



ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ

SANG THIÊN PHÚC

**PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG CHO VAY HỘ KINH
DOANH TẠI CHI NHÁNH NGÂN HÀNG NÔNG
NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN TỈNH ĐẮK
NÔNG - PHÒNG GIAO DỊCH HUYỆN TUY ĐỨC**

TÓM TẮT LUẬN VĂN THẠC SĨ
TÀI CHÍNH - NGÂN HÀNG

Mã số: 60.34.02.01

Đà Nẵng – 2017

Công trình được hoàn thành tại
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ, ĐHQĐN

Người hướng dẫn KH: TS. HỒ HỮU TIẾN

Phản biện 1: PGS.TS. Lâm Chí Dũng

Phản biện 2: GS.TS. Dương Thị Bình Minh

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 01 tháng 4 năm 2017

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

Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam (Agribank) là một trong những ngân hàng thương mại (NHTM) lớn nhất Việt Nam, được thành lập từ năm 1988 cho đến nay, song hành với người dân trong công cuộc đổi mới đất nước, tạo nguồn lực vững chắc cho các thành phần kinh tế phát triển. Những năm sau khi Việt Nam gia nhập WTO, Agribank vẫn xác định mục tiêu ưu tiên đầu tư cho “Tam nông”, trước tiên là các hộ gia đình sản xuất, kinh doanh và các DN vừa và nhỏ để đáp ứng được yêu cầu chuyển dịch cơ cấu đầu tư cho sản xuất nông nghiệp, nông thôn.

Xuất phát từ mục tiêu chung của hệ thống Agribank, Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam – Chi nhánh tỉnh Đắk Nông – Phòng giao dịch huyện Tuy Đức (sau đây được gọi tắt là Agribank huyện Tuy Đức) trong những năm gần đây đã tập trung đẩy mạnh công tác phát triển cho vay đối với các HKD trên địa bàn.

Nhận thức được những vấn đề trên và xuất phát từ thực tiễn hoạt động cho vay HKD tại Agribank huyện Tuy Đức, nên tôi chọn đề tài ***“Phân tích hoạt động cho vay hộ kinh doanh tại chi nhánh ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn tỉnh Đắk Nông - Phòng giao dịch huyện Tuy Đức”*** làm luận văn tốt nghiệp.

2. Mục tiêu nghiên cứu

- Nghiên cứu và hệ thống hoá các vấn đề lý luận cơ bản về phân tích hoạt động cho vay HKD của NHTM.
- Phân tích, đánh giá thực trạng cho vay HKD tại Agribank huyện Tuy Đức
- Trên cơ sở kết quả phân tích, đề xuất giải pháp hoàn thiện

hoạt động cho vay HKD tại Agribank huyện Tuy Đức trong thời gian từ nay đến 2020

3. Câu hỏi nghiên cứu

- Nội dung phân tích hoạt động cho vay HKD bao gồm những vấn đề gì?

- Hoạt động cho vay HKD tại Agribank huyện Tuy Đức đã diễn biến như thế nào và kết quả ra sao?

- Agribank huyện Tuy Đức cần làm gì để hoàn thiện hoạt động cho vay HKD của mình?

4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu: Những vấn đề lý luận về hoạt động cho vay HKD của NHTM và thực tiễn hoạt động cho vay đối với HKD tại Agribank huyện Tuy Đức

Phạm vi nghiên cứu:

- Về nội dung: Đề tài tập trung phân tích hoạt động cho vay HKD tại Agribank huyện Tuy Đức.

- Về mặt không gian: Đề tài nghiên cứu tại Agribank huyện Tuy Đức.

- Về mặt thời gian: Nghiên cứu thực trạng từ năm 2014 đến năm 2016.

5. Ý nghĩa khoa học và thực tiễn của đề tài

- Về mặt lý luận: Đề tài góp phần hệ thống hóa những lý luận cơ bản về phân tích hoạt động cho vay HKD của NHTM.

- Về mặt thực tiễn: Phân tích, đánh giá những mặt đạt được và hạn chế của hoạt động cho vay HKD tại Agribank huyện Tuy Đức. Trên cơ sở đó đề xuất giải pháp hoàn thiện hoạt động cho vay HKD, từ đó góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của phòng giao dịch.

6. Kết cấu của luận văn

Chương 1. Cơ sở lý luận về phân tích hoạt động cho vay hộ kinh doanh của ngân hàng thương mại.

Chương 2. Phân tích hoạt động cho vay hộ kinh doanh tại Agribank huyện Tuy Đức.

Chương 3. Giải pháp hoàn thiện hoạt động cho vay hộ kinh doanh tại Agribank huyện Tuy Đức.

7. Tổng quan tài liệu nghiên cứu

Trong quá trình thực hiện đề tài, tôi đã tham khảo một số công trình nghiên cứu của các tác giả có liên quan. Cụ thể:

a. Đề tài: “*Phân tích hoạt động cho vay doanh nghiệp tại ngân hàng TMCP Ngoại thương chi nhánh Kon Tum*”. Tác giả: Nguyễn Thị Nguyên, Luận văn thạc sĩ, Đại học Đà Nẵng (2016).

b. Đề tài: “*Phân tích hoạt động cho vay hộ kinh doanh tại ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam - chi nhánh Kon Tum*”. Tác giả: Phạm Gia Nam, Luận văn thạc sĩ, Đại Học Đà Nẵng, (2016)

c. Đề tài: “*Phân tích tình hình cho vay hộ kinh doanh tại ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn chi nhánh Đà Nẵng*”. Tác Giả: Phạm Thị Hà An, Luận văn thạc sĩ, Đại Học Đà Nẵng (2015).

d. Đề tài: “*Phân tích tình 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*”. Tác Giả: Lương Thị Tuyết Nhung, Luận văn thạc sĩ, Đại Học Đà Nẵng (2015).

