

BỘ GIÁO DỤC ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC THĂNG LONG
---o0o---

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI:

**MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ
HOẠT ĐỘNG CHO VAY NGẮN HẠN ĐỐI VỚI
HỘ SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI NGÂN HÀNG
NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN
VIỆT NAM CHI NHÁNH YÊN THÀNH**

**SINH VIÊN THỰC HIỆN : NGUYỄN THỊ TÂM
MÃ SINH VIÊN : A21066
CHUYÊN NGÀNH : NGÂN HÀNG**

HÀ NỘI – 2015

BỘ GIÁO DỤC ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC THĂNG LONG
---o0o---

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI:

**MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ
HOẠT ĐỘNG CHO VAY NGẮN HẠN ĐỐI VỚI
HỘ SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI NGÂN HÀNG
NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN
VIỆT NAM CHI NHÁNH YÊN THÀNH**

Giáo viên hướng dẫn	: Th.s Nguyễn Phương Mai
Sinh viên thực hiện	: Nguyễn Thị Tâm
Mã sinh viên	: A21066
Chuyên ngành	: Ngân hàng

HÀ NỘI – 2015

LỜI CẢM ƠN

Trong quá trình thực hiện và hoàn thành khóa luận tốt nghiệp, em đã nhận được sự giúp đỡ cũng như sự động viên từ rất nhiều phía.

Trước tiên, em xin gửi lời cảm ơn chân thành và sâu sắc tới giáo viên hướng dẫn khóa luận tốt nghiệp – Thạc sĩ Nguyễn Phương Mai. Cô không chỉ là người trực tiếp giảng dạy em một số môn học của em tại trường trong thời gian qua, mà còn chỉ bảo tận tình, hướng dẫn em trong suốt thời gian nghiên cứu và thực hiện khóa luận.

Ngoài ra, em cũng mong muốn thông qua khóa luận này, gửi lời cảm ơn chân thành tới các thầy cô đang giảng dạy tại trường Đại học Thăng Long, những người luôn nhiệt tình và tâm huyết để mang lại cho sinh viên những kiến thức để chúng em có thể có một nền tảng vững chắc về chuyên ngành của mình.

Bên cạnh đó em cũng xin cảm ơn các cô, chú, anh, chị của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam chi nhánh Yên Thành đã tận tình giúp đỡ và cung cấp số liệu để em có thể hoàn thành được bài khóa luận tốt nghiệp của mình.

Em xin chân thành cảm ơn!

Sinh viên thực hiện

Nguyễn Thị Tâm

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan Khóa luận tốt nghiệp này là do tự bản thân thực hiện có sự hỗ trợ từ giáo viên hướng dẫn và không sao chép các công trình nghiên cứu của người khác. Các dữ liệu thông tin thứ cấp sử dụng trong Khóa luận là có nguồn gốc và được trích dẫn rõ ràng.

Tôi xin chịu hoàn toàn trách nhiệm về lời cam đoan này!

Sinh viên

Nguyễn Thị Tâm

MỤC LỤC

CHƯƠNG 1. CƠ SỞ LÝ LUẬN CHUNG VỀ CHO VAY NGẮN HẠN VÀ HIỆU QUẢ CHO VAY NGẮN HẠN ĐỐI VỚI HỆ SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI	1
1.1. Những vấn đề cơ bản về cho vay ngân hàng	1
1.1.1. Khái niệm cho vay ngân hàng	1
1.1.2. Đặc điểm cho vay ngân hàng	1
1.1.3. Nguyên tắc cơ bản của cho vay ngân hàng	2
1.1.4. Vai trò của cho vay ngân hàng	3
1.1.5. Phân loại cho vay ngân hàng	4
1.2. Những vấn đề chung về hệ sản xuất kinh doanh	8
1.2.1. Khái niệm hệ sản xuất kinh doanh	8
1.2.2. Đặc điểm của hệ sản xuất kinh doanh	9
1.2.3. Vai trò của hệ sản xuất trong nền kinh tế hiện nay	10
1.3. Cho vay ngắn hạn của ngân hàng thương mại đối với việc phát triển sản xuất kinh doanh của hệ sản xuất kinh doanh	11
1.3.1. Khái niệm cho vay ngắn hạn của NHTM đối với hệ sản xuất kinh doanh	11
1.3.2. Đặc điểm của cho vay ngắn hạn của ngân hàng đối với việc phát triển sản xuất kinh doanh	12
1.3.3. Chức năng của cho vay ngắn hạn	15
1.4. Khái niệm về hiệu quả cho vay ngắn hạn của ngân hàng thương mại đối với hệ sản xuất kinh doanh	16
1.4.1. Khái niệm về hiệu quả cho vay ngắn hạn	16
1.4.2. Sự cần thiết phải nâng cao hiệu quả cho vay ngắn hạn của NHTM	17
1.4.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả cho vay ngắn hạn tại của Ngân hàng thương mại đối với hệ sản xuất kinh doanh	17
1.5. Một số chỉ tiêu đánh giá hiệu quả cho vay ngắn hạn của ngân hàng thương mại đối với hệ sản xuất kinh doanh	21
1.5.1. Chỉ tiêu định tính	21
1.5.2. Chỉ tiêu định lượng	22
CHƯƠNG 2. THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY NGẮN HẠN ĐỐI VỚI HỆ SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN CHI NHÁNH YÊN THÀNH	28

2.1. Giới thiệu về chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn huyện Yên Thành.....	28
2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam	28
2.1.2. Quá trình hình thành và phát triển của Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam chi nhánh Yên Thành.....	28
2.1.3. Cơ cấu tổ chức và bộ máy quản lý của Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam chi nhánh Yên Thành.....	29
2.1.4. Các hoạt động chính của Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam chi nhánh Yên Thành.....	31
2.2. Tình hình hoạt động kinh doanh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn chi nhánh Yên Thành	32
2.2.1. Tình hình huy động vốn của chi nhánh Yên Thành giai đoạn 2012 – 2014.....	32
2.2.2. Tình hình hoạt động cho vay chung tại chi nhánh Yên Thành giai đoạn 2012-2014	34
2.2.3. Tình hình thu nợ của chi nhánh Yên Thành giai đoạn 2012- 2014.....	36
2.2.4. Tình hình dư nợ của chi nhánh Yên Thành giai đoạn 2012-2014.....	39
2.2.5. Tình hình kinh doanh các hoạt động khác của Agribank Yên Thành giai đoạn 2012-2014	39
2.2.6. Kết quả hoạt động kinh doanh của chi nhánh Yên Thành giai đoạn 2012 – 2014	41
2.3. Thực trạng hoạt động cho vay ngắn hạn đối với hộ sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn chi nhánh Yên Thành.....	42
2.3.1. Những quy định chung về hoạt động cho vay ngắn hạn đối với hộ sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn chi nhánh Yên Thành	42
2.3.2. Thực trạng cho vay ngắn hạn đối với hộ sản xuất kinh doanh tại NHNo&PTNT chi nhánh Yên Thành	44
2.4. Phân tích một số chỉ tiêu đánh giá hiệu quả cho vay ngắn hạn đối với hộ sản xuất kinh doanh tại NHNo&PTNT Yên Thành giai đoạn 2012 - 2014.....	54
2.4.1. Phân tích theo một số chỉ tiêu định tính	54
2.4.2. Phân tích một số chỉ tiêu định lượng.....	56

2.5. Đánh giá hiệu quả hoạt động cho vay ngắn hạn đối với hộ sản xuất kinh doanh tại ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn chi nhánh Yên Thành	65
2.5.1. Những thành tựu đạt được.....	65
2.5.2. Những hạn chế còn tồn tại và nguyên nhân	67
CHƯƠNG 3. MỘT SỐ GIẢI PHÁP VÀ KIẾN NGHỊ NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ CHO VAY NGẮN HẠN ĐỐI VỚI HỘ SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN HUYỆN YÊN THÀNH.....	72
3.1. Định hướng nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay ngắn hạn đối với hộ sản xuất kinh doanh tại NHNo&PTNT chi nhánh Yên Thành.....	72
3.2. Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay ngắn hạn đối với hộ sản xuất kinh doanh tại NHNo&PTNT chi nhánh Yên Thành.....	73
3.2.1. Hoàn thiện, đa dạng hóa các sản phẩm cho vay ngắn hạn của NH	73
3.2.2. Đơn giản hóa thủ tục cho vay, chi phí giao dịch các hộ sản xuất.....	73
3.2.3. Nâng cao hiệu quả công tác thẩm định các dự án, phương án sản xuất kinh doanh	74
3.2.4. Nâng cao trình độ nghiệp vụ của cán bộ tín dụng	74
3.2.5. Đẩy mạnh hoạt động marketing Ngân hàng.....	75
3.2.6. Về chính sách cho vay ngắn hạn đối với HSXKD	75
3.2.7. Nâng cao trình độ công nghệ, cơ sở hạ tầng.....	76
3.3. Kiến nghị.....	76
3.3.1. Kiến nghị với Ngân hàng Nhà nước	76
3.3.2. Kiến nghị với Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam	77

DANH MỤC VIẾT TẮT

Ký hiệu viết tắt	Tên đầy đủ
AGRIBANK	Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn
CBTD	Cán bộ tín dụng
CVNH	Cho vay ngắn hạn
HSXKD	Hộ sản xuất kinh doanh
NHNO&PTNT	Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn
NHTM	Ngân hàng thương mại
NHNN	Ngân hàng nhà nước

DANH MỤC CÁC BẢNG BIỂU, SƠ ĐỒ

Bảng 2.1. Tình hình huy động vốn của Agribank Yên Thành trong giai đoạn 2012-2014	33
Bảng 2.2. Tình hình hoạt động cho vay chung của Agribank Yên Thành trong giai đoạn 2012-2014	35
Bảng 2.3. Doanh số thu nợ của Agribank Yên Thành giai đoạn 2012-2014	37
Bảng 2.4. Doanh số dư nợ của Agribank Yên Thành giai đoạn 2012 – 2014.....	38
Bảng 2.5. Thu nhập từ dịch vụ của Agribank Yên Thành giai đoạn 2012-2014	40
Bảng 2.6. Kết quả hoạt động kinh doanh tại Agribank Yên Thành giai đoạn	41
Bảng 2.7. Doanh số cho vay ngắn hạn đối với hộ sản xuất kinh doanh của Agribank Yên Thành giai đoạn 2012-2014	46
Bảng 2.8. Doanh số thu nợ ngắn hạn đối với hộ sản xuất kinh doanh của Agribank Yên Thành giai đoạn 2012-2014.....	48
Bảng 2.9. Doanh số dư nợ cho vay ngắn hạn đối với hộ sản xuất kinh doanh của Agribank Yên Thành giai đoạn 2012-2014.....	51
Bảng 2.10. Phân loại nợ quá hạn trên tổng dư nợ ngắn hạn cho vay ngắn hạn hộ sản xuất kinh doanh của Agribank Yên Thành giai đoạn 2012 – 2014.....	53
Bảng 2.11. Số lượng khách hàng HSXKD vay vốn tại Agribank Yên Thành giai đoạn 2012 – 2014	55
Bảng 2.12. Tỷ trọng doanh số cho vay ngắn hạn HSXKD tại Agribank Yên Thành giai đoạn 2012 – 2014	56
Bảng 2.13. Tỷ trọng doanh số thu nợ ngắn hạn HSXKD tại Agribank Yên Thành giai đoạn 2012 – 2014	57
Bảng 2.14. Tỷ trọng doanh số dư nợ ngắn hạn HSXKD tại Agribank Yên Thành giai đoạn 2012 – 2014	58
Bảng 2.15. Hệ số thu nợ ngắn hạn đối với HSXKD tại Agribank Yên Thành giai đoạn 2012-2014.....	59
Bảng 2.16. Tình hình nợ quá hạn đối với hộ sản xuất kinh doanh của Agribank Yên Thành giai đoạn 2012-2014.....	60
Bảng 2.17. Tình hình nợ xấu đối với hộ sản xuất kinh doanh của Agribank.....	61
Bảng 2.18. Tỷ lệ trích lập dự phòng rủi ro trong cho vay ngắn hạn đối với hộ sản xuất kinh doanh của Agribank Yên Thành giai đoạn 2012-2014.....	62
Bảng 2.19. Vòng quay vốn cho vay ngắn hạn đối với hộ sản xuất kinh doanh của Agribank Yên Thành giai đoạn 2012-2014	63

Bảng 2.20. Tình hình khả năng bù đắp rủi ro cho vay ngắn hạn đối với hộ sản xuất kinh doanh của Agribank Yên Thành giai đoạn 2012-2014	64
Bảng 2.21. Tỷ lệ thu nhập cho vay ngắn hạn đối với hộ sản xuất kinh doanh của Agribank Yên Thành giai đoạn 2012-2014.....	64
Sơ đồ 2.1. Tổ chức bộ máy hoạt động của Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam chi nhánh Yên Thành.....	30
Sơ đồ 2.2. Quy trình cho vay ngắn hạn đối với hộ sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam chi nhánh Yên Thành.....	43

LỜI MỞ ĐẦU

1. Lý do nghiên cứu

Năm 2006, việc chính thức gia nhập Tổ chức thương mại thế giới (World Trade Organization - WTO) đã đem lại nhiều cơ hội và thách thức đòi hỏi các thành phần kinh tế Việt Nam phải tìm cho mình những hướng đi riêng để có thể tồn tại, phát triển trong môi trường hội nhập. Trên cơ sở đó, Đảng và Nhà nước thời gian qua đã tập trung một số chính sách nhằm hỗ trợ các thành phần kinh tế phát triển, đặc biệt là kinh tế hộ gia đình hay cá nhân sản xuất kinh doanh và được gọi chung là hộ sản xuất kinh doanh. Hộ sản xuất kinh doanh tập trung chủ yếu ở khu vực nông thôn, việc kinh doanh ban đầu chỉ là những hoạt động buôn bán nhỏ lẻ trong những ngày nông nhàn để có thêm thu nhập còn nguồn thu chính vẫn là tiền thu hoạch từ mùa màng, hoa màu. Cho đến nay, những hoạt động này đã được mở rộng với quy mô lớn hơn, đa dạng hơn và diễn ra thường xuyên dần trở thành nguồn thu nhập chính cho các hộ sản xuất kinh doanh. Chính điều này đã góp phần hạn chế sự chuyển dịch lao động một cách ồ ạt từ nông thôn ra thành thị, rút ngắn khoảng cách chênh lệch giàu nghèo, tạo sự phát triển cân bằng giữa các vùng, miền.

Để kinh tế hộ sản xuất kinh doanh thật sự lớn mạnh đòi hỏi nguồn vốn đầu tư không nhỏ, Nhà nước đã chỉ đạo các NHTM trong đó có Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam tiến hành trợ giúp thông qua hình thức cho vay vốn. Thực tế cho thấy quy mô khoản vay của các hộ tương đối nhỏ và còn tồn tại nhiều bất cập trong quá trình cho vay như ngân hàng chưa đánh giá đúng hiệu quả mang lại từ phương án sản xuất kinh doanh của các hộ, cũng như chưa dự tính được hết các chi phí liên quan đến khoản vay khi đưa ra lãi suất cho vay... Từ đó còn hạn chế đến hiệu quả của hoạt động này đối với cả ngân hàng và khách hàng.

Với ý nghĩa lý luận và thực tiễn như vậy, em đã chọn đề tài: ***“Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay ngắn hạn đối với hộ sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam - chi nhánh Yên Thành, Nghệ An”*** làm khóa luận tốt nghiệp chuyên ngành Ngân hàng.

2. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

- Đối tượng nghiên cứu: Khóa luận tập trung vào nghiên cứu tình hình hoạt động cho vay ngắn hạn và giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay ngắn hạn đối với hộ sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam – chi nhánh Yên Thành, Nghệ An.
- Phạm vi nghiên cứu: Hoạt động cho vay ngắn hạn đối với hộ sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam – chi nhánh Yên Thành, Nghệ An giai đoạn 2012-2014.

3. Mục đích nghiên cứu

- Tổng hợp các vấn đề lý luận cơ bản về hộ sản xuất kinh doanh, về cho vay ngắn hạn đối với hộ sản xuất kinh doanh và nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay ngắn hạn đối với hộ sản xuất kinh doanh của NHTM.
- Phân tích và đánh giá thực trạng hoạt động cho vay ngắn hạn đối với hộ sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam – chi nhánh Yên Thành, Nghệ An giai đoạn 2012-2014.
- Đề xuất các giải pháp nâng cao hiệu quả cho vay ngắn hạn đối với hộ sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam – chi nhánh Yên Thành, Nghệ An trong thời gian tới.

4. Phương pháp nghiên cứu

Khóa luận vận dụng các phương pháp truyền thống như sử dụng bảng biểu, sơ đồ, công thức kết hợp với phương pháp mô tả, phân tích, so sánh và tổng hợp, qua đó rút ra kết luận tổng quát về vấn đề nghiên cứu.

5. Kết cấu của khóa luận

Ngoài phần mở đầu, kết luận, danh mục tài liệu tham khảo, phụ lục khóa luận bao gồm ba chương:

- Chương 1: Cơ sở lý luận chung về cho vay ngắn hạn và hiệu quả cho vay ngắn hạn đối với hộ sản xuất kinh doanh của Ngân hàng thương mại
- Chương 2: Thực trạng hoạt động cho vay ngắn hạn đối với hộ sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn chi nhánh Yên Thành
- Chương 3: Một số giải pháp và kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả cho vay ngắn hạn tại Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn chi nhánh Yên Thành, Nghệ An.

CHƯƠNG 1. CƠ SỞ LÝ LUẬN CHUNG VỀ CHO VAY NGẮN HẠN VÀ HIỆU QUẢ CHO VAY NGẮN HẠN ĐỐI VỚI HỘ SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1. Những vấn đề cơ bản về cho vay ngân hàng

1.1.1. *Khái niệm cho vay ngân hàng*

Cho vay là một trong những hoạt động cơ bản của NHTM. Cho vay được hiểu là mối quan hệ vay mượn bằng tiền hay hàng hóa và dịch vụ giữa một bên là người sở hữu với một bên là người sử dụng và sau đó được hoàn trả lại với một lượng giá trị lớn hơn. Người sở hữu và người sử dụng có thể là các đơn vị kinh tế, tổ chức xã hội và dân cư.

Tại khoản 16, Điều 4, luật các tổ chức tín dụng số 47/2010/QH12 do Quốc hội ban hành cũng đưa ra một định nghĩa khác về cho vay: “*Cho vay là hình thức cấp tín dụng, theo đó bên cho vay giao hoặc cam kết giao cho khách hàng một khoản tiền để sử dụng vào mục đích xác định trong một thời gian nhất định theo thỏa thuận với nguyên tắc có hoàn trả gốc và lãi*”.

Như vậy, về cơ bản quan hệ cho vay bao gồm hai mối quan hệ là cho vay và hoàn trả. Mối quan hệ cho vay chỉ được hoàn tất khi người đi vay đã hoàn trả cả gốc và lãi cho người cho vay khi kết thúc quá trình cho vay. Lượng giá trị dôi ra này được gọi là lợi tức cho vay.

Căn cứ theo khoản 1, Điều 3 về quy chế cho vay của tổ chức tín dụng đối với khách hàng của quyết định số 1627/2010/QĐ-NHNN của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước đã đưa ra khái niệm về cho vay như sau: “*Cho vay là một hình thức cấp tín dụng, theo đó ngân hàng giao cho khách hàng một khoản tiền để sử dụng vào mục đích và thời gian nhất định theo thỏa thuận với nguyên tắc hoàn trả cả gốc và lãi theo đúng thời hạn đã cam kết*”.

1.1.2. *Đặc điểm cho vay ngân hàng*

– *Cho vay cung cấp một lượng giá trị trên cơ sở lòng tin.*

Điều này được hiểu là một người cho vay tin tưởng người đi vay sẽ sử dụng vốn vay có hiệu quả, đúng mục đích và có khả năng trả được cả gốc và lãi đúng hạn cho ngân hàng. Chỉ khi ngân hàng tin tưởng vào khách hàng vay vốn thì hoạt động cho vay mới được thực hiện.

– *Vốn cho vay được sử dụng một cách tạm thời.*

Việc xác định thời hạn dựa vào quá trình luân chuyển vốn của đối tượng đi vay tức là thời hạn cho vay phải phù hợp với chu kỳ luân chuyển vốn của bên đi vay. Sự

phù hợp giữa thời hạn vay và chu kỳ sản xuất kinh doanh tạo điều kiện để người vay có thể trả nợ cả gốc và lãi đúng thời hạn cho ngân hàng.

– *Cho vay dựa trên nguyên tắc phải hoàn trả cả gốc và lãi.*

Sở dĩ có nguyên tắc này vì vốn cho vay của ngân hàng chủ yếu là vốn huy động của các tổ chức, cá nhân nên sau một thời gian ngân hàng phải hoàn trả cho người gửi, mặt khác, ngân hàng phải mất chi phí để có được nguồn vốn đó nên đó chỉ là sự chuyển nhượng tạm thời quyền sử dụng vốn vay.

– *Hoạt động cho vay được thực hiện dưới hình thức tiền tệ.*

Nguồn vốn mà ngân hàng có để cho vay được hình thành từ những khoản tiền nhàn rỗi trong xã hội mà ngân hàng huy động được từ dân cư hay các doanh nghiệp, tổ chức kinh tế.

Các ngân hàng đóng vai trò trung gian trong quá trình huy động vốn và cho vay. Khi huy động vốn của xã hội, ngân hàng là người đi vay. Khi cấp khoản cho vay cho các cá nhân và tổ chức xã hội trong nền kinh tế thì ngân hàng lại đóng vai trò là người cho vay.

– *Tính pháp lý trong cho vay phải được đảm bảo chặt chẽ theo đúng pháp luật.*

Quy định pháp lý về cho vay là các quy định điều chỉnh các quan hệ phát sinh giữa các chủ thể (ngân hàng và khách hàng) khi tham gia hoạt động cho vay. Các quy định này có ảnh hưởng rất lớn tới hoạt động cho vay của ngân hàng bởi vì nó quy định tính chất, quy mô, phạm vi giao dịch trong hoạt động cho vay, đóng vai trò rất lớn đối với các trạng thái rủi ro và an toàn trong hoạt động ngân hàng nói chung và hoạt động cho vay nói riêng.

1.1.3. Nguyên tắc cơ bản của cho vay ngân hàng

Nguyên tắc cho vay có hiệu quả là điều kiện hàng đầu đảm bảo cho ngân hàng duy trì sự tồn tại và phát triển ổn định. Muốn vậy, hoạt động cho vay của ngân hàng phải lành mạnh và có hiệu quả. Cụ thể, các tổ chức tín dụng phải thực hiện tốt việc kiểm tra khả năng hoàn trả của người xin vay trước khi cho vay nhằm đảm bảo tính độc lập trong quá trình kiểm tra, kiểm soát, tuân thủ quy trình cho vay, cho vay chỉ tiến hành trên cơ sở đảm bảo theo đúng quy định. Ngân hàng chỉ cho vay khi khách hàng đảm bảo được các nguyên tắc sau:

– *Sử dụng vốn vay đúng mục đích đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng.*

Đây là nguyên tắc cơ bản, vì chỉ có sử dụng vốn đúng mục đích thì khách hàng mới có thể thực hiện được dự án, phương án sản xuất kinh doanh theo lợi ích dự kiến, do vậy mới có thể thu hồi vốn để hoàn trả nợ cho ngân hàng. Nguyên tắc này nhằm

hạn chế rủi ro đạo đức và hạn chế khả năng khách hàng dùng vốn vay để thực hiện các hành vi mà pháp luật cấm.

– *Phải hoàn trả gốc và lãi đúng thời hạn.*

Nguyên tắc này đảm bảo phương châm hoạt động của ngân hàng là “đi vay để cho vay” và thực hiện nguyên tắc trong hạch toán kinh doanh lấy thu bù chi và có lãi.

– *Cho vay phải có đảm bảo bằng tài sản theo quy định.*

Trong nền kinh tế thị trường các hoạt động kinh tế diễn ra hết sức đa dạng và phức tạp, vì thế mọi dự đoán về rủi ro của ngân hàng chỉ mang tính tương đối. Trong môi trường kinh doanh như vậy, bảo đảm tín dụng được coi là một tiêu chuẩn xét duyệt cho vay nhằm bổ sung những mặt hạn chế của nhà quản trị tín dụng cũng như phòng ngừa những diễn biến không thuận lợi của môi trường kinh doanh. Các giá trị tương đương làm bảo đảm có thể là: vật tư hàng hóa trong kho, tài sản cố định của doanh nghiệp, số dư trên tài khoản tiền gửi, hoá đơn chuẩn bị nhận hàng hoặc có thể là cam kết bảo lãnh của một cơ quan khác thậm chí có thể là chính uy tín của doanh nghiệp trên thị trường và trong mối quan hệ quá khứ với ngân hàng. Giá trị đảm bảo là cơ sở cho khả năng trả nợ của khách hàng, cơ sở để hạn chế rủi ro tín dụng của ngân hàng và là điều kiện để thực hiện nguyên tắc thứ nhất trong các điều kiện khác nhau.

1.1.4. Vai trò của cho vay ngân hàng

– *Đối với khách hàng*

Hoạt động cho vay của NHTM có các kỳ hạn khác nhau bao gồm ngắn hạn, trung hạn và dài hạn, bên cạnh đó lãi suất có thể linh hoạt, cố định hay thả nổi...vì thế khách hàng tùy ý lựa chọn kỳ hạn vay và thoả thuận hình thức lãi suất vay phù hợp với mục tiêu kinh doanh của mình.

Mặt khác việc vay vốn ngân hàng giúp khách hàng tập trung được vốn kinh doanh đồng bộ, giảm chi phí huy động và chủ động trong việc hoàn trả gốc và lãi theo hợp đồng. Bên cạnh đó việc thoả thuận giữa ngân hàng và khách hàng khi hết hợp đồng cho vay tạo điều kiện cho khách hàng kinh doanh tiếp như trợ giúp vốn, gia hạn hợp đồng.

– *Đối với ngân hàng*

Hoạt động cho vay là hoạt động chứa nhiều rủi ro tiềm ẩn, nhưng lại là hoạt động chính của ngân hàng. Bên cạnh rủi ro tiềm ẩn thì ngân hàng cho vay thu được lãi suất phù hợp với các khoản vay đó và đó cũng là nguồn thu nhập chính tạo ra lợi nhuận trực tiếp cho ngân hàng. Sở dĩ hoạt động cho vay được coi là một trong những loại hình quan trọng nhất không thể thiếu được của các ngân hàng bởi lẽ chỉ có lãi suất thu được từ cho vay mới bù đắp mọi chi phí mà ngân hàng bỏ ra như: chi phí tiền gửi, chi

phí dự trữ, chi phí kinh doanh, quản lý, thuế và các chi phí rủi ro đầu tư... Cùng với sự phát triển về kinh tế thì nhu cầu về vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh của tầng lớp dân cư, các doanh nghiệp, tổ chức kinh tế ngày càng lớn. Do vậy lượng cho vay của các NHTM cũng tăng và kèm theo nó thì các loại hình cho vay ngày càng được mở rộng và phát triển đa dạng.

– *Đối với xã hội*

Cho vay góp phần thu hút vốn đầu tư cho nền kinh tế. Do đặc điểm cho vay là quy mô rộng, khách hàng đa dạng, mặt khác còn là hình thức kinh doanh chủ yếu của ngân hàng. Với vai trò là trung gian tài chính, ngân hàng đóng vai trò là cầu nối vốn cho nền kinh tế, giữa người thừa vốn và người cần vốn để đầu tư.

Hoạt động cho vay góp phần mở rộng sản xuất, thúc đẩy đổi mới công nghệ, thiết bị, cải tiến khoa học kỹ thuật... Việc vay vốn không những giải quyết được nhu cầu vốn kinh doanh mà còn làm thay đổi cách nghĩ, cách làm thế nào để sử dụng vốn có hiệu quả kinh tế và vấn đề mở rộng sản xuất, thúc đẩy đổi mới công nghệ, thiết bị, cải tiến khoa học kỹ thuật sẽ là tiền đề cho sự phát triển có hiệu quả đó. Trong đó vốn quyết định mọi vấn đề trong kinh doanh.

1.1.5. Phân loại cho vay ngân hàng

1.1.5.1. Phân loại theo thời hạn cho vay

Theo tiêu thức này ngân hàng có thể quản lý tốt hơn về mặt thời gian của các khoản vay như là thời hạn giải ngân, thời hạn thu nợ... Qua đó các ngân hàng có thể quản lý tốt khả năng thanh khoản của chính mình. Hình thức cho vay được phân loại theo thời hạn cho vay như sau:

– *Cho vay ngắn hạn*

Các khoản cho vay ngắn hạn là các khoản cho vay có thời hạn từ 12 tháng trở xuống, chủ yếu nhằm mục đích tài trợ cho tài sản lưu động hoặc nhu cầu sử dụng vốn ngắn hạn của Nhà nước, doanh nghiệp, hộ sản xuất, cá nhân. Ngân hàng có thể áp dụng cho vay trực tiếp hoặc cho vay gián tiếp, cho vay theo món hoặc theo hạn mức, có hoặc không có tài sản đảm bảo, cho vay dưới hình thức chiết khấu, thấu chi hoặc luân chuyển.

– *Cho vay trung và dài hạn*

Các khoản cho vay có thời hạn từ 1 đến 5 năm thì được xếp vào danh mục khoản vay trung hạn và từ 5 năm trở lên là các khoản cho vay dài hạn. Các khoản này thường chiếm một tỷ trọng rất lớn trong tổng dư nợ cho vay của các NHTM, chiếm phần lợi nhuận chủ yếu mà hoạt động cho vay đem lại.

1.1.5.2. Phân loại theo mục đích cho vay

– Cho vay sản xuất kinh doanh

Là hình thức cho vay trong đó các bên cam kết số tiền vay sẽ được bên vay sử dụng vào mục đích thực hiện các công việc kinh doanh của mình. Nếu sau khi được giải ngân mà người vay lại sử dụng vốn vào mục đích khác thỏa thuận trong hợp đồng cho vay, bên cho vay có quyền áp dụng các biện pháp thích hợp như đình chỉ việc sử dụng vốn vay hoặc thu hồi vốn vay trước thời hạn.

