

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG

NGÔ THỊ THU THỦY

**PHÁT TRIỂN CHO VAY HỘ KINH DOANH TẠI
NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN
NÔNG THÔN QUẬN NGŨ HÀNH SƠN**

Chuyên ngành: Tài chính – Ngân hàng
Mã số: 60.34.05

TÓM TẮT LUẬN VĂN THẠC SĨ QUẢN TRỊ KINH DOANH

Đà Nẵng - Năm 2015

Công trình được hoàn thành tại
ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG

Người hướng dẫn khoa học: PGS.TS. NGUYỄN HÒA NHÂN

Phản biện 1: TS. Hồ Hữu Tiến

Phản biện 2: PGS.TS Trần Đình Thao

Luận văn đã được bảo vệ trước Hội đồng chấm Luận văn tốt nghiệp Thạc sĩ Quản trị kinh doanh họp tại Đại học Đà Nẵng vào ngày 24 tháng 01 năm 2015.

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

Tháng 9/2008 trở thành mốc khó quên trong lịch sử kinh tế thế giới, cuộc khủng hoảng tài chính nổ ra tại Mỹ rồi nhanh chóng lan rộng ảnh hưởng toàn cầu. Tiếp theo sau đó là cuộc khủng hoảng nợ công ở Châu Âu mà Hy Lạp là nước đầu tiên bước vào vòng xoáy này. Nền kinh tế thế giới hứng chịu nhiều hệ quả nặng nề. Suy thoái kép không xảy ra, nhưng những cuộc khủng hoảng ở quy mô quốc gia hay khu vực trong suốt 5 năm qua dường như đang trì hoãn những nỗ lực phục hồi kinh tế toàn cầu sau cơn "địa chấn" tài chính 2008. Sáu năm sau khủng hoảng, tăng trưởng kinh tế ở Việt Nam vẫn chưa thể phục hồi, hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp bất ổn khi lạm phát và lãi suất cho vay cao, nợ xấu trở nên nhức nhối, thu nhập tăng chậm và đời sống người dân khó khăn... Muốn thoát khỏi tình trạng này, Việt Nam phải dọn dẹp hệ thống ngân hàng, tiếp tục cải tổ khối doanh nghiệp nhà nước và hồi sức cho khu vực tư nhân trước khi thành tựu của 14 năm kể từ khi Luật doanh nghiệp ra đời bị xóa sạch.

Trong tình hình kinh tế Việt Nam hiện nay, khi hàng ngày có rất nhiều doanh nghiệp bị phá sản thì kinh tế hộ gia đình đặc biệt là hộ kinh doanh đóng vai trò rất quan trọng trong sự phát triển của kinh tế cả nước. Ngoài việc đóng góp vào mức tăng trưởng chung của cả nước, các hộ kinh doanh còn giải quyết việc làm, tăng thu nhập cho người lao động, tăng nguồn thu cho ngân sách... Đặc biệt, hộ kinh doanh thương mại còn là mạng lưới rộng nhất, phát triển đến tận vùng sâu, vùng xa, vùng khó khăn mà các lĩnh vực kinh doanh khác không thay thế được. Vì vậy, đây chính là kênh phân phối và lưu thông hàng hóa quan trọng, giúp cân đối thương mại và phát triển kinh tế địa phương.

Vốn là một trong những nguồn lực quan trọng để phát triển kinh tế - xã hội của mọi quốc gia. Vì vậy, muốn kinh tế phát triển, tăng trưởng thì phải cung ứng đủ vốn cho các thành phần kinh tế thông qua cung cấp tín dụng. Do đó, việc phát triển cho vay đối với hộ kinh doanh là cần thiết. Xuất phát từ thực tiễn và từ những vấn đề trên, tác giả chọn đề tài ***“Phát triển cho vay hộ kinh doanh tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Quận Ngũ Hành Sơn”*** làm đề tài để nghiên cứu cho luận văn thạc sỹ của mình.

2. Mục tiêu nghiên cứu

- Hệ thống hóa cơ sở lý luận về phát triển cho vay hộ kinh doanh của NHTM;

- Phân tích, đánh giá thực trạng phát triển và các nhân tố ảnh hưởng đến cho vay hộ kinh doanh tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Quận Ngũ Hành Sơn. Qua đó rút ra những kết quả đã đạt được và những mặt còn hạn chế trong phát triển cho vay hộ kinh doanh.

- Trên cơ sở đó, đề tài đưa ra những giải pháp để phát triển cho vay hộ kinh doanh tại Ngân hàng.

*** Câu hỏi nghiên cứu:**

- Nội dung phát triển cho vay hộ kinh doanh là gì? Các tiêu chí đánh giá kết quả phát triển cho vay hộ kinh doanh? Các nhân tố ảnh hưởng đến phát triển cho vay hộ kinh doanh?

- Thực trạng phát triển cho vay hộ kinh doanh tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Quận Ngũ Hành Sơn hiện nay như thế nào?

- Ngân hàng phải làm gì để phát triển cho vay hộ kinh doanh?

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

- Đối tượng nghiên cứu: Đề tài tập trung nghiên cứu các vấn

đề lý luận và thực tiễn liên quan cho vay hộ kinh doanh tại Agribank Quận Ngũ Hành Sơn.

- Phạm vi nghiên cứu:

Phạm vi không gian: Nghiên cứu thực trạng hoạt động cho vay hộ kinh doanh tại *Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Quận Ngũ Hành Sơn* và đề xuất giải pháp phát triển trong thời gian tới.

Phạm vi thời gian: Thực trạng được nghiên cứu trên cơ sở số liệu từ năm 2011 đến năm 2013 và đề xuất giải pháp phát triển trong thời gian tới.

4. Phương pháp nghiên cứu

Vận dụng các phương pháp thống kê, phân tích, tổng hợp để phân tích đánh giá thực trạng hoạt động cho vay hộ kinh doanh tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Quận Ngũ Hành Sơn.

