

TRƯỜNG ĐẠI HỌC CẦN THƠ
KHOA KINH TẾ - QUẢN TRỊ KINH DOANH



LUẬN VĂN TỐT NGHIỆP

Đề tài:

**PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG
TẠI CHI NHÁNH NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN
NÔNG THÔN HÒN ĐẤT**



Giáo viên hướng dẫn:

VÕ HỒNG PHƯỢNG

Sinh viên thực hiện

PHẠM VĂN ĐƯỢC

MSSV : 4031246

Lớp : Tài chính 02 - Khóa 29

LỜI CẢM TẠ

Qua bốn năm học ở Trường đại học Cần Thơ, em luôn được sự chỉ bảo và giảng dạy nhiệt tình của Quý Thầy Cô, đặc biệt là Quý Thầy Cô Khoa KT-QTKD đã truyền đạt cho em về lý thuyết cũng như về thực tế trong suốt thời gian học tập ở trường. Cùng với sự nỗ lực của bản thân, em đã hoàn thành chương trình học của mình.

Qua thời gian thực tập tại NHNo & PTNT Huyện Hòn Đất – Kiên Giang, được học hỏi thực tế và sự hướng dẫn giúp đỡ nhiệt tình của Ban Lãnh Đạo và Các Cô Chú, Anh Chị trong Ngân hàng cùng với sự chỉ dạy của Quý Thầy Cô Khoa KT- QTKD đã giúp em hoàn thành đề tài tốt nghiệp.

Em kính gửi lời cảm ơn đến Quý Thầy Cô Khoa KT- QTKD đã truyền đạt cho em kiến thức bổ ích trong thời gian qua, đặc biệt là Cô Võ Hồng Phượng đã tận tình hướng dẫn cho em hoàn thành luận văn tốt nghiệp này.

Em kính gửi lời cảm ơn đến Ban Lãnh Đạo, Cô Chú, Anh Chị trong NHNo & PTNT Huyện Hòn Đất – Kiên Giang, đặc biệt là Các Anh Chị Phòng Tín Dụng đã tận tình giúp đỡ và hướng dẫn em hoàn thành tốt nhiệm vụ trong thời gian thực tập.

Cuối cùng, em kính gửi lời cảm ơn đến Gia Đình là chỗ dựa tinh thần luôn giúp em vượt qua những lúc khó khăn nhất.

Do kiến thức còn hạn hẹp, thời gian tìm hiểu chưa sâu, chắc chắn bài luận văn của em không tránh khỏi những thiếu sót. Rất mong nhận được sự đóng góp của Quý Thầy Cô và Ban Lãnh Đạo Ngân hàng giúp em khắc phục được những thiếu sót và khuyết điểm.

Em xin kính chúc Quý Thầy Cô, Ban Giám Đốc và toàn thể Quý Cô Chú, Anh Chị trong Ngân hàng cùng Cha Mẹ, anh chị em trong gia đình lời chúc sức khoẻ và luôn thành đạt.

Cần thơ, ngày 21 tháng 06 năm 2007

Sinh viên

LỜI CAM ĐOAN

Tôi cam đoan rằng đề tài này là do chính tôi thực hiện, các số liệu thu thập và kết quả phân tích trong đề tài là trung thực, đề tài không trùng với bất kỳ đề tài nghiên cứu khoa học nào.

Cần thơ, ngày 21 tháng 06 năm 2007

Sinh viên thực hiện

Phạm Văn Đước

CHƯƠNG 1

GIỚI THIỆU

1.1. ĐẶT VẤN ĐỀ NGHIÊN CỨU

1.1.1. Sự cần thiết nghiên cứu

Đất nước ta vừa bước vào một thời kỳ mới, thời kỳ hội nhập. Nước ta vừa là thành viên thứ 150 của tổ chức thương mại thế giới. Điều đó tạo ra những cơ hội và thách thức vô cùng to lớn. Nó đòi hỏi các doanh nghiệp trong nước không ngừng nỗ lực đổi mới nâng cao chất lượng sản phẩm dịch vụ, tăng cường khả năng cạnh tranh nếu muốn tồn tại và phát triển trong một môi trường cạnh tranh khốc liệt. Trong đó, lĩnh vực ngân hàng được quan tâm đặc biệt vì đây là một kênh cung ứng vốn quan trọng cho nền kinh tế.

Trong nền kinh tế hiện nay, để hòa nhập vào sự phát triển của nền kinh tế kinh tế thế giới, các quốc gia không ngừng phấn đấu để đưa đất nước mình phát triển, tuy nhiên mỗi quốc gia đều có điểm xuất phát không giống nhau.

Việt Nam xuất phát từ đặc điểm là một nước với hơn 75% dân số sống dựa vào nông nghiệp, nên bên cạnh đẩy mạnh phát triển các ngành công nghiệp, dịch vụ, xuất nhập khẩu,...thì việc đẩy mạnh một nền nông nghiệp vững chắc là vấn đề hết sức quan trọng, nó là cơ sở cho sự phát triển của một nền kinh tế phát triển ổn định. Khi nền kinh tế phát triển ổn định thì đời sống của người dân được nâng cao, xã hội càng tiến bộ, đất nước từng bước theo kịp với sự phát triển của toàn cầu. Để làm được điều đó thì ngoài các yếu tố cần thiết như các chủ trương chính sách đúng đắn của Đảng, và Nhà Nước thì vai trò của các Ngân hàng, đặc biệt là Ngân hàng Nông Nghiệp và Phát Triển Nông Thôn là hết sức to lớn.

Theo chủ trương của Đảng và Nhà Nước, Hòn Đất đang thực hiện quá trình chuyển dịch cơ cấu kinh tế nông nghiệp theo hướng đa dạng hoá các hình thức sản xuất nông nghiệp, kết hợp nông-lâm-ngư-nghiệp. Để làm được điều này thì phải có một kênh cung ứng vốn hiệu quả. Từ đó, mới tập trung cho sản xuất, nâng cao hiệu quả kinh tế hộ, cải thiện đời sống nhân dân, đồng thời hoàn thành quá trình chuyển dịch cơ cấu kinh tế nông thôn ở Hòn Đất.

Trong những năm gần đây, NHNo & PTNT Hòn Đất luôn là người bạn, người đồng hành của bà con nông dân nói riêng và nhân dân Hòn Đất nói chung. Nhưng

Phân tích hiệu quả hoạt động tín dụng tại NHNo & PTNT chi nhánh Hòn Đất

hiện nay, Đất nước đang bước vào thời kỳ cạnh tranh gay gắt nên hoạt động của ngân hàng nói riêng và doanh nghiệp nói chung đều hướng đến lợi nhuận.

Từ những lý do trên nên em chọn đề tài “**Phân tích hiệu quả hoạt động tín dụng tại chi nhánh NHNo & PTNT Hòn Đất**” để làm đề tài nghiên cứu của mình.

1.1.2. Căn cứ khoa học và thực tiễn

- Căn cứ vào điều kiện kinh tế - xã hội của Huyện Hòn Đất

Là một địa phương mà phần lớn người dân sống bằng nghề nông, đó là điều kiện thuận lợi để ngân hàng tận dụng và khai thác nguồn vốn to lớn từ nông thôn để phục vụ cho mục tiêu kinh doanh của mình.

- Căn cứ vào mục tiêu và phương hướng phát triển của Huyện Hòn Đất .

Phương hướng phát triển kinh tế trong những năm tới của huyện vẫn xem nông nghiệp là ngành kinh tế chủ lực nhưng phải hiện đại hoá nông nghiệp nông thôn nghĩa là phải thực hiện cơ giới hoá trong sản xuất nông nghiệp, đưa các tiến bộ khoa học vào sản xuất nông nghiệp, giảm bớt mức độ phụ thuộc vào thiên nhiên. Bên cạnh đó nâng dần giá trị thu nhập các ngành như thuỷ sản, công nghiệp chế biến, thương mại dịch vụ...những ngành đang có tiềm lực lớn để phát triển.

- Căn cứ vào mục tiêu và phương hướng hoạt động của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Huyện Hòn Đất.

Phương hướng hoạt động trong những năm tới vẫn xem nông nghiệp là thị trường mục tiêu, nâng dần các khoản cho vay các ngành thuỷ sản, thương mại dịch vụ... Nhưng vẫn xem “chất lượng, an toàn, hiệu quả” là mục tiêu hàng đầu trong hoạt động kinh doanh.

1.2. MỤC TIÊU NGHIÊN CỨU.

1.2.1. Mục tiêu chung.

Phân tích hiệu quả hoạt động tín dụng tại chi nhánh NHNo & PTNT huyện Hòn Đất qua 3 năm 2004-2006.

1.2.2. Mục tiêu cụ thể.

Để đạt được mục tiêu tổng quát, nội dung nghiên cứu sẽ hướng đến các mục tiêu sau:

Phân tích hiệu quả hoạt động tín dụng tại NHNo & PTNT chi nhánh Hòn Đất

- Mục tiêu 1: Phân tích khái quát về cơ cấu nguồn vốn, tình hình thu nhập- chi phí- lợi nhuận của ngân hàng.

- Mục tiêu 2: Phân tích tình hình huy động vốn, tình hình cho vay, tình hình thu nợ, tình hình dư nợ, nợ quá hạn của ngân hàng và đánh giá hiệu quả hoạt động tín dụng của Ngân hàng.

- Mục tiêu 3: Trên cơ sở nghiên cứu, đề xuất một số ý kiến đến chính quyền địa phương, ngân hàng, và nhằm làm tăng hiệu quả sử dụng vốn và đáp ứng nhu cầu vay vốn của khách hàng.

1.3. PHẠM VI NGHIÊN CỨU.

1.3.1. Không gian.

Đề tài chọn Huyện Hòn Đất, Tỉnh Kiên Giang làm địa bàn nghiên cứu.

1.3.2. Thời gian.

Đề tài được thực hiện trong 3 tháng, bắt đầu từ tháng 3/2007.

1.3.3. Đối tượng nghiên cứu.

Hoạt động huy động vốn, hoạt động cho vay của ngân hàng tại huyện Hòn Đất tỉnh Kiên Giang.

1.4. Lược khảo tài liệu

Luận văn tốt nghiệp: Thực trạng và hạn chế rủi ro tín dụng tại NHNo & PTNT Hòn Đất của Nguyễn Thị Minh Nguyệt, sinh viên trường Đại học Kinh tế Thành phố Hồ Chí Minh thực hiện vào năm 2004.

Luận văn em đang làm và luận văn trên có sự khác biệt về thời điểm thực hiện giữa năm 2004 và năm 2006. Mặt khác, luận văn trên tập trung phần lớn vào phân rủi ro, phân tích rủi ro và đưa ra các biện pháp để hạn chế rủi ro tại ngân hàng. Luận văn em tập trung chủ yếu vào công tác huy động vốn, công tác cho vay, công tác thu nợ tại ngân hàng. Từ đó đưa ra các biện pháp để nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tại ngân hàng.

CHƯƠNG 2

**PHƯƠNG PHÁP LUẬN
VÀ PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU**

2.1. PHƯƠNG PHÁP LUẬN

2.1.1. CÁC VẤN ĐỀ CHUNG VỀ TÍN DỤNG NGÂN HÀNG

2.1.1.1. Khái niệm tín dụng

Tín dụng là quan hệ kinh tế được biểu hiện dưới hình thái tiền tệ hay hiện vật, trong đó người đi vay phải trả cho người cho vay cả gốc và lãi sau một thời gian nhất định. Quan hệ này được thể hiện qua nội dung sau:

- Người cho vay chuyển giao cho người đi vay một lượng giá trị nhất định, giá trị này có thể dưới hình thái tiền tệ hay hiện vật.

- Người đi vay chỉ được sử dụng tạm thời lượng giá trị chuyển giao trong một thời gian nhất định. Sau khi hết thời gian sử dụng người đi vay có nghĩa vụ phải hoàn trả cho người cho vay một lượng giá trị lớn hơn lượng giá trị ban đầu, khoản dôi ra gọi là lợi tức tín dụng .

Quan hệ tín dụng còn hiểu theo nghĩa rộng hơn là việc huy động vốn và cho vay vốn tại các Ngân hàng, theo đó Ngân hàng đóng vai trò trung gian trong việc “đi vay để cho vay”.

2.1.1.2. Chức năng của tín dụng

a) Chức năng phân phối lại tài nguyên:

Tín dụng là sự chuyển nhượng vốn từ chủ thể này sang chủ thể khác. Thông qua sự chuyển nhượng này tín dụng góp phần phân phối lại tài nguyên, thể hiện ở chỗ:

- Người cho vay có một số tài nguyên tạm thời chưa dùng đến, thông qua tín dụng, số tài nguyên đó được phân phối lại cho người đi vay.

- Ngược lại, người đi vay cũng thông qua quan hệ tín dụng nhận được phần tài nguyên được phân phối lại.

b) Chức năng thúc đẩy lưu thông hàng hoá và phát triển sản xuất:

Nhờ tín dụng mà quá trình chu chuyển tuần hoàn vốn trong từng đơn vị nói riêng và trong toàn bộ nền kinh tế nói chung được thực hiện một cách bình

Phân tích hiệu quả hoạt động tín dụng tại NHNo & PTNT chi nhánh Hòn Đất

thường và liên tục. Do đó, tín dụng góp phần thúc đẩy phát triển sản xuất và lưu thông hàng hoá.

2.1.1.3. Phân loại tín dụng

a) Theo thời hạn cho vay

Căn cứ vào thời gian cho vay, có 3 loại tín dụng: tín dụng ngắn hạn, tín dụng trung hạn và tín dụng dài hạn.

- Tín dụng ngắn hạn: Thời hạn cho vay đến 12 tháng.
- Tín dụng trung hạn: Thời hạn cho vay từ trên 12 tháng đến 60 tháng.
- Tín dụng dài hạn: Thời hạn cho vay trên 60 tháng.

b) Theo mục đích tín dụng

- Cho vay sản xuất kinh doanh.
- Cho vay tiêu dùng.
- Cho vay cán bộ công nhân viên.
- Cho vay sản xuất nông nghiệp.
- Cho vay sửa chữa nhà cửa.

2.1.1.4. Qui trình cho vay

Bước 1: Hướng dẫn khách hàng về điều kiện tín dụng và lập hồ sơ vay v ốn.

- Giấy chứng nhận về tư cách pháp nhân hoặc thể nhân.
- Giấy đề nghị vay vốn.
- Phương án sản xuất kinh doanh và kế hoạch trả nợ.
- Hợp đồng thế chấp, cầm cố bảo lãnh và các giấy tờ chứng nhận quyền sở hữu tài sản thế chấp cầm cố đó.
- Các báo cáo tài chính trong thời gian gần đây.

Bước 2 : Điều tra thu thập tổng hợp các thông tin về khách hàng và phương án vay vốn.

Một số nguồn thông tin quan trọng cần điều tra:

- Phỏng vấn người vay.
- Những thông tin từ hồ sơ khách hàng vay vốn cung cấp.
- Các thông tin khác có liên quan về thông tin thị trường.
- Điều tra thực tế tại nơi hoạt động kinh doanh của người vay vốn.

Bước 3 : Phân tích thẩm định khách hàng và phương án vay vốn.

Các vấn đề trọng tâm mà cán bộ tín dụng tập trung phân tích thẩm định:

- Năng lực pháp lý của khách hàng.
- Tính cách và uy tín của khách hàng.
- Năng lực tài chính của khách hàng.
- Phương án vay vốn và năng lực trả nợ của khách hàng.
- Phân tích dự báo ảnh hưởng môi trường kinh doanh đến phương án vay vốn và trả nợ của khách hàng.

Bước 4: Quyết định cho vay.

Căn cứ vào tờ trình và kết quả thẩm định có ý kiến đề xuất cụ thể của cán bộ tín dụng, trưởng phòng tín dụng và hồ sơ vay vốn của khách hàng, giám đốc Ngân hàng sẽ quyết định cho vay hay từ chối cho vay trong phạm vi quyền hạn.

Bước 5: Kiểm tra và hoàn chỉnh hồ sơ vay, hồ sơ tài sản thế chấp cầm cố và bảo lãnh.

Trước khi phát tiền vay cán bộ tín dụng phải kiểm tra đầy đủ hồ sơ. Sau khi tiến hành kiểm tra và hoàn chỉnh hồ sơ pháp lý, cán bộ tín dụng và cán bộ lãnh đạo có liên quan sẽ chính thức ký vào nơi quy định trong hồ sơ.

Bước 6: Phát tiền vay.

Phát tiền vay và chuyên tiền thanh toán phải đúng mục đích sử dụng tiền vay trên hồ sơ vay vốn, số lượng tiền vay được giải ngân phải phù hợp với kế hoạch và tiến độ sử dụng vốn thực tế của khách hàng.

Bước 7: Giám sát khách hàng sử dụng vốn vay và theo dõi rủi ro.

Nhằm kiểm tra việc thực hiện kế hoạch trả nợ và khả năng thực hiện dự báo những rủi ro có thể phát sinh, phát hiện sớm những khoản vay có vấn đề để có những giải pháp xử lý kịp thời.

Bước 8: Thu hồi và gia hạn nợ.

- Thời gian gia hạn nợ đối với cho vay ngắn hạn tối đa bằng một chu kỳ sản xuất nhưng không quá 12 tháng, trừ trường hợp Thống đốc Ngân hàng Nhà nước giao và tổ chức tín dụng xem xét quyết định.

- Thời gian gia hạn nợ đối với cho vay trung và dài hạn tối đa bằng 1/2 thời hạn cho vay đã thoả thuận trong hợp đồng tín dụng.

- Các khoản nợ đến hạn chưa trả được và nếu không được gia hạn nợ thì phải chuyển sang nợ quá hạn và phải chịu lãi suất quá hạn.

Bước 9: Xử lý rủi ro.

Đối với các nợ đã dùng mọi biện pháp để giải quyết nhưng không thu hồi được nợ điều này đồng nghĩa với rủi ro xảy ra và ngân hàng phải căn cứ vào chế độ, văn bản quy định, lập đầy đủ hồ sơ pháp lý, họp hội đồng tín dụng để xử lý theo thẩm quyền hoặc lập văn bản trình lên tổng giám đốc ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn giải quyết.

Bước 10: Thanh lý hợp đồng vay.

Sau khi khách hàng trả hết nợ gốc và lãi hoặc dư nợ cho vay đã được xử lý xoá nợ, cán bộ tín dụng và cán bộ kế toán đối chiếu tất cả tài khoản của món nợ đó, chuyển toàn bộ hồ sơ cho vay liên quan đến khoản vay vào kho lưu trữ tài liệu.

2.1.1.5. Nguyên tắc vay vốn

- **Tiền vay phải được sử dụng đúng mục đích đã thỏa thuận trên hợp đồng tín dụng:** Nguyên tắc này nhằm đảm bảo tính hiệu quả của sử dụng vốn vay tạo điều kiện thực hiện tốt việc hoàn trả nợ vay của khách hàng. Để thực hiện tốt điều này, mỗi lần vay vốn khách hàng làm giấy đề nghị vay vốn, trong giấy này khách hàng phải ghi rõ mục đích sử dụng vốn vay của mình và kèm theo phương án sản xuất kinh doanh có hiệu quả. Khách hàng vay vốn phải sử dụng vốn vay đúng như mục đích đã cam kết, nếu Ngân hàng phát hiện khách hàng sử dụng vốn sai mục đích thì Ngân hàng có quyền yêu cầu thu hồi nợ trước hạn.

- **Tiền vay phải được hoàn trả đầy đủ cả gốc và lãi đúng hạn đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng:** Nguyên tắc này bắt nguồn từ bản chất của tín dụng là giao dịch cung cầu về vốn, tín dụng chỉ là giao dịch quyền sử dụng vốn trong một thời gian nhất định. Trong khoảng thời gian cam kết giao dịch, Ngân hàng và bên vay thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng rằng Ngân hàng sẽ chuyển giao quyền sử dụng một lượng giá trị nhất định cho bên vay. Khi kết thúc kỳ hạn, bên vay phải hoàn trả quyền này cho Ngân hàng (trả nợ gốc) và một khoản chi phí (lợi tức) nhất định cho việc sử dụng vốn vay. Nguyên tắc này đảm bảo cho tiền vay không bị giảm giá, tiền vay phải thu hồi được đầy đủ và có sinh lời.

2.1.8. Phương thức cho vay.

Theo quy chế cho vay của Ngân hàng Nhà nước, các tổ chức tín dụng được phép thỏa thuận với khách hàng việc áp dụng các phương thức cho vay sau:

- Cho vay từng lần: mỗi lần vay vốn khách hàng và tổ chức tín dụng phải thực hiện các 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 khoảng thời gian nhất định.

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

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

- 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 dự phòng, mức phí trả cho hạn mức tín dụng dự phòng.

- Cho vay thông qua nghiệp vụ phát hành và sử dụng thẻ tín dụng: tổ chức tín dụng chấp thuận 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 máy rút tiền tự động hoặc điểm ứng tiền mặt là đại lý của tổ chức tín dụng.

- Cho vay theo hạn mức thấu chi: là việc cho vay mà tổ chức tín dụng thỏa thuận bằng văn bản chấp thuận cho khách hàng chi vượt số tiền có trên tài khoản thanh toán của khách hàng.

