

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG

LƯƠNG THỊ TUYẾT NHUNG

**PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH CHO VAY HỘ KINH DOANH
TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN
NÔNG THÔN VIỆT NAM PHÒNG GIAO DỊCH NHÂN
CƠ CHI NHÁNH TỈNH ĐẮK NÔNG**

Chuyên ngành: Tài chính - Ngân hàng

Mã số: 60.34.02.01

TÓM TẮT LUẬN VĂN THẠC SĨ QUẢN TRỊ KINH DOANH

Đà Nẵng – Năm 2016

Công trình được hoàn thành tại
ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG

Người hướng dẫn khoa học: **PGS.TS. VÕ THỊ THÚY ANH**

Phản biện 1: PGS.TS. Lâm Chí Dũng

Phản biện 2: PGS. TS. Đỗ Thị Kim Hào

Luận văn đã được bảo vệ trước Hội đồng chấm luận văn tốt nghiệp thạc sĩ Quản trị Kinh doanh hợp tại Đại học Đà Nẵng vào ngày 17 tháng 01 năm 2016.

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

Trước những bất ổn về kinh tế vĩ mô đã gây ra không ít khó khăn thách thức đối với sự phát triển của tất cả các thành phần kinh tế, đây chính là nguyên nhân dẫn đến tình trạng các doanh nghiệp bị thua lỗ, phá sản hàng loạt, ngân hàng bị sát nhập thâu tóm. Trước tình hình đó hộ kinh doanh vẫn tồn tại và phát triển tương đối ổn định nhờ vào những ưu điểm: quy mô nhỏ, bộ máy quản lý gọn nhẹ, năng động dễ dàng thích nghi với những thay đổi của nền kinh tế.

Tuy nhiên hộ kinh doanh còn gặp nhiều khó khăn, nhất là trong việc tiếp cận vốn tại các tổ chức tín dụng trên địa bàn xã Nhân Cơ nói chung, tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam PGD Nhân Cơ chi nhánh Tỉnh Đắk Nông nói riêng, cần phải chú trọng hơn nữa trong công tác cho vay hộ kinh doanh.

Với lý do trên tôi đã quyết định chọn đề tài “Phân tích tình hình cho vay hộ kinh doanh tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam PGD Nhân Cơ chi nhánh Tỉnh Đắk Nông” làm nội dung nghiên cứu của luận văn.

2. Mục tiêu nghiên cứu

Hệ thống hóa cơ sở lý luận về cho vay hộ kinh doanh của ngân hàng thương mại.

Phân tích tình hình cho vay hộ kinh doanh tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam PGD Nhân Cơ chi nhánh Tỉnh Đắk Nông.

Đề xuất giải pháp nhằm hoàn thiện cho vay hộ kinh doanh tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam PGD Nhân Cơ chi nhánh Tỉnh Đắk Nông dựa trên kết quả phân tích.

3. Câu hỏi nghiên cứu

Mục tiêu chính của cho vay hộ kinh doanh tại các NHTM là gì? Ngân hàng cần làm gì để đạt được những mục tiêu đó? Hoạt động cho vay hộ kinh doanh của NHTM được đánh giá bởi những tiêu chí nào? Các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động cho vay hộ kinh doanh?

Thực trạng hoạt động cho vay hộ kinh doanh tại NHNN&PTNT Việt Nam PGD Nhân Cơ chi nhánh Tỉnh Đắk Nông như thế nào? Có những thành công và hạn chế gì?

Ngân hàng cần làm gì để hoàn thiện hoạt động cho vay hộ kinh doanh trong thời gian tới?

4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu: Những vấn đề lý luận và thực tiễn về hoạt động cho vay đối với hộ kinh doanh tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam PGD Nhân Cơ chi nhánh Tỉnh Đắk Nông.

Phạm vi nghiên cứu:

Về nội dung: Đề tài tập trung phân tích hoạt động cho vay hộ kinh doanh tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam PGD Nhân Cơ chi nhánh Tỉnh Đắk Nông.

Về mặt không gian: Đề tài nghiên cứu những vấn đề liên quan đến hoạt động cho vay hộ kinh doanh tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam PGD Nhân Cơ chi nhánh Tỉnh Đắk Nông.

Về mặt thời gian: Phân tích hoạt động cho vay hộ kinh doanh tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam PGD Nhân Cơ chi nhánh Tỉnh Đắk Nông giai đoạn từ năm 2012 đến 2014.

5. Phương pháp nghiên cứu

Thu thập thông tin, số liệu từ các nguồn báo cáo và số liệu tại

Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam PGD Nhân Cơ chi nhánh Tỉnh Đắk Nông, thông tin trên internet, dựa trên nền tảng kế thừa các tài liệu nghiên cứu trước đây.

Đề tài tổng hợp, phân tích số liệu dựa vào các phương pháp: Phương pháp thống kê, mô tả, tổng hợp số liệu; Phương pháp thống kê, phân tích, so sánh dữ liệu để đánh giá tình hình.

6. Bộ cục đề tài

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

Chương 2: Phân tích tình hình cho vay hộ kinh doanh tại ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam PGD Nhân Cơ chi nhánh Tỉnh Đắk Nông.

Chương 3 : Một số giải pháp và kiến nghị mở rộng cho vay hộ kinh doanh trên cơ sở kiểm soát rủi ro tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam PGD Nhân Cơ chi nhánh Tỉnh Đắk Nông.

7. Tổng quan tài liệu nghiên cứu

Tác giả: Nguyễn Trọng Linh (2013). Đề tài “Phát triển cho vay hộ kinh doanh tại chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Huyện Bình Sơn Tỉnh Quảng Ngãi.”

