

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO**  
**ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG**

**NGUYỄN THỊ HỒNG**

**PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH CHO VAY HỘ KINH DOANH  
TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN  
NÔNG THÔN VIỆT NAM - CHI NHÁNH TỈNH GIA LAI**

**Chuyên ngành: Tài chính - Ngân hàng**  
**Mã số: 60.34.02.01**

**TÓM TẮT LUẬN VĂN THẠC SĨ**  
**TÀI CHÍNH - NGÂN HÀNG**

**Đà Nẵng – Năm 2016**

Công trình được hoàn thành tại

**ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG**

**Người hướng dẫn khoa học: TS. ĐINH BẢO NGỌC**

**Phản biện 1: PGS.TS. Trần Thị Hà**

**Phản biện 2: PGS.TS. Lê Huy Trọng**

Luận văn đã được bảo vệ trước Hội đồng chấm Luận văn tốt nghiệp Thạc sĩ Tài chính - Ngân hàng họp tại Kon Tum vào ngày 17 tháng 9 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

Trong những năm qua, hoạt động sản xuất kinh doanh của các hộ kinh doanh cá thể tại Việt Nam có rất nhiều thuận lợi đã tạo điều kiện cho nhóm đối tượng này phát triển mạnh mẽ góp một phần quan trọng vào phát triển kinh tế.

Một trong những yếu tố tích cực thúc đẩy hoạt động sản xuất kinh doanh của hộ gia đình đó là nguồn vốn vay từ hệ thống tổ chức tín dụng. Agribank Gia Lai trong nhiều năm qua đã và đang làm rất tốt vai trò cung ứng vốn, tạo nền tảng chắc chắn để kinh tế hộ có điều kiện thuận lợi phát triển.

Tuy nhiên, kinh tế hộ hiện nay vẫn còn hạn chế, yếu kém: phần lớn có quy mô nhỏ, vốn ít, công nghệ sản xuất lạc hậu, trình độ quản lý yếu kém, hiệu quả và sức cạnh tranh yếu, ít đầu tư vào lĩnh vực sản xuất; còn nhiều khó khăn, vướng mắc về vốn, về mặt bằng sản xuất, kinh doanh, về môi trường pháp lý và môi trường xã hội.

Chính vì vậy, Agribank Gia Lai ngoài những mặt thuận lợi còn phải phải đối mặt với nhiều thách thức và rủi ro khi cho vay hộ kinh doanh. Vì vậy, tôi đã chọn đề tài: “Phân tích tình hình cho vay hộ kinh doanh tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - chi nhánh tỉnh Gia Lai” để làm đề tài nghiên cứu luận văn Thạc sĩ nhằm hoàn thiện hoạt động cho vay HKD tại Agribank Gia Lai trong thời gian tới.

### 2. Mục tiêu nghiên cứu

- Tổng quan về lý luận liên quan đến hoạt động cho vay HKD trong Ngân hàng thương mại.

- Tác giả phân tích thực trạng hoạt động cho vay đối với HKD

tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam- Chi nhánh tỉnh Gia Lai.

- Trên cơ sở đó, đề xuất giải pháp nhằm hoàn thiện hoạt động cho vay đối với HKD tại Ngân hàng này.

### **3. Câu hỏi nghiên cứu**

Câu hỏi 1: Nội dung, tiêu chí phân tích hoạt động cho vay hộ kinh doanh của NHTM?

Câu hỏi 2: Tình hình cho vay HKD tại Agribank Gia Lai thời gian qua như thế nào? Kết quả thành công, hạn chế trong quá trình cho vay HKD tại Agribank Gia Lai?

Câu hỏi 3: Các giải pháp chủ yếu nào cần áp dụng để hoàn thiện hoạt động cho vay HKD tại Agribank Gia Lai?

### **4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu**

Đối tượng nghiên cứu: toàn bộ các vấn đề lý luận liên quan đến hoạt động cho vay hộ kinh doanh của NHTM và tình hình cho vay hộ kinh doanh tại Agribank Gia Lai.

Phạm vi nghiên cứu:

Đề tài chỉ tập trung nghiên cứu các hoạt động cho vay liên quan đến HKD. Trong 3 năm 2013-2014-2015.

### **5. Phương pháp nghiên cứu**

Luận văn sử dụng phương pháp thống kê, so sánh, phân tích diễn giải và tổng hợp; sử dụng nguồn thông tin dữ liệu được lấy từ NHNN Chi nhánh tỉnh Gia Lai, Agribank Gia Lai, thông tin trên web, ... Ngoài ra, tác giả còn tiến hành khảo sát khách hàng.

### **6. Bố cục luận văn**

Ngoài phần mở đầu và kết luận, luận văn kết cấu gồm 3 chương:

Chương 1: Cơ sở lý luận về phân tích tình hình cho vay hộ kinh

doanh của NHTM; Chương 2: Phân tích tình hình cho vay hộ kinh doanh tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam- Chi nhánh tỉnh Gia Lai; Chương 3: Giải pháp hoàn thiện hoạt động cho vay hộ kinh doanh tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam- Chi nhánh tỉnh Gia Lai.

### **7. Tổng quan tài liệu nghiên cứu**

- Luận văn Thạc sĩ của Phan Thị Thanh Mai (2014) với đề tài: “Phân tích tình hình cho vay Hộ kinh doanh tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam, Chi nhánh Eatoh, Buôn Hồ, Đăk Lăk”.

+ Luận văn Thạc sĩ của Nguyễn Kiều Trang (2015) với đề tài: “Phân tích tình hình cho vay Hộ kinh doanh tại Ngân hàng TMCP HDBank- Chi nhánh Đăk Lăk”.

+ Luận văn Thạc sĩ của Huỳnh Công Nguyên (2013) với đề tài: “Mở rộng cho vay hộ sản xuất tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Chi nhánh Gia Lai”.

