

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG

Trần Công Tuấn

**GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG
CHO VAY THEO HẠN MỨC TÍN
DỤNG TẠI CHI NHÁNH NGÂN HÀNG
NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN
NÔNG THÔN QUẬN SƠN TRÀ THÀNH
PHỐ ĐÀ NẴNG**

LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ

**2012 | PDF | 88 Pages
buihuuhanh@gmail.com**

Đà Nẵng - Năm 2012

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan đây là công trình nghiên cứu của riêng tôi.

Các số liệu, kết quả nêu trong luận văn là trung thực và chưa từng được ai công bố trong bất kỳ công trình nào khác.

TÁC GIẢ LUẬN VĂN

Trần Công Tuấn

MỤC LỤC

TRANG PHỤ BÌA

LỜI CAM ĐOAN

MỤC LỤC

DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT

DANH MỤC CÁC BẢNG

DANH MỤC CÁC HÌNH

DANH MỤC CÁC SƠ ĐỒ

MỞ ĐẦU	1
CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ CHO VAY THEO HẠN MỨC TÍN DỤNG CỦA NHTM	4
1.1. Tín dụng ngân hàng	4
1.1.1. Khái niệm và bản chất của tín dụng.	4
1.1.2. Chức năng của tín dụng	5
1.1.2.1 Chức năng tập trung và phân phối lại vốn tiền tệ.....	5
1.1.2.2 Chức năng tiết kiệm tiền mặt và chi phí lưu thông cho xã hội.	5
1.1.2.3 Chức năng phân ánh và kiểm soát các hoạt động kinh tế.....	6
1.1.3. Phân loại tín dụng:.....	6
1.1.3.1.Căn cứ vào thời hạn.....	6
1.1.3.2.Căn cứ vào mức độ tín nhiệm của khách hàng.....	6
1.1.3.3.Căn cứ vào loại tiền	7
1.1.3.4.Căn cứ vào mục đích sử dụng vốn.	7
1.1.3.5.Căn cứ vào phương thức cho vay.....	7
1.2. Cho vay theo HMTD	8
1.2.1. Khái niệm	8
1.2.2. Đặc điểm của hình thức cho vay theo HMTD.....	9
1.2.3. Điều kiện áp dụng hình thức cho vay theo HMTD	9
1.2.4. Ưu, nhược điểm của hình thức cho vay theo HMTD	10
1.3. Phát triển cho vay theo HMTD.....	11
1.3.1. Nội dung phát triển CV theo HMTD.....	11
1.3.2. Tiêu chí đánh giá phát triển cho vay theo hạn mức.....	12
1.2.3 Nhân tố ảnh hưởng	15

1.2.3.1 Nhân tố bên trong.....	15
1.2.3.2 Nhân tố bên ngoài.....	18
CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY THEO HẠN MỨC TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN QUẬN SƠN TRÀ.....	21
2.1 Đặc điểm cơ bản của Ngân hàng ảnh hưởng đến hoạt động cho vay theo HMTD.....	21
2.1.1 Đặc điểm về khách hàng và thị trường.....	21
2.1.2 Đặc điểm về cơ chế phân cấp.....	22
2.1.3. Cơ cấu tổ chức, quy mô và cơ cấu tín dụng.....	23
2.1.3.1. Về cơ cấu tổ chức bộ máy:.....	23
2.1.3.2 Về quyền phán quyết tại chi nhánh:.....	24
2.1.3.3 Về nguồn nhân lực:.....	24
2.1.3.4 Về cơ cấu nguồn vốn:.....	24
2.1.3.5 Về cơ cấu dư nợ:.....	26
2.1.3.6. Kết quả hoạt động kinh doanh:.....	27
2.1.3.7 Về ứng dụng công nghệ:.....	28
2.2. Thực trạng phát triển cho vay theo HMTD tại CN NH No& PTNT Q.Sơn Trà TP ĐN.....	29
2.2.1 Những vấn đề chung về phương thức cho vay theo HMTD đang được áp dụng tại chi nhánh.....	29
2.2.1.1. Về đối tượng áp dụng:.....	30
2.2.1.2. Về hình thức thể hiện HMTD.....	30
2.2.1.3. Về xác định HMTD.....	30
2.2.1.4. Ký kết hợp đồng tín dụng mới.....	31
2.2.1.5 Quản lý HMTD.....	31
2.2.1.6 Hình thức đảm bảo tiền vay.....	31
2.2.1.7 Quy trình cho vay đang áp dụng tại chi nhánh.....	32
2.2.2. Tình hình chung về cho vay theo HMTD.....	34
2.2.2.1 Tăng trưởng quy mô cho vay HMTD.....	37
2.2.2.3 Đánh giá thực trạng kiểm soát rủi ro.....	47
2.2.3 Đánh giá chung.....	51
2.2.3.1. Những mặt làm được.....	51
2.2.3.2. Hạn chế và nguyên nhân hạn chế.....	52

CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG CHO VAY THEO HẠN MỨC TÍN DỤNG TẠI CHI NHÁNH NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN QUẬN SƠN TRÀ THÀNH PHỐ ĐÀ NẴNG58

3.1. Thuận lợi và khó khăn của NHNN – Chi nhánh Sơn Trà trong phát triển cho vay HMTD	58
3.1.1 Thuận lợi.....	58
3.1.2 Khó khăn.....	59
3.1.3 Định hướng phát triển cho vay theo hạn mức tại chi nhánh	59
3.2 Giải pháp phát triển cho vay theo hạn mức tín dụng tại NHNo &PTNT – chi nhánh Quận Sơn Trà	61
3.2.1. Hoàn thiện chính sách khách hàng	61
3.2.2 Cải tiến cách xác định lãi suất, phí và hoàn thiện chất lượng dịch vụ	63
3.2.3. Hoàn thiện công tác bảo đảm tiền vay.....	64
3.2.4. Tăng cường cho vay theo hạn mức tín dụng thông qua lưu chuyển tiền tệ	66
3.2.5 Nâng cao hiệu quả hoạt động Marketing ngân hàng	68
3.2.6 Kiểm soát rủi ro tín dụng trong cho vay HMTD một cách hiệu quả.....	69
3.2.7 Các giải pháp hỗ trợ.....	73
3.2.7.1. Hoàn thiện công nghệ.....	73
3.2.7.2 Đào tạo và sử dụng nguồn nhân lực hiệu quả.	74
3.2.7.3 Không ngừng gia tăng nguồn vốn huy động	75
3.3. Một số kiến nghị	76
3.3.1. Đối với các cơ quan hữu quan thành phố	76
3.3.2 Đối với ngân hàng No&PTNT Việt Nam.....	76
KẾT LUẬN	78
TÀI LIỆU THAM KHẢO	79
QUYẾT ĐỊNH GIAO ĐỀ TÀI LUẬN VĂN	

DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT

BQ	Bình quân
CBCNV	Cán bộ công nhân viên
CBTD	Cán bộ tín dụng
CN-XD	Công nghiệp -xây dựng
Cty	Công ty
Cty CP	Công ty cổ phần
CV	Cho vay
DN	Dư Nợ
DN tư nhân	Doanh nghiệp tư nhân
DNBQ	Dư nợ bình quân
DNVVN	Doanh nghiệp vừa và nhỏ
DV	Dịch vụ
HĐTD	Hợp đồng tín dụng
HMTD	Hạn mức tín dụng
LCTT	Lưu chuyển tiền tệ
NH	Ngân hàng
NHNN	Ngân hàng Nhà nước
NHNo&PTNT	Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn
NHTM	Ngân hàng thương mại
NLNN	Nông lâm ngư nghiệp
NXBQ	Nợ xấu bình quân
SXKD	Sản xuất kinh doanh
TDHM	Tín dụng hạn mức
TMCP	Thương mại cổ phần
TM-DV	Thương mại - dịch vụ
TNHH	Trách nhiệm hữu hạn
TSBĐ	tài sản đảm bảo
TSTC	Tài sản thế chấp
UBND	Ủy ban nhân dân
VLĐ	Vốn lưu động

DANH MỤC CÁC BẢNG BIỂU

Số hiệu bảng	Tên bảng	Trang
2.1	Phân cấp mức phán quyết tại CN NHNo&PTNT Q.Sơn Trà	24
2.2	Tình hình huy động vốn của CN NHNo&PTNT Q.Sơn Trà	25
2.3	Tình hình cho vay của CN NHNo&PTNT Q.Sơn Trà	27
2.4	Kết quả hoạt động kinh doanh	28
2.5	Tỷ trọng cho vay hạn mức tín dụng trong tổng dư nợ cho vay trong 3 năm 2008-2010	34
2.6	Cơ cấu cho vay HMTD phân theo đối tượng khách hàng	38
2.7	Cơ cấu cho vay HMTD phân theo loại hình doanh nghiệp	40
2.8	Cơ cấu cho vay HMTD phân theo nhóm ngành kinh tế	43
2.9	Cơ cấu cho vay HMTD phân theo hình thức đảm bảo	45
2.10	Tỷ lệ nợ xấu bình quân	47
2.11	Cơ cấu nhóm nợ và trích lập dự phòng	50
2.12	Tỷ lệ xóa nợ ròng	51

DANH MỤC CÁC HÌNH

Số hiệu hình	Tên hình	Trang
2.1	Tình hình cho vay theo HMTD	36
2.2	Biểu đồ tăng trưởng HMTD BQ	37
2.3	Tình hình cho vay theo HMTD theo đối tượng khách hàng	39
2.5	Biểu đồ cơ cấu nhóm nợ	50

DANH MỤC SƠ ĐỒ

Số hiệu sơ đồ	Tên sơ đồ	Trang
2.1	Cơ cấu tổ chức và bộ máy tại NHNo&PTNT Q.Sơn Trà	23
2.2	Quy trình tín dụng chung	33

MỞ ĐẦU



1. Tính cấp thiết của đề tài nghiên cứu:

Trong hoạt động ngân hàng tín dụng là hoạt động quan trọng nhất, trong điều kiện Việt Nam hiện nay hoạt động tín dụng chưa được đa dạng hóa về phương thức, Chính vì vậy, hơn lúc nào hết việc tìm hiểu các giải pháp nhằm đa dạng hóa về phương thức trong hoạt động tín dụng nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động, gia tăng tính cạnh tranh, nâng cao vị thế, quy mô của ngân hàng trong quá trình hội nhập là một vấn đề cấp thiết đặt ra đối với mỗi Ngân hàng. Một trong số đó là hoạt động cho vay hạn mức tín dụng chiếm tỷ trọng chưa cao.

Cùng thực trạng trên tại chi nhánh Ngân hàng No&PTNT Quận Sơn Trà tình hình cho vay hạn mức tín dụng còn thấp. Do đó, chi nhánh cần tìm giải pháp nâng cao tỷ trọng cho vay hạn mức tín dụng, nhằm tìm ra điểm mạnh của phương thức cho vay này để khai thác và chiếm lĩnh thị phần doanh nghiệp, doanh nghiệp được đáp ứng các nhu cầu về vốn và ngân hàng đạt được mục tiêu kinh doanh của mình.

Vì lẽ đó đề tài: “**GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG CHO VAY THEO HẠN MỨC TÍN DỤNG TẠI CHI NHÁNH NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN QUẬN SƠN TRÀ THÀNH PHỐ ĐÀ NẴNG**” được chọn nhằm tổng kết lý luận từ thực tiễn thông qua thực trạng cho vay theo HMTD tại Chi nhánh NHNo&PTNT Quận Sơn Trà, từ đó đưa ra những giải pháp nhằm hoàn thiện hoạt động cho vay theo HMTD tại chi nhánh.

2. Mục tiêu nghiên cứu

Hệ thống hoá cơ sở lý luận về hoạt động cho vay theo HMTD

Trên cơ sở khảo sát nghiên cứu thực tế về hoạt động cho vay theo HMTD tại Chi nhánh NHNo&PTNT Quận Sơn Trà, Luận văn phân tích, đánh giá thực trạng cho vay theo hạn mức tín dụng tại NHNo&PTNT Q.Sơn Trà TP Đà Nẵng, nhằm đưa ra các giải pháp giúp phát triển hơn nữa hoạt động cho vay này tại chi nhánh

3. Đối tượng nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu của đề tài là nghiên cứu những vấn đề lý luận và thực tiễn của hoạt động cho vay theo HMTD tại Chi nhánh NHNo&PTNT Quận Sơn Trà, TP Đà Nẵng.

4. Phạm vi nghiên cứu

4.1 Nội dung: nghiên cứu cho vay theo HMTD tại Chi nhánh NHNo&PTNT Quận Sơn Trà, TP Đà Nẵng

4.2 Thời gian khảo sát thực trạng: từ năm 2008 đến năm 2010

5. Phương Pháp nghiên cứu

Đi từ nhận thức về các quan điểm, lý luận, đặc điểm của hoạt động cho vay theo HMTD nói chung và chất lượng hoạt động cho vay theo HMTD của Chi nhánh NHNo&PTNT Quận Sơn Trà nói riêng để phân tích, đánh giá điểm mạnh yếu kết hợp với thực tiễn nhằm tìm ra giải pháp phát triển hoạt động cho vay theo HMTD tại Chi nhánh. Luận văn được nghiên cứu trên cơ sở sử dụng tổng hợp các phương pháp phân tích diễn giải, phương pháp tổng hợp, phương pháp so sánh, kết hợp giữa lý luận với thực tiễn để giải quyết các vấn đề đặt ra.

6. Kết cấu của luận văn

Ngoài phần mở đầu và kết luận, nội dung nghiên cứu của luận văn được trình bày gồm 3 chương:

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ CHO VAY THEO HẠN MỨC TÍN DỤNG CỦA NHTM.

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY THEO HẠN MỨC TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN QUẬN SƠN TRÀ

CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG CHO VAY THEO HẠN MỨC TÍN DỤNG TẠI CHI NHÁNH NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN QUẬN SƠN TRÀ THÀNH PHỐ ĐÀ NẴNG

CHƯƠNG 1

CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ CHO VAY THEO HẠN MỨC TÍN DỤNG CỦA NHTM

1.1. Tín dụng ngân hàng

1.1.1. Khái niệm và bản chất của tín dụng.

Khái niệm Tín dụng: Tín dụng là một quan hệ kinh tế giữa người cho vay và người đi vay, là sự chuyển nhượng quyền sử dụng một lượng giá trị hay hiện vật theo những điều kiện mà hai bên thoả thuận. Quan hệ kinh tế trên được thông qua vận động giá trị vốn tín dụng qua các giai đoạn:

Giai đoạn phân phối vốn Tín dụng: Ở giai đoạn này vốn tiền tệ hoặc giá trị vật tư hàng hoá được chuyển từ người này đến người khác, bằng hành vi cho vay và đi vay. Giai đoạn sử dụng vốn Tín dụng: Ở giai đoạn này vốn vay được sử dụng trực tiếp (nếu vay bằng hiện vật) hoặc vốn vay được sử dụng để mua hàng hoá (vay bằng tiền) để thoả mãn nhu cầu sản xuất hoặc tiêu dùng của người đi vay. Tuy nhiên, người đi vay không có quyền sở hữu về giá trị đó, mà chỉ có quyền sử dụng tạm thời trong một thời gian nhất định.

Giai đoạn hoàn trả vốn Tín dụng: Là giai đoạn kết thúc một vòng tuần hoàn của tín dụng nghĩa là sau khi hoàn thành một chu kỳ sản xuất T-H-T để trở về hình thái tiền tệ; vốn tín dụng được người vay hoàn trả cho người cho vay.

Như vậy, bản chất của tín dụng là hoàn trả và là cơ sở để phân biệt với phạm trù kinh tế khác, là quá trình quay trở về với tư cách là một lượng giá trị vận động, cho nên sự hoàn trả luôn luôn phải đảm bảo giá trị và có phần tăng thêm dưới hình thức lợi tức. Trong trường hợp có lạm phát sự hoàn trả về mặt giá trị cũng phải được tôn trọng, thông qua cơ chế điều tiết bằng lãi suất.

1.1.2. Chức năng của tín dụng

1.1.2.1 Chức năng tập trung và phân phối lại vốn tiền tệ.

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

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

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

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

Cả hai mặt tập trung và phân phối lại vốn đều được thực hiện theo nguyên tắc hoàn trả vì vậy tín dụng có ưu thế rõ rệt, nó kích thích mặt tập trung vốn, nó thúc đẩy việc sử dụng vốn hiệu quả.

1.1.2.2 Chức năng tiết kiệm tiền mặt và chi phí lưu thông cho xã hội.

Tín dụng có thể phát huy chức năng tiết kiệm tiền mặt và chi phí lưu thông cho xã hội, được thể hiện qua các mặt sau:

Hoạt động tín dụng tạo điều kiện cho sự ra đời của các công cụ lưu thông tín dụng như: thương phiếu, kỳ phiếu, các loại séc, thẻ tín dụng, thẻ thanh toán... cho phép thay thế một số lượng lớn tiền mặt lưu hành, nhờ đó làm giảm các chi phí liên quan đến tiền mặt.

Việc hoạt động của tín dụng ngân hàng với hệ thống tài khoản làm cho thanh toán thông qua ngân hàng dưới hình thức chuyển khoản hoặc bù trừ làm mạnh sản xuất lưu thông hàng hóa, tăng tốc độ chu chuyển vốn trong nền kinh tế.

1.1.2.3 Chức năng phản ánh và kiểm soát các hoạt động kinh tế.

Đây là chức năng hệ quả của hai chức năng trên. Sự vận động của vốn tín dụng phần lớn là sự vận động gắn liền với sự vận động của vật tư, hàng hóa, chi phí trong hộ kinh doanh, các tổ chức kinh tế. Vì vậy, qua đó tín dụng không những là tấm gương phản ánh hoạt động kinh tế mà còn thực hiện việc kiểm soát hoạt động ấy, nhằm ngăn chặn các hiện tượng tiêu cực trong nền kinh tế xã hội.

1.1.3. Phân loại tín dụng:

1.1.3.1.Căn cứ vào thời hạn.

- **Cho vay ngắn hạn** là loại cho vay có thời hạn dưới 1 năm, mục đích thường tài trợ những thiếu hụt tạm thời về vốn lưu động của các doanh nghiệp, phục vụ nhu cầu sản xuất của các hợp tác xã, hộ gia đình, cho vay phục vụ nhu cầu sinh hoạt tiêu dùng của cá nhân.

- **Cho vay trung hạn** là loại cho vay có thời hạn từ 1 đến 5 năm. Mục đích của loại cho vay này là nhằm tài trợ cho việc đầu tư vào tài sản cố định, cải tiến và đổi mới kỹ thuật, mở rộng và xây dựng các công trình nhỏ có thời hạn thu hồi vốn nhanh.

- **Cho vay dài hạn** là loại cho vay có thời hạn trên 5 năm. Mục đích là cung cấp vốn cho xây dựng cơ bản, cải tiến và mở rộng sản xuất có quy mô lớn.

1.1.3.2.Căn cứ vào mức độ tín nhiệm của khách hàng

- **Cho vay có đảm bảo bằng tài sản** là loại cho vay được ngân hàng cung ứng trên cơ sở tài sản thế chấp, cầm cố hoặc có sự bảo lãnh bằng tài sản của một hoặc nhiều người khác.

- **Cho vay đảm bảo không bằng tài sản** là loại cho vay khi cấp không cần tài sản thế chấp, cầm cố hoặc bảo lãnh bằng tài sản bên thứ ba mà việc cho vay chỉ dựa vào uy tín, năng lực tài chính của bản thân khách hàng, tính khả thi của dự án.

1.1.3.3.Căn cứ vào loại tiền

-**Cho vay Nội tệ:** là hình thức cho vay bằng VNĐ

-**Cho vay Ngoại tệ:** Là hình thức cho vay bằng USD, hay một số loại ngoại tệ khác

-**Cho vay Vàng:** là hình thức cho vay bằng Vàng

1.1.3.4.Căn cứ vào mục đích sử dụng vốn.

- **Cho vay phục vụ đầu tư và kinh doanh** là loại tín dụng cấp cho các doanh nghiệp để tiến hành sản xuất và kinh doanh.

- **Cho vay tiêu dùng** nhằm cấp tín dụng cho cá nhân để đáp ứng nhu tiêu dùng.

- **Cho vay bất động sản** nhằm đáp ứng nhu cầu đầu tư, mua bán bất động sản.

- **Cho vay nông nghiệp** đáp ứng nhu cầu sản xuất nông nghiệp.

- **Cho vay kinh doanh xuất nhập khẩu** đáp ứng nhu cầu kinh doanh xuất nhập khẩu.

....

1.1.3.5.Căn cứ vào phương thức cho vay

- **Cho vay theo món vay** là hình thức cho vay mà mỗi lần vay khách hàng và ngân hàng đều phải làm các thủ tục cần thiết (khách hàng lập hồ sơ vay vốn, ngân hàng xét duyệt cho vay...) và ký hợp đồng tín dụng. Ngân hàng cho khách hàng vay vốn thực hiện việc mua sắm cụ thể nào đó nhằm phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh.

- **Cho vay theo hạn mức tín dụng** là hình thức vay vốn mà trong đó ngân hàng và khách hàng đi đến thỏa thuận một hạn mức tín dụng được cấp cho khách hàng trong một khoảng thời gian nhất định và được ghi rõ trong hợp đồng tín dụng. Do đó, trong các lần rút vốn thì khách hàng không phải làm thủ tục lại từ đầu như trong hình thức cho vay từng lần.

1.1.3.6. Căn cứ vào phương thức hoàn trả nợ vay.

- **Cho vay có kỳ hạn trả nợ cụ thể:** khi ký kết hợp đồng, khách hàng và ngân hàng thỏa thuận một kỳ hạn trả nợ cụ thể trong tương lai, nếu khách hàng trả trước hoặc sau kỳ hạn đó thì sẽ chịu một khoản phí.

- **Cho vay không có kỳ hạn trả nợ cụ thể:** trước khi trả nợ thì khách hàng phải báo cho ngân hàng biết và trước khi thu nợ thì ngân hàng phải báo cho khách hàng biết trước một thời hạn nhất định.

1.2. Cho vay theo HMTD

1.2.1. Khái niệm

Cho vay theo HMTD là phương thức cho vay để đáp ứng toàn bộ nhu cầu thiếu hụt vốn lưu động theo hạn mức tín dụng đã cam kết.

Đối tượng cho vay là đối tượng tổng hợp, toàn bộ nhu cầu vốn lưu động thiếu hụt, tức chênh lệch giữa tài sản lưu động với nguồn vốn dài hạn và các khoản nợ phi ngân hàng.

Điều kiện khách hàng vay theo phương thức này là khách hàng phải có tín nhiệm cao đối với ngân hàng, nhu cầu vay vốn thường xuyên và có đặc điểm sản xuất kinh doanh, luân chuyển vốn không phù hợp với phương thức cho vay từng lần.

Hạn mức tín dụng là mức dư nợ vay tối đa được duy trì trong một thời gian nhất định mà tổ chức tín dụng và khách hàng thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng.

Cần phân biệt khái niệm hạn mức tín dụng và khái niệm giới hạn tín dụng> Sự khác nhau giữa 2 khái niệm này biểu hiện ở những điểm sau:

- Phạm vi giới hạn tín dụng rộng hơn và tổng hợp hơn khi xây dựng HMTD, ta chỉ xét đến hoạt động cho vay, trong khi đó giới hạn tín dụng lại bao gồm tất cả các giao dịch làm phát sinh nghĩa vụ nhận nợ của khách hàng

đối với ngân hàng như: Dự nợ cho vay, số dư bảo lãnh và L/C ký quỹ, cho vay chiết khấu và cho vay thấu chi.

- Việc xây dựng HMTD tiến hành chủ yếu dựa trên đề nghị của khách hàng và tiến hành đơn lẻ, còn việc xây dựng giới hạn tín dụng được tiến hành định kỳ và đồng loạt hàng năm.