Bên cạnh những kết quả đã đạt được, các luận văn trên còn một số vấn đề chưa làm rõ. Chính vì vậy, tác giả sẽ kế thừa những kết quả nghiên cứu có tính thực tiễn cao, khắc phục những mặt chưa làm được, từ đó tiếp tục nghiên cứu và đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện hoạt động cho vay HKD tại Agribank Tuy Đức.

CHƯƠNG 1

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

1.1. CHO VAY HỘ KINH DOANH CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1.1. Khái niệm và đặc điểm hộ kinh doanh

a. Khái niệm hộ kinh doanh

- HKD 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.

b. Đặc điểm hộ kinh doanh

Chủ HKD chịu trách nhiệm vô hạn đối với các khoản nợ của HKD: HKD không phải là một thực thể độc lập, tách biệt với chủ nhân của nó; thế nên về nguyên tắc, chủ HKD phải có trách nhiệm vô hạn đối với các khoản nợ của hộ, có nghĩa là chủ HKD phải chịu trách nhiệm bằng toàn bộ tài sản của mình kể cả những tài sản không đưa vào kinh doanh.

1.1.2. Khái niệm và đặc điểm cho vay hộ kinh doanh

a. Khái niệm cho vay hộ kinh doanh

Cho vay HKD của NHTM là hình thức cấp tín dụng, theo đó NHTM giao hoặc cam kết giao cho HKD 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.

b. Đặc điểm cho vay hộ kinh doanh

- Về mục đích vay vốn.
- Số lượng khách hàng đông, trải rộng về địa bàn hoạt động.
- Thông tin HKD thường không đầy đủ và khó đánh giá.

- Khó khai thác lợi thế quy mô để tiết kiệm chi phí
- Rủi ro tín dụng trong cho vay HKD thường cao y.

1.1.3. Phân loại cho vay hộ kinh doanh

a. Căn cứ vào thời hạn tín dụng

b. Căn cứ vào hình thức bảo đảm

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

a. Rủi ro giao dịch

Là rủi ro phát sinh là do những hạn chế trong quá trình giao dịch và xét duyệt cho vay, đánh giá khách hàng: Rủi ro lựa chọn, Rủi ro bảo đảm, Rủi ro nghiệp vụ.

b. Rủi ro danh mục

Là rủi ro phát sinh do những hạn chế trong quản lý danh mục cho vay của ngân hàng. Rủi ro danh mục được phân thành hai loại: Rủi ro nội tại và rủi ro tập trung.

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

a. Nhân tố bên ngoài

b. Nhân tố bên trong của NHTM

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

1.2.1. Mục tiêu phân tích hoạt động cho vay hộ kinh doanh

Nhằm để thấy được những chính sách và các biện pháp mà ngân hàng thực hiện trong hoạt động cho vay từ đó tìm ra những hạn chế và nguyên nhân của những hạn chế. Trên cơ sở này, đề xuất một số giải pháp nhằm hoàn thiện hoạt động cho vay HKD của ngân hàng

1.2.2. Nội dung, tiêu chí, phương pháp phân tích cho vay hộ kinh doanh

a. Phân tích về môi trường cho vay

Môi trường kinh doanh cho vay HKD của ngân hàng là bối cảnh mà trong đó ngân hàng hoạt động, tiến hành các nghiệp vụ trong cho vay HKD.

b. Phân tích về mục tiêu hoạt động cho vay

Mục tiêu hoạt động cho vay HKD là những kết quả mà ngân hàng cần và mong muốn đạt được khi thực hiện các hoạt động cho vay HKD trong dài hạn.

c. Phân tích về công tác tổ chức quản lý hoạt động cho vay hệ kinh doanh

d. Phân tích về các hoạt động triển khai cho vay HKD của NHTM

Phân tích các hoạt động triển khai cho vay HKD là việc xem xét, đánh giá những hoạt động mà ngân hàng đang thực hiện trong cho vay HKD hiện nay nhằm đạt được những mục tiêu kinh doanh đã đề ra.

e. Phân tích kết quả cho vay HKD

Để phân tích kết quả cho vay HKD các NHTM thường dựa vào các tiêu chí sau:

- *Quy mô cho vay HKD*
- *Thị phần cho vay HKD*
- *Cơ cấu cho vay HKD*
- *Chất lượng dịch vụ cho vay HKD*
- *Mức độ rủi ro tín dụng trong cho vay HKD*
- *Kết quả tài chính*

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

CHƯƠNG 2

PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH CHO VAY HỘ KINH DOANH TẠI AGRIBANK HUYỆN TUY ĐỨC

2.1. GIỚI THIỆU VỀ AGRIBANK HUYỆN TUY ĐỨC

2.1.1 Quá trình hình thành và phát triển

2.1.2. Cơ cấu tổ chức quản lý của Agibank huyện Tuy Đức

2.1.3. Kết quả hoạt động kinh doanh của Agibank huyện Tuy Đức

a. Kết quả huy động vốn

Việc tăng cường công tác huy động vốn được xem là một trong những nhiệm vụ trọng tâm của Agribank huyện Tuy Đức.

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, Agribank huyện Tuy Đức 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.

