

ÔNG HÙNG CƯỜNG

**GIẢI PHÁP MỞ RỘNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN
HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN
NÔNG THÔN CHI NHÁNH HUYỆN HÒA VANG**

Chuyên ngành: Tài chính – Ngân hàng

Mã số: 60.34.20

LUẬN VĂN THẠC SĨ QUẢN TRỊ KINH DOANH

Đà Nẵng- Năm 2012

Người hướng dẫn khoa học: PGS.TS. LÂM CHÍ DŨNG

Phản biện 1: **TS NGUYỄN THANH LIÊM**

Phản biện 2: **TS. VÕ VĂN LÂM**

Luận văn sẽ được bảo vệ tại Hội đồng bảo vệ chăm Luận văn tốt nghiệp Thạc sĩ Quản trị kinh doanh họp tại Đại học Đà Nẵng vào ngày 18 tháng 02 năm 2012

Có thể tìm hiểu luận văn tại:

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

MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài nghiên cứu

Ở các nước phát triển, hoạt động ngân hàng đang có xu hướng tăng tỷ trọng thu nhập từ các dịch vụ ngoại bảng. Tuy nhiên, ở Việt nam, hoạt động tín dụng vẫn còn là một hoạt động chủ yếu của các ngân hàng thương mại. Mở rộng quy mô tín dụng vẫn là con đường chủ yếu để các ngân hàng gia tăng thu nhập, khả năng sinh lời, đáp ứng các mục tiêu cạnh tranh trên thị trường.

Hoạt động kinh doanh của Chi nhánh NNo huyện Hòa Vang, thuộc NHNNo – Chi nhánh Đà Nẵng cũng không nằm ngoài những xu hướng chung đó. Trong những năm qua, chi nhánh NHNNo Hòa Vang đã không ngừng mở rộng quy mô tín dụng và đã đạt được những thành quả đáng khích lệ. Tuy nhiên, kết quả đạt được vẫn còn chưa tương xứng với tiềm năng do nhiều nguyên nhân khách quan và chủ quan.

Mặt khác, nhu cầu vay vốn trên thị trường mục tiêu của ngân hàng là địa bàn huyện Hoà Vang vẫn chưa được đáp ứng đầy đủ. Đây là một địa bàn đang trong tiến trình đô thị hoá mạnh mẽ, có tốc độ tăng trưởng cao, có nhiều tiềm năng và lợi thế để phát triển nên nhu cầu vốn cho các hoạt động đầu tư và cả tiêu dùng là ngày càng gia tăng.

Vì vậy, cần thiết phải tiến hành những nghiên cứu nhằm tìm ra các giải pháp khả thi để mở rộng tín dụng tại Chi nhánh NH này.

Do vậy, học viên chọn đề tài: **“Giải pháp mở rộng tín dụng tại NHNNo và PTNT - chi nhánh huyện Hòa vang”** làm đề tài luận văn tốt nghiệp của mình

2. Mục tiêu nghiên cứu

- Hệ thống hóa, tổng hợp và phân tích một số vấn đề lý luận về mở rộng tín dụng của ngân hàng thương mại.

- Phân tích, đánh giá thực trạng mở rộng tín dụng tại Chi nhánh NHNNo và PTNT huyện Hòa vang

- Đề xuất các giải pháp nhằm mở rộng tín dụng tại NHNNo và PTNT huyện Hòa Vang.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu:

Luận văn tập trung nghiên cứu các vấn đề lý luận và thực tiễn liên quan đến hoạt động mở rộng tín dụng tại NHNNo và PTNT, chi nhánh Hòa Vang Phạm vi nghiên cứu:

Khái niệm tín dụng ở đây chỉ giới hạn trong hoạt động cấp tín dụng theo định nghĩa của Luật Tổ chức tín dụng năm 2010.

Về các dữ liệu sử dụng để phân tích, đánh giá thực trạng, Luận văn chỉ giới hạn trong khoảng thời gian từ 2008 – 2010.

4. Phương pháp nghiên cứu

Phương pháp nghiên cứu chủ yếu được sử dụng trong luận văn này là phương pháp phân tích và tổng hợp; diễn dịch và quy nạp, logic và lịch sử. Các phương pháp tổng hợp và phân tích thống kê cũng được sử dụng phổ biến.

5. Ý nghĩa khoa học và thực tiễn

Về lý luận, luận văn hệ thống hoá những nội dung cơ bản về tín dụng, tín dụng ngân hàng, đặc biệt luận văn đã lý giải có hệ thống nội dung mở rộng tín dụng của ngân hàng thương mại, đề xuất các tiêu chí đánh giá quá trình mở rộng tín dụng, phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến mở rộng tín dụng của ngân hàng thương mại.

Về thực tiễn, luận văn đã tiến hành phân tích, đánh giá thực trạng hoạt động tín dụng và mở rộng tín dụng của NHNNo và PTNT, Chi nhánh Hòa vang, qua đó rút ra các nhận định quan trọng về những bất cập, hạn chế của quá trình này. Trên cơ sở đó, kết hợp với cơ sở lý luận, luận văn đã đề xuất các giải pháp nhằm mở rộng tín dụng tại Chi nhánh NH này.

CHƯƠNG 1

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

1.1. TỔNG QUAN VỀ TÍN DỤNG NGÂN HÀNG

1.1.1. Khái niệm và bản chất của tín dụng

Tín dụng là một quan hệ kinh tế giữa người cho vay và người đi vay, là sự chuyển nhượng quyền sử dụng một lượng giá trị hay hiện vật theo những điều kiện mà hai bên thoả thuận.

1.1.2. Các nguyên tắc cơ bản của TD

Xuất phát từ bản chất của TD là phải hoàn trả đúng hạn cả vốn và lãi. Vì vậy, hoạt động TD phải dựa trên các nguyên tắc sau:

- a. *Vốn vay phải có mục đích, đảm bảo sử dụng đúng mục đích và có hiệu quả:*
- b. *Vốn vay phải hoàn trả đầy đủ, đúng hạn cả vốn và lãi*
- c. *Cho vay có bảo đảm*

1.1.3. Tín dụng ngân hàng

1.1.3.1. Khái niệm tín dụng ngân hàng

Tín dụng ngân hàng là hoạt động mà ngân hàng cấp tín dụng cho khách hàng dưới hình thức *cho vay, chiết khấu, cho thuê tài chính, bao thanh toán, bảo lãnh ngân hàng và các nghiệp vụ cấp tín dụng khác.*

1.1.3.2. Phân loại tín dụng ngân hàng

- a. *Căn cứ vào thời hạn*
- b. *Căn cứ vào tính chất luân chuyển vốn*
- c. *Căn cứ vào tính chất đảm bảo*
- d. *Căn cứ vào mối quan hệ giữa các chủ thể*
- e. *Căn cứ vào phương pháp cấp tiền vay*
- f. *Căn cứ vào mục đích sử dụng vốn*

1.1.3.3. Vai trò của tín dụng ngân hàng

- a. *Đối với bản thân NHTM*

Tín dụng là nghiệp vụ mang lại nguồn thu lớn nhất và chủ yếu cho Ngân hàng trong quá trình hoạt động của mình.

- b. *Đối với nền kinh tế*

1.2. Mở rộng tín dụng của ngân hàng thương mại

1.2.1. Nội dung mở rộng tín dụng của ngân hàng thương mại

Mở rộng tín dụng của NHTM là quá trình NH tăng qui mô cấp tín dụng, qua đó tăng thu nhập từ hoạt động tín dụng trên cơ sở kiểm soát mức rủi ro và đảm bảo mức độ sinh lời phù hợp với mục tiêu và chiến lược kinh doanh của ngân hàng trong từng thời kỳ.

Chỉ tiêu chủ yếu để đánh giá quy mô cấp tín dụng là mức dư nợ tín dụng. Vì vậy, thực chất của quá trình mở rộng tín dụng ngân hàng là quá trình tăng trưởng dư nợ tín dụng. Tuy nhiên, lý thuyết cũng như thực tiễn mở rộng tín dụng của các ngân hàng đã cho thấy tương quan đánh đổi giữa việc mở rộng tín dụng với việc gia tăng mức độ rủi ro tín dụng. Vì vậy, quá

trình mở rộng tín dụng phải được đặt trong sự xem xét quan hệ với mục tiêu kiểm soát rủi ro tín dụng, trong đó mục tiêu tăng trưởng dư nợ phải là mục tiêu ưu tiên.