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

2.1.2. CÁC HÌNH THỨC HUY ĐỘNG VỐN

2.1.2.1. Tầm quan trọng của nghiệp vụ huy động vốn.

Các ngân hàng thương mại ở nước ta hiện nay thực hiện phương châm: “đi vay để cho vay”. Nghiệp vụ huy động vốn góp phần mang lại nguồn vốn cho

Phân tích hiệu quả hoạt động tín dụng tại NHNo & PTNT chi nhánh Hòn Đất

ngân hàng thực hiện các nghiệp vụ kinh doanh khác. Không có nghiệp vụ huy động vốn, ngân hàng thương mại sẽ không có đủ nguồn vốn tài trợ cho hoạt động của mình. Mặt khác, thông qua nghiệp vụ huy động vốn, ngân hàng thương mại có thể đo lường được uy tín cũng như sự tín nhiệm của khách hàng đối với ngân hàng. Để thực hiện chức năng kinh doanh của mình ngân hàng phải đẩy mạnh công tác huy động vốn trong mọi thành phần kinh tế và thực hiện đầu tư tức là cho vay. Theo qui định của ngân hàng nhà nước thì một ngân hàng thương mại được phép huy động vốn tối đa bằng 20 lần vốn tự có của mình. Vốn huy động được ví như là mạch máu nuôi sống ngân hàng. Vì thế để tồn tại và phát triển thì nhiệm vụ huy động vốn phải được xem là ưu tiên hàng đầu.

2.1.2.2. Các nghiệp vụ huy động vốn

a) Vốn tiền gửi:

➤ **Tiền gửi của các tổ chức kinh tế:** Đây là số tiền nhàn rỗi phát sinh trong quá trình sản xuất kinh doanh của họ được gửi tại ngân hàng. Nó bao gồm một bộ phận vốn tiền tạm thời nhàn rỗi được giải phóng ra khỏi quá trình luân chuyển vốn nhưng chưa có nhu cầu sử dụng hoặc sử dụng cho những mục tiêu định sẵn vào một thời điểm nhất định.

Các tổ chức kinh tế thường gửi tiền vào ngân hàng dưới các hình thức sau:

-**Tiền gửi không kỳ hạn:** là loại tiền gửi mà khi gửi vào, khách hàng gửi tiền có thể rút ra bất cứ lúc nào mà không cần phải báo trước cho ngân hàng, và ngân hàng phải thỏa mãn nhu cầu đó của khách hàng. Đối với loại tiền gửi này, khách hàng được chủ động gửi tiền vào và rút ra vào bất cứ thời điểm nào. Khi gửi tiền, khách hàng được hưởng lãi suất, vì vậy góp phần tăng thêm lợi nhuận cho khách hàng. Mặt khác, khi có nhu cầu sử dụng thì khách hàng chủ động rút ra, nên vẫn thỏa mãn được nhu cầu về vốn sản xuất kinh doanh của họ. Ngoài ra, khách hàng còn được phép sử dụng tiền gửi để phục vụ cho công tác thanh toán không dùng tiền mặt qua ngân hàng. Người gửi tiền có thể gửi vào và rút ra vào bất cứ lúc nào. Song giữa việc gửi tiền vào và rút ra có sự chênh lệch về thời gian và số lượng, nên trên các loại tài khoản này luôn có số dư, ngân hàng có thể huy động số dư đó làm nguồn vốn tín dụng để cho vay. Là loại tiền gửi mà khi khách hàng gửi tiền vào có sự thỏa thuận về thời hạn rút ra giữa Ngân hàng và khách hàng. Như vậy, theo nguyên tắc khách hàng gửi tiền chỉ được rút tiền ra

Phân tích hiệu quả hoạt động tín dụng tại NHNo & PTNT chi nhánh Hòn Đất

theo thời hạn đã thỏa thuận. Tuy nhiên, trên thực tế do yếu tố cạnh tranh, để thu hút tiền gửi, các Ngân hàng thường cho phép khách hàng được rút tiền ra trước thời hạn nhưng không được hưởng lãi suất hoặc chỉ được hưởng lãi suất thấp hơn.

- **Tiền gửi có kỳ hạn:** Là loại tiền gửi mà khi khách hàng gửi tiền vào có sự thỏa thuận về thời hạn rút ra giữa Ngân hàng và khách hàng. Như vậy, theo nguyên tắc khách hàng gửi tiền chỉ được rút tiền ra theo thời hạn đã thỏa thuận. Tuy nhiên, trên thực tế do yếu tố cạnh tranh, để thu hút tiền gửi, các Ngân hàng thường cho phép khách hàng được rút tiền ra trước thời hạn nhưng không được hưởng lãi suất hoặc chỉ được hưởng lãi suất thấp hơn.

Tiền gửi có kỳ hạn là một nguồn vốn mang tính ổn định. Ngân hàng có thể sử dụng tiền này một cách chủ động làm nguồn vốn kinh doanh, vì vậy Ngân hàng thường chú trọng các biện pháp khuyến khích khách hàng gửi tiền. Các Ngân hàng thương mại thường đưa ra nhiều loại kỳ hạn khác nhau nhằm đáp ứng yêu cầu gửi tiền của khách hàng, thông thường có các loại kỳ hạn: 1 tháng, 3 tháng, 6 tháng, 9 tháng,... Với mỗi kỳ hạn Ngân hàng áp dụng một mức lãi suất tương ứng theo nguyên tắc kỳ hạn càng dài thì lãi suất càng cao.

► **Tiền gửi của dân cư:** là một bộ phận thu nhập bằng tiền của dân cư gửi tại ngân hàng. Tiền gửi của dân cư bao gồm:

- Tiền gửi tiết kiệm: là khoản tiền của cá nhân được gửi vào tài khoản tiền gửi tiết kiệm, được xác nhận trên thẻ tiết kiệm, được hưởng lãi theo qui định của tổ chức nhận tiền gửi tiết kiệm và được bảo hiểm theo qui định của pháp luật về bảo hiểm tiền gửi. Loại tiền gửi này được chia làm hai loại: tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn và tiết kiệm không có kỳ hạn.

- Tài khoản tiền gửi cá nhân: Ngày nay, khi đời sống vật chất được nâng lên thì ngày càng có nhiều cá nhân mở tài khoản tiền gửi tại ngân hàng và thực hiện các giao dịch, thanh toán qua ngân hàng. Vì vậy, tài khoản tiền gửi cá nhân cũng góp phần tăng cường nguồn vốn cho các ngân hàng thương mại.

b) Vốn huy động thông qua các chứng từ có giá: giấy tờ có giá là chứng nhận của tổ chức tín dụng phát hành để huy động vốn trong đó xác định nghĩa vụ trả nợ một khoản tiền trong một thời gian nhất định, điều kiện trả lãi và

Phân tích hiệu quả hoạt động tín dụng tại NHNo & PTNT chi nhánh Hòn Đất

các điều khoản cam kết giữa các tổ chức tín dụng và người mua. các chứng từ có giá bao gồm:

- Giấy tờ có giá ngắn hạn: là giấy tờ có giá có thời hạn dưới một năm bao gồm kỳ phiếu, chứng chỉ tiền gửi ngắn hạn, tín phiếu và các giấy tờ có giá ngắn hạn khác.

- Giấy tờ có giá dài hạn: là giấy tờ có giá có thời hạn từ một năm trở lên kể từ khi phát hành đến hết hạn, bao gồm trái phiếu, chứng chỉ tiền gửi dài hạn và các giấy tờ có giá dài hạn khác.

2.1.2.3. Các giải pháp tăng vốn

Sau 15 năm hình thành và phát triển các ngân hàng thương mại Việt Nam, đặc biệt là ngân hàng thương mại cổ phần ngày càng lớn mạnh và tạo dựng được uy tín với khách hàng cũng như đóng góp cho sự nghiệp phát triển hệ thống tài chính nói riêng và phát triển đất nước nói chung. Đứng trước nhu cầu phát triển và hiện đại hoá, các ngân hàng thương mại cổ phần Việt Nam đang đối mặt với vấn đề là làm thế nào tăng vốn cho hoạt động. Các giải pháp góp phần tăng vốn có thể xem xét bao gồm:

- Tăng vốn từ lợi nhuận tích lũy và đóng góp của cổ đông hiện hữu.
- Sáp nhập các ngân hàng có qui mô nhỏ thành ngân hàng lớn hơn.
- Bán cổ phần cho ngân hàng nước ngoài
- Nhà nước cấp thêm vốn cho các ngân hàng.

2.1.3. RỦI RO TÍN DỤNG

2.1.3.1. Khái niệm rủi ro tín dụng

Hoạt động của Ngân hàng thương mại rất đa dạng và phong phú, đồng thời rủi ro của nó cũng rất phức tạp với mức độ nhạy cảm nhất định. Thông thường rủi ro của Ngân hàng chủ yếu thường tập trung vào 4 dạng: rủi ro lãi suất, rủi ro tín dụng, rủi ro thanh khoản và rủi ro tỷ giá hối đoái. Ở Việt Nam, trong các loại rủi ro trên thì rủi ro tín dụng là rủi ro lớn nhất và ảnh hưởng lớn nhất đối với ngân hàng vì hoạt động tín dụng chiếm tỷ trọng lớn trong hoạt động của Ngân hàng

Rủi ro tín dụng là rủi ro do một hoặc một nhóm khách hàng không thực hiện được các nghĩa vụ tài chính đối với Ngân hàng. Nói cách khác, rủi ro tín dụng là rủi ro xảy ra khi xuất hiện những biến cố không lường trước được do

Phân tích hiệu quả hoạt động tín dụng tại NHNo & PTNT chi nhánh Hòn Đất

nguyên nhân chủ quan hay khách quan mà khách hàng không trả được nợ cho ngân hàng một cách đầy đủ cả gốc và lãi khi đến hạn, từ đó tác động xấu đến hoạt động và có thể làm cho Ngân hàng bị phá sản.

2.1.3.2. Nguyên nhân dẫn tới rủi ro tín dụng.

a) Nguyên nhân từ khách hàng vay vốn

➤Đối với khách hàng là cá nhân

Khi cá nhân vay vốn gặp phải các nguy cơ sau thường không có khả năng trả nợ cho ngân hàng đầy đủ cả vốn lẫn lãi:

- Thu nhập không ổn định, thường xuyên phải thay đổi công việc hoặc thu nhập chỉ tính theo phần trăm trên sản phẩm. Nguồn thu này sẽ làm hạn chế khả năng trả nợ của khách hàng.

- Bị sa thải, thất nghiệp: sau khi vay một thời gian thì họ bị mất việc làm dẫn đến không có nguồn thu nhập để trả nợ.

- Bị tai nạn lao động: trong quá trình làm việc có thể họ bị tai nạn làm giảm hoặc mất đi khả năng lao động, từ đó thu nhập cũng giảm hoặc không còn thu nhập để trả nợ.

- Hỏa hoạn, lũ lụt: đây là những yếu tố khách quan có thể xảy ra một cách bất ngờ khiến họ mất hết tài sản.

- Hoàn cảnh gia đình khó khăn: do mất mùa hoặc làm ăn không hiệu quả khiến gia đình trở nên khó khăn.

- Sử dụng vốn sai mục đích.

- Thiếu năng lực pháp lý.

➤Đối với khách hàng là doanh nghiệp

Các doanh nghiệp thường không trả được nợ vay của ngân hàng đầy đủ cả gốc lẫn lãi khi gặp phải các trường hợp sau:

- Năng lực quản lý, năng lực chuyên môn và uy tín của người lãnh đạo đơn vị bị giảm thấp.

- Khả năng tài chính của doanh nghiệp bị giảm do lỗ lả 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.

- Những tai nạn bất ngờ: hỏa hoạn, động đất, công nhân đình công, chiến tranh...

b) Những nguyên nhân khách quan.

➤ **Tình hình kinh tế trong nước.**

Hoạt động cho vay của ngân hàng là một hoạt động rất nhạy cảm với những biến động của nền kinh tế – xã hội.

Trong giai đoạn kinh tế suy thoái thường xuất hiện những doanh nghiệp thua lỗ và phá sản, từ đó có các khoản tiền vay ngân hàng không trả được. Điều này làm cho nợ quá hạn trong ngân hàng tăng lên nhanh chóng.

Trong giai đoạn nền kinh tế có lạm phát cao và ngày càng gia tăng cũng có thể dẫn đến rủi ro tín dụng bởi vì trong giai đoạn này người gửi tiền có tâm lý lo sợ rằng đồng tiền của mình bị mất giá khi gửi ở ngân hàng, cho nên họ muốn rút tiền ra khỏi ngân hàng. Trong khi đó những người đi vay thì lại muốn tăng nhu cầu vay vốn và muốn kéo dài thời hạn vay. Điều này cũng làm ảnh hưởng trực tiếp đến nguồn vốn hoạt động của ngân hàng cũng như những khoản đầu tư của ngân hàng không có hiệu quả. Nguy cơ này có thể làm cho hoạt động cho vay của ngân hàng bị phá sản.

➤ **Tình hình thế giới**

Trong thời đại ngày nay mỗi quốc gia là một tế bào của nền kinh tế chung thế giới. Hoạt động kinh tế các nước đều có tác động ảnh hưởng lẫn nhau vì xu hướng toàn cầu hóa của nền kinh tế thế giới. Nhiều tập đoàn công ty có xu hướng mở rộng kinh doanh ra nước ngoài. Sự hình thành các khu vực kinh tế và các khu vực mậu dịch tự do như NAFTA, AFTA, WTO... cho chúng ta thấy sự ảnh hưởng không nhỏ của các nước trong khu vực cũng như trên thế giới đối với mỗi nước thành viên.

Chính vì vậy, khi có những biến cố và tình hình kinh tế, chính trị, quân sự xảy ra ở bất kỳ một nước nào thì cũng có thể tác động mạnh đến các nước khác trên toàn thế giới, và sẽ dẫn đến biến động kinh tế trong nước và tác động xấu đến hoạt động của ngân hàng. Qua các cuộc khủng hoảng kinh tế như ở Thái Lan (1997), nó ảnh hưởng mạnh đến cả những nền kinh tế mạnh như Nhật Bản và Hàn Quốc và làm cho hệ thống tài chính ngân hàng ở những nước này bị suy yếu hàng loạt.

c) Những nguyên nhân liên quan đến việc đảm bảo tín dụng

➤ Liên quan đến người bảo lãnh

Nếu người bảo lãnh gặp phải những tình huống chủ quan hay khách quan như đã trình bày ở trên, đều có thể dẫn đến người bảo lãnh không có khả năng thực hiện những lời cam kết của mình, tức là không có khả năng thay mặt người vay trả nợ cho ngân hàng đầy đủ cả gốc và lãi.

➤ Liên quan đến tài sản thế chấp, cầm cố

Rủi ro tín dụng xảy ra liên quan đến vật dùng để thế chấp và cầm cố nợ vay khi gặp phải những trường hợp sau:

- Việc đánh giá tài sản thế chấp và cầm cố không chính xác.
- Tài sản thế chấp và cầm cố không tiêu thụ được
- Tài sản thế chấp và cầm cố không được thực hiện đúng theo quy định của pháp luật nên không thể phát mãi.
- Tài sản thế chấp và cầm cố bị hỏa hoạn hoặc bị cầm lưu thông, bị mua bán và bị sử dụng.
- Tài sản thế chấp và cầm cố khi đem phát mãi có giá trị thấp hơn giá trị do hai bên định giá khi vay, dẫn đến không thu hồi hết được khoản cho vay.

d) Những nguyên nhân từ chính bản thân ngân hàng

Rủi ro tín dụng nổ ra còn có thể là do chính bản thân ngân hàng tạo ra. Những nguyên nhân dẫn đến rủi ro tín dụng do ngân hàng tạo ra có thể là những nguyên nhân sau:

- Do ngân hàng chạy theo lợi nhuận, đặt mong ước về lợi nhuận cao hơn các khoản cho vay lành mạnh.
- Ngân hàng vi phạm các nguyên tắc cho vay, cho vay vượt tỷ lệ an toàn, thiếu tài sản thế chấp cầm cố, cho vay không...
- Phân tích đánh giá khách hàng sai, quyết định cho vay thiếu thông tin sát thực. Việc phân tích đánh giá khách hàng mang nhiều tính chủ quan của nhân viên tín dụng. Có thể là do những nhận định của họ không chính xác do thiếu kinh nghiệm; hoặc việc kiểm tra thẩm định không được thực hiện sát sao, chỉ tiếp nhận những thông tin từ phía khách hàng cung cấp... Từ đó làm cho việc ra quyết định cho vay cũng thiếu tính chính xác.

Phân tích hiệu quả hoạt động tín dụng tại NHNo & PTNT chi nhánh Hòn Đất

- Cán bộ ngân hàng vi phạm đạo đức kinh doanh. Những cán bộ tín dụng không có phẩm chất đạo đức nghề nghiệp tốt có thể cấu kết với khách hàng để hợp thức hóa hồ sơ vay.

- Định kỳ không tiến hành kiểm tra việc sử dụng vốn của khách hàng trong khi cho vay, như vậy Ngân hàng khó có thể biết được khách hàng có dùng vốn đúng mục đích như đã thỏa thuận không. Nếu khách hàng sử dụng vốn sai mục đích thì nguy cơ không thu hồi được nợ là rất cao trong khi Ngân hàng không thể phát hiện kịp thời để giải quyết.

- Cán bộ tín dụng không có tinh thần trách nhiệm, không theo dõi những khoản nợ đến hạn để đôn đốc nhắc nhở khách hàng sẽ khiến một số người cố tình chạy ì không muốn trả nợ, hoặc họ có ý định bỏ trốn mà Ngân hàng không phát hiện được...

2.1.3.3. Thiệt hại do rủi ro tín dụng gây ra

a) Đối với bản thân Ngân hàng

Sự tổn thất của Ngân hàng khi có rủi ro tín dụng xảy ra, có thể là các thiệt hại về vật chất hoặc uy tín của 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, vì phần lớn nguồn vốn hoạt động của Ngân hàng là nguồn vốn huy động, mà khi ngân hàng không thu hồi được nợ gốc và lãi trong cho vay thì khả năng thanh toán của ngân hàng dần dần lâm vào tình trạng thiếu hụt.

Như vậy, rủi ro tín dụng sẽ làm cho Ngân hàng mất cân đối trong việc thanh toán, dần làm cho ngân hàng bị lỗ lã và có nguy cơ bị phá sản.

b) Đối với nền kinh tế xã hội

Hoạt động của Ngân hàng có liên quan đến hoạt động của toàn bộ nền kinh tế, đến tất cả các doanh nghiệp nhỏ, vừa, lớn, và đến toàn bộ các tầng lớp dân cư. Vì vậy, rủi ro tín dụng xảy ra có thể làm phá sản một vài ngân hàng, khi đó nó có khả năng phát sinh lây lan sang các ngân hàng khác và tạo cho dân chúng một tâm lý sợ hãi. Lúc đó dân chúng sẽ đưa nhau đến ngân hàng để rút tiền trước thời hạn. Điều đó cũng có thể đưa đến phá sản đồng loạt các ngân hàng do thiếu khả năng thanh toán. Khi đó, rủi ro tín dụng sẽ tác động đến toàn bộ nền kinh tế.

2.1.4. CÁC CHỈ TIÊU ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG .

Chỉ số 1: Nợ quá hạn trên tổng dư nợ (%). Chỉ tiêu này đo lường chất lượng nghiệp vụ tín dụng của Ngân hàng. Những ngân hàng có chỉ số này thấp cũng có nghĩa là chất lượng tín dụng của ngân hàng này cao.

Chỉ số 2: Tổng dư nợ trên nguồn vốn huy động (% , lần). Chỉ số này xác định hiệu quả đầu tư của một đồng vốn huy động giúp cho nhà phân tích so sánh khả năng cho vay của ngân hàng với nguồn vốn huy động.

Chỉ số 3: Doanh số thu nợ trên dư nợ bình quân (vòng). Chỉ tiêu này còn được gọi là chỉ tiêu vòng quay vốn tín dụng. Nó đo lường tốc độ luân chuyển vốn tín dụng, thời gian thu hồi vốn nhanh hay chậm.

Chỉ số 4: Doanh số thu nợ trên doanh số cho vay (%). Chỉ tiêu này còn được gọi là tỷ lệ thu hồi nợ, nó phản ánh trong thời kỳ nào đó, từ một đồng vốn cho vay thì ngân hàng sẽ thu được bao nhiêu đồng nợ, chỉ tiêu này càng lớn càng tốt và ngược lại.

Chỉ số 5: Dư nợ ngắn hạn (trung- dài hạn) trên tổng dư nợ (%). Chỉ số này xác định cơ cấu tín dụng theo thời hạn. Để từ đó giúp nhà phân tích đánh giá được cơ cấu đầu tư như vậy có hợp lý hay chưa và có giải pháp điều chỉnh kịp thời.

Chỉ số 6: Vốn huy động trên tổng nguồn vốn (%). Chỉ số này thể hiện khả năng huy động vốn mạnh hay yếu, đồng thời nó chiếm bao nhiêu phần trăm so với tổng nguồn vốn.

Chỉ số 7: Vốn điều chuyển trên tổng nguồn vốn (%). Chỉ tiêu này nói lên mức độ phụ thuộc của chi nhánh vào Ngân hàng cấp trên.

2.2. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU.

2.2.1. Phương pháp thu thập số liệu

2.2.1.1. Nguồn thông tin

Các thông tin về dữ liệu thứ cấp bao gồm:

- + Các số liệu và kinh tế xã hội của Huyện Hòn Đất.
- + Phương hướng hoạt động của Huyện Hòn Đất.
- + Phương hướng hoạt động của NHNo & PTNT Hòn Đất.

2.2.1.2. Phương pháp thu thập số liệu

Đề tài chủ yếu dựa vào số liệu thứ cấp: Nguồn số liệu thứ cấp được lấy từ các thời báo kinh tế, tạp chí Ngân hàng, các giáo trình Ngân hàng, trang website tỉnh Kiên Giang, các số liệu từ bảng báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, bảng cân đối kế toán, các báo cáo tổng kết hoạt động của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Huyện Hòn Đất qua 3 năm 2004-2006..

2.2.2. Phương pháp phân tích số liệu

- Phân tích thống kê mô tả: để phân tích một số chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn tại Ngân hàng .

- Phân tích định tính: dùng để giải thích các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng vốn tại Ngân hàng .

