

## LỜI NÓI ĐẦU

Hoạt động của ngành ngân hàng gắn liền với cơ chế quản lý kinh tế. Việc chuyển từ cơ chế tập chung quan liêu bao cấp sang cơ chế thị trường có sự quản lý của nhà nước, đòi hỏi hoạt động ngân hàng phải là đòn bẩy kinh tế, là công cụ kiểm chế và đẩy lùi lạm phát nhằm thúc đẩy sự phát triển của nền kinh tế. Hệ thống ngân hàng đã được cải tổ và hoạt động có hiệu quả, đóng vai trò nòng cốt trên thị trường tiền tệ. Chiến lược kinh tế của nhà nước chỉ rõ: "Tiếp tục đổi mới và lành mạnh hoá hệ thống tài chính, tiền tệ nhằm thực hiện tốt các mục tiêu kinh tế xã hội."

Vấn đề nổi bật trong hoạt động ngân hàng là công tác huy động vốn và sử dụng vốn. Mục tiêu đặt ra là làm sao cho công tác huy động vốn và sử dụng vốn đạt hiệu quả cao nhất.

Trong bài viết này chúng ta sẽ đề cập đến công tác huy động và sử dụng vốn tại Ngân hàng Nông nghiệp Phát triển Nông thôn quận Hai Bà Trưng. Với mục tiêu đặt ra là gắn liền lý luận khoa học với hoạt động thực tiễn, trong thời gian thực tập tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Quận Hai Bà Trưng tôi thấy còn nhiều vấn đề phải hoàn thiện. Trong phạm vi của chuyên đề, chúng ta sẽ đề cập đến *Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả huy động vốn và sử dụng vốn tại Ngân hàng nông nghiệp và Phát triển nông thôn quận Hai Bà Trưng*.

Bài viết gồm 3 chương :

**Chương I :** Những nội dung cơ bản về Ngân hàng Thương mại và hoạt động của Ngân hàng Thương mại trong nền kinh tế thị trường.

**Chương II :** Tình hình huy động vốn và sử dụng vốn của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn quận Hai Bà Trưng.

**Chương III:** Những giải pháp nâng cao hiệu quả huy động và sử dụng vốn.

# **Assignment Supporting Group**

## **<http://assignmentsupporting.com>**

---

Sau đây là toàn bộ bài viết:

### **Chương I : NHỮNG NỘI DUNG CƠ BẢN VỀ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VÀ HOẠT ĐỘNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI TRONG NỀN KINH TẾ THỊ TRƯỜNG.**

#### **I. NHỮNG NỘI DUNG CƠ BẢN VỀ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI :**

##### **1. Lịch sử ra đời và phát triển của Ngân hàng Thương mại :**

###### **a/ Lịch sử ra đời :**

Nghề kinh doanh tiền tệ ra đời gắn liền với quan hệ thương mại. Trong thời kỳ cổ đại đã xuất hiện việc giao lưu thương mại giữa các lãnh địa với các loại tiền khác nhau thì nghề kinh doanh tiền tệ xuất hiện để thực hiện việc nghiệp vụ đổi tiền. Lúc đầu nghề kinh doanh tiền tệ do Nhà Thờ đứng ra tổ chức vì là nơi tôn nghiêm được dân chúng tin tưởng, là nơi an toàn để ký gửi tài sản và tiền bạc của mình sau đó nó phát triển ra cả 3 khu vực : Các nhà thờ, tư nhân, nhà nước với các nghiệp vụ đổi tiền, nhận tiền gửi, bảo quản tiền, cho vay và chuyển tiền.

Đến thế kỷ XV, đã xuất hiện những tổ chức kinh doanh tiền tệ có những đặc trưng gần giống ngân hàng, đầu tiên gồm ngân hàng Amstexdam ( Hà lan năm 1660 ) Ham Bourg ( Đức năm 1619 ) và Bank của England ( Anh năm 1694 )

###### **b/ Các giai đoạn phát triển :**

Từ thế kỷ XV đến nay, ngành ngân hàng đã trải qua những bước tiến dài và góp nhiều phát minh vĩ đại vào lịch sử phát triển của loài người. có thể chia ra các giai đoạn phát triển làm 3 giai đoạn :

- Giai đoạn I : ( Từ thế kỷ XV - cuối XVIII )

Hoạt động của những giai đoạn này có những đặc trưng sau :

+ Các ngân hàng hoạt động độc lập chưa tạo một hệ thống chịu sự ràng buộc và phụ thuộc lẫn nhau.

+ Chức năng hoạt động của mỗi ngân hàng giống nhau, gồm nhận ký thác của khách hàng, chiết khấu và cho vay, phát hành giấy bạc vào lưu thông, thực hiện các dịch vụ tiền tệ khác như đổi tiền, chuyển tiền ...

## **Assignment Supporting Group**

**<http://assignmentsupporting.com>**

---

- Giai đoạn II : ( Từ thế kỷ XVIII - XX )

Mọi ngân hàng đều phát hành giấy bạc ngân hàng làm cản trở quá trình phát triển của nền kinh tế, vì vậy từ đầu thế kỷ XVIII nghiệp vụ này đ- ợc giao cho một số ngân hàng lớn và sau đó tập trung vào một ngân hàng duy nhất gọi là Ngân hàng phát hành, các ngân hàng còn lại chuyển thành Ngân hàng th- ơng mại.

- Giai đoạn III : ( Từ đầu thế kỷ XX đến nay )

Ngân hàng phát hành vẫn thuộc sở hữu t- nhân không cho nhà n- ớc can thiệp th- ờng xuyên vào các hoạt động kinh tế thông qua các tác động của nền kinh tế, các n- ớc đã quốc hữu hoá hàng loạt các Ngân hàng phát hành từ sau cuộc khủng hoảng kinh tế năm 1929 đến năm 1933. Khái niệm Ngân hàng trung - ơng đã thay thế cho Ngân hàng phát hành với chức năng rộng hơn ngoài nghiệp vụ phát hành và quản lý nhà n- ớc về tiền tệ, góp phần thúc đẩy quá trình phát triển tăng tr- ờng kinh tế.

### **2. Khái niệm, chức năng, vai trò và các loại hình của Ngân hàng th- ơng mại:**

**a/ Khái niệm :** Ngân hàng th- ơng mại là tổ chức kinh doanh tiền tệ mà hoạt động chủ yếu và th- ờng xuyên là nhận tiền gửi của khách hàng với trách nhiệm hoàn trả và sử dụng số tiền đó để cho vay, thực hiện nghiệp vụ chiết khấu và làm ph- ơng tiện thanh toán.

#### **b/ Chức năng của Ngân hàng th- ơng mại :**

\* Trung gian tín dụng :

Ngân hàng th- ơng mại một mặt thu hút các khoản tiền nhàn rỗi trong xã hội, bao gồm tiền của các doanh nghiệp, các hộ gia đình , cá nhân và các cơ quan nhà n- ớc. Mặt khác, nó dùng chính số tiền đã huy động đ- ợc để cho vay đối với các thành phần kinh tế trong xã hội, khi chúng có nhu cầu bổ sung vốn.

Trong nền kinh tế thị tr- ờng, Ngân hàng th- ơng mại là một trung gian tài chính quan trọng để điều chuyển vốn từ ng- ời thừa sang ng- ời thiếu. Thông qua sự điều khiển này, Ngân hàng th- ơng mại có vai trò quan trọng trong việc thúc

## **Assignment Supporting Group** **<http://assignmentssupporting.com>**

---

đẩy tăng tr-ởng kinh tế, tăng thêm việc làm, cải thiện mức sống của dân c- , ổn định thu chi chính phủ.

Chính với chức năng này, Ngân hàng th-ơng mại góp phần quan trọng vào việc điều hoà l- u thông tiền tệ, ổn định sức mua đồng tiền, kiềm chế lạm phát.

\* Trung gian thanh toán:

Nếu nh- mọi khoản chi trả của xã hội đ- ợc thực hiện bên ngoài ngân hàng thì chi phí để thực hiện chúng sẽ rất lớn, bao gồm : chi phí in đúc, bảo quản vận chuyển tiền.

Với sự ra đời của Ngân hàng th-ơng mại, phần lớn các khoản chi trả về hàng hoá và dịch vụ của xã hội đều đ- ợc thực hiện qua ngân hàng với những hình thức thanh toán thích hợp, thủ tục đơn giản và kỹ thuật ngày càng tiên tiến.

Nhờ tập trung công việc thanh toán của xã hội vào ngân hàng, nên việc giao l- u hàng hoá, dịch vụ trở nên thuận tiện, nhanh chóng an toàn và tiết kiệm hơn. Không những vậy, do thực hiện chức năng trung gian thanh toán, Ngân hàng th-ơng mại có điều kiện huy động tiền gửi của xã hội tr-ớc hết là các doanh nghiệp tới mức tối đa, tạo nguồn vốn cho vay và đầu t- , đẩy mạnh hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

\* Nguồn tạo tiền :

Sự ra đời của các ngân hàng đã tạo ra một b- ớc phát triển về chất trong kinh doanh tiền tệ. Nếu nh- tr-ớc đây các tổ chức kinh doanh tiền tệ nhận tiền gửi và rồi cho vay cũng chính bằng các đồng tiền đó, thì nay các ngân hàng đã có thể cho vay bằng tiền giấy của mình, thay thế tiền bạc và vàng do khách hàng gửi vào ngân hàng.

Hơn nữa, khi đã hoạt động trong một hệ thống ngân hàng, Ngân hàng th-ơng mại có khả năng “ tạo tiền “ bằng cách chuyển khoản hay bút tệ để thay thế cho tiền mặt. Điều này đã đ- a Ngân hàng th-ơng mại lên vị trí là nguồn tạo tiền. Quá trình tạo tiền của hệ thống Ngân hàng th-ơng mại dựa trên cơ sở tiền gửi của xã hội. Xong số tiền gửi đ- ợc nhân lên gấp bội khi ngân hàng cho vay thông qua cơ chế thanh toán chuyển khoản giữa các ngân hàng .

**c/ Vai trò của Ngân hàng th-ơng mại :**

## **Assignment Supporting Group**

**<http://assignmentsupporting.com>**

---

Vai trò của Ngân hàng th-ong mại đối với nền kinh tế ngày càng quan trọng nó đ-ợc thể hiện qua các vai trò sau :

**Thứ nhất :** Ngân hàng th-ong mại là nơi tập trung vốn tạm thời nhận rồi trong xã hội để cung cấp cho các nhu cầu của nền kinh tế, qua đó chuyển tiền thành t- bản để đầu t- phát triển sản xuất và tăng c-ờng hiệu quả hoạt động của tiền vốn. Trong xã hội luôn luôn tồn tại tình trạng thừa và thiếu vốn một cách tạm thời. Những cá nhân, tổ chức có tiền nhàn rỗi tạm thời thì muốn bảo quản số tiền một cách an toàn nhất và có hiệu quả nhất. Trong khi đó những cá nhân, tổ chức có nhu cầu về vốn thì muốn vay đ-ợc những khoản vốn nhằm phục vụ cho hoạt động kinh doanh của mình. Chính vì vậy Ngân hàng th-ong mại là một trung gian tài chính tốt nhất để thực hiện chức năng là cầu nối giữa cung và cầu về vốn. Ngân hàng là một địa chỉ tốt nhất mà những ng-ời d- thừa về vốn có thể gửi tiền một cách an toàn và hiệu quả nhất và ng-ợc lại cũng là một nơi sẵn sàng đáp ứng những nhu cầu về vốn của các cá nhân và doanh nghiệp.

**Thứ hai :** Hoạt động của các Ngân hàng th-ong mại góp phần tăng c-ờng hiệu quả sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp qua đó góp phần thúc đẩy sự phát triển của nền kinh tế. Ngân hàng th-ong mại với địa vị là một trung gian tài chính thực hiện chức năng là chiếc cầu nối giữa cung và cầu về vốn trên thị tr-ờng tiền tệ đã góp phần đẩy nhanh hoạt động của nền kinh tế, đem lại thuận lợi cho hoạt động của các cá nhân và tổ chức. Những cá nhân và tổ chức đã giảm đ-ợc các khoản chi phí trong việc tìm kiếm các nguồn vốn đầu t- cho sản xuất kinh doanh, và ngoài ra có thể vận dụng các dịch vụ mà ngân hàng cung cấp cho khách hàng để đẩy nhanh hoạt động của mình. Việc vay vốn từ ngân hàng của các doanh nghiệp đã thúc đẩy các doanh nghiệp phải có ph-ơng án sản xuất tối -u và có hiệu quả kinh tế thì mới có thể trả lãi và trả vốn cho ngân hàng. Việc lập ph-ơng án sản xuất tối -u do doanh nghiệp lập ra phải qua sự kiểm tra, thẩm định kỹ l-ỡng của ngân hàng nhằm hạn chế tới mức thấp nhất những rủi ro có thể xảy ra.

Ng-ợc lại những cá nhân và tổ chức d- thừa về vốn có thể yên tâm đem gửi tiền của mình vào ngân hàng vì ngân hàng là một địa chỉ có thể bảo quản tiền vốn một cách an toàn và hiệu quả tốt nhất. Khách hàng có thể yên tâm về sự an toàn và khả năng sinh lời của đồng vốn và cũng có thể rút tiền của mình bất cứ lúc

## **Assignment Supporting Group**

**<http://assignmentssupporting.com>**

---

nào muốn. Có thể lãi suất mà ngân hàng trả cho khách thấp hơn so với việc đầu tư tiền vốn vào những lĩnh vực như: mua cổ phiếu, đầu tư vào kinh doanh .... Nhưng việc gửi tiền vào ngân hàng là có hệ số an toàn cao nhất. Thêm vào đó những dịch vụ mà ngân hàng cung cấp cho khách hàng như: chuyển tiền, thanh toán hộ, các dịch vụ tư vấn ... sẽ tạo thêm thuận tiện cho khách hàng trong hoạt động kinh doanh của mình.

Tất cả những hoạt động của ngân hàng là cơ sở giúp cho việc tăng cường hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp nói riêng và của nền kinh tế nói chung.

**Thứ ba :** Ngân hàng thương mại thông qua những hoạt động của mình góp phần vào việc thực hiện các mục tiêu của chính sách tiền tệ quốc gia như: ổn định giá cả, kiềm chế lạm phát, tạo công ăn việc làm cao, ổn định lãi suất, ổn định thị trường tài chính, thị trường ngoại hối, ổn định và tăng trưởng kinh tế. Với các công cụ mà Ngân hàng trung ương dùng để thực thi chính sách tiền tệ như: Chính sách chiết khấu; tỷ lệ dự trữ bắt buộc của Ngân hàng trung ương đối với Ngân hàng thương mại; lãi suất tín dụng hoặc bằng các nghiệp vụ thị trường tự do. Thì các ngân hàng đóng một vai trò quan trọng trong việc thi hành chính sách tiền tệ quốc gia. Các Ngân hàng thương mại có thể thay đổi lượng tiền trong lưu thông bằng việc thay đổi lãi suất tín dụng hoặc bằng các nghiệp vụ trên thị trường mở qua đó góp phần chống lạm phát và ổn định sức mua của đồng nội tệ.

**Thứ tư :** Ngân hàng thương mại bằng hoạt động của mình đã thực hiện việc phân bổ vốn giữa các vùng qua đó tạo điều kiện cho việc phát triển kinh tế đồng đều giữa các vùng khác nhau trong một quốc gia. Các vùng kinh tế khác nhau thì có sự phát triển khác nhau. Hiện tượng thừa vốn hoặc thiếu vốn một cách tạm thời giữa các vùng diễn ra thường xuyên. Do đó vấn đề đặt ra là làm sao thực hiện tốt nhất hiệu quả huy động của vốn và chính hoạt động điều chuyển vốn trong nội bộ ngân hàng đã thực hiện tốt vấn đề này.

**Thứ năm :** Ngân hàng thương mại là cầu nối giữa nền kinh tế các nước và thế giới, tạo điều kiện cho việc hoà nhập của nền kinh tế trong nước với nền kinh tế trong khu vực và nền kinh tế thế giới. Với xu hướng toàn cầu hóa nền kinh tế trong khu vực và nền kinh tế thế giới cùng với chính sách mở rộng quan hệ hợp tác quốc tế về kinh tế xã hội của các quốc gia trên thế giới thì hoạt động của các Ngân hàng thương mại được mở rộng và thúc đẩy cho việc mở rộng hoạt động

## **Assignment Supporting Group** **<http://assignmentsupporting.com>**

---

kinh tế của các doanh nghiệp trong nước. Với hoạt động rộng khắp của mình, các ngân hàng có khả năng huy động nguồn vốn từ các cá nhân và các tổ chức nước ngoài góp phần bảo đảm huy động nguồn vốn cho nền kinh tế trong nước, tạo điều kiện cho các doanh nghiệp trong nước có thể mở rộng hoạt động của họ ra nước ngoài một cách dễ dàng hơn, hiệu quả hơn nhờ hoạt động thanh toán quốc tế, bảo lãnh.

Chính từ sự mở rộng các quan hệ quốc tế mà nền kinh tế trong nước có sự thâm nhập vào thị trường quốc tế và tăng cường khả năng cạnh tranh với các nước khác trên thế giới.

### **d / các loại hình:**

Dựa trên nhiều hình thức khác nhau mà người ta phân chia ra thành các loại Ngân hàng Thương mại khác nhau :

- Dựa trên tiêu thức sở hữu , người ta phân biệt Ngân hàng Thương mại công và Ngân hàng Thương mại tư .

Ngân hàng Thương mại công là loại ngân hàng thương mại do nhà nước cấp toàn bộ vốn điều lệ và bộ máy lãnh đạo do nhà nước bổ nhiệm . Còn Ngân hàng Thương mại tư là loại hình ngân hàng thương mại do tư nhân hùn vốn dưới hình thức góp cổ phần .

- Căn cứ vào tiêu thức quốc tịch , người ta phân biệt Ngân hàng Thương mại bản xứ và Ngân hàng Thương mại nước ngoài .

Ngân hàng Thương mại bản xứ là ngân hàng thương mại do nhà nước hoặc công dân nước sở tại sở hữu . Ngân hàng Thương mại nước ngoài là do nhà nước hoặc các tổ chức công dân nước ngoài sở hữu .

- Dựa trên tiêu thức cơ quan cấp giấy phép hoạt động, người ta phân biệt ngân hàng thương mại toàn quốc ( hay còn gọi là ngân hàng thương mại liên bang ở những nước theo thể chế liên bang) là loại hình ngân hàng thương mại do chính phủ hoặc do một cơ quan quản lý trung ương ( thường là ngân hàng trung ương) cấp giấy phép hoạt động.

Ngân hàng thương mại địa phương ( hay còn gọi là Ngân hàng bang ở những nước theo thể chế liên bang) là loại hình ngân hàng thương mại do chính quyền địa phương cấp giấy phép hoạt động.

# **Assignment Supporting Group**

## **<http://assignmentssupporting.com>**

---

- Căn cứ vào tiêu thức số 1- ạng chi nhánh ng- ời ta phân biệt Ngân hàng th- ơng mại duy nhất và Ngân hàng th- ơng mại mạng l- ới.

Ngân hàng th- ơng mại duy nhất là loại hình ngân hàng th- ơng mại chỉ có một hội sở hoạt động duy nhất trên phạm vi toàn lãnh thổ quốc gia. Trong khi đó ngân hàng th- ơng mại mạng l- ới là loại hình ngân hàng có hội sở trung - ơng và phân chi nhánh hoạt động trên phạm vi toàn bộ lãnh thổ và nhiều khi có cả ở n- ớc ngoài.

Tóm lại : Ngoài những cánh phân biệt th- ờng dùng trên đây để xem xét loại hình của một ngân hàng th- ơng mại, một số n- ớc trên thế giới còn có các cách phân biệt khác nh- : căn cứ vào tiêu thức doanh số hoạt động, căn cứ vào tiêu thức chuyên môn hoá hoạt động tín dụng để đánh giá xem xét loại hình của ngân hàng th- ơng mại đó.

### **II. HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA NGÂN HÀNG TH- ƠNG MẠI :**

#### **1. Hoạt động huy động vốn :**

##### **a/ Huy động vốn nhàn rỗi của xã hội :**

Đây là nguồn vốn quan trọng nhất của Ngân hàng Th- ơng mại. Nó đ- ợc huy động từ các hình thức sau :

##### **a.1/ Các khoản tiền gửi của khách hàng :**

##### **\* Tiền gửi tiết kiệm của dân c- :**

Đây là một trong những khoản tiền gửi lớn của ngân hàng. Thông th- ờng ng- ời gửi tiết kiệm nhận đ- ợc một cuốn sổ nhỏ trong đó nhân viên ngân hàng xác định toàn bộ số tiền rút ra ,gửi thêm , số tiền lãi . Khách hàng ở đây là tất cả các dân c- có khoản tiền nhàn rỗi tạm thời ch- a có nhu cầu sử dụng , có thể gửi vào ngân hàng nhằm tìm kiếm một khoản tiền lãi .

Việc phân chia các khoản tiền gửi tiết kiệm của dân c- có thể theo nhiều tiêu thức khác nhau. Nh- ng th- ờng ng- ời ta phân chia các khoản tiền gửi tiết kiệm của dân c- theo tiêu thức thời gian, tức là gồm tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn và tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn.

##### **\* Tiền ký gửi :**



## **Assignment Supporting Group**

**<http://assignmentsupporting.com>**

---

Đây là những khoản tiền mà khách hàng đem ký gửi vào ngân hàng. Việc sử dụng những khoản tiền ký gửi được thực hiện theo những thoả thuận giữa khách hàng và ngân hàng. Lịch sử phát triển của ngân hàng cho thấy rằng hình thức ban đầu của hoạt động ngân hàng là việc khách hàng nhờ bảo quản những đồng tiền vàng. Người chủ phải bảo đảm trả lại chính những đồng tiền mà họ được chuyển giao và bảo quản. Trong những trường hợp này người chủ không thể tiến hành các nghiệp vụ cho vay đối với những đồng tiền nhận bảo quản đó và không thể thu lợi nhuận để trả lợi tức cho người gửi tiền. Cùng với sự phát triển của xã hội đã tạo điều kiện cho người bảo quản có thể sử dụng những đồng tiền đó bởi vì người gửi tiền không yêu cầu phải trả lại chính những đồng tiền họ gửi mà chỉ yêu cầu trả lại tổng số tiền mà họ đã gửi. Chỉ khi đó mới xuất hiện khả năng sử dụng số tiền vay mượn đó để cấp tín dụng thu lợi tức và trả lãi cho người gửi tiền. Tuy nhiên việc cho vay bằng tiền ký gửi phải căn cứ vào các điều kiện có liên quan đến các khoản ký gửi khác nhau. Khi sử dụng các khoản tiền ký gửi ngân hàng phải có sự phân loại các khoản tiền này nhằm có được một cách sử dụng chúng hiệu quả nhất.