Mục tiêu cuối cùng của mọi hoạt động kinh doanh của ngân hàng vẫn là gia tăng khả năng sinh lời. Vì vậy, tăng dư nợ tín dụng cũng nhằm đạt đến mục tiêu cuối cùng của Ngân hàng là tăng thu nhập từ hoạt động tín dụng, kiểm soát tốt chi phí cho hoạt động tín dụng, qua đó tăng lợi nhuận từ tín dụng, tăng tỷ suất sinh lời trên dư nợ tín dụng. Tuy nhiên, tùy thuộc vào chiến lược kinh doanh của từng thời kỳ nhất định, nhằm đạt các mục tiêu về nâng cao sức cạnh tranh trên thị trường, ngân hàng vẫn có thể chấp nhận một mức sinh lợi thấp hơn để ưu tiên cho mục tiêu tăng trưởng dư nợ tín dụng.

1.2.2. Tiêu chí đánh giá mở rộng tín dụng ngân hàng

- a. *Mức tăng trưởng tổng dư nợ cấp tín dụng dưới tất cả các hình thức*
- b. *Mức tăng trưởng số lượng khách hàng của ngân hàng*
- c. *Mức tăng trưởng dư nợ bình quân trên một khách hàng*

Do quy mô dư nợ bình quân của khách hàng doanh nghiệp khác biệt so với quy mô dư nợ bình quân của khách hàng hộ và cá nhân nên chỉ tiêu nên được xem xét riêng cho 2 nhóm khách hàng là khách hàng doanh nghiệp và khách hàng hộ và cá nhân.

- d. *Mức độ tăng trưởng của thị phần cấp tín dụng của ngân hàng trên thị trường mục tiêu*
- e. *Tăng trưởng thu nhập từ hoạt động cấp tín dụng của ngân hàng*
- f. *Mức độ đa dạng hóa trong cơ cấu cấp tín dụng*

Quá trình mở rộng tín dụng luôn phải được đặt trong tương quan đánh đổi giữa rủi ro và sinh lời. Trong quá trình đó, mục tiêu tăng trưởng quy mô cấp tín dụng là mục tiêu ưu tiên, mục tiêu kiểm soát rủi ro và hiệu quả kinh doanh là 2 mục tiêu kiểm soát. Do đó, khi đánh giá việc mở rộng tín dụng phải xem xét các chỉ tiêu đánh giá hai mục tiêu này như là hai mục tiêu kiểm soát.

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

1.2.3.1. Nhóm nhân tố bên ngoài Ngân hàng

- a. *Những nhân tố thuộc về môi trường vĩ mô*

- Bối cảnh kinh tế vĩ mô
- Sự ổn định về chính trị - xã hội
- Hành lang pháp lý

b. Những nhân tố thuộc về đặc điểm của thị trường mục tiêu của ngân hàng

Các nhân tố chủ yếu bao gồm:

- Điều kiện tự nhiên
- Đặc điểm kinh tế - xã hội

1.2.3.2. Nhân tố bên trong

a. Các nguồn lực của ngân hàng

Đối với mục tiêu mở rộng tín dụng quyết định nhất vẫn là các nguồn lực sau:

- Nguồn lực tài chính, trong đó yếu tố quan trọng nhất là quy mô vốn điều lệ và khả năng huy động vốn của ngân hàng.
- Cơ sở vật chất, mạng lưới của ngân hàng
- Nguồn nhân lực
- Hệ thống công nghệ bao gồm hạ tầng công nghệ và các phần mềm quản lý, phần mềm hoạt động...

b. Chính sách tín dụng của ngân hàng

Chính sách tín dụng đúng đắn, phù hợp sẽ thúc đẩy mở rộng tín dụng của một NH cụ thể. Ngược lại, nếu chính sách tín dụng của NH được xác định không phù hợp với những đòi hỏi khách quan của bối cảnh thị trường cũng như yêu cầu quản lý nội tại của NH sẽ kìm hãm khả năng mở rộng tín dụng của ngân hàng.

c. Quy trình cấp tín dụng

Quy trình tín dụng là biểu hiện cụ thể nhất của các hoạt động tác nghiệp của ngân hàng trong quá trình giao dịch giữa ngân hàng và khách hàng có quan hệ tín dụng. Nó phải giải quyết được mâu thuẫn giữa yêu cầu về chất lượng dịch vụ, sự hài lòng của khách hàng với yêu cầu an toàn tài sản, hạn chế rủi ro của ngân hàng.

Một quy trình tín dụng phù hợp sẽ thúc đẩy mở rộng hoạt động tín dụng và ngược lại sẽ cản trở quá trình này.

d. Năng lực quản trị tín dụng của ngân hàng

Năng lực quản trị tín dụng là điều kiện tiên đề cho việc giải quyết mối quan hệ đánh đổi giữa rủi ro và khả năng sinh lời. Chỉ trên cơ sở có năng lực quản trị tín dụng cao, Ngân hàng mới có khả năng vừa mở rộng được quy mô cho vay vừa bảo đảm kiểm soát rủi ro.

e. Năng lực tiếp cận thị trường của ngân hàng

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG MỞ RỘNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG NN- CHI NHÁNH HÒA VANG, TP ĐÀ NẴNG

2.1. Đặc điểm cơ bản của Chi nhánh NNNo Hòa Vang ảnh hưởng đến mở rộng tín dụng

2.1.1. Đặc điểm chung về quá trình hình thành; chức năng, nhiệm vụ của NNNo&PTNT VN

2.1.2. Đặc điểm về nguồn lực của chi nhánh NNNo&PTNT Hòa Vang

2.1.2.1. Về nguồn vốn hoạt động

Tổng nguồn vốn huy động tăng trưởng liên tục trong các năm (Năm 2008 tăng 78,3% so với năm 2007; 2009 tăng 100,1% so với năm 2008; 2010 tăng 37,6% so với năm 2009).

Số liệu huy động tính đến 31/12/2010 đạt 387.876 triệu đồng. Trong khi đó dư nợ cho vay đến 31/12/2010 chỉ đạt 180.656 triệu đồng, chiếm 46,57%. Điều này cho thấy, năng lực đáp ứng nguồn vốn tại chỗ cho tăng trưởng tín dụng là rất dồi dào.

2.1.2.2. Về cơ sở vật chất, mạng lưới

Trên địa bàn huyện Hòa vang, Chi nhánh NNNo là đơn vị ngân hàng có ưu thế rõ rệt về cơ sở vật chất và mạng lưới giao dịch.

2.1.2.3. Về nguồn nhân lực

2.2.3. Đặc điểm về cơ cấu sản phẩm, thu nhập

Tuy danh mục dịch vụ cung cấp tương đối đa dạng nhưng tín dụng vẫn là hoạt động cơ bản.

2.2. Thực trạng mở rộng tín dụng tại chi nhánh NNNo&PTNT Hòa vang

2.2.1. Tình hình chung về hoạt động tín dụng

Bảng 2.4 (luận văn) cho thấy: Tổng dư nợ liên tục tăng nhưng số lượng khách hàng và thu nhập từ hoạt động tín dụng có biến động giảm trong năm 2009/2008. Hiệu suất hoạt động của nhân viên tăng; dư nợ bình

quân/CBNV tăng liên tục qua các năm. Chỉ tiêu chênh lệch lãi suất phản ánh khả năng sinh lời của hoạt động tín dụng. Hai chỉ tiêu nợ xấu và tỷ lệ nợ xấu phản ánh mức độ rủi ro tín dụng tổng thể của NH qua các năm.

Các phân tích cụ thể sẽ được đề cập chi tiết ở tiểu mục 2.2.2.

2.2.2. Đánh giá thực trạng mở rộng tín dụng tại chi nhánh

Đánh giá thực trạng mở rộng tín dụng sẽ dựa vào các tiêu chí đã phân tích ở mục 1.2.2. của chương 1.

2.2.2.1. Các chỉ tiêu tăng trưởng quy mô tín dụng

Số liệu tính toán ở bảng 2.5 (lược văn) cho thấy:

- Tổng dư nợ tăng trưởng cao trong thời gian từ 2008 – 2010. Xem xét số liệu của các năm trước nữa cũng cho thấy xu hướng tăng trưởng quy mô dư nợ là liên tục.