*** Ý nghĩa khoa học và thực tiễn của đề tài**

Hệ thống hóa một số vấn đề về cơ sở lý luận, phân tích và đánh giá thực trạng, rút ra những kết quả, hạn chế trong việc phát triển cho vay hộ kinh doanh. Từ đó đề xuất những giải pháp cụ thể để phát triển cho vay hộ kinh doanh nhằm tăng nguồn thu nhập cho Chi nhánh.

5. Kết cấu của Luận văn: Ngoài phần mở đầu, kết luận, nội dung luận văn bao gồm 3 chương:

Chương 1: Cơ sở lý luận về phát triển cho vay hộ kinh doanh của Ngân hàng thương mại.

Chương 2: Thực trạng phát triển hoạt động cho vay hộ kinh doanh tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Quận Ngũ Hành Sơn.

Chương 3: Giải pháp phát triển cho vay hộ kinh doanh tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Quận Ngũ Hành Sơn.

6. Tổng quan tài liệu nghiên cứu

CHƯƠNG 1

CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ PHÁT TRIỂN CHO VAY HỘ KINH DOANH CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1. CHO VAY Hộ KINH DOANH

1.1.1. Khái niệm và vai trò của hộ kinh doanh trong nền kinh tế

a. Khái niệm hộ kinh doanh

Hộ kinh doanh do một cá nhân là công dân Việt Nam hoặc một nhóm người hoặc một hộ gia đình làm chủ, chỉ được đăng ký kinh doanh tại một địa điểm, sử dụng không quá mười lao động, không có con dấu và chịu trách nhiệm bằng toàn bộ tài sản của mình đối với hoạt động kinh doanh.

Hộ kinh doanh có các đặc điểm pháp lý sau: Không có tư cách pháp nhân; Là hình thức kinh doanh có quy mô nhỏ; Chế độ chịu trách nhiệm; Tính bền vững không cao; Không phân biệt được giữa lao động của chủ hộ với người lao động làm thuê.

b. Vai trò của hộ kinh doanh trong nền kinh tế

- Hộ kinh doanh góp phần tạo việc làm, sử dụng số lượng lớn lao động trong xã hội, góp phần tăng thu nhập, xóa đói giảm nghèo

- Hộ kinh doanh có khả năng thích ứng với cơ chế thị trường, thúc đẩy sản xuất hàng hóa, thúc đẩy phân công lao động dẫn tới chuyên môn hóa

- Hộ kinh doanh là kênh quan trọng, phân phối và lưu thông hàng hóa tới vùng sâu, vùng xa, vùng khó khăn, giúp cân đối thương mại và phát triển kinh tế địa phương, thúc đẩy phát triển kinh tế cả nước

Với mạng lưới rộng khắp cả nước, cả ở những vùng sâu,

vùng xa, hộ kinh doanh là một kênh phân phối và lưu thông hàng hóa quan trọng mà không có bất cứ một kênh nào có thể làm được.

1.1.2. Phân loại hộ kinh doanh

- Căn cứ vào ngành nghề hoạt động:

+ Hộ kinh doanh hoạt động trong ngành nông, lâm, ngư nghiệp

+ Hộ kinh doanh hoạt động trong ngành tiểu thủ công nghiệp, chế biến

+ Hộ kinh doanh hoạt động trong ngành vận tải, xây dựng

+ Hộ kinh doanh hoạt động trong ngành thương mại, dịch vụ

+ Hộ kinh doanh hoạt động trong các ngành khác

- Căn cứ vào chủ tạo lập ra nó:

+ Hộ kinh doanh do một cá nhân làm chủ

+ Hộ kinh doanh do hộ gia đình làm chủ

+ Hộ kinh doanh do một nhóm người làm chủ

- Căn cứ vào Giấy phép đăng ký kinh doanh

+ Hộ kinh doanh không có giấy phép kinh doanh

+ Hộ kinh doanh có giấy phép kinh doanh

1.1.3. Vai trò cho vay hộ kinh doanh của Ngân hàng thương mại

- Cho vay hộ kinh doanh còn giúp ngân hàng bán chéo sản phẩm, thu hút được tiền gửi dân cư và các dịch vụ khác, giúp tăng nguồn thu nhập cho Ngân hàng.

- Đối với hộ kinh doanh, hoạt động cho vay có vai trò:

+ Các ngân hàng khi cho vay sẽ bổ sung vốn cho các hộ kinh doanh, đảm bảo cho hoạt động của hộ kinh doanh được ổn định.

+ Tạo điều kiện cho hộ kinh doanh được tiếp cận và áp dụng các tiến bộ khoa học kỹ thuật vào kinh doanh.

+ Thúc đẩy các hộ kinh doanh tính toán, hạch toán trong sản

xuất kinh doanh, tính toán lựa chọn đối tượng đầu tư để đạt được hiệu quả cao nhất.

+ Hạn chế tình trạng cho vay nặng lãi trong xã hội.

- Đối với nền kinh tế, hoạt động cho vay hộ kinh doanh giúp tăng thu nhập cho hộ kinh doanh từ đó thúc đẩy phát triển toàn bộ nền kinh tế.

1.1.4. Đặc điểm cho vay hộ kinh doanh

- Cho vay hộ kinh doanh là một lĩnh vực có tiềm năng lớn.

- Nhu cầu vay kinh doanh có liên quan nhiều với lãi suất. Người đi vay quan tâm nhiều đến lãi suất phải chịu

- Phân tán được rủi ro do số lượng khách hàng đông

- Chi phí quản lý tăng do nhiều khách hàng

1.2. PHÁT TRIỂN CHO VAY HỘ KINH DOANH CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.2.1. Quan niệm phát triển cho vay hộ kinh doanh

a. Quan niệm phát triển cho vay hộ kinh doanh

Phát triển cho vay là việc ngân hàng tăng cường sử dụng nguồn lực của mình như vốn, hệ thống mạng lưới, công nghệ, nguồn nhân lực nhằm gia tăng về quy mô, mở rộng thị phần, đa dạng hóa và hợp lý hóa cơ cấu cho vay hộ kinh doanh, nâng cao chất lượng dịch vụ cho vay và tăng thu nhập từ cho vay hộ kinh doanh trên cơ sở kiểm soát mức rủi ro và đảm bảo khả năng sinh lời phù hợp với mục tiêu và chiến lược kinh doanh của ngân hàng trong từng thời kỳ.

