

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



HỨA THỊ HOÀNG NGÂN

BÁO CÁO THỰC TẬP TỐT NGHIỆP

**NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CHO VAY
TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT
TRIỂN NÔNG THÔN - CHI NHÁNH
HUYỆN ĐẠI LỘC**

KonTum, tháng 6 năm 2021

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



BÁO CÁO THỰC TẬP TỐT NGHIỆP

NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CHO VAY TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN - CHI NHÁNH HUYỆN ĐẠI LỘC

GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN : NGUYỄN PHI ĐIỆP

SINH VIÊN THỰC HIỆN : HỨA THỊ HOÀNG NGÂN

LỚP : K11NH

MSSV : 17152340201008

KonTum, tháng 6 năm 2021

LỜI CẢM ƠN

Kính thưa Ban giám hiệu và Các thầy cô Khoa Kinh tế - Phân hiệu Đại học Đà Nẵng tại Kon Tum, cùng toàn thể Ban lãnh đạo và các nhân viên tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh Huyện Đại Lộc.

Qua 4 năm học tập tại Phân hiệu Đại học Đà Nẵng tại Kon Tum, em đã tích lũy cho mình những kiến thức vô cùng quý giá. Em xin chân thành cảm ơn Các thầy cô Khoa kinh tế đã truyền đạt cho em những kiến thức làm nền tảng để em có thể áp dụng vào thực tiễn công việc sau này.

Khoảng thời gian thực tập 3 tháng tại Agribank - Chi nhánh Huyện Đại Lộc đã kết thúc. Trước hết, em xin chân thành cảm ơn tới các anh chị nhân viên ở Agribank - Chi nhánh Huyện Đại Lộc đã ủng hộ, giúp đỡ và cung cấp nhiều tài liệu thực tiễn minh họa, đóng góp một số ý kiến, tài liệu dữ liệu hỗ trợ em rất nhiều để hoàn thành báo cáo tốt nghiệp này cũng như đã nhiệt tình dìu dắt, truyền đạt kiến thức và kinh nghiệm giúp em tìm hiểu và làm quen được với môi trường làm việc chuyên nghiệp và thực tiễn.

Đặc biệt em xin chân thành cảm ơn thầy Nguyễn Phi Điệp là người trực tiếp hướng dẫn và giúp đỡ em hoàn thành tốt bài báo cáo tốt nghiệp. Với vốn kiến thức còn hạn chế, sai sót là điều kiện khó tránh khỏi, kính mong sự đóng góp và xây dựng của các thầy cô và các anh/chị trong ngân hàng để bài báo cáo được hoàn thiện hơn.

Với lòng kính trọng và biết ơn sâu sắc, em xin gửi đến các thầy cô và các anh/chị trong Ngân hàng lời chúc sức khỏe, hạnh phúc và thành công.

Em xin chân thành cảm ơn!

MỤC LỤC

| | |
|---|------------|
| LỜI CẢM ƠN | |
| DANH MỤC CÁC CỤM VIẾT TẮT | iii |
| DANH MỤC CÁC BẢNG SỐ | iv |
| DANH MỤC BIỂU ĐỒ | iv |
| DANH MỤC SƠ ĐỒ | iv |
| LỜI MỞ ĐẦU | 1 |
| 1. Lý do chọn đề tài | 1 |
| 2. Mục tiêu nghiên cứu | 1 |
| 3. Phương pháp nghiên cứu | 1 |
| 4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu | 2 |
| 5. Bố cục đề tài | 2 |
| CHƯƠNG 1. CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HOẠT ĐỘNG CHO VAY CỦA MỘT NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI | 3 |
| 1.1. KHÁI QUÁT CHUNG VỀ HOẠT ĐỘNG CHO VAY CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI | 3 |
| 1.1.1. Khái niệm Ngân hàng Thương mại | 3 |
| 1.1.2. Khái niệm hoạt động cho vay | 3 |
| 1.1.3. Vai trò của hoạt động cho vay | 4 |
| 1.2. PHÂN LOẠI CÁC KHOẢN CHO VAY | 5 |
| 1.2.1. Phân loại theo khoản thời hạn cho vay | 5 |
| 1.2.2. Phân loại theo mục đích cho vay | 6 |
| 1.2.3. Phân loại theo phương thức cho vay | 7 |
| 1.2.4. Phân loại theo hình thức đảm bảo | 8 |
| 1.2.5. Phân loại theo cách thức cho vay | 9 |
| 1.2.6. Phân loại theo đối tượng khách hàng | 9 |
| 1.3. NGUYÊN TẮC HOẠT ĐỘNG CHO VAY CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI ... | 10 |
| | 10 |
| 1.4. CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN CHẤT LƯỢNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI | 11 |
| 1.4.1. Các nhân tố chủ quan thuộc về phía ngân hàng | 11 |
| 1.4.2. Các nhân tố khách quan..... | 13 |
| 1.5. NHỮNG CHỈ TIÊU DÙNG ĐỂ ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ CHO VAY | 16 |
| CHƯƠNG 2. PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG CHO VAY TẠI AGRIBANK CHI NHÁNH HUYỆN ĐẠI LỘC | 19 |
| 2.1. QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN CỦA AGRIBANK- CHI NHÁNH HUYỆN ĐẠI LỘC | 19 |
| 2.1.1. Khái quát về Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam | 19 |
| 2.1.2. Quá trình hình thành và phát triển của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam..... | 19 |

| | |
|--|-----------|
| 2.1.3. Sứ mệnh, tầm nhìn và triết lý kinh doanh | 21 |
| 2.2. KHÁI QUÁT VỀ CHI NHÁNH NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN HUYỆN ĐẠI LỘC..... | 21 |
| 2.2.1. Lịch sử hình thành và phát triển | 21 |
| 2.2.2. Cơ cấu tổ chức của chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Huyện Đại Lộc | 22 |
| 2.2.3. Chức năng nhiệm vụ các phòng ban..... | 23 |
| 2.2.4. Các sản phẩm chính của chi nhánh ngân hàng | 23 |
| 2.3. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CHI NHÁNH NGÂN HÀNG | 25 |
| 2.3.1. Tình hình huy động vốn | 25 |
| 2.3.2. Kết quả hoạt động kinh doanh..... | 26 |
| 2.3.3. Những thuận lợi và khó khăn hiện tại của chi nhánh | 27 |
| 2.4. HOẠT ĐỘNG CHO VAY TẠI AGRIBANK - CHI NHÁNH HUYỆN ĐẠI LỘC | 28 |
| 2.4.1. Quy chế về hoạt động cho vay | 28 |
| 2.4.2. Quy trình cho vay | 30 |
| 2.4.3. Giải thích sơ đồ..... | 30 |
| 2.5. PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG VỀ CHẤT LƯỢNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY TẠI AGRIBANK- CHI NHÁNH HUYỆN ĐẠI LỘC. | 32 |
| 2.5.1. Đối tượng cho vay | 32 |
| 2.5.2. Quy mô hoạt động cho vay..... | 32 |
| 2.5.3. Cơ cấu hoạt động cho vay | 32 |
| 2.5.4. Phân tích chất lượng dư nợ cho vay | 37 |
| 2.5.5. Hệ số thu nợ..... | 39 |
| 2.5.6. Vòng vay vốn tín dụng | 40 |
| 2.6. ĐÁNH GIÁ CHẤT LƯỢNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY CỦA AGRIBANK - CHI NHÁNH HUYỆN ĐẠI LỘC | 40 |
| 2.6.1. Những thành tựu đạt được | 40 |
| 2.6.2. Về hạn chế | 41 |
| CHƯƠNG 3. MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HOẠT ĐỘNG CHO VAY TẠI AGRIBANK - CHI NHÁNH HUYỆN ĐẠI LỘC | 43 |
| 3.1. ĐỊNH HƯỚNG HOẠT ĐỘNG CỦA CHI NHÁNH TRONG THỜI GIAN SẮP TỚI..... | 43 |
| 3.2. CÁC GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CHO VAY TẠI AGRIBANK - CHI NHÁNH HUYỆN ĐẠI LỘC..... | 44 |
| KẾT LUẬN | 49 |
| DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO | |

DANH MỤC CÁC CỤM VIẾT TẮT

| STT | DẠNG VIẾT TẮT | DẠNG ĐẦY ĐỦ |
|-----|---------------|------------------------------------|
| 1 | TCTD | Tổ chức tín dụng |
| 2 | PGD | Phòng giao dịch |
| 3 | NHTM | Ngân hàng Thương mại |
| 4 | CHXHCNVN | Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam |
| 5 | CNHHĐH | Công nghiệp hóa - Hiện đại hóa |
| 6 | KH – KD | Kế hoạch - Kinh doanh |
| 7 | KT – NQ | Kế toán - Ngân quỹ |
| 8 | HĐBT | Hội đồng Bộ trưởng |
| 9 | TSBD | Tài sản đảm bảo |
| 10 | KBNN | Kho bạc nhà nước |
| 11 | TCKT | Tổ chức kinh tế |

DANH MỤC CÁC BẢNG SỐ

| STT | Tên danh mục | Trang |
|------------|--|--------------|
| Bảng 2.1 | Tình hình huy động vốn | 25 |
| Bảng 2.2 | Kết quả hoạt động kinh doanh | 27 |
| Bảng 2.3 | Đối tượng cho vay | 32 |
| Bảng 2.4 | Dư nợ tín dụng trên tổng nguồn vốn huy động | 32 |
| Bảng 2.5 | Hoạt động cho vay | 33 |
| Bảng 2.6 | Dư nợ cho vay theo thời gian cho vay | 34 |
| Bảng 2.7 | Hoạt động cho vay của Agribank chi nhánh Huyện Đại Lộc 2018 - 2020 | 35 |
| Bảng 2.8 | Dư nợ cho vay xét theo TSBD của Agribank - Chi nhánh Huyện Đại Lộc | 36 |
| Bảng 2.9 | Tình hình dư nợ cho vay | 37 |
| Bảng 2.10 | Tỷ lệ nợ xấu | 37 |
| Bảng 2.11 | Tình hình trích lập dự phòng rủi ro cho vay | 39 |
| Bảng 2.12 | Hệ số thu nợ | 39 |
| Bảng 2.13 | Vòng vay vốn tín dụng | 40 |

DANH MỤC BIỂU ĐỒ

| STT | Tên danh mục | Trang |
|-------------|---|--------------|
| Biểu đồ 2.1 | Tỷ trọng cho vay ngắn hạn, trung và dài hạn | 34 |
| Biểu đồ 2.2 | Tỷ trọng cho vay của Agribank – Chi nhánh Huyện Đại Lộc | 35 |

DANH MỤC SƠ ĐỒ

| STT | Tên danh mục | Trang |
|------------|--|--------------|
| Sơ đồ 2.1 | Sơ đồ tổ chức của Agribank - Chi nhánh Huyện Đại Lộc | 22 |
| Sơ đồ 2.2 | Quy trình cho vay của Agribank – Chi nhánh Huyện Đại Lộc | 30 |

LỜI MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

Trong công cuộc đổi mới hiện nay thì ngành Ngân hàng ngày càng tỏ rõ vị trí quan trọng của mình, cùng với sự phát triển và đổi mới của đất nước thì ngành Ngân hàng đã có những bước tiến đáng kể trong tổ chức cũng như hoạt động. Nó có nhiệm vụ quan trọng là điều chuyển vốn từ nơi này sang nơi khác và là trung tâm thanh toán cho nền kinh tế. Chính vì vậy mà trong giai đoạn hiện nay, cùng với việc đẩy mạnh quá trình công nghiệp hóa - hiện đại hóa để phát triển nền kinh tế thì Đảng và Nhà nước ta cũng hết sức quan tâm đến việc hoàn thiện và làm lành mạnh hóa các hoạt động của ngành Ngân hàng. Vì vậy, hệ thống Ngân hàng phát triển sẽ đáp ứng được những nhu cầu của nền kinh tế và tạo điều kiện cho nền kinh tế phát triển.

Cùng với xu thế của nền kinh tế thị trường, kinh tế nước ta có những bước chuyển biến lớn trong những năm gần đây. Ngân hàng là một trong những mắt xích quan trọng cấu thành nên sự vận động nhịp nhàng của nền kinh tế, những khoản vay vốn từ Ngân hàng là không thể thiếu trong việc thúc đẩy hoạt động sản xuất kinh doanh và mở rộng đầu tư của các doanh nghiệp. Do vậy, hơn lúc nào hết các Ngân hàng đứng trước cơ hội và thách thức đó là làm thế nào để nâng cao vai trò của mình đối với sự phát triển kinh tế, cung cấp nhiều hơn cho các doanh nghiệp những khoản vốn vay hiệu quả nhất.

Sau thời gian 3 tháng thực tập tại **Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn - Chi nhánh Huyện Đại Lộc** và qua việc nghiên cứu những số liệu về tình hình cho vay của Ngân hàng, thấy được hoạt động cho vay của Ngân hàng cũng là một trong những hoạt động tín dụng cơ bản, mang lại một phần thu nhập cho Ngân hàng nhưng những kết quả đạt được đó cho thấy chưa xứng đáng với quy mô đạt tới, hoạt động cho vay vẫn gặp một số vấn đề khó khăn. Để giải quyết những khó khăn này cũng như phát triển hoạt động cho vay trong thời gian tới cần đưa ra nghiên cứu và những giải pháp khắc phục những khó khăn còn tồn đọng. Đây chính là lý do em lựa chọn đề tài: **“Phân tích hoạt động cho vay tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn - Chi nhánh Huyện Đại Lộc”**.

2. Mục tiêu nghiên cứu

- Hệ thống hóa cơ sở lý luận về hoạt động cho vay và hiệu quả cho vay tại Agribank – Chi nhánh Huyện Đại Lộc
- Phân tích thực trạng hoạt động cho vay đối với Agribank – Chi nhánh Huyện Đại Lộc
- Đề xuất một số giải pháp và kiến nghị góp phần nhằm mở rộng hoạt động cho vay tại Agribank – Chi nhánh Huyện Đại Lộc

3. Phương pháp nghiên cứu

Đề tài được thực hiện trên số liệu thứ cấp lấy từ báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh Agribank – Chi nhánh Huyện Đại Lộc.

Phương pháp được sử dụng: Thống kê, tổng hợp số liệu, tài liệu các loại để so sánh, phân tích, đánh giá rủi ro tín dụng tại Agribank – Chi nhánh Huyện Đại Lộc.

4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

- **Đối tượng nghiên cứu:** Hiệu quả hoạt động cho vay tại Agribank – Chi nhánh Huyện Đại Lộc.

- **Phạm vi nghiên cứu:**

➤ Không gian: Ngân hàng Nông Nghiệp và Phát Triển Nông Thôn - Chi nhánh Huyện Đại Lộc.

➤ Thời gian: Qua 3 năm 2018 - 2019 - 2020.

5. Bố cục đề tài

Ngoài phần lời mở đầu và kết luận, đề tài gồm 3 chương:

Chương 1: Cơ sở lý luận về hoạt động cho vay của một Ngân hàng Thương mại

Chương 2: Phân tích hoạt động tại Agribank - Chi nhánh Huyện Đại Lộc

Chương 3: Một số giải pháp nhằm đẩy mạnh hoạt động cho vay tại Agribank - Chi nhánh Huyện Đại Lộc

CHƯƠNG 1

CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HOẠT ĐỘNG CHO VAY CỦA MỘT NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1. KHÁI QUÁT CHUNG VỀ HOẠT ĐỘNG CHO VAY CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1.1. Khái niệm Ngân hàng Thương mại

Đầu tiên Ngân hàng thương mại là một loại ngân hàng trung gian. Ở mỗi nước có một cách định nghĩa riêng về ngân hàng thương mại. Ví dụ: Ở Mỹ: Ngân hàng Thương mại là một công ty kinh doanh chuyên cung cấp các dịch vụ tài chính và hoạt động trong ngành dịch vụ tài chính. Ở Pháp: Ngân hàng Thương mại là những xí nghiệp hay cơ sở nào thường xuyên nhận tiền của công chúng dưới hình thức ký thác hay hình thức khác các số tiền mà họ dùng cho chính họ vào nghiệp vụ chiết khấu, tín dụng hay dịch vụ tài chính. Ở Ấn Độ: Ngân hàng Thương mại là cơ sở nhận các khoản ký thác để cho vay hay tài trợ và đầu tư. Ở Thổ Nhĩ Kỳ: Ngân hàng thương mại là hội trách nhiệm hữu hạn thiết lập nhằm mục đích nhận tiền ký thác và thực hiện các nghiệp vụ hối đoái, nghiệp vụ công hối phiếu, chiết khấu và những hình thức vay mượn khác.

Ở Việt Nam, Luật các tổ chức tín dụng 2010 định nghĩa: Ngân hàng Thương mại là loại hình ngân hàng được thực hiện tất cả các hoạt động ngân hàng và các hoạt động kinh doanh khác theo quy định của Luật này nhằm mục tiêu lợi nhuận.

1.1.2. Khái niệm hoạt động cho vay

Cho vay là chức năng kinh tế hàng đầu của Ngân hàng, nhằm mục đích tài trợ cho các hoạt động của các doanh nghiệp, cá nhân và các cơ quan chính phủ. Hoạt động cho vay của Ngân hàng có mối quan hệ mật thiết với tình hình phát triển kinh tế, bởi vì cho vay thúc đẩy sự tăng trưởng của các doanh nghiệp và cá nhân, tạo ra sức sống cho nền kinh tế. Khái niệm về cho vay được định nghĩa khác nhau tại một số văn bản pháp luật như sau:

Theo Luật các tổ chức tín dụng số 47/2010/QH12 của Quốc hội tại khoản 16, Điều 4, khái niệm cho vay như sau: “ Cho vay là hình thức cấp tín dụng, theo đó bên cho vay giao hoặc cam kết giao cho khách hàng một khoản tiền để sử dụng vào mục đích xác định trong thời gian nhất định theo thỏa thuận với nguyên tắc có hoàn trả cả gốc và lãi”.

Theo Khoản 1,2 Điều 2 Thông tư số 39/2016/TT-NHNN ban hành về Quy chế cho vay của Tổ chức tín dụng đối với khách hàng đã đưa ra khái niệm về cho vay như sau: “ Cho vay là một hình thức cấp tín dụng, theo đó tổ chức tín dụng giao cho khách hàng sử dụng một tài khoản tiền để sử dụng vào mục đích và thời gian theo thỏa thuận với nguyên tắc có hoàn trả cả gốc và lãi” Trên cơ sở đó thì hoạt động cho vay của NHTM có thể được hiểu như sau: “ Cho vay là một giao dịch về tài sản (tiền hoặc hàng hóa) giữa bên cho vay (ngân hàng và các định chế tài chính khác) và bên đi vay (cá nhân, doanh nghiệp và các chủ thể khác), trong đó bên cho vay chuyển giao tài sản cho bên đi vay sử dụng trong một thời hạn nhất định theo thỏa thuận, bên đi vay có trách nhiệm hoàn trả vô điều kiện vốn gốc và lãi cho bên vay khi đến hạn thanh toán”.

1.1.3. Vai trò của hoạt động cho vay

❖ Đối với Ngân hàng

Cho vay là hoạt động chính của Ngân hàng, là hoạt động mang lại lợi nhuận chủ yếu của Ngân hàng.

Cho vay của Ngân hàng lớn mà mức dư nợ thấp chứng tỏ Ngân hàng làm ăn có hiệu quả, uy tín của Ngân hàng được nâng cao. Hoạt động cho vay của Ngân hàng càng sâu rộng thì chứng tỏ người ta biết đến Ngân hàng ngày càng nhiều. Từ đó cũng tạo lợi thế cho việc huy động vốn của Ngân hàng, tạo điều kiện thuận lợi cho việc mở rộng quy mô cũng như chất lượng hoạt động của Ngân hàng. Việc đa dạng hóa các sản phẩm cho vay, đồng thời nâng cao các dịch vụ đi kèm công việc hết sức cần thiết đối với mỗi Ngân hàng, góp phần thiết thực vào việc phát triển lớn mạnh của Ngân hàng.

Trong nền kinh tế có những chủ thể có dư tiền và khoản tiền đó chưa được sử dụng một cách triệt để (ví dụ như vẫn còn cất giấu trong nhà chưa được mang ra lưu thông) nhưng họ cũng muốn tiền này sinh lời cho mình và họ nghĩ cho vay và có những chủ thể cần tiền để hoạt động kinh doanh. Nhưng những chủ thể này không quen biết nhau và cũng có thể không tin tưởng nhau nên vẫn chưa được lưu thông. Ngân hàng thương mại với vai trò trung gian của mình, nhận tiền từ người muốn cho vay, trả lãi cho họ và đem số tiền ấy cho người muốn vay.

Thực hiện được điều này Ngân hàng Thương mại huy động và tập trung các nguồn vốn nhàn rỗi trong nền kinh tế, mặt khác với số vốn này Ngân hàng Thương mại sẽ đáp ứng được nhu cầu vốn của nền kinh tế để sản xuất kinh doanh. Qua đó nó thúc đẩy nền kinh tế phát triển.

Ngân hàng Thương mại vừa là người đi vay vừa là người cho vay với số lãi suất chênh lệch có được nó sẽ duy trì hoạt động kinh doanh.

Vai trò trung gian này trở nên phong phú hơn với việc phát hành thêm cổ phiếu, trái phiếu. Ngân hàng Thương mại có thể làm trung gian giữa công ty và các nhà đầu tư; chuyển giao mệnh lệnh trên thị trường chứng khoán, đảm nhiệm việc mua trái phiếu công ty,...

Đối với hầu hết các ngân hàng khoản mục cho vay chiếm quá nửa giá trị tổng tài sản và tạo ra từ 1/2 đến 2/3 nguồn thu của ngân hàng. Đồng thời, rủi ro trong hoạt động ngân hàng có xu hướng tập trung vào các khoản cho vay. Tình trạng khó khăn của một ngân hàng thường phát sinh từ các khoản cho vay khó đòi, bắt nguồn từ một số nguyên nhân sau: Quản lý yếu kém, cho vay không tuân thủ nguyên tắc tín dụng, chính sách cho vay không hợp lý và tình trạng suy thoái ngoài dự kiến của nền kinh tế. Chính vì thế mà thanh tra ngân hàng thương mại thường xuyên kiểm tra các doanh mục cho vay của các ngân hàng.

❖ Đối với các khách hàng

Nhờ có Ngân hàng cho vay vốn mà khách hàng sẽ có thể thực hiện được những dự định, dự ăn của mình, từ đó góp phần mang lại lợi nhuận cho khách hàng, giúp cho khách hàng giải quyết được những vấn đề cấp bách, đột xuất liên quan đến nhu cầu vốn.

Với khách hàng doanh nghiệp: Hoạt động cho vay giúp khách hàng tập trung được nguồn vốn kinh doanh đồng bộ, có điều kiện phát triển các ý tưởng, dự án kinh doanh cũng như phát triển mở rộng sản xuất, chủ động trong việc hoàn trả gốc và lãi theo hợp đồng.

Với khách hàng cá nhân: Hoạt động cho vay đáp ứng các nhu cầu chi tiêu, mua sắm cần thiết hay đi du lịch, du học, phát triển và hoàn thiện bản thân.

❖ Đối với nền kinh tế

Cho vay của Ngân hàng sẽ làm cho khách hàng thực hiện được các dự án của mình, như vậy rất tốt trong việc thúc đẩy nhanh tốc độ tiêu thụ hàng hóa, tạo thêm công ăn việc làm cho xã hội, tạo khả năng lưu thông vốn nhanh, từ đó thúc đẩy nền kinh tế phát triển.

Vai trò cho vay đối với phát triển kinh tế là điều hiển nhiên, nhưng nó chưa bao giờ được coi là điều kiện đủ. Hoạt động cho vay cùng với huy động vốn chỉ được coi là một trong rất nhiều điều kiện cần thiết và là trung gian phản bổ nguồn lực cho phát triển.