- HMTD chỉ xác định cho các khách hàng có nhu cầu được cấp tín dụng theo hạn mức. Còn đối với giới hạn tín dụng là phải xác định cho tất cả các khách hàng kể cả khách hàng tiềm năng nếu có đủ thông tin.

- Giới hạn tín dụng không phải là cơ sở để giải ngân như HMTD. Vì HMTD thường dùng để ký ngay hợp đồng hạn mức, trong khi giới hạn tín dụng là mức dự nợ khống chế đối với khách hàng, bao gồm: dự nợ cho vay, số dư bảo lãnh và L/C ký quỹ, cho vay chiết khấu và cho vay thấu chi.

1.2.2. Đặc điểm của hình thức cho vay theo HMTD.

- Hình thức cho vay này thường được áp dụng đối với khách hàng có nhu cầu vay vốn, trả nợ thường xuyên, có đặc điểm sản xuất kinh doanh, luân chuyển vốn không phù hợp với phương thức cho vay từng lần và có uy tín với ngân hàng.

- Đối tượng cho vay theo HMTD là bổ sung vốn lưu động tạm thời thiếu hụt của Doanh nghiệp. Ngân hàng cho Doanh nghiệp vay để dự trữ vật tư, hàng hóa, trả các chi phí và nhu cầu tài chính khác.

- Không có kỳ hạn nợ cụ thể đối với từng lần giải ngân mà chỉ có thời hạn cho vay cuối cùng và các điều kiện sử dụng vốn vay.

1.2.3. Điều kiện áp dụng hình thức cho vay theo HMTD

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

- Mục đích sử dụng vốn vay hợp pháp.

- Có khả năng tài chính bảo đảm trả nợ trong thời hạn cam kết

- Có dự án đầu tư, phương pháp SXKD, dịch vụ khả thi và có hiệu quả.

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

Ngoài ra do đặc thù riêng của phương thức cho vay này mà nó đòi hỏi người vay phải hội tụ những điều kiện sau:

- Có uy tín tín dụng rất tốt, thường là KH có quan hệ tín dụng thường xuyên lâu dài với NH, có tình hình vay trả nợ gốc, lãi vay đều đặn, đúng hạn.

- Có năng lực tài chính mạnh, đảm bảo cho khả năng trả gốc và lãi.

- Tình hình hoạt động đi vào ổn định.

- Có đủ thông tin để xác định hạn mức tín dụng.

- Có tài khoản thanh toán tại ngân hàng, cam kết chuyển các hoạt động thanh toán qua ngân hàng với doanh số tối thiểu phù hợp với HMTD được cấp.

1.2.4. Ưu, nhược điểm của hình thức cho vay theo HMTD

*** Đối với khách hàng:**

✱ Ưu điểm:

+ Khách hàng chỉ phải làm thủ tục vay vốn một lần trong suốt thời gian duy trì HMTD và trong mỗi lần rút vốn chỉ cần làm giấy nhận nợ kèm theo một số chứng từ liên quan, điều đó giúp cho khách hàng tiết kiệm được thời gian cũng như công sức rất nhiều so với hình thức vay vốn từng lần.

+ Khách hàng vay vốn theo HMTD chủ động hơn trong việc rút vốn bổ sung vốn lưu động thiếu hụt tạm thời (trong giới hạn mức đã thỏa thuận), từ đó duy trì được hoạt động sản xuất kinh doanh của mình.

Trong một số trường hợp, ngân hàng có thể xem xét cho phép khách hàng chuyển toàn bộ dư nợ còn lại sang HMTD mới. Điều này giúp khách hàng giảm bớt được gánh nặng trả số nợ còn lại tại thời điểm kết thúc HMTD cũ. Mặt khác, khách hàng không phải công chứng làm lại hồ sơ đảm bảo tiền vay để vay vốn mới trong khi nợ cũ vẫn chưa thanh toán hết.

✱ Nhược điểm:

Trong một số trường hợp, khi phát sinh nhu cầu vốn nằm ngoài dự tính, vượt quá hạn mức tín dụng đã thỏa thuận trước đó với ngân hàng trong HĐTD hạn mức thì khách hàng hoặc phải chuyển sang vay vốn theo hình thức khác nếu được ngân hàng chấp thuận hoặc tìm kiếm nguồn vốn vay bổ sung từ các ngân hàng khác.

* **Đối với ngân hàng:**

✱ Ưu điểm:

Ngân hàng có thể tiết kiệm được nhiều thời gian và công sức do chỉ cần hướng dẫn cho khách hàng lập cũng như kiểm tra tính hợp lý, hợp lệ của hồ sơ vay vốn một lần trong suốt thời gian có hiệu lực của HMTD.

Ngoài ra, sự đơn giản về mặt thủ tục trong hình thức tín dụng này đã làm tăng sự thỏa mãn của khách hàng vay vốn, góp phần thu hút thêm nhiều khách hàng đến vay vốn tại ngân hàng. Từ đó, giúp ngân hàng gia tăng doanh số cho vay và góp phần đáng kể trong việc nâng cao doanh thu cho ngân hàng.

✱ Nhược điểm:

Xuất phát từ ưu điểm của khách hàng là có thể chuyển nợ cũ sang HMTD mới nếu có sự đồng ý của ngân hàng. Trong trường hợp này, ngân hàng sẽ gặp khó khăn trong việc xác định mức dự trữ hợp lý đảm bảo khả năng thanh toán cho ngân hàng tại mọi thời điểm. Từ đó, cũng đặt ra yêu cầu cao hơn trong việc cân đối vốn và quản lý rủi ro tín dụng cho các nhân viên tín dụng chuyên trách cũng như Ban lãnh đạo của ngân hàng.

1.3. Phát triển cho vay theo HMTD

1.3.1. Nội dung phát triển CV theo HMTD

Phát triển cho vay theo HMTD là một quá trình bao gồm các nội dung chủ yếu sau:

- Gia tăng quy mô cho vay theo HMTD, biểu hiện ở sự tăng trưởng về dư nợ cho vay và thu nhập từ cho vay theo HMTD

- Hợp lý hóa về cơ cấu cho vay

- Đáp ứng ngày càng tốt hơn chất lượng cung ứng dịch vụ đối với khách hàng

Mặt khác, quá trình phát triển cho vay theo HMTD cũng đồng thời là quá trình kiểm soát rủi ro tín dụng và nâng cao khả năng sinh lời từ hoạt động cho vay theo HMTD.

Các mục tiêu nói trên có tương quan chặt chẽ với nhau và phải được xem xét trong tương quan đánh đổi giữa chúng với nhau. Tùy thuộc vào chiến lược kinh doanh của ngân hàng trong từng thời kỳ mà ngân hàng có thể xem xét thứ tự ưu tiên của các mục tiêu khác nhau.

1.3.2. Tiêu chí đánh giá phát triển cho vay theo hạn mức

a. Mức tăng trưởng Dư nợ cho vay HMTD

Dư nợ là phản ánh số tiền mà Ngân hàng đã giải ngân cho khách hàng nhưng chưa thu lại được, bao gồm:

- Dư nợ thời điểm: Được phản ánh tại từng thời điểm (cuối tháng, cuối năm...).

- Dư nợ bình quân: Phản ánh qui mô trong một thời kỳ (năm).

Khi đánh giá phát triển tín dụng của NHTM, trong đó nói đến là chỉ tiêu dư nợ bình quân cho vay HMTD, đó là khối lượng tiền mà NHTM cho khách hàng sử dụng tính theo từng thời kỳ. Dư nợ của ngân hàng được xem xét theo thành phần kinh tế, theo các loại hình doanh nghiệp... Dư nợ bình quân cho vay HMTD càng cao chứng tỏ rằng ngân hàng phát triển hoạt động cho vay HMTD càng lớn.

- Tốc độ tăng dư nợ bình quân cho vay HMTD:

$$\frac{\text{Tốc độ tăng DNBQ cho vay HMTD}}{\text{DNBQ CV HMTD kỳ sau} - \text{DNBQ CV HMTD kỳ trước}} = \frac{\text{DNBQ CV HMTD kỳ trước}}{\text{DNBQ CV HMTD kỳ trước}}$$

- Tốc độ phát triển dư nợ bình quân cho vay HMTD:

$$\frac{\text{Tốc độ phát triển DNBQ CV HMTD}}{\text{DNBQ CV HMTD}} = \frac{\text{Dư nợ BQ CV HMTD kỳ sau}}{\text{Dư nợ BQ CV HMTD kỳ trước}}$$

Hai chỉ tiêu này cho phép đánh giá về tốc độ tăng trưởng quy mô cho vay HMTD của ngân hàng sau từng thời kỳ. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ quy mô cho vay HMTD tăng càng nhanh, tuy nhiên nếu dư nợ tăng quá nhanh thì sẽ gây áp lực về huy động vốn và đặt ra vấn đề về chất lượng cho vay.

b. Tăng trưởng thu nhập từ cho vay HMTD

Thu nhập từ cho vay HMTD bao gồm thu từ lãi cho vay và phí liên quan đến các hoạt động cho vay theo HMTD chưa trừ chi phí. Do trong ngân hàng không hạch toán riêng các chi phí theo từng loại hình cho vay nên không thể tính được lợi nhuận của hoạt động cho vay HMTD. Vì vậy, chỉ tiêu thu nhập có thể thay thế cho chỉ tiêu lợi nhuận khi xem xét mức tăng trưởng trong kết quả kinh doanh của hoạt động cho vay này.

Để tính mức độ tăng trưởng trong thu nhập từ cho vay HMTD cũng có thể sử dụng một trong 2 chỉ tiêu tốc độ phát triển hoặc tốc độ tăng như đã đề cập ở chỉ tiêu tốc độ tăng trưởng dư nợ bình quân.

c. Hợp lý hóa cơ cấu cho vay

Sự phát triển bao gồm cả nội dung hợp lý hóa cơ cấu cho vay. Để đánh giá mức độ hợp lý hóa trong cơ cấu cho vay, cần xem xét biến động cơ cấu cho vay theo thời gian.

Cơ cấu cho vay được đánh giá qua tỷ lệ dư nợ cho vay HMTD bình quân phân theo loại hình kinh tế, nhóm ngành kinh tế, theo hình thức đảm bảo...

$$\text{Tỷ lệ dư nợ cho vay HMTD bình quân} = \frac{\text{Dư Nợ bình quân theo từng loại hình KT, nhóm ngành KT...}}{\text{Dư nợ bình quân}} \times 100\%$$

d. Đánh giá kết quả kiểm soát rủi ro tín dụng

Kết quả kiểm soát rủi ro tín dụng được đánh giá chủ yếu qua các chỉ tiêu mức giảm tỷ lệ nợ từ nhóm 2 đến nhóm 5; mức giảm tỷ lệ nợ xấu; mức giảm tỷ lệ xóa nợ rỗng; mức giảm tỷ lệ trích lập dự phòng. Trong đó, chỉ tiêu thường được sử dụng phổ biến là chỉ tiêu mức giảm tỷ lệ nợ xấu bình quân.

- Tỷ lệ nợ xấu bình quân

$$\text{Tỷ lệ nợ xấu bình quân} = \frac{\text{Nợ xấu bình quân}}{\text{Dư nợ bình quân}} \times 100\%$$

- Mức giảm tỷ lệ nợ xấu bình quân

$$\text{Mức giảm tỷ lệ nợ xấu BQ} = \frac{\text{Nợ xấu BQ kỳ sau} - \text{Nợ xấu BQ kỳ trước}}{\text{Nợ xấu BQ kỳ trước}}$$

e. Đánh giá khả năng sinh lời từ hoạt động cho vay HMTD

Khả năng sinh lời từ hoạt động cho vay theo HMTD là các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh của hoạt động này.

Để đánh giá khả năng sinh lời từ hoạt động cho vay HMTD, có thể sử dụng chỉ tiêu tỷ lệ sinh lời trên một đồng dư nợ

- Tỷ lệ sinh lời trên một đồng dư nợ.

$$\text{Tỷ lệ sinh lời trên một đồng dư nợ} = \frac{\text{Tổng thu} - \text{Tổng chi}}{\text{Tổng dư nợ BQ}} \times 100\%$$

Tuy nhiên, trên thực tế việc tính toán chỉ tiêu này là không thể thực hiện được do các NHTM không hạch toán riêng chi phí và thu nhập cho vay theo HMTD.

1.2.3 Nhân tố ảnh hưởng

Cho vay HMTD chịu ảnh hưởng bởi các nhân tố xuất phát từ bên trong ngân hàng: Định hướng phát triển của Ngân hàng; năng lực tài chính của ngân hàng; chính sách tín dụng; quy trình tín dụng; nguồn nhân lực; trình độ công nghệ... và các nhân tố từ bên ngoài tác động đến hoạt động ngân hàng: các nhân tố thuộc về khách hàng; tình trạng kinh tế vĩ mô; ...

1.2.3.1 Nhân tố bên trong

+ 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, gồm: Định hướng phát triển của Ngân hàng, năng lực tài chính của ngân hàng, chính sách, công tác tổ chức, trình độ lao động, quy trình nghiệp vụ, kiểm tra, kiểm soát và trang thiết bị.

Chính sách tín dụng: là đường lối, chủ trương đảm bảo cho hoạt động tín dụng đi 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 sẽ thu hút được nhiều khách hàng, đảm bảo khả năng sinh lời của hoạt động tín dụng. Bất cứ ngân hàng nào muốn có chất lượng tín dụng cao đều phải có chính sách tín dụng phù hợp với điều kiện của ngân hàng, của thị trường.

Công tác tổ chức của ngân hàng: Khả năng tổ chức của ngân hàng ảnh hưởng rất lớn đến chất lượng tín dụng. tổ chức ở đây bao gồm tổ chức các phòng ban, nhân sự và tổ chức các hoạt động trong ngân hàng. Ngân hàng có một cơ cấu tổ chức khoa học sẽ đảm bảo được sự 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 các khoản vốn huy động cũng như các khoản cho vay, từ đó nâng cao hiệu quả tín dụng.

Chất lượng đội ngũ cán bộ, nhân viên ngân hàng: Chất lượng đội ngũ cán bộ, nhân viên ngân hàng là yêu cầu hàng đầu đối với mỗi ngân hàng, vì nó ảnh hưởng trực tiếp đến khả năng hoạt động và khả năng tạo lợi nhuận của ngân hàng. Con người là yếu tố quyết định đến sự thành bại trong quản lý vốn tín dụng nói riêng và hoạt động của ngân hàng nói chung. Kinh tế càng phát triển, các quan hệ kinh tế càng phức tạp, cạnh tranh ngày càng gay gắt, đòi hỏi trình độ của người lao động càng cao. Đội ngũ cán bộ ngân hàng có chuyên môn nghiệp vụ giỏi, có đạo đức, có năng lực sẽ là điều kiện tiền đề để ngân hàng tồn tại và phát triển. Nếu chất lượng con người tốt thì họ sẽ thực hiện tốt các nhiệm vụ trong việc thẩm định dự án, đánh giá tài sản thế chấp, giám sát số tiền vay và có các biện pháp hữu hiệu trong việc thu hồi nợ vay, hay xử lý các tình huống phát sinh trong quan hệ tín dụng của ngân hàng giúp ngân hàng có thể ngăn ngừa, hoặc giảm nhẹ thiệt hại khi những rủi ro xảy ra trong khi thực hiện một khoản tín dụng.

Quy trình tín dụng: Đây là những trình tự, những giai đoạn, những bước, công việc cần phải thực hiện theo một thủ tục nhất định trong việc cho vay, thu nợ, bắt đầu từ việc xét đơn xin vay của khách hàng đến khi thu nợ nhằm đảm bảo an toàn vốn tín dụng. Chất lượng tín dụng tùy thuộc vào việc lập ra một quy trình tín dụng đảm bảo tính logic khoa học và việc thực hiện tốt các bước trong quy trình tín dụng cũng như sự phối hợp chặt chẽ nhịp nhàng giữa các bước.

Quy trình tín dụng gồm 3 giai đoạn chính:

-Xét đề nghị vay của khách hàng và thực hiện cho vay. Trong giai đoạn này chất lượng tín dụng phụ thuộc nhiều vào công tác thẩm định khách hàng và việc chấp hành các quy định về điều kiện, thủ tục cho vay của ngân hàng.

- Kiểm tra, giám sát quá trình sử dụng vốn vay và theo dõi rủi ro. Việc thiết lập hệ thống kiểm tra hữu hiệu, áp dụng có hiệu quả các hình thức, biện pháp kiểm tra sẽ góp phần nâng cao chất lượng tín dụng.

- Thu nợ và thanh lý: sự linh hoạt của ngân hàng trong khâu thu nợ sẽ giúp ngân hàng giảm thiểu được những rủi ro, hạn chế những khoản nợ quá hạn, bảo toàn vốn, nâng cao chất lượng tín dụng.

Khả năng thu thập và xử lý thông tin : Thông tin là yếu tố sống còn đối với mỗi doanh nghiệp trong kinh tế thị trường cạnh tranh gay gắt. Trong cạnh tranh ai nắm được thông tin trước là người có khả năng giành chiến thắng lớn hơn, với ngân hàng thông tin tín dụng hết sức cần thiết là cơ sở để xem xét, quyết định cho vay hay không cho vay và theo dõi, quản lý khoản cho vay với mục đích đảm bảo an toàn và hiệu quả đối với khoản vốn cho vay. Thông tin tín dụng có thể được thu được từ nhiều nguồn khác nhau như mua thông tin từ các nguồn cung cấp thông tin, đến cơ sở của khách hàng trực tiếp xem xét, thông tin từ hồ sơ xin vay vốn. Thông tin càng đầy đủ, chính xác và kịp thời, toàn diện thì khả năng ngăn ngừa rủi ro càng lớn, chất lượng tín dụng càng cao.

Kiểm soát nội bộ: Thông qua kiểm soát giúp lãnh đạo ngân hàng nắm được tình hình hoạt động kinh doanh đang diễn ra, những thuận lợi, khó khăn việc chấp hành những quy định pháp luật, nội quy, quy chế, chính sách kinh doanh, thủ tục tín dụng từ đó giúp lãnh đạo ngân hàng có đường lối, chủ trương, chính sách phù hợp giải quyết những khó khăn vướng mắc, phát huy những nhân tố thuận lợi, nâng cao hiệu quả kinh doanh. Chất lượng tín dụng phụ thuộc vào việc chấp hành những quy định, thể lệ, chính sách và mức độ kịp thời phát hiện sai sót cũng như nguyên nhân dẫn đến sai sót lệch lạc trong quá trình thực hiện một khoản tín dụng

Trang thiết bị phục vụ cho hoạt động tín dụng: Trang thiết bị tuy không phải là yếu tố cơ bản nhưng góp phần không nhỏ trong việc nâng cao chất lượng tín dụng của ngân hàng. Nó là công cụ, phương tiện thực hiện tổ chức, quản lý ngân hàng kiểm soát nội bộ, kiểm tra quá trình sử dụng vốn vay, thực hiện các nghiệp vụ giao dịch với khách hàng. Đặc biệt, với sự phát triển như vũ bão về công nghệ thông tin hiện nay các trang thiết bị tin học đã giúp cho ngân hàng có được thông tin và xử lý thông tin nhanh chóng, kịp thời, chính xác, trên cơ sở đó có quyết định tín dụng đúng đắn, không bỏ lỡ thời cơ trong kinh doanh giúp cho quá trình quản lý tiền vay và thanh toán được thuận tiện nhanh chóng và chính xác.

1.2.3.2 Nhân tố bên ngoài

➤ Môi trường kinh tế

Khi nền kinh tế ổn định sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho tín dụng ngân hàng phát triển. Nền kinh tế ổn định, lạm phát thấp không có khủng hoảng, hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp tiến hành tốt có hiệu quả mang lại lợi nhuận cao, doanh nghiệp hoàn trả được vốn vay ngân hàng cả gốc và lãi, nên hoạt động tín dụng của ngân hàng phát triển, chất lượng tín dụng được nâng cao. Ngược lại trong thời kỳ suy thoái kinh tế, sản xuất kinh doanh bị thu hẹp, đầu tư, HMTD giảm sút, lạm phát cao, nhu cầu tín dụng giảm, vốn tín dụng đã thực hiện cũng khó có thể sử dụng có hiệu quả hoặc trả nợ đúng hạn cho ngân hàng. Hoạt động tín dụng ngân hàng giảm sút về quy mô và chất lượng.

Mức độ phù hợp giữa lãi suất ngân hàng với mức lợi nhuận của doanh nghiệp sản xuất kinh doanh và dịch vụ trong nền kinh tế quốc dân cũng ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng, lợi tức của ngân hàng thu được bị giới hạn bởi lợi nhuận của doanh nghiệp sử dụng vốn vay ngân hàng, nên với mức lãi suất cao các doanh nghiệp vay vốn ngân hàng không có khả năng trả nợ ảnh hưởng tới sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp nói riêng và tới toàn bộ nền

kinh tế nói chung. Hoạt động tín dụng ngân hàng lúc này không còn là đòn bẩy để thúc đẩy sản xuất kinh doanh phát triển và chất lượng tín dụng cũng giảm sút.

Ngoài ra những sự biến động về lãi suất thị trường, tỷ giá thị trường cũng ảnh hưởng trực tiếp đến lãi suất của ngân hàng. Bài học từ cuộc khủng hoảng tài chính Đông Nam Á đã cho thấy sự mất giá của đồng nội tệ ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động tín dụng ngân hàng.

➤ Môi trường pháp lý

Môi trường pháp lý được hiểu là một hệ thống luật và văn bản pháp quy liên quan đến hoạt động của ngân hàng nói chung và hoạt động tín dụng nói riêng.

Trong nền kinh tế thị trường có điều tiết của nhà nước, pháp luật có vai trò quan trọng, là một hàng rào pháp lý tạo ra một môi trường kinh doanh bình đẳng thuận lợi, bảo vệ quyền, lợi ích hợp pháp của các chủ thể kinh tế, nhà nước, cá nhân công dân, bắt buộc các chủ thể phải tuân theo.

Nhân tố pháp lý ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng, đó là sự đồng bộ thống nhất của hệ thống pháp luật, ý thức tôn trọng chấp hành nghiêm chỉnh những quy định của pháp luật và cơ chế đảm bảo cho sự tuân thủ pháp luật một cách nghiêm minh triệt để.

Quan hệ tín dụng phải được pháp luật thừa nhận, pháp luật quy định cơ chế hoạt động tín dụng, tạo ra những điều kiện thuận lợi cho hoạt động tín dụng lành mạnh, phát huy vai trò đối với sự phát triển kinh tế xã hội, đồng thời duy trì hoạt động tín dụng được ổn định, bảo vệ quyền và lợi ích của các bên tham gia quan hệ tín dụng. Những quy định pháp luật về tín dụng phải phù hợp với điều kiện và trình độ phát triển kinh tế xã hội, trên cơ sở đó kích thích hoạt động tín dụng có hiệu quả hơn.

Hiện nay, hệ thống văn bản pháp luật chưa đồng bộ, gây khó khăn cho ngân hàng khi kí kết thực hiện hợp đồng tín dụng. Luật ngân hàng còn nhiều

sơ hở, chưa đồng bộ với các văn bản luật khác. Điều này ảnh hưởng đến việc quản lý chất lượng tín dụng của ngân hàng.

Sự thay đổi chủ trương chính sách của Nhà nước cũng gây ảnh hưởng đến khả năng trả nợ của các doanh nghiệp. Cơ cấu kinh tế, chính sách xuất nhập khẩu, do thay đổi đột ngột, gây xáo động trong sản xuất kinh doanh, doanh nghiệp không tiêu thụ được sản phẩm, hay chưa có phương án sản xuất kinh doanh mới dẫn đến nợ quá hạn, nợ khó đòi, chất lượng tín dụng giảm sút.