- Xem xét cơ cấu cấp tín dụng theo đối tượng khách hàng, ta thấy mức tăng dư nợ chung chủ yếu do mức tăng dư nợ của doanh nghiệp. Tuy nhiên, đóng góp của cho vay khách hàng cá nhân, hộ gia đình cũng khá ấn tượng khi đã đưa mức độ tăng trưởng lên 20,3%, tương ứng với mức tăng là 9936 triệu đồng.

- Nhìn chung, ngoại trừ trường hợp đặc biệt của năm 2008, quy mô tín dụng liên tục tăng cả về tổng dư nợ; số lượng khách hàng; dư nợ bình quân/khách hàng; và thu nhập từ hoạt động tín dụng.

- Xét tổng thể cả hai đối tượng khách hàng, mức tăng trưởng dư nợ chủ yếu do tăng mức dư nợ bình quân trên một khách hàng. Trong 2 loại khách hàng, thì quy mô dư nợ của khách hàng doanh nghiệp lớn gấp nhiều lần so với khách hàng cá nhân, hộ. Cụ thể, trong năm 2008, dư nợ bình quân một khách hàng doanh nghiệp cao gấp 25,6 lần so với khách hàng cá nhân, hộ; qua năm 2009, tỷ lệ này là 46,2 lần và năm 2010, tỷ lệ này là 48,2 lần.

- Tuy nhiên, tỷ lệ dư nợ cấp tín dụng/huy động vốn tại chỗ vẫn còn thấp và có xu hướng ngày càng giảm. Tốc độ tăng huy động vốn cao hơn nhiều so với tốc độ tăng trưởng cấp tín dụng.

Mặt khác, tiềm năng về khách hàng vẫn còn lớn. Chỉ tính riêng khu vực hộ gia đình, số liệu năm 2008 cho thấy: tổng số hộ khu vực nông nghiệp – nông thôn là 23644 hộ; hộ kinh doanh được cấp giấy phép là 849 hộ; hộ hoạt động trong lĩnh vực CN – TTCN là 651 hộ.

Do đó, tiềm năng về mở rộng quy mô tín dụng còn nhiều.

2.2.2.2. Về thị phần dư nợ tín dụng, số liệu tổng hợp từ Ngân hàng Nhà nước cho thấy, thị phần dịch vụ tín dụng của Chi nhánh NHNNH Hòa vang trên địa bàn luôn chiếm ưu thế tuyệt đối và tăng trưởng qua các năm.

2.2.2.3. Về mức độ đa dạng hóa trong cơ cấu tín dụng

a. Cơ cấu dư nợ theo kỳ hạn

Bảng 2.7 cho thấy, NH chủ yếu cho vay ngắn hạn. Cơ cấu kỳ hạn có sự mất cân đối. Điều này một phần là do cơ cấu huy động vốn. Phần khác, phụ thuộc vào nhu cầu thị trường. Các khách hàng vay, do có ít nhu cầu đầu tư, tài trợ dài hạn nên đã lựa chọn phương thức vay ngắn hạn. Tuy nhiên, điều này cũng phản ánh nỗ lực chủ quan của NH trong việc tiếp cận các khách hàng vay có nhu cầu tài trợ trung, dài hạn cũng như khả năng tư vấn, hướng dẫn, gợi ý của NH. Vì vậy, cần có giải pháp tăng tỷ trọng cho vay trung và dài hạn.

b. Cơ cấu dư nợ theo loại hình khách hàng

- Tỷ trọng cho vay chủ yếu thuộc về các khách hàng doanh nghiệp. Tỷ trọng cho vay năm thấp nhất cũng chiếm đến 46,6%. Năm cao nhất lên đến gần 67%.

- Hộ gia đình và cá nhân cũng là đối tượng khách hàng chủ lực. Tỷ trọng cho vay nhóm này đều trên 30%. Đặc biệt, trong năm 2008, khi tình hình kinh tế khó khăn, tỷ trọng cho vay nhóm khách hàng này đã lên đến 53,4%. Điều này cho thấy đây là nhóm khách hàng có khả năng ổn định cao và tiềm năng mở rộng số lượng còn lớn.

- Các nhóm khách hàng khác có quy mô không đáng kể. Trong đó, đáng chú ý là đơn vị sự nghiệp kinh tế và các Hợp tác xã. Các đơn vị sự nghiệp kinh tế có tiềm năng về mở rộng tín dụng nếu có giải pháp để kiểm soát rủi ro tốt hơn. Tương tự, khu vực HTX vẫn chưa phải là đối tượng khách hàng vay của NH vì NH rất sợ rủi ro đối với khu vực này (Bảng 2.8).

c. Cơ cấu dư nợ theo hình thức bảo đảm tiền vay

Qua bảng 2.9, có thể rút ra một số nhận xét chủ yếu sau đây:

- Ngân hàng vẫn chủ yếu thực hiện cấp tín dụng có bảo đảm bằng tài sản. Tỷ trọng bảo đảm bằng tài sản chiếm trên 79%. Tỷ trọng bảo đảm không bằng tài sản thấp và có xu hướng giảm. Năm 2008 là 21% nhưng đến năm 2010, tỷ trọng này giảm hơn 1/2.

- Hình thức bảo đảm bằng tài sản vẫn chủ yếu dựa vào thế chấp bất động sản. Tỷ trọng dư nợ bảo đảm bằng thế chấp bất động sản chiếm tỷ trọng từ 53,4% đến 62,04%.

d. Cơ cấu dư nợ theo ngành kinh tế và mục đích vay vốn

Trong cơ cấu dư nợ, tín dụng sản xuất – kinh doanh chiếm tỷ trọng cao. Trong cả ba năm tỷ trọng dư nợ tín dụng sản xuất – kinh doanh trong tổng dư nợ đều đạt xấp xỉ 90% trở lên. Dư nợ tín dụng tiêu dùng chỉ chiếm tỷ trọng nhỏ dưới 12% và có xu hướng giảm tỷ trọng. Đây là điều cần chú ý, nhất là trong xu hướng ngân hàng bán lẻ hiện nay. Dịch vụ cho vay tiêu dùng là một loại dịch vụ tín dụng bán lẻ có nhiều triển vọng.

Trong các ngành sản xuất – kinh doanh thì tỷ trọng dư nợ dịch vụ chiếm rất cao (cả ba năm đều trên 65%), Trong khi đó, tỷ trọng cho vay nông nghiệp, lâm nghiệp, thủy sản chưa tương xứng với đặc điểm của địa bàn phục vụ là một huyện ngoại thành có tỷ trọng nông – lâm nghiệp- thủy sản cao trong cơ cấu kinh tế cao so với quận nội thành. Đặc biệt, tỷ trọng cho vay nông nghiệp có xu hướng giảm. Đây là hạn chế rất cần được NH lưu ý để có giải pháp khắc phục.

Một xu hướng tích cực trong cơ cấu là tỷ trọng dư nợ ngành công nghiệp chế biến, chế tạo, sửa chữa điện tương đối cao, năm 2009 đạt đến 13,74%, năm thấp nhất cũng đạt 5,97% và dư nợ kinh doanh bất động sản chiếm tỷ trọng rất thấp, hai năm gần đây tỷ trọng này bằng 0. Điều này thể hiện, NH đã thực hiện nghiêm túc các chỉ đạo của NH Nhà nước về tín dụng kinh doanh bất động sản.

Tỷ trọng cho vay một số ngành có tỷ trọng rất thấp, không đáng kể. Chẳng hạn, khai khoáng, xuất nhập khẩu...Điều này là do đặc điểm của địa bàn nơi mà NH đang hoạt động (Bảng 2.10).

e. Cơ cấu dư nợ theo phương thức cấp tín dụng

Cơ cấu cấp tín dụng ngày càng được đa dạng hóa tốt hơn. Tỷ trọng cho vay theo hạn mức có xu hướng tăng (từ 20,57% năm 2008 lên 40,07% năm 2010). Đây là một xu hướng tích cực, nhất là đối với một NH hoạt động trên một địa bàn của một huyện ngoại thành. Tương tự, cho vay theo dự án đầu tư cũng có sự tăng tỷ trọng. Từ 0% năm 2008 lên 7,45% năm 2009 và 6,34% năm 2010. Tương ứng với điều này là sự giảm tỷ trọng trong phương thức cho vay từng lần.