Việc phát triển cho vay hộ kinh doanh có ý nghĩa:

- Là vấn đề tất yếu trong kinh doanh, việc phát triển cho vay giúp nâng cao năng lực tài chính của Ngân hàng do tăng thu nhập từ cho vay và kiểm soát rủi ro

- Giúp ngân hàng phân tán được rủi ro trong hoạt động cho vay
- Góp phần đa dạng hóa đối tượng khách hàng
- Góp phần nâng cao hiệu quả kinh tế - xã hội.

b. Sự cần thiết của phát triển cho vay hộ kinh doanh

Nhằm đáp ứng nhu cầu vốn cần thiết của nền kinh tế, đóng vai trò quan trọng trong việc chuyển dịch một khối lượng lớn các nguồn lực tài chính trong xã hội, để đầu tư cho phát triển kinh tế xã hội.

Thu nhập từ cho vay hộ kinh doanh chiếm tỷ trọng không nhỏ trong tổng thu nhập từ cho vay. Nó có sự quyết định to lớn đối với sự tồn tại và phát triển của các Ngân hàng thương mại.

Mở rộng và phát triển các hoạt động dịch vụ khác, bán chéo sản phẩm, nâng cao tỷ trọng thu nhập từ dịch vụ, giảm dần tỷ trọng thu nhập từ cho vay. Đây là một hướng phát triển trong tương lai của các Ngân hàng.

1.2.2. Nội dung phát triển cho vay hộ kinh doanh

a. Mở rộng quy mô cho vay

b. Gia tăng thị phần

c. Đa dạng hóa sản phẩm và hợp lý hóa cơ cấu cho vay

d. Nâng cao chất lượng dịch vụ cho vay

e. Kiểm soát rủi ro

f. Tăng trưởng thu nhập cho vay

1.2.3. Các tiêu chí đánh giá kết quả phát triển cho vay hộ kinh doanh

a. Nhóm tiêu chí tăng trưởng quy mô

- Tăng trưởng dư nợ cho vay hộ kinh doanh:
- Tăng trưởng số lượng khách hàng:

b. Tiêu chí tăng trưởng thị phần cho vay hộ kinh doanh

c. Tiêu chí đa dạng hóa sản phẩm và hợp lý hóa cơ cấu cho vay

d. Tiêu chí về chất lượng dịch vụ cho vay

e. Tiêu chí về mức độ kiểm soát rủi ro trong cho vay

f. Tiêu chí về sự tăng trưởng thu nhập cho vay

1.2.4. Các nhân tố ảnh hưởng đến việc phát triển cho vay hộ kinh doanh

a. Nhóm các nhân tố bên trong ngân hàng

- Định hướng phát triển trong kinh doanh và chính sách tín dụng của ngân hàng

- Năng lực tài chính của ngân hàng

- Quy trình tín dụng

- Trình độ và đạo đức nghề nghiệp của cán bộ tín dụng

- Trình độ khoa học công nghệ và khả năng quản lý của

ngân hàng

b. Nhóm các nhân tố bên ngoài tác động đến Ngân hàng

- Nhân tố thuộc về khách hàng

- Tình hình kinh tế vĩ mô

- Môi trường pháp lý và cơ chế chính sách của nhà nước đối

với lĩnh vực cho vay hộ kinh doanh

- Môi trường văn hóa – xã hội

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG PHÁT TRIỂN CHO VAY HỘ KINH DOANH TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN QUẬN NGŨ HÀNH SƠN

2.1. GIỚI THIỆU VỀ NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN QUẬN NGŨ HÀNH SƠN

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Quận Ngũ Hành Sơn

2.1.2. Chức năng, nhiệm vụ và cơ cấu tổ chức

2.1.3. Tình hình hoạt động của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Quận Ngũ Hành Sơn

a. Tình hình huy động vốn

Bảng 2.1: Nguồn vốn huy động từ 2011-2013

ĐVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2011		Năm 2012		Năm 2013	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
Tổng nguồn vốn	661.030	100	778.523	100	849.529	100
<i>Trong đó</i>						
1. Theo thành phần kinh tế	661.030	100	778.523	100	849.529	100
Tiền gửi dân cư	623.734	94,36	717.504	92,16	716.334	84,32
Tiền gửi TCKT	36.941	5,59	60.852	7,82	133.109	15,67
Tiền gửi TCTD	355	0,05	167	0,02	86	0,01
2. Theo thời hạn	661.030	100	778.523	100	849.529	100
Không kỳ hạn	38.193	5,78	38.246	4,91	39.245	4,62
Dưới 12 tháng	601.855	91,05	701.902	90,16	769.557	90,59
Từ 12 đến 24 tháng	20.351	3,08	37.314	4,79	39.401	4,64
Trên 24 tháng	631	0,10	1.061	0,14	1.326	0,16

(Nguồn: Báo cáo kết quả HĐKD của Agribank Ngũ Hành Sơn từ 2011-2013)

Bảng 2.1 cho thấy nguồn vốn huy động qua 3 năm của chi nhánh tăng trưởng đáng kể. Cơ cấu nguồn vốn tại chi nhánh chủ yếu là tiền gửi từ dân cư chiếm tỷ trọng trên 90%, tiền gửi của các tổ chức kinh tế và tổ chức tín dụng tăng trưởng đều qua các năm từ 5,59% năm 2011 đến năm 2013 là 15,67%, không có tiền gửi kho bạc.

