

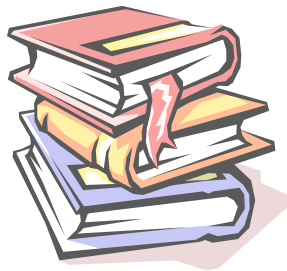
TRƯỜNG ĐẠI HỌC AN GIANG  
KHOA KINH TẾ - QUẢN TRỊ KINH DOANH

-----☆☆☆-----



**LUẬN VĂN TỐT NGHIỆP**

**PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ TÍN DỤNG  
CÔNG THƯƠNG NGHIỆP VÀ TIÊU DÙNG  
TẠI NGÂN HÀNG Á CHÂU CHI NHÁNH AN GIANG**



**GIÁO VIÊN HƯỚNG DẪN:**  
Th.S: BÙI THANH QUANG

**SINH VIÊN THỰC HIỆN:**  
NGUYỄN NGỌC CHÂU THỦY  
LỚP: ĐH1TC2  
MSSV: DTC 002566

Tháng 04 - 2004

# MỤC LỤC

\*\*\*\*\*@@\*\*\*\*\*

	Trang
<b>PHẦN MỞ ĐẦU.....</b>	<b>1</b>
1. Lý do chọn đề tài.....	1
2. Mục tiêu nghiên cứu .....	2
3. Phương pháp nghiên cứu.....	2
4. Phạm vi nghiên cứu.....	2
<b>PHẦN II: NỘI DUNG .....</b>	<b>3</b>
<b>Chương 1: Cơ Sở Lý Luận.....</b>	<b>3</b>
<b>1.1. Khái quát về tín dụng.....</b>	<b>3</b>
1.1.1. Khái niệm .....	3
1.1.2. Các hình thức tín dụng .....	3
1.1.3. Vai trò của tín dụng.....	5
1.1.4. Phương thức cho vay.....	7
1.1.5. Đảm bảo tín dụng.....	8
1.1.5.1. Vai trò của đảm bảo tín dụng.....	8
1.1.5.2. Các hình thức đảm bảo tín dụng.....	8
1.1.5.2.1. Đảm bảo đối vật .....	8
1.1.5.2.2. Đảm bảo đối nhân.....	10
1.1.6. Rủi ro tín dụng.....	11
1.1.6.1. Khái niệm.....	11
1.1.6.2. Những thiệt hại do rủi ro tín dụng gây ra.....	12
1.1.6.3. Nguyên nhân dẫn đến rủi ro tín dụng.....	12
<b>1.2. Một số chỉ tiêu dùng để đánh giá hiệu quả tín dụng.....</b>	<b>13</b>
1.2.1. Doanh số cho vay .....	13
1.2.2. Doanh số thu nợ.....	13
1.2.3. Dự nợ cho vay.....	13
1.2.4. Nợ quá hạn .....	13
1.2.5. Tỷ lệ dự nợ trên vốn huy động.....	13

1.2.6. Hệ số thu nợ.....	14
1.2.7. Tỷ lệ nợ quá hạn.....	14
<b>Chương 2: Giới Thiệu Về Ngân Hàng Á Châu Chi Nhánh An Giang.....</b>	<b>15</b>
2.1. Lịch sử hình thành và phát triển.....	15
2.1.1. Ngân hàng Á Châu.....	15
2.1.2. Ngân hàng Á Châu chi nhánh An Giang.....	16
2.2. Bộ máy quản lí của Ngân hàng Á Châu chi nhánh An Giang.....	16
2.2.1. Sơ đồ tổ chức.....	16
2.2.2. Chức năng các phòng ban.....	17
2.2.2.1. Phòng hành chính nhân sự.....	17
2.2.2.2. Phòng tín dụng và thanh toán quốc tế.....	17
2.2.2.3. Phòng giao dịch ngân quỹ.....	17
2.2.2.4. Phòng kế toán.....	17
2.3. Lĩnh vực kinh doanh và một số vấn đề liên quan đến tín dụng CTN và TD.	18
2.3.1. Lĩnh vực kinh doanh. ....	18
2.3.2. Một số vấn đề liên quan đến tín dụng CTN và TD.....	18
2.4. Đánh giá chung về hoạt động kinh doanh.....	22
<b>Chương 3: Phân Tích Hiệu Quả Tín Dụng Công Thương nghiệp.....</b>	<b>24</b>
3.1. Đánh giá tổng nguồn vốn và vốn huy động.....	24
3.2. Phân tích hiệu quả tín dụng CTN và TD.....	26
3.2.1. Phân tích doanh số cho vay CTN và TD.....	26
3.2.1.1 Theo thời hạn tín dụng.....	26
3.2.1.2 Theo thành phần kinh tế.....	29
3.2.2. Phân tích doanh số thu nợ CTN và TD.....	32
3.2.2.1 Theo thời hạn tín dụng.....	32
3.2.2.2 Theo thành phần kinh tế.....	34
3.2.3. Phân tích dư nợ cho vay CTN và TD.....	38
3.2.3.1 Theo thời hạn tín dụng.....	38
3.2.3.2 Theo thành phần kinh tế.....	40
3.2.4. Phân tích nợ quá hạn cho vay CTN và TD.....	43
3.2.4.1. Theo thời hạn tín dụng.....	43

3.2.4.2. Theo thành phần kinh tế.....	46
3.2.5. Phân tích dư nợ cho vay CTN và TD trên vốn huy động .....	49
3.2.6. Phân tích hệ số thu nợ cho vay CTN và TD.....	50
3.2.7. Tỷ lệ nợ quá hạn cho vay CTN và TD.....	51
3.3. Thực trạng chung về tín dụng CTN và TD tại ACB An Giang .....	51
<b>Chương 4: Giải Pháp Nhằm Nâng Cao Hiệu Quả Tín Dụng CTN và TD.</b>	<b>55</b>
4.1. Định hướng mở rộng tín dụng CTN và TD tại Ngân hàng Á Châu An Giang.	55
4.2. Các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả tín dụng CTN và TD.....	55
4.3. Biện pháp nâng cao hiệu quả tín dụng CTN và TD.....	56
4.3.1. Sự kết hợp của nhiều phương thức cho vay.....	56
4.3.2. Cho vay theo lãi suất thỏa thuận.....	57
4.3.3. Tăng cường công tác thẩm định, kiểm tra.....	57
4.3.4. Xếp hạng khách hàng theo mức độ rủi ro tín dụng.....	58
4.3.5. Thành lập công ty mua bán nợ và xử lý tài sản.....	59
4.3.6. Xây dựng cơ chế tín dụng phù hợp.....	59
4.4. Các biện pháp khác.....	60
4.4.1. Marketing.....	60
4.4.1.1. Tìm kiếm khách hàng.....	60
4.4.1.2. Thu hút khách hàng.....	60
4.4.2. Nhân viên.....	61
<b>PHẦN KẾT LUẬN – KIẾN NGHỊ.....</b>	<b>62</b>
I. Kết luận.....	62
II. Kiến nghị.....	62

# DANH MỤC BIỂU BẢNG

\*\*\*\*\*@@\*\*\*\*\*

<b>BẢNG</b>	<b>Trang</b>
<b>Bảng 1: Kết quả kinh doanh.....</b>	<b>22</b>
<b>Bảng 2: Tổng nguồn vốn Ngân hàng.....</b>	<b>25</b>
<b>Bảng 3: Doanh số cho vay theo thời hạn tín dụng.....</b>	<b>27</b>
<b>Bảng 4: Doanh số cho vay theo thành phần kinh tế.....</b>	<b>30</b>
<b>Bảng 5: Doanh số thu nợ theo thời hạn tín dụng.....</b>	<b>33</b>
<b>Bảng 6: Doanh số thu nợ theo thành phần kinh tế.....</b>	<b>36</b>
<b>Bảng 7: Dư nợ cho vay theo thời hạn tín dụng.....</b>	<b>39</b>
<b>Bảng 8: Dư nợ cho vay theo thành phần kinh tế.....</b>	<b>42</b>
<b>Bảng 9: Nợ quá hạn theo thời hạn tín dụng.....</b>	<b>45</b>
<b>Bảng 10: Nợ quá hạn theo thành phần kinh tế.....</b>	<b>47</b>
<b>Bảng 11: Dư nợ trên tổng nguồn vốn.....</b>	<b>49</b>
<b>Bảng 12: Dư nợ trên vốn huy động.....</b>	<b>50</b>
<b>Bảng 13: Hệ số thu nợ CTN và TD.....</b>	<b>50</b>
<b>Bảng 14: Tỷ lệ nợ quá hạn.....</b>	<b>51</b>
<b>Bảng 15: Tổng doanh số cho vay của Ngân hàng Á Châu An Giang.....</b>	<b>52</b>

# DANH MỤC BIỂU ĐỒ

\*\*\*\*\*@@\*\*\*\*\*

<b>BIỂU ĐỒ</b>	<b>Trang</b>
<b>Biểu đồ 1: Doanh số cho vay CTN và TD.....</b>	<b>31</b>
<b>Biểu đồ 2: Doanh số thu nợ CTN và TD .....</b>	<b>37</b>
<b>Biểu đồ 3: Dư nợ cho vay CTN và TD .....</b>	<b>43</b>
<b>Biểu đồ 4: Nợ quá hạn cho vay CTN và TD.....</b>	<b>48</b>
<b>Biểu đồ 5: Cơ cấu cho vay tại ACB An Giang.....</b>	<b>53</b>

# LỜI CẢM TẠ

\*\*\*\*\*@@\*\*\*\*\*

Qua 4 năm học tập và rèn luyện dưới giảng đường Đại học, kết hợp với thời gian thực tập tại Ngân hàng Á Châu chi nhánh An Giang, Em đã học và tích lũy được nhiều kiến thức quý báu cho mình. Luận văn tốt nghiệp này được hoàn thành là sự kết hợp giữa lý thuyết đã học và thực tế trong thời gian thực tập.

Để có kiến thức hoàn thành luận văn tốt nghiệp là nhờ sự giảng dạy tận tình của quý thầy cô Trường Đại Học An Giang, sự hướng dẫn tận tâm của thầy Bùi Thanh Quang và sự giúp đỡ nhiệt tình của các anh chị cán bộ viên chức trong Ngân hàng Á Châu chi nhánh An Giang.

Xin chân thành cảm ơn:

- Quý thầy cô Khoa Kinh Tế - Quản Trị Kinh Doanh Trường Đại Học An Giang.
- Thầy Bùi Thanh Quang.
- Ban lãnh đạo Ngân hàng Á Châu chi nhánh An Giang:
  - + Ông: Lê Văn Hùng (Giám đốc).
  - + Ông: Phan Văn Hoàng (Phó giám đốc).
  - + Ông: Nguyễn Bá Long (Trưởng phòng tín dụng).
  - + Ông: Diệp Quốc Đậm (Phó phòng tín dụng).

Cùng tất cả anh chị cán bộ viên chức các phòng ban trong Ngân hàng đã giúp đỡ, chỉ bảo và tạo mọi điều kiện thuận lợi cho Em hoàn thành luận văn tốt nghiệp.

Sau cùng Em kính chúc quý thầy cô Trường Đại Học An Giang cùng các anh chị trong Ngân hàng Á Châu chi nhánh An Giang dồi dào sức khỏe và luôn thành công trong công tác.

**Sinh viên thực hiện**  
**Nguyễn Ngọc Châu Thủy**

# DIỄN GIẢI VIẾT TẮT

\*\*\*\*\*@@\*\*\*\*\*

Trong luận văn có sử dụng các cụm từ viết tắt sau:

ACB	: Asia – Commercial - Bank
CN	: Cá nhân
CP	: Chi phí
CTN	: Công thương nghiệp
DN	: Dự nợ
DNTN	: Doanh nghiệp tư nhân
DSTN	: Doanh số thu nợ
DSCV	: Doanh số cho vay
DT	: Doanh thu
LNTT	: Lợi nhuận trước thuế
LNR	: Lợi nhuận ròng
NQH	: Nợ quá hạn
TD	: Tiêu dùng
TTNDN	: Thuế thu nhập doanh nghiệp
TG	: Tiền gửi
TGTK	: Tiền gửi tiết kiệm
TGTT	: Tiền gửi thanh toán
TPKT	: Thành phần kinh tế



# TÀI LIỆU THAM KHẢO

\*\*\*\*\*@@\*\*\*\*\*

1. Hồ Diệu, *Tín dụng ngân hàng*, nhà xuất bản thống kê, 1999.
2. Dương Thị Bình Minh (chủ biên), *Lý thuyết tài chính tiền tệ*, Trường Đại Học Kinh Tế - Khoa Tài chính nhà nước, Nhà xuất bản giáo dục, 1999.
3. Nguyễn Thị Mùi, *Lý thuyết tiền tệ và ngân hàng*, Nhà xuất bản xây dựng, 2001.
4. Nguyễn Đăng Dờn (chủ biên), *Tiền tệ ngân hàng*, Nhà xuất bản TPHCM, 1998.
5. Lê Văn Tề + Ngô Hương, *Tiền tệ và ngân hàng*, nhà xuất bản thống kê, 2000.
6. Lê Văn Tư (chủ biên), *Tiền tệ tín dụng và ngân hàng*, nhà xuất bản thống kê, 1997.
7. Lê Văn Tư + Lê Tùng Vân + Lê Nam Hải, *Tiền tệ ngân hàng - Thị trường tài chính*, nhà xuất bản thống kê, 1999.
8. *Các văn bản về hoạt động tín dụng*, Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn, lưu hành nội bộ, 2001.
9. *Giáo trình lý thuyết tiền tệ và ngân hàng*, Học viên ngân hàng, 2000.
10. *Thông tin công tác tư tưởng*, Tỉnh ủy An Giang, số 2 năm 2004.









## **PHẦN MỞ ĐẦU**

### **1. Lý do chọn đề tài.**

Thực hiện chủ trương Công nghiệp hóa - Hiện đại hóa đất nước đưa Việt Nam chuyển từ một nước nông nghiệp trở thành nước công nghiệp phát triển An Giang đẩy mạnh quá trình này theo hướng tăng tỷ trọng GDP công thương nghiệp và dịch vụ, giảm tỷ trọng GDP nông nghiệp trong cơ cấu GDP với nhiều giải pháp hữu hiệu An Giang đã đạt được một số thành tựu sau: cơ cấu kinh tế có tiến bộ với tỷ trọng nông nghiệp còn 37.65%, công nghiệp và xây dựng 12.73%, dịch vụ gần 50% vượt kế hoạch; năm 2003 tốc độ tăng trưởng GDP đạt 9.13% (vượt 0.63% nghị quyết đề ra), trong đó: nông nghiệp 7.60%, công nghiệp 12.70%, thương mại dịch vụ 49.60%; tổng vốn đầu tư đạt 4400 tỷ, chiếm 33.40%/GDP tăng 22% so với năm 2002, thu ngân sách đạt 1080 tỷ đồng vượt 15% kế hoạch và tăng 17% so với năm 2002; kim ngạch xuất khẩu đạt 182 triệu USD tăng 21% so với năm 2002, nhập khẩu 35 triệu USD; trong hai năm 2002 và 2003 bình quân tăng thêm 1,750 triệu đồng/người đạt mức 6,147 triệu đồng/người.

Ngân hàng Á Châu An Giang là chi nhánh Ngân hàng được đánh giá hoạt động kinh doanh có hiệu quả liên tục nhiều năm. Hoạt động Ngân hàng luôn bám sát định hướng kinh doanh của Hội đồng quản trị trụ sở chính, đồng thời bám sát chủ trương, chính sách và các chương trình kinh tế trọng điểm của tỉnh đã tập trung đầu tư vào các ngành, các lĩnh vực có tiềm năng phát triển trong đó có ngành công thương nghiệp và tiêu dùng.

Qua thời gian học tập và rèn luyện tại trường Đại Học An Giang và được tiếp cận với thực tiễn sinh động của hoạt động kinh doanh tại Ngân hàng Á Châu An Giang Em nhận thấy rằng việc tìm hiểu và phân tích hiệu quả hoạt động tín dụng trong lĩnh vực Công thương nghiệp và Tiêu dùng là hết sức cần thiết.

Xuất phát từ những lý do trên Em quyết định chọn đề tài:

**“ Phân tích hiệu quả tín dụng Công thương nghiệp và Tiêu dùng tại Ngân hàng Á Châu chi nhánh An Giang”.**

## **2. Mục tiêu nghiên cứu.**

Đánh giá hiệu quả hoạt động tín dụng Công Thương nghiệp tại Ngân hàng Á Châu chi nhánh An Giang từ đó đề xuất những giải pháp, kiến nghị nhằm nâng cao hơn nữa hiệu quả tín dụng nói chung, hiệu quả tín dụng công thương nghiệp và tiêu dùng nói riêng Ngân hàng Á Châu chi nhánh An Giang.

## **3. Phương pháp nghiên cứu.**

- Thu thập số liệu: các báo cáo và tài liệu của Ngân hàng Á Châu An Giang, thông tin trên báo.

- Phương pháp: thống kê, diễn dịch, quy nạp.

- Phân tích số liệu và đánh giá số liệu về số tuyệt đối và số tương đối chỉ tiêu dùng phân tích từ tài liệu có được. Từ đó đưa ra nhận xét, kết luận về hoạt động tín dụng của Ngân hàng.

## **4. Phạm vi nghiên cứu.**

Do lĩnh vực kinh doanh của Ngân hàng Á Châu phong phú và đa dạng kết hợp thời gian nghiên cứu có hạn nên Em chỉ đi sâu nghiên cứu hoạt động tín dụng Công thương nghiệp và Tiêu dùng trong 3 năm 2001, 2002, 2003.

# **PHẦN NỘI DUNG**

## **CHƯƠNG 1**

### **CƠ SỞ LÝ LUẬN**

#### **1.1. Khái quát về tín dụng.**

##### **1.1.1. Khái niệm tín dụng.**

Tín dụng là một phạm trù kinh tế của nền kinh tế hàng hóa, nó phản ánh quan hệ kinh tế giữa người sở hữu với người sử dụng các nguồn vốn tạm thời nhàn rỗi trong nền kinh tế theo nguyên tắc hoàn trả vốn và lợi tức khi đến hạn.

##### **1.1.2. Các hình thức tín dụng.**

###### **1.1.2.1. Căn cứ vào thời hạn tín dụng.**

**Tín dụng ngắn hạn:** Là loại tín dụng có thời hạn dưới một năm và thường được sử dụng để cho vay bổ sung thiếu hụt vốn lưu động tạm thời của các doanh nghiệp và cho vay phục vụ nhu cầu sinh hoạt của cá nhân.