Từ bảng số liệu 2.1 cho ta thấy nguồn vốn huy động Agribank huyện Tuy Đức tăng khá qua các năm. Năm 2014 là 66.989 triệu đồng, đến năm 2015 đạt 94.931 triệu đồng (tăng 27.942 triệu đồng, tốc độ tăng trưởng là 41,7%). Đến năm 2016, nguồn vốn đạt 105.462 triệu đồng (tăng 10.531 triệu đồng, tốc độ tăng tương ứng là 11,1% so với năm 2015)

Nguyên nhân, tại địa bàn huyện Tuy Đức, chưa có sự cạnh tranh của các NHTM cùng với sự phát triển cơ sở hạ tầng tại địa phương (giải tỏa, đền bù) nên người dân có xu hướng gửi tiền vào ngân hàng tạm thời nên nguồn vốn tại phòng giao dịch tăng đáng kể và đây cũng chỉ là sự tăng trưởng nóng (năm 2014 đến 2015 tăng

trưởng 41,7%) nhưng đến năm 2016 chỉ còn 11,1%. Nguyên nhân chính là do sau khi giải tỏa đền bù thì người dân phải rút tiền gửi ngân hàng để đi mua vườn rẫy mới.

b. Kết quả cho vay tại Agribank huyện Tuy Đức

Trong hoạt động sử dụng vốn thì hoạt động cho vay chiếm tỷ trọng lớn và mang lại thu nhập nhiều nhất cho hầu hết các ngân hàng hiện nay. Qua bảng 2.1 cho thấy được tổng dư nợ tại Agribank huyện Tuy Đức năm 2014 là 93.048 triệu đồng, đến năm 2015 đạt 135.870 triệu đồng (tăng 42.822 triệu đồng, tốc độ tăng trưởng là 46%). Đến năm 2016, dư nợ đạt 215.328 triệu đồng (tăng 79.458 triệu đồng, tốc độ tăng tương ứng là 58,5%) so với năm 2015. Nợ xấu năm 2014 là 1,96%, đến năm 2015 là 1,33% và năm 2016 còn 0,96%.

c. Kết quả tài chính

Giai đoạn từ năm 2014 đến năm 2015 là khoảng thời gian nền kinh tế thị trường có nhiều biến động bất ổn gây ảnh hưởng xấu đến hoạt động ngân hàng nói chung. Qua bảng 2.1 ta thấy năm 2015, thu nhập ngân hàng đạt 13.396 triệu đồng, tăng 667 triệu đồng, tương đương với tăng 5,2% so với năm 2014. Thu nhập năm 2016 là 21.529 triệu đồng, tăng 8.133 triệu đồng, tức là tăng 60,7% so với năm 2015.

Qua bảng 2.1 ta thấy năm 2015, chi phí ngân hàng là 7.739 triệu đồng, giảm 2.136 triệu đồng, tương đương với giảm 21,6% so với năm 2014. Chi phí năm 2016 là 10.245 triệu đồng, tăng 2.506 triệu đồng, tức là tăng 32,4% so với năm 2015.

Qua bảng 2.1 ta thấy năm 2015, quỹ thu nhập ngân hàng là 5.657 triệu đồng, tăng 2.803 triệu đồng, tương đương với tăng 98,2% so với năm 2014. Quỹ thu nhập năm 2016 đạt 11.284 triệu đồng, tăng 5.627 triệu đồng, tức là tăng 99,5% so với năm 2015.

Thông qua các số liệu đã phân tích ta thấy tình hình hoạt động kinh doanh của Agribank huyện Tuy Đức trong 3 năm gần đây có chiều hướng phát triển tốt. Điều này chứng tỏ hoạt động kinh doanh của phòng giao dịch ngày càng có hiệu quả, khẳng định vị thế của mình trên con đường hội nhập và phát triển của ngành ngân hàng nói riêng và của đất nước nói chung.

2.2. PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG CHO VAY HỘ KINH DOANH TẠI AGIBANK HUYỆN TUY ĐỨC

2.2.1. Phân tích môi trường cho vay HKD

a. Môi trường bên ngoài

b. Môi trường bên trong

b1. Chiến lược kinh doanh của Agribank huyện Tuy Đức trong cho vay HKD

b2. Chính sách tín dụng mà Agribank huyện Tuy Đức áp dụng

b3. Quy mô, uy tín và thương hiệu của Agribank huyện Tuy Đức

b4. Năng lực điều hành của Ban Giám đốc.

b5. Cơ sở vật chất Agribank huyện Tuy Đức, năng lực và phẩm chất của CBTD

2.2.2. Phân tích về mục tiêu hoạt động cho vay HKD mà Agribank huyện Tuy Đức đề ra trong thời gian qua

Chương trình mục tiêu quốc gia xây dựng nông thôn mới; cho vay theo Quyết định 63, 68 và cho vay hỗ trợ nhà ở xã hội, cho vay theo các chương trình hợp tác giữa Agribank với các bộ ngành, cụ thể:

- Dư nợ cho vay nền kinh tế tăng trưởng tối thiểu 18%.
- Tỷ trọng dư nợ cho vay đối với lĩnh vực nông nghiệp, nông thôn tiệm cận 80% tổng dư nợ cho vay nền kinh tế.
- Tỷ trọng dư nợ cho vay trung, dài hạn trên tổng dư nợ cho

vay nền kinh tế tối đa 45%.

- Thu hồi nợ toàn bộ đã xử lý rủi ro
- Tỷ lệ nợ xấu ở dưới 3%. Trong đó:
 - + Tỷ lệ nợ xấu HKD dưới 1,5%/tổng dư nợ cho vay HKD
 - + Tỷ lệ nợ xấu DN dưới 3,5%/tổng dư nợ cho vay DN

Nhìn chung, những mục tiêu mà Agribank huyện Tuy Đức đề ra phù hợp với định hướng chung của Agribank và NHNN hiện nay.