– Cho vay tiêu dùng

Đây là hình thức cho vay trong đó các bên cam kết số tiền số tiền vay sẽ được bên vay sử dụng vào việc thỏa mãn nhu cầu sinh hoạt hay tiêu dùng như mua sắm đồ gia dụng, mua sắm nhà cửa hoặc phương tiện đi lại, thậm chí bao gồm cả việc sử dụng vốn vay vào mục đích học tập của sinh viên, học sinh...

1.1.5.3. Phân loại theo hình thức đảm bảo tiền vay

– Cho vay có đảm bảo bằng tài sản

Cho vay có đảm bảo là việc cho vay vốn của tổ chức tín dụng mà theo đó nghĩa vụ trả nợ của khách hàng vay được cam kết bảo đảm thực hiện bằng tài sản cầm cố, thế chấp, tài sản hình thành từ vốn vay của khách hàng vay hoặc bảo lãnh bằng tài sản của bên thứ ba. Trong trường hợp này tài sản bảo đảm tiền vay là tài sản của khách hàng vay, của bên bảo lãnh để đảm bảo thực hiện nghĩa vụ trả nợ, bao gồm tài sản thuộc quyền sở hữu, giá trị quyền sử dụng đất của khách hàng vay, của bên bảo lãnh, tài sản thuộc quyền quản lý, sử dụng của khách hàng vay, của bên bảo lãnh là doanh nghiệp nhà nước, tài sản hình thành từ vốn vay.

Cho vay có đảm bảo bằng tài sản áp dụng đối với các khách hàng uy tín không cao đối với ngân hàng. Sự đảm bảo này là căn cứ pháp lý để ngân hàng có thêm nguồn thu nợ thứ hai, bổ sung cho nguồn thu nợ thứ nhất là nguồn thu từ hiệu quả dự án, phương án đầu tư sản xuất kinh doanh mang lại thiếu chắc chắn.

– Cho vay không có đảm bảo bằng tài sản

Cho vay không có bảo đảm là việc tổ chức tín dụng cho khách hàng vay vốn không có tài sản cầm cố, thế chấp hoặc không có bảo lãnh của người thứ ba. Ngân hàng cho vay chỉ dựa vào uy tín của bản thân khách hàng để xem xét cho vay. Loại cho vay này chỉ áp dụng đối với các khách hàng có uy tín.

Hiện nay, theo Nghị định 85/2010/NĐ-CP ngày 25/10/2010 của Chính phủ, khách hàng có đủ các điều kiện sau được vay không có đảm bảo bằng tài sản:

- + Sử dụng vốn vay có hiệu quả và trả nợ gốc, lãi vốn vay đúng hạn trong quan hệ vay vốn với tổ chức tín dụng cho vay hoặc các tổ chức tín dụng khác.

- + Có dự án đầu tư, phương án sản xuất kinh doanh, dịch vụ khả thi, có hiệu quả, hoặc có dự án đầu tư phương án phục vụ đời sống khả thi, phù hợp với quy định của pháp luật.
- + Có khả năng tài chính để thực hiện nghĩa vụ trả nợ.
- + Cam kết thực hiện biện pháp bảo đảm bằng tài sản theo yêu cầu của tổ chức tín dụng nếu sử dụng vốn vay không đúng cam kết trong hợp đồng tín dụng, cam kết trả nợ trước thời hạn nếu không thực hiện được các biện pháp đảm bảo bằng tài sản quy định tại điểm này.

1.1.5.4. Phân loại theo chủ thể

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

– Cho vay khách hàng là các doanh nghiệp, tổ chức kinh tế

Đây là loại hình cho vay của các NHTM mà các doanh nghiệp, các tổ chức kinh tế là đối tượng được phục vụ. Do đặc thù riêng của đối tượng này mà các NHTM phải tổ chức các phòng tín dụng chuyên trách phục vụ. Nhóm khách hàng này thường có nhu cầu vốn với số lượng lớn. Tuy nhiên, số lượng khách hàng loại này của mỗi NHTM thường không lớn.

– Cho vay khách hàng cá nhân

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

1.1.5.5. Phân loại theo phương thức cho vay

– Cho vay thấu chi

Thấu chi là nghiệp vụ cho vay qua đó ngân hàng cho phép người vay được chi vượt trên số tiền dư tiền gửi thanh toán của mình đến một giới hạn nhất định và trong khoảng thời gian xác định. Để được thấu chi khách hàng phải làm đơn xin ngân hàng hạn mức thấu chi và thời gian thấu chi. Trong quá trình hoạt động, khách hàng có thể kí séc, lập ủy nhiệm chi...vượt quá số dư tiền gửi để chi trả. Khi khách hàng có tiền nhập về tài khoản ngân hàng sẽ thu nợ gốc và lãi.

Thấu chi là hình thức tín dụng ngắn hạn, linh hoạt, thủ tục đơn giản, phần lớn là không có đảm bảo, có thể cấp cho cả doanh nghiệp lẫn cá nhân vài ngày trong tháng,

vài tháng trong năm dùng để trả lương, chi các khoản phải nộp, mua hàng... Hình thức này nhìn chung chỉ sử dụng đối với các khách hàng có độ tin cậy cao, thu nhập đều đặn và kì thu nhập ngắn.

– *Cho vay trực tiếp từng lần*

Là hình thức cho vay tương đối phổ biến của ngân hàng đối với khách hàng không có nhu cầu thường xuyên, không có điều kiện để được cấp hạn mức thấu chi. Một số khách hàng sử dụng vốn chủ sở hữu là chủ yếu, chỉ khi có nhu cầu thời vụ, hay mở rộng sản xuất đặc biệt mới vay ngân hàng, tức là vốn từ ngân hàng chỉ tham gia vào một số giai đoạn nhất định của chu kỳ sản xuất kinh doanh.

Theo từng kì hạn nợ trong hợp đồng, ngân hàng sẽ thu gốc và lãi. Trong quá trình khách hàng sử dụng tiền vay, ngân hàng sẽ kiểm soát mục đích và hiệu quả. Nếu thấy có dấu hiệu vi phạm hợp đồng, ngân hàng sẽ thu nợ trước thời hạn hoặc chuyển nợ quá hạn. Lãi suất có thể cố định hoặc thả nổi theo thời điểm tính lãi.

– *Cho vay gián tiếp*

Phần lớn cho vay của ngân hàng là cho vay trực tiếp. Bên cạnh đó ngân hàng cũng phát triển các hình thức cho vay gián tiếp. Đây là hình thức cho vay thông qua các tổ chức trung gian các ngân hàng, các hiệp hội cho vay, các liên hiệp tín dụng, công ty bảo hiểm, công ty tài chính. Cho vay qua trung gian đều nhằm giảm bớt rủi ro, chi phí của ngân hàng. Tuy nhiên, nó cũng bộc lộ các khiếm khuyết. Nhiều trung gian đã lợi dụng vị thế của mình và nếu ngân hàng không kiểm soát tốt sẽ tăng lãi suất để cho vay lại, hoặc giữ lấy số tiền của các thành viên khác cho riêng mình. Các nhà bán lẻ có thể lợi dụng để bán hàng kém chất lượng hoặc với giá đắt cho người vay vốn.

– *Cho vay theo hạn mức tín dụng*

Đây là nghiệp vụ tín dụng theo đó ngân hàng thỏa thuận cấp cho khách hàng hạn mức tín dụng. Hạn mức tín dụng có thể tính cho cả kì hoặc cuối kì. Đó là số dư tối đa tại thời điểm tính. Hạn mức tín dụng được cấp trên cơ sở kế hoạch sản xuất kinh doanh, nhu cầu vốn và nhu cầu vay vốn của khách hàng. Đây là hình thức cho vay thuận tiện cho những khách hàng vay mượn thường xuyên, vốn vay tham gia thường xuyên vào quá trình sản xuất kinh doanh. Trong nghiệp vụ này ngân hàng không xác định trước kì hạn nợ và thời hạn tín dụng. Khi khách hàng có thu nhập, ngân hàng sẽ thu nợ, do đó tạo chủ động quản lý ngân quỹ cho khách hàng. Tuy nhiên, do các lần vay không tách biệt thành các kì hạn nợ cụ thể nên ngân hàng khó kiểm soát hiệu quả sử dụng từng lần vay. Ngân hàng chỉ có thể phát hiện vấn đề khi khách hàng nộp báo cáo tài chính hoặc dư nợ lâu không giảm sút.

– *Cho vay luân chuyển*

Là nghiệp vụ cho vay dựa trên luân chuyển của hàng hóa. Doanh nghiệp khi mua hàng có thể thiếu vốn. Ngân hàng có thể cho vay để mua hàng và sẽ thu nợ khi doanh nghiệp bán hàng. Ngân hàng và khách hàng thỏa thuận với nhau về phương thức vay, hạn mức tín dụng, các nguồn cung cấp hàng hóa và khả năng tiêu thụ. Hạn mức tín dụng có thể được thỏa thuận trong 1 năm hoặc vài năm. Đây không phải là thời hạn hoàn trả mà là thời hạn để ngân hàng vay xem xét lại mối quan hệ với khách hàng và quyết định có cho vay nữa hay không tùy thuộc mối quan hệ giữa ngân hàng và khách hàng cũng như tình hình tài chính của khách hàng.

Cho vay luân chuyển rất thuận tiện cho các khách hàng. Thủ tục vay chỉ cần thực hiện 1 lần cho nhiều lần vay. Khách hàng được đáp ứng nhu cầu vốn kịp thời, vì vậy, việc thanh toán cho người cung cấp sẽ nhanh gọn. Nếu doanh nghiệp gặp khó khăn trong tiêu thụ hàng hóa tồn đọng thì ngân hàng sẽ gặp khó khăn trong việc thu hồi vốn do thời hạn của khoản vay không được quy định rõ ràng.

– *Cho vay trả góp*

Cho vay trả góp là hình thức tín dụng, theo đó ngân hàng cho phép khách hàng trả gốc làm nhiều lần trong thời hạn tín dụng đã thỏa thuận. Cho vay trả góp thường được áp dụng đối với các khoản vay trung và dài hạn, tài trợ cho tài sản cố định hoặc hàng lâu bền. Số tiền trả mỗi lần được tính toán sao cho phù hợp với khả năng trả nợ.

Cho vay trả góp rủi ro cao do khách hàng thường thế chấp bằng hàng hóa mua trả góp. Khả năng trả nợ phụ thuộc vào thu nhập đều đặn của người vay. Nếu người vay mất việc, ốm đau, thu nhập giảm sút thì khả năng trả nợ của ngân hàng cũng bị ảnh hưởng. Chính vì rủi ro cao nên lãi suất cho vay trả góp thường là cao nhất trong khung lãi suất cho vay của ngân hàng.

1.2. Những vấn đề chung về hệ sản xuất kinh doanh

1.2.1. Khái niệm hệ sản xuất kinh doanh

Nói đến sự tồn tại của hệ sản xuất kinh doanh trong nền kinh tế, trước hết chúng ta cần thấy rằng HSXKD ra đời gắn liền với sự phát triển của nền kinh tế đặc biệt là trong quan hệ sản xuất nông nghiệp với đặc điểm của kinh tế hộ gia đình là chủ yếu. Cho đến nay, nó còn phát triển ở các ngành kinh tế khác với nhiều hình thức hoạt động khác nhau và trong tương lai sẽ có nhiều cơ hội phát triển hơn nữa.

Để hiểu rõ thuật ngữ hệ sản xuất kinh doanh, chúng ta cần hiểu hộ là gì. Hiện nay, trong các văn bản pháp luật của Việt Nam, hộ được xem như một chủ thể trong các quan hệ dân sự do pháp luật quy định và được định nghĩa là một đơn vị mà các thành viên có hộ khẩu chung, tài sản chung và hoạt động kinh tế chung.

Theo luật pháp Việt Nam: *“Hộ gia đình mà các thành viên có tài sản chung, cùng đóng góp công sức để hoạt động kinh tế chung trong sản xuất nông, lâm, ngư nghiệp hoặc một số lĩnh vực sản xuất, kinh doanh khác do pháp luật quy định”* (Bộ luật Dân sự nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam 2010, phần 1, chương V, mục 1, điều 106). Ngoài ra, trong Điều 49, Nghị định 43CP ngày 15 tháng 4 năm 2010 về đăng ký doanh nghiệp và hộ kinh doanh cũng đã viết: *“Hộ kinh doanh do một cá nhân là công dân Việt Nam hoặc một nhóm người hoặc một hộ gia đình làm chủ, chỉ được đăng ký kinh doanh tại một địa điểm, sử dụng không quá mười lao động, không có con dấu và chịu trách nhiệm bằng toàn bộ tài sản của mình đối với hoạt động kinh doanh”*.

Như vậy, HSXKD có thể hiểu là những người sống trong cùng một mái nhà cùng làm một số công việc nhất định nào đó nhằm tạo ra của cải vật chất nuôi sống bản thân và các thành viên trong gia đình. Khi những nhu cầu cơ bản về ăn, mặc, ở đã được đáp ứng, mục tiêu lao động của các hộ sẽ cao hơn. Họ làm việc, lao động để nâng cao đời sống và đây chính là điều kiện, là cơ sở phát triển kinh tế của hộ sản xuất.

Để phù hợp với xu thế phát triển chung, phù hợp với chủ trương của Đảng và Nhà nước, NHNo&PTNT Việt Nam đã ban hành phụ lục số 1 kèm theo quyết định 499A ngày 2/9/2010, theo đó thì khái niệm hộ sản xuất kinh doanh được hiểu như sau : *“Hộ sản xuất kinh doanh là đơn vị kinh tế tự chủ, trực tiếp hoạt động sản xuất kinh doanh, là chủ thể trong mọi quan hệ và tự chịu trách nhiệm về kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của mình”*.

Như vậy, hộ sản xuất kinh doanh là một lực lượng sản xuất to lớn ở nông thôn. HSXKD hoạt động trong nhiều ngành nghề nhưng hiện nay phần lớn hoạt động trong lĩnh vực nông nghiệp và phát triển nông thôn.

1.2.2. Đặc điểm của hộ sản xuất kinh doanh

– *Hộ sản xuất kinh doanh là đơn vị kinh tế tự chủ về mặt kinh tế và pháp lý.*

Hộ sản xuất kinh doanh có quyền sở hữu tư liệu sản xuất và hàng hóa. Theo đó, hộ sản xuất kinh doanh có quyền làm chủ trong quản lý sản xuất hàng hóa. Hộ đề ra các chỉ tiêu, định hướng sản xuất, vạch ra kế hoạch và thực hiện kế hoạch đó. Về mặt pháp lý, hộ sản xuất kinh doanh là đơn vị kinh tế độc lập do người chủ hộ hay người có năng lực uy tín trong gia đình quản lý. Thông thường, hộ sản xuất kinh doanh cũng là một gia đình nhưng đôi khi hộ sản xuất kinh doanh cũng có thể hợp nhất từ 2-3 hộ gia đình lại thành một hộ lớn hơn với tư cách pháp nhân mới, cùng nhau tổ chức sản xuất kinh doanh. Hộ sản xuất kinh doanh có toàn quyền quyết định việc phân phối sản phẩm, hàng hóa mình làm ra, tự trao đổi.

- *Quy mô sản xuất nhỏ lẻ.*

Quy mô sản xuất chủ yếu là sản xuất trong phạm vi một hộ gia đình thường chỉ có 5-6 lao động, rất ít khi thuê thêm lao động từ bên ngoài. Vì vậy, sản phẩm làm ra phục vụ nhu cầu của người dân xung quanh địa phương là chính.

- *Trình độ lao động thấp.*

Các hộ sản xuất kinh doanh thường không có đủ trình độ chuyên môn và vốn để ứng dụng khoa học kỹ thuật và công nghệ hiện đại vào hoạt động sản xuất kinh doanh của mình.

- *Cơ sở vật chất, kỹ thuật thiếu thốn, lạc hậu.*

Các hộ chủ yếu hoạt động sản xuất kiểu thủ công, số lượng hàng hóa làm ra ít, chi phí thuê lao động tốn kém nên không đầu tư nhiều vào cơ sở vật chất và kỹ thuật.

1.2.3. Vai trò của hộ sản xuất trong nền kinh tế hiện nay

Hộ sản xuất kinh doanh là một lực lượng kinh tế quan trọng đóng góp không nhỏ vào tỷ trọng GDP hàng năm của cả nước, làm ra của cải vật chất phục vụ cho bản thân gia đình và xã hội.

- *Hộ sản xuất kinh doanh là cầu nối trung gian để chuyển nền kinh tế chỉ huy sang nền kinh tế thị trường.*

Lịch sử hình thành và phát triển sản xuất hàng hóa đã trải qua giai đoạn đầu tiên là kinh tế chỉ huy sang nền kinh tế hàng hóa nhỏ trên quy mô hộ gia đình, tiếp theo là giai đoạn chuyển từ nền kinh tế hàng hóa nhỏ lên kinh tế hàng hóa quy mô lớn, là nền kinh tế hoạt động mua bán trao đổi hàng hóa bằng trung gian tiền tệ.

- *Hộ sản xuất kinh doanh góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng nguồn lao động, giải quyết được công ăn việc làm cho người dân.*

Lao động là một trong những yếu tố cơ bản của lực lượng sản xuất, là nguồn gốc của giá trị thặng dư, lao động góp phần làm gia tăng của cải vật chất cho mọi quốc gia. Việt Nam có 68,1% dân số sống ở nông thôn (theo Tổng cục dân số năm 2012), nhưng việc khai thác và sử dụng nguồn nhân lực này còn ở mức độ thấp do trình độ dân trí chưa cao. Lực lượng lao động trong độ tuổi lao động tại thời điểm 01/10/2013 là 47,7 triệu người, trong đó lao động của khu vực nông, lâm, ngư nghiệp chiếm 47,4% tổng số dân, tỷ lệ thất nghiệp của của lao động trong độ tuổi lao động ở khu vực nông thôn là 1,57% (theo Tổng cục thống kê). Số quỹ thời gian của lao động ở nông thôn chưa được sử dụng hiệu quả.

- *Hộ sản xuất kinh doanh có khả năng thích ứng với cơ chế thị trường theo định hướng xã hội chủ nghĩa, thúc đẩy sản xuất hàng hóa.*

Thực tế đã cho thấy những năm vừa qua hàng triệu cơ sở sản xuất được tạo ra bởi các hộ sản xuất kinh doanh trong khu vực nông nghiệp và nông thôn. Hướng đi này đã làm giảm đáng kể số lao động từ nông thôn dịch chuyển ra khu vực thành thị để tìm việc làm, từ đó hạn chế các tệ nạn xã hội phát sinh, sự mất cân bằng giữa các vùng miền.

– *Hộ sản xuất kinh doanh là một đơn vị kinh tế tự chủ.*

Hộ sản xuất kinh doanh hoàn toàn tự chủ trong hạch toán kinh tế và đề ra các mục tiêu sản xuất kinh doanh, dịch vụ của mình như sản xuất cái gì, sản xuất như thế nào, sản xuất cho đối tượng nào để có thể đạt được lợi nhuận cao nhất. Điều đó đòi hỏi hộ sản xuất kinh doanh phải không ngừng nâng cao năng suất, chất lượng sản phẩm bằng việc tăng cường đầu tư, mạnh dạn áp dụng khoa học kỹ thuật tiên tiến vào sản xuất hàng hóa. Với quy mô nhỏ đã tạo ưu thế cho HSXKD trong việc quản lý, năng động trong việc thích ứng với những biến động của thị trường. Sự lớn mạnh của kinh tế hộ sản xuất kinh doanh là tiền đề thúc đẩy sản xuất hàng hóa phát triển, đồng thời chứng tỏ khả năng thích ứng với cơ chế thị trường theo định hướng xã hội chủ nghĩa để khẳng định vị trí trong nền kinh tế.

– *Hộ sản xuất kinh doanh là những người trực tiếp áp dụng những thành tựu khoa học kỹ thuật.*

Hộ tiêu thụ sản phẩm của ngành công nghiệp, nông nghiệp, sinh học, hóa chất thúc đẩy việc tăng năng suất lao động và thu nhập cho chính bản thân họ, tạo ra sự phát triển cân đối nhịp nhàng nền kinh tế thị trường. Đồng thời, hộ sản xuất kinh doanh là người thực hiện chuyển dịch cơ cấu kinh tế trong xã hội, tạo ra sự phát triển toàn diện trong công nghiệp, nông nghiệp và trong các lĩnh vực khác, tạo thêm nhiều công ăn việc làm nhằm góp phần vào xóa đói giảm nghèo.

1.3. Cho vay ngắn hạn của ngân hàng thương mại đối với việc phát triển sản xuất kinh doanh của hộ sản xuất kinh doanh

1.3.1. Khái niệm cho vay ngắn hạn của NHTM đối với hộ sản xuất kinh doanh

Theo Quyết định 67/2010/NĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ về một số chính sách tín dụng ngân hàng phục vụ phát triển nông nghiệp nông thôn đã đưa ra định nghĩa về cho vay ngắn hạn của NHTM đối với hộ sản xuất kinh doanh như sau: “*Cho vay ngắn hạn đối với hộ sản xuất kinh doanh là việc các NHTM thực hiện hoạt động tín dụng với những khoản cho vay có thời hạn nhỏ hơn 12 tháng với đối tượng là các hộ gia đình, các khách hàng cá nhân có nhu cầu vay vốn nhỏ lẻ để sản xuất kinh doanh cá thể*”.

1.3.2. Đặc điểm của cho vay ngắn hạn của ngân hàng đối với việc phát triển sản xuất kinh doanh

1.3.2.1. Điều kiện vay vốn

Ngân hàng sẽ xem xét và quyết định cho vay khi khách hàng có đầy đủ các điều kiện sau:

- *Có năng lực pháp lý và năng lực hành vi dân sự:*
 - + Cá nhân, hộ gia đình cư trú tại địa bàn nơi mà ngân hàng cho vay đóng trụ sở.
 - + Đại diện cho hộ gia đình (chủ hộ hoặc người đại diện chủ hộ) giao dịch với Ngân hàng phải có năng lực pháp lý và năng lực dân sự.
- *Mục đích sử dụng vốn vay phải hợp pháp, phù hợp với các quy định của pháp luật ban hành.*

Các hộ sản xuất kinh doanh hoặc các doanh nghiệp đi vay cũng cần phải có khả năng tài chính để có thể bảo đảm việc trả nợ theo đúng thời hạn đã cam kết với ngân hàng cho vay.

- *Có dự án hay các phương án kinh doanh khả thi và phù hợp với quy định của pháp luật.*

Khi đi vay thì khách hàng cũng cần phải thực hiện các quy định đảm bảo tiền vay theo quy định pháp luật.

1.3.2.2. Đối tượng cho vay

Ngân hàng sẵn sàng đáp ứng mọi nhu cầu vay vốn của các cá nhân, hộ gia đình phục vụ nhu cầu sản xuất, kinh doanh, các dự án đầu tư, tiêu dùng, phục vụ đời sống... trừ các đối tượng mà pháp luật cấm.

1.3.2.3. Thời hạn cho vay

Thời hạn cho vay ngắn hạn không quá 1 năm, thời hạn cụ thể sẽ do ngân hàng và khách hàng thỏa thuận và được căn cứ vào các điều kiện để có thể cho khách hàng một cách thích hợp, bao gồm:

- Chu kỳ sản xuất kinh doanh
- Thời hạn thu hồi vốn đầu tư
- Khả năng trả nợ của khách hàng

1.3.2.4. Hạn mức cho vay

Ngân hàng sẽ căn cứ vào nhu cầu vay vốn và khả năng trả nợ của khách hàng, khả năng nguồn vốn của mình để quyết định hạn mức cho vay. Ngoài ra, ngân hàng cũng căn cứ vào vốn tự có tính theo nhu cầu sản xuất kinh doanh của khách hàng. Đối với khách vay ngắn hạn thì phải có vốn tự có tối thiểu 10% trong tổng nhu cầu vốn.

Còn đối với trường hợp khách hàng có tín nhiệm và không phải đảm bảo bằng tài sản thì nếu vốn tự có mà thấp hơn so với quy định phải có vốn tự có tối thiểu 10% tổng nhu cầu vốn thì sẽ được giao cho Giám đốc ngân hàng nơi cho vay quyết định.

1.3.2.5. Lãi suất cho vay

Mức lãi suất cho vay do ngân hàng và khách hàng thỏa thuận phù hợp với quy định của NHTM Việt Nam. Ngoài ra, mức lãi suất áp dụng với các khoản nợ gốc quá hạn là không quá 150% lãi suất trên hợp đồng theo Quy chế cho vay của Tổ chức tín dụng đối với khách hàng, ban hành kèm theo Quyết định số 1627/2010/QĐ-NHNN ngày 31-12-2010 của Thống đốc NHNN.

1.3.2.6. Phương thức cho vay

Dựa vào đặc điểm sử dụng vốn và đặc điểm nguồn trả nợ của khách hàng mà có các phương thức cho vay sau:

– Cho vay từng lần

Cho vay từng lần được áp dụng đối với khách hàng có nhu cầu vay vốn từng lần. Mỗi lần vay khách hàng và ngân hàng sẽ lập thủ tục vay vốn theo quy định của pháp luật và ký kết hợp đồng cho vay.

– Cho vay theo hạn mức tín dụng

Ngân hàng và khách hàng sẽ xác định thỏa thuận một hạn mức tín dụng duy trì trong một khoảng thời gian nhất định. Phương thức này áp dụng đối với khách hàng có nhu cầu vay ngắn hạn và có nhu cầu vay vốn thường xuyên, kinh doanh ổn định được xếp loại khách hàng có tín nhiệm với ngân hàng.

– Cho vay theo hạn mức thấu chi

Là việc cho vay mà ngân hàng thỏa thuận bằng văn bản chấp thuận cho khách hàng cho vượt số tiền trên tài khoản kế toán của khách hàng phù hợp với quy định của Chính phủ và NHNo&PTNT Việt Nam về hoạt động thanh toán thông qua các tổ chức cung ứng dịch vụ thanh toán.

– Cho vay ưu đãi

Ngân hàng thực hiện cho vay đối với đối tượng được hưởng chính sách ưu đãi theo quy định của Chính phủ và hướng dẫn của NHTM Việt Nam.

1.3.2.7. Cách thức trả nợ gốc và lãi vốn vay

Ngân hàng và khách hàng sẽ thỏa thuận về việc trả nợ gốc và lãi vốn vay, bao gồm các cách thức sau:

- Thỏa thuận về các kỳ hạn trả nợ gốc và các kỳ hạn trả nợ lãi vốn vay cùng với kỳ hạn trả nợ gốc hoặc theo kỳ hạn riêng. Đồng tiền trả nợ và việc bảo toàn giá trị nợ gốc bằng các hình thức thích hợp, phù hợp với quy định của pháp luật.
- Khi đến kỳ hạn trả nợ gốc hoặc lãi nếu khách hàng không trả đúng hạn và không được điều chỉnh kỳ hạn trả nợ gốc hoặc lãi, hoặc không được gia hạn nợ hoặc lãi thì ngân hàng chuyển toàn bộ số dư nợ sang nợ quá hạn.
- Ngân hàng và khách hàng có thể thỏa thuận về điều kiện số lãi vốn vay, phí phải trả và trong trường hợp khách hàng trả nợ trước hạn thì số lãi phải trả chỉ tính từ ngày vay đến ngày trả nợ.
- Trả nợ vay bằng ngoại tệ: khoản cho vay bằng ngoại tệ nào thì phải trả nợ gốc và lãi vốn vay bằng ngoại tệ đó. Trường hợp trả nợ bằng ngoại tệ khác thì thực hiện theo thỏa thuận giữa ngân hàng và khách hàng phù hợp với quy định quản lý ngoại hối của Chính phủ và hướng dẫn của NHTM Việt Nam.

1.3.2.8. Điều chỉnh kì hạn trả nợ gốc và lãi, gia hạn nợ gốc và lãi

- *Điều chỉnh kì hạn trả nợ lãi và gia hạn nợ lãi*

Trường hợp khách hàng không trả được nợ gốc đúng kỳ hạn đã thỏa thuận trong hợp đồng cho vay và có văn bản đề nghị thì ngân hàng xem xét điều chỉnh kỳ hạn trả nợ.

Trường hợp khách hàng không trả nợ hết nợ gốc trong thời hạn cho vay và có văn bản đề nghị gia hạn nợ thì ngân hàng xem xét cho gia hạn nợ. Thời hạn gia hạn nợ đối với cho vay ngắn hạn tối đa là 12 tháng. Nếu khách hàng đề nghị gia hạn nợ quá thời hạn này do nguyên nhân khách quan và tạo điều kiện cho khách hàng có khả năng trả nợ thì Giám đốc ngân hàng xem xét quyết định và báo ngay cho NHTM Việt Nam sau khi thực hiện.

- *Điều chỉnh kì hạn trả nợ lãi và gia hạn nợ lãi*

Trường hợp khách hàng không trả lãi đúng hạn đã thỏa thuận trong hợp đồng cho vay và có văn bản đề nghị thì ngân hàng xem xét điều chỉnh kỳ hạn trả nợ lãi.

Trường hợp khách hàng không trả nợ hết nợ lãi trong thời hạn cho vay đã thỏa thuận trong hợp đồng cho vay và có văn bản đề nghị gia hạn nợ lãi thì ngân hàng xem xét quyết định thời hạn gia hạn nợ lãi.

1.3.2.9. Miễn giảm lãi

Khách hàng bị tổn thất về tài sản có liên quan đến vốn vay do nguyên nhân khách quan dẫn đến khó khăn về tài chính có thể làm đơn đề nghị ngân hàng xem xét miễn, giảm lãi tiền vay. Mức độ miễn giảm lãi tiền vay phải phù hợp với khả năng tài chính

của ngân hàng. Các khách hàng thuộc đối tượng quy định tại Khoản 1 Điều 78 Luật Các tổ chức tín dụng thì không được miễn giảm lãi.

1.3.3. Chức năng của cho vay ngắn hạn

1.3.3.1. Đối với nền kinh tế

- *Cho vay ngắn hạn giúp cho sản phẩm xã hội tăng lên.*

Vốn đầu tư được mở rộng, từ đó góp phần đáng kể vào việc phân công lao động, tạo việc làm mới, tăng thêm thu nhập cho các HSXKD và góp phần điều chỉnh chuyển đổi cơ cấu ngành. Cho vay ngắn hạn trong ngân hàng góp phần thúc đẩy quá trình tập trung vốn và tập trung sản xuất. Trong cơ chế thị trường hiện nay, vai trò tập trung vốn và tập trung sản xuất của cho vay trong ngân hàng đã được thực hiện ở mức độ cao hơn hẳn so với cơ chế bao cấp cũ.