+ Luận văn Thạc sĩ của Trịnh Thị Thanh Trúc (2013) với đề tài: “Phát triển hoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam Chi nhánh sở giao dịch 2”.

+ Luận văn Thạc sĩ Nguyễn Quang Tú (2015) với đề tài: “Phân tích tình hình cho vay tiêu dùng tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Chi nhánh tỉnh Đăk Nông”.

## CHƯƠNG 1

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

#### 1.1. TỔNG QUAN VỀ HOẠT ĐỘNG CHO VAY HỘ KINH DOANH CỦA NHTM

##### 1.1.1. Khái niệm cho vay

Cho vay là hình thức cấp tín dụng, theo đó bên cho vay giao hoặc cam kết giao cho khách hàng một khoản tiền để sử dụng vào mục đích xác định trong một thời gian nhất định theo thỏa thuận với nguyên tắc có hoàn trả cả gốc và lãi.

##### 1.1.2. Phân loại cho vay

- a. Căn cứ vào thời hạn cho vay*
- b. Căn cứ đối tượng cho vay*
- c. Căn cứ mục đích sử dụng vốn*
- d. Căn cứ hình thức bảo đảm*
- e. Căn cứ vào phương pháp hoàn trả*
- f. Căn cứ xuất xứ tín dụng*

##### 1.1.3. Nguyên tắc cho vay

Khách hàng vay vốn phải đảm bảo 2 nguyên tắc sau: Một là, sử dụng vốn vay đúng mục đích theo thỏa thuận hợp đồng tín dụng. Hai là, hoàn trả nợ gốc và lãi tiền vay đúng hạn đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng.

##### 1.1.4. Các phương thức cho vay

##### 1.1.5. Tổng quan hoạt động cho vay HKD của NHTM

###### *a. Khái niệm và đặc điểm HKD*

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 10 lao động, không có con dấu và chịu trách nhiệm bằng toàn bộ tài sản của mình đối với hoạt động kinh doanh.

***b. Vai trò của hộ kinh doanh trong phát triển kinh tế***

Phát huy những ngành nghề truyền thống để tạo ra những sản phẩm độc đáo phục vụ cho nhu cầu của xã hội; Giải quyết việc làm, tăng thu nhập, đóng góp vào một phần cho ngân sách nhà nước.

***c. Đặc điểm cho vay Hộ kinh doanh trong các NHTM***

- Khoản vay nhỏ, số lượng vay lớn.
- Hộ kinh doanh hoạt động kinh doanh trong phạm vi nhỏ, vốn nhỏ, nhưng nhu cầu vốn thường xuyên.
- Chi phí cho vay HKD cao và khó phát triển các dịch vụ ngân hàng đi kèm.
- HKD khó tiếp cận vốn hơn so với doanh nghiệp.
- Việc kiểm tra, giám sát các khoản vay gặp nhiều khó khăn.
- Rủi ro trong cho vay hộ kinh doanh nhất là đối với các hộ sản xuất nông nghiệp cao.

## **1.2. PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG CHO VAY HỘ KINH DOANH CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI**

### **1.2.1. Phân tích bối cảnh môi trường ảnh hưởng đến cho vay HKD của ngân hàng thương mại**

***a. Môi trường bên ngoài***

- Môi trường pháp lý
- Điều kiện tự nhiên
- Môi trường kinh tế
- Môi trường cạnh tranh
- Đặc điểm của khách hàng

### ***b. Môi trường bên trong***

- Quy mô vốn và tình hình tài chính của ngân hàng
- Chính sách và quy trình tín dụng của Ngân hàng
- Chất lượng công tác thẩm định
- Nhân sự ngân hàng
- Thương hiệu ngân hàng

#### **1.2.2. Phân tích mục tiêu cho vay HKD của NHTM**

Tùy thuộc từng ngân hàng, tùy vào từng giai đoạn mà mục tiêu cho vay HKD của ngân hàng có thể là:

- Gia tăng quy mô
- Hợp lý hóa cơ cấu cho vay.
- Nâng cao chất lượng dịch vụ cho vay: ngày càng làm khách hàng hài lòng với dịch vụ cho vay.
- Kiểm soát rủi ro cho vay.
- Gia tăng thu nhập.

#### **1.2.3. Phân tích về công tác tổ chức thực hiện hoạt động cho vay HKD của ngân hàng thương mại**

- Công tác tổ chức cho vay: Các Chi nhánh ngân hàng thương mại đều tuân theo cách thức tổ chức vay theo quy định của Hội sở chính và được điều chỉnh linh hoạt.

- Phân cấp thẩm quyền phê duyệt tín dụng của Hội sở đối với Chi nhánh, mỗi ngân hàng đều được thể hiện bằng văn bản tùy thuộc vào đặc điểm mỗi TCTD mà phân cấp khác nhau.

- Xác lập quy trình cho vay thống nhất

Quy trình là những quy định các bước thực hiện để đạt được những mục tiêu đề ra.

- + Quy trình cho vay HKD chung áp dụng trong các NHTM:



Bước 1: Hướng dẫn và tiếp nhận hồ sơ đề nghị vay

Bước 2: Phân tích và thẩm định tín dụng

Bước 3: Quyết định cho vay, thương lượng ký kết HĐTD và hoàn tất thủ tục pháp lý liên quan

Bước 4: Giải ngân

#### **1.2.4. Phân tích các giải pháp mà ngân hàng đã thực hiện nhằm đạt được mục tiêu trong hoạt động cho vay hộ kinh doanh**

- Giải pháp về tăng số lượng khách hàng vay vốn.
- Giải pháp gia tăng dư nợ
- Giải pháp nhằm đạt được mục tiêu về thị phần: Áp dụng đồng

bộ các giải pháp cạnh tranh để phát triển thị phần như:

- + Giải pháp về lãi suất.
- + Giải pháp về nhân sự.
- + Giải pháp về mạng lưới.
- Giải pháp về kiểm soát rủi ro tín dụng trong cho vay HKD.
- Nâng cao chất lượng dịch vụ cung ứng cho vay.
- Sử dụng các giải pháp hỗ trợ khác.

