

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO

...../.....

BỘ NỘI VỤ

...../.....

HỌC VIỆN HÀNH CHÍNH QUỐC GIA

NGUYỄN THỊ THÚY NGỌC

**CHO VAY NGẮN HẠN ĐỐI VỚI HỘ GIA ĐÌNH
VÀ CÁ NHÂN SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI NGÂN HÀNG
NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN VIỆT NAM –
CHI NHÁNH HUYỆN QUẢNG TRẠCH, TỈNH QUẢNG BÌNH**

LUẬN VĂN THẠC SĨ TÀI CHÍNH- NGÂN HÀNG

THỪA THIÊN HUẾ - NĂM 2017

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO

...../.....

BỘ NỘI VỤ

...../.....

HỌC VIỆN HÀNH CHÍNH QUỐC GIA

NGUYỄN THỊ THÚY NGỌC

**CHO VAY NGẮN HẠN ĐỐI VỚI HỘ GIA ĐÌNH
VÀ CÁ NHÂN SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI NGÂN HÀNG
NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN VIỆT NAM –
CHI NHÁNH HUYỆN QUẢNG TRẠCH, TỈNH QUẢNG BÌNH**

LUẬN VĂN THẠC SĨ TÀI CHÍNH- NGÂN HÀNG

Chuyên ngành: Tài chính - Ngân hàng

Mã số : 60 34 02 01

**NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC
TS. PHẠM TIẾN ĐẠT**

THỪA THIÊN HUẾ - NĂM 2017

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan luận văn thạc sĩ kinh tế: “Cho vay ngắn hạn đối với hộ gia đình và cá nhân sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn chi nhánh huyện Quảng Trạch, tỉnh Quảng Bình” là kết quả của quá trình học tập, nghiên cứu khoa học độc lập, nghiêm túc.

Các số liệu trong luận văn là trung thực, có nguồn gốc rõ ràng, được trích dẫn và có tính kế thừa, phát triển từ các tài liệu, tạp chí, các công trình nghiên cứu đã được công bố, các website,...

Các giải pháp nêu trong l

uận văn được rút ra từ những cơ sở lý luận và quá trình nghiên cứu thực tiễn.

TT Huế, ngày ... tháng ... năm 2017

Học viên

Nguyễn Thị Thúy Ngọc

LỜI CẢM ƠN

Đầu tiên, tôi xin gửi lời cảm ơn chân thành nhất đến toàn thể Quý Thầy Cô Giáo sư, Tiến sĩ của Học viện hành chính Quốc Gia đã dạy dỗ, truyền đạt những kiến thức quý báu cho tôi trong suốt quá trình học tập và nghiên cứu tại Cơ sở Học viện Hành chính khu vực miền Trung. Đặc biệt, tôi xin cảm ơn Thầy TS Phạm Tiến Đạt, người đã nhiệt tình hướng dẫn, chỉ bảo và đóng góp nhiều ý kiến quý báu để tôi hoàn thành luận văn thạc sĩ này.

Đồng thời, tôi cũng xin gửi lời cảm ơn tới Ban lãnh đạo và các Anh Chị tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam - chi nhánh huyện Quảng Trạch, tỉnh Quảng Bình đã tạo điều kiện thuận lợi cho tôi được cập nhật số liệu, thông tin và khảo sát trong thời gian làm luận văn thạc sĩ của mình.

Cuối cùng, tôi xin cảm ơn gia đình, bạn bè, đồng nghiệp đã luôn bên cạnh, quan tâm, ủng hộ và giúp đỡ để tôi có thể chuyên tâm nghiên cứu và hoàn thành luận văn một cách tốt nhất. Với vốn kiến thức hạn hẹp và thời gian có hạn nên bài luận văn không tránh khỏi những thiếu sót, vì vậy, tôi rất mong nhận được những ý kiến đóng góp và nhận xét của Quý Thầy Cô. Đó sẽ là hành trang quý giá giúp tôi hoàn thiện kiến thức của mình sau này.

Xin được gửi lời chúc sức khỏe và chân thành cảm ơn!

TT Huế, ngày ... tháng ... năm 2017

Học viên

Nguyễn Thị Thúy Ngọc

MỤC LỤC

Trang phụ bìa

Lời cam đoan

Mục lục

Danh mục các từ viết tắt

Danh mục các bảng

Danh mục các hình vẽ, sơ đồ

MỞ ĐẦU	1
1. Lý do chọn đề tài luận văn (tính cấp thiết của đề tài luận văn)	1
2. Tình hình nghiên cứu liên quan đến đề tài luận văn	2
3. Mục đích và nhiệm vụ của luận văn	3
4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu luận văn	4
5. Phương pháp luận và phương pháp nghiên cứu của luận văn	5
6. Ý nghĩa luận văn và thực tiễn của luận văn	5
7. Kết cấu của luận văn	5
Chương 1: CƠ SỞ KHOA HỌC VỀ HOẠT ĐỘNG CHO VAY NGẮN HẠN ĐỐI VỚI HỘ GIA ĐÌNH VÀ CÁ NHÂN SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.....	7
1.1. Tổng quan về hộ gia đình và cá nhân sản xuất kinh doanh.....	7
1.1.1. Khái niệm hộ gia đình và cá nhân sản xuất kinh doanh.....	7
1.1.2. Đặc điểm hộ gia đình và cá nhân sản xuất kinh doanh.....	7
1.1.3. Các hình thức cho vay đối với hộ gia đình và cá nhân sản xuất kinh doanh	8
1.2. Cơ sở pháp lý về hoạt động cho vay ngắn hạn đối với hộ gia đình và cá nhân sản xuất kinh doanh tại các ngân hàng thương mại	10
1.2.1. Khái niệm hoạt động cho vay ngắn hạn	10
1.2.2. Khái niệm cho vay ngắn hạn đối với hộ gia đình và cá nhân sản xuất kinh doanh tại ngân hàng thương mại	11
1.2.3. Đặc điểm cho vay ngắn hạn đối với hộ gia đình và cá nhân sản xuất kinh doanh tại ngân hàng thương mại	11

1.2.4. Tác động của hoạt động cho vay ngắn hạn đối với hộ gia đình và cá nhân sản xuất kinh doanh.....	16
1.2.5. Nhóm chỉ tiêu đánh giá về hoạt động cho vay ngắn hạn đối với hộ gia đình và cá nhân sản xuất kinh doanh tại các ngân hàng thương mại .	17
1.2.6. Nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động cho vay ngắn hạn đối với hộ gia đình và cá nhân sản xuất kinh doanh	22
1.3. Bài học từ một số ngân hàng trên địa bàn tỉnh Quảng Bình	23
1.3.1. Bài học kinh nghiệm từ Vietcom Bank Quảng Bình	24
1.3.2. Bài học kinh nghiệm từ VP Bank Quảng Bình.....	24
1.3.3. Bài học rút ra cho đề tài	25
Tiểu kết chương 1	26
Chương 2: THỰC TRẠNG VỀ HOẠT ĐỘNG CHO VAY NGẮN HẠN ĐỐI VỚI HGĐ&CN SXKD TẠI AGRIBANK QUẢNG TRẠCH	27
2.1. Giới thiệu chung về ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam chi nhánh huyện Quảng Trạch, tỉnh Quảng Bình	27
2.1.1. Lịch sử hình thành.....	27
2.1.2. Đặc điểm địa bàn hoạt động.....	28
2.1.3. Cơ cấu tổ chức.....	30
2.1.4. Hoạt động kinh doanh của ngân hàng Agribank Quảng Trạch giai đoạn 2014-2016.....	31
2.2. Thực trạng cho vay ngắn hạn đối với HGĐ&CN SXKD tại Agribank Quảng Trạch qua 3 năm (2014-2016).....	49
2.2.1. Điều kiện cho vay ngắn hạn đối với HGĐ&CN SXKD tại Agribank Quảng Trạch.....	49
2.2.2. Thực trạng cho vay ngắn hạn đối với HGĐ&CN SXKD tại Agribank Quảng Trạch qua 3 năm (2014-2016).....	54
2.2.3. Nhận xét chung về hoạt động cho vay ngắn hạn đối với HGĐ&CN SXKD tại Agribank Quảng Trạch qua 3 năm (2014-2016).....	78
Tiểu kết chương 2	82