- *Cho vay ngắn hạn là một cầu nối giữa tiết kiệm và đầu tư.*

Cho vay ngắn hạn giúp thúc đẩy các ngành nghề phát triển, giải quyết việc làm cho lao động thừa ở nông thôn, hạn chế những luồng di dân vào thành phố. Thực hiện được vấn đề này là do các ngành nghề phát triển sẽ làm tăng thu nhập cho nông dân, đời sống văn hóa, kinh tế, xã hội ngày càng tăng lên, khoảng cách giữa nông thôn và thành thị ngày càng được xích lại gần nhau hơn, góp phần chuyển dịch cơ cấu kinh tế nông thôn, hạn chế bớt sự phân hóa bất hợp lý trong xã hội, giữ vững được an ninh chính trị xã hội. Do đó, việc cho vay là đòn bẩy kinh tế kích thích các ngành nghề kinh tế trong hộ sản xuất kinh doanh phát triển, tạo điều kiện để lôi cuốn các ngành nghề này phát triển một cách nhịp nhàng và đồng bộ.

1.3.3.2. Đối với hộ sản xuất kinh doanh

- *Cho vay ngắn hạn đã đáp ứng được nhu cầu về vốn cho hộ sản xuất kinh doanh.*

Duy trì quá trình sản xuất kinh doanh liên tục, phục vụ nhu cầu trong cuộc sống góp phần đầu tư phát triển kinh tế. Với đặc trưng sản xuất kinh doanh của hộ sản xuất cũng với sự chuyên môn hóa sản xuất trong xã hội ngày càng cao đã dẫn đến tình trạng các HSXD khi chưa thu hoạch sản phẩm, chưa có hàng hóa để bán thì chưa có thu nhập, nhưng trong khi đó họ vẫn cần tiền để trang trải cho các khoản chi phí sản xuất, mua sắm đổi mới trang thiết bị. Những lúc đó các HSXKD cần có sự trợ giúp của cho vay ngân hàng để có đủ vốn duy trì việc sản xuất liên tục. Nhờ có sự hỗ trợ về vốn, các hộ sản xuất kinh doanh có thể sử dụng có hiệu quả các nguồn lực sẵn có như lao động, tài nguyên để tạo ra sản phẩm cho xã hội, thúc đẩy việc sắp xếp, tổ chức lại sản xuất, hình thành cơ cấu kinh tế hợp lý. Từ đó nâng cao đời sống vật chất cũng như tinh thần cho mọi người.

- *Tạo điều kiện cho kinh tế hộ sản xuất kinh doanh tiếp cận và áp dụng các tiến bộ khoa học kỹ thuật.*

Tiếp cận với cơ chế thị trường và từng bước điều tiết sản xuất phù hợp với tín hiệu của thị trường. Thúc đẩy kinh tế HSXKD chuyển từ sản xuất tự cấp, tự túc sang sản xuất hàng hóa, góp phần thực hiện công cuộc công nghiệp hóa – hiện đại hóa nông nghiệp và nông thôn. Ngoài ra còn thúc đẩy các HSXKD tính toán, hạch toán trong sản xuất kinh doanh, tính toán lựa chọn đối tượng đầu tư để có thể đạt được hiệu quả cao nhất.

1.3.3.3. Đối với ngân hàng

Hoạt động cho vay là một trong những hoạt động lớn của ngân hàng. Hiện nay 80% doanh thu của các NHTM là từ hoạt động cho vay và hoạt động cho vay ngắn hạn chiếm tỷ trọng lớn. Mặt khác, nhờ có hoạt động cho vay này mà các đơn vị kinh tế hay các HSXKD có thể vay của ngân hàng để đầu tư cho hoạt động sản xuất kinh doanh, lợi nhuận thu được không những đủ trả cho ngân hàng mà còn có tiền gửi vào ngân hàng. Khi hoạt động sản xuất kinh doanh và xã hội phát triển thì các hoạt động dịch vụ của ngân hàng cũng phát triển. Không chỉ vậy, hoạt động cho vay cũng giúp cho ngân hàng có thể mở rộng quan hệ với khách hàng, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn cũng như thu hút thêm nhiều đối tượng khách hàng hơn nữa. Đồng thời giúp nhân viên ngân hàng có điều kiện nghiên cứu tâm lý, nhu cầu khách hàng và nâng cao kiến thức nghiệp vụ của cán bộ tín dụng.

1.4. Khái niệm về hiệu quả cho vay ngắn hạn của ngân hàng thương mại đối với hộ sản xuất kinh doanh

1.4.1. Khái niệm về hiệu quả cho vay ngắn hạn

Căn cứ theo quy chế cho vay của tổ chức tín dụng đối với khách hàng ban hành theo Quyết định số 284/2010/QĐ của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước đã đưa ra định nghĩa về hiệu quả cho vay ngắn hạn như sau: *“Hiệu quả cho vay ngắn hạn được hiểu là khả năng đáp ứng một cách phù hợp nhất nhu cầu về vốn ngắn hạn của khách hàng trên cơ sở đảm bảo an toàn và sinh lời cho ngân hàng”*.

Trong quan hệ cho vay, chủ thể tham gia bao gồm hai bên: Một bên là bản thân ngân hàng – phía cấp vốn, bên còn lại là khách hàng – phía có nhu cầu vay vốn. Ngoài ra có thể có một số chủ thể khác tham gia như: Bên bảo lãnh vay vốn ngân hàng, các cơ quan quản lý Nhà nước. Đứng trên góc độ NHTM thì hiệu quả cho vay ngắn hạn được xem xét dưới các chỉ tiêu về mức độ an toàn và khả năng sinh lời cho ngân hàng. Như vậy, một hoạt động cho vay ngắn hạn được coi là có hiệu quả khi nó đáp ứng được các tiêu chí trên. Đây cũng là tiêu chí được khóa luận sử dụng để phân tích, đánh giá hiệu quả của CVNH tại NHNo&PTNT chi nhánh Yên Thành ở chương 2.

1.4.2. Sự cần thiết phải nâng cao hiệu quả cho vay ngắn hạn của NHTM

1.4.2.1. Đối với nền kinh tế

Hoạt động CVNH có ý nghĩa quan trọng đối với nền kinh tế xã hội. Thông qua việc nâng cao hiệu quả hoạt động CVNH, tổng sản phẩm của nền kinh tế sẽ gia tăng do hoạt động sản xuất kinh doanh được thúc đẩy, từ đó vấn đề công ăn việc làm của người lao động được giải quyết, đời sống xã hội của người dân được cải thiện. Hiệu quả cho vay tốt sẽ giúp ổn định và phát triển cân đối các ngành, các vùng, đặc biệt giúp phát triển các vùng xa xôi hẻo lánh, qua đó nâng cao được hiệu quả xã hội. Ngoài việc đảm bảo hiệu quả CVNH còn giúp ổn định hoạt động và nâng cao hiệu quả cho thị trường tài chính. Vì vậy, việc nâng cao hiệu quả CVNH rất cần thiết đối với nền kinh tế.

1.4.2.2. Đối với khách hàng

Hiệu quả cho vay ngắn hạn chính là hiệu quả sản phẩm cho vay do ngân hàng cung cấp. Hiệu quả cho vay cao đồng nghĩa với việc vốn vay được cung ứng đủ về số lượng, đúng thời hạn và lãi suất hợp lý với thời gian xét duyệt nhanh chóng, thái độ tận tình, chu đáo. Từ đó, tạo điều kiện cho khách hàng hoạt động sản xuất kinh doanh có hiệu quả, có nguồn thu nhập ổn định để trả nợ vay ngân hàng, giúp khách hàng và ngân hàng cùng phát triển hoạt động sản xuất kinh doanh.

1.4.2.3. Đối với ngân hàng

Cho vay ngắn hạn là một trong những hoạt động quan trọng của ngân hàng thương mại, là hoạt động đem lại nguồn thu lớn cho ngân hàng, nó cũng có tác động không nhỏ đến các hoạt động khác của ngân hàng. Việc đẩy mạnh hoạt động cho vay ngắn hạn không chỉ giúp ngân hàng kinh doanh có lãi, giảm được chi phí nghiệp vụ, chi phí quản lý, và đặc biệt là giảm được những thiệt hại rất lớn do không thu hồi được khoản đã cho vay. Như vậy sẽ gia tăng khả năng sinh lời của các sản phẩm, dịch vụ mà ngân hàng cung cấp cho khách hàng, tăng được lợi nhuận cho hệ thống NHTM.

Ngoài ra thông qua việc đẩy mạnh hoạt động cho vay ngắn hạn của ngân hàng, sẽ giúp ngân hàng tồn tại một cách bền vững, củng cố mối quan hệ với các khách hàng truyền thống và mở rộng, thu hút thêm nhiều khách hàng mới. Đó cũng là cách để các ngân hàng thương mại mở rộng thị phần, nâng cao lợi nhuận.

1.4.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả cho vay ngắn hạn tại của Ngân hàng thương mại đối với hộ sản xuất kinh doanh

1.4.3.1. Nhân tố khách quan

– Các yếu tố tự nhiên

Các hộ sản xuất kinh doanh phụ thuộc rất nhiều vào các yếu tố tự nhiên. Nếu điều kiện tự nhiên tốt, phù hợp với điều kiện sản xuất kinh doanh thì việc sản xuất kinh doanh của các hộ sẽ được thuận lợi. Và điều đó giúp họ thu hồi được vốn để trả nợ ngân hàng. Còn nếu điều kiện tự nhiên xấu, xảy ra lũ lụt, hạn hán thì sẽ gây tác động tiêu cực tới các hộ, làm mất nguồn thu và khó khăn trong trả nợ ngân hàng.

– *Môi trường kinh tế và xã hội*

Hoạt động sản xuất kinh doanh của hộ sản xuất sẽ được tiến hành một cách bình thường, ổn định nếu môi trường kinh tế không bị ảnh hưởng yếu tố lạm phát, khủng hoảng. Từ đó hiệu quả cho vay HSXKD của NHTM cũng được nâng cao. Tuy nhiên, để nền kinh tế có sự tăng trưởng liên tục, ổn định và vững chắc thì cần phải duy trì lạm phát vừa phải để kích thích sản xuất. Nếu lạm phát ở mức độ cao, giá cả tăng quá mức các NHTM sẽ chịu thiệt hại lớn do đồng tiền mất giá, hiệu quả cho vay theo đó mà bị giảm sút.

Đồng thời, môi trường xã hội cũng là một nhân tố ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động cho vay của ngân hàng, là các tác nhân trực tiếp tham gia vào quá trình cho vay, đó là người đi vay và ngân hàng. Đây là mối quan hệ vay mượn dựa trên cơ sở tín nhiệm, lòng tin, điều đó có nghĩa quan hệ này là sự kết hợp giữa ba yếu tố: nhu cầu khách hàng, khả năng của ngân hàng và sự tin tưởng lẫn nhau giữa ngân hàng và khách hàng. Sự tín nhiệm của ngân hàng càng cao, thu hút khách hàng càng lớn, khách hàng có sự tín nhiệm của ngân hàng thường được vay vốn dễ dàng và có thể được vay vốn với lãi suất thấp hơn so với các đối tượng khác.

Bên cạnh đó, sự biến động của tình hình kinh tế, chính trị - xã hội ở nước ngoài cũng ảnh hưởng đến hiệu quả của các khoản vay trong nước. Trong điều kiện hiện nay, các mối quan hệ kinh tế quốc tế ngày càng được mở rộng theo đó các loại hình doanh nghiệp đa quốc gia cũng ngày càng gia tăng về số lượng và quy mô hoạt động, các trào lưu văn hóa xã hội cũng ngày càng phát triển mạnh mẽ hơn. Vì vậy, mọi sự biến động về kinh tế, chính trị - xã hội ở nước ngoài đều ảnh hưởng trực tiếp hoặc gián tiếp đến nền kinh tế, chính trị - xã hội trong nước và ảnh hưởng đến hiệu quả các khoản vay trong nước.

– *Môi trường pháp lý*

Môi trường pháp lý bao gồm tính đồng bộ của hệ thống pháp luật, tính đầy đủ của văn bản dưới luật, đồng thời gắn liền với quá trình chấp hành pháp luật và trình độ dân trí. Pháp luật là một bộ phận không thể thiếu được của nền kinh tế thị trường có sự điều tiết của Nhà nước. Đây là cơ sở để giải quyết các vấn đề khiếu nại khi có tranh chấp xảy ra. Vì vậy, nhân tố pháp luật có vị trí quan trọng đối với hoạt động ngân hàng nói chung và việc nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay đối với HSXKD nói riêng.

Nếu môi trường pháp lý ổn định, các điều luật rõ ràng thì sẽ thuận lợi cho các ngân hàng trong việc cho vay và thu nợ và ngược lại.

Ngoài ra, sự thay đổi các chính sách của các cơ quan nhà nước ví dụ như NHNN, cơ quan thuế...cũng ảnh hưởng đến hiệu quả cho vay ngắn hạn đối với các hộ. Nếu sự thay đổi các chính sách của các cơ quan nhà nước có lợi cho HSXKD như trợ giá, ưu đãi thuế...sẽ thúc đẩy việc sản xuất kinh doanh của các hộ được phát triển. Nhưng nếu các chính sách của các cơ quan nhà nước bất lợi cho hộ như thu hồi đất, tăng thuế...thì sẽ gây nhiều khó khăn cho các hộ và cũng ảnh hưởng đến các khoản cho vay hộ sản xuất kinh doanh của ngân hàng. Do đó, sự thay đổi của các chính sách sẽ có tác động đến hiệu quả cho vay hộ sản xuất.

– *Khách hàng*

Khách hàng là một trong những nhân tố quan trọng ảnh hưởng lớn đến hiệu quả của khoản vay. Vì suy cho cùng thì người sử dụng vốn chính là khách hàng và việc sử dụng vốn có hiệu quả hay không tùy thuộc vào khách hàng. Khi ngân hàng giao tiền cho khách hàng thì khi đó khách hàng là người trực tiếp sử dụng vốn đó để làm ra của cải vật chất. Hiệu quả của việc sử dụng vốn đó ra sao phụ thuộc vào khả năng sử dụng của khách hàng. Ngân hàng có thể xem xét khả năng này thông qua tình hình sản xuất kinh doanh trong quá khứ của khách hàng, xem xét tiểu sử vay vốn của khách hàng...Thông qua đó ngân hàng đưa ra đánh giá nhận xét xác thực về khả năng của khách hàng. Hầu như các hoạt động sản xuất kinh doanh dù có thăm định kỹ đến đâu thì cũng vẫn ẩn chứa rủi ro không lường trước được. Ngân hàng có thể đứng trước nguy cơ bị khách hàng chiếm dụng vốn, chây ỳ không trả nợ. Vì vậy một khoản đảm bảo cho khoản vay sẽ giúp ngân hàng nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay thông qua việc thu hồi nợ khi trường hợp xấu xảy ra. Tài sản đảm bảo còn có tác dụng thúc đẩy người vay sử dụng vốn đúng mục đích và có hiệu quả hơn, vì khi khoản đảm bảo bị thu hồi thì người chịu thiệt vẫn là khách hàng.

1.4.3.2. *Nhân tố chủ quan*

Các yếu tố xuất phát từ chính ngân hàng cho vay:

– *Chiến lược kinh doanh của ngân hàng.*

Chiến lược kinh doanh liên quan đến khả năng cạnh tranh thành công trên thị trường. Nó liên quan đến các quyết định chiến lược về lựa chọn sản phẩm, đáp ứng nhu cầu khách hàng, giành lợi thế cạnh tranh so với các đối thủ, khai thác và tạo ra các cơ hội mới...Dựa trên cơ sở một chiến lược kinh doanh được xác lập, ngân hàng sẽ chuyển nó thành hành động, lập ra những kế hoạch bộ phận cho từng thời kỳ đảm bảo cho những mục tiêu đã đề ra, đặc biệt có kế hoạch ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả

cho vay như: kế hoạch tăng trưởng tín dụng, kế hoạch marketing, chính sách nhân sự...

– *Các chính sách, quy định của ngân hàng.*

Đó là chính sách chăm sóc khách hàng trước và sau khi cho vay có chu đáo hay không. Các quy định về lãi suất và phí tín dụng cao hay thấp, có linh hoạt và phù hợp với thu nhập hiện có của người dân hay không. Các quy định về thời hạn tín dụng và kỳ hạn nợ, tài sản đảm bảo, phương thức giải ngân và thanh toán, thủ tục xin vay vốn phức tạp hay đơn giản, thời gian thẩm định hồ sơ vay vốn kéo dài bao lâu...

– *Chất lượng cán bộ tín dụng.*

Cán bộ tín dụng là người trực tiếp tiếp xúc với khách hàng, tiếp nhận hồ sơ, hướng dẫn khách hàng các thủ tục vay vốn, thực hiện thu thập và xử lý thông tin về khách hàng để đưa ra quyết định cho vay hay không cho vay, cũng như là người thực hiện giám sát sau khi cho vay và thu nợ. Do đó, mỗi CBTD phải có trình độ chuyên môn, khả năng nghiệp vụ, khả năng phân tích, đánh giá, có trách nhiệm trong công việc trên cơ sở lựa chọn được những khách hàng có đủ năng lực pháp lý, có đủ năng lực tài chính, có tư cách đạo đức tốt... Nhờ có những cán bộ như vậy, các khoản cho vay diễn ra an toàn và hiệu quả hơn, hoạt động cho vay cũng nhanh chóng và thuận tiện hơn.

– *Công tác thu thập và xử lý thông tin.*

Trên cơ sở nguồn thông tin nhận được, ngân hàng thực hiện phân tích tín dụng để đánh giá khả năng hiện tại và tiềm năng của khách hàng về sử dụng vốn, cũng như khả năng hoàn trả vốn vay cho ngân hàng. Ngân hàng sẽ tìm kiếm những tình huống có thể dẫn đến rủi ro và tiên lượng khả năng kiểm soát của ngân hàng về các rủi ro đó, dự kiến các biện pháp phòng ngừa và hạn chế thiệt hại có thể xảy ra. Từ đó làm cơ sở để ra quyết định tín dụng, chấp thuận hay không chấp thuận cho vay.

– *Công nghệ của ngân hàng.*

Công nghệ hiện đại giúp cho ngân hàng cung cấp dịch vụ hiện đại, phong phú phục vụ nhu cầu ngày càng lớn và đa dạng của khách hàng. Trong khi đó, đặc thù của hoạt động cho vay khách hàng cá nhân là giao dịch với số lượng khách hàng đông và đa dạng, ngân hàng phải thực hiện một số lượng lớn các hợp đồng cho vay. Do đó, hệ thống công nghệ của ngân hàng hiện đại vừa tiết kiệm được thời gian công sức của cán bộ tín dụng, vừa nhằm hạn chế tối đa sự nhầm lẫn, sai sót trong quá trình giao dịch với khách hàng.

1.5. Một số chỉ tiêu đánh giá hiệu quả cho vay ngắn hạn của ngân hàng thương mại đối với hộ sản xuất kinh doanh

Hiệu quả cho vay ngắn hạn là một khái niệm vừa cụ thể vừa trừu tượng. Có thể sử dụng một số chỉ tiêu định lượng để cụ thể hóa hiệu quả cho vay, tuy nhiên đối với những mặt không thể lượng hóa được thì sẽ sử dụng các chỉ tiêu định tính.

1.5.1. Chỉ tiêu định tính

Đây là nhóm chỉ tiêu phản ánh hiệu quả cho vay trên cơ sở so sánh về việc tuân thủ các quy chế, quy trình nghiệp vụ, việc thực hiện đúng cam kết hợp đồng.

– Sự tuân thủ các quy định pháp lý

Hoạt động cho vay của NHTM dựa trên cơ sở những quy định của Nhà nước và Ngân hàng Nhà nước. Nếu các NHTM thực hiện chặt chẽ theo các văn bản pháp luật, đồng thời áp dụng các chính sách tín dụng linh hoạt và phù hợp với tình hình kinh tế thì sẽ nâng cao hiệu quả cho vay. Một số quy chế quy định về cho vay của ngân hàng đối với khách hàng được ban hành theo Quyết định số 1627/2010/QĐ-NHNN ngày 31/12/2010 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước nhằm đáp ứng nhu cầu vốn cho sản xuất, kinh doanh, dịch vụ, đầu tư phát triển và đời sống như : khách hàng vay vốn của tổ chức tín dụng phải đảm bảo sử dụng vốn vay đúng mục đích đã thoả thuận, hoàn trả nợ gốc và lãi vốn vay đúng thời hạn đã thoả thuận, ngân hàng xem xét và quyết định cho vay khi khách hàng có đủ các điều kiện 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.... Điều đó chứng tỏ sự đúng đắn và chính xác của cơ sở pháp lý.

Mỗi ngân hàng đều có chiến lược kinh doanh riêng và đều phải tuân thủ các quy chế cho vay của NHTM. Đây là điều kiện cần thiết cho hoạt động cho vay của ngân hàng được thống nhất và mang lại lợi ích cao nhất cho ngân hàng. Nói cách khác, đối với khách hàng xin vay vốn thì điều này được biểu hiện ở thủ tục vay vốn đơn giản, thuận tiện, vốn vay được cung cấp nhanh chóng. Tuy nhiên, vẫn phải đảm bảo các nguyên tắc an toàn, cần thiết và tuân theo những quy định nhất định. Khi đó ngân hàng và khách hàng sẽ tiết kiệm được thời gian và các chi phí giao dịch liên quan.

– Uy tín và thương hiệu của ngân hàng thương mại

Uy tín và thương hiệu cũng góp phần không nhỏ trong việc đánh giá hiệu quả cho vay của ngân hàng. Những ngân hàng có lịch sử hoạt động lâu đời, có nhiều hình thức huy động vốn đa dạng và không ngừng ứng dụng các dịch vụ ngân hàng mới, có lượng khách hàng vay đông đảo và không ngừng gia tăng chứng tỏ ngân hàng có uy tín. Uy tín của ngân hàng là quan trọng đối với hiệu quả cho vay bởi khách hàng thường có xu hướng vay vốn tại những ngân hàng lớn, có thương hiệu hơn là những

ngân hàng nhỏ, mới thành lập. Uy tín của ngân hàng còn góp phần tạo niềm tin và sự an tâm của khách hàng.

– *Khả năng đáp ứng nhu cầu sử dụng vốn của ngân hàng đối với khách hàng*

Đây là một chỉ tiêu quan trọng đối với ngân hàng bởi nhu cầu vay vốn tiêu dùng của khách hàng rất đa dạng, nếu ngân hàng có nguồn vốn lớn mạnh thì khả năng thực hiện cho vay của ngân hàng cao. Điều này góp phần nâng cao hiệu quả cho vay của HSXKD của ngân hàng. Ngược lại, nếu nguồn vốn của ngân hàng kém ổn định và không đủ lớn mạnh thì khả năng đáp ứng nhu cầu sử dụng vốn cho khách hàng thấp, đồng thời cũng thể hiện hiệu quả trong cho vay của ngân hàng là thấp. Như vậy, có thể thấy hiệu quả cho vay có tốt hay không phụ thuộc vào phần lớn các yếu tố của ngân hàng. Tuy nhiên, bản thân ngân hàng cũng không thể tự hoàn thiện mình nếu như không có sự phản hồi của khách hàng.

– *Mức độ hài lòng của khách hàng khi vay vốn hộ sản xuất kinh doanh tại ngân hàng*

Đối với bất kỳ một sản phẩm dịch vụ nào, nếu mang lại sự thỏa mãn và hài lòng cho khách hàng khi sử dụng thì có thể kết luận là hiệu quả của sản phẩm đó tốt. Đối với cho vay HSXKD, mức độ hài lòng không chỉ phụ thuộc vào khả năng đáp ứng nhu cầu sử dụng vốn của ngân hàng mà còn phụ thuộc vào sự nhanh chóng về thời gian xem xét, sự đơn giản về thủ tục tiến hành, sự thuận lợi trong các điều khoản mà ngân hàng cung cấp. Ngoài ra, nếu ngân hàng đưa ra mức lãi suất phù hợp trong hoàn cảnh cạnh tranh khắc nghiệt giữa các ngân hàng sẽ càng hấp dẫn khách hàng, đồng thời cũng làm gia tăng sự hài lòng cho khách hàng. Điều này chứng tỏ khoản cho vay của ngân hàng thực sự có hiệu quả tốt.

1.5.2. Chỉ tiêu định lượng

Để đánh giá hoạt động cho vay ngắn hạn đối với hộ sản xuất kinh doanh của ngân hàng có đạt kết quả tốt hay không có thể xem xét các chỉ tiêu sau:

– *Tỷ trọng doanh số cho vay ngắn hạn đối với hộ sản xuất kinh doanh*

Doanh số cho vay ngắn hạn đối với hộ sản xuất kinh doanh (HSXKD) là tổng số tiền mà ngân hàng đã giải ngân dưới hình thức tiền mặt hoặc chuyển khoản trong một năm tài chính.

$$\frac{\text{Tỷ trọng doanh số CVNH HSXKD}}{\text{HSXKD}} = \frac{\text{Doanh số CVNH HSXKD}}{\text{Tổng doanh số CVNH}} \times 100\%$$

Chỉ tiêu này phản ánh tất cả các khoản vay mà ngân hàng đã cho vay, không kể món vay đã thu hồi hay chưa và phản ánh quy mô hoạt động cho vay trong kỳ. Đây cũng là chỉ tiêu phản ánh khả năng mở rộng hoạt động tín dụng qua các năm.

– *Tỷ trọng dư nợ cho vay ngắn hạn đối với hộ sản xuất kinh doanh*

Đây là chỉ tiêu dùng để phản ánh khối lượng tiền ngân hàng cấp vốn cho hoạt động CVNH tại một thời điểm xác định nào đó hiện còn cho vay bao nhiêu và đây cũng là khoản mà ngân hàng cần phải thu hồi về đối với HSXKD. Chỉ tiêu này phản ánh quy mô tín dụng đồng thời phản ánh uy tín của ngân hàng.

$$\frac{\text{Tỷ trọng dư nợ CVNH HSXKD}}{\text{HSXKD}} = \frac{\text{Dư nợ CVNH HSXKD}}{\text{Tổng dư nợ CVNH}} \times 100\%$$

Chỉ tiêu này cho biết mức độ tập trung hoạt động cho vay của ngân hàng vào HSXKD nhằm nghiên cứu sự biến động của khách hàng để điều chỉnh cơ cấu tín dụng theo đối tượng khách hàng cho hợp lý.

– *Tỷ trọng thu nợ cho vay ngắn hạn đối với hộ sản xuất kinh doanh*

Đây là chỉ tiêu phản ánh số tiền gốc mà ngân hàng thu hồi từ các khoản giải ngân trong một năm tài chính. Chỉ tiêu này càng cao được đánh giá càng tốt, càng cho thấy công tác thu hồi vốn của ngân hàng càng hiệu quả. Đồng thời, chỉ tiêu này càng cao cũng phản ánh các khoản cho vay của ngân hàng đạt hiệu quả tốt, giảm được rủi ro trong cho vay.

$$\frac{\text{Tỷ trọng thu nợ CVNH HSXKD}}{\text{HSXKD}} = \frac{\text{Doanh số thu nợ CVNH HSXKD}}{\text{Tổng doanh số thu nợ CVNH}} \times 100\%$$

– *Hệ số thu nợ ngắn hạn đối với hộ sản xuất kinh doanh*

$$\frac{\text{Hệ số thu nợ ngắn hạn HSXKD}}{\text{HSXKD}} = \frac{\text{Doanh số thu nợ ngắn hạn HSXKD}}{\text{Doanh số cho vay ngắn hạn HSXKD}} \times 100\%$$

Chỉ tiêu này phản ánh khả năng thu nợ ngắn hạn hay thiện chí trả nợ của khách hàng, cho biết số tiền mà ngân hàng thu được trong một thời kỳ trên một đồng doanh số cho vay. Hệ số thu nợ ngắn hạn cao được đánh giá là tốt, cho thấy công tác thu nợ của ngân hàng có hiệu quả và ngược lại.

– *Tỷ lệ nợ quá hạn cho vay ngắn hạn đối với hộ sản xuất kinh doanh*

Nợ quá hạn là các khoản nợ đã đến hạn hoàn trả nhưng khách hàng không có khả năng hoàn trả cho ngân hàng. Tỷ lệ dư nợ quá hạn là một chỉ tiêu quan trọng cho phép đánh giá hoạt động của hiệu quả cho vay. Chỉ tiêu này cao chứng tỏ hiệu quả cho vay thấp, ngược lại chỉ tiêu nợ quá hạn thấp thì chứng tỏ hiệu quả cho vay cao.

Theo quyết định số 493/2010/QĐ-NHNN ngày 22/4/2010 ban hành quy định về

phân loại nợ, nợ quá hạn là khoản nợ thuộc nhóm 1,2,3,4,5. Nợ quá hạn bao gồm 5 nhóm:

- + Nợ nhóm 1: là nợ đủ tiêu chuẩn (quá hạn dưới 10 ngày). Đây là loại nợ không có nghi ngờ về khả năng thanh toán.
- + Nợ nhóm 2: là nợ cần chú ý (quá hạn từ 10 đến 90 ngày). Nợ nhóm này có khả năng thu hồi đầy đủ cả nợ gốc lẫn nợ lãi nhưng có dấu hiệu suy giảm khả năng trả nợ.
- + Nợ nhóm 3: là nợ dưới tiêu chuẩn (quá hạn từ 91 đến 180 ngày). Đây là nợ ít có khả năng thu hồi gốc và lãi khi đến hạn và có khả năng tổn thất.
- + Nợ nhóm 4: là nợ nghi ngờ (quá hạn từ 181 đến 360 ngày). Đây là nợ có khả năng tổn thất cao sau khi đã tính đến giá trị thực tế của tài sản đảm bảo.
- + Nợ nhóm 5: là nhóm nợ có khả năng mất vốn (nợ quá hạn trên 360 ngày), không còn khả năng thu hồi vốn.

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

Chỉ tiêu này cho biết nợ quá hạn (tổng của 5 nhóm nợ kể trên) chiếm bao nhiêu phần trăm trong tổng số dư nợ cho vay HSXKD. Tỷ lệ nợ quá hạn cao chứng tỏ hiệu quả cho vay thấp. Ngược lại, tỷ lệ nợ quá hạn thấp chứng tỏ hiệu quả cho vay cao.