#### **1.2.5. Phân tích kết quả hoạt động cho vay HKD của NHTM**

Kết quả cho vay HKD được đo lường thông qua các chỉ tiêu:

##### ***a. Quy mô cho vay hộ kinh doanh***

- Dư nợ tín dụng đối với hộ kinh doanh.
- Số lượng khách hàng hộ kinh doanh.
- Dư nợ bình quân trên một khách hàng hộ kinh doanh
- Thị phần cho vay đối với hộ kinh doanh
- Cơ cấu cho vay HKD
- + Cơ cấu cho vay HKD theo kỳ hạn
- + Cơ cấu cho vay HKD theo ngành nghề

- + Cơ cấu cho vay HKD theo phương thức cho vay
- + Cơ cấu cho vay HKD theo hình thức đảm bảo tiền vay
- + Cơ cấu cho vay HKD theo quy mô
- + Cơ cấu cho vay HKD theo địa bàn
- + Cơ cấu cho vay HKD theo tiền tệ

Tuy nhiên, tùy theo điều kiện về số liệu mà có thể lựa chọn tiêu thức phân tích thích hợp.

#### ***b. Chất lượng dịch vụ cho vay hộ kinh doanh***

- Đánh giá trong: là đánh giá nội bộ của ngân hàng về chất lượng cung ứng dịch vụ cho vay HKD.

- Đánh giá ngoài: Khảo sát mức độ hài lòng của khách hàng đối với chất lượng dịch vụ cho vay hộ kinh doanh của ngân hàng.

#### ***c. Kiểm soát rủi ro tín dụng trong hoạt động cho vay HKD***

Kiểm soát rủi ro tín dụng qua các chỉ tiêu:

- + Tỷ lệ nợ quá hạn.
- + Tỷ lệ nợ xấu.
- + Tỷ lệ trích lập dự phòng/ tổng dư nợ
- + Tỷ lệ xóa nợ rỗng trong cho vay HKD

#### ***d. Thu nhập của hoạt động cho vay HKD***

## **CHƯƠNG 2**

### **PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH CHO VAY HỘ KINH DOANH TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN VIỆT NAM - CHI NHÁNH TỈNH GIA LAI**

#### **2.1. GIỚI THIỆU VỀ AGRIBANK GIA LAI**

##### **2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển**

##### **2.1.2. Cơ cấu tổ chức bộ máy của Agribank Gia Lai**

##### **2.1.3. Về mạng lưới hoạt động**

Agribank Gia Lai có 23 chi nhánh cấp 3 trực thuộc và 8 phòng giao dịch trực thuộc.

#### **2.1.4. Khái quát hoạt động kinh doanh của Agribank Gia Lai**

##### ***a. Hoạt động huy động vốn***

Nguồn vốn huy động năm 2013 đạt 5.160 tỷ đồng; năm 2014 tổng nguồn vốn huy động đạt 6.218 tỷ đồng tăng 1.059 tỷ đồng (+20,52%) so với năm 2013. Năm 2015 tổng nguồn vốn huy động đạt 6.932 tỷ đồng, tăng 714 tỷ đồng (+11,48%) so với cuối năm 2014. Những năm qua, Agribank Gia Lai nguồn vốn huy động luôn tăng trưởng và giữ vững về thị phần huy động vốn so với các ngân hàng thương mại lớn trên địa bàn.

##### ***b. Hoạt động cho vay***

Dư nợ năm 2013 đạt 8.756 tỷ đồng, năm 2014 đạt 9.891 tỷ đồng, năm 2015 đạt 11.693 tỷ đồng. Dư nợ của Agribank Gia Lai tăng trưởng qua các năm: năm 2014 so với năm 2013 tăng 12,96%, năm 2015 so với 2014 tăng 18,22%. Thị phần dư nợ cho vay của Agribank Gia Lai những năm qua luôn nằm ở top dẫn đầu so với các đơn vị ngân hàng trên địa bàn.

##### ***c. Kết quả hoạt động kinh doanh***

Năm 2014 lợi nhuận trước thuế của Agribank Gia Lai vẫn tăng 5,48% so với năm 2013. Năm 2015 lợi nhuận trước thuế tăng mạnh 36% so với năm 2014.

## **2.2. PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH CHO VAY HỘ KINH DOANH TẠI AGRIBANK GIA LAI**

### **2.2.1. Phân tích bối cảnh môi trường ảnh hưởng đến cho vay HKD của Agribank Gia Lai**

**a. Môi trường bên ngoài**

**\* Môi trường pháp lý**

Môi trường pháp lý có những ảnh hưởng đến cho vay HKD trong giai đoạn 2013-2015:

- Quy định tại Nghị định 41/2010/NĐ-CP về chính sách tín dụng phục vụ phát triển nông nghiệp, nông thôn, ... ảnh hưởng đến Agribank Gia Lai trong cho vay hộ sản xuất kinh doanh nông nghiệp.

- NHNN áp dụng trần lãi suất với 5 nhóm ưu tiên tác động mạnh đến Agribank Gia Lai khi cho vay HKD.

- Quy định theo quyết định số 63/2010/QĐ-TTg về chính sách làm giảm tổn thất trong nông nghiệp trong quá trình triển khai gặp khó khăn.

- Chính sách cho vay tái canh cà phê tại các tỉnh khu vực Tây Nguyên giai đoạn 2014-2020 với một số ưu đãi về thời hạn và lãi suất vay. Tuy nhiên quá trình triển khai chương trình gặp phải những khó khăn.