Chương 3: ĐẨY MẠNH HOẠT ĐỘNG CHO VAY NGẮN HẠN ĐỐI VỚI HGĐ&CN SXKD TẠI AGRIBANK QUẢNG TRẠCH TRONG THỜI GIAN TỚI	83
3.1. Định hướng và mục tiêu của Agribank Quảng Trạch năm 2017	83
3.2. Giải pháp mở rộng hoạt động cho vay ngắn hạn đối với HGĐ&CN SXKD tại Agribank Quảng Trạch trong thời gian tới	84
3.2.1. Giải pháp chính	88
3.2.2. Giải pháp hỗ trợ.....	94
3.3. Kiến nghị với cơ quan cấp trên.....	98
3.3.1. Kiến nghị đối với Chính phủ và Ngân hàng Nhà nước Việt Nam	98
3.3.2. Kiến nghị với hội sở chính	100
Tiểu kết chương 3	103
KẾT LUẬN	104
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO	105
PHỤ LỤC	

DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT

Từ viết tắt	Ý nghĩa
Agribank Quảng Trạch	Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam chi nhánh huyện Quảng Trạch, tỉnh Quảng Bình
HGD&CN	Hộ gia đình và cá nhân
SXKD	Sản xuất kinh doanh
Vietcom Bank	Ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại thương Việt Nam
VP Bank	Ngân hàng Việt Nam thịnh vượng (tiền thân là Ngân hàng Thương mại Cổ phần các Doanh nghiệp Ngoài quốc doanh Việt Nam)
WAMC	VIETNAM ASSET MANAGEMENT COMPANY) có tên đầy đủ là Công ty trách nhiệm một thành viên quản lý tài sản của các tổ chức Tín dụng Việt Nam
WEBSITE	Trang mạng điện tử

DANH MỤC CÁC BẢNG

Bảng 2.1: Tình hình huy động vốn tại Agribank Quảng Trạch giai đoạn (2014- 2016)	33
Bảng 2.2: Tình hình cho vay chung tại Agribank Quảng Trạch giai đoạn (2014-2016).....	37
Bảng 2.3: Báo cáo KQHĐKD tại Agribank Quảng Trạch qua 3 năm (2014-2016).....	47
Bảng 2.4: Thực trạng cho vay đối với HGD&CN trong cho vay chung tại Agribank Quảng Trạch qua 3 năm (2014-2016).....	56
Bảng 2.5: Tình hình cho vay theo thời hạn đối với HGD&CN tại Agribank Quảng Trạch qua 3 năm (2014-2016).	61
Bảng 2.6: Tình hình cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN SXKD trong cho vay ngắn hạn đối với Agribank Quảng Trạch qua 3 năm (2014-2016) ..	65
Bảng 2.7: Tình hình cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN SXKD theo hình thức đảm bảo tại Agribank Quảng Trạch qua 3 năm (2014-2016)	70
Bảng 2.8: Tình hình cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN SXKD theo ngành nghề kinh tế tại Agribank Quảng Trạch qua 3 năm (2014-2016).....	74

DANH MỤC CÁC HÌNH

Hình 2.1: Tình hình huy động vốn bằng tiền gửi tại Agribank Quảng Trạch giai đoạn 2014-2016.....	32
Hình 2.2: KQHĐKD tại Agribank Quảng Trạch qua 3 năm (2014-2016)	47
Hình 2.3: Tình hình cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN tại Agribank Quảng Trạch qua 3 năm (2014-2016)	62
Hình 2.4: Tình hình tỷ lệ % nợ quá hạn trên dư nợ của cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN tại Agribank Quảng Trạch qua 3 năm (2014-2016)	63
Hình 2.5: Cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN SXKD	66
Hình 2.6: Tỷ lệ NQH/DN (%) của cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN SXKD	66
Hình 2.7: Doanh số cho vay theo ngành nghề kinh tế tại Agribank Quảng Trạch qua 3 năm (2014-2016)	76

DANH MỤC CÁC SƠ ĐỒ

Sơ đồ 2.1: Sơ đồ cơ cấu tổ chức ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam chi nhánh huyện Quảng Trạch, tỉnh Quảng Bình.....	31
--	----

MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài luận văn (tính cấp thiết của đề tài luận văn)

- Về mặt lý luận:

Cùng với nhu cầu ngày càng cao của khách hàng, các nghiệp vụ của ngân hàng càng trở nên đa dạng, phong phú hơn, như bảo lãnh, bao thanh toán, cho thuê tài chính, tư vấn tài chính... tuy nhiên, không vì thế mà hoạt động cho vay giảm bớt đi vai trò của mình trong hoạt động kinh doanh ngân hàng. Nghiệp vụ cho vay tạo đầu ra của nguồn vốn huy động nhằm mục đích sinh lãi cho ngân hàng.

Tuy nhiên, làm thế nào để nghiệp vụ cho vay phát triển nhằm mang lại nguồn lợi nhuận tối đa cho ngân hàng và tạo điều kiện tối ưu cho sự phát triển kinh tế của khách hàng cụ thể luôn là câu hỏi mang tính thời sự cao đối với mỗi ngân hàng thương mại.

- Về mặt thực tiễn:

Đối với ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam nói chung và đặc biệt là ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn huyện Quảng Trạch nói riêng, hoạt động cho vay ngắn hạn đối với hộ gia đình, cá nhân sản xuất kinh doanh là một trong những hình thức cho vay góp phần giải quyết đầu ra, tạo lợi nhuận chính cho ngân hàng đồng thời thực hiện chủ trương kích cầu cho nền kinh tế địa phương do Chính phủ đưa ra.

Đời sống và dân trí của người dân tăng cao, xu hướng, nhu cầu đi vay để sản xuất kinh doanh cũng tăng theo, vì vậy, hình thức cho vay ngắn hạn đối với hộ gia đình và cá nhân sản xuất kinh doanh tại ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Quảng Trạch ngày càng có nhiều triển vọng.

Xuất phát từ ý tưởng trên, tác giả chọn đề tài: “*Cho vay ngắn hạn đối với hộ gia đình, cá nhân sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Quảng Trạch, tỉnh Quảng Bình*” để làm luận văn của mình nhằm tổng kết lý luận từ thực tiễn thông qua thực trạng hoạt động cho vay ngắn hạn đối với hộ gia đình, cá nhân sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn chi nhánh huyện Quảng Trạch qua 3 năm 2014-2016 từ đó đưa ra những giải pháp hữu ích cho hoạt động tín dụng này tại chi nhánh trong thời gian tới.

2. Tình hình nghiên cứu liên quan đến đề tài luận văn

Từ trước đến nay đã có nhiều đề tài luận văn thạc sỹ viết về lĩnh vực tín dụng đối với hộ gia đình, cá nhân... tại nhiều ngân hàng thương mại khác nhau như:

Đề tài: “Mở rộng cho vay hộ sản xuất tại ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn chi nhánh tỉnh Gia Lai” của tác giả Huỳnh Công Nguyên năm 2013 được cập nhật tại webside <http://tailieuso.udn.vn/>. Đề tài đã hệ thống hóa, tổng hợp và phân tích những vấn đề lý luận cơ bản về mở rộng cho vay đối với hộ sản xuất của ngân hàng thương mại từ đó phân tích đánh giá thực trạng và đề xuất được một số giải pháp mở rộng cho vay hộ sản xuất tại chi nhánh ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn tỉnh Gia Lai.