Tác giả: Ngô Bảo Thiên (2013). Đề tài “Giải pháp mở rộng hoạt động cho vay đối với hộ kinh doanh tại ngân hàng Thương mại cổ phần Á Châu – CN Đà Nẵng”

Tác giả: Thân Thị Thanh Thảo (2010). Đề tài “Giải pháp hạn chế rủi ro tín dụng tại Ngân hàng Thương Mại cổ phần Ngoại thương Đà Nẵng”

CHƯƠNG 1

CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ PHÂN TÍCH CHO VAY HỘ KINH DOANH CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1. CHO VAY HỘ KINH DOANH CỦA NHTM

1.1.1. Hộ kinh doanh

a. Khái niệm hộ kinh doanh

Hộ kinh doanh được hiểu là cá nhân, một nhóm người, hộ gia đình chuyên kinh doanh các mặt hàng thuộc nhiều lĩnh vực, ngành nghề, quy mô nhỏ, tùy theo quy định mà có thể đăng ký hoặc không đăng ký kinh doanh.

b. Đặc điểm hộ kinh doanh

Hộ kinh doanh là đơn vị kinh tế cơ sở dựa trên sở hữu tư nhân về tư liệu sản xuất.

Hộ kinh doanh có hình thức kinh doanh quy mô nhỏ.

Hộ kinh doanh được hình thành một tự phát, rất đa dạng.

Trình độ sản xuất của hộ kinh doanh thấp.

c. Vai trò của hộ kinh doanh đối với nền kinh tế

Hộ kinh doanh góp phần phát huy và sử dụng có hiệu quả các nguồn lực sẵn có như vốn, lao động, tài nguyên.

Nếu có chính sách kinh tế hợp lý sẽ mở đường cho hộ kinh doanh bỏ vốn vào sản xuất, tiết kiệm tiêu dung để tích lũy, mở rộng tái sản xuất.

Hộ kinh doanh tạo ra nhiều chủng loại sản phẩm, dịch vụ ở mọi lúc, mọi nơi, đáp ứng nhu cầu xã hội, đóng vai trò vệ tinh cho các doanh nghiệp trong nền kinh tế.

Thu hút một lực lượng lao động đáng kể, giải quyết vấn đề việc làm cho xã hội, giúp cho người lao động có thu nhập ổn định, góp

phần nâng cao đời sống của các tầng lớp nhân dân, an ninh, trật tự xã hội vững chắc.

Hộ kinh doanh có khả năng thích ứng với cơ chế thị trường

1.1.2. Cho vay hộ kinh doanh của NHTM

a. Khái niệm cho vay hộ kinh doanh của NHTM

Cho vay hộ kinh doanh là hình thức cho vay mà đối tượng vay là hộ kinh doanh, theo đó ngân hàng giao cho hộ kinh doanh một khoản tiền để sử dụng vào mục đích xác định trong khoảng thời gian nhất định theo thoả thuận với nguyên tắc có hoàn trả cả gốc và lãi. Đây là hình thức cho vay căn cứ vào giá trị tài sản đảm bảo nên đối tượng vay phải có tài sản đảm bảo. Hộ kinh doanh khi vay vốn của NHTM phải đảm bảo nguyên tắc: Sử dụng vốn vay đúng mục đích và phải hoàn trả nợ gốc, lãi tiền vay đúng hạn đã thoả thuận trong hợp đồng tín dụng.

b. Vai trò của tín dụng ngân hàng đối với hộ kinh doanh

Tín dụng ngân hàng bổ sung vốn cho các hộ kinh doanh, động viên nhanh chóng các nguồn vật tư, lao động, các nguồn lực sẵn có khác đưa vào sản xuất, phục vụ và thúc đẩy sản xuất và lưu thông hàng hoá, đẩy nhanh quá trình sản xuất mở rộng.

Tín dụng ngân hàng góp phần tạo nên một cơ cấu vốn tối ưu, và nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của hộ kinh doanh.

Đáp ứng nhu cầu vốn cho hộ kinh doanh được mở rộng sản xuất, kinh doanh, khôi phục mở rộng thêm ngành nghề.

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

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

c. Phân loại cho vay hộ kinh doanh

Căn cứ vào thời hạn tín dụng: cho vay ngắn hạn, cho vay trung hạn, cho vay dài hạn

Căn cứ vào mức độ tín nhiệm: cho vay có đảm bảo bằng tài sản và cho vay không có đảm bảo bằng tài sản

Căn cứ vào phương thức cho vay: Cho vay từng lần, cho vay theo hạn mức tín dụng.

d. Rủi ro tín dụng trong cho vay hộ kinh doanh

Rủi ro trong cho vay hộ kinh doanh là khả năng hộ kinh doanh nhận khoản vốn vay không thực hiện, hoặc thực hiện không đầy đủ nghĩa vụ đối với ngân hàng. Hộ kinh doanh không trả, không trả đầy đủ, đúng hạn cả gốc và lãi cho ngân hàng, gây tổn thất cho ngân hàng.

1.2. PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH CHO VAY HỘ KINH DOANH

1.2.1. Mục tiêu phân tích cho vay hộ kinh doanh

Chúng ta tiến hành phân tích cho vay hộ kinh doanh để thấy được thực trạng hoạt động cho vay hộ kinh doanh. Ngân hàng đã có những chính sách gì trong hoạt động cho vay hộ kinh doanh, và sử dụng những giải pháp nào trong quá trình thực hiện để cho vay hộ kinh doanh đạt hiệu quả.

1.2.2. Nội dung phân tích cho vay hộ kinh doanh

a. Hoạch định chính sách cho vay hộ kinh doanh

Chính sách cho vay hộ kinh doanh là một bộ phận của chính sách tín dụng của ngân hàng. Trên cơ sở nghiên cứu thị trường xác định nhu cầu, các điều kiện kinh tế - xã hội vĩ mô, khả năng nguồn lực bên trong của mình, mục tiêu chiến lược dài hạn, ngân hàng sẽ hoạch định chính sách tín dụng trong từng giai đoạn. Trong chính sách cho vay hộ kinh doanh, ngân hàng thường đề ra các mục tiêu và dự kiến

các giải pháp thực hiện.