– *Tỷ trọng Nợ xấu đối với hộ sản xuất kinh doanh*

Nợ xấu là thước đo quan trọng để đánh giá sự lành mạnh của ngân hàng. Nó có tác động đến tất cả các lĩnh vực hoạt động chính của ngân hàng. Theo Quyết định 493/2010/QĐ-NHNN ngày 22/04/2010 của NHNN thì nợ xấu được định nghĩa như sau: “Nợ xấu là những khoản nợ được phân loại vào nhóm 3 (nợ dưới chuẩn), nhóm 4 (nợ nghi ngờ) và nợ nhóm 5 (nợ có khả năng mất vốn) ”.

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

Chỉ tiêu này cho biết trong 100 đồng nợ quá hạn có bao nhiêu đồng nợ xấu. Tỷ lệ nợ xấu càng cao thì nguy cơ mất vốn của ngân hàng càng lớn.

– *Tỷ lệ trích lập dự phòng rủi ro tín dụng đối với hộ sản xuất kinh doanh*

Căn cứ theo điều 2 Quyết định 493/2010/QĐ-NHNN ngày 22/04/2010 quy định: “Dự phòng rủi ro là khoản tiền được trích lập để dự phòng cho những tổn thất có thể xảy ra do khách hàng của tổ chức tín dụng không thực hiện nghĩa vụ theo cam kết ”. Do đó các ngân hàng sử dụng quỹ dự phòng nhằm bù đắp các khoản nợ quá hạn của

khách hàng khi rủi ro xảy ra. Để đánh giá vấn đề trích lập và sử dụng dự phòng thì các ngân hàng thường sử dụng chỉ tiêu sau:

$$\text{*Tỷ lệ trích lập DPRR đối với HSXKD*} = \frac{\text{*Dự phòng rủi ro đã trích lập đối với HSXKD*}}{\text{*Tổng dư nợ CVNH HSXKD*}} \times 100\%$$

Chỉ tiêu này cho biết cơ cấu trích lập dự phòng trên tổng tổng dư nợ cho vay là bao nhiêu. Nếu nhóm nợ xấu chiếm tỷ trọng càng lớn trong tổng dư nợ cho vay thì các ngân hàng phải trích lập DPRR là càng lớn. Vì theo Quyết định 493/2005/QĐ-NHNN về việc “Trích lập dự phòng cụ thể đối với các nhóm nợ theo quy định là Nợ nhóm 1 (nợ đủ tiêu chuẩn): 0%, Nợ nhóm 2 (nợ cần chú ý) : 5%, Nợ nhóm 3 (nợ dưới tiêu chuẩn) : 20%, Nợ nhóm 4 (nợ nghi ngờ) : 50%, Nợ nhóm 5 (nợ có khả năng mất vốn) : 100%”. Vì vậy, chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ rủi ro tín dụng mà ngân hàng gặp phải càng lớn, đồng thời hiệu quả cho vay đối với khách hàng càng thấp.

– *Vòng quay vốn cho vay ngắn hạn đối với hộ sản xuất kinh doanh*

Đây là một chỉ tiêu quan trọng, là căn cứ để ngân hàng đánh giá hiệu quả hoạt động cho vay nói chung và hiệu quả cho vay hộ sản xuất kinh doanh nói riêng.

$$\text{*Vòng quay vốn CVNH HSXKD*} = \frac{\text{*Doanh số thu nợ CVNH HSXKD*}}{\text{*Dư nợ bình quân CVNH HSXKD*}} \times 100\%$$

Chỉ tiêu này phản ánh tần suất sử dụng vốn. Vòng quay vốn cho vay HSXKD cùng với số dư nợ luôn tăng chứng tỏ đồng vốn bỏ ra được sử dụng một cách có hiệu quả, tiết kiệm chi phí, tạo lợi nhuận cho ngân hàng.

– *Hệ số khả năng bù đắp rủi ro cho vay ngắn hạn đối với hộ sản xuất kinh doanh*

$$\text{*Hệ số khả năng bù đắp rủi ro cho vay ngắn hạn HSXKD*} = \frac{\text{*DPRR cho vay ngắn hạn HSXKD được trích lập*}}{\text{*Nợ ngắn hạn đã xử lý*}} \times 100\%$$

Trong nền kinh tế thị trường các doanh nghiệp cũng như các NHTM thường xuyên phải đối mặt với rủi ro từ mọi phía. Nếu thông tin tín dụng không đầy đủ, không nắm vững tình hình tài chính, uy tín khả năng thanh toán của đối tác, không am hiểu, không kiểm tra được các thông số kỹ thuật và hiệu quả của dự án mà mình tài trợ thì rủi ro tín dụng là điều khó tránh khỏi.

Sự tồn tại và phát triển của ngân hàng phụ thuộc vào khả năng bù đắp rủi ro chung và rủi ro cho vay ngắn hạn đối với HSXKD nói riêng.

– Nếu hệ số này <1 cho biết ngân hàng không đủ khả năng bù đắp rủi ro.

- Nếu hệ số này ≥ 1 tức là số trích lập DPRR lớn hơn hoặc bằng số dư nợ cho vay ngắn hạn đã được xử lý rủi ro.
- *Tỷ lệ thu nhập từ cho vay ngắn hạn đối với hộ sản xuất kinh doanh*

$$\frac{\text{Tỷ lệ thu nhập cho vay ngắn hạn đối với HSXKD}}{\text{Thu nhập cho vay ngắn hạn HSXKD}} = \frac{\text{Thu nhập cho vay ngắn hạn HSXKD}}{\text{Tổng thu nhập cho vay}} \times 100\%$$

Chỉ tiêu này phản ánh khả năng sinh lời của các khoản vay của ngân hàng, nó cho biết tỷ lệ lãi phát sinh từ hoạt động cho vay trên một đơn vị lợi nhuận là bao nhiêu. Với cùng một mức lợi nhuận, nếu ngân hàng nào càng giảm được chi phí đầu vào càng nhiều thì tỷ lệ lợi nhuận càng lớn, chứng tỏ ngân hàng hoạt động tốt, điều này góp phần tạo nên hiệu quả hoạt động cho vay tốt.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Trong chương 1, khóa luận đã hệ thống các kiến thức cơ bản hoạt động cho vay ngắn hạn đối với hộ sản xuất kinh doanh của NHTM, xác định tầm quan trọng và sự cần thiết của việc đẩy mạnh hoạt động cho vay ngắn hạn đối với hộ sản xuất kinh doanh. Chương 1 cũng tập trung phân tích những chỉ tiêu đánh giá và các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả của hoạt động cho vay ngắn hạn đối với hộ sản xuất kinh doanh. Trên cơ sở áp dụng các kiến thức đó, khóa luận sẽ phân tích thực trạng hiệu quả hoạt động cho vay ngắn hạn đối với hộ sản xuất kinh doanh của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam chi nhánh Yên Thành ở chương 2.

CHƯƠNG 2. THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY NGẮN HẠN ĐỐI VỚI HỘ SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN CHI NHÁNH YÊN THÀNH

2.1. Giới thiệu về chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn huyện Yên Thành

2.1.1. *Quá trình hình thành và phát triển của Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam*

Năm 1988, Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam được thành lập theo nghị định số 53/HĐBT ngày 26/3 của Hội đồng bộ trưởng (nay là Chính phủ) về việc thành lập các ngân hàng chuyên doanh, trong đó có Ngân hàng Nông nghiệp Việt Nam hoạt động trong lĩnh vực nông nghiệp, nông thôn. Trong 20 năm qua, NHNo&PTNT Việt Nam đã có những tên gọi sau:

- Ngân hàng phát triển nông thôn Việt Nam từ ngày 26/3/1988.
- Ngân hàng Nông nghiệp Việt Nam từ ngày 14/11/1990.
- NHNo&PTNT Việt Nam từ ngày 15/11/1996.

Tên viết tắt : NHNo&PTNT

Tên tiếng Anh: AGRIBANK

Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam hoạt động theo mô hình tổng công ty 90, hoạt động theo Luật các Tổ chức tín dụng và chịu sự quản lý trực tiếp của NHNN Việt Nam. Ngoài chức năng của một NHTM, NHNo&PTNT được xác định thêm nhiệm vụ đầu tư phát triển đối với khu vực nông thôn qua việc mở rộng đầu tư vốn để xây dựng cơ sở vật chất kỹ thuật cho sản xuất nông, lâm nghiệp, thủy hải sản góp phần thực hiện thành công sự nghiệp công nghiệp hóa – hiện đại hóa nông nghiệp nông thôn.

2.1.2. *Quá trình hình thành và phát triển của Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam chi nhánh Yên Thành*

Thực hiện đường lối đổi mới theo định hướng XHCN do Đại hội Đảng Cộng Sản Việt Nam lần thứ VI đề ra, ngày 26/03/1988 đã trở thành ngày thành lập Ngân hàng Nông thôn Việt Nam, nay là NHNo&PTNT Việt Nam, trong đó có NHNo&PTNT chi nhánh Yên Thành. Chi nhánh được thành lập trong bối cảnh kinh tế xã hội đang trong giai đoạn hết sức khó khăn, nền kinh tế đang ở trạng thái trì trệ. Tuy vậy, hoạt động của NHNo&PTNT huyện Yên Thành cũng có những thuận lợi nhất định.

Là một chi nhánh cấp huyện thuộc hệ thống NHNo&PTNT Việt Nam nên NHNo&PTNT huyện Yên Thành cũng đã chuyển đổi tên gọi 3 lần tương ứng. Vì vậy, lịch sử 20 năm xây dựng và phát triển của Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Yên Thành được chia làm ba thời kỳ tương ứng với tên gọi theo thời gian.

Từ năm 1988 _ 1990: Ngân hàng phát triển nông nghiệp huyện Yên Thành

Từ năm 1991 _ 1996: Ngân hàng Nông nghiệp huyện Yên Thành

Từ năm 1997 _ đến nay: Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn huyện Yên Thành

Địa chỉ: Khối 2 – Thị Trấn – huyện Yên Thành – tỉnh Nghệ An.

2.1.3. Cơ cấu tổ chức và bộ máy quản lý của Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam chi nhánh Yên Thành

- *Giám đốc*: Là người chịu trách nhiệm trước Tổng giám đốc và trước pháp luật trong công việc điều hành chi nhánh. Mọi hoạt động của chi nhánh đều do Giám đốc chỉ đạo và điều hành. Giám đốc trực tiếp phụ trách công tác kinh doanh và công tác tổ chức cán bộ.
- *Phó giám đốc*: Là người giúp Giám đốc chỉ huy điều hành các chức năng quản trị nhưng ở mức độ sâu hơn, cụ thể hơn theo sự phân công và ủy quyền của giám đốc và chịu trách nhiệm hoàn toàn trước giám đốc về nhiệm vụ được giao.
- *Phòng hành chính và nhân sự* :

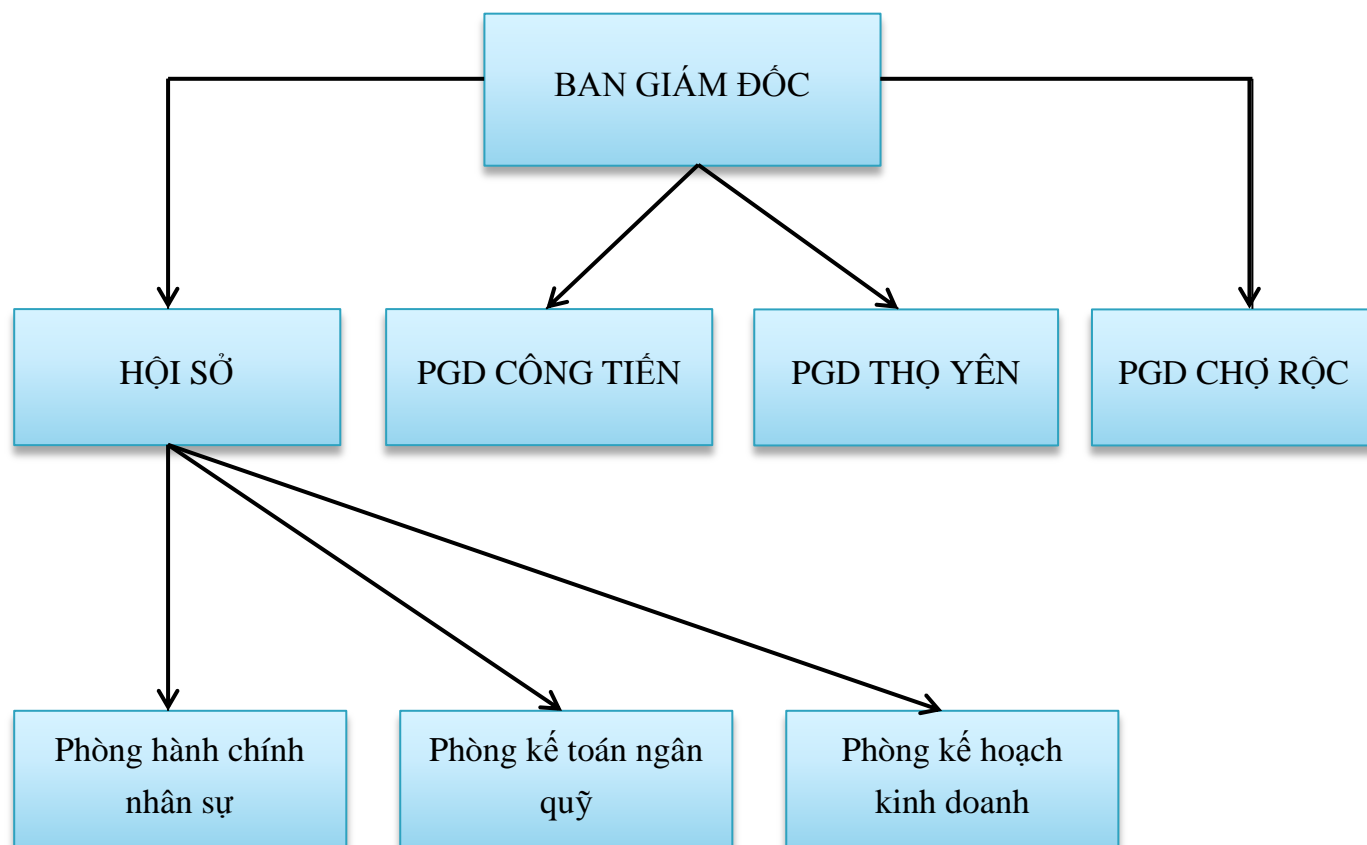
Xây dựng chương trình công tác hàng tháng, hàng quý của chi nhánh và có trách nhiệm thường xuyên đôn đốc việc thực hiện chương trình được giám đốc chi nhánh phê duyệt, thực hiện công tác xây dựng cơ bản, mua sắm, sửa chữa, là đầu mối trong việc chăm lo đời sống vật chất, văn hóa tinh thần và thăm hỏi ốm đau, hiếu, hỷ cán bộ nhân viên và đồng thời trực tiếp thực hiện chế độ tiền lương, chế độ bảo hiểm, ngoài ra còn trực tiếp quản lý con dấu của chi nhánh, thực hiện công tác hành chính, lễ tân, phương tiện giao thông, bảo vệ, y tế của chi nhánh.

- *Phòng kế toán ngân quỹ*

Trực tiếp hạch toán kế toán, hạch toán thống kê và thanh toán theo quy định của NHNN, NHNo & PTNT Việt Nam, xây dựng chỉ tiêu kế hoạch tài chính, quyết toán kế hoạch thu chi tài chính, quỹ tiền lương đối với các chi nhánh trên địa bàn tỉnh Ngân hàng Nông nghiệp cấp trên phê duyệt và đồng thời thực hiện nghiệp vụ thanh toán trong và ngoài nước theo quy định, chấp hành quy định về an toàn kho quỹ và định mức tồn quỹ theo quy định, tổng hợp, lưu trữ hồ sơ tài liệu về hạch toán, kế toán, quyết toán và các báo cáo theo quy định và đồng thời thực hiện nghiệp vụ thanh toán trong và ngoài nước theo quy định.

Mô hình tổ chức của Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam chi nhánh Yên Thành được thể hiện qua sơ đồ sau:

Sơ đồ 2.1. Tổ chức bộ máy hoạt động của Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam chi nhánh Yên Thành



(Nguồn: Phòng hành chính nhân sự)

– *Phòng kế hoạch kinh doanh*

Trực tiếp quản lý cân đối nguồn vốn đảm bảo các cơ cấu về kỳ hạn, loại tiền tệ, loại tiền gửi...và quản lý các hệ số an toàn theo quy định, tham mưu cho giám đốc chi nhánh điều hành nguồn vốn và chịu trách nhiệm đề xuất chiến lược khách hàng, đồng thời có nhiệm vụ thẩm định và đề xuất cho vay các dự án tín dụng theo phân cấp ủy quyền, thường xuyên phân loại dư nợ, phân tích nợ quá hạn, tìm nguyên nhân và đề xuất hướng khắc phục.

– *Phòng giao dịch*

Khai thác và nhận tiền gửi, cho vay ngắn hạn, trung hạn, dài hạn và các loại cho vay khác. Tổ chức giải ngân, thu nợ, thu lãi theo hợp đồng đã được phê duyệt, kinh doanh các dịch vụ ngân hàng khác như: Thu, phát tiền mặt, nhận bảo quản, cất giữ, chiết khấu các loại giấy tờ có giá khác khi được chi nhánh giao. Thực hiện dịch vụ đại

lý chi trả kiều hối, thu đổi ngoại tệ mặt theo quy định.

2.1.4. Các hoạt động chính của Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam chi nhánh Yên Thành

2.1.4.1. Huy động vốn

Nguồn vốn huy động của NHNo&PTNT Yên Thành rất đa dạng và phong phú có thể kể ra một số nguồn chủ yếu như:

- Nhận tiền gửi không kỳ hạn và có kỳ hạn bằng VNĐ và ngoại tệ của các doanh nghiệp, tổ chức và dân cư.
- Nhận tiền gửi tiết kiệm với nhiều hình thức phong phú và hấp dẫn: Tiết kiệm không kỳ hạn và có kỳ hạn bằng VNĐ và ngoại tệ, tiết kiệm dự thưởng, tiết kiệm tích lũy...
- Tiếp nhận vốn tài trợ từ Chính phủ, NHNN và các tổ chức, cá nhân trong nước, nước ngoài đầu tư vào các chương trình phát triển kinh tế văn hóa xã hội.
- Ngoài nguồn vốn huy động được thì ngân hàng còn sử dụng nguồn vốn tự có của ngân hàng khi cần thiết. Ngân hàng thực hiện việc đa dạng hóa các hình thức huy động, linh hoạt lãi suất, phương thức rút gửi và có những chính sách khuyến mãi nhằm thu hút khách hàng.

2.1.4.2. Hoạt động cho vay

Trong phạm vi được ủy quyền, chi nhánh được thực hiện:

- Thực hiện đầy đủ các hoạt động cho vay ngắn hạn, trung hạn và dài hạn nhằm đáp ứng yêu cầu vay vốn phục vụ cho sản xuất kinh doanh, dịch vụ phục vụ cho đời sống, chiết khấu các giấy tờ có giá...
- Thực hiện cho vay ngắn hạn đối với các thành phần kinh tế trên tất cả các lĩnh vực đặc biệt chú trọng cho vay sản xuất nông nghiệp, cho vay đối với các cơ sở sản xuất kinh doanh, hộ gia đình, cá nhân trên địa bàn huyện Yên Thành và các huyện lân cận.
- Thực hiện cho vay các hộ nghèo bằng nguồn vốn ủy thác của Chính phủ.

2.1.4.3. Các hoạt động khác

Ngoài một số hoạt động huy động vốn như trên thì NHNo&PTNT Yên Thành cũng có một số hoạt động khác như:

- Mua bán ngoại tệ.
- Thu, chi hộ tiền mặt VNĐ và ngoại tệ.
- Cho thuê két sắt, cất giữ bảo quản vàng, bạc, đá quý, giấy tờ có giá.
- Phát hành và thanh toán thẻ nội địa, thẻ tín dụng quốc tế.
- Dịch vụ thẻ ATM, thẻ tiền mặt.

2.2. Tình hình hoạt động kinh doanh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn chi nhánh Yên Thành

2.2.1. Tình hình huy động vốn của chi nhánh Yên Thành giai đoạn 2012 – 2014

Qua bảng số liệu 2.1, năm 2012 tổng nguồn vốn huy động của chi nhánh đạt 948.244,70 triệu đồng, năm 2013 tăng 12,39% so với năm 2012, năm 2014 tăng 12,66% so với năm 2013. Mặc dù môi trường cạnh tranh ngày càng gay gắt giữa các ngân hàng hoạt động trên cùng địa bàn địa bàn nhưng nguồn vốn của chi nhánh vẫn liên tục tăng qua các năm.

Phân theo thành phần kinh tế:

Nguồn tiết kiệm từ dân cư chiếm tỷ trọng lớn hơn với 80% trong tổng vốn huy động và tăng qua các năm. Cụ thể năm 2012 chiếm đến 91,46%, năm 2013 tăng 4,3% so với năm 2012 và năm 2014 tăng mạnh với 12,53% so với năm 2013. Do chi nhánh đã xác định được đối tượng khách hàng tiềm năng chủ yếu là các khách hàng cá nhân và hộ sản xuất nên đã có những chính sách về lãi suất hấp dẫn, chương trình bốc thăm trúng thưởng nhằm khuyến khích và thu hút khách hàng gửi tiền vào ngân hàng.

Tuy nhiên, tiền gửi của tổ chức kinh tế chiếm tỷ trọng thấp so với tiền gửi dân cư, dao động chỉ trong khoảng 8% - 16%. Tiền gửi của tổ chức kinh tế năm 2013 tăng 80.205,30 triệu đồng so với năm 2012. Đến năm 2014, chỉ tiêu này tăng 13,41% so với năm 2013. Các doanh nghiệp có xu hướng thanh toán qua chi nhánh ngày càng nhiều và quy mô ngày càng được mở rộng. Sự gia tăng nguồn vốn huy động qua các năm phần nào thể hiện sự tin tưởng của khách hàng vào chi nhánh.

Phân theo kỳ hạn gửi:

Trong tổng nguồn vốn huy động, nguồn vốn ngắn hạn tăng đều qua các năm và luôn chiếm tỷ trọng cao nhất. Năm 2012 vốn huy động ngắn hạn chiếm 87,88% tổng nguồn vốn huy động, năm 2013 tăng 0,21% so với năm 2012, năm 2014 tăng 4,49% so với năm 2013. Vốn huy động ngắn hạn chủ yếu là các khoản tiền gửi tiết kiệm trong dân cư, là nguồn tương đối ổn định giúp cho chi nhánh chủ động cho vay và phát triển hoạt động kinh doanh.

Năm giữ tỷ trọng cao thứ 2 là nguồn vốn không kỳ hạn. Nguồn vốn không kỳ hạn năm 2012 chiếm 9,56%, năm 2013 tăng 34% so với năm 2012, năm 2014 tăng 33,86% so với năm 2013. Chi nhánh luôn tích cực trong việc tìm kiếm các khách hàng mới có nhu cầu gửi tiền vào ngân hàng nhằm giao dịch thanh toán chi trả các hoạt động mua bán hàng hóa dịch vụ. Nguồn vốn trung hạn tăng qua các năm, cụ thể nguồn vốn huy động trung hạn năm 2013 tăng thêm 88.126,00 triệu đồng so với năm 2012 và năm 2014 tăng 56.744,80 triệu đồng so với năm 2013. Đây là dấu hiệu khả quan của chi

Bảng 2.1. Tình hình huy động vốn của Agribank Yên Thành trong giai đoạn 2012-2014

Đơn vị tính : Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012		Năm 2013		Năm 2014		Chênh lệch 2013/2012		Chênh lệch 2014/2013	
	Cuối kỳ	Tỷ lệ (%)	Cuối kỳ	Tỷ lệ (%)	Cuối kỳ	Tỷ lệ (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)
1.Theo TP kinh tế	948.244,70	100	1.065.771	100	1.200.732,30	100	117.526,30	12,39	134.961,30	12,66
Dân cư	867.235	91,46	904.556	84,87	1.017.897,40	84,78	37.321	4,30	113.341,40	12,53
Tổ chức kinh tế	81.009,70	8,54	161.215	15,13	182.834,90	15,22	80.205,30	99,00	21.619,90	13,41
2.Theo kỳ hạn	948.244,70	100	1.065.771	100	1.200.732,30	100	117.526,30	12,39	134.961,30	12,66
Không kỳ hạn	90.630	9,56	121.45	11,39	162.578,00	13,54	30.823	34,00	41.125,00	33,86
Dưới 12 tháng	833.339	87,88	835.11	78,36	872.614,20	72,67	1.775	0,21	37.500,20	4,49
Từ 12-24 tháng	10.692,00	1,13	98.818	9,27	155.562,80	12,95	88.126	824,22	56.744,80	57,42
Trên 24 tháng	13.583,70	1,43	10.386	0,97	9.977,30	0,84	(3.197,70)	(23,54)	(408,7)	(3,94)
Tổng vốn huy động	948.244,70	100	1.065.771	100	1.200.732,30	100	117.526,30	12,39	134.961,30	12,66

(Nguồn: Báo cáo hoạt động kinh doanh của Agribank Yên Thành trong giai đoạn 2012-2014)

nhánh, những năm gần đây chi nhánh tung ra nhiều sản phẩm huy động vốn dưới dạng tiết kiệm gửi góp và lãi suất hấp dẫn thu hút vốn từ dân cư.

Nguồn vốn dài hạn có xu hướng giảm dần qua các năm. Năm 2012, loại tiền gửi này chiếm 1,43% tổng nguồn vốn, năm 2013 giảm còn 0,97% và năm 2014 còn 0,84%. Do giá vàng có xu hướng tăng nhẹ nên người dân có xu hướng nắm giữ tài sản ít bị mất giá trị qua thời gian hơn như vàng, còn các ngân hàng thì bị NHNN giới hạn lãi suất nên không thu hút được nguồn tiền dài hạn.

2.2.2. Tình hình hoạt động cho vay chung tại chi nhánh Yên Thành giai đoạn 2012- 2014

Cho vay là hoạt động kinh doanh chủ yếu để tạo ra lợi nhuận cho ngân hàng. Khi tình hình kinh tế ngày càng phát triển thì doanh số cho vay của Agribank Yên Thành ngày càng tăng và loại hình cho vay cũng trở nên đa dạng hơn.

Qua bảng số liệu 2.2, có thể thấy doanh số cho vay của Agribank Yên Thành có mức tăng tốt trong giai đoạn 2012-2014. Năm 2013, doanh số cho vay tăng 23,72% so với năm 2012. Năm 2014 tăng 7,62% so với năm 2013. Sự gia tăng liên tục về doanh số cho vay tỷ lệ thuận với sự gia tăng về nguồn vốn huy động. Điều này cho thấy việc chi nhánh đã sử dụng được đồng vốn huy động vào hoạt động cho vay, tránh tình trạng dư thừa vốn.

Phân theo kỳ hạn gửi:

Theo bảng 2.2, cho vay ngắn hạn luôn chiếm tỷ trọng cao nhất trong 3 năm. Năm 2012, cho vay ngắn hạn chiếm 82,36%, năm 2013 tăng mạnh 29% so với năm 2012, năm 2014 tăng 5,19% so với năm 2013. Chi nhánh nhận định trong tình trạng nền kinh tế có nhiều biến động như hiện nay thì việc cho vay ngắn hạn sẽ giúp cho chi nhánh bảo toàn nguồn vốn của mình tốt hơn, hạn chế tối đa rủi ro và nợ xấu.

Hoạt động cho vay trung và dài hạn tăng cao qua các năm. Năm 2013, cho vay trung và dài hạn lần lượt tăng 1,58% và 1,01% so với năm 2012, năm 2014 chỉ tiêu này tăng mạnh lần lượt 40,34% và 16,57% so với năm 2013. Do chi nhánh tích cực tìm kiếm khách hàng trong nhiều lĩnh vực khác nhau nên các doanh nghiệp tin tưởng hơn vào triển vọng thành công của các dự án và có nhu cầu vay vốn trung và dài hạn nhiều hơn góp phần tăng lợi nhuận cho chi nhánh.

Phân theo thành phần kinh tế:

Đối tượng khách hàng chủ yếu của chi nhánh vẫn là các cá nhân và hộ sản xuất. Năm 2012, doanh số cho vay đối với dân cư chiếm 99,14%, năm 2013 và năm 2014 vẫn duy trì ở mức cao với 99,13% và 99,05%. Sự tăng lên của tỷ trọng cho vay HSXKD và cho vay các tổ chức kinh tế (năm 2012 là 0,86% và năm 2014 là 0,95%) là

Bảng 2.2. Tình hình hoạt động cho vay chung của Agribank Yên Thành trong giai đoạn 2012-2014

Đơn vị : Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012		Năm 2013		Năm 2014		Chênh lệch 2013/2012		Chênh lệch 2014/2013	
	Cuối kỳ	Tỷ trọng (%)	Cuối kỳ	Tỷ trọng (%)	Cuối kỳ	Tỷ trọng (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)
1.Theo thời gian	691.359,00	100,00	855.321,00	100,00	920.489,00	100,00	163.962,00	23,72	65.168,00	7,62
Cho vay ngắn hạn	569.439,00	82,36	732.011,00	85,58	770.040,00	83,66	164.572,00	29,00	38.029	5,19
Cho vay trung hạn	27.796,00	4,02	28.235,00	3,30	39.624,00	4,30	439,00	1,58	11.389,00	40,34
Cho vay dài hạn	94.124,00	13,62	95.075,00	11,12	110.825,00	12,04	951,00	1,01	15.750,00	16,57
3.Theo TP kinh tế	691.359,00	100,00	855.321,00	100,00	920.489,00	100,00	163.962,00	23,72	65.168,00	7,62
Dân cư	685.419,00	99,14	847.921,00	99,13	911.789,00	99,05	162.502,00	23,71	63.868,00	7,53
Tổ chức kinh tế	5.940,00	0,86	7.400,00	0,87	8.700,00	0,95	1.460,00	24,58	1.300,00	17,57
Tổng doanh số cho vay	691.359,00	100,00	855.321,00	100,00	920.489,00	100,00	163.962,00	23,72	65.168,00	7,62

(Nguồn: Báo cáo hoạt động kinh doanh của Agribank Yên Thành trong giai đoạn 2012-2014)

do trong thời gian này, ngân hàng có chính sách phù hợp nâng cao được uy tín đối với các khách hàng trên địa bàn huyện và tạo được mối quan hệ tín dụng với ngân hàng.