Cụ thể đối với từng mục tiêu là:

+ Mục tiêu 1: Sử dụng phương pháp so sánh, đối chiếu số liệu giữa các năm để thấy được tính biến động.

+ Mục tiêu 2: Sử dụng phương pháp so sánh, đối chiếu số liệu để phân tích thực trạng tín dụng và các chỉ tiêu tài chính để đánh giá hiệu quả hoạt động tín dụng.

+ Mục tiêu 3: Dựa vào việc phân tích các số liệu thu thập được và các tài liệu từ ngân hàng để đề ra các giải pháp.

CHƯƠNG 3

**GIỚI THIỆU VỀ NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN
NÔNG THÔN CHI NHÁNH HÒN ĐẤT**

3.1. LỊCH SỬ HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN

3.1.1. Giới thiệu chung về Ngân hàng NHNo & PTNT Việt Nam

Năm 1988: Ngân hàng Phát triển Nông nghiệp Việt Nam được thành lập theo Nghị định số 53/HĐBT ngày 26/3/1988 của Hội đồng Bộ trưởng (nay là Chính phủ) về việc thành lập các ngân hàng chuyên doanh, trong đó có Ngân hàng Phát triển Nông nghiệp Việt Nam hoạt động trong lĩnh vực nông nghiệp, nông thôn. Ngân hàng Phát triển Nông nghiệp hình thành trên cơ sở tiếp nhận từ Ngân hàng Nhà nước: tất cả các chi nhánh Ngân hàng Nhà nước huyện, Phòng Tín dụng Nông nghiệp, quỹ tiết kiệm tại các chi nhánh Ngân hàng Nhà nước tỉnh, thành phố. Ngân hàng Phát triển Nông nghiệp TW được hình thành trên cơ sở tiếp nhận Vụ Tín dụng Nông nghiệp Ngân hàng Nhà nước và một số cán bộ của Vụ Tín dụng Thương nghiệp, Ngân hàng Đầu tư và Xây dựng, Vụ Kế toán và một số đơn vị.

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

Ngày 22/12/1992, Thống đốc Ngân hàng Nhà nước có Quyết định số 603/NH-QĐ về việc thành lập chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp các tỉnh thành phố trực thuộc Ngân hàng Nông nghiệp gồm có 3 Sở giao dịch (Sở giao dịch I tại Hà Nội và Sở giao dịch II tại Văn phòng đại diện khu vực miền Nam và Sở giao dịch 3 tại Văn phòng miền Trung) và 43 chi nhánh ngân hàng nông nghiệp tỉnh, thành phố. Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp quận, huyện, thị xã có 475 chi nhánh.

Ngày 30/7/1994 tại Quyết định số 160/QĐ-NHN9, Thống đốc Ngân hàng Nhà nước chấp thuận mô hình đổi mới hệ thống quản lý của Ngân hàng nông

Phân tích hiệu quả hoạt động tín dụng tại NHNo & PTNT chi nhánh Hòn Đất

ng nghiệp Việt Nam, trên cơ sở đó, Tổng giám đốc Ngân hàng Nông nghiệp Việt Nam cụ thể hóa bằng văn bản số 927/TCCB/Ngân hàng Nông nghiệp ngày 16/08/1994 xác định: Ngân hàng Nông nghiệp Việt Nam có 2 cấp: Cấp tham mưu và Cấp trực tiếp kinh doanh. Đây thực sự là bước ngoặt về tổ chức bộ máy của Ngân hàng nông nghiệp Việt Nam và cũng là nền tảng cho hoạt động kinh doanh của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam sau này.

Ngày 7/3/1994 theo Quyết định số 90/TTg của Thủ tướng Chính phủ, Ngân hàng Nông Nghiệp Việt Nam hoạt động theo mô hình Tổng công ty Nhà nước với cơ cấu tổ chức bao gồm Hội đồng Quản trị, Tổng Giám đốc, bộ máy giúp việc bao gồm bộ máy kiểm soát nội bộ, các đơn vị thành viên bao gồm các đơn vị hạch toán phụ thuộc, hạch toán độc lập, đơn vị sự nghiệp, phân biệt rõ chức năng quản lý và chức năng điều hành, Chủ tịch Hội đồng quản trị không kiêm Tổng Giám đốc.

Ngày 15/11/1996, được Thủ tướng Chính phủ ủy quyền, Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam ký Quyết định số 280/QĐ-NHNN đổi tên Ngân hàng Nông nghiệp Việt Nam thành Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển Nông thôn Việt Nam.

Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn hoạt động theo mô hình Tổng công ty 90, là doanh nghiệp Nhà nước hạng đặc biệt, hoạt động theo Luật các tổ chức tín dụng và chịu sự quản lý trực tiếp của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam. Với tên gọi mới, ngoài chức năng của một ngân hàng thương mại, Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn được xác định thêm nhiệm vụ đầu tư phát triển đối với khu vực nông thôn thông qua việc mở rộng đầu tư vốn trung, dài hạn để xây dựng cơ sở vật chất kỹ thuật cho sản xuất nông, lâm nghiệp, thủy hải sản góp phần thực hiện thành công sự nghiệp công nghiệp hóa - hiện đại hóa nông nghiệp nông thôn.

Năm 1999, chính phủ Việt Nam đặc biệt quan tâm và tập trung đầu tư phát triển nông nghiệp nông thôn. Luật Ngân hàng Nhà nước và Luật các tổ chức tín dụng có hiệu lực thi hành, tạo hành lang pháp lý cho hoạt động ngân hàng. Đẩy mạnh huy động vốn trong và ngoài nước chú trọng tiếp nhận thực hiện tốt các dự án nước ngoài uỷ thác, cho vay các chương trình dự án lớn có

Phân tích hiệu quả hoạt động tín dụng tại NHNo & PTNT chi nhánh Hòn Đất

hiệu quả đồng thời mở rộng cho vay hộ sản xuất hợp tác sản xuất được coi là những biện pháp chú trọng của Ngân hàng Nông nghiệp kế hoạch tăng trưởng. Năm 2000 cùng với việc mở rộng kinh doanh trên thị trường trong nước, NHNo tích cực mở rộng quan hệ quốc tế và kinh doanh đối ngoại, nhận được sự tài trợ của các tổ chức tài chính tín dụng quốc tế như WB, ADB, IFAD, ngân hàng tái thiết Đức... đổi mới công nghệ, đào tạo nhân viên., tiếp nhận và triển khai có hiệu quả có hiệu quả 50 dự án nước ngoài với tổng số vốn trên 1300 triệu USD chủ yếu đầu tư vào khu vực kinh tế nông nghiệp, nông thôn. Ngoài hệ thống thanh toán quốc tế qua mạng SWIFT, NHNo đã thiết lập được hệ thống thanh toán chuyển tiền điện tử, máy rút tiền tự động ATM trong toàn hệ thống. Tiến hành đổi mới toàn diện mô hình tổ chức, mạng lưới kinh doanh theo hướng tinh giảm trung gian, tăng năng lực cho các đơn vị trực tiếp kinh doanh. Đổi mới công tác quản trị điều hành, quy trình nghiệp vụ theo hướng đơn giản hoá các thủ tục tạo điều kiện thuận lợi cho khách hàng. Tập trung mọi nguồn lực đào tạo cán bộ nhân viên theo hướng chuyên môn hoá., tăng cường cơ sở vật chất kỹ thuật, hiện đại hoá công nghệ.

Năm 2001 là năm đầu tiên NHNo triển khai thực hiện đề án tái cơ cấu với các nội dung chính sách là cơ cấu lại nợ, lành mạnh hoá tài chính, nâng cao chất lượng tài sản có, chuyển đổi hệ thống kế toán hiện hành theo chuẩn mực quốc tế đổi mới sắp xếp lại bộ máy tổ chức theo mô hình NHTM hiện đại tăng cường đào tạo và đào tạo lại cán bộ tập trung đổi mới công nghệ ngân hàng, xây dựng hệ thống thông tin quản lý hiện đại.

Bên cạnh mở rộng kinh doanh trên thị trường trong nước, năm 2002, NHNo tiếp tục tăng cường quan hệ hợp tác quốc tế. Đến cuối năm 2002 NHNo là thành viên của APRACA, CICA và ABA, trong đó Tổng Giám đốc NHNo là thành viên chính thức Ban điều hành của APRACA và CICA

Năm 2003 NHNo và PTNT Việt Nam đã đẩy nhanh tiến độ thực hiện Đề án Tái cơ cấu nhằm đưa hoạt động của NHNo&PTNT Việt Nam phát triển với quy mô lớn chất lượng hiệu quả cao. Với những thành tích đặc biệt xuất sắc trong thời kỳ đổi mới, đóng góp tích cực và rất có hiệu quả vào sự nghiệp phát triển kinh tế xã hội của đất nước, sự nghiệp Công nghiệp hoá, hiện đại hoá nông nghiệp - nông thôn, Chủ tịch nước CHXHCN Việt Nam đăng ký quyết định số

Phân tích hiệu quả hoạt động tín dụng tại NHNo & PTNT chi nhánh Hòn Đất

226/2003/QĐ/CTN ngày 07/05/2003 phong tặng danh hiệu Anh hùng Lao động thời kỳ đổi mới cho Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam.

Tính đến năm 2004, sau 4 năm triển khai thực hiện Đề án tái cơ cấu giai đoạn 2001-2010, Ngân hàng Nông nghiệp đã đạt được những kết quả đáng khích lệ. Tình hình tài chính đã được lành mạnh hơn qua việc cơ cấu lại nợ và tăng vốn điều lệ, xử lý trên 90% nợ tồn đọng. Mô hình tổ chức từng bước được hoàn thiện nhằm tăng cường năng lực quản trị điều hành. Bộ máy lãnh đạo từ trung ương đến chi nhánh được củng cố, hoàn thiện, quyền tự chủ trong kinh doanh được mở rộng hơn.

Đến cuối năm 2005, vốn tự có của NHNo&PTNT Việt Nam đạt 7.702 tỷ Việt NamD, tổng tài sản có trên 190 ngàn tỷ, hơn 2000 chi nhánh trên toàn quốc và 29.492 cán bộ nhân viên (chiếm 40% tổng số CBCNV toàn hệ thống ngân hàng Việt Nam), ứng dụng công nghệ hiện đại, cung cấp những sản phẩm, dịch vụ ngân hàng hoàn hảo... Đến nay, tổng số Dự án nước ngoài mà NHNo&PTNT Việt Nam tiếp nhận và triển khai là 68 dự án với tổng số vốn 2.486 triệu USD, trong đó giải ngân qua NHNo là 1,5 tỷ USD. Hiện nay NHNo&PTNT Việt Nam đã có quan hệ đại lý với 932 ngân hàng đại lý tại 112 quốc gia và vùng lãnh thổ, là thành viên của nhiều tổ chức, hiệp hội tín dụng có uy tín lớn.

Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn được khẳng định là ngân hàng chủ đạo, chủ lực trong thị trường tài chính nông thôn, đồng thời là ngân hàng thương mại đa năng, giữ vị trí hàng đầu trong hệ thống ngân hàng thương mại ở Việt Nam.

3.1.2. Giới thiệu về NHNo & PTNT chi nhánh Hòn Đất

NHNN & PTNT chi nhánh Hòn Đất được thành lập vào ngày 22/12/1988 với tên gọi là Ngân hàng Nông nghiệp. Đến năm 1996 đổi tên thành Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn chi nhánh Hòn Đất. Đây là một trong 10 chi nhánh của NHNN & PTNT Kiên Giang trực thuộc hệ thống Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam. Trụ sở Ngân hàng đặt tại số 50 Quốc lộ 80 Thị trấn Hòn Đất, Huyện Hòn Đất, Tỉnh Kiên Giang

Được thành lập trong hoàn cảnh nền kinh tế đang trong thời kỳ chuyển giao từ cơ chế bao cấp sang cơ chế thị trường. Đây là thời kỳ hết sức khó khăn, sự chuyển đổi nền kinh tế đó đòi hỏi phải có sự thay đổi trong hệ thống Ngân

Phân tích hiệu quả hoạt động tín dụng tại NHNo & PTNT chi nhánh Hòn Đất

hàng nói chung và ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Hòn Đất nói riêng để có thể thích nghi với điều kiện mới, nếu muốn tồn tại và phát triển. Sự thay đổi phải bắt đầu từ cách nghĩ cách làm và quan trọng nhất là vấn đề con người. Phải có những cán bộ có trình độ, có tâm huyết với nghề. Ngân hàng đã gặp một số khó khăn trong việc chuyển đổi đó như cán bộ ít về số lượng, năng lực còn hạn chế do chưa được đào tạo bài bản. Bên cạnh những khó khăn như thế Ngân hàng có một số thuận lợi như sự tăng trưởng nền kinh tế huyện trên mặt trận sản xuất nông nghiệp vừa là tiền đề kinh tế, vừa là động lực thúc đẩy hoạt động tín dụng phát triển.

Trong thời qua, Ngân hàng vừa là người bạn, người đồng hành thân thiết của bà con nông dân. Bộ mặt nông thôn thay đổi từng ngày, từng giờ, đời sống của nhân dân trong huyện không ngừng được cải thiện và nâng cao.

Tuy còn không ít khó khăn nhưng với sự chỉ đạo của Ngân hàng cấp trên, sự hỗ trợ của chính quyền địa phương, cùng sự cố gắng của tập thể cán bộ công nhân viên của Ngân hàng không ngừng phấn đấu khắc phục khó khăn hoàn thành tốt các chỉ tiêu đề ra, phục vụ nhân dân ngày một tốt hơn.

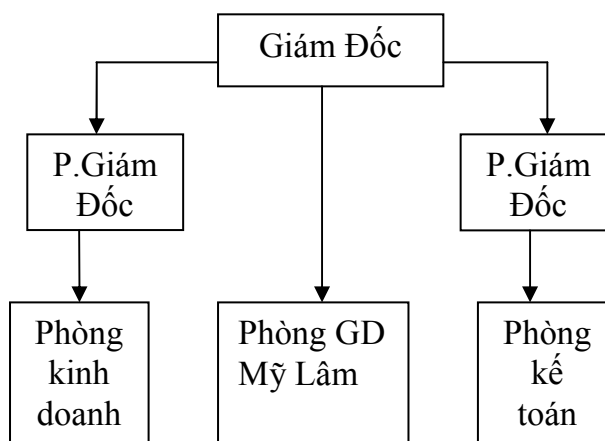
3.2. CƠ CẤU TỔ CHỨC BỘ MÁY QUẢN LÝ

3.2.1. Cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý

NHNo & PTNT chi nhánh Hòn Đất chịu sự quản lý trực tiếp về chuyên môn nghiệp vụ của ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Tỉnh Kiên Giang, đồng thời chịu sự lãnh đạo của Huyện ủy, UBND Huyện về mục tiêu và phương hướng phát triển kinh tế địa phương.

Với lực lượng cán bộ công nhân viên gồm 32 người:

- Ban giám đốc 2 người.
- Phòng kinh doanh 10 người.
- Phòng kế toán -kho quỹ 9 người.
- Nhân viên hành chánh 2 người.
- Phòng Giao dịch Mỹ Lâm 9 người.



Hình 1: Sơ đồ tổ chức NHNo & PTNT Hòn Đất

3.2.2. Chức năng nhiệm vụ của các đơn vị

* Ban giám đốc: gồm 1 giám đốc và 1 phó giám đốc.

- Giám đốc: là người đứng đầu, trực tiếp điều hành chung chịu trách nhiệm về hiệu quả hoạt động kinh doanh của chi nhánh theo luật doanh nghiệp nhà nước và luật các tổ chức tín dụng.

- Phó giám đốc: có nhiệm vụ lãnh đạo các phòng ban trực thuộc và chịu trách nhiệm giám sát tình hình hoạt động của các bộ phận đó, hỗ trợ cùng giám đốc trong các mặt nghiệp vụ. Đồng thời phó giám đốc có nhiệm vụ đôn đốc việc thực hiện đúng các qui chế đã đề ra.

* Phòng kinh doanh

- Nắm bắt định hướng phát triển kinh tế khu vực, phương hướng phát triển kinh tế trên địa bàn huy để đáp ứng nhu cầu vay vốn của khách hàng.

- Có trách nhiệm trực tiếp giao dịch với khách hàng, đánh giá khả năng khách hàng, hướng dẫn khách hàng làm hồ sơ vay vốn, kiểm tra hồ sơ, trình ban giám đốc ký các hợp đồng tín dụng.

- Trực tiếp kiểm tra, giám sát quá trình sử dụng vốn vay của khách hàng, kiểm tra tài sản đảm bảo tiền vay và nhắc nhở khách hàng trả nợ đúng hạn.

- Theo dõi tình hình nguồn vốn và sử dụng vốn, nhu cầu sử dụng vốn cần thiết để phục vụ cho vay.

Phân tích hiệu quả hoạt động tín dụng tại NHNo & PTNT chi nhánh Hòn Đất

* Phòng kế toán – kho quỹ:

- Bộ phận kế toán thực hiện chức năng sau đây:

+ Trực tiếp giao dịch tại hội sở, thực hiện các thủ tục thanh toán, phát vay cho khách hàng theo lệnh của giám đốc hoặc người ủy quyền.

+ Hạch toán kế toán, quản lý hồ sơ của khách hàng, hạch toán các nghiệp vụ cho vay, thu nợ, chuyển nợ quá hạn, giao chỉ tiêu tài chính, thực hiện các khoản giao nộp ngân sách Nhà nước.

- Bộ phận kho quỹ của chi nhánh NHNo & PTNT chi nhánh Hòn Đất có chức năng như sau:

+ Trực tiếp thu hay giải ngân khi có phát sinh trong ngày và có trách nhiệm kiểm tra lượng tiền mặt, ngân phiếu trong kho hàng ngày.

+ Cuối mỗi ngày, khóa sổ ngân quỹ kết hợp với kế toán theo dõi các nhiệm vụ ngân quỹ phát sinh để kịp thời điều chỉnh khi có sai sót.

3.3. CHỨC NĂNG CỦA NHNo & PTNT HÒN ĐẤT

Với chức năng của một Ngân hàng thương mại quốc doanh, NHNo & PTNT huyện Hòn Đất thực hiện các nghiệp vụ sau:

➤ Cho vay các thành phần kinh tế.

➤ Huy động vốn và cung cấp các dịch vụ.

- Nhận tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn, không kỳ hạn.

- Phát hành chứng chỉ tiền gửi, kỳ phiếu, trái phiếu.

- Cung cấp dịch vụ ủy thác chi trả kiều hối cho các cá nhân, tổ chức trong và ngoài nước.

- Thực hiện mở tài khoản tiền gửi thanh toán cho các tổ chức kinh tế và cá nhân.

- Mua bán các loại ngoại tệ.

- Dịch vụ chuyển tiền nhanh Western Union

3.4. KHÁI QUÁT HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA NGÂN HÀNG QUA 3 NĂM (2004-2006)

Những năm qua, trong bối cảnh tình hình kinh tế - xã hội của khu vực Đồng bằng sông Cửu Long nói chung và tỉnh Kiên Giang nói riêng vẫn còn nhiều khó khăn do thiên tai, ảnh hưởng xấu đến hoạt động kinh doanh của Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn chi nhánh Hòn Đất. Song với định hướng

Phân tích hiệu quả hoạt động tín dụng tại NHNo & PTNT chi nhánh Hòn Đất

chiến lược nhờ sự cố gắng cao, chi nhánh vẫn đạt được những kết quả khả quan, góp phần tích cực vào thành quả chung của toàn hệ thống và sự phát triển kinh tế xã hội của huyện và của tỉnh. Kết quả kinh doanh của ngân hàng qua 3 năm 2004-2006 được thể hiện như bảng dưới đây:

Bảng 1: KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TẠI NGÂN HÀNG QUA 3 NĂM 2004-2006.

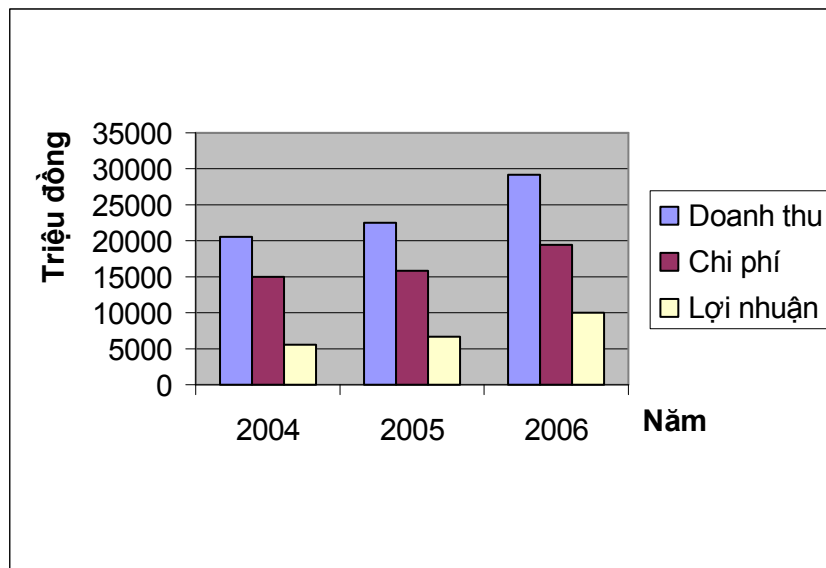
Đvt: triệu đồng

Chi tiêu	Năm 2004	Năm 2005	Năm 2006	So sánh chênh lệch			
				2005/2004		2006/2005	
				Số tiền	(%)	Số tiền	(%)
Doanh thu	20.667	22.507	29.292	1.840	8,90	6.785	30,15
Chi phí	15.117	15.755	19.366	638	4,22	3.611	22,92
Lợi nhuận	5.550	6.752	9.926	1.202	21,66	3.174	47,00

(Nguồn: Phòng kế toán NHNo Hòn Đất)

Lợi nhuận của Ngân hàng tăng trưởng tương đối khá qua 3 năm. Cụ thể, năm 2004 lợi nhuận đạt 5.550 triệu đồng. Sang năm 2005 lợi nhuận tăng lên thành 6.752 triệu đồng tức là tăng 1.202 triệu đồng hay tăng 21,66% so với 2004. Lợi nhuận tăng là do tốc độ tăng của doanh thu 8,90% lớn hơn tăng của chi phí 4,22%. Nếu chỉ nhìn vào con số tương đối thì ta thấy tốc độ tăng của doanh thu là không đáng kể so với tốc độ tăng của chi phí nhưng nhìn vào con số tuyệt đối thì doanh thu tăng nhanh hơn chi phí một con số đáng kể. Bởi vì, năm 2005 Ngân hàng tăng lãi suất tiền gửi để tăng cường khả năng huy động vốn đồng thời giảm lãi suất cho vay để nâng cao khả năng cạnh tranh. Đến năm 2006 mức lợi nhuận là 9.926 triệu đồng, tăng 3.174 triệu đồng hay tăng 47% so với năm 2005. Đây là mức tăng trưởng khá cao vì vốn cung ứng cho nền kinh tế tăng trưởng khá mạnh, đạt được kết quả trên là do sự cố gắng của toàn thể nhân viên ngân hàng.