- Từ năm 2012, NHNN bắt đầu giao chỉ tiêu định mức tín dụng đối với từng nhóm ngân hàng. Việc này ảnh hưởng không nhỏ đến việc Agribank hội sở giao chỉ tiêu tăng trưởng cho vay nói chung và tăng trưởng cho vay HKD nói riêng cho Agribank Gia Lai.

- Môi trường pháp lý ảnh hưởng trong việc nhận và xử lý tài sản thế chấp ngân hàng: Nhiều tài sản chưa cấp giấy chứng nhận quyền sở hữu và việc cấp giấy CNQSDĐ còn quá chậm. Các quy định xử lý tài sản thế chấp trong quá trình thực hiện còn khó khăn.

Bên cạnh đó hiện nay môi trường pháp lý còn nhiều bất cập như: có quá nhiều quy định pháp luật ảnh hưởng đến cho vay ngân hàng gây mâu thuẫn, chồng chéo và có quy định đã cũ nhưng chưa

kip ban hành thay thế.

**\* Điều kiện tự nhiên**

- Gia Lai là một tỉnh miền núi biên giới nằm ở phía Bắc vùng Tây nguyên. Gia Lai có khí hậu nhiệt đới gió mùa cao nguyên, một năm có 2 mùa rõ rệt; có diện tích đất đai màu mỡ thích hợp cho phát triển các loại cây công nghiệp dài ngày. Đây là yếu tố thuận lợi để phát triển cho vay khách hàng hộ sản xuất, kinh doanh nông nghiệp.

- Năm 2013 một số huyện trong tỉnh bị ảnh hưởng bởi cơn bão số 10 và số. Năm 2015 tình hình khô hạn diễn ra gay gắt. Điều này làm khó khăn cho việc phát triển khách hàng vay HKD và thu hồi nợ vay của ngân hàng.

**\* Môi trường kinh tế**

Kinh tế tỉnh Gia Lai phát triển là tiềm năng để các ngân hàng khai thác phát triển cho vay nói chung và cho vay HKD nói riêng. Việc tăng trưởng của tất cả các ngành nghề trên địa bàn tỉnh tạo nên nhu cầu vay vốn kinh doanh ở tất cả mọi lĩnh vực kinh tế tăng, tạo điều kiện thuận lợi cho Agribank Gia Lai tiếp cận cho vay HKD đa dạng ngành nghề và triển vọng thu hồi nợ tốt.

**\* Môi trường cạnh tranh**

Môi trường cạnh tranh của các ngân hàng thương mại trên địa bàn ngày càng khốc liệt: Hiện nay, 19 đơn vị ngân hàng thương mại trên địa bàn đều chú trọng hoạt động cho vay Hộ kinh doanh.

**\* Đặc điểm khách hàng**

Khách hàng HKD của Agribank Gia Lai đa dạng khách hàng trong toàn tỉnh, có hộ ở thành thị, có hộ ở nông thôn nhưng chiếm một phần không nhỏ là công nhân, nông dân làm nông nghiệp trình độ dân trí còn chưa cao, hiểu biết về ngân hàng và pháp luật liên

quan còn chưa nhiều.

***b. Môi trường bên trong***

\* Quy mô vốn và tình hình tài chính ngân hàng

- Việc huy động vốn trên địa bàn Agribank Gia Lai không thể đáp ứng đủ nhu cầu vay vốn của khách hàng, phải nhận vốn điều chuyển từ Hội sở về để cân đối nguồn.

\* Chính sách và quy trình tín dụng

- Chính sách áp dụng về lãi suất cho vay chia theo từng đối tượng khách hàng, theo từng thời kỳ.

- Chính sách về tài sản đảm bảo của Agribank quy định đa dạng hóa việc nhận tài sản đảm bảo tiền vay.

- Hiện nay Agribank Gia Lai đang cho vay HKD áp dụng quy trình chung đối với khách hàng là hộ gia đình, cá nhân trong hệ thống Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam.

\* Chất lượng công tác thẩm định

Các năm gần đây Agribank Gia Lai chú trọng làm tốt công tác thẩm định để hạn chế thấp nhất nợ xấu xảy ra. Tuy nhiên, thẩm định cho vay còn nhiều hạn chế.

\* Nhân sự ngân hàng

Tổng số cán bộ viên chức của chi nhánh đến cuối năm 2015 có: 486 lao động, tuổi đời trung bình của lao động là 39 tuổi. Trung bình một cán bộ tín dụng quản lý khoảng 70 tỷ dư nợ, nhưng quản lý từ 400 đến 600 khách hàng không phân biệt khách hàng là doanh nghiệp, hộ kinh doanh hay cá nhân tiêu dùng. Vì vậy cán bộ tín dụng của Agribank Gia Lai quá tải số khách hàng quản lý.

\* Thương hiệu ngân hàng

- Agribank Gia Lai là Chi nhánh Ngân hàng thương mại ra đời

sớm nhất trên địa bàn đã khẳng định được thương hiệu và uy tín trong toàn tỉnh.

### **2.2.2. Phân tích mục tiêu cho vay HKD của Agribank Gia Lai trong thời gian qua**

Mục tiêu về hoạt động cho vay hộ kinh doanh của Agribank Gia Lai trong thời gian qua phù hợp với mục tiêu chung của Chi nhánh. Các chỉ tiêu đều được xác định, có tính linh hoạt trong môi trường cạnh tranh hiện nay. Mục tiêu cho vay HKD mang tính khả thi cao. Tuy nhiên vẫn còn hạn chế.

### **2.2.3. Phân tích về công tác tổ chức thực hiện quá trình cho vay HKD của Agribank Gia Lai**

- Tại Agribank Gia Lai sau khi nhận được chỉ tiêu giao về mảng tín dụng, Giám đốc chi nhánh chia chỉ tiêu về 22 Chi nhánh cấp 3 và 8 phòng giao dịch trực thuộc, cùng với 2 phòng phòng tín dụng khách hàng doanh nghiệp và phòng tín dụng khách hàng hộ sản xuất và cá nhân.