b. Tình hình cấp tín dụng

Bảng 2.2: Dư nợ tín dụng từ 2011-2013

ĐVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2011		Năm 2012		Năm 2013	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
A. Tổng dư nợ	219.901	100	238.734	100	269.459	100
1. Phân theo thời gian	219.901	100	238.734	100	269.459	100
Ngắn hạn	160.373	72,93	155.387	65,09	172.336	63,96
Trung hạn	32.561	14,81	57.870	24,24	74.554	27,67
Dài hạn	26.967	12,26	25.477	10,67	22.569	8,37
2. Phân theo thành phần kinh tế	219.901	100	238.734	100	269.459	100
DNTN	13.829	6,29	15.729	6,59	11.884	4,41
Công ty TNHH	113.974	51,83	124.276	52,06	130.738	48,52
Công ty cổ phần	29.644	13,48	23.539	9,86	27.875	10,34
HTX	900	0,41	862	0,36	800	0,30
Cá nhân - hộ gia đình	61.554	27,99	74.328	31,13	98.162	36,43
B. Tỷ lệ nợ xấu	1,94%		1,45%		2,43%	

(Nguồn: Báo cáo kết quả HĐKD của Agribank Ngũ Hành Sơn từ 2011-2013)

Tỷ trọng cho vay ngắn hạn đều giảm qua các năm. Loại hình tín dụng này chủ yếu là bổ sung vốn lưu động cho khách hàng trong quá trình kinh doanh. Năm 2012, 2013 kinh tế Việt Nam khó khăn, các doanh nghiệp và hộ kinh doanh cũng hoạt động cầm chừng, không mở rộng kinh doanh vì vậy nên tỷ trọng dư nợ ngắn hạn giảm dần qua các năm. Do đó ảnh hưởng chung đến tốc độ tăng trưởng tín

dụng của Chi nhánh.

c. Kết quả kinh doanh

Bảng 2.3: Kết quả kinh doanh năm 2011-2013

ĐVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2012 so	Năm 2013 so
	Số tiền	Số tiền	Số tiền	với 2011	với 2012
1. Tổng thu nhập	108.872	110.868	87.848	1.996	-23.020
2. Tổng chi phí	83.181	90.580	70.163	7.399	-20.417
3. Chênh lệch thu, chi	25.691	20.288	17.685	-5.403	-2.603

(Nguồn: Báo cáo kết quả HĐKD của Agribank Ngũ Hành Sơn từ 2011-2013)

Trong năm 2011 tổng thu nhập của chi nhánh là 108.872 triệu đồng, sang năm 2012 là 110.868 triệu đồng, tăng 1.996 triệu đồng so với năm 2011 và sang năm 2013 giảm xuống chỉ đạt 87.848 triệu đồng. Nguyên nhân của thu nhập năm 2013 thấp vì lãi tồn đọng không thu được của một số công ty làm ăn thua lỗ, phá sản.

2.2. THỰC TRẠNG PHÁT TRIỂN CHO VAY HỘ KINH DOANH TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN QUẬN NGŨ HÀNH SƠN

2.2.1. Tình hình và đặc điểm khách hàng hộ kinh doanh tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Quận Ngũ Hành Sơn

Hiện nay, trước tình hình hậu khủng hoảng kinh tế, hoạt động kinh doanh với mô hình hộ kinh doanh càng phát triển và ổn định hơn so với doanh nghiệp. Mô hình này có vốn đầu tư nhỏ, ít chịu ảnh hưởng lớn từ biến động của nền kinh tế.

2.2.2. Các biện pháp phát triển cho vay hộ kinh doanh đã thực hiện tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn

Quận Ngũ Hành Sơn trong thời gian qua

- *Giao khoán chỉ tiêu đến từng cán bộ tín dụng*
- *Tăng khả năng tiếp cận khách hàng hộ kinh doanh để tăng số lượng khách hàng hộ kinh doanh*
- *Đánh giá lại khách hàng để tăng mức dư nợ, giảm lãi suất cho vay*
- *Mở rộng mạng lưới giao dịch, phát triển các sản phẩm mới để đáp ứng nhu cầu của khách hàng*
- *Kiểm soát rủi ro tín dụng để hạn chế nợ xấu xảy ra*
- *Cải tiến, niêm yết công khai quy trình, thủ tục vay vốn*
- *Nâng cao kỹ năng giao dịch của CBCNV để tạo sự hài lòng, thỏa mãn cho khách hàng.*

2.2.3. Thực trạng kết quả phát triển cho vay hộ kinh doanh tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Quận Ngũ Hành Sơn

- a. Mở rộng quy mô cho vay*
- b. Đa dạng hóa sản phẩm và hợp lý hóa cơ cấu cho vay*
- c. Chất lượng dịch vụ cho vay hộ kinh doanh tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Quận Ngũ Hành Sơn qua khảo sát điều tra*
- d. Kiểm soát rủi ro*
- e. Thu nhập từ cho vay hộ kinh doanh*

2.3. ĐÁNH GIÁ CHUNG VỀ THỰC TRẠNG PHÁT TRIỂN CHO VAY HỘ KINH DOANH TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN QUẬN NGŨ HÀNH SƠN

2.3.1. Những kết quả đạt được

Qua 17 năm hoạt động và phát triển, Ngân hàng No&PTNT Quận Ngũ Hành Sơn đã và đang khẳng định vị trí của mình trên địa

bàn Quận. Từ một Ngân hàng nhỏ được tách ra với nguồn vốn ban đầu gần 1 tỷ đồng, dư nợ 2,6 tỷ đồng, đến nay nguồn vốn tại chi nhánh đã lên đến 849 tỷ đồng, dư nợ đạt 269 tỷ đồng. Đối với hoạt động cho vay hộ kinh doanh đã đạt được những kết quả như sau:

- Dư nợ cho vay hộ kinh doanh tăng trưởng qua các năm cả về số tuyệt đối lẫn tương đối và chiếm tỷ trọng ngày càng tăng trong tổng dư nợ.

- Chi nhánh đã chú trọng đến việc đa dạng hóa các sản phẩm cho vay hộ kinh doanh trong đó cho vay vốn ngắn hạn phục vụ sản xuất kinh doanh, dịch vụ (từng lần) là chủ yếu.

- Việc gia tăng các sản phẩm cho vay hộ kinh doanh nên dư nợ cũng tăng theo đáng kể và tất yếu dẫn đến số lượng khách hàng gia tăng qua các năm, điều này giúp cho thương hiệu Agribank ngày càng phát triển.