Dưới đây là hình thể hiện tình hình doanh thu- chi phí- lợi nhuận của ngân hàng:



Hình 2: Doanh thu - chi phí - lợi nhuận của ngân hàng qua 3 năm

Nhìn vào biểu đồ ta thấy, thu nhập- lợi nhuận - chi phí của ngân hàng là khá ổn định và đều tăng qua 3 năm. Nhưng ta thấy tốc độ tăng của doanh thu đều lớn hơn tốc độ tăng của chi phí. Điều quan trọng nhất là làm sao gia tăng thu nhập và lợi nhuận đến mức cao nhất có thể làm được đồng thời phải kiểm soát chi phí đến mức thấp nhất nhưng phải đảm bảo an toàn hiệu quả. Nhìn chung thu nhập và lợi nhuận của ngân hàng gia tăng qua các năm đó là điều đáng mừng. Điều đó thể hiện sự hiệu quả trong kinh doanh, vì mục tiêu lợi nhuận luôn đặt lên hàng đầu. Song song với sự gia tăng của thu nhập và lợi nhuận thì chi phí cũng tăng lên qua 3 năm. Nguyên nhân chính là chi cho các nghiệp vụ huy động vốn ngày càng tăng của ngân hàng và các chi phí phát sinh trong công tác thu nợ của khách hàng.

3.5. MỤC TIÊU HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2007

- Nguồn vốn huy động tại địa phương tăng trưởng 15% so với năm 2006, số dư vốn huy động đến cuối năm 2007 phải đạt 112.705 triệu đồng.
- Tổng dư nợ tăng trưởng 10% so với năm 2006, tổng dư nợ cuối năm 2007 đạt 213.394 triệu đồng.
- Tỷ trọng dư nợ trung và dài hạn chiếm 22% tổng dư nợ.
- Tỷ lệ nợ quá hạn dưới 1,15%.

CHƯƠNG 4

**PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG
NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN HÒN ĐẤT**

**4.1. PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH HUY ĐỘNG CỦA NGÂN HÀNG QUA 3
NĂM (2004-2006)**

Trong quá trình hoạt động kinh doanh của Ngân hàng thì nguồn vốn đóng một vai trò hết sức quan trọng, bởi nó quyết định đến khả năng hoạt động cũng như hiệu quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng. Nguồn vốn cho vay của Ngân hàng chủ yếu từ ba nguồn, đó là vốn huy động, vốn tự có và nguồn vốn ủy thác. Riêng đối với chi nhánh thì chỉ có nguồn vốn huy động và vốn điều chuyển từ chi nhánh cấp trên. Trong đó nguồn vốn hoạt động chủ yếu vẫn là từ vốn huy động.

- Đối với nguồn vốn huy động: Ngân hàng được toàn quyền sử dụng sau khi đã trích lại một phần theo tỷ lệ đảm bảo do Ngân hàng Nhà nước quy định, đồng thời có trách nhiệm trả cả gốc lẫn lãi đúng hạn cho khách hàng.

- Đối với nguồn vốn điều chuyển từ chi nhánh cấp trên : Ngân hàng chỉ sử dụng nguồn vốn này khi nguồn vốn huy động, được phép sử dụng, không đủ đáp ứng nhu cầu cho vay tại chi nhánh, khi đó chi nhánh sẽ yêu cầu được điều chuyển vốn đến và phải chịu lãi suất bằng với lãi suất huy động bình quân tại thời điểm nhận lệnh điều chuyển.

Ta có thể xem xét nguồn vốn của Ngân hàng dựa vào số liệu qua 3 năm 2003, 2004 và 2005 trong bảng sau:

Bảng 2: CƠ CẤU NGUỒN VỐN CỦA NGÂN HÀNG.

ĐVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2004		Năm 2005		Năm 2006		So sánh chênh lệch			
	ST	(%)	ST	(%)	ST	(%)	2005/2004		2006/2005	
							ST	(%)	ST	(%)
Nguồn VHD	71.759	37,5	82.459	40,3	98.005	40,5	10.700	14,9	15.546	18,85
Vốn ĐC	119.598	62,6	122.153	59,7	144.081	59,5	2.555	2,1	21.928	18
Tổng NV	191.357	100	204.612	100	242.086	100	13.255	6,9	37.474	18,3

(Nguồn: Phòng kế toán NHNo Hòn Đất)

Ghi chú: VHD: Vốn huy động; ĐC: điều chuyển; ST: Số tiền

Nguồn vốn của Ngân hàng được hình thành từ hai nguồn là vốn huy động và vốn điều chuyển. Nhưng để chủ động trong việc cho vay thì ngân hàng phải coi trọng công tác huy động vốn. Vốn huy động chiếm phần lớn trong nguồn vốn cho vay của ngân hàng. Ngân hàng huy động được nhiều vốn thì sẽ chủ động được trong công tác cho vay, đồng thời sẽ giảm được chi phí hơn so với việc sử dụng nguồn vốn cấp trên điều chuyển xuống. Từ đó, làm giảm áp lực và gánh nặng cho chi nhánh cấp trên. Do đó, nguồn vốn huy động là rất quan trọng đối với hoạt động của ngân hàng, ngân hàng phải biết tận dụng nguồn vốn nhân rồi trong và ngoài nước để phục vụ cho mục tiêu kinh doanh của mình. Qua bảng trên, thì nguồn vốn của ngân hàng liên tục tăng qua 3 năm. Tổng nguồn vốn năm 2004 là 191.357 triệu đồng, tăng lên 13.225 triệu đồng hay tăng 6,9% đạt mức 204.612 triệu đồng trong năm 2005. Đến năm 2006 nguồn vốn tăng trưởng khá đạt 242.086 triệu đồng tăng 37.474 triệu đồng hay tăng 18,3% so với năm 2005. Nguồn vốn tăng do vốn huy động và vốn điều chuyển cùng tăng qua 3 năm. Để rõ hơn ta đi sâu phân tích cụ thể từng loại nguồn vốn:

- Vốn huy động: Ngân hàng coi trọng công tác huy động vốn, đặc biệt nguồn vốn trung và dài hạn, đa dạng hoá các hình thức vốn, đẩy mạnh công tác tiếp thị, thực hiện tốt chính sách khách hàng, kiên trì với chủ trương khơi tăng nguồn vốn từ dân cư. Năm 2005, nguồn vốn huy động đạt 82.459 triệu đồng tăng 10.700 triệu đồng hay tăng 14,9% so với năm 2004 chiếm tỷ trọng 37,5%

Phân tích hiệu quả hoạt động tín dụng tại NHNo & PTNT chi nhánh Hòn Đất

trong tổng nguồn vốn. Sang năm 2006, nguồn vốn huy động tăng 15.546 triệu đồng đạt 98.005 triệu đồng tức là tăng 18,85% so với năm 2005 và chỉ chiếm 40,3% trong tổng nguồn vốn. Nguồn vốn huy động của ngân hàng đều tăng qua 2 năm 2005 và 2006, và quan trọng hơn tỷ trọng của nó trong tổng nguồn vốn liên tục tăng, dù mức tăng không cao lắm. Điều này là rất có ý nghĩa đối với NHNo & PTNT Hòn Đất mặc dù nền kinh tế trong những năm vừa qua đối mặt với không ít thách thức như giá xăng dầu tăng, thiên tai dồn dập. Đất nước ta vừa gia nhập tổ chức thương mại quốc tế, đòi hỏi chúng ta phải cải cách và đầu tư vào nhiều lĩnh vực. Chính điều này, cho thấy trong thời gian sắp tới lượng vốn cần cung ứng cho địa phương sẽ rất lớn. Điều đó đặt ra cho ngân hàng một yêu cầu cấp bách là nâng cao hơn nữa khả năng huy động vốn để đáp ứng kịp thời hơn hiệu quả hơn khả năng cho vay của mình. Nguồn vốn huy động tăng qua các năm do ngân hàng đa dạng các hình thức huy động như : tiết kiệm dự thưởng, tiết kiệm bậc thang, gửi tiền tặng tiền... bên cạnh đó mức lãi suất huy động cũng rất hấp dẫn. Mặt khác cũng phải kể đến đời sống của nhân dân ngày càng được cải thiện, có chút của dư của để họ gửi tiền vào ngân hàng.

- Vốn điều chuyển: Nếu ngân hàng chỉ dựa vào nguồn vốn huy động để cho vay thì sẽ không bao giờ đáp ứng đủ. Do vậy khi việc huy động không đủ, thì ngay lập tức chi nhánh cấp trên sẽ điều chuyển vốn về chi nhánh cấp dưới. Vốn điều chuyển dĩ nhiên chi phí sẽ cao hơn vốn huy động, do đó các ngân hàng thường cố gắng giảm nguồn vốn này xuống và tăng vốn huy động lên để gia tăng lợi nhuận. Cụ thể, năm 2005 vốn điều chuyển là 122.153 triệu đồng tăng 2.555 triệu đồng hay tăng 2,1% so với năm 2004. Đến năm 2006 vốn điều chuyển là 144.081 triệu đồng tăng 21.928 triệu đồng hay tăng 18 % so với năm 2005. Vốn điều chuyển đều tăng qua 2 năm nhưng tốc độ tăng của năm 2006 là khá cao đến 18% so với năm 2005 là 2,1%. Tốc độ tăng của vốn huy động lớn hơn tốc độ tăng của vốn điều chuyển nhưng tỷ trọng của vốn điều chuyển trong tổng nguồn vốn vẫn ở mức cao và không thay đổi nhiều qua 3 năm. Cụ thể, năm 2004 vốn điều chuyển chiếm 62,6%, năm 2005 là 59,7 và năm 2006 là 59,5%. Vốn điều chuyển chiếm tỷ trọng lớn sẽ ảnh hưởng lớn đến tính chủ động của ngân hàng và kết quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Vì vậy, đẩy mạnh công tác huy động vốn trong thời gian sắp tới là nhiệm vụ rất quan trọng của ngân hàng.

Phân tích hiệu quả hoạt động tín dụng tại NHNo & PTNT chi nhánh Hòn Đất

Dưới đây là cơ cấu vốn các loại tiền gửi của ngân hàng:

Bảng 3: TÌNH HÌNH HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG.

ĐVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm			So sánh chênh lệch			
	2004	2005	2006	2005/2004		2006/2005	
				ST	(%)	ST	(%)
Tiền gửi tiết kiệm	59.760	70.179	87.379	10.419	17,4	17.200	24,5
* Không kỳ hạn	2.352	2.563	3683	211	9,0	1.120	43,7
* Có kỳ hạn	57.408	67.616	83.696	10.208	17,8	16.080	23,8
Tiền gửi các TCKT	1.125	1.330	1.642	205	18,2	312	23,4
Tiền gửi kho bạc	7.314	8.652	7.216	1.338	18,3	-1.436	-16,6
Giấy tờ có giá	3.560	2.298	1.768	-1.262	-35,45	-530	-23,06
Nguồn vốn	71.759	82.459	98.005	10.700	14,9	15.546	18,85

(Nguồn: Phòng kế toán NHNo Hòn Đất)

Ghi chú: TCKT: tổ chức kinh tế

Những năm qua, xác định công tác huy động vốn là quan trọng, nên ngân hàng đề ra nhiều biện pháp để huy động vốn.

* Trong đó, tiền gửi tiết kiệm của khách hàng chiếm tỷ trọng cao nhất. Tiền gửi tiết kiệm bao gồm tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn và không kỳ hạn, đây là nguồn vốn khá quan trọng đối với Ngân hàng thu hút lượng tiền nhàn rỗi trong dân cư. Nhìn chung, loại tiền gửi này đều tăng qua các năm, chiếm tỷ trọng tương đối ổn định trong cơ cấu nguồn vốn huy động của Ngân hàng.

Cụ thể, năm 2004 tiền gửi tiết kiệm đạt 59.760 triệu đồng chiếm 83,28% tổng nguồn vốn huy động, trong đó chủ yếu là tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn đạt 57.408 triệu đồng. Sang năm 2005, tiền gửi tiết kiệm đã có sự gia tăng đáng kể đạt 70.179 triệu đồng tăng 10.419 triệu đồng hay tăng 17,4% so với năm 2004, chiếm 85,11% tổng nguồn vốn huy động. Sự gia tăng đó làm cho tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn tăng theo đạt 67.616 triệu đồng, chiếm 82% trong tổng nguồn vốn huy động, phần còn lại là tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn đạt 2.563 triệu

Phân tích hiệu quả hoạt động tín dụng tại NHNo & PTNT chi nhánh Hòn Đất

đồng giảm 211 triệu đồng so với năm 2004. Qua năm 2006 tiền gửi tiết kiệm là 87.379 triệu đồng tăng 17.200 hay tăng 24,5% so với 2005 trong đó tiền gửi tiết kiệm vẫn chiếm đa số đạt 83.696 triệu đồng tăng 23,8% so với năm 2005. Còn tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn tăng 43,7% so với năm 2005, đạt 3.683 triệu đồng. Tiền gửi tiết kiệm của dân cư tăng ổn định qua 3 năm nhờ NHNo Kiên Giang kịp thời đưa ra nhiều thể thức huy động vốn hấp dẫn có lãi suất phù hợp so với các ngân hàng thương mại khác trên địa bàn. Bên cạnh đó, trong những năm gần đây, NHNo & PTNT Hòn Đất đã xúc tiến ngay những biện pháp tuyên truyền, quảng cáo bằng tờ bướm, thông qua cán bộ tín dụng; đặt các pano, áp phích ở những nơi thị tứ, thăm hỏi tặng quà khách hàng gửi tiền có số dư lớn, áp dụng chế độ ưu đãi đối với khách hàng gửi tiền. Xây dựng phương án huy động vốn đối với từng đối tượng khách hàng, huy động gửi góp vốn đối với khách hàng là cán bộ công nhân viên, đoàn thể. Tích cực vận động các khách hàng có tiềm năng, thu nhập khá, mở tài khoản tiền gửi huy động vốn từ các doanh nghiệp, hộ kinh doanh. Ngoài ra, cũng phải kể đến người dân có ý thức hơn về việc gửi tiền vào ngân hàng an toàn và hiệu quả hơn là giữ tiền mặt tại nhà hay là đem đi đầu tư vào vàng, các loại ngoại tệ...

* Tiền gửi của các tổ chức kinh tế: Là một địa bàn mà sản xuất nông nghiệp vẫn còn chiếm đa số trong tổng thu nhập của người dân. Các công ty xí nghiệp phần lớn đều tập trung ở Thành Phố Rạch Giá, Huyện đảo Phú Quốc, thị xã Hà Tiên. Do đó, mà lượng vốn mà ngân hàng huy động từ các tổ chức kinh tế chiếm tỷ lệ thấp. Cụ thể, năm 2004 nguồn vốn này là 1.125 triệu đồng chiếm tỷ trọng rất thấp trong tổng vốn huy động. Năm 2005, tiền gửi của các tổ chức kinh tế đạt 1.330 triệu đồng và năm 2006 là 1.642 triệu đồng. Mong rằng, trong thời gian sắp tới theo định hướng phát triển kinh tế xã hội của huyện nhà sẽ có nhiều doanh nghiệp được thành lập đến giao dịch và làm ăn với ngân hàng.

* Tiền gửi kho bạc nhà nước: Qua quá trình hình thành và phát triển của mình, kho bạc là khách hàng lâu năm và quen thuộc của ngân hàng. Lượng tiền kho bạc gửi vào chủ yếu là để chi trả lương cho các đơn vị hành chính sự nghiệp trên địa bàn. Cụ thể, năm 2004 đạt 7.314 triệu đồng chiếm tỷ trọng 10,19% trong tổng vốn huy động. Năm 2005, loại tiền gửi này chỉ là 8.652 triệu đồng tăng 1.338 triệu đồng hay giảm 13,8%. Qua năm 2006 loại tiền này giảm 1.436 triệu

Phân tích hiệu quả hoạt động tín dụng tại NHNo & PTNT chi nhánh Hòn Đất

đồng đạt 7.216 triệu đồng hay giảm 16,6 % so với năm 2005. Nguyên nhân của sự tăng giảm bất thường này do kho bạc cần tiền để chi trả lương cho các cơ quan nhà nước, xây dựng các công trình thủy lợi, làm các tuyến đường vào các thôn ấp... Đây là nguồn vốn không ổn định, ngân hàng không nên quá chú trọng vào quá nhiều.

* Chúng từ có giá: Đây cũng là một trong những công cụ huy động vốn hữu hiệu của NHNo & PTNT chi nhánh Hòn Đất với mục đích thực hiện kế hoạch kinh doanh của Ngân hàng trong năm hoạt động. Huy động từ nguồn này Ngân hàng thường phải trả lãi suất cao hơn so với các loại tiền gửi khác. Năm 2004 Ngân hàng đã phát hành 3.560 triệu đồng giấy tờ có giá chiếm 4,96% tổng nguồn vốn huy động của Ngân hàng . Năm 2005 Ngân hàng huy động được 2.298 triệu đồng từ việc phát hành giấy tờ có giá, giảm 1.262 triệu đồng và giảm 35,45% so với năm 2004, việc này là do trong năm tiền gửi tiết kiệm đã tăng cao nên Ngân hàng không thu hút được nhiều vốn từ việc phát hành giấy tờ có giá. Năm 2006, tiền huy động này chỉ còn 1.768 triệu đồng, giảm 530 triệu đồng và giảm 23,06% so với năm 2005.

Nhìn chung, công tác huy động vốn của Ngân hàng qua 3 năm được thực hiện rất tốt, luôn vượt kế hoạch đề ra. Kết quả như vậy là nhờ vào sự nỗ lực của toàn bộ cán bộ công nhân viên Ngân hàng, cùng với việc người dân đã ý thức được lợi ích của việc gửi tiền. Tuy nhiên trên địa bàn có rất nhiều tổ chức tín dụng với nhiều phương thức huy động rất phong phú và lãi suất hấp dẫn nên để duy trì và gia tăng vốn huy động trong những năm tới, Ngân hàng cần có kế hoạch và biện pháp huy động tốt hơn nữa để giữ được khách hàng truyền thống và mở rộng khách hàng, tăng vốn huy động để đáp ứng nhu cầu vốn ngày càng cao của các thành phần kinh tế trong huyện. Tóm lại, trong xu thế hội nhập như hiện nay để tồn tại và phát triển thì phải coi công tác huy động vốn là một vấn đề sống còn trong hoạt động kinh doanh của Ngân hàng. Vì thế, Ngân hàng nên chú động về nguồn vốn để đảm bảo hoạt động của mình, tránh việc bị động về nguồn vốn gây ảnh hưởng đến lợi nhuận của Ngân hàng.

4.2. PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH CHO VAY CỦA NGÂN HÀNG QUA 3 NĂM (2004-2006)

4.2.1. Phân tích doanh số cho vay theo thời gian:

Đất nước ta đang bước vào thời kỳ hội nhập mạnh mẽ, nhất là khi chúng ta vừa trở thành viên thứ 150 của WTO. Điều đó tạo ra một sân chơi mới, một sự cạnh tranh khốc liệt nếu như muốn tồn tại và phát triển. Mà đã cạnh tranh thì tất nhiên phải có đầu tư, vì thế nên nhu cầu về vốn đầu tư là rất lớn trong thời gian sắp tới. Kiên Giang một trong những tỉnh tận cùng của Tổ quốc, có điều kiện tự nhiên rất thuận lợi, lại giáp biển. Vì thế, tiềm năng phát triển là cực kỳ to lớn mà huyện Phú Quốc và thành phố Rạch Giá là một ví dụ điển hình của tỉnh. Do đó, Ngân hàng cần phải đổi mới phương thức kinh doanh, tư duy làm ăn để từng bước bắt kịp với xu thế phát triển chung của thế giới. Muốn vậy, ngân hàng không ngừng nỗ lực thu hút ngày càng nhiều khách hàng truyền thống cũng như các khách hàng mới đến gửi tiền và cho vay để từ đó ngày càng nâng cao chất lượng, hiệu quả hoạt động của Ngân hàng. Để làm được điều đó Ngân hàng phải có chính sách hợp lý để mở rộng quy mô hoạt động nhằm cạnh tranh với các Ngân hàng thương mại khác đảm bảo nguồn thu nhập cho Ngân hàng. Những năm qua cùng với công tác huy động vốn, ngân hàng đã không ngừng đẩy mạnh công tác cho vay đến các thành phần kinh tế nhưng vẫn đặt hiệu quả, an toàn là mục tiêu hàng đầu. Dưới đây là bảng doanh số cho vay theo thời gian:

Bảng 4: DOANH SỐ CHO VAY THEO THỜI HẠN

ĐVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2004		Năm 2005		Năm 2006		So sánh chênh lệch			
	ST	(%)	ST	(%)	ST	(%)	2005/2004		2006/2005	
							ST	(%)	ST	(%)
Ngắn hạn	140.419	77,00	155.570	79,20	203.318	85,70	15.151	10,79	47.748	30,69
Trung hạn	38.296	19,00	38.892	19,80	33.688	14,20	596	1,56	-5.204	13,38
Dài hạn	3.648	2,00	1.965	1,00	238	0,10	-1.683	46,13	-1.727	-87,89
Tổng	182.363	100	196.427	100	237.244	100	14.064	7,71	40.817	20,78

(Nguồn: Phòng kế toán NHNo Hòn Đất)

Với sự cố gắng đó, doanh số cho vay của ngân hàng liên tục tăng qua 3 năm. Cụ thể, năm 2004 tổng doanh số cho vay của ngân hàng đạt 182.363 triệu đồng trong đó doanh số cho vay ngắn hạn đạt 140.419 triệu đồng chiếm 77% doanh số cho vay. Doanh số cho vay trung hạn đạt 38.296 triệu đồng chiếm 21% tổng doanh số cho vay và doanh số cho vay dài hạn là 3.648 triệu đồng chiếm 2% tổng doanh số cho vay. Đến năm 2005, doanh số cho vay tiếp tục tăng lên 14.064 triệu đồng đạt 196.427 triệu đồng hay tăng 7,71% so với năm 2004. Trong đó, cho vay ngắn hạn là 155.570 triệu đồng chiếm 79,20% tổng doanh số cho vay, còn lại là cho vay trung và dài hạn. Năm 2006 tổng doanh số cho vay tiếp tục tăng khá đạt 237.244 triệu đồng tăng 40.817 triệu đồng hay tốc độ tăng là 20,78% so với năm 2005, cho vay ngắn hạn vẫn chiếm ưu thế với 203.318 triệu đồng chiếm 85,70% tổng doanh số cho vay, cho vay trung và dài hạn chỉ chiếm 14,30% doanh số cho vay. Trong 3 năm, doanh số cho vay ngắn hạn liên tục tăng và ngày càng chiếm tỷ trọng lớn trong tổng doanh số cho vay. Điều này sẽ giảm thiểu rủi ro cho ngân hàng vì thời gian thu hồi vốn nhanh. Điều này được lý giải là : Do đa số nhân dân trong huyện sống bằng nghề nông nghiệp, do tính chất thời vụ nên đồng vốn bỏ vào đầu tư xoay vòng nhanh.

4.2.2. Phân tích doanh số cho vay theo ngành kinh tế:

Theo chủ trương phát triển kinh tế - xã hội của tỉnh và của huyện nhà là phát triển một nền kinh tế đa dạng nhưng chú trọng vào ngành nông nghiệp vì đa số người dân sống bằng nghề nông, tuy nhiên từng bước nâng cao tỷ trọng các ngành khác trong GDP của tỉnh và huyện nhà như các ngành thủy sản, thương mại dịch vụ... vì tiềm năng phát triển của chúng là rất lớn đặc biệt là ngành thủy sản. Vì thế trong phương hướng hoạt động của mình NHNo Hòn Đất cố gắng đáp ứng vốn cho các ngành theo chủ trương của địa phương nhưng đặt hiệu quả kinh doanh của mình lên hàng đầu. Cơ cấu vốn vay của các ngành được thể hiện trong bảng dưới đây:

Bảng 5 : DOANH SỐ CHO VAY THEO NGÀNH

DVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2004		Năm 2005		Năm 2006		So sánh chênh lệch			
	ST	(%)	ST	(%)	ST	(%)	2005/2004		2006/2005	
							ST	(%)	ST	(%)
Nông nghiệp	127.836	70,10	142.311	72,45	168.443	71,00	14.475	11,32	26.132	18,36
Thủy sản	22.704	12,45	25.771	13,09	28.469	12,00	3.067	13,51	2.698	10,47
CN-TMDV	18.874	10,35	22.019	11,21	30.841	13,00	3.145	16,66	8.822	40,07
Ngành khác	12.949	7,10	6.326	2,25	9.491	4,00	-6.623	51,15	3.165	50,03
Tổng	182.363	100	196.427	100	237.244	100	14.064	7,71	40.817	20,78

(Nguồn: Phòng kế toán NHNo Hòn Đất)

Ghi chú: CN: công nghiệp; TMDV: thương mại dịch vụ

* Cho vay ngành Nông nghiệp:

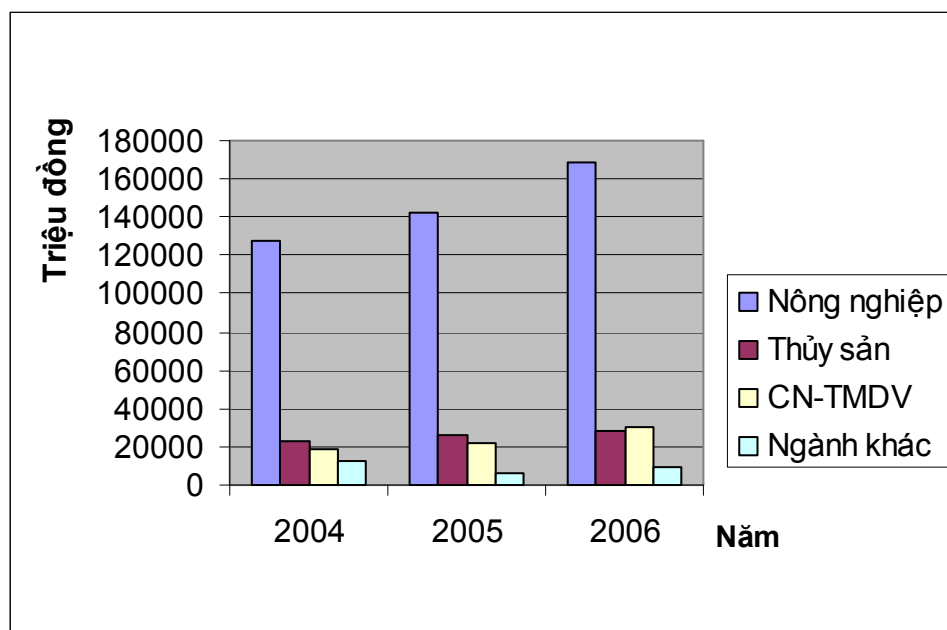
Là một huyện mà nông nghiệp vẫn là một ngành kinh tế mũi nhọn và chủ lực, đa phần nguồn vốn của ngân hàng đều tập trung vào đây. Tín dụng có vai trò rất lớn đối với sản xuất nông nghiệp: Đó là vai trò trung gian thu hút vốn và tài trợ vốn của ngân hàng. Vai trò này thể hiện ở chỗ khi nông dân thu hoạch tiêu thụ được sản phẩm, họ có thừa tiền chưa biết đầu tư vào đâu, ngân hàng sẵn sàng tiếp nhận các nguồn vốn nhàn rỗi dưới hình thức ký thác. Điều đó giúp người nông dân làm cho khoản tài chính tạm thời nhàn rỗi sinh lợi và được dự trữ an

Phân tích hiệu quả hoạt động tín dụng tại NHNo & PTNT chi nhánh Hòn Đất

toàn cho việc sử dụng sau này. Nhưng điều đáng nói hơn nữa khi người nông dân cần đến vốn để phục vụ cho việc tiến hành sản xuất thì ngân hàng là người bạn đắc lực của nông dân. Ngân hàng cung cấp các khoản tài chính cho nông dân để mua sắm tư liệu sản xuất, trả công lao động kịp thời. Không có sự tài trợ này, người nông dân có thể gặp khó khăn về tài chính nhiều khi phải đi vay nặng lãi hoặc không thể tiến hành sản xuất được. Doanh số cho vay năm 2004 là 127.836 triệu đồng, năm 2005 doanh số cho vay đạt 142.311 triệu đồng tăng 14.475 triệu đồng hay tăng 11,32% so với năm 2004. Sang năm 2006 doanh số cho vay là 168.443 triệu đồng tăng 26.132 triệu đồng với tốc độ tăng 18,36% so với năm 2005. Doanh số cho vay ngành nông nghiệp liên tục tăng trong 2 năm 2005 và năm 2006 là do một số nguyên nhân : Dịch rầy nâu, bệnh vàng lùn, lùn xoắn lá lúa xảy ra trên diện rộng làm cho năng suất lúa bị giảm thấp. Trong chăn nuôi dịch cúm gia cầm, bệnh lở mồm long móng trên đàn gia súc vẫn còn tiềm ẩn và tái phát, gây thiệt hại cho người nông dân. Mặt khác, giá cả vật tư nông nghiệp luôn biến động ở mức cao, ảnh hưởng của thiên tai... Chính những yếu tố này đẩy giá thành sản xuất lên cao, bà con nông dân đành phải chấp nhận vay thêm vốn ngân hàng để tiếp tục đầu tư vào sản xuất. Một nguyên nhân cũng rất quan trọng đẩy doanh số cho vay tăng cao là trong những năm gần đây nhu cầu vay vốn để đầu tư vào máy móc phục vụ cho sản xuất nông nghiệp tăng cao như máy cày, máy bơm nước, máy gặt đập liên hợp, máy xay lúa... để cơ giới hóa trong sản xuất nông nghiệp.

* Cho vay ngành thủy sản:

Ngành thủy sản ở huyện Hòn Đất chủ yếu là nuôi trồng, đánh bắt và khai thác gần bờ, một số ít tàu thuyền là đánh bắt xa bờ. Thực hiện chủ trương của lãnh đạo địa phương là nâng dần giá trị của ngành thủy sản trong tổng thu nhập của người dân, trong những năm qua doanh số cho vay ngành này đạt được nhiều kết quả khả quan. Để thấy được điều đó rõ hơn qua hình sau đây:



Hình 3: Doanh số cho vay theo ngành kinh tế.

Nhìn vào Hình ta thấy doanh số cho vay ngành thủy sản tương đối ổn định qua 3 năm. Năm 2004 doanh số cho vay đạt 22.704 triệu đồng, doanh số cho vay tăng 3.067 triệu đồng hay tăng lên 13,51% và đạt 25.771 triệu đồng trong năm 2005. Năm 2006, doanh số cho vay tiếp tục tăng và đạt 28.469 triệu đồng tăng 2.698 triệu đồng hay tăng 10,47% so với năm 2005. Doanh số cho vay ngành thủy sản tăng tương đối qua 2 năm nhưng tỷ trọng của nó trong cơ cấu vốn vay vẫn còn thấp, năm 2004 là 12,45%, năm 2005 là 13,12%, năm 2006 là 12%. Doanh số cho vay tăng chủ yếu do bà con ngư dân đóng mới các loại tàu biển cỡ nhỏ, sửa chữa tàu thuyền, trang bị các máy móc, ngư lưới cụ để phục vụ cho nhu cầu đánh bắt. Gần đây, nhu cầu khai thác sò lông, sò huyết và ngao là rất lớn nên nhiều ngư dân vay tiền ngân hàng để mua ghe cào khai thác các loại thủy sản này. Doanh số cho vay ngành thủy sản chiếm tỷ trọng nhỏ trong cơ cấu nguồn vốn cũng vì những năm gần đây do thiên tai, ảnh hưởng của các cơn bão đã ảnh hưởng đến hoạt động nuôi trồng, khai thác của bà con ngư dân. Chính vì vậy, bà con ngư dân còn chưa mạnh dạn đầu tư thêm vào ngành này. Hy vọng rằng trong thời gian tới, cùng với sự phát triển của ngành thủy sản thì doanh số cho vay ngành này sẽ tăng trưởng cao hơn nữa để đáp ứng kịp thời hơn xu hướng phát triển kinh tế huyện nhà.

* Cho vay ngành công nghiệp- thương mại dịch vụ.

Ngày nay theo xu hướng phát triển chung của thế giới, ngành công nghiệp- thương mại dịch vụ có vị trí rất quan trọng. Giá trị của ngành công nghiệp- thương mại dịch vụ chiếm tỷ trọng rất cao trong thu nhập quốc dân của các nước phát triển. Vì vậy, phát triển ngành công nghiệp- thương mại dịch vụ là ưu tiên cần được quan tâm của Đảng và Nhà nước nhằm đưa nước ta tiến nhanh trên con đường công nghiệp hóa hiện đại hóa Đất nước. Đối với NHNo Hòn Đất, trong những năm qua cũng đẩy mạnh hoạt động cho vay ngành công nghiệp- thương mại dịch vụ. Ngành công nghiệp- thương mại dịch vụ ở Hòn Đất chủ yếu là các doanh nghiệp tư nhân sản xuất nước đá, kinh doanh xăng dầu, kinh doanh vật tư nông nghiệp, buôn bán tạp hóa... Nhìn chung, doanh số cho vay ngành này đều tăng qua 2 năm, đó là điều đáng mừng. Cụ thể, năm 2004 doanh số cho vay đạt 18.874 triệu đồng chiếm 10,35% doanh số cho vay. Năm 2005 doanh số cho vay là 22.019 triệu đồng tăng 3.145 triệu đồng hay tăng 16,66 triệu đồng so với năm 2004 và chiếm 11,21% doanh số cho vay cả năm. Năm 2006, mặc dù các ngành kinh tế khác bị ảnh hưởng của thiên tai, giá cả biến động không ổn định...nhưng doanh số cho vay ngành công nghiệp- thủy sản tiếp tục tăng và đạt 30.841 triệu đồng tăng 8.822 triệu đồng tăng 40,07% so với năm 2005, một sự gia tăng đáng kể. Trái ngược với sự gia tăng của doanh số cho vay thì tỷ trọng của ngành này vẫn chiếm tỷ lệ thấp trong doanh số cho vay cả năm chỉ 13%, tăng lên chút ít so với năm 2005. Doanh số cho vay tăng do có sự đầu tư nhiều vào lĩnh vực này và sự chuyển dịch như vậy là có lợi cho kinh tế huyện nhà.

* Cho vay ngành khác:

Doanh số cho vay khác chiếm tỷ trọng nhỏ trong doanh số cho vay qua 3 năm. Cho vay khác nhắm vào đối tượng là cán bộ công nhân viên, giáo viên, cán bộ hưu trí. Đối tượng cho vay chủ yếu là xây dựng, sửa chữa nhà cửa, mua sắm đồ dùng sinh hoạt trong gia đình, cho vay sản xuất, chăn nuôi để làm kinh tế phụ. Ngoài ra, cho vay khác còn cho vay tín chấp hội phụ nữ để chăn nuôi heo, gia cầm và buôn bán nhỏ. Các hộ sản xuất lò đất sét trong huyện, một sản phẩm nổi tiếng và lâu đời cũng thuộc diện cho vay này. Năm 2004 doanh số cho vay đạt 12.949 triệu đồng, năm 2005 doanh số cho vay là 6.326 triệu đồng giảm 6.623 triệu đồng giảm 51,15% so với năm 2004. Sang năm 2006 doanh số cho vay đạt

Phân tích hiệu quả hoạt động tín dụng tại NHNo & PTNT chi nhánh Hòn Đất

9.491 triệu đồng giảm 3.165 triệu đồng hay giảm 50,03% so với năm 2005 và chiếm 4% doanh số cho vay cả năm. Doanh số cho vay tăng giảm bất thường như vậy là do khi có nhu cầu thì người dân vay nhiều và ngược lại. Cho vay ngành khác chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng doanh số cho vay qua các năm.

4.3. PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH THU NỢ CỦA NGÂN HÀNG QUA 3 NĂM (2004-2006).

Bất cứ một hoạt động đầu tư nào cũng cần phải bỏ vốn ra để thực hiện dự án trong một thời gian nhất định. Sau khi dự án hoàn thành thì cũng là lúc nhà đầu tư thu hồi vốn và lợi nhuận đạt được. Nhưng trong hoạt động của ngân hàng người ta gọi hành động thu hồi vốn là thu hồi nợ. Thu hồi nợ là nhiệm vụ rất quan trọng của ngân hàng, nó quyết định sự sống còn trong hoạt động của ngân hàng. Thu hồi nợ kịp thời và đầy đủ sẽ làm cho đồng vốn của ngân hàng đem đi đầu tư không bị chiếm dụng và quay vòng đúng theo chu kỳ của nó. Như thế sẽ đảm bảo cho hoạt động của ngân hàng được an toàn hiệu quả. Thu nhập chủ yếu của hệ thống ngân hàng thương mại ở Việt Nam hiện nay chủ yếu là tín dụng, một lĩnh vực tiềm ẩn nhiều rủi ro. Do đó, công tác thu hồi nợ phải được xem là một trong những ưu tiên hàng đầu.

4.3.1. Phân tích doanh số thu nợ theo thời hạn cho vay:

Xác định công tác thu hồi nợ là nhiệm vụ quan trọng, nên trong thời gian qua NHNo Hòn Đất không ngừng đẩy mạnh công tác thu hồi nợ, coi nó là hoạt động sống còn của ngân hàng. Công tác thu hồi nợ trong 3 năm qua được thể hiện ở bảng dưới đây:

Bảng 6 : DOANH SỐ THU NỢ THEO THỜI GIAN

ĐVT: triệu đồng

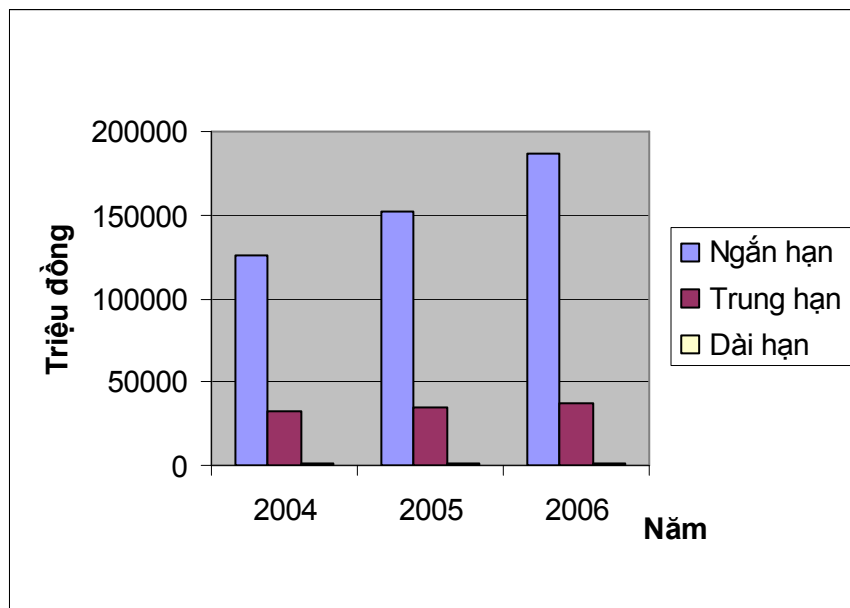
Chỉ tiêu	Năm 2004		Năm 2005		Năm 2006		So sánh chênh lệch			
	ST	(%)	ST	(%)	ST	(%)	2005/2004		2006/2005	
							ST	(%)	ST	(%)
Ngắn hạn	126.325	78,72	152.419	80,81	187.038	82,99	26.094	20,66	34.619	22,71
Trung hạn	32.704	20,38	35.151	18,64	36.569	16,26	2.447	7,48	1.418	4,03
Dài hạn	1.450	0,90	1.035	0,55	1.774	0,75	415	-28,62	739	71,40
Tổng	160.479	100	188.605	100	225.381	100	28.126	17,53	36.776	19,50

(Nguồn: Phòng kế toán NHNo Hòn Đất)

Căn cứ vào bảng số liệu trên, ta thấy doanh số thu nợ đều tăng qua các năm. Điều này cũng dễ hiểu khi mà doanh số cho vay liên tục tăng qua các năm. Năm 2004 doanh số thu nợ đạt 160.479 triệu đồng trong đó doanh số cho thu nợ ngắn hạn là 126.325 triệu đồng chiếm 78,72% doanh số thu nợ cả năm, doanh số thu nợ trung và dài hạn lần lượt là 32.704 triệu đồng và 1.450 triệu đồng chiếm tỷ trọng 20,38% và 0,9% trong tổng doanh số cho vay. Năm 2005 doanh số thu nợ đạt mức 188.605 triệu đồng tăng 28.126 triệu đồng tăng 17,53% so với năm 2004. Vẫn như thế doanh số thu nợ ngắn hạn vẫn chiếm tỷ lệ cao nhất với 80,81% đạt mức 152.419 triệu đồng tăng 26.094 triệu đồng hay tăng 20,66% so với năm 2004. Trong khi đó, doanh số thu nợ trung hạn chỉ chiếm 18,64% doanh số thu nợ đạt 35.151 triệu đồng tăng 2.447 triệu đồng tăng 7,48% so với 2004, còn lại là doanh số thu nợ dài hạn 0,55% doanh số thu nợ. Sang năm 2006 doanh số thu nợ lại tiếp tục tăng 36.776 triệu đồng tăng 19,50% so với năm 2005 và đạt 225.381 triệu đồng. Doanh số thu nợ ngắn hạn tăng 34.619 triệu đồng tăng 22,71 triệu đồng so với 2005 và đạt 187.038 triệu đồng chiếm tỷ trọng 82,99% doanh số thu nợ. Sự tăng lên của doanh số thu nợ ngắn hạn đồng nghĩa với sự sụt giảm của doanh số thu nợ trung và dài hạn. Cụ thể, doanh số thu hồi nợ trung hạn là 36.569 triệu đồng tăng 1.418 triệu đồng tăng 4,03% so với 2005 và chiếm tỷ trọng 16,26% doanh số thu nợ cả năm. Doanh số thu nợ dài hạn là 1.774 triệu đồng tăng 739 triệu đồng hay tăng 71,40% so với 2005 và chiếm 0,75% doanh số

Phân tích hiệu quả hoạt động tín dụng tại NHNo & PTNT chi nhánh Hòn Đất

thu nợ. Ta thấy doanh số thu nợ liên tục tăng đó là dấu hiệu khả quan, nó cho thấy hiệu quả trong công tác thu hồi nợ. Doanh số thu nợ tăng cũng là vì doanh số cho vay liên tục tăng qua các năm. Doanh số thu nợ ngắn hạn chiếm tỷ trọng lớn trong doanh số thu nợ là phù hợp với đặc điểm của kinh tế huyện nhà mà nông nghiệp là ngành kinh tế mũi nhọn. Ngành nông nghiệp do tính chất của thời vụ nên dòng vốn quay vòng nhanh, chính vì vậy mà thời gian cho vay và thu hồi vốn nhanh. Tuy nhiên, doanh số thu nợ ngắn hạn cao đồng nghĩa với việc rủi ro thấp nhưng lợi nhuận của ngân hàng không cao bằng cho vay trung và dài hạn lợi nhuận cao hơn nhưng tiềm ẩn rủi ro cao hơn. Để thấy rõ hơn ta xem hình dưới đây:



Hình 4: Doanh số thu nợ theo thời gian

Nhìn vào biểu đồ ta thấy sự phân hóa rõ rệt giữa doanh số thu nợ theo thời gian. Có thể thấy được sự áp đảo rõ rệt của doanh số thu nợ ngắn hạn. Doanh số thu nợ ngắn hạn cao vì doanh số cho vay ngắn hạn chiếm tỷ trọng cao trong tổng doanh số cho vay nên thời gian thu hồi nợ nhanh.

4.3.2. Phân tích doanh số thu nợ theo ngành kinh tế:

Doanh số cho vay theo thành phần kinh tế được thể hiện ở bảng dưới đây:

Bảng 7: DOANH SỐ THU NỢ THEO NGÀNH

DVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2004		Năm 2005		Năm 2006		So sánh chênh lệch			
	ST	(%)	ST	(%)	ST	(%)	2005/2004		2006/2005	
							ST	(%)	ST	(%)
Nông nghiệp	113.526	70,74	137.909	73,12	165.668	73,51	24.383	21,48	27.759	20,13
Thủy sản	20.093	12,50	22.840	12,11	27.744	12,31	2.747	13,67	4.904	21,47
CN-TMDV	16.717	10,40	19.464	10,32	24.755	10,98	2.747	16,43	5.291	27,18
Ngành khác	10.143	6,76	8.392	4,45	7.214	3,20	-1.751	-17,26	-1.178	-14,04
Tổng	160.479	100	188.605	100	225.381	100	28.126	17,53	36.776	19,50

(Nguồn: Phòng kế toán NHNo Hòn Đất)

Ghi chú: CN: công nghiệp; TMDV: thương mại dịch vụ

- Trong những năm gần đây, kinh tế nông nghiệp luôn là ngành kinh tế chủ lực của kinh tế huyện nhà. Điều này được thể hiện ở diện tích đất nông nghiệp của toàn huyện và thông qua doanh số cho vay ngành nông nghiệp. Cùng với doanh số cho vay, thì doanh số thu nợ ngành này chiếm tỷ trọng rất cao trong tổng doanh số thu nợ. Cụ thể năm 2004 doanh số thu nợ đạt 113.526 triệu đồng chiếm 70,74% doanh số thu nợ. Năm 2005 doanh số thu nợ là 137.909 triệu đồng tăng 24.383 triệu đồng tăng 21,48% so với năm 2004 chiếm tỷ trọng 73,12% doanh số thu nợ cả năm. Đến năm 2006 doanh số thu nợ đạt 165.668 triệu đồng tăng 27.759 triệu đồng hay tăng 20,13% so với năm 2005 và tỷ trọng của nó trong doanh số thu nợ cả năm là 73,51%. Năm 2004 và 2005 do thời tiết thuận lợi, sản xuất nông nghiệp được mùa, giá lúa ổn định ở mức cao, người nông dân sản xuất có lãi. Vì thế khả năng thu nợ của ngân hàng là khá cao. Tuy nhiên bên cạnh những thuận lợi ngành nông nghiệp còn phải đối diện với không ít khó khăn như dịch rầy nâu, bệnh vàng lùn, lùn xoắn lá xảy ra trên diện rộng, năng suất lúa bị giảm thấp, dịch cúm gia cầm diễn biến bất thường gây tâm lý bất an cho người sản xuất...gây thiệt hại nặng cho người nông dân, ảnh hưởng đến khả năng trả nợ

Phân tích hiệu quả hoạt động tín dụng tại NHNo & PTNT chi nhánh Hòn Đất

vay ngân hàng. Bên cạnh đó cũng phải kể đến sự ảnh hưởng của thiên tai, hằng năm có đến chín mươi cơn bão gây thiệt hại nặng nề cho bà con nông dân. Bên cạnh những nguyên nhân khách quan ảnh hưởng đến khả năng thu nợ của ngân hàng thì cũng phải kể đến những nguyên nhân chủ quan do phía khách hàng là sử dụng vốn không đúng mục đích. Nhìn chung công tác thu nợ trong những năm qua đạt được nhiều kết quả đáng khích lệ, doanh số thu nợ liên tục tăng qua các năm. Có được kết quả như vậy là do sự sâu sát trong công tác thu hồi nợ của cán bộ tín dụng, ý thức làm ăn vươn lên của bà con nông dân.

- Công tác thu nợ ngành thủy sản cũng đạt được nhiều kết quả khả quan. Đây là ngành mang lại giá trị kinh tế cao nhưng thời gian qua chưa được đầu tư đúng mức, các hoạt động nuôi trồng còn ít và chưa mang lại hiệu quả cao, hoạt động đánh bắt còn chủ yếu là đánh bắt gần bờ chưa có nhiều thuyền công suất lớn đánh bắt xa bờ. Năm 2004 doanh số thu nợ là 20.093 triệu đồng chiếm 12,50% doanh số thu nợ. Năm 2005 doanh số thu nợ đạt 22.840 triệu đồng tăng 2.747 triệu đồng tăng 13,67% so với năm 2004 và chiếm 12,11% doanh số thu nợ. Năm 2006 doanh số thu nợ tăng 4.904 triệu đồng tăng 21,47% so với năm 2005 và đạt 27.744 triệu đồng. Doanh số thu nợ tăng do bà con ngư dân làm ăn có hiệu quả, có tiền trả nợ ngân hàng mặc dù trong những năm gần đây liên tục bị ảnh hưởng của các cơn bão.

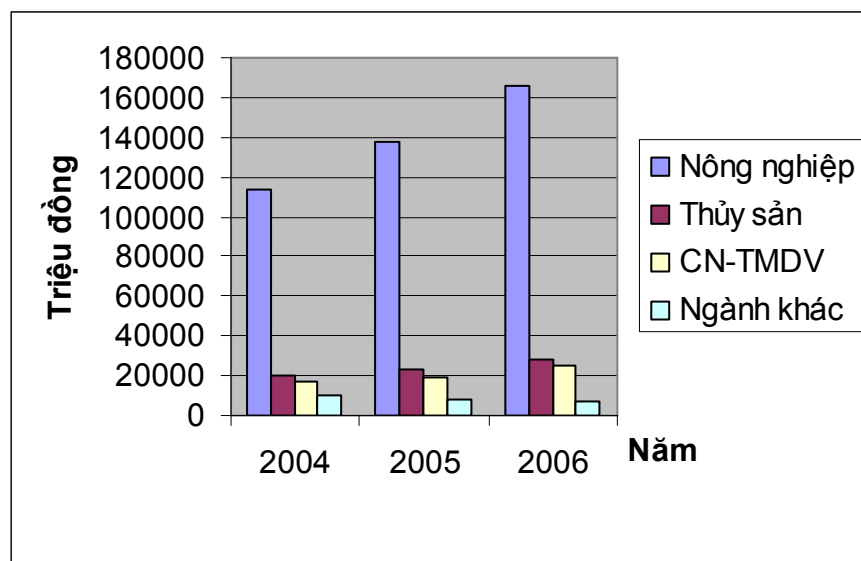
- Lĩnh vực công nghiệp- thương mại dịch vụ là lĩnh vực làm ăn có hiệu quả, muốn phát triển kinh tế huyện nhà thì phải nâng dần tỷ trọng thu nhập ngành này lên. Năm 2004 doanh số thu nợ ngành này đạt 16.717 triệu đồng, doanh số thu nợ tăng lên 2.747 triệu đồng tăng 16,43% và đạt 19.464 triệu đồng trong năm 2005. Sang năm 2006 doanh số thu nợ là 24.755 triệu đồng tăng 5.291 triệu đồng tăng 27,18% so với năm 2005. Doanh số thu nợ tăng do sự tăng trưởng mạnh của ngành công nghiệp - thương mại dịch vụ. Những khách hàng kinh doanh trong lĩnh vực này làm ăn có hiệu quả nên trả nợ ngân hàng đúng hạn.

- Doanh số thu nợ ngành khác giảm qua 2 năm, năm 2004 doanh số thu nợ đạt 10.143 triệu đồng, năm 2005 doanh số thu nợ đạt 8.392 triệu đồng giảm 1.751 triệu đồng hay giảm 17,26% so với năm 2004. Năm 2006 doanh số thu nợ tiếp tục giảm 1.178 triệu đồng giảm 14,04% và đạt 7.214 triệu đồng chiếm 3,2%

Phân tích hiệu quả hoạt động tín dụng tại NHNo & PTNT chi nhánh Hòn Đất

tổng doanh số thu nợ. Doanh số thu nợ giảm do nhu cầu vốn vay trong những năm qua giảm, do nhà nước thực hiện nâng mức lương cơ bản nên đời sống cán bộ công nhân viên chức khá hơn trước.

Nhìn chung, tình hình thu nợ của Ngân hàng qua 3 năm là khá tốt chứng tỏ sự hoạt động ngày càng có hiệu quả của Ngân hàng. Do tình hình kinh tế trong những năm qua diễn biến khá tốt, các thành phần kinh tế làm ăn ngày càng hiệu quả nên khách hàng đến trả nợ đúng hạn làm cho công tác thu nợ luôn tăng.



Hình 4: Doanh số thu nợ theo ngành kinh tế.

4.4. PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH DƯ NỢ CỦA NGÂN HÀNG QUA 3 NĂM (2004-2006)

Dư nợ là số tiền mà đến thời điểm hiện tại tại ngân hàng đang cho vay và chưa thu hồi. Dư nợ bao gồm các khoản cho vay chưa đến thời điểm thanh toán, các khoản nợ quá hạn, các khoản nợ quá hạn được gia hạn thời gian trả nợ. Dư nợ có ý nghĩa quan trọng trong việc đánh giá hiệu quả hoạt động tín dụng và qui mô hoạt động của ngân hàng.

4.4.1. Phân tích tình hình dư nợ theo thời hạn cho vay:

Cùng với sự gia tăng của doanh số cho vay ngắn hạn thì dư nợ ngắn hạn cũng gia tăng và chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng dư nợ của ngân hàng. Dư nợ của ngân hàng qua 3 năm được thể hiện ở bảng dưới đây:

Bảng 8 : DOANH SỐ DƯ NỢ THEO THỜI HẠN

Đvt: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2004		Năm 2005		Năm 2006		So sánh chênh lệch			
	ST	(%)	ST	(%)	ST	(%)	2005/2004		2006/2005	
							ST	(%)	ST	(%)
Ngắn hạn	138.682	79,56	141.833	77,87	158.113	81,50	3.151	2,27	16.280	11,48
Trung hạn	32.862	18,85	36.603	20,10	33.722	17,38	3.741	11,38	-2.881	-7,87
Dài hạn	2.766	1,59	3.696	2,03	2.160	1,12	930	33,62	-1.536	-41,56
Tổng	174.310	100	182.132	100	193.995	100	7.822	4,49	11.863	6,51

(Nguồn: Phòng kế toán NHNo Hòn Đất)

Cụ thể năm 2004 dư nợ đạt 174.310 triệu đồng, năm 2005 dư nợ là 182.132 triệu đồng tăng 7.822 triệu đồng tăng 4,49% so với năm 2004. Sang năm 2006 dư nợ đạt 193.995 triệu đồng tăng 11.863 triệu đồng hay tăng 6,51% so với năm 2005. Dư nợ đều tăng qua 2 năm nhưng tốc độ tăng là không đáng kể chưa tới 10%/năm. Dư nợ tăng không đáng kể do doanh số cho vay ngắn hạn chiếm phần lớn trong tổng doanh số cho vay, mặt khác công tác thu hồi nợ thực hiện có hiệu quả. Mong rằng trong thời gian tới cùng với sự phát triển của nền kinh tế thì dư nợ của ngân hàng sẽ không ngừng gia tăng.

Dư nợ ngắn hạn chiếm phần lớn trong tổng dư nợ, năm 2004 dư nợ ngắn hạn là 138.682 triệu đồng chiếm 79,56% tổng dư nợ, năm 2005 dư nợ ngắn hạn tăng chậm chỉ 2,27% tăng 3.151 triệu đồng đạt 141.833 triệu đồng chiếm tỷ trọng 77,87% tổng dư nợ. Sang năm 2006 dư nợ ngắn hạn tăng nhanh hơn năm 2005 là 11,48% đạt 158.113 triệu đồng. Dư nợ ngắn hạn tăng do nhu cầu vốn đáp ứng kịp thời hơn xu hướng phát triển kinh tế và là cũng phù hợp với điều kiện kinh tế xã hội của địa phương. Dư nợ ngắn hạn chiếm tỷ trọng lớn trong tổng dư nợ vì phần lớn các khoản đầu tư tín dụng của ngân hàng là ngắn hạn.

Dư nợ trung và dài hạn chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng dư nợ, địa phương chưa có những dự án lớn khai thác hiệu quả hơn tiềm năng kinh tế của huyện. Năm 2004 dư nợ trung hạn là 32.862 triệu đồng chiếm 18,85% dư nợ, năm 2005 dư nợ là 36.603 triệu đồng tăng 3.741 triệu đồng tăng 11,38% so với năm 2004.

Phân tích hiệu quả hoạt động tín dụng tại NHNo & PTNT chi nhánh Hòn Đất

Năm 2006 dư nợ đạt 33.722 triệu đồng giảm 2.881 triệu đồng giảm 7,87% so với năm 2005. Dư nợ dài hạn năm 2005 là 3.696 triệu đồng tăng 33,62% so với năm 2004 và chỉ chiếm 2,03% dư nợ. Năm 2006 dư nợ đạt 2.160 triệu đồng giảm 41,56% so với 2005 và chiếm tỷ trọng 1,11% tổng dư nợ. Trong thời gian tới, Ngân hàng nên đẩy mạnh cho vay các dự án trung và dài hạn để thu được lợi nhuận cao hơn.

4.4.2. Phân tích tình hình dư nợ theo ngành kinh tế.

Dư nợ ngành kinh tế được ghi nhận ở bảng dưới đây:

Bảng 9: DOANH SỐ DƯ NỢ THEO NGÀNH

Đvt: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2004		Năm 2005		Năm 2006		So sánh chênh lệch			
	ST	(%)	ST	(%)	ST	(%)	2005/2004		2006/2005	
							ST	(%)	ST	(%)
Nông nghiệp	126.756	72,72	131.158	72,20	133.933	69,04	4.402	3,47	2.775	2,12
Thủy sản	21.614	12,40	24.545	13,48	25.270	13,03	2.931	13,56	725	2,95
CN-TMDV	17.536	10,06	20.091	11,03	26.177	13,49	2.555	14,57	6.086	30,29
Ngành khác	8.404	4,82	6.338	3,29	8.615	4,44	-2.066	-24,58	2.277	35,93
Tổng	174.310	100	182.132	100	193.995	100	7.822	4,49	11.863	6,51

(Nguồn: Phòng kế toán NHNo Hòn Đất)

Ghi chú: CN: công nghiệp; TMDV: thương mại dịch vụ

- Do sản xuất nông nghiệp là thế mạnh của huyện, nên đây vẫn là ngành có tỷ lệ số dư nợ cao nhất trong các ngành kinh tế. Năm 2004, dư nợ ngành nông nghiệp đạt 126.756 triệu đồng, năm 2005 là 131.158 triệu đồng tăng 4.402 triệu đồng tăng 3,47% so với năm 2004, năm 2006 dư nợ đạt 133.933 tăng 2.775 triệu đồng tăng 2,12% so với năm 2005. Một điều dễ nhận thấy là dư nợ tăng chậm qua từng năm do cho vay ngành nông nghiệp có tính thời vụ nên tính chất các khoản cho vay chủ yếu là ngắn hạn ngân hàng thu hồi vốn nhanh. Dư nợ tăng do bà con nông dân mở rộng sản xuất, đầu tư máy móc thiết bị hiện đại vào sản xuất mặt khác do ảnh hưởng của thiên tai dịch bệnh, giá cả vật tư nông nghiệp tăng cao làm cho giá thành sản xuất gia tăng.

Phân tích hiệu quả hoạt động tín dụng tại NHNo & PTNT chi nhánh Hòn Đất

- Ngành thủy sản cũng có mức dư nợ tương đối khá, nhưng thời gian qua hoạt động của ngành thủy sản bị ảnh hưởng của thiên tai và chưa được đầu tư đúng mức các hoạt động nuôi trồng và khai thác còn hạn chế nên chưa khai thác hết tiềm năng lợi thế của ngành. Năm 2004 dư nợ là 21.614 triệu đồng, năm 2005 dư nợ tăng lên 24.545 triệu đồng tăng 2.931 triệu đồng tăng 13,56% so với năm 2004 nguyên nhân tăng là do bà con ngư dân vay vốn để sửa chữa tàu thuyền, trang bị các ngư lưới cụ để phục vụ cho việc khai thác ven bờ. Năm 2006, dư nợ tăng chậm hơn so với năm 2005 chỉ đạt 25.270 triệu đồng tăng 725 triệu đồng tăng 2,95%. Nguyên nhân dư nợ tăng chậm cũng do năm này liên tiếp các cơn bão xảy ra gây thiệt hại nặng cho hoạt động đánh bắt cũng như nuôi trồng. Ngành thủy sản là ngành kinh tế có giá trị cao, thiết nghĩ ngân hàng nên đầu tư vốn vào nhiều hơn để khai thác tốt hơn tiềm năng về kinh tế biển.

- Ngành công nghiệp – thương mại dịch vụ có mức tăng trưởng dư nợ khá cao. Năm 2004 dư nợ là 17.536 triệu đồng, năm 2005 dư nợ đạt 20.091 triệu đồng tăng 2.555 triệu đồng tăng 14,57% so với cùng kỳ năm trước. Năm 2006, dư nợ tăng đến 30, 29% tăng 6.086 triệu đồng so với năm 2005 và đạt mức 26.177 triệu đồng. Những năm qua, ngành công nghiệp- thương mại dịch vụ liên tục phát triển, đó là điều kiện thuận lợi để ngân hàng gia tăng đầu tư vào lĩnh vực này, một trong những ngành sẽ lên ngôi trong tương lai.

- Dư nợ ngành khác năm 2004 là 8.404 triệu đồng, năm 2005 là 6.338 triệu đồng giảm 2.066 triệu đồng giảm 24,58% so với năm 2004. Nhu cầu vốn trong năm 2005 là không cao mặt khác công tác thu nợ được thực hiện tốt. Năm 2006, dư nợ là 8.615 triệu đồng tăng 2.277 triệu đồng tăng 35,93 triệu đồng so với năm 2005. Dư nợ tăng cao do nhu cầu vay vốn để mua sắm phương tiện đi lại, sửa chữa nhà cửa, làm kinh tế phụ... tăng cao

Nhìn chung, dư nợ các ngành đều gia tăng qua các năm nhưng tỷ lệ vẫn còn thấp. Hy vọng rằng, trong những năm tới cùng với tốc độ phát triển kinh tế thì dư nợ các ngành kinh tế còn gia tăng mạnh hơn nữa, để đáp ứng kịp thời hơn nhu cầu vốn cho nền kinh tế đang bước vào thời kỳ hội nhập mạnh mẽ.

4.5. PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH NỢ QUÁ HẠN CỦA NGÂN HÀNG QUA 3 NĂM (2004-2006).

Như chúng ta đã biết bất kỳ một hoạt động sản xuất kinh doanh nào cũng tiềm ẩn một rủi ro nhất định, rủi ro nó bắt nguồn từ rất nhiều những nguyên nhân khác nhau nhưng dù là do đâu nó cũng gây ảnh hưởng nghiêm trọng đến hiệu quả hoạt động kinh doanh của đơn vị đó thậm chí còn phải phá sản. Do đó, ta thấy hoạt động kinh doanh của Ngân hàng cũng không ngoại lệ nó cũng chứa đựng rủi ro đó là không thu hồi được nợ khi đến hạn, Ngân hàng gọi đó là nợ quá hạn.

Nợ quá hạn không thể không có ở bất kỳ một Ngân hàng nào vì Ngân hàng không thể dự đoán trước được những khoản nợ nào sẽ thu hồi được hay những khoản nợ nào không thu hồi được khi ký kết hợp đồng tín dụng. Nợ quá hạn là một trong những rủi ro trong tín dụng và có tác động tiêu cực đến hoạt động kinh doanh của Ngân hàng, nợ quá hạn làm cho nguồn vốn của Ngân hàng bị chiếm dụng, vòng quay vốn chậm không tái đầu tư được, không đáp ứng được nhu cầu vay vốn của khách hàng làm ảnh hưởng đến thu nhập của Ngân hàng. Hậu quả nghiêm trọng hơn là nó làm cho tâm lý của người gửi tiền tại Ngân hàng không an tâm khi giao dịch, làm giảm uy tín của Ngân hàng. Rõ ràng, nợ quá hạn cũng giống như doanh số thu nợ, doanh số cho vay nó là chỉ tiêu quan trọng phản ánh chất lượng tín dụng của Ngân hàng. Từ đó đánh giá được hiệu quả trong việc sử dụng vốn của Ngân hàng và đánh giá được trình độ thẩm định các dự án, phương án sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp có khả thi hay không.

4.5.1. Phân tích nợ quá hạn theo thời hạn cho vay

Dưới đây là tình hình nợ quá hạn của ngân hàng phân theo thời hạn:

Bảng 10: NỢ QUÁ HẠN THEO THỜI HẠN

DVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2004		Năm 2005		Năm 2006		So sánh chênh lệch			
	ST	(%)	ST	(%)	ST	(%)	2005/2004		2006/2005	
							ST	(%)	ST	(%)
Ngắn hạn	429	77,02	695	84,86	1.124	79,38	266	62,00	429	61,73
Trung hạn	86	15,44	74	9,04	265	18,71	-12	-13,95	191	258,11
Dài hạn	42	7,54	50	6,10	27	1,91	8	19,05	-23	46,00
Tổng	557	100	819	100	1.416	100	262	47,04	597	72,90

(Nguồn: Phòng kế toán NHNo Hòn Đất)

Nợ quá hạn của ngân hàng tăng qua các năm, năm 2004 nợ quá hạn là 557 triệu đồng, năm 2005 là 819 triệu đồng tăng 262 triệu tăng 47,04% so với năm 2004, năm 2006 nợ quá hạn tiếp tục tăng 597 triệu đồng tăng 72,90% so với năm 2005 và đạt 1.416 triệu đồng. Nợ quá hạn gia tăng do nhiều nguyên nhân: thứ nhất do khách hàng sử dụng vốn sai mục đích, đầu tư không hiệu quả. Thứ hai, do phía ngân hàng thẩm định không đúng phương án sản xuất kinh doanh, do ngân hàng thiếu sự đôn đốc khách hàng trả nợ khi nợ sắp đến hạn đến hạn... Trong nợ quá hạn của ngân hàng thì nợ quá hạn ngắn hạn chiếm phần lớn, năm 2005 là 695 triệu đồng tăng 266 triệu đồng hay tăng 62% so với năm 2004, năm 2006 nợ quá hạn ngắn hạn là 1.124 triệu đồng tăng 429 triệu đồng hay tăng 61,73% so với năm 2005. Nợ trung hạn năm 2005 là 74 triệu đồng giảm 12 triệu đồng hay giảm 13,95 triệu đồng so với năm 2004. Năm 2006 nợ quá hạn trung hạn là 265 triệu đồng tăng 258,11% so với 2005. Nợ quá hạn dài hạn chiếm tỷ lệ nhỏ trong nợ quá hạn, cụ thể năm 2005 là 50 triệu đồng, năm 2006 chỉ còn 27 triệu đồng giảm 46% so với năm 2005.

Phân tích hiệu quả hoạt động tín dụng tại NHNo & PTNT chi nhánh Hòn Đất

4.5.2. Phân tích nợ quá hạn theo ngành kinh tế

Nợ quá hạn của ngân hàng được thể hiện ở bảng dưới đây:

Bảng 11: NỢ QUÁ HẠN PHÂN THEO NGÀNH

ĐVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2004		Năm 2005		Năm 2006		So sánh chênh lệch			
	ST	(%)	ST	(%)	ST	(%)	2005/2004		2006/2005	
							ST	(%)	ST	(%)
Nông nghiệp	412	73,97	676	82,54	1.154	81,50	264	64,08	478	70,71
Thủy sản	85	15,26	106	12,94	152	10,73	21	24,71	46	43,40
CN-TMDV	34	6,10	25	3,05	65	4,59	9	26,47	40	160,00
Ngành khác	26	4,67	12	1,47	45	3,18	14	53,85	32	266,67
Tổng	557	100	819	100	1.416	100	262	47,04	597	72,90

(Nguồn: Phòng kế toán NHNo Hòn Đất)

Ghi chú: CN: công nghiệp; TMDV: thương mại dịch vụ

- Đa số người dân sống bằng nghề nông, vì thế nguồn vốn của ngân hàng chủ yếu hướng vào nông nghiệp. Chất lượng tín dụng luôn là mục tiêu quan trọng trong hoạt động cho vay của Ngân hàng Nông nghiệp Hòn Đất. Mỗi cán bộ tín dụng đều thận trọng trong công tác thẩm định và quyết định cho vay, lấy phương án sản xuất kinh doanh khả thi làm cơ sở quyết định cho vay là chính. Tuy nhiên sản xuất kinh doanh trong nền kinh tế thị trường vô cùng nghiệt ngã, sản phẩm nông nghiệp của chúng ta chưa đủ sức cạnh tranh, giá cả và thị trường tiêu thụ còn bấp bênh, gây không ít khó khăn cho người nông dân trong định hướng tổ chức lại sản xuất và đảm bảo nguồn lực trả nợ. Đó chính là những rủi ro tiềm ẩn cho người sản xuất lẫn ngân hàng trong cho vay sản xuất nông nghiệp. Nợ quá hạn năm 2004 là 412 triệu đồng, năm 2005 là 676 triệu đồng tăng 264 triệu đồng tăng 64,085 so với năm 2004. Năm 2005 nợ quá hạn tiếp tục tăng 478 triệu đồng tăng 70, 71% so với năm 2005 và đạt 1.154 triệu đồng. Nợ quá hạn liên tục tăng qua các năm với tỷ lệ lớn là do một số nguyên nhân sau: Dịch rầy nâu, bệnh vàng lùn, lùn xoắn lá lúa xảy ra trên diện rộng, năng suất lúa bị giảm thấp: trong chăn

Phân tích hiệu quả hoạt động tín dụng tại NHNo & PTNT chi nhánh Hòn Đất

nuôi dịch cúm gia cầm, bệnh lở mồm long móng trên đàn gia súc vẫn còn tiềm ẩn và tái phát, giá cả thấp, giá cả vật tư nông nghiệp luôn biến động ở mức rất cao, giá thành sản xuất của người nông dân tăng, giá bán sản phẩm thấp...gây thiệt hại nặng cho người nông dân, ảnh hưởng đến khả năng trả nợ vay ngân hàng. Nợ quá hạn của ngân hàng tăng lên.

- Trong những năm gần đây ngành thủy sản cũng bị ảnh hưởng bởi thiên tai liên tiếp xảy ra, điều đó ảnh hưởng đến nguồn lợi thủy sản nuôi trồng và đánh bắt của bà con ngư dân. Chính điều này đã ảnh hưởng đến khả năng trả nợ vay ngân hàng và là nguyên nhân gây rủi ro cho ngân hàng. Năm 2004 nợ quá hạn là 85 triệu đồng, năm 2005 là 106 triệu đồng tăng 21 triệu đồng tăng 24,71% so với năm 2004. Năm 2006 nợ quá hạn là 152 triệu đồng tăng 46 triệu đồng tăng 43,40% so với năm 2005. Một nguyên nhân khiến nợ quá hạn tăng do nạn khai thác đánh bắt trộm nguồn lợi thủy sản tràn lan, dọc theo bờ biển bà con ngư dân thuê mặt nước của nhà nước để nuôi các loại thủy sản như: Sò, nghêu... Vì thế, khi bị đánh trộm thì khả năng trả nợ của bà con bị ảnh hưởng. Hy vọng rằng trong thời gian tới cùng với sự phát triển của ngành thủy sản thì nợ quá hạn sẽ giảm nhiều hơn nữa.

- Ngành công nghiệp- thương mại dịch vụ có tỷ lệ nợ quá hạn thấp trong tổng nợ quá hạn. Năm 2004 nợ quá hạn năm 2004 là 34 triệu đồng, năm 2005 là 25 triệu đồng, năm 2006 nợ quá hạn tăng lên 65 triệu đồng tăng 160% so với 2005. Nợ quá hạn tăng là do tình hình kinh tế có nhiều biến động như giá dầu và giá vàng tăng nhanh làm cho giá cả chung của nền kinh tế tăng lên, ảnh hưởng đến công việc sản xuất kinh doanh. Từ đó, ảnh hưởng đến việc trả nợ vốn vay ngân hàng, mặt khác cũng do ảnh hưởng của ngành nông nghiệp bị tác động của thiên tai, dịch bệnh cũng tác động đến ngành công nghiệp- thương mại dịch vụ.

- Nợ quá hạn của ngành khác năm 2004 là 26 triệu đồng, năm 2005 là 12 triệu đồng giảm 14 triệu đồng giảm 53,85% so với năm 2004, năm 2006 nợ quá hạn là 45 triệu đồng tăng 266,67% so với năm 2005. Nhìn chung, nợ quá hạn của ngành khác là không đáng kể, nợ quá hạn do một số khách hàng vay tiền sửa chữa nhà cửa, mua sắm phương tiện đi lại... nhưng chưa sẵn sàng trả nợ cho ngân hàng.

Phân tích hiệu quả hoạt động tín dụng tại NHNo & PTNT chi nhánh Hòn Đất

Tóm lại, nợ quá hạn tại NHNo&PTNT Hòn Đất phát sinh chủ yếu là do thiên tai gây ra làm mất mùa, vật nuôi bị dịch bệnh dẫn đến người sản xuất mất khả năng trả nợ.

4.6. PHÂN TÍCH CÁC CHỈ TIÊU ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG CỦA NGÂN HÀNG QUA 3 NĂM (2004-2006)

Bảng 12: CÁC CHỈ TIÊU ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG .

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm		
		2004	2005	2006
1. Vốn huy động	Triệu đồng	71.759	82.459	98.005
2. Doanh số cho vay	Triệu đồng	182.363	196.427	237.244
3. Doanh số thu nợ	Triệu đồng	160.479	188.605	225.381
4. Dư nợ ngắn hạn	Triệu đồng	138.682	141.833	158.113
6. Dư nợ trung hạn	Triệu đồng	32.862	36.603	33.722
5. Dư nợ dài hạn	Triệu đồng	2.766	3.696	2.160
6. Tổng dư nợ	Triệu đồng	174.310	182.132	193.995
7. Dư nợ bình quân	Triệu đồng	163.368	178.221	188063
8. Dư nợ ngắn hạn/Tổng dư nợ	%	79,56	77,87	81,50
9. Dư nợ trung hạn/Tổng dư nợ	%	18,85	20,10	17,38
10. Dư nợ dài hạn/Tổng dư nợ	%	1,59	2,03	1,12
11. Nợ quá hạn	Triệu đồng	557	819	1.416
12. Dư nợ/ Vốn huy động	lần	2,43	2,21	1,98
13. Doanh số thu nợ/Doanh số cho vay	%	88,00	96,02	95,00
14. Nợ quá hạn/Tổng dư nợ	%	0,32	0,45	0,73
15. Vòng quay vốn tín dụng(3/7)	Vòng	0,98	1,06	1,2

4.6.1. Chỉ tiêu dư nợ trên vốn huy động:

Chỉ tiêu này cho thấy khả năng sử dụng vốn huy động của ngân hàng, chỉ tiêu này quá lớn hay quá nhỏ đều không tốt. Bởi vì, nếu chỉ tiêu này lớn thì khả

Phân tích hiệu quả hoạt động tín dụng tại NHNo & PTNT chi nhánh Hòn Đất

năng huy động vốn của ngân hàng thấp, ngược lại chỉ tiêu này nhỏ thì ngân hàng sử dụng nguồn vốn huy động không hiệu quả. Qua 3 năm, ta thấy hiệu quả đầu tư của vốn huy động trong tổng dư nợ ngày càng tăng. Năm 2004, bình quân 2,43 đồng dư nợ thì có một đồng vốn huy động tham gia. Năm 2005 vốn huy động tăng so với năm 2004, thể hiện ở 2,21 đồng dư nợ thì có một đồng vốn huy động tham gia. Năm 2006 do vốn huy động tăng cao, làm cho 1,98 đồng dư nợ đã có một đồng vốn huy động tham gia. Qua 2 năm hiệu quả đầu tư của đồng vốn huy động ngày càng tăng, điều này chứng tỏ công tác huy động vốn đã được cải thiện và nâng cao rõ rệt. Mong rằng trong thời gian tới công tác huy động vốn tốt hơn nữa để hiệu quả đầu tư của đồng vốn huy động càng cao hơn nữa.

4.6.2. Nợ quá hạn trên tổng dư nợ:

Chỉ tiêu này đo lường chất lượng nghiệp vụ tín dụng của ngân hàng. Năm 2004 tỷ lệ nợ quá hạn là 0,32%, năm 2005 tỷ lệ nợ quá hạn tăng lên 0,45%, năm 2006 tỷ lệ nợ quá hạn tiếp tục tăng lên đến 0,73%. Tỷ lệ nợ quá hạn gia tăng qua các năm do dư nợ gia tăng qua các năm, mặt khác do phần lớn khách hàng vay vốn của ngân hàng sống bằng nghề nông, những năm qua chịu ảnh hưởng của thiên tai, dịch bệnh nên năng suất kém một số hộ không trả được nợ cho ngân hàng. Tỷ lệ nợ quá hạn gia tăng qua các năm nhưng vẫn ở mức thấp và dưới mức cho phép của Ngân hàng nhà nước (5%). Có được kết quả này là do ngân hàng đã đề ra các giải pháp hữu hiệu và triệt để thực hiện những giải pháp này, nhằm hạn chế tỷ lệ nợ quá hạn một cách tốt nhất.

4.6.3. Tỷ lệ thu hồi nợ:

Nhìn chung tỷ lệ thu hồi nợ trong những năm gần đây là khá cao, năm 2004 tỷ lệ thu hồi nợ là 88%, năm 2005 là 96,02%, năm 2006 là 95%. Tỷ lệ thu hồi nợ của Ngân hàng qua ba năm có sự tăng lên, cho thấy hiệu quả thu hồi nợ của Ngân hàng qua ba năm có sự tiến triển theo chiều hướng tốt. Chứng tỏ các năm qua Ngân hàng hoạt động rất hiệu quả từ khâu chọn lựa khách hàng đến xét duyệt cho vay và thu nợ khi đến hạn.

4.6.4. Vòng quay vốn tín dụng.

Vòng quay vốn tín dụng đo lường tốc độ luân chuyển vốn tín dụng, thời gian thu hồi vốn nhanh hay chậm. Năm 2004 vòng quay vốn tín dụng là 0,98 vòng, năm 2005 là 1,06 vòng, năm 2006 là 1,2 vòng. Vòng quay vốn tín dụng

Phân tích hiệu quả hoạt động tín dụng tại NHNo & PTNT chi nhánh Hòa Đất

đều tăng qua các năm chứng tỏ vốn của ngân hàng được quay vòng nhanh để tái đầu tư tránh được rủi ro tiềm ẩn. Nhưng nhìn chung vòng quay vốn tín dụng tăng như vậy là còn chậm. Nguyên nhân tăng do công tác thu nợ trong những năm qua đạt hiệu quả cao, mặt khác do các món vay trung và dài hạn chiếm tỷ trọng thấp trong doanh số cho vay.

4.6.5. Dư nợ ngắn hạn (trung-dài hạn) trên tổng dư nợ:

Những năm qua chỉ tiêu này liên tục ở mức cao, làm cho dư nợ ngắn hạn chiếm phần lớn trong dư nợ. Điều này giảm thiểu rủi ro cho ngân hàng do đồng vốn đầu tư thu hồi nhanh. Năm 2004 dư nợ ngắn hạn trên tổng dư nợ đạt 79,56%, năm 2005 là 77,87%, năm 2006 là 81,50%. Dư nợ ngắn hạn cao đồng nghĩa với việc ngân hàng phải cắt giảm dư nợ trung và dài hạn có thu nhập cao hơn.

CHƯƠNG 5

**MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SỬ DỤNG
VỐN TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG
THÔN CHI NHÁNH HÒN ĐẤT**

5.1. CƠ SỞ ĐỀ RA GIẢI PHÁP

5.1.1. Điểm mạnh

- Hoạt động trên địa bàn rộng lớn, có lượng khách hàng vay vốn đông đảo và thân thiết. Điều này tạo điều kiện cho ngân hàng chiếm thị phần lớn trong hầu hết các dịch vụ ngân hàng.

- Có vị trí thuận lợi là nằm ngay trung tâm của huyện, nơi có mật độ dân cư đông và thuận tiện cho giao dịch.

- Do hoạt động lâu năm, nên ngân hàng nắm bắt được những đặc điểm kinh tế xã hội, phong tục tập quán và thói quen của từng vùng, từng địa phương. Yếu tố này thuận lợi trong việc nắm bắt tâm lý khách hàng để đưa các sản phẩm phù hợp.

- Ngân hàng có được những cán bộ lâu năm, lành nghề và nhiệt tình với công việc.

- Thái độ phục vụ khách hàng được nâng cao rõ rệt, thời gian giải quyết hồ sơ rất nhanh, tạo cho khách hàng tâm lý thoải mái và được tôn trọng khi đến NHNo Hòn Đất giao dịch.

- Ngân hàng được sự chỉ đạo, quan tâm sâu sắc của ngân hàng cấp trên cũng như sự hỗ trợ của chính quyền địa phương trong quá trình hoạt động.

5.1.2. Điểm yếu

- Đội ngũ cán bộ đông nhưng chưa tinh, trình độ chuyên môn, năng lực và phương pháp quản lý điều hành còn bất cập với nhu cầu thực tế, chưa có chính sách dài hạn, tạo ra bộ máy nặng nề, tăng chi phí, tăng rủi ro, giảm hiệu quả, hạn chế khả năng cạnh tranh.

- Sản phẩm dịch vụ còn hạn hẹp, chủ yếu là các dịch vụ truyền thống với chất lượng phục vụ thấp, chi phí khá cao, thiếu linh hoạt.

- Công nghệ ngân hàng còn lạc hậu

- Đối tượng cho vay chủ yếu vẫn là sản xuất nông nghiệp, nên việc đầu tư và thu hồi vốn còn phụ thuộc vào điều kiện tự nhiên.

Phân tích hiệu quả hoạt động tín dụng tại NHNo & PTNT chi nhánh Hòn Đất

- Hoạt động trên địa bàn rộng lớn nhưng chỉ có một chi nhánh cấp 3 và một phòng giao dịch, như vậy là quá nhỏ so với tiềm năng của ngân hàng. Việc này đôi khi gây ra sự quá tải cho cán bộ tín dụng do phụ trách quá nhiều công việc.

- Công tác huy động vốn trong thời gian qua chưa đáp ứng kịp thời và đầy đủ nhu cầu cho vay của ngân hàng. Phần lớn phải điều chuyển nguồn vốn từ chi nhánh cấp trên về, điều này làm cho ngân hàng bị động về nguồn vốn.

- Các khoản cho vay trung và dài hạn chiếm tỷ trọng thấp trong doanh số cho vay.

- Các dịch vụ thanh toán còn yếu chưa hỗ trợ tích cực trong việc tăng nguồn vốn huy động có lãi xuất rẻ.

5.1.3. Cơ hội

- Toàn cầu hóa, tự do hoá và hội nhập quốc tế trong lĩnh vực tài chính, ngân hàng mở ra cơ hội trao đổi, tăng cường phát triển hệ thống tài chính trong đó thông qua chuyên môn hoá sâu rộng các nghiệp vụ ngân hàng, ngân hàng có điều kiện tăng cường hiệu quả sử dụng các nguồn vốn đồng thời tiếp cận các dịch vụ ngân hàng tiên tiến.

- Tham gia hội nhập, ngân hàng sẽ có điều kiện đào tạo đội ngũ cán bộ ngân hàng có trình độ chuyên môn cao, đáp ứng được yêu cầu nhiệm vụ trong giai đoạn phát triển.

- Đất nước đang bước vào thời kỳ hội nhập, nhu cầu vốn sẽ gia tăng. Đó là điều kiện để ngân hàng mở rộng phạm vi kinh doanh.

- Có điều kiện đổi mới và phát triển các sản phẩm dịch vụ mới ngoài các dịch vụ truyền thống.

5.1.4. Thách thức

- Ngân hàng còn gặp một số khó khăn như hệ thống pháp luật còn chưa đầy đủ, chưa nhất quán.

- Sự biến đổi mạnh mẽ của môi trường kinh doanh (các yếu tố dân số, kinh tế, văn hoá- xã hội, kỹ thuật- công nghệ, chính trị - pháp luật) sẽ tạo ra thách thức mới đối với hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

- Nhu cầu đòi hỏi của khách hàng ngày càng cao, phức tạp và hết sức đa dạng trong việc sử dụng dịch vụ, sản phẩm ngân hàng. Khách hàng đòi hỏi từ

Phân tích hiệu quả hoạt động tín dụng tại NHNo & PTNT chi nhánh Hòn Đất

phía ngân hàng những sản phẩm dịch vụ chất lượng cao nhiều tiện ích. Đây vừa là căn cứ quan trọng vừa là thách thức với ngân hàng.

- Sự cạnh tranh gay gắt của các ngân hàng khác trên địa bàn như Sacombank, Navibank, Các quỹ tín dụng nhân dân các xã thị trấn làm giảm thị phần của ngân hàng.

- Cho vay chủ yếu của ngân hàng là lĩnh vực nông nghiệp nên việc cho vay vốn còn phụ thuộc nhiều vào điều kiện tự nhiên như lũ lụt, hạn hán, dịch bệnh... ảnh hưởng đến công tác thu hồi nợ của ngân hàng, tiềm ẩn rủi ro.

- Các khoản vay của nông nghiệp thường nhỏ, trải dài trên địa bàn rộng lớn gây khó khăn cho công tác thẩm định và tăng chi phí giải ngân và thu hồi nợ.