Thông thường các mục tiêu cụ thể mà ngân hàng hướng đến trong chính sách cho vay: quy mô cho vay, thị phần cho vay, hợp lý hóa cơ cấu cho vay, nâng cao chất lượng dịch vụ cho vay, kết quả tài chính, kiểm soát rủi ro trong cho vay hộ kinh doanh.

b. Thực thi giải pháp

Trong từng giai đoạn nhất định của hoạt động kinh doanh mà các ngân hàng đều đưa ra các giải pháp khác nhau trong cho vay hộ kinh doanh để áp dụng phù hợp với tình hình thực tế trong nền kinh tế thị trường và nhu cầu khách hàng.

c. Kiểm tra đánh giá

Ngân hàng cần phân tích, kiểm tra đánh giá định kỳ kết quả thực tế đạt được so với mục tiêu đã đề ra nhằm kiểm soát hoạt động cho vay hộ kinh doanh đúng hướng, có các biện pháp sửa chữa điều chỉnh sai sót kịp thời.

1.2.3. Các tiêu chí phản ánh kết quả cho vay hộ kinh doanh

a. Quy mô cho vay hộ kinh doanh

Một số tiêu chí đánh giá việc tăng quy mô:

- *Tăng dư nợ cho vay
- *Tăng số lượng khách hàng
- *Tăng dư nợ bình quân trên một hộ kinh doanh

b. Thị phần cho vay

Thị phần cho vay hộ kinh doanh là tỷ trọng dư nợ cho vay hộ kinh doanh của một ngân hàng so với tổng dư nợ cho vay hộ kinh doanh của tất cả các tổ chức tín dụng trên địa bàn tại một thời điểm.

c. Cơ cấu cho vay hộ kinh doanh

Xét theo thời hạn vay, cơ cấu cho vay hộ kinh doanh là tỷ trọng cho vay hộ kinh doanh theo thời hạn vay. Cơ cấu cho vay hộ kinh

doanh cho ta thấy được hoạt động quay vòng vốn của một ngân hàng.

Xét theo ngành nghề kinh doanh, cơ cấu cho vay hộ kinh doanh là tỷ trọng cho vay hộ kinh doanh trong từng ngành nghề. Cơ cấu cho vay hộ kinh doanh cho ta biết vốn của ngân hàng đang nằm ở những ngành nghề kinh doanh nào, tỷ trọng ra sao. Xu hướng phát triển tín dụng sẽ song hành với xu hướng phát triển ngành kinh tế.

Xét theo mức độ tín nhiệm, cơ cấu dư nợ có tài sản đảm bảo tiền vay và dư nợ không có tài sản đảm bảo tiền vay. Đảm bảo tiền vay là việc các tổ chức tín dụng áp dụng các biện pháp phòng ngừa rủi ro, tạo cơ sở pháp lý kinh tế, pháp lý để thu hồi các khoản nợ đã cho hộ kinh doanh vay.

d. Thu nhập từ cho vay hộ kinh doanh

Thu nhập từ cho vay hộ kinh doanh chủ yếu là thu lãi cho vay sau khi trừ đi chi phí vốn và các chi phí liên quan khác. Tuy nhiên, ở đây chúng ta phân tích thu lãi từ cho vay hộ kinh doanh vì khó có thể tách riêng chi phí liên quan đến cho vay hộ kinh doanh.

e. Chất lượng dịch vụ cho vay

Khách hàng là điều kiện tiên quyết để ngân hàng tồn tại và phát triển. Chìa khóa của sự thành công trong cạnh tranh là duy trì và không ngừng nâng cao chất lượng dịch vụ thông qua đáp ứng nhu cầu của khách hàng một cách tốt nhất. Dịch vụ ngân hàng hoàn hảo đã và đang là yếu tố tạo nên sự khác biệt và là vũ khí quan trọng trong việc tạo nên lợi thế cạnh tranh.

f. Rủi ro tín dụng trong cho vay hộ kinh doanh

RRTD là rủi ro khách hàng vay vốn không trả được nợ lãi và gốc cho ngân hàng khi đến hạn. Trong kinh doanh ngân hàng RRTD là rủi ro lớn nhất và gây hậu quả nặng nề nhất có khi dẫn đến phá sản.

- Tỷ lệ nợ có khả năng mất vốn: Thể hiện ở dư nợ nhóm 5 trên cân đối nội bảng/Tổng dư nợ.

- Tỷ lệ trích lập dự phòng thể hiện qua việc trích lập dự phòng chung và dự phòng cụ thể.

- Tỷ lệ nợ xoá ròng

1.2.4 Các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động cho vay hộ kinh doanh

a. Nhân tố bên ngoài: Môi trường kinh tế xã hội, môi trường pháp lý, nhân tố khách hàng, tài sản đảm của người vay, đối thủ cạnh tranh

b. Nhân tố bên trong: Mạng lưới ngân hàng, uy tín và thương hiệu của ngân hàng, chính sách tín dụng, quy mô vốn của ngân hàng, năng lực, phẩm chất của đội ngũ nhân viên và cơ sở vật chất.