- Việc tổ chức cho vay HKD tại Agribank Gia Lai tuân thủ đúng theo quy trình, quy định về cho vay của Hội sở ban hành.

- Về phân quyền phán quyết trong hoạt động tín dụng Chi nhánh tuân theo quy định phân cấp quyết định cấp tín dụng trong hệ thống Agribank.

#### ***b. Thời gian giải quyết phê duyệt khoản vay***

Nhận xét sau khi so sánh thời gian giải quyết khoản vay HKD Agribank và HDBank

- Thời gian ngắn nhất mà Agribank Gia Lai giải quyết 1 khoản vay theo quy định tối đa 5 ngày làm việc, còn HDBank giải quyết 1 khoản vay không phải trình lên cấp trên tối đa 2 ngày làm việc.

- Thời gian dài nhất mà Agribank giải quyết 1 khoản vay tối đa là 25 ngày làm việc, còn HDBank giải quyết 1 khoản vay tối đa 7 ngày làm việc.

- Thời hạn cho vay của Agribank không có tính cạnh tranh với một số đơn vị ngân hàng thương mại khác.

- Theo quy định, thời hạn giải quyết 1 khoản vay còn kéo dài.

### ***c. Quy trình xét duyệt cho vay Hộ kinh doanh***

#### **2.2.4. Phân tích các giải pháp mà Agribank Gia Lai đã thực hiện nhằm đạt được các mục tiêu trong hoạt động cho vay hộ kinh doanh**

- Công tác gia tăng khách hàng: Ngân hàng phát triển khách hàng HKD mới, phát triển các dịch vụ để duy trì khách hàng cũ.

- Công tác gia tăng dư nợ, duy trì thị phần và nâng cao sức cạnh tranh cho vay HKD. Ngân hàng áp dụng đồng loạt giải pháp sau:

+ Giải pháp về lãi suất.

+ Triển khai 1 số sản phẩm phù hợp với địa phương.

+ Thực hiện triển khai bảo hiểm bảo an tín dụng .

+ Nâng mức cho vay đối với 1 khách hàng để đáp ứng tốt nhất nhu cầu ngày càng tăng của HKD.

+ Các Chi nhánh cấp 3 tùy theo địa bàn mình hoạt động mà có những chính sách thu hút đa dạng đối tượng khách hàng.

- Hoạt động kiểm soát rủi ro tín dụng trong cho vay HKD

+ Coi trọng công tác thẩm định và thường xuyên kiểm tra, giám sát khách hàng sử dụng vốn vay.

+ Thường xuyên chú trọng đánh giá khách hàng hộ kinh doanh.

+ Quản lý theo dõi sâu sát đến từng chi nhánh, từng cán bộ tín dụng có nợ xấu cao và có biện pháp xử lý kịp thời, quy trách nhiệm



rõ ràng khi có nợ xấu phát sinh.

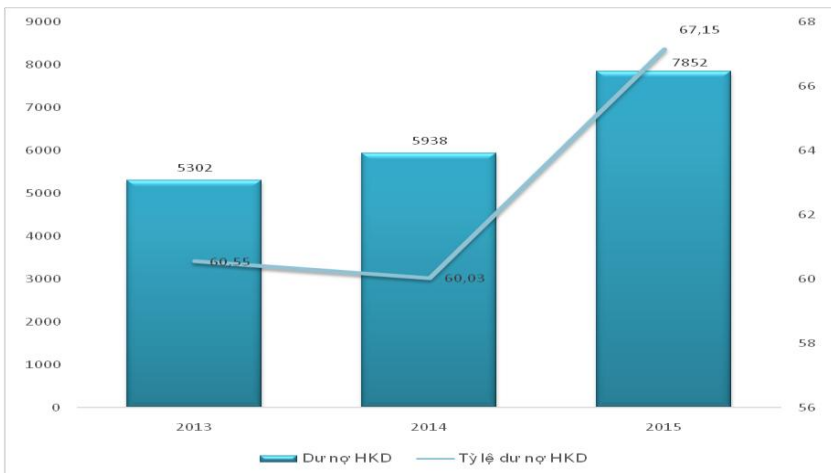
- Tiếp tục triển khai hiệu quả tổ thu hồi nợ xấu, nợ xử lý rủi ro, nợ tồn đọng, tích cực bám sát khách hàng có nợ XLRR lớn; chủ động phối hợp với các ban, ngành, địa phương để xử lý kiên quyết đối với các đối tượng cho vay không có tài sản đảm bảo

- Triển khai các giải pháp hỗ trợ khác

## **2.2.5. Phân tích kết quả hoạt động cho vay HKD của Agribank Gia Lai**

### **a. Quy mô cho vay hộ kinh doanh**

- Dư nợ tín dụng đối với hộ kinh doanh (ĐVT: tỷ đồng)



(Nguồn: tác giả vẽ dựa trên nguồn số liệu Agribank Gia Lai)

- Số lượng khách hàng hộ kinh doanh
- Dư nợ bình quân trên một khách hàng hộ kinh doanh
- Cơ cấu cho vay HKD
  - + Cơ cấu dư nợ cho vay HKD theo thời hạn vay
  - + Cơ cấu dư nợ cho vay HKD theo ngành nghề
  - + Cơ cấu cho vay HKD theo phương thức cho vay

+ Cơ cấu cho vay hộ kinh doanh theo tài sản đảm bảo

- Thị phần dư nợ cho vay hộ kinh doanh

Thị phần cho vay HKD của Agribank Gia Lai luôn dẫn đầu so với các đơn vị ngân hàng trên địa bàn: năm 2014 chiếm 26,32% giảm 2,29% so với năm 2013, năm 2015 thị phần cho vay HKD chiếm 26,29% giảm 0,03% so với năm 2014.