- Cho vay hộ kinh doanh phát triển kéo theo các sản phẩm, dịch vụ khác của Ngân hàng cũng phát triển.

- Việc kiểm soát rủi ro trong hoạt động cho vay nói chung và cho vay hộ kinh doanh nói riêng luôn được Chi nhánh đưa lên hàng đầu do vậy đem lại hiệu quả, đảm bảo tỷ lệ nợ xấu dưới mức giới hạn chung.

- CBTD thường xuyên được tham gia các lớp đào tạo, hướng dẫn về quy trình, quy định cho vay đảm bảo CBTD hiểu rõ về công việc đang làm.

2.3.2. Những hạn chế và nguyên nhân ảnh hưởng đến hoạt động phát triển cho vay hộ kinh doanh tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Quận Ngũ Hành Sơn

a. Hạn chế

Thứ nhất: tốc độ tăng trưởng chưa tương xứng với tiềm năng của Chi nhánh, dư nợ cho vay hộ kinh doanh vẫn còn thấp và chiếm

một tỷ lệ chưa cao trong tổng dư nợ cho vay.

Thứ hai: Nhìn chung các sản phẩm cho vay hộ kinh doanh còn đơn điệu, chưa có sự khác biệt và đa dạng so với các NHTM khác.

Thứ ba: Cơ cấu cho vay hộ kinh doanh tại Chi nhánh chưa cân đối

Thứ tư: Công tác marketing các sản phẩm cho vay hộ kinh doanh chưa thật sự đến từng hộ dân trên địa bàn.

Thứ năm: Ngân hàng vẫn chưa thực sự quan tâm đến phát triển đối tượng cho vay tín chấp, khi quyết định cho vay ngoài điều kiện cần là tính khả thi, hiệu quả của dự án, phương án sản xuất kinh doanh thì điều kiện đủ là tài sản bảo đảm.

Thứ sáu: Việc thực hiện quy trình cho vay đôi lúc chưa đúng quy định ở một số bước.

Thứ bảy: Mức phán quyết cho vay đối với các Phòng giao dịch còn thấp, chỉ 500 triệu đồng đối với các khách hàng hộ gia đình, cá nhân.

b. Nguyên nhân ảnh hưởng đến hoạt động phát triển cho vay hộ kinh doanh tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Quận Ngũ Hành Sơn

- Hạn chế về nguồn lực, điều kiện để thu hút khách hàng mới
- Sự quá tải của nhân viên
- Quy trình cho vay của Ngân hàng
- Môi trường kinh tế - xã hội và các chính sách của cơ quan nhà nước
- Tình trạng thông tin bất cân xứng và những yếu tố thuộc về khách hàng

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

CHƯƠNG 3

GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN CHO VAY HỘ KINH DOANH TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN QUẬN NGŨ HÀNH SƠN

3.1. NHỮNG CĂN CỨ ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN CHO VAY HỘ KINH DOANH TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN QUẬN NGŨ HÀNH SƠN

3.1.1. Tình hình kinh tế xã hội Quận Ngũ Hành Sơn

Quận Ngũ Hành Sơn nằm về phía Đông Nam Thành phố Đà Nẵng, cách Thành phố Đà Nẵng 8km với diện tích 38,59 km², dân số 72.665 người với 19.047 hộ của 4 đơn vị hành chính cấp phường. Quá trình đô thị hóa diễn ra nhanh chóng với nhiều dự án giải tỏa đền bù.

Trên địa bàn Quận có trường Đại học kinh tế, Trường Cao đẳng công nghệ Thông tin Hữu Nghị Việt Hàn, Khoa Y dược – Đại học Đà Nẵng, ... do đó tập trung một lượng lớn sinh viên là đội ngũ nguồn nhân lực cho tương lai. Hơn nữa tại địa bàn Quận có Bệnh viện Phụ sản –Nhi là bệnh viện lớn của khu vực Miền Trung, tập trung nhiều Bác sỹ chuyên môn giỏi, là nơi đáng tin cậy của người dân. Nhờ đó mà đã góp phần giải quyết một phần lớn lao động tại địa phương và các ngành nghề khác phát triển theo.

3.1.2. Tình hình cạnh tranh của các Ngân hàng trên địa bàn Quận

Trên địa bàn gồm có 8 Ngân hàng thương mại có trụ sở và hoạt động. Đầu là những đối thủ cạnh tranh cao với Agribank Chi nhánh Quận Ngũ Hành Sơn. Ngoài ra còn có Ngân hàng chính sách xã hội thực hiện cho vay đối với các đối tượng là gia đình nghèo với mục đích kinh doanh, tiêu dùng. Như vậy, có thể thấy các đối thủ cạnh tranh và có ưu thế lớn trong cho vay hộ kinh doanh tại địa bàn Quận

Ngũ Hành Sơn là các Ngân hàng thương mại cổ phần nhà nước.

3.1.3. Định hướng và mục tiêu phát triển cho vay hộ kinh doanh của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam

Agribank phải thực sự trở thành lực lượng chủ đạo và chủ lực trong vai trò cấp tín dụng cho phát triển kinh tế hộ sản xuất kinh doanh. Áp dụng công nghệ thông tin hiện đại, cung cấp các dịch vụ tiện ích, thuận lợi đến mọi loại hình vay vốn.

Phát triển dịch vụ Ngân hàng nhắm tới đối tượng khách hàng hộ sản xuất kinh doanh.

Tập trung nâng cao chất lượng tín dụng và mở rộng thị trường đối với doanh nghiệp tư nhân và hộ sản xuất kinh doanh.

Thường xuyên nghiên cứu và bổ sung các quy trình nghiệp vụ theo hướng đơn giản, thuận tiện và giảm thiểu thủ tục giúp cho các hộ sản xuất kinh doanh tiếp cận vốn của Agribank một cách dễ dàng hơn.

Agribank giữ vững khách hàng hộ sản xuất kinh doanh, phát triển khách hàng có thu nhập trung bình trở lên, đây vừa là khách hàng truyền thống, vừa là khách hàng tiềm năng, mở rộng và phát triển mạnh mẽ trong tương lai tới.