**Tín dụng dài hạn:** Là loại tín dụng có thời hạn trên năm năm, tín dụng dài hạn được sử dụng để cấp vốn cho các doanh nghiệp vào các vấn đề như: xây dựng cơ bản, đầu tư xây dựng các xí nghiệp mới, các công trình thuộc cơ sở hạ tầng, cải tiến và mở rộng sản xuất có quy mô lớn.

**Tín dụng trung hạn:** Là loại tín dụng ở giữa hai kỳ hạn trên, loại tín dụng này được cung cấp để mua sắm tài sản cố định, cải tiến và đổi mới kỹ thuật, mở rộng và xây dựng các công trình nhỏ có thời gian thu hồi vốn nhanh.

###### **1.1.2.2. Căn cứ vào đối tượng tín dụng.**

###### **1.1.2.2.1. Tín dụng vốn lưu động.**

Là loại tín dụng được dùng hình thành vốn lưu động của các tổ chức kinh tế như cho dự trữ hàng hóa đối với các doanh nghiệp thương nghiệp; cho vay để mua phân bón, giống, thuốc trừ sâu đối với các hộ sản xuất nông nghiệp.



Tín dụng lưu động thường được sử dụng để cho vay bù đắp mức vốn lưu động thiếu hụt tạm thời, loại tín dụng này thường được chia ra làm các loại sau: cho vay dự trữ hàng hóa, cho vay để thanh toán các khoản nợ dưới hình thức chiết khấu thương phiếu.

#### **1.1.2.2.2. Tín dụng vốn cố định.**

Là loại tín dụng được dùng hình thành tài sản cố định. Loại tín dụng này thường được đầu tư để mua tài sản cố định, cải tiến và đổi mới kỹ thuật, mở rộng sản xuất, xây dựng các xí nghiệp và công trình mới, thời hạn cho vay đối với loại tín dụng này là trung hạn và dài hạn.

#### **1.1.2.3. Mục đích sử dụng vốn.**

**Tín dụng sản xuất và lưu thông hàng hóa:** Là loại tín dụng dành cho các doanh nghiệp và các chủ thể kinh doanh khác để tiến hành sản xuất hàng hóa và lưu thông hàng hóa.

**Tín dụng tiêu dùng:** Là hình thức tín dụng dành cho cá nhân để đáp ứng nhu cầu tiêu dùng: mua sắm nhà cửa, xe cộ,... Tín dụng tiêu dùng được thể hiện bằng hình thức tiền hoặc bán chịu hàng hóa, việc cấp tín dụng bằng tiền thường do các ngân hàng, quỹ tiết kiệm, Hợp tác xã tín dụng và các tổ chức tín dụng khác cung cấp. Bên cạnh hình thức tín dụng bằng tiền còn có hình thức tín dụng được biểu hiện dưới hình thức bán hàng trả góp do các công ty, cửa hàng thực hiện.

#### **1.1.2.4. Căn cứ vào chủ thể trong quan hệ tín dụng.**

##### **1.1.2.4.1. Tín dụng thương mại.**

Tín dụng thương mại là quan hệ tín dụng giữa các nhà doanh nghiệp, được biểu hiện dưới hình thức mua bán chịu hàng hóa.

Nguyên nhân của sự xuất hiện tín dụng thương mại là do sự cách biệt giữa sản xuất và tiêu thụ, đặc điểm thời vụ trong sản xuất và mua hoặc bán sản phẩm, vì vậy có hiện tượng một số nhà doanh nghiệp muốn bán sản phẩm trong lúc đó có một số nhà doanh nghiệp muốn mua nhưng không có tiền. Trong trường hợp này nhà doanh nghiệp với tư cách là người muốn bán thực hiện được sản phẩm họ có thể bán chịu hàng hóa cho người mua.

Mua bán chịu hàng hóa là hình thức tín dụng vì:

-Người bán chuyển giao cho người mua được sử dụng vốn tạm thời trong một thời gian nhất định.

-Đến thời hạn đã được thỏa thuận người mua hoàn lại vốn cho người bán dưới hình thức tiền tệ và lợi tức.

#### **1.1.2.4.2. Tín dụng ngân hàng.**

● **Khái niệm:**Tín dụng ngân hàng là quan hệ tín dụng giữa ngân hàng, các tổ chức tín dụng khác với các nhà doanh nghiệp và cá nhân.

Trong nền kinh tế, ngân hàng đóng vai trò là một định chế tài chính trung gian, vì vậy trong quan hệ tín dụng với các nhà doanh nghiệp và cá nhân, ngân hàng vừa là người đi vay đồng thời là người đi vay.

Với tư cách là người đi vay ngân hàng nhận tiền gửi của các nhà doanh nghiệp và cá nhân hoặc phát hành chứng chỉ tiền gửi, trái phiếu để huy động vốn trong xã hội. Trái lại với tư cách là người cho ngân hàng cung cấp tín dụng cho các doanh nghiệp và cá nhân.

#### ● **Đối tượng của tín dụng ngân hàng.**

Trong nền kinh tế thị trường, đại bộ phận quỹ cho vay tập trung qua ngân hàng và từ đó đáp ứng nhu cầu vốn bổ sung cho các doanh nghiệp và cá nhân. Tín dụng ngân hàng không chỉ đáp ứng nhu cầu vốn ngắn hạn để dự trữ vật tư hàng hóa, trang trải chi phí sản xuất và thanh toán các khoản nợ mà còn tham gia cấp vốn cho đầu tư xây dựng cơ bản như xây dựng các xí nghiệp mới, các cơ sở kinh tế hạ tầng, cải tiến và đổi mới kỹ thuật. Ngoài ra tín dụng ngân hàng còn đáp ứng một phần đáng kể nhu cầu vốn tín dụng tiêu dùng của cá nhân.

#### **1.1.2.4.3. Tín dụng nhà nước.**

Tín dụng nhà nước là quan hệ tín dụng trong đó nhà nước biểu hiện là người đi vay.

### **1.1.3. Vai trò của tín dụng.**

#### **1.1.3.1. Đáp ứng nhu cầu vốn để duy trì quá trình sản xuất liên tục đồng thời góp phần đầu tư phát triển kinh tế.**

Thừa thiếu vốn tạm thời thường xuyên xảy ra ở các doanh nghiệp, việc phân phối vốn tín dụng đã góp phần điều hòa vốn trong toàn bộ nền kinh tế, tạo điều kiện cho quá trình sản xuất được liên tục.

Ngoài ra tín dụng còn là cầu nối giữa tiết kiệm và đầu tư, nó là động lực kích thích tiết kiệm đồng thời là phương tiện đáp ứng nhu cầu vốn cho đầu tư phát triển. Trong nền sản xuất

hàng hóa, tín dụng là một trong những nguồn hình thành vốn lưu động và vốn cố định cho doanh nghiệp, vì vậy tín dụng động viên hàng hóa đi vào sản xuất, thúc đẩy ứng dụng khoa học, kỹ thuật tiên bộ vào trong quá trình sản xuất.

Riêng trong điều kiện nước ta hiện nay, cơ cấu kinh tế còn nhiều mặt mắt cân đối, lạm phát và thất nghiệp vẫn luôn là khả năng tiềm ẩn, thông qua đầu tư tín dụng góp phần sắp xếp và tổ chức lại sản xuất, hình thành cơ cấu kinh tế hợp lý. Mặt khác thông qua hoạt động tín dụng mà sử dụng nguồn lao động và nguyên liệu hợp lý thúc đẩy quá trình tăng trưởng kinh tế, đồng thời giải quyết các vấn đề xã hội.

#### **1.1.3.2. Thúc đẩy nền kinh tế phát triển.**

Hoạt động của các trung gian tài chính là tập trung vốn tiền tệ tạm thời nhàn rỗi, mà vốn này nằm phân tán khắp mọi nơi, trong tay các nhà doanh nghiệp, các cơ quan Nhà nước và cá nhân, trên cơ sở đó cho vay các đơn vị kinh tế và từ đó thúc đẩy nền kinh tế phát triển.

#### **1.1.3.3. Tín dụng là công cụ tài trợ cho các ngành kinh tế kém phát triển và ngành mũi nhọn.**

Trong điều kiện nước ta, nông nghiệp là ngành sản xuất đáp ứng nhu cầu cần thiết cho xã hội đang trong quá trình Công nghiệp hóa và là ngành chịu ảnh hưởng nhiều nhất trong điều kiện nước ta hiện nay, trong giai đoạn trước mắt Nhà nước phải tập trung đầu tư phát triển nông nghiệp để giải quyết những nhu cầu tối thiểu của xã hội đồng thời tạo điều kiện để phát triển các ngành kinh tế khác.

Bên cạnh đó Nhà nước còn tập trung tín dụng để tài trợ cho các ngành kinh tế mũi nhọn, mà phát triển các ngành này sẽ tạo cơ sở và lôi cuốn các ngành kinh tế khác phát triển như sản xuất hàng xuất khẩu, khai thác dầu khí.

#### **1.1.3.4. Góp phần tác động đến việc tăng cường chế độ hạch toán kinh tế của các doanh nghiệp.**

Đặc trưng cơ bản của tín dụng là sự vận động trên cơ sở hoàn trả và có lợi tức. Nhờ vậy mà hoạt động tín dụng đã kích thích sử dụng vốn và sử dụng có hiệu quả.

Khi sử dụng vốn vay ngân hàng doanh nghiệp phải tôn trọng hợp đồng tín dụng, tức phải là hoàn trả nợ vay đúng hạn và tôn trọng các điều kiện khác đã ghi trong hợp đồng tín dụng, bằng các tác động như vậy đòi hỏi doanh nghiệp phải quan tâm đến việc nâng cao hiệu

quả sử dụng vốn, giảm chi phí sản xuất, tăng vòng quay của vốn tạo điều kiện nâng cao doanh lợi của doanh nghiệp.

#### **1.1.3.5. Tạo điều kiện phát triển các quan hệ kinh tế với các doanh nghiệp nước ngoài.**

Trong điều kiện ngày nay, phát triển kinh tế của một quốc gia gắn liền với thị trường thế giới, kinh tế “đóng” đã nhường bước cho kinh tế “mở”, tín dụng ngân hàng đã trở thành một trong những phương tiện nối liền nền kinh tế các nước với nhau.

Đối với các nước đang phát triển nói chung và nước ta nói riêng, tín dụng đóng vai trò rất quan trọng trong việc mở rộng xuất khẩu hàng hóa, đồng thời nhờ nguồn tín dụng bên ngoài để công nghiệp hóa và hiện đại hóa nền kinh tế.

#### **1.1.4. Các phương thức cho vay.**

- Cho vay từng lần: mỗi lần cho vay vốn khách hàng và tổ chức tín dụng làm thủ tục vay vốn cần thiết và ký kết hợp đồng tín dụng.

- Cho vay theo hạn mức tín dụng: tổ chức tín dụng và khách hàng xác định và thỏa thuận một hạn mức tín dụng duy trì trong một thời hạn nhất định hoặc theo chu kỳ sản xuất kinh doanh.

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

- Cho vay hợp vốn: một nhóm tổ chức tín dụng cùng cho vay đối với một dự án vay vốn hoặc phương án vay vốn của khách hàng, trong đó có một tổ chức tín dụng làm đầu mối dàn xếp, phối hợp với các tổ chức tín dụng khác.

- Cho vay trả góp: khi vay vốn tổ chức tín dụng và khách hàng thỏa thuận số lãi tiền vay phải trả, cộng với số nợ gốc được chia ra để trả nợ theo nhiều kỳ hạn trong thời hạn cho vay, tài sản mua bằng vốn vay chỉ thuộc sở hữu của bên vay khi trả đủ nợ gốc và lãi.

- Cho vay theo hạn mức tín dụng dự phòng: tổ chức tín dụng cam kết đảm bảo sẵn sàng cho khách hàng vay vốn trong phạm vi hạn mức tín dụng nhất định. Tổ chức tín dụng và khách hàng thỏa thuận thời hạn hiệu lực của hạn mức tín dụng, mức phí trả cho hạn mức tín dụng.

- Cho vay thông qua nghiệp vụ phát hành và sử dụng thẻ tín dụng: tổ chức tín dụng chấp nhận cho khách hàng được sử dụng số vốn vay trong phạm vi hạn mức tín dụng để thanh toán tiền mua hàng hóa, dịch vụ và rút tiền mặt tại các máy rút tiền tự động hoặc điểm ứng tiền mặt là đại lý của tổ chức tín dụng.

- Các phương thức cho vay khác phù hợp qui định của nhà nước.

### **1.1.5. Đảm bảo tín dụng.**

#### **1.1.5.1. Vai trò của việc đảm bảo tín dụng.**

Đảm bảo tín dụng là thiết lập những ràng buộc pháp lý của khoản vay với những tài sản của người vay hay người thứ ba để khi không thu được nợ có thể dựa vào việc bán tài sản để thu hồi nợ. Đó là cách để không bị ràng buộc với rủi ro kinh doanh của khách hàng bằng cách thiết lập nguồn thu nợ thứ hai.

Nguồn thu nợ thứ nhất là doanh thu đối với cho vay ngắn hạn về vốn lưu động, là nguồn khấu hao và lợi nhuận đối với các khoản vay trung và dài hạn để hình thành tài sản cố định. Trong cho vay tiêu dùng nguồn thu nợ thứ nhất của ngân hàng là thu nhập của cá nhân như: tiền lương, các khoản thu nhập từ cổ tức, tiền cho thuê nhà và các khoản thu nhập khác.

#### **1.1.5.2. Các hình thức đảm bảo tín dụng.**

##### **1.1.5.2.1. Đảm bảo đối vật.**

###### **● Khái niệm.**

Đảm bảo đối vật là hình thức xác định những cơ sở pháp lý để chủ nợ (Ngân hàng) có được những quyền hạn nhất định đối với tài sản của khách hàng vay nhằm tạo ra nguồn thu nợ thứ hai khi người mắc nợ không trả hay không còn khả năng trả nợ.

###### **● Phương thức đảm bảo đối vật.**

###### **☞ Thẻ chấp.**

\* Thẻ chấp là bên vay vốn dùng tài sản thuộc quyền sở hữu của mình để đảm bảo thực hiện nghĩa vụ trả nợ khi nguồn thu thứ nhất bị mất.

###### **\* Có các loại thẻ chấp sau:**

- Căn cứ theo pháp lý, thẻ chấp có hai loại:

+Thế chấp pháp lý hay thế chấp sang nhượng chủ quyền: là phương thức thế chấp mà khách hàng lập sẵn một giấy sang nhượng chủ quyền để khi không có tiền trả nợ, ngân hàng có quyền bán tài sản để thu nợ hay quản lý tài sản.

+ Thế chấp công bằng: là cách ngân hàng chỉ giữ bản chính giấy chứng nhận quyền sở hữu tài sản đảm bảo cho khoản vay. Như vậy khi khách hàng không có tiền trả nợ, ngân hàng phải đưa ra tòa án mới phát mại được tài sản theo phán quyết của tòa.

- Căn cứ vào việc thế chấp cho nhiều món vay, người ta phân biệt thành:

+ Thế chấp thứ nhất: là tài sản đang thế chấp cho món nợ thứ nhất.

+ Thế chấp thứ hai: là tài sản đang thế chấp cho món nợ thứ nhất, nhưng giá trị thế chấp còn thừa ra, khách hàng đem thế chấp cho ngân hàng khác để vay thêm một món nợ nữa. Tất nhiên phải có sự thỏa thuận của hai ngân hàng vì chỉ có một bản chính quyền sở hữu tài sản.

#### **☞ Cầm cố.**

Là tài sản đảm bảo tiền vay thuộc quyền sở hữu của khách hàng vay, được giao cho ngân hàng cất vào kho để đảm bảo chắc chắn nguồn thu nợ thứ hai. Tài sản cầm cố thường là động sản dễ di chuyển nên ngoài việc ngân hàng nắm giữ giấy chủ quyền ngân hàng còn phải nắm giữ luôn tài sản đó, khi khách hàng vay không trả nợ đúng hạn theo hợp đồng tín dụng ngân hàng được quyền phát mại tài sản để thu hồi nợ.

#### **☞ Đảm bảo bằng tiền gửi.**

Tiền gửi dùng làm đảm bảo rất tiện lợi vì dễ bảo quản, hầu như không có rủi ro và xử lý thu hồi nợ rất nhanh, đối với tiền gửi có kỳ hạn chỉ phải làm một bản cam kết để cho ngân hàng được trích tiền gửi thu nợ và giao sổ tiền gửi cho ngân hàng.

#### **☞ Đảm bảo bằng tích trái.**

Tương tự như đảm bảo bằng trái phiếu, có hai cách:

- Đảm bảo không thông báo: khách hàng vay chỉ cam kết đem tiền thu được từ các con nợ trả cho ngân hàng mà không thông báo cho các con nợ biết.

- Đảm bảo có thông báo: khách hàng vay thông báo cho các con nợ biết họ phải thanh toán với ngân hàng thay vì phải thanh toán cho khách hàng vay.

**☞ Đảm bảo bằng hợp đồng nhận thầu.**

Hợp đồng xây dựng hay cung cấp thiết bị, đều chứa đựng cam kết trả tiền khi xây dựng hay cung cấp thiết bị và vật tư xong, nên có thể trở thành vật đảm bảo vay, ngân hàng chỉ cần bên đầu thầu cam kết sẽ trả cho ngân hàng cho vay bên nhận thầu là hợp đồng sẽ trở thành vật đảm bảo, để công ty xây lắp hay công ty cung ứng dịch vụ thiết bị vật tư vay vốn ngân hàng thực hiện việc đã nhận thầu.

**1.1.5.2.2. Đảm bảo đối nhân.**

**● Khái niệm.**

Đảm bảo đối nhân là sự bảo lãnh của một hoặc nhiều người cho khách hàng vay ngân hàng. Trong trường hợp khách hàng vay không trả được nợ, người bảo lãnh sẽ trả thay. Như vậy có ba chủ thể tham gia vào việc vay vốn ngân hàng:

+ Khách hàng vay là người được bảo lãnh.

+ Ngân hàng là chủ nợ, đồng thời là người được hưởng sự bảo lãnh để tránh rủi ro không trả nợ của khách hàng vay.

+ Người bảo lãnh là người cam kết trả nợ thay khi người được bảo lãnh không trả được nợ.

**● Các loại đảm bảo đối nhân.**

**☞ Căn cứ vào độ an toàn của bảo lãnh.**

- Bảo lãnh không có tài sản đảm bảo: thường dùng cho những doanh nghiệp hay cá nhân có khả năng tài chính vững mạnh và có uy tín trên thương trường hay đối với ngân hàng. Thường một ngân hàng bảo lãnh cho một khách hàng quen của mình sang vay một ngân hàng bạn cũng có thể dùng bảo lãnh không có tài sản đảm bảo, ngân hàng cho vay biết rằng vì uy tín ngân hàng bảo lãnh không từ chối thi hành nghĩa vụ bảo lãnh khi khách hàng vay không trả được nợ.