***b. Chất lượng dịch vụ cho vay hộ kinh doanh***

***c. Kiểm soát rủi ro tín dụng trong cho vay HKD***

Agribank Gia Lai tỷ lệ nợ nhóm 2/dư nợ cho vay HKD cao. Tỷ lệ nợ xấu hộ kinh doanh ở trong tầm kiểm soát tỷ lệ nợ xấu /dư nợ HKD năm 2013 là 0,89%; năm 2014 là 0,91%, năm 2015 là 0,45%. Tỷ lệ trích lập dự phòng rủi ro/dư nợ HKD qua 3 năm lần lượt là 1,32%, 1,43%, 0,97% .

***d. Thu nhập của hoạt động cho vay HKD***

Thu nhập từ hoạt động cho vay hộ kinh doanh chủ yếu là thu lãi từ hoạt động cho vay HKD, năm 2013 chiếm tỷ trọng 51,83% tổng thu nhập, năm 2014 chiếm tỷ trọng 56,32% tổng thu nhập, năm 2015 chiếm tỷ trọng 62,8% tổng thu nhập.

### **2.3. ĐÁNH GIÁ CHUNG VỀ TÌNH HÌNH CHO VAY HỘ KINH DOANH TẠI AGRIBANK GIA LAI**

Qua kết quả phân tích tình hình cho vay HKD tại Agribank Gia Lai ta rút ra một số kết luận tổng quát sau:

#### **2.3.1. Những kết quả đạt được**

- Mạng lưới Agribank Gia Lai rộng khắp, mạnh nhất so với các ngân hàng trên địa bàn tỉnh, là ngân hàng gần gũi và có thời gian lâu đồng hành cùng người dân lâu nhất.

- Mục tiêu cho vay hộ kinh doanh tương đối phù hợp với môi

trường kinh doanh của ngân hàng và đảm bảo tính thống nhất, đồng bộ với mục tiêu chung của mảng tín dụng cá nhân.

- Công tác tổ chức cho vay HKD chặt chẽ. Tuân thủ theo sự điều hành, văn bản chỉ đạo của Hội sở, giao chỉ tiêu rõ ràng đến từng phòng, từng chi nhánh, phòng giao dịch trực thuộc để gắn vào thi đua hoàn thành tốt nhiệm vụ chỉ tiêu đề ra.

- Phương thức cho vay và một số sản phẩm cho vay HKD phù hợp với đặc trưng của Agribank .

- Dự nợ cho vay Hộ kinh doanh hướng về nông nghiệp là thế mạnh của Agribank. Cho vay HKD 3 năm qua đã giảm nhanh nợ xấu, đẩy mạnh thu hồi nợ xấu, nợ đã xử lý rủi ro. Quy mô cho vay HKD đều có sự tăng trưởng qua các năm.

- Lãi suất cho vay của Chi nhánh tuân thủ với các đối tượng ưu tiên theo quy định của NHNN, có nhiều giải pháp về lãi suất áp dụng cho địa bàn có cạnh tranh và HKD mua bảo hiểm.

### **2.3.2. Những hạn chế và nguyên nhân**

#### ***a. Những hạn chế***

- Thị phần cho vay hộ kinh doanh giảm dần qua các năm. Tốc độ tăng trưởng số lượng khách hàng hộ kinh doanh không đáng kể.

- Triển khai quy trình cho vay chưa phù hợp còn nhiều hạn chế. Thời gian quy định giải quyết một khoản vay tối đa quá dài.

- Phương thức cho vay còn chưa đa dạng chủ yếu cho vay theo phương thức truyền thống là cho vay từng lần.

- Nguồn nhân lực của Chi nhánh có độ tuổi trung bình cao 39 tuổi, một cán bộ tín dụng quá tải trong việc quản lý khách hàng.

- Cho vay theo ngành nghề chủ yếu là truyền thống chiếm tỷ trọng cao, như vậy cho vay HKD chưa đa dạng hóa các ngành nghề

cho vay.

- Lãi suất cho vay ngoài các đối tượng ưu đãi quy định của NHNN, Agribank Gia Lai chưa phân theo từng đối tượng khách hàng, số tiền vay, mức độ rủi ro khoản vay.

- Kiểm soát cho vay HKD chưa thật hiệu quả: Nợ nhóm 2 trong hoạt động cho vay HKD chiếm tỷ lệ cao dễ dẫn đến nợ xấu tăng cao trong thời gian tới.

- Chưa thực hiện điều tra khảo sát khách hàng vay HKD.

- Mạng lưới còn chưa tương xứng với quy mô từng địa bàn.

### ***b. Nguyên nhân***

#### **\* Nguyên nhân chủ quan**

- Thị phần cho vay HKD giảm do Agribank Việt Nam chưa có chính sách nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới .

- Agribank Gia Lai thiếu tính chủ động, chưa tìm hiểu sâu sát lãi suất các đối thủ cạnh tranh để áp dụng lãi suất cho vay phù hợp.

- Công tác duy trì khách hàng cũ, gia tăng khách hàng mới chưa được quan tâm chú trọng đúng mức.

- Chưa có quy trình cho vay HKD riêng biệt.

- Phương thức cho vay truyền thống như vay từng lần đã ăn sâu vào nếp nghĩ của khách hàng đến giao dịch, trình độ hiểu biết của HKD còn hạn chế nhất là về lĩnh vực ngân hàng.

- Tuổi đời của cán bộ nhân viên trung bình cao.

- Cho vay tam nông là truyền thống của Agribank Gia Lai nên việc đa dạng hóa các ngành nghề còn gặp nhiều khó khăn.

