

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG

TRƯƠNG THỊ KIM CÚC

**MỞ RỘNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG
NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN –
CHI NHÁNH HUYỆN HOÀI NHƠN**

Chuyên ngành: Tài chính và Ngân hàng
Mã số: 60.34.20

TÓM TẮT LUẬN VĂN THẠC SĨ QUẢN TRỊ KINH DOANH

Đà Nẵng - Năm 2012

**Công trình được hoàn thành tại
ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG**

Người hướng dẫn khoa học: PGS.TS. Lâm Chí Dũng

Phản biện 1: . PGS. TS. Võ Thị Thúy Anh

Phản biện 2: TS. Đỗ Ngọc Mỹ

Luận văn đã được bảo vệ trước Hội đồng chấm Luận văn tốt nghiệp Thạc sĩ Quản trị Kinh doanh hợp tại Đại học Đà Nẵng vào ngày 26 tháng 01 năm 2013

Có thể tìm hiểu luận văn tại:

- Trung tâm Thông tin - Học liệu, Đại học Đà Nẵng
- Thư viện trường Đại học Kinh tế, Đại học Đà Nẵng

MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Trong bất cứ lĩnh vực kinh tế nào, vốn cũng có vai trò rất quan trọng để đầu tư phát triển. Là một huyện vùng duyên hải miền Trung, Hoài Nhơn có nhiều tiềm năng thế mạnh để phát triển kinh tế. Trong những năm qua, tình hình kinh tế của địa phương đã có nhiều chuyển biến và có những bước phát triển nhảy vọt. Nhu cầu về vốn cho đầu tư, sản xuất, kinh doanh của các doanh nghiệp và hộ gia đình ngày càng tăng.

Nắm bắt được nhu cầu trên, Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn (NHNo&PTNT) huyện Hoài Nhơn, tỉnh Bình Định đã luôn chú trọng đến mở rộng tín dụng để nhằm mục đích nâng cao hiệu quả sử dụng nguồn vốn huy động, tạo ra một môi trường phát triển bền vững sau này cho Chi nhánh và góp phần thúc đẩy nền kinh tế của huyện phát triển.

Tuy nhiên, trong thực tế, quá trình mở rộng tín dụng cũng còn một số tồn tại ảnh hưởng đến việc mở rộng tín dụng tại chi nhánh. Đó cũng là lý do đề tài "*Mở rộng tín dụng tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn chi nhánh huyện Hoài Nhơn*" được chọn làm đề tài nghiên cứu cho luận văn tốt nghiệp này.

2. Mục tiêu nghiên cứu

Mục tiêu nghiên cứu của đề tài tập trung vào các nội dung sau: Hệ thống hóa cơ sở lý luận về mở rộng tín dụng tại ngân hàng thương mại; Hoàn thiện quản trị quan hệ khách hàng; Nghiên cứu những vấn đề về giải pháp mở rộng tín dụng tại NHNo&PTNT huyện Hoài Nhơn, tỉnh Bình Định trên cơ sở phân tích, đánh giá thực trạng mở rộng tín dụng tại Chi nhánh.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

3.1. Đối tượng nghiên cứu

- Về đối tượng nghiên cứu: Luận văn tập trung nghiên cứu

những vấn đề lý luận và thực tiễn về mở rộng tín dụng tại NHNo&PTNT huyện Hoài Nhơn, tỉnh Bình Định.

3.2. Phạm vi nghiên cứu

- Về phạm vi nghiên cứu:

+ Luận văn nghiên cứu tất cả các hình thức tín dụng tại chi nhánh, gồm: cho vay, bảo lãnh trong đó đi sâu nghiên cứu hình thức tín dụng: cho vay. Vì đối với một chi nhánh Ngân hàng cấp III hoạt động tại địa bàn nông thôn như huyện Hoài Nhơn thì đây là hình thức tín dụng chủ yếu. Và từ đó đưa ra những giải pháp thực hiện.

+ Về số liệu thống kê, đánh giá thực trạng luận văn chỉ giới hạn nghiên cứu trong phạm vi thời gian từ năm 2009 đến năm 2011.

4. Phương pháp nghiên cứu

Luận văn sử dụng phương pháp luận duy vật biện chứng kết hợp với các phương pháp phân tích diễn giải, thống kê mô tả, phương pháp tổng hợp, phương pháp so sánh, tư duy logic....

5. Bố cục đề tài

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

Chương 1: Cơ sở lý luận về mở rộng tín dụng tại Ngân hàng thương mại.

Chương 2: Thực trạng mở rộng tín dụng tại NHNo&PTNT chi nhánh huyện Hoài Nhơn, tỉnh Bình Định

Chương 3: Giải pháp mở rộng tín dụng tại NHNo&PTNT chi nhánh huyện Hoài Nhơn, tỉnh Bình Định.

6. Tổng quan tài liệu nghiên cứu

CHƯƠNG 1

CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ MỞ RỘNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1. TÍN DỤNG NGÂN HÀNG

1.1.1. Khái niệm tín dụng ngân hàng

Theo luật các Tổ chức tín dụng (TCTD) năm 2010 thì hoạt động cấp tín dụng là *“Việc thỏa thuận để tổ chức, cá nhân sử dụng một khoản tiền hoặc cam kết cho phép sử dụng một khoản tiền theo nguyên tắc có hoàn trả bằng nghiệp vụ cho vay, chiết khấu, cho thuê tài chính, bao thanh toán, bảo lãnh ngân hàng và các nghiệp vụ tín dụng khác.”*

Vậy tín dụng ngân hàng là một hình thức quan hệ tín dụng giữa một bên là ngân hàng còn bên kia là các tổ chức, cá nhân trong xã hội. Ngân hàng thông qua hoạt động cấp tín dụng sẽ đáp ứng các nhu cầu về vốn cho các tổ chức, cá nhân đang cần vốn để sử dụng vào những mục đích pháp luật cho phép, đây là quan hệ tín dụng chủ yếu trong nền kinh tế.