- Bảo lãnh bằng tài sản của người bảo lãnh: khi ngân hàng không quen biết người bảo lãnh hoặc không tin tưởng ở uy tín của người bảo lãnh, ngân hàng yêu cầu người bảo lãnh phải thế chấp tài sản của mình để đảm bảo việc thi hành nghĩa vụ bảo lãnh. Như vậy trong trường hợp người bảo lãnh không trả nợ thay cho người được bảo lãnh, ngân hàng có thể phát mại tài sản này để thu hồi nợ.

**☒ Căn cứ vào phạm vi bảo lãnh.**

- Bảo lãnh riêng biệt: là bảo lãnh riêng cho một món nợ cụ thể theo phương thức cho vay theo số dư và dùng tài khoản cho vay thông thường.

- Bảo lãnh liên tục: là bảo lãnh cho một hạn mức tín dụng tối đa hay mức thấu chi tối đa. Phương thức bảo lãnh này dùng trong phương thức cho vay theo hạn mức tín dụng, người bảo lãnh chỉ trả nợ thay cho người được bảo lãnh số nợ thực tế không trả được nếu số nợ này nhỏ hơn mức bảo lãnh tối đa.

**● Trình tự xét một bảo lãnh đối nhân.**

**☒ Xem xét tư cách pháp nhân của người bảo lãnh.**

- Người bảo lãnh phải có đủ tư cách pháp nhân và đủ năng lực hành vi dân sự. Nếu là một doanh nghiệp hay tổ chức đứng ra bảo lãnh thì người ký giấy tờ bảo lãnh phải là người đại diện hợp pháp của pháp nhân.

- Xem người đứng ra ký giấy bảo lãnh có đủ khả năng tài chính để thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh không? Nếu là pháp nhân người đứng ra ký có quyền chi phối khả năng tài chính của tổ chức vào việc bảo lãnh?...

**☒ Xem xét uy tín và khả năng tài chính của người bảo lãnh.**

Uy tín của người bảo lãnh thể hiện ở trách nhiệm cao và sự sòng phẳng trong thanh toán của người bảo lãnh trong suốt quá trình kinh doanh từ trước đến nay. Tuy nhiên, có uy tín mà thiếu khả năng tài chính cũng có thể dẫn đến muốn giữ uy tín cũng không được, cho nên trong bảo lãnh không có tài sản đảm bảo, cần xem xét điều tra để biết khả năng tài chính thực tế của người bảo lãnh và chỉ chấp nhận bảo lãnh cho những khoản vốn vay nhỏ hơn nhiều so với khả năng tài chính của người bảo lãnh.

**1.1.6. Rủi ro Tín dụng.**

**1.1.6.1. Khái niệm.**

Rủi ro tín dụng là sự xuất hiện những biến cố không bình thường trong quan hệ tín dụng, từ đó tác động xấu đến hoạt động của ngân hàng và có thể làm cho ngân hàng lâm vào tình trạng mất khả năng thanh toán cho khách hàng.



### **1.1.6.2. Những thiệt hại do rủi ro tín dụng gây ra.**

#### **1.1.6.2.1. Đối với ngân hàng.**

Rủi ro tín dụng sẽ tác động trực tiếp đến hoạt động kinh doanh của ngân hàng như: thiếu tiền chi trả cho khách hàng, lợi nhuận ngày càng giảm dẫn đến lỗ và mất khả năng thanh toán.

#### **1.1.6.2.2. Đối với xã hội.**

Hoạt động của ngân hàng có liên quan đến hoạt động của toàn bộ nền kinh tế. Vì vậy, khi rủi ro tín dụng xảy ra có thể làm phá sản một vài ngân hàng, có khả năng lây lan các ngân hàng khác tạo cho dân chúng một tâm lý sợ hãi nên đưa nhau đến ngân hàng rút tiền trước thời hạn. Điều đó có thể đưa đến phá sản hàng loạt các ngân hàng và sẽ tác động xấu đến nền kinh tế, rủi ro tín dụng là vấn đề chính phủ phải quan tâm, đặc biệt là ngân hàng Trung ương phải khuyến cáo thường xuyên thông qua công tác kiểm tra, thanh tra, chiết khấu, tái chiết khấu và sẵn sàng tài trợ cho các ngân hàng thương mại khi có các biến cố rủi ro xảy ra.

### **1.1.6.3. Nguyên nhân dẫn đến rủi ro tín dụng.**

#### **1.1.6.3.1. Nguyên nhân từ khách hàng vay vốn.**

- Đối với khách hàng là cá nhân: một số nguyên nhân có thể làm cho khách hàng vay vốn không thể trả nợ cho ngân hàng đầy đủ cả vốn lẫn lãi: thu nhập không ổn định, bị thất nghiệp, tai nạn lao động, thiên tai, hỏa hoạn, sử dụng vốn vay sai mục đích,...

- Đối với khách hàng là các doanh nghiệp: thường không trả được nợ là do: khả năng tài chính của doanh nghiệp bị suy giảm và lỗ trong kinh doanh, sử dụng vốn sai mục đích, thị trường cung cấp vật tư bị đột biến, bị cạnh tranh và mất thị trường tiêu thụ, sự thay đổi trong chính sách của nhà nước,...

#### **1.1.6.3.2. Nguyên nhân khách quan.**

- Bảo lụt, hạn hán, dịch bệnh.

- Nếu nền kinh tế suy thoái thì thường xuất hiện những doanh nghiệp kinh doanh thua lỗ và phá sản. Từ đó các khoản tiền vay của ngân hàng không trả được hoặc nếu lạm phát ngày càng gia tăng cũng có thể dẫn đến rủi ro tín dụng, bởi vì trong giai đoạn lạm phát xảy ra người gửi tiền có tâm lý lo sợ nên rút tiền ra khỏi ngân hàng, còn người đi vay thì gia tăng nhu cầu xin vay và muốn kéo dài thời gian vay vốn làm ảnh hưởng đến hoạt động ngân hàng.

### **1.1.6.3.3. Rủi ro tín dụng liên quan đến phần đảm bảo tín dụng.**

- Đảm bảo đối vật: do đánh giá không chính xác giá trị tài sản thế chấp, tài sản thế chấp không chuyên nhượng hoặc cầm lưu hành.

- Đảm bảo đối nhân: người bảo lãnh vay vốn gặp những trường hợp sau: chết, tai nạn, đau ốm, hỏa hoạn,...

## **1.2. Một số chỉ tiêu dùng để phân tích.**

### **1.2.1. Doanh số cho vay.**

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

### **1.2.2. Doanh số thu nợ.**

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

### **1.2.3. Dư nợ.**

Là chỉ tiêu phản ánh tại một thời điểm xác định nào đó ngân hàng hiện còn cho vay bao nhiêu, và đây cũng là khoản mà ngân hàng cần phải thu về.

### **1.2.4. Nợ quá hạn.**

Là chỉ tiêu phản ánh các khoản nợ khi đến hạn mà khách hàng không trả được cho ngân hàng mà không có nguyên nhân chính đáng thì ngân hàng sẽ chuyển từ tài khoản dư nợ sang tài khoản quản lý khác gọi là nợ quá hạn. Nợ quá hạn là chỉ tiêu phản ánh chất lượng của nghiệp vụ tín dụng tại ngân hàng.

### **1.2.5. Tỷ lệ dư nợ trên vốn huy động và tổng nguồn vốn.**

#### **Tỷ lệ dư nợ trên vốn huy động.**

Chỉ tiêu này đánh giá khả năng sử dụng vốn huy động vào việc cho vay vốn. Thông thường khi nguồn vốn huy động ở ngân hàng chiếm tỷ lệ thấp so với tổng nguồn vốn sử dụng thì dư nợ thường gấp nhiều lần so với vốn huy động. Nếu ngân hàng sử dụng vốn cho vay phần lớn từ nguồn vốn cấp trên thì không hiệu quả bằng việc sử dụng nguồn vốn huy động được. Do

vậy, tỷ lệ này càng gần 1 thì càng tốt cho hoạt động ngân hàng, khi đó ngân hàng sử dụng một cách có hiệu quả đồng vốn huy động được.

Ta có công thức:

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

#### **Tỷ lệ dư nợ trên tổng nguồn vốn.**

Chỉ tiêu này cho biết tỷ trọng đầu tư vào cho vay của Ngân hàng so với tổng nguồn vốn, hay là dư nợ cho vay chiếm bao nhiêu phần trăm trong tổng nguồn vốn sử dụng của Ngân hàng.

Ta có công thức sau:

$$\text{Tỷ lệ dư nợ trên tổng nguồn vốn} = \frac{\text{Dư nợ}}{\text{Tổng nguồn vốn}} * 100\%$$

#### **1.2.6. Hệ số thu nợ.**

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

Ta có công thức sau:

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

#### **1.2.7. Tỷ lệ nợ quá hạn trên tổng dư nợ.**

Chỉ tiêu này thường nói lên chất lượng tín dụng của một Ngân hàng. Thông thường chỉ số này dưới mức 5% thì hoạt động kinh doanh của ngân hàng bình thường. Nếu tại một thời điểm nhất định nào đó tỷ lệ nợ quá hạn chiếm tỷ trọng trên tổng dư nợ lớn thì nó phản ánh chất lượng nghiệp vụ tín dụng tại ngân hàng kém, rủi ro tín dụng cao và ngược lại.

Ta có công thức:

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

## **CHƯƠNG 2**

# **GIỚI THIỆU VỀ NGÂN HÀNG Á CHÂU CHI NHÁNH AN GIANG**

### **2.1. Lịch sử hình thành.**

#### **2.1.1. Ngân hàng Á châu.**

Ngân hàng Thương mại Cổ phần Á Châu là một Ngân hàng Thương mại cổ phần Việt nam đăng ký hoạt động tại nước Cộng Hòa Xã Hội Chủ Nghĩa Việt Nam.

Ngân hàng được Ngân hàng Nhà Nước Việt Nam cấp giấy phép hoạt động số 0032/NH-CP ngày 24 tháng 4 năm 1993. Vốn điều lệ ban đầu là 20 tỷ đồng Việt Nam cho thời hạn hoạt động 50 năm.

Ngân hàng bắt đầu hoạt động từ ngày 4 tháng 6 năm 1993. Hiện nay vốn điều lệ thực có của Ngân hàng là 42,4 tỷ đồng Việt Nam.

- + Hội sở chính: 442 Nguyễn Thị Minh Khai – Quận 3 – TPHCM.
- + Tên giao dịch: Ngân hàng Thương mại Cổ Phần Á Châu.
- + Tên nước ngoài: Asia-Commercial-Bank ( gọi tắt là ACB).

Vào thời điểm 31 tháng 12 năm 2002 tổng số nhân viên của ngân hàng là 996 người trong đó có 69 người là nhân viên quản lý.

Lĩnh vực kinh doanh có các hoạt động chính là:

- + Huy động vốn ngắn hạn, trung và dài hạn theo các hình thức: tiền gửi tiết kiệm, tiền gửi thanh toán, chứng chỉ tiền gửi.
- + Tiếp nhận vốn ủy thác đầu tư và phát triển.
- + Nhận vốn từ các tổ chức tín dụng khác, cho vay ngắn hạn và trung dài hạn.
- + Chiết khấu thương phiếu, công trái và các giấy tờ có giá.
- + Đầu tư vào các tổ chức kinh tế, làm dịch vụ thanh toán giữa các khách hàng, kinh doanh ngoại tệ, vàng bạc.
- + Huy động vốn từ nước ngoài và cung ứng các dịch vụ ngân hàng, thanh toán quốc tế.

### **2.1.2. Ngân hàng Á Châu chi nhánh An Giang.**

Bắt đầu hoạt động vào ngày 16 tháng 9 năm 1994 theo giấy phép số 0019/GCT được cấp vào ngày 10 tháng 8 năm 1994.

+ Trụ sở đặt tại: 95 Nguyễn Trãi – TP.Long Xuyên – An Giang.

+ Điện thoại: 076.844532-844531.

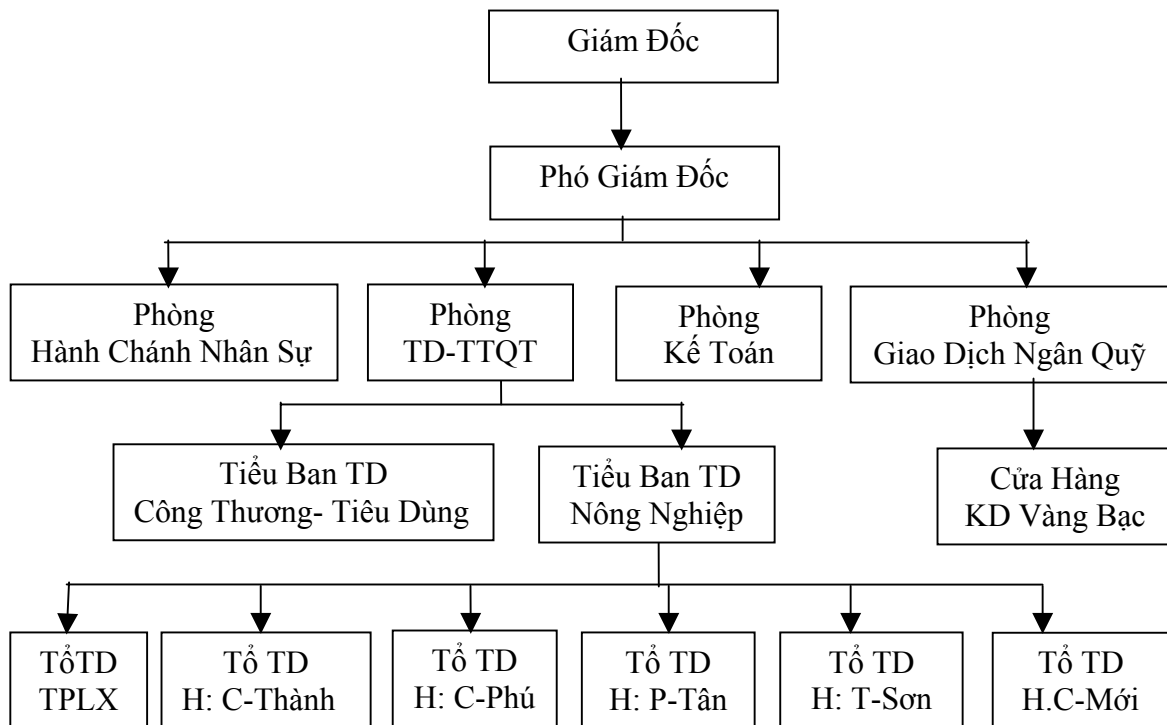
+ Fax: 076.844530.

Ngày 22 tháng 8 năm 1994 được UBND tỉnh An Giang cấp giấy phép đặt chi nhánh, văn phòng đại diện số 001346.

Theo nội dung hoạt động của Ngân hàng Á Châu An Giang được ghi rõ trong giấy phép thành lập số 533/GP-UB ngày 13 tháng 5 năm 1993 của UBND Thành phố HCM thì UBND tỉnh An Giang cấp giấy đăng ký kinh doanh số 064827 ngày 25 tháng 8 năm 1994.

## **2.2. Bộ máy quản lý của Ngân hàng Á Châu chi nhánh An Giang.**

### **2.2.1. Sơ đồ tổ chức.**



## **2.2.2. Chức năng các phòng ban.**

### **2.2.2.1 Phòng Hành chính nhân sự.**

- Tuyển nhân viên.
- Theo dõi toàn bộ cán bộ công nhân viên bằng chương trình vi tính.
- Theo dõi chấm công, lên bảng lương.
- Soạn thảo các thông báo qui định.
- Xây dựng công tác của ban giám đốc trong tuần.
- Xây dựng phương án và thực hiện nghiêm ngặt công tác bảo vệ an toàn cơ quan và khách hàng đến giao dịch,... và một số nghiệp vụ liên quan chức năng.

### **2.2.2.2. Phòng Tín dụng và thanh toán quốc tế.**

- Thẩm định, xét duyệt, kiểm tra cho vay phục vụ sản xuất nông nghiệp, công thương nghiệp và tiêu dùng.
- Thu hồi vốn lãi cho vay kể cả xử lý những khoản nợ khó đòi.
- Phối hợp các phòng chức năng để phục vụ tốt nhu cầu khách hàng.
- Hướng dẫn khách hàng làm đơn vay vốn.
- Một số nghiệp vụ có liên quan khác.

### **2.2.2.3. Phòng Giao dịch ngân quỹ.**

- Kiểm tra thực thu, thực chi theo chứng từ kế toán.
- Cân đối thanh khoản, điều chỉnh vốn.
- Kinh doanh vàng, bạc, đá quý và thu đổi ngoại tệ.
- Chịu trách nhiệm bảo quản tiền, vàng, ấn chỉ quan trọng và toàn bộ hồ sơ thế chấp, cầm cố của khách hàng vay.
- Đào tạo, huấn luyện các giao dịch viên trong nghiệp vụ ngân quỹ và phục vụ khách hàng.
- Một số nghiệp vụ có liên quan khác.

### **2.2.2.4. Phòng Kế toán.**

- Kiểm tra, lập phiếu thu, chi đối với hồ sơ cho vay phục vụ sản xuất, công thương nghiệp, tiêu dùng.
- Thực hiện thanh toán liên ngân hàng.
- Theo dõi các khoản thu chi.

- Quản lý mạng vi tính, chương trình và phần mềm ứng dụng của chi nhánh.
- Một số nghiệp vụ có liên quan khác.

### **2.3. Lĩnh vực kinh doanh và một số vấn đề liên quan đến tín dụng công thương nghiệp tại Ngân hàng Á Châu chi nhánh An Giang.**

#### **2.3.1. Lĩnh vực kinh doanh.**

- Nhận tiền gửi thanh toán, tiền gửi tiết kiệm bằng đồng Việt nam hoặc bằng ngoại tệ của các tổ chức kinh tế và cá nhân trong và ngoài nước.
- Vay và tiếp nhận các nguồn vốn đầu tư từ các tổ chức tín dụng trong nước và ngoài nước.
- Cho vay ngắn hạn, trung và dài hạn bằng đồng Việt nam, ngoại tệ hoặc vàng.
- Cho vay trả góp mua xe cơ giới, mua nhà ở.
- Chế tác vàng ACB – Bông lúa 999 – kinh doanh vàng, bạc, đá quý.
- Kinh doanh ngoại tệ, vàng, chi trả kiều hối.
- Đầu tư hùn vốn, liên doanh với các tổ chức kinh tế trong và ngoài nước.
- Cho vay phục vụ sản xuất nông nghiệp, công thương nghiệp và tiêu dùng.
- Một số hoạt động khác.