5.2. MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG CỦA NGÂN HÀNG.

5.2.1. Đối với công tác huy động vốn

- Linh hoạt trong việc sử dụng các hình thức huy động, lên kế hoạch và thực hiện tốt chương trình tuyên truyền tiếp thị về huy động vốn, chú trọng huy động các khoản vốn lớn ở thành thị đồng thời đẩy mạnh công tác huy động vốn ở nông thôn.

- Mở ra các hình thức gửi tiền lương tính như tài khoản tiền gửi một lần rút nhiều lần hay gửi nhiều lần rút một lần. Tài khoản tiền gửi một lần rút nhiều lần có tính kế hoạch rất cao và rất phù hợp với tiền gửi cho các dự án đầu tư hay quản lý tài chính thay khách hàng.

- Khuyến khích cá nhân và doanh nghiệp mở tài khoản tiền gửi thanh toán tại ngân hàng song song với việc cung cấp các tiện ích cho khách hàng.

- Khuyến khích lợi ích vật chất đối với khách hàng có số dư tiền gửi cao.

- Tiếp tục thực hiện các chế độ giao dịch ưu đãi đối với khách hàng gửi tiền, bố trí quầy giao dịch riêng; niềm nở, vui vẻ với khách hàng.

5.2.2. Đối với hoạt động cho vay.

- Đa dạng hóa các hình thức tín dụng và đầu tư tạo sự phù hợp với tính năng động của thị trường và sự lựa chọn của khách hàng. Bên cạnh đó phải lấy hiệu quả của phương án làm căn cứ chính để quyết định đầu tư tín dụng song song với yếu tố đảm bảo tiền vay.

Phân tích hiệu quả hoạt động tín dụng tại NHNo & PTNT chi nhánh Hòn Đất

- Thực hiện phân loại khách hàng, qua đó có chính sách khách hàng, cơ chế tín dụng phù hợp đối với từng khách hàng đã phân loại.
- Nâng cao trình độ chuyên môn cho cán bộ tín dụng, trong đó chú ý nâng cao năng lực thẩm định, chất lượng dịch vụ và kỹ năng chăm sóc khách hàng.
- Cải thiện hơn nữa công tác chăm sóc khách hàng:
 - + Cán bộ ngân hàng phải coi khách hàng là ân nhân, như người nuôi sống ngân hàng.
 - + Tăng cường tính chuyên nghiệp trong giao tiếp khách hàng.
 - + Tổ chức hội nghị khách hàng để có dịp nghe những ý kiến phản hồi của khách hàng, tìm hiểu và khơi thông những nhu cầu mới, bày tỏ lòng cảm ơn của ngân hàng, tuyên dương những khách hàng lớn bằng phần thưởng, tạo dịp dùng cơm thân mật.
- Thực hiện tốt và khai thác có hiệu quả hoạt động thông tin tín dụng nhằm giảm thiểu rủi ro tín dụng và góp phần tăng trưởng tín dụng bền vững.
- Mở rộng cho vay trung và dài hạn để có lãi suất cao hơn ngoài hình thức cho vay ngắn hạn chuyển từ cho vay đơn thuần sang cho vay theo dự án.
- Tiếp tục đổi mới và hoàn thiện chính sách lãi suất tín dụng.

5.2.3. Giải pháp về thu nợ quá hạn

*** Đối với nợ đến hạn và sắp đến hạn:**

- Rà soát lại từng loại nợ để xử lý trước khi nợ đến hạn, hạn chế đến mức thấp nhất nợ quá hạn phát sinh.
- Tranh thủ sự hỗ trợ của chính quyền đoàn thể tác động thu nợ.

*** Đối với nợ đã quá hạn:**

- Cố gắng với quyết tâm thu cho bằng được.
- Tranh thủ sự hỗ trợ của đoàn thể chính quyền địa phương tác động thu nợ
- Khởi kiện đối với những trường hợp cố tình kì kèo, không muốn trả nợ.
- Giao chỉ tiêu thi đua để cán bộ tín dụng phấn đấu thu.
- Lập đoàn thu nợ để hỗ trợ thu đối với những món nợ khó đòi và những địa bàn có nợ quá hạn cao.

CHƯƠNG 6

KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ

6.1. KẾT LUẬN

Những năm vừa qua, cùng với sự đi lên và đổi mới của nền kinh tế nước nhà, hoạt động kinh doanh của NHNo & PTNT huyện Hòn Đất ngày càng phát triển và đạt được nhiều thành tựu đáng khích lệ. Qua quá trình hình thành và phát triển, NHNo & PTNT huyện Hòn Đất đã trở thành người bạn người đồng hành cùng bà con nông dân trong huyện vì đa số nhân dân trong huyện sống bằng nghề nông chủ yếu là chăn nuôi và trồng trọt. Là huyện có diện tích đất nông nghiệp lớn nhất tỉnh, tiềm năng phát triển còn rất lớn. Nói như vậy để thấy được vai trò to lớn của NHNo & PTNT huyện Hòn Đất trong việc cung ứng vốn cho nền nông nghiệp còn rất nhiều tiềm năng phát triển. Trong đầu tư Agribank chi nhánh Hòn Đất luôn bám sát các chương trình kinh tế trọng điểm của huyện. Vốn vay của Ngân hàng cũng đã giúp người dân thay đổi tư duy làm ăn theo hướng sản xuất hàng hóa. Trồng cây gì, nuôi con gì, bằng phương pháp nào, thị trường tiêu thụ ở đâu?... đều được người dân tính toán kỹ lưỡng trước khi quyết định đầu tư. Vì thế ở đâu có vay vốn ở đó kinh tế phát triển sôi động và làm giàu chính đáng. Nguồn vốn ngân hàng đã thực sự trở thành “bà đỡ” cho kinh tế hộ, giúp hàng ngàn hộ dân thoát nghèo, xuất hiện nhiều gương điển hình sản xuất kinh doanh giỏi cấp huyện và cấp tỉnh, nhiều cánh đồng thu nhập trên 50 triệu đồng/ha/năm, nhiều hộ đã trở thành triệu phú, doanh nghiệp tư nhân giàu có...

Có thể khẳng định, trong thời gian qua vốn của NHNo & PTNT huyện Hòn Đất luôn giữ vai trò chủ lực, chủ đạo trên thị trường nông thôn nói chung và kinh tế hộ nói riêng. Vốn của ngân hàng thực sự thức dậy các tiềm năng đất đai, tiềm năng thủy hải sản, lao động, khôi phục và phát triển làng nghề truyền thống, phát triển nhiều trang trại... Điều đó được thể hiện qua doanh số cho vay và dư nợ cho vay liên tục tăng qua 3 năm. Đạt được kết quả như trên là nhờ vào sự lãnh đạo sáng suốt của Ban Giám Đốc, tinh thần đoàn kết nội bộ, phong cách phục vụ ân cần chu đáo, tận tình, vui vẻ của toàn thể nhân viên Ngân hàng. Trước những thách thức không nhỏ trong xu thế hội nhập, NHNo & PTNT huyện Hòn Đất cần cố gắng phấn đấu hơn nữa để ngày càng phát triển an toàn, vững chắc, hiệu quả,

đáp ứng nhu cầu vốn ngày càng tăng trong sự nghiệp phát triển kinh tế trên địa bàn huyện.

6.2. KIẾN NGHỊ

Trong quá trình thực tập suốt 3 tháng tại Ngân hàng, em đã biết được rất nhiều điều bổ ích từ thực tế. Điều đó giúp cho em có cái nhìn rộng hơn, bao quát hơn về hoạt động của ngân hàng. Qua những số liệu thu thập được từ ngân hàng, em thấy hoạt động của ngân hàng nhìn chung là khá tốt. Tuy nhiên, với những kiến thức tiếp thu được từ quá trình học tập và tiếp xúc thực tế em xin có một số kiến nghị như sau:

6.2.1. Đối với Ngân hàng nhà nước

- Điều cần làm trước tiên là xem xét bổ sung, sửa đổi và hoàn thiện cơ chế chính sách (chính sách tín dụng, công cụ điều hành chính sách tiền tệ, quản lý ngoại hối, kế toán, thanh toán) cho phù hợp với yêu cầu hội nhập và đảm bảo tận dụng được lợi ích của hội nhập và ngăn chặn đến mức tối đa những tác động tiêu cực của nó.

- Khẩn trương hoàn thiện và nâng cao hiệu quả hoạt động của các thị trường tài chính nói chung, thị trường tiền tệ nói riêng, trong đó chú trọng thị trường liên ngân hàng, thị trường mở.

- Ngân hàng và các Bộ, Ngành có liên quan cần có sự phối hợp đồng bộ nhằm tháo gỡ những khó khăn hiện nay của hệ thống ngân hàng thương mại về các tỷ lệ đảm bảo an toàn, qui định về mở rộng mạng lưới, việc xử lý tài sản đảm bảo tiền vay cũng như qui định về giao dịch, niêm yết, huy động vốn thông qua phát hành cổ phiếu trên thị trường chứng khoán.

- Tổ chức lại các ngân hàng thương mại nhà nước, giải quyết các khoản nợ khó đòi của hệ thống ngân hàng, lên kế hoạch cho từng bước đi cụ thể để củng cố các ngân hàng thương mại cổ phần đồng thời đẩy nhanh tốc độ thực hiện các dự án đổi mới công nghệ ngân hàng với sự trợ giúp của ngân hàng thế giới và các tổ chức tài chính quốc tế khác.

- Từng bước đổi mới cơ cấu tổ chức, nhiệm vụ, chức năng của hệ thống ngân hàng nhà nước nhằm nâng cao vai trò và hiệu quả điều hành vĩ mô của ngân hàng nhà nước, nhất là trong việc thiết lập, điều hành chính sách tiền tệ quốc gia và trong việc quản lý, giám sát hoạt động của các trung gian tài chính.

Phân tích hiệu quả hoạt động tín dụng tại NHNo & PTNT chi nhánh Hòa Đất

- Thực hiện tái cơ cấu hệ thống ngân hàng theo các đề án đã được chính phủ phê duyệt và phù hợp với các cam kết với các tổ chức tài chính quốc tế nhằm tạo ra các ngân hàng có qui mô lớn, hoạt động an toàn hiệu quả và có đủ sức cạnh tranh trong thời kỳ đất nước vừa gia nhập tổ chức thương mại quốc tế.

- Giảm dần bảo hộ các ngân hàng thương mại trong nước, đặc biệt về hoạt động tín dụng và cơ chế tái cấp vốn, tăng cường quyền tự chủ và tự chịu trách nhiệm của ngân hàng thương mại trong kinh doanh, giảm dần bao cấp đối với các ngân hàng thương mại nhà nước, áp dụng đầy đủ hơn các qui chế và chuẩn mực quốc tế về an toàn trong lĩnh vực tài chính ngân hàng.

- Nâng cao vai trò thanh tra, giám sát, kiểm toán hệ thống thanh tra của ngân hàng nhà nước, có cơ chế tổ chức và chỉ đạo thống nhất, đưa các tiêu chí thanh tra, giám sát đúng vai trò của ngân hàng trung ương, với mục tiêu giữ vững an toàn hệ thống ngân hàng.

- Chú trọng mạng lưới thông tin, cần lập một chương trình về thông tin hội nhập trên mạng internet để cập nhật thông tin tài chính, tiền tệ thế giới và đặc biệt cần có kế hoạch đầu tư vào việc đào tạo đội ngũ cán bộ ngân hàng.

6.2.2. Đối với NHNo & PTNT Việt Nam

- Đổi mới mô hình tổ chức bộ máy.

- Thay đổi lại tiêu thức phân loại các phòng ban theo loại hình nghiệp vụ sang theo đối tượng khách hàng-sản phẩm, nhằm đáp ứng tốt hơn các yêu cầu của khách hàng và nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng.

- Các hệ thống quản lý bao gồm: quản lý khách hàng, quản lý nguồn vốn, quản lý tín dụng, quản lý rủi ro... cần sớm được hoàn thiện và nâng cao chất lượng theo các chuẩn mực quốc tế.

- Cơ cấu lại vốn điều lệ, vốn tự có.

- Các kênh phân phối sản phẩm, dịch vụ cần được cấu trúc lại theo chuẩn mực quốc tế, các qui trình nghiệp vụ, qui trình giao tiếp khách hàng cần được chuẩn mực hóa nhằm tạo thuận lợi cho khách hàng, đảm bảo tính an toàn và quản lý rủi ro.

- Phát triển các sản phẩm dịch vụ mới như: cung cấp trên qui mô lớn dịch vụ ghi có trực tiếp, giới thiệu qui trình ghi nợ trực tiếp, mở rộng các phương tiện thanh toán đến các chi nhánh... Phát triển các dịch vụ tiền gửi mới như: áp dụng

Phân tích hiệu quả hoạt động tín dụng tại NHNo & PTNT chi nhánh Hòn Đất

lãi suất tiết kiệm thay đổi theo thị trường, tiền gửi có tham gia dự thưởng... mở rộng các công cụ huy động vốn mới như cổ phiếu, trái phiếu... Sớm đưa vào ứng dụng các dịch vụ ngân hàng hiện đại triển khai rộng rãi như ATM, Homebanking, E-banking... xây dựng mạng thông tin nội bộ hỗ trợ công tác quản lý điều hành.

- Nâng cao chất lượng tín dụng, đẩy mạnh việc sử dụng các hình thức cho vay mới như: cho vay tiêu dùng, cho vay trả góp, cho vay mua nhà, cho vay giáo dục, đồng tài trợ dự án... phát triển các nghiệp vụ tín dụng mới như thấu chi, chiết khấu, tái chiết khấu, cầm cố giấy tờ có giá.

- Nâng cao năng lực chuyên môn và trình độ của đội ngũ cán bộ ngân hàng nói chung và cán bộ tín dụng nói riêng để tăng cường khả năng tiếp cận các dự án, phương án có hiệu quả để đầu tư vốn.

- Phối hợp với các ngân hàng thương mại khác trong hoạt động cung ứng dịch vụ ngân hàng và đầu tư tín dụng thông qua nhiều hình thức như đồng tài trợ, đồng bảo lãnh, tư vấn, chia sẻ thông tin khách hàng, tham gia mạng thanh toán.

6.2.3. Đối với chi nhánh NHNo & PTNT huyện Hòn Đất

- Hòn Đất là huyện lớn của tỉnh Kiên Giang, có rất nhiều tiềm năng về nông nghiệp và thủy sản. Nhưng hệ thống NHNN còn quá ít, hiện chỉ có một chi nhánh cấp hai và một chi nhánh cấp ba. Nhiều người dân ở xa không tiếp cận được với nguồn vốn của ngân hàng. Vì thế, thông thường họ hay đi vay ở các quỹ tín dụng các xã, nơi địa phương mà họ cư trú. Mặt khác, lực lượng cán bộ ngân hàng còn ít đôi khi không thể quán xuyến hết công việc mà mình phụ trách. Do đó, đề nghị ngân hàng xem xét mở thêm chi nhánh và phòng giao dịch, tạo điều kiện thuận lợi hơn cho việc vay vốn của người dân.

- Tăng cường khả năng huy động vốn nhằm đáp ứng kịp thời và đầy đủ nhu cầu vay vốn của khách hàng và giảm mức độ phụ thuộc vào chi nhánh cấp một. Đó cũng là cách tốt để nâng cao hiệu quả hoạt động.

- Mở rộng cho vay các thành phần kinh tế, tăng cường cho vay đối với khách hàng có tình hình tài chính lành mạnh. Không tập trung vốn cho vay quá nhiều vào một hoặc một nhóm khách hàng để phân tán rủi ro.

Phân tích hiệu quả hoạt động tín dụng tại NHNo & PTNT chi nhánh Hòn Đất

- Thực hiện chuyển dịch cơ cấu dư nợ cho vay theo hướng tăng dư nợ cho vay kinh tế hộ, đánh bắt và nuôi trồng thủy hải sản, các doanh nghiệp vừa và nhỏ có tài sản đảm bảo.

- Làm tốt công tác thẩm định, giám sát chặt chẽ các khoản cho vay cũng như làm tốt công tác thu nợ. Thường xuyên tổ chức tập huấn nâng cao trình độ nghiệp vụ cho nhân viên ngân hàng để bắt kịp với xu hướng phát triển hiện nay.

- Thực hiện bảo đảm tiền vay, nghĩa là ngân hàng chuyển toàn bộ rủi ro cho cơ quan bảo hiểm chuyên nghiệp.

- Việc tiếp nhận hồ sơ vay vốn của khách hàng nên phân công cho cán bộ tín dụng am hiểu địa bàn từng xã. Như vậy, tạo điều kiện thuận lợi cho việc thẩm định, giám sát quá trình vay vốn.

- Ngân hàng nên đặt hệ thống máy ATM để tạo điều kiện thuận lợi cho việc thanh toán không dùng tiền mặt.

6.2.4 Đối với chính quyền địa phương

- Chính quyền địa phương cần hỗ trợ ngân hàng trong việc xác nhận hồ sơ vay vốn của khách hàng cũng như cung cấp thông tin về khách hàng cho ngân hàng. Hỗ trợ ngân hàng trong việc thu hồi nợ quá hạn.

- Hướng các nguồn vốn của ngân hàng vào các dự án trọng điểm của huyện phù hợp với mục tiêu phát triển kinh tế - xã hội của huyện.

MỤC LỤC

	Trang
Chương 1 Giới thiệu	1
1.1. Đặt vấn đề nghiên cứu.....	1
1.1.1. Sự cần thiết nghiên cứu.....	1
1.1.2. Căn cứ khoa học và thực tiễn.....	2
1.2. Mục tiêu nghiên cứu.....	2
1.2.1. Mục tiêu chung.....	2
1.2.2. Mục tiêu cụ thể.....	2
1.3. Phạm vi nghiên cứu.....	3
1.3.1. Không gian.....	3
1.3.2. Thời gian.....	3
1.3.3. Đối tượng nghiên cứu.....	3
1.4. Lược khảo tài liệu.....	3
Chương 2 PHƯƠNG PHÁP LUẬN VÀ PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU	4
2.1. Phương pháp luận.....	4
2.1.1. Các vấn đề chung về tín dụng ngân hàng.....	4
2.1.2. Các hình thức huy động vốn.....	8
2.1.3. Rủi ro tín dụng.....	11
2.1.4. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả tín dụng.....	16
2.2. Phương pháp nghiên cứu.....	16
2.2.1. Phương pháp thu thập số liệu.....	16
2.2.2. Phương pháp phân tích số liệu.....	17
Chương 3: PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI NHNo & PTNT HUYỆN HÒN ĐẤT	18
3.1. Lịch sử hình thành và phát triển.....	18
3.1.1. Giới thiệu chung về NHNo & PTNT Việt Nam.....	18
3.1.2. Giới thiệu về NHNo & PTNT huyện Hòn Đất.....	21
3.2. Cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý.....	22
3.2.1. Cơ cấu tổ chức và bộ máy quản lý.....	22
3.2.2. Chức năng, nhiệm vụ của các đơn vị.....	23

3.3. Chức năng của NHNo & PTNT huyện Hòn Đất	24
3.4. Khái quát hoạt động kinh doanh của ngân hàng qua 3 năm	25
3.5. Mục tiêu hoạt động kinh doanh năm 2007	27
Chương 4: PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI NHNo & PTNT HUYỆN HÒN ĐẤT	28
4.1. Phân tích tình hình huy động vốn của ngân hàng qua 3 năm	28
4.2. Phân tích tình hình cho vay của ngân hàng qua 3 năm.....	34
4.2.1. Phân tích doanh số cho vay theo thời gian.....	34
4.2.2. Phân tích doanh số cho vay theo ngành kinh tế	36
4.3. Phân tích tình hình thu nợ của ngân hàng qua 3 năm.....	40
4.3.1. Phân tích tình hình thu nợ theo thời hạn cho vay.....	40
4.3.2. Phân tích doanh số thu nợ theo ngành kinh tế.....	43
4.4. Phân tích tình hình dư nợ của ngân hàng qua 3 năm	45
4.4.1. Phân tích tình hình dư nợ theo thời hạn cho vay.....	45
4.4.2. Phân tích tình hình dư nợ theo ngành kinh tế.....	47
4.5. Phân tích tình hình nợ quá hạn của ngân hàng qua 3 năm	49
4.5.1. Phân tích nợ quá hạn theo thời hạn cho vay.....	50
4.5.2. Phân tích nợ quá hạn theo ngành kinh tế.....	51
4.6. Phân tích các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động tín dụng của ngân hàng qua 3 năm	53
4.6.1. Chỉ tiêu dư nợ trên vốn huy động.....	53
4.6.2. Nợ quá hạn trên tổng dư nợ.....	54
4.6.3. Tỷ lệ thu hồi nợ	54
4.6.4. Vòng quay vốn tín dụng	54
4.6.5. Dư nợ ngắn, trung, và dài hạn trên tổng dư nợ	55
Chương 5: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG Ở NHNo & PTNT HUYỆN HÒN ĐẤT	56
5.1. Cơ sở đề ra giải pháp	56
5.1.1. Điểm mạnh	55
5.1.2. Điểm yếu	55
5.1.3. Cơ hội	57
5.1.4. Thách thức	56

Phân tích hiệu quả hoạt động tín dụng tại NHNo & PTNT chi nhánh Hòn Đất

5.2. Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng	57
5.2.1. Đối với công tác huy động vốn	57
5.2.2. Đối với hoạt động cho vay	57
5.2.3. Giải pháp về thu nợ quá hạn.....	58
<i>Chương 6: KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ.....</i>	59
6.1. Kết luận.....	60
6.2. Kiến nghị	61
6.2.1. Đối với ngân hàng Nhà nước	60
6.2.2. Đối với NHNo & PTNT Việt Nam	62
6.2.3. Đối với chi nhánh NHNo & PTNT huyện Hòn Đất.....	63
6.2.4. Đối với chính quyền địa phương.....	64