Sự gia tăng về doanh số cho vay trong 3 năm qua mới chỉ cho ta cái nhìn tổng quát về số vốn đã giải ngân cho vay nhưng để đánh giá được hiệu quả của hoạt động cho vay một cách chính xác và khách quan, cần kết hợp so sánh các chỉ tiêu khác như nợ quá hạn, doanh số dư nợ, doanh số thu nợ...

2.2.3. Tình hình thu nợ của chi nhánh Yên Thành giai đoạn 2012- 2014

Mặc dù doanh số cho vay của chi nhánh nhìn chung có xu hướng tăng trưởng tốt nhưng doanh số cho vay chưa đánh giá được hoàn toàn hiệu quả kinh doanh của ngân hàng. Vì vậy, cần phải xem xét chỉ tiêu doanh số thu nợ nhằm đánh giá hiệu quả của ngân hàng trong công tác thu nợ. Từ đó có cái nhìn toàn diện hơn về hoạt động cho vay của ngân hàng.

Phân theo thời gian:

Qua bảng 2.3, doanh số thu nợ của ngân hàng trong giai đoạn 2012-2014 có xu hướng tăng ổn định. Tổng doanh số thu nợ năm 2013 tăng 24,89% so với năm 2012, năm 2014 tăng 12,52% so với năm 2013. Nguyên nhân là do những khách hàng vay vốn của chi nhánh có dấu hiệu làm ăn đạt hiệu quả nên đều đảm bảo được khả năng hoàn trả nợ gốc và lãi cho chi nhánh.

Doanh số thu nợ ngắn hạn luôn chiếm tỷ trọng lớn trong tổng doanh số thu nợ. Năm 2012, doanh số thu nợ ngắn hạn năm 2013 tăng 29,35% so với năm 2012, và năm 2014 tăng nhẹ hơn với 7,55% so với năm 2013. Do tình hình sản xuất kinh doanh ổn định nên việc thu hồi nợ ngắn hạn diễn ra thuận lợi. Ngoài ra, tỷ trọng thu nợ cho vay trung hạn năm 2014 tăng mạnh 32,19% so với năm 2013 và năm 2014 tỷ trọng thu nợ trong cho vay dài hạn cũng tăng 31,81% so với năm 2013. Điều này cho thấy công tác thu hồi nợ của chi nhánh tương đối hiệu quả, góp phần vào việc định hướng phát triển của ngân hàng nói chung và lĩnh vực cho vay nói riêng.

Phân theo thành phần kinh tế:

Doanh số thu nợ phân theo thành phần kinh tế qua các năm đều có dấu hiệu tăng lên. Doanh số thu nợ của dân cư năm 2013 tăng 24,89% so với năm 2012 và năm 2014 tăng 27,41% so với năm 2013. Còn doanh số thu nợ của doanh nghiệp năm 2013 tăng 12,24% so với năm 2012 và năm 2014 tăng 11,55% so với năm 2013. Chi nhánh đã có chính sách điều chỉnh kỳ hạn trả nợ cụ thể và phù hợp với chu kỳ sản xuất kinh doanh hay mùa vụ của khách hàng cho nên công tác thu nợ cũng đạt được hiệu quả tích cực. Nhìn chung, công tác thu hồi nợ tại chi nhánh ổn định do cán bộ tín dụng có kinh nghiệm, định kỳ xếp loại doanh nghiệp cũng như các HSXKD và đồng thời coi trọng và luôn giữ mối quan hệ tốt với khách hàng.

Bảng 2.3. Doanh số thu nợ của Agribank Yên Thành giai đoạn 2012-2014

Đơn vị : Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012		Năm 2013		Năm 2014		Chênh lệch 2013/2012		Chênh lệch 2014/2013	
	Cuối kỳ	Tỷ trọng (%)	Cuối kỳ	Tỷ trọng (%)	Cuối kỳ	Tỷ trọng (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)
1.Theo thời gian	544.905,00	100,00	679.663,00	100,00	764.710,00	100,00	134.758,00	24,73	85.047,00	12,51
Cho vay ngắn hạn	444.221,00	81,52	568.593,00	83,65	617.992,00	80,81	130.372,00	29,35	43.399,00	7,55
Cho vay trung hạn	26.163,00	4,80	27.191,00	4,00	36.156,00	4,72	1.028,00	3,93	8.965,00	32,90
Cho vay dài hạn	74.521,00	13,68	83.879,00	12,34	110.562,00	14,46	9.358,00	12,56	26.683,00	31,81
2.Theo TP kinh tế	544.905,00	100,00	679.663,00	100,00	764.710,00	100,00	134.758,00	24,73	85.047,00	12,51
Dân cư	537.965,00	98,73	671.873,00	98,85	756.020,00	98,86	133.908,00	24,89	84.147,00	12,52
Tổ chức kinh tế	6.940,00	1,27	7.790,00	1,15	8.690,00	1,13	850,00	12,24	900,00	11,55
Tổng doanh số thu nợ	544.905,00	100,00	679.663,00	100,00	764.710,00	100,00	134.758,00	24,73	85.047,00	12,51

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh Agribank Yên Thành năm 2012-2014)

Bảng 2.4. Doanh số dư nợ của Agribank Yên Thành giai đoạn 2012 – 2014

Đơn vị : Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012		Năm 2013		Năm 2014		Chênh lệch 2013/2012		Chênh lệch 2014/2013	
	Cuối kỳ	Tỷ lệ (%)	Cuối kỳ	Tỷ lệ (%)	Cuối kỳ	Tỷ lệ (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)
1.Theo thời gian	528.176,00	100,00	703.834,00	100,00	859.613,00	100,00	175.658,00	33,26	155.778,00	22,13
Dư nợ ngắn hạn	398.318,00	75,41	551.452,00	78,35	705.185,00	82,03	153.134,00	38,44	153.733,00	27,88
Dư nợ trung hạn	31.734,00	6,00	36.638,00	5,20	36.807,00	4,28	4.904,00	15,45	169,00	0,46
Dư nợ dài hạn	98.124,00	18,59	115.752,00	16,45	117.621,00	13,68	17.628,00	17,96	1.896,00	1,61
2.Theo TP kinh tế	528.176,00	100,00	703.834,00	100,00	859.613,00	100,00	175.658,00	33,26	155.778,00	22,13
Dân cư	522.036,00	98,84	693.984,00	98,60	847.913,00	98,64	171.948,00	32,93	153.929,00	22,18
Tổ chức kinh tế	6.140,00	1,16	9.850,00	1,39	11.700,00	1,36	3.710,00	60,42	1.850,00	18,78
Tổng doanh số dư nợ	528.176,00	100,00	703.834,00	100,00	859.613,00	100,00	175.658,00	33,26	155.778,00	22,13

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh Agribank Yên Thành năm 2012-2014)

2.2.4. Tình hình dư nợ của chi nhánh Yên Thành giai đoạn 2012-2014

Dư nợ phản ánh thực trạng hoạt động cho vay của ngân hàng tại một thời điểm nhất định. Bất cứ ngân hàng nào muốn hoạt động tốt thì không chỉ cần nâng cao doanh số cho vay mà còn nâng cao mức dư nợ. Vì thế, tăng trưởng dư nợ chính là kế hoạch là mục tiêu của bất cứ một ngân hàng nào chứ không riêng gì Agribank Yên Thành.

Phân theo thời gian:

Theo số liệu bảng 2.4, dư nợ ngắn hạn chiếm hơn 70% tổng doanh số thu nợ. Cụ thể, dư nợ ngắn hạn năm 2013 tăng mạnh (38,44%) so với năm 2012 và năm 2014 tăng nhẹ hơn với (27,88%) so với năm 2013.

Trong vài năm gần đây, do chính sách đa dạng hóa các lĩnh vực cho vay và hoạt động chủ yếu của ngân hàng là cho vay ngắn hạn nên dư nợ ngắn hạn có dấu hiệu tăng lên. Đồng thời, dư nợ trung và dài hạn cũng có dấu hiệu khởi sắc, cụ thể năm 2013 tỷ trọng dư nợ trung hạn tăng 15,42% so với năm 2012 và năm 2014 chỉ tăng 0,46% so với năm 2013. Về tỷ trọng dư nợ dài hạn năm 2013 tăng 17,96% so với năm 2012 và 2014 tăng 1,61% so với năm 2013. Doanh số dư nợ của chi nhánh tăng lên chủ yếu là do nhu cầu vốn để đầu tư sản xuất kinh doanh ngày càng cao và tình hình kinh tế vẫn còn gặp nhiều biến động nên thời gian thu hồi vốn không thể nhanh được.

Phân theo thành phần kinh tế:

Qua số liệu ở bảng 2.4 có thể thấy tình hình doanh số dư nợ tăng nhẹ qua các năm và chiếm tỷ trọng chủ yếu vẫn là thành phần dân cư với hơn 98% tổng doanh số dư nợ. Cụ thể, doanh số dư nợ của dân cư năm 2013 tăng 32,93% so với năm 2012 và năm 2014 tăng nhẹ hơn (22,18%) so với năm 2013. Nguyên nhân có sự tăng lên là do nhu cầu mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh của các cá nhân, hộ gia đình ngày càng tăng cao. Bên cạnh đó, doanh số dư nợ của các tổ chức kinh tế cũng tăng dần qua các năm. Năm 2013 chỉ tiêu này tăng 60,42% so với năm 2012 và năm 2014 tăng 18,78% so với năm 2013. Các doanh nghiệp đang trong quá trình mở rộng sản xuất kinh doanh nên nhu cầu về vốn tăng lên. Ngân hàng cũng tạo các điều kiện để cho các cá nhân, hộ gia đình, doanh nghiệp làm ăn có hiệu quả, tạo dựng được uy tín và niềm tin để thu hút ngày càng đông các khách hàng.

2.2.5. Tình hình kinh doanh các hoạt động khác của Agribank Yên Thành giai đoạn 2012-2014

Qua bảng số liệu 2.5, nhìn một cách tổng quan ta thấy rằng các hoạt động thu phí dịch vụ của Agribank Yên Thành có mức tăng trưởng đều hàng năm.

Dịch vụ thanh toán: Agribank Yên Thành cung cấp dịch vụ thanh toán trong nước thông qua mạng lưới các điểm giao dịch và hệ thống ATM, hệ thống ngân hàng điện tử và thỏa thuận với các ngân hàng khác để tham gia mạng lưới thanh toán của họ. Năm

2012, thu nhập từ dịch vụ thanh toán là 11.796 triệu đồng, năm 2013 tăng 17,62% so với năm 2012, năm 2014 tăng 20,24% so với năm 2013. Hoạt động dịch vụ không những mang lại lợi nhuận đáng kể cho chi nhánh mà còn hỗ trợ cho hoạt động huy động vốn và cho vay tốt hơn. Những năm gần đây, các NHTM nói chung và Agribank Yên Thành nói riêng đang chú trọng đầu tư cho lĩnh vực này nhiều hơn, vì chi phí bỏ ra không nhiều mà lợi nhuận thu về khá cao.

Kinh doanh mua bán ngoại tệ: Năm 2013 và 2014 là năm tỷ giá các đồng ngoại tệ biến động khá mạnh. Các nhu cầu giao dịch ngoại tệ của khách hàng là doanh nghiệp tập trung vào một số mục đích cụ thể như thanh toán quốc tế, chuyển vốn đầu tư trong ngoài nước, trong khi giao dịch ngoại tệ của khách hàng cá nhân phục vụ giao dịch kiều hối, chuyển tiền du lịch, chữa bệnh... Kết quả là năm 2013, thu nhập từ kinh doanh mua bán ngoại tệ tăng 13,52% so với năm 2012, năm 2014 tăng 9,90 % so với năm 2013. Hoạt động kinh doanh ngắn hạn trên thị trường ngoại tệ giúp chi nhánh sử dụng hiệu quả nguồn vốn huy động của mình, đảm bảo thanh khoản và góp phần tạo ra nguồn thu nhập tốt cho ngân hàng.

Bảng 2.5. Thu nhập từ dịch vụ của Agribank Yên Thành giai đoạn 2012-2014

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Chênh lệch 2013/2012		Chênh lệch 2014/2013	
				Tuyệt đối	Tương đối (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)
Dịch vụ thanh toán	11.796	13.875	16.683	2.079	17,62	2.808,00	20,24
Mua bán ngoại tệ	8.222	9.334	10.258	1.112	13,52	924,00	9,90
Dịch vụ kiều hối	6.028	7.731	8.971	1.703	28,25	1.240,00	16,04
Dịch vụ thẻ	3.071	4.153	5.049	1.082	35,23	896,00	21,57

(Nguồn: Báo cáo kết quả kinh doanh Agribank Yên Thành năm 2012-2014)

Dịch vụ kiều hối: Năm 2013 thu nhập từ dịch vụ kiều hối tăng 28,25% so với năm 2012, năm 2014 tăng 16,04% so với năm 2013. Nguồn kiều hối chuyển về từ nước ngoài tăng mạnh nên thu nhập của ngân hàng cũng từ đó tăng lên.

Dịch vụ thẻ - ngân hàng điện tử: Agribank Yên Thành cung cấp dịch vụ chuyển tiền trong nước, dịch vụ quản lý tài khoản giao dịch với việc nhận tiền gửi, theo dõi số dư, dịch vụ trả lương qua tài khoản... Năm 2013 thu nhập từ dịch vụ thẻ tăng 35,23% so với năm 2012, năm 2014 tăng 21,57% so với năm 2013 và đạt 5.049 triệu đồng. Đây cũng là kết quả quá trình đầu tư lâu dài của chi nhánh để nâng cấp hoàn thiện dịch vụ thẻ và ngân hàng điện tử đã đến lúc nhận được thành quả.

2.2.6. Kết quả hoạt động kinh doanh của chi nhánh Yên Thành giai đoạn 2012 – 2014

Bảng 2.6. Kết quả hoạt động kinh doanh tại Agribank Yên Thành giai đoạn 2012 – 2014

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Chênh lệch 2013/2012		Chênh lệch 2014/2013	
				Tuyệt đối	Tương đối (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)
Tổng thu nhập	750.124	793.054	822.024	42.930	5,72	28.970	3,65
Tổng chi phí hoạt động	588.518	615.909	637.673	27.391	4,65	21.764	3,53
Lợi nhuận trước thuế	161.606	177.145	184.351	15.539	9,62	7.206	4,07
Lợi nhuận sau thuế	121.204	132.858	138.263	11.654	9,62	5.404	4,07

(Nguồn: Báo cáo hoạt động kinh doanh của Agribank Yên Thành)

Qua bảng số liệu 2.6, tổng thu nhập của Agribank Yên Thành có xu hướng tăng dần qua các năm. Năm 2012, tổng thu nhập đạt 750.124 triệu đồng, năm 2013 tăng 5,72% so với năm 2012 và năm 2014 tăng 3,65% so với năm 2013. Nguyên nhân là do sự gia tăng về doanh số cho vay và các sản phẩm về thẻ, tiền gửi thanh toán giúp chi nhánh nâng cao được thu nhập của mình. Điều này cho thấy sự hiệu quả trong quản lý các hạng mục sinh lời của chi nhánh.

Tình hình chi phí của chi nhánh Yên Thành trong giai đoạn 2012-2014 như sau: Năm 2013 chi phí tăng lên 4,65% so với năm 2012, đến năm 2014 chi phí tăng thêm

3,53% so với năm 2013. Trong giai đoạn 2012-2014, chi nhánh mở rộng mạng lưới hoạt động kinh doanh của mình, tìm kiếm các khách hàng chất lượng tốt hơn, phát triển sản phẩm mới do vậy chi phí trong quá trình kinh doanh cũng tăng lên.

Qua bảng 2.6, ta có thể thấy tình hình lợi nhuận sau thuế của chi nhánh từ năm 2012-2014 có sự gia tăng. Năm 2013, lợi nhuận của chi nhánh tăng 9,62% so với năm 2012. Sang năm 2014, lợi nhuận của chi nhánh chuyển biến tốt khi tăng thêm 5.404,5 triệu đồng so với năm 2013 tương ứng mức tăng là 4,07%. Do hoạt động kinh doanh của chi nhánh đã có những bước tiến bộ khi tiến hành kinh doanh hiệu quả góp phần làm tăng lợi nhuận và nhờ áp dụng các biện pháp chặt chẽ trong quản lý chi tiêu.

2.3. Thực trạng hoạt động cho vay ngắn hạn đối với hộ sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn chi nhánh Yên Thành

2.3.1. *Những quy định chung về hoạt động cho vay ngắn hạn đối với hộ sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn chi nhánh Yên Thành*

2.3.1.1. *Nguyên tắc và điều kiện cho vay ngắn hạn đối với hộ sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn chi nhánh Yên Thành*

Hộ sản xuất kinh doanh chỉ là một trong những đối tượng khách hàng có quan hệ vốn với ngân hàng. Mọi đối tượng vay vốn đều phải tuân thủ các nguyên tắc và điều kiện cho vay cơ bản của NHNo&PTNT Yên Thành như sau:

– Về mục đích cho vay

Trong hộ sản xuất có thể có nhiều hoạt động kinh tế, nhiều mục đích sử dụng tiền vay khác nhau của các thành viên trong hộ. Vì vậy, xác định rõ nội dung kinh tế của cho vay hộ sản xuất có ý nghĩa quan trọng tránh trường hợp khách hàng sử dụng vốn sai mục đích, nâng cao hiệu quả cho vay và đảm bảo an toàn vốn trong lĩnh vực này.

– Điều kiện cho vay

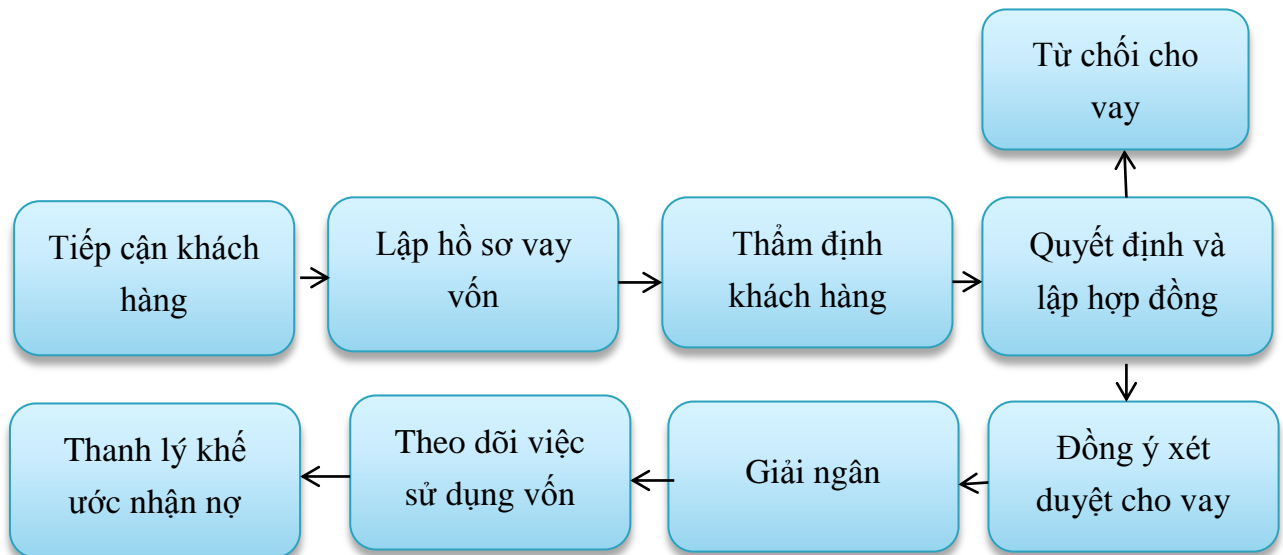
Hiện tại NHNo&PTNT Yên Thành thực hiện quy chế cho vay hộ sản xuất theo quyết định số 666/QĐ-HĐQT ngày 15/06/2010 của hội đồng quản trị NHNo&PTNT Việt Nam, riêng đối với các hộ sản xuất vay vốn sản xuất lĩnh vực nông, lâm, ngư nghiệp, chi nhánh thực hiện theo chính sách hỗ trợ của nhà nước trước đây là Quyết định 67 và từ tháng 6 năm 2010 là Nghị định 41, cụ thể hộ sản xuất phải có các điều kiện sau:

- + Phải có năng lực pháp luật dân sự, năng lực hành vi dân sự và chịu trách nhiệm theo quy định của pháp luật và phải thường trú tại địa bàn huyện Yên Thành, trường hợp hộ chỉ có đăng ký tạm trú thì phải có xác nhận của Ủy ban nhân dân xã, phường cho phép hoạt động kinh doanh.

- + Đối với hộ cá nhân kinh doanh phải được cơ quan có thẩm quyền cấp phép kinh doanh. Đối với hộ làm kinh tế gia đình phải được Ủy ban nhân dân xã xác định cho phép kinh doanh hoặc làm kinh tế gia đình.
- + Phải có khả năng tài chính bảo đảm trả nợ trong thời hạn cam kết. Kết quả kinh doanh có hiệu quả, không có nợ quá hạn trên 6 tháng với ngân hàng (trừ các khoản nợ chờ xử lý của hộ sản xuất gặp rủi ro bất khả kháng).
- + Mục đích sử dụng vốn vay phải hợp pháp và không vi phạm pháp luật, phù hợp với chương trình phát triển kinh tế xã hội của địa phương.
- + Phải thực hiện các quy định về bảo đảm tiền vay theo quy định của Ngân hàng.

2.3.1.2. Quy trình cho vay ngắn hạn đối với hộ sản xuất kinh doanh tại NHNo&PTNT chi nhánh Yên Thành

Sơ đồ 2.2. Quy trình cho vay ngắn hạn đối với hộ sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam chi nhánh Yên Thành



(Nguồn: Phòng kế hoạch kinh doanh Agribank Yên Thành)

Bước 1: Tiếp cận khách hàng

- Có thể tiếp cận bằng hai hình thức gồm tiếp cận trực tiếp hoặc gián tiếp với khách hàng. Tìm hiểu các thông tin cơ bản của khách hàng, năng lực tài chính, khả năng vay vốn.
- Đề nghị khách hàng cung cấp hồ sơ, tài liệu liên quan đến phương án vay vốn.

Bước 2: Lập hồ sơ vay vốn

- CBTD có trách nhiệm hướng dẫn, lập hồ sơ vay vốn ngay sau khi tiếp xúc với khách hàng và cần các thông tin về năng lực pháp lý, năng lực hành vi dân sự của khách hàng, khả năng sử dụng vốn vay, khả năng hoàn trả nợ vay.

Bước 3: Thẩm định khách hàng

- CBTD tiến hành thẩm định tính khả thi của phương án SXKD, phân tích đánh giá tình hình tài chính của khách hàng, đánh giá khả năng trả nợ vay của khách hàng, tính điểm hòa vốn, hệ số bù đắp lãi vay.
- Xác minh tính chất hợp pháp và đánh giá tài sản thế chấp, cầm cố hoặc bảo lãnh của khách hàng, đánh giá uy tín và khả năng phát triển của khách hàng.

Bước 4: Quyết định và xét duyệt cho vay

- CBTD báo cáo kết quả thẩm định và hồ sơ vay lên Trưởng phòng tín dụng.
- Trưởng phòng đánh giá lại việc thẩm định, tiến hành thủ tục trình Hội đồng tín dụng quyết định cho vay hay không. Nếu cho vay thì ngân hàng cũng khách hàng lập HĐTD, hợp đồng bảo đảm tiền vay. Nếu không thì thông báo cho khách hàng biết.
- Trường hợp món vay vượt hạn mức phán quyết cho vay đối với một khách hàng của chi nhánh, Ban tín dụng lập tờ trình gửi lên Trưởng phòng tín dụng xem xét kiểm tra thẩm định lại hồ sơ tín dụng do Ban tín dụng chi nhánh trình lên, lập thủ tục trình Hội đồng tín dụng xét duyệt.

Bước 5: Giải ngân và kiểm tra sử dụng vốn vay

- Phòng kế toán phối hợp với phòng giao dịch chịu trách nhiệm về quy trình luân chuyển chứng từ và tổ chức thực hiện thống nhất.
- Kiểm tra thường xuyên việc khách hàng sử dụng tiền vay có đúng mục đích hay không và theo dõi chặt chẽ tình hình SXKD, tài chính, công nợ của khách hàng.
- Kiểm kê tài sản thế chấp, cầm cố, tái thẩm định tài sản thế chấp, cầm cố.

Bước 6: Thu nợ, tính lãi, thu lãi

- Trước khi đến hạn thu nợ, CBTD cần nhắc nhở khách hàng trả nợ vay đúng hạn, đồng thời xem xét khách hàng có thể trả nợ vay được hay không để tìm biện pháp thu hồi nợ hoặc gia hạn nợ.
- Giao dịch viên tính lãi phát sinh, lập phiếu tính lãi và thu lãi, lập phiếu thu vốn.

Bước 7: Thanh lý HĐTD, lưu trữ hồ sơ tín dụng

- Sau khi thanh lý hợp đồng, giao dịch viên và CBTD kiểm tra kỹ lại số nợ.
- CBTD trình lãnh đạo ký thanh lý khế ước, chứng từ thu vốn, thu lãi sau cùng đồng thời thực hiện giải tỏa tài sản thế chấp cầm cố cho khách hàng theo đúng quy định của NHNN.

2.3.2. *Thực trạng cho vay ngắn hạn đối với hộ sản xuất kinh doanh tại NHNo&PTNT chi nhánh Yên Thành*

2.3.2.1. Tình hình doanh số cho vay ngắn hạn đối với hộ sản xuất kinh doanh của chi nhánh Yên Thành giai đoạn 2012 – 2014

Qua bảng số liệu 2.7, nhìn chung thì tổng doanh số cho vay ngắn hạn HSXKD có dấu hiệu tăng lên, doanh số cho vay ngắn hạn của năm 2012 đạt 384.491,00 triệu đồng, năm 2013 tăng mạnh với 29,33% so với năm 2012 và năm 2014 tăng nhẹ với 5,18% so với năm 2013. Cụ thể:

Phân theo ngành kinh tế:

Nông nghiệp là ngành tạo thu nhập chính cho các hộ sản xuất, vì vậy qua số liệu bảng 2.7 nhận thấy doanh số cho vay ngắn hạn HSXKD đối với ngành này luôn có biến động tăng. Năm 2013 tăng mạnh 44,02% so với năm 2012, năm 2014 tăng 16,22% so với năm 2013. Các món vay nông nghiệp chủ yếu là chăn nuôi gia súc, gia cầm, trồng trọt cũng chú ý vào những cây trồng có giá trị cao. Từ quy mô nhỏ trong gia đình nhiều hộ đã trở thành nhưng trang trại lớn. Vì vậy, nhu cầu vay vốn của các hộ có nhu cầu cũng tăng lên qua từng năm.

Với vị trí địa hình thuận lợi cho nhu cầu giao dịch buôn bán trên địa bàn, ngành thương mại và dịch vụ ở huyện tương đối phát triển. Đây là ngành kinh tế có lượng vay vốn cao nhất, doanh số cho vay ngắn hạn của ngành này tăng dần theo các năm. Cụ thể, năm 2013 tăng 24,06% so với năm 2012 và năm 2014 tăng 19,78% so với năm 2013. Thương nghiệp và dịch vụ giúp cho kinh tế hộ sản xuất trên địa bàn trở nên năng động hơn trên thị trường, vừa cân đối phát triển các thành phần kinh tế vừa hỗ trợ các ngành khác phát triển.

Ngoài các ngành trên, hộ sản xuất còn phục vụ các mục đích khác như nuôi, đánh bắt thủy hải sản, phục vụ đời sống...và ngành này cũng có xu hướng gia tăng về doanh số cho vay ngắn hạn. Nếu như năm 2012, doanh số chỉ có 87.678 triệu đồng thì đến năm 2014 chỉ tiêu này đạt 174.616 triệu đồng tăng 66,19% so với năm 2013.

Tóm lại doanh số cho vay ngắn hạn hộ sản xuất theo ngành nghề kinh tế tăng ở tất cả các ngành và tăng mạnh ở ngành nông nghiệp, thương nghiệp và dịch vụ. Điều này phù hợp với tình hình phát triển kinh tế xã hội của địa phương, thể hiện nỗ lực của toàn chi nhánh trong quan hệ với khách hàng, trong việc góp phần dịch chuyển cơ cấu kinh tế phù hợp với định hướng của Đảng đã đề ra.

Phân theo đảm bảo tiền vay:

Đối với việc cho vay vốn đến khách hàng có hai hình thức đó là cho vay có đảm bảo bằng tài sản và cho vay không có đảm bảo bằng tài sản. Trước đây cho vay theo hình thức nào là tùy thuộc vào lượng tiền mà khách hàng vay vốn. Tuy nhiên hiện nay chính sách cho vay thông thoáng hơn nên đã thu hút nhiều hộ sản xuất vay hơn.