1.1.2. Bản chất của tín dụng ngân hàng

Tài sản giao dịch trong quan hệ tín dụng ngân hàng bao gồm hai hình thức là tiền tệ và hàng hóa; đây là quan hệ chuyển nhượng mang tính tạm thời; Tín dụng ngân hàng mang tính hoàn trả, lượng vốn được chuyển nhượng phải được hoàn trả đúng hạn và giá trị hoàn trả phải lớn hơn giá trị lúc cho vay; Quan hệ tín dụng dựa trên cơ sở sự tin tưởng giữa người đi vay và người cho vay; Tín dụng ngân hàng cho vay chủ yếu bằng vốn đi vay (huy động vốn) của các thành phần trong xã hội.

1.1.3. Phân loại tín dụng ngân hàng

Tín dụng ngân hàng bao gồm các hình thức sau:

a. Hình thức cho vay

b. Hình thức chiết khấu

c. Hình thức bao thanh toán

d. Hình thức bảo lãnh

e. Hình thức cho thuê tài chính

1.2. MỞ RỘNG TÍN DỤNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.2.1. Nội dung mở rộng tín dụng Ngân hàng thương mại

Mở rộng tín dụng của NHTM là hoạt động của Ngân hàng nhằm tăng qui mô tín dụng, tăng thu nhập từ hoạt động tín dụng, tăng thị phần cấp tín dụng, hợp lý hóa về cơ cấu cấp tín dụng và cải thiện chất lượng cung ứng sản phẩm dịch vụ trên cơ sở kiểm soát mức rủi ro và đảm bảo khả năng sinh lời phù hợp với mục tiêu và chiến lược kinh doanh của ngân hàng trong từng thời kỳ.

Quá trình mở rộng tín dụng luôn phải được đặt trong tương quan đánh đổi giữa rủi ro và sinh lời. Trong quá trình đó, mục tiêu tăng trưởng quy mô cấp tín dụng là mục tiêu ưu tiên, mục tiêu kiểm soát rủi ro và hiệu quả kinh doanh là hai mục tiêu kiểm soát sẽ được xem xét tùy thuộc vào mục tiêu và chiến lược kinh doanh của ngân hàng trong từng thời kỳ.

Ngân hàng có thể thực hiện mở rộng tín dụng bằng nhiều phương thức khác nhau. Có các phương thức căn bản sau: Đa dạng hóa sản phẩm, dịch vụ tín dụng; Mở rộng đối tượng khách hàng tín dụng; Thực hiện các chính sách marketing về sản phẩm, dịch vụ; Xúc tiến các hoạt động chăm sóc khách hàng; Kiểm soát rủi ro tín dụng; Nâng cao chất lượng cung ứng dịch vụ tín dụng.

1.2.2. Tiêu chí đánh giá kết quả mở rộng tín dụng của Ngân hàng thương mại

a. Tốc độ tăng trưởng dư nợ cấp tín dụng: đây là chỉ tiêu chủ yếu phản ánh kết quả cuối cùng của quá trình mở rộng tín dụng của Ngân hàng. Tốc độ tăng trưởng dư nợ được đánh giá qua chỉ tiêu:

Tốc độ tăng dư nợ cấp tín dụng.

$$\text{Tốc độ tăng dư nợ cấp tín dụng} = \frac{\text{Dư nợ kỳ sau} - \text{Dư nợ kỳ trước}}{\text{Dư nợ kỳ trước}} \cdot 100\%$$

b. Mức tăng trưởng số lượng khách hàng của ngân hàng:

Chỉ tiêu này cùng được thể hiện qua chỉ tiêu: Tốc độ tăng trưởng số lượng khách hàng theo cách tính tương tự chỉ tiêu tăng trưởng dư nợ.

c. Mức tăng trưởng dư nợ bình quân trên một khách hàng:

Nó phản ánh khả năng của ngân hàng trong việc phát triển các quan hệ với khách hàng, tối đa hóa quy mô cấp tín dụng với một lượng khách hàng xác định.

d. Mức độ tăng trưởng thị phần cấp tín dụng của ngân hàng trên thị trường mục tiêu: Đây là chỉ tiêu phản ánh tổng hợp nhất năng lực cạnh tranh trong lĩnh vực cấp tín dụng của ngân hàng.

e. Tăng trưởng thu nhập từ hoạt động cấp tín dụng của ngân hàng: Thu nhập từ hoạt động cấp tín dụng thể hiện kết quả của hoạt động tín dụng và cũng là chỉ tiêu phản ánh tổng hợp quy mô của hoạt động này.

f. Mức độ đa dạng hóa trong cơ cấu cấp tín dụng: Sự đa dạng về cơ cấu cấp tín dụng bao gồm sự đa dạng về cơ cấu sản phẩm, loại hình cấp tín dụng, phương thức cấp tín dụng, cơ cấu khách hàng,...

g. Chỉ tiêu về kiểm soát rủi ro tín dụng: Để đánh giá rủi ro tín dụng, có thể sử dụng các chỉ tiêu sau: Tỷ lệ nợ xấu/dư nợ, tỷ lệ xóa nợ rỗng/dư nợ, tỷ lệ trích lập dự phòng/dư nợ

l. Chỉ tiêu về nâng cao chất lượng cung ứng dịch vụ tín dụng: Chất lượng dịch vụ được đánh giá thông qua mức độ hài lòng của khách hàng. Sự nâng cao chất lượng cung ứng dịch vụ tín dụng

có thể được hiểu là sự cải thiện trong phong cách giao dịch của cán bộ Ngân hàng, sự rút ngắn về thời gian giao dịch, sự nâng cao chất lượng tư vấn tín dụng, sự tiện nghi của cơ sở vật chất và những thuận tiện khác mà Ngân hàng có thể đem đến cho khách hàng tín dụng. Chất lượng cung ứng dịch vụ có thể được đánh giá từ bên trong và đánh giá từ bên ngoài.