Đề tài: “Giải pháp mở rộng cho vay kinh doanh tại chi nhánh ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn tại quận Liên Chiểu thành phố Đà Nẵng” của tác giả Lê Công Vinh được cập nhật tại webside <http://luanvan.com>. Đề tài đã hệ thống cơ sở lý luận về cho vay kinh doanh đồng thời từ nghiên cứu thực tế cũng đã chỉ ra được những nguyên nhân làm hạn chế cho vay kinh doanh tại chi nhánh ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn tại quận Liên Chiểu thành phố Đà Nẵng.

Đề tài: “Hoạt động cho vay đối với hộ gia đình sản xuất kinh doanh tại Quỹ tín dụng Nhân dân Trung ương chi nhánh Hà Tây” của tác giả Nguyễn Hoàng Minh cập nhật tại website <http://dl.nvu.edu.vn>. Đề tài cũng đã hệ thống hóa những nguyên lý cơ bản về cho vay đối với hộ sản xuất của Quỹ tín dụng Nhân dân; Phân tích, đánh giá hoạt động cho vay đối với hộ sản xuất tại Quỹ tín dụng Nhân dân Trung ương chi nhánh Hà Tây; Tìm ra những bất cập và nguyên nhân của tình hình trong hoạt động cho vay tại quỹ tín dụng nhân dân này. Đưa ra giải pháp nhằm mở rộng cho vay đối với hộ sản xuất kinh doanh Quỹ tín dụng Nhân dân Trung ương chi nhánh Hà Tây.

Hầu hết các đề tài hoạt động hóa được các nguyên lý, cơ sở lý luận cho hoạt động tín dụng phù hợp từng đề tài, một số đề tài nêu được giải pháp từ bất cập và tồn tại thực tiễn. Tuy nhiên, đề tài hướng chính cụ thể vào hoạt động cho vay ngắn hạn đối với hộ gia đình, cá nhân sản xuất kinh doanh thì chưa nhiều mà đây lại là loại tín dụng thế mạnh và tiềm năng lại ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn chi nhánh huyện Quảng Trạch. Đề tài luận văn “*Cho vay ngắn hạn đối với hộ gia đình, cá nhân sản xuất kinh doanh tại ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn chi nhánh huyện Quảng Trạch*” là công trình nghiên cứu một cách nghiêm túc của riêng bản thân tác giả và chưa được ai công bố dưới bất kỳ hình thức nào. Các số liệu, thông tin được sử dụng trong luận văn này đều có nguồn gốc rõ ràng, trung thực và được phép công bố.

3. Mục đích và nhiệm vụ của luận văn

- Mục đích

Đánh giá thực trạng và đề xuất một số các giải pháp mang tính khả thi nhằm nâng cao hoạt động cho vay ngắn hạn đối với khách hàng là hộ gia

đình và cá nhân để sản xuất kinh doanh tại ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn chi nhánh huyện Quảng Trạch trong thời gian tới.

- Nhiệm vụ

Hệ thống hóa các vấn đề lý luận về cho vay ngắn hạn đối với hộ gia đình và cá nhân để sản xuất kinh doanh tại các ngân hàng thương mại.

Đánh giá thực trạng hoạt động cho vay ngắn hạn đối với hộ gia đình, cá nhân sản xuất kinh doanh tại ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn chi nhánh huyện Quảng Trạch. Tìm hiểu một số yếu tố ảnh hưởng đến chất lượng cho vay ngắn hạn đối với hộ gia đình, cá nhân sản xuất kinh doanh và nguyên nhân gây ra những hạn chế trong hoạt động cho vay này tại chi nhánh.

Trên cơ sở thực trạng đề xuất các giải pháp nâng cao hoạt động cho vay ngắn hạn đối với hộ gia đình, cá nhân sản xuất kinh doanh tại ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn chi nhánh huyện Quảng Trạch trong thời gian tới.

4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu luận văn

- Đối tượng nghiên cứu

Những vấn đề lý luận và thực tiễn liên quan đến hoạt động cho vay ngắn hạn đối với hộ gia đình và cá nhân sản xuất kinh doanh tại ngân hàng thương mại.

- Phạm vi nghiên cứu

Luận văn nghiên cứu các vấn đề về cho vay ngắn hạn đối với hộ gia đình, cá nhân sản xuất kinh doanh tại ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn chi nhánh huyện Quảng Trạch tập trung vào giai đoạn 2014-2016.

5. Phương pháp luận và phương pháp nghiên cứu của luận văn

- Phương pháp luận:

Dựa trên cơ sở phương pháp luận của chủ nghĩa duy vật biện chứng và chủ nghĩa duy vật Mác – Lênin và lý luận về nghiệp vụ ngân hàng.

- Phương pháp nghiên cứu:

Phương pháp phân tích tài liệu: Thu nhập các dữ liệu từ: bảng báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2014-2016 của ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn chi nhánh huyện Quảng Trạch; các thông tin trên các tạp chí, sách báo, internet có liên quan đến ngân hàng; kết hợp với những góp ý, chỉ dẫn của giáo viên hướng dẫn, cán bộ tín dụng ngân hàng để có những phân tích tổng quan, chính xác trong nghiên cứu.

Phương pháp phân tích số liệu: thống kê, tổng hợp, so sánh, phân tích các tỷ trọng trên cơ sở dữ liệu thực tế được cung cấp tại ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn chi nhánh huyện Quảng Trạch

6. Ý nghĩa luận văn và thực tiễn của luận văn

Ý nghĩa lý luận: Đề tài cung cấp những lý luận chung về cho vay ngắn hạn đối với hộ gia đình và cá nhân sản xuất kinh doanh tại ngân hàng thương mại.

Ý nghĩa thực tiễn: Đánh giá thực trạng cho vay ngắn hạn đối với hộ gia đình, cá nhân sản xuất kinh doanh tại ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn chi nhánh huyện Quảng Trạch tập trung vào giai đoạn 2014-2016.

7. Kết cấu của luận văn

Căn cứ vào các vấn đề trên, bố cục của đề tài ngoài phần mở đầu, kết luận và danh mục tài liệu tham khảo, luận văn được kết cấu thành 3 chương:

Chương 1: Cơ sở lý luận về hoạt động cho vay ngắn hạn đối với hộ gia đình và nhân sản xuất kinh doanh tại các ngân hàng thương mại

***Chương 2:** Thực trạng về hoạt động cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN SXKD tại Agribank Quảng Trạch*

***Chương 3:** Đẩy mạnh hoạt động cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN SXKD tại Agribank Quảng Trạch trong thời gian tới*

Chương 1:
CƠ SỞ KHOA HỌC VỀ HOẠT ĐỘNG CHO VAY NGẮN HẠN
ĐỐI VỚI HỘ GIA ĐÌNH VÀ CÁ NHÂN SẢN XUẤT KINH DOANH
TẠI CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1. Tổng quan về hộ gia đình và cá nhân sản xuất kinh doanh

1.1.1. Khái niệm hộ gia đình và cá nhân sản xuất kinh doanh

Theo điều 106 bộ luật dân sự 2005: “*Hộ gia đình* mà các thành viên có tài sản chung, cùng đóng góp công sức để hoạt động kinh tế chung trong sản xuất nông, lâm, ngư nghiệp hoặc một số lĩnh vực sản xuất, kinh doanh khác do pháp luật quy định là chủ thể khi tham gia quan hệ dân sự thuộc các lĩnh vực này.”

Cá nhân sản xuất kinh doanh là công dân Việt Nam đủ 18 tuổi, có vốn, có sức khỏe, có kỹ thuật chuyên môn, có địa điểm kinh doanh, không bị pháp luật cấm kinh doanh.