Trong nền kinh tế thị trường vai trò của cho vay cũng thay đổi về bản chất so với nền kinh tế tập trung trước kia. Cho vay cùng với huy động vốn trong thời kỳ bao cấp được xem như một công cụ cấp phát huy ngân sách. Còn trong nền kinh tế thị trường, nó là sự tập trung huy động nhiều nguồn vốn, gắn liền với sử dụng vốn có hiệu quả để đầu tư phát triển kinh tế, tạo điều kiện tích lũy vốn cho công nghiệp hóa, hiện đại hóa. Cho vay thực sự là đòn bẩy kinh tế kích thích các ngành kinh tế mũi nhọn phát triển cũng như mở rộng thương mại dịch vụ ở cả thành thị và nông thôn. Do đó, cho vay có vai trò quan trọng trong quá trình phát triển kinh tế và được thể hiện:

- Góp phần hình thành và phát triển thị trường tài chính.
- Góp phần thúc đẩy nhanh quá trình tích tụ và tập trung vốn, tư liệu sản xuất, khoa học công nghệ để phát triển kinh tế.
- Tạo điều kiện phát triển ngành nghề truyền thống, ngành nghề mới, góp phần giải quyết việc làm lao động trong nông thôn.
- Góp phần tận dụng khai thác tối đa mọi tiềm năng về đất đai, lao động và tài nguyên thiên nhiên, xây dựng cơ sở hạ tầng.
- Tạo cho người dân không ngừng nâng cao trình độ sản xuất, tăng cường hạch toán kinh tế đồng thời tạo tâm lý tiết kiệm tiêu dùng.
- Góp phần đảm bảo hiệu quả xã hội, nâng cao cuộc sống tinh thần vật chất cho người dân.

Tóm lại, cho vay có vai trò quan trọng trong mọi mặt của đời sống kinh tế xã hội. Để phát huy vai trò to lớn đó, nên sử dụng cho vay như một công cụ đắc lực để thúc đẩy quá trình phát triển kinh tế.

1.2. PHÂN LOẠI CÁC KHOẢN CHO VAY

1.2.1. Phân loại theo khoản thời hạn cho vay

Thời hạn cho vay là khoảng thời gian được tính từ khi khách hàng bắt đầu nhận vốn vay cho đến thời điểm trả hết nợ gốc và lãi đã được thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng giữa ngân hàng và khách hàng. Theo tiêu thức này, cho vay được chia thành 3 loại là cho vay ngắn hạn, cho vay trung hạn và cho vay dài hạn.

- *Cho vay ngắn hạn*

Là hình thức cho vay thời hạn đến 12 tháng với mục đích chủ yếu để đáp ứng nhu cầu về vốn lưu động cho các doanh nghiệp hoặc thỏa mãn như cầu chi tiêu ngắn hạn của các cá nhân.

- *Cho vay trung hạn*

Là hình thức cho vay có thời hạn từ 12 tháng đến 60 tháng. Hình thức cho vay này thường được sử dụng để đáp ứng các nhu cầu mua sắm tài sản cố định, cải tiến hoặc đổi mới thiết bị, công nghệ, mở rộng sản xuất kinh doanh, xây dựng các dự án mới có quy mô nhỏ và thời gian thu hồi vốn nhanh, hình thành vốn lưu động thường xuyên của các doanh nghiệp, đặc biệt là những doanh nghiệp mới thành lập,...

- *Cho vay dài hạn*

Là các khoản cho vay có thời hạn trên 60 tháng. Với mục đích chủ yếu là tài trợ cho các công trình xây dựng cơ bản như xây dựng nhà ở, sân bay, cầu đường, các thiết bị, phương tiện vận tải có quy mô lớn, xây dựng các xí nghiệp mới.

1.2.2. Phân loại theo mục đích cho vay

Có phương thức cho vay được thiết kế rất đa dạng và mang đặc trưng riêng của từng Ngân hàng Thương mại. Số lượng sản phẩm và tiện ích của các sản phẩm cho vay ở mỗi ngân hàng là khác nhau, giúp cho khách hàng có nhiều lựa chọn phù hợp với nhu cầu của mình hơn. Tuy nhiên về cơ bản có phương thức cho vay khách hàng cá nhân được chia cho làm 4 loại chính như sau:

- *Cho vay bất động sản*

Là hình thức cho vay đối với khách hàng cá nhân nhằm đáp ứng nhu cầu mua nhà, hợp thức hóa nhà đất, sửa chữa hoặc xây dựng nhà ở.

- *Cho vay nông nghiệp*

Loại sản phẩm cho vay tập trung vào đối tượng là các hộ nông dân sản xuất nông nghiệp như trồng trọt, chăn nuôi, nuôi trồng thủy sản.

- *Cho vay kinh doanh*

Là loại hình cho vay của tổ chức tín dụng đối với các dự án đầu tư, phương án sản xuất kinh doanh, dịch vụ của các cá nhân, tổ chức như: cho vay công nghiệp, cho vay thương mại, cho vay nông nghiệp. Các khoản vay này thường được sử dụng vào việc mua sắm thiết bị, tài trợ vốn lưu động, lãi suất thường thấp hơn trong hệ thống lãi suất, vì thường đây là những khoản vay lớn, chi phí cho quản lý thường thấp hơn cho vay tiêu dùng, và khách hàng chủ yếu của loại hình cho vay này là các doanh nghiệp.

- *Cho vay tiêu dùng*

Là các khoản cho vay để tài trợ cho việc tiêu dùng nhằm giúp người tiêu dùng có thể sử dụng hàng hóa, dịch vụ trước khi họ có khả năng chi trả, tạo điều kiện cho người vay được hưởng mức sống cao hơn. Quy mô cho những khoản cho vay này thường nhỏ, lãi suất cao do rủi ro lớn (khả năng trả nợ phụ thuộc chủ yếu vào thu nhập và ý thức trả nợ của khách hàng). Đối tượng được vay này là các cá nhân và hộ gia đình vay để phục vụ cho mục đích mua nhà, mua ô tô, đi du học.

1.2.3. Phân loại theo phương thức cho vay

- Cho vay từng lần

Là hình thức cho vay tương đối phổ biến của ngân hàng đối với khách hàng không có nhu cầu vay thường xuyên, không có điều kiện được cấp hạn mức tín dụng thấu chi. Một số khách hàng sử dụng vốn chủ sở hữu và tín dụng thương mại là chủ yếu, chỉ khi có nhu cầu thời vụ, hay mở rộng sản xuất đặc biệt mới vay ngân hàng, là vốn từ ngân hàng chỉ tham gia vào một số giai đoạn nhất định của chu kỳ sản xuất kinh doanh. Mỗi lần vay khách hàng phải làm và trình bày phương án sử dụng vay vốn, ngân hàng sẽ phân tích khách hàng và ký kết hợp đồng cho vay, xác định quy mô cho vay, thời hạn giải ngân, tăng thời hạn trả nợ, lãi suất và yêu cầu đảm bảo nếu cần. Mỗi một nhóm được cách biệt nhau thành các hồ sơ khác nhau. Theo từng kỳ hạn nợ trong hợp đồng, ngân hàng sẽ thu gốc và lãi. Trong quá trình khách hàng sử dụng tiền vay, ngân hàng sẽ kiểm soát mục đích và hiệu quả. Nếu thấy có dấu hiệu vi phạm hợp đồng ngân hàng sẽ thu nợ trước hạn hoặc chuyển nợ quá hạn. Lãi suất có thể cố định hoặc thả nổi theo thời điểm tính lãi. Ngân hàng có thể kiểm soát từng món vay tách biệt.

- Cho vay theo hạn mức tín dụng

Đây là nghiệp vụ tín dụng theo đó ngân hàng thỏa thuận cấp cho khách hàng hạn mức tín dụng. Hạn mức tín dụng có thể tính cho cả kỳ và cuối kỳ, là số dư tối thiểu tại thời điểm tính.

Hạn mức tín dụng được cấp trên cơ sở kế hoạch sản xuất kinh doanh, nhu cầu vốn và nhu cầu vay vốn của khách hàng. Mỗi lần vay khách hàng chỉ cần trình bày phương án sử dụng tiền vay, nộp các chứng từ chứng minh đã thu mua hàng hóa hoặc dịch vụ và nêu yêu cầu vay. Sau khi kiểm tra tính hợp lệ của chứng từ ngân hàng sẽ phát tiền cho vay. Đây là hình thức cho vay thuận tiện cho những khách hàng có nhu cầu vay mượn thường xuyên, vốn vay tham gia thường xuyên vào quá trình sản xuất kinh doanh. Trong nhiệm vụ này ngân hàng không xác định trước kỳ hạn nợ và thời hạn tín dụng mà sẽ thu nợ khi khách hàng có thu nhập. Với hình thức này, do các lần vay trong tách biệt thành các kỳ hạn nợ cụ thể nên ngân hàng khó kiểm soát hiệu quả sử dụng từng lần vay. Ngân hàng chỉ có thể phát hiện vấn đề khi khách hàng nộp báo cáo tài chính hoặc dư nợ lâu không giảm sút.

- Cho vay theo dự án đầu tư

Tổ chức tín dụng cho khách hàng vay vốn để thực hiện các dự án đầu tư phát triển sản xuất, kinh doanh, dịch vụ và các dự án đầu tư phục vụ đời sống.

- Cho vay trả góp:

Khi vay vốn, tổ chức tín dụng và khách hàng xác định và thỏa thuận số lãi vốn vay phải trả cộng với số nợ gốc phải được chia ra để trả nợ theo nhiều kỳ hạn trong thời hạn cho vay.

- Cho vay theo hạn mức tín dụng dự phòng

Là phương thức áp dụng đối với khách hàng có nhu cầu vay vốn để thực hiện các dự án đầu tư phát triển sản xuất, kinh doanh, dịch vụ và các dự án phục vụ đời sống.

Khách hàng vay vốn phải có vốn đầu tư tham gia vào dự án. Vốn tham gia dự án có thể là tiền hoặc tài sản được đưa vào sử dụng cho dự án kể cả giá trị quyền sử dụng đất,

quyền sở hữu nhà xưởng, tiền thuê đất đã trả, các chi phí mà khách hàng đã đầu tư vào dự án. Vốn tham gia của chủ đầu tư phải đưa vào công trình trước khi ngân hàng cho vay sau khi hoặc cùng tham gia theo tỷ lệ:

+ Đối với các dự án cải tiến mở rộng sản xuất, hợp lý hóa sản xuất phải có vốn tự có tối thiểu tham gia dự án bằng 10% tổng mức vốn đầu tư của dự án mở rộng.

+ Đối với dự án đầu tư mới, khách hàng phải có vốn tham gia tối thiểu bằng 30% tổng mức vốn đầu tư cho vay mới.

Tổng nhu cầu vốn của dự án bao gồm cả vốn cố định và vốn lưu động.

Căn cứ để giải ngân là hợp đồng thi công, chứng từ cung ứng, nhập khẩu vật tư, thiết bị, công nghệ, giá trị sản lượng, đã được xác định. Trường hợp đặt cọc mua thiết bị nước ngoài phải có bảo lãnh của ngân hàng phục vụ người bán, đặt cọc trong nước thì tùy từng trường hợp cụ thể để xem xét quyết định.

Phương thức cho vay này có kỳ hạn rất dài do hàm chứa nhiều rủi ro (phụ thuộc lớn vào tính khả thi của dự án).

- *Cho vay trả góp*

Là hình thức tín dụng theo đó ngân hàng cho phép khách hàng trả gốc làm nhiều lần trong thời hạn tín dụng đã thỏa thuận. Cho vay trả góp thường được áp dụng đối với các khoản vay trung và dài hạn, tài trợ cho tài sản cố định hoặc hàng lâu bền. Số tiền mỗi lần trả được tính toán sao cho phù hợp với khả năng trả nợ (thường là khấu hao vào thu nhập sau thuế của dự án, hoặc thu nhập hàng kỳ của người tiêu dùng). Đây là hình thức tín dụng tài trợ cho người mua (qua đó đánh người bán) khuyến khích tiêu thụ hàng hóa. Cho vay trả góp rủi ro cao do khách hàng thường thế chấp hàng hóa mua trả góp. Khả năng trả nợ phụ thuộc vào thu nhập đều đặn của người vay. Nếu người vay mất việc, đau ốm, em thu nhập giảm sút thì khả năng thu nợ của ngân hàng cũng bị ảnh hưởng. Chính vì vậy rủi ro trả góp thường lại cao nhất trong khung lãi suất cho vay của ngân hàng.

- *Cho vay hợp vốn*

Là hình thức cho vay gồm một nhóm các tổ chức tín dụng cũng cho vay đối với một dự án vay vốn của khách hàng. Trong đó, có một tổ chức tín dụng làm đầu mối dàn xếp, phối hợp với các tổ chức tín dụng khác. Hiện nay, ở Việt Nam hình thức này tương đối phát triển, nguyên nhân là do nhiều khách hàng có nhu cầu vay vốn lớn nhưng các ngân hàng bị giới hạn bởi Khoản 1, Điều 128 Luật Tổ chức tín dụng năm 2010, theo đó quy định một ngân hàng không được cho vay đối với một khách hàng vượt quá 15% vốn tự có của ngân hàng thương mại.

1.2.4. Phân loại theo hình thức đảm bảo

Đây là cách phân loại quan trọng, giúp cho các nhà làm luật có thể xây dựng nên những quy định phù hợp với thực tế cơ chế đảm bảo tiền vay và việc xử lý tài sản đảm bảo khoản vay khi khách hàng không trả nợ, tranh rủi ro cho các Ngân hàng Thương mại.

- *Cho vay không có đảm bảo*

Là loại cho vay không có tài sản cầm cố, thế chấp hoặc bảo lãnh của người thứ ba, mà việc cho vay chỉ dựa vào sự uy tín của bản thân khách hàng đó. Đối với những khách

hàng tốt, trung thực trong kinh doanh, tình hình tài chính vững mạnh, quản trị hiệu quả, khách hàng làm ăn thường xuyên có lãi, ít xảy ra tình trạng nợ nần dây dưa, hoặc các món vay tương đối nhỏ so với vốn của người vay thì ngân hàng có thể chấp nhận cấp tín dụng mà không cần một nguồn thu nợ bổ sung thứ hai. Các khoản cho vay theo chỉ thị Chính phủ yêu cầu không cần tài sản đảm bảo. Các khoản vay đối với các tổ chức tài chính lớn, các công ty lớn hoặc những khoản cho vay trong thời gian ngắn mà ngân hàng có khả năng giám sát việc bán hàng, cũng có thể không cần cố tài sản đảm bảo.

- Cho vay có đảm bảo

Là loại cho vay dựa trên cam kết đảm bảo, yêu cầu ngân hàng và khách hàng phải ký hợp đồng đảm bảo. Ngân hàng phải kiểm tra đánh giá được tình trạng của tài sản đảm bảo (quyền sở hữu, giá trị, tính thị trường, khả năng bán, khả năng tài chính của người thứ ba...), có khả năng giám sát việc sử dụng hoặc có khả năng bảo quản tài sản đảm bảo.

1.2.5. Phân loại theo cách thức cho vay

- Cho vay trực tiếp

Ngân hàng cấp vốn trực tiếp cho người có nhu cầu, đồng thời người đi vay trực tiếp hoàn trả nợ vay cho ngân hàng.

- Cho vay gián tiếp

Là hình thức cho vay được thực hiện thông qua các tổ chức trung gian. Ngân hàng cho vay qua các tổ, đội, hội, nhóm như Hội sản xuất, Hội nông dân, Hội cựu chiến binh, Hội phụ nữ, hình thức cho vay này có hai loại:

+ Cho vay gián tiếp thông qua người bán lẻ các sản phẩm đầu vào của quá trình sản xuất (nguyên liệu, cây giống), hoặc các sản phẩm tiêu dùng. Việc cho vay này sẽ hạn chế người vay sử dụng tiền sai mục đích.

+ Cho vay gián tiếp thông qua các tổ chức trung gian (Hội sản xuất, Hội nông dân, Hội cựu chiến binh, Hội phụ nữ,...) Các tổ chức trung gian này sẽ đứng ra bảo lãnh cho các thành viên trong hội vay vốn của ngân hàng nhằm mục đích phát triển kinh tế cho các thành viên trong hội: Xóa đói giảm nghèo, tăng thu nhập, tạo công ăn việc làm,...

Cho vay gián tiếp áp dụng đối với thị trường có nhiều món vay nhỏ, người vay phân tán, cách xa ngân hàng nhằm tiết kiệm chi phí cho vay (phân tích, giám sát, thu nợ), đồng thời giảm bớt rủi ro cho ngân hàng. Tuy nhiên nó cũng bộc lộ các khuyết điểm. Nhiều trung gian đã lợi dụng vị thế của mình và nếu ngân hàng không kiểm soát tốt sẽ tăng lãi suất cho vay, hoặc giữ lấy số tiền của các thành viên khác cho riêng mình, các nhà bán lẻ có thể lợi dụng bán hàng kém chất lượng hoặc với giá đắt cho người vay vốn.

1.2.6. Phân loại theo đối tượng khách hàng

Thông qua cách phân loại của các NHTM phân chia khách hàng của mình thành các đối tượng khác nhau. Từ đó, lập ra các kế hoạch cũng như các chiến lược khác nhau phù hợp với đặc điểm riêng của từng loại khách hàng.

- Cho vay khách hàng là các Doanh nghiệp, các tổ chức kinh tế

Là loại hình cho vay của các NHTM mà các Doanh nghiệp, các tổ chức kinh tế là đối tượng được phục vụ. Do đặc thù riêng có của đối tượng này mà các ngân hàng Thương mại

phải tổ chức các phòng tín dụng chuyên trách phục vụ. Nhóm khách hàng này thường có nhu cầu vốn với số lượng lớn và có thể là rất lớn. Tuy nhiên số lượng khách hàng loại này của mỗi NHTM thường không lớn. Vì vậy, các NHTM cần đặc biệt chú ý quan tâm đến từng khách hàng cụ thể để từ đó xây dựng mối quan hệ tín dụng lâu dài, đồng thời mở rộng các mối quan hệ với các khách hàng mới.

- *Cho vay khách hàng cá nhân*

Nhóm đối tượng còn lại là nhóm các khách hàng cá nhân (bao gồm cá nhân, hộ gia đình, chủ trang trại, tổ hợp tác), được các NHTM áp dụng phương thức cho vay theo quy trình thủ tục của cho vay khách hàng cá nhân. Nhóm đối tượng này có số lượng rất lớn và có nhu cầu vay các khoản nhỏ lẻ. Tuy nhiên, đây là nhóm khách hàng khá nhạy cảm nên các NHTM cần có phương thức tiếp cận cũng như quản lý hợp lý mới có thể khai thác tốt mảng khách hàng này.

Tuy nhiên tùy vào mỗi mục đích quản lý khác nhau mà mỗi ngày ngân hàng có thể phân loại các khoản cho vay theo các tiêu thức khác nhau phù hợp với mục đích khác. Trên thực tế việc kết hợp nhiều tiêu thức với nhau thường được các ngân hàng sử dụng.

1.3. NGUYÊN TẮC HOẠT ĐỘNG CHO VAY CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

Hoạt động cho vay là một trong những hoạt động truyền thống, mang lại lợi nhuận chủ yếu, nhưng đồng thời cũng là hoạt động chứa đựng nhiều rủi ro nhất cho NHTM, do đó các ngân hàng cần tuân thủ một số nguyên tắc cơ bản khi tiến hành cho vay:

- *Sàng lọc*: Lựa chọn đối nghịch trong các thị trường cho vay đòi hỏi ngân hàng phải lọc những người đi vay có triển vọng tốt ra khỏi những người có triển vọng không tốt, nhờ vậy các khoản cho vay sẽ an toàn hơn và mang lại lợi nhuận cho ngân hàng.

- *Giám sát*: Phát ngân hàng phải tiến hành hoạt động giám sát nhằm hạn chế rủi ro đạo đức, cần xác định rõ những quy định và hạn chế trong các hợp đồng vay, đồng thời giám sát xem người đi vay có tuân thủ theo các quy định, hạn chế đó không và có thể cưỡng chế thi hành nếu người đi vay không tuân thủ.

- *Quan hệ khách hàng hàng thường xuyên và lâu dài*: Một khách hàng đi vay đã có quan hệ tín dụng đối với ngân hàng trong khoảng thời gian trước đó thì ngân hàng sẽ dựa vào những thông tin có được từ những hoạt động trong quá khứ của khách hàng để hỗ trợ cho công tác thẩm định, giảm thiểu rủi ro trong việc ra quyết định.

- *Tài sản đảm bảo và số dư bù*: Ngân hàng yêu cầu khách hàng đi vay phải có tài sản đảm bảo, đây là nguồn trả nợ thứ hai cho ngân hàng khi nguồn thứ nhất là nguồn thu nhập từ hoạt động kinh doanh của khách hàng không đủ đảm bảo trả nợ.

- *Số dư bù*: Một doanh nghiệp khi nhận được một khoản vay phải giữ một số vốn tối thiểu bắt buộc trong tài khoản của ngân hàng cho vay, giúp ngân hàng có thể giám sát và quản lý khoản vay hiệu quả và dễ dàng hơn.

- *Tương hợp ý muốn*: Là vấn đề thống nhất giữa ngân hàng và khách hàng về: Về nhu cầu vay vốn, quy mô của khoản vay, thời hạn cho vay, lãi suất cho vay,... Trong quản lý nguồn vốn cho vay nhằm đảm bảo tính an toàn và khả năng sinh lời cao cho ngân hàng, theo quy định hai nguyên tắc quản lý tiền cho vay:

- Khách hàng vay vốn phải sử dụng vốn vay đúng mục đích: Khách hàng phải cam kết sử dụng tín dụng theo mục đích đã thỏa thuận với ngân hàng, không được trái với quy định của ngân hàng và của ngân hàng cấp trên. Mục đích của việc cho vay được ghi rõ trong hợp đồng tín dụng nhằm bảo đảm ngân hàng không tài trợ cho các hoạt động trái phép.

- Khách hàng phải cam kết hoàn trả cả gốc và lãi vốn đúng thời hạn đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng. Đây là điều bắt buộc đối với khách hàng nhận tiền vay của ngân hàng và là điều kiện để ngân hàng tồn tại và phát triển.

Cùng với sự phát triển của kinh tế, thế các loại hình cho vay ngày càng phát triển đa dạng và hoàn thiện với nhiều loại hình thức cho vay khác nhau, đáp ứng nhu cầu của mọi đối tượng khách hàng. Cho vay phản ánh mối quan hệ giữa hai bên: Người cho vay và người đi vay, ràng buộc trách nhiệm pháp lý bởi một hợp đồng cho vay được thỏa thuận về mức vay, thời hạn vay, lãi suất, tài sản đảm bảo.

1.4. CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN CHẤT LƯỢNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.4.1. Các nhân tố chủ quan thuộc về phía ngân hàng

Đây là những nhân tố thuộc về bản thân, nội tại ngân hàng liên quan đến sự phát triển của ngân hàng trên tất cả các mặt ảnh hưởng tới hoạt động tín dụng, bao gồm: Chính sách, công tác tổ chức, trình độ lao động, cơ sở vật chất - trang thiết bị.

Thứ nhất: Chính sách tín dụng của ngân hàng. Có thể nói đây là nhân tố ảnh hưởng trực tiếp đến các quy mô của hoạt động tín dụng nói chung và của tín dụng ngắn hạn nói riêng. Bởi chính sách tín dụng chính là đường, lối chủ trương đảm bảo cho hoạt động tín dụng đi vào đúng quỹ đạo liên quan đến việc mở rộng hay thu hẹp tín dụng, nó có ý nghĩa quyết định đến sự thành bại của một ngân hàng.