3.1.4. Đánh giá năng lực hiện tại và tiềm năng phát triển của hộ kinh doanh trên địa bàn Quận Ngũ Hành Sơn

Với những lợi thế về điều kiện tự nhiên, chính sách hỗ trợ, khả năng về vốn, nguồn nhân lực... trong thời gian tới, các hộ kinh doanh trên địa bàn Quận sẽ có nhiều điều kiện thuận lợi để mở rộng và phát triển.

Các lĩnh vực hoạt động phù hợp với định hướng phát triển kinh tế của Quận, mở rộng về lĩnh vực thương mại dịch vụ, thu hẹp dần sản xuất nông nghiệp, nông thôn, từng bước thực hiện công

nghiệp hóa – hiện đại hóa để phù hợp với xu thế phát triển chung của cả Thành phố.

3.2. GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN CHO VAY HỘ KINH DOANH TẠI NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN QUẬN NGŨ HÀNH SƠN

3.2.1. Tăng cường mối quan hệ với khách hàng truyền thống đi đôi với việc khai thác khách hàng tiềm năng

Hiện nay, để tìm được khách hàng mới đã khó thì giữ chân khách hàng cũ còn khó hơn. Bên cạnh tạo được niềm tin cho khách hàng thì cần phải thực hiện các biện pháp để duy trì mối quan hệ với khách hàng. Thành phố Đà Nẵng đang thực hiện chỉnh trang đô thị, di dời giải tỏa. Địa bàn Quận Ngũ Hành Sơn có nhiều dự án, do vậy diện tích đất đai và sản xuất nông nghiệp phần nào bị thu hẹp. Các khách hàng hộ kinh doanh truyền thống và hiện tại của Chi nhánh đa số thuộc lĩnh vực thương mại dịch vụ. Giữ vững mối quan hệ với các khách hàng này, trên cơ sở các thông tin Chi nhánh đã có sẵn về tình hình kinh doanh giúp tiết kiệm được chi phí cũng như giảm thiểu rủi ro, cung cấp thêm các sản phẩm dịch vụ khác bên cạnh cho vay.

Một năm một lần hoặc nhiều hơn, Chi nhánh tổ chức hội nghị khách hàng hộ kinh doanh đối với các khách hàng truyền thống và khách hàng tiềm năng. Qua hội nghị khách hàng, ngân hàng có thể đánh giá tổng quát về tình hình hoạt động cho vay hộ kinh doanh, nắm bắt được những nhu cầu của khách hàng, những tâm tư nguyện vọng, những khó khăn, vướng mắc trong quá trình vay vốn của khách hàng. Ngoài ra cũng thấy được những mặt đã đạt được và hạn chế trong cho vay hộ kinh doanh để có những giải pháp triển khai trong thời gian đến. Qua hội nghị này cũng là một hình thức tuyên truyền quảng cáo đến tất cả các khách hàng về các

sản phẩm dịch vụ mới trong cho vay hộ kinh doanh để những khách hàng cũ có thể giới thiệu đến những khách hàng mới khi có nhu cầu và đây là kênh quảng cáo tuyên truyền hiệu quả nhất.

Ứng dụng sự phát triển của CNTT vào việc chăm sóc khách hàng như chúc mừng sinh nhật, chúc tết ...khách hàng bằng tin nhắn điện thoại. Đối với khách hàng sự quan tâm, chăm sóc vào những dịp quan trọng làm họ có thiện chí, tình cảm gắn bó lâu dài hơn với Ngân hàng và một khi đã có mối tin cậy, tin tưởng lẫn nhau thì hoạt động cho vay hộ kinh doanh tại chi nhánh sẽ phát triển.

Tùy theo sự sắp xếp của Chi nhánh có thể tiến hành khảo sát, điều tra về nhu cầu vay vốn của khách hàng hộ kinh doanh hàng năm để có các chính sách cho vay phù hợp với khách hàng và mức độ hài lòng của khách hàng hộ kinh doanh hiện tại đang vay vốn tại Ngân hàng để có những biện pháp cụ thể nhằm nâng cao mức độ hài lòng đó.

Tuy nhiên, nói như vậy không có nghĩa là không chú ý đến khách hàng tiềm năng. Địa bàn Quận Ngũ Hành Sơn có làng nghề đá mỹ nghệ Non Nước nổi tiếng và những bãi biển với dịch vụ du lịch đang phát triển. Thu hút khách hàng tiềm năng ở những ngành nghề này sẽ đem lại nhiều lợi ích cho Chi nhánh về dịch vụ nói chung và phát triển cho vay nói riêng. Đối với các khách hàng ở Làng đá, Chi nhánh có thể liên hệ với Ban Quản lý Làng nghề đá mỹ nghệ Non Nước để xin thông tin liên lạc như danh sách, điện thoại, địa chỉ để tiếp cận cho vay. Qua đó, có thể tăng thêm khả năng cung cấp các sản phẩm dịch vụ khác.

3.2.2. Sàng lọc và lựa chọn khách hàng hộ kinh doanh

Nhu cầu phát triển nói chung và nhu cầu vay vốn nói riêng của các hộ kinh doanh thường rất phong phú, đa dạng, luôn thay đổi theo tín hiệu thị trường. Tuy nhiên, không phải bất kỳ một hộ kinh

doanh nào cũng có thể đáp ứng được các yêu cầu của ngân hàng khi cho vay. Vì vậy, Chi nhánh cần tiếp xúc với khách hàng để tìm hiểu, thu thập các nguồn thông tin về khách hàng làm cơ sở để tiến hành sàng lọc, phân đoạn thị trường và khách hàng.

Việc lựa chọn khách hàng hộ kinh doanh là những khách hàng có uy tín hoặc quan hệ lâu năm để thiết lập mối quan hệ bạn hàng uy tín, trên tinh thần hợp tác lâu dài, đôi bên cùng có lợi. Trên cơ sở đó, Ngân hàng phải xây dựng và thực hiện các chính sách khách hàng một cách linh hoạt và phù hợp.