1.1.2. Đặc điểm hộ gia đình và cá nhân sản xuất kinh doanh

Cá nhân sản xuất kinh doanh và hộ gia đình sản xuất kinh doanh có một số đặc điểm như sau:

- Hầu hết đều là những tế bào, tổ chức kinh tế nông thôn.
- Hộ kinh tế có tư cách pháp lý.
- Tính chất sản xuất phân tán, manh mún, công nghệ kinh doanh đơn giản, lao động thường có quan hệ là thân nhân, cá nhân, gia đình của hộ gia đình và cá nhân sản xuất kinh doanh.
- Quy mô vốn nhỏ và vừa, nhu cầu vốn lao động không nhiều nhưng luôn thiếu.

- Thu nhập và kết quả kinh doanh chịu ảnh hưởng lớn của môi trường tự nhiên, chu kỳ kinh doanh mang tính chất thời vụ.

1.1.3. Các hình thức cho vay đối với hộ gia đình và cá nhân sản xuất kinh doanh

Có nhiều tiêu thức khác nhau để phân loại hoạt động cho vay của ngân hàng đối với hộ gia đình và cá nhân sản xuất kinh doanh. Chúng ta có thể phân loại hoạt động cho vay của ngân hàng theo các tiêu chí như sau:

➤ Dựa vào mục đích sử dụng vốn vay:

- Cho vay sản xuất công nghiệp: là loại cho vay đối với các tổ chức kinh tế nhằm bổ sung vốn ngắn hạn hay đầu tư sản xuất.

- Cho vay kinh doanh thương mại và dịch vụ: Là loại hình cho vay để bổ sung vốn ngắn hạn trong quá trình kinh doanh thương mại và dịch vụ.

- Cho vay nông nghiệp: Là loại hình cho vay để trang trải các chi phí sản xuất trong nông nghiệp như phân bón, giống cây trồng, thức ăn gia súc...

- Cho vay nhằm mục đích khác: lâm nghiệp, thủy sản...

➤ Dựa vào thời hạn cho vay:

- Cho vay ngắn hạn: Là loại hình cho vay nhằm bổ sung vốn ngắn hạn của các tổ chức kinh tế hay nhu cầu chi tiêu cá nhân ngắn hạn mà thời hạn vay dưới một năm.

- Cho vay trung hạn: là loại cho vay có thời hạn vay từ 1 đến 5 năm. Mục đích của khoản vay này là đầu tư vào tài sản cố định, mở rộng kinh doanh, xây dựng những dự án kinh doanh mới có quy mô nhỏ...

- Cho vay dài hạn: là loại cho vay có thời hạn vay trên 5 năm. Mục đích của khoản vay này là tài trợ đầu tư vào các dự án.

➤ Dựa vào tính chất đảm bảo:

- Cho vay có đảm bảo bằng tài sản: Là loại hình cho vay dựa trên cơ sở đảm bảo tiền vay như thế chấp, cầm cố, bảo lãnh của bên thứ ba, hoặc tài sản hình thành từ vốn vay.

- Cho vay có đảm bảo không bằng tài sản: Là loại hình cho vay mà việc cho vay dựa trên uy tín của người đi vay để ngân hàng quyết định cho vay.

➤ Dựa vào phương thức cho vay:

- Cho vay theo món vay: Là hình thức cho vay phát sinh theo từng nhu cầu của khách hàng.

- Cho vay hạn mức tín dụng: Là hình thức cho vay mà khách hàng có thể vay trong một lần, nhưng được rút và hoàn trả nhiều lần trong một giới hạn do ngân hàng quy định, với thời hạn không quá một năm. Nếu hết thời hạn này khách hàng có thể vay một hạn mức khác tùy theo uy tín và quan hệ giữa khách hàng và ngân hàng.

- Thấu chi: Là hình thức cho vay gắn liền với việc sử dụng tài khoản tiền gửi vãng lai của khách hàng thông qua việc sử dụng quá số dư trên tài khoản trong một hạn mức cho phép, với thời hạn và phí sử dụng do ngân hàng quy định.

➤ Dựa vào phương pháp hoàn trả:

- Cho vay trả góp: Là loại cho vay mà khách hàng phải hoàn trả vốn gốc và lãi theo định kỳ. Loại cho vay này chủ yếu được áp dụng trong vay bất động sản, nhà ở, cho vay tiêu dùng, cho vay đối với những người kinh doanh nhỏ, cho vay trang thiết bị kỹ thuật trong nông nghiệp. Thông thường có 4 phương pháp trả góp sau đây:

- + Phương pháp cộng thêm.
- + Phương pháp trả vốn gốc bằng nhau và trả lãi theo số dư vào cuối mỗi định kỳ.
- + Phương pháp trả vốn gốc bằng nhau và trả lãi tính trên mức hoàn trả của vốn gốc.
- + Phương pháp trả vốn gốc và lãi bằng nhau trong tất cả các định kỳ (phương pháp hiện giá).
- Cho vay phi trả góp: Là loại cho vay được thanh toán một lần theo kỳ hạn đã thỏa thuận.
- Cho vay hoàn trả theo yêu cầu (áp dụng kỹ thuật giải ngân sử dụng tài khoản vãng lai).
 - Căn cứ vào xuất xứ khoản vay:
 - Cho vay trực tiếp: ngân hàng cấp vốn trực tiếp cho người có nhu cầu, đồng thời người đi vay trực tiếp hoàn trả nợ vay cho ngân hàng .
 - Cho vay gián tiếp: Là khoản cho vay được thực hiện thông qua việc mua lại các khế ước hoặc chứng từ nợ đã pháp sinh và còn trong thời hạn thanh toán.

1.2. Cơ sở pháp lý về hoạt động cho vay ngắn hạn đối với hộ gia đình và cá nhân sản xuất kinh doanh tại các ngân hàng thương mại

1.2.1. Khái niệm hoạt động cho vay ngắn hạn

- Khoản 16 điều 4 Luật Các tổ chức tín dụng số: 47/2010/QH12:

“*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 một mục đích xác định trong một thời gian nhất định theo thỏa thuận có hoàn trả gốc và lãi.”

Cho vay phân theo thời hạn bao gồm cho vay ngắn hạn, trung hạn và dài hạn, trong đó, *cho vay ngắn hạn* là việc các ngân hàng thương mại sử dụng nguồn vốn chủ sở hữu, nguồn vốn huy động, các nguồn vốn khác của mình để cho các chủ thể có nhu cầu vay. Ngân hàng thương mại thu hồi vốn gốc và lãi với thời hạn dưới 12 tháng.

1.2.2. Khái niệm cho vay ngắn hạn đối với hộ gia đình và cá nhân sản xuất kinh doanh tại ngân hàng thương mại

Cho vay ngắn hạn đối với hộ gia đình và cá nhân sản xuất kinh doanh (sau đây gọi chung là HGD & CN SXKD) là loại hình cho vay nhằm bổ sung vốn ngắn hạn đối với hộ gia đình, cá nhân trong quá trình sản xuất kinh doanh mà thời hạn vay dưới một năm.

1.2.3. Đặc điểm cho vay ngắn hạn đối với hộ gia đình và cá nhân sản xuất kinh doanh tại ngân hàng thương mại

1.2.3.1. Điều kiện vay vốn

Ngân hàng xem xét và quyết định cho vay khi khách hàng có đầy đủ các điều kiện sau:

- Có năng lực pháp lý và năng lực hành vi dân sự:
- + Cá nhân, hộ gia đình cư trú tại địa bàn nơi mà ngân hàng cho vay đóng trụ sở.
- + Đại diện cho hộ gia đình (chủ hộ hoặc người đại diện chủ hộ) giao dịch với ngân hàng phải có năng lực pháp lý và năng lực dân sự.
- Mục đích sử dụng vốn vay phải hợp pháp.
- Có khả năng tài chính để đảm bảo trả nợ trong thời hạn cam kết.
- Có phương án kinh doanh khả thi phù hợp với qui định của pháp luật.