### a.2 Vốn vay của các tổ chức tài chính tín dụng :

Các Ngân hàng thương mại có thể thu hút vốn bằng cách vay ở các tổ chức tài chính tín dụng. Đối với những ngân hàng ở các nước phát triển có quan hệ rộng khắp thì nguồn vốn này là một nguồn vốn vay thương xuyên và khá quan trọng. Nguồn vốn vay mượn này đã trở thành một nguồn vốn quan trọng hơn đối với các ngân hàng trong những năm qua. Trong hoạt động quan hệ quốc tế, việc vay mượn từ các tổ chức tín dụng quốc tế cũng cung cấp cho ngân hàng những nguồn vốn quan trọng. Tuy nhiên đối với các quốc gia đang phát triển, các ngân hàng thương mại thương có quan hệ quốc tế hạn hẹp, do đó việc thu hút những nguồn vốn này còn nhiều hạn chế và thương được huy động theo các chương trình dự án quốc tế.

### **b. Nguồn vốn vay từ ngân hàng trung - ương:**

Ngân hàng trung - ương cấp tín dụng cho các ngân hàng thương mại với nhiều hình thức như cho vay, mua bán, chiết khấu, tái chiết khấu đối với các giấy tờ có giá của ngân hàng thương mại. Vốn hình thành từ nguồn này đảm bảo cho khả năng thanh toán của ngân hàng thương mại.

# **Assignment Supporting Group**

## **<http://assignmentsupporting.com>**

---

### **c/ Nguồn vốn điều hoà trong hệ thống :**

Các ngân hàng th-ong mại có nhiều chi nhánh nằm trên các địa bàn khác nhau nên luôn luôn xuất hiện tình trạng thừa vốn hoặc thiếu vốn đối với các chi nhánh trong cùng một hệ thống. Sở dĩ xuất hiện tình trạng này là do trên mỗi địa bàn thì có những điều kiện kinh tế xã hội khác nhau do đó có tác động mạnh mẽ đến nguồn vốn và khả năng sử dụng vốn của từng chi nhánh. để giải quyết tình trạng này các ngân hàng th-ong mại hoặc các sở tài chính sẽ thực hiện việc điều hoà nguồn vốn trong hệ thống. Chính vì vậy nguồn vốn điều hoà trong hệ thống cũng là một nguồn vốn khá quan trọng, nó giúp cho ngân hàng có thể mở rộng đ-ợc hoạt động trên thị tr-ờng và làm tăng lợi nhuận của ngân hàng.

### **2. Sử dụng và khai thác nguồn vốn :**

**a/ Hoạt động cho vay :** H-ớng cơ bản trong sử dụng và khai thác các nguồn vốn của Ngân hàng th-ong mại là cho vay. Hoạt động cho vay có thể đ-ợc phân loại bằng nhiều cách nh- : Mục đích, thời hạn, hình thức đảm bảo, ph-ong pháp hoàn trả và nguồn gốc khách hàng ....

\* Căn cứ theo hình thức bảo đảm thì khoản mục tín dụng đ-ợc chia thành :

+ Cho vay có bảo đảm : là hoạt động quan trọng của ngân hàng. Cho vay có bảo đảm biểu hiện việc cho vay có cầm giữ các vật thế chấp cụ thể nào đó. Vật thế chấp có thể bao gồm nhiều loại khác nhau nh- : Bất động sản, biên nhận ký gửi hàng hoá, máy móc thiết bị, cổ phiếu ... Yêu cầu cơ bản của những vật thế chấp là có thể bán đ-ợc. Lý do thực tế đòi hỏi một khoản cho vay phải đ-ợc đảm bảo là nhằm tạo điều kiện để ngân hàng giảm bớt rủi ro, mất mát trong tr-ờng hợp ng-ời vay không muốn hoặc không thể trả nợ khi đến hạn.

Sự bảo đảm là yêu cầu phải có đối với các khoản vay vì một trong những lý do chính là sự yếu kém về mặt tài chính của ng-ời vay. sự yếu kém này có thể đ-ợc biểu hiện thông qua một vài yếu tố bao gồm nợ nần chồng chất, quản lý yếu kém và lợi nhuận thấp. Ng-ời vay trong điều kiện tài chính nh- vậy có thể tạo uy tín bằng việc thế chấp các tài sản. Cho vay có bảo đảm cũng tạo tâm lý yên tâm cho ngân hàng. Khi ng-ời vay đem cầm cố các tài sản mang quyền sở hữu của mình thì ng-ời vay sẽ có ý thức hoàn trả nợ. Kỳ hạn của mỗi khoản vay cũng ảnh h-ởng đến việc khoản vay đó có cần đ-ợc bảo đảm hay không. Khi kỳ hạn cho

## **Assignment Supporting Group**

**<http://assignmentssupporting.com>**

---

vay dài, rủi ro trong việc không hoàn trả tăng lên thì các khoản cho vay càng cần có sự bảo đảm.

Khách hàng không có khả năng trả nợ hoặc không có ng-ời bảo đảm trả thay thì khi đến hạn tài sản cầm cố, thế chấp có thể là động sản và cũng có thể là bất động sản.

+ Cho vay không bảo đảm : Khác với cho vay bảo đảm, cho vay không bảo đảm đ-ợc dựa trên tính liêm khiết và tình hình tài chính của ng-ời vay lợi tức có thể đ-ợc trong t-ong lai và tình hình trả nợ tr-ớc đây. Trong hoạt động ngân hàng một số khoản vay lớn nhất đ-ợc thực hiện dựa trên một cơ sở không bảo đảm. Một số công ty đ-ợc các ngân hàng xem là ng-ời vay chủ yếu, trong nhiều tr-ờng hợp họ đ-ợc h-ởng lãi suất - u đãi và không cần bảo đảm. Những công ty ấy có danh tiếng trên thị tr-ờng, có cách quản lý hiệu quả, có các sản phẩm và các dịch vụ đ-ợc thị tr-ờng chấp nhận, có lợi nhuận ổn định và với một tình hình tài chính vững mạnh. Họ sẵn sàng cung cấp cho ngân hàng các báo cáo tài chính của mình để ngân hàng nắm rõ tình hình tài chính và sự tiến bộ của họ để ngân hàng cung cấp các khoản cho vay không đảm bảo.

Các doanh nghiệp không phải là những đơn vị duy nhất đ-ợc vay không cần bảo đảm, nhiều tác nhân cũng đ-ợc h-ởng đặc quyền ấy. Những ng-ời có nhà riêng, có công ăn việc làm ổn định, hoạt động trong các công sở ...

\* Căn cứ theo các ph-ơng pháp hoàn trả thì khoản mục tín dụng đ-ợc phân chia thành :

+ Các khoản cho vay hoàn trả một lần :

Những khoản cho vay hoàn trả một lần th-ờng là những khoản cho vay thẳng, nghĩa là hợp đồng yêu cầu trả vốn một lần vào thời gian đáo hạn cuối cùng. Những khoản lãi có thể đ-ợc trả vào những thời điểm khác nhau hoặc trả khi đáo hạn. Đối với khoản cho vay hoàn trả một lần, việc hoàn trả khi đáo hạn trở thành một gánh nặng đối với khách hàng. Những khoản cho vay hoàn trả một lần th-ờng là những khoản cho vay ngắn hạn.

+Các khoản cho vay hoàn trả nhiều lần:

## **Assignment Supporting Group**

**<http://assignmentsupporting.com>**

---

Cho vay hoàn trả nhiều lần đòi hỏi việc hoàn trả theo những thời điểm nhất định .

Cho vay hoàn trả nhiều lần thực hiện theo nguyên tắc trả dần trong suốt kỳ hạn thực hiện hợp đồng . Nhờ vậy việc hoàn trả không trở thành một gánh nặng lớn đối với ng-ời vay nh- trong tr-ờng hợp toàn bộ khoản vay đ-ợc trả một lần. Đối với nhiều ng-ời có khoản cho vay hoàn trả nhiều lần ví dụ nh- các khoản trả góp đóng một vai trò nh- một ph-ong tiện tích lũy . Nó làm tăng hiệu quả sử dụng vốn.

\* Căn cứ theo kỳ hạn thì khoản mục tín dụng đ-ợc phân chia thành :

+ Cho vay ngắn hạn :

Các khoản cho vay ngắn hạn có kỳ hạn 1 năm hoặc ít hơn , cho vay ngắn hạn đ-ợc thực hiện trong một thời gian nhất định d-ới 1 năm hoặc trên cơ sở theo yêu cầu. Cho vay theo yêu cầu là khoản vay không có kỳ hạn nhất định và phải đ-ợc trả khi khách hàng có yêu cầu vào bất cứ lúc nào. Cho vay theo yêu cầu của ng-ời vay ở vào một vị thế rất linh hoạt và có thể trả nợ trong một thời gian rất ngắn.

Những khoản cho vay ngắn hạn th-ờng đ-ợc sử dụng rộng rãi trong việc tài trợ mang tính thời vụ về vốn luôn chuyển và tài trợ tạm thời cho các hoạt động sản xuất kinh doanh.

+Cho vay trung và dài hạn :

Việc quy định về thời gian cho các khoản vay trung và dài hạn theo những quy định riêng của từng quốc gia . Theo quy định của n-ớc ta , những khoản vốn cho vay từ 1 năm đến 3 năm đ-ợc coi là trung hạn, những khoản vốn cho vay từ 3 năm trở lên đ-ợc coi là dài hạn . Những khoản cho vay này th-ờng có giá trị lớn và ng-ời vay th-ờng dùng để đầu t- , mở rộng sản xuất,nâng cấp tài sản cố định .

Khách hàng th-ờng - a chuộng những khoản tín dụng trung và dài hạn vì một số lý do :

**Thứ nhất :** Đối với các khoản vay trung và dài hạn khách hàng có thể yên tâm về thời gian sử dụng đồng vốn trong sản xuất kinh doanh.

## **Assignment Supporting Group**

**<http://assignmentsupporting.com>**

---

**Thứ hai :** Các khoản vay trung và dài hạn thường thuận tiện hơn các khoản vay ngắn hạn .

**Thứ ba :** Các khoản vay trung và dài hạn để ràng thực hiện hơn so với các hình thức tài trợ khác như : phát hành trái phiếu, cổ phiếu mới...

Vốn trung hạn và dài hạn là một nhu cầu cấp thiết đối với việc đẩy mạnh sự tăng trưởng của nền kinh tế tại những quốc gia đang phát triển.

### **b/ Hoạt động đầu tư :**

Hoạt động đầu tư hay còn gọi là hoạt động chứng khoán giúp Ngân hàng Thương mại sử dụng và khai thác tối đa các nguồn vốn đã huy động. Đồng thời, nó cũng mang lại nguồn thu nhập quan trọng cho Ngân hàng Thương mại . Ngân hàng Thương mại có thể đầu tư vốn mua chứng khoán ngắn hạn của chính phủ. Những chứng khoán này vừa mang lại thu nhập cho Ngân hàng Thương mại , vừa góp phần vào việc cân bằng thu chi ngân sách thường xuyên ; đồng thời góp phần điều hoà lưu thông tiền tệ trong nền kinh tế quốc dân.

Ngân hàng Thương mại còn được phép đầu tư vốn để mua cổ phiếu và trái phiếu của các doanh nghiệp , qua đây những Ngân hàng thương mại lớn tham gia vào việc thành lập quản lý các doanh nghiệp . Tuy nhiên, Ngân hàng Thương mại chỉ được đầu tư chứng khoán ở một giới hạn nhất định , không được để hoạt động này lấn át hoạt động cho vay.

### **e/ Hoạt động ngân quỹ :**

Là hoạt động phục vụ cho việc chi trả đối với khách hàng. Nó bao gồm nghiệp vụ quỹ tiền mặt, tiền gửi ở các ngân hàng khác và ở Ngân hàng Thương mại , tiền trong quá trình thu nhận , và cũng có thể bao gồm cả nghiệp vụ về chứng khoán ngắn hạn.

+ Quỹ tiền mặt bao gồm tiền giấy và tiền đúc được sử dụng để chi trả cho khách hàng. Quỹ tiền mặt lớn hay nhỏ phụ thuộc chủ yếu vào quy mô ngân hàng, mối quan hệ giữa thanh toán tiền mặt và thanh toán chuyển khoản, tính thời vụ của các khoản chi tiền mặt.

+ Tiền gửi của Ngân hàng Thương mại ở Ngân hàng Trung ương bao gồm tiền gửi dự trữ bắt buộc và tiền gửi thanh toán ( d- thừa)

## **Assignment Supporting Group**

**<http://assignmentsupporting.com>**

---

+ Tiền gửi ở các ngân hàng khác phục vụ cho việc chi trả theo yêu cầu của khách hàng, của Ngân hàng Thương mại này qua một Ngân hàng Thương mại khác.

### **3. Mối quan hệ giữa huy động và sử dụng vốn của Ngân hàng Thương mại :**

Ngân hàng hoạt động theo nguyên tắc đi vay để cho vay do đó giữa hoạt động huy động vốn và hoạt động sử dụng vốn có mối quan hệ biện chứng với nhau. Để có vốn vay, ngân hàng phải thực hiện công tác huy động. Nếu số lượng vốn huy động nhiều thì ngân hàng có thể tăng cường hoạt động sử dụng vốn, khi đó ngân hàng có thể mở rộng các khoản cho vay, các khoản đầu tư. Trong trường hợp ngân hàng đã áp dụng đầy đủ các biện pháp như thay đổi lãi suất, mở rộng các dịch vụ nhưng cũng không thể tăng được khối lượng vốn huy động dẫn đến việc phải thực hiện chính sách tín dụng có lựa chọn, không đáp ứng được đầy đủ nhu cầu của khách hàng.

Tuy nhiên số lượng vốn huy động cơ cấu, loại hình, thời gian huy động lại phụ thuộc vào phương hướng kinh doanh tức là vào chiến lược tín dụng của ngân hàng. Khi ngân hàng muốn mở rộng doanh số cho vay nhằm chiếm lĩnh những thị trường lớn hơn, lúc này ngân hàng cần phải tăng cường hoạt động huy động vốn nhằm huy động số vốn cần thiết. Trong trường hợp doanh số cho vay của ngân hàng không tăng nhưng để tăng lợi nhuận, giảm bớt loại vốn huy động có lãi suất cao, tăng cường vốn huy động có lãi suất thấp, giảm bớt chi phí của việc huy động. Còn khi ngân hàng muốn thu hẹp hoạt động tín dụng thì bắt buộc phải có sự thay đổi tương ứng trong hoạt động huy động nhằm giảm bớt một cách tương ứng lượng tiền không cần thiết. Nhờ đó tránh được những chi phí mà ngân hàng phải gánh chịu nếu không có sự đồng bộ giữa huy động và sử dụng.

Tóm lại, giữa công tác huy động vốn và sử dụng vốn có mối quan hệ biện chứng tác động qua lại lẫn nhau. Để thực hiện được tốt công tác này phải thực hiện tốt công tác kia và ngược lại. Trong công tác quản lý hoạt động ngân hàng phải kết hợp được một cách tối ưu hoạt động của công tác huy động vốn và công tác sử dụng nhằm đem lại hiệu quả kinh doanh cao nhất.

### **4/ Quản lý hoạt động của Ngân hàng thương mại :**

## **Assignment Supporting Group**

**<http://assignmentsupporting.com>**

---

\* Đảm bảo khả năng thanh toán th- ờng xuyên đối với khách hàng là một yêu cầu cao nhất, chỉ đạo việc quản lý hoạt động của bất kỳ Ngân hàng th- ơng mại nào. Nó xuất phát từ đặc tr- ng cơ bản của nguồn vốn hoạt động của Ngân hàng th- ơng mại là dựa chủ yếu vào vốn bằng tiền nhàn rỗi của xã hội. Hơn nữa , nó cũng là dấu hiệu nói lên khả năng tài chính mạnh hay yếu của một ngân hàng th- ơng mại .

Để duy trì khả năng thanh toán , Ngân hàng Th- ơng mại phải bảo đảm ở mọi thời điểm , toàn bộ tài sản có phải lớn hơn các khoản nợ phải thanh toán. Đồng thời phải bảo đảm trong tổng số tài sản ấy phải có những tài sản có tính thanh khoản cao, đủ đáp ứng nhu cầu rút tiền mặt , trang trải hết số thiếu trong thanh toán bù trừ , hoặc những nhu cầu vay m- ợn chính đáng của khách hàng, trong khi vẫn quy định được tỷ lệ dự trữ theo quy định .

\* Bảo đảm mức sinh lời cao :

Mục tiêu cuối cùng của Ngân hàng Th- ơng mại là lợi nhuận . Trong môi tr- ờng cạnh tranh, Ngân hàng Th- ơng mại phải phấn đấu để có mức lợi nhuận cao mới mong tồn tại và phát triển . Nó đòi hỏi bất kỳ Ngân hàng Th- ơng mại nào cũng phải đẩy mạnh hoạt động cho vay và đầu t- , tức là cho vay đ- ợc nhiều với thu nhập tiền lãi cao.

\* Xử lý hài hoà mối quan hệ giữa yêu cầu bảo đảm khả năng thanh toán th- ờng xuyên và đảm bảo mức sinh lời cao.

Trong kinh doanh , muốn giữ vững và cạnh tranh đ- ợc , Ngân hàng Th- ơng mại vừa phải bảo đảm khả năng thanh toán th- ờng xuyên vừa bảo đảm mức sinh lời cao.

- Bảo đảm tỷ lệ cần thiết của vốn chủ sở hữu trong tổng nguồn vốn hoặc tỷ lệ giữa vốn đó với tổng tài sản có rủi ro.

- Đánh giá khả năng tài chính của Ngân hàng Th- ơng mại trên cơ sở tính điểm theo 5 chỉ tiêu là : Tỷ lệ vốn , chất l- ợng tài sản có, chất l- ợng quản lý, tiền lãi và thanh khoản.

- Có biện pháp hữu hiệu phòng chống rủi ro trong kinh doanh và tiến hành phân tích tác động của biến động rủi ro lãi suất đối với thu nhập của ngân hàng.

# **Assignment Supporting Group**

## **<http://assignmentsupporting.com>**

---

### **III. HIỆU QUẢ CỦA CÔNG TÁC HUY ĐỘNG VÀ SỬ DỤNG VỐN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI :**

#### **1. Hiệu quả của công tác huy động vốn của Ngân hàng Thương mại :**

##### **a/ Hiệu quả của công tác huy động vốn:**

Về phía xã hội : Để thực hiện được công cuộc công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước, cần một lượng vốn rất lớn làm tiền đề vật chất, vốn để xây dựng cơ sở vật chất kỹ thuật , kết cấu hạ tầng, vốn để sản xuất kinh doanh.

Về phía ngân hàng, để có thể tiến hành kinh doanh có hiệu quả, đa dạng các hình thức kinh doanh để nâng cao sức cạnh tranh và lợi nhuận ngân hàng cần có một lượng vốn lớn huy động từ các nguồn trong nước.

Vốn trong nước phần lớn nằm trong các hộ gia đình dưới dạng tiết kiệm dự phòng. Hơn nữa vốn của các tổ chức kinh tế xã hội không phải lúc nào cũng được sử dụng theo vụ mùa, theo chu kỳ kinh doanh của mỗi doanh nghiệp. Do đó lượng vốn nhàn rỗi trong khu vực này cũng rất là lớn. Nhiệm vụ to lớn của mỗi ngân hàng là phải tập trung và thu hút các nguồn vốn lớn này để đầu tư cho các hoạt động sản xuất kinh doanh, các công trình kinh tế xã hội biến chúng thành những đồng vốn mang lại hiệu quả kinh tế xã hội.

Để đạt được điều đó thì ngân hàng phải có công tác huy động vốn phù hợp và có hiệu quả . Hiệu quả của công tác huy động vốn trong ngân hàng phải được đánh giá qua các khía cạnh sau đây :

Vốn huy động phải xuất phát từ nhu cầu kinh doanh của ngân hàng . Vốn huy động của ngân hàng phải có sự tăng trưởng , ổn định về số lượng để có thể thoả mãn các nhu cầu cho vay , thanh toán cũng như hoạt động kinh doanh khác ngày càng tăng của ngân hàng. Tuy nhiên vốn huy động phải được ổn định về mặt thời gian. Nếu ngân hàng huy động được một lượng vốn lớn mà không ổn định về mặt thời gian , thì ngân hàng xuyên có một dòng tiền lớn có khả năng bị rút ra thì lượng vốn dành cho vay, cho đầu tư sẽ không lớn. Như vậy hiệu quả sử dụng sẽ không cao và ngân hàng phải xuyên đối đầu với vốn để thanh khoản. Như vậy nếu ngân hàng huy động được nguồn vốn ổn định thì ngân hàng sẽ yên tâm sử dụng phần lớn vốn đó vào các hoạt động có thu nhập cao . Như vậy nói như vậy không có nghĩa là nếu ngân hàng thấy có nguồn vốn ổn định thì sẽ huy động



## **Assignment Supporting Group** **<http://assignmentsupporting.com>**

---

hết ngay hay ngược lại , mà việc huy động vốn của ngân hàng phải xuất phát từ nhu cầu thực tế của ngân hàng về vốn. Nếu huy động đ-ợc ít thì ngân hàng sẽ không đáp ứng đ-ợc nhu cầu của khách hàng , Không đa dạng hoá đ-ợc các hoạt động kinh doanh , không mở rộng cạnh tranh đ-ợc và sẽ bị mất hết khách hàng . Còn nếu huy động nhiều mà không sử dụng hết thì vốn sẽ bị “ đóng băng “ khiến lợi nhuận sẽ bị giảm sút , do vẫn phải trả lãi và các chi phí kèm theo nh- chi bảo quản , kế toán , kho quỹ ... mà không có khoản nào bù đắp lại .

Nói tóm lại , huy động vốn có hiệu quả là huy động vốn ổn định , vừa đủ đáp ứng nhu cầu kinh doanh của ngân hàng .

### **b/ Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả huy động vốn của ngân hàng :**

Hiệu quả huy động vốn đ-ợc đánh giá theo nhiều khía cạnh khác nhau tùy theo mục đích nghiên cứu . Vì vậy các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả huy động vốn cũng có nhiều loại khác nhau . Bài viết này chỉ xin đánh giá hiệu quả huy động vốn dưới góc độ một nhà ngân hàng . Để đánh giá hiệu quả huy động vốn dựa trên khả năng sử dụng vốn và chi phí của đồng vốn.

\* Nguồn vốn tăng tr-ởng ổn định về số l-ợng và thời gian :

Đánh giá qua mức độ tăng giảm nguồn vốn huy động và số l-ợng vốn huy động có kỳ hạn . Nguồn vốn tăng đều qua các năm ( 1 năm sau - tr-ớc > 0 ) đạt mục tiêu về nguồn vốn đặt ra và có độ gia tăng đều đặn là nguồn vốn tăng tr-ởng ổn định .