Tuy nhiên có 2 điểm cần lưu ý để có giải pháp khắc phục:

- Tỷ trọng dư nợ cho vay theo phương thức cho vay từng lần vẫn còn cao.
- 100% dư nợ cấp tín dụng là cho vay.

2.2.2.4. Đánh giá các mục tiêu kiểm soát

a. Đánh giá mục tiêu kiểm soát rủi ro tín dụng

Với điều kiện số liệu hiện có, luận văn sử dụng các chỉ tiêu: mức tăng (giảm) nợ xấu và tỷ lệ nợ xấu; mức tăng (giảm) tỷ lệ trích lập dự phòng/dư nợ (Bảng 2.12).

Nhìn chung, các chỉ tiêu đánh giá rủi ro tín dụng đều có xu hướng giảm qua các năm, ngoại trừ năm 2009. Tình hình rủi ro tín dụng của năm này tăng so với năm trước là do một số khách hàng bị ảnh hưởng khủng hoảng tài chính của năm 2008 nên ngừng sản xuất và không có khả năng thanh toán nợ đúng hạn, một số khoản vay trung hạn, tiêu dùng đời sống quá hạn phân kỳ do cán bộ tín dụng ít nên không nhắc nhở, đôn đốc kịp thời dẫn đến tăng hơn so với đầu năm. Đặc biệt, cơn bão số 9 đã làm ảnh hưởng nặng nề đến đời sống kinh tế, xã hội tại địa phương.

Ngoài ra, những nguyên nhân chủ quan từ phía ngân hàng cũng góp phần làm rủi ro tín dụng nặng thêm.

Qua năm 2010, nợ xấu giảm nhiều so với năm 2009. Dư nợ xấu giảm đến - 3179 triệu so với năm 2009, tương ứng với mức giảm tỷ lệ nợ xấu là - 2,46%. Tỷ lệ trích lập dự phòng/tổng dư nợ tín dụng cũng diễn biến cùng chiều với tỷ lệ nợ xấu.

b. Đánh giá năng lực sinh lời của hoạt động tín dụng

Như đã đề cập trong chương 1, năng lực sinh lời của hoạt động tín dụng có thể đánh giá qua các chỉ tiêu khác nhau như: Tỷ lệ thu nhập lãi ròng cận biên (NIM); Chênh lệch lãi suất bình quân; Tỷ suất sinh lời trên 1 đồng dư nợ. Đây cũng là những chỉ tiêu có thể sử dụng để đánh giá hiệu quả hoạt động tín dụng của NH.

Tuy nhiên, điều kiện về số liệu chỉ cho phép tính chỉ tiêu chênh lệch lãi suất bình quân (Bảng 2.13).

Chênh lệch lãi suất bình quân năm 2008 rất cao. Trong khi đó, chênh lệch lãi suất của năm 2009 giảm - 0,22%, tức giảm - 40% so với năm 2008. Lý do: lãi suất bình quân đầu vào và đầu ra đều giảm so với năm 2008 nhưng lãi suất bình quân đầu ra giảm đến 0,7%/tháng trong khi lãi suất bình

quân đầu vào chỉ giảm 0,22%. Dẫn đến, chênh lệch lãi suất giữa đầu ra và đầu vào giảm đến - 0,22%/tháng. Đây là mức giảm cực lớn, phản ảnh những biến động trong kinh tế vĩ mô. Qua năm 2010, chênh lệch lãi suất bình quân tăng 0,03%, tức tốc độ tăng là 8,3% so với năm 2009 do lãi suất bình quân đầu ra và đầu vào đều tăng, trong khi mức tăng của lãi suất bình quân đầu ra nhanh hơn (0,06% so với 0,03%)

2.3. Phân tích ảnh hưởng của các nhân tố chủ yếu đến thực trạng mở rộng tín dụng

2.3.1. Nhóm nhân tố bên ngoài Ngân hàng

a. Những nhân tố thuộc về môi trường vĩ mô

Quá trình mở rộng tín dụng của NHNN - Chi nhánh Hòa Vang trong những năm qua chịu ảnh hưởng khá rõ từ những biến động trong nền kinh tế vĩ mô.

Các số liệu trình bày ở bảng 2.4 và 2.5. và 2.12 cho thấy ảnh hưởng của các nhân tố này lên quá trình mở rộng tín dụng của NHNN Chi nhánh Hòa Vang. Số lượng khách hàng của năm 2009 giảm so với năm 2008. Tỷ lệ nợ xấu của năm 2009 tăng 1,44% so với năm 2008. Đó là do hậu quả của suy thoái kinh tế năm 2008.

Tuy nhiên, trong điều kiện biến động lãi suất cao, ngân hàng không chỉ gặp khó khăn mà về mặt nào đó cũng có những thuận lợi. Chẳng hạn, trong năm 2008 là năm mà biến động lãi suất theo chiều hướng tăng cao đột biến, tính toán cho thấy chênh lệch lãi suất bình quân lên đến 0,55% là mức rất cao so với các năm khác. Điều này dẫn đến mặc dù dư nợ năm 2008 thấp hơn năm 2009 nhưng thu nhập lãi từ hoạt động tín dụng lại cao hơn.

Qua năm 2009 - 2010, với chính sách kích cầu của Chính phủ, đặc biệt với chính sách cho vay hỗ trợ lãi suất, quy mô tín dụng của các ngân hàng có điều kiện thuận lợi để gia tăng. Dư nợ cho vay hỗ trợ lãi suất của chi nhánh đến 31/12/2010 đã lên đến 8.789 triệu đồng chiếm tỷ lệ 4,87% tổng dư nợ. Do đó, tốc độ tăng trưởng tín dụng của 2 năm 2009, 2010 đều cao. Đặc biệt năm 2009, năm triển khai chính sách kích cầu, tốc độ tăng dư nợ lên đến 59% so với năm 2008. Tuy nhiên, do lãi suất đã tương đối đi vào ổn định nên chênh lệch lãi suất bình quân giảm dẫn đến thu nhập từ hoạt động tín dụng cũng giảm so với năm trước.

- Sự ổn định về chính trị - xã hội của đất nước là một nhân tố vĩ mô có tác động tích cực đến mở rộng quy mô tín dụng. Tuy trong năm 2008, nền kinh tế có gặp khó khăn nhưng ổn định chính trị - xã hội vẫn được Đảng và Nhà nước duy trì tốt. Điều này thúc đẩy đầu tư sản xuất - kinh doanh, tạo động lực để các chủ thể vượt qua khó khăn, duy trì sản xuất - kinh doanh. Đây là điều kiện căn bản để duy trì tăng trưởng quy mô tín dụng

- Hành lang pháp lý nói chung, các văn bản pháp lý liên quan đến tín dụng nói riêng ngày càng được hoàn thiện cũng là nhân tố thúc đẩy mở rộng tín dụng. Đặc biệt, với việc Chính phủ ra nghị định về chính sách tín dụng phục vụ phát triển nông nghiệp, nông thôn (Nghị định 41/2010/NĐ-CP ngày 12/04/2010). Mặc dù, nghị định mới có hiệu lực thi hành từ ngày 01/06/2010 nhưng chi nhánh đã nhanh chóng triển khai ngay đến các đơn vị cá nhân trên địa bàn huyện. Chi nhánh đã kết hợp với UBND Huyện tổ chức các Hội nghị nhằm tuyên truyền rộng rãi đến nhân dân nắm rõ toàn bộ nội dung của Nghị định. Nhờ vậy, số khách hàng thuộc diện cho vay theo nghị định này đã tăng lên đến 672 khách hàng. Tổng dư nợ vay cho lĩnh vực này là 27.587 triệu đồng, chiếm 15,27% tổng dư nợ cho vay.

b. Những nhân tố thuộc về đặc điểm của thị trường mục tiêu của ngân hàng

NHNN - Chi nhánh Hòa Vang hoạt động trên địa bàn huyện Hòa Vang, một huyện ngoài trung tâm của TP. Đà Nẵng. Đây cũng là thị trường mục tiêu của NH này.