2.2.3. Phân tích về công tác tổ chức quản lý hoạt động cho vay HKD tại Agribank huyện Tuy Đức

a. Các chủ thể, phân nhiệm hoạt động cho vay HKD tại Agribank huyện Tuy Đức

Việc tổ chức quản lý và phân nhiệm hoạt động cho vay HKD của phòng giao dịch được thực hiện theo quy định chung của toàn hệ thống Agribank, giữa các phòng ban/tổ có mối quan hệ chặt chẽ, hỗ trợ và kiểm soát lẫn nhau trong hoạt động cho vay HKD:

b. Thẩm quyền phê duyệt cho vay HKD

Thẩm quyền phê duyệt cho vay HKD tại Agribank huyện Tuy Đức được thực hiện theo quy định về thẩm quyền phê duyệt do Agribank và Agribank Đắk Nông ban hành. Mức phán quyết tối đa tại phòng giao dịch là 2 tỷ đồng. Nếu vượt quá giới hạn phê duyệt, phòng giao dịch phải trình hồ sơ vượt hạn mức để Hội sở Agribank Đắk Nông xét duyệt về số tiền cho vay, thời hạn cho vay, ... đối với phương án đầu tư

c. Quy trình cho vay

Quy trình cho vay HKD được phòng giao dịch áp dụng và hoàn thiện theo quy trình cho vay Agribank ban hành cho toàn hệ thống bao gồm những bước sau:

Bước 1: Tiếp nhận hồ sơ đề nghị vay vốn và đánh giá ban đầu

Bước 2: Thẩm định và đề xuất tín dụng

Bước 3: Phê duyệt tín dụng

Bước 4: Ký kết hợp đồng tín dụng, hợp đồng thế chấp, cầm cố và các hợp đồng liên quan khác (nếu có)

Bước 5: Giải ngân vốn vay

Bước 6: Lưu trữ hồ sơ

Bước 7: Kiểm tra và giám sát tín dụng

Bước 8: Thu nợ và xử lý nợ quá hạn

Bước 9: Thanh lý hợp đồng và giải chấp tài sản đảm bảo/đảm bảo bổ sung

2.2.4. Những biện pháp Agibank huyện Tuy Đức triển khai cho vay HKD

a. Đảm bảo lãi suất cho vay và phí dịch vụ liên quan có tính cạnh tranh

Agibank huyện Tuy Đức xây dựng các chính sách về lãi suất và phí khá linh hoạt, ưu đãi đối với từng khách hàng cụ thể dựa trên các tiêu chuẩn đánh giá xếp hạng tín dụng. Bên cạnh đó, phòng giao dịch cũng luôn có sự theo dõi, nắm bắt các quy định về lãi suất của NHNN và Agribank.

Trong từng trường hợp cụ thể, lãi suất cho vay của phòng giao dịch thay đổi tùy theo loại tiền vay, thời hạn vay, hình thức bảo đảm.

Nhìn chung, mức lãi suất cho vay và phí mà phòng giao dịch đang áp dụng khá linh hoạt, ưu đãi đối với HKD, cạnh tranh được với các NHTM khác trên địa bàn. Nhờ đó, nhiều HKD đã vượt qua được thời điểm khó khăn, dần ổn định sản xuất, phát triển kinh doanh. Khi khách hàng trả nợ trước hạn tại phòng giao dịch sẽ không bị thu phí trả nợ trước hạn, đây cũng là điểm mạnh so với các ngân hàng khác trong việc chia sẻ khó khăn cùng với HKD.

b. Phát triển kênh phân phối

Việc triển khai đồng thời các kênh phân phối giúp tăng cường khả năng cạnh tranh, cung ứng và bán chéo các sản phẩm dịch vụ của ngân hàng nói chung và cho vay HKD nói riêng. Do đó, trong những năm qua, phòng giao dịch luôn chú trọng đẩy mạnh và phát triển các kênh phân phối, đặc biệt là kênh phân phối hiện đại nhằm tăng thêm tiện ích cho khách hàng khi vay vốn. Tuy nhiên, xét về kênh phân phối truyền thống thì nhân sự tại phòng giao dịch trong những năm qua mặc dù có sự gia tăng còn khá khiêm tốn, chưa đáp ứng được nhu cầu phục vụ khách hàng. Điều này ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động kinh doanh nói chung và hoạt động cho vay HKD của phòng giao dịch nói riêng.

c. Thực hiện các hoạt động cổ động truyền thông

Hoạt động cổ động truyền thông của phòng giao dịch hiện nay được chú trọng và đa dạng, tuy nhiên chủ yếu nhất vẫn là treo băng rôn, các hoạt động quảng bá khác chưa thường xuyên, chưa mở rộng việc kết hợp với các cơ quan Nhà nước trong việc tổ chức các cuộc hội thảo, tọa đàm, gặp gỡ HKD để quảng bá, trao đổi và tháo gỡ khó khăn cho HKD trong việc tiếp cận nguồn vốn ngân hàng hiện nay. Việc chăm sóc khách hàng chưa được đầu tư kỹ lưỡng, chi tập trung chủ yếu vào các HKD lớn.

d. Chú trọng kiểm soát rủi ro tín dụng

Công tác kiểm soát rủi ro luôn được ngân hàng chú trọng, tuy nhiên vẫn còn một số hạn chế sau: Nguồn thông tin để phân tích khách hàng còn hạn chế, chất lượng thông tin chưa cao nên gây khó khăn cho ngân hàng trong việc phân tích và thẩm định cho vay. Điều này dẫn đến chất lượng thẩm định chưa cao, quá trình phân tích và thẩm định cho vay tốn nhiều thời gian và chi phí, gia tăng rủi ro cho

ngân hàng khi cho vay. Hệ thống xếp hạng tín nhiệm nội bộ ngân hàng còn nhiều nhược điểm mang tính định tính.

f. Phát triển nguồn nhân lực và chú trọng công tác đào tạo nhân sự

g. Đầu tư công nghệ thông tin và cơ sở vật chất

2.2.5. Phân tích kết quả cho vay hộ kinh doanh tại Agribank huyện Tuy Đức

a. Quy mô cho vay hộ kinh doanh

- Dư nợ tại Agribank huyện Tuy Đức tại năm 2014 là 93 tỷ đồng, đến năm 2015 đạt 135,8 tỷ đồng (tăng 42,8 tỷ đồng, tốc độ tăng trưởng là 46%). Đến năm 2016, dư nợ đạt 215,3 tỷ đồng (tăng 79,4 tỷ đồng, tốc độ tăng tương ứng là 58,5%) so với năm 2015. Trong đó: Dư nợ cho vay HKD năm 2014 là 90,9 tỷ đồng, đến năm 2015 đạt 129,9 tỷ đồng (tăng 39,9 tỷ đồng, tốc độ tăng trưởng là 42,9%). Đến năm 2016, dư nợ cho vay HKD đạt 208,9 tỷ đồng (tăng 78,7 tỷ đồng, tốc độ tăng tương ứng là 60,6%) so với năm 2015.