Nguồn vốn có số l-ợng vốn kỳ hạn lớn chứng tỏ sự ổn định về thời gian của nguồn vốn cao .

\* Nguồn vốn có khả năng đáp ứng cho các hoạt động kinh doanh của ngân hàng : Đánh giá qua việc so sánh nguồn vốn huy động đ-ợc với các nhu cầu tín dụng , thanh toán và các nhu cầu khác để thấy nguồn vốn huy động đã đáp ứng bao nhiêu. Ngân hàng phải vay thêm bao nhiêu để thoả mãn nhu cầu đó .

\* Chi phí huy động vốn : Đánh giá qua chỉ tiêu lãi suất huy động bình quân , lãi suất huy động từng nguồn và chênh lệch lãi suất đầu ra, đầu vào.

- Mức độ hoạt động của vốn : Đánh giá qua chỉ tiêu hệ số sử dụng vốn.

# **Assignment Supporting Group**

## **<http://assignmentssupporting.com>**

---

- Mức độ thuận tiện cho khách hàng : Đánh giá qua việc thực hiện các thủ tục gửi tiền, rút tiền.

### **2. Hiệu quả của công tác sử dụng vốn :**

#### **a/ Chỉ tiêu phản ánh sử dụng vốn:**

Đối với các Ngân hàng Thương mại, cho vay có vai trò quan trọng trong quá trình phát triển, mở rộng phạm vi kinh doanh. Tăng cường nguồn vốn và đạt được mục tiêu lợi nhuận của bản thân ngân hàng đó. Nhận thấy được tầm quan trọng của hoạt động cho vay, việc đánh giá hiệu quả của hoạt động này được phân tích qua hai chỉ tiêu cơ bản.

##### **a1- Quy mô cho vay:**

- Doanh số cho vay : Là chỉ tiêu cơ bản khi đánh giá một cách khái quát có hệ thống đối với những khoản vay tại một thời điểm. Khi xác định doanh số cho vay, chúng ta có sự đánh giá cụ thể về chất lượng các khoản vay và phân ròi của những khoản vay trong một thời kỳ nhất định ( trong ngày, tháng, quý, năm...) nh- ng đây là chỉ tiêu cho biết khả năng luân chuyển sử dụng vốn của một ngân hàng, quy mô đầu tư và cấp vốn tín dụng của ngân hàng đó đối với nền kinh tế quốc dân trong một thời kỳ.

- D- nợ tín dụng đối với nền kinh tế : Tổng d- nợ nội tệ và ngoại tệ thể hiện được mối quan hệ tín dụng giữa ngân hàng với khách hàng, đồng thời là chỉ tiêu phản ánh phần vốn đầu tư hiện đang còn lại tại một thời điểm của ngân hàng mà ngân hàng đã cho vay chúng ta thu về. Đồng thời, chỉ tiêu này cũng phản ánh mối quan hệ với doanh số cho vay ( D- nợ đầu kỳ + Doanh số cho vay - Doanh thu số nợ = D- nợ cuối kỳ ) với khả năng đáp ứng nguồn vốn của các ngân hàng thương mại đối với những nhu cầu sử dụng vốn trong nền kinh tế.

- Doanh số thu nợ : Là chỉ tiêu phản ánh khả năng thu hồi nợ của những khoản cho vay khi đến thời hạn đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng.

- Vốn vay / Khả năng giải quyết, xử lý vốn tồn đọng : Là chỉ tiêu phản ánh độ nhạy bén, khả năng luân chuyển vốn tồn đọng theo chiều hướng đem lại lợi nhuận cho ngân hàng

## **Assignment Supporting Group**

**<http://assignmentssupporting.com>**

---

- Tỷ trọng doanh số cho vay / Tổng số vốn huy động : Chỉ tiêu thể hiện khả năng sử lý nguồn vốn huy động đảm bảo khả năng lợi nhuận đồng thời bảo đảm nhu cầu thanh toán.

a2- Chất lượng cho vay :

- Tỷ lệ nợ quá hạn : Chỉ tiêu cơ bản cho biết chất lượng một khoản cho vay và khả năng bảo đảm của khoản vay đó trong một thời hạn nhất định. Thực chất, chỉ tiêu cho biết sự luân chuyển lượng tiền mặt trong một ngân hàng, phản ánh phần chất đối với doanh số thu nợ. đây cũng là yếu tố đánh giá tính chất, trình độ quản lý của những ngân hàng và thể hiện một mặt biến động chung của nền kinh tế.

- Tỷ trọng nợ quá hạn / Tổng thu nợ : Phản ánh khả năng thu hồi nợ của các khoản vay thể hiện ở các khoản vay đã đến hạn trả nhưng không đủ luân chuyển nguồn vốn đã cho vay tại một thời điểm và sự biến động của độ an toàn về vốn sẽ tỷ lệ nghịch với sự tăng giảm của tỷ trọng trên. Bên cạnh đó, còn có tỷ trọng nợ khó đòi / Tổng thu nợ : Phản ánh tính chân thực có khả năng hoàn trả của các khoản vay thể hiện ở chỉ tiêu này.

### **b. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng vốn :**

b1 - Ảnh hưởng của thẩm định tín dụng :

Khi quyết định cung cấp một khoản vay, các ngân hàng bắt buộc phải có sự thẩm định, thông qua đó, có thể đánh giá được tính hợp lý hiệu quả của dự án đầu tư và đó cũng chính là biện pháp nhằm nâng cao chất lượng các khoản vay. Đặc biệt, những khoản vay trung và dài hạn thường đem lại nhiều rủi ro, khả năng linh hoạt kém nên thông qua công tác thẩm định, có thể đưa ra những quyết định đúng đắn cho vay khối lượng bao nhiêu, thời gian bao lâu, từ đó bảo đảm tính ổn định của cho vay.

b2 - Ảnh hưởng của rủi ro tín dụng :

Rủi ro tín dụng là rủi ro lớn nhất trong ngân hàng cung cấp những khoản vay. Hơn nữa đánh giá rủi ro là công việc hết sức khó khăn do tính biến động và những yếu tố chủ quan từ nhiều phía.

b3 - Ảnh hưởng của lãi suất cho vay:

## **Assignment Supporting Group** **<http://assignmentssupporting.com>**

---

Từ nền kinh tế tập trung chuyển sang nền kinh tế thị trường, chính sách cho vay và các hoạt động cho vay là những vấn đề phức tạp. Chính sách lãi suất phải thực sự là đòn bẩy kinh tế khuyến khích sự phát triển chung của nền kinh tế, đồng thời phải là công cụ đấu tranh chống cho vay nặng lãi và hạn chế những tiêu cực trong hoạt động cho vay. Chúng ta biết hai chức năng cơ bản của ngân hàng là nhận tiền gửi của khách hàng và cho khách hàng vay vốn mặc dù các dịch vụ kinh doanh mà ngân hàng cung cấp cho khách hàng rất đa dạng nhưng rõ ràng hoạt động kinh doanh chính của ngân hàng vẫn là những hoạt động với vai trò như một trung gian tài chính, thanh toán lãi suất cho phần tiền gửi của khách hàng và tính lãi suất đối với những khoản tiền cho khách hàng vay.

Với lãi suất cho vay quá cao : Tạo ra sự ngưng đọng vốn do doanh nghiệp không chịu được mức chi phí cao đó nên họ ngừng xin việc vay vốn. Trong một khoảng thời gian tương đối dài như vậy những biến động tiêu cực lẫn tích cực, ngân hàng không thể dự đoán chắc chắn về khả năng sinh lời của mình trong tương lai. Do đó, sẽ phát sinh hiện tượng vốn vẫn đọng trong két của ngân hàng trong khi đó ở bên ngoài, các doanh nghiệp, hộ gia đình vẫn đang cố tìm kiếm những khoản vốn vay với mức chi phí tối thiểu. Bên cạnh đó, ngân hàng vẫn phải thường xuyên phải trả lãi cho những khoản tiền gửi, những khoản đi vay của mình. Vì vậy, lãi suất cho vay quá cao sẽ gây “ ách tắc” trong hoạt động cho vay.

Lãi suất cho vay quá thấp : Xảy ra hiện tượng nhu cầu về các khoản vay của các doanh nghiệp, hộ gia đình trở nên tăng. Với điều kiện nền kinh tế còn nhiều biến động, tỷ trọng tiền gửi trung và dài hạn / Tổng nguồn vốn huy động của các ngân hàng là thấp, ngân hàng phải tăng cường các hình thức huy động vốn, “ đi vay để cho vay ” để có thể đáp ứng được phần nào nhu cầu vay vốn trên. Chính vì vậy, hoạt động cho vay sẽ trở nên khó khăn nếu một mắt xích nào đó trong quá trình lưu chuyển vốn bị đứt hay đột ngột chững lại. Lúc đó khả năng thanh toán của ngân hàng sẽ không thể đáp ứng, gây lên phản ứng lan truyền “ khủng hoảng ngân hàng” và mất đi độ tin nhiệm của khách hàng đối với ngân hàng đó.

**Chương II: TÌNH HÌNH HUY ĐỘNG VỐN VÀ SỬ DỤNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN QUẬN HAI BÀ TRƯNG.**

**I. KHÁI QUÁT TÌNH HÌNH KT-XH CỦA TP HÀ NỘI VÀ QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN CỦA NHÓM VÀ PTNT QUẬN HAI BÀ TRƯNG.**

**1. Khái quát tình hình KT-XH của TP Hà Nội :**

**\* Tình hình KT-XH của TP HN năm 1999**

Vượt lên những khó khăn của thời tiết khắc nghiệt và tác động của cuộc khủng hoảng kinh tế - tài chính khu vực. Dưới sự lãnh đạo và chỉ đạo tập trung, sâu sát của Thành uỷ, HĐND và UBND, Đảng bộ và nhân dân thành phố Hà Nội đã đạt được những kết quả đáng phấn khởi trên các lĩnh vực kinh tế, chính trị, văn hoá - xã hội trong năm qua. Kinh tế thủ đô tiếp tục tăng trưởng với nhịp độ 6,5%, cao hơn mức tăng trưởng bình quân chung của cả nước: Công nghiệp, nhất là công nghiệp quốc doanh đã nâng dần nhịp độ tăng trưởng sản xuất; cơ cấu kinh tế nói chung, đặc biệt là cơ cấu kinh tế trong nông nghiệp và kinh tế nông thôn có chuyển biến rất tích cực; tình hình chính

## **Assignment Supporting Group** **<http://assignmentsupporting.com>**

---

trị - xã hội tiếp tục ổn định, văn hoá - xã hội và môi trường có nhiều chuyển biến tốt; an ninh quốc phòng và trật tự an toàn xã hội tiếp tục được giữ vững; Quan hệ sản xuất xã hội được củng cố. Vốn đầu tư nước ngoài vào Hà Nội tuy có giảm sút so với các năm trước nhưng vẫn là thành phố có số vốn đầu tư nước ngoài lớn nhất so với các tỉnh thành phố khác trong cả nước.

Tình hình phát triển một số ngành, lĩnh vực chủ yếu như sau:

- Sản xuất công nghiệp tiếp tục phát triển ở tất cả các khu vực, các thành phần kinh tế. Giá trị sản xuất công nghiệp trên địa bàn tăng 10,2%. Trong đó khối kinh tế nhà nước tăng 8%.

Mặc dù thời tiết rất khó khăn, sản xuất nông lâm nghiệp và thủy sản vẫn tăng tổng giá trị sản lượng khoảng 3,2%. Cơ cấu sản xuất nông nghiệp có sự chuyển biến tích cực, chăn nuôi phát triển khá, kinh tế nông trại đang hình thành và bước đầu có kết quả.

- Ngành thương mại có nhiều cố gắng trong việc thực hiện các giải pháp nhằm mở rộng thị trường tiêu thụ sản phẩm nhất là việc phối hợp tổ chức nhiều hội chợ triển lãm có chất lượng cao, tăng cường nhiều biện pháp trong quản lý thị trường... Những cố gắng trên đã góp phần mở rộng ổn định và làm lành mạnh thị trường.

- Hoạt động du lịch trên địa bàn có mức tăng trưởng khá. Ngành du lịch đã triển khai có kết quả nhiều chương trình hoạt động tiếp thị, củng cố và mở rộng các loại hình hoạt động lý hành, mở rộng hợp tác trong và ngoài nước để phát triển các tuyến và các loại hình hoạt động du lịch.

- Lĩnh vực văn hoá - xã hội có nhiều chuyển biến tốt. Các hoạt động văn hoá thông tin phát triển với nhiều hình thức đa dạng, nội dung phong phú. Các chương trình về văn hóa được thực hiện theo đúng chương trình hành động của Chính phủ thực hiện NQ TW5. Thành phố tổ chức phục vụ chu đáo những ngày kỷ niệm lớn diễn ra tại thủ đô. Phong trào xây dựng nếp sống văn minh gia đình văn hoá mới được triển khai sâu rộng với nhiều nội dung thiết thực, tập trung vào việc thực hiện nếp sống văn minh trong hoạt động tín ngưỡng, thực hiện quy ước về cưới, việc tang...

**\* Định hướng kế hoạch phát triển KT-XH năm 2000 của TP Hà Nội.**

# **Assignment Supporting Group**

## **<http://assignmentsupporting.com>**

---

Năm 2000 là năm cuối cùng của kế hoạch 5 năm 1996-2000, có ý nghĩa quan trọng trong việc thực hiện các mục tiêu đã đề ra cho kế hoạch 5 năm và thực hiện các mục tiêu đã đề ra cho kế hoạch 5 năm và thực hiện các mục tiêu chiến lược ổn định và phát triển kinh tế 10 năm 1991-2000, năm cuối cùng của thiên niên kỷ thứ XX, năm thủ đô kỷ niệm 990 năm Thăng Long - Hà Nội.

Căn cứ phân tích bối cảnh quốc tế và trong nước, thực trạng nền kinh tế thủ đô và khả năng khai thác các nguồn lực cho đầu tư - phát triển, dự kiến một số chỉ tiêu chủ yếu của kế hoạch cho năm 2000 như sau:

\* Về các chỉ tiêu kinh tế: (So năm 1999)

- Tổng sản phẩm trong nước (GDP) tăng 6,5 - 7,5%
- Giá trị sản xuất công nghiệp tăng khoảng: 10-11%
- Giá trị sản xuất nông - lâm - nghiệp tăng: 3,5-4%
- Giá trị các ngành dịch vụ tăng: 6-7%
- Kim ngạch xuất khẩu địa phương tăng: 9-10%

\* Về các chỉ tiêu phát triển xã hội (So năm 1999)

- Mức giảm tỷ lệ sinh: 0,3%
- Số lao động được giải quyết việc làm 52000 người
- Tỷ lệ số hộ đói nghèo còn 1% vào cuối năm 2000

## **2. Quá trình hình thành và phát triển của NHN0 và PTNT quận HBT**

Trước những nhu cầu ngày càng tăng của nền kinh tế, nhu cầu sử dụng vốn và các dịch vụ ngân hàng của doanh nghiệp và dân cư ngày càng tăng. Đồng thời nhằm mở rộng mạng lưới hoạt động, nâng cao uy tín và hiệu quả hoạt động kinh doanh của mình, NHN0 và PTNT không ngừng thành lập các chi nhánh mới. Nhận thấy địa điểm trên đường Trần Xuân Soạn có khá nhiều thuận lợi như: Là trung tâm buôn bán của quận và của thành phố; khu vực dân cư đông đúc... Ngày 27/7/1994 ban lãnh đạo NHN0 và PTNT thành phố Hà

## **Assignment Supporting Group** **<http://assignmentssupporting.com>**

---

Nội đã quyết định thành lập thêm một chi nhánh mới: Chi nhánh ngân hàng khu vực Chợ Hôm, trực thuộc trung tâm điều hành NHNO và PTNT thành phố Hà Nội tại địa điểm đó. NHNN và PTNT quận HBT đ- ợc ra đời trên tiền đề đó.

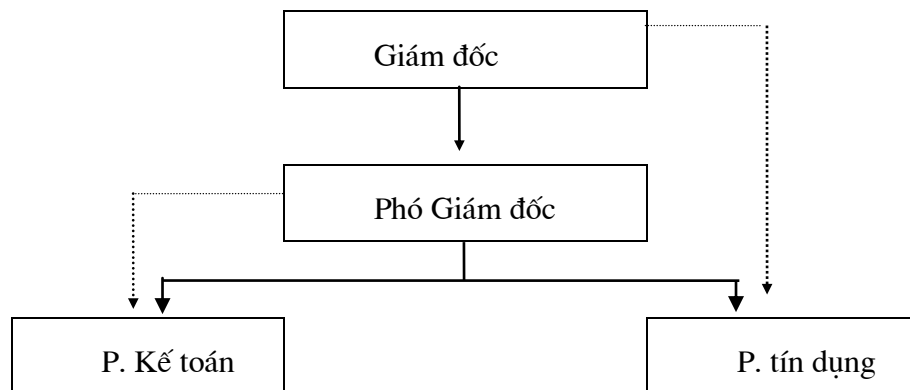
Khi ra đời với tên gọi Chi nhánh NHNO và PTNT Chợ Hôm và là một ngân hàng cấp 4 với tổng số cán bộ công nhân viên là 20 ng- ời đ- ợc chia thành hai phòng đó là phòng tín dụng và phòng kế toán.

Nhằm đ- a chất l- ượng hoạt động của ngân hàng ngày một cao, đồng thời nâng cao tầm quan trọng và uy tín của ngân hàng trên khu vực. Cùng với sự phát triển nền kinh tế thủ đô nói riêng và cả nền kinh tế quốc dân nói chung. Giám đốc NHNO và PTNT thành phố Hà Nội đã quyết định chuyển ngân hàng từ ngân hàng cấp 4 lên thành ngân hàng cấp 3 với tên gọi: NHNO và PTNT quận Hai Bà Tr- ng - Hà Nội.

Ngay từ khi ra đời NHNO và PTNT quận HBT đã phải chứng tỏ mình tr- ớc những khó khăn và thuận lợi:

Là một ngân hàng mới thành lập nên ban đầu còn gặp nhiều khó khăn nh- : quy mô hoạt động nhỏ, nhân sự hạn chế. Đội ngũ cán bộ gồm 20 ng- ời (trong đó 4 ng- ời có trình độ trên đại học, còn lại là đại học và cao đẳng). Đ- ợc phân bổ trong hai phòng ban là phòng tín dụng và phòng kế toán. Hoạt động theo ph- ơng thức tổ chức các cán bộ trong một phòng ban kiêm nhiệm tỏ ra phù hợp với quy mô của ngân hàng

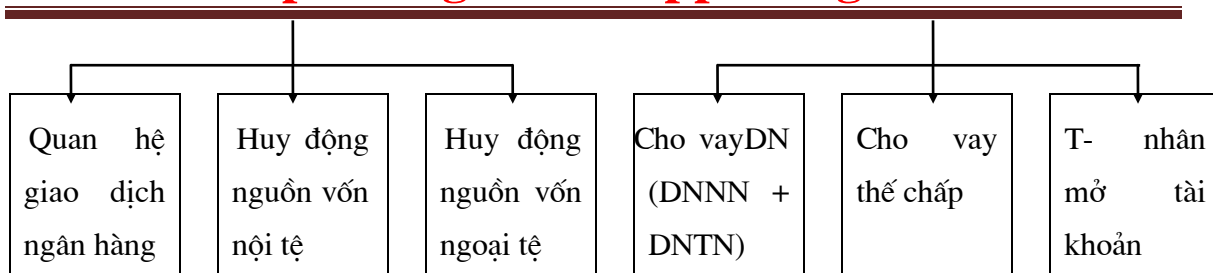
### **Sơ đồ hệ thống tổ chức của NH**





# Assignment Supporting Group

<http://assignmentssupporting.com>



## II. TÌNH HÌNH HUY ĐỘNG NGUỒN VỐN CỦA NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN QUỐN HAI BÀ TRƯNG

Hiện nay Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn đang huy động nguồn vốn nhân rỗi trong xã hội nhằm phục vụ công tác cho vay của ngân hàng, đảm bảo thanh toán nội bộ trong hệ thống ngân hàng. Nguồn vốn huy động của ngân hàng đã đáp ứng phần nào nhu cầu về vốn của các tổ chức kinh tế, hộ gia đình trong quận.

Nguồn vốn huy động của ngân hàng chủ yếu đ- ợc huy động từ các nguồn sau:

\* **Nội tệ:** Bao gồm các hình thức huy động với các mức lãi suất khác nhau nh- :

- Tiền gửi tiết kiệm dân c-
- Tiền gửi các tổ chức kinh tế
- Phát hành kỳ phiếu, trái phiếu

\* **Ngoại tệ:** huy động tập trung vào những đồng ngoại tệ mạnh mà chủ yếu là USD.

Tr- ớc tiên chúng ta hãy xem xét tình hình huy động vốn của ngân hàng nông nghiệp quận Hai Bà Tr- ng qua các năm trong bảng d- ối đây:

**Bảng 1. Biến động nguồn vốn huy động của NHN0 và PTNT quận Hai Bà Tr- ng**

Đvị: tr. đồng

**Assignment Supporting Group**  
<http://assignmentsupporting.com>

Thời điểm	1996	1997	1998	1999
Nguồn				
Tổng nguồn vốn huy động	114.000	134.000	151.200	144.000
Biến động nguồn vốn h/động	0	20.000	17.200	-7.200
% biến động	0	17,54%	12,84%	-4,76%

(Trích từ báo cáo kết quả kinh doanh của NHN0 và PTNT quận HBT)

Nhìn vào bảng tổng kết và biểu đồ ta thấy, tổng nguồn vốn huy động của ngân hàng t-ong đối ổn định qua các năm, tuy l-ợng vốn biến đổi qua các năm không lớn. Do có chính sách và biện pháp huy động cùng với lãi suất huy động hợp lý, nên trong 3 năm từ 1996-1998 nguồn vốn huy động của ngân hàng ngày một tăng. Nh- ng do ảnh h- ởng của cuộc khủng hoảng tiền tệ trong khu vực tác động đến hệ thống tài chính - tiền tệ ngân hàng trong năm 1999 đã có dấu hiệu suy giảm. Cụ thể đến cuối năm 1999 l- ợng vốn huy động giảm hơn 7 tỷ đồng (t- ơng đ- ơng 4,7%) so với năm 1998.