#### **2.3.2. Một số vấn đề liên quan đến tín dụng công thương nghiệp.**

##### **● Nguồn vốn cho vay.**

- Nguồn vốn huy động được.
- Nguồn vốn tự có.
- Vốn từ Ngân hàng Hội Sở cung cấp.

##### **● Nguyên tắc vay vốn.**

Khách hàng vay vốn của Ngân hàng phải đảm bảo các nguyên tắc sau:

- Sử dụng vốn vay đúng mục đích đã thoả thuận trong hợp đồng tín dụng.
- Hoàn trả nợ gốc và lãi tiền vay đúng hạn đã thoả thuận trong hợp đồng tín dụng.
- Việc đảm bảo tiền vay phải đúng qui định.

● **Điều kiện vay vốn.**

☒ **Đối với cho vay công thương nghiệp.**

- Cá nhân và chủ doanh nghiệp tư nhân phải có năng lực pháp luật và năng lực hành vi dân sự.

- Pháp nhân phải có năng lực pháp luật dân sự.

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

- Mục đích sử dụng vốn vay hợp pháp.

- Có dự án đầu tư hoặc phương án sản xuất kinh doanh khả thi, có hiệu quả.

☒ **Đối với cho vay tiêu dùng.**

- Có thể chấp tài sản: khách hàng là cá nhân.

+ Có mục đích vay vốn được sử dụng cho các nhu cầu tiêu dùng hợp pháp.

+ Có nguồn thu nhập ổn định, đảm bảo khả năng trả góp hàng tháng.

+ Có tài sản thế chấp, cầm cố hoặc được người thứ ba có tài sản thế chấp, cầm cố bảo lãnh như: sổ tiết kiệm trái phiếu,...

- Không thể chấp tài sản: khách hàng là CB.CNV đang công tác tại các đơn vị có trụ sở trên cùng địa bàn hoạt động của ACB, có thời gian công tác tính đến ngày vay trên 12 tháng, có bảo lãnh của đơn vị.

● **Đối tượng cho vay.**

☒ **Đối với cho vay công thương nghiệp.**

Là giá trị vật tư hàng hoá, máy móc, thiết bị và các khoản chi phí để khách hàng thực hiện các dự án hoặc phương án sản xuất kinh doanh, dịch vụ, đời sống và đầu tư phát triển.

☒ **Đối với cho vay tiêu dùng.**

Là các vật dụng được sử dụng đáp ứng cho nhu cầu sinh hoạt hàng ngày của cá nhân như: nhà, xe, đồ trang trí nội thất,...

● **Thời hạn cho vay.**

☒ **Đối với cho vay công thương nghiệp.**

- Ngắn hạn: tối đa không quá 12 tháng.

- Trung hạn: từ 12 tháng đến 36 tháng.

- Dài hạn: từ 36 tháng đến không quá 60 tháng.



Thời hạn cho vay được xác định phù hợp với thời hạn thu hồi vốn của dự án đầu tư, khả năng trả nợ của khách hàng và phải phù hợp với tính chất nguồn vốn cho vay của Ngân hàng.

☞ **Đối với cho vay tiêu dùng.**

- Ngắn hạn: tối đa không quá 12 tháng.
- Trung hạn: từ 12 tháng đến 36 tháng.
- Không cho vay tiêu dùng trên 36 tháng.

● **Mức cho vay.**

☞ **Đối với cho vay công thương nghiệp.**

Phù hợp với nhu cầu vốn của người đi vay và khả năng trả nợ của họ đồng thời phải phù hợp với khả năng cho vay của Ngân hàng. Cụ thể được xác định bởi bất đẳng thức sau:

$$\text{Mức cho vay} + \text{lãi phát sinh} < \text{Giá trị tài sản thế chấp, cầm cố tại ngân hàng.}$$

Thường Ngân hàng cho khách hàng vay khoảng 70% giá trị tài sản thế chấp, cầm cố tại Ngân hàng và giá trị tài sản là do Ngân hàng định giá.

☞ **Đối với cho vay tiêu dùng.**

- Có tài sản thế chấp: căn cứ vào nhu cầu vay vốn, khả năng trả nợ, giá trị tài sản thế chấp cầm cố, tối đa không quá 100.000.000 đồng.
- Không có tài sản thế chấp: mức cho vay tối đa không quá 10.000.000 đồng.

● **Trả nợ gốc và lãi.**

☞ **Trả nợ gốc.**

Nợ gốc được hoàn trả một lần khi kết thúc thời hạn vay. Trường hợp trả nợ nhiều lần hoặc trả nợ trước hạn, các bên phải có thoả thuận với nhau.

☞ **Trả lãi vay.**

Sau 1(một) tháng, kể từ ngày nhận tiền vay lần đầu, tiền lãi được trả hàng tháng vào ngày nhận được tiền vay. Số tiền lãi phải trả được tính theo công thức sau:

$$\text{Số tiền lãi phải trả} = \frac{\text{Dư nợ tính lãi} \times \text{Lãi suất vay} \times \text{Số ngày vay thực tế}}{30}$$

=> Bên vay, vay bằng loại tiền nào thì trả nợ (gốc và lãi) bằng loại tiền đó. Các bên có thể thoả thuận trả nợ bằng loại tiền khác với loại tiền vay, tỷ giá quy đổi trong trường hợp này thực hiện như sau:

+ Khoản vay là tiền đồng Việt nam, trả nợ bằng ngoại tệ/ vàng thì quy đổi theo giá mua ngoại tệ/ vàng do ACB công bố tại thời điểm trả nợ.

+ Khoản vay là ngoại tệ/ vàng, trả nợ bằng tiền đồng Việt nam thì quy đổi theo giá mua ngoại tệ/ vàng do ACB công bố tại thời điểm trả nợ.

+ Khoản vay là một loại ngoại tệ, trả nợ bằng loại ngoại tệ khác thì quy đổi theo thoả thuận.

● **Chuyển nợ quá hạn và tính lãi quá hạn.**

- Sau 10 ngày làm việc kể từ ngày đến hạn trả nợ gốc theo các kỳ hạn/kết thúc thời hạn cho vay, nếu bên vay không trả hết số nợ gốc phải trả đúng hạn và không được ACB điều chỉnh kỳ hạn/gia hạn nợ gốc thì toàn bộ số dư nợ gốc thực tế còn lại của khoản vay bị chuyển sang nợ quá hạn và áp dụng lãi suất như sau:

+ Đối với phần dư nợ gốc của kỳ hạn mà bên vay không trả đúng hạn thì áp dụng mức lãi suất quá hạn (134% so với lãi suất trong hạn).

+ Đối với phần dư nợ gốc của kỳ hạn chưa đến hạn trả nợ nhưng đã chuyển nợ quá hạn thì áp dụng mức lãi suất trong hạn.

- Sau 10 ngày làm việc, kể từ ngày đến hạn trả lãi theo các kỳ hạn, nếu bên vay không trả lãi phải trả đúng hạn và không được ACB điều chỉnh kỳ hạn trả lãi thì toàn bộ số dư nợ gốc của khoản vay đó bị chuyển sang nợ quá hạn với lãi suất cho vay trong hạn qui định trong hợp đồng tín dụng.

- Khi đến hạn trả nợ của mỗi kỳ hạn/kết thúc thời hạn cho vay, nếu bên vay không trả hết tiền lãi phải trả đúng hạn thì chịu phạt chậm trả tính trên số lãi chậm trả và số ngày chậm trả với lãi suất quá hạn. Thời gian chậm trả được tính từ ngày kế tiếp của ngày đến hạn trả lãi.

$$\text{Số tiền phạt} = \frac{\text{số tiền lãi chậm trả} \times \text{số ngày chậm trả}}{30}$$

## 2.4. Đánh giá chung về hoạt động kinh doanh.

Thực tế hiện nay cho thấy các loại hình sản phẩm, dịch vụ tại các ngân hàng là hầu hết giống nhau. Để cạnh tranh nhằm giữ được khách hàng cũ và phát triển khách hàng mới, Ngân hàng Á Châu An Giang đã không ngừng nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng:

- + Phát huy sáng kiến, cải tiến cách thức phục vụ khách hàng.
- + Thu thập thông tin phản hồi từ khách hàng và nhân viên về chất lượng phục vụ khách hàng thông qua công tác thăm dò và khảo sát ý kiến của khách hàng.
- + Thiết lập các giải thưởng của ACB dành cho các khách hàng, cũng như nhân viên,...

Nhận thức được tầm quan trọng của việc nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng, cùng với nhiều chương trình thực hiện đã tạo sự phát triển ngày càng cao cho Ngân hàng thông qua kết quả hoạt động kinh doanh qua 3 năm: 2001, 2002, 2003 như sau:

**Bảng 1: Kết Quả Kinh Doanh.**

ĐVT: Triệu đồng.

Chỉ tiêu.	Năm 2001	Năm 2002	Năm 2003	Chênh lệch 2002/2001		Chênh lệch 2003/2002	
				Tuyệt đối	Tương đối(%)	Tuyệt đối	Tương đối(%)
1.DT	20,050	21,523	23,448	1,473	7.35	1,925	8.94
2. CP	15,655	16,137	16,821	482	3.08	684	4.24
3. LN TT	4,395	5,386	6,627	991	22.55	1,241	23.04
4. TTND	1,406	1,724	1,856	318	22.62	132	7.66
5. LNR	2,989	3,662	4,771	673	22.52	1,109	30.28

(Nguồn: Các báo cáo thống kê năm ACB An Giang)

Từ bảng kết quả hoạt động trên cho thấy lợi nhuận tăng qua các năm: lợi nhuận năm 2002 là 3,662 triệu đồng tăng 673 triệu so với năm 2001 ( tăng 22.55%). Sang năm 2003 thì lợi nhuận là 4,771 triệu đồng tăng 1,109 triệu đồng so với năm 2002 ( tăng 30.28%), là do tốc

độ tăng doanh thu (8.94%) cao hơn tốc độ tăng chi phí (4.24%), mặc khác còn do thuế thu nhập doanh nghiệp của năm 2003 chỉ có 28% trong khi thuế thu nhập doanh nghiệp năm 2001 và năm 2002 là 32%, sự thay đổi về luật thuế dành cho doanh nghiệp đã góp phần vào việc tăng lợi nhuận ròng cho Ngân hàng.

## **CHƯƠNG 3**

# **PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ TÍN DỤNG CÔNG THƯƠNG NGHIỆP VÀ TIÊU DÙNG**

### **3.1 Đánh giá tổng nguồn vốn.**

Để đáp ứng nhu cầu cho vay đòi hỏi Ngân hàng phải có nguồn vốn tương xứng có thể đủ dùng để cho vay. Vốn của Ngân hàng có nhiều nguồn gốc như: tự huy động, vốn hội sở, vay từ các tổ chức tín dụng khác,... trong đó vốn tự huy động đóng vai trò quan trọng nhất, bởi vì bất kỳ tổ chức kinh tế nào cũng điều mong muốn từ một số tiền tương đối có thể tạo ra được số tiền lớn hơn.

Điều này được thể hiện ở hoạt động tự huy động vốn với lãi phải trả thấp hơn so với lãi có được từ hoạt động cho vay. Tuy nhiên nói như vậy không phải phủ nhận vai trò của các nguồn vốn có nguồn gốc khác, vốn ngân hàng là tập hợp của tất cả các nguồn và vốn Ngân hàng Á Châu An Giang được thể hiện như sau:

+ Vốn tự huy động trung bình chiếm khoảng 17.00% tổng nguồn vốn trong ba năm sử dụng phân tích đó là năm: 2001, 2002, 2003.

+ Nguồn khác trung bình chiếm khoảng 83.00% tổng nguồn vốn của Ngân hàng.

#### **Vốn tự huy động.**

Tăng dần qua các năm từ 40,794 triệu đồng năm 2001 đến năm 2002 là 45,481 triệu đồng, năm 2003 là 51,343 triệu đồng. Nhìn chung các khoản mục trong vốn tự huy động đều tăng về số tuyệt đối, tăng về số tương đối có TG thanh toán và TG khác còn TG tiết kiệm giảm về số tương đối cho thấy rằng tốc độ tăng của TG tiết kiệm thấp hơn so với hai khoản mục còn lại cho thấy người dân đã phần nào bớt đi tâm lý không an tâm khi gửi tiền vào Ngân hàng, để ngày càng có nhiều người gửi tiền vào Ngân hàng dưới hình thức TG tiết kiệm Ngân hàng cần có.

**Phân tích hiệu quả tín dụng Công thương nghiệp và Tiêu dùng.**

**Bảng 2: Tổng Nguồn Vốn Của Ngân Hàng.**

ĐVT: triệu đồng.

Chỉ tiêu	Năm 2001		Năm 2002		Năm 2003		Chênh lệch 2002/2001		Chênh lệch 2003/2002	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)
<b>1. Vốn tự huy động.</b>	<b>40,794</b>	<b>15.95</b>	<b>45,481</b>	<b>16.78</b>	<b>51,343</b>	<b>17.33</b>	<b>4,703</b>	<b>11.49</b>	<b>5,862</b>	<b>12.89</b>
TG Tiết kiệm	24,946	61.15	26,365	57.97	28,290	55.10	1,419	5.69	1,925	7.30
TG Thanh toán	15,457	37.89	17,992	39.56	21,749	42.36	2,535	16.40	3,757	20.88
TG Khác	391	0.96	1,124	2.47	1,304	2.54	733	187.47	180	16.01
<b>2. Vốn khác.</b>	<b>214,970</b>	<b>84.05</b>	<b>225,560</b>	<b>83.22</b>	<b>244,923</b>	<b>82.67</b>	<b>10,590</b>	<b>4.93</b>	<b>19,363</b>	<b>8.58</b>
<b>Tổng cộng</b>	<b>255,764</b>	<b>100.00</b>	<b>271,041</b>	<b>100.00</b>	<b>296,266</b>	<b>100.00</b>	<b>15,277</b>	<b>5.97</b>	<b>25,225</b>	<b>9.31</b>

(Nguồn phòng TD & TTQT)

### **Vốn khác.**

Tăng về số tuyệt đối như sau: năm 2001 là 214,970 triệu đồng, năm 2002 là 225,560 triệu đồng, năm 2003 là 244,923 triệu đồng. Phần lớn việc gia tăng vốn là từ hội sở chuyển về đồng thời cũng do luân chuyển vốn với các tổ chức tín dụng khác.

## **3.2. Phân tích hiệu quả tín dụng công thương nghiệp và tiêu dùng.**

### **3.2.1. Phân tích doanh số cho vay công thương nghiệp (CTN) và tiêu dùng (TD).**

Doanh số cho vay CTN và TD tăng qua các năm, đặc biệt tăng cao vào năm 2003, cụ thể như sau:

+ Doanh số cho vay CTN và TD năm 2001 là 79,959 triệu đồng.

+ Doanh số cho vay CTN và TD năm 2002 là 88,667 triệu đồng tăng 8,708 triệu đồng so với năm 2001 tức là tăng 10,89% so với năm 2001.

+ Sang năm 2003 thì doanh số cho vay là 99,786 triệu đồng tăng 11,19 triệu đồng tức là tăng 12.54% so với năm 2002.

#### **3.2.1.1. Doanh số cho vay CTN và TD theo thời hạn tín dụng.**

Doanh số cho vay CTN và TD theo thời hạn tín dụng cho thấy doanh số cho vay ngắn hạn cao hơn trung hạn qua các năm 2001, năm 2002 và năm 2003. Trong 3 năm doanh số cho vay ngắn hạn chiếm khoảng 75% tổng doanh số cho vay CTN và TD được thể hiện như sau:

#### **\* Đối với cho vay ngắn hạn.**

Doanh số cho vay ngắn hạn tăng dần qua các năm: năm 2002 so với năm 2001 tăng 7,89 triệu đồng (tăng 13.08%). Nếu như năm 2002 doanh số cho vay là 68,203 triệu đồng thì sang năm 2003 đạt được 78,961 triệu đồng tăng 10,758 triệu đồng (Tăng 15.77%), trong đó mức gia tăng về CTN chiếm tỷ trọng cao hơn TD.

+ Xét trong 3 năm thì doanh số cho vay TD năm 2002 cao hơn năm 2001 là 1,897 triệu (Tăng 19,66%), cao hơn so với năm 2003 là 0,042 triệu đồng (cao hơn 0.36%).

**Phân tích hiệu quả tín dụng Công thương nghiệp và Tiêu dùng.**

**Bảng 3: Doanh Số Cho Vay Theo Thời Hạn Tín Dụng.**

ĐVT: triệu đồng.

Chỉ tiêu	Năm 2001		Năm 2002		Năm 2003		Chênh lệch 2002/2001		Chênh lệch 2003/2002	
	DSCV	Tỷ trọng (%)	DSCV	Tỷ trọng (%)	DSCV	Tỷ trọng (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)
<b>I. Ngắn hạn.</b>	<b>60,313</b>	<b>75.43</b>	<b>68,203</b>	<b>76.92</b>	<b>78,961</b>	<b>79.13</b>	<b>7,890</b>	<b>13.08</b>	<b>10,758</b>	<b>15.77</b>
1. Công thương.	50,663	84.00	56,656	83.07	67,456	85.43	5,993	5.66	10,800	19.06
2. Tiêu dùng.	9,650	16.00	11,547	16.93	11,505	14.57	1,897	19.66	-0,042	-0.36
<b>II. Trung hạn.</b>	<b>19,646</b>	<b>24.57</b>	<b>20,464</b>	<b>23.08</b>	<b>20,825</b>	<b>20.87</b>	<b>0,818</b>	<b>4.16</b>	<b>0,361</b>	<b>1.76</b>
1. Công thương.	8,481	43.17	9,119	44.56	8,553	41.07	0,638	7.52	-0,566	-6.21
2. Tiêu dùng.	11,165	56.83	11,345	55.44	12,272	58.93	0,180	1.61	0,927	8.17
<b>Tổng cộng.</b>	<b>79,959</b>	<b>100.00</b>	<b>88,667</b>	<b>100.00</b>	<b>99,786</b>	<b>100.00</b>	<b>8,708</b>	<b>10.89</b>	<b>11,119</b>	<b>12.54</b>

(Nguồn Phòng TD & TTQT)



+ Ngược với TD doanh số cho vay thể hiện sự tăng trưởng thì cho vay CTN tăng dần qua các năm như sau: năm 2001 là 50,663 triệu đồng, sang năm 2002 là 56,656 triệu đồng và đến năm 2003 là 67,456 triệu đồng.

Hoạt động cho vay ngắn hạn CTN và TD cho thấy phần lớn khoảng tiền cho vay điều do hoạt động cho vay CTN, đối với TD chỉ chiếm tỷ trọng nhỏ nguyên nhân là do các khoản cho vay TD ngắn hạn phần lớn cho vay dưới hình thức cầm cố sổ tiết kiệm, nên đã hạn chế việc cho vay.