- Số lượng khách hàng đặt quan hệ vay vốn tại Agribank huyện Tuy Đức đến cuối năm 2014 là 745 khách hàng, đến 31/12/2015 đạt 1.014 khách hàng (tăng 269 khách hàng, tỷ lệ tăng là 36,1%). Đến cuối năm 2016 số lượng khách hàng đạt 1.792 khách hàng (tăng 778 khách hàng, tỷ lệ tăng trưởng là 76,7%) so với năm 2015. Trong đó: khách hàng là HKD năm 2014 là 742 khách hàng, năm 2015 là 1.007 khách hàng (tăng 265 khách hàng, tỷ lệ tăng là 36,1%). Đến cuối năm 2016 số lượng khách hàng HKD đạt 1.784 khách hàng (tăng 778 khách hàng, tỷ lệ tăng trưởng là 76,7%) so với năm 2015

- Bình quân dư nợ trên một khách hàng tại Agribank huyện Tuy Đức còn khá thấp. Năm 2014 là 125 triệu đồng/khách hàng; năm

2015 là 134 triệu đồng/khách hàng; năm 2016 là 120 triệu đồng/khách hàng. Trong đó, đối với các HKD năm 2014 là 123 triệu đồng/HKD; năm 2015 là 134 triệu đồng/HKD; năm 2016 là 117 triệu đồng/HKD

b. Thị phần cho vay

Ngoài sự hoạt động của Ngân hàng chính sách - xã hội thì trên địa bàn huyện Tuy Đức chỉ có duy nhất trụ sở và hoạt động của Agribank huyện Tuy Đức, đây là thuận lợi để phát triển tín dụng nói chung và HKD nói riêng. Thị phần cho vay HKD của phòng giao dịch được coi như “độc quyền”. Tuy nhiên, gần đây cũng xuất hiện sự cạnh tranh của các NHTM (Viettinbank, Sacombank, BIDV, các quỹ tín dụng) trên địa bàn khác xâm nhập vào hoạt động tín dụng.

c. Cơ cấu cho vay HKD

- Theo ngành nghề: hoạt động cho vay KHD xét theo ngành nghề của ngân hàng trong thời gian qua khá đơn điệu, danh mục đầu tư hẹp với ba nhóm ngành nghề chính.

+ Quy mô tăng trưởng nhanh và ổn định như ngành Nông – lâm nghiệp trong năm 2015 là 40% đến năm 2016 là 45%; Các ngành khác (trong đó chủ yếu là hoạt động tiêu dùng) có sự gia tăng đột biến từ 33,2% trong năm 2015 nhưng đến năm 2016 là 236,1%. Thương mại – dịch vụ có xu hướng giảm nhẹ, trong năm 2015 là 57,8% đến 2016 chỉ còn 46%.

+ Tỷ trọng dư nợ cho vay các ngành nghề không có sự biến động lớn và duy trì ở mức tương đối ổn định trong giai đoạn từ 2014 đến 2016. Trong đó, dư nợ cho vay HKD của ngân hàng qua các năm tập trung chủ yếu vào các hoạt động ở lĩnh vực Nông – lâm nghiệp như: đầu tư, chăm sóc cây công nghiệp dài ngày như cà phê, tiêu cao su, ... Cụ thể, dư nợ cho vay đối với các nhóm ngành nghề này luôn

chiếm trên 63% dư nợ cho vay mỗi năm. Điều này phù hợp với tình hình và đặc điểm và thế mạnh của các HKD trên địa bàn huyện Tuy Đức hiện nay nhưng cũng gia tăng rủi ro tập trung cho ngân hàng khi cho vay quá nhiều đối với một số nhóm ngành nghề khi giá nông sản biến động.

- Theo kỳ hạn: xét về dư nợ lẫn tỷ trọng trong giai đoạn 2014 đến 2016 thì dư nợ và tỷ trọng trong cho vay ngắn hạn (chiếm trung bình khoảng 60%) luôn lớn hơn trong cho vay trung dài hạn

Như vậy cơ cấu cho vay HKD xét về thời hạn cho vay của phòng giao dịch trong những năm qua không có sự ổn định. Việc gia tăng các khoản vay dài hạn mặc dù đem lại thu nhập lãi cao hơn nhưng đồng nghĩa với việc rủi ro cũng cao hơn, do đó đòi hỏi công tác kiểm soát và quản lý các khoản vay này chặt chẽ hơn.

- Theo tài sản bảo đảm: tỷ lệ cho vay HKD có tài sản đảm bảo chiếm tỷ lệ tương đối cao, tuy nhiên có suy giảm qua các năm (năm 2014 tỷ trọng là 89,6%; năm 2015 tỷ trọng 88,1%; năm 2016 tỷ trọng 70,1%)

d. Chất lượng dịch vụ cho vay

Trước tình hình khó khăn chung hiện nay, chất lượng dịch vụ không những giúp ngân hàng tìm kiếm, giữ chân khách hàng mà còn khẳng định thương hiệu của mình. Vì vậy Agribank đã ban hành “cầm nang văn hóa Agribank”, lấy công tác khách hàng làm trọng tâm trong các hoạt động kinh doanh. Trên cơ sở đó, Agribank huyện Tuy Đức đã làm rất tốt những tiêu chuẩn này như câu slogan đã nói “Agribank mang phồn thịnh đến khách hàng” đã đem lại sự hài lòng và được khách hàng đánh giá cao. Cơ bản đã có những thành công nhất định trong hoạt động ngân hàng nói chung và công tác tín dụng cho vay HKD nói riêng.