- Thực hiện các quy định về đảm bảo tiền vay theo quy định của pháp luật.

1.2.3.2. Đối tượng cho vay

Đối tượng cho vay là các vật tư hàng hóa, máy móc, thiết bị bao gồm cả thuế giá trị gia tăng nằm trong tổng giá trị lô hàng và các khoản chi phí và các nhu cầu tài chính hợp lý để khách hàng thực hiện phương án sản xuất kinh doanh.

1.2.3.3. Nguồn trả nợ

Nguồn trả nợ là thu nhập của hộ gia đình và cá nhân sản xuất kinh doanh từ kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh đó.

1.2.3.4. Thời hạn cho vay

Tối đa không quá 1 năm, thời hạn cụ thể thì do ngân hàng và khách hàng thỏa thuận, về thời hạn cho vay được căn cứ vào điều kiện sau:

- Chu kỳ sản xuất kinh doanh
- Thời hạn thu hồi vốn đầu tư
- Khả năng trả nợ của khách hàng

1.2.3.5. Mức cho vay

Ngân hàng căn cứ vào nhu cầu vay vốn và khả năng hoàn trả nợ của khách hàng, khả năng nguồn vốn của mình để quyết định mức cho vay.

Đối với cho vay ngắn hạn khách hàng phải có vốn tự có tối thiểu 10% trong tổng nhu cầu vốn.

Trường hợp khách hàng có tín nhiệm, khách hàng không phải đảm bảo bằng tài sản, nếu vốn tự có thấp hơn quy định trên, giao cho giám đốc ngân hàng nơi cho vay quyết định.

1.2.3.6. Lãi suất cho vay

Mức lãi suất cho vay do ngân hàng và khách hàng thỏa thuận phù hợp với quy định của ngân hàng Nhà nước Việt Nam, thời gian điều chỉnh phù hợp với sự biến động của lãi suất thị trường từng thời kỳ và quy định của ngân hàng .

Mức lãi suất áp dụng đối với các khoản nợ gốc quá hạn là không quá 150% lãi suất trên hợp đồng.

1.2.3.7. Phương thức cho vay

Dựa vào đặc điểm sử dụng vốn và đặc điểm nguồn trả nợ của khách hàng mà có các phương thức cho vay sau:

- Cho vay từng lần: Hay còn gọi là cho vay theo món, áp dụng đối với khách hàng có nhu cầu vay vốn từng lần. Mỗi lần vay khách hàng và ngân hàng lập thủ tục vay vốn theo quy định pháp luật và ký kết hợp đồng tín dụng.

- Cho vay theo hạn mức tín dụng: ngân hàng và khách hàng xác định thỏa thuận một hạn mức tín dụng duy trì trong một khoản thời gian nhất định. Phương thức này áp dụng đối với khách hàng vay ngắn hạn có nhu cầu vay vốn thường xuyên, kinh doanh ổn định được xếp loại khách hàng có tín nhiệm với ngân hàng

- Cho vay theo hạn mức thấu chi: Là việc cho vay mà ngân hàng thỏa thuận bằng văn bản chấp thuận cho khách hàng chi vượt số tiền trên tài khoản kế toán của ngân hàng phù hợp với quy định của Chính phủ và ngân hàng về hoạt động thanh toán qua các tổ chức cung ứng dịch vụ thanh toán.

- Cho vay ưu đãi: ngân hàng thực hiện cho vay đối với đối tượng được hưởng chính sách ưu đãi theo quy định của Chính phủ, hướng dẫn ngân hàng Nhà nước Việt Nam.

- Các phương thức cho vay khác: Các phương thức mà pháp luật không cấm phù hợp với quy định của pháp luật và điều kiện hoạt động kinh doanh của ngân hàng và đặc điểm của khách hàng cho vay.

1.2.3.8. Cách thức trả nợ gốc và lãi vốn vay

Ngân hàng và khách hàng thỏa thuận về việc trả nợ gốc và lãi vốn vay như sau:

- Các kỳ hạn trả nợ gốc.

- Các kỳ hạn trả lãi vốn vay cùng với kỳ hạn trả nợ gốc hoặc theo kỳ hạn riêng.

- Đồng tiền trả nợ và việc bảo toàn giá trị nợ gốc bằng các hình thức thích hợp, phù hợp với quy định của pháp luật.

+ Khi đến kỳ hạn trả nợ gốc hoặc lãi nếu khách hàng không trả nợ đúng hạn, và không được điều chỉnh kỳ hạn trả nợ gốc hoặc lãi, hoặc không được gia hạn nợ hoặc lãi thì ngân hàng chuyển toàn bộ số dư nợ sang nợ quá hạn.

+ Ngân hàng và khách hàng có thể thỏa thuận về điều kiện số lãi vốn vay, phí phải trả, trong trường hợp khách hàng trả nợ trước hạn, số lãi phải trả chỉ tính từ ngày vay đến ngày trả nợ.

+ Trả nợ vay bằng ngoại tệ: Khoản cho vay bằng ngoại tệ nào thì phải trả nợ gốc và lãi vốn vay bằng ngoại tệ đó. Trường hợp trả nợ bằng ngoại tệ khác thì thực hiện theo thỏa thuận giữa ngân hàng và khách hàng phù hợp với quy định quản lý ngoại hối của Chính phủ và hướng dẫn của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam.

1.2.3.9. Điều chỉnh kỳ hạn trả nợ gốc và lãi, gia hạn nợ gốc và lãi

➤ Điều chỉnh kỳ hạn trả nợ gốc và gia hạn nợ gốc:

- Trường hợp khách hàng không trả được nợ gốc đúng kỳ hạn đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng và có văn bản đề nghị thì ngân hàng xem xét cho điều chỉnh kỳ hạn trả nợ.

- Trường hợp khách hàng không trả nợ hết nợ gốc trong thời hạn cho vay và có văn bản đề nghị gia hạn nợ, thì ngân hàng xem xét cho gia hạn nợ. Thời hạn gia hạn nợ đối với cho vay ngắn hạn tối đa là 12 tháng. Nếu khách hàng đề nghị gia hạn nợ quá thời hạn này do nguyên nhân khách quan và tạo điều kiện cho khách hàng có khả năng trả nợ thì Chủ tịch Hội Đồng Quản Trị hoặc Tổng Giám Đốc ngân hàng xem xét quyết định và báo ngay cho Ngân hàng Nhà nước Việt Nam sau khi thực hiện.

➤ Điều chỉnh kỳ hạn trả nợ lãi và gia hạn nợ lãi:

- Trường hợp khách hàng không trả nợ lãi đúng hạn đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng và có văn bản đề nghị gia hạn nợ lãi thì ngân hàng xem xét quyết định điều chỉnh kỳ hạn trả nợ lãi.

- Trường hợp khách hàng không trả hết nợ lãi trong thời hạn cho vay đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng và có văn bản đề nghị gia hạn nợ lãi, thì ngân hàng xem xét quyết định thời hạn gia hạn nợ lãi.

1.2.3.10. Miễn giảm lãi

Ngân hàng căn cứ vào các điều kiện sau để miễn giảm lãi:

- Khách hàng bị tổn thất về tài sản có liên quan đến vốn vay đã dẫn đến khó khăn về tài chính.

- Mức độ miễn giảm lãi vốn vay phù hợp với khả năng tài chính của ngân hàng.