CHƯƠNG 2

PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH CHO VAY HỘ KINH DOANH TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN VIỆT NAM PHÒNG GIAO DỊCH NHÂN CƠ CHI NHÁNH TỈNH ĐẮK NÔNG

2.1. TỔNG QUAN VỀ NHNN&PTNT VIỆT NAM PGD NHÂN CƠ CHI NHÁNH TỈNH ĐẮK NÔNG

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển

2.1.2. Bộ máy tổ chức và chức năng, nhiệm vụ của các bộ phận

2.1.3. Kết quả hoạt động kinh doanh tại NHNo PGD Nhân Cơ

a. Kết quả huy động vốn tại NHNo PGD Nhân Cơ

Nhờ áp dụng các hình thức huy động linh hoạt, lãi suất hấp dẫn

kèm theo chương trình khuyến mãi, tiết kiệm, dự thưởng với nhiều giải thưởng có giá trị lớn, NHNo PGD Nhân Cơ đã thu hút đáng kể và ổn định nguồn vốn, đặc biệt là nguồn gửi tiền tiết kiệm từ dân cư và các tổ chức kinh tế trên địa bàn. Bên cạnh đó NHNo PGD Nhân Cơ còn chú trọng mở rộng công tác huy động vốn ra ngoài địa bàn nên nguồn vốn huy động của PGD trong thời gian qua tăng trưởng khá ổn định.

b. Kết quả cho vay tại NHNo PGD Nhân Cơ

Tổng dư nợ tại PGD năm 2013 đạt 163.804 triệu đồng tăng 24,38 % so với cùng kỳ năm trước (năm 2012 đạt 131.701 triệu đồng). Qua năm 2014 đạt 198.202 triệu đồng, tăng 21% so với năm 2013. Trong những năm qua, cùng với sự khó khăn chung của nền kinh tế, lãi suất cao, lạm phát tăng, giá cả phê tăng giảm thất thường... đã khiến nhiều doanh nghiệp và cá nhân rơi vào hoàn cảnh khó khăn, thậm chí rơi vào tình trạng phá sản. Điều này cũng đã ảnh hưởng lớn đến việc tăng trưởng tín dụng của PGD.

c. Kết quả hoạt động kinh doanh

Lợi nhuận của PGD qua 3 năm tăng liên tục. Năm lợi nhuận của chi nhánh năm 2012 là 3.102 triệu đồng. Năm 2013 đạt 4.987 triệu đồng, tăng 1.876 triệu đồng, tức tăng 60.48% so với năm 2012. Năm 2014, đạt 6.487 triệu đồng, tăng 1.509 triệu đồng, tức tăng 30.31% so với năm 2013.

2.2. BỐI CẢNH KINH DOANH CỦA NHNN&PTNT VIỆT NAM PHÒNG GIAO DỊCH NHÂN CƠ TỈNH ĐẮK NÔNG VÀ NHỮNG TÁC ĐỘNG ĐẾN HOẠT ĐỘNG CHO VAY HKD TẠI PGD

2.2.1 Bối cảnh bên ngoài

Tình hình kinh tế - xã hội Việt Nam, tình hình kinh tế - xã hội

Tỉnh Đắk Nông, chính sách tài chính, tiền tệ của Nhà nước, đặc điểm hộ kinh doanh tại địa bàn xã Nhân Cơ, mức độ cạnh tranh trên địa bàn.

2.2.2. Bối cảnh bên trong ngân hàng

Mạng lưới rộng khắp, uy tín và thương hiệu của NHNo, chiến lược kinh doanh của NHNo PGD Nhân Cơ trong cho vay hộ kinh doanh, cơ sở vật chất, trang thiết bị, năng lực điều hành của Ban Lãnh đạo, năng lực và phẩm chất của CBTD

2.3. TÌNH HÌNH CHO VAY HỘ KINH DOANH TẠI NHNN&PTNT VIỆT NAM PGD NHÂN CƠ CHI NHÁNH TỈNH ĐẮK NÔNG

2.3.1. Quy trình cho vay hộ kinh doanh

2.3.2. Các giải pháp ngân hàng đang thực hiện trong cho vay hộ kinh doanh

Mở rộng quy mô cho vay

Giao khoán chỉ tiêu cho vay hộ kinh doanh đến từng CBTD. Mỗi CBTD phải tìm cách tiếp cận với khách hàng hộ kinh doanh để nắm rõ tình hình hoạt động, cũng như nhu cầu vốn của hộ kinh doanh.

Thực hiện tốt công tác phân loại và lựa chọn khách hàng.

Đảm bảo lãi suất và phí dịch vụ có tính cạnh tranh:

Lãi suất cho vay do Hội sở NHNo&PTNT ban hành dựa trên khung lãi suất của NHNN. PGD Nhân Cơ sẽ áp dụng mức lãi suất cho vay theo văn bản hướng dẫn của NHNo Tỉnh Đắk Nông. Lãi suất cho vay của chi nhánh thay đổi theo đối tượng khách hàng hộ kinh doanh, theo thời hạn cho vay, theo mục đích sử dụng tiền vay.

Bảng 2.4. Lãi suất cho vay hộ kinh doanh của một số NHTM trên địa bàn xã Nhân Cơ

STT	Ngân hàng	Lãi suất cho vay ngắn hạn	Lãi suất cho vay trung dài hạn
1	AGRIBANK	7%	10-12%
2	BIDV	8%	10-13%
3	Vietinbank	8%	10-12%
4	Sacombank	8%	10-12%

Chú trọng cổ động truyền thông:

Bên cạnh việc triển khai quảng cáo theo chương trình của Hội sở thì tại PGD cũng tổ chức các chương trình quảng cáo riêng, treo băng rôn quảng cáo tại PGD và một số địa điểm trên địa bàn xã Nhân Cơ, tham gia hội chợ, triển lãm hội thảo doanh nghiệp tổ chức trên địa bàn.

Kiểm soát rủi ro tín dụng:

Để hạn chế rủi ro tín dụng chi nhánh đã tuân thủ nghiêm chỉnh quy trình cho vay do Hội sở ban hành. Công tác kiểm tra trước, trong và sau khi cho vay được thực hiện bởi chính CBTD ... với mục đích chung là đảm bảo tuân thủ các điều kiện giải ngân, đảm bảo tuân thủ đúng các điều kiện phê duyệt tín dụng, cam kết của hộ kinh doanh đối với khoản vay, nâng cao chất lượng khoản vay kịp thời hiệu quả, phát hiện các dấu hiệu xấu của khoản vay để có hướng xử lý phù hợp nhằm giảm thiểu rủi ro, đảm bảo phát triển an toàn hiệu quả.