Hiệu quả của vốn huy động không những phụ thuộc vào số l- ợng vốn huy động mà còn phụ thuộc khá lớn vào kết cấu của nguồn vốn huy động đ- ợc. Nguồn vốn huy động của ngân hàng nông nghiệp Hai Bà Tr- ng trong các năm có sự thay đổi đáng kể cụ thể là do sự chỉ đạo của ngân hàng cấp trên trong việc huy động vốn của ngân hàng. Nguồn vốn huy động của ngân hàng có kết cấu nh- sau:

**Bảng 2: Kết cấu nguồn vốn huy động của NHN0 và PTNT quận HBT:**

Đơn vị: tr. đồng

Thời điểm	1996		1997		1998		1999	
	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%
Nguồn								

**Assignment Supporting Group**  
<http://assignmentsupporting.com>

<b>1. Nội tệ</b>	<b>105700</b>	<b>92,7</b>	<b>117600</b>	<b>84,6</b>	<b>91500</b>	<b>60,5</b>	<b>57000</b>	<b>39,6</b>
TGTCKT	1100	0,96	13000	0,94	1700	1,12	1050	0,73
TGTK	54400	47,92	20500	14,75	16500	11,0	23000	16,0
Kỳ phiếu	50200	44,02	95800	68,91	73300	48,48	32950	22,87
	<b>8300</b>	<b>7,28</b>	<b>16400</b>	<b>15,4</b>	<b>59700</b>	<b>39,5</b>	<b>87000</b>	<b>60,4</b>
<b>2. Ngoại tệ</b>								
<b>Tổng nguồn</b>	<b>114000</b>	<b>100</b>	<b>134000</b>	<b>100</b>	<b>151200</b>	<b>100</b>	<b>144000</b>	<b>100</b>

(Trích từ báo cáo kết quả kinh doanh của Ngân hàng)

Nhìn vào bảng kết cấu nguồn vốn huy động trên ta thấy, trong cơ cấu nguồn vốn này có sự thay đổi. Từng loại vốn có những đặc điểm riêng mà biến động của nó liên quan đến nhân tố cấu thành và đặc điểm của nó. Chúng ta sẽ đi sâu vào phân tích cụ thể từng nguồn vốn huy động một cách cụ thể.

### 1. Nguồn vốn nội tệ:

Đây là một trong hai nguồn vốn huy động chính mà ngân hàng đã và đang huy động. Nguồn vốn này đ- ợc ngân hàng huy động d- ới 3 hình thức đó là:

- Tiền gửi tiết kiệm của dân c-
- Tiền gửi của các tổ chức kinh tế
- Phát hành kỳ phiếu, trái phiếu

#### 1.1. Tiền gửi tiết kiệm của dân c-

Đây là một trong những khoản tiền gửi lớn của ngân hàng. Và khách hàng ở đây là tất cả mọi dân c- có những khoản tiền nhàn rỗi tạm thời ch- a có nhu cầu sử dụng thì có thể đem gửi vào ngân hàng nhằm tìm kiếm một khoản lợi nhuận. Để thấy đ- ợc tình hình huy động nguồn vốn này chúng ta xem bảng sau:

**Bảng 3: Biến động tiền gửi tiết kiệm của NHN0 và PTNT quận HBT**

Đơn vị: tr. đồng

**Assignment Supporting Group**  
**<http://assignmentsupporting.com>**

Thời điểm \ Nguồn	1996	1997	1998	1999
Tiền gửi tiết kiệm	54.400	20.500	16.500	23.000
Biến động tiền gửi tiết kiệm	0	-23.900	-4000	6500
% biến động	0	-43,93%	-19,5%	39,4%

(Trích từ báo kết quả kinh doanh của Ngân hàng)

Qua bảng trên ta thấy nguồn tiền gửi tiết kiệm của dân c- không đ- ợc ổn định và có chiều h- ớng giảm xuống mạnh. Tuy nhiên đến cuối năm 1999 l- ợng tiền gửi đã có xu h- ớng tăng trở lại, nh- ng với số l- ợng còn nhỏ mới chỉ bằng 1/2 số l- ợng của năm 96. Với tốc độ tăng trở lại của nguồn vốn này nh- năm 99 (39,4%) thì trong vài năm tới l- ợng vốn tiết kiệm sẽ là một trong những nguồn vốn huy động đ- ợc nhiều và đạt hiệu quả cao.

Việc mở rộng các hình thức huy động vốn, lãi suất huy động phù hợp, công tác chi trả thuận tiện nhanh chóng, và uy tín của ngân hàng cũng có tác động mạnh đến nguồn tiền gửi này. Do đó để nguồn vốn tiền gửi tiết kiệm tiếp tục tăng trong các năm tới, ngân hàng cần giữ vững uy tín của mình đối với khách hàng và có những chính sách phù hợp đối với những biến động của nguồn vốn này nhằm gia tăng nguồn vốn này ngày một tăng. Nguồn vốn này th- ờng có những biến động theo thời điểm: chẳng hạn vào những đợt cuối năm, đợt vụ mùa... dân chúng th- ờng rút tiền nhằm phục vụ cho các nhu cầu chi tiêu của mình, do đó ngân hàng cần có l- ợng vốn để đáp ứng tri trả và duy trì hoạt động cho vay của mình.

### **1.2. Tiền gửi của các tổ chức kinh tế:**

Để đánh giá đ- ợc tình hình huy động vốn từ các tổ chức kinh tế qua các năm, chúng ta hãy xem bảng d- ối đây:

**Bảng 4. Biến động nguồn tiền gửi của các tổ chức kinh tế của NHN0 và PTNT quận HBT**

Đvị: tr. đồng

**Assignment Supporting Group**  
**<http://assignmentsupporting.com>**

Nguồn vốn Thời điểm	1996	1997	1998	1999
Tổng tiền gửi các tổ chức kinh tế	1.100	1.300	1.700	1.050
Biến động	0	200	400	-650
% biến động	0	18,18	30,77	-38,24

(Trích từ báo cáo kết quả kinh doanh của Ngân hàng)

Nguồn tiền gửi của các tổ chức kinh tế còn t-ong đối thấp, đa số là của các doanh nghiệp Nhà n-ớc có khoản vốn tạm thời ch- a sử dụng đem gửi vào ngân hàng nhằm mục đích sinh lời. L- ợng tiền gửi trong các năm từ 1996 đến 1998 tăng nh- ng với tốc độ không cao. Đến năm 1999 do nền kinh tế thủ đ- o nói riêng và kinh tế cả n- ớc nói chung bị ảnh h- ợng của cuộc khủng hoảng tiền tệ trong khu vực, do đó l- ợng tiền gửi của các tổ chức kinh tế đã suy giảm. Hiện nay, trên thị tr- ờng đa số các doanh nghiệp t- nhân, công ty liên doanh, các công ty quốc doanh đa số họ chọn ngân hàng để đặt quan hệ tín dụng đó là ngân hàng công th- ợng, ngân hàng cổ phần, chỉ một l- ợng nhỏ với ngân hàng nông nghiệp. Một phần là vì các ngân hàng đó có lãi suất linh hoạt hơn, thủ tục gọn nhẹ hơn trong việc họ đến gửi và rút tiền cho mục đích của mình, đảm bảo đúng tiến độ để các tổ chức kinh tế đó thực hiện đ- ợc các hợp đồng mới, nhằm đem lại lợi nhuận cao. Thiết nghĩ trong thời gian tới ngân hàng cần có những biện pháp thích hợp nhằm thu hút l- ợng khách hàng là các tổ chức kinh tế.

Nguồn tiền gửi của các tổ chức kinh tế nhằm đáp ứng nhu cầu thanh toán và tri trả của các doanh nghiệp: nh- trả l- ợng, trả tiền dịch vụ thông tin. .. Hiện nay ngân hàng Nông nghiệp Hai Bà Tr- ng đã mở rộng và đặt mối quan hệ tín dụng với một số doanh nghiệp là những doanh nghiệp nhà n- ớc làm ăn có lãi nh- : Tổng Công ty Cà phê Việt Nam, Công ty Vàng bạc đá quý Hà Nội, Công ty Xây lắp... Nh- ng đây mới đại đa số là các doanh nghiệp nhà n- ớc. Với l- ợng vốn gửi vào tiết kiệm còn nhỏ. Mặc dù nguồn tiền gửi này không ổn định, ngân hàng luôn phải đáp ứng các nhu cầu thanh toán của doanh nghiệp nh- ng khi đã mở rộng đ- ợc quan hệ, tạo đ- ợc uy tín với nhiều doanh nghiệp thì nguồn vốn gửi này sẽ đóng một vai trò cực kỳ quan trọng trong

## **Assignment Supporting Group** **<http://assignmentsupporting.com>**

công tác huy động vốn của ngân hàng. Nếu nh- xét trong một khoảng thời gian dài thì nguồn tiền gửi này có sự ổn định t-ơng đối bởi vì ít khi nhiều doanh nghiệp cùng rút tiền một lúc. Vấn đề đặt ra là phải quản lý thật tốt nguồn tiền gửi này, nắm vững tình hình để đáp ứng kịp thời nhu cầu của khách hàng, tạo đ-ợc uy tín và thu hút đ-ợc nhiều doanh nghiệp hơn.

### **1.3. Phát hành kỳ phiếu**

Ngoài hai hình thức huy động vốn trên, ngân hàng còn tiến hành nghiệp vụ phát hành kỳ phiếu, trái phiếu. Việc phát hành kỳ phiếu trái phiếu nhằm đáp ứng nhu cầu vốn cho hoạt động kinh doanh và cũng để thu hút về một phần tiền mặt từ trong l- u thông. Tình hình phát hành kỳ phiếu, trái phiếu của ngân hàng đ-ợc thể hiện qua bảng sau

**Bảng 5. Biến động nguồn phát hành kỳ phiếu, trái phiếu của NHN0 và PTNT quận HBT**

Đơn vị: tr. đồng

Thời điểm	1996	1997	1997	1999
Nguồn vốn				
Tổng nguồn	50.200	95.800	73.200	32.950
Biến động	0	45.600	-22.600	-40.250
% biến động		90,8%	-23,6%	-55%

(Trích từ báo cáo kết quả kinh doanh của Ngân hàng)

Nhìn vào bảng số liệu chúng ta có thể thấy tình hình phát hành kỳ phiếu của ngân hàng không giữ ở mức ổn định. Trong năm 1997, tổng mức vốn huy động từ phát hành kỳ phiếu tăng mạnh, nh- ng l- ợng này lại suy giảm vào các năm 98 và 99. Đến cuối năm 1999 tổng mức vốn huy động từ phát hành kỳ phiếu chỉ còn 32,95 tỷ đồng và bằng 1/3 mức vốn huy động từ phát hành kỳ phiếu của năm 1997.

Nh- chúng ta đã biết, việc phát hành kỳ phiếu, trái phiếu của ngân hàng nhằm thực hiện các chính sách tiền tệ của ngân hàng. Công tác phát hành kỳ

## **Assignment Supporting Group**

**<http://assignmentsupporting.com>**

---

phiếu, trái phiếu căn cứ vào từng thời kỳ và sự chỉ đạo của ngân hàng thành phố.

Trong hai năm 96 và 97 ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn quận Hai Bà Trưng thực hiện việc huy động vốn bằng phát hành kỳ phiếu loại 12 tháng với mức lãi suất 1% tháng. Do đó trong hai năm đó lượng vốn huy động từ việc phát hành kỳ phiếu chiếm tỷ lệ khá cao trong nguồn vốn nội tệ mà ngân hàng huy động được.

Nhưng trong 2 năm gần đây 98 và 99 do ngân hàng không huy động loại kỳ phiếu 1 năm vào những tháng cuối năm mà chủ yếu huy động lượng tiền gửi tiết kiệm của dân cư và tổ chức kinh tế, do đó lượng vốn huy động được từ phát hành kỳ phiếu có suy giảm, đặc biệt là vào năm 99. Tỷ lệ vốn huy động từ việc phát hành kỳ phiếu đến cuối năm 99 chỉ chiếm 22,85% tổng nguồn vốn huy động, trong khi đó năm có tỷ lệ cao nhất là năm 97 với tỷ lệ 68,91% tổng nguồn vốn.

### **2) Nguồn vốn ngoại tệ :**

Ngoại tệ chủ yếu mà ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn quận Hai Bà Trưng huy động là Đô la Mỹ. Đây là một ngoại tệ mạnh và có mặt ở hầu hết các nước trên thế giới.

Để xem xét đánh giá nguồn ngoại tệ mà ngân hàng đã huy động trong những năm vừa qua, chúng ta hãy xem bảng sau:

**Bảng 6. Biến động nguồn vốn ngoại tệ của NHN0 và PTNT quận HBT**

Thời điểm	1996	1997	1998	1999
Nguồn vốn				
Tổng vốn ngoại tệ (ngàn USD)	750	1.400	4.300	6.200
Tổng vốn ngoại tệ quy đổi (tr.đồng)	8.800	16.400	59.700	87.000

**Assignment Supporting Group**  
**<http://assignmentssupporting.com>**

Biến động (VND)	0	7.600	43.300	27.300
% biến động	0	86,36%	264%	45,73%

(Trích từ báo cáo kết quả kinh doanh của Ngân hàng)

Nhìn vào bảng số liệu trên ta thấy lượng vốn huy động bằng ngoại tệ tăng trưởng một cách nhanh chóng (riêng năm 98 tăng 364% so với 97). Lượng vốn ngoại tệ huy động ngày càng chiếm tỷ lệ lớn trong tổng nguồn vốn huy động được. Cụ thể năm 96 tỷ lệ của vốn ngoại tệ huy động được so với tổng vốn huy động chỉ chiếm có 7,28%, và 15,4% trong năm 97, 39,48% năm 98 và đặc biệt năm 99 tỷ lệ này tăng một cách đáng kể 60,42%. Điều này chứng tỏ lượng vốn huy động bằng ngoại tệ ngày càng đóng vai trò quan trọng trong tổng nguồn vốn huy động của Ngân hàng.

Để có được thành tựu trên Ngân hàng Nông nghiệp quận Hai Bà Trưng đã tranh thủ sự hỗ trợ của Sở Kinh doanh hối đoái cho nên đảm bảo tiền mặt bằng ngoại tệ chi trả cho khách hàng, không phải khát khách hàng và đăng ký lấy tiền trước nh- các ngân hàng khác trên địa bàn.

Để có nguồn vốn ổn định và tăng trưởng Ngân hàng Nông nghiệp quận Hai Bà Trưng đã tập trung chỉ đạo thực hiện tốt công tác huy động vốn bằng nhiều hình thức tiền gửi để khách hàng lựa chọn. Ngân hàng thực hiện tốt khâu giao dịch và tiếp thị đối với khách. Đồng thời Ngân hàng thường xuyên khảo sát lãi suất huy động vốn trên thị trường và các tổ chức tín dụng khác để đề xuất Ngân hàng cấp trên điều chỉnh lãi suất huy động cho phù hợp với các ngân hàng đồng nghiệp trên địa bàn Hà Nội.

Tuy là một ngân hàng mới thành lập và mới được Giám đốc ngân hàng Nông nghiệp Hà Nội quyết định chuyển lên là ngân hàng cấp 3, nh- ng công tác huy động vốn đã đạt được những kết quả nhất định và là tiền đề cho việc mở rộng kinh doanh của ngân hàng trong thời gian tới.

**III. TÌNH HÌNH SỬ DỤNG VỐN CỦA NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ  
PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN QUẬN HAI BÀ TRƯNG**

**1) Khái quát chung về tình hình sử dụng vốn:**



## **Assignment Supporting Group** **<http://assignmentsupporting.com>**

---

Trên cơ sở nguồn vốn huy động đ-ợc, ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Hai Bà Tr- ng tiến hành sử dụng một cách có hiệu quả nguồn vốn đó, đem lại lợi nhuận t-ơng đối ổn định. Với nguồn vốn huy động đ-ợc, ngân hàng đã tiến hành cho vay đối với các doanh nghiệp trong và ngoài quốc doanh, các hộ cá thể để tiến hành sản xuất kinh doanh. Một phần đ-ợc ngân hàng chuyển vào dự trữ thanh toán tại ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn, thành phố nhằm đảm bảo khả năng thanh toán cho ngân hàng. Phần lớn nguồn vốn đ-ợc dùng để đáp ứng nhu cầu thanh toán nội bộ trong hệ thống ngân hàng Việt Nam (nh- nhận chi trả, chuyển tiền...)

Do đặc điểm là một ngân hàng mới đ-ợc thành lập, đồng thời lại mới đ-ợc chuyển đổi từ ngân hàng cấp IV lên ngân hàng cấp III, nh- ng d- nợ cho vay hàng năm không ngừng tăng tr-ởng. Ngân hàng đã có quan hệ tín dụng với một số các doanh nghiệp nhà n-ớc có hiệu quả nh- : Tổng công ty cà phê Việt Nam (VINACAFE), công ty vàng bạc đá quý Hà Nội, công ty xây lắp 12, công ty xuất nhập khẩu cà phê I Hà Nội... Với doanh số cho vay và d- nợ hàng chục tỷ đồng.

### **2. Hoạt động cho vay**

Hoạt động cho vay của ngân hàng chiếm một l-ợng vốn khá lớn trong tổng nguồn vốn huy động đ-ợc. Nó là hoạt động đem lại lợi nhuận chính cho ngân hàng. Để thấy đ-ợc hoạt động cho vay của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Hai Bà Tr- ng chúng ta xem bảng sau:

**Bảng 7. Kết quả cho vay của ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn quận Hai Bà Tr- ng**

Đơn vị: Tr.đồng

Thời điểm	1996	1997	1998	1999
Doanh số cho vay	55.700	22.850.	113.100	86.100

**Assignment Supporting Group**  
<http://assignmentssupporting.com>

+ Ngắn hạn	54.700	22.000	107.100	82.000
+ Trung và dài hạn	1.000	850	6.000	4.100
Doanh số thu nợ	80.100	22.400	94.300	81.400
+ Ngắn hạn	79.900	21.700	90.000	78.200
+ Trung và dài hạn	200	700	4.300	3.200
D- nợ	20.390	20.840	39.600	46.000
+ Ngắn hạn	19.500	19.800	34.400	40.000
+ Trung và dài hạn	890	1.040	4.200	6.000
D- nợ quá hạn	5.100	4.200	5.900	3.600

(Trích từ báo cáo kết quả kinh doanh của Ngân hàng)

Nhìn vào bảng kết quả ta thấy l- ợng vốn mà ngân hàng cho vay chiếm một phần t- ơng đối lớn trong tổng nguồn vốn, đặc biệt là trong 2 năm 98 và 99. L- ợng vốn cho vay chủ yếu tập trung vào ngắn hạn cho nên doanh số thu nợ đến cuối năm gần nh- t- ơng đ- ơng với l- ợng vốn cho vay. Tổng d- nợ tăng nh- ng với tốc độ không cao vào hai năm 96, 97 nh- ng đột ngột tăng mạnh vào hai năm sau. Đến cuối năm 1999 tổng d- nợ đạt 46 tỷ đồng so với 20,4 tỷ năm 1996. Một vấn đề gặp phải đó là d- nợ quá hạn cao, đến cuối năm 99 d- nợ quá hạn là 3,6 tỷ tuy có giảm so với các năm tr- ớc đó nh- ng vẫn còn ở tỷ lệ cao. Ngân hàng đã tích cực cùng ngân hàng nông nghiệp thành phố triển khai thực hiện các biện pháp và chính sách để nhằm giảm nợ quá hạn, nâng cao chất l- ợng tín dụng, hạn chế rủi ro mức thấp nhất.

Về đối t- ợng cho vay, hiện nay ngân hàng cho vay chủ yếu là các doanh nghiệp quốc doanh và hộ sản xuất kinh doanh đóng trên địa bàn quận. Một phần nhỏ vốn đ- ợc cho các công ty TNHH, Hợp tác xã sản xuất vay vốn. Để thấy đ- ợc tình hình cho vay vốn đối với các thành phần kinh tế, chúng ta xem bảng d- ới đây.

**Bảng 8. Kết cấu cho vay của NHN0 và PTNT quận Hai Bà Tr- ng**

Đơn vị: tr.đồng

**Assignment Supporting Group**  
**<http://assignmentsupporting.com>**

Thời điểm \ Thành phần	1996	1997	1998	1999
Cho vay DN NN	8.100	2000	44.600	62000
Cho vay DN ngoài QD	2.500	800	5000	4000
Cho vay khác	45.100	20.050	63.500	20.100
Tổng cho vay	55.700	22.850	113.100	86.100

*(Trích từ báo cáo kết quả kinh doanh của Ngân hàng)*

Nhìn vào bảng kết cấu trên ta thấy trong hai năm đầu 1996 và 1997 lượng vốn cho doanh nghiệp Nhà nước vay còn khá ít trong tổng vốn cho vay. Ngược lại năm 1998 đặc biệt là năm 1999 do Ngân hàng đã đặt quan hệ tín dụng với các doanh nghiệp Nhà nước trên địa bàn do đó lượng vốn cho doanh nghiệp Nhà nước hạn vay khá cao, chiếm tỷ trọng lớn (năm 1999 là 72%). Qua bảng chúng ta còn thấy được tình hình cho vay của Ngân hàng đối với các thành phần kinh tế không ổn định, lý do là do sự biến động thất thường của nhu cầu về vốn của mỗi thành phần kinh tế và biến động của nền kinh tế.

Để thấy được một cách khái quát hơn về tình hình cho vay của ngân hàng, chúng ta sẽ phân tích tình hình sử dụng vốn đối với từng hình thức cho vay mà ngân hàng áp dụng.

### **2.1. Cho vay ngắn hạn:**

Như chúng ta đã biết, các nguồn vốn cho vay ngắn hạn có hệ số an toàn rất cao. Mà mục tiêu của hoạt động cho vay là hạn chế rủi ro đến mức thấp nhất, đảm bảo an toàn tài sản. Do vậy nếu tỷ lệ vốn cho vay ngắn hạn càng lớn thì mức độ rủi ro càng thấp. Do đó ngân hàng đã bám sát chủ trương tập chung chủ yếu vào cho vay ngắn hạn nhằm đảm bảo nguồn vốn, tỷ lệ vốn cho vay ngắn hạn chiếm tỷ trọng khá cao trong tổng vốn cho vay, có những năm tỷ trọng chiếm hơn 90% tổng vốn cho vay.

Ngân hàng cho vay chủ yếu tập trung vào các doanh nghiệp làm ăn có hiệu quả, đặc biệt là các doanh nghiệp nhà nước, đồng thời ngân hàng cũng

## **Assignment Supporting Group** **<http://assignmentssupporting.com>**

lựa chọn một số hộ sản xuất kinh doanh thực sự có hiệu quả để đầu tư - đảm bảo an toàn vốn. Các doanh nghiệp được cho vay ngắn hạn chủ yếu là một số công ty thuộc các tổng công ty lớn. Các khoản cho vay ngắn hạn nhằm hỗ trợ các nhu cầu thanh toán của doanh nghiệp. Các doanh nghiệp được đáp ứng nhu cầu thanh toán đã góp phần đẩy nhanh tốc độ kinh doanh, đem lại hiệu quả kinh tế. Ngoài ra với việc cho vay ngắn hạn nhằm đáp ứng nhu cầu thanh toán cũng có tác dụng tạo nguồn thu đối với ngân hàng. Nhiều doanh nghiệp được vay vốn đã mở rộng kinh doanh, mở tài khoản thanh toán tại ngân hàng và tạo nguồn thu về ngoại tệ qua các hoạt động thanh toán quốc tế.