Những đặc điểm cơ bản của thị trường mục tiêu ảnh hưởng đến hoạt động tín dụng của ngân hàng bao gồm:

- Huyện Hòa Vang là một huyện mới được chia tách lại năm 2005 với 11 xã, diện tích 707,35 km², chiếm phần lớn diện tích của thành phố Đà Nẵng (khoảng 80%), có quy mô kinh tế khá nhỏ. Giá trị sản xuất các ngành kinh tế chiếm khoảng 3,537% tổng giá trị sản xuất của toàn TP. Đà Nẵng (Nguồn: Niên giám thống kê Huyện Hòa Vang 2009). Điều này giải thích: mặc dù có tốc độ tăng trưởng khá nhưng tỷ trọng dư nợ của Chi nhánh trong tổng dư nợ của NHNN TP Đà Nẵng không cao. Chẳng hạn, trong năm 2008, tỷ trọng dư nợ của chi nhánh trong tổng dư nợ của toàn NHNN TPĐN chỉ chiếm 2,5% , qua năm 2009, tỷ trọng này là 3,2%, có tăng nhưng cũng rất nhỏ. Tuy nhiên, yếu tố tích cực là giá trị sản xuất của Huyện tăng khá nhanh. Tốc độ tăng trưởng giá trị sản xuất bình quân giai đoạn 2006 -

2010 đạt 11,371% .Thu nhập bình quân đầu người năm 2009 tăng gấp hơn 2 lần so với năm 2005. Thu ngân sách trên địa bàn tăng bình quân 15%/năm (Nguồn: Niên giám thống kê Huyện Hòa Vang 2009). Những yếu tố tích cực này là một trong những nguyên nhân dẫn đến tốc độ tăng trưởng tín dụng cao.

- Vị trí địa lý thuận lợi

- Cơ cấu kinh tế của huyện chuyển dịch theo hướng tích cực. Tỷ trọng ngành nông nghiệp giảm từ 41,29% năm 2006 xuống còn 35,56% năm 2010, ngược lại tỷ trọng ngành công nghiệp tăng từ 36, 93% năm 2006 lên 42,6% năm 2010, tỷ trọng dịch vụ tăng từ 21,3% năm 2006 lên 23,8% năm 2010. Xem xét cơ cấu cho vay trong quan hệ với cơ cấu kinh tế, ta thấy cơ cấu cho vay còn nặng về dịch vụ, chưa tương xứng với tỷ trọng ngành công nghiệp và nông nghiệp.

- Mặc dù là một huyện ngoại vi thành phố, kinh tế nông nghiệp vẫn còn là lĩnh vực chủ lực nhưng do chủ trương của TP Đà Nẵng đẩy mạnh phát triển đô thị về hướng nam, tây, tây nam, quá trình đô thị hóa đang diễn ra mạnh và có tác động nhiều mặt đến quá trình phát triển kinh tế, đến tập quán, tâm lý dân cư...Do đó, có thể nói NH đang hoạt động trên một thị trường tương đối thuận lợi, vừa có thể mở rộng hoạt động tín dụng nông nghiệp – nông thôn theo chủ trương của Nhà nước, vừa khai thác được lợi thế của quá trình đô thị hóa để mở rộng tín dụng.

2.3.2. Các nhân tố nội tại ngân hàng

Khảo sát thực trạng tín dụng tại Chi nhánh cho thấy những nhân tố chủ yếu có tác động lớn đến quá trình mở rộng tín dụng của Chi nhánh bao gồm:

- Nguồn vốn huy động tại chỗ đáp ứng đủ cho nhu cầu mở rộng tín dụng. Tỷ lệ đáp ứng gấp đôi nhu cầu sử dụng cho cấp tín dụng. Đây cũng là nhân tố giải thích sự tăng trưởng cao về quy mô dư nợ tín dụng. Nhìn chung, chi phí huy động vốn tại chỗ thấp nên làm cho chênh lệch lãi suất bình quân khá dẫn đến thu nhập từ hoạt động tín dụng tăng cao. Tuy nhiên, tỷ trọng huy động không kỳ hạn và ngắn hạn vẫn còn cao. Điều này là một trong những nguyên nhân chi phối cơ cấu dư nợ theo kỳ hạn đã phân tích.

- Mạng lưới chi nhánh, phòng giao dịch với đầy đủ trang, thiết bị, hệ thống công nghệ hiện đại, tạo thuận lợi cho giao dịch. Tuy nhiên, với một

huyện có diện tích quá rộng lại có đặc điểm đa dạng về địa hình, về ngành nghề..thì nhu cầu thiết lập thêm các điểm giao dịch với các hình thức đa dạng là cần thiết.

- Về nguồn nhân lực: Tổng số lao động hưởng lương bình quân năm 2010 là 18. Phần lớn cán bộ công nhân viên đều được đào tạo bài bản. Kỹ năng và thái độ phục vụ cũng như đạo đức nhân viên đáp ứng yêu cầu chưa có biểu hiện tiêu cực đáng kể. Năng suất lao động của nhân viên tăng đáng kể. Dư nợ bình quân/ một cán bộ nhân viên qua các năm như sau: 2008: 5654 tr.đ; năm 2009: 8421tr.đ, tăng 48,9% so với năm 2008; năm 2010 10.036 tr.đ, tăng 19,1% so với năm 2009. Tuy nhiên, xét riêng trong lĩnh vực tín dụng, kỹ năng quản trị rủi ro theo những chuẩn mực hiện đại, năng lực tư vấn, hỗ trợ khách hàng của nhân viên ngân hàng vẫn còn là vấn đề cần phải được quan tâm giải quyết.

- Chính sách tín dụng và quy trình tín dụng về cơ bản phù hợp với nhu cầu của thị trường và đáp ứng được những mục tiêu của quản trị tín dụng. Tuy nhiên, chính sách tín dụng vẫn còn một vài hạn chế: chưa tạo điều kiện đa dạng hóa lĩnh vực cấp tín dụng, kỳ hạn cấp tín dụng và chưa hướng đến một chính sách lãi suất linh hoạt, đa dạng hóa. Chính sách tín dụng cũng chưa được thể hiện nhất quán, văn bản hóa, và vẫn chưa được quán triệt đầy đủ đến từng nhân viên ở tất cả các khâu. Về quy trình tín dụng, cần xem xét lại một số vấn đề nảy sinh trong quá trình ứng dụng công nghệ mới, nhất là ứng dụng chương trình IPCAS. Ngoài ra, khâu yếu nhất trong quy trình hiện nay vẫn là khâu thu thập thông tin phục vụ thẩm định tín dụng.

- Về hoạt động quản trị các hoạt động tín dụng của ngân hàng: trong những năm qua, NH đã tiến hành nhiều giải pháp quan trọng:

+ Tập trung làm lành mạnh tài chính như: tăng cường thu nợ tồn đọng, các khoản lãi đọng, xử lý rủi ro, cơ cấu phân loại nợ theo nhóm đúng quy định. Thành lập tổ thu hồi nợ và giao trách nhiệm cho từng cá nhân.

+ Thực hiện xóa bao cấp trong điều hành, xác định cơ chế tự chủ về tài chính cho các chi nhánh và phòng giao dịch trực thuộc, giao kế hoạch chỉ tiêu cụ thể đồng thời phân quyền phán quyết cụ thể và tự chịu trách nhiệm về quyền hạn của mình.

+ Áp dụng biện pháp khoán tài chính đến người lao động.

+ Có chính sách khuyến khích các cá nhân, tập thể làm tốt: Ngay từ đầu năm, phát động nhiều phong trào thi đua đối với các phòng, chi nhánh, phòng giao dịch trực thuộc gắn với chính sách thưởng, phạt kịp thời, công bằng.

+ Áp dụng các giải pháp mở rộng thị phần

CHƯƠNG 3

GIẢI PHÁP MỞ RỘNG TÍN DỤNG TẠI CHI NHÁNH NHNo&PTNT HÒA VANG

3.1. Căn cứ đề xuất giải pháp

3.1.1. Định hướng hoạt động tín dụng của Chi nhánh NHNo&PTNT Hòa Vang

Căn cứ vào phương hướng hoạt động của NH trong thời gian đến, những định hướng chủ yếu về hoạt động tín dụng của NHNo – Chi nhánh Hòa Vang bao gồm:

- Tiếp tục thực hiện chủ trương đẩy mạnh tăng trưởng dư nợ trong thời gian đến và trong phạm vi chỉ tiêu kế hoạch NHNo TP Đà Nẵng giao, nhằm thực hiện mục tiêu kế hoạch kinh doanh chung, cải thiện năng lực tài chính, giữ vững và mở rộng được thị phần tín dụng trên địa bàn.