**\* Đối với cho vay trung hạn.**

Ngược lại với cho vay ngắn hạn, trong cho vay trung hạn tỷ trọng cho vay TD cao hơn so với CTN nguyên nhân là do đa số cá nhân hay hộ gia đình vay tiêu TD dưới hình thức trả góp là nhiều, mà nguồn trả nợ chủ yếu là thu nhập như: lương, khoản phụ thu khác, ...

- Doanh số cho vay TD:

+ Năm 2001 là 11,165 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 56.83% so với doanh số cho vay trung hạn.

+ Năm 2002 tăng 0,180 triệu đồng so với năm 2001, nhưng tỷ trọng lúc này chỉ là 55.44% so với cho vay trung hạn.

+ Năm 2003 tăng 0,927 triệu đồng so với năm 2002, tỷ trọng là 58.93% so với cho vay trung hạn.

Khi xét mức tăng giảm giữa các năm thì năm 2002 tăng 0,180 triệu đồng so với năm 2001 tức là tăng 1.61%, năm 2003 tăng 0,927 triệu đồng so với năm 2002 tức tăng 8.17% so với năm 2002, nguyên nhân là do năm 2003 thị trường xe gắn máy rất sôi động do giá rẻ, chất lượng tương đối tốt,...người dân với thu nhập trung bình cũng có thể mua xe được vì thế hoạt động tín dụng cho vay mua xe trả góp cũng tăng theo cơn sốt xe.

- Doanh số cho vay CTN chiếm tỷ trọng thấp hơn TD:

+ Năm 2001 là 8,481 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 43.17% so với doanh số cho vay trung hạn năm 2001.

+ Năm 2002 là 9,119 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 44.56% so với doanh số cho vay trung hạn năm 2002.

+ Năm 2003 là 8,553 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 41.07% so với doanh số cho vay trung hạn năm 2003.

### **3.2.1.2. Doanh số cho vay CTN và TD theo thành phần kinh tế.**

#### **\* Đối với cho vay Cá nhân.**

- Doanh số cho vay năm 2001 là 45,025 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 56.31% doanh số cho vay CTN và TD năm 2001.

- Năm 2002 là 49,884 triệu đồng, chiếm tỷ trọng là 56,26% doanh số cho vay CTN và TD năm 2002, tăng 4,859 triệu đồng (tương đương 10,79%) so với năm 2001.

- Năm 2003 là 59,692 triệu đồng, chiếm tỷ trọng là 56,82% doanh số cho vay CTN và TD năm 2003, tăng 9,808 triệu đồng (tương đương 19,66%) so với năm 2002.

#### **\* Đối với cho vay DNTN.**

- Năm 2001 doanh số cho vay là 14,121 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 15.96% doanh số cho vay CTN và TD.

- Năm 2002 là 15,889 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 17,92% doanh số cho vay CTN và TD, tăng 1,768 triệu đồng (tương đương 12,52%) so với năm 2001.

- Năm 2003 là 16,315 triệu đồng, chiếm tỷ trọng là 16,35% doanh số cho vay CTN và TD, tăng 426 triệu đồng (tương đương 2.68%) so với năm 2002.

#### **\* Đối với cho vay theo thành phần khác.**

- Doanh số cho vay năm 2001 là 20,813 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 26.03% doanh số cho vay CTN và TD năm 2001.

- Năm 2002 là 22,894 triệu đồng, chiếm tỷ trọng là 25,82% doanh số cho vay CTN và TD năm 2002, tăng 2,080 triệu đồng (tương đương 10.00%) so với năm 2001.

- Năm 2003 là 23,779 triệu đồng, chiếm tỷ trọng là 23,83% doanh số cho vay CTN và TD năm 2003, tăng 885 triệu đồng (tương đương 3,87%) so với năm 2002.

**Phân tích hiệu quả tín dụng Công thương nghiệp và Tiêu dùng.**

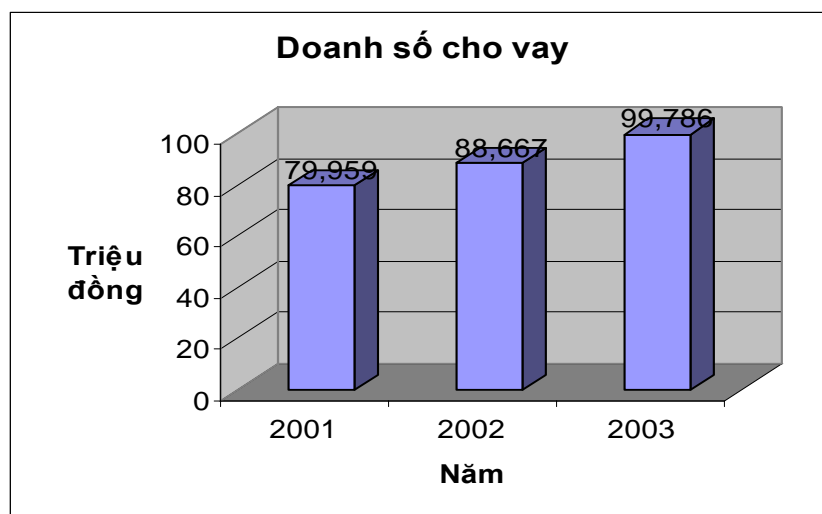
**Bảng 4: Doanh Số Cho Vay Theo Thành Phần Kinh Tế.**

DVT: triệu đồng.

Chỉ tiêu	Năm 2001		Năm 2002		Năm 2003		Chênh lệch 2002/2001		Chênh lệch 2003/2002	
	DSCV	Tỷ trọng (%)	DSCV	Tỷ trọng (%)	DSCV	Tỷ trọng (%)	Tuyệt đối	Tương đối(%)	Tuyệt đối	Tương đối(%)
<b>1.CN</b>	45,025	56.31	49,884	56.26	59,692	59.82	4,859	10.79	9,808	19.66
<b>2.DNTN</b>	14,121	15.96	15,889	17.92	16,315	16.35	1,768	12.52	426	2.68
<b>3. Khác</b>	20,813	26.03	22,894	25.82	23,779	23.83	2,080	10.00	885	3.87
<b>Tổng cộng</b>	<b>79,959</b>	<b>100.00</b>	<b>88,667</b>	<b>100.00</b>	<b>99,786</b>	<b>100.00</b>	<b>8,708</b>	<b>10.89</b>	<b>11,119</b>	<b>12.54</b>

(Nguồn phòng TD & TTQT)

**Biểu đồ 1 : Doanh Số Cho Vay CTN và TD qua 3: năm 2001, năm 2002, năm 2003.**



Từ biểu đồ cho thấy rằng:

Doanh số cho vay CTN và TD tăng qua các năm, đặc biệt tăng cao vào năm 2003, cụ thể như sau:

- + Doanh số cho vay CTN và TD năm 2001 là 79,959 triệu đồng
- + Doanh số cho vay CTN và TD năm 2002 là 88,667 triệu đồng, tăng 8,708 triệu đồng so với năm 2001 tức là tăng 10.89% so với năm 2001.
- + Sang năm 2003 thì doanh số cho vay là 99,786 triệu đồng, tăng 11,119 triệu đồng tức là tăng 12.54% so với năm 2002.

Nguyên nhân làm cho doanh số cho vay CTN và TD ngày càng cao là do: uy tín sẵn có của Ngân hàng Á Châu (Hội sở), khả năng tiếp thị của cán bộ tín dụng cũng như thái độ phục vụ của họ tạo cảm giác thân thiện đối với khách hàng, thủ tục vay vốn nhanh gọn ít tốn thời gian, lãi suất thấp hơn các tổ chức tín dụng khác...chính những điều này đã góp phần tạo lượng khách hàng ngày càng đông đến vay tiền tại Ngân hàng.

### **3.2.2. Phân tích doanh số thu nợ CTN và TD.**

#### **3.2.2.1. Doanh số thu nợ CTN và TD theo thời hạn tín dụng.**

##### **\* Đối với cho vay ngắn hạn.**

Doanh số thu nợ năm 2001 là 55,181 triệu đồng, năm 2002 là 65,209 triệu đồng tăng 10,028 triệu đồng so với năm 2001 (tăng 18.17%) và đạt mức 75,802 triệu đồng vào năm 2003 tức là tăng 10,593 triệu đồng so năm 2002 (tăng 16.24%). Cụ thể như sau:

##### **- Công thương nghiệp:**

+ Doanh số thu nợ năm 2001 là 46,865 triệu đồng, chiếm 84.93% so với doanh số thu nợ ngắn hạn năm 2001.

+ Năm 2002 là 54,756 triệu đồng, chiếm 83.97% so với doanh số thu nợ ngắn hạn năm 2002 và tăng 7,891 triệu đồng so với năm 2001 (tăng 16.84%).

+ Sang năm 2003 là 64,682 triệu đồng, chiếm 85.33% so với doanh số thu nợ ngắn hạn năm 2003 và tăng 9,926 triệu đồng so với năm 2002 (tăng 18.13%).

Ta thấy doanh số thu nợ Công thương nghiệp ngắn hạn trong 3 năm cao nhất được thực hiện năm 2003 là 64,682 triệu đồng. Doanh số thu nợ tăng dần qua các năm, điều này cho thấy công tác thu nợ ngày càng được chú trọng thực hiện nhằm đảm bảo số tiền phát vay thu hồi lại được, công tác thu nợ được chú trọng góp phần giảm rủi ro tín dụng, doanh số thu nợ dao động tăng cùng doanh số cho vay.

##### **- Tiêu dùng:**

+ Doanh số thu nợ năm 2001 là 8,316 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 15.07% so với doanh số thu nợ ngắn hạn năm 2001.

+ Năm 2002 là 10,453 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 16.03% so với doanh số thu nợ ngắn hạn năm 2002 và tăng 2,137 triệu đồng so với năm 2001 (tăng 25.70%).

+ Năm 2003 là 11,120 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 14.67% so với doanh số thu nợ ngắn hạn năm 2003 và tăng 0,667 triệu đồng so với năm 2002 (tăng 6.38%).

**Phân tích hiệu quả tín dụng Công thương nghiệp và Tiêu dùng.**

**Bảng 5: Doanh Số Thu Nợ Theo Thời Hạn Tín Dụng.**

ĐVT: triệu đồng.

Chỉ tiêu	Năm 2001		Năm 2002				Chênh lệch 2002/2001		Chênh lệch 2003/2002	
	DSTN	Tỷ trọng (%)	DSTN	Tỷ trọng (%)	DSTN	Tỷ trọng (%)	Tuyệt đối	Tương đối(%)	Tuyệt đối	Tương đối(%)
<b>I. Ngắn hạn.</b>	<b>55,181</b>	<b>75.29</b>	<b>65,209</b>	<b>78.01</b>	<b>75,802</b>	<b>79.23</b>	<b>10,028</b>	<b>18.17</b>	<b>10,593</b>	<b>16.24</b>
1. Công thương.	46,865	84.93	54,756	83.97	64,682	85.33	7,891	16.84	9,926	18.13
2. Tiêu dùng.	8,316	15.07	10,453	16.03	11,120	14.67	2,137	25.70	0,667	6.38
<b>II. Trung hạn.</b>	<b>19,358</b>	<b>24.71</b>	<b>18,381</b>	<b>21.99</b>	<b>19,871</b>	<b>20.77</b>	<b>-0,977</b>	<b>-5.05</b>	<b>1,490</b>	<b>8.11</b>
1. Công thương.	8,241	42.57	7,989	43.46	8,201	41.27	-0,252	-3.06	0.212	2.65
2. Tiêu dùng.	11,117	57.43	10,392	56.54	11,670	58.73	-0,725	-6.52	1,278	12.30
<b>Tổng cộng.</b>	<b>74,539</b>	<b>100.00</b>	<b>83,590</b>	<b>100.00</b>	<b>95,673</b>	<b>100</b>	<b>0,9051</b>	<b>12.14</b>	<b>12,083</b>	<b>14.46</b>

(Nguồn phòng TD & TTQT)

**\* Đối với trung hạn.**

Doanh số thu nợ trung hạn tăng giảm qua các năm như sau: năm 2001 doanh số thu nợ là 19,358 triệu đồng, năm 2002 là 18,381 triệu đồng giảm 0,977 triệu đồng so với năm 2001 (giảm 5.05%) và đạt mức 19,871 triệu đồng năm 2003 tức tăng 1,490 triệu đồng so với năm 2002 (tăng 8.11%).

- Công thương nghiệp:

+ Doanh số thu nợ năm 2001 là 8,241 triệu đồng, chiếm 42.57% so với doanh số thu nợ trung hạn năm 2001.

+ Năm 2002 là 7,989 triệu đồng, chiếm 43.46% so với doanh số thu nợ trung hạn năm 2002 và giảm 0,252 triệu đồng so với năm 2001 (giảm 3.06%).

+ Sang năm 2003 là 8,201 triệu đồng, chiếm 41.27% so với doanh số thu nợ trung hạn năm 2003 và tăng 0,212 triệu đồng so với năm 2002 (tăng 2.65%).

Ta thấy doanh số thu nợ Công thương nghiệp trung hạn trong 3 năm cao nhất được thực hiện năm 2001 ( 8,241 triệu đồng).

- Tiêu dùng:

+ Doanh số thu nợ năm 2001 là 11,117 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 57.43 % so với doanh số thu nợ trung hạn năm 2001.

+ Năm 2002 là 10,392 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 56.54% so với doanh số thu nợ trung hạn năm 2002 và giảm 0,725 triệu đồng so với năm 2001 (giảm 6.52%).

+ Năm 2003 là 11,670 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 58.73% so với doanh số thu nợ trung hạn năm 2003 và tăng 1,278 triệu đồng so với năm 2002 (tăng 12.30%).

Doanh số thu nợ Tiêu dùng trung hạn trong 3 năm cao nhất được thực hiện trong năm 2003 (11,670 triệu đồng).

**3.2.2.2. Doanh số thu nợ CTN và TD theo thành phần kinh tế.**

Doanh số thu nợ CTN và TD được thể hiện như sau:

**\* Đối với Cá nhân.**

- Năm 2001 doanh số thu nợ là 43,102 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 57,82% doanh số thu nợ năm 2001.

- Năm 2002 doanh số thu nợ là 47,389 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 56,69% doanh số thu nợ năm 2002, tăng 4,287 triệu đồng (tăng 9.95%) so với năm 2001.

- Năm 2003 doanh số thu nợ là 57,346 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 59.94% doanh số thu nợ năm 2003, tăng 9,957 triệu đồng (tăng 21,01%) so với năm 2002.

Ta thấy rằng qua 3 năm doanh số thu nợ cho vay Cá nhân tăng cả về số tương đối lẫn số tuyệt đối đặc biệt tăng cao vào năm 2003.

**\* Đối với DNTN.**

- Năm 2001 doanh số thu nợ là 12,989 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 17.43% doanh số thu nợ năm 2001.

- Năm 2002 là 14,784 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 17.69% doanh số thu nợ năm 2002, tăng 1,795 triệu đồng tức tăng 13.82% so với năm 2001.

- Năm 2003 là 15,789 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 16.50% doanh số thu nợ năm 2003, tăng 1,005 triệu đồng tức tăng 6.80%.

**\* Đối với cho vay theo thành phần khác.**

- Năm 2001 doanh số thu nợ là 18,448 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 24,75% doanh số thu nợ năm 2001.

- Năm 2002 là 21,417 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 25.62% doanh số thu nợ năm 2002, tăng 2,969 triệu đồng tức tăng 16.09% so với năm 2001.

- Năm 2003 là 22,538 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 23.56% doanh số thu nợ năm 2003, tăng 1,121 triệu đồng tức tăng 5.23%.



**Phân tích hiệu quả tín dụng Công thương nghiệp và Tiêu dùng.**

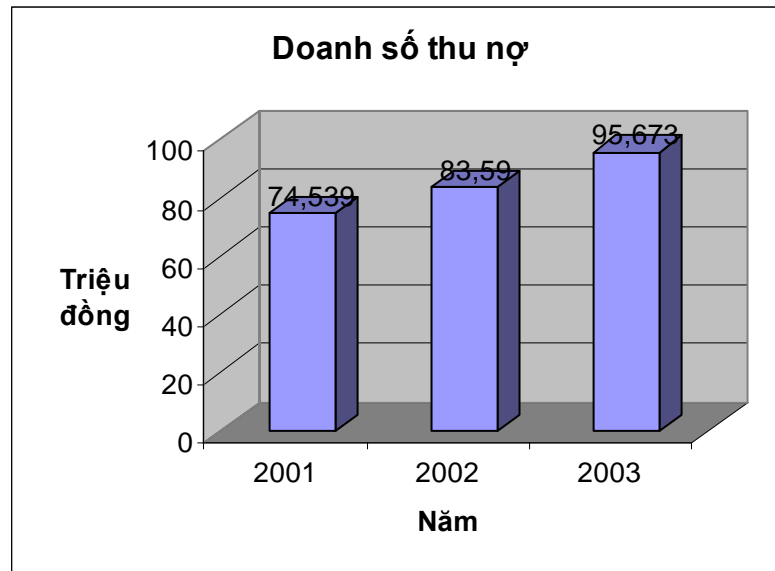
**Bảng 6: Doanh Số Thu Nợ Theo Thành Phần Kinh Tế.**

ĐVT: triệu đồng.

Chỉ tiêu	Năm 2001		Năm 2002		Năm 2003		Chênh lệch 2002/2001		Chênh lệch 2003/2002	
	DSTN	Tỷ trọng (%)	DSTN	Tỷ trọng (%)	DSTN	Tỷ trọng (%)	Tuyệt đối	Tương đối(%)	Tuyệt đối	Tương đối(%)
<b>1.CN</b>	43,102	57.82	47,389	56.69	57,346	59.94	4,287	9.95	9,957	21.01
<b>2.DNTN</b>	12,989	17.43	14,784	17.69	15,789	16.50	1,795	13.82	1,005	6.80
<b>3. Khác</b>	18,448	24.75	21,417	25.62	22,538	23.56	2,969	16.09	1,121	5.23
<b>Tổng cộng</b>	<b>74,539</b>	<b>100.00</b>	<b>83,590</b>	<b>100.00</b>	<b>95,673</b>	<b>100.00</b>	<b>9,051</b>	<b>12.14</b>	<b>12,083</b>	<b>14.46</b>

(Nguồn phòng TD & TTQT)

**Biểu đồ 2 : Doanh Số Thu Nợ CTN và TD qua 3 năm.**



Từ biểu đồ cho thấy doanh số thu nợ CTN và TD tăng qua các năm, cụ thể:

- Năm 2001 doanh số thu nợ CTN và TD là 74,539 triệu đồng.
- Năm 2002 doanh số thu nợ là 83,590 triệu đồng, tăng 9,051 triệu đồng so với năm 2001 tức là tăng 12.14%.
- Năm 2003 doanh số thu nợ là 95,673 triệu đồng, tăng 12,083 triệu đồng tức tăng 14.46%.