1.2.3.11. Chuyển nợ quá hạn

- Đến thời điểm cuối cùng của thời hạn cho vay đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng, nếu khách hàng không trả hết số nợ gốc hoặc lãi đúng hạn và không được ngân hàng nơi cho vay chấp thuận gia hạn nợ gốc hoặc lãi, ngân hàng nơi cho vay chuyển toàn bộ số dư nợ gốc của hợp đồng tín dụng đó sang nợ quá hạn.

- Các trường hợp khách hàng sử dụng vốn sai mục đích, bị chấm dứt cho vay, ngân hàng nơi cho vay phải thực hiện thu hồi nợ trước hạn đã cam kết hoặc chuyển ngay sang nợ quá hạn toàn bộ số dư nợ gốc.

- Lãi suất nợ quá hạn được áp dụng là: $150\% \times$ lãi suất trên hợp đồng.

1.2.4. Tác động của hoạt động cho vay ngắn hạn đối với hộ gia đình và cá nhân sản xuất kinh doanh

1.2.4.1. Đối với nền kinh tế

- Thông qua tín dụng ngắn hạn đối với hộ gia đình và cá nhân sản xuất kinh doanh làm cho sản phẩm xã hội tăng lên, vốn đầu tư được mở rộng, từ đó góp phần đáng kể vào việc phân công lại lao động, tạo công ăn việc làm mới, tăng thu nhập cho hộ gia đình và cá nhân sản xuất kinh doanh, góp phần điều chỉnh chuyển đổi cơ cấu ngành.

- Thích ứng với thị trường, sử dụng hiệu quả lao động, tiền vốn, ứng dụng được khoa học kỹ thuật vào sản xuất, thúc đẩy nền kinh tế phát triển theo hướng công nghiệp hóa hiện đại hóa.

1.2.4.2. Đối với ngân hàng

- Tạo điều kiện cho ngân hàng mở rộng và tăng trưởng cho vay có hiệu quả, phát triển mối quan hệ giữa khách hàng và ngân hàng, thông qua đó đem lại thu nhập cho ngân hàng, nâng cao hình ảnh ngân hàng.

- Tín dụng ngắn hạn ít rủi ro hơn cho nên đây cũng là điều kiện để ngân hàng tiếp tục mở rộng và phát triển hoạt động cho vay, đa dạng hóa các dịch vụ kinh doanh của ngân hàng.

1.2.4.3. Đối với khách hàng

- Góp phần giúp hộ gia đình và cá nhân giải quyết nhu cầu về vốn trong ngắn hạn, duy trì sản xuất, tạo cơ sở cho mở rộng sản xuất kinh doanh.

- Tạo công việc, giải quyết các vấn đề về thất nghiệp.

1.2.5. Nhóm chỉ tiêu đánh giá về hoạt động cho vay ngắn hạn đối với hộ gia đình và cá nhân sản xuất kinh doanh tại các ngân hàng thương mại

1.2.5.1. Nội dung phân tích, đánh giá

Phân tích cho vay ngắn hạn đối với hộ gia đình và cá nhân sản xuất kinh doanh theo hình thức đảm bảo

Phân tích cho vay ngắn hạn đối với hộ gia đình và cá nhân sản xuất kinh doanh hình thức đảm bảo bằng tài sản như bằng thế chấp, cầm cố, đảm bảo của bên thứ ba, hay đảm bảo không bằng tài sản như dựa trên uy tín của người đi vay để ngân hàng quyết định cho vay, giúp xác định được loại hình đảm bảo nào là phù hợp với nguyện vọng, năng lực của khách hàng, đồng thời đảm bảo được khả năng thu hồi khoản vay cho ngân hàng, từ đó đưa ra các phương án tài trợ, cho vay phù hợp với tình hình của ngân hàng và nhu cầu của khách hàng.

Phân tích cho vay ngắn hạn đối với hộ gia đình và cá nhân sản xuất kinh doanh theo ngành kinh tế

Phân tích cho vay ngắn hạn đối với hộ gia đình và cá nhân sản xuất kinh doanh theo ngành kinh tế như nông-lâm-ngư-thương nghiệp... để nhận biết nhu cầu vay vốn của hộ gia đình và cá nhân thuộc lĩnh vực nào, kinh

doanh trong lĩnh vực, ngành nghề nào có mức độ đảm bảo việc hoàn trả các khoản vay, ngành nghề nào có nguy cơ, rủi ro cao... từ đó xác định các phương án tài trợ, cho vay phù hợp với tình hình của ngân hàng và nhu cầu của khách hàng.

1.2.5.2. Chỉ tiêu sử dụng để phân tích

Doanh số cho vay (Doanh số cho vay ngắn hạn)

Doanh số cho vay ngắn hạn đối với hộ gia đình và cá nhân sản xuất kinh doanh thể hiện tổng lượng vốn mà ngân hàng đã cho hộ gia đình và cá nhân vay trong một thời kỳ cụ thể, thường là theo tháng, quý, năm. Nó được tính bằng cách cộng dồn các khoản cho vay trong một thời kỳ.

Tỷ trọng doanh số cho vay ngắn hạn được tính bằng thương giữa doanh số cho vay ngắn hạn và doanh số cho vay chung. Con số này thể hiện quy mô hoạt động của ngân hàng trong một thời kì và tình hình cung ứng vốn cho nền kinh tế, mối quan hệ giữa ngân hàng và khách hàng.

Ngoài ra, tốc độ tăng doanh số cho vay là chỉ tiêu phản ánh khả năng mở rộng cho vay ngắn hạn đối với hộ gia đình và cá nhân sản xuất kinh doanh của ngân hàng. Chỉ số này tăng chứng tỏ ngân hàng cho vay năm nay nhiều hơn năm trước, tức là hoạt động cho vay ngắn hạn đối với hộ gia đình và cá nhân sản xuất kinh doanh được mở rộng. Ngược lại, chỉ số này giảm thì ngân hàng cho khách hàng vay năm nay ít hơn năm trước. Công thức:

$$\text{Mức độ tăng trưởng tuyệt đối DSCV} = DSCV_n - DSCV_{n-1}$$

$$\text{Tỷ lệ tăng trưởng DSCV (\%)} = \frac{DSCV_n - DSCV_{n-1}}{DSCV_{n-1}} \times 100$$

Doanh số thu nợ (Doanh số thu nợ ngắn hạn)

Doanh số thu nợ ngắn hạn phản ánh lượng vốn đã cho hộ gia đình và cá nhân sản xuất kinh doanh vay trong ngắn hạn và đã được hoàn trả trong một thời kỳ cụ thể. Nó được xác định bằng cách cộng dồn các khoản thu nợ trong một thời kỳ.

Doanh số cho vay lớn thì cần kèm với doanh số thu nợ cao thì mới đảm bảo chất lượng cho vay.

Nếu doanh số thu nợ thấp thể hiện dư nợ quá hạn lớn, khả năng thu hồi vốn và lãi thấp thì chất lượng tín dụng là kém. Chỉ tiêu này thể hiện năng lực làm việc của nhân viên tín dụng thông qua chất lượng thẩm định xét duyệt và việc thu hồi nợ của nhân viên tín dụng, chính sách thu hồi vốn của ngân hàng. Công thức:

$$\text{Mức độ tăng trưởng tuyệt đối DSTN} = DSTN_n - DSTN_{n-1}$$

$$\text{Tỷ lệ tăng trưởng DSTN (\%)} = \frac{DSTN_n - DSTN_{n-1}}{DSTN_{n-1}} \times 100$$

Dư nợ

Dư nợ là chỉ tiêu trên phản ánh số vốn của ngân hàng đang cho các hộ gia đình và cá nhân sản xuất kinh doanh vay ngắn hạn tại một thời điểm cụ thể. Nó được tính trên số dư cuối kỳ trên bảng cân đối kế toán của ngân hàng và dựa vào đó để tính lãi. Ngoài ra, dư nợ là một trong những tiêu chuẩn để đánh giá lợi nhuận của ngân hàng. Dư nợ bao gồm dư nợ trong hạn và dư nợ quá hạn.