- Giữ vững khách hàng truyền thống đi đôi với tiếp cận khách hàng mới, trong đó, chú trọng tiếp cận khách hàng doanh nghiệp dân doanh, khách hàng hộ nhằm mở rộng tín dụng có chọn lọc như đầu tư trung hạn một số doanh nghiệp để mua sắm máy móc thiết bị - nhà xưởng...

- Tiếp tục thực hiện nghị định 41/2010/NĐ-CP ngày 12/04/2010 của Chính phủ về chính sách tín dụng phát triển nông nghiệp, nông thôn

- Cần gắn việc mở rộng tín dụng với nâng cao chất lượng tín dụng.

- Tập trung công tác thu hồi nợ quá hạn, nợ xử lý rủi ro, nợ xấu, đẩy mạnh công tác thu hồi nợ gốc, nợ lãi tồn đọng.

- Chỉ tiêu định hướng về hoạt động cấp tín dụng của chi nhánh: Tăng trưởng dư nợ bình quân: 20%/năm; Tỷ lệ nợ xấu < 3%

3.1.2. Kết quả phân tích thực trạng mở rộng tín dụng tại Chi nhánh

Qua phân tích thực trạng và những nhân tố ảnh hưởng, những kết luận chủ yếu được rút ra làm cơ sở cho đề xuất giải pháp bao gồm:

- Quy mô tín dụng tuy vẫn đạt được mức tăng trưởng liên tục nhưng tiềm năng tăng trưởng vẫn còn lớn.

- Tiềm năng cả về tăng trưởng số lượng khách hàng và gia tăng mức vay bình quân đều còn lớn.

- Cơ cấu cấp tín dụng vẫn còn nhiều bất cập cần hoàn thiện. Các bất cập tập trung ở những điểm nổi bật sau đây:

+ Kỳ hạn tín dụng chủ yếu là ngắn hạn. Tỷ trọng cho vay trung dài hạn thấp.

+ Tỷ trọng cho vay Doanh nghiệp cao, cho vay hộ gia đình và cá nhân chưa tương xứng với tiềm năng; các loại hình khách hàng khác chưa được chú trọng.

+ Về bảo đảm tiền vay, chủ yếu vẫn dựa vào bảo đảm bằng tài sản, trong đó hình thức thế chấp bất động sản chiếm ưu thế tuyệt đối. Cơ cấu bảo đảm tiền vay chưa được đa dạng hóa hợp lý.

+ Về cơ cấu cho vay theo mục đích, cho vay tiêu dùng vẫn còn chiếm tỷ trọng thấp. Điều này chưa phù hợp với xu hướng ngân hàng bán lẻ.

+ Trong cơ cấu tín dụng theo ngành, tỷ trọng cho vay ngành dịch vụ cao, tỷ trọng cho vay nông – lâm- thủy sản chưa tương xứng với tính đặc thù của NHNo và địa bàn.

+ Phương thức cho vay vẫn chủ yếu là phương thức cho vay từng lần. Các phương thức khác vẫn chưa được triển khai rộng rãi.

- Tỷ lệ nợ xấu nhìn chung có xu hướng giảm nhưng không ổn định nhất là khi có những biến động lớn trong môi trường kinh tế vĩ mô.

- Ảnh hưởng của những biến động trong môi trường vĩ mô lên hoạt động tín dụng của ngân hàng là tương đối rõ rệt. Ngân hàng cần phải thường xuyên nghiên cứu những nhân tố ảnh hưởng và điều chỉnh chiến lược và chính sách kinh doanh tín dụng cho phù hợp.

- Một số hạn chế cần khắc phục như: cơ cấu nguồn vốn huy động ; các hạn chế về chính sách và quy trình tín dụng; về năng lực tiếp cận thị trường.

3.2. Giải pháp mở rộng tín dụng tại NHNN – Chi nhánh Hoà vang

3.2.1. Tích cực tiếp cận khách hàng, chủ động gọi mở nhu cầu, tư vấn, hướng dẫn khách hàng

Cần phải coi đây là giải pháp ưu tiên vì xuất phát từ đặc điểm của đối tượng khách hàng ở khu vực nông thôn, nhất là khách hàng hộ sản xuất – kinh doanh: khả năng thu thập thông tin, kỹ năng kinh doanh hạn chế, yếu về quan hệ giao tiếp nên ngại trực tiếp tiếp cận với ngân hàng.

- Chuyển từ vai trò thụ động tiếp nhận đề nghị vay vốn sang vai trò chủ động gọi mở nhu cầu cho khách hàng. Thực hiện vai trò tư vấn, hướng dẫn, hỗ trợ nhiều mặt cho khách hàng, nhất là khách hàng hộ sản xuất.

- Tạo cơ hội tiếp cận các dịch vụ tín dụng cho mọi khách hàng có khả năng và nhu cầu vay vốn, loại bỏ các trở ngại do chi phí giao dịch, do các hiện tượng tiêu cực.

- Chú trọng hơn nữa các hoạt động chăm sóc khách hàng. Trong thời gian tới, cần nghiên cứu để có các hình thức triển khai chính sách chăm sóc khách hàng thích hợp với từng đối tượng khách hàng.

3.2.2. Tăng tỷ trọng cho vay tiêu dùng và đa dạng hóa cơ cấu tín dụng theo ngành, theo loại hình khách hàng

Tiềm năng mở rộng quy mô cho vay tiêu dùng rất lớn, nhất là với điều kiện của huyện Hòa Vang, số hộ gia đình trên địa bàn chưa có quan hệ vay vốn vẫn còn nhiều. Để tăng tỷ trọng cho vay tiêu dùng, NH cần phải có những điều chỉnh trong chiến lược cơ cấu tín dụng, đồng thời hình thành những chính sách khách hàng thích hợp với từng phân khúc thị trường cho vay tiêu dùng. Mặt khác, tích cực triển khai các hình thức cấp tín dụng tiêu dùng đa dạng như: cho vay qua thẻ tín dụng; cho vay trả góp; cho vay qua người bán hàng. Tích cực áp dụng các công cụ đo lường rủi ro tín dụng tiêu dùng như mô hình chấm điểm tín dụng tiêu dùng... nhằm giảm thiểu chi phí hoạt động; tăng hiệu suất lao động của nhân viên cũng như tạo thuận tiện tối đa cho khách hàng vay.

- Đa dạng hóa cơ cấu cho vay theo ngành kinh tế theo các định hướng cơ bản sau:

+ Tăng tỷ trọng cho vay các ngành nông, lâm, thủy sản. Điều này phù hợp với chủ trương của Nghị định 41 của chính phủ và cũng thích hợp với đặc điểm của một chi nhánh NHNN hoạt động trên địa bàn mà khu vực

nông thôn vẫn là chủ yếu với các hoạt động ngành nghề nông nghiệp, lâm nghiệp, thủy sản đa dạng.

+ Tăng tỷ trọng cho vay công nghiệp - tiểu thủ công nghiệp trong cơ cấu dư nợ tín dụng.

+ Về lâu dài, qua việc tăng tỷ trọng 2 nhóm ngành trên mà có sự điều chỉnh giảm tỷ trọng cho vay ngành dịch vụ hiện đang quá cao.

Về loại hình khách hàng, phù hợp với chủ trương của Nghị định 41/2010/NĐ-CP, NH nên hướng đến các đối tượng khách hàng mà trước đây vì nhiều lý do, NH chưa có quan hệ tín dụng hoặc có quy mô tín dụng rất nhỏ.

3.2.3. Triển khai rộng rãi phương thức cho vay theo hạn mức; cho vay theo dự án đầu tư và các hình thức cấp tín dụng khác

- Cần áp dụng các biện pháp có hiệu lực để nâng tỷ trọng của phương thức cho vay theo hạn mức và cho vay theo dự án đầu tư.:

+ Để triển khai rộng rãi phương thức cho vay này đòi hỏi nhiều điều kiện, trong đó, điều kiện quan trọng nhất là hệ thống thông tin về khách hàng là đầy đủ, chuẩn xác, được cập nhật liên tục, hệ thống đo lường và đánh giá rủi ro tín dụng của ngân hàng có chất lượng và vận hành tốt. Đặc biệt, phải kiểm soát được thường xuyên các dòng tiền vào, ra của khách hàng. Đó cũng là những điều kiện mà chi nhánh cần phải chuẩn bị và không ngừng hoàn thiện.