Sở dĩ doanh số thu nợ tăng dần qua các năm là do:

- Doanh số cho vay ngày càng tăng.
- Ngân hàng cẩn thận trong việc thẩm định khách hàng vay nhằm hạn chế thấp nhất rủi ro trong hoạt động tín dụng.
- Năng lực làm việc của cán bộ tín dụng ngày càng được chú trọng nâng cao đã giúp họ quan sát và lựa chọn khách hàng cho vay: trước, trong và sau khi cho vay cán bộ tín dụng luôn quan sát theo dõi việc cho vay, họ luôn nhắc nhở khách hàng khi đến kỳ trả nợ qua những câu giao tiếp với thiện chí đã góp phần tạo thuận lợi trong công tác thu nợ của mình.
- Phần lớn các khoản cho vay là ngắn hạn, việc quản lý cũng như thu hồi nợ sẽ nhanh chóng hơn giúp Ngân hàng tránh được rủi ro bởi vì cho vay với kỳ trả nợ dài hạn sẽ có biến

động nhiều do hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp phải đối mặt với nhiều yếu tố: cạnh tranh, thị trường, giá cả,...nhưng nếu vì lý do đó mà hạn chế cho vay dài hạn Ngân hàng sẽ mất đi phần lợi nhuận không nhỏ từ hoạt động cho vay dài hạn.

### **3.2.3. Phân tích dư nợ cho vay CTN và TD.**

#### **3.2.3.1 Dư nợ cho vay CTN và TD theo thời hạn tín dụng.**

##### **\* Đối với ngắn hạn.**

Dư nợ cho vay CTN và TD theo thời hạn tín dụng là ngắn hạn tăng dần qua các năm:

- Năm 2001 dư nợ là 50,814 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 75.32% dư nợ cho vay CTN và TD năm 2001.

- Năm 2002 dư nợ là 53,808 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 74.18% dư nợ cho vay năm 2002, tăng 2,994 triệu đồng so với năm 2001 tức tăng 5.89%.

- Năm 2003 dư nợ là 56,967 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 74.33% dư nợ cho vay năm 2003, tăng 3,159 triệu đồng so với năm 2002 tức tăng 5.87%.

##### **Dư nợ cho vay Công thương nghiệp.**

Dư nợ cho vay CTN cao nhất vào năm 2003 với 47,780 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 83.87% dư nợ cho vay ngắn hạn CTN và TD, thấp nhất vào năm 2001 với 43,105 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 84.83% dư nợ cho vay ngắn hạn.

##### **Dư nợ cho vay Tiêu dùng.**

Ngược lại với CTN dư nợ cho vay TD thể hiện sự tăng trầm như sau: năm 2001 là 7,708 triệu đồng, năm 2002 là 8,802 triệu đồng tăng 1,094 triệu đồng (tăng 14.19%), năm 2003 là 9,187 triệu đồng tăng 385 triệu (tăng 4.37%) so với năm 2002.

**Phân tích hiệu quả tín dụng Công thương nghiệp và Tiêu dùng.**

**Bảng 7: Dư Nợ Theo Thời Hạn Tín Dụng.**

ĐVT: triệu đồng.

Chỉ tiêu	Năm 2001		Năm 2002		Năm 2003		Chênh lệch 2002/2001		Chênh lệch 2003/2002	
	DN	Tỷ trọng (%)	DN	Tỷ trọng (%)	DN	Tỷ trọng (%)	Tuyệt đối	Tương đối(%)	Tuyệt đối	Tương đối(%)
<b>I. Ngắn hạn.</b>	<b>50,814</b>	<b>75.32</b>	<b>53,808</b>	<b>74.18</b>	<b>56,967</b>	<b>74.33</b>	<b>2,994</b>	<b>5.89</b>	<b>3,159</b>	<b>5.87</b>
1. Công thương.	43,106	84.83	45,006	83.64	47,780	83.87	1,900	4.41	2,774	6.16
2. Tiêu dùng.	7,708	15.17	8,802	16.36	9,187	16.13	1,094	14.19	385	4.37
<b>II. Trung hạn.</b>	<b>16,650</b>	<b>24.68</b>	<b>18,733</b>	<b>25.82</b>	<b>19,703</b>	<b>25.67</b>	<b>2,083</b>	<b>12.51</b>	<b>954</b>	<b>5.09</b>
1. Công thương.	6,938	41.67	8,068	43.07	8,420	42.77	1,130	16.29	352	4.36
2. Tiêu dùng.	9,712	58.33	10,665	56.93	11,267	57.23	953	9.81	602	5.64
<b>Tổng cộng.</b>	<b>67,464</b>	<b>100.00</b>	<b>72,541</b>	<b>100.00</b>	<b>76,654</b>	<b>100.00</b>	<b>5,077</b>	<b>7.53</b>	<b>4,113</b>	<b>5.69</b>

(Nguồn phòng TD & TTQT)

**\*Đối với trung hạn.**

- Dự nợ cho vay trung hạn năm 2001 là 16,650 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 24.68% dự nợ cho vay năm 2001.

- Dự nợ trung hạn năm 2002 là 18,733 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 25.82% dự nợ cho vay năm 2002, tăng 2,083 triệu đồng so với năm 2001 (tăng 12.51%).

- Dự nợ trung hạn năm 2003 là 19,703 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 25.67% dự nợ cho vay năm 2002, tăng 954 triệu đồng (tăng 5.09%).

**Đối với Công thương nghiệp.**

- Năm 2001 dự nợ là 6,938 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 41.67% dự nợ trung hạn năm 2001.

- Năm 2002 dự nợ là 8,068 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 43.07% dự nợ trung hạn năm 2002, tăng 1,130 triệu đồng (tăng 16.29%) so với năm 2001.

- Năm 2003 dự nợ là 8,420 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 42.77% dự nợ trung hạn năm 2003, tăng 352 triệu đồng (tăng 4.36%) so với năm 2002.

**Đối với Tiêu dùng.**

- Năm 2001 là 9,712 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 58.33% dự nợ trung hạn năm 2001.

- Năm 2002 là 10,665 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 56.93% dự nợ trung hạn năm 2002, tăng 953 triệu đồng (tăng 9.81%) so với năm 2001.

- Năm 2003 là 11,267 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 57.23% dự nợ trung hạn năm 2003, tăng 602 triệu đồng (tăng 5.64%) so với năm 2002.

**3.2.3.2. Dự nợ CTN và TD theo thành phần kinh tế.**

**Đối với Cá nhân.**

Dự nợ cho vay cá nhân về số tuyệt đối cũng như tương đối tăng dần qua các năm: năm 2001 là 38,947 triệu đồng (chiếm 57.73%), năm 2002 là 41,442 triệu đồng (chiếm 56.69%), tiếp tục tăng với con số là 43,788 triệu đồng (chiếm 57.12%). Khi xét về mức độ chênh lệch:

+ Năm 2002 tăng 2,495 triệu đồng (tăng 6.41%) so với năm 2001.

+ Năm 2003 tăng 2,346 triệu đồng (tăng 5.66%) so với năm 2002.

**Đối với DNTN.**

Dư nợ cho vay DNTN về số tuyệt đối tăng và số tương đối có sự thay đổi tăng trầm qua các năm: năm 2001 là 11,745 triệu đồng (chiếm 17.41%), năm 2002 là 12,850 triệu đồng (chiếm 17.71%), với con số là 13,376 triệu đồng (chiếm 17.48%) vào năm 2003. Khi xét về mức độ chênh lệch:

+ Năm 2002 tăng 1,105 triệu đồng (tăng 9.41%) so với năm 2001.

+ Năm 2003 tăng 526 triệu đồng (tăng 4.09%) so với năm 2002.

**Đối với cho vay theo thành phần khác.**

Dư nợ cho vay về số tuyệt đối tăng dần qua các năm nhưng về số tương đối lại giảm được thể hiện như sau: năm 2001 là 16,772 triệu đồng (chiếm 24,86%), năm 2002 là 18,249 triệu đồng (chiếm 25.16%), tiếp tục tăng với con số là 18,133 triệu đồng (chiếm 25.43%). Khi xét về mức độ chênh lệch:

+ Năm 2002 tăng 1,477 triệu đồng (tăng 8.81%) so với năm 2001.

+ Năm 2003 tăng 1,241 triệu đồng (tăng 6.80%) so với năm 2002.

**Phân tích hiệu quả tín dụng Công thương nghiệp và Tiêu dùng.**

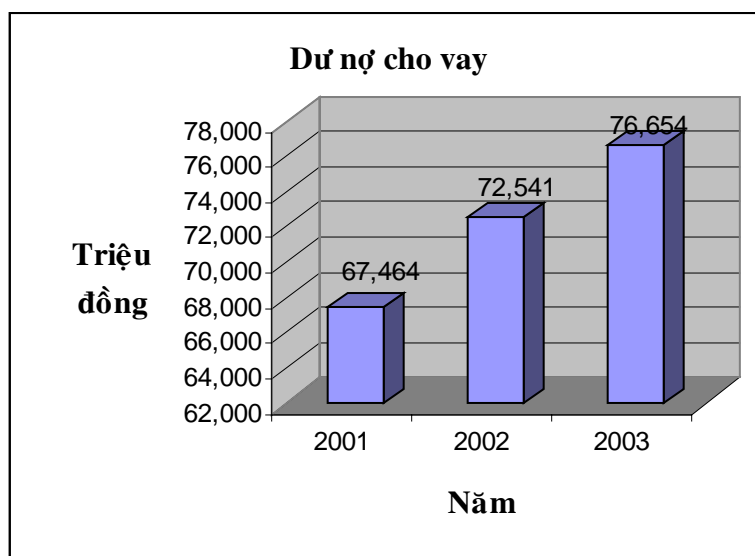
**Bảng 8: Dư Nợ Cho Vay Theo Thành Phần Kinh Tế.**

ĐVT: triệu đồng.

Chỉ tiêu	Năm 2001		Năm 2002		Năm 2003		Chênh lệch 2002/2001		Chênh lệch 2003/2002	
	DN	Tỷ trọng (%)	DN	Tỷ trọng (%)	DN	Tỷ trọng (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)
<b>1.CN</b>	38,947	57.73	41,442	57.13	43,788	57.12	<b>2,495</b>	6.41	2,346	5.66
<b>2.DNTN</b>	11,745	17.41	12,850	17.71	13,376	17.45	<b>1,105</b>	9.41	526	4.09
<b>3. Khác</b>	16,772	24.86	18,249	25.16	19,490	25.43	<b>1,477</b>	8.81	1,241	6.80
<b>Tổng cộng</b>	<b>67,464</b>	<b>100.00</b>	<b>72,541</b>	<b>100.00</b>	<b>76,654</b>	<b>100.00</b>	<b>5,077</b>	<b>7.53</b>	<b>4,113</b>	<b>5.69</b>

(Nguồn phòng TD & TTQT)

**Biểu đồ 3 : Dư Nợ Cho Vay CTN và TD.**



Từ biểu đồ ta thấy tổng dư nợ cho vay tăng dần theo các năm:

- Năm 2001 là 67,464 triệu đồng.
- Năm 2002 là 72,541 triệu đồng, tăng 5,077 triệu đồng (tăng 7.53%) so với năm 2001.
- Năm 2003 là 76,654 triệu đồng, tăng 4,113 triệu đồng (tăng 5.69%) so với năm 2002.

#### **3.2.4. Phân tích nợ quá hạn.**

##### **3.2.4.1. Nợ quá hạn theo thời hạn tín dụng.**

###### **\* Đối với ngắn hạn.**

Nợ quá hạn giảm qua các năm, giảm nhiều nhất vào năm 2003 với 130 triệu đồng (giảm 15.53%) so với năm 2002, năm 2002 giảm nợ quá hạn so với năm 2001 là 102 triệu đồng (giảm 10.86%). Trong đó:

###### **Công thương nghiệp.**

- Năm 2001 là 796 triệu đồng.
- Năm 2002 giảm xuống còn 703 triệu đồng, so với năm 2001 giảm 109 triệu đồng (giảm 13.69%).
- Năm 2003 nợ quá hạn lúc này chỉ còn 599 triệu đồng, so với năm 2002 giảm 104 triệu đồng (giảm 14.79%).



Nợ quá hạn CTN giảm qua các năm điều này phần nào thể hiện chất lượng tín dụng ngày càng được nâng cao, đồng thời cũng cho thấy khách hàng vay sử dụng vốn vay có sinh lợi đủ khả năng trả nợ ngày càng cao hơn.

**Đối với Tiêu dùng.**

- Nợ quá hạn năm 2001 là 143 triệu đồng.
- Năm 2002 là 134 triệu đồng, giảm 9 triệu đồng (giảm 6.29%) so với năm 2001.
- Năm 2003 là 108 triệu đồng, giảm 26 triệu đồng (giảm 19.40%) so với năm 2002.

Ngược lại với CTN thì TD có nợ quá hạn giảm nhiều nhất vào năm 2003 với 42 triệu đồng, hơn mức giảm năm 2002 khoảng 4.5 lần. Nguyên nhân là do phần lớn vay dưới hình thức cầm cố sổ tiết kiệm cho nên khi khách hàng không trả nợ sẽ trích sổ tiết kiệm để thu hồi nợ mặt khác khách hàng vì không muốn sử dụng tiền từ sổ tiết kiệm nhằm hưởng lãi tiền gửi nên cần tiền tạm thời thích đi vay hơn là rút tiền nên nợ quá hạn giảm mạnh.

**\* Đối với trung hạn.**

- Nợ quá hạn giảm dần qua các năm đặc biệt giảm mạnh vào năm 2002 từ con số 311 triệu đồng năm 2001 xuống còn 238 triệu đồng, tức giảm 73 triệu đồng so với năm 2001, nợ quá hạn năm 2003 có giảm nhưng mức giảm không bằng năm 2002 so với năm 2002 thì năm 2003 chỉ giảm 50 triệu đồng (giảm 21.01%).

- Nợ quá hạn CTN cũng giảm mạnh vào năm 2002, giảm 32 triệu đồng so với năm 2001; và năm 2003 cũng thế giảm 20 triệu đồng so với năm 2002 (giảm 16.67%).

**Phân tích hiệu quả tín dụng Công thương nghiệp và Tiêu dùng.**

**Bảng 9: Nợ Quá Hạn CTN và TD Theo Thời Hạn Tín Dụng.**

ĐVT: triệu đồng.

Chỉ tiêu	Năm 2001		Năm 2002		Năm 2003		Chênh lệch 2002/2001		Chênh lệch 2003/2002	
	NQH	Tỷ trọng (%)	NQH	Tỷ trọng (%)	NQH	Tỷ trọng (%)	Tuyệt đối	Tương đối(%)	Tuyệt đối	Tương đối(%)
<b>I. Ngắn hạn.</b>	<b>939</b>	<b>75.22</b>	<b>837</b>	<b>78.01</b>	<b>707</b>	<b>77.87</b>	<b>-102</b>	<b>-10.86</b>	<b>-130</b>	<b>-15.53</b>
1. Công thương.	796	84.73	703	84.04	599	84.04	-93	-11.68	-104	-14.79
2. Tiêu dùng.	143	15.27	134	15.96	108	17.60	-9	-6.29	-26	-19.40
<b>II. Trung hạn.</b>	<b>311</b>	<b>24.88</b>	<b>238</b>	<b>21.99</b>	<b>188</b>	<b>22.13</b>	<b>-93</b>	<b>-23.47</b>	<b>-50</b>	<b>-21.01</b>
1. Công thương.	131	41.97	99	43.07	79	43.07	-32	-24.43	-20	-20.02
2. Tiêu dùng.	180	58.03	139	56.93	109	56.93	-41	-22.78	-30	-21.58
<b>Tổng cộng.</b>	<b>1,250</b>	<b>100.00</b>	<b>1,075</b>	<b>100.00</b>	<b>895</b>	<b>100.00</b>	<b>-175</b>	<b>-14.00</b>	<b>-180</b>	<b>-16.74</b>

(Nguồn phòng TD & TTQT)

### **3.2.4.2. Nợ quá hạn cho vay theo thành phần kinh tế.**

#### **Đối với Cá nhân.**

Nợ quá hạn đối với cho vay Cá nhân giảm qua các năm từ 2001 đến năm 2003, giảm cực mạnh vào năm 2002 từ mức 721 triệu đồng chỉ còn 607 triệu đồng vào năm 2001 với con số giảm là 114 triệu đồng so với năm 2001 (giảm 15.81%).

Sở dĩ nợ quá hạn giảm nhiều như thế là do sự nỗ lực trong công việc của các cán bộ tín dụng trong việc thu nợ cũng như việc tìm ra biện pháp nhằm tránh việc chuyển dư nợ trong hạn sang nợ quá hạn thông qua công tác thẩm định, theo dõi món tiền cho vay, cũng như lựa chọn khách hàng vay đã phần nào góp phần giảm nợ quá hạn.

#### **Đối với DNTN.**

Không như mức độ giảm nợ quá hạn cho vay Cá nhân, nợ quá hạn cho vay theo TPKT là DNTN con số giảm giữa các năm có biến động như sau:

- + Năm 2002 nợ quá hạn là 217 triệu đồng.
- + Năm 2002 là 190 triệu đồng giảm 27 triệu đồng so với năm 2001 (giảm 12.44%).
- + Năm 2003 giảm 43 triệu đồng so với năm 2002 (giảm 22.37%).

#### **Đối với cho vay theo thành phần khác.**

Nợ quá hạn giảm mạnh vào năm 2003 với 58 triệu so với năm 2002 (giảm 21.00%), năm 2002 giảm 34 triệu đồng so với năm 2001 (giảm 10.90%) được thể hiện như sau:

- + Năm 2001 nợ quá hạn là 312 triệu đồng.
- + Năm 2002 nợ quá hạn là 278 triệu đồng, giảm 34 triệu đồng (giảm 10.90%) so với năm 2001.
- + Năm 2003 là 220 triệu đồng, giảm 58 triệu đồng (giảm 21.00%) so với năm 2002.