1.2.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến quá trình mở rộng tín dụng của Ngân hàng thương mại

❖ Các nhân tố bên trong:

** Năng lực tài chính*

** Chính sách tín dụng và các quy chế quản lý tín dụng*

** Quy mô nguồn vốn của Ngân hàng*

** Chính sách khách hàng của Ngân hàng*

** Năng lực cán bộ và đội ngũ cán bộ quản lý*

❖ Các nhân tố bên ngoài

** Chính sách kinh tế vĩ mô*

** Chính sách tài chính - tiền tệ*

** Sự cạnh tranh giữa các ngân hàng*

** Các nhân tố thuộc về môi trường hoạt động của ngân*

hàng: môi trường kinh tế, môi trường luật pháp, môi trường văn hoá – xã hội

CHƯƠNG 2. THỰC TRẠNG MỞ RỘNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN HUYỆN HOÀI NHƠN, TỈNH BÌNH ĐỊNH

2.1. KHÁI QUÁT VỀ NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN HUYỆN HOÀI NHƠN

2.1.1. Sơ lược lịch sử hình thành và phát triển

NHNo&PTNT huyện Hoài Nhơn trực thuộc NHNo&PTNT tỉnh Bình Định, được thành lập năm 1988, là một NHTM quốc doanh chuyên kinh doanh trên lĩnh vực tiền tệ, tín dụng và các hoạt động kinh doanh khác có liên quan vì mục tiêu lợi nhuận.

2.1.2. Chức năng, nhiệm vụ

2.1.3. Cơ cấu tổ chức

2.1.4. Đặc điểm hoạt động kinh doanh của Ngân hàng

a. Khái quát về môi trường hoạt động kinh doanh

❖ Khái quát về tình hình kinh tế xã hội của địa phương:

+ *Đặc điểm về điều kiện tự nhiên:*

+ *Tình hình dân số ở địa phương:* số người trong độ tuổi lao động chiếm tỷ lệ cao (55% dân số toàn huyện), đây là độ tuổi tạo ra thu nhập và có nhu cầu chi tiêu cao. Điều này tạo điều kiện thuận lợi cho việc mở rộng tín dụng.

+ *Tình hình kinh tế của địa phương:* Hiện tại sản xuất nông – lâm – ngư nghiệp vẫn chiếm tỷ trọng cao tuy nhiên cơ cấu kinh tế huyện đã được Đại hội Đảng bộ huyện lần thứ XVIII xác định là: công nghiệp, tiểu thủ công nghiệp, thương mại dịch vụ, nông nghiệp.

❖ Khái quát về hệ thống tổ chức tín dụng trên địa bàn

Theo số liệu thống kê đến 31/12/2011 trên địa bàn huyện Hoài Nhơn có: 01 NHCSXH với 02 PGD và 30 điểm giao dịch đặt

tại các xã, một NHTM Nhà nước (NHNo&PTNT) với 02 Phòng giao dịch; 05 NHTM cổ phần với bốn Phòng giao dịch; 04 QTDND hiện đang hoạt động khắp huyện. Từ sau năm 2005 các NHTM cổ phần lần lượt đặt trụ sở hoạt động ngày càng nhiều, gây ra sức ép cạnh tranh ngày càng lớn đối với việc mở rộng tín dụng tại Chi nhánh.

❖ *Đặc điểm hoạt động kinh doanh của Ngân hàng.*

- Tình hình huy động vốn:

Bảng 2.1: Tổng nguồn vốn huy động qua các năm

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm		
	2009	2010	2011
Tổng giá trị huy động	445.294	557.152	740.757
Tốc độ tăng	17,8%	25%	33%

(Nguồn: NHNo&PTNT huyện Hoài Nhơn, Bình Định)

Qua bảng số 2.1 ta thấy tổng nguồn vốn huy động của Chi nhánh đều tăng qua các năm, năm sau tăng cao hơn năm trước. Tạo tiền đề vững chắc để chi nhánh đẩy mạnh mở rộng tín dụng.

- Kết quả kinh doanh của chi nhánh: Trong những năm qua Chi nhánh luôn đạt được mục tiêu lợi nhuận được giao.

2.2. THỰC TRẠNG TRIỂN KHAI CÁC BIỆN PHÁP MỞ RỘNG TÍN DỤNG

2.2.1. Những biện pháp mà NHNo&PTNT huyện Hoài Nhơn đã triển khai để thực hiện mở rộng tín dụng

a. Quy trình giao dịch một cửa đối với nghiệp vụ tín dụng

Với quy trình giao dịch một cửa, một CBTD có thể thực hiện tất cả các khâu của một quy trình tín dụng. khách hàng khi vay vốn chỉ cần làm việc tại bộ phận tín dụng là có thể hoàn tất các thủ tục

vay và nhận tiền. Quy trình giao dịch một cửa đã giúp rút ngắn được thời gian của một khoản cấp tín dụng, tăng hiệu suất công việc.

b. Chương trình thanh toán nội bộ và kế toán khách hàng gọi tắt là hệ thống IPCAS

Được đưa vào vận hành từ năm 2003, chương trình IPCAS đã tạo điều kiện cho khách hàng tiếp cận nguồn vốn ngân hàng thuận tiện và nhanh chóng hơn, giúp tiết kiệm thời gian giao dịch, tăng hiệu suất công việc. Chương trình IPCAS đã tích hợp các kỹ thuật nghiệp vụ đơn lẻ vào một hệ thống giao dịch đồng nhất.

c. Thực hiện giao khoán chỉ tiêu tín dụng đến từng CBTD

NHNo&PTNT huyện Hoài Nhơn đã thực hiện giao khoán các chỉ tiêu tín dụng đến từng CBTD theo từng quý, bao gồm:

- Chỉ tiêu về tăng trưởng dư nợ cho vay
- Chỉ tiêu về tỷ lệ nợ xấu so với tổng dư nợ được giao
- Chỉ tiêu về thu nợ xử lý rủi ro (XLRR)
- Chỉ tiêu về chấp hành quy trình nghiệp vụ và an toàn tín dụng
- Chỉ tiêu về mức độ hoàn thành công tác được giao

Tuy nhiên bộ chỉ tiêu giao khoán chỉ mới tập trung vào cho vay. Chi nhánh nên bổ sung thêm chỉ tiêu về doanh số bảo lãnh, một hình thức cấp tín dụng đang rất có tiềm năng phát triển.

d. Thực hiện phân chia địa bàn tín dụng

Chi nhánh đã thực hiện phân công cho từng CBTD phụ trách một địa bàn cụ thể. Sự phân công này mang tính chuyên môn hóa cao, giúp CBTD tập trung bám sát địa bàn quản lý.

Tuy nhiên việc phân chia địa bàn tín dụng vô hình chung tạo nên một sự độc quyền của CBTD trong cho vay, dẫn đến dễ xảy ra tiêu cực trong cho vay. Chi nhánh nên có những biện pháp khắc phục như: thực hiện kiểm tra chéo, định kỳ luân chuyển CBTD phụ trách địa bàn....

e. Thực hiện các biện pháp kiểm soát rủi ro tín dụng

- Thực hiện giao khoán chỉ tiêu nợ xấu, nợ quá hạn đến từng CBTD và căn cứ trên kết quả đạt được để xét lương kinh doanh.