e. Mức độ rủi ro tín dụng trong cho vay hộ kinh doanh

e1. Về nợ xấu

Nợ xấu của Agribank huyện Tuy Đức năm 2014 là 1,8 tỷ đồng (tỷ lệ: 1,96%); đến năm 2015 là 1,8 tỷ đồng (tỷ lệ: 1,33%) đến năm 2016 là 2 tỷ đồng (tỷ lệ: 0,96%). Trong nợ xấu Agribank huyện Tuy Đức đều là nợ xấu trong cho vay HKD, nhưng theo quy định của Agribank Đắk Nông (nhỏ hơn 3%) nên vẫn trong giới hạn cho phép

Qua số liệu hoạt động, dư nợ xấu thực tế không biến động nhiều (bình quân khoảng 1,8 tỷ đồng/năm), trong khi đó tỷ lệ nợ xấu tại đã giảm dần qua các năm do phòng giao dịch tăng trưởng dư nợ. Nhưng nhìn chung đây cũng là tín hiệu đáng mừng trong hoạt động kiểm soát rủi ro của ngân hàng ngày càng tốt hơn.

e2. Về trích lập dự phòng xử lý rủi ro:

Số tiền trích lập DPRR của Agribank huyện Tuy Đức tại năm 2014 là 0,8 tỷ đồng, đến năm 2015 là 1,3 tỷ đồng (tăng 0,4 tỷ đồng, mức tăng tương đối là 55,3%). Đến năm 2016, phải trích lập 1,8 tỷ đồng (tăng 0,5 tỷ đồng, tốc độ tăng tương ứng là 38,8%) so với 2015.

Số tiền trích lập dự phòng tăng đều hàng năm, nguyên nhân do phòng giao dịch tăng trưởng dư nợ. Tuy nhiên qua số liệu cho thấy dư nợ nhóm 2 trong năm 2016 đã giảm đáng kể so với năm 2015 (thực tế đã giảm được 39 tỷ đồng).

f. Kết quả tài chính

Thu nhập từ lãi vay tại Agribank huyện Tuy Đức năm 2014 là 12,7 tỷ đồng, đến năm 2015 đạt 13,3 tỷ đồng (tăng 0,6 tỷ đồng, tốc độ tăng trưởng là 5,2%). Đến năm 2016, thu nhập đạt 21,5 tỷ đồng (tăng 8,1 tỷ đồng, tốc độ tăng tương ứng là 60,7%) so với năm 2015. Trong thu nhập đó, thu nhập từ lãi vay chiếm tỷ trọng khoảng 46% trên tổng thu nhập (chủ yếu là thu nhập từ thu lãi cho vay HKD). Cụ

thể: trong năm 2014 là 5,8 tỷ đồng, năm 2015 là 5,8 tỷ đồng, nhưng đến năm 2016 là 10,1 tỷ đồng.

2.3. ĐÁNH GIÁ CHUNG VỀ HOẠT ĐỘNG CHO VAY HKD TẠI AGIBANK HUYỆN TUY ĐỨC

2.3.1. Kết quả đạt được

2.3.2. Những hạn chế và nguyên nhân

a. Những tồn tại và hạn chế

b. Nguyên nhân của những hạn chế

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

CHƯƠNG 3

GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG CHO VAY HỘ KINH DOANH TẠI AGIBANK HUYỆN TUY ĐỨC

3.1. CĂN CỨ ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP

3.1.1. Định hướng phát triển kinh tế xã hội và nhu cầu vay vốn của các HKD trên địa bàn huyện Tuy Đức, tỉnh Đắk Nông

Ban lãnh đạo UBND huyện Tuy Đức khẳng định: toàn huyện xác định rõ mục tiêu, nhiệm vụ xây dựng kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội theo hướng tích cực, khai thác tối đa lợi thế để duy trì mức tăng trưởng trên 10%. Cụ thể, huyện sẽ tạo mọi điều kiện cho phát triển nông nghiệp, nông dân, nông thôn. Tăng cường ứng dụng khoa học kỹ thuật vào sản xuất nông nghiệp nhằm tăng sản lượng và chất lượng sản phẩm, tạo sự cạnh tranh trên thị trường.

3.1.2. Định hướng hoạt động cho vay HKD của Agibank huyện Tuy Đức

Hoàn thiện đề án chiến lược kinh doanh giai đoạn 2016-2020 và tầm nhìn 2025, từ đó làm cơ sở xác định các mục tiêu, kế hoạch,

giải pháp phù hợp với từng thời kỳ nhằm chủ động trong công tác tín dụng theo lộ trình đã xác định.

Tiếp tục chuyển đổi cơ cấu dư nợ một cách hợp lý; đẩy mạnh cho vay trung, dài hạn đưa tỷ lệ dư nợ cho vay trung, dài hạn trên tổng dư nợ đến cuối năm đạt mục tiêu đề ra.

Làm tốt công tác tiếp thị, tìm kiếm khách hàng, chọn lọc khách hàng để tăng trưởng tín dụng có hiệu quả ngay từ đầu năm 2016. Đẩy mạnh các chương trình cho vay, gói sản phẩm ưu đãi tín dụng đối với khách hàng lớn, khách hàng truyền thống, DN, khách hàng kinh doanh có hiệu quả, uy tín, đảm bảo khả năng cạnh tranh với các TCTD khác.

3.2. GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG CHO VAY HỘ KINH DOANH TẠI AGIBANK HUYỆN TUY ĐỨC

3.2.1. Hoạch định mục tiêu cụ thể trong cho vay HKD

Ngân hàng cần xác định cụ thể mức tăng trưởng dư nợ cho vay HKD, tỷ lệ nợ xấu cho vay HKD cần không chế, thị phần cho vay HKD là bao nhiêu %, con số tuyệt đối dự định sẽ thực hiện.