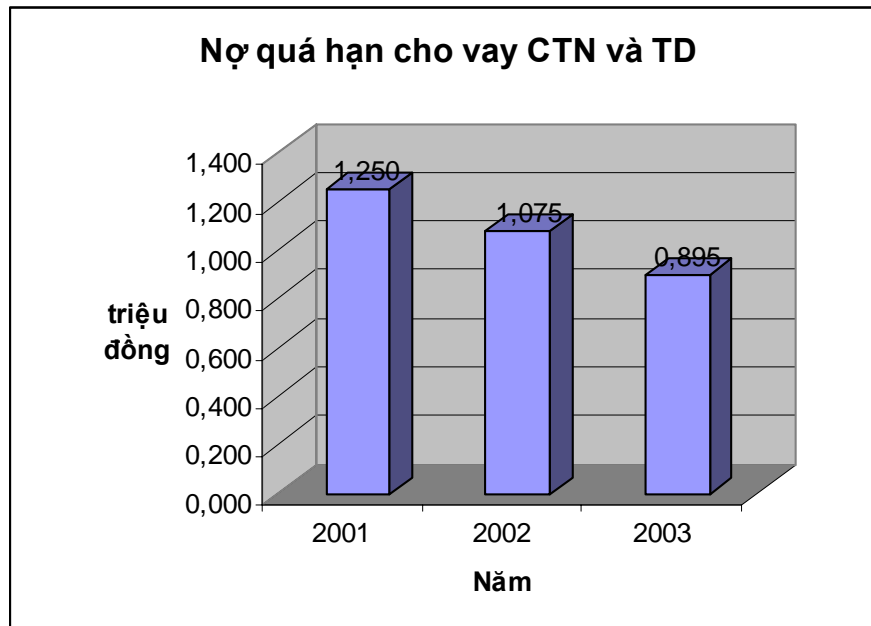
**Bảng 10: Nợ Quá Hạn Theo Thành Phần Kinh Tế.**

ĐVT: triệu đồng.

Chỉ tiêu	Năm 2001		Năm 2002		Năm 2003		Chênh lệch 2002/2001		Chênh lệch 2003/2002	
	NQH	Tỷ trọng (%)	NQH	Tỷ trọng (%)	NQH	Tỷ trọng (%)	Tuyệt đối	Tương đối(%)	Tuyệt đối	Tương đối(%)
<b>1.CN</b>	721	57.69	607	56.48	528	58.98	<b>-114</b>	-15.81	-99	-13.04
<b>2.DNTN</b>	217	17.38	190	17.64	148	17.45	<b>-27</b>	-12.44	-43	-22.37
<b>3. Khác</b>	312	24.93	278	25.88	220	24.54	<b>-34</b>	-10.90	-58	-21.00
<b>Tổng cộng</b>	<b>1,250</b>	<b>100.00</b>	<b>1,075</b>	<b>100.00</b>	<b>895</b>	<b>100.00</b>	<b>-175</b>	<b>-14.00</b>	<b>-180</b>	<b>-16.74</b>

(Nguồn phòng TD & TTQT)

**Biểu đồ 4: Nợ Quá Hạn Cho Vay CTN và TD.**



Từ biểu đồ nợ quá hạn giảm dần qua các năm:

- Năm 2001 nợ quá hạn cho vay CTN và TD là 1,250 triệu đồng.
- Năm 2002 nợ quá hạn giảm chỉ còn 1,075 triệu đồng, giảm 175 triệu đồng so với năm 2001 (giảm 14.00%).
- Năm 2003 nợ quá hạn là 895 triệu đồng, giảm 180 triệu đồng so với năm 2002.

Nợ quá hạn giảm cho thấy công tác thu nợ thuận lợi, dư nợ mặc dù tăng qua các năm nhưng dư nợ chuyển nợ quá hạn có chiều hướng giảm dần về sau. Tuy nhiên với nợ quá hạn thấp nhất là 895 triệu đồng vào năm 2003 vẫn còn cao, cần có biện pháp để giảm thiểu tối đa con số này xuống mức thấp nhất có thể được.

Nợ quá hạn còn thể hiện năng lực làm việc của cán bộ tín dụng trong việc thẩm định, đánh giá khách hàng, để thực hiện được điều này đòi hỏi năng lực của cán bộ tín dụng không ngừng được nâng cao.

**3.2.5. Phân tích dư nợ cho vay CTN và TD trên tổng nguồn vốn và trên vốn huy động.**

**Dư nợ trên tổng nguồn vốn.**

Chỉ tiêu này quá cao cũng không tốt, mà quá thấp cũng không tốt bởi vì nó đánh giá khả năng cho vay của Ngân hàng. Nếu chỉ tiêu này quá cao tức là Ngân hàng đã sử dụng gần như toàn bộ nguồn vốn vào cho vay, do đó rủi ro không có khả năng thanh toán cho khách hàng sẽ rất cao.

Ngược lại, tỷ lệ này quá thấp thì Ngân hàng không còn là Ngân hàng nữa vì vai trò của Ngân hàng là trung gian là cầu nối giữa người thừa vốn và thiếu vốn.

**Bảng 11: Dư Nợ Trên Tổng Nguồn Vốn.**

DVT: triệu đồng.

<b>Chỉ tiêu</b>	<b>Năm 2001</b>	<b>Năm 2002</b>	<b>Năm 2003</b>
Dư nợ.	6,7464	72,541	76,654
Tổng nguồn vốn.	25,5764	271,041	296,266
<b>DN/TNV (%)</b>	<b>26.377</b>	<b>26.746</b>	<b>25.870</b>

Ta thấy dư nợ trên tổng nguồn vốn qua các năm: năm 2001 là 26.377%, năm 2002 tăng với tỉ lệ 26.764% và giảm so với con số 25.870% vào năm 2003, từ bảng cho thấy dư nợ ngày càng tăng nghĩa là Ngân hàng cho vay ngày càng nhiều, vốn Ngân hàng được sử dụng ngày càng cao.

**Dư nợ trên vốn huy động.**

Giá trị này càng gần 1 càng tốt vì nó cho thấy vốn huy động được sử dụng vào việc cho vay càng có hiệu quả. Dư nợ trên vốn huy động tại ACB An Giang được thể hiện như sau:

**Bảng 12: Dư Nợ Trên Vốn Huy Động.**

ĐVT: triệu đồng.

Chỉ tiêu	Năm 2001	Năm 2002	Năm 2003
Dư nợ	67,464	72,541	76,654
Vốn huy động	40,794	45,481	51,343
<b>DN/VHĐ (%)</b>	<b>165.377</b>	<b>159.497</b>	<b>149.298</b>

Từ bảng dư nợ trên vốn huy động cho thấy ngày càng giảm: năm 2001 là 165.377%, năm 2002 là 159.497%, năm 2003 là 149.298% điều này thể hiện vốn huy động tham gia vào dư nợ ngày càng tăng, giá trị này càng gần 1 càng mang hiệu quả cho hoạt động tín dụng tại ngân hàng, năm 2003 chiếm hơn 66% tuy chưa cao nhưng với sự nỗ lực của Ngân hàng con số này sẽ được cải thiện cao hơn nữa.

### **3.2.6. Phân tích hệ số thu nợ cho vay CTN và TD.**

Hệ số này phản ánh công tác thu nợ của cán bộ tín dụng tốt hay chưa tốt, đồng thời nó cũng phản ánh khả năng trả nợ của khách hàng.

Hệ số này càng lớn cho thấy khách hàng sử dụng vốn đúng mục đích tạo ra lợi nhuận nên việc trả nợ được thực hiện tốt hơn và công tác thu nợ của cán bộ tín dụng được trôi chảy hơn.

**Bảng 13: Hệ Số Thu Nợ CTN và TD.**

ĐVT: triệu đồng.

Chỉ tiêu	Năm 2001	Năm 2002	Năm 2003
Doanh số thu nợ	74,539	83,590	95,673
Doanh số cho vay	79,959	88,667	99,786
<b>Hệ số thu nợ (lần)</b>	<b>0.93</b>	<b>0.94</b>	<b>0.96</b>

Hệ số thu nợ tăng dần qua các năm: năm 2001 là 0.93 lần, năm 2002 là 0.94 lần, năm 2003 là 0.96 lần, công tác thu nợ ngày càng được chú trọng hơn như: thẩm định khách hàng trước, trong và sau khi cho vay để đảm bảo số tiền vay thu hồi được.

### **3.2.7. Tỷ lệ nợ quá hạn cho vay CTN và TD.**

Nợ quá hạn thể hiện con số mà khách hàng vì lý do nào đó không thể trả nợ cho Ngân hàng đúng hạn được, nghĩa là cho vay của Ngân hàng gặp rủi ro. Ngân hàng Á Châu đặc biệt ở chỗ chấp nhận nợ quá hạn tăng với mức độ thấp miễn sao lãi từ nghiệp vụ cho vay tăng cao nhiều lần so với nợ quá hạn, nợ quá hạn tăng chỉ là con số nhỏ.

**Bảng 14: Tỷ Lệ Nợ Quá Hạn CTN và TD.**

ĐVT: triệu đồng.

<b>Chỉ tiêu</b>	<b>Năm 2001</b>	<b>Năm 2002</b>	<b>Năm 2003</b>
Nợ quá hạn	1,250	1,075	895
Tổng dư nợ CTN và TD	67,464	72,541	76,654
<b>NQH/DN (%)</b>	<b>1.85</b>	<b>1.48</b>	<b>1.16</b>

Từ bảng tỷ lệ nợ quá hạn cho thấy rằng tỉ lệ nợ quá hạn trên dư nợ ngày càng giảm: năm 2001 là 1.85%, năm 2002 là 1.48%, tiếp tục giảm chỉ còn 1.16% đây là dấu hiệu khả quan cho thấy công tác thu nợ được thực hiện chặt chẽ hơn: mặc dù dư nợ ngày càng tăng cũng đồng nghĩa doanh số cho vay tăng thế nhưng dư nợ chuyển nợ quá hạn lại giảm dần cho thấy công tác thẩm định khách hàng trước khi cho vay cũng như quá trình theo dõi nợ chắc chắn của cán bộ tín dụng đã góp tích cực vào việc thu nợ khách hàng.

### **3.3. Thực trạng chung của tín dụng Công thương nghiệp và Tiêu dùng.**

Nếu chỉ xét trên giác độ tín dụng CTN và TD sẽ không nhận diện hết được hiệu quả của nó, vì vậy cần xét trên tổng thể các khoản cho vay của Ngân hàng để xem tỷ trọng của nó chiếm bao nhiêu phần trăm trên tổng số.



**Bảng 15: Tổng Doanh Số Cho Vay Của Ngân Hàng Á Châu An Giang.**

DVT: triệu đồng.

Chỉ tiêu	Năm 2001		Năm 2002		Năm 2003	
	DSCV	Tỷ trọng (%)	DSCV	Tỷ trọng (%)	DSCV	Tỷ trọng (%)
1. Nông nghiệp	89,305	52.76	103,169	55.24	119,425	55.52
2. Công thương nghiệp	59,144	34.94	62,745	33.60	72,883	33.88
3. Tiêu dùng	20,815	12.30	20,845	11.16	22,790	10.60
<b>Tổng cộng</b>	<b>169,264</b>	<b>100.00</b>	<b>186,759</b>	<b>100.00</b>	<b>215,098</b>	<b>100.00</b>

Doanh số cho vay của Ngân hàng ngày càng tăng là nhờ vào sự tín nhiệm của khách hàng đối với Ngân hàng, một phần là do thái độ phục vụ của nhân viên ngân hàng.

Khi xem xét trên tổng thể rõ ràng hoạt động tín dụng CTN và TD chiếm tỷ trọng thấp hơn so với Nông nghiệp:

- Doanh số cho vay Nông nghiệp không những tăng về số tuyệt đối mà cả số tương đối cũng tăng: năm 2001 chiếm tỷ trọng 52.76%, năm 2002 là 55.24%, năm 2003 là 55.52%. Tỷ trọng cho vay Nông nghiệp ngày càng tăng cũng là điều dễ hiểu bởi vì hơn 80% dân số sản xuất nông nghiệp, An Giang lại là dựa lúa ở Đồng Bằng Sông Cửu Long người dân chủ yếu sống nhờ vào sản xuất nông nghiệp, mặc khác uy tín cũng như mức lãi suất cho vay ở Ngân hàng Á Châu thấp hơn các Ngân hàng khác (lãi suất cho vay ngắn hạn là 1.10%/tháng, trung hạn là 1.20%/tháng), cộng vào đó là sự hướng dẫn tận tình của cán bộ tín dụng về hồ sơ vay đã góp phần tăng doanh số cho vay.

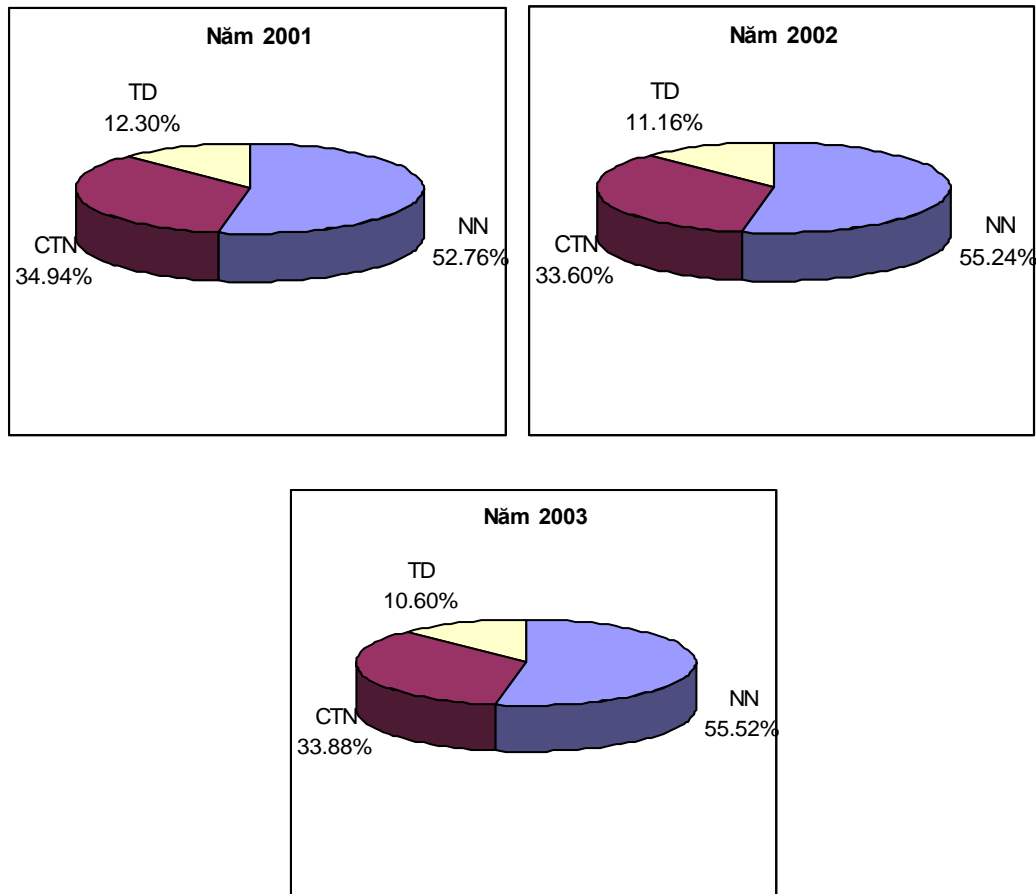
- Trong khi đó doanh số cho vay CTN và TD tuy tăng về số tuyệt đối nhưng về số tương đối cả hai đều giảm. Cần có biện pháp phù hợp hơn tốt hơn để nâng cao tỷ trọng cho vay CTN và TD và điều này chắc chắn làm được. Bởi vì:

+ An Giang có khoảng 1093 doanh nghiệp vừa và nhỏ, đây là tiềm năng góp phần tăng cao doanh số cho vay Công thương nghiệp, chủ trương của tỉnh là tăng tỷ trọng GDP công nghiệp và dịch vụ đồng thời giảm tỷ trọng GDP nông nghiệp.

+ Nhu cầu cho sinh hoạt gia đình ngày càng cao, do đó cần có nhiều loại hình cho vay tiêu dùng để thu hút người dân.

Bên cạnh nền kinh tế phát triển theo hướng kinh tế thị trường, Việt nam gia nhập AFTA, CEPT,... mở ra nhiều thách thức cho doanh nghiệp Việt Nam, mà trong đó vấn đề về vốn là vấn đề nan giải, sẽ có nhiều doanh nghiệp cần vốn để tăng cường khả năng kinh doanh của mình nó cũng chính là cơ hội để Ngân hàng tham dự vào.

**Biểu đồ 5: Cơ cấu cho vay tại ACB An Giang.**



Cơ cấu cho vay tại Ngân hàng Á Châu thay đổi qua các năm theo hướng tăng tỷ trọng cho vay nông nghiệp, giảm tỷ trọng cho vay CTN và TD:

+ Nông nghiệp: năm 2001 là 52.76%, năm 2002 là 55.24%, tiếp tục tăng đến con số 55.52% vào năm 2003.

+ Công thương nghiệp: năm 2001 là 34.94%, năm 2002 còn 33.60%, năm 2003 lại tăng lên con số 33.88%.

+ Tiêu dùng: ngược với Nông nghiệp và Công thương nghiệp tỷ trọng ngày càng giảm: năm 2001 là 12.30%, năm 2002 là 11.16%, năm 2003 tiếp tục giảm còn 10.60%.

## **CHƯƠNG 4**

# **GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ TÍN DỤNG CÔNG THƯƠNG NGHIỆP VÀ TIÊU DÙNG**

### **4.1. Định hướng mở rộng tín dụng Công thương nghiệp và Tiêu dùng.**

- Đẩy mạnh tốc độ phát triển tín dụng CTN và TD với doanh số cho vay cao hơn 50% tổng doanh số cho vay của Ngân hàng, nhưng trước tiên đạt mức tăng 20% so với năm 2003 vào năm 2004 đối với cho vay CTN và TD.

- Giảm tỉ lệ nợ quá hạn đến mức thấp nhất có thể được trên phần dư nợ cho vay so với năm 2003.

- Ngân hàng phải giữ vai trò tích cực hơn trong việc thu thập, cung cấp những thông tin cần thiết để hỗ trợ cho hoạt động kinh doanh của khách hàng, cố gắng là người cố vấn tốt nhất cho Doanh nghiệp trong các vấn đề về tài chính và thị trường.

- Nâng cao trình độ cán bộ tín dụng hơn nữa theo hướng cho vay trên cơ sở hiệu biết khách hàng, không đơn thuần chỉ cho vay trên tài sản thế chấp để.

- Nghiên cứu thị trường để phát hiện cơ hội nghề nghiệp, cho vay đa dạng hơn nhằm thoả mãn nhu cầu đa dạng của khách hàng.

- ACB nhắm đến thành phần khách hàng có thu nhập ổn định, các doanh nghiệp vừa và nhỏ trong đó chú trọng doanh nghiệp sản xuất.

### **4.2. Biện pháp huy động vốn.**

Trong hoạt động của Ngân hàng giữa huy động vốn và sử dụng vốn có mối quan hệ nhân quả với nhau.