Chú trọng công tác đào tạo nhân sự:

Hiện tại PGD phải không ngừng nâng cao trình độ nghiệp vụ thông qua công tác đào tạo lại cán bộ tại các lớp đào tạo của NHNo Tỉnh Đắk Nông và Văn Phòng Miền Trung. Nâng cao kỹ năng giao dịch cho cán bộ công nhân viên, từ tác phong giao dịch đến trình độ

nghiệp vụ, tạo sự hài lòng, thoã mãn cho khách hàng khi đến giao dịch tại ngân hàng

Đầu tư công nghệ và cơ sở vật chất đúng mức:

Công nghệ thông tin tại PGD khá hiện đại đem lại cho khách hàng nhiều tiện ích ... cơ sở vật chất của PGD khang trang, rộng rãi, thoáng mát, sạch sẽ, hiện đại, tạo sự thoả mái cho khách hàng khi đến giao dịch.

2.3.3. Kết quả cho vay HKD tại NHNN&PTNT PGD Nhân Cơ chi nhánh tỉnh Đắk Nông

a. Quy mô cho vay cho vay hộ kinh doanh

Dư nợ cho vay hộ kinh doanh năm 2012 là 15.580 triệu đồng chiếm 11,83% tổng dư nợ, sang năm 2013 dư nợ cho vay hộ kinh doanh đạt 17.953 triệu đồng chiếm 10,96% tổng dư nợ tăng 2.373 triệu đồng so với năm 2012. Năm 2014 dư nợ cho vay hộ kinh doanh đạt 22.674 triệu đồng chiếm 11,44% tổng dư nợ, tăng 4.721 triệu đồng so với năm 2013.

Từ năm 2012 đến 2014 lượng khách hàng hộ kinh doanh cũng gia tăng nhưng không đáng kể năm 2012 có 214 hộ đến năm 2013 có 231 hộ tăng 19 hộ so với năm 2012, năm 2014 có 257 hộ tăng 26 hộ so với năm 2013.

Dư nợ bình quân cũng tăng, năm 2012 dư nợ bình quân là 72,804 triệu đồng, sang năm 2013 dư nợ bình quân 77.719 triệu đồng, đến năm 2014 dư nợ bình quân 88,262 triệu đồng, điều này cho thấy khách hàng hộ kinh doanh ngày càng mở rộng quy mô, tạo được uy tín với ngân hàng.

b. Thị phần cho vay hộ kinh doanh

Dư nợ cho vay hộ kinh doanh của NHNo PGD Nhân Cơ đạt 15.580 triệu đồng chiếm 46,57% thị phần, các TCTD còn lại có dư

nợ cho vay hộ kinh doanh đạt 17.874 triệu đồng chiếm 53,43% thị phần. Năm 2013 dư nợ cho vay hộ kinh doanh của NHNo PGD Nhân Cơ 17.953 triệu đồng chiếm 42,47% thị phần, các TCTD khác có dư nợ cho vay hộ kinh doanh đạt 24.320 triệu đồng chiếm 57,53% thị phần. Năm 2013 dư nợ cho vay hộ kinh doanh của NHNo PGD Nhân Cơ cũng đã tăng lên, nhưng tăng chậm hơn so với các TCTD khác, nên thị phần cho vay hộ kinh doanh của NHNo PGD Nhân Cơ giảm.

c. Cơ cấu cho vay hộ kinh doanh

Xét về cơ cấu cho vay hộ kinh doanh theo ngành kinh tế, tỷ trọng dư nợ cho vay chủ yếu là thương mại, dịch vụ và nông lâm nghiệp: Năm 2012 thương mại dịch vụ chiếm tỷ trọng 50,26% tương đương với 7.831 triệu đồng, nông nghiệp chiếm tỷ trọng 41,02% tương đương với 6.391 triệu đồng. Năm 2013 thương mại, dịch vụ tăng nhẹ, chiếm tỷ trọng 53,62% tương đương với 9.626 triệu đồng. Nông, lâm nghiệp giảm nhẹ, chiếm tỷ trọng 38,72% tương đương với 6.952 triệu đồng. Năm 2014 thương mại dịch vụ chiếm tỷ trọng 54,21% tương đương với 12.292 triệu đồng, dư nợ thương mại dịch vụ tăng nhẹ. Nông lâm nghiệp chiếm tỷ trọng 39,54% tương đương với 8.965 triệu đồng, dư nợ nông lâm nghiệp cũng tăng nhẹ. Các ngành nghề còn lại chiếm tỷ trọng thấp, không đáng kể trong tổng dư nợ hộ kinh doanh.

Xét về thời hạn cho vay hộ kinh doanh, ta thấy dư nợ ngắn hạn luôn chiếm tỷ trọng lớn trong dư nợ cho vay hộ kinh doanh nhưng có xu hướng giảm, ngược lại dư nợ trung và dài hạn chiếm tỷ trọng thấp hơn nhưng có xu hướng tăng. Tuy nhiên khi xét giá trị tuyệt đối thì cả dư nợ ngắn hạn và dư nợ trung và dài hạn đều tăng qua các năm điều này chứng tỏ nhu cầu vốn lưu động tăng lên rõ rệt, xu hướng

đầu tư mở rộng kinh doanh của hộ kinh doanh ngày càng được chú trọng như đầu tư nhà xưởng, máy móc, dây chuyền, thiết bị...

d. Thu nhập cho vay hộ kinh doanh

Doanh thu từ hoạt động cho vay hộ kinh doanh năm 2012 đạt 2.264 triệu đồng chiếm 11,86% thu từ hoạt động tín dụng. Năm 2013 doanh thu cho vay hộ kinh doanh đạt 2.613 triệu đồng tăng 349 triệu đồng với tốc độ tăng trưởng 15,49% trong khi tổng thu từ hoạt động tín dụng tăng 4.686 triệu đồng với tốc độ 24,52%. Sang năm 2014 doanh thu từ hoạt động cho vay hộ kinh doanh đạt 2.765 triệu đồng tăng 5,57% trong khi doanh thu từ hoạt động cho vay đạt 24.14 tỷ đồng tăng 1,56% .