Cùng với chỉ tiêu doanh số cho vay, chỉ tiêu dư nợ cũng dùng để đánh giá mức độ tăng trưởng cho vay ngắn hạn đối với hộ gia đình và cá nhân sản xuất kinh doanh của ngân hàng. Đây là chỉ tiêu mà ngân hàng phải theo dõi

thường xuyên để biết tình hình sử dụng vốn của khách hàng. Nếu dư nợ cuối kỳ thấp và có xu hướng giảm, nó phản ánh chất lượng cho vay thấp, vì hoạt động cho vay không thu hút khách hàng, không được mở rộng. Nếu dư nợ cho vay cao chứng tỏ ngân hàng chưa thu hồi khoản nợ, cần thúc đẩy công tác thu nợ của khách hàng. Ngoài ra, dư nợ càng cao thể hiện quy mô hoạt động của ngân hàng càng lớn nhưng đồng thời cũng phản ánh rủi ro rất lớn là ngân hàng phải đối mặt là vấn đề nợ quá hạn. Tóm lại, chỉ số dư nợ vừa thể hiện quy mô cho vay vừa phản ánh mức độ rủi ro của nguồn vốn cho vay.

Chỉ tiêu này cần phải kết hợp với các chỉ tiêu khác để đánh giá một cách toàn diện. Công thức:

$$\text{Mức độ tăng trưởng tuyệt đối DN} = DN_n - DN_{n-1}$$

$$\text{Tỷ lệ tăng trưởng DN (\%)} = \frac{DN_n - DN_{n-1}}{DN_{n-1}} \times 100$$

Nợ quá hạn

Nợ quá hạn là chỉ tiêu đánh giá chất lượng cho vay ngắn hạn đối với hộ gia đình và cá nhân sản xuất kinh doanh của ngân hàng, nó đo lường mức độ rủi ro của ngân hàng, trong việc thực hiện nghiệp vụ cho vay. Trong dư nợ: nợ trong hạn là nợ nhóm 1 (nợ đủ tiêu chuẩn), nợ quá hạn là nợ nhóm 2 (nợ cần chú ý) và nợ xấu gồm nhóm 3 (nợ dưới tiêu chuẩn), nhóm 4 (nợ nghi ngờ), nhóm 5 (nợ có khả năng mất vốn) (theo điều 10 thông tư số 02/2013/TT-NHNN ban hành ngày 21/02/2013).

Tỷ lệ nợ quá hạn cao phản ánh nguy cơ mất vốn, giảm thu nhập của ngân hàng, thậm chí có thể dẫn đến nguy cơ mất khả năng thanh khoản nếu tỷ lệ này quá cao. Vì vậy, khi ngân hàng có tỷ lệ nợ quá hạn cao sẽ được đánh giá là chất lượng cho vay thấp. Tuy nhiên, khi ngân hàng có tỷ lệ này thấp thì cũng chưa thể kết luận là chất lượng cho vay là tốt. Ta vẫn phải kết hợp với

các chỉ tiêu khác để đánh giá chất lượng cho vay ngắn hạn đối với hộ gia đình và cá nhân sản xuất kinh doanh của ngân hàng.

Có nhiều nguyên nhân dẫn đến các khoản nợ quá hạn của các cho vay ngắn hạn đối với hộ gia đình và cá nhân sản xuất kinh doanh. Có thể là nguyên nhân xuất phát từ phía khách hàng như sản xuất yếu kém, công nghệ lạc hậu..., do sự thay đổi của các nguyên nhân khách quan như: sự bất ổn của nền kinh tế, sự thay đổi chính sách kinh tế, thay đổi bất thường của thời tiết...; nguyên nhân cũng có thể xuất phát từ trình độ đánh giá, phân tích yếu kém của cán bộ tín dụng khi phân tích các khoản vay không có khả năng hoàn trả ngay từ khi xét hồ sơ cho vay.

Nợ quá hạn/Dư nợ (%)

Tỷ lệ nợ quá hạn trên dư nợ cho vay phản ánh rõ nhất về chất lượng cho vay của ngân hàng đối với khách hàng và rủi ro đối với khoản vay. Công thức:

$$\text{Tỷ lệ nợ quá hạn (\%)} = (\text{Nợ quá hạn} / \text{Tổng dư nợ cho vay}) * 100$$

Bất kì ngân hàng nào cũng có nợ quá hạn nhưng ở mức độ tỷ lệ là khác nhau.

Khi ngân hàng có tỷ lệ nợ quá hạn cao sẽ được đánh giá là chất lượng cho vay thấp. Khi tỷ lệ nợ quá hạn thấp, có thể ngân hàng đang theo đuổi chính sách cho vay an toàn, ít rủi ro với khách hàng nên không mở rộng cho vay nhiều với loại hình này nên tỷ lệ tăng trưởng dư nợ và doanh số sẽ thấp.

➤ Tóm lại, khi đánh giá chất lượng cho vay ngắn hạn đối với hộ gia đình và cá nhân sản xuất kinh doanh của ngân hàng, cần xét một cách tổng quát các chỉ tiêu cả định tính và định lượng. Các chỉ tiêu định lượng cũng cần được xem xét trong mối quan hệ mật thiết với nhau chứ không thể xét từng chỉ tiêu. Nếu ngân hàng có chất lượng cho vay tốt, các chỉ tiêu cũng sẽ đều thể hiện chất lượng vay tốt như: xu hướng tăng về dư nợ, doanh số cho vay và khả

năng thu nợ tốt, tỷ lệ nợ quá hạn, nợ xấu thấp và không có, cũng như quay vòng vốn nhanh... Để có các chỉ tiêu trên, các quy trình cho vay cũng phải thực hiện chính xác. Và từ kết quả chất lượng cho vay như trên, uy tín ngân hàng cũng được nâng cao, thu hút thêm khách hàng.

*** Ghi chú:

n: Tại thời điểm cuối năm n

n-1: Tại thời điểm cuối năm n-1

1.2.6. Nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động cho vay ngắn hạn đối với hộ gia đình và cá nhân sản xuất kinh doanh

1.2.6.1. Các nhân tố bên ngoài ngân hàng

Cho vay ngắn hạn đối với hộ gia đình và cá nhân sản xuất kinh doanh giống như bất kỳ các hoạt động tín dụng nào, điều chịu sự chi phối, ảnh hưởng của:

- Môi trường vĩ mô (gồm các biến động trong nền kinh tế, các vấn đề về pháp lý, quan điểm, đặc điểm của xã hội, nhân khẩu học, những thay đổi về công nghệ, các nhân tố môi trường ngành...)

- Tiềm năng về phát triển cho vay ngắn hạn đối với hộ gia đình và cá nhân sản xuất kinh doanh giai đoạn này được đánh giá là khá cao.

- Đối thủ cạnh tranh là các ngân hàng khác trên cùng địa bàn kinh doanh có cùng loại sản phẩm.

- Các chính sách của ngân hàng Nhà nước Việt Nam.

...

1.2.6.2. Các nhân tố bên trong ngân hàng

Bên cạnh các nhân tố tác động từ bên ngoài, các nhân tố từ bên trong mỗi ngân hàng quyết định sự thành công của mỗi sản phẩm nói chung và cho

vay ngắn hạn đối với hộ gia đình và cá nhân sản xuất kinh doanh nói riêng. Các ngân hàng nên quan tâm đến:

- Chính sách cho vay: thể hiện việc hạn chế hay gia tăng cho vay ngắn hạn đối với hộ gia đình và cá nhân sản xuất kinh doanh; có hay không áp dụng các chương trình, chính sách nhằm ưu tiên, khuyến khích, tạo điều kiện cho vay ngắn hạn đối với hộ gia đình và cá nhân sản xuất kinh doanh...