➤ Định hướng phát triển và chính sách kinh tế của Nhà nước

Các chính sách kinh tế hay định hướng phát triển của Nhà nước đều có ảnh hưởng tới hoạt động cho vay HMTD. Nếu định hướng phát triển và chính sách kinh tế của Nhà nước kích thích sự phát triển kinh tế trong nước cũng như thu hút đầu tư nước ngoài sẽ giúp cho nền kinh tế đất nước được phát triển, hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp tốt có hiệu quả mang lại lợi nhuận cao nhu cầu về cho vay HMTD tăng lên, các ngân hàng có cơ hội phát triển hoạt động cho vay HMTD của mình. Những chính sách hợp lý và định hướng kinh tế đúng đắn của Nhà nước còn có thể kích thích nhu cầu HMTD trong hoạt động sản xuất kinh doanh, tạo điều kiện cho các ngân hàng phát triển hoạt động cho vay HMTD.

➤ Các yếu tố thuộc về 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 trình độ, có chiến lược kinh doanh, tổ chức hoạt động sản xuất kinh doanh tốt, tổ chức công tác tiêu thụ sản phẩm tốt, có khả năng tài chính, có tư cách đạo đức tốt, có tình hình tài chính vững vàng, có thu nhập sẽ sẵn sàng hoàn trả đầy đủ những khoản vốn vay của ngân hàng khi đến hạn thì sẽ đảm bảo an toàn trong hoạt động ngân hàng và qua đó nâng cao chất lượng và tín dụng.

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY THEO HẠN MỨC TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN QUẬN SƠN TRÀ

2.1 Đặc điểm cơ bản của Ngân hàng ảnh hưởng đến hoạt động cho vay theo HMTD

2.1.1 Đặc điểm về khách hàng và thị trường

Quận Sơn Trà là một trong 7 quận (huyện) của thành phố Đà Nẵng, có diện tích tự nhiên 59,3199 km², dân số 128.519 người, mật độ dân số 2.167 người/km² (tính đến năm 2009). Nằm về phía Đông thành phố Đà Nẵng trải dài theo hạ lưu hữu ngạn Sông Hàn, có tọa độ địa lý từ 16°04'51" đến 16°09'13" vĩ độ Bắc, 108°15'34" đến 108°18'42" kinh độ Đông, ranh giới địa lý: với 3 mặt giáp Sông, Biển (phía Đông, phía Tây và phía Bắc), phía Nam giáp với quận Ngũ hành Sơn.

Quận Sơn Trà có tổng số 29.694 hộ dân, được phân bố trên 7 phường của quận cụ thể: phường Thọ Quang 6.254 hộ; phường Nại hiên đông 3.387 hộ; phường Mân Thái 3.205 hộ; phường An Hải Bắc 6.488 hộ; phường Phúc Mỹ 3.724 hộ; phường An Hải Tây 2.512 hộ và phường An Hải Đông 4.124 hộ. Tỷ lệ số dân trong độ tuổi có khả năng lao động lớn 82.148 người (63,92%) so với dân số trung bình trên toàn quận. Trong đó: dân số trong độ tuổi hoạt động kinh tế 56.968 người; học sinh, sinh viên 17.252 người; nội trợ 5.087 người; khác 2.842 người. Dân số ngoài độ tuổi có tham gia lao động 1.808 người.

Từ khi quận được thành lập, tuy có những khó khăn về cơ sở vật chất do trước đây chưa được đầu tư nhiều, thiếu nhân sự và điều kiện làm việc, song kinh tế quận từng bước đã có hướng phát triển. Thành tựu nổi bật nhất trong 5 năm qua là tập trung phát triển kinh tế, xây dựng kết cấu hạ tầng, quản lý đô

thị. Tốc độ tăng trưởng tổng sản phẩm quốc nội (GDP) bình quân 5 năm 2006 - 2010 là 8,5%/năm; trong đó: công nghiệp - xây dựng tăng 4,2%/năm; thương mại - dịch vụ tăng 14,9%/năm; thủy sản - nông - lâm tăng 5,4%/năm. GDP bình quân đầu người năm 2010 ước đạt 1.573 USD gấp 1,7 lần so với năm 2006.

Kết cấu hạ tầng đô thị được ưu tiên đầu tư, nhiều tuyến đường giao thông quan trọng đã được mở ra và đưa vào sử dụng, nhiều khu dân cư mới được hình thành với hạ tầng đồng bộ; hầu hết các kiệt, hẻm được bê tông hóa và có điện chiếu sáng.

Với những yếu tố đó, Sơn Trà có vị trí khá thuận lợi cho việc giao lưu kinh tế và phát triển kinh tế theo hướng mở... Nhìn tổng thể về kinh tế - xã hội của thành phố; kinh tế - xã hội quận Sơn Trà được xác định là quận có lợi thế về phát triển du lịch, dịch vụ, thương mại và thủy, hải sản. Đó là những tiềm năng để phát triển kinh tế nói chung và để phát triển hoạt động cho vay theo hạn mức tín dụng nói riêng.

2.1.2 Đặc điểm về cơ chế phân cấp

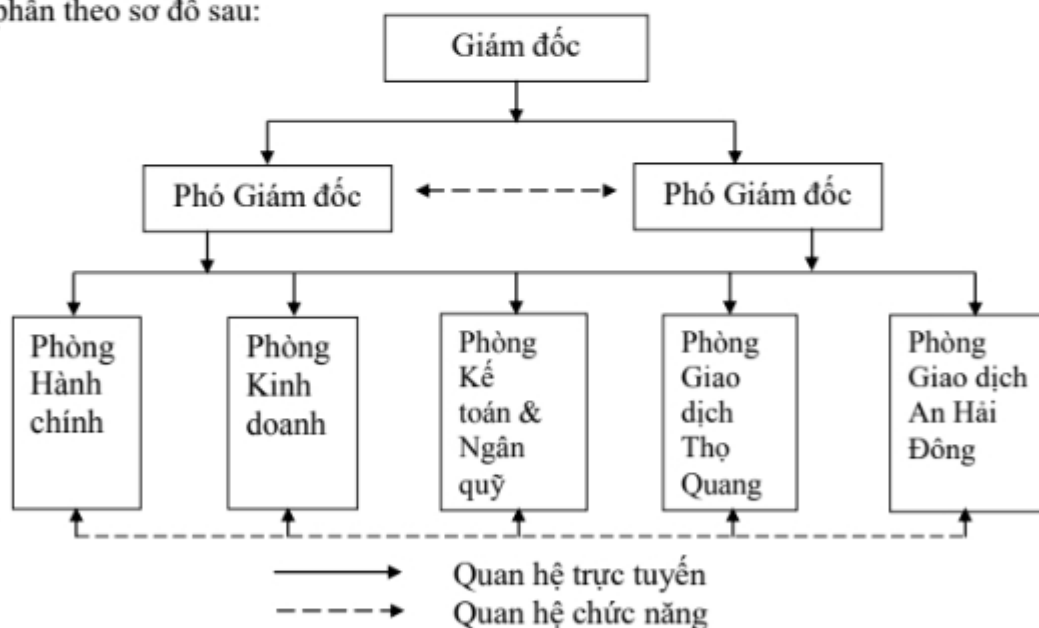
Tiền thân từ một Phòng giao dịch Khu vực III, trực thuộc Chi nhánh Ngân hàng No&PTNT thành phố Đà Nẵng. Cùng với việc chia tách địa giới hành chính tỉnh Quảng Nam - Đà Nẵng (01.01.1997), thành 2 đơn vị hành chính tỉnh Quảng Nam và thành phố Đà Nẵng trực thuộc Trung ương, Chi nhánh Ngân hàng No&PTNT quận Sơn Trà được thành lập theo Quyết định số 515/NHNo-02, ngày 16.12.1996 của Tổng Giám đốc Ngân hàng No&PTNT Việt Nam, và chính thức đi vào hoạt động từ 01.04.1997. Chi nhánh Ngân hàng No&PTNT quận Sơn Trà là Chi nhánh cấp 2, đặt dưới sự quản lý trực tiếp của Chi nhánh Ngân hàng No&PTNT thành phố Đà Nẵng - Chi nhánh cấp 1, căn cứ theo quy chế tổ chức hoạt động của Chi nhánh Ngân hàng No&PTNT Việt Nam ban hành theo Quyết định số 454/QĐ/HĐQT-

TCCB ngày 24 tháng 12 năm 2004 của Chủ tịch Hội đồng quản trị Ngân hàng No&PTNT Việt Nam. Hiện tại trụ sở chính đặt tại Lô G33+34 Phạm Văn Đồng, Quận Sơn Trà, TP Đà Nẵng, là đại diện pháp nhân, hoạt động theo điều lệ, quy chế của Ngân hàng No&PTNT Việt Nam theo Luật các Tổ chức tín dụng, có chức năng kinh doanh tiền tệ, tín dụng và các dịch vụ ngân hàng đối với mọi thành phần kinh tế.

2.1.3. Cơ cấu tổ chức, quy mô và cơ cấu tín dụng

2.1.3.1. Về cơ cấu tổ chức bộ máy:

Là một NHNo mới được thành lập từ năm 1997 đến nay, quy mô hoạt động của Chi nhánh chưa lớn, nhân sự còn hạn chế, bởi vậy cơ cấu tổ chức bộ máy tại Chi nhánh theo cơ cấu gọn nhẹ, hoạt động hiệu quả và an toàn. Với đội ngũ cán bộ công nhân viên chức hiện tại là 29 người, cơ cấu tổ chức được phân theo sơ đồ sau:



Sơ đồ 2.1: Cơ cấu tổ chức và bộ máy tại NHNo&PTNT Q.Sơn Trà

Mỗi phòng ban thực hiện chức năng, nhiệm vụ của mình theo sự phân công và chỉ đạo của Ban Giám đốc.

2.1.3.2 Về quyền phán quyết tại chi nhánh:

Hiện tại chi nhánh thực hiện theo quyết định 47/QĐ-UQ ngày 18/06/2010 quyết định về việc phân cấp phán quyết mức cho vay tối đa đối với một khách hàng vay vốn. Theo quyết định này CN NHNo&PTNT Q.Sơn Trà mức phán quyết tối đa là:

Bảng 2.1: phân cấp mức phán quyết tại CN NHNo&PTNT Q.Sơn Trà

ĐVT : tỷ đồng

	Khách hàng	Xếp loại	
		A	B
1	Doanh nghiệp	24	16
2	HTX và các pháp nhân khác	8	6
3	Hộ gia đình, cá nhân	3	2

Trường hợp KH xếp loại C không được tăng dư nợ mà phải giảm dần dư nợ.

2.1.3.3 Về nguồn nhân lực:

NHNo&PTNT Q.Sơn Trà chính thức đi vào hoạt động có tổng số 9 lao động, trong đó: trình độ đại học có 8 người, chiếm tỷ lệ 88,89%; trình độ trung cấp 1 người. Đến ngày 31 tháng 12 năm 2010 tổng nguồn vốn huy động của chi nhánh đã đạt mức 423,797 tỷ đồng, dư nợ tín dụng - 112,462 tỷ đồng. Đội ngũ cán bộ nhân viên tăng lên đến 29 người, trong đó 27 người có trình độ đại học, chiếm tỷ lệ 93,10%. Vai trò, vị thế của Chi nhánh trong phát triển kinh tế - xã hội địa phương ngày càng được nâng cao.

2.1.3.4 Về cơ cấu nguồn vốn:

Huy động vốn luôn là mảng trọng yếu và mang tính quyết định đối với hoạt động của mỗi một ngân hàng. Bởi nó là cơ sở cho sự tồn tại và phát triển của tất cả các ngân hàng là tiền đề vững chắc cho các hoạt động khác của ngân hàng diễn ra thuận lợi.

Nguồn vốn động của NHNo&PTNT bao gồm các thành phần chủ yếu là tiền gửi của các tổ chức kinh tế, tiền gửi tiết kiệm của dân cư, tiền gửi kho bạc, kỳ phiếu và tín phiếu của NH phát hành; các loại tiền gửi khác.

Trong thời gian qua tình hình huy động vốn tăng đều qua các năm thể hiện qua bảng số liệu sau:

Bảng 2.2: Tình hình huy động vốn của CN NHNo&PTNT Q.Sơn Trà

(ĐVT: Tỷ đồng)

Chi tiêu	Năm 2008		Năm 2009		Năm 2010	
	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng
Cơ cấu theo loại tiền	297	100%	302	100%	424	100%
Nguồn vốn nội tệ	292	98,32	294	97,35	414	97,64
Nguồn vốn ngoại tệ	5	1,68	8	2,65	10	2,36
Cơ cấu theo kỳ hạn	297	100%	302	100%	424	100%
Nguồn vốn không kỳ hạn	77	25,93	51	16,89	100	23,58
Nguồn vốn kỳ hạn dưới 12 tháng	180	60,61	203	67,22	282	66,51
NV kỳ hạn từ 12 đến < 24 tháng	34	11,45	44	14,57	39	9,20
N.vốn kỳ hạn từ 24 tháng trở lên	6	2,02	4	1,32	3	0,71
Cơ cấu theo thành phần kinh tế	297	100%	302	100%	424	100%
Nguồn vốn từ dân cư	225	75,76	254	84,11	329	77,59
Nguồn vốn từ các tổ chức kinh tế	12	4,04	14	4,64	19	4,48
Nguồn vốn từ Kho bạc N.Nước	60	20,20	34	11,26	76	17,92

(Nguồn: Báo cáo tổng kết hoạt động KD CN Sơn Trà năm 2008- 2010)

Tổng nguồn vốn nội tệ năm 2010 đạt 414 tỷ đồng tăng 122 tỷ đồng so với năm 2009, tăng 127 tỷ đồng so với năm 2008 (Nguyên nhân do nguồn vốn Kho bạc tăng). Nguồn vốn ngoại tệ (quy VND) năm 2010 đạt 10 tỷ đồng, tăng 2 tỷ đồng so với năm 2009, tăng 5 tỷ đồng so với năm 2008. Nguồn vốn bằng nội tệ luôn chiếm ưu thế, năm 2008 chiếm 98,32% tổng nguồn, năm 2009 là 97.35% tổng nguồn, và năm 2010 là khoảng 97,64% tổng nguồn.

Nguồn vốn không kỳ hạn không ổn định, có tăng giảm qua các năm do nguồn vốn tiền gửi Kho bạc tăng hay giảm tác động chủ yếu, năm 2008 đạt 60 tỷ đồng, năm 2009 còn 34 tỷ đồng và năm 2010 thì tăng lên 76 tỷ đồng. Nhưng nguồn vốn có kỳ hạn dưới 12 tháng thì lại tăng dần qua các năm, năm 2008 chỉ đạt 180 tỷ đồng, năm 2009 đạt 203 tỷ đồng và đến năm 2010 đạt 282 tỷ đồng. Nguồn vốn có kỳ hạn từ 12 tháng đến dưới 24 tháng năm 2008 đạt 34 tỷ đồng

và đến năm 2009 đạt 44 tỷ đồng nhưng đến năm 2010 giảm 5 tỷ chỉ còn 39 tỷ. Còn nguồn vốn có kỳ hạn từ 24 tháng trở lên giảm dần qua các năm, năm 2008 đạt 6 tỷ đồng, đến năm 2009 còn 4 tỷ đồng và đến cuối năm 2010 chỉ còn 2 tỷ đồng.

Qua bảng số liệu trên thì tình hình huy động vốn từ các tổ chức kinh tế và nhất là tiền gửi dân cư đều tăng dần qua các năm. Trong khi đó nguồn vốn Kho bạc Nhà Nước thì tăng giảm mạnh qua các năm, cụ thể năm 2008 tiền gửi Kho bạc là 60 tỷ đồng, năm 2009 chỉ còn 34 tỷ đồng và đến cuối năm 2010 nguồn vốn Kho bạc lại tăng mạnh lên 76 tỷ đồng. Nguồn vốn Kho bạc không ổn định và đang có chiều hướng tăng giảm thất thường nên chính sách của chi nhánh là tập trung chủ yếu huy động từ tiền gửi dân cư, giảm dần nguồn kho bạc. Chính vì vậy mà nguồn vốn dân cư tăng dần qua các năm như sau: Năm 2008 đạt 225 tỷ đồng, năm 2009 đạt 254 tỷ đồng và đến cuối năm 2010 đạt 328 tỷ đồng

Nguồn vốn đến cuối năm 2010 tăng so với năm 2009 là 122 tỷ đồng tốc độ tăng 40,39% trong đó tiền gửi kho bạc nhà nước đạt 76 tỷ đồng tăng 42 tỷ đồng so với đầu năm tốc độ tăng 123,52% chiếm tỷ trọng 17,92% trên tổng nguồn vốn huy động.

2.1.3.5 Về cơ cấu dư nợ:

Nhìn chung, qua bảng tình hình cho vay của Chi nhánh cho thấy dư nợ qua các năm là có tăng, năm 2008 đạt 80 tỷ đồng, năm 2009 đạt 92 tỷ đồng và đến cuối năm 2010 dư nợ đạt 112 tỷ đồng. Chi nhánh hiện chỉ có cho vay nội tệ chưa phát sinh nghiệp vụ cho vay ngoại tệ, nguồn huy động ngoại tệ chi nhánh vẫn có huy động ổn định, Đây là một trong những hạn chế của chi nhánh do chi nhánh chưa có bộ phận chuyên trách về cho vay ngoại tệ và thanh toán quốc tế.

Bảng 2.3: Tình hình cho vay của CN NHNo&PTNT Q.Sơn Trà

(ĐVT: Tỷ đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2008		Năm 2009		Năm 2010	
	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng
Dư nợ theo loại tiền	80	100%	92	100%	112	100%
Dư nợ nội tệ	80	100	92	100	112	100
Dư nợ ngoại tệ	-	0	-	0	-	0
Dư nợ theo thời gian	80	100%	92	100%	112	100%
Dư nợ ngắn hạn	42	53	58	63	72	64
Dư nợ trung, dài hạn	38	48	34	37	40	36
Dư nợ theo đối tượng cho vay	80	100%	92	100%	112	100%
Cho vay doanh nghiệp	36	45	56	61	58	52
Cho vay hộ sản xuất kinh doanh	10	13	12	13	12	11
Cho vay T.dùng, cầm cố GTCG	34	43	24	26	42	38
Dư nợ theo TSBD	80	100%	92	100%	112	100%
Không có TSBD	18	446	15	324	7	6
Có TSBD	62	1.535	77	1.661	105	94

(Nguồn: Báo cáo tổng kết hoạt động KD CN Sơn Trà năm 2008- 2010)

Tình hình cho vay doanh nghiệp của chi nhánh (chủ yếu là DNVVN) ngày càng phát triển, cụ thể năm 2008 cho vay doanh nghiệp của chi nhánh chỉ đạt 36 tỷ đồng chiếm 45% trên tổng dư nợ, năm 2009 đạt 56 tỷ đồng chiếm 61% trên tổng dư nợ và đến cuối năm 2010 dư nợ cho vay doanh nghiệp của chi nhánh đã đạt 58 tỷ đồng chiếm 52% trên tổng dư nợ.

2.1.3.6. Kết quả hoạt động kinh doanh:

Nhìn chung là khả quan, năm 2010 quỹ thu nhập của chi nhánh đạt 7.8 tỷ đồng, có tăng hơn so với năm 2009, năm 2008 mặc dù chịu ảnh hưởng của tình hình suy thoái kinh tế toàn cầu nhưng quỹ thu nhập của chi nhánh vẫn đạt 8 tỷ đồng.

Bảng 2.4: Kết quả hoạt động kinh doanh*(ĐVT: Tỷ đồng)*

Chỉ tiêu	Năm 2008		Năm 2009		Năm 2010	
	Giá trị	TT (%)	Giá trị	TT (%)	Giá trị	TT (%)
1/.TỔNG THU	40,2	100	34,7	100	50,3	100
a. Thu hoạt động TD	37,5	93,3	30,6	88,2	45,5	90,5
c. Thu hoạt động DV	0,5	1,2	0,3	0,9	0,6	1,2
d. Thu khác	2,2	5,5	3,8	11,0	4,2	8,3
2/.TỔNG CHI	32,2	100,0	28,1	100,0	42,5	100,0
a. Chi hoạt động TD	24,6	76,4	22,3	79,4	30,70	72,2
c. Chi hoạt động DV	0,5	1,6	0,3	1,1	0,4	0,9
d. Chi khác	7,1	22,0	5,5	19,6	11,4	26,8
3/.QUỸ THU NHẬP	8,0	0,0	6,6	0,0	7,8	0,0

(Nguồn: Báo cáo kết hoạt động kinh doanh CN Sơn Trà năm 2008- 2010)

Hoạt động của chi nhánh qua các năm đều có thu đủ bù chi và có lãi. Tình hình kinh doanh của ngân hàng tương đối tốt. Nguồn thu chủ yếu của chi nhánh Ngân hàng No&PTNT Quận Sơn Trà chủ yếu thu lãi từ hoạt động cho vay, thu lãi điều vốn từ NHNo&PTNT Việt Nam và thu nợ đã xử lý rủi ro từ các năm trước. Bên cạnh đó, còn có nguồn thu từ mảng dịch vụ thanh toán và các khoản thu khác như: thu từ nghiệp vụ bảo lãnh, thu từ việc tham gia thị trường tiền tệ, từ hoạt động kinh doanh ngoại hối cùng một số khoản thu nhập bất thường khác. Do hoạt động của ngân hàng chủ yếu là cho vay nên chi phí dành cho mảng hoạt động này cũng chiếm phần lớn nhất trong các khoản chi phí.

2.1.3.7 Về ứng dụng công nghệ:

Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam rất chú trọng đến việc phát triển công nghệ, Dự án hiện đại hóa hệ thống thanh toán và kế toán ngân hàng gọi tắt là IPCAS được xây dựng trên cơ sở các chuẩn và thông lệ quốc tế về nghiệp vụ tài chính Ngân hàng và nền tảng công nghệ hiện đại. (hệ điều hành UNIX, cơ sở dữ liệu Oracle, công cụ lập trình Power Builder, middleware, Tuxedo...)... Chi nhánh NHNo&PTNT quận Sơn trà hoàn thành và đưa vào sử dụng từ cuối năm 2003.

Hiện tại chi nhánh đã trang bị đầy đủ và kết nối hệ thống với tỷ lệ máy vi tính/CBCNV là 100%. Tính đến thời điểm hiện nay chi nhánh NHNo&PTNT quận Sơn trà đã được trang bị 04 máy ATM, với chức năng giao dịch tự động đã giảm bớt công khối lượng công việc, góp phần tăng năng suất lao động qua đó tiết kiệm được nhân lực để bố trí vào các công việc cần thiết khác.

2.2. Thực trạng phát triển cho vay theo HMTD tại CN NH No& PTNT Q.Sơn Trà TP ĐN

2.2.1 Những vấn đề chung về phương thức cho vay theo HMTD đang được áp dụng tại chi nhánh

- Phương thức cho vay theo hạn mức tín dụng đã được đề cập đến trong các quyết định về ban hành quy chế cho vay đối với khách hàng, cụ thể:

- Quyết định số 1627/2001/QĐ-NHNN ngày 31/12/2001 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước về việc ban hành Quy chế cho vay của tổ chức tín dụng đối với khách hàng

- Quyết định số 72/QĐ-HĐQT-TD ngày 31/03/2002 của Chủ tịch Hội đồng quản trị NHNo&PTNT Việt Nam về việc ban hành quy định cho vay đối với khách hàng trong hệ thống NHNo & PTNT Việt Nam.

- QĐ 666/QĐ-HĐQT-TDHo ngày 15/06/2010 Quyết định về việc ban hành quy định cho vay đối với khách hàng trong hệ thống Ngân hàng Nông nghiệp & Phát triển Nông thôn Việt Nam

- Văn bản số 1235/NHNo-TD ngày 17/05/2002 Tổng Giám đốc NHNo & PTNT Việt Nam về việc Hướng dẫn phương thức cho vay theo hạn mức tín dụng.