Một chính sách tín dụng đúng đắn để thu hút được nhiều khách hàng, đảm bảo khả năng sinh lời của hoạt động tín dụng. Một chính sách tín dụng đúng đắn phải là chính sách linh hoạt phù hợp với sự thay đổi của môi trường kinh tế xã hội cũng như mục tiêu của ngân hàng. Tùy theo từng thời kỳ mà ngân hàng điều chỉnh quy mô tín dụng ngắn hạn hay trung - dài hạn tập trung; ưu tiên, cho khu vực kinh tế quốc doanh hay ngoài quốc doanh sao cho phù hợp với đường lối phát triển của Đảng và Nhà nước cũng như là đảm bảo sự kế hoạch kết hợp hài hòa giữa quyền lợi của người gửi tiền, người vay tiền và của chính bản thân ngân hàng.

Đối với ngân hàng Thương mại, chính sách tín dụng đúng đắn phải đảm bảo khả năng sinh lời của hoạt động tín dụng, trên cơ sở phân toán rủi ro, tuân thủ pháp luật và đường lối chính sách của nhà nước, đồng thời đảm bảo được tính công bằng. Chính sách tín dụng của ngân hàng ảnh hưởng đến quy mô của tín dụng ngắn hạn ở rất nhiều khía cạnh khác nhau song trực tiếp là ở ba yếu tố đó là: lãi suất cạnh tranh, phương thức cho vay và các tài sản đảm bảo tiền vay.

Về lãi suất cạnh tranh: Đây là yếu tố đầu tiên ảnh hưởng đến quyết định vay vốn của khách hàng đối với ngân hàng. Ngân hàng nào có lãi suất cho vay thấp hơn để thu hút

được nhiều khách hàng đến với mình. Tuy nhiên các ngân hàng không thể hạ lãi suất thấp hơn hẳn so với các ngân hàng khác để thu hút khách hàng mà lãi suất cạnh tranh này phải được xác định trên cơ sở quy định chung về lãi suất của hệ thống ngân hàng, lãi suất phải phù hợp với lợi nhuận của ngân hàng, đảm bảo trang trải được chi phí của về quản lý, về trả lãi huy động, bù đắp được rủi ro có thể xảy ra,...

Về phương thức cho vay: Phương thức cho vay đa dạng, phong phú, đáp ứng nhu cầu của khách hàng tại từng thời điểm khác nhau là nhân tố quan trọng để mở rộng quy mô hoạt động tín dụng nói chung và tín dụng ngắn hạn nói riêng.

Về tài sản đảm bảo tiền vay: Khách hàng muốn vay vốn tại ngân hàng phải đúng ứng các điều kiện, nguyên tắc vay vốn. Trong các điều kiện đó, điều kiện về tài sản đảm bảo tiền vay đóng vai trò quan trọng trong quyết định cho vay của ngân hàng.

Thứ hai: Công tác tổ chức của ngân hàng

Ngân hàng có một cơ cấu tổ chức khoa học sẽ đảm bảo được sự phân phối hợp chặt chẽ nhịp nhàng giữa các cán bộ, nhân viên, các phòng ban trong ngân hàng, giữa các ngân hàng với nhau trong toàn bộ hệ thống cũng như với các cơ quan khác liên quan đảm bảo cho ngân hàng hoạt động nhịp nhàng, thống nhất có hiệu quả. Qua đó sẽ tạo điều kiện đáp ứng kịp thời yêu cầu khách hàng, theo dõi quản lý chặt chẽ sát sao khoản vốn huy động cũng như các khoản cho vay, từ đó nâng cao hiệu quả tín dụng.

Thứ ba: Chất lượng đội ngũ cán bộ ngân hàng.

Con người là yếu tố quyết định đến sự thành bại trong quản lý vốn tín dụng nói riêng và hoạt động quản lý ngân hàng nói chung. Kinh tế còn phát triển, các quan hệ kinh tế còn phức tạp, cạnh tranh ngày càng gay gắt, đòi hỏi trình độ của người lao động ngày càng cao. Đội ngũ cán bộ ngân hàng có chuyên môn nghiệp vụ giỏi, có đạo đức, có năng lực trong việc quản lý đơn xin vay, định giá tài sản thế chấp, giám sát số tiền vay và có các biện pháp hữu hiệu trong việc thu hồi nợ vay của ngân hàng,... giúp ngân hàng có thể có được những khoản tín dụng đảm bảo, ngăn được những rủi ro khi thực hiện một khoản tín dụng.

Như vậy, khi một ngân hàng có được một chính sách tín dụng hợp lý nhưng nếu không có đội ngũ cán bộ tín dụng năng động, sáng tạo, có đầy đủ kiến thức chuyên môn và đạo đức nghề nghiệp thì cũng không thể đảm bảo được chất lượng có khoản tín dụng cũng như mở rộng quy mô tín dụng và điều này tất yếu sẽ ảnh hưởng tới kết quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng.

Thứ tư: Nhân tố thuộc về cơ sở vật chất của ngân hàng

Ngày nay công nghệ thể hiện được mình và chứng tỏ được sự cần thiết, lợi ích của mình trong tất cả các lĩnh vực xã hội. Trước đây, khi công nghệ chưa phát triển, số lượng nhân viên trong các ngân hàng rất nhiều. Những nhân viên đó phải quản lý khối lượng sản phẩm lớn cùng với lượng giấy tờ quan trọng của khách hàng, nhưng tất cả các nghiệp vụ ngân hàng phải được ghi trên giấy tờ, vì vậy thời gian thực hiện khá lâu, phức tạp. Hệ thống công nghệ tin học ra đời đã hỗ trợ cho ngành ngân hàng rất nhiều trong việc quản lý các khoản vay của ngân hàng. Ngoài ra, công nghệ đã làm thay đổi bộ máy hoạt động của ngân hàng khá nhiều, các nghiệp vụ của ngân hàng giờ đây đã dễ dàng hơn, nhanh chóng hơn

và chính xác hơn. Các hình thức chuyển tiền trong nước và ngoài nước đã thuận lợi hơn rất nhiều so với trước đây.

Nhìn chung, công nghệ tin học đã giúp cho hoạt động của các ngân hàng trở nên dễ dàng hơn, ít phức tạp hơn. Người dân không còn ai ngại mỗi lần đến ngân hàng, không phải suy nghĩ nhiều về thời gian chờ đợi. Chính vì có công nghệ, các Ngân hàng Thương mại dễ dàng quản lý và theo dõi món vay của các cá nhân, hộ sản xuất và hộ gia đình. Ngược lại, khách hàng hàng cũng sẽ thuận lợi hơn mỗi khi đến ngân hàng vay vốn. Ngân hàng áp dụng tốt công nghệ tin học trong các nghiệp vụ và hoạt động của mình, từ đó các hoạt động cho vay sẽ đáp ứng ngày càng tốt hơn nhu cầu đa dạng của khách hàng. Cung cấp dịch vụ nhanh hơn, tốt hơn, thuận tiện hơn để đáp ứng nhu cầu của khách hàng và đủ sức cạnh tranh với các ngân hàng bạn trong môi trường hội nhập. Vì vậy, nếu ngân hàng sở hữu trong tay một hệ thống công nghệ thông tin hiện đại, nhanh gọn, dễ sử dụng thì các nghiệp vụ cho vay sẽ trở nên dễ dàng hơn. Trong quá trình kiểm tra và quản lý. Từ đây, cho thấy bộ máy ngân hàng thật sự chuyên nghiệp và an toàn, tạo được lòng tin đối với khách hàng, kích thích khách hàng đang sử dụng dịch vụ tại ngân hàng nhiều hơn, lúc này hiệu quả cho vay sẽ được nâng cao và phát triển.

Thứ năm: Lãi suất cho vay

Đây là yếu tố là thu hút khách hàng, làm tăng doanh số cho vay, làm cho ngân hàng có vốn luân chuyển thường xuyên, có vốn để kinh doanh. Vì nếu lãi suất của ngân hàng nào cao thì khả năng thu hút khách hàng đến vay vốn sẽ thấp hơn những ngân hàng có mức lãi suất thấp. Lãi suất cũng thay đổi so với mức rủi ro tín dụng trên hàng loạt các yếu tố như: như số tiền cho vay, thời hạn, hạn chi phí giám sát thực hiện, chi phí giám sát các khoản vay và số dư tiền gửi của người vay. Vì vậy, khi lãi suất là yếu tố tác động rất lớn đối với mỗi khoản vay. Nếu ngân hàng áp dụng mức lãi suất quá cao thì sẽ làm cho nhu cầu vay vốn của của các hộ gia đình, hộ sản xuất, các cá nhân giảm đi, họ sẽ không dám vay một khoản tiền quá lớn cũng như kéo dài thời hạn vay quá lâu và nếu không thực sự cần thiết thì họ sẽ không vay. Vậy nên việc ngân hàng tăng hoặc giảm lãi suất cho vay sẽ tác động không nhỏ đến nhu cầu vay vốn của khách hàng. Bởi tâm lý của khách hàng là khi đến vay vốn, họ thường muốn được hưởng mức lãi suất thấp hơn, họ sẽ có lợi hơn trong việc đi vay.

1.4.2. Các nhân tố khách quan

- Yếu tố kinh tế

Tình trạng hiện tại của một nền kinh tế có ảnh hưởng tới tất cả mọi hoạt động kinh tế diễn ra trong nó và hoạt động cho vay khách hàng cá nhân cũng không nằm ngoài quy luật đó. Thậm chí hoạt động này của ngân hàng chịu ảnh hưởng rất lớn bởi tình trạng này. Khi nền kinh tế trong trạng thái hưng thịnh thì hoạt động của các Ngân hàng Thương mại cũng có xu hướng diễn ra mạnh mẽ, khi đó nhu cầu vay tiền của khách hàng cá nhân cũng gia tăng, cùng với đó là sự gia tăng trong cạnh tranh giữa các Ngân hàng Thương mại ngày càng trở nên gay gắt hơn.

Tác động đến hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp đặc biệt là các doanh nghiệp có hoạt động phụ thuộc nhiều vào điều kiện tự nhiên như các doanh nghiệp hoạt động trong các ngành nông nghiệp, ngư nghiệp. Điều kiện tự nhiên diễn biến thuận lợi hay bất lợi sẽ ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, qua đó ảnh hưởng tới hoạt động trả nợ cho ngân hàng.

Một nền kinh tế ổn định phát triển sẽ tạo cơ hội mở rộng hoạt động cho vay một cách hiệu quả. Các doanh nghiệp làm ăn đạt, xuất hiện nhu cầu vay vốn mở rộng sản xuất, cá nhân có thêm việc làm, tăng thu nhập, yên tâm về sự ổn định trong thu nhập, làm tăng các khoản vay của họ phục vụ cho việc mua sắm, sửa chữa nhà cửa và các nhu cầu về hàng hóa, dịch vụ khác, khác đồng thời tạo điều kiện duy trì và phát triển bền vững quan hệ hai chiều vay vốn và trả nợ. Ngược lại, khi nền kinh tế chậm chạp, không ổn định, nhu cầu vay vốn sẽ giảm, khả năng hấp thụ vốn của nền kinh tế bị giảm sút, khiến ngân hàng bị dư thừa một lượng vốn lớn, lớn nguồn vốn huy động được sử dụng không hiệu quả đồng nghĩa với chất lượng cho vay bị giảm sút.

- *Yếu tố chính trị*

Không một quốc gia nào có thể phát triển nếu môi trường chính trị không ổn định. Chính trị cũng ảnh hưởng không nhỏ tới hoạt động cho vay. Một quốc gia có tình hình chính trị ổn định sẽ tạo cơ hội cho người dân làm ăn sinh sống, nhờ vậy mà Ngân hàng Thương mại sẽ tăng về hoạt động cho vay bên cạnh đó hoạt động cho vay sẽ diễn ra thông suốt, phát triển vững chắc và hạn chế rắc rối xảy ra. Nếu môi trường chính trị khốc liệt gây tâm lý hoang mang, lo lắng thì hoạt động cho vay của Ngân hàng Thương mại sẽ gặp nhiều khó khăn.

- *Yếu tố văn hóa - xã hội*

Các thói quen, phong tục tập quán, tâm lý có ảnh hưởng tới nhu cầu cho vay khách hàng cá nhân. Người dân Việt Nam thường có thói quen tiết kiệm rồi khi tích lũy đủ tiền mới mua sắm, tiêu dùng, họ không nghĩ tới việc đi vay, nợ nần để mua sắm cộng với tâm lý ngại tiếp xúc với ngân hàng, sợ các thủ tục hành chính rườm rà. Chính vì thế nhu cầu vay của người dân càng thấp.

Quy mô dân cư, chất lượng đời sống của người dân cũng là yếu tố rất quan trọng ảnh hưởng đến hoạt động cho vay khách hàng cá nhân của ngân hàng. Ở khu vực thành thị hoặc nơi tập trung đông dân cư, có mức thu nhập cao, khá và trình độ học vấn cao thì nhu cầu vay của khách hàng cá nhân sẽ cao hơn so với vùng nông thôn, những nơi khó khăn, hẻo lánh nơi mà người nông dân chỉ biết đến ruộng vườn, thậm chí ít biết đến các hoạt động của ngân hàng.

Thói quen, tâm lý, phong tục tập quán, trình độ dân trí có tác dụng tới nhu cầu sử dụng và tiếp cận đối với các dịch vụ ngân hàng, tác động tới các quyết định vay và sử dụng vốn vay từ ngân hàng. Nếu người dân e ngại việc sử dụng vay vốn ngân hàng do tâm lý sợ nợ nần thì sẽ làm giảm doanh số cho vay, hoặc trình độ dân trí, trí lao động ở địa bàn thấp dẫn đến việc sử dụng vay vốn kém hiệu quả ảnh hưởng đến khả năng trả nợ gây tổn thất cho ngân hàng.

- Yếu tố cạnh tranh

Hoạt động kinh doanh của ngân hàng ngày càng có sự tham gia của nhiều loại hình ngân hàng mới và các tổ chức tài chính phi ngân hàng. Do đó cạnh tranh có xu hướng tăng mạnh, làm giảm đi sự khác biệt giữa Ngân hàng Thương mại với các tổ chức tài chính phi ngân hàng, từ đó làm mất tính độc quyền của hệ thống Ngân hàng và ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của Ngân hàng.

Để có thể tồn tại và phát triển, ngân hàng cần phải định ra chiến lược kinh doanh phù hợp để có thể thắng trong cạnh tranh với ngân hàng khác. Trong quá trình cạnh tranh với đối thủ, ngân hàng buộc phải cải tiến và đa dạng hoá các loại hình dịch vụ, thực hiện mức lãi suất hợp lý, nghiên cứu kỹ thị trường và làm tốt công tác marketing. Ngân hàng phải bồi dưỡng đội ngũ cán bộ để có thể làm tốt công việc của mình. Như vậy, cạnh tranh vừa là thách thức vừa là một nhân tố thúc đẩy sự phát triển chất lượng các hoạt động ngân hàng trong đó có hoạt động cho vay khách hàng cá nhân.

- Về phía khách hàng

Để đảm bảo khoản tín dụng sử dụng có hiệu quả, mang lại lợi ích cho ngân hàng góp phần vào sự tăng trưởng và phát triển kinh tế - xã hội thì khách hàng có vai trò hết sức quan trọng. Một khách hàng có tư cách đạo đức tốt, có tình hình tài chính vững vàng, có thu nhập sẽ sẵn sàng hoàn toàn đầy đủ những khoản vốn vay của ngân hàng khi đến hạn. Qua đó, đảm bảo an toàn và nâng cao chất lượng tín dụng. Nhân tố này bao gồm rất nhiều các yếu tố, nhưng chủ yếu là: khả năng tài chính của khách hàng, năng lực và sự uy tín của khách hàng.

Khả năng đáp ứng các điều kiện, tiêu chuẩn tín dụng của ngân hàng: Để đảm bảo an toàn tránh rủi ro khi cho vay, các Ngân hàng Thương mại thường đặt ra những điều kiện, tiêu chuẩn tín dụng nhằm phân loại, chọn ra những khách hàng có thể hay không thể cho vay. Chỉ những khách hàng nào đáp ứng đầy đủ các yêu cầu của ngân hàng thì mới được xem xét cho vay. Bằng những điều kiện, tiêu chuẩn này có thể khác nhau tùy theo từng đơn hàng cụ thể, để nhìn chung các ngân hàng đều quan tâm tới các vấn đề: tính hợp lý, hợp pháp của mục đích sử dụng vốn, năng lực tài chính, tính năng lực sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, tính khả thi của dự án, các biện pháp đảm bảo. Rõ ràng khả năng của doanh nghiệp trong việc đáp ứng các điều kiện, tiêu chuẩn tín dụng sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến chất lượng tín dụng của ngân hàng. Bởi nếu đa số các khách hàng không thể đáp ứng được yêu cầu của ngân hàng, hàng có thể do điều kiện đặt ra quá khắt khe, không thực tế hoặc do khả năng của các doanh nghiệp quá thấp, thì ngân hàng không thể mở rộng cho vay trong khi vẫn đảm bảo an toàn tín dụng.

Đạo đức và thiện chí của khách hàng: Chất lượng cho vay được đảm bảo nếu có sự hợp tác từ phía người cho vay và người đi vay. Nếu khách hàng không có thiện chí thì sẽ rất khó khăn cho ngân hàng trong việc thu hồi nợ. Sự thiếu thiện chí của khách hàng được biểu hiện trong quan hệ tín dụng đối với ngân hàng nhưng không cung cấp đầy đủ thông tin, tin đưa thông tin sai lệch, cố tình lừa đảo chiếm dụng vốn hay kinh doanh trái pháp luật, cố tình sử dụng vốn sai mục đích hay gián tiếp bất động làm ảnh hưởng đến chất lượng

tín dụng của ngân hàng. Những hành vi cố ý này đều mang lại rủi ro và gây khó khăn cho ngân hàng trong hoạt động cho vay.

- Về phía môi trường pháp lý

Là bằng tay gửi hình của Nhà nước tác động vào nền kinh tế nhằm hướng nền kinh tế phát triển theo đúng mục tiêu, chế độ của mình. Môi trường pháp lý không chặt chẽ, vẽ nhiều khe hở và bất cập sẽ tạo cơ hội cho các doanh nghiệp yếu kém làm ăn bất chính, lừa đảo lẫn nhau và lừa đảo ngân hàng. Môi trường pháp lý không chặt chẽ và thiếu sự ổn định cũng khiến các nhà đầu tư trung thực e dè, không dám mạnh dạng đầu tư phát triển sản xuất kinh doanh do đó hạn chế nhu cầu về vốn tín dụng ngân hàng, làm giảm chất lượng cho vay của ngân hàng.

Hoạt động tín dụng ngân hàng được quy định chặt chẽ bởi các văn bản quy phạm pháp luật do Ngân hàng Nhà nước ban hành. Các đối tượng khách hàng nằm trong chiến lược mở rộng cho vay của ngân hàng cần được thừa nhận về mặt pháp lý. Đây là điều kiện để người vay vốn yên tâm, mạnh dạng đầu tư, sản xuất còn ngân hàng thì thuận lợi hơn khi ra các quyết định cho vay.

Mặt khác như đã phân tích, mở rộng cho vay nhưng vẫn phải duy trì chất lượng và hiệu quả cho ngân hàng. Nếu hệ thống pháp luật không đồng bộ, việc thực thi pháp luật không nghiêm sẽ tạo ra khe hở trong quản lý tín dụng, gây nên những rủi ro trong hoạt động cho vay của ngân hàng nhưng khách hàng có hành vi lừa đảo để vay vốn, cán bộ ngân hàng có hành vi sai trái,...ảnh hưởng đến chất lượng cho vay.

1.5. NHỮNG CHỈ TIÊU DÙNG ĐỂ ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ CHO VAY

❖ Doanh số cho vay

Là chỉ tiêu phản ánh tất cả các khoản tín dụng mà ngân hàng đã phát ra cho vay trong một khoảng thời gian nào đó, không kể món vay đã thu về hay chưa. Doanh số cho vay thường được xác định theo tháng, quý, năm.

❖ Doanh số thu nợ

Là toàn bộ các món nợ mà ngân hàng đã thu về từ các khoản cho vay của ngân hàng kể cả năm nay và những năm trước đó.

❖ Tỷ lệ dư nợ trên vốn huy động và tổng tài sản

Tỷ lệ dư nợ trên vốn huy động: Chỉ tiêu này đánh giá khả năng sử dụng vốn huy động vào việc cho vay vốn. Thông thường khi nguồn vốn huy động ở ngân hàng chiếm tỷ lệ thấp so với tổng nguồn vốn sử dụng thì dư nợ thường gấp nhiều lần so với vốn huy động. Nếu ngân hàng sử dụng vốn cho vay phần lớn từ nguồn vốn cấp trên thì không hiệu quả bằng việc sử dụng nguồn vốn huy động được. Do đó, tỷ lệ này càng gần 1 thì càng tốt cho hoạt động ngân hàng, khi đó ngân hàng sử dụng một cách có hiệu quả đồng vốn huy động được.

Ta có công thức:

$$\text{Tỷ lệ dư nợ trên vốn huy động} = \frac{\text{Dư nợ}}{\text{Vốn huy động}} * 100$$

❖ Hệ số thu nợ

Thể hiện quan hệ giữa doanh số cho vay và doanh số thu nợ.

Ta có công thức:

$$\text{Hệ số thu nợ} = \frac{\text{Doanh số thu nợ}}{\text{Doanh số cho vay}} * 100$$

❖ **Nợ quá hạn và nợ xấu**

Việc phân chia các nhóm nợ các khoản dư nợ tín dụng khách hàng của ngân hàng được phân loại từ Nhóm 1 đến Nhóm 5 như sau:

Nhóm 1 (nợ đủ tiêu chuẩn): Bao gồm các khoản nợ trong hạn mà TCTD đánh giá loa có khả năng thu hồi đầy đủ cả gốc và lãi đúng thời hạn hoặc có khoản nợ quá hạn dưới 10 ngày và TCTD đánh giá là có khả năng thu hồi đầy đủ gốc và lãi bị quá hạn và thu hồi đầy đủ gốc và lãi đúng thời hạn còn lại.

Nhóm 2 (nợ cần chú ý): Bao gồm các khoản nợ quá hạn từ 10 đến 90 ngày và có khoản nợ điều chỉnh kỳ hạn trả nợ lần đầu (đối với khách hàng là doanh nghiệp, tổ chức thì TCTD phải có hồ sơ đánh giá khách hàng vì khả năng trả nợ đầy đủ gốc và lãi đúng kỳ hạn được điều chỉnh lần đầu).

Nhóm 3 (nợ dưới tiêu chuẩn): Bao gồm các khoản nợ quá hạn từ 91 đến 180 ngày; mà có khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần đầu, trừ các khoản nợ điều chỉnh kỳ hạn trả nợ lần đầu phân loại vào nhóm 2 và các khoản nợ được miễn hoặc giảm lãi do khách hàng không đủ khả năng trả nợ đầy đủ theo hợp đồng tín dụng.

Nhóm 4 (nợ nghi ngờ): Bao gồm các khoản nợ quá hạn từ 181 đến 360 ngày; mà có khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần đầu quá hạn dưới 90 ngày theo thời hạn trả nợ được cơ cấu lại lần đầu và các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần thứ hai.

Nhóm 5 (nợ có khả năng mất vốn): Bao gồm các khoản nợ quá hạn trên 360 ngày; các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần đầu quá hạn từ 90 ngày trở lên theo thời hạn trả nợ được cơ cấu lại lần đầu; có khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần thứ hai quá hạn theo thời hạn trả nợ được cơ cấu lại lần thứ hai; các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần thứ ba trở lên; kể cả chưa bị quá hạn hoặc đã quá hạn và các khoản nợ khoanh, nợ chờ xử lý.