Việc lựa chọn hộ kinh doanh để cho vay có một số cách sau:

- Theo ngành nghề sản xuất kinh doanh: Phát triển cho vay hộ kinh doanh hoạt động ở những lĩnh vực, những ngành nghề có triển vọng phát triển, có lợi thế và phù hợp với xu thế phát triển chung của Quận và của Thành phố.

- Theo phân loại khách hàng: Đánh giá khách hàng theo các tiêu chuẩn cho vay của Ngân hàng Nông nghiệp từ đó đưa ra các chính sách khác nhau phù hợp với từng khách hàng.

- Theo thời hạn cho vay: Thời hạn cho vay liên quan đến rủi ro tín dụng và tính thanh khoản của Ngân hàng. Vì vậy, Chi nhánh nên ưu tiên cho vay đối với các hộ kinh doanh có nhu cầu vay vốn để bổ sung vốn lưu động bởi vì thời gian thu hồi vốn nhanh, hạn chế được rủi ro trong cho vay và phù hợp với cơ cấu về nguồn vốn huy động của Chi nhánh.

3.2.3. Hoàn thiện, đa dạng hóa sản phẩm và cơ cấu cho vay phù hợp với nhu cầu của khách hàng và khả năng của Ngân hàng

Trên cơ sở những sản phẩm cho vay hộ kinh doanh sẵn có, Chi nhánh tiến hành hoàn thiện, cải tiến các sản phẩm đó như:

- + Cho gia hạn hạn mức tín dụng đối với khách hàng vay hạn

mức tín dụng

+ Cho vay vốn trung hạn đối với vốn lưu động cho một số khách hàng có nhu cầu.

Ngoài ra, Chi nhánh cần mở rộng thêm phương thức cho vay hạn mức tín dụng áp dụng đối với khách hàng vay ngắn hạn có nhu cầu vay vốn thường xuyên tức vốn quay vòng nhiều, kinh doanh ổn định và có uy tín trong quan hệ với ngân hàng và đã có quan hệ tín dụng với Chi nhánh từ 1 năm trở lên. Chi nhánh nên phát triển phương thức cho vay này bởi vì những ưu điểm của nó đối với ngân hàng và đối với khách hàng. Hiện nay, Agribank đã có Quyết định số 889/QĐ-NHNo-HSX ngày 29/08/2014 về việc cho vay hạn mức tín dụng đối với hộ sản xuất kinh doanh quy mô nhỏ. Đây là một hướng mở đối với các khách hàng hộ kinh doanh vay vốn theo phương thức hạn mức tín dụng với quy mô nhỏ từ 100 triệu đồng trở xuống. Vì vậy, Chi nhánh cần triển khai và áp dụng đối với các khách hàng trên cơ sở nhu cầu của khách hàng.

Ngoài ra, Chi nhánh cần phát triển thêm cho vay dự án đầu tư như cho vay vốn đầu tư máy móc, tài sản cố định đối với các hộ kinh doanh. Nhu cầu của xã hội ngày càng cao và sự cạnh tranh ngày càng gay gắt nên các hộ kinh doanh cần vốn để đầu tư vào cơ sở vật chất, mở rộng quy mô kinh doanh, đòi hỏi vốn lớn và thời gian hoàn vốn lâu.

3.2.4. Áp dụng linh hoạt lãi suất cho vay, nâng cao tỷ trọng cho vay không có bảo đảm bằng tài sản và cho vay có bảo đảm bằng tài sản hình thành từ tương lai đối với các hộ kinh doanh

Chi nhánh cần áp dụng linh hoạt lãi suất cho vay dựa trên lãi suất mà Ngân hàng cấp trên đưa ra nhằm đảm bảo nguồn thu nhập của Chi nhánh cũng như lợi ích của khách hàng. Đối với các khách hàng có tình hình kinh doanh tốt, quan hệ thân thiết, dư nợ lớn nên

áp dụng các mức lãi suất thấp hơn hoặc lãi suất ưu đãi. Với các dự án ngắn hạn, cần đa dạng hóa lãi suất phù hợp với chu kỳ kinh doanh của khách hàng.

Việc mở rộng cho vay không có bảo đảm bằng tài sản một phần hoặc toàn bộ, cho vay có bảo đảm bằng tài sản hình thành từ tương lai sẽ làm tăng thêm số lượng khách hàng từ đó tăng thêm nguồn thu nhập cho Ngân hàng và giải quyết được khó khăn lớn nhất về vốn và tài sản thế chấp của hộ kinh doanh.

Tuy nhiên, việc mở rộng cho vay không có bảo đảm bằng tài sản, cho vay có bảo đảm bằng tài sản hình thành từ tương lai phải nằm trong cơ cấu dư nợ hợp lý và không áp dụng đối với mọi hộ kinh doanh vay vốn mà phải lựa chọn các hộ truyền thống, có mức tín nhiệm cao.

- Cấp tín dụng ngắn hạn không có bảo đảm bằng tài sản đối với các khách hàng:

+ Không có nợ xấu tại Agribank và các TCTD khác trong 2 (hai) năm gần nhất đến thời điểm đề nghị cấp tín dụng

+ Được xếp hạng từ A trở lên theo quy định xếp hạng tín dụng nội bộ của Agribank

- Cấp tín dụng ngắn hạn không có bảo đảm bằng tài sản tối đa 50% trên tổng dư nợ vay ngắn hạn đối với các khách hàng:

+ Không có nợ xấu tại Agribank và các TCTD khác tại thời điểm đề nghị cấp tín dụng

+ Được xếp hạng BBB trở lên theo quy định xếp hạng tín dụng nội bộ của Agribank

3.2.5. Tăng cường công tác kiểm soát rủi ro đối với cho vay hộ kinh doanh

Để hạn chế thấp nhất rủi ro cho vay hộ kinh doanh xảy ra thì

việc thu thập thông tin về khách hàng rất quan trọng: Thông tin từ phỏng vấn trực tiếp khách hàng, thông tin từ bên ngoài như hàng xóm, khách hàng của người vay, thông tin từ CIC. Do vậy khi thu thập thông tin khách hàng một cách chính xác và đầy đủ thì thẩm định cho vay được chặt chẽ và hiệu quả hơn nhằm hạn chế thấp nhất rủi ro xảy ra đối với Ngân hàng.