- Nợ nhóm 2 cao do nhiều nguyên nhân:

- + Công tác thẩm định khách hàng, dự án, phương án còn chung chung, sơ sài.

+ Nguyên nhân xuất phát từ đội ngũ cán bộ làm công tác tín dụng, công tác kiểm soát rủi ro trình độ, năng lực, kinh nghiệm còn hạn chế.

+ Kiểm soát nội bộ hoạt động chưa hiệu quả chỉ bố trí ở Chi nhánh cấp 1 mà số lượng chi nhánh cấp 3 và PGD trực thuộc nhiều nên 1 năm không thể tiến hành kiểm tra đồng loạt.

+ Hệ thống công nghệ thông tin quản lý khách hàng còn yếu chưa hỗ trợ nhiều cho đội ngũ cán bộ nghiệp vụ.

- Không tiến hành thu thập ý kiến khách hàng vay là HKD để cải tiến chất lượng dịch vụ cho vay HKD.

- Mạng lưới Agribank Gia Lai bố trí chưa phù hợp do quy định cũ để lại.

**\* Nguyên nhân khách quan**

- Nguyên nhân từ môi trường pháp lý, chính sách

- Môi trường cạnh tranh khốc liệt.

- Thị trường nông sản không ổn định.

- Nguyên nhân từ khách hàng vay.

## CHƯƠNG 3

### **GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG CHO VAY HỘ KINH DOANH TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN VIỆT NAM CHI NHÁNH TỈNH GIA LAI**

#### **3.1. ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN CỦA AGRIBANK GIA LAI GIAI ĐOẠN 2016 -2018**

##### **3.1.1. Định hướng chung của chi nhánh**

##### **3.1.2. Định hướng cho vay HKD**

- Những năm tiếp theo Agribank phát triển hoạt động cho vay

hộ kinh doanh theo hướng gia tăng quy mô hợp lý và nâng cao chất lượng cho vay HKD.

- Giữ vững và ngày càng gia tăng thị phần cho vay HKD trên địa bàn, giảm tỷ lệ nợ xấu cho vay HKD.

- Hướng cho vay HKD theo hướng đa dạng hóa ngành nghề, nâng cao tỷ trọng cho vay trung, dài hạn.

- Năm 2016: dư nợ cho vay HKD tăng từ 14-16% so với năm 2015, tỷ lệ nợ xấu dưới 1,3%, tỷ trọng cho vay trung dài hạn tối thiểu đạt 30%.

- Năm 2017 dư nợ cho vay HKD tăng từ 16-18% so với năm 2016, tỷ lệ nợ xấu tiếp tục duy trì dưới 1,3%, tỷ trọng cho vay trung dài hạn phân đầu đạt đến 33%.

- Năm 2018 dư nợ cho vay HKD tăng trên 20% so với năm 2017, nợ xấu giảm mức tối đa dưới 1%, tỷ trọng cho vay trung, dài hạn đạt khoảng 37%.

## **3.2. GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG CHO VAY HỘ KINH DOANH CỦA AGRIBANK GIA LAI**

### **3.2.1. Nhóm giải pháp ngắn hạn**

#### ***a. Áp dụng công cụ lãi suất linh hoạt, mềm dẻo***

- Để giữ vững thị phần cho vay HKD Agribank Gia Lai áp dụng lãi suất cho vay hộ kinh doanh trong thời gian trong thời gian tới phải linh hoạt hơn.

- Áp dụng lãi suất linh hoạt trong cho vay HKD đòi hỏi cập nhật chính sách lãi suất của các ngân hàng trên địa bàn để điều chỉnh linh hoạt.

- , Agribank Gia Lai cần khai thác tối đa nhu cầu của khách hàng, tính toán các nguồn thu được từ sản phẩm dịch vụ để giảm phí lãi suất đối với khoản tín dụng.

***b. Áp dụng linh hoạt quy trình tín dụng về cho vay HKD***

- Vận dụng quy trình cho vay nhanh chóng, hợp lý. Cải cách, đơn giản hóa thủ tục vay vốn nhưng vẫn đảm bảo quy định không bỏ bước, cắt xén quy trình.

- Kiến nghị Hội sở ban hành quy trình cho vay hộ kinh doanh riêng biệt.

- Kiến nghị Hội sở xây dựng hệ thống quản lý chất lượng tín dụng.

***c. Đa dạng hóa các phương thức cho vay***

- Tiếp tục đẩy mạnh cho vay theo phương thức cho vay theo hạn mức tín dụng thời gian dài, mở rộng đối tượng tiếp cận và số tiền cho vay tối đa..

- Khuyến khích nhiều khách hàng hộ chăm sóc cả phê, tiêu, điều, mía... lựa chọn phương thức cho vay lưu vụ.

- Phát triển phương thức cho vay theo mô hình chuỗi giá trị nông sản và cho vay phát triển trang trại.

- Kiến nghị hội sở triển khai phương thức cho vay thấu chi đối với hộ kinh doanh để cạnh tranh với một số ngân hàng trên địa bàn.

***d. Tăng cường công tác kiểm soát rủi ro trong cho vay HKD***

- Tiếp tục tăng cường xử lý các khoản nợ xấu, nợ quá hạn.

- Chú trọng đánh giá hiệu quả phương án, dự án khả thi không quá đề cao đến tài sản đảm bảo.

- Chuẩn hóa dữ liệu thông tin về khách hàng, về tài sản đảm bảo khách hàng.

- Cập nhật về thông tin thị trường để cán bộ thẩm định nắm bắt.

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

- Khuyến khích khách hàng mua bảo hiểm cho vay để giảm thiểu rủi ro.

- Duy trì công tác kiểm tra, kiểm soát nội bộ liên tục và triển

khai cho kiểm tra chéo giữa các chi nhánh cấp 3, phòng giao dịch, giữa các cán bộ trong phòng.