Trong hai năm 1996 và 1997 do lượng vốn cho vay đối với các doanh nghiệp ít, do đó lượng vốn cho vay ngắn hạn chiếm tỉ trọng chủ yếu. Sang đến năm 1998 đặc biệt là năm 1999 lượng vốn cho vay ngắn hạn đối với các doanh nghiệp Nhà nước chiếm khối lượng lớn (cụ thể là năm 1998 là 27% và 1999 là 52,3% so với tổng lượng vốn cho vay). Để nhìn một cách khái quát hơn tình hình cho vay ngắn hạn của Ngân hàng đối với các thành phần kinh tế, chúng ta hãy xem bảng sau.

**Bảng 9. Kết cấu cho vay ngắn hạn của NHNN và PTNT**

**quận Hai Bà Trưng**

Đơn vị: Tr. đồng.

Thời điểm	1996	1997	1998	1999
Thành phần				
Cho vay DNNN	7.800	1.700	41.500	60.000
Cho vay DN ngoài QĐ	2.300	500	4.200	3.400
Cho vay khác	44.600	19.800	61.400	18.600

*(Trích từ báo cáo kết quả kinh doanh của Ngân hàng)*

Nhìn vào bảng ta thấy doanh số cho vay giữa các năm của các thành phần không thực sự ổn định, một mặt là do biến động của thị trường nhu cầu về vốn và do sự chỉ đạo của Ngân hàng nông nghiệp Thành phố trong việc cho vay.

## **Assignment Supporting Group**

**<http://assignmentsupporting.com>**

---

Các doanh nghiệp ngoài quốc doanh cũng đ-ợc vay vốn ngắn hạn của ngân hàng nh-ng chiếm số l-ợng ít. Lý do các doanh nghiệp ngoài quốc doanh có tiềm lực kinh tế không mạnh, tình hình kinh doanh không đ-ợc ổn định, do đó việc đầu t- vốn vào các doanh nghiệp đó rất mạo hiểm, mang tính rủi ro cao. Do vậy trong thời gian tới ngân hàng cần thẩm định kỹ các doanh nghiệp ngoài quốc doanh để có biện pháp đầy đủ hợp lý đảm bảo vừa thu hút đ-ợc nhiều doanh nghiệp vay vốn vừa đảm bảo đ-ợc vốn của ngân hàng.

Các hình thức cho vay khác nh- cầm cố tài sản, bảo lãnh chiếm một phần trong các khoản cho vay ngắn hạn. Các khoản cho vay này đ-ợc thực hiện đối với một số hộ kinh tế t- nhân, cá nhân có nhu cầu về vốn trong thời gian ngắn. Họ đem cầm cố những tài sản giấy tờ có giá để đ-ợc vay vốn.

D- nợ ngắn hạn tăng, đến cuối năm 99 d- nợ ngắn hạn đạt 40 tỷ đồng (chiếm 87% tổng d- nợ). Để thấy đ-ợc tình hình d- nợ ngắn hạn của ngân hàng chúng ta xem bảng d- ới đây.

**Assignment Supporting Group**  
**<http://assignmentsupporting.com>**

**Bảng 10. Kết quả d- nợ ngắn hạn của NHN0 và PTNT quận HBT**

Đơn vị: Tr.đồng

Thời điểm Nguồn	1996	1997	1998	1999
D- nợ ngắn hạn	19.500	19.800	34.400	40.000
<i>D□nợ cho vay DNNN</i>	<i>2.400</i>	<i>2.100</i>	<i>16.400</i>	<i>30.700</i>
<i>D□nợ cho vay DNNQD</i>	<i>500</i>	<i>600</i>	<i>3.500</i>	<i>2.100</i>
<i>D□nợ cho vay khác</i>	<i>16.600</i>	<i>17.100</i>	<i>14.500</i>	<i>7.200</i>
Biến động	0	300	14600	5.600
% biến động	0	1,5%	73,7%	16,3%

*(Trích từ báo cáo kết quả kinh doanh của Ngân hàng)*

Nhìn vào bảng d- nợ ngắn hạn ta thấy, mặc dù d- nợ ngắn hạn có tăng nh-ng với tốc độ tăng không đều. Năm 97 chỉ tăng với tốc độ 1,5%, nh-ng sang năm 98 tốc độ tăng đột ngột là 73,7% và lại có chiều h-ớng suy giảm vào các năm tới. Thiết nghĩ ngân hàng cần có biện pháp cụ thể để đẩy nhanh tốc độ cho vay, duy trì tốc độ tăng của d- nợ ngắn hạn ổn định trong những năm tới.

## **2.2. Cho vay trung và dài hạn:**

Do tính rủi ro cho vay trung và dài hạn là cao hơn so với cho vay ngắn hạn, do đó hiện nay ngân hàng nông nghiệp hai Bà Tr-ng cho vay trung và dài hạn với l-ợng vốn ít, tập trung chủ yếu vào các doanh nghiệp nhà n-ớc làm ăn có hiệu quả. Chúng ta hãy xem bảng sau:

## **Assignment Supporting Group** **<http://assignmentsupporting.com>**

**Bảng 11. Kết cấu cho vay trung và dài hạn của NHN0 và PTNT  
quận Hai Bà Tr- ng.**

Đơn vị: Tr. đồng

Thời điểm	1996	1997	1998	1999
Thành phần				
Cho vay DNNN	300	300	3.100	2000
Cho vay DN ngoài QĐ	200	300	800	600
Cho vay khác	500	250	2.100	1.500

*(Trích từ báo cáo kết quả kinh doanh của Ngân hàng*

Nhìn vào bảng ta thấy l- ợng vốn trung và dài hạn mà Ngân hàng cho các thành phần kinh tế vay chiếm một l- ợng rất nhỏ trong tổng doanh số cho vay. Nh- ng l- ợng vốn cho vay này trong những năm qua có một b- ớc phát triển đáng kể và Ngân hàng cần tiếp tục duy trì tốc độ phát triển nh- hiện nay.

Những khoản cho vay trung và dài hạn này rất cần thiết đối với việc đầu t- , phát triển của doanh nghiệp. Các khoản cho vay trung dài hạn đầu t- đối với sản xuất đòi hỏi phải có đội ngũ cán bộ thẩm định có nghiệp vụ vững vàng. Ngân hàng chú trọng vào việc đầu t- có hiệu quả, đầu t- cho những dự án có tính khả thi cao. Tuy rằng những dự án đầu t- ch- a kết thúc nh- ng qua tình hình tài chính của các dự án có thể thấy rằng các dự án đang tiến triển tốt đẹp. Sau một thời gian hoạt động, hiện nay ngân hàng đang tăng c- ờng đội ngũ cán bộ thẩm định có năng lực nhằm đẩy mạnh các khoản đầu t- , nhằm thu lời và an toàn vốn.

Các khoản cho vay trung và dài hạn đối với doanh nghiệp ngoài quốc doanh hiện nay gần nh- ch- a có. Nhiều doanh nghiệp cần vay vốn trung và dài hạn nhằm mở rộng sản xuất nh- ng hiện nay còn nhiều hạn chế trong thủ tục cho vay.

Do l- ợng vốn cho vay còn ít do đó d- ợng trung và dài hạn còn chiếm tỷ lệ rất nhỏ trong tổng d- ợng. Để thấy đ- ợc tình hình d- ợng chúng ta xem xét bảng d- ới đây.

**Bảng 12. Kết quả d- nợ trung và dài hạn của ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn quận Hai Bà Tr- ng**

Đơn vị: Tr.đồng

Thời điểm Nguồn,	1996	1997	1998	1999
D- nợ trung và dài hạn	890	1.040	4.200	6.000
<i>D□nợ cho vay DNNN</i>	<i>350</i>	<i>550</i>	<i>2.500</i>	<i>3.200</i>
<i>D□nợ cho vay DN N QD</i>	<i>100</i>	<i>200</i>	<i>500</i>	<i>700</i>
<i>D□nợ cho vay khác</i>	<i>440</i>	<i>290</i>	<i>1.200</i>	<i>2050</i>
Biến động	0	150	3.160	1.800
% Biến động		16,9%	303,8%	42,8%

*(Trích từ báo cáo kết quả kinh doanh của Ngân hàng)*

Từ bảng kết quả trên chúng ta thấy, tuy với số l- ợng d- nợ ít nh- ng tỷ lệ d- nợ đã tăng nhanh (cụ thể năm 1998 tăng 303,8%). Đồng thời do công tác cho vay vốn của ngân hàng đang đ- ợc tiến hành từng b- ớc có hiệu quả nên các khoản vay trung và dài hạn có khả năng thu hồi nhanh, an toàn vốn và lãi, không có hiện t- ợng trở thành nợ quá hạn.

### **2.3. Cho vay phục vụ ng- ời nghèo quận Hai Bà Tr- ng**

Tuy là ngân hàng nông nghiệp, có địa điểm nằm trên địa bàn thành phố nh- ng phải đến tháng 6/1996 ngân hàng Hai Bà Tr- ng mới khai tr- ợng và đi vào hoạt động phục vụ cho ng- ời nghèo. Lúc đó địa bàn quận Hai Bà Tr- ng có 25 ph- ờng với trên 77.000 hộ dân trong đó có 1.300 hộ nghèo. Trong số hộ nghèo có 300 hộ nghèo thiếu vốn là đối t- ợng phục vụ của ngân hàng ng- ời nghèo quận.

Nhìn chung các hộ vay vốn của ngân hàng đã tạo lập đ- ợc công ăn việc làm, b- ớc đầu có thu nhập và dần dần thoát khỏi cảnh nghèo đói. Tuy b- ớc đầu mới đi vào hoạt động và số hộ nghèo vay còn ít nh- ng chi nhánh đã góp phần thực hiện chủ tr- ợng đ- ờng lối của Đảng và Nhà n- ớc, của ngành trong



## Assignment Supporting Group

<http://assignmentssupporting.com>

---

công tác xoá đói giảm nghèo trên địa bàn quận. Để thấy đ- ợc tình hình cho vay phục vụ ng- ời nghèo trong các năm qua của ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn quận Hai Bà Tr- ng, chúng ta hãy xem bảng tổng kết d- ới đây:

**Bảng 13. Kết quả cho vay phục vụ ng- ời nghèo của Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn quận Hai Bà Tr- ng**

Đơn vị Tr.đồng:

Thời điểm	1996	1997	1998	1999
Nguồn				
Doanh số cho vay	82	5	25	15
Doanh số thu nợ	0	29,5	15,3	48
D- nợ	0	57,5	67,2	39

*(Trích từ báo cáo kết quả kinh doanh của Ngân hàng)*

Nhìn vào bảng số liệu trên ta thấy l- ợng vốn sử dụng để cho vay phục vụ ng- ời nghèo còn nhỏ. Số hộ đ- ợc vay vốn ít, ch- a đáp ứng đ- ợc nhu cầu vay vốn của các hộ nghèo.

Nh- chúng ta đã biết huy động vốn cho hộ nghèo vay với lãi suất có - u đãi đã khó, xong kiểm soát để nguồn vốn đó đ- ợc sử dụng có hiệu quả còn khó hơn. Bởi cấp tín cho hộ nghèo có mức rủi ro lớn hơn bất kỳ ch- ơng trình tín dụng nào khác:

**Thứ nhất:** hộ nghèo vay vốn th- ờng không phải thế chấp và do vậy trách nhiệm về mặt pháp lý trong sử dụng vốn là không có, một trong những nguyên nhân sử dụng vốn sai mục đích nếu không kiểm soát nghiêm ngặt.

**Thứ hai:** cấp tín dụng cho hộ nghèo sản xuất th- ờng hay bị lạm dụng bởi tín dụng tiêu dùng, một số hộ nghèo do "nóng tay bắt rái tai" có thể dùng vốn vay cho tiêu dùng sinh hoạt.

**Thứ ba:** phần lớn hộ nghèo th- ờng thiếu kiến thức làm ăn, do vậy sản xuất dễ bị thua lỗ nếu không có h- ớng dẫn giúp đỡ.

## **Assignment Supporting Group** **<http://assignmentssupporting.com>**

---

Do đó đòi hỏi ngân hàng cần phải có biện pháp giám sát quan tâm đến hiệu quả sử dụng vốn của những hộ nghèo vay vốn của ngân hàng tránh để tình trạng sử dụng vốn không hiệu quả và vào trong tiêu dùng sinh hoạt dẫn đến nợ quá hạn, không có khả năng thanh toán nợ ngân hàng.

Đến cuối năm 1999 tỷ lệ nợ quá hạn chiếm khá lớn 56% trên tổng d- nợ (22 triệu đồng ở 12 hộ trong 5 ph- òng). Nợ quá hạn tập trung chủ yếu vào ph- òng Hoàng Văn Thụ với tỷ lệ nợ quá hạn chiếm 40% trên tổng d- nợ. Thiết nghĩ trong năm tới ngân hàng cũng phối hợp với phòng th- ơng binh xã hội, uỷ ban nhân dân các ph- òng nhằm quỹ quyết số nợ quá hạn trên và thu hồi l- ợng vốn đến hạn trả nợ.

### **2.4. Đánh giá thị tr- ờng cho vay và đầu t- của ngân hàng hiện nay:**

Là một trung gian tài chính trong nền kinh tế thị tr- ờng, đối với ngân hàng th- ơng mại thị tr- ờng cho vay và đầu t- là vấn đề sống còn quyết định đầu ra của ngân hàng. Do đó đòi hỏi ngân hàng phải có sự tìm hiểu kỹ về thị tr- ờng cho vay và đầu t- nhằm mục đích tối đa hoá lợi nhuận. Giữ và thu hút khách hàng thông qua nhu cầu, đo l- ờng và dự báo nhu cầu của thị tr- ờng trong t- ơng lai nhằm lựa chọn thị tr- ờng mục tiêu.

Trên địa bàn thủ đô hoạt động buôn bán khá nhộn nhịp, do đó địa điểm trên Trần Xuân Soạn có nhiều thuận lợi nh- gần các công ty lớn, gần khu buôn bán... Với vị trí này khách hàng của ngân hàng đa số là các doanh nghiệp nhà n- ớc làm ăn có hiệu quả và các hộ kinh doanh làm ăn khấm khá.

Ngân hàng cũng đã đặt quan hệ tín dụng đ- ợc một số công ty và tổng công ty lớn nh- : tổng công ty cà phê Việt Nam, Công ty vàng bạc đá quý Hà Nội, Công ty xuất nhập khẩu cà phê I Hà Nội. Ngân hàng có thể mở rộng thị tr- ờng cho vay đối với khu vực ngoài quốc doanh hoặc phát triển thêm các hoạt động cho vay khác. Tuy nhiên khi cho vay đối với các thành phần kinh tế ngoài quốc doanh th- ờng vấp phải tình trạng nợ quá hạn cao, nhiều cá nhân m- ợn danh nghĩa lập công ty để lừa đảo vay vốn ngân hàng thực hiện những phi vụ làm ăn phi pháp đã gây ra những hậu quả to lớn cho nền kinh tế nói chung và cho các ngân hàng nói riêng. Do đó, các ngân hàng hiện nay rất cảnh giác khi cho vay đối với các thành phần kinh tế ngoài quốc doanh. Đối

## **Assignment Supporting Group** **<http://assignmentssupporting.com>**

---

với Ngân hàng nông nghiệp Hai Bà Trưng, thành phần kinh tế ngoài quốc doanh vay vốn rất hạn chế, hầu như không có.

Kinh tế ngoài quốc doanh là một thị trường rất sôi động, đầy tiềm năng song chưa được khai thác triệt để. Mặt trái rất phức tạp, là nơi hội tụ nhiều yếu tố bất ổn định do nhiều nguyên nhân trong đó kể đến là thủ đoạn lừa đảo. Đầu tư vào khu vực này nếu không có những giải pháp hữu hiệu dễ dẫn đến nợ quá hạn. Phần lớn trong bối cảnh chung hiện nay của đất nước họ được đánh giá là những doanh nghiệp không chấp hành đầy đủ chế độ kế toán, thông tin báo cáo thường sai sự thật. Thành phần kinh tế này hiện nay chưa thực sự hấp dẫn với ngân hàng nông nghiệp còn và sẽ là khách hàng của ngân hàng do đó cần phải tìm một giải pháp hữu hiệu để khai thác tiềm năng của khu vực này.

Thị trường cho vay và đầu tư của ngân hàng có nhiều triển vọng để phát triển. Nhu cầu về vốn của khách hàng là khá lớn, ngân hàng chỉ mới tập trung vào khu vực kinh tế quốc doanh, chưa khai thác được tiềm năng của các thành phần kinh tế khác. Mặt khác đối với khu vực kinh tế ngoài quốc doanh ngân hàng mới chỉ đáp ứng được một phần nhỏ nhu cầu. Do đó trong những năm tới xu hướng cho vay và đầu tư của ngân hàng có một tiềm năng rất to lớn, mà ngân hàng cần nắm bắt và đáp ứng nhu cầu nhằm đem lại lợi nhuận cao.

### **VI. ĐÁNH GIÁ CÔNG TÁC HUY ĐỘNG VÀ SỬ DỤNG VỐN CỦA NHNN VÀ PTNT HAI BÀ TRƯNG. NHỮNG TỒN TẠI CẦN VƯỢT QUA.**

#### **1. Mối quan hệ giữa công tác huy động và sử dụng vốn:**

Chúng ta quan tâm đến việc đẩy nhanh công tác huy động và sử dụng vốn trong một ngân hàng, do đó vấn đề đặt ra là phải quản lý hữu hiệu cả nguồn vốn huy động và tổng nợ cho vay. Công tác huy động vốn và sử dụng vốn có mối liên hệ mật thiết với nhau, nên bất kỳ một sự thay đổi của một hoạt động nào đó cũng ảnh hưởng đến hoạt động kia và gây ảnh hưởng đến chất lượng kinh doanh của ngân hàng.

Để thấy được sự mối quan hệ giữa nguồn vốn huy động và tổng nợ cho vay chúng ta xem bảng sau.

**Assignment Supporting Group**  
**<http://assignmentsupporting.com>**

**Bảng 14. T- ơng quan giữa nguồn vốn huy động và tổng d- nợ cho vay của NHN0 và PTNT quận Hai Bà Tr- ng.**

Đơn vị: Triệu đồng

Thời điểm	1996	1997	1998	1999
Nguồn				
A. Nguồn vốn huy động	114.000	34.000	151.200	144.000
B. Tổng d- nợ cho vay	20.390	20.840	39.600	46.000
% (B/A)	17,88	15,6	26,2	32

*(Trích từ báo cáo kết quả kinh doanh của Ngân hàng)*

Qua bảng trên ta thấy tuy tổng d- nợ ngày một tăng, nh- ng hoạt động sử dụng hiện còn thấp so với nguồn vốn huy động, tổng d- nợ cho vay so với nguồn vốn huy động đến cuối năm 1999 là 32% nh- ng tỷ lệ này tính trung bình cho cả 4 năm chỉ là khoảng 23%. Vốn mà ngân hàng huy động không những đáp ứng cho nhu cầu của mình mà còn phục vụ cho nhu cầu của các hệ thống, ngoài ra còn phục vụ theo những biện pháp huy động vốn của ngân hàng thành phố nh- huy động kỳ phiếu có mục đích.

Nếu nh- xét trên một chi nhánh độc lập thì Ngân hàng nông nghiệp Hai Bà Tr- ng d- thừa nguồn vốn, nh- ng nguồn vốn d- thừa đó đ- ợc bổ sung vào nguồn vốn điều hoà trong hệ thống, mở rộng sự phát triển của cả hệ thống và đem lại lợi ích cho toàn ngành. Ngoài ra Ngân hàng nông nghiệp Hai Bà Tr- ng còn thực hiện tốt các chính sách của nhà n- ớc trong việc phát hành kỳ phiếu, trái phiếu. Tổng nguồn vốn thu đ- ợc thông qua việc phát hành kỳ phiếu trái phiếu của ngân hàng trung - ơng là không nhỏ, có năm chiếm đến 50% tổng l- ợng vốn huy động.

Là một chi nhánh của ngân hàng nông nghiệp thành phố Hà Nội, nên toàn bộ l- ợng dự trữ thanh toán, dự trữ rủi ro đ- ợc ngân hàng chuyển vào dự trữ cùng toàn bộ các chi nhánh khác trong ngân hàng thành phố. Ngân hàng nông nghiệp thành phố sẽ trực tiếp quản lý l- ợng dự trữ của các ngân hàng chi nhánh.

## **Assignment Supporting Group**

**<http://assignmentsupporting.com>**

---

Trên đây là toàn bộ tình hình huy động và sử dụng vốn của Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn quận Hai Bà Trưng qua các năm gần đây. Qua đây chúng ta có thể thấy được những thành tích đạt được và một số yếu điểm cần khắc phục, qua đó có thể tìm ra một số giải pháp nhằm đẩy mạnh hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

### **2. Những tồn tại :**

#### **2.1. Từ phía các cơ quan quản lý :**

Từ năm 1990, thực hiện đường lối đổi mới của Đảng và Nhà nước, hai pháp lệnh Ngân hàng ra đời đã tạo cơ sở pháp lý cho hệ thống ngân hàng Việt Nam tiến hành một bước đổi mới cơ bản chuyển sang hoạt động theo mô hình ngân hàng hai cấp. Ngân hàng Nhà nước Việt Nam là cơ quan quản lý Nhà nước về tiền tệ và tín dụng, là ngân hàng phát hành đồng thời là ngân hàng của các ngân hàng trên lãnh thổ Việt Nam. Các Ngân hàng thương mại và tổ chức tín dụng hoạt động kinh doanh tiền tệ và dịch vụ ngân hàng theo cơ chế thị trường trong khuôn khổ pháp luật. 10 năm qua, hệ thống ngân hàng không ngừng được củng cố và phát triển góp phần tích cực vào những thành tựu chung của công cuộc đổi mới, nổi bật là đẩy lùi nạn lạm phát phi mã, ổn định giá trị đồng tiền, ổn định kinh tế vĩ mô, phục vụ có hiệu quả cho nhu cầu phát triển kinh tế - xã hội. Những thành tựu đó đã đạt được trong hoàn cảnh đầy khó khăn thử thách của cơ chế thị trường và khi nền kinh tế nước ta còn ở trình độ thấp, đang chuyển đổi, những năm gần đây lại bị thiên tai dồn dập, và đặc biệt phải chống đỡ với những khó khăn của cuộc khủng hoảng tài chính trong khu vực.