Trong các khoản nợ được phân loại từ nhóm 2 đến nhóm 5 là nợ quá hạn, từ nhóm 3 đến nhóm 5 được xem là nợ xấu.

$$+ \text{Tỷ lệ nợ quá hạn} = \frac{\text{Dư nợ quá hạn các khoản cho vay}}{\text{Tổng dư nợ cho vay}} * 100$$

$$+ \text{Tỷ lệ nợ xấu} = \frac{\text{Nợ xấu}}{\text{Tổng dư nợ cho vay}} * 100$$

Tỷ lệ nợ quá hạn, hạn nợ xấu cho biết chất lượng và rủi ro của danh mục cho vay của ngân hàng: có bao nhiêu đồng đang bị phân loại vào nợ quá hạn, nợ xấu trên 100 đồng cho vay. Tỷ lệ này còn cao thì NHTM còn gặp khó khăn trong kinh doanh vì có nguy cơ mất vốn, mất khả năng thanh toán và giảm lợi nhuận, thể hiện chất lượng tín dụng thấp.

❖ **Hiệu suất sử dụng vốn**

$$+ \text{Hiệu suất sử dụng vốn} = \frac{\text{Tổng dư nợ cho vay}}{\text{Tổng nguồn vốn huy động}} * 100$$

Là chỉ tiêu cho thấy khả năng cho vay so với khả năng huy động vốn của ngân hàng. Nếu hệ số này gần bằng 1, ngân hàng đang cho vay quá nhiều, cần phải chú ý tăng trưởng

nguồn vốn đề phòng mất khả năng thanh toán. Nếu hệ số này quá nhỏ, ngân hàng đang gặp khó khăn trong việc cho vay và sử dụng vốn, làm tăng chi phí, giảm lợi nhuận của ngân hàng. Ngân hàng phải áp dụng các biện pháp nhằm tăng cho vay hoặc huy động vốn bằng cách giảm lãi suất huy động để hạn chế rủi ro nguồn vốn tác động đến hiệu quả kinh doanh.

CHƯƠNG 2

PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG CHO VAY TẠI AGRIBANK CHI NHÁNH HUYỆN ĐẠI LỘC

2.1. QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN CỦA AGRIBANK- CHI NHÁNH HUYỆN ĐẠI LỘC

2.1.1. Khái quát về Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam

- Tên đầy đủ: Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam.
- Tên giao dịch quốc tế: Vietnam Bank of Agriculture and Rural Development.
- Tên viết tắt: Agribank.
- Trụ sở chính: Số 2 Láng Hạ, Phường Thành Công, Quận Ba Đình, Thành phố Hà Nội, Việt Nam.
- Mã số doanh nghiệp: 0100686174.
- Vốn điều lệ tại ngày 31/12/2019: 30.591 tỷ đồng.
- Điện thoại: 84 24 38379014 - 84 24 37724401 - 84 24 38313733; 84 1900558818.
- Fax: 84 24 38313690 - 84 24 38313709.
- Website: www.agribank.com.vn
- Email: webmaster@agribank.com.vn
- Hình thức sở hữu: Công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên do Nhà nước làm chủ sở hữu.

2.1.2. Quá trình hình thành và phát triển của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam

Năm 1988, Ngân hàng Phát triển Nông nghiệp Việt Nam được thành lập theo nghị định số 53/HĐBT ngày 26/03/1988 của Hội đồng Bộ trưởng (nay là Chính phủ) về việc thành lập các ngân hàng chuyên doanh, trong đó có Ngân hàng Phát triển Nông nghiệp Việt Nam hoạt động trong lĩnh vực nông nghiệp, nông thôn.

Ngân hàng Phát triển Nông nghiệp hình thành trên cơ sở tiếp nhận từ Ngân hàng Nhà nước: tất cả các chi nhánh Ngân hàng Nhà nước huyện, Phòng Tín dụng Nông nghiệp, quỹ tiết kiệm tại các chi nhánh Ngân hàng Nhà nước tỉnh, thành phố. Trụ sở Ngân hàng Phát triển Nông nghiệp Việt Nam: số 7, Lê Lai, Hoàn Kiếm, Hà Nội.

Ngân hàng Phát triển Nông nghiệp Việt Nam ra đời trong bối cảnh kinh tế- xã hội hết sức khó khăn.

Ngày 14/11/1990, Chủ tịch Hội đồng Bộ trưởng (nay là Thủ tướng chính phủ) đã ký Quyết định số 400/CT về việc thành lập Ngân hàng Nông nghiệp Việt Nam thay thế Ngân hàng Phát triển Nông nghiệp Việt Nam. Ngân hàng Nông nghiệp là Ngân hàng thương mại đa năng, hoạt động chủ yếu trên lĩnh vực nông nghiệp, nông thôn, là một pháp nhân, hạch toán kinh tế độc lập, tự chủ, tự chịu trách nhiệm về hoạt động của mình trước pháp luật.

Ngày 22/12/1992, Thống đốc Ngân hàng Nhà nước có Quyết định số 603/NHQPĐ về việc thành lập chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp các tỉnh thành phố trực thuộc Ngân hàng Nông nghiệp gồm có 3 Sở giao dịch (Sở giao dịch I tại Hà Nội, Sở giao dịch II tại Văn phòng đại diện khu vực miền Nam và Sở giao dịch III tại Văn phòng miền Trung) và 43 chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp tỉnh, thành phố. Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp

quận, huyện, thị xã có 475 chi nhánh. Là ngân hàng thương mại, nhưng Ngân hàng Nông nghiệp rất quan tâm đến đầu tư cho hộ nghèo, đóng góp tích cực vào sự nghiệp xoá đói giảm nghèo.

Agribank là ngân hàng đầu tại Việt Nam trong việc tiếp nhận và phát triển các dự án nước ngoài. Trong bối cảnh kinh tế diễn biến phức tạp, Agribank vẫn được các tổ chức quốc tế như Ngân hàng thế giới (WB), Ngân hàng Phát triển châu Á (ADB), Cơ quan Phát triển Pháp (AFD), Ngân hàng Đầu tư châu Âu (EIB),... tín nhiệm, thác ủy triển khai trên 136 dự án với tổng số vốn tiếp nhận đạt trên 5,5 tỷ USD. Agribank không ngừng tiếp cận, thu hút các dự án mới: Hợp đồng tài trợ với Ngân hàng Đầu tư châu Âu (EIB) giai đoạn II, Dự án tài chính nông thôn III (WB), Dự án Biogas (ADB), Dự án phát triển cao su tiêu điền (AFD),...

Năm 2011, chuyển đổi hoạt động theo mô hình Công ty Trách nhiệm hữu hạn một thành viên do Nhà nước làm chủ sở hữu.

Năm 2012, top 10 “Doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam” theo xếp hạng của Vietnam report (VNR500).

Năm 2013, Giải thưởng “Tin và Dùmng Việt Nam 2013” dành cho sản phẩm dịch vụ Thẻ Agribank Visa và nhận Huân chương Lao động hạng Ba của Chính phủ.

Năm 2014, Ngân hàng Thương mại duy nhất tại Việt Nam lần thứ 5 liên tiếp thuộc Top 10 VNR 500; Doanh nghiệp tiêu biểu vì sự phát triển nông nghiệp và kinh tế nông thôn giai đoạn 2010-2014 và Giải thưởng chứng nhận xử lý điện chuẩn STP cao của Ngân hàng Bank of Newyour Mellon; Wells Fargo và Citibank.

Năm 2015, Top 10 Thương hiệu nổi tiếng Việt Nam và thương hiệu nổi tiếng nhất theo ngành hàng, Giải thưởng “Ngân hàng vì cộng đồng năm 2015” và Bằng khen của Chính phủ theo Quyết định số 2547/QĐ-TT ngày 31/12/2015.

Năm 2016, Giải thưởng Sao Khuê 3016 cho 2 ứng dụng phần mềm xuất sắc trong lĩnh vực tài chính-ngân hàng là Agribank E-Mobile Bankinh và Hệ thống phát hành và thanh toán thẻ Chip theo chuẩn EWB; Ngân hàng đứng thứ nhất trong hệ thống Ngân hàng thương mại Việt Nam; Ngân hàng có Dịch vụ tài chính vi mô tốt nhất Việt Nam do tạp chí The Asian Banker trao tặng; Ngân hàng tốt nhất trong đầu tư phát triển nông nghiệp nông thôn tại Đông Nam Á do Tạp chí Review trao tặng.

Năm 2017, Ngân hàng đã có thành tích xuất sắc trong hoạt động thẻ do Hội thẻ Ngân hàng Việt Nam trao tặng; Ngân hàng dẫn đầu về doanh số thanh toán POS, tốc độ tăng trưởng thanh toán POS của Tổ chức Thẻ Quốc tế Visa, JCB; Giải thưởng Sao Khuê 2017 cho hai ứng dụng là Công thanh toán thuế điện tử Agritax và Hệ thống thanh toán biên mậu qua Internet Banking CBPS.

Năm 2018, Agribank đứng đầu trong hệ thống ngân hàng đạt Top 10 VNR500 năm 2018; Thủ tướng Chính phủ tặng Bằng khen cho Agribank vì đã thành tích xuất sắc trong thực hiện Nghị quyết 26 về nông nghiệp, nông dân, nông thôn.

Năm 2019, Top 10 Doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam năm 2019; Xếp hạng gửi nội tệ dài hạn mức Ba3 và xếp hạng nhà phát hành nội, ngoại tệ dài hạn mức Ba3, triển vọng ổn định.

2.1.3. Sứ mệnh, tầm nhìn và triết lý kinh doanh

- **Sứ mệnh:** Ngân hàng thương mại nhà nước hàng đầu Việt Nam, giữ vai trò chủ lực trong đầu tư phát triển nông nghiệp, nông dân, nông thôn; góp phần phát triển kinh tế- xã hội Việt Nam.

- **Tầm nhìn:** Phát triển theo hướng Ngân hàng hiện đại, “ Tăng trưởng - an toàn - hiệu quả - bền vững”, đủ sức cạnh tranh và hội nhập kinh tế quốc tế.

- **Triết lý kinh doanh:** “ Mang phồn thịnh đến khách hàng”.

2.2. KHÁI QUÁT VỀ CHI NHÁNH NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN HUYỆN ĐẠI LỘC

Tên gọi : Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp & Phát triển Nông thôn Huyện Đại Lộc

Tên giao dịch quốc tế : Agribank Đại Lộc

Tên viết tắt : Agribank Huyện Đại Lộc

Swift code : VBAAVNBX

Trụ sở chính : 19 Hùng Vương ,Thị Trấn Ái Nghĩa – Huyện Đại Lộc

Điện thoại : 0510 3865213 – 0510 3865278

Fax : 0510 38313717 - 37722361

Website : www.agribank.com.vn

Email : webmaster@agribank.com.vn

Logo



2.2.1. Lịch sử hình thành và phát triển

Tháng 7 năm 1975, theo quyết định của Tổng giám đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, Ngân hàng được thành lập với tên gọi đầu tiên là Ngân Hàng nhà nước huyện Đại Lộc. Mô hình hoạt động theo cơ chế một cấp, vừa quản lý quỹ Ngân sách Nhà Nước trên địa bàn huyện, vừa cấp phát tín dụng cho hai thành phần kinh tế: kinh tế quốc dân và kinh tế tập thể là chủ yếu.

Ngân hàng nhà nước huyện Đại Lộc hoạt động với chức năng như một ngân hàng Nhà Nước trên địa bàn, phục vụ cho quá trình khôi phục và phát triển, ổn định kinh tế, chính trị xã hội địa phương, nặng về tính chất quản lý Nhà Nước hơn là hoạt động hạch toán kinh doanh.

Theo Nghị định 53 của Hội đồng Bộ trưởng (HĐBT), từ 26/3/1988, chính phủ cho phép áp dụng mô hình hai cấp ở Việt Nam và hai pháp lệnh ngân hàng-Hợp tác xã tín dụng và công ty tài chính.

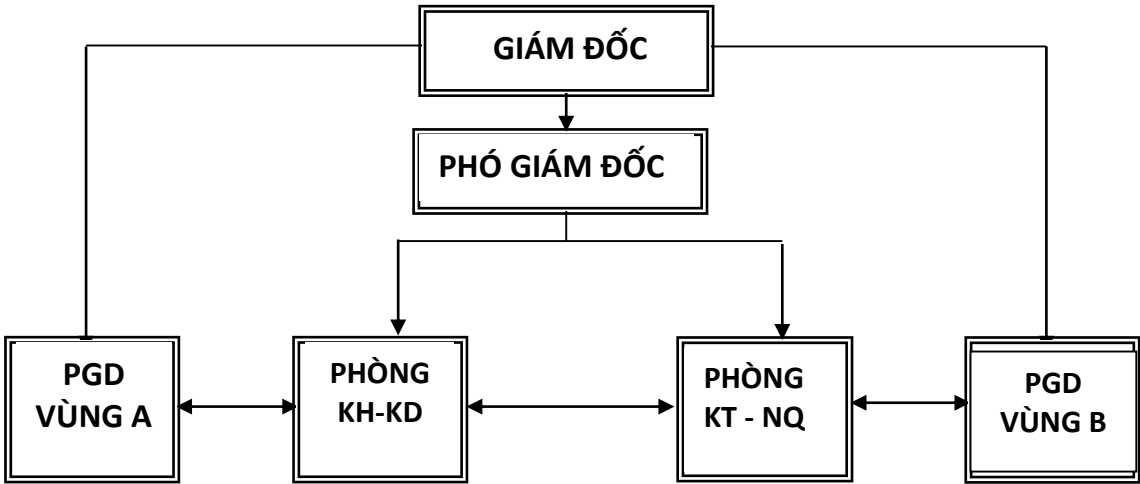
Đến ngày 14/11/1990, chủ tịch HĐBT (nay là thủ tướng chính phủ), ra quyết định số 400/CT thành lập ngân hàng Việt Nam. Khi đó, ngân hàng Đại Lộc có tên mới là Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp huyện Đại Lộc, là một ngân hàng thương mại quốc doanh hoạt động trên lĩnh vực kinh doanh tiền tệ, tín dụng và dịch vụ ngân hàng phục vụ cho tất cả các thành phần kinh tế trên địa bàn huyện Đại Lộc.

Ngày 5/10/1996, theo quyết định số 280/QĐ-NH của Thống đốc Ngân hàng Nhà Nước Việt Nam, Ngân hàng Đại Lộc đổi tên thành Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Huyện Đại Lộc, hoạt động theo luật Ngân hàng Nhà nước và luật tổ chức tín dụng.

Hiện tại, Agribank - Chi nhánh Huyện Đại Lộc có trụ sở tại khu Phước Mỹ, Thị trấn Ái Nghĩa Huyện Đại Lộc, Tỉnh Quảng Nam, là đơn vị chi nhánh cấp II trực thuộc hoàn toàn vào chi nhánh Agribank Tỉnh Quảng Nam và chịu sự chỉ đạo, điều hành trực tiếp của Agribank Tỉnh Quảng Nam. Agribank - chi nhánh Huyện Đại Lộc có nhiệm vụ triển khai, tổ chức thực hiện tùy theo điều kiện cụ thể tại địa phương, đồng thời có trách nhiệm thông tin điện báo, báo cáo định kỳ tình hình hoạt động kinh doanh lên Giám đốc Agribank Tỉnh Quảng Nam. Agribank - Chi nhánh Huyện Đại Lộc có hai chi nhánh cấp III trực thuộc (gọi là ngân hàng liên xã).

Từ khi được thành lập cho đến nay Agribank - Chi nhánh Huyện Đại Lộc luôn bám sát các chủ trương của Đảng, chính sách pháp luật của Nhà nước, các chế độ thể lệ của ngành và chỉ tiêu kế hoạch của cấp trên giao, không ngừng phát triển về mọi mặt, đáp ứng đầy đủ nhu cầu kinh tế - xã hội trên địa bàn khu vực.

2.2.2. Cơ cấu tổ chức của chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Huyện Đại Lộc



Sơ đồ 2.1. Sơ đồ tổ chức của Agribank - Chi nhánh Huyện Đại Lộc
(Nguồn: Báo cáo kế hoạch tại Agribank - Chi nhánh Huyện Đại Lộc)

- > : Chỉ đạo trực tuyến
- ↔ : Phối hợp thực hiện

Cơ cấu tổ chức bộ máy nhà nước của Chi nhánh giữ một vai trò quan trọng đối với hoạt động của Chi nhánh, nó là yếu tố ảnh hưởng rất lớn đến hiệu quả hoạt động kinh doanh của Chi nhánh. Chi nhánh có một cơ cấu bộ máy tổ chức hợp lý sẽ tạo ra một cơ chế thông thoáng, năng động, tạo điều kiện để nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh.

Tổng biên chế Cán bộ công nhân viên hiện nay là 29 người, chia làm 2 phòng chuyên môn : Phòng Kế Hoạch - Kinh Doanh và Phòng Kế Toán – Ngân Quỹ. Đồng thời có 2 phòng giao dịch trực thuộc (PGD Vùng A và PGD Vùng B).

Đội ngũ nhân viên của toàn Chi nhánh là những người trẻ tuổi, năng động, có trình độ chuyên môn, luôn phục vụ tận tình, chu đáo, hết lòng vì khách hàng, có nhiều sáng kiến, cải tiến trong công việc, góp phần vào thành công chung của toàn Chi nhánh .

2.2.3. Chức năng nhiệm vụ các phòng ban

Giám Đốc: Trực tiếp quản lý điều hành và chịu trách nhiệm về mọi hoạt động của Ngân hàng. Giám sát hầu hết các phòng ban, chịu trách nhiệm trước pháp luật, trước Giám đốc Agribank tỉnh Quảng Nam và Tổng giám đốc Agribank.

Phó Giám đốc: Thực hiện các chỉ đạo của Giám đốc và chịu trách nhiệm trước Giám đốc về kết quả thực hiện các mặt công tác được giao và thay mặt Giám đốc giải quyết công việc khi được ủy quyền. Trực tiếp chỉ đạo và chịu trách nhiệm về mặt nghiệp vụ hoạch toán kinh doanh và nghiệp vụ ngân hàng.

Phòng Kế toán – Ngân quỹ: Phối hợp với tín dụng hướng dẫn khách hàng có hình thức thanh toán, tổ chức thực hiện nghiệp vụ hạch toán kế toán, lưu trữ chứng từ. Thực hiện tốt nghiệp vụ phát ngôn, đảm bảo chế độ ra vào kho, quản lý an toàn kho quỹ, tổ chức quầy thu chi đồng bộ, theo dõi chấp hành định mức tồn quỹ mà ngân hàng cấp trên giao cho.

Phòng Kế hoạch - Kinh doanh: Thực hiện các nhiệm vụ cho vay; huy động vốn và các sản phẩm dịch vụ khác của Agribank, chịu trách nhiệm về nội dung hoạt động, quyền hạn nghĩa vụ và trách nhiệm trong kinh doanh thực hiện theo quy định, quy chế và kế hoạch tín dụng của Agribank tỉnh Quảng Nam và của Agribank. Chủ động thực hiện thanh tra, kiểm tra phần nội dung được phân công, đề xuất các biện pháp về công tác tín dụng.

Các phòng giao dịch: Phòng giao dịch vùng A và phòng giao dịch vùng B, huy động vốn từ dân cư, các tổ chức kinh tế để cho vay ngắn hạn, trung hạn, dài hạn nhằm đáp ứng nhu cầu sản xuất kinh doanh, phục vụ đời sống, phục vụ các dự án đầu tư, cung ứng các dịch vụ thanh toán; toán ngân quỹ và các dịch vụ khác của Agribank theo ủy quyền.

Với cơ cấu bộ máy và mô hình tổ chức như trên, Agribank - Chi nhánh Huyện Đại Lộc trong những năm qua đã gặt hái được nhiều thành công tốt đẹp, trong hoạt động kinh doanh cũng như trong hoạt động tín dụng và quản lý con người

2.2.4. Các sản phẩm chính của chi nhánh ngân hàng

** Huy động vốn*

– Khai thác và nhận tiền gửi của các tổ chức, cá nhân và Tổ chức tín dụng khác dưới các hình thức tiền gửi không kỳ hạn, có kỳ hạn và các loại tiền gửi khác trong nước và nước ngoài bằng đồng Việt Nam và ngoại tệ;

– Phát hành chứng chỉ tiền gửi, trái phiếu, kỳ phiếu và giấy tờ có giá khác để huy động vốn của các tổ chức, cá nhân trong nước và nước ngoài theo quy định của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam;

– Các hình thức huy động vốn khác theo quy định của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam.

* *Cho vay*

– Cho vay ngắn hạn nhằm đáp ứng nhu cầu vốn cho sản xuất kinh doanh, dịch vụ, đời sống cho các tổ chức, cá nhân hoạt động trên lãnh thổ Việt Nam.

– Cho vay trung hạn, dài hạn nhằm thực hiện các dự án đầu tư phát triển sản xuất kinh doanh, dịch vụ, đời sống cho các tổ chức, cá nhân và hộ sản xuất thuộc mọi thành phần kinh tế theo phân cấp uỷ quyền.

* *Cung ứng các dịch vụ thanh toán và ngân quỹ.* Cung ứng các phương tiện thanh toán, thực hiện các dịch vụ thanh toán trong nước, các dịch vụ thu hộ, chi hộ, các dịch vụ thu phát tiền mặt cho khách hàng và các dịch vụ thanh toán khác theo quy định Ngân hàng Nhà nước và Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam.

* *Kinh doanh ngoại hối:* Huy động vốn và cho vay, mua, bán, ngoại tệ, thanh toán quốc tế, bảo lãnh, tái bảo lãnh, chiết khấu, tái chiết khấu bộ chứng từ và các dịch vụ khác về ngoại hối theo chính sách quản lý ngoại hối của chính phủ, Ngân hàng Nhà nước và Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam

* *Kinh doanh dịch vụ Chi nhánh khác:* Thu, phát tiền mặt; máy rút tiền tự động, dịch vụ thẻ; kết sắt, nhận bảo quản, cất giữ, chiết khấu thương phiếu và các loại giấy tờ có giá khác, thẻ thanh toán; nhận uỷ thác cho vay của các tổ chức tài chính, tín dụng, tổ chức, cá nhân trong và ngoài nước; đại lý cho thuê tài chính, dịch vụ Chi nhánh khác được Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam cho phép.

* *Thực hiện dịch vụ bảo lãnh:* Bảo lãnh vay, bảo lãnh thanh toán, bảo lãnh thực hiện hợp đồng, bảo lãnh dự thầu, bảo lãnh đảm bảo chất lượng sản phẩm, bảo lãnh hoàn thanh toán, bảo lãnh đối ứng và các hình thức bảo lãnh Chi nhánh khác cho các tổ chức, cá nhân trong nước theo quy định của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam.

Để phục vụ cho quá trình xây dựng và phát triển sự nghiệp kinh tế địa phương, Agribank Chi nhánh huyện Đại Lộc một mặt tuân thủ sự chỉ đạo của Ngành Chi nhánh cấp trên mà trực tiếp là Giám đốc Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Tỉnh Quảng Nam theo các chỉ tiêu, biện pháp, nghiệp vụ chuyên môn giao, mặt khác căn cứ vào tình hình kinh tế - xã hội, các chỉ tiêu, Nghị quyết của Đảng bộ, Nghị quyết của Hội đồng nhân dân về chiến lược phát triển kinh tế - xã hội của huyện mà xây dựng chiến lược kinh doanh của Ngành.

Với môi trường kinh doanh trên địa bàn, Agribank - Chi nhánh Huyện Đại Lộc xác định: Môi trường nông nghiệp – nông thôn là thị phần chủ yếu, hộ sản xuất là đối tượng phục vụ và khách hàng quan hệ trong tiền gửi và tiền vay là người bạn đồng hành. Mọi sự thành đạt của khách hàng là sự thành đạt của Chi nhánh và ngược lại.