e. Chất lượng dịch vụ cho vay hộ kinh doanh

Cán bộ nhân viên có đồng phục, tác phong chuyên nghiệp, năng động đúng chuẩn mực. Sự thống nhất trong trang phục, biểu hiệu trong hệ thống Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn đã tạo ra một nét đẹp trong giao tiếp, ấn tượng trong một môi trường chuyên nghiệp để “Mang phồn thịnh đến khách hàng” như câu slogan của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam.

f. Rủi ro tín dụng

Trong hoạt động cho vay hộ kinh doanh tại PGD Nhân Cơ, chất lượng tín dụng luôn được quan tâm và theo dõi chặt chẽ. PGD Nhân Cơ luôn kiểm tra sử dụng vốn vay định kỳ hàng quý và đột xuất, nhằm nắm bắt tình hình sản xuất kinh doanh , tình hình tài chính của khách hàng. Vì vậy PGD Nhân Cơ đã kiểm soát tốt tỷ lệ nợ xấu, luôn thấp hơn 3% cụ thể như sau:

**Bảng 2.10. Nợ xấu cho vay HKD tại NHNo PGD Nhân Cơ giai
đoạn 2012-2014**

Chỉ tiêu	Năm 2012		Năm 2013		Năm 2014	
		Tỉ lệ		Tỉ lệ		Tỉ lệ
Dư nợ cho vay HKD	15.580		17.953		22.674	
Nợ xấu	221	1,42%	284	1,58%	372	1,64%

(Nguồn: Số liệu báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh của NHNo
PGD Nhân Cơ)

Ta thấy nợ xấu PGD Nhân Cơ liên tục tăng nhẹ qua các năm, kéo theo trích lập dự phòng hằng năm cũng tăng theo, nợ có khả năng mất vốn (nợ nhóm 5) cũng có chiều hướng gia tăng, điều này cho thấy diễn biến nợ xấu đang có chiều hướng xấu, và cũng có thể suy ra rằng chất lượng tín dụng vẫn còn tiềm ẩn nhiều rủi ro. Vì vậy làm thế nào để giảm thiểu rủi ro trong hoạt động tín dụng hộ kinh doanh là một câu hỏi lớn cần được trả lời.

2.4. ĐÁNH GIÁ CHUNG TÌNH HÌNH CHO VAY HỘ KINH DOANH TẠI NHNN&PTNT VIỆT NAM PGD NHÂN CƠ CHI NHÁNH TỈNH ĐẮK NÔNG TRONG THỜI GIAN QUA

2.4.1. Kết quả đạt được

Kết quả cho vay hộ kinh doanh tại NHNN&PTNT Việt Nam PGD Nhân Cơ chi nhánh Tỉnh Đắk Nông trong giai đoạn từ năm 2012 đến 2014 đã tăng trưởng ổn định, an toàn và hiệu quả.

Quy mô cho vay cho vay hộ kinh doanh của ngân hàng liên tục gia tăng trong giai đoạn 2012-2014 cả về dư nợ và số lượng hộ kinh doanh.

Cơ sở vật chất khá tốt, mạng lưới hạ tầng công nghệ đảm bảo.

Thái độ và phong cách phục vụ khách hàng của đội ngũ cán bộ, nhân viên thể hiện sự chuyên nghiệp, văn minh, lịch sự, gần gũi với khách hàng

PGD Nhân Cơ đã làm tốt việc giữ tỷ lệ nợ xấu trong cho vay hộ kinh doanh dưới 3% .

Phương án kinh doanh hiệu quả nên trong những năm qua ngân hàng luôn tạo thu nhập ổn định và không ngừng gia tăng đặc biệt trong lĩnh vực cho vay nông nghiệp nông thôn.

2.4.2. Những hạn chế và nguyên nhân

a. Hạn chế

Quy mô cho vay hộ kinh doanh tăng đều qua các năm tuy nhiên tốc độ tăng trưởng dư nợ cho vay hộ kinh doanh thấp hơn tốc độ tăng trưởng dư nợ.

Mặc dù tỷ lệ nợ xấu trong cho vay hộ kinh doanh thấp hơn 3%, tuy nhiên tỷ lệ nợ xấu vẫn tăng qua các năm.

Đánh giá tài sản cho vay theo giá thị trường theo cảm tính và đặc biệt là theo mức vay.

Quy trình tín dụng cho vay hộ kinh doanh chưa thực sự hoàn thiện.

PGD Nhân Cơ chưa áp dụng phần mềm tính toán, thẩm định dự án, phương án nhằm ra đưa phương án cho vay.

Năng lực chuyên môn, khả năng thẩm định của một số cán bộ thẩm định còn hạn chế, đặc biệt là về mặt kinh nghiệm thực tế và thẩm định dự án.

Chưa xác định được vị trí đất khi thẩm định tài sản là bất động sản, hiện tại trên giấy chứng nhận quyền sử dụng đất không có ghi tọa độ mà chỉ ghi chung chung về vị trí lô đất, địa chỉ việc này gây khó khăn cho cán bộ thẩm định.

Kỹ năng phát hiện chữ ký giả, chứng từ giả chưa được trang bị cho cán bộ tín dụng.

Trích lập dự phòng và xử lý rủi ro trong hoạt động tín dụng là một việc làm thường xuyên hằng quý, phản ánh đúng thực trạng các nhóm nợ.

b. Nguyên nhân của những tồn tại trên

- Nguyên nhân khách quan

Nhà nước chưa thật sự chú trọng quản lý, xuất bản các loại giấy tờ tùy thân, giấy chứng nhận quyền sử dụng đất, giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh, thông tin còn thiếu sót, nhiều mẫu cùng tồn tại tạo kẽ hở cho các đối tượng lừa đảo.