+ Đối với phương thức cho vay theo dự án đầu tư: Để triển khai tốt phương thức cho vay này, đòi hỏi cơ bản nhất là ngân hàng phải có điều kiện tiếp cận thông tin về dự án đầu tư trước các đối thủ cạnh tranh. Do đó, năng lực tiếp cận khách hàng, năng lực thu thập thông tin là những yêu cầu cao nhất cần phải đáp ứng.

- Nghiên cứu triển khai từng bước các hình thức cấp tín dụng ngoài hình thức cho vay truyền thống. Chẳng hạn, trong điều kiện cụ thể của ngân hàng, có thể đưa vào áp dụng hai hình thức: chiết khấu giấy tờ có giá và bảo lãnh.

- Đa dạng hóa phương thức chuyển tải vốn đến hộ gia đình, cá nhân cũng là một giải pháp cần được lưu ý.

3.2.4. Hoàn thiện chính sách về bảo đảm tiền vay

a. Tăng tỷ trọng cho vay bảo đảm không bằng tài sản. Để thực hiện giải pháp này, NH cần phải:

+ Gắn với việc tăng kỹ năng thẩm định tín dụng nói riêng, kỹ năng quản trị rủi ro tín dụng của NH nói chung.

+ Áp dụng cơ chế mức phí bù rủi ro thay thế cho tài sản bảo đảm. Về lý thuyết, đã xây dựng được mô hình xác định tương quan giữa tỷ lệ giá trị tài sản trên giá trị khoản vay với mức phí bù rủi ro.

Đối với đối tượng khách hàng là cá nhân, hộ gia đình, hộ sản xuất kinh doanh ở nông thôn, các hợp tác xã, chủ trang trại, Nghị định 41 của chính phủ quy định tổ chức tín dụng được phép cho vay không có bảo đảm bằng tài sản theo các mức được quy định.

Ngoài ra, nghị định này cũng quy định các NH xem xét cho vay tín chấp đối với các đối tượng khách hàng là cá nhân, hộ gia đình trên cơ sở bảo đảm của các tổ chức chính trị - xã hội ở nông thôn.

Như vậy, với các đối tượng khách hàng nói trên, NH đã có được cơ sở pháp lý vững chắc để tiến hành cho vay bảo đảm không bằng tài sản cũng như cho vay dựa trên cơ sở tín chấp (mà về thực chất vẫn là cho vay bảo đảm không bằng tài sản)

b. Đa dạng hóa cơ cấu bảo đảm bằng tài sản theo hướng giảm bớt tỷ trọng bảo đảm bằng thế chấp bất động sản.

c. Nâng cao kỹ năng thẩm định tài sản bảo đảm, trong đó chú ý kỹ năng thẩm định giá trị, tính pháp lý, khả năng thanh khoản.

3.2.5. Tiếp tục phát triển mạng lưới giao dịch với hình thức thích hợp

Do đặc điểm của địa bàn phục vụ, nhu cầu mở rộng mạng lưới giao dịch, đưa cơ sở giao dịch đến gần hơn với các khu vực dân cư là một vấn đề cần đặt ra.

Tuy nhiên, việc mở rộng mạng lưới giao dịch cũng nảy sinh các vấn đề về chi phí và hiệu quả kinh doanh. Đây là bài toán khó phụ thuộc vào nhiều yếu tố, đòi hỏi những cân nhắc nhiều mặt. Giải pháp khả thi cho vấn đề này đối với ngân hàng là nghiên cứu các hình thức thích hợp của điểm giao dịch phù hợp với quy mô giao dịch hiện tại và tiềm năng. Theo hướng đó, có thể bố trí các điểm giao dịch gọn nhẹ hoặc mạnh dạn thí điểm hình thức đại lý giao dịch.

Dự án Ngân hàng lưu động cũng là một kênh chuyển tải vốn kịp thời đến với những khu vực xa trung tâm.

Đối với những cơ sở giao dịch hiện có (Trung tâm chi nhánh Hòa vang; Chi nhánh Hòa Sơn. Phòng giao dịch Hòa Phước) tiếp tục đầu tư hiện đại hóa trang, thiết bị, xây dựng, cải tạo cơ sở khang trang, đáp ứng đủ các tiêu chuẩn của một cơ sở giao dịch.

3.2.6. Đổi mới cơ cấu kỳ hạn và chính sách kỳ hạn trong chính sách tín dụng

- Tăng kỳ hạn vay bình quân theo hướng tăng tỷ trọng vay trung dài hạn. Trong đó, chú ý triển khai các khoản vay dài hạn hiện chưa được áp dụng. Để làm được điều này cần phải triển khai các biện pháp đồng bộ sau:

+ Điều chỉnh cơ cấu kỳ hạn huy động vốn theo hướng tăng tỷ trọng huy động vốn trung, dài hạn.

+ Tăng tỷ trọng cho vay theo dự án đầu tư.

+ Nghiên cứu áp dụng cấu trúc kỳ hạn của khoản vay phù hợp với đặc điểm biến động lãi suất từng thời kỳ.

+ Cơ cấu kỳ hạn cho vay còn phụ thuộc vào năng lực quản trị rủi ro lãi suất của ngân hàng. Do đó, tăng cường năng lực quản trị rủi ro lãi suất, áp dụng những mô hình quản trị rủi ro lãi suất tiên tiến là một giải pháp để có thể hạn chế những tác động tiêu cực của rủi ro lãi suất, tăng tính chủ động trong việc xác định cơ cấu dư nợ tín dụng theo kỳ hạn.

- Xác định thời hạn vay phù hợp với chu kỳ sản xuất kinh doanh, đặc biệt là chu kỳ của cây trồng, vật nuôi trong cho vay ngành nông nghiệp có tính đến những biến động của thị trường.

- Phân kỳ hạn trả lãi và nợ hợp lý đối với khách hàng vay là hộ sản xuất theo từng dòng tiền của phương án sản xuất kinh doanh tạo ra nhằm một mặt, hạn chế rủi ro tín dụng cho ngân hàng, mặt khác, tạo thuận tiện cho người vay.

3.2.7. Tích cực mở rộng tín dụng nông nghiệp – nông thôn theo chính sách tín dụng phục vụ phát triển nông nghiệp – nông thôn của Chính phủ

Nghị định 41/2010/NĐ-CP của chính phủ về chính sách tín dụng phục vụ phát triển nông nghiệp – nông thôn là chính sách mới nhất trong một loạt các chính sách nhằm phục vụ chủ trương, định hướng phát triển nông

ng nghiệp – nông thôn mà Đảng và Nhà nước đã khởi động từ nhiều năm trước đây.

Nghị định này một mặt đặt ra nghĩa vụ hỗ trợ phát triển nông nghiệp – nông thôn của các tổ chức tín dụng, mặt khác, cũng tạo điều kiện thuận lợi cho các tổ chức tín dụng này mở rộng tín dụng

Ngoài ra, các tổ chức tín dụng thực hiện cho vay nông nghiệp, nông thôn còn được sự hỗ trợ đặc lực và có trách nhiệm của toàn bộ hệ thống chính trị ở nông thôn. Thực tiễn cho thấy, đây là nhân tố quan trọng nhất thúc đẩy mở rộng tín dụng và bảo đảm hạn chế được rủi ro tín dụng.

Do đó, trong bối cảnh hiện tại, tham gia tích cực và khai thác những cơ hội của việc triển khai nghị định này là một giải pháp hàng đầu để mở rộng tín dụng. Để thực hiện giải pháp này, NH cần lưu ý thực hiện các nội dung sau:

- Mở rộng cho vay các đối tượng được vay vốn theo nghị định, bao gồm cả vay phục vụ sản xuất – kinh doanh và vay tiêu dùng

- Đa dạng hóa các lĩnh vực cho vay theo quy định của nghị định.

Đối với NHNN chi nhánh Hoà Vang do hoạt động trên địa bàn ngoại thành mà khu vực nông nghiệp – nông thôn vẫn còn chiếm tỷ trọng lớn, nghị định này mở ra nhiều cơ hội để mở rộng quy mô tín dụng thông qua mở rộng quy mô cho vay nông nghiệp – nông thôn theo các lĩnh vực trên.

- Về nguồn vốn đối với cho vay nông nghiệp – nông thôn, NH cần khai thác triệt để các nguồn vốn mà nghị định này cho phép và tạo điều kiện. .