2.3. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CHI NHÁNH NGÂN HÀNG

2.3.1. Tình hình huy động vốn

Huy động vốn luôn được coi là vấn đề chiến lược hàng đầu trong việc kinh doanh của của bất kỳ doanh nghiệp nào. Đặc biệt trong điều kiện nền kinh tế thị trường đầy cạnh tranh, nguồn vốn mạnh là điều kiện không thể thiếu. Muốn kinh doanh tốt, đem lại lợi nhuận cao thì phải đáp ứng điều kiện về vốn. Ý thức được vấn đề quan trọng đó, Agribank - Chi nhánh Huyện Đại Lộc nhiều năm qua đã chủ động đẩy mạnh công tác huy động vốn từ nhiều nguồn khác nhau, với phương châm “Đi vay để cho vay” trong 3 năm 2018 -2020 nguồn vốn huy động của Agribank - Chi nhánh Huyện Đại Lộc đã đạt được:

Bảng 2.1. Tình hình huy động vốn

Đơn vị tính: Triệu đồng, %

| Chi tiêu | 2018 | | 2019 | | 2020 | | 2019/2018 | | 2020/2019 | |
|----------------------------------|-----------|------|-----------|------|-----------|------|------------|------|------------|------|
| | Số tiền | % | Số tiền | % | Số tiền | % | Chênh lệch | % | Chênh lệch | % |
| Hình thức huy động | | | | | | | | | | |
| Tiền gửi tiết kiệm | 1.298.900 | 96,9 | 1.627.000 | 97,1 | 1.940.900 | 98,0 | 328.100 | 25,3 | 313.900 | 19,3 |
| TGTK KKH | 45.000 | 3,4 | 80.000 | 4,8 | 120.000 | 6,1 | 35.000 | 77,8 | 40.000 | 50,0 |
| TGTK CKH | 1.253.900 | 93,5 | 1.547.000 | 92,4 | 1.820.900 | 91,9 | 293.100 | 23,4 | 273.900 | 17,7 |
| Tiền gửi TCKD, TCTD, Kho bạc,... | 41.800 | 3,1 | 48.000 | 2,9 | 39.600 | 2,0 | 6.200 | 14,8 | (8.400) | (18) |
| Kỳ phiếu | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Tổng | 1.340.700 | 100 | 1.675.000 | 100 | 1.980.500 | 100 | 334.300 | 24,9 | 305.500 | 18,2 |

(Nguồn: Số liệu tổng hợp tình hình HĐKD phòng KH – KD)

Qua bảng 2.1 ta thấy, với lợi thế về mạng lưới chi nhánh rộng khắp, hạ tầng công nghệ và uy tín của ngân hàng hàng đầu Việt Nam, cùng với đó là sự chỉ đạo điều hành sát sao quyết liệt của ban lãnh đạo và sự quyết tâm nỗ lực phấn đấu của tập thể cán bộ nhân viên, Chi nhánh Agribank huyện Đại Lộc vẫn đạt được tốc độ tăng trưởng nguồn vốn tăng dần qua từng năm. Trong năm 2019, tổng nguồn vốn huy động được là 1,627,000 triệu đồng, tăng 328,100 triệu đồng với tỷ lệ là 25.3% so với năm 2018, đặc biệt năm 2020, tổng số vốn huy động được đã tăng lên đến 1,940,900 triệu đồng, tăng hơn 19% so với năm 2019. Mặc dù trên địa bàn huyện Đại Lộc có sự xuất hiện của các ngân hàng khác như: ngân hàng Đông Á, Sacombank, ABBank, LienVietPostBank tiếp theo đó đến năm 2019 thì có thêm ngân hàng Vietcombank nhưng công tác huy động vốn của Agribank Huyện Đại Lộc vẫn đạt được những kết quả khả quan, qua đó cho thấy được những nỗ lực cố gắng hết mình của toàn thể cán bộ nhân viên ngân hàng trong công tác huy động vốn. Điều này giúp ngân hàng đảm bảo an toàn về tính thanh khoản, nâng cao thế và lực trong kinh doanh, đáp ứng các yêu cầu, khẳng định ưu thế cạnh tranh và uy tín của một ngân àng.

Tiền gửi tiết kiệm là khoản chiếm tỷ trọng lớn nhất trong cơ cấu nguồn vốn huy động của ngân hàng, trong 3 năm, tỷ lệ này luôn chiếm trên 95%, nhất là nguồn tiết kiệm có kỳ hạn. Mặc dù có thêm sự cạnh tranh từ 5 ngân hàng gần đó, nhưng không vì thế mà nguồn

huy động này giảm đi, ở năm 2018 số tiền gửi tiết kiệm huy động được là 1,298,900 triệu đồng thì ở năm 2020 con số này đã tăng lên 1,940,000 triệu đồng. Đó là nhờ vào các hình thức tiết kiệm bậc thang, tiết kiệm có quà tặng, tiết kiệm dự thưởng, gửi góp ... được Chi nhánh triển khai tốt trong giai đoạn này. Ngoài ra, Chi nhánh còn linh hoạt về lãi suất nên thu được một lượng lớn tiền nhàn rỗi trong dân cư. Đây là nguồn vốn có tính chất ổn định (vì mục đích của người gửi tiền chủ yếu là để kiếm lời chứ không phải để thanh toán), giúp ngân hàng dễ dàng chủ động trong việc đưa ra các quyết định về quy mô hoạt động tín dụng và có thể sử dụng hiệu quả nguồn tiền gửi huy động, tuy nhiên để huy động được nguồn tiền gửi này, ngân hàng phải bỏ ra một khoản phí vốn cao hơn so với tiền gửi không kỳ hạn.

Tiền gửi của các TCKT, TCTD, KBNN của chi nhánh tăng rồi giảm, năm 2019 là 48,000 triệu đồng tăng 6,200 triệu đồng so với năm 2018, với tỉ lệ 14,8%. Năm 2020 giảm so với năm 2019 là (8,400) triệu đồng với tỉ lệ giảm 18%. Sự giảm xuống của tiền gửi của các TCKT, TCTD, KBNN của chi nhánh chứng tỏ công tác tiếp thị tạo quan hệ với khách hàng và làm dịch vụ cho khách hàng của Chi nhánh đang diễn chưa được tốt.

Có được kết quả về huy động vốn trong những năm vừa qua là do ngân hàng đã xác định được tầm quan trọng của vốn huy động. Ngân hàng đã tổ chức, triển khai nhiều biện pháp tuyên truyền, quảng cáo để nhân dân biết, khai thác được những điều kiện thuận lợi, tiềm năng dư thừa trong dân, trưng bày các biển quảng cáo ở nhiều chỗ tập trung dân cư đông, huy động qua tổ vay vốn, vận động mọi người tham gia gửi tiền tiết kiệm, tạo dựng thói quen tiết kiệm trong nhân dân. Có thể nói công tác huy động vốn trong những năm gần đây đạt được kết quả đáng khích lệ, góp phần vào ổn định lưu thông tiền tệ trên địa bàn, tạo lập được nguồn vốn đáp ứng mở rộng đầu tư cho các thành phần kinh tế trên địa bàn và tăng trưởng tín dụng.

2.3.2. Kết quả hoạt động kinh doanh

Năm 2020 tình hình kinh tế thế giới diễn biến phức tạp do tình hình dịch bệnh Covid nói chung và ở Việt Nam nói riêng đã tác động không nhỏ đến quá trình kinh doanh của ngân hàng như; tình hình lạm phát, mặt bằng lãi suất, giá cả, nguyên nhiên liệu và nhiều mặt hàng tiêu dùng liên tục tăng đã ảnh hưởng đến sản xuất kinh doanh và đời sống nhân dân trên địa bàn huyện Đại Lộc.

Trong bối cảnh chính sách tiền tệ thắt chặt do tình hình dịch bệnh diễn biến phức tạp, dẫn đến lĩnh vực hoạt động tín dụng của chi nhánh gặp không ít khó khăn. Tuy nhiên trong năm 2020 kinh tế của huyện Đại Lộc vẫn duy trì và phát triển. Tổng sản phẩm xã hội đạt 4.876,7 tỷ đồng, tăng 14,5% so 2019; cơ cấu kinh tế chuyển biến theo hướng tích cực; giá trị sản xuất ngành CN-TTCN-XD: 67,5%; ngành dịch vụ: 20% và nông - lâm - thủy sản chiếm: 16%. Thu nhập bình quân đầu người đạt 19,5 triệu đồng/người/năm, tăng 15% so với năm 2019. Theo đó, hoạt động ngân hàng cũng đạt được hiệu quả nhất định được phản ánh như sau:

Bảng 2.2. Kết quả hoạt động kinh doanh

Đơn vị tính: Triệu đồng, %

| Chỉ tiêu | Năm 2018 | Năm 2019 | Năm 2020 | Chênh lệch 2019/2018 | | Chênh lệch 2020/2019 | |
|----------------------|----------|----------|----------|----------------------|-----------|----------------------|-----------|
| | | | | Số tiền | Tỷ lệ (%) | Số tiền | Tỷ lệ (%) |
| Tổng thu nhập | 90,000 | 105,000 | 120,000 | 15,000 | 16.7 | 15,000 | 14.3 |
| Tổng chi phí | 65,000 | 80,000 | 85,000 | 15,000 | 23.1 | 5,000 | 6.3 |
| Lợi nhuận | 25,000 | 25,000 | 35,000 | - | | 10,000 | 40.0 |

(Nguồn: Số liệu tổng hợp tình hình HĐKD phòng KH – KD)

Nhìn vào bảng 2.2 trên ta thấy, so với năm 2018 thì lợi nhuận năm 2019 của chi nhánh là bằng nhau, từ 90,000 triệu đồng đã tăng lên 105,000 triệu đồng, tăng 15,000 triệu đồng ứng với 16.7%. Năm 2020 mặc dầu nền kinh tế có nhiều chuyển biến và tình hình thiên tai thường xuyên xảy ra trên địa bàn huyện nhưng lợi nhuận tăng so với 2019 tăng với tỉ lệ 14.3% thành 120,000 triệu đồng. Tuy nhiên, với một năm tình hình kinh tế khá khó khăn, với những thách thức như đầu tư trực tiếp nước ngoài giảm, bất động sản đóng băng, tình trạng nợ xấu của ngân hàng cao ngất, kéo theo là sự phá sản của hàng loạt doanh nghiệp lớn nhỏ thì sự tăng trưởng đó đã là một thắng lợi.

Qua phân tích tình hình hoạt động kinh doanh của Chi nhánh Agribank huyện Đại Lộc trong 3 năm qua có thể kết luận một số điểm sau:

- Thứ nhất, nguồn vốn huy động của Chi nhánh trong năm trước cao hơn năm sau và tốc độ tương đối nhanh.

- Thứ hai, tình hình cho vay của Chi nhánh có chiều hướng tốt, thể hiện rõ ở quy mô tín dụng ngày càng tăng.

- Thứ ba, kết quả hoạt động kinh doanh của Chi nhánh có nhiều tích cực, bên cạnh việc giải quyết nhu cầu về vốn của Huyện, Chi nhánh còn đạt được mức lợi nhuận đáng kể hàng năm.

Tóm lại, từ những kết quả trong công tác huy động vốn, công tác sử dụng vốn của Chi nhánh Agribank huyện Đại Lộc, đã cho thấy chi nhánh đã có những hướng đi đúng đắn trong công tác xây dựng một cơ cấu vốn vững chắc, ổn định đảm bảo cho nhu cầu đầu tư mở rộng tín dụng trên địa bàn và hoàn thành chỉ tiêu thừa vốn do ngân hàng cấp trên giao để điều hoà vốn chung trong toàn hệ thống.

2.3.3. Những thuận lợi và khó khăn hiện tại của chi nhánh

Chi nhánh Agribank huyện Đại Lộc là ngân hàng cấp 3 trong hệ thống Agribank Việt Nam, thực hiện chức năng kinh doanh tiền tệ trong địa bàn và phục vụ nhiệm vụ chính trị, phục vụ sự nghiệp phát triển kinh tế địa phương. Chi nhánh Agribank huyện Đại Lộc có rất nhiều cơ hội để phát triển:

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

- Lãi suất cho vay có những điều chỉnh khuyến khích người dân mạnh dạn vay vốn đầu tư vào sản xuất kinh doanh, phát triển ngành nghề.

- Phong cách tiếp khách của ngân hàng đã được đổi mới làm cho người dân gần gũi hơn với ngân hàng kể cả người vay tiền và người gửi tiền

- Được đầu tư, cải tiến về công nghệ giúp người dân tiếp cận nhanh chóng hơn với các dịch vụ của ngân hàng, ngoài ra ngân hàng đã được lắp thêm 1 máy ATM để tránh tình trạng quá tải trước đây.

Ngoài những thuận lợi đó, Chi nhánh Agribank huyện Đại Lộc còn gặp những khó khăn thách thức:

- Là một huyện nông thôn miền núi, tuy gần đây kinh tế cũng có nhiều phát triển nhưng vẫn chưa cao, đa số người dân còn nghèo, gửi tiết kiệm hay cho vay đa số là từng món nhỏ, lẻ tẻ làm cho chi phí giao dịch cao...

- Thiên tai, dịch bệnh thường xuyên xảy ra tuy chỉ ở mức nhẹ nhưng cũng gây khó khăn cho việc thu nợ và làm phát sinh nợ quá hạn

- Quá trình thực hiện một nghiệp vụ còn tốn rất nhiều thời gian (từ 20 -30 phút), nhiều khi đông khách thì thời gian lại càng lâu. Điều đó gây cảm giác khó chịu cho khách hàng. Bên cạnh đó, thời gian giao dịch của chi nhánh với khách hàng chủ yếu là trong giờ hành chính, chưa chủ động phục vụ khách hàng ngoài giờ.

- Việc đầu tư đổi mới, áp dụng công nghệ vào ngân hàng tuy được chú trọng nhưng vẫn chưa thực sự hòa nhập, bắt kịp với sự thay đổi của thị trường khu vực và thế giới, vì cơ sở vật chất còn thiếu thốn, trình độ cán bộ ngân hàng còn hạn chế trong việc sử dụng công nghệ ngân hàng.

- Marketing trong lĩnh vực huy động vốn của chi nhánh vẫn chưa thực hiện hiệu quả. Hầu như ngân hàng chỉ mới dừng lại ở mức quảng cáo trên các panel, không tận dụng báo, đài phát thanh địa phương...

Bên cạnh những khó khăn trên, những hạn chế trong huy động vốn tại Chi nhánh Agribank huyện Đại Lộc giai đoạn 2018 - 2020 còn do những nguyên nhân khách quan như:

- Sự gia nhập của các Ngân hàng Thương mại mới trên địa bàn làm môi trường cạnh tranh ngày một quyết liệt hơn.

- Lãi suất có xu hướng liên tục giảm, vì vậy, không khuyến khích được khách hàng gửi tiền. Mặc khác lãi suất cho vay vẫn còn ở mức cao, khiến khả năng hấp thụ vốn tín dụng ngân hàng của doanh nghiệp thấp.

- Bên cạnh đó, trên địa bàn hiện nay còn ít các tổ chức kinh tế, các doanh nghiệp hoạt động. Khiến cho ngân hàng chưa tận dụng hết được những thế mạnh của mình trong hoạt động huy động vốn cũng như cho vay.

2.4. HOẠT ĐỘNG CHO VAY TẠI AGRIBANK - CHI NHÁNH HUYỆN ĐẠI LỘC

2.4.1. Quy chế về hoạt động cho vay

Ngày 09/4/2019, Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam ban hành Quy chế số 225/QĐ-HĐTV-TD quy chế cho vay đối với khách hàng trong hệ thống Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam đã ban hành nhiều đã bổ sung, sửa đổi nhiều nội dung quan trọng, trong đó:

- **Về hiệu lực của thỏa thuận cho vay:** Được tính từ thời điểm giao kết hoặc thời điểm do các bên thỏa thuận.

- **Về lãi suất cho vay:** Agribank và khách hàng thỏa thuận về lãi suất cho vay theo cung cầu vốn thị trường, nhu cầu vay vốn và mức độ tín nhiệm của khách hàng, đúng quy định của Chính phủ, Ngân hàng Nhà nước về lãi suất cho vay.

- **Về bảo đảm tiền vay:** Việc áp dụng hoặc không áp dụng biện pháp bảo đảm tiền vay do Agribank và khách hàng thỏa thuận theo quy định về giao dịch bảo đảm cấp tín dụng, chính sách tín dụng của Agribank từng thời kỳ và các quy định pháp luật có liên quan và khách hàng, bên bảo đảm phải cam kết thực hiện các thủ tục trao quyền chủ động thu hồi và xử lý tài sản đảm bảo cho Agribank; có trách nhiệm thực hiện nghiêm túc các cam kết về xử lý tài sản bảo đảm đã ghi trong thỏa thuận cho vay, hợp đồng bảo đảm tiền vay và quy định của pháp luật.

- **Chấm dứt cho vay:** Agribank có quyền chấm dứt cho vay, thu hồi nợ trước hạn theo nội dung đã thỏa thuận trong các trường hợp sau: Khi phát hiện khách hàng cung cấp thông tin sai sự thật; khách hàng vi phạm quy định trong thỏa thuận cho vay và/hoặc hợp đồng bảo đảm tiền vay; các trường hợp khác có nguy cơ ảnh hưởng đến khả năng trả nợ của khách hàng và theo quyết định của các cơ quan nhà nước có thẩm quyền.

- **Mức cho vay:** Cho vay trung hạn, dài hạn thực hiện dự án kinh doanh; đối với cho vay trung hạn, mức cho vay tối đa 75% tổng nhu cầu vốn, số còn lại là vốn đối ứng của khách hàng; đối với cho vay dài hạn, mức cho vay tối đa 70% tổng nhu cầu vốn, số còn lại là vốn đối ứng của khách hàng.

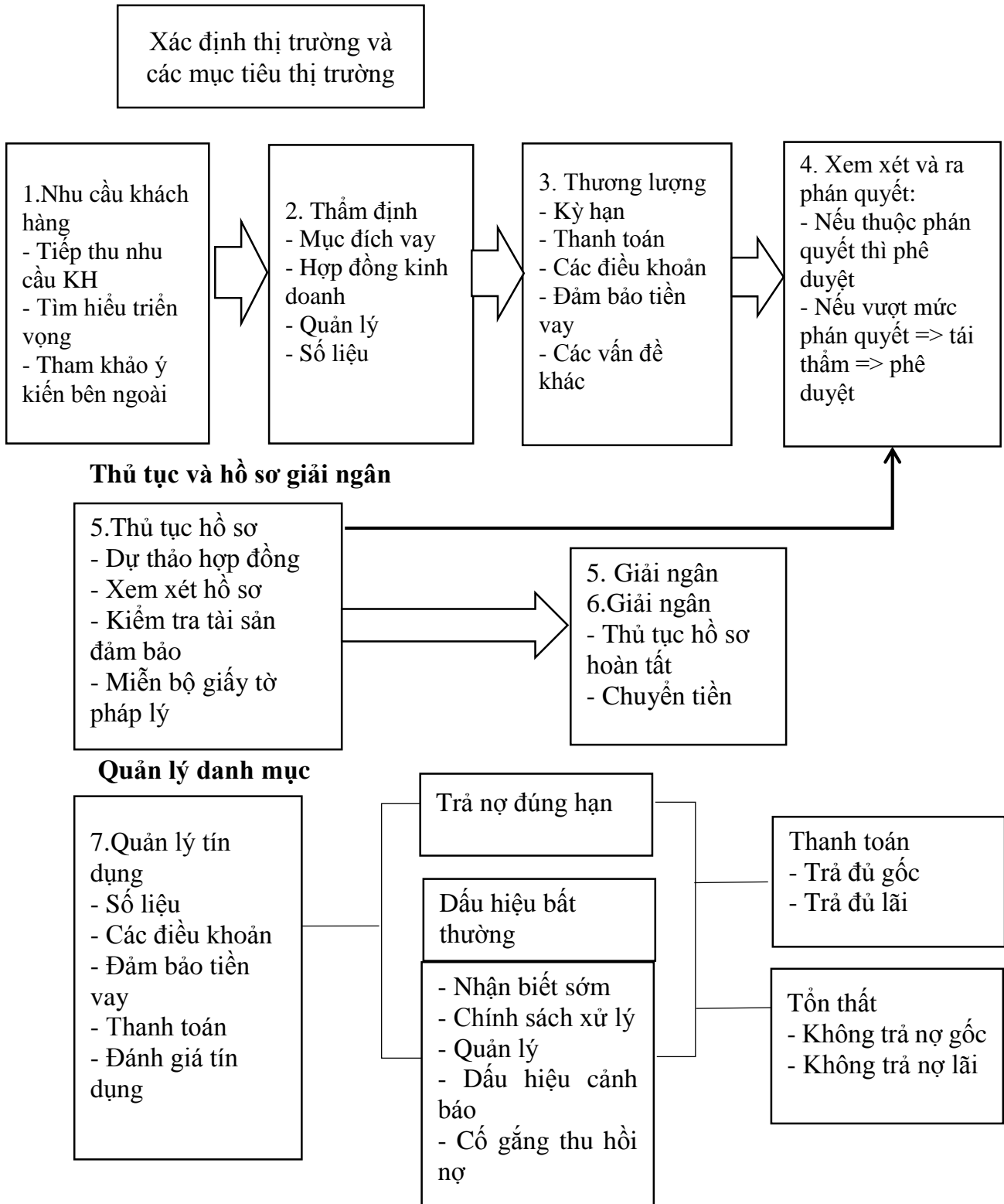
- **Phương thức cho vay:** Agribank thỏa thuận với khách hàng việc áp dụng các phương thức cho vay như sau: Cho vay từng lần, cho vay hợp vốn, cho vay lưu vụ, cho vay theo hạn mức, cho vay theo hạn mức dự phòng, cho vay theo hạn mức thấu chi trên tài khoản thanh toán, cho vay quay vòng, cho vay tuần hoàn (rollover);

- **Thời hạn phê duyệt và quyết định cho vay:** Tại Agribank nơi cho vay. Cho vay ngắn hạn: Tối đa 5 (năm) ngày làm việc; cho vay trung hạn: Tối đa 10 (mười) ngày làm việc; cho vay dài hạn: Tối đa 15 (mười lăm) ngày làm việc. Tại nơi phê duyệt vượt thẩm quyền: Cho vay ngắn hạn: Tối đa 10 (mười) ngày làm việc; cho vay trung hạn, dài hạn: Tối đa 15 (mười lăm) ngày làm việc. Các khoản cho vay thông qua Hội đồng tín dụng được cộng thêm tối đa 5 (năm) ngày làm việc. Tại Hội đồng thành viên tối đa 5 (năm) ngày làm việc. Thời gian phê duyệt và quyết định cho vay được niêm yết công khai tại Agribank nơi cho vay. Trường hợp không cho vay, Agribank nơi cho vay thông báo cho khách hàng lý do khi khách hàng có yêu cầu.

- **Cấp phê duyệt cho vay vượt thẩm quyền gồm:** Hội đồng thành viên phê duyệt các khoản vay vượt thẩm quyền của Tổng giám đốc; Tổng giám đốc phê duyệt các khoản vay vượt thẩm quyền quyết định của Chi nhánh loại I; Giám đốc Chi nhánh loại I phê duyệt các khoản vay vượt thẩm quyền quyết định của Chi nhánh loại II;

- **Bộ hồ sơ vay vốn:** Khi có nhu cầu vay vốn, khách hàng gửi cho Agribank nơi cho vay các tài liệu chứng minh đủ điều kiện vay vốn bao gồm: Hồ sơ pháp lý khách hàng vay, hồ sơ kinh tế, hồ sơ vay vốn, chi tiết bộ hồ sơ được quy định và thông báo tại Agribank nơi cho vay.