Tạo vốn là giải pháp hàng đầu để Ngân hàng phát triển và để Ngân hàng phát triển và đảm bảo kinh doanh. Cần có chính sách tạo vốn phù hợp nhằm khai thác mọi tiềm năng về vốn, để có được nguồn vốn đủ mạnh đáp ứng nhu cầu vay vốn của khách hàng cũng như hoạt động kinh doanh khác của Ngân hàng.

Vốn huy động thường từ nguồn: ngân sách doanh nghiệp, ngân hàng khác, dân cư,... Trong đó nguồn vốn trong dân cư và doanh nghiệp là quan trọng nhất vì đây là nơi tạo ra tích tụ vốn, là nguồn nguyên thủy để tạo ra nguồn vốn cho Ngân hàng.

Hầu hết tâm lý của người dân thích để tiền ở nhà hơn là gửi tiền vào Ngân hàng mặc dù họ biết gửi tiền vào Ngân hàng họ sẽ có tiền lãi, thế nhưng họ lại có tâm lý không an toàn khi gửi tiền vào Ngân hàng. Vì vậy, Ngân hàng cần tạo ra sự hấp dẫn cho khách hàng gửi tiền bằng cách:

- + Đa dạng hoá các hình thức huy động.
- + Phát hành kỳ phiếu, trái phiếu có đảm bảo bằng ngoại tệ để khách hàng yên tâm không sợ lạm phát.
- + Áp dụng lãi suất khuyến khích khi huy động vốn: gửi món tiền lớn trong thời gian dài lãi suất cao hơn gửi món tiền nhỏ, nghĩa là trong cùng một thời gian gửi tiền với số tiền lớn sẽ có mức lãi suất cao hơn gửi số tiền nhỏ.
- + Áp dụng hình thức tiết kiệm trúng thưởng theo số thứ tự của sổ tiết kiệm sẽ tạo sự hấp dẫn và sôi động hơn.
- + Tăng cường tiếp cận, chiêu thị trực tiếp đối tượng có thu nhập cao.
- + Thực hiện đảm bảo tiền gửi cho khách hàng.
- + Đội ngũ nhân viên giao dịch phải năng động, sáng tạo, thân thiện tạo cảm giác an toàn, thoải mái cho khách hàng.

### **4.3. Biện pháp nâng cao hiệu quả tín dụng CTN và TD.**

#### **4.3.1. Sự kết hợp của nhiều phương thức cho vay.**

Sự kết hợp này sẽ mang lại lợi ích cho cả người vay và Ngân hàng, bởi vì người đi vay có thể chọn lựa cho mình phương thức phù hợp nhất và Ngân hàng thu hút được nhiều khách hàng.

Hoạt động cho vay của Ngân hàng Á Châu về CTN thường theo phương thức cho vay theo dự án đầu tư. Điều này không mang lại hiệu quả tốt nhất cho Ngân hàng lẫn khách hàng:

- + Đối với khách hàng ước tính chi phí bỏ ra để đầu tư cho chiến lược của mình và lập phương án xin vay với số tiền đó, nhưng trên thực tế có thể số tiền ước tính này có thể dư thừa hoặc thiếu hụt, nếu thiếu hụt lại phải làm thủ tục vay và ngược lại dư thừa lại chịu khoản

phí vô ích, cả hai trường hợp khách hàng điều sử dụng vốn vay không mang lại hiệu quả mong đợi.

+ Đối với Ngân hàng: khi khách hàng bị thiếu hụt vốn chưa chắc chắn khách hàng sẽ vay tại Ngân hàng tính cấp bách buộc khách hàng vay nóng của cá nhân nào đó, điều này sẽ làm Ngân hàng không thu được lợi từ điểm này.

=> Từ những lý giải trên cho thấy Ngân hàng cần sử dụng nhiều phương thức cho vay để tăng doanh số cũng như khách hàng vay tiền tại đơn vị mình.

#### **4.3.2. Cho vay theo lãi suất thỏa thuận.**

Khi các Ngân hàng hoạt động theo cách cố định lãi suất, nghĩa là quản lý tài sản có (đầu tư và cho vay) theo hướng quan tâm đến lãi suất để có lợi nhuận nên buộc phải đi tìm khách hàng chấp nhận lãi suất đã đưa ra.

Ngược lại, khi Ngân hàng thả nổi lãi suất trong khuôn khổ của Ngân hàng nhà nước, lãi suất được xác định theo thỏa thuận giữa Ngân hàng và khách hàng theo từng thương vụ sẽ tốt hơn. Bởi vì, khi Ngân hàng thả nổi lãi suất và chấp nhận tính lãi theo từng kết quả thương lượng, sẽ có nhiều khách hàng tìm đến với Ngân hàng và điều này sẽ tạo nhiều cơ hội lựa chọn đầu tư. Ngân hàng không còn tìm kiếm một cách đơn phương nữa, mà cả khách hàng cũng tìm Ngân hàng, do cả hai thấy có thể có nhiều lợi ích qua thương lượng.

#### **4.3.3. Tăng cường công tác thẩm định, kiểm tra nhằm hạn chế rủi ro tín dụng.**

Đây là nội dung giữ vị trí quan trọng quyết định đến chất lượng tín dụng và phòng ngừa rủi ro. Đối với công tác cho vay của Ngân hàng, trong tất cả các bước thì thẩm định là bước quan trọng nhất để phát tiền vay tới tay người sử dụng, nếu công tác thẩm định không chính xác, đầy đủ thì rủi ro của Ngân hàng không thể tránh khỏi.

Khi rủi ro tín dụng nảy sinh sẽ làm đồng vốn kinh doanh mà Ngân hàng bỏ ra sẽ không đem lại hiệu quả, làm ảnh hưởng hoạt động của Ngân hàng, chính điều đó mà trước khi cho vay cán bộ tín dụng phải nắm bắt được các thông tin, đánh giá khả năng tài chính của khách.

Công tác thẩm định sẽ khó khăn hơn đối với đối tượng vay Công thương nghiệp bởi vì trình độ của họ cũng tương xứng với cán bộ thẩm định nên cần kiểm tra chặt chẽ hơn. Để hạn chế rủi ro tín dụng cần thiết phải thực hiện một số công việc sau:

+ Kiểm tra tính pháp lý của hồ sơ vay vốn, hợp đồng thế chấp, giấy ủy quyền,...phải có chữ ký thể hiện sự đồng tình và cùng chịu trách nhiệm về món tiền vay của người đứng ra vay vốn.

+ Nội dung kinh tế của việc vay vốn, tính khả thi của phương án kinh doanh, khả năng trả nợ cho Ngân hàng.

+ Tính hợp pháp của tài sản thế chấp, các quyền của người vay đối với tài sản thế chấp. Đặc biệt là phải chú ý đến tinh thần trách nhiệm của các thành viên có liên quan đối với món vay. Bởi vì, yếu tố tài sản thế chấp chỉ là biện pháp cuối cùng để xử lý các khoản nợ vay khó đòi, còn nguồn trả nợ vay chính là tiền có được từ hiệu quả phương án kinh doanh, sự sẵn lòng trả nợ mới là yếu tố quyết định khả năng thu hồi vốn của Ngân hàng.

+ Thường xuyên tiến hành kiểm tra, kiểm soát trước, trong và sau khi cho vay. Kiểm soát cho vay phải được thực hiện từ khâu bắt đầu nhận hồ sơ xin vay đến khi thu hết nợ gốc và lãi. Trong đó, Ngân hàng cần tập trung kiểm tra, kiểm soát các khâu:

. Kiểm tra chặt chẽ hồ sơ trước khi cho vay.

. Kiểm tra quá trình sử dụng vốn vay xem khách hàng sử dụng vốn có đúng mục đích vay vốn không.

. Kiểm tra kết quả sản xuất kinh doanh, chất lượng sản phẩm, theo dõi thời gian tiêu thụ và thanh toán tiền hàng để đôn đốc thu nợ và lãi kịp lúc.

#### **4.3.4. Xếp hạng khách hàng theo mức độ rủi ro tín dụng.**

Khi nhân viên tín dụng tiến hành xếp hạng khách hàng sẽ giúp họ quản lý các khoản vay hiệu quả hơn hạn chế rủi ro tín dụng do không nắm bắt được tình hình thực tế của khách hàng. Khi xếp hạng sẽ mang lại lợi ích sau:

+ Cho phép họ có nhận định chung về rủi ro các khoản cho vay.

+ Phát hiện sớm các khoản vay có khả năng bị tổn thất, từ đó có biện pháp xử lý thích hợp.

+ Nhân viên có thể xác định được khi nào cần tăng sự giám sát.

+ Việc xếp hạng khách hàng sẽ làm cơ sở để xác định mục dự phòng rủi ro.

Việc xếp hạng khách hàng phải được thực hiện với tất cả khách hàng không phân biệt cũ và mới, không cho khách hàng biết đánh giá rủi ro về món tiền cho vay trong mọi trường

hợp để tránh tình trạng khách hàng làm sai lệch thông tin. Sau khi xếp hạng khách hàng nếu có sự thay đổi về khả năng trả nợ của khách hàng phải tiến hành đánh giá lại.

Khi tiến hành xếp hạng nhất thiết Nhân viên phải dựa vào:

- + Tính cách, trách nhiệm và độ tin cậy của người đứng vay.
- + Lịch sử nợ vay của người đi vay.
- + Mức độ rủi ro ngành nghề kinh doanh mà khách hàng đang thực hiện.
- + Những biến động trong hoạt động kinh doanh của khách hàng.
- + Chất lượng của các chiến lược kinh doanh.
- + Tài sản đảm bảo.

Sau khi đánh giá như thế Nhân viên cần đánh giá thêm tính chất hợp pháp, giá trị tài sản thế chấp, cũng như người bảo lãnh,...những công việc này sẽ giúp hạn chế tối đa rủi ro trong hoạt động tín dụng.

#### **4.3.5. Thành lập công ty mua bán nợ và xử lý tài sản tại Ngân hàng chính.**

Khi Ngân hàng gặp phải những khoản tín dụng nhiều rủi ro kết hợp nhiều lợi nhuận, Ngân hàng có thể hạn chế rủi ro bằng cách chuyển rủi ro cho các chủ thể có khả năng chịu đựng rủi ro (như công ty bảo hiểm) bằng cách mua bảo hiểm, hoặc chung lưng gánh rủi ro, hay bán rủi ro.

Trong hoạt động tín dụng, Ngân hàng có một số khách hàng vay mang nhiều rủi ro, nếu từ chối Ngân hàng sẽ mất khách hàng, vì thế cần thực hiện:

- + Mua bảo hiểm cho vay.
- + Cho vay đồng tài trợ.
- + Bán rủi ro: đối với khoản cho vay lớn rủi ro cao Ngân hàng nên bán cho Ngân hàng lớn khác hay cho Ngân hàng chính hay công ty bảo hiểm để hưởng hoa hồng.

#### **4.3.6. Xây dựng cơ chế tín dụng phù hợp.**

Hoạt động kinh doanh của Ngân hàng cũng như các doanh nghiệp khác muốn tồn tại và phát triển cần phải liên tục tìm kiếm thị trường và đẩy mạnh phát triển thị trường mà mình chưa hoạt động hiệu quả.

Do vậy khi xây dựng cơ chế, chính sách cần phải có quan điểm kinh doanh và phục vụ rõ ràng không được coi trọng mặt này xem nhẹ mặt kia. Do đó những cán bộ làm cơ chế phải



tôn trọng quan điểm này, để khi xác định mục tiêu hay nội dung của chính sách cơ chế phải nhằm đẩy mạnh hoạt động kinh doanh của mình một cách tốt nhất.

Đối với khách hàng nói chung và nhất là khách hàng tín dụng Công thương nghiệp nói riêng: cơ chế tín dụng Ngân hàng phải phù hợp với mục đích sử dụng của khách hàng với lãi suất và kỳ hạn hợp lý, thủ tục đơn giản thuận tiện thu hút được nhiều khách hàng nhưng vẫn đảm bảo được lợi ích Ngân hàng.

Đối với hoạt động kinh doanh Ngân hàng: phạm vi, giới hạn tín dụng phải phù hợp với thực lực của bản thân Ngân hàng và đảm bảo tính cạnh tranh trên thị trường với nguyên tắc hiệu quả và an toàn.

#### **4.4. Các biện pháp khác.**

##### **4.4.1. Marketing.**

###### **4.4.1.1. Tìm kiếm khách hàng.**

Muốn đẩy mạnh phát triển tín dụng Công thương nghiệp và Tiêu dùng vấn đề chính yếu là phải có khách hàng và thu hút được khách hàng. Việc này đòi hỏi nhân viên chuyên trách Ngân hàng nghiên cứu nền kinh tế của tỉnh, chuyên sâu vào các xí nghiệp, công ty, khu sản xuất, cá nhân sản xuất,... để nắm bắt được các thành phần có nhu cầu mở rộng, cải tiến, phát triển doanh nghiệp mình. Từ đó cung ứng tín dụng, tạo điều kiện cho các tổ chức phát triển đồng thời đầu tư vào các ngành, các dự án có tính khả thi cao.

Khi nắm bắt được tình hình điều kiện kinh tế của các tổ chức có nhu cầu từ đó Ngân hàng có yêu cầu hỗ trợ. Ngoài ra, Ngân hàng nên liên kết, tham mưu cho cấp uỷ chính quyền vừa nắm bắt chủ trương, định hướng, vừa phối hợp giúp tỉnh kêu gọi vốn liên doanh, liên kết cùng nhau hỗ trợ cho các công trình lớn, dự án lớn cần nhiều vốn.

###### **4.4.1.2. Thu hút khách hàng.**

Khi đã xác định được các tổ chức kinh doanh cần hỗ trợ tín dụng, đó chính là lúc Ngân hàng cần phải cho khách hàng thấy được các chính sách lợi ích của Ngân hàng đối với tổ chức cần vốn so với các Ngân hàng khác nhằm thu hút khách hàng. Có các giải pháp sau:

+ Lãi suất là công cụ nhạy cảm nhất, bởi vì khi khách hàng vay vốn điều trước tiên họ quan tâm chính tiền lãi họ phải trả do đó cần có chính sách lãi suất phù hợp vừa thu hút được khách hàng vừa tạo ra lợi nhuận cho Ngân hàng.

+ Khi thu hút khách hàng sẽ phải cạnh tranh khách hàng với các Ngân hàng khác do đó muốn cạnh tranh tốt đòi hỏi Ngân hàng không ngừng nâng cao năng suất lao động, cải tiến kỹ thuật nghiệp vụ, hoàn thiện hệ thống thanh tra, kiểm soát và đổi mới công nghệ Ngân hàng tạo điều kiện phục vụ tốt hơn cho khách hàng.

#### **4.4.2. Nhân viên.**

Nền kinh tế Việt nam thực sự đã hoà mình vào dòng chảy nền kinh tế thị trường, vì vậy vấn đề vốn cho doanh nghiệp là hết sức quan trọng trong việc mở rộng kinh doanh hay nói cách khác về khả năng cạnh tranh mang tính cấp thiết, mà nhu cầu vốn được đáp ứng kịp thời đó chính là vay tại các Ngân hàng, đó cũng là lý do để hoạt động Ngân hàng trong những năm gần đây phát triển mạnh hơn.

Hệ thống Ngân hàng phát triển với số lượng ngày càng tăng, vấn đề cạnh tranh giữa các Ngân hàng không thua kém các doanh nghiệp sản xuất, để có thể đứng vững và lớn mạnh đòi hỏi vốn kinh doanh phải lớn, đội ngũ nhân viên có năng lực, sáng tạo trong công việc hơn hẳn các Ngân hàng khác để thu hút khách hàng. Để thực hiện điều này đòi hỏi:

- + Đào tạo và đào tạo lại trình độ của nhân viên Ngân hàng.
- + Ngoài chuyên môn nghiệp vụ Ngân hàng, cần bổ sung thêm kiến thức về các lĩnh vực kinh doanh khác để phục vụ công tác thẩm định khách hàng trước khi quyết định cho vay vốn.
- + Tạo cơ hội cho nhân viên tiếp xúc, trao đổi kinh nghiệm với các đồng nghiệp trong và ngoài đơn vị công tác.
- + Tạo cơ hội để họ phát huy hết khả năng tiềm ẩn của mình.
- + Bên cạnh cần nâng cao nhận thức về đạo đức nghề nghiệp cho nhân viên để họ nhận thức nhiều hơn nữa về điều này và đây chính là biện pháp hữu hiệu nhất để thu hút khách hàng.

## **PHẦN KẾT LUẬN**

### **I. Kết luận.**

Luận văn được thực hiện nhằm giải quyết 4 nhiệm vụ chủ yếu sau:

+ Nêu một số cơ sở lý luận về hoạt động tín dụng, tìm hiểu và vận dụng vào việc phân tích làm rõ vấn đề nghiên cứu.

+ Tìm hiểu hoạt động kinh doanh của Ngân hàng Á Châu An Giang: về lịch sử, lĩnh vực hoạt động, kết quả hoạt động kinh doanh trong 3 năm(2001, 2002, 2003) nghiên cứu,...

+ Đi sâu phân tích hiệu quả tín dụng Công thương nghiệp và Tiêu dùng từ đó phát hiện những ưu điểm của hoạt động tín dụng này, đề ra những giải pháp phát huy nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng đồng thời khắc phục những mặt yếu kém.

+ Đề xuất những giải pháp cụ thể nhằm nâng cao hiệu quả tín dụng Công thương nghiệp và Tiêu dùng.

### **II. Kiến nghị.**

Hoạt động Ngân hàng ngày càng phát triển, số lượng khách hàng đến giao dịch ngày càng tăng. Đặc biệt là khách hàng đến vay tiền tại Ngân hàng vào thời điểm xuống vụ rất đông ngồi kín cả lối đi, cần mở rộng cơ sở hạ tầng hơn nữa.

Cần xây dựng các quỹ tín dụng rải rác ở các huyện thị có Nhân viên phụ trách để phân tán số lượng khách hàng đến giao dịch.

Tạo điều kiện ổn định nơi ăn ở cho các nhân viên trong Ngân hàng nhằm ổn định cuộc sống gia đình để họ phát huy tinh thần làm việc năng động của họ.

Mở cuộc điều tra thăm dò ý kiến khách hàng về cách cư xử, thái độ phục vụ khách hàng của nhân viên, về sản phẩm Ngân hàng,...để họ đóng góp ý kiến cho Ngân hàng để Ngân hàng rút kinh nghiệm nhằm phát triển hơn. Tuy nhiên, để công việc này có hiệu cần có giải thưởng cho khách hàng nào có ý kiến đóng góp hay mang lại hiệu quả cao hơn cho Ngân hàng có như thế khách hàng mới nhiệt tình cho ý kiến.\*