Bảng 2.7. Doanh số cho vay ngắn hạn đối với hộ sản xuất kinh doanh của Agribank Yên Thành giai đoạn 2012-2014

Đơn vị : Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012		Năm 2013		Năm 2014		Chênh lệch 2013/2012		Chênh lệch 2014/2013	
	Cuối kỳ	Tỷ lệ (%)	Cuối kỳ	Tỷ lệ (%)	Cuối kỳ	Tỷ lệ (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)
1. Phân theo ngành kinh tế	384.491	100	497.256	100	523.001	100	112.765	29,33	25.745	5,18
Nông nghiệp	119.973	31,20	172.784	34,75	200.813	38,39	52.811	44,02	28.029	16,22
Thương nghiệp và DV	176.840	45,99	219.401	44,12	282.572	54,03	42.561	24,06	63.171	19,78
Ngành khác	87.678	22,81	105.071	21,13	174.616	7,57	17.393	19,84	69.545	66,19
2. Phân theo đảm bảo tiền vay	384.491	100	497.256	100	523.001	100	112.765	29,33	25.745	5,18
Có TSDB	282.733	73,53	327.890	65,94	470.234	89,91	45.157	11,79	142.344	33,27
Không có TSDB	101.758	26,47	169.366	34,06	187.767	10,09	67.608	66,44	18.401	10,86
Tổng doanh số cho vay ngắn hạn HSXKD	384.491	100	497.256	100	523.001	100	112.765	29,33	25.745	5,18

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh Agribank Yên Thành năm 2012-2014)

Qua số liệu bảng 2.7 nhận thấy qua 3 năm, doanh số cho vay ngắn hạn có đảm bảo và cho vay không có đảm bảo có xu hướng tăng lên. Trong đó, doanh số cho vay ngắn hạn không có đảm bảo bằng tài sản có tỷ trọng thấp hơn trong tổng doanh số cho vay ngắn hạn. Cụ thể, năm 2013, doanh số cho vay ngắn hạn không có tài sản đảm bảo đạt 169.366 triệu đồng tăng 67.608 triệu đồng so với năm 2012, năm 2014 tăng 18.401 triệu đồng so với năm 2013. Những khoản vay tín chấp này chủ yếu tập trung vào những nhu cầu chăn nuôi gia súc, gia cầm, buôn bán hàng tạp hóa...có giá trị thấp.

Đối với cho vay có đảm bảo bằng tài sản tăng mạnh so nhu cầu của các hộ sản xuất tăng mạnh dẫn đến quy mô và kết cấu của khoản vay có sự thay đổi rõ rệt. Năm 2012, doanh số cho vay ngắn hạn đối với cho vay có tài sản đảm bảo đạt 282.733 triệu đồng, năm 2013 tăng 11,79% so với năm 2012, năm 2014 tăng 33,27% so với năm 2013. Qua phân tích doanh số cho vay ngắn hạn HSXKD theo hình thức đảm bảo bằng tài sản ta thấy để chi nhánh đẩy mạnh đồng thời thu hồi được nợ, những khoản cho vay lớn có đảm bảo bằng tài sản thì chi nhánh cần thận trọng với các yếu tố cần thiết về thế chấp, cầm cố, đăng ký giao dịch đảm bảo, công chứng. Còn cho vay không có tài sản đảm bảo thì phải nắm vững và kiểm soát được tình hình sản xuất kinh doanh, khả năng tài chính của khách hàng.

2.3.2.2. Tình hình thu nợ cho vay ngắn hạn đối với hộ sản xuất kinh doanh tại NHNo&PTNT chi nhánh Yên Thành giai đoạn 2012 – 2014

Qua bảng số liệu 2.8, có thể nhận thấy từ năm 2012 - 2014 việc thu nợ cho vay ngắn hạn đối với hộ sản xuất kinh doanh diễn ra tương đối tốt và doanh số thu nợ ngắn hạn tương đối cao. Doanh số thu nợ ngắn hạn hàng năm đều tăng, tuy nhiên mức độ tăng chưa đồng đều. Năm 2012, doanh số thu nợ ngắn hạn đối với hộ sản xuất kinh doanh đạt 311.436 triệu đồng. Năm 2013, con số này tăng thêm 33,84% tức là đạt 416.819 triệu đồng. Năm 2014, doanh số thu nợ ngắn hạn HSXKD tăng nhẹ chỉ với 5,06% so với năm 2013 tương ứng với doanh số thu nợ ngắn hạn là 437.891 triệu đồng. Cụ thể:

Phân theo ngành kinh tế:

Như đã phân tích ở doanh số cho vay ngắn hạn đối với HSXKD theo ngành kinh tế ở trên, ngành nông nghiệp là ngành chiếm tỷ trọng tương đối lớn, vì vậy doanh số thu nợ ngắn hạn của ngành này luôn được NHNo&PTNT chi nhánh Yên Thành quan tâm. Năm 2012, doanh số thu nợ ngắn hạn ngành này chiếm 25,54%, năm 2013 chiếm 27,25% tăng 45,78% so với năm 2012. Đến năm 2014 chỉ tiêu này tăng nhẹ chỉ với 2,91% so với năm 2013. Doanh số thu nợ ngắn hạn ngành nông nghiệp không chỉ tăng về số lượng nhưng lại giảm về tỷ trọng do mức tăng của ngành thương nghiệp và dịch vụ tăng mạnh hơn.

Bảng 2.8. Doanh số thu nợ ngắn hạn đối với hộ sản xuất kinh doanh của Agribank Yên Thành giai đoạn 2012-2014

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012		Năm 2013		Năm 2014		Chênh lệch 2013/2012		Chênh lệch 2014/2013	
	Cuối kỳ	Tỷ lệ (%)	Cuối kỳ	Tỷ lệ (%)	Cuối kỳ	Tỷ lệ (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)
1. Phân theo ngành kinh tế	311.436	100	416.819	100	437.891	100	105.383	33,84	21.072	5,06
Nông nghiệp	79.547	25,54	115.962	27,82	119.339	27,25	36.415	45,78	3.377	2,91
Thương nghiệp và dịch vụ	181.412	58,25	219.474	52,65	234.396	53,53	38.062	20,98	14.922	6,79
Ngành khác	50.477	16,21	81.383	19,53	84.156	19,22	30.906	61,23	2.773	3,41
2. Phân theo đảm bảo tiền vay	311.436	100	416.819	100	437.891	100	105.383	33,84	21.072	5,06
Có TSDB	263.284	84,54	328.174	78,73	329.478	75,24	64.890	24,65	1.304	0,39
Không có TSDB	48.152	15,46	88.645	21,27	108.413	24,76	40.493	84,14	19.768	22,30
Tổng doanh số thu nợ ngắn hạn HSXKD	311.436	100	416.819	100	437.891	100	105.383	33,84	21.072	5,06

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh Agribank Yên Thành năm 2012-2014)

Thương nghiệp và dịch vụ là ngành được chú trọng trên địa bàn nên doanh số thu nợ ngắn hạn của ngành này trong những năm qua không ngừng tăng lên và chiếm tỷ trọng lớn trong tổng doanh số thu nợ của tất cả các ngành. Nếu năm 2012 doanh số thu nợ ngắn hạn của ngành này đạt 181.412 triệu đồng thì sang năm 2013 tăng 20,98% so với năm 2012. Đến năm 2014, doanh số thu nợ ngắn hạn của ngành thương nghiệp và dịch vụ là 234.396 triệu đồng tăng 14.922 triệu đồng so với năm 2013.

Doanh số thu nợ ngắn hạn của ngành nghề khác cũng tăng lên hàng năm. Năm 2013 đạt 81.383 triệu đồng tăng 61,23% so với năm 2012. Năm 2014 đạt 84.156 triệu đồng tăng 3,41% so với năm 2013. Do đặc thù của ngành này cần nhiều vốn và thời gian quay vòng vốn dài nên rủi ro do ngành này cao hơn so với ngành khác đặc biệt là cho vay phục vụ đời sống vì cho vay này không tạo ra sản phẩm. Vì vậy, chi nhánh cần cố gắng hơn nữa trong công tác đôn đốc khách hàng trả nợ đúng hạn.

Phân theo bảo đảm tiền vay:

Qua bảng số liệu 2.8, ta thấy doanh số thu nợ ngắn hạn có đảm bảo bằng tài sản luôn chiếm tỷ trọng cao hơn không có tài sản đảm bảo. Cả hai hình thức này đều có doanh số thu nợ ngắn hạn tăng lên qua các năm. Năm 2013 doanh số thu nợ ngắn hạn không có đảm bảo đạt 88.645 triệu đồng tăng 40.493 triệu đồng so với năm 2012, năm 2014 doanh số này tăng 19.768 triệu đồng so với năm 2013. Mặc dù cho vay bằng tín chấp nhưng ngân hàng vẫn thu được nợ chứng tỏ việc điều tra, thẩm định, giám sát việc cho vay được ngân hàng thực hiện tốt, cho vay với những dự án khả thi. Mặt khác, năng suất lúa ngày càng cao, giá cả thực phẩm chăn nuôi tăng lên đáng kể tạo ra doanh thu khá cao từ ngành thương nghiệp và dịch vụ nên đã đem lại thu nhập cao cho các hộ sản xuất, điều này có được chủ yếu từ đồng vốn vay tín chấp của ngân hàng, từ đó tăng khả năng trả nợ cho ngân hàng.

Doanh số thu nợ cho vay ngắn hạn có đảm bảo năm 2013 đạt 328.174 triệu đồng tăng 64.890 triệu đồng so với năm 2012, năm 2014 doanh số này lại tiếp tục tăng 0,39% so với năm 2013. Như đã phân tích ở trên doanh số thu nợ ngắn hạn của cả hai hình thức này đều tăng lên chứng tỏ sản xuất kinh doanh của hộ sản xuất ngày càng hiệu quả, đồng thời là thành tích đáng mừng trong công tác thu hồi nợ của ngân hàng.

2.3.2.3. Tình hình dư nợ cho vay ngắn hạn đối với hộ sản xuất kinh doanh tại NHNo&PTNT chi nhánh Yên Thành giai đoạn 2012 – 2014

Qua số liệu bảng 2.9, có thể thấy tỷ trọng dư nợ cho vay ngắn hạn của hộ sản xuất kinh doanh đều có dấu hiệu tăng lên từng năm, cụ thể là doanh số dư nợ cho vay ngắn hạn của HSXKD năm 2013 đạt 256.303 triệu đồng tăng mạnh 80.437 triệu đồng so với năm 2012 và năm 2014 đạt 341.413 triệu đồng tăng 85.110 triệu đồng so với năm 2013.

Phân theo ngành kinh tế:

Cùng với sự tăng lên của doanh số cho vay ngắn hạn và doanh số thu nợ ngắn hạn, chỉ tiêu dư nợ ngắn hạn của chi nhánh cũng tăng lên trong 3 năm qua. NHNo&PTNT chi nhánh Yên Thành luôn tìm cách đưa nguồn vốn tới các thành phần kinh tế để đáp ứng tối đa nhu cầu phát triển và mở rộng SXKD của các hộ sản xuất. Từ số liệu bảng 2.9 ta thấy kết quả tăng trưởng về dư nợ ngắn hạn theo ngành kinh tế như sau:

Đối với cho vay nông nghiệp: Dư nợ cho vay ngắn hạn ngành nông nghiệp luôn chiếm tỷ trọng lớn trong tổng dư nợ ngắn hạn hộ sản xuất của ngân hàng. Năm 2012, dư nợ cho vay ngắn hạn HSXKD chiếm 23,88% trong tổng dư nợ ngắn hạn. Sang năm 2013, chỉ tiêu này chiếm 22,97% tổng dư nợ ngắn hạn, tăng 13,15% so với năm 2012. Năm 2014, dư nợ ngắn hạn đạt 72.078 triệu đồng, chiếm 21,11% tổng dư nợ, tăng 22,47% so với năm 2013. Dư nợ ngành này tăng như vậy là do doanh số cho vay ngắn hạn tăng, người nông dân đầu tư mạnh vào sản xuất. Tuy dư nợ ngắn hạn của ngành này tăng nhưng cơ cấu dư nợ ngắn hạn của ngành đang giảm dần để phù hợp với xu thế phát triển của khu vực đã làm giảm diện tích canh tác nông nghiệp trên địa bàn.

Đối với cho vay thương nghiệp và dịch vụ: Năm 2012, dư nợ ngắn hạn chiếm 52,28% tổng dư nợ ngắn hạn. Năm 2013, doanh số này chiếm 58,35% tổng dư nợ ngắn hạn, tăng 57.625 triệu đồng so với năm 2012. Sang đến năm 2014, con số này tiếp tục tăng 55.532 triệu đồng so với năm 2013 và chiếm 60,07% tổng dư nợ ngắn hạn. Như vậy, dư nợ cho vay ngắn hạn trong ngành này tăng khá cao và chiếm tỷ trọng lớn trong tổng dư nợ ngắn hạn của hộ sản xuất. Đây là các ngành kinh doanh mang tính cạnh tranh cao, mang lại lợi nhuận lớn nên việc đầu tư để nâng cao hiệu quả sản phẩm, dịch vụ và mở rộng quy mô kinh doanh là điều cần thiết đối với việc phát triển của các hộ sản xuất tham gia kinh doanh. Do đó, nhu cầu vay vốn của khách hàng thuộc loại hình này khá lớn, là nguyên nhân chính khiến mức dư nợ cho vay ngắn hạn tại NHNo&PTNT Yên Thành có xu hướng ngày càng tăng theo nhịp phát triển của khu vực và đất nước.

Đối với cho vay ngành khác: Năm 2012, dư nợ ngắn hạn là 41.925 triệu đồng, năm 2013 dư nợ cho vay tăng 14,23% so với năm 2012. Năm 2014, dư nợ cho vay ngắn hạn tăng mạnh 34,14% so với năm 2013. Dư nợ ngắn hạn đối với các ngành sản xuất kinh doanh khác có dấu hiệu tăng lên qua từng năm như vậy cũng đã cho thấy chi nhánh đang từng bước tạo được uy tín đối với khách hàng trong tất cả các lĩnh vực sản xuất kinh doanh.

Bảng 2.9. Doanh số dư nợ cho vay ngắn hạn đối với hộ sản xuất kinh doanh của Agribank Yên Thành giai đoạn 2012-2014

Đơn vị : Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012		Năm 2013		Năm 2014		Chênh lệch 2013/2012		Chênh lệch 2014/2013	
	Cuối kỳ	Tỷ lệ (%)	Cuối kỳ	Tỷ lệ (%)	Cuối kỳ	Tỷ lệ (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)
1. Phân theo ngành kinh tế	175.866	100	256.303	100	341.413	100	80.437	45,74	85.110	33,21
Nông nghiệp	52.005	23,88	58.852	22,97	72.078	21,11	6.847	13,15	13.226	22,47
Thương nghiệp và dịch vụ	91.936	52,28	149.561	58,35	205.093	60,07	57.625	62,68	55.532	37,13
Ngành khác	41.925	23,84	47.890	18,68	64.242	18,82	5.965	14,23	16.352	34,14
2. Phân theo đảm bảo tiền vay	175.866	100	256.303	100	341.413	100	80.437	45,74	85.110	33,21
Có TSDB	157.612	89,62	228.014	88,96	301.998	88,46	70.402	44,67	73.984	32,45
Không có TSDB	18.254	10,38	28.289	11,04	39.415	11,54	10.035	54,97	11.126	39,33
Tổng doanh số dư nợ ngắn hạn HSXKD	175.866	100	256.303	100	341.413	100	80.437	45,74	85.110	33,21

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh Agribank Yên Thành năm 2012-2014)

Phân theo bảo đảm tiền vay:

Qua bảng 2.9, ta thấy dư nợ ngắn hạn không có đảm bảo tăng dần qua các năm. Năm 2013 dư nợ ngắn hạn đạt 28.289 triệu đồng tăng mạnh với 54,97% so với năm 2012, đến năm 2014 dư nợ ngắn hạn tăng 39,33% so với năm 2013.

Bên cạnh đó, dư nợ ngắn hạn có đảm bảo có sự biến động qua các năm như sau : Năm 2012 dư nợ ngắn hạn này đạt 157.612 triệu đồng, sang năm 2013 dư nợ ngắn hạn tăng 70.402 triệu đồng tương ứng 44,67% so với năm 2012. Năm 2014, dư nợ ngắn hạn đạt 301.998 triệu đồng, tăng 32,45% so với năm 2013. Nguyên nhân là do số lượng khách hàng vay theo hình thức này tăng lên, đồng thời các dự án sản xuất cũng tăng lên và quy mô các phương án sản xuất ngày càng lớn do đó dư nợ ngắn hạn tăng theo.

Như vậy, cho vay ngắn hạn có tài sản đảm bảo là hình thức chủ yếu và chiếm tỷ trọng cao trong tổng dư nợ cho vay ngắn hạn của chi nhánh vì theo quy định cho vay riêng do chi nhánh đề ra đã nêu rõ phải tập trung vào hình thức cho vay ngắn hạn có tài sản đảm bảo mới có thể đảm bảo được an toàn và tránh các rủi ro không đáng có cho chi nhánh. Qua 3 năm chi nhánh đã có nhiều nỗ lực trong việc mở rộng quy mô cho vay ngắn hạn, thu hút được nhiều khách hàng vay vốn hơn, do đó góp phần làm cho dư nợ ngắn hạn của chi nhánh tăng qua các năm.

2.3.2.4. Phân loại nợ quá hạn trên tổng dư nợ cho vay ngắn hạn hộ sản xuất kinh doanh tại NHNo&PTNT chi nhánh Yên Thành giai đoạn 2012 – 2014

Bảng số liệu 2.10 cho thấy cái nhìn khái quát về các nhóm nợ đã được phân loại trên tổng dư nợ cho vay ngắn hạn HSXKD. Nhìn chung nợ quá hạn (bao gồm các nhóm 1, 2, 3, 4 và 5) đều có xu hướng tăng qua các năm. Cụ thể:

Nợ nhóm 1 là nhóm nợ luôn là nhóm nợ chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng dư nợ ngắn hạn HSXKD. Năm 2012, nợ nhóm 1 chỉ đạt 12.190 triệu đồng nhưng sang đến năm 2013 tăng 8.234 triệu đồng tương đương 67,55% so với năm 2013. Năm 2014, nợ nhóm 1 tăng lên 7.581 triệu đồng so với năm 2013. Điều này cho thấy khả năng của ngân hàng trong công tác thẩm định các phương án sản xuất kinh doanh, thẩm định khả năng trả nợ cũng như giám sát quá trình sử dụng vốn vay của khách hàng tương đối tốt.

Năm 2012, nợ các nhóm 2, 3, 4, 5 đạt tổng là 7.160 triệu đồng, đến năm 2013 tăng lên và đạt 11.044 triệu đồng. Năm 2014, nợ quá hạn tiếp tục tăng lên đến 15.299 triệu đồng. Trong đó, nhóm nợ xấu (nhóm 3 - 5) chiếm tỷ trọng thấp chỉ với hơn 1% tổng dư nợ ngắn hạn và mức tăng không đáng kể. Cụ thể, năm 2012 nợ xấu chiếm 1,62% nhưng sang năm 2013 và 2014 nợ xấu có dấu hiệu giảm, lần lượt chiếm 1,03% và 1,04%. Tỷ lệ nợ xấu ở chi nhánh tập trung chủ yếu ở các khách hàng có quy mô vay

Bảng 2.10. Phân loại nợ quá hạn trên tổng dư nợ ngắn hạn cho vay ngắn hạn hộ sản xuất kinh doanh của Agribank Yên Thành giai đoạn 2012 – 2014

Đơn vị : Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012		Năm 2013		Năm 2014		Chênh lệch 2013/2012		Chênh lệch 2014/2013	
	Cuối kỳ	Tỷ lệ (%)	Cuối kỳ	Tỷ lệ (%)	Cuối kỳ	Tỷ lệ (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)
Nhóm 1	12.190	16,69	20.424	13,31	28.005	11,73	8.234	67,55	7.581	37,11
Nhóm 2	5.975	8,18	9.463	6,17	12.816	5,37	3.488	58,37	3.353	35,43
Nhóm 3 – 5	1.185	1,62	1.581	1,03	2.483	1,04	396	33,41	902	57,05
Tổng dư nợ quá hạn	19.350	26,49	31.468	20,50	43.304	18,14	12.118	62,63	11.836	37,61
Tổng dư nợ ngắn hạn HSXKD	175.866	100	256.303	100	341.413	100	80.437	45,74	85.110	33,21

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh Agribank Yên Thành năm 2012-2014)

lớn. Trong khi đó, nợ nhóm 2 lần lượt tăng mạnh trong năm 2013 và 2014 với 58,32% và 35,43% nhưng chỉ tiêu này chỉ chiếm khoảng từ 5% - 8% trong tổng dư nợ ngắn hạn. Nguyên nhân nợ nhóm 2 tăng lên là vì các HSXKD có uy tín với ngân hàng và có quan hệ tín dụng lâu năm nên được vay khoản vay lớn, nay cũng gặp phải khó khăn chung của cả nền kinh tế nên cũng không thể trả nợ đúng hạn được.

Qua phân tích có thể thấy tình hình nợ quá hạn cũng như nợ xấu có chiều hướng tăng lên nhưng không đáng kể, điều này cho thấy chi nhánh đã có những biện pháp hợp lý hạn chế được tỷ lệ nợ quá hạn.

2.4. Phân tích một số chỉ tiêu đánh giá hiệu quả cho vay ngắn hạn đối với hộ sản xuất kinh doanh tại NHNo&PTNT Yên Thành giai đoạn 2012 - 2014

2.4.1. Phân tích theo một số chỉ tiêu định tính

– *Về sự tuân thủ các quy định pháp lý:*

Là chi nhánh được thành lập dưới sự chỉ đạo của NHNo&PTNT Việt Nam, NHNo&PTNT chi nhánh Yên Thành đã thực hiện nghiêm chỉnh luật pháp của nhà nước, tuân thủ đầy đủ quy trình cho vay. Thực hiện cho vay theo chủ trương của NHNo&PTNT Việt Nam về đầu tư cho “Nông nghiệp, nông thôn và nông dân” bên cạnh việc thực hiện các chính sách, quy định của Nhà nước như Quyết định 67, nay là Nghị định 41 khi cho vay với hộ sản xuất trong lĩnh vực nông, lâm, ngư nghiệp, đảm bảo điều kiện thuận lợi nhất để những khách hàng có thể tiếp cận và vay vốn của chi nhánh. Ngày 16/10/2014, NHNo&PTNT chi nhánh Yên Thành tỉnh Nghệ An đã tổ chức Hội nghị sơ kết 3 năm thực hiện Nghị định số 41/2010/NĐ-CP của Chính phủ và phát biểu chỉ đạo tại Hội nghị, Phó Chủ tịch UBND tỉnh Nghệ An đã ghi nhận và khen ngợi về những kết quả mà chi nhánh đã đạt được, đơn vị đã thực hiện và tuân thủ nghiêm túc các quy định về lãi suất theo đúng nghị định, quy chế cho vay đối với HSXKD và góp phần làm thay đổi bộ mặt nông thôn tỉnh Nghệ An.

– *Về uy tín và thương hiệu của ngân hàng :*

Là một chi nhánh ra đời vào thời điểm nền kinh tế còn gặp nhiều khó khăn nhưng bằng tác phong phục vụ, sự nhanh nhạy trong công tác điều hành đặc biệt là sử dụng linh hoạt các công cụ lãi suất, chi nhánh đã và đang xây dựng hình ảnh của một đơn vị năng động trong kinh doanh và phong cách phục vụ chuyên nghiệp nên đã thu hút nhiều khách hàng trên địa bàn.

Qua bảng số liệu 2.11 dưới đây, cho thấy số lượng khách hàng đến với chi nhánh tăng qua các năm. Cụ thể, năm 2012 số lượng KH là 3.278 người, sang đến năm 2013 có nhiều khởi sắc cùng chiều với sự hồi phục kinh tế nên số lượng KH đến giao dịch tăng 35,10% so với năm trước. Trong năm 2014, chi nhánh đã thu hút được 5.142

khách hàng, tăng 16,20% so với năm 2013. Mặc dù các NHTM ngày càng nhiều, sự cạnh tranh giữa các ngân hàng ngày càng khốc liệt, nhưng chi nhánh luôn quan tâm tới việc hoàn thiện và bổ sung những sản phẩm mới có tính năng hơn, đem lại tiện ích lớn cho khách hàng nên ngày càng tăng lượng khách hàng đến với ngân hàng.

Bảng 2.11. Số lượng khách hàng HSXKD vay vốn tại Agribank Yên Thành giai đoạn 2012 – 2014

(Đơn vị: Người)

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Chênh lệch 2013/2012		Chênh lệch 2014/2013	
				Tuyệt đối	Tương đối (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)
Số lượt KH HSXKD	3.278	4.427	5.142	1.149	35,10	715	16,20

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh Agribank Yên Thành năm 2012-2014)

– Về khả năng đáp ứng nhu cầu sử dụng vốn của ngân hàng với khách hàng :

Trước những đòi hỏi ngày càng cao của xã hội khiến nhu cầu vay vốn của HSXKD tăng lên, chi nhánh đã có chủ trương thực hiện theo Nghị định số 41/2010/NĐ-CP của Chính phủ về chính sách cho vay phục vụ nông nghiệp, nông thôn trên địa bàn nên mức cho vay đối với HSXKD đảm bảo được sự ổn định qua từng năm. Tuy nhiên, chi nhánh phải đối mặt với sự cạnh tranh gay gắt về lãi suất huy động, lãi suất cho vay, phí dịch vụ...của nhiều ngân hàng khác nhau cùng đóng trên địa bàn. Vì vậy, chi nhánh đang có kế hoạch mở rộng hoạt động cho vay ngắn hạn hơn nữa nên tổng dư nợ cho vay ngắn hạn của năm 2013 và năm 2014 tăng lên đáng kể, nhưng việc tìm kiếm các phương án kinh doanh có đầu tư vốn lớn ngân hàng còn chưa chủ động được và đây là bất lợi lớn trong nền kinh tế thị trường.

– Về mức độ hài lòng của khách hàng khi vay vốn tại ngân hàng

Vào tháng 10/2014, chi nhánh Yên Thành đã tiến hành cuộc khảo sát về mức độ hài lòng của khách hàng khi đi vay vốn trong thời gian vừa qua tại đơn vị bằng hình thức phát các bảng hỏi cho từng khách hàng khi đến giao dịch với ngân hàng. Và theo kết quả khảo sát thu được từ phòng hành chính nhân sự thì có đến 80% khách hàng thể hiện sự hài lòng với các cán bộ ngân hàng về cung cách phục vụ, hướng dẫn khách hàng thực hiện quy trình để có thể vay vốn tại ngân hàng và có 85% khách hàng hài lòng về sự đáp ứng nhu cầu khách hàng kịp thời và có sự tin cậy đối với các dịch vụ đang sử dụng tại ngân hàng. Qua kết quả thu được cho thấy chi nhánh đã nhận được

phản hồi khá tốt từ khách hàng về mức độ hài lòng và tin tưởng đối với chi nhánh.

2.4.2. Phân tích một số chỉ tiêu định lượng

2.4.2.1. Tỷ trọng doanh số cho vay ngắn hạn hệ sản xuất kinh doanh

Bảng 2.12. Tỷ trọng doanh số cho vay ngắn hạn HSXKD tại Agribank Yên Thành giai đoạn 2012 – 2014

Đơn vị : Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Chênh lệch 2013/2012		Chênh lệch 2014/2013	
				Tuyệt đối	Tương đối (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)
Doanh số CVNH HSXKD	384.491	497.256	523.001	112.765	29,33	25.745	5,18
Tổng doanh số CVNH	569.439	732.011	770.040	164.572	28,90	38.029	5,19
Tỷ lệ Doanh số CVNH HSXKD/Doanh số CVNH (%)	64,46	67,93	67,92	3,47	5,38	(0,01)	(0,02)

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh Agribank Yên Thành năm 2012-2014)

Qua bảng số liệu 2.12, nhận thấy tỷ trọng CVNH HSXKD/Tổng doanh số CVNH có dấu hiệu tăng giảm không đều qua các năm. Tỷ trọng CVNH HSXKD năm 2012 là 64,46% có nghĩa cứ 100 đồng NH cho vay ngắn hạn ra nền kinh tế thì có 64,46 đồng là cho vay ngắn hạn đối với HSXKD, năm 2013 là 67,93% có nghĩa cứ 100 đồng NH cho vay ngắn hạn ra nền kinh tế thì có 67,93 đồng là cho vay ngắn hạn đối với HSXKD, năm 2014 đạt 67,92% có nghĩa là cứ 100 đồng NH cho vay ngắn hạn ra nền kinh tế thì có 67,92 đồng là cho vay đối với HSXKD. Các số liệu trên phản ánh nhu cầu vay vốn phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh trong ngắn hạn của ngân hàng tuy có tăng giảm nhẹ qua các năm nhưng vẫn đứng ở mức cao và cho thấy hoạt động CVNH HSXKD đã trở thành một lĩnh vực cho vay rất quan trọng của đơn vị.

2.4.2.2. Tỷ trọng doanh số thu nợ ngắn hạn hệ sản xuất kinh doanh

Bảng 2.13 cho thấy tỷ trọng thu nợ ngắn hạn HSXKD/Tổng thu nợ ngắn hạn có sự biến động qua các năm 2012 -2014, thu nợ ngắn hạn từ hoạt động cho vay HSXKD năm 2012 chiếm 70,11% có nghĩa cứ 100 đồng NH thu nợ trong ngắn hạn thì có 70,11

đồng đến từ hoạt động cho vay ngắn hạn đối với HSXKD, sang đến năm 2013 là 73,31% có nghĩa là cứ 100 đồng NH thu nợ trong ngắn hạn thì có 73,31 đồng đến từ hoạt động cho vay ngắn hạn đối với HSXKD và chiếm 70,85% trong năm 2014 có nghĩa là cứ 100 đồng NH thu nợ trong ngắn hạn thì có 70,85 đồng đến từ hoạt động cho vay ngắn hạn đối với HSXKD. Nguyên nhân là do thu nợ ngắn hạn HSXKD cũng tăng qua các năm. Cụ thể, năm 2012 thu nợ ngắn hạn HSXKD đạt 311.426 triệu đồng, năm 2013 tăng 33,84% so với năm 2012 và năm 2014 chỉ tiêu này tăng nhẹ với 5,06% so với năm 2013. Thu nợ trong ngắn hạn từ hoạt động cho vay ngắn hạn HSXKD luôn chiếm tỷ trọng cao trong tổng thu nợ ngắn hạn của ngân hàng.