3.2.2. Củng cố, duy trì nền khách hàng hiện có và đẩy mạnh phát triển khách hàng mới

Trước tiên Phòng giao dịch cần tổ chức tốt cơ sở dữ liệu khách hàng để phân loại, theo dõi và đánh giá khách hàng một cách thường xuyên. Thường xuyên tương tác với khách hàng thông qua việc thăm dò ý kiến nhằm nắm bắt những khó khăn mà khách hàng gặp phải, các nhu cầu tài chính và mong muốn của khách hàng về cung cách phục vụ, chất lượng sản phẩm và dịch vụ của ngân hàng...

Đối với những khách hàng truyền thống, Phòng giao dịch cần đẩy mạnh các hoạt động chăm sóc khách hàng nhằm tạo sự gắn bó, thân thiện, gần gũi với khách hàng.

Để gia tăng khách hàng mới, Phòng giao dịch cần hết sức chủ động trong việc tìm kiếm, phát hiện và tạo dựng các mối quan hệ với các HKD trên địa bàn, đặc biệt là những HKD có tình hình tài chính ổn định và lành mạnh.

3.2.3. Vận dụng chính sách cho vay phù hợp với đặc thù khách hàng HKD trên địa bàn

Phòng giao dịch cần xây dựng một chính sách lãi suất linh hoạt và hợp lý. Theo đó, một chính sách lãi suất linh hoạt đồng nghĩa với việc lãi suất ở mức thích hợp, đảm bảo tính cạnh tranh với các ngân hàng khác, không quá cao để HKD có thể tiếp cận nguồn vốn tín dụng nhưng vẫn đảm bảo yếu tố lợi nhuận kỳ vọng của ngân hàng. Việc xây dựng những chính sách ưu đãi đối với HKD cũng hết sức cần thiết, đây là công tác quan trọng nhằm sàng lọc những khách hàng có quan hệ lâu năm, giữ chân khách hàng cũ.

3.2.4. Nâng cao chất lượng công tác thẩm định tín dụng

Trong công tác tổ chức điều hành công tác thẩm định khách hàng, việc tổ chức, phân công hợp lý và khoa học sẽ hạn chế được rất nhiều những công đoạn không cần thiết, tránh sự chồng chéo và trùng lặp trong công việc, giảm thiểu chi phí thẩm định và tiết kiệm về mặt thời gian. Bên cạnh công tác tổ chức, phân công thẩm định, ngân hàng cần hoàn thiện các nội dung thẩm định trong cho vay như

a. Năng lực pháp lý của HKD

b. Uy tín, đạo đức của HKD và người đại diện hợp pháp

c. Tình hình tài chính của HKD

d. Phương án đầu tư và phương án SXKD của HKD

e. Tài sản bảo đảm

3.2.5. Chú trọng hơn nữa công tác kiểm soát rủi ro tín dụng

Trên cơ sở nguồn thông tin và dữ liệu về khách hàng, Phòng giao dịch cần chủ động rà soát lại danh mục khách hàng hiện hữu, thường xuyên đánh giá lại tình hình tài chính, hoạt động của HKD để kịp thời phát hiện các HKD cần đưa vào diện giám sát hoặc hạn chế mở rộng tín dụng.

3.2.6. Tăng cường các hoạt động quảng bá và truyền thông

3.2.7. Tổ chức đào tạo nâng cao trình độ, đạo đức nghề nghiệp của CBTD

3.2.8. Chủ động đề xuất với ngân hàng cấp trên tiếp tục đầu tư hoàn thiện cơ sở vật chất và hệ thống công nghệ thông tin

Tiếp tục xây dựng nguồn dữ liệu, thông tin tín dụng chính xác, kịp thời, để đáp ứng yêu cầu kinh doanh và giảm thiểu rủi ro tín dụng. Hệ thống thông tin tín dụng cần được thu thập từ nhiều nguồn khác nhau và được lưu trữ một cách có hệ thống, bài bản nhằm đảm bảo việc truy cập, tra cứu một cách nhanh chóng, kịp thời để phục vụ các hoạt động kinh doanh của ngân hàng nói chung và cho vay HKD nói riêng.

3.3. KIẾN NGHỊ

3.3.1 Đối với Chính phủ

- a. Đảm bảo sự ổn định của môi trường kinh tế vĩ mô*
- b. Hoàn thiện khuôn khổ pháp lý và cải thiện các cơ chế, chính sách, thủ tục hành chính liên quan tới hoạt động ngân hàng*
- c. Tăng cường vai trò của VAMC*

Tăng cường sự hợp tác chặt chẽ giữa VAMC với các TCTD và nhà đầu tư để giải quyết vấn đề minh bạch thông tin của bên vay nợ. Đồng thời, VAMC có thể yêu cầu giảm giá mua nợ xấu trong trường

hợp TCTD từ chối tạo điều kiện cung cấp thông tin về bên vay nợ.

d. Các vấn đề khác

3.3.2. Đối với NHNN Việt Nam

Đẩy mạnh tiến trình đổi mới tổ chức và hoạt động của NHNN để hình thành bộ máy tinh gọn nhưng có đủ năng lực xây dựng và thực thi có hiệu quả chính sách tiền tệ theo nguyên tắc thị trường dựa trên công nghệ tiên tiến, thực hiện các chuẩn mực quốc tế về hoạt động ngân hàng nhằm ổn định giá trị đồng tiền, góp phần ổn định kinh tế vĩ mô và tăng trưởng kinh tế.

Xây dựng và hoàn thiện các văn bản quy phạm pháp luật liên quan đến hoạt động cho vay của các NHTM. Các văn bản này cần phải linh hoạt, thông thoáng, phù hợp với tình hình thực tế tại Việt Nam và được áp dụng thống nhất giữa các NHTM.