2.4.2. Quy trình cho vay



Sơ đồ 2.2. Quy trình cho vay của Agribank – Chi nhánh Huyện Đại Lộc

2.4.3. Giải thích sơ đồ

Bước 1: Lập hồ sơ vay vốn

Bước này do cán bộ tín dụng thực hiện ngay sau khi tiếp xúc khách hàng. Nhìn chung một bộ hồ sơ vay vốn cần phải thu thập các thông tin như:

+ Năng lực pháp lý, năng lực hành vi dân sự của khách hàng

- + Khả năng sử dụng vốn vay
- + Khả năng hoàn trả nợ vay (vốn vay + lãi)

Bước 2: Phân tích tín dụng

Phân tích Tín dụng là các bình khả năng hiện thực và tương lai của khách hàng trong việc sử dụng vốn vay + hoàn trả nợ vay.

mục tiêu:

+ Tìm kiếm những tình huống có thể xảy ra dẫn đến rủi ro cho ngân hàng, dự đoán khả năng khắc phục những rủi ro đó, dự kiến những biện pháp giảm thiểu rủi ro và hạn chế tổn thất cho Ngân hàng.

- Phân tích tính chân thật của những thông tin đã thu thập được từ phía khách hàng vào trong bước 1, từ đó nhận xét thái độ, thiện chí của khách hàng làm cơ sở cho việc ra quyết định cho vay.

Bước 3: Ra quyết định tín dụng

- Trong khâu này, ngân hàng sẽ ra quyết định đồng ý hoặc từ chối cho vay đối với một hồ sơ vay vốn của khách hàng.

- Khi ra quyết định, thường mắc hai sai lầm cơ bản:

+Đồng ý cho vay với một khách hàng không tốt

+Từ chối cho vay với một khách hàng tốt

=> Cả hai sai lầm đều ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh tín dụng, thậm chí sai lầm thứ hai còn ảnh hưởng đến ý kiến của ngân hàng.

Bước 4: Giải ngân

- Ở bước này, ngân hàng sẽ tiến hành phát tiền cho khách hàng theo hạn mức tín dụng đã ký kết trong hợp đồng tín dụng.

- Nguyên tắc giải ngân: Phải gắn liền hoạt động tiền tệ với sự vận động hàng hóa hoặc dịch vụ có liên quan, nhằm kiểm tra mục đích sử dụng vốn vay của ngân hàng và đảm bảo khả năng thu nợ. Nhưng đồng thời cũng phải tạo ra sự thuận lợi, tránh gây phiền hà cho công việc sản xuất kinh doanh của khách hàng.

Bước 5: Giám sát tín dụng

- Nhân viên tín dụng thường xuyên kiểm tra việc sử dụng vốn vay thực tế của khách hàng, hiện trạng tài sản đảm bảo, tình hình tài chính của khách hàng,... để đảm bảo khả năng thu nợ.

Bước 6: Thanh lý hợp đồng tín dụng

- Tất toán khoản vay: Khi khách hàng trả hết nợ, Cán bộ tín dụng tiến hành phối hợp với bộ phận kế toán đối chiếu, kiểm tra về số tiền trả nợ gốc, lãi, phí,...để tất toán vay.

- Thanh lý hợp đồng tín dụng/ Sổ vay vốn

Thời hạn hiệu lực của hợp đồng tín dụng/ Sổ vay vốn theo thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng /Sổ vay vốn đã ký kết: Khi bên vay trả trong nợ gốc và lãi thì hợp đồng tín dụng/ Sổ vay vốn đương nhiên hết hiệu lực và các bên không cần biên bản thanh lý hợp đồng.

Trường hợp bên vay yêu cầu, Cán bộ tín dụng soạn thảo biên bản thanh lý hợp đồng trình trưởng phòng tín dụng kiểm soát và trưởng phòng tín dụng lãnh đạo ký biên bản thanh lý.

2.5. PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG VỀ CHẤT LƯỢNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY TẠI AGRIBANK- CHI NHÁNH HUYỆN ĐẠI LỘC.

2.5.1. Đối tượng cho vay

Bảng 2.3. Đối tượng cho vay

| Đối tượng | 2018 | 2019 | 2020 |
|---------------------|-------|-------|-------|
| Doanh nghiệp | 20 | 18 | 25 |
| Hộ sản xuất | 4,750 | 4,746 | 4,755 |

(Nguồn: Số liệu tổng hợp tình hình HĐKD phòng KH – KD)

Qua 2.3 ta có thể thấy, đối tượng cho vay của Agribank - Chi nhánh Huyện Đại Lộc chủ yếu là hộ sản xuất. Cụ thể, năm 2018 đối tượng doanh nghiệp vay có 20 doanh nghiệp đến năm 2020 thì số doanh nghiệp tăng thêm là 5 doanh nghiệp so với năm 2018, sự tăng thêm này là không đáng kể. Còn về hộ sản xuất, năm 2018 là 4,750 hộ sản xuất xin vay vốn đến năm 2020 thì đã tăng lên là 4,755 hộ sản xuất. Nguyên nhân đối tượng cho vay chủ yếu là hộ sản xuất vì đây là một huyện thuần nông, ít tổ chức kinh tế, doanh nghiệp hoạt động. Bên cạnh đó, Agribank - Chi nhánh Huyện Đại Lộc với phương châm “Bám sát dân, hiểu dân, gần dân”, để tiếp sức nguồn vốn cho các hộ sản xuất, hộ gia đình góp phần giảm nghèo và nâng cao chất lượng đời sống cho nhân dân trên địa bàn.

2.5.2. Quy mô hoạt động cho vay

Bảng 2.4. Dư nợ tín dụng trên tổng nguồn vốn huy động

Đơn vị tính: Triệu đồng, %

| Chỉ tiêu | 2018 | 2019 | 2020 |
|--|-----------|-----------|-----------|
| Dư nợ tín dụng | 661,000 | 748,000 | 855,000 |
| Tổng vốn huy động | 1,340,700 | 1,675,000 | 1,980,500 |
| Dư nợ tín dụng/ Tổng vốn huy động | 49% | 45% | 43% |

(Nguồn: Số liệu tổng hợp tình hình HĐKD phòng KH – KD)

Dư nợ hoạt động cho vay đóng góp một tỷ lệ tương đối ổn định trên tổng vốn huy động tại ngân hàng. Điều này cho thấy chi nhánh đã quản lý tốt giữa huy động vốn và vốn cho vay.

Qua bảng 2.4 ta có thể thấy, dư nợ tín dụng/tổng nguồn vốn của Agribank - Chi nhánh Huyện Đại Lộc giảm qua các năm. Cụ thể, năm 2018 đạt được 49% nhưng năm 2019 và năm 2020 giảm chỉ còn lần lượt là 45% và 43%.

2.5.3. Cơ cấu hoạt động cho vay

Cũng như các NHTM khác, chi nhánh Agribank huyện Đại Lộc thực hiện chức năng cung cấp nguồn vốn cho nền kinh tế thông qua hoạt động tín dụng và cung cấp một số dịch vụ khác. Tình hình cho vay cụ thể tại chi nhánh năm 2018 -2020 như sau:

Bảng 2.5. Hoạt động cho vay

Đơn vị tính: Triệu đồng, %

| Chỉ tiêu | Năm 2018 | Năm 2019 | Năm 2020 | Chênh lệch 2019/2018 | | Chênh lệch 2020/2019 | |
|----------------------|----------|-----------|-----------|-------------------------|--------------|-------------------------|--------------|
| | | | | Số tiền | Tỷ lệ (%) | Số tiền | Tỷ lệ (%) |
| Doanh số cho vay | 920.000 | 1.025.000 | 1.118.000 | 105.000 | 11,4 | 93.000 | 9,1 |
| Doanh số thu nợ | 834.000 | 938.000 | 1.011.000 | 104.000 | 12,5 | 73.000 | 7,8 |
| Dư nợ | 620.000 | 680.000 | 750.000 | 60.000 | 9,7 | 70.000 | 10,3 |
| Nợ quá hạn | 3.800 | 3.150 | 2.690 | (650) | (17,1) | (460) | -14,6 |
| Tỷ lệ nợ quá hạn (%) | 0,61 | 0,46 | 0,36 | | | | |
| Nợ xấu | 2.000 | 2.100 | 2.500 | 100 | 5,0 | 400 | 19,05 |
| Tỷ lệ Nợ xấu (%) | 0,32 | 0,31 | 0,33 | | | | |

(Nguồn: Số liệu tổng hợp tình hình HĐKD phòng KH – KD)

Qua bảng 2.5 ta có thể thấy, hoạt động cho vay của chi nhánh tăng đều qua các năm, năm 2019 doanh số cho vay là 1,025,000 triệu đồng, tăng 11.4% so với năm 2018, năm 2020 là 1,118,000 triệu đồng, tăng 9,1% so với năm 2019. Có được kết quả như vậy phản ánh ưu điểm của Chi nhánh trong việc mở rộng thị trường hoạt động tín dụng của mình, tạo được sự tín nhiệm và tin tưởng đối với khách hàng, làm tốt công tác marketing của Chi nhánh...

Không chỉ doanh số cho vay tăng trưởng, bởi vì chi nhánh đã làm tốt công tác xét duyệt cho vay, thẩm định các dự án cho vay, từ đó công tác thu hồi các khoản nợ cho vay cũng dễ dàng hơn. Thể hiện qua: Năm 2018 doanh số thu nợ là 834,000 triệu đồng đến năm 2019 tăng thêm 104,000 triệu đồng đạt 938,000 triệu đồng. Năm 2020 tăng thêm 73,000 triệu đồng nữa đạt 1,011,000 triệu đồng. Có những kết quả đó, trong những năm gần đây, Chi nhánh đã thực hiện chính sách giao khoản đến từng cán bộ tín dụng thực hiện công tác thẩm định và thu hồi nợ đúng hạn nên đã góp phần nâng cao tính tích cực đối với từng cán bộ tín dụng.

Dư nợ tăng qua các năm, bên cạnh đó nợ xấu và nợ quá hạn thì có xu hướng tăng dần nhưng không đáng kể. Dư nợ tăng là cơ sở để tăng thu nhập, tăng lợi nhuận cho chi nhánh. Năm 2019 tổng dư nợ của chi nhánh là 748,000 triệu đồng tăng 87,000 triệu đồng tương ứng với 13,2% so với năm 2018. Trong khi đó, nợ xấu năm 2019 là 2,100 triệu đồng chiếm tỷ lệ 5% trên dư nợ so với năm 2018 là 2,000 triệu đồng với tỉ lệ 0.3%. Đến năm 2020 thì tổng dư nợ của chi nhánh là 855,000 triệu đồng tăng 107,000 triệu đồng so với năm 2019 tương ứng với 14,3 % so với năm 2019. Còn nợ xấu là 2,500 triệu đồng chiếm 0,29 % tổng dư nợ. Trong cả 3 năm, tỷ lệ nợ xấu của chi nhánh đều ở mức an toàn dưới 1%. Điều này là kết quả đáng mừng của Chi nhánh, thể hiện sự cố gắng nỗ lực của toàn thể cán bộ công nhân viên trong Chi nhánh nói chung và cán bộ tín dụng nói riêng đã không ngừng nâng cao chất lượng tín dụng, mở rộng các khoản vay góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh của Chi nhánh.

❖ Cho vay theo thời hạn cho vay

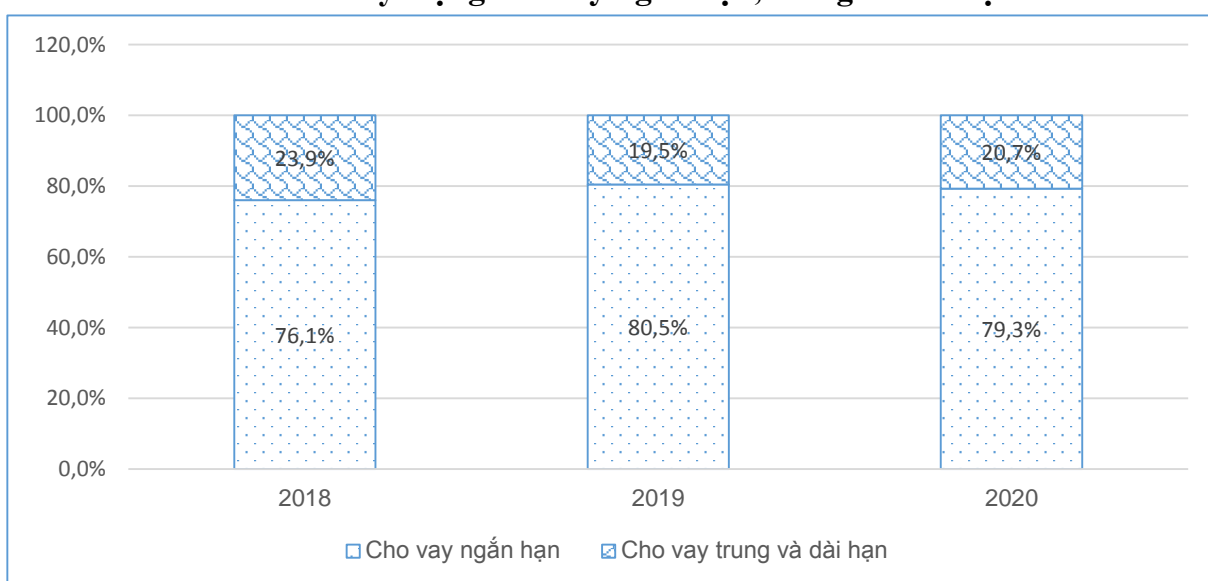
Bảng 2.6. Dư nợ cho vay theo thời gian cho vay

Đơn vị tính: Triệu đồng

| Chỉ tiêu | 2018 | 2019 | 2020 | 2019/1018 | | 2020/2019 | |
|--------------------------|---------|-----------|-----------|-----------|------------|-----------|------------|
| | | | | Mức tăng | Tỉ lệ tăng | Mức tăng | Tỉ lệ tăng |
| Cho vay ngắn hạn | 700,000 | 825,000 | 887,000 | 125,000 | 17.9% | 62,000 | 7.5% |
| Cho vay trung và dài hạn | 220,000 | 200,000 | 231,000 | (20,000) | -9.1% | 31,000 | 15.5% |
| Tổng cộng | 920,000 | 1,025,000 | 1,118,000 | 105,000 | 11.4% | 93,000 | 9.1% |

(Nguồn: Số liệu tổng hợp tình hình HĐKD phòng KH – KD)

Biểu đồ 2.1. Tỷ trọng cho vay ngắn hạn, trung và dài hạn



(Nguồn: Số liệu tổng hợp tình hình HĐKD phòng KH – KD)

Về thời gian tín dụng, hiện tại ngân hàng có ba hình thức ngắn hạn, trung và dài hạn. Dư nợ ngắn hạn của Agribank - Chi nhánh Huyện Đại Lộc cao hơn so với trung và dài hạn. Khoảng chênh lệch là khá cao. Phần lớn cho vay tại chi nhánh là các khoản cho vay ngắn hạn.

Dư nợ ngắn hạn giai đoạn 2018-2020 luôn chiếm tỷ trọng ổn định 76,1% - 80,5% dư nợ cho vay. Năm 2018 là 700,000 triệu đồng (76,1%), năm 2019 là 825,000 triệu đồng tăng 125,000 triệu đồng (tăng 17,9%) so với năm 2018, và đến cuối năm 2020 là 887,000 triệu đồng tăng 62,000 triệu đồng (tăng 7,5%) so với năm 2019. Việc chú trọng cho vay ngắn hạn cho thấy Chi nhánh Agribank huyện Đại Lộc đang sử dụng nguồn vốn của mình chủ yếu để đáp ứng vốn trong lĩnh vực phát triển kinh tế công thương nghiệp, đầu tư, sản xuất kinh doanh, dịch vụ có chu kỳ ngắn ngày, giúp ngân hàng thu hồi vốn nhanh và có hiệu quả.

Hoạt động cho vay trung và dài hạn có biến động nhiều, ở năm 2018 tổng số cho vay trung và dài hạn là 220,000 triệu đồng đến năm 2019 giảm thêm 20,000 triệu đồng tức giảm 9.1% đạt 200,000 triệu đồng. Tuy nhiên đến năm 2020, mức cho vay trung và dài hạn tăng thêm so với năm 2019, năm 2020 đạt 231,000 triệu đồng, tăng 15.5%. Cho vay trung và dài hạn chủ yếu nhằm mục đích giúp các doanh nghiệp mở rộng sản xuất kinh doanh.

Nền kinh tế gặp khó khăn, các doanh nghiệp chú trọng đứng vững trên thị trường hơn là mở rộng hoạt động của mình trong giai đoạn 2018 - 2020 là nguyên nhân khiến khoản mục cho vay trung và dài hạn chỉ có sự tăng nhẹ qua các năm. Nhìn chung, ở cả 3 năm, dư nợ cho vay trung và dài hạn có xu hướng giảm rồi tăng, những vẫn chiếm tỷ trọng thấp hơn so với cho vay ngắn hạn trong cơ cấu dư nợ của Chi nhánh Agribank Huyện Đại Lộc.

Những khoản vay có thời hạn càng dài thì lại ẩn chứa nhiều rủi ro càng cao, cho nên việc tỷ trọng nợ ngắn hạn chiếm tỷ lệ cao để mau thu hồi, kiểm soát tốt các khoản vay, quay vòng vốn nhanh đặc biệt là kinh tế phát triển nhanh, có nhiều biến động và cạnh tranh như hiện nay là điều dễ hiểu.

❖ Hoạt động cho vay theo ngành nghề cho vay

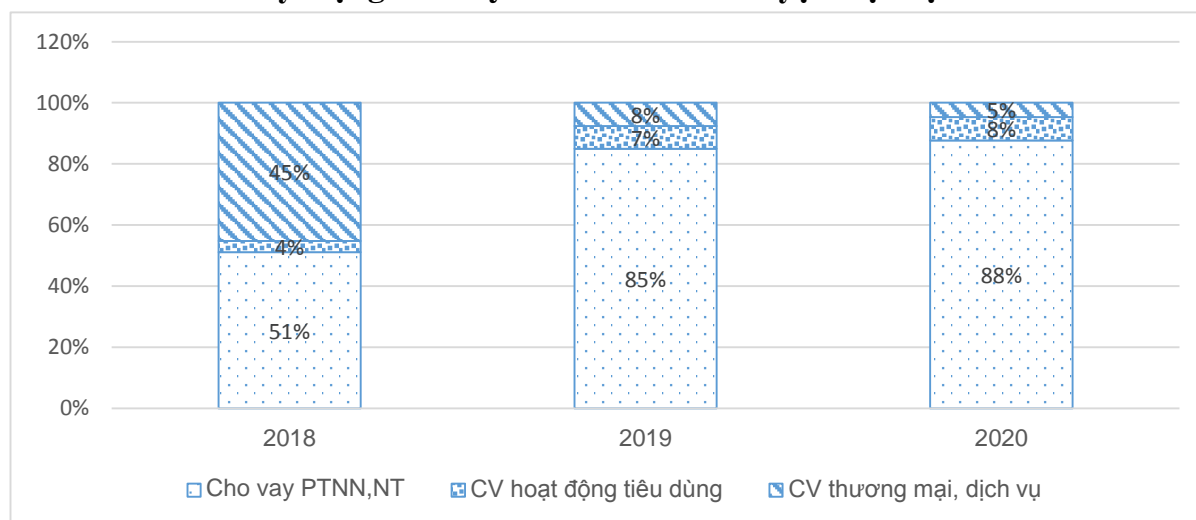
Bảng 2.7. Hoạt động cho vay của Agribank chi nhánh Huyện Đại Lộc 2018 - 2020

Đơn vị tính: Triệu đồng, %

| Chi tiêu | 2018 | 2019 | 2020 | 2019/2018 | | 2020/2019 | |
|------------------------|-----------|---------|---------|-----------|------------|-----------|------------|
| | | | | Mức tăng | Ti lệ tăng | Mức tăng | Ti lệ tăng |
| Cho vay PTNN,NT | 561,800 | 635,800 | 750,000 | 74,000 | 13% | 114,200 | 18% |
| CV hoạt động tiêu dùng | 40,000 | 55,000 | 65,000 | 15,000 | 38% | 10,000 | 18% |
| CV thương mại, dịch vụ | 496,800 | 57,200 | 40,000 | (439,600) | -88% | (17,200) | -30% |
| Tổng vốn cho vay | 1,098,600 | 748,000 | 855,000 | (350,600) | -32% | 107,000 | 14% |

(Nguồn: Số liệu tổng hợp tình hình HĐKD phòng KH – KD)

Biểu đồ 2.2. Tỷ trọng cho vay của chi nhánh Huyện Đại Lộc 2018 – 2020



(Nguồn: Số liệu tổng hợp tình hình HĐKD phòng KH – KD)

Trên cơ sở nhận định mức độ rủi ro của thị trường, chi nhánh đã thực hiện nhiều biện pháp để kiểm soát tăng trưởng và luôn có sự điều chỉnh về chính sách tín dụng cho phù hợp với những diễn biến của thị trường, đảm bảo an toàn và hiệu quả trong hoạt động tín dụng, luôn cân nhắc kỹ lưỡng đối với các hoạt động cho vay. Trong năm 2019 dư nợ cho vay đối với phát triển nông nghiệp, nông thôn là 635,800 triệu đồng, tăng 74,000 triệu đồng so với năm 2018, chiếm tỷ trọng 85%, dư nợ cho vay hoạt động tiêu dùng là 55,000 triệu đồng, tăng 15,000 triệu đồng so với năm 2018, chiếm tỷ trọng thấp 7%, trong khi đó

cho vay thương mại, dịch vụ là 57,200 triệu đồng, giảm sâu 439,600 triệu đồng so với năm 2018 chiếm 8% dư nợ.

Dư nợ cho vay phát triển nông nghiệp, nông thôn năm 2020 là 750,000 triệu đồng, tăng 114,200 triệu đồng so với năm 2019. dư nợ cho vay thương mại, dịch vụ năm 2020 là 40,000 triệu đồng, giảm 17,200 triệu đồng so với năm 2019. Trong năm 2020 dư nợ cho vay phát triển nông nghiệp, nông thôn chiếm một tỷ trọng cao (88%) trong tổng dư nợ. Điều này chứng tỏ khối khách hàng hộ gia đình, hợp tác xã là một thị trường tiềm năng của chi nhánh.

Nguyên nhân do Agribank Đại Lộc đã chú trọng hỗ trợ, tiếp vốn kịp thời và tạo điều kiện tốt nhất cho nhân dân trên địa bàn đầu tư phát triển sản xuất, kinh doanh, khai thác hiệu quả tiềm năng tại chỗ, tạo thêm nhiều việc làm, tăng thu nhập đáng kể cho người dân ở nông thôn. Trong chiến lược kinh doanh, Agribank Đại Lộc luôn xác định đối tượng khách hàng chính của mình thuộc lĩnh vực nông nghiệp, nông thôn, doanh nghiệp nhỏ và vừa; ưu tiên phục vụ những khách hàng doanh nghiệp xuất nhập khẩu, ứng dụng công nghệ cao, sản xuất, chế biến, tiêu thụ nông sản sạch...

Từ năm 2018 - 2020, Agribank - Chi nhánh Huyện Đại Lộc đã rất thành công trong việc thu hút được nhiều đối tượng khách hàng cá nhân cho việc phát triển kinh tế của địa phương.