- Quy trình tín dụng tại ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam.

Các văn bản trên là căn cứ để NHNo - chi nhánh Sơn Trà xác định một số vấn đề cụ thể trong triển khai cho vay theo HMTD. Cụ thể:

2.2.1.1. Về đối tượng áp dụng:

Phương thức cho vay này áp dụng với khách hàng vay vốn lưu động ngắn hạn

Khách hàng có nhu cầu vay vốn thường xuyên.

Khách hàng vay có đặc điểm sản xuất kinh doanh ổn định, luôn chuyên vốn, không phù hợp với phương thức cho vay từng lần

2.2.1.2. Về hình thức thể hiện HMTD

Việc xác định HMTD và thời hạn hiệu lực của HMTD cho khách hàng được thể hiện thông qua hình thức NH thông báo cho khách hàng bằng văn bản. Nội dung của thông báo thể hiện rõ các điều khoản, điều kiện mà khách hàng phải đáp ứng trước và trong khi sử dụng HMTD.

2.2.1.3. Về xác định HMTD

* Căn cứ xác định hạn mức tín dụng:

- Kế hoạch hoặc phương án sản xuất kinh doanh trong kỳ (1 năm).
- Khả năng tài chính của khách hàng.
- Vốn tự có thực tế tham gia vào dự án, phương án SXKD.
- Giá trị tài sản bảo đảm tiền vay (nếu cho vay có bảo đảm).
- Nguồn vốn hiện có của NHNoVN.

* Cách xác định:

a) Trường hợp khách hàng SXKD một sản phẩm:

$$\text{Hạn mức tín dụng} = \frac{\text{Nhu cầu VLĐ trong kỳ}}{\text{Vốn tự có của khách hàng tham gia trong kỳ}} - \text{Vốn khác (nếu có)}$$

$$\text{Trong đó: Nhu cầu VLĐ trong kỳ} = \frac{\text{Tổng chi phí SXKD trong kỳ}}{\text{Vòng quay vốn lưu động}}$$

b) Trường hợp khách hàng SXKD tổng hợp:

$$\text{Hạn mức tín dụng} = \frac{\sum \text{Nhu cầu VLĐ của các hoạt động SXKD trong kỳ}}{\text{Vốn tự có của khách hàng tham gia trong kỳ}} - \text{Vốn khác (nếu có)}$$

Cách xác định nhu cầu vốn lưu động trong kỳ của từng đối tượng cũng như trường hợp a (SXKD một sản phẩm).

2.2.1.4. Ký kết hợp đồng tín dụng mới

- Ít nhất 10 ngày trước khi hạn mức tín dụng cũ hết hiệu lực, nếu có nhu cầu tiếp tục phương thức Hạn mức tín dụng, khách hàng gửi cho NH phương án SXKD kỳ tiếp theo. Căn cứ vào nhu cầu vốn của khách hàng, NH thẩm định để xác định hạn mức và thời hạn của hạn mức tín dụng mới

- Sau khi xác định hạn mức tín dụng và thời hạn của hạn mức tín dụng mới, NH và khách hàng phải ký Hợp đồng tín dụng mới. Toàn bộ dư nợ của Hợp đồng tín dụng cũ được chuyển sang theo dõi tại Hợp đồng tín dụng mới.

- Trường hợp hạn mức tín dụng mới thấp hơn hạn mức tín dụng cũ; NH phải thu hồi nợ để giảm thấp dư nợ, đảm bảo phù hợp với hạn mức tín dụng mới.

- Trường hợp khách hàng - nhất là đối với hộ nông dân - không thay đổi về sản xuất kinh doanh, không có nhu cầu thay đổi Hạn mức tín dụng và thực hiện tốt Hợp đồng tín dụng cũ, thì Hạn mức tín dụng cũ được mặc nhiên gia hạn tối đa 12 tháng. NH và khách hàng chỉ cần ký gia hạn Hạn mức tín dụng.

2.2.1.5 Quản lý HMTD

Trong phạm vi hạn mức tín dụng được duyệt và thời hạn hiệu lực của hạn mức tín dụng, khách hàng có thể rút vốn một hay nhiều kỳ. Tổng doanh số cho vay có thể lớn hơn hạn mức tín dụng, nhưng mức dư nợ cao nhất không được vượt quá hạn mức tín dụng đã được duyệt. NH quản lý chặt chẽ hạn mức tín dụng.

Trong quá trình vay vốn và trả nợ, nếu có nhu cầu điều chỉnh hạn mức tín dụng, khách hàng làm giấy đề nghị xác định lại hạn mức tín dụng; NH xem xét thẩm định nếu chấp thuận thì cùng khách hàng thoả thuận điều chỉnh hạn mức tín dụng và bổ sung hợp đồng tín dụng.

2.2.1.6 Hình thức đảm bảo tiền vay

* Bảo đảm bằng tài sản của khách hàng (Cầm cố, thế chấp) của bên thứ 3

- Tài sản phải thuộc sở hữu của bên bảo đảm theo quy định.

- Được phép giao dịch

- Phải được mua bảo hiểm trong suốt thời gian đảm bảo tiền vay với số tiền bảo hiểm không thấp hơn số tiền vay đối với tài sản phải mua theo quy định của pháp luật hoặc quy định của ngân hàng.

* Đảm bảo bằng tài sản hình thành từ vốn vay

- Xác định được giá trị của tài sản đảm bảo, được phép giao dịch

- Dễ bán, dễ chuyển nhượng và ít bị mất mát.

- Ngân hàng cho vay phải quản lý, giám sát được tài sản bảo đảm trong quá trình hoàn thành và sau khi hoàn thành.

- Phải được mua bảo hiểm theo quy định. Trường hợp phải mua bảo hiểm, khách hàng phải cam kết mua cho tài sản trong suốt thời gian vay.

- Phải thuộc các loại tài sản được dùng để cầm cố, thế chấp theo quy định.

* Bảo đảm bằng tài sản thế chấp của bên thứ 3

- Có năng lực pháp luật, năng lực hành vi dân sự theo quy định của pháp luật.

- Có khả năng tài chính để thực hiện nghĩa vụ trả thay.

- Cam kết chịu trách nhiệm bằng tất cả tài sản thuộc quyền sở hữu, quyền sử dụng đất tài nguyên của mình.

- Phạm vi bảo đảm có thể là một phần, hoặc toàn bộ nghĩa vụ

- Các bên có thể liên đới chịu trách nhiệm hoặc chịu trách nhiệm độc lập theo cam kết trong hợp đồng.

2.2.1.7 Quy trình cho vay đang áp dụng tại chi nhánh

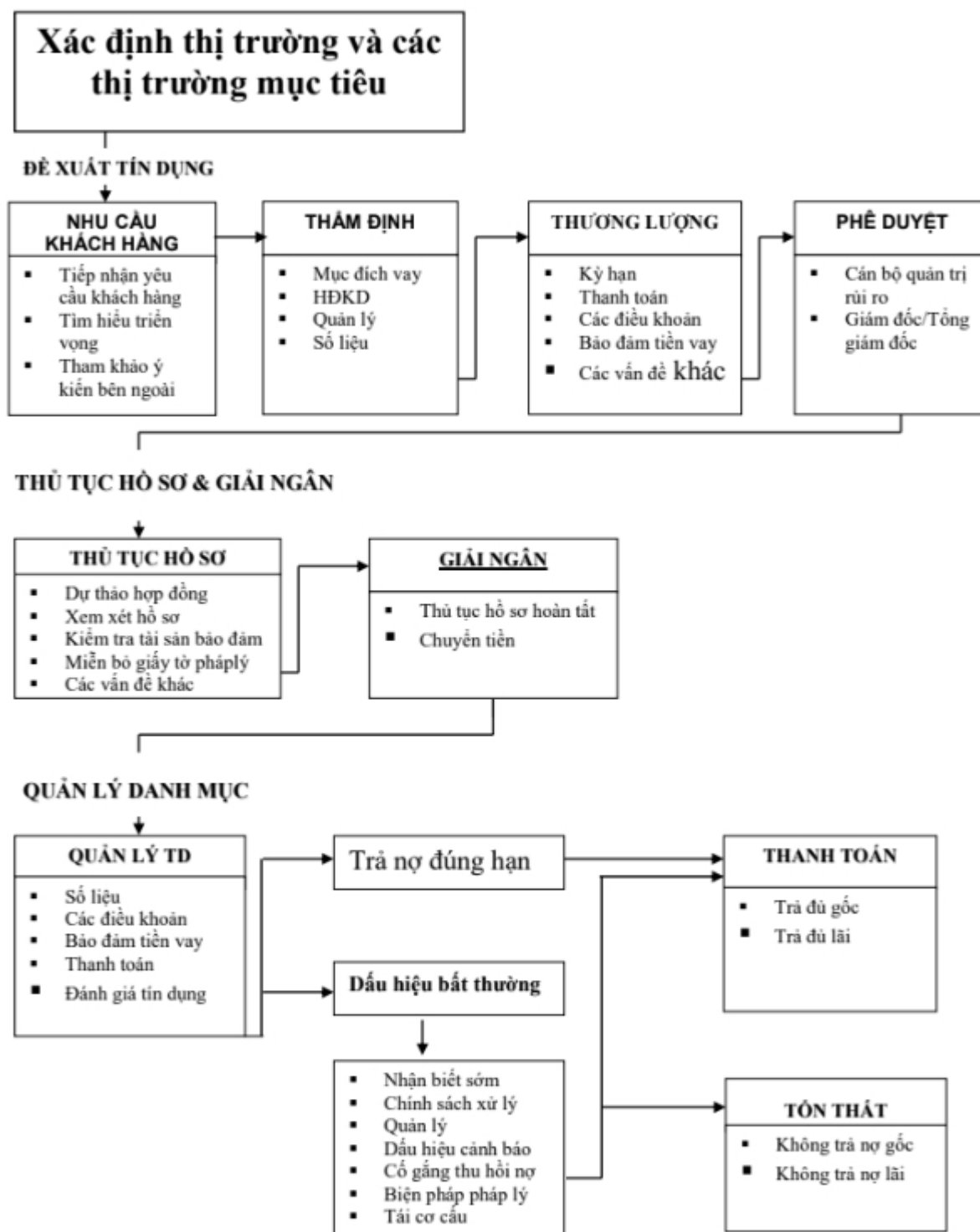
Quy trình cho vay được bắt đầu từ khi CBTD tiếp nhận hồ sơ khách hàng và kết thúc khi kế toán viên tắt toán - thanh lý hợp đồng tín dụng,

- Thẩm định trước khi cho vay;

- Kiểm tra, giám sát trong khi cho vay;

- Kiểm tra, giám sát, tổ chức thu hồi nợ sau khi cho vay.

Quy trình cho vay được khái quát bằng sơ đồ quy trình tín dụng sau:



Sơ đồ 2.2: Quy trình tín dụng chung

2.2.2. Tình hình chung về cho vay theo HMTD

Trong điều kiện thị trường phát triển và cạnh tranh ngày càng gay gắt, các ngân hàng đã không ngừng đưa ra các sản phẩm mới và nâng cao chất lượng, hiệu quả hoạt động. Sản phẩm cho vay theo HMTD là hoạt động truyền thống của ngân hàng nhưng vẫn luôn giành được quan tâm đáng kể vì tiềm năng phát triển của nó khi nền kinh tế ngày càng phát triển và đời sống của người dân ngày càng được nâng cao.

Cùng với đà tăng trưởng của thành phố trong những năm qua, với nỗ lực của nhà quản lý và cán bộ nhân viên chi nhánh NHNo&PTNT Q.Sơn Trà thì lĩnh vực cho vay này cũng không ngừng tăng trưởng qua các năm được thể hiện qua dư nợ bình quân trong bảng dưới đây.

Bảng 2.5: Tỷ trọng cho vay hạn mức tín dụng trong tổng dư nợ cho vay trong 3 năm 2008-2010

ĐVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	2008		2009		2010	
	Số tiền	TT(%)	Số tiền	TT(%)	Số tiền	TT(%)
1.DN BìnhQuan	73.213	100%	86.129	100%	102.390	100%
2.DN HMTD BQ	25.420	34,72%	42.301	49,11%	57.184	55,85%
Nợ Xấu BQ	6.294	100%	12.194	100%	11.011	100%
NX HMTD BQ	2.266	36,01%	9.708	79,61%	9.976	90,60%

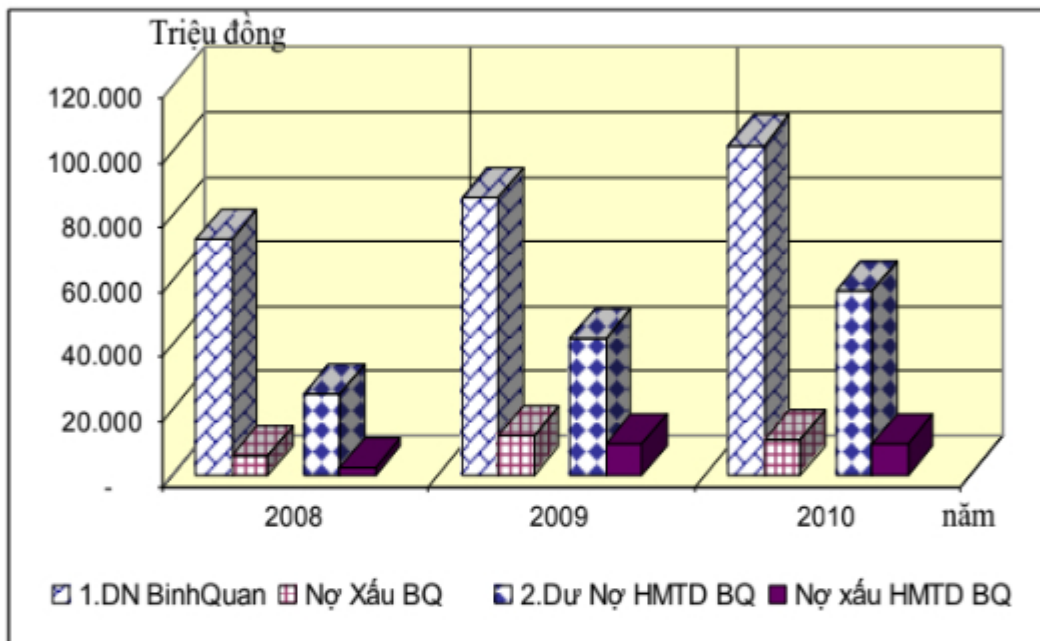
(Nguồn: Báo cáo tổng kết hoạt động KD CN Sơn Trà năm 2008- 2010)

Qua bảng số liệu phân tích ta thấy qua 3 năm hình thức cho vay này luôn chiếm tỷ trọng tương đối cao trên dư nợ bình quân của toàn chi nhánh. Nói rõ hơn năm 2008, Dư nợ bình quân cho vay HMTD chiếm 34,72% trên dư nợ bình quân chung đạt 25 tỷ 420 triệu đồng, năm 2009 chiếm 49,11% trên dư nợ bình quân chung đạt 42 tỷ 301 triệu đồng. và sang năm 2010 chiếm 55,85% đạt mức 57 tỷ 184 triệu đồng. Cho vay Hạn mức tín dụng chiếm tỷ trọng ngày càng cao trong quy mô cho vay của chi nhánh, điều đó

cho thấy phương thức cho vay HMTD đã dần thay thế phương thức cho vay từng lần, vốn đã được áp dụng rộng rãi đối với tất cả các ngân hàng trong những năm trước đây.

Trong cả 3 năm 2008, 2009, 2010 nợ xấu bình quân cho vay theo HMTD đều cao hơn nợ xấu bình quân cho vay theo hình thức khác. Cụ thể năm 2007 nợ xấu bình quân cho vay theo HMTD chiếm 36,01% trên tổng nợ xấu bình quân của chi nhánh tương ứng 2 tỷ 266 triệu đồng, năm 2009 là 79,61% tương ứng 9 tỷ 708 triệu đồng, đến năm 2010, tỷ lệ này là 90,6% tương ứng 9 tỷ 976 triệu đồng. Trong 3 năm này nợ xấu bình quân quá cao điều này cho thấy còn khá nhiều bất cập trong hình thức cho vay này. Điều này có thể giải thích dựa vào nhược điểm của phương thức cho vay theo HMTD đối với ngân hàng. Thật vậy, đối với cách cho vay này việc kiểm tra tình hình tài chính cũng như các điều kiện liên quan khác của khách hàng tại các thời điểm rút vốn và tình hình sử dụng vốn vay đã rút trước đó, từ đó kiểm soát rủi ro tín dụng trong suốt thời hạn duy trì hợp đồng hạn mức là khó hơn so với phương thức cho vay từng lần. Bởi mỗi lần rút vốn (trong hạn mức tín dụng đã duyệt) thì khách hàng chỉ cần làm giấy nhận nợ và rút vốn vay. Trong lúc đó, đối với phương thức cho vay từng lần khi khách hàng muốn vay vốn thì đều phải thực hiện đầy đủ các bước trong quy trình cho vay, điều này giúp cho ngân hàng kiểm soát tốt hơn tình hình tài chính của khách hàng vay vốn, góp phần hạn chế rủi ro tín dụng. Hơn nữa, nếu được sự đồng ý của chi nhánh thì khách hàng có thể chuyển toàn bộ dư nợ vay còn lại sang HMTD mới. Điều này càng làm gia tăng rủi ro tín dụng cho phía ngân hàng và làm giảm khả năng thu nợ đúng hạn. Tuy nhiên có thể thấy nợ xấu bình quân cho vay theo HMTD có sự gia tăng đáng kể trong năm 2009, tăng 328,40% tương ứng với số tiền 7 tỷ 442 triệu đồng so với năm 2008, đây là thời điểm mà kinh tế trong nước bất ổn nhất, lãi suất tăng cao, giá cả nguyên vật liệu tăng theo làm cho

nhieu doanh nghiệp điêu đứng, nhưng sau khi Nhà Nước ra một số chính sách như: thắt chặt tiền tệ, giảm chi tiêu công, hỗ trợ lãi suất (4%) cho doanh nghiệp, bình ổn giá, khống chế lãi suất trần tiền gửi tiết kiệm... thì nợ xấu bình quân cho vay theo HMTD có tăng nhẹ ở mức 2,76% với số tiền là 268 triệu đồng.



(Nguồn: Báo cáo tổng kết hoạt động KD CN Sơn Trà năm 2008- 2010)

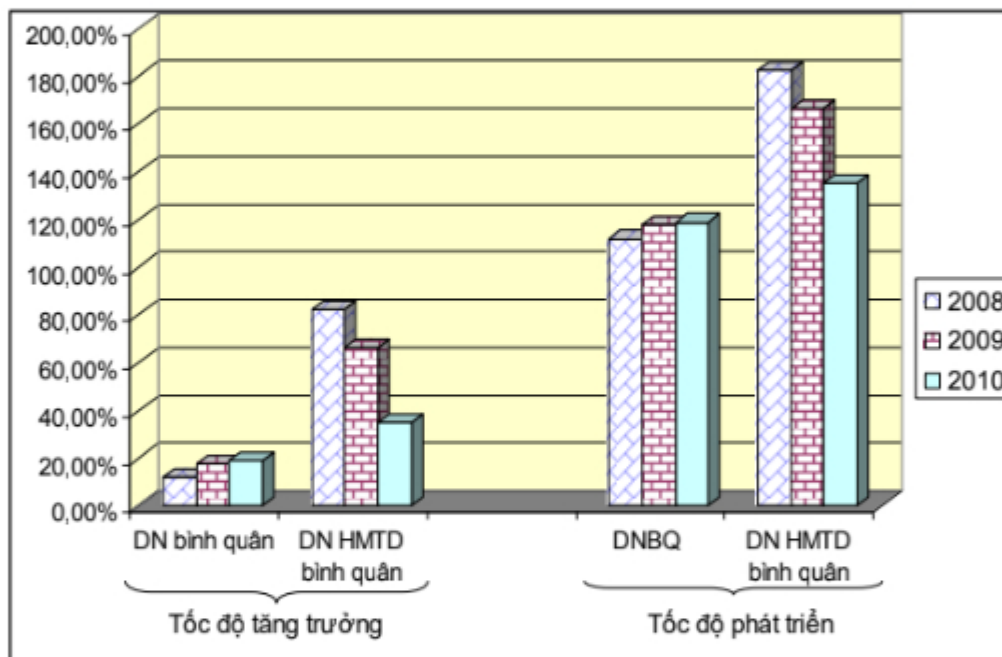
Hình 2.1: Tình hình cho vay theo HMTD

Nhìn chung, hoạt động cho vay theo HMTD tại chi nhánh trong 3 năm qua đã đi vào ổn định có sự tăng trưởng, song bên cạnh chi nhánh cần chú trọng nhiều hơn đến công tác quản lý nợ, tiếp cận trực tiếp những khách hàng để xảy ra nợ xấu, tìm hiểu nguyên nhân, để có hướng khắc phục, nhằm giúp doanh nghiệp tháo gỡ khó khăn, vừa giúp cho ngân hàng giảm tỷ lệ nợ xấu, góp phần đưa đất nước ta ngày một đi lên.

2.2.2.1 Tăng trưởng quy mô cho vay HMTD

Hiện nay trên địa bàn các ngân hàng số lượng ngân hàng ngày càng tăng, các ngân hàng này đã không ngừng đưa ra các sản phẩm mới, để thu hút khách hàng. Tăng trưởng về quy mô sản phẩm cho vay theo HMTD là hoạt động cần thiết của ngân hàng và luôn giành được quan tâm đáng kể của chi nhánh, vì tiềm năng phát triển của nó khi nền kinh tế ngày càng phát triển và đời sống của người dân ngày càng được nâng cao.

Qua phân tích quy mô tăng trưởng dư nợ HMTD bình quân để thấy điều đó



(Nguồn: Báo cáo tổng kết hoạt động KD CN Sơn Trà năm 2008- 2010)

Hình 2.2: Biểu đồ tăng trưởng HMTD BQ

Dư nợ bình quân cho vay theo HMTD năm 2009 tăng 66,41% so với năm 2008 và qua năm 2010 tăng 35,19% so với năm 2009.

Mặt khác, xét trong quan hệ với dư nợ bình quân chung, mức tăng trưởng dư nợ bình quân của phương thức cho vay HMTD cũng nhanh hơn so

với mức tăng trưởng dư nợ bình quân chung. Năm 2009 mức tăng dư nợ bình quân chung chỉ chiếm 17,64%, trong khi dư nợ bình quân theo phương thức HMTD đạt đến 66,41%. Tương tự, năm 2010 dư nợ bình quân chung chỉ tăng 18,88% trong khi dư nợ bình quân của phương thức cho vay HMTD tăng đến 35,19% so với năm 2009.

2.2.2.2. Cơ cấu cho vay HMTD

a. Cơ cấu cho vay HMTD theo đối tượng khách hàng

Phân tích tình hình cho vay HMTD theo đối tượng khách hàng được chia thành khách hàng doanh nghiệp và khách hàng hộ, cá nhân.