Cơ chế pháp lý chưa hoàn thiện, chích sách thay đổi liên tục, thiếu đồng bộ, các ban ngành chưa phối hợp nhịp nhàng.

Do sự biến động về chính trị, xã hội tại địa phương gây khó khăn cho người vay dẫn đến rủi ro.

Nợ xấu tăng qua các năm một phần do sự phân giao kế hoạch trích lập dự phòng và xử lý rủi ro tín dụng vì tăng nợ xấu thì mới trích lập số kế hoạch.

Do áp lực cạnh tranh giữa các ngân hàng trên địa bàn.

- Nguyên nhân chủ quan

NHNN&PTNT Việt Nam nói chung và Chi nhánh NHNN&PTNT tỉnh Đắk Nông PGD Nhân Cơ nói riêng là một ngân hàng 100% vốn nhà nước nên phần nào còn chịu sự quản lý mạnh mẽ từ phía cơ quan nhà nước.

Do trình độ nghiệp vụ của CBTD còn yếu kém nên việc đánh giá các dự án, hồ sơ xin vay còn chưa tốt, còn xảy ra tình trạng dự án thiếu tính khả thi mà vẫn cho vay.

Giá đất do Ủy ban nhân dân tỉnh Đắk Nông quy định và thay đổi hằng năm và chỉ quy định giá nông nghiệp và phi nông nghiệp. Giá đất thị trường CBTD chỉ định giá theo cảm tính hoặc tham khảo giá thực tế tại nơi có đất. Việc này làm cho CBTD có thể tùy tiện định giá nhằm cho vay ở mức tối đa.

CHƯƠNG 3

GIẢI PHÁP MỞ RỘNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY HỘ KINH DOANH TRÊN CƠ SỞ KIỂM SOÁT RỦI RO TẠI NHNN&PTNT VIỆT NAM PHÒNG GIAO DỊCH NHÂN CƠ CHI NHÁNH TỈNH ĐẮK NÔNG

3.1. CƠ SỞ CHO VIỆC XÂY DỰNG GIẢI PHÁP

3.1.1. Định hướng phát triển kinh tế xã hội tại xã Nhân Cơ trong thời gian tới.

3.1.2. Định hướng cho vay HKD của NHNo PGD Nhân Cơ chi nhánh Tỉnh Đắk Nông.

3.2. GIẢI PHÁP MỞ RỘNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY HỘ KINH DOANH TRÊN CƠ SỞ KIỂM SOÁT RỦI RO TẠI NHNN&PTNT VIỆT NAM PHÒNG GIAO DỊCH NHÂN CƠ CHI NHÁNH TỈNH ĐẮK NÔNG

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

Hiện vay việc tìm kiếm khách hàng mới đã khó, việc giữ chân khách hàng cũ còn khó hơn. Bên cạnh việc tạo dựng niềm tin với khách hàng cần phải thực hiện các biện pháp để duy trì mối quan hệ với khách hàng. Giữ vững mối quan hệ với khách hàng, với những

thông tin đã có sẵn của khách hàng, sẽ giúp PGD tiết kiệm được chi phí, giảm thiểu rủi ro.

Tiến hành điều tra khách hàng hộ kinh doanh trên địa bàn để có thể nắm bắt được tình hình kinh doanh, nhu cầu tín dụng cũng như mức độ hài lòng của hộ kinh doanh khi vay vốn tại ngân hàng.

3.2.2. Đẩy mạnh hoạt động truyền thông

Sau khi đã xác định được khách hàng hộ kinh doanh tiềm năng, nhu cầu của hộ. Chúng ta cần đẩy mạnh hoạt động truyền thông, đưa những thông tin về sản phẩm dịch vụ của ngân hàng đến với hộ kinh doanh để tạo mối liên hệ giữa ngân hàng và hộ kinh doanh, tạo tiền đề cho quan hệ tín dụng sau này.

3.2.3. Kiểm soát tỷ lệ nợ xấu

Theo dõi những khoản nợ đến hạn nhằm đôn đốc thu hồi nợ vay và đặc biệt chú ý tới những khoản nợ quá hạn dưới 90 ngày không để tình trạng nợ chuyển sang nhóm nợ cao hơn.

Đối với nợ xấu từ nhóm 3 đến nhóm 5 phải đặt trong tình trạng kiểm soát hết sức chặt chẽ.

Hiện tại hệ thống Core bank của NHNN&PTNT Việt Nam hoạt động ổn định, được nâng cấp liên tục. Đối với những khoản nợ đến hạn, quá hạn chương trình đã có thể tự động gửi tin nhắn SMS thông báo nợ đến hạn.

3.2.4. Thực hiện tốt công tác bảo đảm tiền vay

Tài sản đảm bảo là nguồn thu thứ cấp để thu hồi vốn khi có rủi ro xảy ra. Vì vậy cho nên việc thực hiện tốt công tác đảm bảo tiền vay là hết sức quan trọng, cần có quy định cụ thể hơn về việc định giá tài sản đảm bảo, tính pháp lý của việc định giá, định giá lại và khả năng phát mại của tài sản thế chấp cũng như việc kết hợp với nhiều cơ quan, ban ngành khác trong việc xử lý tài sản đảm bảo.

3.2.5. Hoàn thiện quy trình cho vay

PGD Nhân Cơ đang thực hiện theo quy trình cho vay được xây dựng khá khoa học và chặt chẽ theo quy định cụ thể từ NHNN&PTNT Việt Nam cũng như những quy định của pháp luật, tuy nhiên, trong quá trình thực hiện từ khâu tiếp nhận hồ sơ, thẩm định hồ sơ, quyết định cho vay và kiểm tra sử dụng vốn, thu hồi vốn sau cho vay vẫn còn nhiều lỏng lẻo. Để quy trình này đạt được hiệu quả thì cần xem đây là một quy trình thống nhất, xuyên suốt các giai đoạn; không vì lý do cạnh tranh với các TCTD khác và phục vụ hộ kinh doanh thân thiết mà xem nhẹ bất cứ công đoạn nào.