❖ **Dư nợ cho vay xét theo mức độ tín nhiệm khách hàng**

Bảng 2.8. Dư nợ cho vay xét theo TSBD của Agribank - Chi nhánh Huyện Đại Lộc

Đơn vị tính: Triệu đồng, %

| Chỉ tiêu | 2018 | | 2019 | | 2020 | |
|---------------------------------------|---------|----------|---------|----------|---------|----------|
| | Dư nợ | Tỷ trọng | Dư nợ | Tỷ trọng | Dư nợ | Tỷ trọng |
| Cho vay có đảm bảo bằng tài sản | 350,000 | 56.5% | 390,000 | 57.4% | 400,000 | 53.3% |
| Cho vay không có đảm bảo bằng tài sản | 270,000 | 43.5% | 290,000 | 42.6% | 350,000 | 46.7% |
| Tổng | 620,000 | 100% | 680,000 | 100% | 750,000 | 100% |

(Nguồn: Số liệu tổng hợp tình hình HĐKD phòng KH – KD)

Qua bảng số liệu 2.8 cho thấy dư nợ cho vay có đảm bảo bằng tài sản của ngân hàng tăng qua các năm. Năm 2018 dư nợ cho vay có đảm bảo bằng tài sản là 350,000 triệu đồng chiếm 56,5% đến năm 2019 thì dư nợ này tiếp tục tăng lên là 390,000 triệu đồng kéo theo đó là tỷ trọng cũng tăng theo là 57,4%. Đến năm 2020 thì dư nợ cho vay có đảm bảo bằng tài sản tiếp tục tăng đạt 400,000 triệu đồng nhưng tỷ trọng lại giảm xuống còn 53,3%. Song song với sự tăng lên của dư nợ và sự giảm xuống của hoạt động cho vay có đảm bảo bằng tài sản là sự tăng lên trong tỷ trọng cũng như dư nợ của hoạt động cho vay không có tài sản đảm bảo. Năm 2018 dư nợ cho vay không có đảm bảo bằng tài sản là 270,000 triệu đồng chiếm tỷ trọng là 43,5% đến năm 2019 thì có sự tăng nhẹ là 290,000 nhưng tỷ trọng lại có sự giảm xuống còn 42,6%. Sang cuối năm 2020 thì dư nợ cho vay không có đảm bảo bằng tài sản có sự tăng mạnh và đạt 350,000 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 46,7%.

Hoạt động tín dụng của Ngân hàng là hoạt động chứa đựng nhiều rủi ro, đặc biệt đối với hoạt động tín dụng cá nhân thì rủi ro lại càng nhiều hơn. Mặc dù, trước khi quyết định

cho vay, ngân hàng đã trải qua các khâu thu thập, xử lý, phân tích, thẩm định kỹ khả năng trả nợ của khách hàng vẫn chưa thể nào loại bỏ được rủi ro tín dụng. Và tài sản đảm bảo được sử dụng như là một trong những cách thức nhằm gia tăng khả năng thu hồi nợ và giảm thiểu rủi ro tín dụng. Vì vậy, dư nợ cho vay có đảm bảo bằng tài sản tại Agribank - Chi nhánh Huyện Đại Lộc luôn chiếm tỷ trọng lớn trong tổng số dư nợ cho vay khách hàng cá nhân. Qua đó, cho thấy ngân hàng luôn thận trọng trong các hoạt động cho vay.

2.5.4. Phân tích chất lượng dư nợ cho vay

Bảng 2.9. Tình hình dư nợ cho vay

Đơn vị tính: Triệu đồng, %

| Chi tiêu | 2018 | | 2019 | | 2020 | |
|-----------------------------|---------|--------------|---------|--------------|---------|--------------|
| | Số tiền | Tỷ trọng (%) | Số tiền | Tỷ trọng (%) | Số tiền | Tỷ trọng (%) |
| Dư nợ cho vay | 661.000 | 100 | 748.000 | 100 | 855.000 | 100 |
| Nhóm 1 - Nợ đủ tiêu chuẩn | 620.910 | 93,93 | 705.123 | 94,27 | 809.187 | 94,64 |
| Nhóm 2 - Nợ cần chú ý | 20.190 | 3,05 | 22.234 | 2,97 | 23.217 | 2,72 |
| Nhóm 3 - Nợ dưới tiêu chuẩn | 12.900 | 1,95 | 13.354 | 1,79 | 11.915 | 1,39 |
| Nhóm 4 - Nợ nghi ngờ | 4.124 | 0,62 | 3.921 | 0,52 | 5.012 | 0,59 |
| Nhóm 5 - Nợ có khả năng mất | 2.876 | 0,44 | 3.368 | 0,45 | 5.669 | 0,66 |

(Nguồn: Số liệu tổng hợp tình hình HĐKD phòng KH – KD)

Bảng 2.10. Tỷ lệ nợ xấu

Đơn vị tính: %

| Chỉ tiêu | 2018 | 2019 | 2020 |
|------------|--------------|--------------|--------------|
| | Tỷ trọng (%) | Tỷ trọng (%) | Tỷ trọng (%) |
| Nợ quá hạn | 0.61 | 0.46 | 0.36 |
| Nợ xấu | 0.32 | 0.31 | 0.33 |

(Nguồn: Số liệu tổng hợp tình hình HĐKD phòng KH – KD)

Qua bảng 2.9, có thể cho thấy được việc thu hồi nợ của chi nhánh là khá tốt. Thu hồi nợ nhóm 1 năm 2018 620,910 triệu đồng chiếm 93.93%, đến năm 2019 thì tiếp tục tăng lên là 705,123 triệu đồng chiếm 94.27%, đến năm 2020 thì con số này tiếp tục tăng mạnh, làm giảm các nhóm nợ còn lại của chi nhánh và đạt là 809,187 triệu đồng chiếm tỷ trọng thu hồi nợ là 94.64%. Sự tăng lên của thu hồi nợ nhóm 1 cho biết, chi nhánh đã thực hiện tốt, chú trọng đến việc thu hồi nợ của mình và sự nỗ lực hết mình của cán bộ nhân viên tại chi nhánh.

Đối với các nhóm nợ quá hạn khác được đảm bảo bằng tài sản đều có khả năng thu hồi được. Đối với các khoản nợ tín cấp không được đảm bảo bằng tài sản chi nhánh cần có sự quan tâm hơn để đảm bảo việc thu hồi nợ của mình được đảm bảo.

Thu hồi nợ nhóm 2 năm 2018 là 20,190 triệu đồng chiếm 3.05% đến năm 2019 nợ nhóm 2 tăng lên và đạt 22,234 triệu đồng chiếm 2.97%. Tiếp theo đến năm 2020 thì chỉ số nợ của nhóm 2 cũng tăng lên và đạt là 23,217 triệu đồng nhưng tỷ trọng thì giảm còn 2,72%. Đây là một dấu hiệu tốt cho thấy cán bộ nhân viên đã nỗ lực hết sức và chú trọng đến vấn đề thu nợ tại chi nhánh.

Nợ nhóm 3 (nợ dưới tiêu chuẩn 91 - 180 ngày) chiếm tỷ trọng không quá cao trong giai đoạn 2018 - 2020. Năm 2018 là 12,900 triệu đồng chiếm 1.95%, năm 2019 đã tăng lên 13,354 triệu đồng tăng 454 triệu đồng so với năm 2018, chiếm 1.79%. Năm 2020 chi nhánh đã giảm xuống chỉ còn 11,915 triệu đồng chiếm 1.39%.

Nợ thuộc nhóm 4 có xu hướng giảm rồi tăng trong giai đoạn 2018-2020, từ 4,124 triệu đồng lên 5,012 triệu đồng, số lượng và tỷ trọng nợ có khả năng mất vốn cũng tăng lên rõ rệt: từ 2,876 triệu đồng năm 2018 (chiếm tỷ trọng 0.44%) tăng lên 3,368 triệu đồng năm 2019 (chiếm tỷ trọng 0.45%) và lên đến 5,669 triệu đồng năm 2020 (chiếm tỷ trọng 0.66% trong tổng dư nợ). Dấu hiệu cho thấy đối với nhóm nợ này chi nhánh đã có động thái tích cực hơn đề hạn chế nó. Tuy nhiên chi nhánh vẫn cần phải vẫn cần phải tích cực hơn, đưa ra nhiều giải pháp, nhiều cách xử lý hơn để giảm con số này xuống, giảm được sự rủi ro cho mình.

Tỷ lệ nợ quá hạn của Agribank - Chi nhánh Huyện Đại Lộc thấp qua các năm, cụ thể năm 2018 chiếm tỷ trọng là 0.61% sang năm 2019 chiếm tỷ trọng là 0.46%. tuy nhiên, nhờ sự nỗ lực phấn đấu hết mình của các cán bộ công nhân viên của chi nhánh đã đạt được những kết quả khả quan năm 2020 tỷ lệ nợ quá hạn chỉ còn 0.36%. Dù thời gian qua kinh tế khó khăn nhưng chi nhánh đã làm rất tốt tỷ lệ nợ quá hạn trong hệ thống Ngân hàng Việt Nam.

Về nợ xấu của chi nhánh nhìn trên bảng 2.10, thì rõ ràng cho thấy có sự giảm xuống của nợ xấu năm 2018, từ 0,3% đến năm 2020 giảm xuống còn 0,29%. Trong cả 3 năm, tỷ lệ nợ xấu của chi nhánh đều ở mức an toàn dưới 1%. Điều này là kết quả đáng mừng của Chi nhánh, thể hiện sự cố gắng nỗ lực của toàn thể cán bộ công nhân viên trong Chi nhánh nói chung và cán bộ tín dụng nói riêng đã không ngừng nâng cao chất lượng tín dụng, mở rộng các khoản vay góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh của Chi nhánh. Dù thời gian vừa qua kinh tế khó khăn nhưng chi nhánh đã làm rất tốt công việc của mình tỷ lệ nợ xấu của chi nhánh không quá cao so với tỷ lệ nợ xấu của Ngân hàng Việt Nam.

Tỷ lệ nợ xấu là một trong những chỉ tiêu đánh giá chất lượng trong vai vào an toàn hoạt động tín dụng của ngân hàng thương mại. Tỷ lệ này tăng đồng nghĩa với chất lượng cho vay của ngân hàng khả năng xấu đi và ngược lại. Trong giai đoạn 2018 - 2020, tỷ lệ nợ xấu của Agribank - Chi nhánh Huyện Đại Lộc có xu hướng tăng là điều khó tránh khỏi và có thể giải thích được trong tình hình nền kinh tế gặp nhiều khó khăn. Kể từ đầu năm 2020, nền kinh tế tác động tiêu cực của các cuộc khủng hoảng tài chính và suy thoái kinh tế toàn cầu, bên cạnh đó là dịch bệnh Covid ngày càng diễn biến phức tạp gây không ít khó khăn trong hoạt động kinh doanh, làm trì trệ các hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp, sau đó là vấn đề lạm phát cao và hiện nay là suy giảm tốc độ tăng trưởng kinh tế trong đó môi trường kinh doanh và hoạt động ngân hàng gặp khó khăn cho chất lượng tín dụng suy giảm và nợ xấu tăng lên. Bên cạnh đó, tốc độ tăng trưởng kinh tế và tổng cầu cũng chậm lại từ giữa năm 2020, chỉ số sản xuất công nghiệp tăng chậm, tiêu dùng cá nhân tăng chậm, số lượng doanh nghiệp giải thể, tạm ngừng hoạt động tăng nhanh,... ảnh hưởng lớn đến điều kiện tài chính, kết quả kinh doanh và khả năng trả nợ vay ngân hàng.

Đối phó với thực trạng này, Agribank - Chi nhánh Huyện Đại Lộc đã phải tăng cường trích lập dự phòng rủi ro cho hoạt động ảnh hưởng cho vay (tín dụng) của mình:

Bảng 2.11 . Tình hình trích lập dự phòng rủi ro cho vay

Đơn vị tính: Triệu đồng

| Chỉ tiêu | Năm 2018 | Năm 2019 | Năm 2020 |
|------------------------------------|----------|----------|----------|
| Dự phòng rủi ro cho vay được trích | 3,700 | 4,280 | 4,820 |
| Tổng dư nợ cho vay | 661,000 | 748,000 | 855,000 |
| Tỷ lệ trích lập dự phòng rủi ro | 0.56 | 0.57 | 0.56 |

(Nguồn: Số liệu tổng hợp tình hình HĐKD phòng KH – KD)

Hàng năm, Agribank - Chi nhánh Huyện Đại Lộc vẫn thực hiện trích lập dự phòng rủi ro theo quy định của Ngân hàng Nhà nước và chính sách của ngân hàng. Dự phòng rủi ro cho vay được trích tăng từ 3,700 triệu đồng năm 2018 lên 4,280 triệu đồng năm 2019 và 4,820 triệu đồng năm 2020. Theo kết quả phân loại nhóm nợ, nợ xấu của ngân hàng (đặc biệt là nợ nhóm 5) có xu hướng tăng, vì thế Agribank - Chi nhánh Huyện Đại Lộc tăng cường trích lập dự phòng rủi ro để đảm bảo an toàn cho đồng vốn của mình, điều này cũng cho thấy ngân hàng ngày càng chú ý nâng cao chất lượng cho vay, luôn đảm bảo khả năng thanh khoản, tạo niềm tin từ phía khách hàng, đối tác và nâng cao uy tín trên thị trường.

2.5.5. Hệ số thu nợ

Bảng 2.12. Hệ số thu nợ

Đơn vị tính: Triệu đồng

| Chỉ tiêu | Năm 2018 | Năm 2019 | Năm 2020 |
|------------------|----------|-----------|-----------|
| Doanh số cho vay | 920,000 | 1,025,000 | 1,118,000 |
| Doanh số thu nợ | 834,000 | 938,000 | 1,011,000 |
| Hệ số nợ | 0.91 | 0.92 | 0.90 |

(Nguồn: Số liệu tổng hợp tình hình HĐKD phòng KH – KD)

Trong giai đoạn 2018 - 2020, doanh số cho vay của Agribank - Chi nhánh Huyện Đại Lộc có sự tăng trưởng: từ 920,000 triệu đồng năm 2018 lên 1,025,000 triệu đồng năm 2019 (tăng 105,000 triệu đồng, tương ứng 11.4%), và năm 2020 là 1,118,000 triệu đồng (tăng 9.07% so với năm 2019). Tương ứng, doanh số thu nợ cũng có sự gia tăng: từ 834,000 triệu đồng năm 2018 lên 938,000 triệu đồng năm 2019 và 1,011,000 triệu đồng năm 2020. Theo đó, hệ số nợ của Agribank - Chi nhánh Huyện Đại Lộc có sự thay đổi nhẹ, tuy nhiên vẫn luôn ở mức cao (mức 0.9) cụ thể: năm 2018 là 0.91; năm 2019 là 0.92 và năm 2020 giảm xuống còn 0.90. hệ số nợ đánh giá hiệu quả tín dụng trong việc thu hồi nợ của ngân hàng, thể hiện với một đồng cho vay trong một giai đoạn thì ngân hàng thu được bao nhiêu đồng. Hệ số nợ của Agribank - Chi nhánh Huyện Đại Lộc là tương đối tốt, do đó ngân hàng cần duy trì và nâng cao hơn nữa chất lượng cho vay để hoạt động của chi nhánh luôn được đảm bảo ở mức an toàn, hiệu quả và luôn mang lại kết quả kinh doanh cao cho ngân hàng.

2.5.6. Vòng vay vốn tín dụng

Bảng 2.13. Vòng vay vốn tín dụng

Đơn vị tính: Triệu đồng, vòng/năm

| Chỉ tiêu | Năm 2018 | Năm 2019 | Năm 2020 |
|-----------------------|----------|----------|-----------|
| Doanh số thu nợ | 834,000 | 938,000 | 1,011,000 |
| Tổng dư nợ cho vay | 661,000 | 748,000 | 855,000 |
| Vòng vay vốn tín dụng | 1.26 | 1.25 | 1.18 |

(Nguồn: Số liệu tổng hợp tình hình HĐKD phòng KH – KD)

Chỉ tiêu vòng quay vốn phản ánh số vòng chu chuyển của vốn tín dụng trong năm. Qua bảng số liệu cho thấy vòng quay vốn tín dụng của ngân hàng có sự giảm sút qua các năm 2018 - 2020, cụ thể: năm 2018 là 1.26 vòng/năm, năm 2019 là 1.25 vòng/năm và năm 2020 tăng lên là 1.18 vòng/năm. Vòng quay vốn giảm sút có thể lý giải do thực tế phát sinh và gia tăng nợ xấu từ năm 2018, tác động của suy giảm nền kinh tế chung đã làm cho dòng chảy tín dụng khó được khơi thông bởi một số nguyên nhân:

- Hệ lụy tài chính từ một số doanh nghiệp, dự án đầu tư lớn không hiệu quả dẫn tới dòng tiền thu hồi không được như dự kiến, vòng đời sản phẩm/ dự án nhanh chóng kết thúc, khủng hoảng dòng tiền thu hồi về, bên vay không thực hiện được lịch trả nợ đã cung cấp trong hợp đồng tín dụng.

- Tình trạng chiếm dụng vốn cũng như phát sinh lớn đi kèm với việc xây dựng khả năng thanh toán nợ từ các doanh nghiệp gây ra nhiều vụ vỡ nợ bên ngoài.

- Khi giá cả, vàng và lãi suất tiền tệ biến động, chi phí đào vào gia tăng khiến nhiều doanh nghiệp, hộ gia đình, hộ sản xuất kinh doanh thua lỗ, thậm chí là phá sản, ngừng hoạt động kinh doanh phải tái cơ cấu tác động trực tiếp làm phát sinh nợ xấu hoặc suy giảm khả năng trả nợ vay tín dụng.

2.6. ĐÁNH GIÁ CHẤT LƯỢNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY CỦA AGRIBANK - CHI NHÁNH HUYỆN ĐẠI LỘC

2.6.1. Những thành tựu đạt được

Trong thời gian vừa qua, môi trường hoạt động của chi nhánh có những thuận lợi cơ bản nhưng cũng gặp không ít khó khăn tác động. Dưới sự chỉ đạo của ban lãnh đạo, với sự phấn đấu khắc phục khó khăn thử thách trong cơ chế thị trường, chi nhánh đã thu được một số kết quả nhất định:

- Tăng trưởng nguồn vốn huy động (24.9% từ 2018-2019 và 18.2% từ 2019-2020). Đặc biệt, nguồn vốn huy động được chủ yếu có kỳ hạn ổn định (chiếm tỷ trọng lớn nhất), là cơ sở đảm bảo an toàn thanh khoản và tuân thủ các quy định của Ngân hàng Nhà nước khi tiến hành sử dụng vốn để cho vay. Kết quả này là sự kết hợp của việc triển khai tích cực, sâu rộng và đồng bộ các giải pháp; quản lý chặt chẽ cân đối vốn, đa dạng hóa kết hợp nâng cao chất lượng sản phẩm, dịch vụ và phục vụ khách hàng.

- Song song với sự tăng trưởng nguồn vốn, hoạt động cho vay cũng không ngừng mở rộng về quy mô (11.4% từ 2018 - 2019 và 9.1% từ 2019 - 2020) cũng như chú trọng đến

chất lượng, việc mở rộng thị trường hoạt động tín dụng của mình, tạo được sự tin nhiệm và tin tưởng đối với khách hàng, làm tốt công tác marketing của Chi nhánh...

- Trước tình trạng nợ xấu có xu hướng tăng, chi nhánh Agribank Huyện Đại Lộc đã tăng cường trích lập dự phòng rủi ro cho vay để xử lý nợ xấu theo quy định của Ngân hàng Nhà nước, đảm bảo an toàn cho nguồn vốn của mình.

- Nợ quá hạn có xu hướng giảm qua các năm.

- Cho vay phát triển nông nghiệp qua các năm đều có sự gia tăng và tăng khá lớn, ngân hàng luôn chú trọng đến việc hỗ trợ, tiếp vốn kịp thời và tạo điều kiện tốt nhất cho nhân dân trên địa bàn đầu tư phát triển sản xuất, kinh doanh, khai thác tiềm năng tại chỗ tạo, thêm việc làm, tăng thu nhập đáng kể cho người dân ở nông thôn.

- Mặc dù tăng trưởng cho vay ở mức cao nhưng tỷ lệ nợ xấu và nợ quá hạn của chi nhánh Agribank Huyện Đại Lộc vẫn được kiểm soát và ở mức thấp.

- Hệ số thu hồi nợ ở mức cao (mức 0.9 ở cả 3 năm).

- Hoạt động kinh doanh của chi nhánh trên lĩnh vực tín dụng trong thời gian qua đạt hiệu quả cao đã giúp Ngân hàng có chỗ đứng trong lòng khách hàng và tạo nhiều điều kiện để ngân hàng ngày càng phát triển hơn.

- Cán bộ nhân viên ngân hàng giao dịch với khách hàng rất thân thiện, hướng dẫn nhiệt tình quy trình gửi tiền cũng như cho vay đối với khách hàng, luôn vui vẻ và hòa đồng. Vì vậy cán bộ nhân viên ngân hàng đã tạo được cảm giác thoải mái cho khách hàng, đây là một ưu điểm lớn thu hút khách hàng.

Những mặt đạt được đã giúp Ngân hàng vững bước phát triển trên thị trường tài chính đang ngày càng cạnh tranh gay gắt như hiện nay và thực hiện tốt sứ mệnh của mình.

2.6.2. Về hạn chế

Bên cạnh kết quả đạt được thì công tác phân tích cho vay với khách cũng gặp phải những hạn chế nhất định như:

- Cho vay ngắn hạn vẫn chiếm tỷ trọng chủ yếu trong tổng dư nợ của ngân hàng. Đóng vai trò quan trọng trong việc thực thi các chủ trương đường lối của Đảng và nhà nước, hiện chính sách tiền tệ của Ngân hàng Nhà nước, góp phần ổn định kinh tế vĩ mô, Agribank - Chi nhánh Huyện Đại Lộc nên chú trọng nhiều hơn vào hoạt động cho vay trung và dài hạn. Bởi lẽ cho vay trung và dài hạn là góp phần giảm gánh nặng cho ngân sách nhà nước, tài trợ cho các ngành kinh tế kém phát triển và các ngành kinh tế mũi nhọn. Trong điều kiện kinh tế nước ta hiện nay, nguồn vốn trung và dài hạn là một nhân tố quan trọng thúc đẩy chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng Công nghiệp hóa - Hiện đại hóa, là nguồn cứu cánh quan trọng giúp một số doanh nghiệp thoát khỏi nguy cơ phá sản đặc biệt trong thời kỳ dịch Covid đang diễn ra vô cùng phức tạp, nền kinh tế còn gặp nhiều khó khăn. Thêm vào đó, phát triển nghiệp vụ cho vay trung và dài hạn còn góp phần giúp ngân hàng tăng thêm thu nhập và nâng cao hiệu quả sử dụng vốn nếu quản lý tốt chất lượng cho vay.

- Ngân hàng chưa chú trọng đẩy mạnh hoạt động dịch vụ. Đây là một hoạt động phi tín dụng, có vai trò rất quan trọng, ảnh hưởng đến hoạt động cho vay của ngân hàng, bởi

lẽ nếu phát triển tốt hoạt động này sẽ góp phần nâng cao uy tín và vị thế của Agribank - Chi nhánh Huyện Đại Lộc, phân tán rủi ro đồng thời làm tăng lợi nhuận cho Ngân Hàng, cho phép ngân hàng thúc đẩy và mở rộng mối quan hệ hợp tác với các đối tác; qua đó, hỗ trợ cho hoạt động cho vay của ngân hàng hiệu quả và an toàn hơn.

- Nợ nghi ngờ và nợ có khả năng mất vốn có xu hướng tăng (nợ nhóm 4 tăng 1,2 lần từ năm 2018 - 2020, nợ nhóm 5 tăng gần 2 lần từ năm 2018 - 2020) điều này là khó tránh khỏi trong giai đoạn hiện nay khi một hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp, hộ sản xuất, hộ gia đình gặp nhiều khó khăn, hàng tồn kho cao, thị trường kinh doanh thì chậm lại do ảnh hưởng của đại dịch Covid khiến cho doanh nghiệp, hộ sản xuất, hộ kinh doanh có khả năng phá sản và gặp khó khăn về tình hình tài chính khiến cho khả năng trả nợ của ngân hàng gặp nhiều trở ngại.