- Chuẩn hóa đội ngũ cán bộ quản lý rủi ro.

### **3.2.2. Nhóm giải pháp dài hạn**

#### ***a. Nâng cao chất lượng đội ngũ nhân viên của chi nhánh***

- Nâng cao chất lượng đào tạo, bồi dưỡng và trang bị nghiệp vụ, chú trọng nâng cao các kỹ năng mềm khác cho cán bộ.

- Bố trí sắp xếp lại nhân sự ở các bộ phận nhằm ngăn ngừa rủi ro đạo đức và nâng cao hiệu quả công việc.

- Thực hiện chính sách tuyển dụng rõ ràng, minh bạch.

- Chi nhánh tạo điều kiện bồi dưỡng cán bộ tín dụng kiến thức về nông nghiệp để nâng cao hiệu quả thẩm định; tham gia vào các lớp thẩm định giá để hạn chế rủi ro cho vay.

- Kiến nghị Hội sở xây dựng hệ thống chỉ tiêu đánh giá năng lực làm việc của cán bộ theo từng loại nghiệp vụ.

#### ***b. Chú trọng công tác phát triển khách hàng tiền vay.***

- Toàn chi nhánh phải chuyển từ thụ động chờ khách hàng sang thể chủ động mở rộng tìm kiếm thu hút khách hàng vay vốn.

- Chi nhánh phân công cán bộ một cách hợp lý đảm bảo công tác phát triển khách hàng toàn diện và an toàn trong cho vay.

- Quán triệt trong CBNV về tinh thần phục vụ, thái độ trong giao tiếp với khách hàng.

- Từng cán bộ phải thường xuyên trau dồi kiến thức, nâng cao kỹ năng giao tiếp.

- Khuyến khích các đối tác có quan hệ với khách hàng HKD đang quan hệ tín dụng tại Chi nhánh mở tài khoản tiền gửi.

- Công tác quảng bá các sản phẩm cho vay HKD cần được tăng cường hơn nữa.

- Chú trọng tăng số lượng khách hàng vay ở vùng sâu, vùng xa.



- Agribank Gia Lai ít nhất 1năm/lần thực hiện khảo sát KH vay là hộ kinh doanh.

***c. Hợp lý hóa về mạng lưới hoạt động***

- Agribank Gia Lai nên đề xuất Hội sở tách Agribank chi nhánh cấp 1 trên địa bàn thành 2 chi nhánh cấp 1 riêng biệt.

- Bố trí sắp xếp lại các chi nhánh trực thuộc trên từng địa bàn thị xã, huyện hợp lý hơn, tương xứng với quy mô vùng, ưu tiên các vùng có kinh tế phát triển.

- Áp dụng mô hình ngân hàng lưu động giúp người dân gửi tiền, vay vốn và trả nợ thuận tiện.

- Nâng cao điều kiện về cơ sở vật chất, phát triển mạng lưới giao dịch, ATM.

***d. Đẩy mạnh ứng dụng công nghệ thông tin***

- Hoàn thiện các hệ thống công nghệ thông tin đang dùng nhằm phát huy tối đa hiệu quả hoạt động.

- Áp dụng các phần mềm công nghệ thông tin hỗ trợ quản lý khách hàng, quản lý hồ sơ, quản lý chấm điểm cán bộ.

- Kiến nghị hội sở xây dựng phần mềm ứng dụng gắn với phát triển tiện ích của ngân hàng thông qua hệ thống trang thiết bị tiên tiến nhất.

**3.2.3. Các giải pháp hỗ trợ**

- Tăng cường nguồn vốn huy động trên địa bàn để đáp ứng tốt hơn nhu cầu vay.

- Tăng cường phát triển dịch vụ ngân hàng điện tử đến với khách hàng.

- Tài trợ các hoạt động xã hội tại địa bàn.

**3.3. CÁC KIẾN NGHỊ**

**3.3.1. Kiến nghị Hội Sở Agribank**

**3.3.2. Kiến nghị với Ngân hàng Nhà nước**

## KẾT LUẬN

Agribank Gia Lai là ngân hàng thương mại thành lập đầu tiên trên địa bàn tỉnh. Sau hơn 28 năm thành lập và phát triển Agribank Gia Lai đã khẳng định được thương hiệu và uy tín trong lòng người dân và doanh nghiệp đã có những đóng góp quan trọng vào sự phát triển của tỉnh nhà cũng như sự lớn mạnh của hệ thống. Thành tựu nổi bật trong công tác kinh doanh là quy mô huy động vốn và dư nợ cho vay tăng trưởng hằng năm.

Nguồn vốn của Agribank đã thâm nhập sâu vào từng hộ gia đình, hộ kinh doanh của tỉnh, nhất là vào khu vực nông nghiệp, nông dân, và nông thôn thông qua mạng lưới các chi nhánh, phòng giao dịch trải rộng đến tận các huyện, thị trong tỉnh. Cho vay hộ kinh doanh mặc dù quy mô hoạt động rộng, đối tượng cho vay nhỏ lẻ, chi phí lớn và đối mặt với nhiều rủi ro nhưng với phương châm đi vay để cho vay, hoạt động đầu tư vốn đến hộ kinh doanh nhiều năm qua đã phát huy hiệu quả tốt, giữ vững thị phần cho vay. Đầu tư tín dụng của Agribank Gia Lai đã góp một phần vào phát huy vai trò tự chủ của kinh tế hộ, nâng cao đời sống, thu nhập của người dân, tạo công ăn việc làm, xóa đói giảm nghèo tại địa phương.

Vì vậy phân tích tình hình cho vay hộ kinh doanh cụ thể tại một đơn vị ngân hàng giúp nhà quản trị có cái nhìn toàn diện để hoàn thiện những hạn chế nhằm hoạch định kế hoạch dài lâu cho ngân hàng phát triển bền vững.