3.2.6. Một số giải pháp hỗ trợ

Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực

Tăng cường khả năng trích lập dự phòng xử lý rủi ro

Hoàn thiện hệ thống kiểm tra, kiểm soát nội bộ

Xây dựng hệ thống thông tin phòng ngừa rủi ro nội bộ.

Nâng cao khả năng nhận biết chứng từ giả, tài liệu giả

Quản lý con dấu

3.3. ĐỀ XUẤT VÀ KIẾN NGHỊ

3.3.1. Đề xuất đối với Chính phủ

Chính phủ cần tạo điều kiện cho kinh tế hộ phát triển chủ động, linh hoạt theo xu hướng tự nhiên và có sự hỗ trợ của Nhà nước.

Chính phủ cần phải có chính sách và nguồn vốn để đầu tư cơ sở hạ tầng cho vùng nông thôn, vùng sâu, vùng xa, vùng đặc biệt khó khăn, xây dựng hệ thống đường xá, tạo điều kiện cho việc lưu thông hàng hoá, liên kết giữa các vùng với nhau.

Thủ tục hành chính còn nhiều bất cập, hoạt động theo quy trình “một cửa” tại các sở ban ngành hoạt động còn sách nhiễu .

3.3.2. Đối với Ngân hàng Nhà nước Việt Nam

Để đáp ứng được nhu cầu phát triển hiện nay của nước Việt Nam trong lĩnh vực ngân hàng, Trung tâm thông tin tín dụng - CIC cần phải xây dựng được một kho dữ liệu phong phú, đa dạng và chất lượng hơn.

Tăng cường hiệu quả hoạt động thanh tra, kiểm tra, giám sát hoạt động của các tổ chức tín dụng.

Ngân hàng nhà nước cần có chỉ đạo và can thiệp kịp thời về lãi suất đối với các NHTM, tránh tình trạng cạnh tranh không lành mạnh trong công tác huy động vốn và công tác cho vay.

3.3.3. Đối với hội sở, chi nhánh

Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam xem xét, phân giao kế hoạch nói chung và kế hoạch trích lập dự phòng và xử lý rủi ro không theo con số cụ thể mà chỉ giao trích lập đúng với thực tế từng nhóm nợ của khách hàng.

Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam cần có những khoá đào tạo, lớp tập huấn nghiệp vụ cho cán bộ nhân viên nâng cao trình độ, học hỏi kinh nghiệm.

Tăng cường thông tin giữa các chi nhánh trong cùng hệ thống, nhằm ngăn chặn và giảm thiểu được rủi ro, đặc biệt trong công tác cho vay.

Đề xuất với chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn tỉnh Đắk Nông xây dựng một website nội bộ trong ngành ngân hàng tại tỉnh Đắk Nông hoặc một bộ phận chuyên xử lý và lưu trữ thông tin khách hàng, thị trường và có những dự báo, cảnh báo định hướng để làm nguồn dữ liệu cho các bộ phận khác tham khảo khi có nhu cầu.

KẾT LUẬN

Hoạt động cho vay hộ kinh doanh tại ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam phòng giao dịch Nhân Cơ chi nhánh Tỉnh Đắk Nông trong những năm qua đã đạt được những kết quả nhất định, đóng góp to lớn đến sự phát triển kinh tế xã hội tại địa bàn xã Nhân Cơ. Tuy nhiên, trong điều kiện cạnh tranh ngày càng gay gắt như hiện nay thì để đạt được những mục tiêu tăng trưởng tín dụng và mở rộng thị phần đã đề ra, đơn vị cần có những biện pháp phù hợp. Với mong muốn góp phần hoàn thiện và phát triển công tác cho vay hộ kinh doanh tại phòng giao dịch, đáp ứng nhu cầu vốn cho nền kinh tế, tác giả đã tập trung nghiên cứu các vấn đề và cơ bản đã hoàn thành những nhiệm vụ sau:

Hệ thống hóa lý luận cơ sở về cho vay hộ kinh doanh, các mục tiêu, giải pháp cùng các tiêu chí đánh giá cho vay hộ kinh doanh và các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động cho vay hộ kinh doanh tại NHTM.

Luận văn đã phân tích và đánh giá tình hình cho vay hộ kinh doanh của NHNo PGD Nhân Cơ cả về quy mô, thị phần, cơ cấu dư nợ, tài chính, kiểm soát rủi ro. Đồng thời chỉ ra những thành tựu, hạn chế và nguyên nhân của những hạn chế trong cho vay hộ kinh doanh.

Qua phân tích tình hình cho vay hộ kinh doanh tại NHNo PGD Nhân Cơ, luận văn đã đề xuất các giải pháp có tính thực tiễn nhằm hoàn thiện hoạt động cho vay hộ kinh doanh tại phòng giao dịch, cụ thể là tăng trưởng dư nợ cho vay hộ kinh doanh trong những năm tới đồng thời nâng cao chất lượng dịch vụ và kiểm soát rủi ro tín dụng hộ kinh doanh.

Qua luận văn này, tác giả hy vọng những biện pháp đã đề xuất sẽ được áp dụng vào thực tiễn tại NHNo PGD Nhân Cơ. Những kiến

ngộ rất sát với thực tế đối với chính phủ, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam chi nhánh tỉnh Đắk Nông và NHNo&PTNT tỉnh Đắk Nông cũng sẽ được quan tâm để hoạt động ngân hàng nói chung và công tác cho vay hộ kinh doanh nói riêng sẽ được cải thiện về quy mô, thị phần, chất lượng tín dụng... góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh tại NHNo PGD Nhân Cơ.