Bảng 2.6: Cơ cấu cho vay HMTD phân theo đối tượng khách hàng

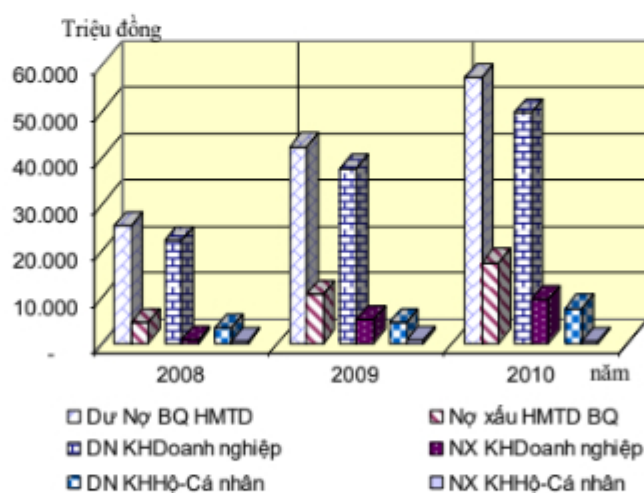
Chỉ tiêu	2008		2009		2010	
	Số tiền	TT(%)	Số tiền	TT(%)	Số tiền	TT(%)
DN BQ HMTD	25.420	100%	42.301	100%	57.184	100%
KHDoanh nghiệp	22.100	86,94%	37.695	89,11%	49.619	86,77%
KHHộ-Cá nhân	3.320	13,06%	4.606	10,89%	7.565	13,23%
			CL 2009/2008		CL 2010/2009	
			Số tiền	TL(%)	Số tiền	TL(%)
DN BQ HMTD			16.881	66%	14.884	35%
KHDoanh nghiệp			15.595	70,57%	11.924	31,63%
KHHộ-Cá nhân			1.286	38,72%	2.960	64,26%

(Nguồn: Báo cáo tổng kết hoạt động KD CN Sơn Trà năm 2008- 2010)

Theo bảng số liệu trên ta thấy đối tượng phục vụ chủ yếu theo phương thức cho vay HMTD của chi nhánh là doanh nghiệp. Trong 3 năm qua thì tỷ trọng DN BQ theo HMTD đối với đối tượng khách hàng doanh nghiệp đạt gần mức 90% trong tổng dư nợ BQ HMTD của chi nhánh. Điều này xuất phát từ mục đích vay vốn của khách hàng trong phương thức cho vay này. Ngân hàng chỉ cấp HMTD cho khách hàng nhằm giúp họ dễ dàng hơn trong việc đáp ứng nhu cầu vốn lưu động, duy trì hoạt động sản xuất kinh doanh trong ngắn hạn.

Mặt khác, trong 3 năm qua chi nhánh đã nới lỏng điều kiện cấp hạn mức tín dụng cho doanh nghiệp, bởi đây là đối tượng có nhu cầu vay vốn, trả nợ thường xuyên và có uy tín với ngân hàng hơn so với khách hàng cá nhân.

Trong lúc đó, DNBQ theo HMTD đối với khách hàng hộ, cá nhân năm 2009 là 4 tỷ 606 triệu đồng, tăng 38,72% tương ứng với số tiền là 1 tỷ 286 triệu đồng so với năm 2008; năm 2010 tăng mạnh 64,26% tương ứng 2 tỷ 960 triệu đồng so với năm 2009. Nhưng nhìn chung DNBQ và tỷ trọng của nó còn thấp trong tổng dư nợ bình quân theo HMTD của chi nhánh, mức độ tăng vẫn không đáng kể so với tiềm năng của quận khi các hộ sản xuất kinh doanh nhỏ lẻ ra đời ngày càng nhiều trên địa bàn. Đối với các hộ kinh doanh nhỏ lẻ, họ vẫn còn tâm lý e dè, lo ngại khi đến vay vốn tại ngân hàng, sợ các thủ tục rắc rối, phức tạp. Hơn nữa, họ không có thói quen sử dụng hóa đơn; trong khi đó, thủ tục vay vốn đòi hỏi người vay phải chứng minh đầy đủ các loại hóa đơn, chứng từ.



(Nguồn: Báo cáo tổng kết hoạt động KD CN Sơn Trà năm 2008- 2010)

Hình 2.3 : Tình hình cho vay theo HMTD theo đối tượng khách hàng

Như đã phân tích ở trên, chúng ta thấy rằng khối doanh nghiệp là nhóm khách hàng trọng tâm đối với hình thức cho vay này. Vì vậy, sau đây đề tài sẽ

phân tích sâu hơn về tình hình cho vay HMTD đối với mảng khách hàng này phân theo loại hình kinh tế có dư nợ tại NHNo Q.Sơn Trà bao gồm: Công ty cổ phần, hợp danh, Công ty trách nhiệm hữu hạn, doanh nghiệp tư nhân. Việc phân tích này nhằm thấy được khoản tiền được phân bổ như thế nào vào các loại hình doanh nghiệp, loại nào chiếm ưu thế, loại nào còn hạn chế để tìm ra nguyên nhân khắc phục.

Bảng 2.7: Cơ cấu cho vay HMTD phân theo loại hình doanh nghiệp

Chỉ tiêu	2008		2009		2010	
	Số tiền	TT(%)	Số tiền	TT(%)	Số tiền	TT(%)
DN BQ	22.100	100%	37.695	100%	49.619	100%
Cty CP, hợp danh	10.642	48,15%	19.494	51,72%	25.621	51,64%
Cty TNHH	6.625	29,98%	11.175	29,65%	14.222	28,66%
DN tư nhân	4.833	21,87%	7.026	18,64%	9.776	19,70%
			CL 2009/2008		CL 2010/2009	
			Số tiền	TT(%)	Số tiền	TT(%)
DN BQ			15.595	197,23%	11.924	97,84%
Cty CP, hợp danh			8.852	83,18%	6.127	31,43%
Cty TNHH			4.550	68,68%	3.047	27,27%
DN tư nhân			2.193	45,37%	2.750	39,14%

(Nguồn: Báo cáo tổng kết hoạt động KD CN Sơn Trà năm 2008- 2010)

Nhìn chung, Dư nợ bình quân ở loại hình công ty cổ phần luôn chiếm tỷ trọng cao nhất tiếp đến là công ty trách nhiệm hữu hạn, doanh nghiệp tư nhân chiếm tỷ trọng thấp nhất trong các loại hình doanh nghiệp có vay vốn tại NHNo&PTNT Q.Sơn Trà.

Cụ thể trong năm 2009 DNBQ của các công ty cổ phần và hợp danh chiếm tỷ trọng 51,72% tương ứng 19 tỷ 494 triệu đồng tăng 83,18% so với năm 2008; sang năm 2010 đạt 25 tỷ 621 triệu đồng, chiếm 51,64% trên tổng dư nợ bình quân HMTD DN, tăng 31,43% so với năm 2009. Có được điều

này là do NHNo &PTNT Q.Son Trà thừa hưởng thương hiệu NHNo&PTNT Việt Nam là một Ngân hàng quốc doanh nên các khách hàng truyền thống là các Doanh nghiệp Nhà Nước và các công ty lớn, xong trong thời gian qua những Doanh nghiệp Nhà nước này đã dần cổ phần hóa do đó mà dư nợ công ty cổ phần và hợp danh là cao nhất. Tiếp theo là loại hình công ty TNHH chiếm gần 30% trong dư nợ bình quân cho vay HMTD DN của chi nhánh qua các năm. Cụ thể năm 2009 đạt 11 tỷ 175 triệu chiếm 29,65% trong tổng dư nợ bình quân DN, tăng 68,68% so với năm 2008. sang năm 2010 đạt 14 tỷ 222 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 28,66% so với tổng dư nợ bình quân HMTD DN tăng 27,27% so với năm 2009. Trong khi đó loại hình Doanh nghiệp tư nhân chiếm tỷ trọng qua các năm ở mức trên 19%. Nhìn chung dư nợ cả 3 loại hình trên vẫn tăng trưởng một cách ổn định qua các năm, năm 2009 có sự tăng trưởng mạnh ở cả 3 loại hình doanh nghiệp này cụ thể Công ty cổ phần, hợp danh tăng 83,18% tương ứng 8 tỷ 852 triệu đồng, công ty TNHH tăng 68,68% tương ứng 4 tỷ 550 triệu đồng, doanh nghiệp tư nhân tăng 45,37% tương ứng 2 tỷ 193 triệu đồng.

Năm 2010 dư nợ có tăng nhưng tỷ lệ tăng thấp hơn cụ thể Công ty cổ phần, hợp danh tăng 31,43% tương ứng 6 tỷ 127 triệu đồng, công ty TNHH tăng 27,27% tương ứng 3 tỷ 047 triệu đồng, doanh nghiệp tư nhân tăng 39,14% tương ứng 2 tỷ 750 triệu đồng. Nhìn chung Dư nợ hạn mức tín dụng vẫn thấp, chưa tương xứng với tiềm năng phát triển của quận. Tuy nhiên các DN này khó khăn trong việc tiếp cận vốn tín dụng của Ngân hàng vì họ không đáp ứng được các yêu cầu về điều kiện vay vốn hay TSĐB. Trong thời gian tới, ngân hàng có thể mở rộng quy mô cho vay HMTD đối với các đối tượng này.

Nhìn chung, hiện nay chi nhánh NHNo&PTNT Quận Sơn Trà đã tài trợ vốn TDHM cho cả khách hàng doanh nghiệp và khách hàng cá nhân, tạo điều kiện thuận lợi cho các đối tượng khách hàng này chủ động đáp ứng kịp thời

nhu cầu vốn lưu động thiếu hụt phục vụ hoạt động SXKD. Tuy rằng, chỉ tiêu DNBQ của cả hai nhóm khách hàng này năm 2009 đều tăng lên so với năm 2008, sang năm 2010 tăng so với năm 2009. Với mức tăng trưởng về dư nợ như trên là ở mức tương đối dù mức độ tăng vẫn chưa tương xứng với tốc độ tăng trưởng về số lượng doanh nghiệp cũng như hộ sản xuất kinh doanh và tiềm năng phát triển của các đối tượng này trên địa bàn, đặc biệt là đối với nhóm KHCN. Đối với nhóm KHDN, TDHM đối với các DNNN, công ty cổ phần, hợp danh, công ty TNHH, DN tư nhân đều có sự chuyển biến tích cực qua 3 năm, Tuy nhiên, so với tiềm năng phát triển của các công ty TNHH, các DN khác trên địa bàn về cả số lượng và chất lượng thì việc tiếp cận và cung ứng vốn tín dụng của chi nhánh cho các đối tượng này là chưa cao. Nói rõ hơn, hiện nay trên địa bàn vẫn có rất nhiều DN, đặc biệt là các DN vừa và nhỏ hoạt động hiệu quả nhưng chưa biết đến hình thức vay vốn này hoặc biết rất hạn chế nên đã không chủ động xin vay vốn tại chi nhánh theo hình thức này. Điều này có thể được giải thích một phần là do cho đến nay thì thông tin về hình thức vay vốn này chỉ được làm rõ trực tiếp tại chi nhánh, còn trên các phương tiện thông tin đặc biệt là internet về hình thức cho vay theo hạn mức tín dụng của NHNo&PTNT còn rất hạn chế. Hơn nữa, việc triển khai đưa nhân viên tín dụng trực tiếp đến giới thiệu về hình thức cho vay này cho các DN tiềm năng đòi hỏi nhiều công sức và chi phí.

Ngoài ra, trong thời gian gần đây cùng với sự ra đời và phát triển ngày càng nhiều các Ngân hàng TMCP trên địa bàn quận đã tạo ra sự cạnh tranh gay gắt giữa các Ngân hàng nhằm tìm kiếm khách hàng vay vốn mới cũng như giữ chân các khách hàng hiện tại. Có những biện pháp thích hợp khắc phục những khó khăn trên nên sẽ giúp chi nhánh đẩy mạnh hơn nữa hoạt động cho vay này trong thời gian tới.

b. Cơ cấu cho vay HMTD theo nhóm ngành kinh tế:

Hiện nay chi nhánh đã cho vay theo hình thức này đối với các chủ thể thuộc nhiều ngành nghề kinh tế khác nhau trên địa bàn thành phố. Bảng 2.7. trình bày phân tích cơ cấu cho vay HMTD theo nhóm ngành kinh tế.

Bảng 2.8: Cơ cấu cho vay HMTD phân theo nhóm ngành kinh tế

Chỉ tiêu	2008		2009		2010	
	Số tiền	TT(%)	Số tiền	TT(%)	Số tiền	TT(%)
DN BQ	25.420	100%	42.300	100%	57.184	100%
TM-DV	8.564	33,69%	14.556	34,41%	17.582	30,75%
CN-XD	15.311	60,23%	26.607	62,90%	37.189	65,03%
NLNN	1.545	6,08%	1.138	2,69%	2.413	4,22%
			CL 2009/2008		CL 2010/2009	
			Số tiền	TL(%)	Số tiền	TL(%)
DN BQ			16.880	66,41%	14.884	35,19%
TM-DV			5.991	69,96%	3.027	20,79%
CN-XD			11.296	73,77%	10.582	39,77%
NLNN			- 407	-26,32%	1.275	112,04%

(Nguồn: Báo cáo tổng kết hoạt động KD CN Sơn Trà năm 2008- 2010)

3 nhóm ngành: TM-DV, CN-XD, NLNN. Trong đó, dư nợ bình quân tập trung nhiều nhất ở khu vực CN-XD, tiếp theo sau đó là lĩnh vực TM-DV, còn nhóm NLNN chiếm tỷ trọng tương đối nhỏ.

Cụ thể năm 2009, DNBQ của nhóm CN-XD đạt 26 tỷ 607 triệu đồng chiếm 62,90% trong tổng dư nợ bình quân cho vay HMTD của chi nhánh, tăng 11 tỷ 296 triệu đồng so với năm 2008. sang năm 2010, tỷ trọng trên tổng mức DNBQ là 65,03% tăng 10 tỷ 582 triệu đồng so với năm 2009. Điều này chứng tỏ rằng các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực CN-XD là những khách hàng vay vốn trọng yếu tại chi nhánh và cần được quan tâm nhiều hơn từ phía chi nhánh. Bên cạnh đó, hoạt động tín dụng hạn mức đối với nhóm ngành TM-DV cũng chiếm tỷ trọng đáng kể. năm 2009, DNBQ của nhóm

TM-DV chiếm 34, 41% tương ứng với số tiền 14 tỷ 556 triệu đồng trong dư nợ bình quân cho vay HMTD của chi nhánh và sang năm 2010 chiếm tỷ trọng là 30,75% tăng 20,79% so với năm 2009. Khách hàng vay vốn theo hạn mức tại chi nhánh chủ yếu thuộc 2 nhóm ngành trên là vì Đà Nẵng là một thành phố trẻ, năng động với sự bùng nổ đáng kể của các doanh nghiệp hoạt động trong các ngành sản xuất, xây dựng và thương mại, dịch vụ trong những năm gần đây. Cho đến nay, cơ cấu kinh tế của thành phố đã chuyển dịch và được xác định là dịch vụ- công nghiệp-nông nghiệp. Do đó, thật dễ hiểu khi nhu cầu vay vốn của các doanh nghiệp này luôn chiếm tỷ trọng lớn tại chi nhánh trong 3 năm qua. Hơn nữa 2 nhóm ngành này có tỷ lệ sinh lời tương đối cao so với các nhóm ngành khác, do đó dễ dàng đáp ứng các điều kiện vay vốn tại chi nhánh

Đối với nhóm ngành NLNN, DNBQ năm 2009 đạt tỷ trọng 2,69% tương ứng 1 tỷ 138 triệu đồng giảm 407 triệu so với năm 2008. Nguyên nhân là do năm 2009, thiên tai như bão, lũ, triều cường, lốc xoáy bùng phát trên cả 3 miền, trong đó miền trung là nơi hứng chịu hậu quả nặng nề, tàn khốc nhất; điều đó đã ảnh hưởng rất nhiều đến hoạt động làm ăn của bà con sinh sống bằng nghề nông, lâm, ngư nghiệp. Nhưng sang năm 2010 DNBQ của nhóm ngành này tăng 112,04% tương ứng 1 tỷ 275 triệu đồng so với năm 2009.

Nhìn chung, chỉ tiêu dư nợ bình quân của 3 nhóm ngành đều có sự tăng trưởng tương đối. Nguyên nhân chung của sự chuyển biến tích cực này là Đà Nẵng tuy gặp nhiều khó khăn về kinh tế và thiên nhiên nhưng thành phố vẫn giữ được tốc độ tăng trưởng cao nhất khu vực miền Trung và Tây nguyên, trong đó địa bàn quận Sơn Trà đã mở ra một số tiềm năng, lợi thế mới, kịp hòa nhịp với tốc độ phát triển kinh tế - xã hội chung ở TP Đà Nẵng.

Bên cạnh nhóm khách hàng trọng tâm thuộc ngành TM-DV thì chi nhánh phải tranh thủ và tạo dựng cơ hội để tiếp cận hơn nữa với các doanh

nghiệp hoạt động trong các ngành nghề khác, đặc biệt là nhóm ngành xây dựng, bởi đây là nhóm ngành thích hợp với các phương thức cho vay theo HMTD hơn cả và có tiềm năng phát triển trong thời gian gần đây.

c. Cơ cấu cho vay theo hình thức đảm bảo

Phân tích cơ cấu cho vay theo hình thức đảm bảo trong thời gian vừa qua được thể hiện ở Bảng 8

Bảng 2.9: Cơ cấu cho vay HMTD phân theo hình thức đảm bảo

Chỉ tiêu	2008		2009		2010	
	Số tiền	TT(%)	Số tiền	TT(%)	Số tiền	TT(%)
DN BQ	25.420	100%	42.300	100%	57.184	100%
BĐ bằng tài sản	22.466	88,38%	36.985	87,43%	49.603	86,74%
BĐ Không bằng tài sản	2.954	11,62%	5.315	12,57%	7.581	13,26%
			CL 2009/2008		CL 2010/2009	
			Số tiền	TL(%)	Số tiền	TL(%)
DN BQ			16.880	66,41%	14.884	35,19%
BĐ bằng tài sản			14.519	64,63%	12.618	34,12%
BĐ Không bằng tài sản			2.361	79,93%	2.265	42,62%

(Nguồn: Báo cáo tổng kết hoạt động KD CN Sơn Trà năm 2008- 2010)

Như bảng số liệu trên ta thấy, cho vay với hình thức bảo đảm bằng tài sản chiếm tỷ trọng hơn 87% trong cho vay HMTD của chi nhánh qua các năm, trong khi hình thức cấp tín dụng hạn mức thì thường áp dụng hình thức cho vay tín chấp cao hơn các hình thức khác, điều này làm ảnh hưởng rất nhiều đến khách hàng trong việc vay vốn. cụ thể năm 2009, DN BQ cho vay HMTD có đảm bảo bằng tài sản đạt 36 tỷ 985 triệu đồng chiếm 87,43% trong DN BQ cho vay HMTD tăng 14 tỷ 519 triệu đồng so với năm 2008. Và sang năm 2010 đạt 49 tỷ 603 triệu đồng chiếm 86,74%, tăng 12 tỷ 618 triệu đồng tương đương 34,12% so với năm 2009. Vì cho vay HMTD là loại hình cho

vay chứa đựng nhiều rủi ro nên ngân hàng rất chú trọng đến hình thức đảm bảo, chủ yếu là dưới hình thức này nhằm hạn chế tối đa rủi ro, tổn thất do người vay bị ràng buộc nên có trách nhiệm cao hơn, việc quản lý giấy tờ thế chấp bằng tài sản trực tiếp cũng có nhiều quy định pháp lý chặt chẽ hơn. Tài sản đảm bảo chủ yếu trong hình thức đảm bảo bằng tài sản là bất động sản. Trong quá trình thẩm định giá tài sản đảm bảo, do thận trọng và hạn chế rủi ro, mà chủ yếu là do khi thẩm định CBTD phải dựa vào khung giá nhà đất do UBND thành phố đưa ra mà theo khung giá này thì giá trị tài sản nhỏ hơn nhiều lần so với giá thực tế trên thị trường do đó khi cho vay ở mức tối đa 70% giá trị tài sản bảo đảm thì số tiền cho vay nhỏ hơn nhiều và không đáp ứng đủ nhu cầu cần thiết của khách hàng nên nhiều trường hợp đến xin vay phải rút hồ sơ không vay nữa, ngoài ra thời gian gần đây tồn tại nhiều doanh nghiệp vừa và nhỏ hoạt động kinh doanh có hiệu quả, tuy nhiên do tài sản của họ chủ yếu tồn tại ở dạng động sản như hàng tồn kho và các khoản phải thu nên rất khó trong việc vay vốn của ngân hàng do không đáp ứng các yêu cầu về TSDB

Cho vay theo hình thức đảm bảo không bằng tài sản chủ yếu áp dụng đối với khách hàng có tình hình sản xuất kinh doanh tốt và có uy tín đối với chi nhánh. Bên cạnh đó, chi nhánh còn sử dụng hình thức đảm bảo này để đảm bảo bổ sung, thêm vào TSDB của khách hàng. Từ đó có thể nâng mức cho vay tối đa đối với khách hàng trên cơ sở xem xét mối quan hệ của khách hàng với chi nhánh, phương án sản xuất kinh doanh, tình hình tài chính,... Hình thức bảo đảm này chiếm tỷ trọng nhỏ, dư nợ bình quân qua các năm dưới 14%.

Tóm lại hình thức cho vay đảm bảo bằng tài sản vẫn là ưu tiên số 1 tại ngân hàng khi xét duyệt cho vay, nhưng TSDB chủ yếu là nhà và đất có tính chất diễn biến phức tạp, đa dạng và với số lượng CBTD có hạn như hiện nay

chi nhánh cần có hướng tổ chức nhằm nâng cao chất lượng thẩm định, giảm thiểu rủi ro, tổn thất. Bên cạnh đó, do tình hình cạnh tranh gia tăng chi nhánh cũng nên có hướng khắc phục nhằm phát triển hoạt động cho vay đảm bảo không bằng tài sản đầy tiềm năng này.

2.2.2.3 Đánh giá thực trạng kiểm soát rủi ro

a. Tỷ lệ nợ xấu bình quân

Bảng 2.10: Tỷ lệ nợ xấu bình quân

Năm	2008	2009	2010
Tỷ lệ NX BQ	8,60%	14,16%	10,75%
Tỷ lệ NX BQ trong Cho vay HMTD	8,91%	22,95%	17,44%
Tỷ lệ NXBQ HMTD phân theo đối tượng KH			
KH Doanh nghiệp	3,25%	13,72%	19,00%
KH cá nhân	12,52%	17,71%	5,46%
Tỷ lệ NXBQ HMTD phân theo loại hình kinh tế			
Cty CP, hợp danh	13,48%	7,42%	0,2%
Cty TNHH	0%	0%	44,51%
DN Tư Nhân	0%	35,39%	50,38%
Tỷ lệ NXBQ HMTD phân theo nhóm ngành kinh tế			
TM-DV	2,55%	32,41%	25,59%
CN-XD	9,37%	16,57%	14,66%
NLNN	39,66%	52,14%	1,08%
Tỷ lệ NXBQ HMTD theo hình thức đảm bảo			
ĐB bằng tài sản	9,05%	25,68%	20,11%
ĐB không bằng tài sản	7,85%	3,97%	0%

(Nguồn: Báo cáo tổng kết hoạt động KD CN Sơn Trà năm 2008- 2010)

Năm 2008 là một năm khó khăn đối với tình hình kinh doanh của các doanh nghiệp trên địa bàn, việc vay vốn khó khăn do lãi suất tăng cao cùng

với sự thắt chặt tín dụng của ngân hàng, bên cạnh đó các doanh nghiệp gặp rất nhiều khó khăn về thị trường tiêu thụ sản phẩm nên khả năng trả nợ cho chi nhánh cũng bị ảnh hưởng đáng kể. Ngoài ra trong năm này, chi nhánh đã thực hiện áp dụng thời gian thử thách nợ đối với các khoản nợ quá hạn và/hoặc cơ cấu lại thời gian trả nợ, thời gian thử thách tối thiểu đối với các khoản nợ ngắn hạn là 3 tháng. Trường hợp khách hàng có nhiều hơn một khoản vay, khi có bất kỳ một khoản vay bị chuyển sang nhóm nợ có mức độ rủi ro cao hơn thì các khoản nợ còn lại của khách hàng phải phân vào loại các nhóm nợ rủi ro cao hơn. Khi khách hàng tất toán được khoản nợ có mức độ rủi ro cao hơn, chi nhánh thực hiện phân loại các khoản nợ còn lại theo quy định tại Điều 6 Quyết định 493/2005/QĐ-NHNN và nội dung sửa đổi bổ sung tại Quyết định 18/2007/QĐ-NHNN. Chính vì vậy tỷ lệ nợ xấu bình quân của hoạt động tín dụng hạn mức có sự gia tăng đáng kể. Trong năm 2008 tỷ lệ nợ xấu bình quân là 8,6%, tỷ lệ nợ xấu bình quân của HMTD là 8,91%, năm 2009 tỷ lệ nợ xấu cho vay HMTD bình quân là 22,95% so với 14,16% của toàn bộ dư nợ cho vay bình quân 2009, sang năm 2010 tỷ lệ nợ xấu bình quân là 10,75% cho vay hạn mức tín dụng là 17,44%.

Năm 2008 tỷ lệ nợ xấu bình quân khách hàng cá nhân chiếm tỷ lệ cao hơn 12,52% so với 3,25% khách hàng doanh nghiệp. Năm 2009 nợ xấu bình quân của doanh nghiệp lên, tỷ trọng 86,37% nợ xấu bình quân HMTD, tỷ lệ nợ xấu BQ là 13,72%, tỷ lệ NXBQ hộ cá nhân là 17,71%, tỷ lệ nợ xấu này quá cao vì trong thời gian này nền kinh tế đang xảy ra lạm phát, không những ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp mà còn ảnh hưởng đến đời sống của người dân, việc thắt chặt hơn trong chi tiêu của người dân đã gây nên nhiều khó khăn cho các hộ kinh doanh nhỏ lẻ. Năm 2010 tỷ lệ NXBQ của doanh nghiệp là 19,0% trên dư nợ BQ HMTD DN, trong khi đó

của hộ cá nhân 5,46% DN BQ HMTD hộ cá nhân. Nhìn chung tỷ lệ nợ xấu qua 3 năm là quá cao, ảnh hưởng rất lớn đến chất lượng tín dụng tại đơn vị.

Nợ xấu bình quân DN năm 2008 toàn bộ (100%) rơi vào công ty cổ phần, hợp danh tỷ lệ nợ xấu chiếm 13,48% nhưng sang năm 2009 tỷ lệ nợ xấu trong năm này là 23,63%, ta thấy nợ xấu tăng đột biến, tỷ lệ nợ xấu từ 6,49% đã tăng lên mức 23,63%, đặc biệt là công ty trách nhiệm hữu hạn tăng tỷ lệ nợ xấu lên 44,51%, DNTN tăng tỷ lệ nợ xấu lên 35,39% cho thấy trong giai đoạn này tình hình doanh nghiệp đang gặp rất nhiều khó khăn do tình hình lạm phát gia tăng. Sang năm 2010 tỷ lệ nợ xấu công ty cổ phần, hợp danh giảm đáng kể còn chiếm tỷ lệ 1,2%, tỷ lệ nợ xấu công ty TNHH giảm xuống còn 34,97%, tỷ lệ nợ xấu DNTN tăng lên đến 50,38%.

Tỷ lệ nợ NXBQ phân theo nhóm ngành tập trung nhiều nhất vào ngành NLNN trong năm 2008 tỷ lệ nợ xấu BQ chiếm 39,66%, năm 2009 tăng thêm đến 51,14%. Nhưng sang năm 2010 tỷ lệ này chỉ còn 1,08%. Nguyên nhân là do DN BQ ngành NLNN này nhỏ khi có nợ xấu thì dẫn đến tỷ lệ nợ xấu BQ tăng cao. Thực chất nợ xấu là do 2 nhóm ngành TM-DV và CN-XD.

Tỷ lệ nợ xấu phân theo hình thức đảm bảo tập trung chủ yếu vào hình thức có đảm bảo bằng tài sản, hình thức không đảm bảo bằng tài sản ở mức 7,85% năm 2008, xuống còn 3,97% năm 2009 và 0% năm 2010. Nguyên nhân là do đối tượng vay vốn theo hình thức này chủ yếu là những khách hàng có uy tín và khả năng tài chính lành mạnh. Do tình trạng nợ xấu tương đối thấp trong thời gian qua nên chi nhánh có thể mở rộng hình thức cho vay này trong thời gian tới, hướng đến các doanh nghiệp có uy tín, làm ăn có hiệu quả.

b. Tỷ lệ trích lập dự phòng

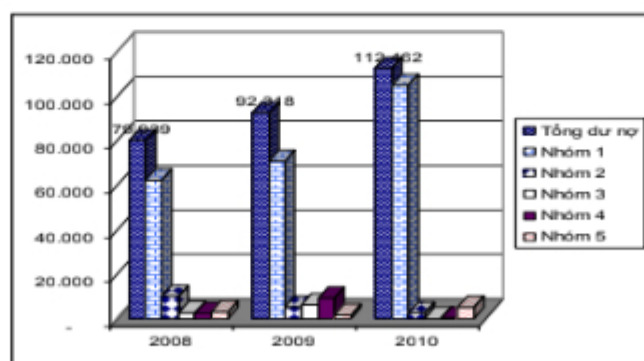
Bảng 2.11. Cơ cấu nhóm nợ và trích lập dự phòng qua các năm

ĐVT triệu đồng

Trích lập qua các năm	2008		2009		2010	
	DN	STTr	DN	STTr	DN	STTr
DN và Số Trích lập	79.939	3.430	92.318	1.447	112.462	3.678
Dự phòng chung		292		291		681
Dự phòng cụ thể		3.138		1.156		2.997
Trong đó: Nhóm 1	62.208	0	70.501	0	104.814	0
Nhóm 2	10.059	62	5.100	115	2.343	22
Nhóm 3	2.448	47	6.182	692	30	6
Nhóm 4	2.263	39	9.101	0	158	17
Nhóm 5	2.961	2.990	1.434	349	5.117	2.952

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động KD của chi nhánh năm 2008-2010)

Số tiền trích lập này là theo quyết định 493/2005/QĐ-NHNN ngày 06/06/2005 và sửa đổi bổ sung theo quyết định 18/2007/QĐ-NHNN ngày 25/04/2007. Qua bảng trích lập dự phòng cho thấy tỷ lệ trích lập dự phòng năm 2008 cao chiếm 4,29% trên Tổng dư nợ đạt mức 9tỷ430triệu đồng qua năm 2009 số tiền trích lập có giảm đáng kể, điều này cho thấy nợ xấu trong năm 2009 giảm mạnh, trong thời gian này đơn vị đã tập trung thu hồi nợ xấu nhưng một phần đơn vị đã giữ vững được đà tăng dư nợ, đơn vị đã thu hồi nợ xấu tốt. Nhưng sang năm 2010 số tiền trích lập lại tăng cao, dù dư nợ tại chi nhánh vẫn tăng trưởng ổn định, cho thấy nợ xấu trong thời gian này gia tăng.



(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động KD của chi nhánh năm 2008-2010)

Hình 2.4: Biểu đồ cơ cấu nhóm nợ

c. Tỷ lệ xóa nợ ròn

Bảng 2.12: Tỷ lệ xóa nợ ròn:

ĐVT: Triệu đồng

	2008	2009	2010
Dư nợ	79.939	92.318	112.462
Tỷ lệ Nợ xấu	9,6%	18,11%	4,72%
Xóa Nợ ròn	199	17	219
Tỷ lệ xóa nợ ròn	0,25%	0,02%	0,20%

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động KD của chi nhánh năm 2008-2010)

Qua các năm cho thấy tỷ lệ xóa nợ ròn thấp chứng tỏ những khoản nợ xấu xảy ra các năm vẫn có khả năng thu hồi dần, một phần nhỏ dư nợ này không còn khả năng phát mãi, thu hồi và đủ thời gian 5 năm thì được xóa nợ ròn theo quy định tại QĐ 636/QĐ-HĐQT-XLRRo ngày 22/06/2007.

Nhìn chung, trong những năm qua là giai đoạn đất nước ta gặp khó khăn, lạm phát ngày một tăng cao. Cũng trong tình hình đó NHNo&PTNT Q.Sơn trà đã không ngừng triển khai các biện pháp thắt chặt tín dụng nhằm hạn chế những rủi ro. Nhưng tỷ lệ nợ xấu của chi nhánh đang có xu hướng tăng nhanh và đều vượt quá giới hạn cho phép. Điều này cho thấy việc quản lý nợ xấu và ngăn ngừa nợ xấu ở chi nhánh chưa thật hiệu quả, công tác thẩm định chưa cao, nhiều trường hợp cán bộ tín dụng quá chú trọng TSBĐ nên thẩm định không thận trọng và đưa ra quyết định chưa chính xác làm giảm chất lượng của hoạt động thẩm định.

2.2.3 Đánh giá chung

2.2.3.1. Những mặt làm được

Hoạt động cho vay theo hạn mức tín dụng tại chi nhánh trong thời gian qua đã phát triển nhanh chóng, doanh thu mang lại tương đối. Dư nợ bình quân vẫn tăng trưởng ổn định ở mức cao dù trong giai đoạn khó khăn của nền kinh tế.

Cơ cấu cho vay HMTD đã được cải thiện theo hướng ngày càng đa dạng và hợp lý hơn, phù hợp với diễn biến của thị trường mục tiêu.

Có được những thành tựu đó là do:

- Chính sách cho vay: mức cho vay tối đa trên TSBĐ tương đối phù hợp, chấp nhận nhiều hình thức bảo đảm khác nhau, có thể vay bằng nhiều loại tiền khác nhau với lãi suất vay hấp dẫn.

- Trong thời gian qua, chi nhánh cũng đã có sự quan tâm đến huấn luyện đào tạo chuyên môn nghiệp vụ cho CBTD.

- Có mạng lưới giao dịch rộng khắp trên địa bàn quận đã tạo điều kiện thuận lợi cho chi nhánh trong việc huy động tiền gửi tiết kiệm từ dân cư cũng như quảng bá thương hiệu, hình ảnh và uy tín của Chi nhánh ngân hàng No& PTNT Quận Sơn Trà.

- Có lợi thế huy động vốn giá rẻ hơn so với các ngân hàng khác như tài khoản tiền gửi từ các doanh nghiệp nhà nước, nguồn kho bạc.

- Ngoài ra, chi nhánh thừa hưởng thương hiệu và uy tín của hệ thống Agribank với lịch sử hoạt động lâu đời hoạt động trong ngành ngân hàng đã có vị thế vững chắc trong lĩnh vực ngân hàng, với nhiều khách hàng truyền thống là các tổng công ty và doanh nghiệp lớn, bên cạnh đó ngân hàng còn xây dựng thành công nền tảng phân phối rộng lớn và đa dạng phục vụ hoạt động ngân hàng bán lẻ và phục vụ cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ (kinh doanh vốn, tài trợ thương mại,...). Ngoài ra các sản phẩm, dịch vụ truyền thống được cải tiến, nhiều sản phẩm, dịch vụ ngân hàng bán lẻ mới liên tiếp ra đời góp phần khẳng định vị trí của Agribank.

2.2.3.2. Hạn chế và nguyên nhân hạn chế

a. Những hạn chế chủ yếu

Qua phân tích ở trên, có thể tổng kết một số hạn chế chủ yếu sau:

- Tỷ lệ nợ xấu tuy đã có cải thiện vào cuối năm 2010 (giảm xuống còn 4,72%) nhưng vẫn còn cao. Trong cả hai năm 2008 và 2009, tỷ lệ nợ xấu đều rất cao.

- Quy mô cho vay HMTD tuy tăng trưởng khá nhanh nhưng vẫn chưa khai thác hết các tiềm năng của thị trường .

- Quy mô cho vay của chi nhánh đối với đối tượng vay vốn là khách hàng cá nhân vẫn còn rất hạn chế. So với tiềm năng của thị trường mục tiêu, cùng với sự gia tăng mạnh của các hộ sản xuất làm ăn có hiệu quả thì nhu cầu sử dụng vốn tín dụng dưới hình thức hạn mức là tương đối cao, nhưng chi nhánh vẫn chưa khai thác được phân khúc thị trường này nhằm gia tăng hơn nữa quy mô tín dụng hạn mức, từ đó gia tăng lợi nhuận cho chi nhánh.

+ Trong 3 năm qua, mặc dù dư nợ bình quân đối với các loại hình kinh tế trên địa bàn có sự gia tăng rõ nhưng vẫn chưa tương xứng với quy mô về kinh tế của Quận nói chung và các ngành nghề nói riêng, đặc biệt là các Công ty TNHH, các doanh nghiệp tư nhân, doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, khả năng tiếp cận tín dụng rất khó.

+ Các khoản vay tại ngân hàng hầu như là phải có TSBĐ, Agribank chỉ cho vay bảo đảm không bằng tài sản một tỷ lệ nhỏ chiếm dưới 15% trong năm 2010 cho vay bằng hình thức bảo đảm bất động sản là chủ yếu nhưng tỷ lệ nợ xấu ở hình thức đảm bảo này lại rất cao. về đối tượng khách hàng

b. Nguyên nhân của những hạn chế

- Xuất phát từ tình hình nợ xấu cao, nên một số cán bộ tín dụng đã có xu hướng quá thận trọng trong cho vay nên một số DN tuy có nhu cầu vay trả thường xuyên và hoạt động sản xuất kinh doanh rất là ổn định nhưng chi nhánh vẫn không thể cấp hạn mức cho đối tượng này do các đối tượng này chưa có thời gian thử thách, chưa thiết lập quan hệ với NH lâu dài. Điều này đã làm hạn chế công tác phát triển khách hàng mới, nhất là trong điều kiện

cạnh tranh gay gắt giữa các tổ chức tín dụng trên địa bàn hiện nay. Mặt khác, quy định về đối tượng áp dụng hình thức HMTD đã hạn chế số lượng khách hàng vay vốn tiềm năng tại chi nhánh: vì có những khách hàng có tình hình sản xuất kinh doanh tốt và đã có uy tín đối với các TCTD khác nhưng lại chưa có tài khoản giao dịch tại Agribank hoặc chưa có uy tín với các chi nhánh của Agribank trên cả nước, những khách hàng này theo quy chế cho vay HMTD NH không được phép cho vay HMTD.

- Về quy trình cho vay theo hạn mức tín dụng: Quá trình xét duyệt hồ sơ còn mang tính thủ công phải tới ngân hàng để nộp hồ sơ và biết kết quả làm mất nhiều thời gian và công sức khách hàng. Mặt khác, NH vẫn chưa tổ chức các bộ phận chuyên môn hóa trong quy trình tín dụng. Nếu như một số các NH khác đặc biệt là các NH TMCP ngoài bộ phận tiếp nhận và hướng dẫn thủ tục còn có các tổ chức thẩm định hồ sơ pháp lý, tổ chức giá tài sản,... như ngân hàng ACB ngoài tổ chức thẩm định thì có tổ chức dịch vụ khách hàng tín dụng riêng và tổ hỗ trợ tín dụng (bộ phận pháp lý chứng từ và chuyên môn hóa về mặt pháp lý), Từng bộ phận chuyên môn này, giúp khách quan hơn trong quá trình thẩm định, giảm tối đa tính chủ quan của CBTD, giảm thiểu rủi ro do hiện tại quy trình tại NH cán bộ tín dụng kiểm toàn bộ từ khâu tiếp nhận hồ sơ khách hàng đến khâu giải ngân cho khách hàng, quy trình này tuy có nhanh chóng nhưng dễ có sự chủ quan, nếu đạo đức người các bộ tín dụng không tốt thì sẽ dẫn đến tiêu cực. Tại chi nhánh chưa có Phòng kiểm soát, Quản lý rủi ro, do đó công tác quản trị rủi ro tại chi nhánh chưa tốt, mặc dầu NHNo&PTNT TP Đà Nẵng thường xuyên kiểm tra kiểm soát chi nhánh, nhưng khó đảm bảo an toàn kịp thời để ngăn ngừa rủi ro xảy ra.

- Về Cách xác định hạn mức tín dụng: Cách xác định hạn mức như trên không nêu rõ cách xác định vòng quay vốn. có thể lấy Vòng quay vốn lưu động kỳ trước để tính cho kỳ kế hoạch hoặc dựa trên Vòng quay vốn lưu động

kỳ trước có sự điều chỉnh phù hợp với tình hình hoạt động và phương án kinh doanh sắp tới của khách hàng. Do vậy, điều này dễ dẫn đến tình trạng CBTD đánh giá theo ý kiến chủ quan của mình, có thể nâng Vòng quay vốn lưu động lên hoặc hạ xuống để có một hạn mức tín dụng như đã xác định từ trước.

Mặt khác, khi lấy chi phí sản xuất cần thiết trong kỳ chia cho Vòng quay vốn lưu động (chưa hướng dẫn rõ cách xác định) thì thực chất đó là nhu cầu vốn bình quân của doanh nghiệp trong kỳ mà không dựa trên kế hoạch kinh doanh của khách hàng sắp đến (mở rộng hoặc thu hẹp hoạt động kinh doanh) và cũng chưa phải xác định được nhu cầu vốn cao nhất trong kỳ, hạn mức tín dụng xác định được chưa phải là nhu cầu vốn cao nhất của doanh nghiệp, điều này dẫn đến xác định HMTD cho khách hàng không chính xác, có thời điểm mà khách hàng có nhu cầu vốn cao nhất thì HMTD ngân hàng cấp không đủ ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của khách hàng.

Ngoài ra, với cách xác định hạn mức tín dụng như vậy chỉ mới xác định được số tiền cho vay chứ không xác định được cụ thể thời gian giải ngân và thời gian thu nợ. Điều này sẽ gây khó khăn cho CBTD khi xác định kỳ hạn nợ cuối cùng cho toàn bộ các khoản vay hoặc xác định kỳ hạn trả nợ mỗi khi giải ngân.

- Công tác thu nợ tại chi nhánh được thực hiện căn cứ trên dòng tiền vào từ doanh thu bán hàng của các khách hàng chuyển về Chi nhánh thông qua tài khoản thanh toán, tuy nhiên việc thực hiện chưa được chặt chẽ. Mặc dù đã cam kết với chi nhánh về việc chuyển toàn bộ doanh thu về cho chi nhánh nhưng thực chất chi nhánh không kiểm soát được dòng tiền vào này, khi nào doanh thu sẽ về và về bao nhiêu? Trong phương án kinh doanh của khách hàng hầu như không có bảng kế hoạch vốn trong tương lai còn nếu có thì kế hoạch đó không chính xác về thời gian chuyển tiền vì phụ thuộc vào tiến độ kinh doanh của doanh nghiệp để làm cơ sở thanh toán, do vậy CBTD không chủ động được nguồn thu nợ ngoài việc theo dõi thường xuyên tài khoản tiền

gửi thanh toán của khách hàng để biết khi nào nguồn tiền của khách hàng được chuyển về. Có những Doanh nghiệp hoạt động có hiệu quả, bán hàng nhiều nhưng lại không chuyển tiền về chi nhánh mà phân ra nhiều ngân hàng khác mặc dù đã cam kết với chi nhánh nhưng lại chuyển sang hình thức tiền gửi có kỳ hạn tại các NH TMCP với lãi suất cao nhằm mục đích kiếm thêm thu nhập chênh lệch từ tiền gửi và tiền vay, như vậy chi nhánh cũng không kiểm soát chặt chẽ được. Do vậy, mỗi khi đến kỳ hạn thu nợ, CBTD phải thường xuyên nhắc nợ khách hàng.

- Về công tác Marketing việc quảng cáo trên các phương tiện thông tin đại chúng như truyền hình, báo chí về cho vay theo hạn mức tín dụng của chi nhánh còn hạn chế. Việc giới thiệu còn chung chung chưa thật sự đi vào chi tiết nhằm giúp khách hàng biết được những lợi ích cũng như việc hướng dẫn chi tiết cho khách hàng về thủ tục hồ sơ thiết yếu,... Cũng chính vì thế có thể nhận thấy, khách hàng đến vay hạn mức tại ngân hàng chủ yếu là khách hàng truyền thống gắn bó lâu năm với ngân hàng hoặc qua sự giới thiệu của người thân, bạn bè, cán bộ công nhân viên chi nhánh. Trong khi sự cạnh tranh diễn ra ngày một gay gắt thì đây có thể xem là một trong những nguyên nhân cơ bản.

- Tài sản đảm bảo chủ yếu của hình thức cho vay theo hạn mức tín dụng là bất động sản (chủ yếu là nhà và đất), tuy nhiên tiến độ cấp giấy chứng nhận quyền sở hữu nhà ở và sử dụng đất ở trên địa bàn thành phố còn rất chậm. Theo nghị định 181 về thi hành luật đất đai có quy định không quá 55 ngày người dân phải được cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất ở nhưng không quy định cụ thể, nên nhiều trường hợp đơn giản lý ra có thể giải quyết sớm hơn nhưng vẫn không được xem xét và giải quyết sớm. Chính vì thế nhiều khách hàng có nhân thân tốt, khả năng trả nợ tốt, phương án sản xuất kinh doanh hiệu quả nhưng không được vay vốn ngân hàng do không đủ điều kiện

về tài sản đảm bảo và gây khó khăn cho việc quản lý và xét duyệt cho vay, về lâu dài có thể gây khó khăn trong việc thu hồi nợ của ngân hàng

Bên cạnh đó, quá trình xét duyệt cho vay còn gặp nhiều bất cập trong khâu thẩm định. Như ta đã biết, thị trường nhà đất biến động liên tục, mà CBTD khi thẩm định phải dựa vào khung giá nhà đất do UBND thành phố đưa ra. Chính vì vậy, giá trị TSBĐ thường không tương xứng với giá trị thực, nhất là quyền sử dụng đất ở. Bởi giá trị quyền sử dụng đất ở mà UBND các tỉnh, thành phố đưa ra thường thấp hơn so với giá thị trường và chỉ để áp dụng tính thu thuế chứ không phải để bán và trao đổi trên thị trường. Gây nhiều khó khăn cho nhân viên trong công tác thẩm định, nếu không chính xác có thể gây thiệt hại cho ngân hàng.

CHƯƠNG 3

GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG CHO VAY THEO HẠN MỨC TÍN DỤNG TẠI CHI NHÁNH NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN QUẬN SƠN TRÀ THÀNH PHỐ ĐÀ NẴNG

3.1. Thuận lợi và khó khăn của NHNNo – Chi nhánh Sơn Trà trong phát triển cho vay HMTD

3.1.1 Thuận lợi

Hiện nay, cho vay vẫn là hoạt động mang lại thu nhập chủ yếu cho các NHTM Việt Nam nói chung và các NHTM trên địa bàn nói riêng. Trong một vài năm gần đây, các NHTM đã có những nỗ lực đáng kể trong việc mở rộng dịch vụ ngân hàng để thu phí nhưng hoạt động tín dụng vẫn còn là hoạt động quan trọng trong kinh doanh của các NHTM, chiếm trên 80% tổng thu nhập. Với xu thế phát triển của thị trường và với những ưu điểm của phương thức cho vay theo HMTD, loại hình cho vay này sẽ phát triển mạnh trong thời gian sắp tới.

Bên cạnh đó, ngày 14/4/2010 theo Quyết định số 12/2010/TT-NHNN, chỉ đạo của Chính phủ về việc mở cơ chế thoả thuận lãi suất đối với các khoản vay ngắn hạn chính thức được triển khai. Theo nhận định của các chuyên gia thì việc ban hành lãi suất cho vay VND thoả thuận vào thời điểm này là rất thuận lợi vì nền kinh tế đang có chiều hướng phục hồi và tăng trưởng tốt, tâm lý xã hội ổn định. Khi áp dụng lãi suất thoả thuận này, bên vay và bên cho vay có thể thoả thuận lãi suất theo từng đợt giải ngân và thời hạn vay. Chính điều này sẽ tạo nên tâm lý thoải mái cho các doanh nghiệp khi đến vay vốn tại ngân hàng.