Bảng 2.13. Tỷ trọng doanh số thu nợ ngắn hạn HSXKD tại Agribank Yên Thành giai đoạn 2012 – 2014

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Chênh lệch 2013/2012		Chênh lệch 2014/2013	
				Tuyệt đối	Tương đối (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)
Thu nợ CVNH HSXKD	311.436	416.819	437.891	105.383	33,84	21.072	5,06
Tổng thu nợ CVNH	444.221	568.593	617.992	124.372	27,99	49.399	8,68
Tỷ lệ thu nợ NH HSXKD/ Thu nợ CVNH (%)	70,11	73,31	70,85	3,2	4,56	(2,46)	(3,36)

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh Agribank Yên Thành năm 2012-2014)

2.4.2.3. Tỷ trọng doanh số dư nợ ngắn hạn hộ sản xuất kinh doanh

Qua bảng số liệu 2.14, nhận thấy tỷ trọng dư nợ ngắn hạn HSXKD/Tổng dư nợ ngắn hạn có sự biến động tăng giảm nhẹ qua các năm nhưng đều chiếm tỷ trọng cao. Năm 2012 chiếm 44,15% có nghĩa là cứ 100 đồng dư nợ trong ngắn hạn thì có 44,15 đồng đến từ hoạt động cho vay ngắn hạn đối với HSXKD, năm 2013 và năm 2014 lần lượt chiếm 46,48% có nghĩa là cứ 100 đồng dư nợ trong ngắn hạn thì có 46,48 đồng đến từ hoạt động cho vay ngắn hạn đối với HSXKD và 44,33% có nghĩa là cứ 100 đồng dư nợ trong ngắn hạn thì có 44,33 đồng đến từ hoạt động cho vay ngắn hạn đối

với HSXKD. Nguyên nhân là do dư nợ trong ngắn hạn đối với HSXKD có sự tăng lên qua các năm 2012 – 2014 lần lượt với mức tăng 45,74% và 32,21%.

Bảng 2.14. Tỷ trọng doanh số dư nợ ngắn hạn HSXKD tại Agribank Yên Thành giai đoạn 2012 – 2014

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Chênh lệch 2013/2012		Chênh lệch 2014/2013	
				Tuyệt đối	Tương đối (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)
Dư nợ ngắn hạn HSXKD	175.866	256.303	341.413	80.437	45,74	85.110	32,21
Tổng dư nợ CVNH	398.318	551.452	770.040	153.134	38,45	218.588	39,64
Tỷ lệ dư nợ ngắn hạn HSXKD/ Dư nợ CVNH (%)	44,15	46,48	44,33	2,33	5,28	(2,15)	(4,63)

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh Agribank Yên Thành năm 2012-2014)

2.4.2.4. Hệ số thu nợ ngắn hạn đối với hộ sản xuất kinh doanh

Bảng số liệu 2.15 cho thấy : Hệ số thu nợ năm 2012 là 0,81 lần có nghĩa là trong 1 đồng cho vay ngắn hạn thì ngân hàng sẽ thu về được 0,81 đồng vốn, năm 2013 và năm 2014 lần lượt là 0,84 lần và 0,85 lần. Do cho vay ngắn hạn có đặc điểm là thời gian cho vay dưới 1 năm nên ngân hàng thu hồi vốn khá nhanh. Tại chi nhánh Yên Thành, hệ số thu nợ ngắn hạn đối với HSXKD tuy chưa cao nhưng có xu hướng tăng lên qua các năm, công tác thu nợ đạt hiệu quả, chuyển biến tích cực. Năm 2012 hệ số thu nợ ngắn hạn đạt 0,81 lần do tình hình kinh doanh còn gặp khó khăn nên nhiều HSXKD cơ cấu lại nợ. Đến năm 2013, chỉ tiêu này tăng thêm đạt 0,84 lần do khách hàng bước đầu cũng đã đi vào ổn định kinh doanh nên trả nợ được cho ngân hàng. Sang đến năm 2014, hệ số thu nợ ngắn hạn đối với HSXKD đã được cải thiện đáng kể đạt 0,85 lần do trong năm các HSXKD hoạt động trong nhiều ngành nghề kinh doanh có hiệu quả hơn tạo điều kiện cho việc thu hồi nợ tốt hơn, thêm vào đó các khoản nợ tồn đọng của những năm trước cũng đã được chi nhánh xử lý.

Bảng 2.15. Hệ số thu nợ ngắn hạn đối với HSXKD tại Agribank Yên Thành giai đoạn 2012-2014

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Chênh lệch 2013/2012		Chênh lệch 2014/2013	
				Tuyệt đối	Tương đối (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)
Tổng doanh số thu nợ ngắn hạn HSXKD	311.436	416.819	437.891	105.383	33,84	106.182	25,47
Tổng doanh số CVNH HSXKD	384.491	497.236	523.001	112.765	29,33	25.745	5,18
Hệ số thu nợ ngắn hạn (lần)	0,81	0,84	0,85	0,03	3,70	0,01	1,19

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh Agribank Yên Thành năm 2012-2014)

2.4.2.5. Chỉ tiêu về nợ quá hạn

Bảng 2.16 cho thấy tỷ trọng nợ quá hạn trong cho vay ngắn hạn đối với HSXKD năm 2012 chiếm 11% cho biết trong 100 đồng dư nợ ngắn hạn cho vay HSXKD có 11 đồng nợ quá hạn cho vay ngắn hạn HSXKD, năm 2013 tăng thêm 11,55% so với năm 2012 và đạt 12,27%. Sang năm 2014 chỉ tiêu này tăng nhẹ 3,34% và đạt 12,68% so với năm 2013, nhận thấy tỷ lệ nợ quá hạn tuy có tăng qua từng năm nhưng vẫn ở mức có thể kiểm soát được. Nguyên nhân là do doanh số nợ quá hạn cho vay HSXKD có dấu hiệu tăng qua các năm, cụ thể là năm 2013 đạt 31.468 triệu đồng tăng 62,63% so với năm 2012, đến năm 2014 chỉ tiêu này tăng nhẹ hơn với 37,61% so với năm 2013.

Điều này cho thấy khả năng thẩm định các phương án, dự án sản xuất kinh doanh, thẩm định khả năng trả nợ của khách hàng vẫn còn gặp một số bất cập và chi nhánh nên tìm ra các biện pháp hợp lý để có thể kiểm soát và hạn chế được tỷ lệ nợ quá hạn tăng lên và các cán bộ tín dụng cũng cần linh hoạt hơn để có thể hạn chế được tỷ lệ nợ quá hạn tăng lên.

**Bảng 2.16. Tình hình nợ quá hạn đối với hộ sản xuất kinh doanh của Agribank
Yên Thành giai đoạn 2012-2014**

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Chênh lệch 2013/2012		Chênh lệch 2014/2013	
				Tuyệt đối	Tương đối (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)
Nợ quá hạn cho vay HSXKD	19.350	31.468	43.304	12.118	62,63	11.836	37,61
Tổng dư nợ CVNH HSXKD	175.866	256.303	341.413	80.437	45,74	85.110	33,21
Tỷ lệ nợ quá hạn / Dư nợ CVNH HSXKD(%)	11,00	12,27	12,68	1,27	11,55	0,41	3,34

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh Agribank Yên Thành năm 2012-2014)

2.4.2.6. Chỉ tiêu về nợ xấu

Bảng số liệu 2.17, ta có thể thấy tỷ lệ nợ xấu trên tổng dư nợ ngắn hạn đối với cho vay HSXKD của Agribank Yên Thành năm 2012 là 0,67% có nghĩa là cứ 100 đồng dư nợ ngắn hạn của chi nhánh thì có 0,67 đồng nợ xấu trong hoạt động cho vay ngắn hạn HSXKD, năm 2013 tỷ lệ này giảm còn 0,62% so với năm 2012 và năm 2014 tỷ lệ này tăng lên 16,12% so với năm 2013 và đạt 0,72%. Năm 2014, nền kinh tế gặp khó khăn, việc sản xuất kinh doanh của các hộ cũng bị ảnh hưởng không nhỏ, hàng hóa khó tiêu thụ, hàng tồn kho lớn, năng lực tài chính của các hộ cũng bị sụt giảm một phần gây nên ảnh hưởng xấu tới khả năng trả nợ ngân hàng. Đồng thời, sự thiếu thông tin minh bạch về thị trường cũng đã khiến cho các cán bộ tín dụng gặp không ít khó khăn trong quá trình thẩm định khách hàng. Nền kinh tế tuy còn gặp nhiều biến động nhưng nhờ có sự chỉ đạo quyết liệt của Chính phủ, sự nỗ lực của các Bộ, ngành, địa phương mà các hộ vẫn duy trì được tốc độ phát triển sản xuất kinh doanh của mình đảm bảo khả năng trả nợ cho ngân hàng. Bên cạnh đó, còn phải kể đến khả năng thẩm định các phương án sản xuất kinh doanh, kiểm soát sử dụng vốn vay cũng như công

tác thu nợ cũng được thực hiện tương đối tốt, hạn chế ảnh hưởng xấu đến kết quả kinh doanh của ngân hàng.

Bảng 2.17. Tình hình nợ xấu đối với hộ sản xuất kinh doanh của Agribank

Yên Thành giai đoạn 2012-2014

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Chênh lệch 2013/2012		Chênh lệch 2014/2013	
				Tuyệt đối	Tương đối (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)
Nợ xấu HSXKD	1.185	1.581	2.483	396	33,41	902	57,05
Tổng dư nợ CVNH HSXKD	175.866	256.303	341.413	80.437	45,74	85.110	33,21
Tỷ lệ nợ xấu / Dư nợ CVNH HSXKD (%)	0,67	0,62	0,72	(0,05)	(7,46)	0,10	16,12

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh Agribank Yên Thành năm 2012-2014)

2.4.2.7. Chỉ tiêu trích lập dự phòng rủi ro

Qua số liệu bảng 2.18, có thể nhận thấy tỷ lệ trích lập dự phòng rủi ro trong ngắn hạn cho HSXKD tương đối thấp. Điều này cho thấy trong 3 năm 2012-2014, các khoản cho vay HSXKD có nguy cơ mất vốn là không cao. Nhưng chi nhánh cũng cần lưu ý đến các khoản cho vay quá hạn lâu. Nó chứa đựng rủi ro mất vốn cao nếu ngân hàng không đôn đốc và có những biện pháp nhằm giúp đỡ các HSXKD gặp khó khăn. Năm 2013, tỷ lệ trích lập DPRR cho vay ngắn hạn đối với HSXKD giảm 5,23% so với năm 2012 và đạt 1,63% có nghĩa là cứ 100 đồng dư nợ ngắn hạn bình quân HSXKD thì có 1,63 đồng ngân hàng dùng để trích lập DPRR cho HSXKD. Năm 2012 tỷ lệ này chiếm 1,72% và năm 2014 giảm mạnh với 25,15% so với năm 2013 và đạt 1,22%. Nguyên nhân là do dư nợ ngắn hạn bình quân HSXKD tăng và nền kinh tế có dấu hiệu lạm phát tăng gây ảnh hưởng tới tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh chung. Tuy nhiên đến năm 2014, tỷ lệ trích lập lại giảm mạnh 25,15% so với năm 2013, đây là một dấu hiệu khả quan của ngân hàng, nguyên nhân tỷ lệ này giảm đi là do ngân hàng đã thực hiện những biện pháp kịp thời để nâng cao hiệu quả cho vay trong ngắn hạn, đảm bảo thu hồi vốn cho vay trong ngắn hạn đối với HSXKD.

Bảng 2.18. Tỷ lệ trích lập dự phòng rủi ro trong cho vay ngắn hạn đối với hộ sản xuất kinh doanh của Agibank Yên Thành giai đoạn 2012-2014

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Chênh lệch 2013/2012		Chênh lệch 2014/2013	
				Tuyệt đối	Tương đối (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)
DPRR cho vay HSXKD trích lập	2.392	3.514	3.659	1.122	46,90	145	4,13
Dư nợ ngắn hạn bình quân HSXKD	139.338	216.084	298.858	76.746	55,07	82.774	38,31
Tỷ lệ trích lập DPRR CVNH HSXKD (%)	1,72	1,63	1,22	(0,09)	(5,23)	(0,41)	(25,15)

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh Agribank Yên Thành năm 2012-2014)

2.4.2.8. Chỉ tiêu vòng quay vốn

Thông thường vòng quay càng lớn thể hiện việc thu hồi nợ càng tốt và ngược lại. Dựa vào bảng số liệu 2.19, có thể nhận thấy vòng quay vốn cho vay ngắn hạn đối với HSXKD của chi nhánh có sự sụt giảm nhẹ nhưng không đáng kể. Cụ thể, vòng quay vốn của năm 2012 là 2,24 lần, đến năm 2013 vòng quay vốn giảm nhẹ xuống 1,93 lần. Đây là dấu hiệu không mấy khả quan đối với ngân hàng vì cho thấy ngân hàng có tình trạng bị ứ đọng vốn trong cho vay ngắn hạn đối với HSXKD tuy số vòng quay vốn không thực sự lớn và vẫn ở mức có thể kiểm soát. Sang đến năm 2014, vòng quay vốn cho vay ngắn hạn HSXKD cũng giảm xuống 0,47 lần và duy trì ở mức 1,46 lần, mức giảm này khá nhỏ và trước tình hình kinh tế khó khăn chung thì đây là mức vòng quay vốn có thể chấp nhận được.

Điều này chứng tỏ công tác thu nợ của chi nhánh tương đối tốt tuy vòng quay vốn có giảm nhẹ nhưng vẫn ở mức kiểm soát, vòng quay vốn nhanh sẽ giúp gia tăng lợi nhuận cho ngân hàng và ngày càng cải thiện được tình hình huy động vốn và dư nợ tồn đọng. Bên cạnh đó, hiệu suất huy động vốn của chi nhánh cũng sẽ theo đó mà tăng lên đáng kể. Để có thể tăng vòng quay vốn cho vay ngắn hạn trong thời gian tới, chi nhánh cần áp dụng các biện pháp tốt và có hiệu quả đã làm trong thời gian qua để nâng cao hiệu quả khoản vay và đẩy mạnh công tác thu hồi nợ quá hạn.

Bảng 2.19. Vòng quay vốn cho vay ngắn hạn đối với hộ sản xuất kinh doanh của Agribank Yên Thành giai đoạn 2012-2014

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Chênh lệch 2013/2012		Chênh lệch 2014/2013	
				Tuyệt đối	Tương đối (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)
Doanh số thu nợ CVNH HSXKD	311.436	416.819	437.891	105.383	33,84	106.182	25,47
Dư nợ ngắn hạn bình quân HSXKD	139.338	216.084	298.858	76.746	55,07	82.774	38,31
Vòng quay vốn CVNH hạn HSXKD (lần)	2,24	1,93	1,46	(0,31)	(13,84)	(0,47)	(24,35)

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh Agribank Yên Thành năm 2012-2014)

2.4.2.9. Chỉ tiêu hệ số khả năng bù đắp rủi ro

Dựa vào bảng số liệu 2.20, nhận thấy nợ đã xử lý rủi ro năm 2012 là 1.419, đến năm 2013 con số này đã tăng 48,90% so với năm 2012 và sang đến năm 2014 là 2.969 triệu đồng. Tỷ lệ nợ đã xử lý rủi ro tăng qua các năm cho thấy hoạt động cho vay ngắn hạn đối với HSXKD vẫn chưa được cải thiện nhiều gây nên tổn thất cho ngân hàng ngày càng tăng.

Nhìn vào bảng số liệu có thể thấy, năm 2012 hệ số bù đắp rủi ro là 1,69 lần, sang đến năm 2013, số nợ đã xử lý rủi ro là 2.113 triệu đồng tăng 694 triệu đồng so với năm 2012, DPRR được trích là 3.514 triệu đồng nên hệ số khả năng bù đắp rủi ro là 1,66 lần. Tức là khi 1 đồng cho vay bị thất thoát thì có 1,66 đồng dự trữ để bù đắp 1 đồng thất thoát đó. Hệ số này cao một phần vì số dư nợ đã xử lý không quá nhiều. Với chính sách xử lý nợ xấu khá khải quan, hệ số này vẫn giữ ở mức khá cao là 1,23 lần mặc dù có giảm so với năm 2013 là 0,43 lần. Sự giảm xuống này là do mức tăng của khoản dư nợ đã xử lý tăng (tăng 40,51%) cao hơn so với mức tăng của DPRR đã được trích lập

(tăng 4,13%). Tức là một đồng dư nợ bị mất đi chỉ được bù lại bằng 1,23 đồng dự phòng. Chỉ tiêu này giảm tuy không nhiều nhưng chi nhánh cần hết sức lưu ý vì nó phản ánh trực tiếp sự an toàn, ổn định về vốn cũng như hiệu quả cho vay ngắn hạn đối với HSXKD của chi nhánh.

Bảng 2.20. Tình hình khả năng bù đắp rủi ro cho vay ngắn hạn đối với hộ sản xuất kinh doanh của Agribank Yên Thành giai đoạn 2012-2014

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Chênh lệch 2013/2012		Chênh lệch 2014/2013	
				Tuyệt đối	Tương đối (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)
DPRR CVNH HSXKD được trích	2.392	3.514	3.659	1.122	46,91	145	4,13
Nợ đã xử lý rủi ro	1.419	2.113	2.969	694	48,90	856	40,51
Hệ số khả năng bù đắp (lần)	1,69	1,66	1,23	(0,03)	(1,78)	(0,43)	(25,90)

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh Agribank Yên Thành năm 2012-2014)

2.4.2.10. Tỷ lệ thu nhập cho vay ngắn hạn hộ sản xuất kinh doanh

Qua bảng số liệu 2.21, có thể thấy thu nhập từ hoạt động CVNH HSXKD tăng qua từng năm và nguyên nhân tăng lên như vậy là do doanh số cho vay ngắn hạn đối với HSXKD cũng tăng dẫn tới sự gia tăng về thu nhập trong cho vay ngắn hạn. Thu nhập từ cho vay ngắn hạn HSXKD năm 2013 tăng 7,33% so với năm 2012, và sang năm 2014 chỉ tiêu này tăng 7,89% so với năm 2013. Mức tăng về thu nhập trong CVNH HSXKD đã cho thấy những hiệu quả trong công tác thu hồi nợ cũng như hiệu quả các khoản vay ngày càng được nâng cao. Đồng thời, tỷ lệ thu nhập trong CVNH HSXKD so với tổng thu nhập của chi nhánh cũng tăng qua từng năm. Cụ thể, năm 2012 tỷ lệ này chiếm 60,89% và sang năm 2013 tăng 1,53% và chiếm 61,82%. Đặc biệt năm 2014, tỷ lệ này tăng 4,09% và chiếm đến 64,35% so với năm 2013. Cho vay luôn là hoạt động mang lại thu nhập chủ yếu cho ngân hàng và hoạt động cho vay ngắn hạn HSXKD luôn chiếm tỷ trọng tương đối cao trong tổng thu nhập. Hoạt động CVNH HSXKD thực sự là một hoạt động có ý nghĩa quan trọng trong việc mang lại nguồn thu ổn định và chủ yếu cho ngân hàng.

Bảng 2.21. Tỷ lệ thu nhập cho vay ngắn hạn đối với hộ sản xuất kinh doanh của Agribank Yên Thành giai đoạn 2012-2014

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Chênh lệch 2013/2012		Chênh lệch 2014/2013	
				Tuyệt đối	Tương đối (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)
Thu nhập từ CVNH HSXKD	456.764	490.241	528.964	33.477	7,33	38.723	7,89
Tổng thu nhập	750.124	793.054	822.024	42.930	5,72	28.970	3,65
Tỷ lệ thu nhập CVNH HSXKD/Tổng thu nhập	60,89	61,82	64,35	0,93	1,53	2,53	4,09

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh Agribank Yên Thành năm 2012-2014)

2.5. Đánh giá hiệu quả hoạt động cho vay ngắn hạn đối với hộ sản xuất kinh doanh tại ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn chi nhánh Yên Thành

2.5.1. Những thành tựu đạt được

Tính đến cuối năm 2014, tuy còn gặp nhiều khó khăn nhưng Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam chi nhánh Yên Thành cũng đã đạt được một số kết quả nhất định.

– Về hiệu quả khoản vay

Nợ quá hạn đối với HSXKD tại chi nhánh hầu như chỉ chiếm tỷ trọng rất thấp. Hoạt động này được đánh giá là có mức độ an toàn cao nhất trong các đối tượng cho vay do món vay nhỏ lẻ, chủ yếu có tài sản thế chấp cầm cố. Đối với các nhu cầu vốn để mua sắm, sửa chữa máy móc sản xuất thì tài sản bảo đảm chủ yếu là quyền sử dụng đất và các tài sản gắn liền với cơ sở sản xuất kinh doanh. Các khoản nợ xấu đều có khả năng thu hồi. Chi nhánh Yên Thành chưa có một khoản cho vay ngắn hạn HSXKD nào phải tiến hành xử lý tài sản đảm bảo để thu hồi vốn vay.

– Về khả năng quản lý và giám sát rủi ro

Đối tượng chủ yếu của chi nhánh là các cá nhân, hộ sản xuất kinh doanh chiếm tỷ lệ lớn, nhu cầu vay vốn chủ yếu để sản xuất kinh doanh, phục vụ đời sống, vay vốn có cầm cố, thế chấp hoặc bảo lãnh của bên thứ ba. Đối tượng này có thu nhập ổn định và

có khả năng trả nợ cho chi nhánh, do đó các món vay đều có rủi ro thấp, phản ánh thực tế là nợ quá hạn thấp, phần lớn vốn vay được thu hồi đúng hạn. Ngoài ra, chi nhánh cho vay theo lãi suất thả nổi nên rủi ro lãi suất rất hạn chế.

– *Về khả năng thu hồi vốn*

Do quá trình thẩm định chặt chẽ, giá trị tài sản đảm bảo trong cho vay ngắn hạn cao hơn so với dư nợ cho vay ngắn hạn, nên hầu hết các khoản vay ngắn hạn HSXKD tại chi nhánh đều có khả năng thu hồi được nợ. Thông thường đối với loại hình cho vay kinh doanh dịch vụ, đầu tư mua sắm máy móc với số lượng lớn phải trả góp vốn lãi hàng tháng hoặc hàng quý nên chi nhánh có thể kiểm soát được nguồn thu nhập của khách hàng, hạn chế rủi ro.

– *Hệ thống thang điểm tín dụng khách hàng chi tiết*

Do NHNo&PTNT Việt Nam đã xây dựng được một hệ thống chấm điểm tín dụng khách hàng rất chi tiết và cụ thể nên chi nhánh Yên Thành có cơ sở để thẩm định và xếp hạng khách hàng chính xác hơn, giúp hạn chế tối thiểu rủi ro tín dụng xảy ra.

– *Hoạt động cho vay hộ sản xuất kinh doanh có sự tăng trưởng*

Hoạt động cho vay ngắn hạn tại ngân hàng có sự gia tăng về lượng khách hàng, thực hiện theo đúng chính sách phát triển nông nghiệp nông thôn góp phần giữ ổn định kinh tế đất nước trong thời gian kinh tế gặp nhiều khủng hoảng. Phần lớn các khoản cho vay ngắn hạn đối với HSXKD đã tạo ra dòng tiền đều đặn cho nguồn thu của chi nhánh, tạo điều kiện để chi nhánh quay vòng vốn tốt, tiếp tục cho vay, góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng vốn. Cho vay ngắn hạn đối với HSXKD đã đem lại khoản lợi nhuận không nhỏ cho chi nhánh. Dư nợ qua các năm từ năm 2012 đến năm 2014 liên tục tăng.

– *Sự tăng trưởng cho vay ngắn hạn đối với HSXKD góp phần nâng cao hình ảnh của chi nhánh trên địa bàn huyện.*

Cho vay ngắn hạn HSXKD có ưu điểm là phục vụ nhu cầu vay vốn một lượng lớn các HSXKD. Nếu nhu cầu vay được thỏa mãn, được đáp ứng kịp thời và đầy đủ họ sẽ tin tưởng và trở thành người quảng bá hình ảnh chi nhánh hiệu quả nhất. Việc gia tăng niềm tin và hình ảnh đẹp trong lòng nhân dân lao động đã góp phần không nhỏ vào sự cạnh tranh của ngân hàng trong cho vay ngắn hạn đối với HSXKD nói riêng và các sản phẩm dịch vụ khác của chi nhánh nói chung.

Những kết quả đạt được do sự nỗ lực của chi nhánh như công tác tìm kiếm khách hàng và tổ chức quản lý cho vay ngắn hạn HSXKD ngày càng được hoàn thiện và nâng cao.

Nguyên nhân đạt được những thành tựu trên

– *Thứ nhất, sự đoàn kết nội bộ.*

Ban giám đốc cũng như các nhân viên ngân hàng có sự đoàn kết, tin tưởng lẫn nhau tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động quản lý, điều hành kinh doanh của chi nhánh Yên Thành được hiệu quả.

– *Thứ hai, có định hướng rõ ràng, cụ thể cho từng giai đoạn.*

NHNo&PTNT Việt Nam đã giúp NHNo&PTNT chi nhánh Yên Thành thực hiện điều chỉnh hoạt động cho vay ngắn hạn HSXKD một cách linh hoạt, kịp thời, phù hợp với tình hình kinh tế trong và ngoài nước, chính sách tài chính tiền tệ của NHNN trong từng thời điểm và phù hợp với cả tình hình kinh tế tại địa bàn hoạt động.

– *Thứ ba, hoạt động cho vay luôn lấy hiệu quả làm thước đo.*

Hiệu quả thể hiện qua việc cho vay có trọng điểm, theo nhu cầu được tính toán chặt chẽ của khách hàng, bảo đảm an toàn vốn và sinh lời hợp lý. Cụ thể là phải kiểm tra chặt chẽ trước khi cho vay, trong quá trình sử dụng vốn vay, khả năng và hình thức hoàn trả, các vấn đề khác liên quan đến người vay. Việc thẩm định và quyết định cho vay được thực hiện bởi hai bộ phận khác nhau, độc lập với nhau từ khi tiếp nhận dự án đến khi phê duyệt cho vay.

– *Thứ tư, đào tạo đội ngũ cán bộ ngân hàng.*

Tích cực đào tạo đội ngũ cán bộ tín dụng, tập huấn bồi dưỡng nghiệp vụ, nâng cao kiến thức chuyên môn và pháp luật đáp ứng yêu cầu ngày càng cao của hoạt động kinh doanh ngân hàng. Chi nhánh cũng đã thực hiện sàng lọc, sắp xếp gọn lại bộ máy, bố trí đội ngũ cán bộ theo hướng tập trung tăng số cán bộ trực tiếp kinh doanh, giảm số lượng cán bộ gián tiếp. Hiện nay số cán bộ tín dụng đã chiếm trên 50% tổng số cán bộ.

– *Thứ năm, xây dựng mối quan hệ chặt chẽ.*

Chi nhánh Yên Thành luôn coi trọng việc xây dựng mối quan hệ chặt chẽ giữa ngân hàng với các cấp chính quyền địa phương, nắm vững tình hình phát triển kinh tế địa phương để xác định hướng cho vay, biện pháp tháo gỡ với những món vay gặp khó khăn. Vấn đề xã hội hóa hoạt động cho vay cũng mang lại những kết quả tích cực. Ngân hàng đã phối hợp với các đoàn thể, quần chúng để xây dựng các nhóm, thực hiện cho vay qua nhóm tạo thuận lợi cho các HSXKD, đặc biệt là hộ nghèo trong quan hệ vay vốn ngân hàng và nâng cao hiệu quả cho vay.

2.5.2. Những hạn chế còn tồn tại và nguyên nhân

2.5.2.1. Hạn chế còn tồn tại

Nhìn chung hoạt động cho vay ngắn hạn đối với HSXKD tại Agribank chi nhánh Yên Thành đã đạt được những kết quả khá khả quan. Tuy nhiên, vẫn còn một số hạn chế nhất định cần phải khắc phục trong thời gian tới. Cụ thể:

– *Sản phẩm cho vay*

Hoạt động cho vay ngắn hạn HSXKD tại chi nhánh đã có nhiều chuyển biến, phát triển rõ rệt, nhưng vẫn chưa đáng kể so với nhu cầu của khách hàng. Các sản phẩm cho vay vẫn chưa đa dạng, chỉ tập trung chủ yếu vào cho vay mua sắm máy móc, cây trồng, vật nuôi.

– *Cho vay chủ yếu bằng tiền mặt*

Đa số các khoản vay ngắn hạn HSXKD được chi nhánh thực hiện giải ngân bằng tiền mặt, do vậy khó quản lý được mục đích vay vốn thực tế và việc sử dụng vốn vay của khách hàng. Hơn nữa, chi nhánh chưa khuyến khích được khách hàng sử dụng dịch vụ của ngân hàng và việc mở rộng loại hình cho vay ngắn hạn mới cũng sẽ gặp khó khăn như : cho vay thấu chi, thẻ tín dụng...Việc chưa thu hút khách hàng sử dụng dịch vụ cũng một phần do chi nhánh chưa có hướng dẫn một cách cụ thể tới khách hàng, một phần cũng do tâm lý chung của khách hàng là ngại đến ngân hàng vì các khoản vay thường không lớn lắm, họ có thể sử dụng ngay vào mục đích vay vốn.

– *Đối tượng cho vay*

Đối tượng cho vay chủ yếu là các cá nhân, hộ sản xuất và đây là đối tượng chủ yếu thuộc thành phần kinh tế tự quản và cũng có sự quản lý chặt chẽ của địa phương. Phân tích ở trên cho thấy tỷ lệ nợ quá hạn của đối tượng này trong chi nhánh là không cao, đảm bảo được khả năng trả nợ. Tuy nhiên, với đối tượng này cũng nảy sinh một số vấn đề như:

- + Số tiền trả nợ mỗi lần không lớn, một số khách hàng chưa quen giao dịch với ngân hàng nên thường hay quên trả nợ hoặc có tâm lý coi việc trễ quá hạn 1, 2 tháng là chuyện bình thường hoặc do bận đi công tác xa, gia đình gặp khó khăn mà không trả nợ cho chi nhánh đúng hạn.
- + Một số trường hợp sau khi vay tiền như các hộ gia đình đã chuyển nhà, các cá nhân đi xa hoặc chuyển từ địa phương này sang địa phương khác nhưng không thông báo hoặc thông báo không kịp thời dẫn đến khó khăn trong công tác thu hồi nợ của chi nhánh.

– *Về thủ tục cho vay*

Thủ tục cho vay hộ sản xuất tuy đã được đơn giản hóa nhiều nhưng chưa tạo được tính cạnh tranh cho chi nhánh so với các ngân hàng khác trên địa bàn. Tiến trình thực hiện thẩm định trước khi cho vay còn chậm chạp gây tốn kém cho cả chi nhánh lẫn hộ có nhu cầu vay. Việc cho vay có đảm bảo bằng tài sản còn những vướng mắc về thủ tục đăng ký giao dịch đảm bảo.

– *Về cán bộ tín dụng*

Số lượng CBTD còn thiếu, trung bình 1 CBTD phụ trách 2 xã nên những dịp cao điểm, công việc nhiều khi quá tải vì vậy CBTD chưa giải quyết kịp thời gây tâm lý không hài lòng trong khách hàng.