- Đối tượng cho vay chủ yếu là các hộ sản xuất, hộ gia đình chưa chú trọng đến các doanh nghiệp.

- Cho vay thương mại, dịch vụ ngày càng giảm qua các năm.

CHƯƠNG 3

MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HOẠT ĐỘNG CHO VAY TẠI AGRIBANK - CHI NHÁNH HUYỆN ĐẠI LỘC

3.1. ĐỊNH HƯỚNG HOẠT ĐỘNG CỦA CHI NHÁNH TRONG THỜI GIAN SẮP TỚI

Năm 2020 đã đi qua với nhiều khó khăn và thách thức, với kết quả đạt được đón kích lệ, Agribank - Chi nhánh Huyện Đại Lộc đã và đang có nhiều mục tiêu cần phấn đấu hơn cho những năm 2021 tới. Nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh, nâng cao hình ảnh của Agribank trên thị trường tài chính, Agribank - Chi nhánh Huyện Đại Lộc đã đề ra các kế hoạch mới cho năm 2021 định hướng về nhiệm vụ phát triển kinh tế của huyện trong năm 2021, quyết tâm vượt qua những khó khăn trước mắt, nỗ lực phấn đấu tăng trưởng kinh tế, tiếp tục chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng công nghiệp; với các chiến lược cụ thể:

Thứ nhất, tiếp tục đẩy mạnh tăng trưởng nguồn huy động vốn để đáp ứng nhu cầu tăng trưởng tín dụng và đảm bảo các tỷ lệ an toàn của hệ thống; tăng cường đẩy mạnh huy động tất cả các nguồn vốn, nội tệ và ngoại tệ, đặc biệt chú trọng huy động các nguồn vốn ổn định từ dân cư và các doanh nghiệp, tổ chức; Ban hành các cơ chế, chính sách, cách sản phẩm kịp thời, điều chỉnh lãi suất phù hợp với tình hình thị trường. thu hút và khai thác nguồn vốn từ các khách hàng truyền thống có nguồn tiền gửi lớn lớn để cân đối đối với hoạt động cho vay và đầu tư; Đẩy mạnh cơ cấu lại nguồn vốn theo hướng tăng cường nguồn vốn dài hạn, ổn định. Nắm rõ đặc thù diễn biến thị trường hình của địa bàn hoạt động, đề chủ động triển khai các sản phẩm huy động vốn có hiệu quả.

Thứ hai, tăng trưởng tín dụng đi kèm với chất lượng, hiệu quả và bền vững: Agribank - Chi nhánh Huyện Đại Lộc tiếp tục đẩy mạnh tăng trưởng tín dụng ngắn hạn để cải thiện danh mục tín dụng:

- Tích cực đẩy mạnh tăng trưởng tín dụng đối với các lĩnh vực ưu tiên khuyến khích như phát triển kinh tế nông nghiệp, nông thôn.

- Nâng cao chất lượng công tác phân tích, đánh giá, dự báo để có định hướng tín dụng rõ ràng đối với từng nhóm hàng, ngành hàng.

- Mở rộng tín dụng, dịch vụ ngân hàng ở có khôi khách hàng; nâng cao chất lượng thẩm định khách hàng, thẩm định dự án, án phương pháp vay vốn, tăng cường công tác quản lý khách hàng, thường xuyên giám sát, phân loại, đánh giá hoạt động sản xuất kinh doanh, khả năng tài chính của khách hàng để kịp thời tái cấu trúc dư nợ đối với khách hàng suy giảm khả năng trả nợ.

- Nâng cao hơn nữa năng lực quản trị điều hành, chú trọng công tác kiểm tra, a nhóm sát rủi ro tín dụng, rủi ro hoạt động, hạn chế tối đa do nợ xấu mới phát sinh.

Thứ ba, tập trung xử lý và kiểm soát nợ xấu ở mức thấp nhất đẩy mạnh công tác thu hồi nợ, thực hiện trích lập dự phòng rủi ro theo quy định,... đảm bảo hoạt động của Agribank - Chi nhánh Huyện Đại Lộc tăng trưởng an toàn, hiệu quả, bền vững đồng thời đưa giá trị thương hiệu Agribank ngày càng được nâng cao hơn nữa trên thị trường trong nước và quốc tế.

- Quản trị lãi suất và rủi ro tỷ giá có hiệu quả, kết hợp với các sản phẩm phục vụ xuất khẩu.
- Đẩy mạnh tốc độ phát triển tín dụng tiêu dùng với doanh số cho vay cao hơn 40% tổng doanh số cho vay của ngân hàng, nhưng trước tiên đạt mức tăng 15% so với năm 2020.
- Ngân hàng giữ vai trò tích cực hơn trong việc thu nhập, cung cấp những thông tin cần thiết để hỗ trợ cho hoạt động kinh doanh của khách hàng.
- Nghiên cứu thị trường để phát hiện cơ hội nghề nghiệp, cho vay đa dạng hơn nhằm thỏa mãn nhu cầu đa dạng của khách hàng.

3.2. CÁC GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CHO VAY TẠI AGRIBANK - CHI NHÁNH HUYỆN ĐẠI LỘC

❖ Tăng cường công tác huy động vốn

Để thực hiện hoạt động cho vay có hiệu quả, nhiệm vụ quan trọng đầu tiên là phải huy động được nguồn vốn dồi dào với chi phí thấp để duy trì khả năng thanh khoản và đem lại lợi nhuận cao nhất cho ngân hàng. Hiện nay, Agribank - Chi nhánh Huyện Đại Lộc có nguồn vốn tăng cường ổn định qua các năm, tuy nhiên việc mở rộng nguồn vốn luôn là cần thiết để ngân hàng có thể phản ứng nhanh nhạy trước những biến động không thể dự báo của thị trường. Để tăng cường công tác huy động vốn là nguồn tài trợ cho hoạt động cho vay cũng như các hoạt động khác của mình, cần chủ động thực hiện một số biện pháp:

+ Thứ nhất, nâng cao nhận thức của cán bộ nhân viên trong ngân hàng vì tầm quan trọng của công tác huy động vốn nhằm phục vụ một cách nhanh chóng, chính xác, kịp thời Mọi nhu cầu gửi tiền của khách hàng.

+ Thứ hai, tiếp cận các khách hàng mới như sinh viên, học sinh là những khách hàng tiềm năng cho ngân hàng về sau, đưa ra những ưu đãi khuyến khích việc mở thẻ ATM. Ngoài ra ra song song với việc các doanh nghiệp, tổ chức vay vốn có thể thỏa thuận thêm về điều kiện mở thẻ ATM và trả lương qua tài khoản cho nhân viên của các doanh nghiệp, tổ chức vay vốn.

+ Thứ ba, đa dạng hóa kỳ hạn gửi tiền: đưa ra nhiều loại thời hạn khác nhau (sau khi với mức lãi suất tương ứng), cho phép khách hàng được lựa chọn kỳ hạn bất kỳ trong giới hạn kỳ hạn tối đa của ngân hàng, đáp ứng nhu cầu của các đối tượng khách hàng khác nhau.

+ Thứ tư, áp dụng các chính sách ưu đãi để đa dạng hóa các loại tiền gửi tiết kiệm: tiết kiệm tuổi già, tiết kiệm nhà ở, ở tiết kiệm mua ô tô.

+ Thứ năm, vận động nhân dân tại gửi tiết kiệm trung và dài hạn giúp ngân hàng có thể nâng cao tỷ trọng nguồn vốn trung và dài hạn và mang lại hiệu quả thu nhập cao cho ngân hàng.

❖ Giải pháp về công tác thẩm định

- Thực hiện tốt phân loại khách hàng, chính sách khách hàng

Việc xếp loại khách hàng cần được thực hiện ngay từ khi bắt đầu quan hệ tín dụng và cần được thường xuyên đánh giá lại theo định kỳ giúp ngân hàng có những những ứng xử phù hợp, tăng trưởng tín dụng an toàn, giảm thiểu được nguy cơ phát sinh nợ xấu. Để hoàn thiện hơn việc phân loại khách hàng trong công tác thẩm định, ngân hàng cũng cần thực hiện tập trung thêm một số nội dung:

+ Xây dựng hạ tầng công nghệ thông tin và ứng dụng cơ sở dữ liệu đồng bộ; hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ theo thông lệ quốc tế đầu hội sự đồng bộ về hạ tầng công nghệ thông tin và cơ sở dữ liệu. Ngân hàng cần xây dựng hệ thống thông tin khách hàng đồng bộ, có khả năng lưu trữ dữ liệu đa chiều và theo lịch sử. Muốn vậy, ngoài việc tăng cường quản lý nhà nước về minh bạch thông tin, công tác nhập dữ liệu của các bộ phận liên quan (từ chi nhánh, các phòng giao dịch, có phòng ban của ngân hàng) phải được cập nhật và lưu trữ đầy đủ, chính xác.

+ Giữ và mở rộng quan hệ với các khách hàng uy tín, truyền thống, đặc biệt là các doanh nghiệp, hộ sản xuất, hộ gia đình kinh doanh hiệu quả, có khả năng phát triển. Trên cơ sở đó, đánh giá mức độ rủi ro tín dụng, lấy lợi ích tổng thể mà khách hàng mang lại thông qua việc vay vốn, sử dụng các dịch vụ khác của ngân hàng để có sự ưu đãi về phí, lãi suất, các hình thức vay, chính sách đảm bảo tiền vay.

Ngân hàng càng thể hiện sự quan tâm của mình đến khách hàng, đưa ra những nội dung gợi ý để khách hàng nói về những ưu, nhược điểm của các sản phẩm ngân hàng, những vướng mắc, thiếu sót trong giao dịch, yêu cầu của họ về sản phẩm và nhu cầu trong thời gian tới thông qua việc tổ chức các hội thảo với khách hàng, trong đó phải có những khách hàng lớn, quan trọng.

- Nâng cao chất lượng công tác thẩm định cho vay

Để giảm thiểu đến mức thấp nhất những khoản nợ xấu và có thể đưa ra quyết định phù hợp, ngân hàng cần đặc biệt chú trọng đến công tác thẩm định trong quy trình cho vay của mình. Hiện nay, Agribank - Chi nhánh Huyện Đại Lộc cũng đang thay đổi theo hướng chuyên môn hóa cao trong quy trình cho vay tại chi nhánh, các phòng giao dịch. Theo đó chi nhánh thẩm định sơ bộ khách hàng và đưa ra đề xuất cho vay đối với khách hàng. Việc tái thẩm định và ra quyết định cho vay cũng như giới hạn cho vay sẽ được tập trung tại chi nhánh, khiến cho việc đánh giá và phê duyệt trở nên khách quan hơn. Trước đòi hỏi ngày càng cao của nền kinh tế hiện đại, Agribank - Chi nhánh Huyện Đại Lộc cũng cần chú ý thêm một số giải pháp:

+ Bồi dưỡng, nâng cao trình độ kiến thức của đội ngũ cán bộ thẩm định, đào tạo để cán bộ thẩm định trình độ chuyên môn nghiệp vụ cần nắm bắt được những kiến thức tổng thể về thị trường, nhanh nhạy nắm bắt thông tin, am hiểu về pháp luật, có những hiểu biết nhất định về một số lĩnh vực liên quan cũng như có tư cách đạo đức tốt, tinh thần trách nhiệm cao.

+ Nâng cao hiệu quả công tác kiểm tra kiểm soát: là việc làm hết sức cần thiết và quan trọng, ảnh cần đảm bảo kịp thời, thường xuyên nhằm đề phòng, ngăn ngừa và xử lý kịp thời, chính xác những hiện tượng có thể dẫn đến rủi ro trong hoạt động của ngân hàng.

❖ Thực hiện nghiêm túc công tác kiểm tra, giám sát sau khi cho vay

Bên cạnh việc hoàn thiện công tác thẩm định và phân loại khách hàng, Agribank - Chi nhánh Huyện Đại Lộc cũng cần chú trọng kiểm tra, giám sát sau khi cho vay để phát hiện kịp thời những rủi ro có thể xảy đến cho khoản vay của mình. Việc làm này không những có thể ngăn chặn được ý đồ sử dụng tiền vay không đúng mục đích của khách hàng

mà còn có thể giúp ngân hàng xác định được dấu hiệu của các khoản vay có vấn đề, từ đó có những biện pháp xử lý cần thiết, hạn chế đến mức thấp nhất tổng thấp có thể xảy ra. Công tác kiểm tra, chính xác không nên chỉ dựa vào những số liệu, báo cáo do khách hàng cung cấp mà cần có sự kiểm tra trực tiếp của cán bộ ngân hàng để đến tình hình tài chính thực tế của khách hàng, hiện trạng thực tế của tài sản đảm bảo, hay năng lực tài chính của người đảm bảo (trong trường hợp bảo đảm là bảo lãnh của bên thứ ba).

❖ Giải pháp xử lý nợ xấu, nợ quá hạn

Giai đoạn 2018 - 2020 ghi nhận sự gia tăng vì quy mô nợ xấu, nợ quá hạn của ngân hàng (đặc biệt là nợ nhóm 5). Để từng bước xử lý nợ xấu một cách bền vững, những hạn chế nợ xấu gia tăng nhằm khơi thông dòng vốn của mình, đảm bảo an toàn hoạt động ngân hàng, thúc đẩy tăng trưởng tín dụng và hỗ trợ vốn tích cực cho nền kinh tế, một số giải pháp sau đây cần được triển khai:

+ Chủ động phối hợp với khách hàng vay để cơ cấu lại nợ, giảm thời gian trả nợ và xem xét giảm lãi suất một cách hợp lý cho khách hàng có khó khăn tài chính tạm thời, có chiều hướng cải thiện sản xuất kinh doanh tích cực, được đánh giá có khả năng trả nợ theo thời gian cơ cấu lại nợ.

+ Trong trường hợp khách hàng gặp khó khăn trong kinh doanh, ngân hàng có thể tư vấn cho khách hàng hướng giải quyết, giúp khách hàng phân tích tài chính và dự đoán xu hướng phát triển, từng bước củng cố thu nhập tạo nguồn thu trả cho ngân hàng.

+ Tăng cường trích lập, sử dụng dự phòng rủi ro để xử lý nợ xấu theo quy định của pháp luật.

+ Thanh lý: Ngân hàng thuyết phục khách hàng tự bán tài sản thế chấp: Đây là một cách giải quyết có lợi cho khách hàng và ngân hàng. Việc khách hàng tự bán tài sản thường được đánh giá cao hơn là buộc phải phát mại, đồng thời tránh cho khách hàng khỏi bị giảm uy tín trên thương trường. Mặt khác ngân hàng cũng tránh được chi phí phát mại và thủ tục pháp lý gắn với sở hữu và phát mại tài sản tài chính.

❖ Tăng cường công tác kiểm tra, giám sát sau cho vay

Để nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng thì chi nhánh thường xuyên tổ chức các cuộc kiểm tra tại các phòng giao dịch trực thuộc chi nhánh để kịp thời khắc phục và ngăn ngừa những sai sót phát sinh, tránh những sai số lặp đi lặp lại nhiều lần. Trong công tác kiểm tra, lĩnh vực cho vay được đặc biệt quan tâm vì do đặc thù lĩnh vực này có nhiều biến động, chứa đựng nhiều rủi ro, đòi hỏi ngân hàng sau khi cho vay phải theo sát, nắm vững tình hình trên sở đó đưa ra những biện pháp quản lý phù hợp. Đối tượng thường được quan tâm trong các cuộc kiểm tra không chỉ dừng lại ở mặt hồ sơ mà còn kiểm tra thực tế khả năng tạo thu nhập của khách hàng, thực trạng tài sản đảm bảo. Việc làm này có ý nghĩa quan trọng trong công tác quản lý của hoạt động cho vay.

Trong quá trình giám sát nếu phát hiện khách hàng không trả nợ đúng hạn, cán bộ giám sát sẽ kiểm tra nguyên nhân và gọi điện để nhắc cho khách hàng biết. Như vậy, kiểm tra giám sát cho vay để xác định xem khách hàng có khả năng trả nợ hay không, có thực

hiện đúng theo hợp đồng cho vay hay không, là cơ sở để đánh giá chất lượng khoản vay, trích lập dự phòng và xử lý rủi ro tín dụng để từ đó có các biện pháp khắc phục kịp thời.

❖ **Tăng cường chiến lược Marketing**

Đối mặt với sự cạnh tranh gay gắt của các ngân hàng trên địa bàn huyện, hoạt động marketing cần phải được chú trọng hơn bao giờ hết. Việc quảng bá, tiếp thị sẽ tạo điều kiện cho khách hàng có thể nắm bắt được các thông tin về hoạt động cho vay của ngân hàng, giúp cho ngân hàng có thể mở rộng được thị trường của mình và tạo lợi thế cạnh tranh với các ngân hàng khác.

Ngân hàng có thể dựa vào các khách hàng truyền thống, thân thiết của mình để tiếp thị về các sản phẩm dịch vụ và hình ảnh của ngân hàng. Đây là cách quảng bá khá hiệu quả và tiết kiệm được chi phí.

Ngoài ra, ngân hàng có thể phát tờ rơi, treo Office tại cơ quan, tuyến đường đông người qua lại để quảng cáo về các hình thức cho vay và chính sách cho vay ưu đãi mới để đông đảo người dân có thể biết và tìm đến ngân hàng để vay vốn khi có nhu cầu.

❖ **Nâng cao chất lượng nguồn lực ngân hàng**

Cần đầu tư trên sau nhân lực theo từng nghiệp vụ, vụ trong đó tăng cường đào tạo tại chỗ. Ngân hàng đang có sự phân công lao động cho hợp lý và cần có chiến lược đào tạo và phát triển tiềm năng lực này một cách toàn diện hơn. Bên cạnh đó, đó đó ngân hàng cũng cần cán bộ, bộ nhân viên tham dự các khóa học về ngân hàng do ngân hàng nhà nước, các trường đại học, các viện nghiên cứu tổ chức. Cũng như cử cán bộ, bộ nhân viên có trình độ, bộ có năng lực tham gia các chương trình đào tạo ở nước ngoài, tham gia các sản phẩm dịch vụ. Song song đó, ngân hàng tuyển dụng công bằng, công khai, có trình độ chuyên môn, khả năng tiếp thu khoa học kỹ thuật mới, tinh thần trách nhiệm cao, đáp ứng nhu cầu công việc. Ngân hàng cũng nên tổ chức các hội thảo, các buổi giao lưu, văn nghệ hay thể thao, có cuộc thi nghiệp vụ trong nội bộ ngân hàng nhằm cho cán bộ, công nhân viên trao đổi kinh nghiệm. Cán bộ và công nhân viên nhanh giúp đỡ lẫn nhau, xây dựng tinh thần đoàn kết vì mục tiêu chung của ngân hàng.

Đảm bảo 100% nhân viên tuyển được đào tạo theo các phương trình thống nhất, tránh đào tạo theo cách truyền tay, nội dung đào tạo người có nội dung mang tính lý thuyết, cần bổ sung những nội dung mang tính thực tế, các kinh nghiệm, kỹ năng thực hiện công việc.

Tăng cường đào tạo bổ sung các kỹ năng hỗ trợ trong việc: kỹ năng phỏng vấn, lắng nghe, kỹ năng thuyết trình, giải quyết tình huống.

Tổ chức kiểm tra nghiệp vụ, vụ hội thi nghiệp vụ giỏi nhằm khuyến khích tinh thần học hỏi nâng cao nghiệp vụ. Qua đó cũng có thể đánh giá được trình độ chuyên môn nghiệp vụ của cán bộ nhân viên. Từ đó có những chương trình đào tạo, tái đào tạo phù hợp.

Tăng cường giáo dục phẩm chất, đạo đức nghề nghiệp và nâng cao tinh thần trách nhiệm của các cán bộ nhân viên.

❖ **Tăng cường biện pháp thu nợ, thu lãi**

Hoạt động cho vay tín dụng chứa đựng nhiều rủi ro, vì thế phòng của khách hàng cá nhân kết hợp phòng ban khác để luôn cố gắng hoàn thành tốt không thăm định, quản lý

món vay và thu hồi nợ khi đến hạn, cán bộ tín dụng ngân hàng cần nỗ lực không ngừng để thực hiện tốt quá trình kiểm tra, kiểm soát các món vay, xử lý các món vay khi đến hạn.

Việc đôn đốc thu nợ, thu lãi đúng kỳ hạn và đủ là trách nhiệm, là kỷ luật đối với cán bộ tín dụng. Lịch trả nợ gốc và lãi vay đã không kết trong hợp đồng tín dụng phải theo dõi hàng ngày. Ngân hàng đồng thời phải gọi điện nhắc nhở, gửi thông báo có nợ sắp đến hạn trả để khách hàng chuẩn bị nguồn trả vào kỳ hạn trả. Việc thu nợ, lại đúng kỳ hạn sẽ không có nợ quá hạn thể hiện sự hoạt động và phát triển tốt của ngân hàng.

❖ Nâng cao hơn nữa chất lượng công tác thẩm định

Ngân hàng phải luôn coi trọng công tác tín dụng và phẩm chất cán bộ tín dụng. Có chính sách tín dụng chi tiết rõ ràng, phân quyền phán quyết cụ thể, quy định rõ chức năng nhiệm vụ cho từng bộ phận liên quan đến việc cho vay.

Xem xét xem liệu ngân hàng có kiểm tra, kiểm soát được khoản vay trước những thay đổi có ảnh hưởng bất lợi đến khách hàng. Luôn nâng cao chất lượng hiệu quả, quản lý rủi ro tín dụng. Việc bổ nhiệm các chức danh liên quan đến công tác cho vay phải thực sự khách quan, đúng quy trình, lựa chọn người có đủ năng lực và phẩm chất thực sự. Sự việc bố trí cán bộ tín dụng phải được chọn lọc và phù hợp với năng lực thực tế cũng như lĩnh vực công việc được phân công. Coi trọng công tác đào tạo, tạo đào tạo lại nhân viên: từ nghiệp vụ chuyên môn đến phẩm chất đạo đức của người cán bộ.

KẾT LUẬN

Trong xu thế hội nhập và mở cửa nền kinh tế cùng với sự phát triển của xã hội về mọi mặt thì cho vay là một xu thế tất yếu trong hoạt động của Ngân hàng, nó sẽ là một lĩnh vực hoạt động thu được lợi nhuận cao cho Ngân hàng, điều này sẽ đã được kiểm chứng tại các nước phát triển. Vì vậy việc đưa ra và thực hiện những giải pháp để mở rộng hoạt động cho vay tại ngân hàng là một vấn đề rất cần thiết đối với các ngân hàng.

Hướng tới các đối tượng khách hàng khác nhau, Ngân hàng Agribank - Chi nhánh Huyện Đại Lộc không ngừng nghiên cứu, tìm hiểu nhu cầu của khách hàng, qua đó đẩy mạnh các sản phẩm dịch vụ của Ngân hàng phù hợp với nhu cầu của khách hàng. Thông qua đề tài “Nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay tại Agribank - Chi nhánh Huyện Đại Lộc” đã đưa ra những vấn đề khó khăn và các giải pháp nhằm tăng cường hiệu quả, chất lượng hoạt động cho vay của Ngân hàng Agribank - Chi nhánh Huyện Đại Lộc.

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1]. Luật các tổ chức tín dụng số 47/2010/QH12 của Quốc hội tại khoản 16, Điều 4.
- [2]. Khoản 1,2 Điều 2 Thông tư số 39/2016/TT-NHNN ban hành về Quy chế cho vay của Tổ chức tín dụng đối với khách hàng.
- [3]. Quy chế số 225/QĐ-HĐTV-TD quy chế cho vay đối với khách hàng trong hệ thống Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam.
- [4]. Báo cáo phân tích tài chính tại Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Huyện Đại Lộc.
- [5]. Khoản 1, Điều 128 Luật Tổ chức tín dụng năm 2010.
- [6]. Website: <https://www.google.com.vn/>
- [7]. Website: <http://agribank.com.vn/>