Tuy nhiên do mới chuyển đổi mô hình và cơ chế hoạt động còn thiếu kinh nghiệm vận hành trong cơ chế thị trường nên hệ thống Ngân hàng Việt Nam đã không tránh khỏi những thiếu sót và bất cập cả về xây dựng khuôn khổ pháp lý, kiện toàn tổ chức, đào tạo cán bộ, chất lượng hiệu quả trong quản lý cũng như trong kinh doanh... chưa đi kịp yêu cầu đổi mới phù hợp với kinh tế thị trường có sự quản lý của Nhà nước theo định hướng xã hội chủ nghĩa, chưa phục vụ thật tốt và đem lại hậu quả tốt cho sự nghiệp công nghiệp hoá hiện đại hoá đất nước:

## **Assignment Supporting Group**

**<http://assignmentssupporting.com>**

---

- Luật Ngân hàng nhà nước và luật các tổ chức tín dụng đã có hiệu lực từ ngày 1 tháng 10 năm 1998, nhưng việc xây dựng các văn bản pháp quy để thi hành luật tuy có nhiều cố gắng nhưng vẫn còn chậm, thiếu đồng bộ, chưa hoàn chỉnh; một số chính sách, quy định không còn phù hợp cần được sửa đổi bổ sung kịp thời đã gây không ít khó khăn đối với việc nâng cao chất lượng tín dụng và hiệu quả hoạt động của các ngân hàng;

- Các công cụ chủ yếu của chính sách tiền tệ chậm được đổi mới, công cụ quản lý hành chính trực tiếp không còn phù hợp và ít hiệu quả vẫn còn được sử dụng khá phổ biến. Các công cụ gián tiếp trong hoạch định và thực thi chính sách còn rất sơ khai. Việc đổi mới cơ chế điều hành tỷ giá hối đoái từ đầu năm 1999 là một bước tiến quan trọng nhưng cần phải tiếp tục hoàn thiện để nâng cao tính linh hoạt và khả năng ứng phó với cơ chế thị trường đầy biến động. Cơ chế điều hành lãi suất còn mang nặng tính hành chính trực tiếp và giản đơn. Việc xây dựng thị trường tiền tệ thứ cấp là một khâu then chốt của chính sách tiền tệ nhưng triển khai còn rất chậm.

- Hệ thống thanh toán giữa khách hàng với ngân hàng và hệ thống thanh toán liên ngân hàng (thanh toán bù trừ) đã góp phần nâng cao hiệu quả chuyển vốn trong toàn bộ nền kinh tế, nhưng tình trạng thanh toán bằng tiền mặt vẫn còn khá phổ biến, làm cho việc điều hoà lưu thông tiền tệ và quản lý kho quỹ rất khó khăn, phân tán, tốn kém, ảnh hưởng rất lớn đến việc hiện đại hoá công nghệ ngân hàng và cấu trúc lại hệ thống.

- Cơ cấu tổ chức của ngân hàng chưa đáp ứng được yêu cầu hoạt động có hiệu lực của một hệ thống được quản lý tập trung thống nhất. Cơ chế điều hành theo hệ thống dọc vẫn còn khiếm khuyết. Sự phối hợp giữa Ngân hàng nhà nước và Bộ Tài chính trong chính sách tài chính - tiền tệ còn thiếu chặt chẽ. Những hạn chế nói trên phần nào làm giảm hiệu lực quản lý, điều hành của Ngân hàng nhà nước, cản trở việc đổi mới công cụ chính sách tiền tệ và hệ thống thanh toán.

- Năng lực tài chính của nhiều ngân hàng thương mại rất yếu, vốn tự có nhỏ, chất lượng tín dụng thấp (tỷ lệ nợ quá hạn cao) đang làm cho hoạt động tín dụng thiếu lành mạnh, có nhiều rủi ro, đe dọa nền tảng tài chính của các ngân hàng thương mại. Điều này một mặt phản ánh năng lực quản lý hạn chế

## **Assignment Supporting Group** **<http://assignmentsupporting.com>**

---

của các ngân hàng th- ơng mại, mặt khác cũng cho thấy hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp và của nền kinh tế nói chung còn rất thấp.

- Năng lực điều hành kinh doanh trong kinh tế thị tr- ờng của các Ngân hàng th- ơng mại còn nhiều bất cập, nặng về nghiệp vụ truyền thống, các nghiệp vụ mới chậm đ- ợc áp dụng, nên hiệu quả kinh doanh thấp và đang có xu h- ớng giảm sút, kể cả trong lĩnh vực tín dụng và kinh doanh dịch vụ. Các chỉ tiêu về tỷ lệ chi phí nghiệp vụ và khả năng sinh lời của phần lớn các ngân hàng th- ơng mại đều thua kém các ngân hàng trong khu vực. Đây là thách thức lớn của các ngân hàng th- ơng mại Việt Nam về sức cạnh tranh quốc tế ở trong n- ớc và n- ớc ngoài.

- Trình độ nghiệp vụ của cán bộ quản lý và viên chức ngân hàng nhìn chung ch- a đáp ứng đ- ợc yêu cầu phát triển ngày càng cao của một hệ thống ngân hàng ngày càng hiện đại và phải cạnh tranh gay gắt. Công tác đào tạo bồi d- ỡng, bố trí cán bộ còn nhiều thiếu sót. Một bộ phận cán bộ và viên chức ngân hàng thoái hoá, biến chất, tham nhũng hối lộ tiếp tay cho kẻ xấu gây tổn thất lớn về tiền của của nhà n- ớc và nhân dân.

- Một thời gian dài, công tác thanh tra, kiểm tra giám sát hoạt động ngân hàng không đ- ợc coi trọng đúng mức, chất l- ượng hiệu quả kém, thiếu nghiêm khắc trong việc xử lý các sai phạm. Điều đó đã tạo khe hở cho những vụ vi phạm pháp luật nghiêm trọng làm ảnh h- ưởng xấu đến nền tảng tài chính, độ an toàn và uy tín của cả hệ thống.

Vai trò tổ chức Đảng và đảng viên trong ngành ngân hàng ch- a đ- ợc xây dựng và phát huy đúng mức, nhất là trong việc đấu tranh ngăn ngừa tiêu cực làm cho hệ thống ngân hàng thực sự lành mạnh, quán triệt và thực hiện có hiệu quả đ- ờng lối chủ tr- ơng của Đảng và pháp luật của Nhà n- ớc.

- Thủ tục vay vốn ngân hàng khá phức tạp, có nhiều loại hồ sơ ng- ời vay phải xin rất nhiều chữ ký và con dấu. Trong khi đó ng- ời dân gửi tiền (ngân hàng đi vay) thì thủ tục rất đơn giản: chỉ cần viết 1 giấy gửi tiền là xong.

Thực trạng nói trên đã phần nào phản ánh tính phức tạp của quá trình đổi mới hệ thống ngân hàng với không ít khó khăn khách quan và khuyết điểm chủ quan. Quán triệt đ- ờng lối của Đảng và yêu cầu phát triển kinh tế xã hội

## **Assignment Supporting Group** **<http://assignmentsupporting.com>**

---

của đất nước, nhận rõ thành tựu cũng như tồn tại yếu kém và nhiệm vụ chính trị được giao trong giai đoạn mới, đi liền với những thời cơ thuận lợi và khó khăn thách thức to lớn trong tiến trình hội nhập quốc tế ngày càng sâu rộng, đòi hỏi hệ thống ngân hàng phải tiếp tục đẩy mạnh hơn nữa công cuộc đổi mới một cách cơ bản toàn diện, với bước đi khẩn trương đồng bộ và vững chắc.

### **2.2. Những tồn tại từ phía ngân hàng:**

Trong những năm qua, tuy hoạt động huy động và sử dụng vốn của Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Hai Bà Trưng đã đạt được một số thành tựu như: nguồn vốn huy động ổn định và tăng trưởng đều, nợ ngày một tăng, nợ quá hạn giảm dần... Nhưng trong công tác huy động và sử dụng vốn của mình, Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Hai Bà Trưng vẫn bộc lộ một số tồn tại nhất định cần khắc phục.

#### **a/ Những tồn tại trong công tác huy động vốn:**

- Nguồn vốn mà Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn quận Hai Bà Trưng huy động trong các năm qua tuy có sự tăng trưởng nhưng với tốc độ không cao, chất lượng nguồn vốn chưa tốt. Nguồn vốn huy động được đa phần là từ phát hành kỳ phiếu, trong khi đó tiền gửi của dân cư và của các tổ chức kinh tế ít và ngày càng có xu hướng suy giảm. Trong khi đó việc phát hành kỳ phiếu lại không được ổn định, chủ yếu phụ thuộc vào điều hành của Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn thành phố Hà Nội. Do đó lượng vốn huy động có thể biến động thất thường ảnh hưởng đến hoạt động cho vay của ngân hàng.

Mặc dù lượng vốn huy động mà ngân hàng huy động bằng đồng ngoại tệ (mà chủ yếu là đôla Mỹ) ngày một tăng và với tốc độ quy mô ngày một cao, nhưng trong khi đó lượng vốn mà ngân hàng huy động bằng đồng nội tệ lại suy giảm, đó làm mất cân đối nguồn vốn huy động giữa đồng nội tệ và ngoại tệ.

- Việc huy động vốn của Ngân hàng nông nghiệp Hai Bà Trưng mới chủ yếu tập trung vào việc phát hành kỳ phiếu và một phần huy động vốn nhân rộng trong dân cư. Còn việc huy động vốn trong các doanh nghiệp quốc doanh, và



## **Assignment Supporting Group**

**<http://assignmentsupporting.com>**

---

đặc biệt các doanh nghiệp ngoài quốc doanh còn ít. Vì lượng vốn của các doanh nghiệp chiếm một phần rất lớn và quan trọng trong nền kinh tế.

- Các hình thức huy động vốn ch- a phong phú, mới chỉ tập trung ở một số hình thức nh- nhận tiền gửi, phát hành kỳ phiếu. Trong khi đó ngân hàng ch- a tạo dựng nguồn vốn của mình bằng việc đi vay ngân hàng khác, vay các tổ chức tín dụng, nhằm tăng tổng nguồn vốn huy động đảm bảo nhu cầu vay vốn của các cá nhân, các tổ chức kinh tế để từ đó đem lại lợi nhuận cho ngân hàng.

b/ Những tồn tại trong công tác sử dụng vốn:

Công tác sử dụng vốn có những tồn tại sau:

+ Tuy rằng tổng d- nợ tín dụng qua các năm cũng tăng lên, nh- ng việc đầu t- vốn ch- a có chiều sâu. Các hoạt động tín dụng mới chỉ dừng lại ở một số hoạt động thông th- ờng nh- cho vay đối với dân c- và tổ chức kinh tế... và ch- a đáp ứng đ- ợc hết nhu cầu vay vốn.

+ Với vị trí là một chi nhánh của Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn thành phố Hà Nội nh- ng hoạt động cho vay đối với các hộ sản xuất nông nghiệp, các hộ nghèo, các ngành kinh tế nông nghiệp còn rất ít. Ngân hàng là một địa chỉ vay vốn của các hộ nghèo trên địa bàn, nh- ng chúng ta thấy việc vốn vay của các hộ nghèo chiếm tỷ lệ rất ít trong tổng vốn cho vay.

Tình trạng nợ quá hạn của vốn cho các hộ nghèo vay chiếm tỷ lệ khá cao trên tổng nguồn vốn cho các hộ nghèo vay. Và đây là một bài toán khó cho các cán bộ làm công tác tín dụng, nhằm bảo toàn đ- ợc l- ượng vốn của ngân hàng. Chi nhánh cần đôn đốc và theo dõi tình hình sử dụng vốn của các hộ nghèo, kết hợp với phòng th- ơng binh xã hội, chính quyền nhằm giải quyết số nợ khó đòi đó.

- Công tác cho vay đối với các thành phần kinh tế ngoài quốc doanh còn hạn chế. Ngân hàng tránh rủi ro khi cho vay đối với các thành phần kinh tế ngoài quốc doanh, nh- ng trong điều kiện của nền kinh tế n- ớc ta hiện nay thì các thành phần kinh tế t- nhân, hộ gia đình có vai trò quan trọng đối với nền sản xuất xã hội. Trên địa bàn thủ đô các ngành nghề thủ công buôn bán nhỏ

**Assignment Supporting Group**  
**<http://assignmentsupporting.com>**

---

và dịch vụ khá phát triển do đó ngân hàng có thể dựa vào điều kiện này để tăng thêm hiệu quả công tác sử dụng vốn.

**Assignment Supporting Group**  
**<http://assignmentsupporting.com>**

---

**CHƯƠNG III :MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM NANG CAO HIỆU QUẢ TRONG  
CÔNG TÁC HUY ĐỘNG VÀ SỬ DỤNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP  
VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN QUẬN HAI BÀ TRƯNG :**

**I. ĐỊNH H- ỚNG HOẠT ĐỘNG TRONG THỜI GIAN TỚI:**

**1. Định h- ớng trong công tác huy động vốn:**

- Mở rộng các hình thức huy động vốn ; Mở rộng nguồn tiền gửi của dân c-, các tổ chức kinh tế, các tổ chức tín dụng và ngân hàng trong và ngoài n- ớc.

- Tăng thêm chất l- ợng của nguồn vốn huy động bằng việc tăng c- ờng thu hút các nguồn vốn trung và dài hạn, đặc biệt là các nguồn vốn của dân, các khoản đầu t- của các tổ chức kinh tế n- ớc ngoài.

- Ngoài việc mở rộng quan hệ với nhiều tổ chức kinh tế, ngân hàng cần chú trọng tăng c- ờng đ- ợc các mối quan hệ với dân c- để thu hút thêm đ- ợc nguồn vốn nhàn rỗi của dân chúng.

**2. Định h- ớng trong công tác sử dụng vốn:**

- Mở rộng các hoạt động tín dụng nh- kinh doanh bất động sản, thanh toán quốc tế qua mạng SWIFT, thanh toán thẻ tín dụng...

- Tập trung đầu t- vốn cho các doanh nghiệp làm ăn có hiệu quả, chú trọng đầu t- cho các Tổng công ty thực hiện các ch- ơng trình đ- ợc chính phủ phê duyệt. Tiếp tục đầu t- cho các doanh nghiệp kinh doanh xuất nhập khẩu, các doanh nghiệp làm ăn có hiệu quả. có đầy đủ hồ sơ pháp lý chuẩn mực, bảo đảm thu hồi vốn vay.

- Tiến hành mở rộng đầu t- cho các thành phần kinh tế ngoài quốc doanh với điều kiện hoạt động kinh doanh có hiệu quả và có đầy đủ hồ sơ pháp lý.

**3. Một số chỉ tiêu cần đạt trong những năm tới :**

- Tổng nguồn vốn huy động tăng từ 25 - 30% so với năm tr- ớc.

- D- nợ hàng năm tăng từ 20 - 25% một năm.

# **Assignment Supporting Group**

## **<http://assignmentsupporting.com>**

---

- Tỷ lệ nợ quá hạn giảm 5% so với năm tr-ớc.
- Đảm bảo an toàn tài sản trong kinh doanh.
- Kinh doanh đảm bảo thực hiện đúng pháp luật đã quy định và thực hiện sự chỉ đạo của ngân hàng cấp trên.

### **II - GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG VÀ SỬ DỤNG VỐN TỪ NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN QUẬN HAI BÀ TR- NG :**

#### **1. Giải pháp về phía Nhà n- ớc :**

##### **1.1/ Tiếp tục chấn chỉnh tổ chức và đổi mới hoạt động của hệ thống ngân hàng :**

\* Khẩn tr- ợng hoàn thiện cơ chế chính sách và hệ thống các văn bản pháp quy để có đủ khuôn khổ pháp lý cần thiết cho việc thực hiện tốt luật Ngân hàng và luật các tổ chức tín dụng, bảo đảm cho hệ thống ngân hàng hoạt động hiệu lực, hiệu quả, năng động và an toàn. Đổi mới ph- ơng thức và thủ tục tín dụng theo h- ớng tạo thuận lợi và cơ hội bình đẳng cho các đơn vị, các hộ kinh doanh thuộc các thành phần kinh tế có dự án đầu t- khả thi đ- ợc vay vốn ngân hàng, nhất là trong lĩnh vực phát triển nông nghiệp nông thôn. Khẩn tr- ợng xây dựng các thể chế về bảo hiểm tiền gửi và bảo đảm tiền vay, cùng với những chế tài nghiêm ngặt nâng cao chất l- ợng tín dụng, hạn chế tối đa tình trạng nợ xấu và nguy cơ mất khả năng thanh toán của ngân hàng. Đồng thời bằng các giải pháp thích hợp huy động và sử dụng có hiệu quả các nguồn vốn nhàn rỗi trong xã hội ; tr- ớc mắt cần tập trung xử lý tốt tình trạng tồn đọng vốn trong các ngân hàng th- ợng mại.

\* Thực hiện chuyển đổi cơ bản về cơ chế điều hành lãi suất, cơ chế quản lý ngoại tệ, tiếp tục hoàn thiện cơ chế điều hành tỷ giá hối đoái, tích cực xây dựng và phát triển thị tr- ờng tiền tệ, tạo điều kiện vận hành các công cụ mới của chính sách tiền tệ phù hợp với cơ chế thị tr- ờng có sự quản lý của Nhà n- ớc.

\* Hiện đại hóa hệ thống công nghệ ngân hàng mà trọng tâm là nghiệp vụ thanh toán qua ngân hàng. Phát triển mạnh các công cụ và dịch vụ thanh toán

## **Assignment Supporting Group** **<http://assignmentsupporting.com>**

---

không dùng tiền mặt đối với dân c- và các doanh nghiệp. Từng b- ớc nâng dần tỷ lệ tín dụng so với GDP lên ngang bằng các n- ớc trong khu vực.

Tăng c- ờng công tác thanh tra kiểm tra, giám sát hoạt động ngân hàng, tr- ớc hết tập trung vào những khâu trọng yếu nh- chất l- ợng tín dụng, quản lý rủi ro, đảm bảo khả năng thanh toán ... Chấn chỉnh bộ máy tổ chức, cơ chế hoạt động và nâng cao hiệu quả công tác của các cơ quan kiểm tra, giám sát của ngân hàng Nhà n- ớc.

\* Tiếp tục cơ cấu lại nợ của các của các ngân hàng th- ơng mại, kể cả việc xây dựng ngay các định chế cần thiết để xử lý dứt điểm nợ và tài sản thế chấp tồn đọng trong một thời gian nhất định nhằm nhanh chóng lành mạnh hóa tình trạng tài chính, nâng cao chất l- ợng kinh doanh tiền tệ và giảm thiểu rủi ro tín dụng của các ngân hàng. Tăng vốn tự có của các ngân hàng trên cơ sở cơ cấu lại sở hữu hoặc cho vay tái cấp vốn tùy thuộc vào điều kiện cụ thể của từng ngân hàng. Đẩy mạnh việc sắp xếp lại các ngân hàng th- ơng mại cổ phần, tạo điều kiện thuận lợi để Ngân hàng cổ phần phát triển bền vững; kiên quyết sát nhập hoặc giải thể các ngân hàng yếu kém, vi phạm pháp luật, xử lý nghiêm những ng- ời có hành vi sai trái , củng cố và phát triển vững chắc hệ thống quỹ tín dụng nhân dân thực hiện tốt vai trò t- ơng trợ phát triển nông nghiệp, nông thôn trong phạm vi xã ph- ờng. Chấn chỉnh các công cụ tài chính, bảo đảm hoạt động đúng quy định và chỉ thành lập mới khi có đủ điều kiện.

\* Tách bạch chức năng cho vay chính sách với chức năng cho vay tín dụng th- ơng mại thông th- ờng của các ngân hàng th- ơng mại quốc doanh. Thành lập ngân hàng chuyên cho vay theo chính sách, nhằm thực hiện tốt hơn các chính sách của Đảng và nhà n- ớc; đồng thời đảm bảo tính th- ơng mại, tự chủ, tự chịu trách nhiệm về hiệu quả kinh doanh của các ngân hàng th- ơng mại quốc doanh kinh doanh trên thị tr- ờng vốn. Từng b- ớc nới lỏng các hạn chế hành chính không cần thiết trong hoạt động tín dụng, tạo môi tr- ờng cạnh tranh lành mạnh bình đẳng cho các ngân hàng th- ơng mại, thúc đẩy và tạo điều kiện nâng cao hiệu quả của các ngân hàng.

\* Nâng cao năng lực và chất l- ợng quản lý tài sản của các ngân hàng th- ơng mại, đặc biệt là phân định rõ bản chất và mức độ rủi ro của các loại tài

## **Assignment Supporting Group** **<http://assignmentssupporting.com>**

---

sản, tăng cường giám sát và thu hồi nợ, cải tiến chính sách khách hàng và điều kiện tín dụng, trích lập các quỹ để bù đắp các khoản tổn thất do rủi ro trong kinh doanh. Chú trọng nâng cao năng lực thẩm định dự án đầu tư và đánh giá thực trạng tài chính của các doanh nghiệp xin vay vốn, đi đôi với việc thành lập hệ thống đăng ký doanh nghiệp theo quy định của luật doanh nghiệp và thực hiện chế độ công khai tài chính doanh nghiệp. Giảm mạnh chi phí hoạt động, nhất là các chi phí quản lý hành chính, chi phí nhân lực và chi nhánh. Hạ thấp chỉ tiêu về chi phí nghiệp vụ trên tài sản có xuống tương ứng với mức bình quân của khu vực.

### **1.2/ Nâng cao năng lực điều hành của cán bộ quản lý ở ngân hàng cơ sở:**

Theo các chuyên gia kinh tế thì một trong những nguyên nhân của cuộc khủng hoảng Đông Á là do sự trì trệ, yếu kém của hệ thống tài chính ngân hàng dẫn đến tình trạng không kiểm soát được khả năng thanh toán, làm cho hệ thống ngân hàng lâm vào tình trạng khủng hoảng, kéo theo cuộc khủng hoảng kinh tế khu vực đang đe dọa nền kinh tế toàn cầu.

Trước tình hình đó Đảng và Nhà nước ta đặt vấn đề nhanh chóng cải cách triệt để hệ thống tài chính ngân hàng, xây dựng hệ thống tài chính tiên tiến trong sạch, việc hoàn thành một cách thắng lợi công việc phụ thuộc rất nhiều vào thái độ và sự nỗ lực của nhân viên được giao quyền, hơn là vào hành động của cán bộ quản lý hoạt động theo chức năng. Do vậy cán bộ điều hành ngân hàng phải là người lãnh đạo có thể gây ảnh hưởng và củng cố giá trị tinh thần cũng như niềm tin cho nhân viên bằng lời nói và việc làm của mình. Người lãnh đạo cần phải lưu ý rằng, không phải chính họ thi hành chiến lược kinh doanh, mà là cán bộ nhân viên thuộc quyền quản lý của họ. Mục tiêu chiến lược kinh doanh chỉ thực hiện được một cách hoàn hảo, khi và chỉ khi mọi người trong tổ chức sẵn sàng hoàn thành các mục tiêu đó.