Đề nghị NHNN Việt Nam ban hành cơ chế tín dụng đặc thù đối với nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao

Đề nghị NHNN Việt Nam nghiên cứu áp dụng mức lãi suất cho vay tái canh cà phê sau thời gian ân hạn thấp hơn mức lãi suất cho vay thông thường hiện tại của Agribank

Hiện nay tại địa phương đang có sự chênh lệch rất lớn giữa giá đất thực tế trên thị trường và giá đất do UBND tỉnh quy định, gây khó khăn cho việc xác định giá trị tài sản thế chấp để vay vốn của người dân. Đề nghị NHNN có kiến nghị với UBND tỉnh Đắk Nông xem xét điều chỉnh khung giá đất phù hợp với giá thị trường hoặc có quy định riêng về giá đền bù thu hồi đất và giá làm cơ sở thế chấp vay vốn ngân hàng; để tạo điều kiện thuận lợi cho người dân và DN vay vốn.

3.3.3. Đối với Agribank

Cải cách thủ tục, quy trình, chính sách cho vay theo hướng

đơn giản, nhanh chóng và thuận lợi hơn cho HKD nhưng vẫn đảm bảo tính an toàn, phù hợp với Luật và các quy định của Nhà nước.

Hoàn thiện hệ thống xếp hạng tín nhiệm nội bộ ngân hàng, hệ thống chấm điểm này cần phải xây dựng một thang điểm chi tiết hơn đối với các chỉ tiêu phi tài chính, đồng thời đưa ra các công thức tính toán khoa học đối với mọi chỉ tiêu, hạn chế việc dựa trên quan điểm chủ quan của CBTD.

Phối hợp chặt chẽ với NHNN để tổ chức hiệu quả chương trình thông tin tín dụng, nâng cao chất lượng và mở rộng phạm vi thông tin, giúp ngân hàng phòng ngừa tốt nhất những rủi ro có thể xảy ra.

Xây dựng và hoàn thiện quy trình phối hợp làm việc giữa các phòng ban Hội sở, chi nhánh và phòng giao dịch để đẩy mạnh hơn nữa hiệu quả hoạt động trên toàn hệ thống, rút ngắn thời gian xử lý hồ sơ cho vay của chi nhánh và phòng giao dịch trong trường hợp phải trình Hội sở.

Tăng cường huy động vốn nhằm tạo nguồn lực tài chính vững chắc để phục vụ hoạt động kinh doanh nói chung và hoạt động cho vay HKD của các chi nhánh và phòng giao dịch nói riêng.

3.3.4. Đối với Agribank Đắk Nông

Bổ sung nhân sự cho Agribank huyện Tuy Đức: cụ thể 01 cán bộ kế toán và 01 CBTD

KẾT LUẬN CHƯƠNG 3

KẾT LUẬN

Agribank cũng như các NHTM khác tại Việt Nam đang đứng trước thách thức về cạnh tranh và gặp nhiều khó khăn trong giai đoạn hiện nay như tăng trưởng tín dụng đạt thấp, nợ xấu và tỷ lệ nợ xấu ngày càng gia tăng, khả năng thu hồi nợ khó, ... Trong bối cảnh đó, hoạt động cho vay HKD được xem như là chiến lược ưu tiên phát triển hiện nay, trong bối cảnh cho vay DN đang gặp rất nhiều khó khăn và thách thức. Việc thực hiện tốt cho vay HKD sẽ góp phần thúc đẩy nền kinh tế đất nước.

Chính vì vậy, việc nghiên cứu tìm ra giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả cho vay HKD tại Agribank huyện Tuy Đức góp phần mở rộng được thị trường, tăng thị phần, hạn chế được rủi ro và tăng năng lực tài chính tạo nền tảng vững chắc cho phòng giao dịch nâng cao năng lực cạnh tranh trong thời gian tới. Xuất phát từ lý do trên, luận văn đã sử dụng các phương pháp nghiên cứu, khảo sát, đối chiếu với từng chỉ tiêu cụ thể hoạt động của phòng giao dịch, đặc biệt là phân tích tình hình cho vay HKD của Agribank huyện Tuy Đức và đã đạt được các kết quả nghiên cứu sau:

1. Hệ thống hoá các vấn đề về hoạt động cho vay của ngân hàng, làm rõ các tiêu chí phân tích hoạt động cho vay HKD của NHTM cũng như các nhân tố có ảnh hưởng tới hoạt động cho vay HKD.

2. Phân tích thực trạng cho vay HKD tại Agribank huyện Tuy Đức qua các tiêu chí phân tích đã đề xuất ở Chương 1. Qua đó, đánh giá những điểm mạnh và những hạn chế và những nguyên nhân chủ yếu có liên quan đến cho vay HKD tại phòng giao dịch, từ đó rút ra các nhận định làm cơ sở cho việc đề xuất các giải pháp ở Chương 3.

3. Luận văn nêu lên những giải pháp và đề xuất kiến nghị nhằm hoàn thiện, nâng cao chất lượng cho vay và hạn chế rủi ro trong hệ thống Agribank nói chung và Agribank huyện Tuy Đức nói riêng.

Hy vọng, trên cơ sở lý luận cho vay HKD, qua quá trình nghiên cứu và phân tích thực trạng cho vay HKD tại Agribank huyện Tuy Đức giai đoạn 2014 - 2016, những giải pháp đã đưa ra sẽ thực sự sát đúng với thực tế và được áp dụng vào hoạt động cho vay HKD tại Agribank huyện Tuy Đức một cách có hiệu quả.

Do trình độ và phương pháp nghiên cứu còn nhiều hạn chế, tác giả đã gặp phải những khó khăn nhất định trong việc thu thập, chỉnh lý và tổng hợp số liệu, dữ liệu. Mặc dù đã hết sức cố gắng nhưng luận văn không tránh những thiếu sót và hạn chế. Vì vậy, tác giả rất mong nhận được sự góp ý và chỉ bảo của thầy, cô giáo và các đọc giả nhằm hoàn thiện hơn nữa luận văn này

Khoa Quản lý chuyên ngành đã kiểm tra & xác nhận:

Chữ

PGS. TS. Lâm Chí Dũng