3.1.2 Khó khăn

Đứng trước yêu cầu của xu thế hội nhập kinh tế toàn cầu, tự do hóa thương mại và tài chính, lộ trình cam kết WTO, Việt Nam sẽ mở cửa ngành dịch vụ tài chính để cạnh tranh toàn cầu, các ngân hàng nước ngoài sẽ được đối xử công bằng với các ngân hàng trong nước. Một mặt, các ngân hàng nước ngoài ngày càng phát triển, mở rộng phạm vi kinh doanh bằng việc cung cấp các sản phẩm dịch vụ thuận tiện. Mặt khác, các NHTM trong nước không ngừng đổi mới và nâng cao khả năng cạnh để chuẩn bị cho cuộc cạnh tranh khốc liệt khi nước ta mở cửa, các doanh nghiệp phi ngân hàng cung cấp dịch vụ thanh toán và các dịch vụ ngân hàng phát triển nhanh chóng và cùng tham gia giành giật khách hàng.

Một thách thức lớn đối với hệ thống NHTM Việt Nam hiện nay là trình độ phát triển về mọi mặt còn quá thấp so với khu vực và thế giới như: thiếu kinh nghiệm quản lý; trình độ còn lạc hậu; tiện ích, dịch vụ ngân hàng còn nghèo nàn; quy mô hoạt động chưa tương xứng tầm vóc quốc tế...

3.1.3 Định hướng phát triển cho vay theo hạn mức tại chi nhánh

Định hướng chung về hoạt động kinh doanh của NHNN - Chi nhánh Sơn Trà:

Thực hiện tốt các nhiệm vụ mà NHNo&PTNT Việt Nam uỷ quyền cũng như các nhiệm vụ của Chi nhánh NHNo&PTNT TP Đà Nẵng.

Tăng cường công tác tiếp thị và mở rộng thị phần đặc biệt coi trọng các khách hàng truyền thống...

Đa dạng hoá hình thức huy động vốn về loại hình cũng như lãi suất, đồng thời luôn đa dạng các loại hình sản phẩm dịch vụ cung cấp cho khách hàng.

Xây dựng và hoàn thiện chính sách tín dụng, mở rộng các hình thức cho vay nhưng luôn chú trọng nâng cao chất lượng và hiệu quả sử dụng vốn, góp phần nâng cao khả năng cạnh tranh và vị thế của chi nhánh với các ngân hàng khác trên cùng địa bàn.

Luôn chú trọng và thường xuyên đổi mới công nghệ, ứng dụng khoa học kỹ thuật và phát triển các dịch vụ ngân hàng hiện đại phù hợp với quá trình hội nhập và phát triển kinh tế của đất nước.

Thực hiện tốt hoạt động kiểm tra, kiểm soát nội bộ để nâng cao chất lượng kinh doanh và bảo đảm an toàn cho hoạt động của chi nhánh.

Thường xuyên tổ chức đào tạo và đào tạo lại góp phần nâng cao trình độ chuyên môn cho cán bộ công nhân viên không chỉ những kiến thức chuyên môn và cả những kiến thức về xã hội, kinh tế, chính trị và những kỹ năng khi giao tiếp với khách hàng.

Trên cơ sở định hướng phát triển hoạt động kinh doanh chung thì chi nhánh cũng đã xây dựng định hướng phát triển của hoạt động cho vay Hạn mức như sau:

- Trong giai đoạn tới chi nhánh phải bảo đảm vốn cho phát triển kinh tế do đó chi nhánh phải đẩy mạnh hoạt động huy động vốn, gắn hoạt động cho vay với những phương án hiệu quả và luôn chú trọng chất lượng tín dụng. Bên cạnh đó chi nhánh phải chuyển hướng cơ cấu cho vay theo hướng mở rộng cho vay với các doanh nghiệp nhỏ và vừa, các doanh nghiệp ngoài quốc doanh, hộ sản xuất và cá nhân kinh doanh, tập trung các nỗ lực để phát triển khách hàng mới, qua đó tăng quy mô cho vay HMTD.

- Tổ chức thực hiện tốt hoạt động quản trị rủi ro, phần đầu giảm tỷ lệ nợ xấu.

- Đánh giá lại các lĩnh vực đầu tư cũng như đa dạng hoá danh mục cho vay theo hướng khác phục các hạn chế để hoàn thiện cơ cấu cho vay HMTD theo hướng ngày càng hợp lý hơn.

- Nâng cao tỷ trọng thu từ các hoạt động cho vay hạn mức.

3.2 Giải pháp phát triển cho vay theo hạn mức tín dụng tại NHNo &PTNT – chi nhánh Quận Sơn Trà

3.2.1. Hoàn thiện chính sách khách hàng

Việc xây dựng và áp dụng một chính sách khách hàng hợp lý nhằm tạo điều kiện cho các đơn vị, cá nhân được tham gia vay vốn hạn mức tại chi nhánh nhưng đồng thời vẫn đảm bảo hạn chế mức phụ thuộc chủ yếu vào hiệu quả hoạt động của khách hàng chi nhánh. Những rủi ro mà khách hàng gặp phải có thể làm ảnh hưởng nghiêm trọng đến việc sản xuất hay bán hàng, từ đó ảnh hưởng đến doanh thu của các đơn vị này, do đó sẽ gây khó khăn cho ngân hàng trong việc thu hồi nợ vay. Ngoài ra, nếu chi nhánh xác định đúng khách hàng mục tiêu thì nó không những giúp chi nhánh đẩy mạnh quy mô cho vay, gia tăng lợi nhuận mà còn giúp chi nhánh nâng cao được chất lượng của các khoản tín dụng.

Tuy là trong thời gian tới chi nhánh sẽ nỗ lực để gia tăng đối tượng khách hàng này vay vốn theo HMTD và đẩy mạnh quy mô cho vay hạn mức tại chi nhánh nhưng các điều kiện đặt ra đối với các đối tượng khách hàng vẫn phải được đảm bảo và các CBTD buộc phải lấy đó làm cơ sở cho việc quyết định những khách hàng nào có khả năng tham gia quan hệ tín dụng hạn mức với ngân hàng và hạn mức tối đa mà từng đối tượng khách hàng được hưởng là bao nhiêu.

Như đã phân tích ở trên thì ta thấy vẫn còn một số đối tượng khách hàng tiềm năng mà chi nhánh cần phải có chính sách hợp lý nhằm hướng tới trong thời gian đến. Bên cạnh đó cần phải có biện pháp để không ngừng nâng cao sự thoả mãn của những khách hàng hiện tại. Việc thu hút thêm những khách hàng mới chỉ có ý nghĩa khi chi nhánh giữ chân được những khách hàng hiện tại.

Đối với những khách hàng hiện tại:

Chi nhánh nên có những chính sách như (tặng quà vào những dịp lễ, tết....) hay có một số ưu đãi cho họ khi sử dụng một số dịch vụ khác tại chi nhánh như dịch vụ chuyển tiền, thanh toán qua ngân hàng, bảo lãnh.... Đối với những khách hàng thường xuyên vay vốn theo hạn mức và có kế hoạch trả nợ vay đầy đủ, đúng hạn nhằm tạo dựng và duy trì mối quan hệ bền lâu.

Đối với những khách hàng tiềm năng:

Như đã phân tích ở trên, ta thấy hiện nay, đối tượng phục vụ chủ yếu của chi nhánh trong hình thức cho vay này là KHDN. Còn phân khúc thị trường KHCN thì chi nhánh chỉ mới cung ứng vốn TDHM rất hạn chế. Trong lúc đó, trên địa bàn thành phố hiện nay bộ phận tiểu thương, hộ kinh doanh sản xuất nhỏ lẻ là rất đông và vốn hoạt động có hiệu quả. Theo thống kê của Bộ Kế hoạch và Đầu tư, năm 2008 cả nước có gần 3 triệu hộ kinh doanh cá thể, góp 13% vào GDP cả nước. Do đó, chú trọng giới thiệu và thu hút lực lượng này tham gia vào hình thức TDHM một cách có chọn lọc sẽ là một hướng đi tốt cho chi nhánh trong thời gian tới. Bên cạnh đó, ngân hàng cần tăng cường nguồn vốn tín dụng cho vay đối với các công ty TNHH, các doanh nghiệp tư nhân, doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài nhưng hướng vào các ngành nghề, DN làm ăn có hiệu quả. Hiện nay trên địa bàn thành phố có hơn 11.800 DN thuộc các thành phần kinh tế khác nhau, số lượng các DN này cũng không ngừng tăng qua các năm, hoạt động có hiệu quả nhưng khả năng tiếp cận tín dụng rất khó vì không đáp ứng được các điều kiện vay vốn của NH.

Ngoài ra, theo phần phân tích về hoạt động TDHM xét về ngành nghề thì ta nhận thấy rằng các DN sản xuất kinh doanh trong ngành TM - DV là những khách hàng vay vốn có khả năng hoàn trả nợ vay cao. Hơn nữa, đây là nhóm khách hàng có tốc độ tăng trưởng nhanh về số lượng lẫn chất lượng trên địa bàn trong thời gian qua. Chính vì thế, chi nhánh nên lựa chọn đối tượng khách

hàng này là khách hàng chiến lược trong thời gian gần đây. Bên cạnh đó, chi nhánh cũng phải chú trọng đến việc đẩy mạnh quy mô cho vay đối với các DN hoạt động trong lĩnh vực CN - XD vì đây là lĩnh vực rất phù hợp với phương thức cho vay theo HMTD

3.2.2 Cải tiến cách xác định lãi suất, phí và hoàn thiện chất lượng dịch vụ

Trên cơ sở quyền hạn được phân cấp của chi nhánh, cần quan tâm thường xuyên đến chính sách định lãi suất và phí liên quan đến cho vay HMTD. Đây là chính sách có ảnh hưởng rất lớn đến quyết định vay vốn của khách hàng. Để xây dựng lãi suất hấp dẫn khách hàng mà lại phải hợp lý, vừa bù đắp được chi phí, vừa mang lại lợi nhuận thì chi nhánh nên thoả thuận ấn định mức lãi suất đa dạng cho từng loại khách hàng, tạo được sự hài hoà cân đối giữa lợi ích ngân hàng và lợi ích khách hàng. Với các khách hàng quen, có uy tín thì chi nhánh có thể áp dụng một mức lãi suất ưu đãi. Điều đó củng cố mối quan hệ lâu dài với khách hàng, vừa khuyến khích cho khách hàng tăng cường mối quan hệ với chi nhánh, vừa tích cực làm ăn có hiệu quả, trả nợ lãi và gốc đúng hạn cho ngân hàng. Mặt khác, lãi suất cũng phải được xác định trên cơ sở kết quả xếp hạng tín dụng nội bộ của chi nhánh nhằm phù hợp với lý thuyết về cấu trúc rủi ro.

Về chất lượng dịch vụ, các ngân hàng đang chạy đua nhau về chất lượng dịch vụ cả về quy mô phát triển, tiềm lực về vốn, bề rộng mạng lưới cũng như chiều sâu công nghệ. Thực tế cũng đã chỉ ra rằng duy trì chất lượng dịch vụ cao có thể tạo ra lợi nhuận, giảm chi phí và tăng thị phần. Hệ thống phân phối và quy trình, thời gian giao dịch thuận tiện và hiệu quả như hồ sơ vay vốn rõ ràng, dễ hiểu, cung cấp sản phẩm cho vay một cách nhanh chóng là một biểu hiện dịch vụ tốt.

Để rút ngắn thời gian giao dịch, xét duyệt cho vay chi nhánh nên có những thay đổi như: thay đổi cách phân công công việc theo hướng chuyên môn hoá, phòng tín dụng doanh nghiệp nên được phân chia thành nhiều nhóm bao gồm; nhóm tiếp khách, hoàn thiện hồ sơ; nhóm thẩm định; nhóm kiểm tra giám sát thu hồi nợ. Mỗi nhóm sẽ được đào tạo theo hướng chuyên môn nghiệp vụ của mình. Như vậy, hồ sơ không những được giải quyết nhanh chóng mà còn chính xác và chế rùi ro hơn.

Trong các yếu tố hình thành nên chất lượng dịch vụ hoàn hảo, yếu tố con người là quan trọng nhất. Do vậy, các cán bộ có kỹ năng, trình độ, thái độ nghiêm túc, có trách nhiệm với công việc, đạo đức tốt, được đào tạo cẩn thận là yếu tố quyết định chất lượng dịch vụ.

Mỗi bộ phận phải thiết kế bảng câu hỏi để hàng ngày thăm dò ý kiến, đánh giá sự hài lòng của KH về chất lượng sản phẩm dịch vụ của đơn vị nhằm có hướng điều chỉnh phù hợp. Đây cũng là cơ sở trong đánh giá phân loại cán bộ hàng năm để thực hiện trả lương theo vị trí và chất lượng, hiệu quả.

3.2.3. Hoàn thiện công tác bảo đảm tiền vay

- *Mở rộng đối tượng vay vốn trong hình thức đảm bảo không bằng tài sản.* Rào cản lớn nhất hiện nay hạn chế khả năng tiếp cận vốn ngân hàng của các doanh nghiệp vừa và nhỏ là vấn đề tài sản đảm bảo. Các ngân hàng đều muốn nhận bất động sản làm tài sản thế chấp song do phần lớn tài sản của các doanh nghiệp vừa và nhỏ tồn tại dưới dạng các động sản như hàng tồn kho và các khoản phải thu nên việc tiếp cận tín dụng với nhiều doanh nghiệp trở nên khó khăn.

Việc yêu cầu thế chấp tài sản chỉ nên có ý nghĩa nhằm đáp ứng hai mục tiêu của ngân hàng. Thứ nhất, nếu người vay không có khả năng hoàn trả thì ngân hàng có quyền thu giữ và bán tài sản để thu hồi lại khoản tiền đã cho vay. Thứ hai, việc thế chấp sẽ tạo ra lợi thế về tâm lý cho ngân hàng. Bởi vì

các tài sản cụ thể đã được dùng thế chấp cho món vay nên các DN sẽ tự cảm thấy phải hoạt động kinh doanh có hiệu quả hơn để thanh toán khoản nợ của mình tránh khả năng để mất những tài sản có giá trị. Do vậy, tài sản thế chấp chỉ đóng vai trò là nguồn thu nợ thứ yếu của ngân hàng, không nên quá ý lại vào TSTC.

- Linh hoạt trong chấp nhận hồ sơ tài sản thế chấp

Hiện nay tiến độ cấp giấy chứng nhận quyền sở hữu nhà và quyền sử dụng đất ở các đô thị còn rất chậm. Hơn nữa với các khu chung cư mới xây việc cấp giấy chứng nhận quyền sở hữu nhà sẽ rất lâu. Thực tế giá trị của các khu chung cư này khá cao, hoàn toàn có thể được chấp nhận làm tài sản đảm bảo cho NH. Vậy khi xét thấy chủ sở hữu có nhân thân tốt và nếu được chính quyền địa phương xác nhận là đã cư trú lâu dài và có căn cứ pháp lý chứng thực quyền sở hữu này như được UBND xã, phường xác nhận “đất đang sử dụng của khách hàng vay vốn không có tranh chấp” và UBND quận, huyện xác nhận “chưa có giấy chứng nhận quyền sử dụng đất” thì nên linh động chấp nhận là vật thế chấp khi vay vốn ngân hàng. Trong trường hợp này, nên có thoả thuận giữa NH với cơ quan phụ trách cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất thuộc cấp quận huyện là khi hoàn tất thủ tục giấy tờ sẽ được thông báo và chuyển thẳng đến NH hoặc do người chủ sở hữu đến nhận nhưng phải có giấy xác nhận đồng ý của ngân hàng tránh tình trạng người vay lạm dụng vay vốn nhiều nơi.

- Ngân hàng có thể cấp tín dụng dựa trên cơ sở hiệu quả kinh doanh của phương án. Từ đó có thể cho doanh nghiệp áp dụng hình thức đảm bảo bằng tài sản hình thành từ vốn vay. Hình thức này còn rất hạn chế ở chi nhánh, nếu mở rộng hơn nữa đây sẽ là tháo gỡ lớn cho các DNVVN.

3.2.4. Tăng cường cho vay theo hạn mức tín dụng thông qua lưu chuyển tiền tệ

Phân tích LCTT được xem là công cụ quan trọng trong hành trang của CBTD, thông qua việc phân tích LCTT, CBTD có thể xác định được HMTD của doanh nghiệp, xác định được thời điểm giải ngân cũng như thời điểm thu nợ dựa vào ngân lưu ròng. Doanh nghiệp tuy có doanh thu cao và tạo ra lợi nhuận nhưng lại chưa chắc có tiền. Do vậy ngân hàng nên khuyến khích tiền tới quy định phải có báo cáo lưu chuyển tiền tệ trong hồ sơ tài chính của KH.

Thời điểm giải ngân là thời điểm doanh nghiệp thiếu tiền, và số tiền giải ngân bằng với nhu cầu thiếu hụt của doanh nghiệp trong thời kỳ đó, từ đó tránh được tình trạng số tiền giải ngân không khớp với nhu cầu thiếu hụt của doanh nghiệp. Thời điểm thu nợ là thời điểm doanh nghiệp thừa tiền. Chính vì vậy mà ngân hàng có thể thu nợ đúng như thời hạn đã định, tăng uy tín cho doanh nghiệp đi vay, đồng thời ngân hàng không tốn thêm chi phí cho việc thu hồi nợ tạo điều kiện cho hoạt động tín dụng tăng trưởng tốt.

NH nên thường xuyên tổ chức các khoá đào tạo ngắn hạn cho vay HM dựa trên LCTT, việc lựa chọn nhân viên đi học cũng phải thực sự nghiêm túc, là những nhân viên có năng lực, có khả năng nắm bắt nhanh vấn đề và quan trọng là có khả năng truyền đạt lại những kiến thức cho những cán bộ không tham gia khoá học bởi không thể mọi CBTD đều tham gia đủ khoá học. Điều này có ý nghĩa rất quan trọng, vì để phân tích cho vay HM dựa trên LCTT thì trước hết CBTD phải thực sự là những người có năng lực, am hiểu một cách sâu sắc bản chất cũng như ý nghĩa của bảng LCTT, có khả năng phát hiện ra những chỗ không hợp lý trong bảng LCTT mà DN cung cấp cho NH.

Trước mắt, quy định này sẽ phải gặp nhiều khó khăn khi mà nhân viên tín dụng của chi nhánh chưa quen với việc phân tích tình hình tài chính của khách hàng bằng LCTT. Đó là chưa nói đến việc các doanh nghiệp còn khá

lúng túng trong việc lập các báo cáo kết quả kinh doanh và bảng cân đối kế toán, việc lập báo cáo lưu chuyển tiền tệ lại càng khó hơn, nhất là đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ thì điều này lại càng khó. Nhiều khi các doanh nghiệp lập ra báo cáo lưu chuyển tiền tệ nhưng thực sự họ chưa hiểu rõ về bản chất của nó. Trong tương lai, khi mà có sự xuất hiện ngày càng nhiều của các ngân hàng nước ngoài thì sự cạnh tranh ngày càng khốc liệt, việc cho vay không chỉ đơn thuần dựa trên doanh thu, lợi nhuận và tài sản đảm bảo như hiện nay nữa mà phải dựa vào bảng lưu chuyển tiền tệ, dòng tiền ra vào thực sự của doanh nghiệp để đưa ra quyết định có cho vay hay không.

Để tăng tính xác thực của các thông tin từ báo cáo tài chính mà doanh nghiệp cung cấp cho ngân hàng, NHNo có thể áp dụng các biện pháp ưu đãi đối với doanh nghiệp có nộp bảng báo cáo tài chính đã qua kiểm toán như : ưu đãi về lãi suất... Cách này vừa hạn chế được rủi ro sai lệch thông tin, vừa khuyến khích các DN thực hiện việc minh bạch hoá tình hình tài chính, thuận lợi cho công tác thẩm định và kiểm soát khoản vay của ngân hàng.

Bên cạnh đó cần có sự hợp tác từ phía các DN: DN cần xây dựng chương trình kế hoạch hoạt động sản xuất kinh doanh. Kế hoạch kinh doanh được xây dựng thì doanh nghiệp có thể dự toán được nhu cầu vốn cần thiết là bao nhiêu, doanh thu, thời điểm thu... như vậy DN dự toán những chỉ tiêu tài chính chủ yếu phục vụ cho công tác thiết lập LCTT, từ đó có cơ sở cho việc xác định hạn mức tín dụng hợp lý. DN cần xây dựng mối quan hệ lâu dài với KH của mình bằng cách thiết lập và ký kết các hợp đồng kinh tế dài hạn. Khi có các hợp đồng kinh tế dài hạn thì doanh nghiệp có thể xác định được thời điểm cần tiền để mua nguyên vật liệu đầu vào phục vụ cho hoạt động sản xuất, khi nào bán được hàng, khi nào thu tiền ...

3.2.5 Nâng cao hiệu quả hoạt động Marketing ngân hàng

Để đưa được marketing ngân hàng vào thực tế thì cần phải có nhiều thời gian và tích lũy kinh nghiệm. Nhưng đây thực sự là một điều cần thiết đối với chi nhánh. Mặc dầu ngân hàng cũng đã phần nào có uy tín và thương hiệu trên thị trường do lịch sử ra đời là thuộc nhóm ngân hàng quốc doanh và truyền thống hoạt động lâu đời, tuy nhiên tính đến thời điểm hiện nay thì hoạt động marketing tại chi nhánh cho hình thức TDHM vẫn còn rất hạn chế như đã nói ở trên. Vì thế chúng ta có thể lý giải được tại sao cho vay theo hình thức này tuy có tăng trưởng trong 3 năm qua nhưng vẫn chưa tương xứng với tiềm năng tăng trưởng và phát triển của các đối tượng cần vay vốn trên địa bàn.

Chi nhánh cần thường xuyên tổ chức những buổi nói chuyện, tư vấn về cách làm marketing trong ngân hàng với sự hướng dẫn của các nhà chuyên môn trong lĩnh vực này. Cần có sự phối hợp chặt chẽ hơn giữa các phòng chức năng marketing và các phòng ban nói chung và phòng khách hàng nói riêng để trên cơ sở tình hình thực tế và những ý kiến, đề xuất của CBTD mà đội ngũ am hiểu, nhạy bén về marketing có thể đề ra định hướng marketing một cách bài bản, hướng đến đúng khách hàng, đúng mục tiêu đề ra. Trong thời gian tới NHNo Quận Sơn Trà cần triển khai các chiến lược marketing hiệu quả như:

Tiến đến thiết kế website riêng của chi nhánh và đăng tải đầy đủ những thông tin liên quan đến nội dung, tính tiện ích của hình thức TDHM, nêu rõ điều kiện được vay vốn theo hạn mức tại chi nhánh và các thông tin hữu ích có liên quan khác, đảm bảo tạo điều kiện tối đa cho các đối tượng quan tâm tiếp cận được những thông tin này.

Cùng với những biện pháp nêu trên thì ngân hàng cần xây dựng văn hoá giao tiếp với khách hàng: thái độ, cung cách phục vụ, đào tạo đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp, tận tình, lịch sự và chu đáo, hiểu biết nhuần nhuyễn về phương thức cho vay theo hạn mức tín dụng.

Không ngừng nâng cao chất lượng dịch vụ cho những KH hiện tại. Chi nhánh phải luôn đảm bảo cung ứng vốn đầy đủ và kịp thời khi khách hàng đã được cấp hạn mức đến rút vốn tại chi nhánh, luôn phục vụ khách hàng một cách nhiệt tình, nhanh chóng nhưng vẫn đảm bảo an toàn cho chi nhánh. Khách hàng hiện tại chính là kênh marketing mang tính thực tế và độ tin cậy tương đối cao đối với các khách hàng chưa sử dụng dịch vụ tại chi nhánh, giúp chi nhánh gia tăng các đối tượng khách hàng mới. Những đối tượng vay vốn theo hình thức sử dụng hạn mức là những DN hoặc các cá nhân hoạt động sản xuất kinh doanh, do đó quan hệ của các đối tượng này là rất rộng. Đó có thể là những đối tác kinh doanh hoặc các nhà cung ứng của các đối tượng khách hàng này. Chính vì thế mà chi nhánh phải biết tận dụng công cụ marketing này một cách hiệu quả.