Thực tế cho thấy, tinh thần thái độ làm việc của lãnh đạo có ảnh hưởng trực tiếp đến đa số nhân viên cấp dưới, không thể có một tập thể nhân viên giỏi, làm việc say mê, có trách nhiệm năng động, nhạy bén khi người lãnh đạo tỏ ra yếu kém trong chỉ đạo điều hành. Một vị lãnh đạo chuyên quyền chỉ đạo điều hành không nhất quán sẽ tạo ra một tập thể làm việc theo kiểu hình thức,

## **Assignment Supporting Group** **<http://assignmentssupporting.com>**

---

luôn tìm cách lấy lòng cấp trên và kết quả là tạo ra các phe cánh đối đầu nhau... Vì vậy, việc xác định tiêu chuẩn ng-ời lãnh đạo, tr-ớc hết phải là ng-ời có thiện chí vì mọi ng-ời vì công việc. Tuy nhiên thiện chí không vãn ch- a đủ, ng-ời lãnh đạo phải có khả năng lãnh đạo, phải biết phối hợp các công việc của mọi ng-ời trong tổ chức một cách có hiệu quả; do đó ng-ời lãnh đạo phải biết phân quyền chứ không thể tự mình điều hành hết mọi công việc. Nh- vậy, việc xác định nhu cầu nhân sự và tuyển chọn ng-ời vào cơ cấu tổ chức phải hợp lí và giữ cho các chỗ ấy luôn có ng-ời làm việc phải đ-ợc thực hiện một cách khoa học, không đ-ợc tùy tiện hoặc vì lợi ích riêng t- .

### **1.3 / Hoàn thiện môi tr-ờng pháp lí cho hoạt động ngân hàng:**

Nguyện vọng chung của ng-ời đầu t- là mong đợi có hệ thống pháp lí rõ ràng, đầy đủ và bình đẳng. Hệ thống pháp luật của n-ớc ta hiện nay còn thiếu chặt chẽ và chồng chéo, thiếu h-ớng dẫn thực hiện của chính phủ, các Bộ, các Ngành có liên quan.

Do đó để bảo vệ quyền lợi chính đáng của ng-ời đầu t- và ng-ời sử dụng vốn trong những năm tới Quốc hội ban hành những bộ luật cần thiết trong quan hệ kinh tế nh- : luật bảo vệ quyền tài sản t- nhân, luật chứng khoán và thị tr-ờng chứng khoán, luật th-ơng phiếu, luật séc...

Việc ban hành hệ thống pháp lí đồng bộ rõ ràng không chỉ tạo đ-ợc niềm tin cho nhân dân trong việc điều chỉnh quan hệ tiêu dùng- tiết kiệm- đầu t- mà còn đảm bảo cho hoạt động ngân hàng phát triển đúng h-ớng và đúng pháp luật.

Chẳng hạn: Cho vay đối với hộ sản xuất, hộ nghèo từ tr-ớc tới nay của Ngân hàng nông nghiệp ngoài hình thức thế chấp cầm cố, bảo lãnh, còn thực hiện cho vay tín chấp: qua các Tổ t-ơng hỗ, Hội phụ nữ, Hội nông dân... Mỗi loại đều có quy chế hoạt động riêng, vậy ngân hàng nên có h-ớng dẫn cụ thể thực hiện điều 376 Bộ luật dân sự về việc “ Bảo lãnh tín chấp của các tổ chức chính trị-xã hội ở cơ sở cho cá nhân, hộ gia đình nghèo vay vốn tại ngân hàng, sổ tín dụng sản xuất kinh doanh, làm dịch vụ “.

### **1.4 / Nhà n-ớc nên có chính sách trợ giá, chính sách bảo hiểm:**

## **Assignment Supporting Group** **<http://assignmentsupporting.com>**

---

Cùng với các chính sách khác nh- : thuế, tín dụng, chính sách trợ giá, bảo hiểm sẽ góp phần thúc đẩy nông nghiệp nông thôn phát triển nhanh hơn mở rộng sản xuất.

Trợ giá là một giải pháp đ- ợc nhiều n- ớc trên thế giới áp dụng, điều đó thể hiện sự quan tâm bảo vệ sản xuất trong n- ớc đảm bảo quyền lợi cho ng- ời dân tạo cơ sở cho sự phát triển lâu dài.

+Trợ giá đầu vào: Việc áp dụng khoa học kỹ thuật, đổi mới công nghệ, đổi mới giống... th- ờng chi phí cao. Nhà n- ớc nên có trợ giá để khuyến khích các hộ sản xuất, các doanh nghiệp t- nhân áp dụng khoa học kỹ thuật mới nâng cao năng xuất.

+ Trợ giá đầu ra: Việc sản xuất của các hộ sản xuất, các doanh nghiệp mang tính thời vụ, việc tiêu thụ sản phẩm của ng- ời nông dân th- ờng gặp khó khăn. Nên nhà n- ớc cần gia tăng quỹ bình ổn giá cả, bù đắp cho nông dân, hộ sản xuất không bị mất giá, gây thua thiệt cho họ.

Bảo hiểm giao thông, bảo hiểm y tế... đã đem lại hiệu quả thiết thực cho quỹ bảo hiểm nhà n- ớc và cá nhân, tổ chức tham gia bảo hiểm. ở nông thôn và trong nông nghiệp hoạt động này mới thử nghiệm. Vì vậy trong thời gian tới nhà n- ớc cần đẩy mạnh hoạt động bảo hiểm ở nông thôn nh- : Bảo hiểm vật nuôi, bảo hiểm các máy móc tiến hành sản xuất...

### **1.5 / Mở rộng quyền phán quyết cho các chi nhánh:**

Mức phán quyết của Ngân hàng nông nghiệp Việt nam theo công văn số 2662/NNNN-03 quy định về mức phán quyết tối đa món vay của các chi nhánh cấp II, III, IV trong đó có các qui định cụ thể cho từng lĩnh vực, quy định trên có - u điểm là thống nhất mức phán quyết cho vay tối đa của các chi nhánh cùng cấp trong toàn quốc. Tuy nhiên việc áp dụng hạn mức này ch- a hạn chế đ- ợc rủi ro, ch- a kích thích giữa các chi nhánh tại các địa ph- ơng khác nhau vì các ngân hàng có tỉ lệ nợ quá hạn khác nhau đều có cùng mức phán quyết. Vì vậy ngân hàng nên giao mức phán quyết khác nhau cho các chi nhánh ngân hàng tỉnh, thành phố ( cấp II ), các ngân hàng quận, huyện ( cấp III ) tùy thuộc vào từng chỉ tiêu nh- : Sự phát triển kinh tế từng địa ph- ơng, mức d- nợ, đặc biệt là tỷ lệ nợ quá hạn.



# **Assignment Supporting Group**

## **<http://assignmentssupporting.com>**

---

### **1.6 / Xây dựng và củng cố thị trường tài chính:**

Việc xây dựng và củng cố thị trường tài chính là điều kiện cần thiết và đòn bẩy quan trọng cho việc thực hiện các giải pháp tín dụng. Thị trường tài chính là nơi gặp gỡ giữa cung và cầu vốn thông qua hai hình thức trực tiếp và gián tiếp.

+ Trực tiếp: Giao dịch giữa người thừa vốn và thiếu vốn với nhau.

+ Gián tiếp: là giao dịch giữa người thừa vốn và thiếu vốn thông qua tổ chức tài chính trung gian: Ngân hàng, quỹ tín dụng...

Trong điều kiện nước ta hiện nay, thị trường tài chính chưa thực sự phát triển. Do vậy việc xây dựng và củng cố thị trường tài chính nông thôn là cần thiết, nghĩa là phải củng cố nâng cao chất lượng hoạt động của mạng lưới ngân hàng, khơi dậy tiềm năng nguồn vốn nhân rộng trong dân chúng cho đầu tư phát triển.

### **2. Giải pháp đối với ngân hàng:**

#### **2.1 / Một số giải pháp chung:**

a / Cải tiến hoạt động và mở rộng các hình thức dịch vụ ngân hàng:

\* Thủ tục đơn giản, gọn nhẹ: Khách hàng tới gửi tiền, chuyển tiền, rút tiền... Ngoài mục đích thu lãi, an toàn, còn mong muốn thủ tục đơn giản, nhanh chóng. Nếu thủ tục rườm rà quá lâu thì họ ngại và sẽ mất nhiều thời gian.

Do đó ngân hàng phải cải tiến các thủ tục sao cho đơn giản, rõ ràng, nhanh chóng, thanh toán có hiệu quả nhưng vẫn đảm bảo an toàn cho khách.

\* Cung cấp thông tin, tư vấn đầu tư :

Cung cấp thông tin, tư vấn đầu tư là vấn đề cấp thiết của mỗi ngân hàng giúp khách hàng hiểu biết các hoạt động của ngân hàng, biết cần phải làm gì, khi nào, ở đâu, có những thuận lợi và khó khăn nào cho họ nhằm giảm bớt thất thoát của họ và của chính ngân hàng, xã hội tạo niềm tin của khách hàng đối với ngân hàng. Đây cũng chính là công cụ để tuyên truyền quảng cáo rất hữu hiệu, do đó ngân hàng cần thiết lập hệ thống thông tin chính xác kịp thời.

## **Assignment Supporting Group** **<http://assignmentssupporting.com>**

---

\* Dịch vụ chi l-ong: Ngân hàng có thể áp dụng hình thức này với các doanh nghiệp khách hàng lớn có thu nhập cao, ổn định. Từ số d- thừa tài khoản của doanh nghiệp tại ngân hàng, ngân hàng sẽ thực hiện chi trả l-ong cho nhân viên của doanh nghiệp. Đến kỳ phát l-ong doanh nghiệp sẽ gửi một bảng l-ong cho ngân hàng. Ngân hàng sẽ trích tài khoản của doanh nghiệp qua tài khoản nhân viên đối với các nhân viên có tài khoản tại ngân hàng, nếu nhân viên có tài khoản tại ngân hàng khác thì ngân hàng trích tài khoản của doanh nghiệp qua tài khoản của nhân viên đó tại ngân hàng kia.

Nói chung hình thức này giảm bớt đ- ợc chi phí rút tiền từ ngân hàng về phát l-ong đối với doanh nghiệp. Với nhân viên họ đ- ợc h- ớng một phần lãi xuất đối với khoản tiền ch- a cần sử dụng tới, đồng thời đảm bảo đ- ợc bí mật tình hình tài chính của họ. Với ngân hàng giữ đ- ợc một khoản tiền lớn để hoạt động kinh doanh.

b / Hạn chế rủi ro, nâng cao hiệu quả kinh doanh:

Rủi ro xảy ra khi ngân hàng cho khách hàng vay vốn mà không thu hồi đ- ợc dẫn đến vốn bị ứ đọng không quay vòng. Nếu ngân hàng thực hiện tốt chính sách cho vay, kinh doanh có hiệu quả thì sẽ dẫn tới có nhiều khách hàng có quan hệ tốt với ngân hàng, uy tín của ngân hàng sẽ đ- ợc nâng cao, tạo điều kiện huy động vốn dễ dàng và đạt hiệu quả cao.

Để thực hiện mục tiêu kinh doanh có hiệu quả, giảm tỷ lệ rủi ro, đảm bảo an toàn vốn tín dụng ngân hàng nên thực hiện các biện pháp sau:

- **Thứ nhất:** Tr- ớc khi cho vay phải thẩm định kỹ khách hàng, khách hàng phải có tài sản thế chấp, đủ t- cách pháp nhân, dự án đầu t- có tín nhiệm, làm ăn tốt, có quan hệ lâu dài với ngân hàng.

Trong quá trình thực hiện dự án cho vay các cán bộ tín dụng của ngân hàng phải th- ờng xuyên theo dõi việc sử dụng vốn một cách nghiêm túc, trung thực, có nhận xét, kiến nghị lên giám đốc tránh tổn thất cho ngân hàng.

- **Thứ hai:** Ngân hàng nên giúp đỡ tìm đầu vào hoặc nơi tiêu thụ sản phẩm của khách hàng nhằm đạt hiệu quả cao, tạo uy tín và quan hệ làm ăn lâu dài với khách hàng.

## **Assignment Supporting Group**

**<http://assignmentssupporting.com>**

---

- **Thứ ba:** Ngân hàng phối hợp chặt chẽ với cơ quan chính quyền Quận, Huyện, Thành phố để quản lý tài sản thế chấp thường xuyên trao đổi cung cấp những thông tin về rủi ro tín dụng với trung tâm ngân hàng nhà nước.

- **Thứ t- :** Phát mại tài sản thế chấp chậm nhất 10 ngày sau khi bên vay không trả nợ đến hạn. Ngân hàng lập hội đồng thanh lý tài sản bao gồm đại diện của ngân hàng, các cơ quan chức năng và có mặt của người sở hữu tài sản đó.

c/ Nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng :

Tạo dựng lòng tin vững chắc đối với khách hàng , khuyến khích khách hàng đến ngân hàng giao dịch . Do đó tác phong , lễ lối làm việc của cán bộ nhân viên trong ngành ngân hàng đóng một vai trò hết sức quan trọng .

\*Thái độ của nhân viên ngân hàng :

Có nhiều khách hàng ít có quan hệ giao dịch với nhân viên ngân hàng , nên lần đầu tiếp xúc không khỏi ngỡ ngàng. Nếu thái độ của nhân viên không tỏ ra niềm nở, dễ gần thì khách hàng sẽ cảm thấy không yên tâm và đôi khi khó chịu , lần sau không muốn gặp nữa. Do đó thái độ phục vụ của nhân viên có một vai trò rất quan trọng .Để tạo thuận lợi cho khách hàng và ngân hàng, nhân viên cần có thái độ nhiệt tình , vui vẻ và lịch sự.

\* Trình độ của nhân viên ngân hàng :

Nhân viên ngân hàng phải có sự hiểu biết nhất định , bảo đảm có thể hướng dẫn các thủ tục và giải đáp các vướng mắc , tạo niềm tin đối với khách hàng . Người nhân viên ngân hàng phải thường xuyên học hỏi nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ . Việc bố trí vị trí làm việc cho nhân viên ngân hàng phải tùy theo yêu cầu công việc , năng lực của mỗi cá nhân để có thể phát huy tốt sở trường của mỗi người và làm vững mạnh đội ngũ cán bộ công nhân viên.

d/ Hiện đại hoá công nghệ ngân hàng :

Ứng dụng thành tựu khoa học kỹ thuật tiên tiến trong hệ thống ngân hàng để thanh toán nhanh chóng an toàn , chính xác , tiện lợi nên cần nhanh chóng thiết lập hệ thống tự động , liên kết thanh toán qua mạng quốc gia giữa các

## **Assignment Supporting Group** **<http://assignmentssupporting.com>**

---

ngân hàng với nhau và với khách hàng trong cả nước, tham gia mạng thanh toán toàn cầu phục vụ thanh toán quốc tế, áp dụng thẻ thanh toán điện tử, thanh toán không chứng từ qua mạng vì tính giữa các ngân hàng cùng và khác địa phương.

### **2.2 Giải pháp đối với công tác huy động vốn :**

a/ Mở rộng nhiều hình thức huy động vốn :

Việc mở rộng nhiều hình thức huy động vốn là một vấn đề đang được nói đến nhiều trong việc tăng cường nguồn vốn phục vụ cho việc phát triển kinh tế đất nước. Việc mở rộng các hình thức huy động vốn sẽ tăng thêm nguồn vốn đối với cả hệ thống, tạo điều kiện cho sự phát triển của toàn ngành. Hiện nay ngân hàng mới chỉ dừng lại ở một số biện pháp huy động vốn thông dụng như là nhận tiền gửi của dân chúng, các tổ chức kinh tế và phát hành kỳ phiếu. Vấn đề mở rộng nhiều hình thức huy động vốn có thể được huy động như sau :

#### **\* Tiền gửi thanh toán :**

Hiện nay ngân hàng chủ yếu nhận tiền gửi của các doanh nghiệp vào để thanh toán qua ngân hàng. Ngân hàng cần phải mở rộng hình thức tiền gửi thanh toán này đối với một số cá nhân có nhiều tiền gửi vào ngân hàng để thực hiện thanh toán bằng séc ( Hiện nay ngân hàng đã mở dịch vụ chuyển tiền cho các cá nhân trong phạm vi toàn quốc ). Ngân hàng cần phải nâng cao hiệu quả thanh toán nhanh chóng, an toàn để thu hút khách hàng thanh toán qua ngân hàng. Tiền gửi thanh toán qua ngân hàng là phương thức huy động vốn tiền gửi tốt nhất của các Ngân hàng Thương mại. Tuy nhiên việc thanh toán qua ngân hàng còn khó thực hiện bởi hai lý do : Thu nhập của dân chúng còn thấp và sự phát triển của hệ thống thương nghiệp hiện nay chưa tạo điều kiện để thanh toán qua ngân hàng. Việc phát triển hình thức thanh toán qua ngân hàng thích hợp với nhiều đô thị phát triển. □ trên địa bàn thủ đô các hoạt động giao dịch thương mại diễn ra tập nập là điều kiện tốt để ngân hàng phát triển các dịch vụ thanh toán qua ngân hàng như : nhận chuyển tiền, nhận thanh toán hộ, thu hộ các doanh nghiệp ...

#### **\* Tiền gửi tiết kiệm :**

## **Assignment Supporting Group** **<http://assignmentssupporting.com>**

---

Có thể mở rộng hình thức huy động vốn tiền gửi tiết kiệm nhằm vào các mục đích nhất định như: mua nhà, mua các phương tiện sinh hoạt đắt tiền. Để huy động tiền gửi tiết kiệm, theo loại này cần phải tạo ra một sự hấp dẫn đối với khách hàng nhất là phải chú trọng đến các yếu tố như: giá rẻ, thủ tục mua bán giản đơn, thuận tiện, hàng hoá chất lượng cao. Muốn đạt được điều đó ngân hàng phải phối hợp với các tổ chức cung cấp như: tổ chức kinh doanh địa ốc, kinh doanh xe máy. Để đạt hàng với giá rẻ hơn giá bán lẻ trên thị trường để kích thích người gửi tiền tiết kiệm. Ngân hàng phải thực hiện hộ khách hàng các thủ tục chuyển giao quyền sở hữu (mua bán) tạo ra sự thoải mái cho khách hàng. Việc thực hiện các hình thức này là có thể được nếu ngân hàng tìm các khai thác các nhu cầu của khách hàng cộng với việc mở rộng giao dịch với các doanh nghiệp, nhà sản xuất. Trên địa bàn Hà Nội tầng lớp viên chức nhà nước có thu nhập ổn định khá đông. Do đó, nhu cầu tiết kiệm để mua sắm khá cao, vì thế ngân hàng có thể kích thích dân cư gửi tiền theo hình thức tiết kiệm mua sắm để có thể tạo thêm nguồn vốn cho sản xuất.

b/ Tăng cường huy động các nguồn vốn trung và dài hạn :

Nhằm tăng thêm chất lượng của nguồn vốn huy động ngân hàng phải tăng cường huy động nguồn vốn trung hạn và dài hạn. Các nguồn vốn trung dài hạn có thể được khai thác từ phía chính phủ, từ các tổ chức kinh tế và từ dân cư.

Đối với các nguồn vốn trung hạn và dài hạn từ phía các tổ chức kinh tế:

Hiện nay tiền gửi của các tổ chức vào ngân hàng còn ít. Do đó Ngân hàng nông nghiệp Hai Bà Trưng phải tăng cường, mở rộng được với các tổ chức kinh tế đóng trên địa bàn quận và thủ đô. Ngân hàng cần có đội ngũ cán bộ thẩm định có năng lực để tạo được sự tin cậy của các doanh nghiệp, tổ chức kinh tế.

Đối với các nguồn vốn trung hạn và dài hạn từ phía dân cư :

Việc huy động tiền gửi trung hạn và dài hạn từ phía dân cư cần phải định ra nhiều loại kỳ hạn: 3 năm, 5 năm, 10 năm. Với lãi suất huy động phù hợp. Thông thường người gửi tiền có kỳ hạn dài thường lo âu khi hộ cần chuyển đổi khoản tiền này sang hình thức khác để đáp ứng nhu cầu thanh khoản sẽ

## **Assignment Supporting Group** **<http://assignmentsupporting.com>**

---

gặp khó khăn , hoặc lo sợ về lạm phát , sự phá sản của ngân hàng. Do vậy đối với các khoản tiền trung và dài hạn cần phát hành các trái phiếu có thể chuyển nhượng dễ dàng trên thị trường. Các trái phiếu này có thể bán lại cho các cá nhân khác , cho các doanh nghiệp , các ngân hàng. Việc huy động hình thức này chắc chắn sẽ tạo ra nguồn vốn ổn định đảm bảo cho ngân hàng hoạt động.

c/ Mở tài khoản cá nhân và séc cá nhân :

Ngày 21/ 02 /1994 Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam đã ký quyết định số 22/ QĐ - NH ban hành thể lệ thanh toán không dùng tiền mặt và thông tư 08 / TT — NH2 ký ngày 02 / 6 / 1994 hướng dẫn việc thực hiện thanh toán không dùng tiền mặt, Trong đó có sử dụng séc cá nhân với quyết định 160 / QĐ - NH2 ngày 19/8/1993 về việc mở tài khoản cá nhân. Các Ngân hàng Thương mại cũng có các văn bản cụ thể về việc khai thác quyết định này. Tuy nhiên, cho đến nay số lượng tài khoản cá nhân mở tại các ngân hàng trong nước nói chung và ở Ngân hàng Nông nghiệp Hai Bà Trưng nói riêng còn rất ít , nó còn rất bất tiện và thiết thực . Trong tương lai không xa, khi trình độ dân trí của người dân được nâng cao , hoạt động ngân hàng phát triển đầy đủ thì nó sẽ là hình thức đem lại tiện ích cho người sử dụng và đem vốn lớn cho ngân hàng. Để mở rộng tốt hình thức này cần phải :

+ Có hình thức giới thiệu, quảng cáo để người dân thấy được lợi ích của hình thức này.

+ Giới thiệu với khách hàng về các chuyển biến trong công tác nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng của ngân hàng ,nhằm đem lại lợi ích cho họ trong giao dịch gửi rút tiền mặt và thanh toán không dùng tiền mặt .

Đối với ngân hàng , việc áp dụng hình thức này sẽ góp phần vào quá trình hiện đại hoá công tác thanh toán qua ngân hàng , giảm đáng kể chi phí in ấn, vận chuyển và bảo quản tiền mặt . Một điều quan trọng nữa là nhờ giữ tài khoản cho số đông khách hàng nên nếu làm tốt công tác này sẽ thu được lượng tiền gửi lớn với chi phí tiền lãi thấp, có thêm nguồn vốn cho vay góp phần vào sự tăng trưởng của ngân hàng và của cả nền kinh tế .