- Đối với các món vay tín chấp để hạn chế rủi ro, Chi nhánh áp dụng chính sách bắt buộc các khách hàng vay mua bảo hiểm bảo an tín dụng của Công ty cổ phần bảo hiểm NHNo&PTNT – ABIC.

- Để hỗ trợ cho công tác thẩm định, xét duyệt cấp tín dụng nhanh chóng và chuyên nghiệp, từ quý IV năm 2011 NHNo&PTNT Hoài Nhơn đã triển khai chương trình xếp hạng tín dụng nội bộ trên IPCAS.

2.2.2. Phân tích kết quả quá trình mở rộng tín dụng

a. Mức tăng trưởng tổng dư nợ cấp tín dụng dưới tất cả các hình thức

Bảng 2.3: Dư nợ tín dụng từ năm 2009 đến năm 2011

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011
Tổng dư nợ tín dụng	319.840	382.125	396.554
Tốc độ tăng dư nợ tín dụng (%)	-	19,47	3,7
Tốc độ phát triển dư cấp tín dụng (%)		119,47	103,7

(Nguồn: NHNo&PTNT huyện Hoài Nhơn, Bình Định)

Qua bảng 2.3 ta thấy tổng dư nợ tín dụng của Chi nhánh đều tăng trong những năm vừa qua tuy nhiên mức tăng năm 2011 giảm mạnh so với năm 2010 do năm 2011 ảnh hưởng của suy thoái kinh tế. Tuy nhiên so với nhiều TCTD trên địa bàn thì đây vẫn là một mức dư nợ cao.

b. Mức tăng trưởng số lượng khách hàng và dư nợ bình quân trên một khách hàng của Ngân hàng

Bảng 2.4. Số lượng khách hàng tín dụng và dư nợ bình quân trên một khách hàng từ năm 2009 đến năm 2011

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2009			Năm 2010			Năm 2011		
	Số lượng	Dư nợ vay	Dư nợ bình quân	Số lượng	Dư nợ vay	Dư nợ bình quân	Số lượng	Dư nợ vay	Dư nợ bình quân
Doanh nghiệp	56	60.381	1.078	64	87.439	1.366	66	92.490	1.401
Hộ gia đình, cá nhân	9.624	259.459	30	10.217	294.686	29	8.694	304.064	35
Tổng cộng	9.680	319.840	33	10.281	382.125	37	8.760	396.554	45
Tốc độ tăng (%)	-	-	-	6,2	19,5	12,1	-14,7	3,7	21,6

(Nguồn: NHNo&PTNT huyện Hoài Nhơn, Bình Định)

Qua bảng 2.4 ta thấy mặc dù năm 2011 số lượng khách hàng tín dụng giảm so với năm 2010 nhưng mức dư nợ bình quân trên một khách hàng tín dụng của Chi nhánh lại tăng cho thấy khả năng của Chi nhánh trong việc phát triển các quan hệ với khách hàng.

c. Tăng trưởng thu nhập từ hoạt động cấp tín dụng

Bảng 2.5. Thu nhập từ hoạt động cấp tín dụng từ 2009 đến 2011

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011
Tổng dư nợ tín dụng	319.840	382.125	396.554
Tốc độ tăng tổng dư nợ tín dụng (%)	-	19,47	3,7
Thu nhập từ hoạt động tín dụng	42.949	64.981	120.255
Tốc độ tăng thu nhập từ hoạt động tín dụng (%)	-	51,3	85

(Nguồn: NHNo&PTNT huyện Hoài Nhơn, Bình Định)

Qua bảng 2.5 ta thấy mặc dù năm 2011 tốc độ tăng dư nợ tín dụng chậm hơn so với năm 2010 nhưng tốc độ tăng thu nhập từ hoạt động tín dụng lại cao vượt bậc so với năm 2010. Nguyên nhân là năm 2011 mặt bằng lãi suất cho vay cao duy trì ở mức 19%/năm đến

21%/năm. Bên cạnh đó Chi nhánh đã đẩy mạnh cấp tín dụng ở loại hình bảo lãnh làm tăng nguồn thu phí từ dịch vụ bảo lãnh.

d. Phân tích cơ cấu cấp tín dụng

❖ Phân tích cơ cấu cho vay theo kỳ hạn

Đối tượng khách hàng tín dụng của Chi nhánh phần lớn là nông dân vay chăn nuôi ngắn hạn, các hộ sản xuất kinh doanh và doanh nghiệp vay vốn lưu động cho sản xuất kinh doanh vì vậy trong cơ cấu tín dụng của Chi nhánh, dư nợ tín dụng ngắn hạn chiếm tỷ trọng cao: năm 2009 là 87,8%, năm 2010 là 86%, năm 2011 là 79,5%.

❖ Phân tích cơ cấu tín dụng theo đối tượng khách hàng

Do đặc điểm kinh tế địa phương chủ yếu là sản xuất nông – lâm – ngư nghiệp, nên khách hàng vay tại Chi nhánh đa phần là các hộ nông dân chăn nuôi, ngư dân nuôi trồng và đánh bắt thủy hải sản. Năm 2009, dư nợ tín dụng cấp cho đối tượng khách hàng này chiếm 81,2% tổng dư nợ tín dụng của Chi nhánh, năm 2010 chiếm 77,1% tổng dư nợ, năm 2011 chiếm 76,7% tổng dư nợ.

❖ Phân tích cơ cấu cấp tín dụng theo ngành kinh tế

Dư nợ tín dụng của ngành nông nghiệp chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng dư nợ tín dụng của Chi nhánh: năm 2009 là 43,7%, năm 2010 là 37,9%, năm 2011 là 37,4%.

e. Phân tích cơ cấu cấp tín dụng theo loại hình

Bảng 2.7. Cơ cấu cấp tín dụng theo loại hình từ năm 2009 – năm 2011

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011
Dư nợ cho vay	319.840	382.125	396.554
- Trong đó: cho vay cầm cố GTCG	15.423	27.450	40.128
Doanh số bảo lãnh	27.186	45.854	73.362

(Nguồn: NHNo&PTNT huyện Hoài Nhơn, Bình Định)

Theo bảng 2.7 Chi nhánh hiện có hai loại hình cấp tín dụng:

❖ *Cho vay*: Dư nợ cho vay của Chi nhánh đều tăng qua các năm. Trong loại hình cho vay Chi nhánh có triển khai thêm hình thức cho vay cầm cố GTCG để phục vụ cho khách hàng tiền gửi khi họ có nhu cầu rút tiền nhưng sở tiết kiệm vẫn chưa đến hạn.

❖ *Bảo lãnh*: Doanh số bảo lãnh có xu hướng tăng trong những năm gần đây: năm 2010 tăng 3,5% so với năm 2009, năm 2011 tăng 6,5% so với năm 2010. Do cơ chế về bảo lãnh của chi nhánh khá thoáng hơn so với nhiều ngân hàng trên địa bàn.

Các hình thức cấp tín dụng khác như: Bao thanh toán, chiết khấu GTCG hiện Chi nhánh vẫn chưa triển khai.

f. Phân tích thực trạng rủi ro tín dụng tại NHNo&PTNT huyện Hoài Nhơn, tỉnh Bình Định

❖ *Thực trạng nợ xấu trong hoạt động cho vay*

Tỷ lệ nợ xấu tại Chi nhánh luôn được kiểm soát ở mức dưới 2% so với tổng dư nợ cho vay. Nợ xấu chủ yếu tập trung ở các lĩnh vực nông nghiệp, nuôi trồng và đánh bắt thủy hải sản với đối tượng khách hàng là các hộ nông dân sản xuất chăn nuôi và ngư dân.

❖ *Thực trạng rủi ro bảo lãnh tại Chi nhánh*:

Doanh số bảo lãnh tại chi nhánh không cao bên cạnh đó phần lớn khách hàng bảo lãnh đều có uy tín trong quan hệ với Ngân hàng nên khả năng xảy ra rủi ro thấp. Tính đến cuối năm 2011 Chi nhánh chưa phải thực hiện nghĩa vụ tài chính thay cho khách hàng.

g. Thực trạng chất lượng cung ứng dịch vụ tín dụng tại NHNo&PTNT huyện Hoài Nhơn

Báo cáo kết quả kinh doanh năm 2011 của Chi nhánh đã tổng kết về chất lượng dịch vụ tín dụng của Chi nhánh. Nhìn chung chất lượng dịch vụ tín dụng của Chi nhánh được nhiều khách hàng

đánh giá cao tuy vẫn còn tồn tại một số hạn chế cần khắc phục.

2.2.3. Đánh giá chung về quá trình mở rộng tín dụng tại NHNo&PTNT huyện Hoài Nhơn, tỉnh Bình Định

a. Những kết quả đạt được

- Mặc dù tình hình kinh tế có nhiều biến động nhưng tổng dư nợ tín dụng của Chi nhánh vẫn đạt mức tăng trưởng qua các năm.

- Trong cơ cấu cấp tín dụng của Chi nhánh chủ yếu vẫn là hình thức cho vay, doanh số bảo lãnh còn thấp.

- Tốc độ tăng trưởng huy động và tín dụng của Chi nhánh đạt cao nhưng chất lượng tín dụng vẫn được kiểm soát ở mức an toàn.

- Công tác Marketing đã được quan tâm, đầu tư.

- Chất lượng dịch vụ tín dụng đã ngày càng được nâng cao.

b. Những hạn chế cần khắc phục và nguyên nhân

❖ Những hạn chế cần khắc phục

- Tăng trưởng dư nợ cấp tín dụng của Chi nhánh so với tiềm năng chưa cao, thể hiện:

+ Mặc dù có thế mạnh về nguồn vốn huy động nhưng Chi nhánh vẫn chưa sử dụng hết nguồn vốn huy động để cho vay.

+ Các sản phẩm tín dụng chưa đa dạng, chủ yếu là cho vay.

+ Dư nợ của các hộ sản xuất kinh doanh, doanh nghiệp vẫn còn thấp, chưa tương xứng với tiềm năng phát triển của địa phương.

- Chi nhánh chưa đẩy mạnh cho vay trung và dài hạn để đầu tư chiều sâu, tăng năng lực sản xuất kinh doanh cho đơn vị và góp phần ổn định dư nợ cho phía Ngân hàng.

- Chi nhánh còn khá cứng nhắc khi áp dụng các quy định, quy chế cho vay, nhiều điểm còn hạn chế như:

+ Chi nhánh vẫn hạn chế cho vay trong lĩnh vực bất động sản như cho vay mua nhà, mua đất ở hiện đang có nhu cầu rất lớn.

+ Các khoản vay trung, dài hạn thường có giá trị lớn nhưng thời hạn vay còn ngắn, tối đa chỉ được 4 năm, nhiều khách hàng đã không đáp ứng được điều kiện này

+ Giá trị định giá là nhà ở, đất ở của Chi nhánh thường rất thấp so với giá thị trường, đã dẫn đến hạn mức cho vay thấp.

Trong nghiệp vụ tín dụng, qui trình giao dịch một cửa đã bộc lộ mặt hạn chế: tất cả các khâu trong cho vay đều do một CBTD thực hiện nên dễ xảy ra tiêu cực trong quá trình cho vay.

Công tác tiếp thị, quảng cáo còn thiếu tính chuyên nghiệp, chưa đạt hiệu quả do thiếu kinh nghiệm và đầu tư chưa đúng mức.

Hệ thống IPCAS đang trong giai đoạn hoàn thiện, một số điểm còn hạn chế: chưa có chương trình tính lãi và tính lãi quá hạn cho các khoản nợ XLRR được xuất ra ngoại bảng, hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ chưa hoàn chỉnh, tốc độ đường truyền chưa cao...

c. Những nguyên nhân chủ yếu.

❖ Nguyên nhân khách quan

Một là, trong những năm qua tình hình kinh tế trong nước có nhiều biến động: tốc độ tăng trưởng kinh tế suy giảm, tỷ lệ lạm phát gia tăng gây khó khăn cho sản xuất kinh doanh và đời sống nhân dân đã ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động kinh doanh của Ngân hàng.

Hai là, Hệ thống văn bản pháp luật liên quan đến hoạt động tín dụng còn rườm rà, phức tạp.

Ba là, sự cạnh tranh gay gắt giữa các Ngân hàng trên địa bàn làm cho thị phần huy động tiền gửi và cấp tín dụng bị thu hẹp.

Bốn là, nguyên nhân đến từ phía khách hàng vay:

- + Khách hàng ngại vay tại Ngân hàng vì sợ thủ tục phức tạp
- + Thông tin của khách hàng vay chưa thật chính xác.
- + Khách hàng không đủ các điều kiện về bảo đảm tiền vay.

❖ *Nguyên nhân chủ quan*

Một là, sản phẩm tín dụng chưa đa dạng.

Hai là, hoạt động tín dụng của chi nhánh vẫn còn chú trọng vấn đề đảm bảo an toàn là chính.

Ba là, đối tượng khách hàng còn thu hẹp: hiện tại khách hàng của Chi nhánh chủ yếu là những khách hàng đã có quan hệ tín dụng lâu năm với Chi nhánh .

Bốn là, công tác Marketing còn yếu: Chi nhánh chưa có một chính sách Marketing mang tính đặc thù, mà hiện nay chi nhánh chỉ dựa vào chính sách marketing do ngân hàng cấp trên đề triển khai.

Năm là, đội ngũ CBTD chưa đáp ứng được quá trình mở rộng tín dụng: Đội ngũ CBTD còn ít, trình độ nghiệp vụ không đồng đều, phần lớn các cán bộ, nhân viên của Chi nhánh đều có độ tuổi khá cao (khoảng 40 tuổi trở lên), đội ngũ trẻ chiếm tỷ lệ thấp.

CHƯƠNG 3

GIẢI PHÁP MỞ RỘNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN HUYỆN HOÀI NHƠN, TỈNH BÌNH ĐỊNH

3.1. ĐỊNH HƯỚNG VỀ MỞ RỘNG TÍN DỤNG TẠI NHNo&PTNT HUYỆN HOÀI NHƠN, TỈNH BÌNH ĐỊNH

Phần đầu dư nợ tín dụng năm 2013 đạt mức tăng trưởng cao hơn năm 2012, trong đó tăng dần tỷ trọng cho vay trung hạn lên 30%. Đảm bảo nợ xấu luôn không chế ở mức dưới 2% trên tổng dư nợ tín dụng của Chi nhánh.

Phần đầu thu nhập từ hoạt động tín dụng năm 2013 đạt trên

145.000 triệu đồng, trong đó tăng dần khoản thu từ phí của các dịch vụ bảo lãnh, chiết khấu giấy tờ có giá.

Định hướng đầu tư tín dụng phải bám sát cơ cấu kinh tế của huyện Hoài Nhơn. Đạt mục tiêu tăng trưởng dư nợ tín dụng song song với tăng trưởng nguồn vốn huy động.

3.2. GIẢI PHÁP MỞ RỘNG TÍN DỤNG TẠI NHNo&PTNT HUYỆN HOÀI NHƠN, TỈNH BÌNH ĐỊNH

3.2.1. Giải pháp mở rộng đối tượng khách hàng tín dụng

Một số các giải pháp đề xuất:

+ Tiếp thị khách hàng là các hộ kinh doanh tại các chợ lớn, những hộ gia đình, cá nhân kinh doanh dọc tuyến quốc lộ tiếp cận thông qua phát tờ rơi, trực tiếp tiếp xúc với khách hàng.

+ Sàng lọc các doanh nghiệp đã mở tài khoản tại chi nhánh, nhưng chưa đặt quan hệ tín dụng, từ đó cử CBTD đến tiếp cận.

+ Bên cạnh đó, Chi nhánh cần đơn giản hoá các thủ tục cấp tín dụng; rút ngắn thời gian cho vay; chú ý phân biệt tới từng nhóm khách hàng trong đó ưu tiên nhóm khách hàng lớn, khách hàng truyền thống và nhóm khách hàng mới cần thu hút. Có thể chấp nhận không thu phí hoặc thu phí thấp các dịch vụ hỗ trợ để thu hút thêm các giao dịch lớn có khả năng đưa lại tổng lợi nhuận cao hơn.

3.2.2. Hoàn thiện chính sách chăm sóc khách hàng tín dụng

Để mở rộng tín dụng, Chi nhánh cần phải có những chính sách chăm sóc riêng cho từng đối tượng khách hàng, cụ thể:

Chính sách chăm sóc khách hàng hiện có:

Đối với khách hàng Hộ gia đình, cá nhân: khảo sát sự hài lòng của khách hàng về dịch vụ Chi nhánh cung cấp; Giải quyết nhanh những vướng mắc, khó khăn khách hàng gặp phải; Có những tặng phẩm giá trị nhỏ vào những dịp cuối năm, sinh nhật....

Chăm sóc khách hàng là doanh nghiệp: thực hiện hình thức khuyến mãi riêng; tặng quà nhân dịp các sự kiện lớn; ưu tiên giải quyết nhanh các yêu cầu của khách hàng; Mỗi năm, Chi nhánh cần tổ chức hội nghị khách hàng riêng cho đối tượng khách hàng lớn.

Chính sách thu hút khách hàng tiềm năng:

Một số giải pháp đề xuất: Tuyên truyền, quảng cáo trên các phương tiện truyền thanh của huyện và xã. Đặt biển quảng cáo cố định tại các điểm giao dịch của Chi nhánh; Tiếp thị qua điện thoại, gửi thư, gửi tờ rơi, tài liệu hướng dẫn sản phẩm đến khách hàng.

Trong chính sách chăm sóc khách hàng thì phong cách giao tiếp là một điều rất quan trọng. Mọi chính sách của Ngân hàng đều được chuyển tải đến khách hàng thông qua nhân viên giao dịch trực tiếp với khách hàng. Chi nhánh nên chú trọng để hoàn thiện phong cách giao dịch của nhân viên tại Chi nhánh.

3.2.3. Giải pháp đa dạng hoá phương thức cấp tín dụng

Việc đa dạng hóa phương thức cấp tín dụng sẽ giúp Chi nhánh đáp ứng được nhu cầu ngày càng đa dạng của khách hàng, giúp Chi nhánh phân tán rủi ro trong hoạt động. Có thể đẩy mạnh các phương thức sau:

+ *Cho vay theo dự án đầu tư:* Chi nhánh nên chủ động tiếp cận với các cơ quan ban ngành của địa phương kịp thời nắm bắt các dự án đầu tư mới. Để nâng cao hiệu quả cho vay dự án đầu tư, cần thực hiện các biện pháp sau:

- Đào tạo cán bộ để nâng cao năng lực thẩm định.
- Thuê các công ty tư vấn thẩm định độc lập nếu cần thiết.
- Trong quá trình giải ngân, CBTD phải thường xuyên theo dõi kết quả đầu tư, đảm bảo vốn vay được sử dụng đúng mục đích .

+ *Đẩy mạnh phương thức cho vay từng lần đối với kỳ hạn*

trung và dài hạn: Có nhiều hình thức vay tiêu dùng áp dụng hình thức này đang rất phổ biến như: vay mua nhà ở, đất ở, mua xe ô tô....

3.2.4. Giải pháp đa dạng hóa sản phẩm tín dụng

Để mở rộng tín dụng việc đa dạng hóa các sản phẩm tín dụng là một xu thế tất yếu. Trong thời gian tới Chi nhánh nên mở rộng và triển khai một số các sản phẩm tín dụng có tiềm năng như:

+ *Cho vay thấu chi thông qua thẻ ATM*: Chi nhánh nên tiếp thị sản phẩm thẻ đến các trường học, cơ quan hành chính nhà nước để các đơn vị này đồng ý trả lương qua thẻ vừa tạo nguồn huy động vừa là tiền đề để triển khai hình thức vay thấu chi.

+ *Sản phẩm cho vay mua xe ô tô*: nhu cầu mua xe ô tô hiện nay rất nhiều. Để mở rộng loại hình sản phẩm này Chi nhánh nên liên hệ và phối hợp với các đại lý bán xe ô tô trên địa bàn.

+ *Phát triển hình thức Bảo lãnh*: Một số giải pháp để phát triển loại hình này như: áp dụng hình thức bảo đảm một phần bằng tài sản; lên danh sách các khách hàng vay là các doanh nghiệp, hộ sản xuất kinh doanh lớn tại Chi nhánh khuyến khích khách hàng sử dụng bảo lãnh thay vì đặt cọc hay thanh toán trước cho người bán.

- *Triển khai nghiệp vụ chiết khấu GTCC*: Chi nhánh nên cử cán bộ đi đào tạo thêm ở các lớp về nghiệp vụ chiết khấu và tái chiết khấu, linh hoạt về phương thức chiết khấu như chiết khấu toàn bộ hay có thời hạn để phù hợp với nhu cầu sử dụng của khách hàng.

3.2.5. Giải pháp nói lỏng điều kiện bảo đảm trên cơ sở tăng cường năng lực thẩm định khả năng trả nợ

Nói lỏng các điều kiện bảo đảm là việc mở rộng những điều kiện đối với khách hàng vay liên quan đến vấn đề bảo đảm tiền vay. Điều này sẽ góp phần nâng cao vị thế cạnh tranh của chi nhánh. Tuy nhiên việc có áp dụng nói lỏng các điều kiện bảo đảm đối với khách

hàng vay hay không cũng phải căn cứ trên kết quả thẩm định để đảm bảo kiểm soát được chất lượng tín dụng. Một số giải pháp đề xuất:

- Mạnh dạn nâng mức cấp tín dụng đối với các hộ nông dân vay bằng hình thức tín chấp lên 50 triệu đồng thay vì mức đối đa là 30 triệu đồng như hiện nay. Vì theo quy định của NHNo&PTNT Việt Nam, mức cho vay tối đa với đối tượng này là 50 triệu đồng.

- Tăng giá trị định giá tài sản bảo đảm sát với giá trị thị trường để tăng mức cấp tín dụng.

- Mở rộng đối tượng cấp tín dụng không có bảo đảm bằng tài sản một phần: Hiện tại Chi nhánh chỉ mới áp dụng hình thức này với khách hàng là doanh nghiệp.

3.2.6. Giải pháp tăng cường kiểm soát rủi ro tín dụng đi đôi với mở rộng tín dụng

a. Nâng cao chất lượng công tác thẩm định tín dụng: Bằng cách: nâng cao chất lượng thông tin; Đa dạng hóa phương pháp thẩm định; Nâng cao trình độ CBTD.

b. Tăng cường công tác kiểm tra, giám sát sau khi cho vay

Các phương pháp để giám sát, kiểm tra hiệu quả như sau:

- Giám sát hoạt động tài khoản của khách hàng tại Chi nhánh.
- Giám sát việc trả nợ lãi, gốc của khách hàng.
- Kiểm tra đột xuất địa điểm nơi sản xuất, kinh doanh, nơi cư ngụ của khách hàng vay, tình hình sử dụng các tài sản bảo đảm.

c. Tăng cường xử lý nợ xấu: Cần phân định rõ trách nhiệm của từng cá nhân. Khi xử lý nợ cần chú trọng đến khâu hòa giải trước khi bắt buộc phải ra tòa.

3.2.7. Nâng cao chất lượng cung ứng dịch vụ tín dụng

Công tác nâng cao chất lượng cung ứng dịch vụ tín dụng phải đáp ứng một số yêu cầu về: phong cách giao dịch chuyên

nghiệp, nhã nhặn; Về thời gian giao dịch nhanh chóng, thủ tục vay vốn đơn giản; Về chất lượng tư vấn đáp ứng được nhu cầu khách hàng; Về cơ sở vật chất khang trang, trang thiết bị hiện đại.

Để đáp ứng các yêu cầu trên Chi nhánh cần đào tạo đội ngũ CBTD có kiến thức về tài chính, tín dụng, cử tham gia các khóa huấn luyện về kỹ năng mềm. Thu thập thông tin phản hồi từ khách hàng, đánh giá kịp thời các thông tin ngược chiều, các ý kiến của khách hàng cần được Ngân hàng trân trọng, khuyến khích.

3.2.8. Các giải pháp hỗ trợ

a. Tăng cường công tác huy động vốn

Nếu xảy ra sự thiếu hụt nguồn vốn sẽ làm hạn chế tăng trưởng tín dụng và khả năng thanh khoản của Ngân hàng. Sau đây là một số giải pháp đề xuất nhằm tăng khả năng huy động vốn:

- Định kỳ tổ chức các hội nghị khách hàng, phân loại khách hàng VIP để tiện theo dõi, có chính sách chăm sóc khách hàng riêng.