- Có biện pháp tăng cường áp dụng các quy định mới về bảo đảm tiền vay theo nghị định này, nhất là các quy định về cho vay không có bảo đảm bằng tài sản; cho vay tín chấp đối với khách hàng cá nhân, hộ gia đình trên cơ sở bảo đảm của các tổ chức chính trị - xã hội ở nông thôn hiện hành.

3.2.8. Nâng cao năng lực quản trị rủi ro tín dụng

- Nâng cao chất lượng của công tác thu thập, xử lý và lưu trữ thông tin về khách hàng cả khách hàng hiện tại và khách hàng tiềm năng phục vụ công tác thẩm định tín dụng cũng như xếp hạng tín dụng và công tác giám sát sau vay cũng như có chính sách khách hàng thích hợp.

- Từng bước áp dụng các nguyên tắc và quy trình quản trị rủi ro tín dụng hiện đại, tương thích với bối cảnh kinh tế đặc thù của thị trường mục tiêu và

trình độ của đội ngũ nhân viên ngân hàng. Thực hiện quy trình tín dụng chặt chẽ và khoa học.

- Nâng cao chất lượng công tác phân tích tín dụng. Áp dụng các kỹ thuật và công cụ phân tích tín dụng thích hợp.

- Thực hiện đầy đủ các biện pháp kiểm soát và tài trợ rủi ro đã được tổng kết.

- Duy trì và thực hiện nghiêm túc công tác thanh tra, kiểm soát tín dụng. Thực hiện chấn chỉnh sửa sai sau thanh tra, kiểm soát, tăng cường công tác kiểm tra toàn bộ quy trình tín dụng, hạn chế các sai sót chủ quan của các khâu nghiệp vụ.

3.2.9. Các giải pháp hỗ trợ

3.2.9.1. Về đào tạo, huấn luyện nhân sự

Công tác đào tạo, huấn luyện nhân sự là một điều kiện tiên đề quyết định sự thành công của các giải pháp.

Công tác đào tạo tập trung trước hết cho việc nâng cao trình độ trình độ chuyên môn chung qua đó, nâng cao tầm nhận thức của toàn thể cán bộ công nhân viên..

Công tác huấn luyện cần tập trung vào những kỹ năng cụ thể như kỹ năng tiếp cận khách hàng, kỹ năng giao tiếp, thương lượng hiện đang là những kỹ năng mà các nhân viên ngân hàng vẫn chưa được học hành một cách bài bản. Ngoài ra, những kỹ năng về thẩm định và phân tích tín dụng; kỹ năng định giá; kỹ năng soạn thảo văn bản hợp đồng..là những kỹ năng mà nhân viên có được đào tạo nhưng cần phải được cập nhật cho phù hợp với bối cảnh mới.

Nội dung đào tạo, huấn luyện nhân sự của ngân hàng cũng cần được bổ sung các vấn đề đạo đức nhân viên, nhận thức được những rủi ro tiềm ẩn trong điều kiện mới, các biện pháp ngăn chặn của ngân hàng, các yêu cầu mới đối với nhân viên trong điều kiện ứng dụng công nghệ hiện đại.

3.2.9.3. Đẩy mạnh ứng dụng công nghệ mới vào hoạt động quản trị ngân hàng

Chi nhánh NHNN Hoà Vang cần khai thác hiệu quả hệ thống hạ tầng và các phần mềm quản lý hiện đại. Mặt khác, qua thực tiễn sử dụng, cũng cần phát hiện những mặt bất cập, không phù hợp để có những kiến nghị xác

đáng với ngân hàng cấp trên để hoàn thiện hệ thống, bảo đảm khai thác tối ưu hệ thống phục vụ quản trị ngân hàng.

- Bản thân chi nhánh NHNNNo Hòa Vang, xuất phát từ thực tiễn đặc thù của hoạt động quản trị tín dụng có thể có những đề xuất về các hệ thống phần mềm phù hợp phục vụ cho công tác quản trị tín dụng. Xây dựng phương án phát triển và ứng dụng công nghệ trên cơ sở xác định mục tiêu hoạt động, chiến lược kinh doanh, xác định khách hàng mục tiêu, khách hàng tiềm năng để từ đó có sự ứng dụng công nghệ tương ứng phù hợp tạo điều kiện khai thác hiệu quả tính năng của công nghệ hiện đại.

3.3. Kiến nghị

3.3.1. Kiến nghị với các cơ quan chính quyền các cấp

- Chính phủ cần tiếp tục cụ thể hóa chính sách tín dụng đối với lĩnh vực nông nghiệp, nông thôn.

- Chính phủ cần xem xét quy định rõ hơn về các vấn đề, đặc biệt cần quy định rõ hơn trách nhiệm pháp lý của khách hàng và ngân hàng trong việc để xảy ra rủi ro tín dụng.

- Chính phủ và chính quyền địa phương tiếp tục phát triển cơ sở hạ tầng nông thôn trên địa bàn.

- Có chính sách đào tạo nghề cho lực lượng ở nông thôn

- Có cơ chế hỗ trợ cho những vùng có làng nghề truyền thống nhằm phát huy và nâng cao năng lực cạnh tranh đối với những sản phẩm truyền thống này.

- Hoàn thiện quy hoạch, kế hoạch phát triển kinh tế để NH có thể hoạch định chiến lược và chính sách tín dụng phù hợp.

- Các cơ quan khuyến nông, khuyến lâm, khuyến ngư phối hợp với Hội nông dân, Hội Phụ nữ, Đoàn thanh niên các cấp trong việc chuyển giao kỹ thuật, tiến bộ và công nghệ đến với HSX thông qua các tổ vay vốn.

- Tạo điều kiện cho các hộ được làm các thủ tục về quyền sử dụng đất và nhà ở để HSX có điều kiện vay vốn Ngân hàng.

- Hỗ trợ tích cực ngân hàng trong toàn bộ quy trình tín dụng từ: giai đoạn thẩm định, hợp đồng, giải ngân, thu nợ, xử lý nợ..

3.3.2. Kiến nghị đối với NHNN TP Đà Nẵng và NHNN Việt Nam

- Hỗ trợ mọi mặt cho chi nhánh, trong đó, tập trung hỗ trợ về tiếp cận thị trường, tiếp cận khách hàng lớn có liên quan đến địa bàn, hỗ trợ tiếp cận cho vay các dự án đầu tư.

- Tăng cường trang thiết bị, hiện đại hóa cơ sở vật chất của chi nhánh

- Tăng cường công tác đào tạo, huấn luyện tập trung.

- Triển khai các mô hình quản trị tiên tiến trong toàn hệ thống, chẳng hạn, mô hình quản trị rủi ro lãi suất (mô hình tái định giá, mô hình thời lượng), mô hình quản trị thanh khoản; áp dụng các mô hình đo lường rủi ro tín dụng hiện đại...

KẾT LUẬN

Qua quá trình nỗ lực nghiên cứu, Luận văn đã đạt được một số kết quả nghiên cứu chủ yếu sau đây:

- Hệ thống hoá các vấn đề lý luận cơ bản về tín dụng ngân hàng

- Phân tích, lý giải các vấn đề liên quan đến mở rộng tín dụng của ngân hàng thương mại (nội dung mở rộng tín dụng; tiêu chí đánh giá mở rộng tín dụng ngân hàng; các nhân tố ảnh hưởng đến mở rộng tín dụng ngân hàng)

- Phân tích, đánh giá thực trạng mở rộng tín dụng của chi nhánh NHNNNo Hòa Vang dựa trên các tiêu chí đánh giá quá trình mở rộng tín dụng đã được nêu ở chương 1.

- Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến quá trình mở rộng tín dụng của ngân hàng trong thời gian qua.

- Phân tích các căn cứ đề xuất giải pháp và đề xuất các giải pháp nhằm mở rộng tín dụng tại Chi nhánh NHNNNo Hoà Vang. Luận văn đã đề xuất 8 giải pháp chính và các giải pháp bổ trợ.

- Luận văn cũng đề xuất các kiến nghị với các cơ quan chính quyền các cấp; kiến nghị đối với NHNN TP Đà Nẵng và NHNN Việt Nam. Các kiến nghị này nhằm tạo tiền đề thuận lợi cho việc triển khai thực hiện các giải pháp đã đề xuất.