## **Assignment Supporting Group**

**<http://assignmentsupporting.com>**

---

d/ Khuyến khích thêm nhiều doanh nghiệp , cá nhân và các tổ chức xã hội mở tài khoản tiền gửi :

Thông thường nguồn tiền gửi trong thanh toán của các tổ chức kinh tế chiếm tỷ trọng lớn trong tổng nguồn huy động của một ngân hàng thương mại. So với các ngân hàng khác trên cùng địa bàn, tỷ trọng nguồn tiền gửi thanh toán của ngân hàng còn thấp , phí thu mua các dịch vụ thanh toán hộ chiếm phần không đáng kể. Ngân hàng đang phải chịu mức phí bình quân đầu vào khá cao dẫn đến lãi suất cho vay đầu ra cao làm hạn chế khả năng kinh doanh và thu hút khách hàng của ngân hàng . Chính vì vậy , ngân hàng phải sớm có biện pháp khuyến khích thêm nhiều doanh nghiệp làm ăn có hiệu quả tới mở tài khoản, tạo điều kiện về thời gian thủ tục , có thể - u tiên cho vay vốn , tài trợ cho các doanh nghiệp có số d- tài khoản lớn thường xuyên tại ngân hàng, cung ứng cho họ các dịch vụ thuận tiện nh- chi trả l- ợng cho cán bộ qua ngân hàng.

### **2.3 / Giải pháp đối với công tác sử dụng vốn:**

a/ Đa dạng hoá các hình thức kinh doanh và hoạt động :

Việc đa dạng hoá các hình thức trong hoạt động của ngân hàng là điều rất cần thiết . Là một chi nhánh mới thành lập của Ngân hàng nông nghiệp và Phát triển nông thôn Hà Nội , xuất phát từ những nghiệp vụ cơ bản, ngân hàng cần mở rộng thêm nhiều hình thức kinh doanh trong thời gian tới . Việc đa dạng hoá các hình thức kinh doanh vừa đáp ứng đ- ợc nhu cầu của khách hàng vừa giảm đ- ợc khả năng rủi ro nếu xảy ra .Trông thời gian tới Ngân hàng Nông nghiệp Hai Bà Tr- ng nên mở rộng thêm một số hình thức kinh doanh hoạt động là :

- Thanh toán thẻ tín dụng , chi trả tiền tự động .
- Mở dịch vụ giữ hộ tiền vàng, giấy tờ có giá... cho khách hàng.
- Thực hiện các dịch vụ t- vấn cho khách hàng về tài chính tiền tệ.
- Làm đại lý huy động cho các doanh nghiệp trong và ngoài quốc doanh có nhu cầu.

## **Assignment Supporting Group** **<http://assignmentsupporting.com>**

---

Việc mở rộng các hình thức kinh doanh trên có điều kiện cơ bản để thực hiện được, bởi vì ngân hàng có một địa điểm thuận lợi, nằm giữa trung tâm buôn bán của quận và thủ đô. Những dịch vụ này là hoạt động sinh lời của ngân hàng nhưng đồng thời chúng lại có tác dụng thu hút khách hàng. Cũng cần lưu ý rằng trong các hoạt động dịch vụ của ngân hàng, giá cả của dịch vụ cũng hết sức linh hoạt và mang tính cạnh tranh cao để thu hút được và giữ niềm tin đối với khách hàng.

b/ Thực hiện nghiệp vụ chiết khấu đối với sổ tiết kiệm và các chứng chỉ tiền gửi:

Như chúng ta biết, tiền gửi tiết kiệm và tiền gửi có kỳ hạn thường bị hạn chế bởi yếu tố kỳ hạn. Theo quy định người gửi tiền dưới hình thức có kỳ hạn chỉ được rút gốc và lãi khi hết thời hạn gửi. Thực tế khách hàng không thể có kế hoạch chính xác vì việc chi tiêu bất thường nên họ phải rút tiền ra trước hạn. Ở trường hợp này, Ngân hàng áp dụng cho khách hàng hưởng lãi suất tiền gửi thấp hơn thấp hơn lãi suất lẽ ra khách hàng được hưởng, gây thiệt thòi cho người gửi tiền. Để khắc phục tình trạng trên, ngân hàng nên áp dụng cho vay thế chấp bằng sổ tiết kiệm khi gửi tiền với kỳ hạn dài, sắp đến ngày đáo hạn mà cần rút tiền thì có thể dùng sổ tiết kiệm của mình làm vật thế chấp vay vốn ngắn hạn cho những ngày còn lại để tránh thua thiệt về lãi suất do rút tiền trước kỳ hạn. Khách hàng được vay tối đa 80% giá trị của sổ tiết kiệm, việc này thuận lợi nhưng vẫn chưa đạt hiệu quả tối đa vì khách hàng chỉ được vay số tiền thấp hơn giá trị tiền mình sở hữu. Khi sổ tiết kiệm đến hạn, khách hàng phải đến ngân hàng rút tiền tiết kiệm để trả nợ vay hoặc dùng tiền từ nguồn khác để trả nợ.

Do vậy ngân hàng nên áp dụng hình thức chiết khấu đối với sổ tiết kiệm để tạo hiệu quả hơn cho cả hai phía khách hàng và ngân hàng. Khi có nhu cầu rút tiền trước hạn, khách hàng có thể đưa sổ tiết kiệm của mình đến ngân hàng xin chiết khấu.

Chi phí		Giá trị của sổ		Lãi suất		Số ngày rút
chiết khấu	=	tiết kiệm đến.	5	chiết khấu	5	trước hạn
						ngày đáo hạn



## **Assignment Supporting Group** **<http://assignmentssupporting.com>**

---

Số tiền khách	Giá trị của sổ tiết kiệm	Chi phí chiết khấu
hàng đ- ợc rút ra	= đến ngày đáo hạn	- ( Tính cho số ngày
	( cả gốc và lãi )	đã rút ra tr- ớc )

Lãi suất chiết khấu phải lớn hơn lãi suất tiền gửi ( bằng lãi suất cho vay )

Nh- vậy , ngân hàng đã vừa thực hiện đ- ợc việc chi trả tiền gửi tiết kiệm, vừa thực hiện đ- ợc nghiệp vụ cho vay và tạo điều kiện thuận lợi cho khách hàng có thể chọn lựa giữa hình thức vay thế chấp bằng sổ tiết kiệm hay chiết khấu trực tiếp tiền gửi của mình.

Ngoài các hình thức trên ngân hàng cũng cần phải nghiên cứu triển khai các hình thức huy động vốn dài hạn nh- huy động tiền gửi tiết kiệm xây dựng nhà ở, vừa hỗ trợ ng- ời dân sớm có nhà rút ngắn thời gian chờ đợi đủ vốn, vừa tạo nguồn vốn dài hạn cho ngân hàng. Hay áp dụng hình thức huy động tiền gửi tiết kiệm dài hạn có th- ờng , tức là sau một thời gian nhất định những sổ tiết kiệm với những mã số riêng sẽ đ- ợc quay th- ờng giống nh- quay số số và những giải th- ờng chỉ mang tính chất khuyến khích của ngân hàng.

Song song với việc đa dạng hoá tiền gửi tiết kiệm , Ngân hàng cần đẩy mạnh phát hành kỳ phiếu ngân hàng có mục đích , lãi suất linh hoạt, tùy thuộc vào môi tr- ờng cạnh tranh và cung cầu trên thị tr- ờng ,xây dựng đề án phát hành kỳ phiếu huy động vốn dài hạn, vừa tạo nguồn vốn vừa cung ứng hàng hoá cho thị tr- ờng vốn ra đời và hoạt động.

c/ Ngân hàng cần có ph- ơng thức đầu t- thích hợp đối với các loại hình doanh nghiệp:

- Đối với doanh nghiệp nhà n- ớc :

Hiện nay , ngân hàng cho vay vốn với đối t- ợng là doanh nghiệp nhà n- ớc còn ít . Ngân hàng cần tiếp tục đầu t- vốn cho các doanh nghiệp làm ăn có hiệu quả.

## **Assignment Supporting Group**

**<http://assignmentsupporting.com>**

---

- Bám sát tình hình tổ chức kinh doanh của các doanh nghiệp nhà nước, đầu tư theo đúng ngành nghề đăng ký sản xuất kinh doanh đã đăng ký.

- Nắm vững tình hình tài chính của doanh nghiệp thông qua các báo cáo tài chính - kinh doanh của doanh nghiệp. Các báo cáo này phải chính xác và được ngân hàng kiểm tra kỹ lưỡng. Ngân hàng cần phân loại doanh nghiệp nhà nước theo 3 cấp độ A, B, C.

Các doanh nghiệp loại A có tình hình tài chính khả quan, có hướng phát triển đúng đắn. Đối với loại hình doanh nghiệp này ngân hàng cần đầu tư vốn nếu doanh nghiệp có nhu cầu mở rộng sản xuất kinh doanh.

Đối với các doanh nghiệp loại B, có tốc độ tăng trưởng chậm do đó ngân hàng cần tìm hiểu kỹ tình hình của doanh nghiệp, phối hợp cùng doanh nghiệp trong việc phát triển hoạt động sản xuất kinh doanh. Ngân hàng sẽ đầu tư nếu thấy rằng hoạt động đầu tư vốn sẽ đem lại hiệu quả và hướng phát triển của doanh nghiệp là đúng đắn.

Ngân hàng nên hạn chế đầu tư vốn cho các doanh nghiệp loại C. Vì các doanh nghiệp này tình hình tài chính không mấy khả quan, sản xuất kinh doanh đình đốn, không có hướng phát triển đúng đắn. Việc làm ăn kém hiệu quả như thế sẽ dẫn đến tình trạng mất vốn nếu ngân hàng quyết định đầu tư vào. Do vậy trước khi đầu tư hay cho vay vốn ngân hàng cần thẩm định rõ tình hình hoạt động của doanh nghiệp đó, từ đó có phương hướng cụ thể trong việc đầu tư.

- Tham dự vào hoạt động tài chính của các đơn vị kinh tế thông qua hoạt động đầu tư trực tiếp góp phần giải tỏa vốn, mở rộng sự kiểm soát của ngân hàng.

- Đối với các doanh nghiệp ngoài quốc doanh :

Việc đầu tư cho các doanh nghiệp ngoài quốc doanh còn nhiều hạn chế bởi mức độ quan hệ của hiện chỉ bó hẹp trong khu vực doanh nghiệp nhà nước và hộ gia đình. Ngân hàng cần mở rộng đầu tư đối với các doanh nghiệp ngoài quốc doanh.

## **Assignment Supporting Group** **<http://assignmentssupporting.com>**

---

Các doanh nghiệp kinh tế ngoài quốc doanh đ- ợc vay vốn của ngân hàng bao gồm các công ty trách nhiệm hữu hạn, công ty cổ phần, các cơ sở sản xuất kinh doanh đ- ợc nhà n- ớc công nhận . Còn về ph- ơng pháp cho vay , ngoài việc cho vay giản đơn theo mùa vụ và theo chu kỳ sản xuất , cho vay thu nợ theo từng nhóm , từng khế - ớc vay, nên quy định thêm một số ph- ơng thức cho vay linh động hơn nh- :

+ Cho vay theo “ tài khoản đặc biệt “ đối với các doanh nghiệp và hộ sản xuất kinh doanh có thu nhập th- ờng xuyên , trên cơ sở đó các hộ vay có thể chủ động rút tiền vay và nộp tiền trả nợ hàng ngày , nh- ợc số d- ợc không v- ượt quá mức đã thoả thuận tr- ớc với ngân hàng.

+ Cho vay theo dạng trả góp hàng ngày, hàng tuần , hàng tháng tùy theo tính chất sản xuất kinh doanh của từng doanh nghiệp hay hộ sản xuất .

+ Từng b- ớc cho phép doanh nghiệp sử dụng séc thanh toán và cho mở rộng các hình thức thanh toán đối với doanh nghiệp .

+ Thực hiện các dịch vụ ngân hàng đối với doanh nghiệp nh- bảo lãnh trong việc đấu thầu dự án , dịch vụ t- vấn ...

Trong công tác cho vay đối với các thành phần kinh tế ngoài quốc doanh cần chú ý tới các điều kiện vay vốn của doanh nghiệp :

\ Điều kiện về giấy phép kinh doanh, các thủ tục pháp lý quy định về chức năng quyền hạn của doanh nghiệp .

\ Tài sản thế chấp : Tài sản này phải thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp . Tài sản thế chấp đ- ợc định giá cẩn thận và hợp pháp.

\* Đối với t- nhân, hộ sản xuất kinh doanh :

- Cần tăng c- ờng doanh số cho vay đối với t- nhân , hộ sản xuất kinh doanh nếu nh- kinh doanh có hiệu quả và trả đúng hạn .

- Thủ tục cho vay cần phải giản đơn , phù hợp.

- Cần bảo đảm các điều kiện về cầm cố, thế chấp tránh rủi ro.

- Mở rộng hình thức cho vay trực tiếp thông qua hợp tác xã, thông qua sự bảo lãnh của các tổ chức kinh tế .Ngân hàng phối hợp với các doanh nghiệp

## **Assignment Supporting Group**

**<http://assignmentssupporting.com>**

---

đầu t- vốn cho các hộ sản xuất kinh doanh. Sau đó đến khi thu hoạch , doanh nghiệp tiến hành thu mua của hộ sản xuất và qua đó các hộ sản xuất trả nợ cho ngân hàng . Hình thức này tạo thêm điều kiện phát triển sản xuất đối với hộ sản xuất kinh doanh.

- Với nhiệm vụ phát triển nông thôn, ngân hàng có thể phối hợp cùng với các công ty vật t- nông nghiệp tổ chức cho vay trực tiếp tới hộ sản xuất kinh doanh. Hình thức bảo đảm này ng- òi vay vốn sử dụng đúng mục đích, thúc đẩy quan hệ với ngân hàng.

d/ Thực hiện Marketing ngân hàng :

Ngân hàng cần có một bộ phận chuyên trách thực hiện nghiên cứu chiến lược Marketing ngân hàng. Hiện nay đây là một vấn đề còn đ- ợc ít ngân hàng quan tâm . Marketing ngân hàng là một hệ thống quản lý trong một ngân hàng nhằm đáp ứng nhu cầu về vốn và các dịch vụ của ngân hàng bằng các chính sách biện pháp linh hoạt để thích ứng với thị tr- ờng đạt mục tiêu tăng trưởng và phát triển. Hoạt động Marketing ngân hàng phải hoàn thiện về cơ cấu tổ chức, cơ sở vật chất kỹ thuật, về trình độ nhân viên để tạo ra một hình ảnh mới về hoạt động ngân hàng và làm cho hình ảnh đó ngày càng hoàn thiện và có sức hút đối với khách hàng.

Nh- vậy có thể kết luận rằng hoạt động Marketing ngân hàng luôn luôn gắn liền với hoạt động của ngân hàng trong điều kiện cơ chế thị tr- ờng hiện nay.

Bộ phận chuyên trách nghiên cứu về Marketing ngân hàng sẽ có những đóng góp lớn trong việc tăng trưởng công tác huy động vốn, sử dụng vốn và đem lại hiệu quả kinh doanh đối với ngân hàng . Bộ phận này sẽ tìm ra các phương pháp thích hợp để thúc đẩy sự phát triển của ngân hàng một cách khoa học.

e/ Thực hiện triệt để cơ cấu khoán tài chính đối với cán bộ tín dụng :

p dụng cơ chế khoán tài chính đối với các cán bộ tín dụng ít nhiều đã có những - u điểm nhất định .

## **Assignment Supporting Group** **<http://assignmentssupporting.com>**

---

Thực hiện th- ờng vật chất đối với các cán bộ tín dụng có d- nợ cao, tỷ lệ nợ quá hạn thấp, thu lãi đầy đủ. Và ng- ọc lại có hình thức kỷ luật thích hợp đối với các cán bộ tín dụng có tỷ lệ nợ quá hạn v- ọt mức cho phép và không thu đủ lãi. Thực hiện biện pháp này có lợi cho cả ngân hàng và khách hàng. Về phía ngân hàng có chế độ th- ờng phạt về tài chính, cán bộ tín dụng sẽ tập chung, đi sâu vào nghiên cứu tìm hiểu khách hàng đặc biệt là dự án kinh doanh. Nhờ đó tín dụng ngân hàng sẽ biết đâu là dự án thực sự đem lại hiệu quả kinh tế cao, có khả năng trả nợ vốn và lãi đúng hạn để mạnh dạn cho vay đáp ứng nhu cầu của khách hàng nh- vậy ngân hàng sẽ mở rộng đ- ợc doanh số cho vay và cho vay đúng đối t- ợng, góp phần thúc đẩy kinh tế phát triển. Mặt khác tự do cơ chế khoán tài chính nên các bộ tín dụng rất sợ tỷ lệ nợ quá hạn lớn, không thu hồi đ- ợc lãi đúng hạn. chính vì vậy, cán bộ tín dụng phải rất tích cực xem xét dự án tr- ớc khi cho vay, kiểm tra đôn đốc sau khi giải ngân nhằm giúp hộ sản xuất sử dụng vốn vay đúng mục đích, có hiệu quả.

Cơ chế khoán tài chính làm cho cán bộ tín dụng có trách nhiệm hơn đối với những khoản cho vay của mình. Nh- thế sẽ giúp ngân hàng mở rộng cho vay, cho vay đúng đối t- ợng, thu tiền gốc và lãi đúng kỳ hạn, tránh đ- ợc rủi ro. Bên cạnh đó, với tinh thần trách nhiệm cao và sự hiểu biết của cán bộ ngân hàng những dự án không có hiệu quả kinh tế sẽ bị loại bỏ, giúp khách hàng tránh đ- ợc rủi ro.

Rõ ràng cơ chế khoán tài chính đã làm cho chất l- ợng tín dụng đ- ợc bảo đảm. Ngân hàng nên tiếp tục phát huy và hoàn thiện cơ chế này trong hoạt động kinh doanh của mình, có nh- vậy mới ngày càng mở rộng đ- ợc công tác tín dụng của khách hàng.

g/ Mở rộng cho vay thông qua tổ tín chấp :

Cho vay thông qua tổ tín chấp là một xu h- ớng nhằm tiếp cận trực tiếp tới hộ sản xuất một cách hiệu quả. Nhiều nhà n- ớc đã rất thành công trong việc cấp tín dụng cho hộ sản xuất thông qua tổ tín chấp vay vốn. đặc biệt việc tín chấp đối với các hộ nghèo thông qua tổ tín chấp là cần thiết, nó quyết định đến việc thành công của ch- ơng trình tín dụng ng- ời nghèo. □ ngân hàng nông nghiệp Hai Bà Tr- ng có thực hiện cấp tín dụng cho hộ sản xuất thông qua tổ thì mới giải quyết đ- ợc vấn đề kiểm soát nghiêm ngặt quá trình chuyển

## **Assignment Supporting Group**

**<http://assignmentssupporting.com>**

---

tải vốn đó . Bởi vì, với tính tự nguyện, dân chủ và năng động , hoạt động trên cơ sở quy - ớc của tổ , việc cho vay thông qua tổ để giải quyết tốt các vấn đề sau :

**Thứ nhất :** Tổ là nơi xác định và đánh giá nhu cầu tín dụng đảm bảo công khai, chuẩn xác kịp thời. Nhờ đó ngân hàng có thể giải ngân nhanh mà vẫn đảm bảo chất l- ợng tín dụng.

**Thứ hai :** Việc hình thành tổ tín chấp vay vốn có quy - ớc riêng là điều kiện cần thiết thực hiện vai trò kiểm tra, đôn đốc, giám sát sử dụng vốn vay, trả nợ đúng hạn của hộ vay vốn.

**Thứ ba :** Tổ cũng là nơi để các hộ t- ơng trợ nhau, không những về nhu cầu tín dụng mà còn kiến thức, là đầu mối thu nhận kỹ thuật sản xuất để chuyển tải cho từng thành viên, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn vay ngân hàng.

**Thứ t- :** Khi trình độ quản lý của tổ đ- ợc nâng lên, thì tổ cũng là nơi có thể thực hiện các dịch vụ trong ngân hàng ( nh- : làm đại lý thu nợ, phát tiền vay...) trong điều kiện các cán bộ tín dụng ngân hàng ch- a đáp ứng trên diện rộng.

Trên đây ta thấy những vấn đề mà khi có tổ tín chấp, thì việc thông qua tổ những vấn đề đó được giải quyết tốt. Do đó Ngân hàng Nông nghiệp Hai Bà Tr- ng nên áp dụng hình thức này trong thời gian tới.

Những giải pháp trên đây là những biện pháp có thể thúc đẩy một cách tốt hơn công tác huy động vốn và sử dụng vốn của Ngân hàng Nông nghiệp Hai Bà Tr- ng . Với những giải pháp đó hy vọng rằng có thể đem lại cho Ngân hàng những ph- ơng h- ớng có thể thúc đẩy sự phát triển hoạt động kinh doanh trong thời gian tới.

## **KẾT LUẬN**

Nội dung của chuyên đề đề cập đến công tác huy động vốn và sử dụng vốn trong một Ngân hàng thương mại. Như đã nói ở trên công tác huy động vốn và sử dụng vốn có vai trò quan trọng không những đối với hoạt động ngân hàng mà còn đối cả nền kinh tế. Hệ thống ngân hàng hoạt động có hiệu quả sẽ tạo điều kiện thúc đẩy nền kinh tế phát triển.

Hy vọng rằng qua chuyên đề này những suy nghĩ của tôi có thể góp phần nhỏ bé nhằm nâng cao chất lượng hoạt động của ngân hàng.

Do trình độ có hạn, thêm vào đó đây là một đề tài có phạm vi nghiên cứu rộng và là một trong những vấn đề đang được quan tâm, cho nên chuyên đề này không thể tránh khỏi những sai sót nhất định. Tôi rất mong được sự góp ý của các thầy cô giáo cũng như các cán bộ ngân hàng để chuyên đề được hoàn thiện hơn.

Tôi xin chân thành cảm ơn Tiến sĩ Lê Anh Vân và các cô chú trong Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Hai Bà Trưng đã tận tình giúp đỡ tôi hoàn thành chuyên đề này.

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Ngân hàng th- ơng mại. **GS. TS Edward WReed**  
NXB thành phố Hồ Chí Minh
2. Tiền tệ và ngân hàng. **PTS. Lê Văn Tề**  
NXB thành phố Hồ Chí Minh - 1992
3. Tiền và hoạt động ngân hàng. **Lê Vinh Danh**  
NXB Chính trị Quốc gia - Hà Nội 1996
4. Những vấn đề cơ bản về tiền tệ tín dụng và ngân hàng trong b- ớc đầu đổi mới ở Việt Nam. **Cao Sĩ Khiêm** - Viện KHNH - Hà Nội 1994.
5. Bảo toàn và phát triển vốn. **Nguyễn Công Nghiệp và Phùng Thị Đoan**  
NXB Thống kê - Hà Nội 1992
6. Báo cáo kết quả kinh doanh của NHN<sub>0</sub> & PTNT Quận Hai Bà Tr- ng
7. Tạp chí Tài chính - Tiền tệ
8. Tạp chí Ngân hàng