– *Về khâu thẩm định cho vay*

Thẩm định trước khi cho vay chưa thực sự nghiêm ngặt, cán bộ thẩm định còn thiếu kiến thức về sản xuất kinh doanh hộ gia đình khiến cho nhiều khoản vay chưa có căn cứ hợp lý, nóng vội, dễ gây rủi ro cho chi nhánh.

2.5.2.2. *Nguyên nhân của các hạn chế*

– *Sản phẩm cho vay chưa đa dạng*

Chi nhánh Yên Thành phải đối mặt với sự cạnh tranh gay gắt về lãi suất huy động, lãi suất cho vay, phí dịch vụ...của nhiều ngân hàng khác nhau cùng đóng trên địa bàn. Đồng thời, bên vay vốn đa số chỉ ở mức nông hộ và quy mô sản xuất kinh doanh lớn không phải là nhiều. Chính vì quy mô chưa thực sự lớn nên vốn tự có và tài sản đảm bảo của các khách hàng cũng còn hạn chế. Do đó, mặc dù ngân hàng đã bổ sung vay vốn tăng quy mô cho khách hàng kể cả cho vay không có tài sản đảm bảo nhưng vẫn rất khó thực hiện. Đặc biệt, trong lĩnh vực cho vay nuôi tôm tại địa phương, 2 năm liên tiếp xảy ra trường hợp người nông dân phá vỡ hợp đồng mà không có được biện pháp xử lý thỏa đáng khiến ngân hàng ảnh hưởng. Vì vậy mà chi nhánh Yên Thành gặp khó khăn trong việc đa dạng hóa thêm các sản phẩm cũng như hình thức cho vay như cho vay theo hạn mức tín dụng hoặc cho vay hợp vốn đối với các hộ.

– *Quy trình xét duyệt cho vay vẫn còn rườm rà.*

Quy trình cho vay được xây dựng khá đầy đủ nhưng trong quá trình thực hiện còn thể hiện nhiều rườm rà, không cần thiết, gây khó khăn cho cả cán bộ tín dụng lẫn hộ sản xuất. Trong thực tế thực hiện xét duyệt cho vay tại các ngân hàng nói chung còn gặp quá nhiều vướng mắc trong đăng ký giao dịch bảo đảm và tài sản bảo đảm tiền vay. Hơn nữa, pháp luật về đăng ký giao dịch bảo đảm chưa có quy định cụ thể, cộng với tình trạng không phổ biến rộng rãi các văn bản hướng dẫn của cơ quan quản lý dẫn đến việc các khoản tiền cho vay của ngân hàng phải bổ sung nghĩa vụ bảo đảm chưa thực hiện theo đúng thủ tục.

– *Trình độ nghiệp vụ của cán bộ tín dụng vẫn còn hạn chế.*

Cán bộ tín dụng là nhân tố đầu tiên quyết định đến hiệu quả các khoản vay. Cán bộ của chi nhánh đều là cán bộ trẻ, nhiệt huyết, năng động nhưng đây cũng chính là nhược điểm của chi nhánh vì những cán bộ này công tác trong ngành ngân hàng chưa lâu, còn thiếu kinh nghiệm thực tế. Khi xảy ra các tình huống bất ngờ, cán bộ tín dụng thiếu kinh nghiệm sẽ khó giải quyết một cách nhanh chóng. Hơn nữa, cán bộ tín dụng

trẻ có tâm lý còn e dè, nhiều khi làm thời gian cho vay còn kéo dài và việc đưa ra quyết định chính xác thật sự là gánh nặng và áp lực đối với họ. Điều này làm ảnh hưởng đến hiệu quả cho vay của chi nhánh.

Trình độ cán bộ tín dụng nói chung và CBTD nói riêng tuy đã được nâng cao nhưng vẫn còn nhiều hạn chế, việc đánh giá khách hàng vay vốn thường dựa trên tài sản đảm bảo chứ chưa quan tâm đúng mức tới tính khả thi của dự án, chưa thực sự dựa vào chu kỳ phát triển của cây trồng, vật nuôi để xác định thời gian vay vốn, trả nợ. Nhiều CBTD chưa thực sự sát cánh cùng khách hàng, chưa coi trọng công tác kiểm tra sau khi cho vay.

– *Công tác kiểm tra, kiểm soát.*

Đây cũng là công cụ quản lý đảm bảo cho hoạt động của ngân hàng thực hiện đúng quy định của pháp luật, các quy chế quản lý của ngành, của NHNN Việt Nam, hạn chế rủi ro trong kinh doanh, bảo vệ an toàn tài sản, đảm bảo tính chính xác, độ tin cậy của thông tin phục vụ công tác quản trị điều hành. Vai trò chủ động kiểm tra, kiểm soát của các chi nhánh cơ sở chưa làm thường xuyên, chưa sâu sát cả về nội dung và phương pháp.

– *Hoạt động marketing còn hạn chế*

Vì thói quen của người dân Việt Nam vẫn còn e ngại với các sản phẩm vay và thường có tư tưởng an toàn và đặc biệt là đối với các đối tượng là hộ gia đình hay cá nhân có nhu cầu vẫn chưa thực sự hiểu rõ về việc khi giao dịch với ngân hàng thì có những ưu đãi gì, được hưởng những lợi ích gì, phải làm nhưng gì, thủ tục ra sao...nên vẫn còn có tâm lý e ngại. Chi nhánh Yên Thành vẫn chưa thành lập được một phòng marketing chuyên trách riêng về các các mảng quảng bá hay khuyến khích nhiều khách hàng sử dụng các dịch vụ của ngân hàng. Tuy số lượng khách hàng đến giao dịch ngân hàng tăng qua các năm nhưng mức tăng chưa thực sự ấn tượng.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

Chương 2 đã nêu lên tình hình và thực trạng hoạt động kinh doanh của Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam chi nhánh Yên Thành giai đoạn 2012 – 2014. Qua việc phân tích một số chỉ tiêu định tính và định lượng, ta có thể thấy được hiện trạng của hoạt động cho vay ngắn hạn HSXKD chi nhánh Yên Thành. Từ thực trạng này khóa luận rút ra những đánh giá về các thành tựu đạt được và những hạn chế về hiệu quả cho vay ngắn hạn đối với HSXKD, tìm hiểu nguyên nhân và đưa ra những giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả cho vay ngắn hạn HSXKD của ngân hàng ở chương thứ 3.

CHƯƠNG 3. MỘT SỐ GIẢI PHÁP VÀ KIẾN NGHỊ NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ CHO VAY NGẮN HẠN ĐỐI VỚI HỘ SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN HUYỆN YÊN THÀNH

3.1. Định hướng nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay ngắn hạn đối với hộ sản xuất kinh doanh tại NHNo&PTNT chi nhánh Yên Thành

Trên cơ sở những phân tích tình hình thực tế của chi nhánh cùng với với những kết quả đạt được và những hạn chế còn tồn tại, chi nhánh Yên Thành sẽ có những giải pháp phù hợp nhằm nâng cao năng lực, mở rộng hoạt động kinh doanh, bám sát phương hướng mục tiêu phát triển của toàn ngành, phấn đấu hoàn thành tốt các chỉ tiêu kế hoạch NHNo&PTNT Việt Nam giao cho, đảm bảo và nâng cao đời sống người lao động, thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ với nhà nước, góp phần vào thành công chung của toàn hệ thống. Quán triệt chỉ đạo của Ban lãnh đạo NHNo&PTNT Việt Nam, chi nhánh Yên Thành đã có những dự kiến chỉ tiêu phấn đấu gắn với chương trình hành động năm tới một cách cụ thể.

Tăng cường công tác tuyên truyền, quảng cáo hướng dẫn thực hiện nghiệp vụ đến từng các hộ sản xuất trên địa bàn, gửi tờ rơi, thông báo cho người dân, tuyên truyền trên đài phát thanh của địa phương để vận động và phổ biến cho khách hàng hiểu rõ hơn về hình thức cho vay phục vụ sản xuất kinh doanh cũng như các nhu cầu thiết yếu với hình thức giải ngân trực tiếp đến từng hộ vay.

– Một số chỉ tiêu cụ thể trong năm 2015 của chi nhánh Yên Thành như sau:

- + Phấn đấu tăng trưởng nguồn vốn bình quân năm đạt từ 15-20%.
- + Vốn huy động bình quân trên 1 cán bộ từ 13-15 tỷ đồng/người.
- + Cơ cấu nguồn vốn huy động từ các tổ chức kinh tế và các doanh phần khác đạt 20-25% và từ dân cư đạt 75-80%.
- + Phấn đấu tăng trưởng dư nợ ngắn hạn đạt từ 25-30%.
- + Tỷ lệ nợ xấu đạt dưới 5% tổng dư nợ.
- + Cơ cấu cho vay:

Theo khách hàng: Cho vay ngắn hạn đối với HSXKD chiếm tỷ trọng 88% tổng dư nợ.

Theo đối tượng vay: cho vay SXKD chiếm tỷ trọng 70% tổng dư nợ, cho vay nông nghiệp chiếm tỷ trọng 20% tổng dư nợ, cho vay chi phí sản xuất chiếm tỷ trọng 10% tổng dư nợ.

(Nguồn: Phương hướng, nhiệm vụ 2010 -2015 NHNo&PTNT chi nhánh Yên Thành)

3.2. Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay ngắn hạn đối với hộ sản xuất kinh doanh tại NHNo&PTNT chi nhánh Yên Thành.

3.2.1. Hoàn thiện, đa dạng hóa các sản phẩm cho vay ngắn hạn của NH

Danh sách sản phẩm của các NH hiện nay khá giống nhau vì sản phẩm của NH là sản phẩm dễ đồng hóa vì vậy tìm ra một hướng đi mới bằng cách cung cấp một sản phẩm vượt trội hơn sẽ là lợi thế lớn cho bất cứ NH nào. Hầu hết các NH đều quan tâm đến hoạt động cho vay trực tiếp hơn là gián tiếp vì hoạt động này đem lại rủi ro ít hơn cho NHTM, vì vậy NH có thể tập trung phát triển hoạt động cho vay gián tiếp, Agribank Yên Thành cần thiết lập mối quan hệ với các nhà cung cấp lớn về sản phẩm chăn nuôi như công ty TNHH VIC với nhà máy thực phẩm gia súc cao cấp “Con heo vàng” được xây dựng trên địa bàn huyện Yên Thành hay hợp tác xã lương thực Thái Hùng...để phục vụ các khách hàng có nhu cầu về nông nghiệp, chăn nuôi cho các trang trại có nhu cầu lớn hay là các máy móc phục vụ cho quá trình sản xuất. Phương thức tài trợ gián tiếp được thực hiện như: NH có thể tài trợ cho các nhà cung cấp để bán trả góp cho KH trên cơ sở hợp đồng thỏa thuận giữa nhà cung cấp với NH. Trong đó, NH sẽ đứng ra mua những sản phẩm đó và KH là người được sở hữu, hàng tháng KH sẽ đem tiền lên NH và thanh toán cho NH đến khi hoàn thành đầy đủ gốc và lãi cho những sản phẩm đó.

3.2.2. Đơn giản hóa thủ tục cho vay, chi phí giao dịch các hộ sản xuất

Nhìn chung thủ tục cho vay của ngân hàng đã đơn giản hơn trước. Song cần phải cải tiến thủ tục cho vay theo hướng đơn giản, gọn nhẹ phù hợp với trình độ của hầu hết hộ sản xuất để không cảm thấy phiền hà khi vay vốn ngân hàng. Phối hợp với chính quyền địa phương tạo điều kiện thuận lợi cho khách hàng ký các giấy tờ, hồ sơ vay vốn một cách nhanh chóng. Đặc biệt là trong cho vay không có đảm bảo bằng tài sản đối với hộ nông dân theo Nghị định 41/2010/NĐ-CP để qua đó có thể xác lập cơ chế thực thi đơn giản và rõ ràng để rút ngắn khoảng cách giữa chính sách với thực tế triển khai.

Ngoài ra, thủ tục cho vay vốn với hình thức thế chấp Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất đối với hộ gia đình, quy định như hiện nay (đối với Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất cấp cho hộ gia đình) bắt buộc tất cả thành viên trong hộ gia đình phải cùng ký tên trước mặt công chứng viên thì mới cho vay vốn cũng là gây khó khăn đối với người vay vốn. Bởi, thực tế có những trường hợp do hoàn cảnh các thành viên trong hộ gia đình phải đi làm ăn, sinh sống ở địa phương khác nên không có mặt đầy đủ để hoàn tất thủ tục. Vì vậy, theo đó người yêu cầu công chứng có thể chỉ cần nộp bản sao và xuất trình bản chính để đối chiếu (không yêu cầu nộp bản sao có chứng thực) khi công chứng quyền sử dụng đất là có thể chấp nhận được.

3.2.3. Nâng cao hiệu quả công tác thẩm định các dự án, phương án sản xuất kinh doanh

Hiện nay, tuy chi nhánh có văn bản quy định việc thực hiện thẩm định nhưng hầu hết vẫn thường sử dụng kinh nghiệm truyền thống trong quá trình phân tích cho vay và chưa thực sự nghiêm túc khi thực hiện quy định này, khiến cho hiệu quả cho vay HSXKD chưa cao. Vì vậy, yêu cầu đặt ra là chi nhánh phải tuyệt đối thực hiện nghiêm chỉnh và đầy đủ các khâu của thẩm định, kết hợp nhiều phương pháp phân tích kỹ thuật mới. Cụ thể, chi nhánh cần nâng cao hiệu quả thẩm định dự án hoặc phương án sản xuất kinh doanh của hộ sản xuất khi vay vốn, thực hiện nghiêm túc quá trình thẩm định trước khi ra quyết định cho vay, đảm bảo quyết định cho vay có cơ sở.

Cán bộ tín dụng phải được kiểm tra, đôn đốc và tự giác thực hiện tốt quy trình thẩm định và phân tích đầy đủ các điều kiện về cơ sở pháp lý của phương án, kế hoạch sản xuất kinh doanh của hộ, tình hình tài chính của dự án, hiệu quả của phương án, xác định luồng tiền trong thời gian thực hiện, thị trường cung nguyên nhiên vật liệu, thị trường tiêu thụ, tình hình kinh tế – xã hội địa phương. Thủ tục thẩm định và cho vay với các khoản vay nhỏ của hộ sản xuất cần được thực hiện đơn giản, nhanh chóng hơn.

3.2.4. Nâng cao trình độ nghiệp vụ của cán bộ tín dụng

Trình độ của cán bộ ngân hàng ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả hoạt động cho vay ngắn hạn và do đặc thù trong hoạt động kinh doanh ngân hàng là tiền tệ, có tính nhạy cảm cao nên rủi ro từ con người là rất lớn. Để nâng cao hiệu quả nhân sự thì chi nhánh Yên Thành cần phải quan tâm hơn nữa đến những vấn đề sau:

- Ngân hàng cần mở những lớp bồi dưỡng, đào tạo và huấn luyện cho CBTD trong việc thẩm định, đánh giá, quản lý tài sản thế chấp, cầm cố và đi sâu vào một số ngành nghề quan trọng để hiểu biết về phương thức kinh doanh, thời vụ... Từ đó có cơ sở xác định số tiền cho vay, thời hạn cho vay phù hợp với đặc điểm từng ngành nghề, chu kỳ phát triển của từng cây trồng, con giống.
- Cung cấp đầy đủ các phương tiện làm việc, công cụ làm việc và môi trường làm việc thuận lợi cho CBTD. Ở đây, các công cụ và phương tiện làm việc có thể hiểu là các cơ sở quy định về quy trình làm việc hợp lý, hệ thống thông tin được sử dụng triệt để, điều kiện công tác tốt, có sự hướng dẫn, chỉ đạo về nghiệp vụ...
- Thúc đẩy và tạo điều kiện phát huy sự cố gắng, sáng tạo của cá nhân CBTD, củng cố và nâng cao sức mạnh tập thể. Sử dụng CBTD phải đúng người, đúng việc đồng thời quan tâm đến cả lợi ích vật chất và yếu tố đời sống tinh thần của họ, đảm bảo sự công bằng, kết hợp hài hòa mục tiêu của chi nhánh với mục tiêu và lợi ích của người lao động.

3.2.5. *Đẩy mạnh hoạt động marketing Ngân hàng*

Dịch vụ ngân hàng là lĩnh vực diễn ra cạnh tranh rất khốc liệt, đặc biệt là khi các NH nước ngoài tham gia vào thị trường Việt Nam. Trong những năm vừa qua, hoạt động ngân hàng nước ta đã có những bước chuyển biến sâu sắc. Quy mô kinh doanh mở rộng cả về số lượng lẫn phạm vi, các loại hình kinh doanh phong phú, đa dạng. Ta có thể nhận thấy rằng hoạt động Marketing Ngân hàng, tiếp thị các sản phẩm của Ngân hàng là hết sức cần thiết. Để nâng cao hiệu quả công tác tiếp thị, quảng cáo sản phẩm, NHNN&PTNT chi nhánh Yên Thành cần lưu ý tới một số vấn đề như:

- Tăng cường tần suất truyền tải thông tin bằng các hình thức như phát tờ rơi, thông báo trên loa đài, quảng cáo trên các kênh truyền hình địa phương...tới người dân nhằm giúp khách hàng được cập nhật thông tin, hiểu biết cơ bản về các dịch vụ của NH, đặc biệt là dịch vụ cho vay ngắn hạn đối với HSXKD, lợi ích của sản phẩm và cách thức tiếp cận.
- Phân khúc thị trường từng nhóm khách hàng theo từng ngành nghề bao gồm nông – lâm – ngư nghiệp, các hoạt động kinh doanh dịch vụ, buôn bán hàng hóa để xác định cơ cấu thị trường hợp lý và khách hàng mục tiêu. Phân nhóm khách hàng theo từng cá nhân hoặc hộ gia đình có nhu cầu vay vốn để từ đó giới thiệu các loại hình dịch vụ phù hợp với từng đối tượng khách hàng.
- Xây dựng website riêng của chi nhánh. Thông qua website khách hàng có thể hiểu rõ hơn về các hoạt động và độ tin cậy của chi nhánh. Ngoài ra, marketing cũng là nguồn cung cấp thông tin hữu hiệu cho khách hàng trong thời đại công nghệ thông tin đang phát triển mạnh mẽ như hiện nay.

3.2.6. *Về chính sách cho vay ngắn hạn đối với HSXKD*

Muốn phát triển hoạt động cho vay ngắn hạn, các NH cần huy động số vốn tương ứng với nhu cầu nhưng vẫn nằm trong phạm vi cho phép của NHNN. Do đó, lãi suất cho vay cao hay thấp phụ thuộc khá nhiều vào lãi suất huy động của các NH. Từ thực tế trên, Agribank Yên Thành cần xây dựng một chính sách giá cả hợp lý đối với cả hai hoạt động là huy động và cho vay ngắn hạn nhằm đảm bảo lợi nhuận NH và đem lại quyền lợi cho KH.

Đối với lãi suất huy động: Các NHTM hiện nay đang rơi vào tình trạng dồi dào nguồn vốn nhưng khó khăn trong việc giải ngân cho vay, vì vậy NH cần duy trì lãi suất ở mức hợp lý, tránh trường hợp gia tăng chi phí để lưu trữ khoản nợ đối với KH. Tuy nhiên, không nên để lãi suất huy động ở mức thấp sẽ không thu hút được vốn của KH hoặc KH sẽ rút tiền để đầu tư cho NH khác có mức lãi suất huy động cao hơn.

Đối với lãi suất cho vay ngắn hạn: Ứng dụng lãi suất linh hoạt tương ứng với chất lượng dịch vụ. Do đối tượng chính của Agribank là người nông dân, với mục tiêu

giúp đỡ người nông dân thoát khỏi cảnh đói nghèo và thúc đẩy nền nông nghiệp Việt Nam phát triển, vì vậy tùy vào hoàn cảnh và sự thay đổi của thị trường mà NH sẽ điều chỉnh lãi suất cho vay sao cho đem lại lợi ích cao nhất cho người nông dân. Bên cạnh việc hỗ trợ người nông dân, NH cần đảm bảo đem lại lợi nhuận cho mình để có thể duy trì được hoạt động kinh doanh, vì vậy đối với những đối tượng khác vẫn áp dụng theo lãi suất thị trường trong quy định của NHNN.

3.2.7. *Nâng cao trình độ công nghệ, cơ sở hạ tầng.*

Như đã phân tích ở trên, công nghệ, cơ sở hạ tầng là nền tảng của mọi hoạt động trong ngân hàng được thực hiện nhanh chóng, chính xác đặc biệt là quản lý tài sản, tài chính và giao dịch, tin học hóa hệ thống kế toán...Ngoài ra đây cũng là một yếu tố tăng tính cạnh tranh và nâng cao lòng tin của khách hàng. Vì vậy cần tiếp tục phát triển, đổi mới công nghệ thông tin ngân hàng, duy trì và vận hành tốt hệ thống mạng, thiết bị, hạ tầng công nghệ, các hệ thống ứng dụng của NHNN và NHNo&PTNT Việt Nam đã triển khai như hệ thống phần mềm IPCAS II...Thường xuyên đào tạo, bồi dưỡng trình độ tin học cho cán bộ trong chi nhánh nhằm đáp ứng yêu cầu hiện đại hóa hoạt động ngân hàng.

3.3. Kiến nghị

3.3.1. *Kiến nghị với Ngân hàng Nhà nước*

– Kiến nghị 1

Hiện nay, việc thu hồi nợ thế chấp của ngân hàng vẫn còn gặp nhiều khó khăn vì sự phối hợp của khách hàng khi thực hiện bàn giao tài sản trên thực tế và thực hiện thủ tục pháp lý theo quy định của pháp luật hiện hành để xử lý TSĐB vẫn có nhiều rắc rối phát sinh. Có nhiều trường hợp tài sản được bên vay vốn thế chấp tuy nhiên bên vay vẫn còn nghĩa vụ nợ đối với cá nhân đang sinh sống tại tài sản thế chấp, đến khi xảy ra quá hạn xử lý tài sản thì mới phát hiện ra, đây chỉ là một trường hợp điển hình trong rất nhiều trường hợp dẫn đến việc tranh chấp khiến cho ngân hàng không xử lý được TSĐB. Vì vậy, NHNN cần tạo khung pháp lý để thúc đẩy việc thu hồi nợ thế chấp, cầm cố. Cụ thể, hoàn thiện việc triển khai nghị định về đảm bảo tiền vay, thế chấp tài sản, sở hữu tài sản để ngân hàng có thể chủ động trong các quyết định liên quan đến tài sản đảm bảo, thế chấp, tạo điều kiện cho ngân hàng nhanh chóng xử lý tài sản đảm bảo để thu hồi nợ vay. Cần có cả những quy định cụ thể đối với ngành công an, tòa án như về thủ tục thi hành án để phối hợp cùng với ngân hàng trong việc xử lý tài sản đảm bảo để thu hồi nợ vay, tránh gây tình trạng lãng phí thời gian, chi phí, đồng thời nâng cao hiệu lực pháp lý của các bản án mà tòa án đã tuyên. Vì vậy, hoàn thiện hệ thống pháp lý sẽ tạo một cơ sở nền tảng để phát triển hoạt động cho vay ngắn hạn đối với HSXKD, có thể khuyến khích, thúc đẩy và giảm thiểu rủi ro tín dụng.

– *Kiến nghị 2: Hoàn thiện hệ thống thông tin liên NH*

Hiện nay, quy mô giao dịch vẫn còn hạn chế, tính phổ biến của thị trường chưa cao. Hầu hết các giao dịch của thị trường liên ngân hàng diễn ra tập trung ở hai trung tâm tài chính lớn là Hà Nội và TP.Hồ Chí Minh. Cho đến nay, vẫn chưa có một cơ quan chức năng nào của Nhà nước hay NHNN chịu trách nhiệm là người tổ chức, vận hành và quản lý thị trường liên ngân hàng và vẫn chưa phát huy được vai trò là người tổ chức, điều hành hoạt động thị trường liên ngân hàng, chưa kiểm soát được các giao dịch và can thiệp kịp thời trong mọi tình huống, do vậy, sự phát triển của thị trường hoàn toàn mang tính tự phát mà chưa có một định hướng chiến lược cơ bản. Hệ thống thông tin chưa được hoàn thiện, thiếu thông tin và thông tin không chính xác là một trong những cản trở khả năng điều tiết thị trường của NHNN. Vì vậy, NHNN cần thúc đẩy, tăng cường mối quan hệ với các NHTM và giữa các NHTM với nhau, thiết lập mối quan hệ mật thiết để từ đó nắm bắt thông tin về hoạt động của NHTM cũng như các thông tin về khách hàng vay và khách hàng tiềm năng.

3.3.2. *Kiến nghị với Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam*

Trước hết, NHNo&PTNT Việt Nam cần hỗ trợ tiếp tục hỗ trợ NHNo&PTNT chi nhánh Yên Thành trong vấn đề nâng cao hiệu quả cho vay ngắn hạn đối với HSXKD. Một mặt điều này tác động đến cách nhìn nhận thái độ làm việc của cán bộ tín dụng, mặt khác tác động đến hiệu quả cho vay nói chung và cho vay ngắn hạn HSXKD nói riêng.

Ngoài ra, khi điều kiện cho phép NHNo&PTNT Việt Nam cũng nên tạo điều kiện giúp đỡ để NHNo&PTNT chi nhánh Yên Thành có thể thành lập và phát triển bộ phận chuyên trách về Marketing trong NH. Những điều này có ý nghĩa đối với quá trình phát triển của chi nhánh cũng như toàn bộ hệ thống NHNo&PTNT Việt Nam.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 3

Trên cơ sở những phân tích ở chương 2 về thực trạng hoạt động cho vay ngắn hạn đối với HSXKD tại NHNo&PTNT chi nhánh Yên Thành gồm những mặt đã đạt được và những mặt còn hạn chế, chương 3 đã đưa ra một số giải pháp dựa trên định hướng hoạt động và mục tiêu cụ thể trong năm tới của chi nhánh, nhằm nâng cao hiệu quả cho vay ngắn hạn đối với HSXKD. Những giải pháp gồm đa dạng hóa hoạt động cho vay, thẩm định dự án, quản lý và xử lý nợ quá hạn, nâng cao trình độ nghiệp vụ CBTD, tăng cường hoạt động marketing ngân hàng, tăng cường công tác kiểm soát nội bộ, xây dựng cơ sở hạ tầng và nâng cao trình độ công nghệ. Các giải pháp xây dựng mang tính hệ thống, cần được chi nhánh Yên Thành thực hiện một cách đồng thời với sự giúp đỡ và tạo điều kiện từ NHNN, NHNo&PTNT Việt Nam cũng như từ Chính phủ và các Bộ, Ngành có liên quan.

KẾT LUẬN CHUNG

Hoạt động cho vay ngân hàng luôn đóng vai trò quan trọng trong nền kinh tế. Trong thời gian qua hoạt động của NHNo&PTNT chi nhánh Yên Thành đã góp phần tích cực trong việc chuyển đổi cơ cấu kinh tế các hộ sản xuất, tăng cơ cấu thương nghiệp dịch vụ, tăng giá trị sản xuất từ các ngành nông nghiệp, thủy sản và các ngành khác trên địa bàn.

Nhưng thực tiễn vẫn còn nhiều tiềm năng chưa được khai thác, nhiều hộ sản xuất vì nhiều lí do vẫn chưa vay vốn hoặc chưa vay được kịp thời nên chưa đáp ứng được chu kỳ sản xuất kinh doanh. Vì vậy, chi nhánh cần phải tìm biện pháp mở rộng cho vay và nâng cao hiệu quả cho vay trong cho vay đối với kinh tế hộ, tạo động lực thúc đẩy kinh tế hộ sản xuất trên địa bàn phát triển. Tuy nhiên, muốn thúc đẩy nền kinh tế phát triển thì phải có sự phối hợp đồng bộ giữa ngân hàng với cấp ủy Đảng, chính quyền địa phương cùng các ngành, các cấp giải quyết khó khăn trong phạm vi cấp mình, ngành mình. Tạo điều kiện hỗ trợ ngân hàng về môi trường kinh doanh, hành lang pháp lý. Các điều kiện thủ tục vay vốn được đơn giản hóa và thực hiện nhanh chóng là điều kiện để mở rộng cho vay. Ngoài ra còn phải có sự cố gắng của bản thân các hộ sản xuất vì đây là xác định là đơn vị kinh tế tự chủ, là nơi trực tiếp đưa vốn vào sản xuất, kinh doanh và thực hiện nghĩa vụ của mình trong quan hệ cho vay. Vì vậy việc mở rộng và nâng cao hiệu quả cho vay hộ sản xuất là điều hết sức cần thiết đối với NHNo&PTNT nói chung và NHNo&PTNT chi nhánh Yên Thành nói riêng.

Do còn hạn chế về mặt kiến thức, lý luận cũng như thực tiễn, đồng thời do hạn chế về mặt tài liệu và thời gian nghiên cứu, nhiều vấn đề vẫn cần đi sâu phân tích và xem xét lại, cũng như còn có những vấn đề mới chưa được đề cập đến trong bài viết này. Em rất mong có thể nghiên cứu tiếp và hoàn thành đề tài này vào một ngày gần đây.

Cuối cùng, em rất mong sự góp ý và nhận xét của các Thầy cô, các cán bộ công nhân viên trong ngân hàng, những người có cùng mối quan tâm về hoạt động cho vay ngắn hạn HSXKD và các bạn.

Em xin trân trọng cảm ơn!

Hà Nội, ngày 29 tháng 10 năm 2015

Sinh viên

Nguyễn Thị Tâm

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Luật các tổ chức tín dụng số 47/2010/QH12 do Quốc hội ban hành.
2. Quyết định số 1627/2010/QĐ-NHNN của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước
3. Bộ luật Dân sự nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam 2010, phần 1, chương V, mục 1, điều 106.
4. Quyết định 493/2004/QĐ-NHNN ngày 22/04/2005 của NHNN
5. Nghị định 41/2010/NĐ-CP do Chính phủ ban hành.
6. Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn chi nhánh Yên Thành, Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2012, 2013, 2014.
7. PGS.TS Nguyễn Thị Mùi (2010), *Giáo trình nghiệp vụ Ngân hàng thương mại*, Học viện Tài chính.
8. Sổ tay tín dụng của Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam.