67,501	52.860	72,6	9.760	39,887	18.631	54,430
Trung-dài hạn	13.338	35,279	16.480	32,499	16.480	27,4	3.142	23,557	3.470	21,056
Dư nợ	31.683	100	42.239	100	65.344	100	10.556	33,318	23.105	54,701
Ngắn hạn	21.782	68,750	25.660	61	45.552	69,711	3.878	17,804	19.892	77,521
Trung- dài hạn	9.901	31,250	16.579	39,250	19.792	30,289	6.678	67,448	3.213	19,380
Nợ xấu	300	100	250	100	380	100	(50)	(16,667)	130	52,000
Ngắn hạn	220	73,333	200	80	330	86,842	(20)	(9,091)	130	65
Trung- dài hạn	80	26,667	50	20	50	13,158	(30)	(37,5)	0	0
Tỷ lệ nợ xấu / Dư nợ	0,947		0,592		0,582		(0,355)		(0,010)	
Ngắn hạn	1,010		0,779		0,724		(0,231)		(0,055)	
Trung- dài hạn	0,808		0,302		0,253		(0,506)		(0,049)	

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của chi nhánh qua 3 năm 2016 -2018)



Biểu đồ 2.1: Biểu hiện DSCV, DSTN và dư nợ HSX theo thời hạn qua 3 năm

Nhìn chung thì từ năm 2016-2018, doanh số cho vay ngắn hạn của chi nhánh luôn chiếm tỷ trọng cao hơn so với doanh số cho vay trung và dài hạn (chiếm hơn 62% so với tổng DSCV HSX). Doanh số cho vay trung và dài hạn chiếm tỷ trọng thấp hơn nhưng vẫn tăng đều qua các năm. Đối với tất cả các hoạt động cho vay ngắn hạn bao giờ cũng gặp ít rủi ro hơn so với cho vay trung, dài hạn. Cho vay ngắn hạn có thời hạn hoàn trả vốn nhanh, tránh được rủi ro về lãi suất, lạm phát cũng như sự bất ổn định trong môi trường kinh tế vĩ mô. Do đó, DSCV ngắn hạn chiếm tỷ trọng cao hơn và ngày càng tăng là điều dễ hiểu. Cùng với việc mở rộng cho vay ngắn hạn thông qua DSCV thì DSTN ngắn hạn cũng tăng đều qua các năm và chiếm tỷ trọng cao hơn so với DSTN trung - dài hạn.

Nhìn vào biểu đồ và bảng có thể thấy rằng xét theo thời hạn tín dụng thì DSCV, dư nợ ngắn hạn tăng theo 3 năm và luôn chiếm tỷ trọng lớn trong hoạt động cho vay HSX. Cho thấy rằng HSX trên địa bàn Thăng Bình vẫn có nhu cầu vay vốn ngắn hạn nhiều hơn so với vốn trung - dài hạn, bởi vì HSX trên địa bàn đa phần là nông dân, họ cần nguồn vốn ngắn hạn để duy trì, khôi phục các ngành nghề truyền thống, chứ ít có nhu cầu đầu tư vào các lĩnh vực kinh doanh trung - dài hạn. Và nguồn vốn ngắn hạn có khả năng thu hồi vốn nhanh, lãi suất thấp và ít rủi ro hơn so với nguồn vốn trung - dài hạn.

Do HSX kinh doanh ngắn hạn thuận lợi, thu được lợi nhuận, do đó làm tăng DSTN ngắn hạn cho chi nhánh. Cùng với đó, thì DSTN trung- dài hạn cũng mang lại hiệu quả dù là không cao bằng ngắn hạn, nhưng cũng phần nào nhận ra chi nhánh đã có những chính sách tín dụng đúng đắn và CBTD đã thẩm định tốt khách hàng vay.

2.2.2. Phân theo hình thức đảm bảo

Cho vay có đảm bảo là hình thức được nhiều ngân hàng hiện nay quan tâm, trong đó có chi nhánh huyện Thăng Bình, bởi với khoản vay có đảm bảo sẽ đem lại an toàn cao

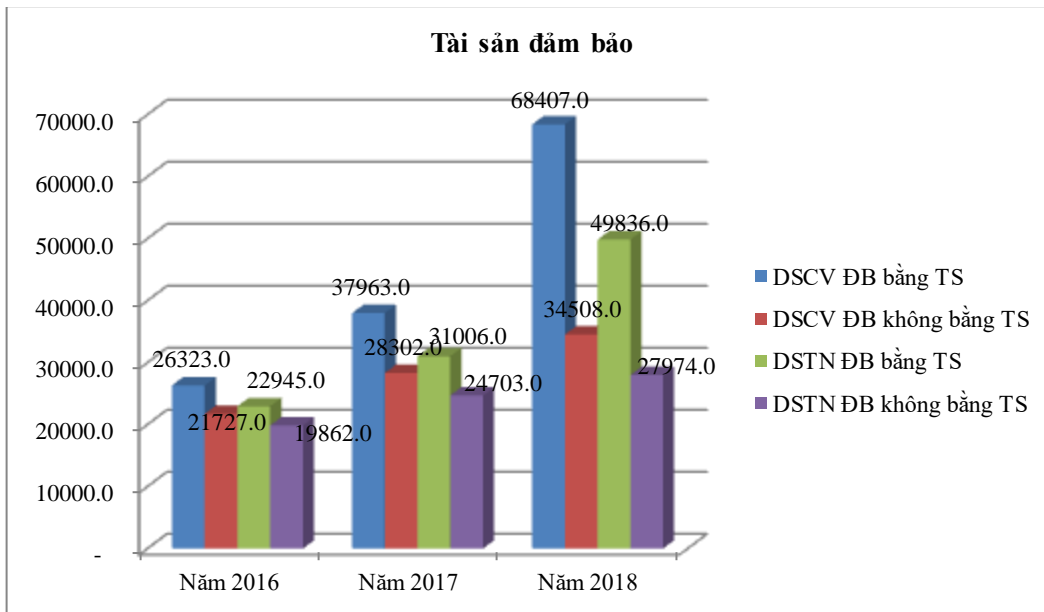
hơn, ngăn ngừa và giảm thiểu rủi ro đến mức thấp nhất cho chi nhánh. Và đó cũng là một trong những nguyên tắc quan trọng phải xem xét trước khi cho vay. Tuy nhiên theo nghị định 41/2010/NĐ-CP ngày 12 tháng 04 năm 2010 về chính sách tín dụng phục vụ phát triển nông nghiệp, nông thôn của Chính phủ thì cần đảm bảo bằng TS đối với những đối tượng sau: cho vay trên 50 triệu đồng đối với cá nhân, hộ sản xuất nông, lâm, ngư, diêm nghiệp; trên 200 triệu đồng đối với các hộ kinh doanh, sản xuất ngành nghề hoặc làm dịch vụ phục vụ nông nghiệp, nông thôn; trên 500 triệu đồng đối với đối tượng là các hợp tác xã, chủ trang trại trong lĩnh vực nông nghiệp, nông thôn. Còn lại thì cho vay dựa vào uy tín cũng như lịch sử vay vốn của HSX mà không cần TSDB. Đó là chương trình nằm trong chính sách ưu đãi của Chính phủ đối với HSX. Các chỉ tiêu của chi nhánh được thể hiện cụ thể dưới bảng sau:

Bảng 2.2: Thực trạng cho vay đối với HSX theo hình thức đảm bảo*Đvt: Triệu đồng*

Chỉ tiêu/Năm	Năm 2016		Năm 2017		Năm 2018		Chênh lệch			
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Năm 2017/ năm 2016		Năm 2018/Năm 2017	
							Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
Doanh số cho vay	48.050	100	66.265	100	100.915	100	18.215	37,908	34.650	52,290
ĐB bằng TS	26.323	54,782	37.963	57,289	66.407	65,840	11.640	44,219	28.444	74,925
ĐB không bằng TS	21.727	45,217	28.302	42,710	34.508	34,195	6.575	30,261	6.206	21,927
Doanh số thu nợ	42.807	100	55.709	100	77.810	100	12.902	30,139	22.101	39,672
ĐB bằng TS	22.945	53,061	31.006	55,657	49.836	64,048	8.061	35,131	18.830	60,730
ĐB không bằng TS	19.862	46,398	24.703	43,804	27.974	35,951	4.841	24,373	3.271	13,241
Dư nợ	36.683	100	47.239	100	70.344	100	10.556	28,776	23.105	48,910
ĐB bằng TS	20.319	55,390	27.276	57,740	43.847	62,332	6.957	34,238	16.571	65,560
ĐB không bằng TS	16.364	44,609	19.963	42,259	26.497	37,667	3.599	21,748	6.534	32,730
Nợ xấu	300	100	250	100	380	100	(50)	(16,667)	130	52
ĐB bằng TS	60	20	70	28	65	17,105	10	16,667	(5)	(7,143)
ĐB không bằng TS	240	80	180	72	315	82,895	(60)	(25)	135	75
Tỷ lệ nợ xấu / Dư	0,817		0,529		0,540		(0,288)		(0,011)	
ĐB bằng TS	0,295		0,256		0,148		(0,039)		(0,108)	
ĐB không bằng TS	1,466		0,901		1,188		(0,565)		0,287	

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của chi nhánh qua 3 năm 2016 -2018)

Dựa vào bảng số liệu có thể thấy DSCV và dư nợ của ĐB bằng TS tăng đều qua các năm và chiếm tỷ trọng tương đối cao so với tổng DSCV HSX. Cùng ngày chi nhánh càng chú trọng hơn với khoản vay có đảm bảo vì nó đem lại an toàn cao hơn cho chi nhánh. Đồng thời DSCV và dư nợ ĐB không bằng TS cũng tăng đều qua các năm do chi nhánh thực hiện theo nghị định của Chính phủ. Cũng như DSCV thì DSTN của ĐB bằng TS vẫn chiếm tỷ trọng cao hơn và ngày càng tăng với tốc độ tăng trưởng cao hơn so với ĐB không bằng TS. Tuy vậy nhưng DSTN của ĐB không bằng TS vẫn tăng đều qua các năm. Do tính chất rủi ro cao hơn nên nợ xấu của ĐB không bằng TS vẫn cao hơn so với nợ xấu của ĐB bằng TS. Kéo theo đó là tỷ lệ nợ xấu ĐB không bằng TS tăng cao hơn so với ĐB bằng TS.



Biểu đồ 2.2: Biểu hiện DSCV, DSTN theo hình thức đảm bảo qua 3 năm 2016-2018

Dựa vào đồ thị có thể thấy DSCV bằng đảm bảo tài sản chiếm tỷ trọng cao hơn so hơn không có hình thức đảm bảo bằng TS. Đây cũng là điều dễ hiểu bởi vì nguyên tắc cho vay là phải đảm bảo an toàn và làm cho người dân có nghĩa vụ trả nợ vay đúng hạn với ngân hàng. Nhưng tỷ trọng DSCV không bằng TS vẫn còn cao đó là chiếm 42,710% trong tổng DSCV HSX. Có thể thấy chi nhánh vẫn còn nhiều chính sách nhằm mở rộng cho vay HSX nhằm mục đích tăng cường, đẩy mạnh hoạt động SXKD của HSX. Bởi vì HSX đa số là nông dân hoặc là tiểu thương nhỏ nên nguồn vốn họ ít, do đó TSĐB cũng không có giá trị lớn. Và một phần là chi nhánh cũng muốn tạo uy tín và lòng tin nhiều hơn đối với HSX nên tỷ lệ này vẫn tương đối cao.

Cũng như DSCV có ĐB thì DSTN có ĐB cũng tăng đều qua 3 năm. Ngân hàng dùng TSĐB đó để đảm bảo và hạn chế rủi ro có thể xảy ra trong quá trình cho vay HSX. Và thường áp dụng cho các khoản vay lớn. Ở năm 2017 DSTN ĐB bằng TS đạt 31.006 triệu đồng, tăng 8.061 triệu đồng, với tốc độ là 35,131% so với năm 2015. DSTN ĐB không bằng TS đạt 24.703 triệu đồng, tăng 4.841 triệu đồng với tốc độ tăng 13,241%. Dựa vào biểu đồ có thể thấy rằng ở năm 2017 cả về 2 khoản vay này thì DSTN cao gần bằng DSCV, do đó có thể thấy công tác thu hồi nợ đối với cả 2 khoản vay khá hiệu quả trong năm 2017. Đến năm 2018 DSTN ĐB bằng TS đạt 49.836 triệu đồng, tăng 18.830 triệu đồng với tốc độ là 60,730% so với năm 2017.

Với tính chất an toàn nên đối với khoản vay ĐB bằng TS nếu thấy xuất hiện rủi ro, chi nhánh sẽ phát mại TSĐB đó để hạn chế xảy ra nợ xấu. Nếu giá bán TSĐB nhỏ hơn khoản vay (gốc và lãi) thì phần chênh lệch được xử lý bằng nguồn dự phòng rủi ro ngân hàng bù đắp. Do đó, nợ xấu của cho vay có ĐB luôn được kiểm soát nhiều hơn so với ĐB không bằng TS, mặc dầu dư nợ ĐB bằng TS vẫn tăng cao qua 3 năm.

Tóm lại, chi nhánh đã thực hiện tốt việc mở rộng cho vay HSX dưới hình thức ĐB bằng TS thông qua việc kiểm soát và hạn chế được tỷ lệ nợ xấu một cách đáng kể. Đồng thời, chi nhánh cũng đã thực hiện tốt theo chính sách ưu đãi đối với HSX theo quy định

của Chính phủ. Vì địa bàn Hiệp Đức là một huyện miền núi còn nhiều khó khăn nên công tác cho vay đối với loại DB không bằng TS chưa được hiệu quả. Tuy nhiên thì chi nhánh đã có nhiều cố gắng đối với việc cho vay này.

2.2.3 Phân theo ngành nghề

HSX trên địa bàn Thăng Bình thường hoạt động kinh doanh trên các lĩnh vực nông nghiệp truyền thống, nhưng hiện nay đang có xu hướng đầu tư vào các loại hình kinh doanh mới nhằm thay đổi và nâng cao chất lượng cuộc sống. Đi kèm với xu hướng đó thì chi nhánh cũng đã mở rộng vốn vay của mình ra nhằm đáp ứng các nhu cầu vay vốn của HSX trên địa bàn với ngành nghề khác nhau. Dưới đây là bảng số liệu đánh giá tình hình cho vay HSX theo ngành nghề.

Bảng 2.3: Thực trạng cho vay đối với HSX theo ngành nghề tại chi nhánh qua 3 năm 2016– 2018

Đvt: Triệu đồng

Chỉ tiêu/Năm	Năm 2016		Năm 2017		Năm 2018		Chênh lệch			
	Số tiền	Tỷ trọng(%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Năm 2017/ Năm 2016		Năm 2018/ Năm 2017	
							Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
Doanh số cho vay	43.050	100	61.265	100	95.915	100	18.215	42,311	34.650	56,558
Nông và lâm nghiệp	16.897	39,250	32.091	52,381	55.860	58,239	15.194	89,921	23.769	74,067
Sản xuất và chế biến	1.972	4,581	3.817	6,230	5.055	5,270	1.845	93,560	1.238	32,434
Thương mại- Dịch vụ	24.181	56,170	25.357	41,389	35.000	36,491	1.176	4,863	9.643	38,029
Doanh số thu nợ	37.807	100	50.709	100	72.810	100	12.902	34,126	22.101	43,584
Nông và lâm nghiệp	14.529	38,429	25.473	50,234	43.840	60,212	10.944	75,325	18.367	72,104
Sản xuất và chế biến	1.690	4,470	2.265	4,467	5.950	8,172	575	34,024	3.685	162,693
Thương mại- Dịch vụ	21.588	57,101	22.971	45,300	23.020	31,617	1.383	6,406	49	0,213
Dư nợ	31.683	100	42.239	100	65.344	100	10.556	33,318	23.105	54,701
Nông và lâm nghiệp	12.389	39,103	19.007	44,999	31.027	47,483	6.618	53,418	12.020	63,240
Sản xuất và chế biến	1.212	3,825	2.764	6,544	1.869	2,860	1.552	128,053	(895)	(32)
Thương mại- Dịch vụ	18.082	57,072	20.468	48,458	32.448	49,657	2.386	13,195	11.980	58,530
Nợ xấu	300	100	250	100	380	100	(50)	(16,667)	130	52
Nông và lâm nghiệp	200	66,667	130	52	230	60,526	(70)	(35)	100	76,923
Sản xuất và chế biến	40	13,333	60	24	60	15,789	20	50,000	0	0
Thương mại- Dịch vụ	60	20	60	24	90	23,684	0	0	30	50
Tỷ lệ nợ xấu / Dư nợ	0,947		0,592		0,582		(0,355)		(0,010)	
Nông và lâm nghiệp	1,614		0,684		0,741		(0,930)		0,057	
Sản xuất và chế biến	3,300		2,171		3,210		(1,130)		1,040	
Thương mại- Dịch vụ	0,332		0,293		0,277		(0,039)		(0,016)	

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của chi nhánh qua năm 2016- 2018)

Căn cứ vào bảng số liệu 2.6 về tình hình cho vay đối với HSX theo ngành nghề kinh doanh tại ngân hàng Chi nhánh qua 3 năm 2016-2018, có thể thấy tỷ trọng cho vay đối

với tất cả các ngành nghề hầu hết biến động qua các năm, quy mô cho vay được mở rộng đến với mọi ngành nghề kinh tế, trong đó tỷ trọng cho vay đối với nhóm ngành nông - lâm nghiệp và TM-DV chiếm tỷ trọng cao trong tổng doanh số cho vay.

DSCV ngành nông - lâm nghiệp năm 2016 chỉ chiếm 39,25% trong tổng DSCV của toàn ngành nhưng đến năm 2017 và năm 2018 vươn lên chiếm tỷ trọng cao nhất lần lượt là 52,381% và 58,239% trong tổng DSCV của toàn ngành. Năm 2017 đạt 32.092 triệu đồng, tăng 1.194 triệu đồng với tốc độ tăng trưởng cao, năm 2017 là 89,921% so với năm 2016. Năm 2018 đạt 55.860 triệu đồng, tăng 23.769 triệu đồng, với tốc độ là 74,067% so với năm 2017. Càng về sau thì HSX lại có nhu cầu với ngành nông- lâm nghiệp cao hơn. Vì địa bàn chủ yếu là đất rừng và đất nông- nghiệp chiếm tỷ trọng lớn trong tổng diện tích đất tự nhiên và HSX chủ yếu là nông dân nên nên hoạt động nông nghiệp từ lâu đã là truyền thống và họ chưa có điều kiện tiếp xúc cũng như kinh nghiệm nhiều với loại hình hoạt động kinh doanh khác, do đó HSX chủ yếu vay để mua sắm máy móc, thiết bị, nguyên vật liệu, cây trồng, con giống... nhằm duy trì và cải thiện hoạt động sản xuất nông - lâm nghiệp của mình.

DSTN của ngành nông- lâm nghiệp tăng nhanh và chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng DSTN. Năm 2017 đạt 25.473 triệu đồng, tăng 10.944 triệu đồng với tốc độ tăng trưởng 75,325% so với năm 2016. Có thể thấy công tác thu nợ năm 2017 cũng tương đối ổn định với DSCV là 32.091 triệu đồng và DSTN là 25.473 triệu đồng. Lý giải là trong năm 2017 hoạt động kinh doanh của HSX thì tương đối ổn định, cũng như những mặt hàng của nông nghiệp thường có giá cả thấp và dễ tiêu thụ nên HSX thu được lợi nhuận cao, có khả năng khả trả nợ đúng hạn cho ngân hàng. Năm 2018 tiếp tục tăng trưởng với tốc độ 72,104% và tăng hơn năm 2017 là 18.367 triệu đồng. Mặc dầu DSTN của ngành này vẫn tăng so với năm 2017 nhưng công tác thu nợ kém hơn năm ngoái do DSCV là 65.860 triệu đồng nhưng DSTN là 43.840 triệu đồng. Vì năm 2018 ngành nông - lâm nghiệp bị ảnh hưởng nhiều bởi bão, lũ. Hoa màu bị mất mùa, vật nuôi bị dịch bệnh, cây trồng thất thu hơn so với năm 2018 nên HSX ngành nông nghiệp bị giảm khả năng trả nợ. Do đó mà công tác thu nợ gặp khó khăn hơn cũng như kém hơn so với năm 2017.

Cùng với DSTN và DSCV thì dư nợ ngành nông- lâm nghiệp cũng tăng đều qua 3 năm. Mặc dầu, DSTN ngành nông- lâm nghiệp chiếm tỷ trọng và tốc độ tương đối cao nhưng DSCV ngành tăng cao góp phần làm cho dư nợ của ngành cũng tăng lên. Năm 2017 là 19.007 triệu đồng, tăng 6.618 triệu đồng với tốc độ là 53,418%. Năm 2018 là 31.027 triệu đồng, tăng 12.020 triệu đồng với tốc độ là 63,24%. Với tốc độ tăng trưởng như vậy thì dư nợ ngành nông- lâm nghiệp có xu hướng tăng cao nhất ngành. Có thể nói, nông- lâm nghiệp là ngành chủ đạo của địa bàn Thăng Bình.

Năm 2016 nợ xấu ngành nông - lâm nghiệp chiếm tỷ trọng cao nhất ngành nhưng đến năm 2017 nhờ công tác thu nợ ổn định và thu được những khoản nợ năm trước, góp phần làm cho nợ xấu năm 2018 giảm xuống còn 130 triệu đồng, giảm 70 triệu đồng, tương đương 35% so với năm 2016. Đây cũng là lý do mà tỷ lệ nợ xấu năm 2016 được giảm xuống đáng kể với năm 2016 là 1,614% nhưng đến năm 2016 còn 0,684%. Đến

năm 2018, do thiên tai, mất mùa, rớt giá, tình hình HSX gặp khó khăn cũng như thu nợ kém hơn năm 2017 nên đã đẩy nợ xấu ở năm này tăng lên cao là 230 triệu đồng, tăng hơn 100 triệu đồng với tốc độ cao nhất ngành là 76,923% so với năm 2017. Kéo theo tỷ lệ nợ xấu tăng lên 0.741%. Tuy tỷ lệ nợ xấu ngành nông- lâm nghiệp còn nhiều biến động nhưng năm 2017 và năm 2018 đã được kiểm soát dưới 1% theo mục tiêu đề ra của chi nhánh.

Đứng thứ hai trong tổng DSCV là ngành TM-DV. Năm 2017 đạt 25.357 triệu đồng, tăng 1.176 triệu đồng với tốc độ tăng trưởng là 4,863% và có xu hướng ngày càng tăng. Năm 2018 đạt 35.000 triệu đồng, tăng 9.643 triệu đồng với tốc độ tăng trưởng 38,029% so với năm 2017. Cho thấy HSX ngoài thành phần chính là nông dân lao động thì còn có các tiểu thương mà hoạt động của họ là kinh doanh, mua bán nhỏ. Những năm gần đây thì nhu cầu vay vốn của của các tiểu thương tăng lên để bù đắp tạm thờ thiếu hụt trong quá trình kinh doanh của mình, cũng như nhu cầu HSX đã có những thay đổi trong cơ cấu chuyển dịch ngành kinh tế, đã có những bước chuyển mình sang thương mại- dịch vụ. Tuy nhiên thì hoạt động này vẫn đứng sau ngành truyền thống là nông-lâm nghiệp.

2.2. Đánh giá chung về công tác cho vay đối với hộ sản xuất tại chi nhánh huyện Thăng Bình – phong giao dịch Chợ Được

2.2.1. Những kết quả đạt được

Trong những năm qua, Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Chi nhánh huyện Thăng Bình – phòng giao dịch Chợ Được đã đạt được những thành tựu đáng kể trong hoạt động cho vay, đặc biệt là cho vay đối với HSX, đó là sự tăng trưởng cả về chất lượng lẫn số lượng, góp phần to lớn trong công cuộc xây dựng CNH – HĐH đất nước nói chung và địa bàn huyện Thăng Bình nói riêng.

Hoạt động cho vay đối với HSX góp phần làm tăng trưởng tín dụng của chi nhánh góp phần thúc đẩy quá trình phát triển hoạt động sản xuất kinh doanh của HSX nói riêng và các ngành kinh tế khác tại địa phương, từ đó khắc phục tình trạng thiếu vốn của các HSX ở vùng xa thuộc địa bàn. Bên cạnh đó, hoạt động này còn mở rộng địa bàn nông nghiệp nông thôn và kinh tế của HSX tại huyện nhà.

Những kết quả đạt được cụ thể như sau:

Thứ nhất: DSCV HSX và dư nợ HSX tăng cao qua các năm, và tăng trưởng tương đối cao so với toàn chi nhánh, cho thấy là quy mô, chất lượng cho vay HSX của chi nhánh ngày càng được mở rộng và hiệu quả hơn, giúp tạo lập uy tín cho chi nhánh cũng như nhu cầu HSX ngày càng tăng lên theo sự phát triển của nền kinh tế. Đồng vốn cho vay đã thực sự góp phần thâm canh, tăng năng suất, tận dụng lao động và đất đai, cải thiện và nâng cao hiệu quả sản xuất, khắc phục tính thời vụ trong đầu tư nông nghiệp và phát triển kinh tế huyện.

Thứ hai: Cùng với việc đẩy mạnh cho vay, chi nhánh đã tích cực trong công tác kiểm tra, kiểm soát trước trong và sau khi cho vay, CBTD thường xuyên bám sát địa bàn, bám sát khách hàng vay, kịp thời xử lý các món nợ đến hạn góp phần làm cho công tác thu nợ năm 2017 hiệu quả, cùng với chính sách tín dụng đúng đắn chi nhánh đã thắt chặt

và góp phần làm cho tỷ lệ nợ xấu HSX giảm đều qua các năm, đặc biệt là đã kiểm soát được tối đa tỷ lệ nợ xấu trung- dài hạn của HSX, tỷ lệ nợ xấu của loại hình cho vay ĐB bằng TS và nợ xấu ngành TM-DV. Đồng thời nâng cao chất lượng tín dụng trong cho vay HSX.

Thứ ba: Kích thích và mở rộng các ngành nghề trên địa bàn phát triển. Từ việc DSCV và dư nợ các ngành nghề tăng đều qua các năm cho thấy chi nhánh đã chủ động đáp ứng cao nhất nhu cầu vốn của các thành phần kinh tế trên địa bàn, góp phần phát triển nhiều ngành nghề mới, giải quyết việc làm, xóa đói giảm nghèo, thay đổi bộ mặt nông thôn. Chi nhánh đã lựa chọn khách hàng nông dân là chính, đẩy mạnh đầu tư vào các làng nghề, kinh tế trang trại, kinh tế HSX, áp dụng linh hoạt các lãi suất, thực hiện mở rộng cho vay đi đôi với củng cố và mở rộng chất lượng cho vay.

Thứ tư: Chi nhánh đã phần nào khắc phục được khó khăn về điều kiện tự nhiên ở Hiệp Đức, đẩy mạnh và mở rộng được quy mô cho vay HSX, cũng như quản lý tốt hoạt động cho vay HSX, đồng thời đưa ra chính sách giảm lãi suất kịp thời, thu hút được nhiều nhu cầu vay vốn của HSX, từ đó cho vay HSX đã tạo được thu nhập và lợi nhuận ổn định cho chi nhánh.

Thứ năm: Bằng cách xây dựng thành công uy tín của mình, cũng như việc áp dụng các lãi suất huy động linh hoạt, hấp dẫn và các hình thức huy động đa dạng, chi nhánh đã vận động, thu hút được phần lớn tiền gửi từ khách hàng là cá nhân, các TCKT, kho bạc... trong nền kinh tế và đang có cố gắng tăng nguồn vốn trung- dài hạn trong những năm tới.

Thứ sáu: Thị phần hoạt động của chi nhánh cũng được mở rộng hơn từ cho vay ngắn hạn sang cho vay trung- dài hạn. Mức dư nợ của trung- dài hạn ngày càng tăng. Tạo điều kiện cho HSX đầu tư, mua sắm trang thiết bị, thay đổi công nghệ... trong việc tiếp cận với loại hình kinh doanh trung- dài hạn. Cũng như tạo được lợi nhuận cho chi nhánh từ nguồn vốn này.

Tóm lại, tuy là những kết quả đạt được của chi nhánh trong 3 năm qua chưa nhiều nhưng với địa bàn là một huyện còn nhiều khó khăn như Hiệp Đức thì để đạt được những kết quả đó là cả một sự cố gắng, nỗ lực không ngừng của tất cả CBNV trong chi nhánh. Và quan trọng là chi nhánh đã làm tốt chất lượng tín dụng trong hoạt động cho vay HSX, từ đó tăng lợi nhuận, nâng cao uy tín và giữ vững được hình ảnh đối với HSX trên địa bàn.

2.2.2. Những hạn chế và nguyên nhân.

Bên cạnh những thành quả đạt được nhờ sự giám sát, chỉ đạo kịp thời của ban lãnh đạo và các CBTD thì việc cho vay đối với HSX vẫn còn những hạn chế nhất định, phải kể đến như:

Thứ nhất: Mặc dầu thị phần hoạt động đã được mở rộng hơn từ cho vay ngắn hạn sang cho vay trung- dài hạn nhưng vì chi nhánh còn hạn chế, chưa mở rộng được về nguồn vốn trung- dài hạn, và người dân chỉ quen với những nghề nông nghiệp truyền thống, còn thiếu kinh nghiệm, kỹ thuật ... trong những ngành nghề mới, nên còn rụt rè, hạn chế đầu tư vào những hoạt động kinh doanh trung- dài. Do đó, hoạt động cho vay

ngắn hạn vẫn chiếm tỷ trọng nhiều hơn, làm mất cân đối về quy mô cho vay giữa cho vay ngắn hạn và trung-dài hạn của chi nhánh.

Thứ hai: Mặc dầu kiểm soát được tỷ lệ nợ xấu HSX qua 3 năm nhưng một số ngành nghề khác như tỷ lệ nợ xấu SX-CB và thì tỷ lệ nợ xấu đang tăng cao và đáng báo động, làm ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng của hoạt động cho vay ngành SX-CB. Cũng như tỷ lệ nợ xấu của loại hình cho vay ĐB không bằng TS vẫn chưa kiểm soát được. Để xảy ra tình hình này là do nhiều nguyên nhân như:

Do đội ngũ nhân viên tại chi nhánh còn ít, số cán bộ viên chức của chi nhánh là tương đối mỏng, số lượng giao dịch và các mãng nghiệp vụ nhiều khiến cho lượng giao dịch với khách hàng trở nên quá tải, trình độ của CBTD tuy đã được đào tạo nhưng vẫn còn nhiều bất cập trong quá trình thẩm định cho vay, theo dõi món vay, cùng với địa bàn Hiệp Đức còn nhiều xã thuộc vùng sâu vùng xa, đi lại khó khăn, người dân thường xuyên đi làm rừng xa...ở một mức độ nào đó CBTD không thể cùng một lúc làm hết những công việc đó. Dẫn đến còn mắc phải một số sai sót như tin vào khách hàng, cho khách hàng xấu vay, khách hàng sử dụng vốn sai mục đích...

Thứ ba: Một số chính sách của chi nhánh còn chưa linh hoạt và chưa được thực hiện tốt. Hoạt động Marketing của chi nhánh vẫn chưa được coi trọng và thực sự đem lại hiệu quả, chưa tăng cường quảng bá hình ảnh của mình đến khách hàng, chưa triển khai công tác tìm hiểu nhu cầu khách hàng, chưa đa dạng hóa các phương thức cho vay HSX. Nguyên nhân:

Địa bàn Thăng Bình quá phức tạp, người dân thì ở cách xa nhau và bị chia cắt bởi địa hình đồi núi nên công tác quảng bá hình ảnh chưa đi tới được những hộ dân ở những xã vùng sâu vùng xa. Người dân thì hay đi rừng, ít ở nhà, đồng thời CBTD thì ít mà khối lượng công việc thì nhiều nên không thể thường xuyên tiếp cận trực tiếp với những hộ đó để giới thiệu, tìm hiểu nhu cầu cũng như triển khai những hình thức cho vay đến với họ được.

Thứ tư: Các giấy tờ liên quan cũng như quy trình và thủ tục cho vay đối với HSX còn nhiều phức tạp, chưa linh hoạt, còn quá cứng nhắc và phụ thuộc vào giấy tờ. Làm cho người dân phải chờ đợi, làm họ cảm thấy mệt mỏi. Từ đó, làm cho tốc độ tăng trưởng của DSCV HSX tăng nhưng không bằng với tốc độ tăng trưởng DSCV chung toàn ngành. Lý giải lý do này là do môi trường pháp lý cho hoạt động tín dụng chưa đầy đủ. Các văn bản pháp chế về hoạt động ngân hàng chủ yếu xây dựng trên cơ sở các quy trình thao tác giao dịch thủ công, mang nặng tính giấy tờ, công kênh và phức tạp trong xử lý. Trong khi đó quá trình hiện đại hoá đòi hỏi áp dụng công nghệ mới, những quy trình tác nghiệp mới. Và Ngân Hàng Nông Nghiệp & Phát Triển Nông Thôn chịu ảnh hưởng nhiều bởi những quy định của Nhà nước nên thủ tục cho vay nhìn chung vẫn còn rườm rà và bất cập, làm ảnh hưởng đến quyết định cho vay của CBTD cũng như ảnh hưởng đến DSCV của HSX.

CHƯƠNG 3

GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG CHO VAY ĐỐI VỚI HỘ SẢN XUẤT TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN CHI NHÁNH HUYỆN THĂNG BÌNH- PHÒNG GIAO DỊCH CHỢ ĐƯỢC

3.1. Định hướng phát triển của NHNo & PTNT chi nhánh huyện Thăng Bình- phòng giao dịch Chợ Được

3.1.1. Định hướng phát triển chung của chi nhánh.

Với phương châm “ Mang phồn thịnh đến với khách hàng”, mục tiêu của NHNo & PTNT chi nhánh huyện Thăng Bình là tiếp tục đẩy mạnh tốc độ tăng trưởng nguồn vốn huy động, phấn đấu tăng khả năng tự lực về nguồn vốn. Việc đảm bảo tăng trưởng phải đi đôi với an toàn vốn, mở rộng và nâng cao các hoạt động dịch vụ, củng cố phát triển thị trường, thị phần, cơ cấu nợ, lành mạnh tài chính, cải thiện thu nhập, nâng cao sức mạnh cạnh tranh trên địa bàn từ đó đáp ứng yêu cầu kinh doanh trong giai đoạn mới, đảm bảo phát triển bền vững.

Ban lãnh đạo NHNo & PTNT chi nhánh huyện Thăng Bình đặt mục tiêu cho những năm tiếp theo là hoàn thành và hoàn thành vượt mức các chỉ tiêu kinh doanh hằng năm, đi đôi với từng bước xây dựng chi nhánh trở thành một ngân hàng có uy tín trên địa bàn. Muốn có được kết quả đó đòi hỏi phải có đủ nguồn vốn để đầu tư phát triển hoạt động của chi nhánh, trước những yêu cầu đó chi nhánh xác định:

- Coi trọng công tác huy động vốn tại địa phương, huy động mọi nguồn vốn nhàn rỗi trong dân cư đưa vào sản xuất kinh doanh. - Thực hiện đa dạng hóa các sản phẩm tín dụng và dịch vụ Ngân hàng cũng như các đối tượng khách hàng để nâng cao tỷ trọng thu nhập từ dịch vụ. Tập trung nâng cao chất lượng tín dụng, có chính sách thích hợp nhằm ngăn ngừa và xử lý rủi ro tín dụng. - Chú trọng nâng cao chất lượng và hiệu quả kinh doanh, củng cố và tăng cường khả năng cạnh tranh trong các mảng dịch vụ như: chuyển tiền, thanh toán quốc tế, dịch vụ thẻ.... - Tiếp tục đẩy mạnh thu hút nguồn tiền gửi trong dân cư cùng các tổ chức kinh tế kể cả ngoại lẫn nội tệ bằng nhiều hình thức huy động với lãi suất hấp dẫn và linh hoạt theo định hướng của NHNo & PTNT. Đặc biệt khai thác nguồn vốn trung và dài hạn, tiến tới tiếp cận nguồn vốn đầu tư một cách vững chắc. - Thực hiện chính sách khách hàng hợp lý và linh hoạt, gia tăng nguồn vốn có hiệu quả, nâng cao chất lượng sử dụng vốn đảm bảo an toàn và hiệu quả, hoàn thiện các sản phẩm dịch vụ ngân hàng hiện có và từng bước phát triển những sản phẩm mới. - Mở rộng tín dụng nhưng đảm bảo chất lượng, an toàn nguồn vốn, không để phát sinh nợ quá hạn từ những khoản vay mới và hạn chế tối đa phát sinh nợ xấu từ những khoản vay cũ. - Hoàn thiện bộ máy tổ chức và cơ chế quản lý, nâng cao năng lực lãnh đạo và điều hành, đổi mới phương pháp làm việc và phong cách phục vụ khách hàng nhằm đáp ứng nhu cầu kinh doanh trong thời kỳ mới. Để thực hiện được những mục tiêu đã đề ra, một trong những nhiệm vụ quan trọng của chi nhánh là duy trì nguồn vốn huy động, qua đó tạo điều kiện phát triển hoạt động kinh doanh và các hoạt động khác nhằm nâng cao lợi nhuận của Ngân hàng. Bên cạnh đó, ban lãnh đạo đã đề ra một số nhiệm vụ trọng tâm sau: - Triển

khai sâu rộng công tác tuyên truyền, quảng cáo, tiếp thị trên địa bàn về hoạt động huy động vốn, đặc biệt tại các cơ quan, trường học, khu tập trung đông dân cư có thu nhập ổn định. - Sử dụng linh hoạt các công cụ lãi suất, nâng cao chất lượng dịch vụ ngân hàng nhất là khuyến khích mở rộng và sử dụng các tài khoản cá nhân, thực hiện triệt để việc cho vay qua tổ, nhóm và các tầng lớp dân cư trong thôn, xóm dưới nhiều hình thức. - Bám sát định hướng phát triển kinh tế của địa phương, nâng cao uy tín của cấp ủy Đảng, chính quyền và các ban ngành, đoàn thể trong hoạt động kinh doanh. - Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát nội bộ trên mọi lĩnh vực, đặc biệt là kiểm soát hoạt động tín dụng, phát hiện và xử lý kịp thời những sai phạm, chấn chỉnh sai sót.

3.1.2. Định hướng phát triển hoạt động cho vay đối với hộ sản xuất tại NHNo & PTNT chi nhánh Huyện Thăng Bình

NHNo & PTNT chi nhánh huyện Thăng Bình đang từng bước cố gắng phát triển mạnh hoạt động kinh doanh nói chung và hoạt động cho vay nói riêng. Thăng Bình là một xã thuần nông, do đó hộ sản xuất là một thị trường rộng mở với nhiều tiềm năng phát triển kinh tế hộ. Được sự khuyến khích và tạo điều kiện của địa phương, hoạt động sản xuất kinh doanh tại các hộ đang có những bước tiến khả quan. Căn cứ vào kết quả hoạt động kinh doanh năm 2014 và định hướng của chi nhánh trong hoạt động cho vay đối với HSX năm 2015 là mở rộng, nâng cao chất lượng tín dụng và năng lực của CBTD về các nghiệp vụ cho vay đối với loại hình này như: giảm thời gian, rút ngắn quy trình tiếp nhận hồ sơ, thẩm định hồ sơ và giải ngân tiền cho khách hàng, từ đó tạo uy tín và niềm tin thu hút khách hàng đến với chi nhánh, cạnh tranh lành mạnh đối với các NHTM khác trong địa bàn...

Năm 2015, với nhiều sự thay đổi trong công tác cho vay, chi nhánh đã đặt ra một số mục tiêu nhằm tăng cường hoạt động kinh doanh trong năm như sau:

+ Tổng dư nợ: Phấn đấu tăng trưởng đạt 35%, hoàn thành 100% chỉ tiêu kết hoạch dư nợ.

+ Doanh số thu nợ đến hạn: Đạt trên 95%, tích cực đôn đốc khách hàng trả nợ, thu hồi nợ xấu.

+ Tỷ lệ nợ xấu: Không có nợ xấu.

+ Tỷ lệ thu lãi: Đạt 100% số lãi phải thu.

Bên cạnh đó, xác định tín dụng đối với HSX là một bộ phận quan trọng trong hoạt động tín dụng nói chung, đem lại tiềm năng về doanh thu lâu dài cho chi nhánh. Ngoài ra, chi nhánh cần tiếp tục đẩy mạnh các biện pháp huy động vốn và quản lý vốn có hiệu quả, khai thác tối đa các nguồn gửi tiền tạo điều kiện đáp ứng đủ nhu cầu cho vay.

Chi nhánh cũng thường xuyên phát triển thị trường nhằm điều hành mức phí suất phù hợp và linh hoạt cho khách hàng. Thực hiện chính sách lãi hợp lý, đảm bảo tính cạnh tranh hiệu quả và phù hợp với đặc điểm, mức độ rủi ro của từng khoản vay theo quy định của NHNN.

Củng cố chất lượng kinh doanh, từng bước giảm thấp quy mô tín dụng đối với những cá nhân, tổ chức, doanh nghiệp yếu kém, tài sản bảo đảm tiền vay có tính thanh

khoản thấp không đáp ứng được điều kiện theo quy định hiện hành, đảm bảo chất lượng tín dụng và tỷ lệ nợ xấu dưới mức cho phép.

3.2. Giải pháp phát triển hoạt động cho vay đối với hộ sản xuất tại NHNo & PTNT chi nhánh Huyện Thăng Bình

Dựa trên những phân tích và đánh giá về tình hình hoạt động cho vay đối với HSX trong 3 năm gần đây, căn cứ vào những mặt đã làm được và những khó khăn còn tồn tại ảnh hưởng đến kết quả hoạt động kinh doanh của chi nhánh cùng với những định hướng phát triển trong năm tới của NHNo & PTNT chi nhánh huyện Thăng Bình. Cùng với những kiến thức có được từ trường lớp và quá trình tìm hiểu thực tế, trong phạm vi của đề tài này tôi xin đề xuất một số giải pháp góp phần nhằm nâng cao hiệu quả tín dụng cho HSX tại chi nhánh NHNo & PTNT huyện Thăng Bình như sau:

3.2.1 Mở rộng hoạt động cho vay đối với HSX

Để phát huy hết hiệu quả trong quá trình cho vay đối với HSX tại chi nhánh, bên cạnh những hình thức cho vay hiện tại, chi nhánh cần mở rộng và đa dạng hóa các hình thức cho vay. Do đặc thù của HSX là rất đa dạng về ngành nghề kinh doanh, nhạy bén, linh hoạt và dễ chuyển đổi theo cơ chế của thị trường; vì vậy, nhu cầu vay vốn, thời hạn vay, phương thức cho vay, mục đích vay vốn... của các hộ là không giống nhau. Do đó chi nhánh cần đưa ra những loại hình cho vay phù hợp với từng yêu cầu của khách hàng. Việc đưa ra các giải pháp đa dạng hóa là việc đa dạng hóa trong hình thức cho vay làm phân tán rủi ro trong danh mục cho vay của ngân hàng. Ngoài ra, sản phẩm cho vay đối với HSX giúp khách hàng tiếp cận được nguồn vốn trong thời gian đến. Cụ thể:

- Hiện nay, chi nhánh chủ yếu cung cấp tín dụng cho HSX với thời hạn trung – dài hạn, vay vốn ngắn hạn chiếm tỷ trọng thấp. Trong khi đó, nguồn vốn huy động tập trung ở nguồn vốn ngắn hạn, do đó, chi nhánh cần cân đối nguồn vốn cho vay và huy động bằng nhữngช่องทาง trình thu hút nguồn vốn trung - dài hạn nhưng vẫn tạo điều kiện cho HSX tiếp cận với nguồn vốn. - Thẩm định các dự án trung – dài hạn nếu tính khả thi cao, khuyến khích và tư vấn cho HSX chuyển đổi cơ cấu ngành sao phù hợp, giúp tăng năng suất, nâng cao khả năng trả nợ của khách hàng. - Cần quan tâm hơn đối với các hộ có nhu cầu vay thuộc các ngành thương mại – dịch vụ, thủy – hải sản nhằm cân đối ngành nghề trên địa bàn. Bởi vì xã Bình triều nói riêng và huyện Thăng Bình nói chung có những làng nghề có tiềm năng và triển vọng lớn như: làng nghề truyền thống mắm Cửa Khe, làng rau Hưng Mỹ, làng hương Bình Trị 2,... Những làng nghề này đang được phục hồi và có tiềm năng phát triển rất lớn ở địa phương. - Các ngành gia công hàng hóa, may mặc, giày dép cũng đang được mở rộng trên địa bàn xã nên cần cân đối trong cho vay giữa các ngành giúp địa phương phát triển. Để giải quyết, Ban lãnh đạo chi nhánh nên cử các CBTD trực tiếp tiếp cận các vùng ven biển, ven xã giáp ranh như Mộc Bài, Bình Giang, Bình Minh, Duy Thành... để xem xét, đáp ứng nhu cầu vốn vay của cho các hộ ở các khu vực này. - Tại chi nhánh đa số cho HSX vay với phương thức cho vay từng lần. Ngoài phương pháp này chi nhánh vẫn có thể áp dụng các phương thức khác như cho vay theo hạn mức tín dụng, phương thức này vẫn đảm bảo thực hiện đúng quy chế cho

vay và đảm bảo cho khách hàng sử dụng vốn nhanh và hiệu quả hơn. - Trong năm tới, cơ sở hạ tầng giao thông nông thôn tại xã sẽ dần được hoàn thiện, do đó việc buôn bán, giao lưu giữa các xã sẽ thuận tiện hơn. Nếu như các năm trước, người dân thường bán ở chợ ngoài trời, không cố định thì trong những năm tới, với sự phát triển của địa phương, các hộ sẽ có xu hướng muốn sở hữu một vị trí buôn bán cố định trong các chợ nhưng để làm được điều đó cần phải có một nguồn vốn để trang trải những chi phí ban đầu. Vì vậy, chi nhánh có thể “tranh thủ sự ưu ái” của chính quyền địa phương hợp tác với các Ban quản lý các chợ để hỗ trợ kịp thời đến những hộ cần vốn. Bên cạnh đó, chi nhánh cần triển khai cho vay tín chấp, trả góp... để linh động hơn trong chuyển đổi nguồn vốn cũng như việc hoàn trả nợ gốc và lãi. Chi nhánh cũng nên bám sát các chương trình, dự án trọng điểm của địa phương về lĩnh vực kinh tế - xã hội nhằm phát hiện ra những thị trường tiềm năng trên địa bàn hoạt động.

3.2.2. Xây dựng chính sách tín dụng

Mặc dù đã xác định hộ sản xuất là một trong những phân khúc thị trường mục tiêu của NHNo & PTNT chi nhánh huyện Thăng Bình, tuy nhiên trong chính sách hoạt động tín dụng cũng như giới hạn cấp tín dụng đối với khách hàng này còn rất nhiều hạn chế. Ngân hàng cần xây dựng một chính sách tín dụng phù hợp dành riêng cho bộ phân khách hàng này để làm nền tảng trong việc mở rộng quy mô tín dụng đối với HSX một cách có hiệu quả cũng như trong việc điều hành và quản lý đồng bộ. Hơn nữa, trong chính sách tín dụng, bên cạnh đối tượng là HSX có hoạt động kinh doanh hiệu quả thì cũng nên xem xét cho các hộ có hoạt động kém hiệu quả tiếp cận nguồn vốn, vực dậy sản xuất bởi việc thu hút các hộ này sẽ giúp Ngân hàng có thêm lợi nhuận lẫn phát triển kinh tế địa phương mà không phải Ngân hàng nào cũng có khả năng trên. Về giới hạn tín dụng, quy định về mức cho vay tối đa trên tài sản đảm bảo nên có sự linh hoạt hơn và cần có sự điều chỉnh lại quy định hiện hành về vấn đề bảo đảm tiền vay bằng đảm bảo. Giới hạn tín dụng là việc định ra các mức độ tham gia vốn tín dụng của Ngân hàng vào một phương án, một dự án vay vốn nào đó. Giới hạn tín dụng được xác định bởi một số yếu tố sau: mục tiêu của Ngân hàng trong từng giai đoạn, khối lượng và cơ cấu nguồn vốn huy động được, uy tín và khả năng tài chính của khách hàng, sự ổn định của nền kinh tế và chính sách tín dụng của NHNN.... Vì vậy, Ngân hàng cần có những chính sách phù hợp để nâng hạn mức tín dụng đối với khách hàng này nhằm nâng cao hiệu quả, phát triển hoạt động kinh doanh của HSX. Trong hoạt động tín dụng nói chung và tín dụng đối với HSX nói riêng, mục tiêu của NHNo & PTNT chi nhánh huyện Thăng Bình là bảo đảm an toàn vốn và tiềm kiếm nguồn thu cho Ngân hàng. Do đó, việc nâng cao hiệu quả tín dụng đối với HSX trong giai đoạn hiện nay không chỉ đáp ứng yêu cầu tăng trưởng mà còn đảm bảo mục tiêu phát triển bền vững của Ngân hàng lẫn khách hàng cá nhân. Vì thế, trong chính sách tín dụng cần quan tâm giải quyết những bất cập hiện đang tồn tại làm hạn chế việc mở rộng tín dụng đối với loại hình này. Do đặc điểm của các HSX là tài sản đảm bảo có giá trị không cao hoặc thiếu tài sản đảm bảo để thế chấp nên cần khắc phục những bất cập trong quy định về đảm bảo tiền vay bằng tài sản đảm bảo và cần có những quy định

linh hoạt hơn về mức cho vay tối đa trên tài sản đảm bảo và cần chú ý nhiều hơn đến uy tín khách hàng vay và tính hiệu quả của phương án, dự án vay vốn. Cụ thể như sau: Đối với quy định về mức cho vay tối đa trên tài sản đảm bảo không nên cứng nhắc là phải dưới 70% như quy định của Ngân hàng mà có thể hơn tùy thuộc vào đối tượng khách hàng đi vay và tính khả thi cũng như hiệu quả của dự án, phương án kinh doanh và chia ra từng mức cụ thể. Chẳng hạn, cho vay 70% - 80% với khách hàng có uy tín cao, thời gian quan hệ tín dụng dài, quá trình vay trả tốt không có gia hạn nợ trong quá trình vay trước đó. Những quy định cụ thể này sẽ đề cao được uy tín của khách hàng vay, góp phần thiết thực vào việc nâng cao chất lượng và đưa hoạt động tín dụng về đúng bản chất của nó chính là sự tin tưởng, tín nhiệm; để chính sách tín dụng này phát huy tác dụng như mong muốn, bên cạnh đó không chỉ cần sự đầy đủ trong việc triển khai thực hiện và sự nghiêm túc trong công tác giám sát mà còn đòi hỏi có đội ngũ nhân viên tín dụng có năng lực, đạo đức nghề nghiệp, có kinh nghiệm trong công tác thẩm định tín dụng là yếu tố quan trọng hàng đầu, quyết định mọi sự thành bại của công tác tín dụng tại chi nhánh.

3.2.3. Chuyên môn hóa các bước của quy trình tín dụng đối với HSX.

Hiện nay quy trình cấp tín dụng cho HSX tại chi nhánh NHNo & PTNT Thăng bình là quy trình cho vay của cá nhân nói chung. Việc áp dụng một quy trình chung cho nhiều đối tượng khách hàng có nhiều điểm khác biệt như trên sẽ làm cho CBTD thẩm định không có những cái nhìn cụ thể ở mỗi khách hàng riêng biệt. Do đó, việc xây dựng một quy trình tín dụng riêng áp dụng cho đối tượng khách hàng này là cần thiết. Quy trình này cần bám sát vào đặc điểm và đặc trưng của khách hàng để có những thiết kế nội dung phù hợp. Chẳng hạn, trong công tác tín dụng, ở bước tiếp nhận hồ sơ cần khắc phục việc cùng một lúc mà CBTD phải tiếp nhận nhiều hồ sơ trong khi còn phải làm những công việc khác như thẩm định và phê duyệt khoản vay. Để giảm tải áp lực cho CBTD, Ban lãnh đạo chi nhánh cần thành lập một bộ phận tiếp nhận hồ sơ với nhiệm vụ tư vấn khách hàng có nhu cầu vay vốn, giúp khách hàng có những lựa chọn hình thức vay phù hợp, hướng dẫn và hỗ trợ khách hàng thực hiện các thủ tục cần thiết khi vay mà không phải chờ lâu. Bộ phận này cần có sự phối hợp chặt chẽ với bộ phận tiếp thị khách hàng tại chi nhánh để thu hút thêm nguồn khách hàng mới và tạo sự thuận tiện cho khách hàng. Điều này sẽ tạo được sự chuyên môn hóa và nâng cao hiệu quả trong hoạt động tín dụng đối với HSX, đồng thời nâng cao chất lượng phục vụ của khách hàng và tránh tình trạng khách hàng phải chờ đợi khi muốn liên hệ vay vốn như hiện nay. Thêm vào đó, đặc điểm của HSX là hoạt động tự do, ít có hộ có giấy phép kinh doanh, do đó việc thẩm định tính trung thực của việc sử dụng vốn rất khó khăn nên quy trình tín dụng cần chú trọng nhiều đến khâu này để có thể quản lý nguồn vốn một cách chặt chẽ hơn. Đối với công tác xếp hạng tín dụng hiện nay, bên cạnh xếp hạng tín dụng dựa trên chương trình lập trình sẵn, quy trình tín dụng nên tiến hành xếp hạng độc lập để trong quá trình xếp hạng nếu kết quả của CBTD và xếp hạng của hệ thống có khác biệt thì hồ sơ tín dụng cần phải xem xét kỹ lưỡng hơn. Việc làm này không những tận dụng được khả năng, kinh nghiệm cũng như độ nhạy của nhân viên tín dụng mà còn giải quyết được sự cứng nhắc và máy móc nhưng

vấn đảm bảo tính khách quan trong công tác xếp hạng. Trong công tác xếp hạng tín dụng, trước khi cho vay cũng như sau khi đã giải ngân, xếp hạng tín dụng cần phải được thực hiện một cách đồng bộ và đầy đủ để tạo điều kiện phân loại khách hàng, từ đó Ngân hàng có thể áp dụng các biện pháp hợp lý để hạn chế những khách hàng xấu đồng thời khuyến khích, ưu đãi và duy trì khách hàng có tiềm năng, có uy tín trong quan hệ tín dụng. Ngoài ra, việc chuyên môn hóa trong công tác quản lý, thu hồi và quản lý nợ sẽ có sự đánh giá khách quan hơn về các khoản tín dụng, kịp thời phát hiện ra các dấu hiệu có vấn đề trong các khoản vay để theo dõi và có biện pháp thích hợp trong việc xử lý nợ vay.

3.2.4. Nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng.

Nguồn vốn là cơ sở để Ngân hàng thực hiện mục tiêu mở rộng hoạt động tín dụng nói chung và tín dụng đối với HSX nói riêng. Trong giai đoạn như hiện nay thì việc cạnh tranh giữa các Ngân hàng về hoạt động huy động vốn nhân rộng trong các tổ chức, cá nhân là rất gay gắt. Do đó, chi nhánh phải tích cực và chủ động hơn nữa trong việc gia tăng nguồn vốn với những kỳ hạn và lãi suất hợp lý. Muốn gia tăng nguồn vốn trong giai đoạn sắp tới, chi nhánh cần:

Thứ nhất, tích cực xây dựng, củng cố mạng lưới Ngân hàng để tiếp cận gần dân, tăng thời gian giao dịch với khách hàng từ đó tạo điều kiện cho chi nhánh và khách hàng có mối liên hệ gắn bó lâu dài. Ngân hàng cần nắm bắt thông tin kinh tế - xã hội, tư vấn, phục vụ một cách tốt nhất cho dân cư trên địa bàn, còn HSX tiết kiệm tiết kiệm thời gian đi lại, thuận tiện trong việc gửi và rút tiền tiết kiệm.

Thứ hai, đa dạng hóa hình thức huy động, đưa ra những sản phẩm khuyến khích tiết kiệm, có lãi suất linh hoạt từng thời kỳ, mức lãi suất có tính hấp dẫn cao.

Thứ 3, Ngân hàng cần chú trọng đến chất lượng dịch vụ cho khách hàng. Bởi vì yếu tố cạnh tranh về lãi suất bị hạn chế nên Ngân hàng thường rất khó nâng mức lãi suất cao hơn theo quy định của NHNN. Vì thế, để nâng cao năng lực cạnh tranh, Ngân hàng cần: - Nâng cao năng lực của nhân viên giao dịch trực tiếp với khách hàng, bởi các nhân viên này được coi là bộ mặt của Ngân hàng. Sự tham gia của họ thể hiện qua giao tiếp nhằm tạo ấn tượng đẹp về hình ảnh của chi nhánh thông qua sự tự tin, xử lý thành thạo các nghiệp vụ và hiệu ý khách hàng từ đó giúp chi nhánh nâng cao tính cạnh tranh hơn với các NHTM khác trên địa bàn lân cận. - Tăng cường các trang thiết bị vật chất, thiết bị Ngân hàng hiện đại, chính xác, giảm thủ tục thủ công..., điều này sẽ nâng cao chất lượng phục vụ tạo ra sự tin cậy đối với khách hàng, thể hiện sự chuyên nghiệp cao của hoạt động Ngân hàng qua đó nâng cao uy tín, thu hút nguồn khách hàng đến giao dịch tại chi nhánh.

3.2.5. Nâng cao chất lượng thẩm định trong cho vay.

Thực hiện đúng quy trình thẩm định dự án, nâng cao chất lượng thẩm định trước khi quyết định cho vay là một việc làm cần thiết bởi nó ảnh hưởng đến chất lượng và hiệu quả cho vay. Để làm được điều đó, việc thẩm định dự án phải thu thập thông tin từ nhiều nguồn khác nhau để đảm bảo tính chính xác của nguồn thông tin thu thập được, xử lý các

thông tin để đưa ra quyết định có cho vay hay không. Trong quá trình thẩm định, những điều kiện quan trọng mà CBTD đòi hỏi cần phải có từ khách hàng xin vay là:

- Tư cách pháp lý: căn cứ vào các văn bản, xác nhận của các cơ quan có thẩm quyền.

- Tài sản bảo đảm: Tài sản thế chấp từ lâu được coi là điều kiện tiên quyết định cho khách hàng vay. Bởi vậy, đây là tài sản duy nhất đảm bảo tính an toàn khi khoản vay gặp rủi ro nên đã gây ra nhiều hạn chế lớn trong hoạt động cho vay của Ngân hàng, nhiều hộ có phương án sản xuất khả thi nhưng tài sản thế chấp hoặc những giấy chứng nhận quyền sở hữu không cao dẫn đến việc vay vốn bị hạn chế. Do đó, chi nhánh cần phải có cái nhìn đúng đắn về tài sản thế chấp không nên sử dụng một cách cứng nhắc.

- Thẩm định phương án sản xuất: Đây là khâu chủ chốt và quan trọng bậc nhất đối với mỗi Ngân hàng nhằm đạt hiệu quả như mong muốn cũng như phòng tránh rủi ro. Trong khi tài sản thế chấp đang còn nhiều vướng mắc thì việc căn cứ vào hiệu quả của phương án để ra quyết định cuối cùng. Vì vậy, đòi hỏi cán bộ tín dụng phải thực sự có năng lực, thông qua quá trình thẩm định cán bộ Ngân hàng nơi cho vay để phòng tránh những rủi ro cho cả hai bên. Bên cạnh việc nâng cao chất lượng của công tác thẩm định, Ngân hàng cũng phải chú trọng tới công tác kiểm tra, kiểm soát chặt chẽ bảo đảm nghiêm túc các điều kiện trước và sau khi quyết định cho vay đối với khách hàng, đặc biệt là quá trình thu nợ, nên tạo điều kiện cho khách hàng khi thời buổi kinh doanh khó khăn như hiện nay.

3.2.6. Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực

Trình độ của CBTD là một yếu tố quan trọng ảnh hưởng không nhỏ đến việc phát triển cho vay nói chung và cho vay đối với HSX nói riêng của NHNo & PTNT chi nhánh huyện Thăng Bình. Do đó, chi nhánh cần đẩy mạnh công tác đào tạo trình độ chuyên môn cũng như nâng cao trình độ khoa học kỹ thuật, kỹ năng tác nghiệp của CBTD Ngân hàng. Bên cạnh đó, chi nhánh còn cần phải chú ý đến khả năng giao tiếp với khách hàng, đạo đức của cán bộ nhằm tạo niềm tin và sự uy tín đến với khách hàng. Chi nhánh cũng cần hoạch định những kế hoạch đào tạo lâu dài song song với việc thường xuyên cử cán bộ tập huấn nâng cao nghiệp vụ, đặc biệt là vấn đề nâng cao nhận thức của CBTD về công tác thẩm định cho vay tại NHNo, đây là chương trình rất cần thiết giúp cho việc xây dựng chiến lược trong công tác cho vay nói chung. Ngoài ra, bản thân các cán bộ trên từng cương vị cũng cần thường xuyên nghiên cứu học hỏi không ngừng để rèn luyện tư cách đạo đức và tinh thần trách nhiệm nghề nghiệp...bằng các chính sách khuyến khích các cán bộ tự nghiên cứu, học hỏi kinh nghiệm, kỹ năng nghiệp vụ.

3.2.7. Tăng cường công tác tư vấn cho khách hàng vay vốn.

Ngân hàng là một doanh nghiệp đặc biệt chuyên kinh doanh tiền tệ. Vì vậy, muốn mở rộng tín dụng, tìm kiếm nguồn khách hàng tiềm năng, những dự án có tính khả thi cao đem lại hiệu quả cho hoạt động, Ngân hàng cần trở thành người đồng hành với khách hàng nhất là đối với khách hàng “hộ” tuy nhỏ lẻ nhưng nguồn thu từ họ vô cùng lớn. Tuy nhiên, đa số các HSX thiếu trình độ chuyên môn, kinh doanh dựa trên quán tính thì cần

sự tư vấn của Ngân hàng hơn bao giờ hết khi tiếp cận với nguồn vốn vay. Chính những đặc điểm của HSX nên đôi khi họ có những ý tưởng kinh doanh rất sáng tạo song không đủ khả năng để lập nên một phương án kinh doanh sản xuất hiệu quả thì khi ấy vai trò tư vấn của các cán bộ tư vấn tại chi nhánh có thể giúp ý tưởng của họ thành hiện thực. Tư vấn cho khách hàng để nguồn tiền vay được sử dụng đúng mục đích và hiệu quả là cách tốt nhất để đảm bảo người vay có thể trả nợ vay đúng hạn, do đó tư vấn cho khách hàng là một công việc không chỉ đòi hỏi trình độ chuyên môn nghiệp vụ tín dụng cao mà còn đòi hỏi cả trình độ về lĩnh vực kinh doanh. Để thực hiện công tác tư vấn cho khách hàng vay vốn, người tư vấn phải trau dồi kiến thức một cách tổng quan, bám sát thực tiễn, nhiệt tình hỗ trợ khách hàng tháo gỡ vướng mắc, Ngân hàng cần đẩy mạnh công tác tư vấn cho khách hàng và đóng vai trò định hướng tránh tình trạng làm hộ hay áp đặt cho khách hàng. Việc tạo lập mối quan hệ lâu dài, trên tinh thần hỗ trợ lẫn nhau giữa Ngân hàng và khách hàng sẽ mang lại lợi ích cho cả hai bên, vừa thúc đẩy mở rộng tín dụng vừa đáp ứng tốt nhất nhu cầu cho các HSX cần vốn.

3.2.8. Đẩy mạnh công tác marketing

Hiện nay Ngân hàng đang tiến hành các hoạt động quảng bá hình ảnh trên cách phương tiện thông tin đại chúng, kết hợp với địa phương treo băng rôn tại các khu công nghiệp, những nơi tập trung nhiều dân cư.... Đồng thời, Ngân hàng thường tổ chức các chương trình nhằm hỗ trợ trong học đường, nhận nuôi dưỡng bà mẹ Việt Nam anh hùng trên địa bàn hoạt động, để quảng bá hình ảnh đến với người dân một cách thiết thực và tốt nhất chi nhánh cần thực hiện các biện pháp cụ thể như: - Tăng cường tổ chức hội nghị khách hàng, đây là cách giới thiệu và quảng bá hình ảnh rất hiệu quả. Hội nghị sẽ giúp Ngân hàng có cơ hội lắng nghe ý kiến, những khó khăn về vốn vay. Từ đó, Ngân hàng sẽ giới thiệu những dịch vụ đáp ứng nhu cầu của khách hàng và định hướng những việc cần làm, thiết kế những sản phẩm phù hợp giúp cho việc thu hút khách hàng đến hợp tác cùng Ngân hàng. - Tăng cường công tác tiếp thị trực tiếp đến khách hàng đặc biệt là các hộ, thành lập các bộ phận tiếp thị khách hàng riêng ở chi nhánh, xúc tiến hoạt động tiếp thị cũng như hỗ trợ các HSX một cách kịp thời và có tính chuyên nghiệp. Trước tình hình cạnh tranh khốc liệt như hiện nay, Ngân hàng không thể ngồi chờ khách hàng tìm đến với mình mà phải chủ động tìm đến nguồn vốn, tìm hiểu khó khăn và nhu cầu của người dân để có những ý tưởng hợp lý phục vụ phát triển hoạt động của chi nhánh lẫn kinh tế của địa phương. Bên cạnh đó, việc hạn chế tiếp thị như hiện nay đã làm hạn chế việc mở rộng tín dụng đối với HSX, để khắc phục tình trạng trên, Ban lãnh đạo cần quan tâm hơn nữa đến công tác tiếp thị, cùng với đó là việc thành lập các bộ phận chuyên trách gồm những nhân viên năng động và có kiến thức sâu rộng để hoàn thành các nhiệm vụ sau:

+ Thông qua Phòng Kế hoạch huyện nắm bắt các thông tin về ngành kinh tế đang phát triển tại địa phương, đồng thời kết hợp sự hiểu biết về tình hình kinh tế - xã hội và thế mạnh của xã từ đó nhân viên sẽ có kế hoạch tìm hiểu, xúc tiến công tác tiếp thị sản xuất, đặc biệt là sản phẩm dịch vụ đáp ứng nhu cầu tín dụng của HSX trên địa bàn để thu hút khách hàng.

+ Khi HSX có phương án hợp lý phát sinh nhu cầu vay vốn, bộ phận tiếp thị khách hàng có thể hỗ trợ tư vấn cho khách hàng hướng đầu tư hiệu quả và hướng dẫn khách hàng thực hiện các thủ tục về hồ sơ vay vốn. Đối với các hộ đang có quan hệ với các NHTM khác, nhân viên cần nắm bắt, chủ động tiếp thị, xem xét những ưu đãi của Ngân hàng bạn từ đó đưa ra những chính sách hợp lý để thu hút khách hàng.

+ Nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng là một trong những cách thiết thực và có hiệu quả nhất trong việc quảng bá hình ảnh và nâng cao uy tín của Ngân hàng là không ngừng nâng cao chất lượng phục vụ của khách hàng. Trong hoạt động tín dụng đối với HSX, việc rút ngắn thời gian giao dịch đến mức thấp nhất cũng như tránh được cho khách hàng những sự phiền hà không đáng có là điều được Ngân hàng quan tâm hơn trong thời gian tới. Những biện pháp nêu trên hi vọng sẽ góp phần giúp NHNo & PTNT chi nhánh Thăng Bình quảng bá được hình ảnh một cách tích cực và sâu rộng hơn, đồng thời cũng là bước đi quan trọng trong việc thu hút khách hàng cũng như nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng nói chung và nói riêng đối với HSX. Bởi lẽ, muốn nâng cao hiệu quả kinh doanh, trước hết Ngân hàng cần phải tạo cho khách hàng có những hiểu biết sâu rộng hơn về Ngân hàng mà họ gửi tiền và vay vốn, tiếp đến Ngân hàng cần tạo niềm tin trong dân để NHNo & PTNT là một trong những sự lựa chọn đầu tiên khi họ cần cũng cấp dịch vụ. Tuy nhiên, để thực hiện mở rộng tín dụng, Ngân hàng không dừng ở việc quảng bá hình ảnh và thu hút khách hàng mà còn đòi hỏi cần có những biện pháp tích cực và hoàn thiện hơn nữa trong việc khắc phục những hạn chế và bất cập để đáp ứng một cách tốt nhất nhu cầu và sự trung thành của các tổ chức, cá nhân giao dịch tại chi nhánh. Vì vậy, các giải pháp nêu trên cần được thực hiện một cách đồng bộ và có sự kết hợp hài hòa với nhau để đạt được hiệu quả một cách cao nhất trong việc nâng cao hiệu quả tín dụng đối với HSX, để làm được điều đó rất cần sự cố gắng và hợp tác với Ngân hàng từ phía các cá nhân, tổ chức và đặc biệt là HSX cùng sự hỗ trợ của các cơ quan chức năng của địa phương.

3.3. Một số kiến nghị.

3.3.1. Kiến nghị đối với chính quyền địa phương huyện Thăng Bình.

Để nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay đối với HSX của các NHTM, các cơ quan ban ngành của địa phương cần có những kế hoạch cụ thể để tạo điều kiện phát triển hoạt động kinh tế tại xã nhà như sau:

- Rà soát, điều chỉnh, bổ sung quy hoạch chi tiết nông nghiệp, nông thôn để chuyên dịch cơ cấu cây trồng có sự chọn lọc, bố trí phù hợp cho từng vùng.
- Tập trung phát triển hệ thống thủy lợi đảm bảo phục vụ sản xuất.
- Chỉ đạo quyết liệt công tác phòng, chống dịch bệnh tại địa phương. Thường xuyên tổ chức các chương trình hỗ trợ sản xuất cho người, khuyến khích áp dụng khoa học kỹ thuật vào sản xuất
- Phối hợp hơn nữa với cơ quan chức năng nhằm giúp đỡ NHNo & PTNT giải quyết được những khoản nợ có sự tranh chấp về đất đai, các khoản nợ cố tình chiếm đoạt vốn

của Ngân hàng, giải quyết những vướng mắc về quyền sử dụng đất để người dân có thể sản xuất kinh doanh.

3.3.2. Kiến nghị đối với NHNo & PTNT tỉnh Quảng Nam.

NHNo & PTNT tỉnh Quảng Nam là cơ quan được sự ủy quyền của NHNo & PTNT Việt Nam chỉ đạo, điều hành, đưa ra những chiến lược nhằm thúc đẩy hoạt động của các chi nhánh mà Ngân hàng quản lý, vì vậy NHNo & PTNT tỉnh cần có những tác động trực tiếp thúc đẩy hoạt động của chi nhánh cụ thể như sau:

- Xây dựng chiến lược về thị trường và khách hàng là HSX, hoàn thiện hệ thống chấm điểm, xếp hạng tín dụng phù hợp với đặc điểm của HSX, hệ thống này cần đơn giản, linh hoạt hơn và nên coi trọng yếu tố bản thân vì HSX cũng đơn thuần là các cá nhân riêng lẻ đứng ra vay vốn.

- Xây dựng một quy trình cho vay riêng và cung cấp các dịch vụ cho các HSX, tạo điều kiện cho các hộ có thể dễ dàng tiếp cận nguồn vốn tín dụng và khuyến khích sử dụng tối đa dịch vụ Ngân hàng.

- Hoàn chỉnh, tăng cường hiệu lực hệ thống thông tin tín dụng nội bộ, cung cấp cho chi nhánh sử dụng một cách hiệu quả.

- Tạo điều kiện về cơ sở vật chất để từng bước hiện đại hóa công nghệ, nâng cao vị thế của NHNo. Giúp đỡ về nghiệp vụ như cử các cán bộ tại các chi nhánh tham gia các khóa học mới, tổ chức các hội thảo, cuộc thi để cán bộ có thể học hỏi kinh nghiệm hoạt động giữa các chi nhánh với nhau.

- Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát để mọi sai sót, yếu kém được phát hiện và chỉnh sửa một cách kịp thời. Làm được những việc này không những giúp hoạt động của Ngân hàng được nâng cao mà còn giúp nguồn vốn đến được tay người dân, khuyến khích phát triển kinh tế của cá nhân và kinh tế địa phương phát triển theo hướng CNH – HĐH.

KẾT LUẬN

Trong bối cảnh nông nghiệp, nông thôn Thăng bình đang chuyển mình sang thời kỳ mới, thời kỳ công nghiệp hoá, hiện đại hoá nông nghiệp, nông thôn. Yêu cầu về phát triển kinh tế-xã hội ngày càng tăng, cũng như định hướng của Ngân Hàng Nông Nghiệp & Phát Triển Nông Thôn là đẩy mạnh thực hiện mục tiêu “ Tam nông”,nhằm phát triển nông thôn. Vì vậy mà hoạt động cho vay HSX của chi nhánh cần tiếp tục được nghiên cứu và khẳng định nhằm phục vụ tốt hơn nữa cho công cuộc phát triển kinh tế - xã hội ở Thăng Bình.

Chính trên quan điểm đó, luận văn đã tập trung phân tích đánh giá thực trạng hoạt động cho vay HSX phục vụ phát triển kinh tế - xã hội trên địa bàn huyện Thăng Bình. Nêu lên những thành công cũng như những hạn chế của hoạt động này. Từ những phân tích đó thấy rằng nhu cầu vay vốn của HSX trên địa bàn là rất lớn, chi nhánh cần đẩy mạnh hơn nữa hoạt động cho vay và nâng cao chất lượng tín dụng cho vay HSX, để hoạt động này ngày càng phát triển và trở thành hoạt động mũi nhọn trong hoạt động tín dụng của chi nhánh. Góp phần ổn định lợi nhuận và nâng cao hình ảnh cho chi nhánh.

Trên cơ sở phân tích, liên hệ với các nhân tố ảnh hưởng, luận văn đã chỉ ra những nguyên nhân dẫn đến những hạn chế và từ đó đưa ra các giải pháp nhỏ. Mong muốn rằng, với những đề xuất về giải pháp và kiến nghị của luận văn sẽ được góp phần nhỏ bé vào sự nghiệp phát triển kinh tế-xã hội mà ngành ngân hàng, mà đặc biệt là Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn huyện Thăng Bình, Quảng Nam đang thực hiện nhiệm vụ này.

Vì kiến thức chuyên môn và kinh nghiệm còn hạn chế nên bản thân không thể nhận thức được các vấn đề thực tiễn có liên quan đến hoạt động tín dụng đối với HSX tại ngân hàng. Do vậy bài báo cáo của em không thể tránh được những sai sót trong cách trình bày và một số vấn đề liên quan. Em mong nhận được sự đóng góp của cô, và các cô chú anh chị tại ngân hàng để bài báo cáo của em được hoàn thiện hơn.

Một lần nữa, em xin chân thành cảm ơn sự hướng dẫn tận tình của cô Nguyễn Thị Tâm Hiền ; các cô chú, anh chị đang công tác tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Chi nhánh huyện Thăng Bình – phòng giao dịch Chợ Được đã tận tình giúp đỡ em trong suốt thời gian thực tập để hoàn thành bài báo cáo này

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1]. Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn huyện Thăng Bình
- [2]. <http://agribank.com.vn/>
- [3]. Báo cáo thường niên về kết quả hoạt động kinh doanh của chi nhánh năm 2016-2018
- [4]. Các quy định chung về cho vay đối với HSX Nghị định số 839...
- [5]. Nghị định 47/2010/QH12, luật các tổ chức tín dụng ,ngày 16 tháng 6 năm 2010.
- [6]. TS Nguyễn Minh Kiều (2006), Tín dụng và thẩm định tín dụng ngân hàng, NXB tài chính.
- [7]. Quyết định số 66/QĐ-HĐTV-KHDN ngày 22 tháng 01 năm 2014 của Hội đồng thành viên thành viên Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam về việc ban hành quy định cho vay đối với các khách hàng trong hệ thống Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam.
- [8]. Giáo trình môn tài chính tiền tệ