- Xây dựng đội ngũ nhân viên tư vấn với phong cách chuyên nghiệp, có thể giải quyết nhanh những vướng mắc của khách hàng.

- Trên cơ sở qui định chung về mức lãi suất của NHNo&PTNT Việt Nam, Chi nhánh cần phải có chính sách lãi suất linh hoạt, mềm dẻo và đủ sức cạnh tranh với các Ngân hàng khác.

- Đẩy mạnh huy động vốn thông qua phát triển dịch vụ thanh toán hiện đại như: dịch vụ thẻ ATM, dịch vụ chi hộ lương, dịch vụ ngân hàng điện tử SMS-banking, internetbanking,...

- Phối hợp giữa các phòng ban trong Chi nhánh để tăng cường huy động vốn từ các khách hàng có quan hệ thanh toán, tín dụng...bằng cách giới thiệu và bán chéo sản phẩm.

b. Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực

Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực sẽ tác động trực tiếp

đến khả năng mở rộng tín dụng. Một số giải pháp đề xuất:

- ❖ Bồi dưỡng kiến thức chuyên môn nghiệp vụ, trong đó cần có chính sách đào tạo riêng đối với cán bộ lãnh đạo, cán bộ trẻ trong diện quy hoạch như: tạo điều kiện để họ học cao học, văn bằng hai.

- ❖ Có chế độ khen thưởng, xử phạt nghiêm minh

- ❖ Phát huy hơn nữa vai trò văn hoá doanh nghiệp, như:

- Công khai đến cán bộ nhân viên các vấn đề về tình hình tài chính, cơ cấu, quy hoạch, chiến lược phát triển của Chi nhánh.

- Xây dựng các sân tập luyện thi đấu thể dục thể thao, khuyến khích phong trào thể thao trong nhân viên nhằm nâng cao thể chất, tinh thần cho người lao động, tạo môi trường đoàn kết, phát huy sức mạnh tập thể trong cán bộ, nhân viên của Chi nhánh.

c. Nâng cấp mạng lưới công nghệ thông tin

- Nâng cấp đường truyền; tăng cường an ninh mạng bằng cách xây dựng các quy định sử dụng máy cá nhân nối mạng, cài đặt các chương trình có bản quyền về bảo vệ sự thâm nhập từ bên ngoài.

- Xây dựng hệ thống dự phòng mạng tính sẵn sàng cao đảm bảo không xảy ra gián đoạn các giao dịch khi trụ sở chính có sự cố.

- Thường xuyên có kế hoạch kiểm tra và bảo trì hệ thống đảm bảo sự hoạt động ổn định.

3.3. CÁC KIẾN NGHỊ VÀ ĐỀ XUẤT

3.3.1. Kiến nghị với NHNo&PTNT Việt Nam

- Nâng cấp và hoàn thiện hệ thống IPCAS.

- Cải tiến quy trình thủ tục thẩm định, phê duyệt đối với các món vay vượt hạn mức mà Chi nhánh cấp dưới trình Hội sở chính

- Thường xuyên tổ chức các khóa huấn luyện như: thẩm định dự án đầu tư, các lớp luật chuyên sâu, các lớp kỹ năng mềm.

- NHNo&PTNT Việt Nam nên có những quan tâm nhất định

và có sự điều chỉnh phù hợp các kiến nghị phát sinh từ chi nhánh.

3.3.2. Kiến nghị với Ngân hàng Nhà nước Việt Nam

- NHNN cần điều hành các chính sách lãi suất, chính sách tỷ giá một cách linh hoạt để ổn định nền kinh tế vĩ mô.

- Nâng cấp Trung tâm thông tin tín dụng (CIC) có kỹ thuật cao để việc thu thập thông tin đảm bảo chính xác, kịp thời, đầy đủ.

- Tăng cường vai trò quản lý của các NHNN địa phương trong việc thanh tra giám sát các NHTM.

- Đẩy nhanh quá trình thanh toán không dùng tiền mặt.

KẾT LUẬN

Trong bối cảnh cạnh tranh ngày càng gay gắt, các NHTM muốn đứng vững và phát triển buộc phải mở rộng tín dụng. Có thể nói mở rộng tín dụng đã trở thành xu thế tất yếu trong quá trình phát triển của các Ngân hàng. Là một CBTD hiện đang công tác tại NHNo&PTNT huyện Hoài Nhơn với mong muốn góp phần tích cực trong việc tăng trưởng dư nợ tín dụng tại Chi nhánh, tôi đã chọn đề tài “ Mở rộng tín dụng tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn huyện Hoài Nhơn, tỉnh Bình Định”. Với mục tiêu đó Luận văn đã thực hiện được những nội dung chủ yếu sau:

Một là, hệ thống hóa cơ sở khoa học đối với hoạt động mở rộng tín dụng, trong đó nêu khái niệm, ý nghĩa và các nhân tố cơ bản ảnh hưởng đến quá trình mở rộng tín dụng tại NHTM, xây dựng hệ thống chỉ tiêu nhằm đánh giá hoạt động mở rộng tín dụng.

Hai là, căn cứ trên hệ thống chỉ tiêu đánh giá quá trình mở rộng tín dụng tại NHTM để phân tích thực trạng và đánh giá hiệu quả mở rộng tín dụng tại Chi nhánh là hiệu quả và an toàn. Luận văn phân tích những điểm mạnh đan xen những điểm hạn chế, đồng thời tìm hiểu nguyên nhân cả chủ quan và khách quan tác động đến mở rộng tín dụng trong thời gian qua.

Ba là, kết hợp cơ sở khoa học và thực tiễn Luận văn đã đề ra các giải pháp hữu hiệu nhằm mở rộng tín dụng tại NHNo&PTNT Hoài Nhơn. Những giải pháp và kiến nghị bám sát với thực tiễn và đặc điểm của Chi nhánh theo một thể thống nhất, đòi hỏi được thực hiện một cách đồng bộ và theo những lộ trình thích hợp từ đó thúc đẩy quá trình mở rộng tín dụng tại Chi nhánh.