3.2.6 Kiểm soát rủi ro tín dụng trong cho vay HMTD một cách hiệu quả

Nếu chỉ quan tâm đến việc đẩy mạnh quy mô TDHM mà không chú trọng đến việc nâng cao khả năng kiểm soát vốn thì rất khó để chi nhánh có thể đạt được mục tiêu đã đề ra về tỷ lệ nợ xấu của TDHM trong thời gian tới.

a. Tổ chức tốt việc khai thác và xử lý các nguồn thông tin

Nguồn thông tin chính xác và kịp thời về khách hàng cũng như các thông tin hỗ trợ khác có ý nghĩa hết sức to lớn đối với công tác thẩm định cũng như theo dõi tình hình sử dụng vốn vay của khách hàng hay giúp chi nhánh dễ dàng hơn trong việc tìm kiếm những khách hàng tiềm năng. Từ đó, giúp các cán bộ chuyên trách đưa ra các quyết định đúng đắn đối với từng đối tượng khách hàng như có nên cấp hay tiếp tục cấp tín dụng hạn mức cho đối tượng khách hàng đó hay không, nên cấp hạn mức tín dụng tối đa là bao nhiêu, có thể nới lỏng các điều kiện thực hiện hợp đồng tín dụng không... Qua đó, sẽ giúp chi nhánh hạn chế được rủi ro trong cho vay, góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động cho chi nhánh.

Những thông tin mà cán bộ tín dụng cần nắm rõ về khách hàng của mình là: tình hình tài chính của khách hàng, tính khả thi và hiệu quả của phương án hoặc kế hoạch sản xuất kinh doanh, lịch sử giao dịch của khách hàng với chi nhánh trong thời gian qua, các mối quan hệ làm ăn của khách hàng... Ngoài ra, chi nhánh cũng cần nắm bắt được những thông tin về những diễn biến hay xu thế phát triển sắp tới của ngành nghề hoạt động của khách hàng và các ngành nghề khác có liên quan, những sự kiện ảnh hưởng đến nền kinh tế của thành phố như các chủ trương, chính sách phát triển của Đà Nẵng trong những năm tới hay xa hơn là các sự kiện tác động đến nền kinh tế cả nước...

b. Tăng cường công tác kiểm tra các khoản vay

Khi xảy ra biến động trong nền kinh tế, sẽ làm giảm nhu cầu tín dụng của một số doanh nghiệp và làm tăng nhu cầu đối với một số doanh nghiệp khác dẫn đến khả năng thanh toán dư nợ giảm sút. Phòng tín dụng của ngân hàng phải đặc biệt nhạy cảm đối với những thay đổi này và định kỳ phải kiểm tra toàn bộ các khoản cho vay cho đến khi mãn hạn. Một số biện pháp kiểm soát cơ bản như :

- Đánh giá khả năng thanh toán của doanh nghiệp như mức độ luân chuyển tiền mặt có đáp ứng cho hoạt động sản xuất kinh doanh và trả nợ đến hạn hay không. Nợ phải thu nhiều hay ít, dễ thu hay khó thu, có phụ thuộc quá nhiều vào con nợ không ?

- Giám sát tín dụng là hết sức cần thiết vì nó giúp cho CBTD phát hiện sớm những vấn đề phát sinh, kịp thời đưa ra các biện pháp xử lý thích ứng với tình hình. Sau khi giải ngân cho khách hàng, CBTD phải thường xuyên theo dõi hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp nhằm đánh giá tiến độ thực hiện của phương án vay vốn. Thường xuyên yêu cầu doanh nghiệp cung cấp các thông tin về tài chính kế toán của doanh nghiệp để theo dõi sát sao tình hình hoạt động của doanh nghiệp, nhận biết kịp thời các dấu hiệu cảnh

báo liên quan đến khả năng trả nợ, đến tình hình sử dụng vốn vay của khách hàng từ đó có khả năng giải quyết các vấn đề nảy sinh không tốt ảnh hưởng đến khả năng thu hồi nợ của món vay đồng thời ảnh hưởng đến mối quan hệ của ngân hàng đối với khách hàng.

- So sánh mức độ khác biệt giữa phương án khi vay vốn với thực tế, chiều hướng tốt hay xấu, đánh giá những yếu tố làm tăng, giảm nhu cầu tín dụng của người vay. Doanh số và quy mô hoạt động, doanh thu, lợi nhuận tăng hay giảm, hàng hoá có tiêu thụ được hay không... Kiểm soát và thường xuyên theo dõi những khoản cho vay lớn bởi việc không tuân thủ hợp đồng tín dụng có thể ảnh hưởng nghiêm trọng đến tình trạng tài chính của ngân hàng.

- Tiến hành theo dõi thường xuyên đối với những khoản cho vay có vấn đề. Đối với phương thức cho vay theo hạn mức tín dụng thì việc thường xuyên theo dõi các khoản vay còn quan trọng hơn. Khi cho vay theo hạn mức tín dụng, CBTD phải định kỳ hạn nợ cho mỗi lần giải ngân đối với các khách hàng có điểm số tín dụng thấp như một biện pháp giám sát tín dụng. Do đó khi một khoản vay quá hạn trả nợ điều đó có nghĩa là những khoản vay khác trong hạn mức cũng được CBTD đánh giá và xem xét lại một cách toàn diện.

Kiểm soát tín dụng có vai trò quan trọng đối với một chương trình cho vay lành mạnh của ngân hàng. Nó không chỉ giúp các nhà quản lý ngân hàng phát hiện ra những khoản cho vay có vấn đề nhanh hơn mà còn giúp xác định được vấn đề các CBTD có tuân thủ đúng chính sách cho vay của ngân hàng hay không.

c. Tăng cường công tác xếp hạng tín dụng doanh nghiệp

Ngân hàng sau khi tính điểm khách hàng đạt bao nhiêu thì cho phép cấp GHTD. GHTD được cấp bao nhiêu sẽ tương ứng với xếp hạng của doanh nghiệp, doanh nghiệp được hưởng những ưu đãi gì và được hưởng biện pháp

đổi xử ra sao sẽ khác nhau tùy thuộc vào GHTD của từng doanh nghiệp. Sau khi phân nhóm khách hàng như trên, căn cứ vào cấp độ rủi ro của khách hàng, ngân hàng sẽ đề ra chính sách áp dụng đối với từng nhóm khách hàng về GTTD được thoả mãn, về yêu cầu đối với tài sản bảo đảm, về lãi suất... Việc đánh giá khách hàng bằng phương pháp này thường trải qua các bước sau:

- Thu thập thông tin về khách hàng
- Chấm điểm các thông tin định tính, thông tin định lượng
- Tổng hợp và xếp hạng
- Vận dụng, ra quyết định cấp tín dụng và phương thức đối xử

Tài liệu dùng để phân tích được thu thập từ các báo cáo tài chính do khách hàng cung cấp, từ kho dự trữ thông tin của ngân hàng, từ các cơ quan ban ngành khác, từ lịch sử quan hệ với ngân hàng...

Các chỉ tiêu phân tích được lượng hoá bằng điểm số tùy theo tầm quan trọng của các chỉ tiêu để phân phối điểm số nhiều hay ít. Sau đó, căn cứ vào điểm số phân thành các hạng khác nhau với mức độ rủi ro và khả năng thoả mãn như nhau. Mỗi khoảng điểm nhất định ứng với một hạng mức là AAA, AA, A, BBB, BB ... Dựa vào điểm số tín dụng của doanh nghiệp, ngân hàng sẽ biết được đâu là khách hàng tiềm năng của mình để có biện pháp giám sát thoả đáng, vừa không gây phiền toái cho khách hàng vừa tiết kiệm được chi phí cho doanh nghiệp.

Đồng thời cứ định kỳ hàng quý, ngân hàng đánh giá lại xếp loại khách hàng, nắm bắt những thay đổi trong tình hình khách hàng như một biện pháp giám sát tín dụng và có những biện pháp xử lý kịp thời như : giảm hạn mức tín dụng, yêu cầu tăng tài sản đảm bảo hoặc yêu cầu bảo lãnh...

Hiện tại chi nhánh Đã chấm điểm xếp hạng tín dụng đối với 100% khách hàng là doanh nghiệp Và cá nhân có dư nợ trên 500 triệu đồng.

d. Nâng cao hiệu quả của công tác xử lý các khoản tín dụng có vấn đề

Cho dù ngân hàng đã xây dựng một cơ chế đảm bảo an toàn tín dụng nhưng điều không thể tránh khỏi là một số khoản tín dụng được thể hiện trên sổ sách là những khoản vay có vấn đề. Một khoản vay được xem là có vấn đề nếu : người vay không thể trả nợ đúng hạn, hoặc tài sản đảm bảo tín dụng giảm giá đáng kể. Một số giải pháp nhằm thu hồi tối đa những khoản tín dụng có vấn đề:

+ Luôn đặt mục tiêu là : tận dụng tối đa các cơ hội để thu hồi đầy đủ nợ đã cho vay.

+ Khẩn trương tìm kiếm và báo cáo kịp thời mọi vấn đề thực tế liên quan đến khoản tín dụng bởi mọi chậm trễ đều có thể làm cho tình hình cho vay của ngân hàng trở nên xấu.

+ Trách nhiệm xử lý tín dụng có vấn đề cần độc lập với chức năng cho vay nhằm tránh những xung đột có thể xảy ra với quan điểm của các cán bộ tín dụng trực tiếp cho vay.

+ Chuyên gia xử lý tín dụng cần hội ý khẩn với khách hàng về các giải pháp có thể, đặc biệt là tình giảm chi phí, tăng nguồn thu và tăng cường cải tiến công tác quản lý.

+ Xây dựng kế hoạch hành động sau khi đã xác định được rủi ro đối với ngân hàng và nhanh chóng đề nghị khách hàng bổ sung hồ sơ tín dụng, chủ yếu là yêu cầu bổ sung tài sản đảm bảo tín dụng phù hợp với tình hình mới.

3.2.7 Các giải pháp hỗ trợ

3.2.7.1. Hoàn thiện công nghệ

Hoàn thiện và nâng cao công nghệ ngân hàng, phát triển các phần mềm tiện ích, dựa trên cơ sở vật chất kỹ thuật về công nghệ thông tin hiện có, không ngừng hoàn thiện các giải pháp an ninh mạng, bảo mật dữ liệu, bảo đảm an toàn tài sản trong hoạt động ngân hàng, từng bước hoàn thiện hệ

thống mạng thông tin ngân hàng, triển khai tốt việc xây dựng hệ thống cơ sở dữ liệu hoàn chỉnh về khách hàng nhằm đáp ứng yêu cầu về công tác quản trị, và công tác marketing đến với khách hàng, phát triển các hệ thống trực tuyến kết nối giữa khách hàng - ngân hàng khi ngân hàng cấp trên triển khai và triển khai thực hiện tốt chủ trương của Ngân hàng No&PTNT Việt Nam trong việc hợp tác, kết nối thanh toán với Kho bạc Nhà nước, Hải quan, Tổng cục Thuế tại địa bàn hoạt động; cung cấp các dịch vụ thu và chi trả Bảo hiểm xã hội, ngành điện, nước, bưu chính viễn thông.

Tích cực áp dụng công nghệ trong việc quản lý hồ sơ vay nói chung các khoản cho vay vốn lưu động, cho vay theo hạn mức nói riêng, từ khâu bán sản phẩm tới quản lý khoản vay. Việc triển khai chương trình đăng ký vay trực tiếp qua website sẽ giúp các khách hàng có nhu cầu vay tiết kiệm thời gian đi lại, đưa ra cam kết với khách hàng khi nộp hồ sơ qua mạng trong vòng 2 ngày sẽ được thông báo kết quả mình đủ điều kiện vay hay không trước khi đến chi nhánh hoàn tất hồ sơ. Đồng thời với sự hỗ trợ của công nghệ hiện đại, khách hàng có thể đặt hỏi thắc mắc với trung tâm tư vấn qua mạng với thời gian trả lời nhanh chóng.

3.2.7.2 Đào tạo và sử dụng nguồn nhân lực hiệu quả.

Liên quan trực tiếp nhất đến chất lượng và hiệu quả mang lại từ các khoản vay là CBTD. Trước yêu cầu công việc ngày càng lớn, rủi ro tín dụng tiềm ẩn càng nhiều và sự cạnh tranh gay gắt như hiện nay thì có được một đội ngũ CBTD giỏi chuyên môn và tạo ra môi trường làm việc tốt nhằm phát huy tối đa năng lực của các CBTD chuyên trách là mục tiêu hàng đầu của chi nhánh trong thời gian tới.

Nâng cao tư cách, đạo đức đối với CBTD: Có biện pháp chủ động, tích cực giáo dục CBTD không để CBTD bị lôi cuốn vào những vấn đề tiêu cực của xã hội, bị lôi cuốn của đồng tiền mà hạ thấp nhân phẩm, hạ thấp tiêu

chuẩn tín dụng, làm phương hại đến bản thân cũng như phương hại về kinh tế và uy tín của ngành.

Nâng cao năng lực CBTD về mặt chuyên môn nghiệp vụ. Công tác đào tạo phải được coi trọng thường xuyên và liên tục. Đào tạo mang lại cho CBTD rất nhiều điều: Kiến thức, kỹ năng, thông tin, công cụ và kỹ xảo, thoả mãn công việc hiện tại ngày một tốt hơn ; tăng lòng tự hào bản thân ; có cơ hội thăng tiến ; có thái độ tích cực và động lực làm việc cao.

3.2.7.3 Không ngừng gia tăng nguồn vốn huy động

Trong môi trường cạnh tranh ngày càng khốc liệt giữa các ngân hàng cũng như các kênh đầu tư khác như đầu tư vào vàng, ngoại tệ, bất động sản,... và đặc biệt là đầu tư vào chứng khoán như hiện nay thì buộc chi nhánh phải nỗ lực nhiều hơn nhằm gia tăng được nguồn vốn huy động từ dân cư, các TCKT và của các TCTD khác. Đây là nguồn cung vốn có ý nghĩa hết sức quan trọng đối với mọi ngân hàng, đảm bảo rằng chi nhánh luôn đáp ứng đầy đủ và kịp thời nhu cầu vốn cho khách hàng khi họ sử dụng hạn mức của mình. Để tăng trưởng nguồn vốn, đòi hỏi ngân hàng phải thực hiện đồng bộ nhiều giải pháp huy động vốn như: đa dạng hoá sản phẩm, cung cấp sản phẩm trọn gói (mở tài khoản kết hợp dịch vụ thanh toán, thu chi hộ, thanh toán tiền điện, tiền nước, nạp tiền điện thoại, thấu chi...). Bên cạnh đó, không ngừng quảng bá các loại hình dịch vụ huy động tiền gửi này đến người dân cùng với các biện pháp khuyến mãi nhằm thu hút khách hàng; tăng cường công tác chăm sóc khách hàng Đơn giản hoá các thủ tục, Chi nhánh phải chú trọng đến việc tinh giảm các khâu không cần thiết và tiến đến đơn giản hoá các thủ tục mở tài khoản, séc cá nhân, tạo điều kiện cho khách hàng đến giao dịch, mang lại sự thuận tiện tối đa cho khách hàng và nhanh chóng đáp ứng nhu cầu rút tiền của khách hàng.

3.3. Một số kiến nghị

3.3.1. Đối với các cơ quan hữu quan thành phố

Sự hỗ trợ của các cơ quan ban ngành trên địa bàn có ý nghĩa rất quan trọng đối với hoạt động của các ngân hàng. Bởi các quy định hay các chính sách đang áp dụng hoặc sửa đổi, bổ sung của các cơ quan này đều có tác động trực tiếp hoặc gián tiếp đến hoạt động của các ngân hàng nói chung và hình thức cho vay theo hạn mức nói riêng. Vì vậy, các cơ quan hữu quan của thành phố Đà Nẵng cần phối hợp chặt chẽ hơn nữa với các ngân hàng trên địa bàn khi ban hành các quy định, chính sách mới liên quan trực tiếp hoặc gián tiếp đến hoạt động ngân hàng nhằm hạn chế những bất cập gây cản trở cho đôi bên trong quá trình thực thi các quyết định.

UBND các tỉnh, thành phố cần tính toán lại cho phù hợp hơn để đưa ra mức quy định về giá trị nhà đất, nhà ở cho sát với giá thị trường. Điều này không những giúp các ngân hàng có cơ sở đầu tư, mà người dân cũng có cơ hội vay vốn được nhiều hơn, không phải đi vay bên ngoài. Đặc biệt, khi giá trị tài sản được tính đúng, tính đủ sẽ giúp tăng thêm nguồn thu đáng kể hằng năm cho Nhà nước. Bên cạnh đó, cần có quy định cụ thể nhằm rút ngắn thời gian cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất cho các khu giải toả, đền bù trên địa bàn.

Ngoài ra, các cơ quan công chứng cần tạo điều kiện thuận lợi cho khách hàng của chi nhánh đến công chứng các giấy tờ, thủ tục liên quan nhưng cũng phải hết sức thận trọng để kịp thời phát hiện những trường hợp cố tình sai phạm. Các cơ quan hữu quan như cơ quan thuế, hải quan, công an cần thông báo kịp thời những sai phạm của các cá nhân hay các DN trên địa bàn trên các phương tiện thông tin một cách rộng rãi nhằm giúp ngân hàng phát hiện và xử lý kịp thời các tình huống xấu xảy ra ngoài mong đợi.

3.3.2 Đối với ngân hàng No&PTNT Việt Nam

NHNo&PTNT Việt Nam nên bổ sung phần nội dung trình bày rõ về các hình thức TD đang được áp dụng tại NHNo, và hướng dẫn khách hàng đăng

ký trước những thông tin ban đầu, và lập hồ sơ vay vốn ngay tại trang web của từng chi nhánh, trong đó các nội dung liên quan đến hình thức cho vay theo HMTD phải được đăng tải một cách đầy đủ và có sức hấp dẫn đối với những khách hàng quan tâm.

Hiện nay, theo văn bản quy định về việc áp dụng HMTD cho khách hàng thì NHNo&PTNT Việt Nam ghi rõ chỉ áp dụng đối với các khách hàng đã có tài khoản giao dịch tại NHNo và có uy tín thanh toán nợ vay đối với NHNo và các TCTD khác. Quy định này giúp cho NHNo có thể hạn chế những rủi ro tín dụng có thể xảy ra, tuy nhiên nó cũng làm cho các chi nhánh ở các địa phương mất đi cơ hội làm ăn đối với một số khách hàng có tình hình sản xuất kinh doanh tốt và đã có uy tín đối với các TCTD khác nhưng lại chưa có tài khoản giao dịch tại NHNo hoặc chưa có uy tín đối với các chi nhánh của NHNo trên cả nước. Vì vậy, trong thời gian tới, với sự cạnh tranh gay gắt giữa các ngân hàng thì NHNo có thể xem xét đến khả năng vẫn cung cấp vốn TDHM cho khách hàng có nhu cầu nếu hoạt động kinh doanh sản xuất của họ tốt và đã có uy tín trong quan hệ tín dụng với ngân hàng nhưng không nhất thiết là với NHNo.

Bên cạnh đó, ngân hàng cũng nên tạo điều kiện để chi nhánh có những sự linh hoạt trong việc áp dụng chính sách cho vay sát với tình hình thực tế và môi trường hoạt động trên địa bàn nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh và phát triển tốt hơn lĩnh vực cho vay đầy tiềm năng này.

NHNo Việt nam cũng nên ban hành cụ thể và hoàn thiện hơn về nội dung liên quan đến cách xác định hạn mức về cách tính toán chi tiêu vòng quay vốn lưu động; chi phí sản xuất – kinh doanh và một số yếu tố khác để áp dụng thống nhất trong toàn ngân hàng.

KẾT LUẬN

Hội nhập quốc tế đã mở ra nhiều cơ hội nhưng cũng đặt ra không ít thách thức đối với các tổ chức cung ứng dịch vụ ngân hàng. Sự phát triển mạnh mẽ mạng lưới các tổ chức tín dụng đã tạo điều kiện thuận lợi cho các thành phần kinh tế dễ dàng tiếp cận nguồn vốn của ngân hàng, góp phần thúc đẩy tăng trưởng kinh tế thành phố.

Với đà tăng trưởng chung của nền kinh tế Việt Nam và tiềm năng của một thành phố trẻ, năng động như Đà Nẵng hiện nay thì nhu cầu về vốn của các chủ thể kinh doanh, sản xuất trên địa bàn thành phố sẽ còn gia tăng mạnh trong thời gian tới. Trong bối cảnh như thế thì vai trò của các ngân hàng sẽ ngày một lớn hơn đối với sự phát triển của các cá thể và doanh nghiệp này và với tương lai của cả thành phố. Do đó, cùng với các hình thức cho vay khác thì cho vay theo HMTD với những ưu điểm của mình sẽ là một công cụ quan trọng giúp chi nhánh gia tăng thị phần tín dụng của mình trên địa bàn, từ đó gia tăng lợi nhuận cho chi nhánh trong thời gian đến.

Nội dung đề tài tập trung vào việc phân tích thực trạng tình hình cho vay theo HMTD tại chi nhánh NHNo & PTNT Quận Sơn Trà để tìm ra các ưu điểm, nhược điểm và những khó khăn vướng mắc trong việc thực hiện, từ đó đưa ra giải pháp góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh của Ngân hàng. Nội dung đề xuất các giải pháp phát triển hoạt động cho vay đặc biệt chú trọng vào những nội dung trong phạm vi mà tại chi nhánh có thể thực hiện được, ngoài ra còn có một số đề xuất đối với NHNo&PTNT VN, Chính phủ và các Bộ ngành.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] PGS.TS Lâm Chí Dũng (2009), *Slide bài giảng quản trị ngân hàng thương mại*, Đại học Kinh tế Đà Nẵng.
- [2] TS.Nguyễn Minh Kiều (2008), *Nghiệp vụ ngân hàng*, NXB Thống kê, Thành phố Hồ Chí Minh.
- [3] Khoa Tài chính Ngân hàng, ĐH Kinh tế Đà Nẵng (2007), *Giáo trình quản trị ngân hàng I, II*.
- [4] PGS.TS Nguyễn Thị Mùi (2005), *Nghiệp vụ ngân hàng thương mại*, NXB Tài Chính, Hà Nội.
- [5] PGS.TS Nguyễn Thị Mùi (2006), *Quản trị ngân hàng thương mại*, NXB Tài chính, Hà Nội.
- [6] Peter S.Rose (2001), *Quản trị ngân hàng thương mại*, NXB Tài chính, Hà Nội.
- [7] Nguyễn Hải Sơn- Hoàng Anh (2008), *Cẩm nang nghiệp vụ quản trị tài chính doanh nghiệp*, NXB Thống kê, Hà Nội.
- [8] Nguyễn Ngọc Vũ (2009), “Vai trò của các ngân hàng thương mại trên địa bàn đối với sự phát triển và chuyển dịch cơ cấu kinh tế của thành phố Đà Nẵng trong những năm qua”, *Tạp chí Khoa học và công nghệ*, (số 32).
- [9] *Các Báo cáo tổng kết hoạt động ngân hàng Thành phố Đà Nẵng trong 3 năm 2007, 2008, 2009*.
- [10] *Các báo cáo kết quả hoạt động của NHNo&PTNT Q.Sơn Trà TP Đà Nẵng trong các năm 2006, 2007, 2008, 2009, 2010*