Công tác kiểm soát rủi ro phải được tiến hành trước, trong và sau khi vay vốn cho đến khi thu hồi được toàn bộ nợ vay. Nâng cao chất lượng công tác thẩm định tín dụng, tăng cường hoạt động giám sát sau khi giải ngân, áp dụng hình thức giải ngân bằng chuyển khoản để hạn chế việc sử dụng vốn sai mục đích và đảm bảo đúng theo Thông tư 09/2012/TT-NHNN ngày 10/04/2012 của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam quy định về việc sử dụng các phương tiện thanh toán để giải ngân vốn cho vay của tổ chức tín dụng, Chi nhánh ngân hàng nước ngoài đối với khách hàng. Thường xuyên đánh giá lại tài sản đảm bảo để có hướng điều chỉnh rút bớt dư nợ hoặc yêu cầu khách hàng bổ sung thêm các tài sản bảo đảm khác khi giá trị tài sản bị giảm nhiều nhằm đảm bảo an toàn tín dụng cho Ngân hàng.

Đồng thời, nâng cao chất lượng của bộ phận kiểm tra, kiểm soát, hậu kiểm bằng cách tăng cường công tác đào tạo để nâng cao trình độ của bộ phận này.

Ngoài ra, hiện nay tại Chi nhánh chỉ kết hợp bảo an tín dụng đối với cho vay tín chấp từ tiền lương, còn đối với cho vay bảo đảm bằng tài sản chưa thực hiện bảo an tín dụng. Vì vậy để hạn chế thấp nhất rủi ro có thể xảy ra, chi nhánh cần phải đẩy mạnh công tác kết hợp bảo an tín dụng đối với cả cho vay có thể chấp bằng tài sản. Để thực hiện được công tác này đòi hỏi CBTD phải làm tốt công tác vận động, giải thích các lợi ích có được khi khách hàng tham gia hình

thức thức này.

3.2.6. Nâng cao kỹ năng giao tiếp và chăm sóc khách hàng

Tại chi nhánh đã thực hiện triển khai văn hóa giao dịch đến toàn thể CBCNV nhưng kết quả đạt được chưa cao. Do vậy trong thời gian đến chi nhánh cần triển khai mạnh công tác chuẩn mực của cán bộ, đạo đức, trách nhiệm của viên chức Agribank qua đó để nâng cao thương hiệu Agribank trên thị trường. Hơn nữa cần phấn đấu để trở thành Ngân hàng hiện đại, xây dựng một Agribank gần gũi mà chuyên nghiệp, truyền thống mà hiện đại. Ngoài ra, Chi nhánh cần quan tâm đến việc đào tạo thêm về kỹ năng giao tiếp, đàm phán, chăm sóc khách hàng để nâng cao nhận thức của cán bộ nhân viên. Chi nhánh cần có hình thức phạt như xếp lương kinh doanh loại B, C đối với các cán bộ nhân viên không tuân thủ theo các quy định trong giao tiếp với khách hàng.

Hiện nay tại chi nhánh chưa có bộ phận tiếp đón và hướng dẫn khách hàng khi đến giao dịch. Vì vậy để khách hàng khi đến giao dịch nhận thấy được sự chuyên nghiệp, tận tình, chu đáo thì chi nhánh nên thành lập bộ phận tiếp đón khách hàng và hướng dẫn các thủ tục ban đầu cần thiết. Sau đó tùy theo từng mục đích giao dịch của từng khách hàng mà có hướng dẫn, hỗ trợ phù hợp.

Ngoài ra, để biết được mức độ hài lòng của khách hàng đối với Ngân hàng mình như thế nào, Chi nhánh cần phải thiết lập các kênh thông tin để khách hàng góp ý như: Hòm thư góp ý được đặt tại mỗi điểm giao dịch để khách hàng có những ý kiến phản hồi trong quá trình thực hiện giao dịch với ngân hàng, phiếu điều tra khảo sát ý kiến khách hàng. Từ đó Chi nhánh sẽ có hướng điều chỉnh, phục vụ tốt hơn.

3.2.7. Các giải pháp hỗ trợ

a. Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực

b. Tăng cường nguồn vốn huy động nhằm đáp ứng nhu cầu vốn của khách hàng

c. Khai thác, ứng dụng hiệu quả công nghệ tin học vào hoạt động cho vay hộ kinh doanh

KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ

Cho vay nói chung và cho vay hộ kinh doanh nói riêng, trong những năm qua có vai trò đặc biệt quan trọng, là kênh dẫn vốn chủ yếu đối với nền kinh tế quốc dân, thúc đẩy quá trình đổi mới và phát triển kinh tế, đưa nền kinh tế nước ta nhanh chóng hội nhập với nền kinh tế khu vực và thế giới.

Việc nghiên cứu “Phát triển cho vay hộ kinh doanh tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Quận Ngũ Hành Sơn” trong điều kiện hiện nay nhằm duy trì và phát triển khách hàng hộ kinh doanh vay vốn, đồng thời nâng cao năng lực cạnh tranh với các NHTM hiện nay. Do vậy, Chi nhánh không ngừng thực hiện các biện pháp để phát triển cho vay hộ kinh doanh đảm bảo phù hợp với nhu cầu của khách hàng và khả năng của ngân hàng.

Luận văn đã đánh giá những hạn chế và nguyên nhân ảnh hưởng đến việc phát triển cho vay hộ kinh doanh tại Chi nhánh. Từ đó, luận văn đã đưa ra những giải pháp, kiến nghị hiệu quả, tích cực nhằm góp phần phát triển cho vay hộ kinh doanh tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Quận Ngũ Hành Sơn.

Đối với Nhà nước

Đối với Ngân hàng Nhà nước

Đối với NHNo&PTNT Việt Nam