- Quy trình cho vay: là hệ thống các bước công việc, những nội dung, những quy trình nghiệp vụ phải tiến hành trong quá trình cho vay ngắn hạn đối với hộ gia đình và cá nhân sản xuất kinh doanh.

- Công tác truyền thông, marketing: để quảng bá sản phẩm đến với khách hàng.

- Mạng lưới kênh phân phối: bao gồm tất cả các chi nhánh, phòng giao dịch, văn phòng đại diện... mà khách hàng có thể tiếp cận và sử dụng dịch vụ, sản phẩm của ngân hàng.

- Chất lượng nguồn nhân lực: được thể hiện thông qua trình độ nghiệp vụ, đạo đức nghề nghiệp (đặc biệt là trong khâu thẩm định), các kỹ năng mềm khác có liên quan.

1.3. Bài học từ một số ngân hàng trên địa bàn tỉnh Quảng Bình

Gói tín dụng cho vay ngắn hạn – nhằm mục tiêu bổ sung nguồn vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh – đối với hộ gia đình, cá nhân của ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam là một sản phẩm mang tính đặc thù cao của ngân hàng này, tuy nhiên, cũng có thể học hỏi được khá nhiều bài học quanh việc cho vay ngắn hạn thể nhân của các ngân hàng khác, đặc biệt là các ngân hàng khác trong khu vực tỉnh Quảng Bình.

1.3.1. Bài học kinh nghiệm từ Vietcom Bank Quảng Bình

Vietcom Bank Quảng Bình là một trong những ngân hàng uy tín, có sức ảnh hưởng đến lãi suất và sức vay khá cao trên địa bàn. Từ giữa năm 2014 đến nay, Vietcom Bank chú trọng khách hàng mục tiêu là khách hàng bán lẻ (cá nhân, hộ kinh doanh, doanh nghiệp nhỏ và vừa) nên đẩy mạnh các chính sách ưu đãi về lãi suất cũng như chính sách tiếp thị trực tiếp đến khách hàng làm doanh số cho vay ngắn hạn thẻ nhân cao hơn hẳn thời gian trước. Bên cạnh đó, Vietcom Bank cũng rất chú ý đến tính an toàn của các khoản vay. Đối với cho vay có tài sản đảm bảo, ngân hàng yêu cầu cứng đối với khách hàng kinh doanh phải có giấy phép kinh doanh và vòng quay vốn cao. Đối với cho vay tín chấp, ngân hàng chỉ cho vay đối với các đơn vị trả lương cho người lao động qua thẻ ATM của Vietcom Bank. Bên cạnh đó, đội ngũ cán bộ tín dụng trẻ được tuyển dụng và đào tạo bài bản mang đến hiệu quả kinh doanh cao. Chính sách cho vay hợp lý và an toàn, cùng đội ngũ hoạt động hiệu quả mang lại doanh thu cho vay ngắn hạn thẻ nhân cao mà nợ xấu thì được hạn chế (mức dưới 5%).

1.3.2. Bài học kinh nghiệm từ VP Bank Quảng Bình

Mặc dù đã có thời gian hoạt động trên địa bàn khá lâu, tuy nhiên thị phần khách hàng của VP Bank vẫn còn hạn chế do tâm lý ngại ngân hàng tư nhân (lối tư duy cũ ngân hàng tư nhân và ngân hàng của Nhà nước như ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn, ngân hàng đầu tư và phát triển Việt Nam...) của người dân địa phương. Để mở rộng thị phần, hoạt động marketing của VP bank được triển khai với quy mô rộng, sâu, bám sát khách hàng. Với lãi suất ưu đãi, phương thức trả góp vốn vay nhiều lần, đẩy mạnh cho vay tín chấp thì doanh thu cho vay ngắn hạn thẻ nhân của VP bank bước đầu rất khách quan. Tuy nhiên, vì đặt mục tiêu về doanh thu, thị phần là trên

hết, VP bank cũng gặp không ít rắc rối về chữ tín của mình khi khách hàng không thực sự hiểu rõ về sản phẩm mà họ đang sử dụng. VP Bank áp dụng chính sách cho khách hàng trả bớt một phần nợ gốc trong quá trình vay, tuy nhiên sau khi trả bớt nợ gốc, lãi suất vẫn tính trên khoản nợ gốc ban đầu, việc này gây không ít sốc và bức xúc trong khách hàng nghiêm trọng hơn, vấn đề này làm giảm khả năng thanh toán của khoản vay. Việc đẩy mạnh cho vay tín chấp cũng đồng nghĩa với việc tăng cao các rủi ro thanh khoản, rủi ro cho vay không đúng mục đích vay vốn.

1.3.3. Bài học rút ra cho đề tài

**** Về công tác điều hành***

- Phân công trách nhiệm, quyền hạn, nhiệm vụ cụ thể cho từng cấp bậc, đơn vị trong hệ thống ngân hàng, để từ đó mỗi cá nhân có ý thức hoàn thành tốt công tác của mình, xây dựng khối đoàn kết, nhiệt tình, vững mạnh.

**** Về công tác thu hút vốn***

- Thực hiện khoán chỉ tiêu, số lượng đến từng cán bộ để góp phần tạo nên nguồn vốn lớn phục vụ cho các hoạt động của ngân hàng.

**** Về công tác tín dụng (cho vay ngắn hạn đối với HGD & CN SXKD)***

- Đánh giá thực trạng cho vay ngắn hạn đối với HGD & CN SXKD để có kế hoạch cụ thể trong thời gian tới về đội ngũ, lãi suất, sản phẩm, biện pháp, hoạt động marketing, xây dựng thương hiệu...

- Quản lý, đánh giá chặt chẽ, hiệu quả về đạo đức, năng lực của từng cán bộ tín dụng.

Tiểu kết chương 1

Chương 1 đã khái quát những vấn đề lý luận cơ bản về hoạt động cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN SXKD tại các ngân hàng thương mại và bài học từ một số ngân hàng trên địa bàn tỉnh.

Tác giả đã nêu ra lý thuyết cơ sở về hoạt động cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN SXKD được thể hiện qua các khái niệm, đặc điểm, tác động và nhóm chỉ tiêu đánh giá định lượng và định tính một cách cụ thể. Từ những lý luận được nêu trên làm cơ sở cho việc thực hiện mục tiêu nghiên cứu của luận án trong những chương tiếp theo.

Cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN SXKD tại các ngân hàng thương mại là vô cùng cần thiết bởi nó gắn liền trực tiếp với sự phát triển kinh tế và đời sống của khách hàng cũng như ngân hàng. Và bởi vì nó gắn liền trực tiếp đến sự phát triển kinh tế của khách hàng và ngân hàng nên cũng chịu khá nhiều sự tác động của các nhân tố bên ngoài và bên trong ngân hàng.

Những bài học kinh nghiệm về sự phát triển gói tín dụng ngắn hạn ở một số ngân hàng trên địa bàn tỉnh Quảng Bình sẽ giúp cho Agribank Quảng Trạch có được những kinh nghiệm để có thể phát triển hoạt động cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN SXKD phát triển bền vững.

Chương 2:

THỰC TRẠNG VỀ HOẠT ĐỘNG CHO VAY NGẮN HẠN ĐỐI VỚI HGĐ&CN SXKD TẠI AGRIBANK QUẢNG TRẠCH

2.1. Giới thiệu chung về ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam chi nhánh huyện Quảng Trạch, tỉnh Quảng Bình

2.1.1. Lịch sử hình thành

Từ cơ chế tập trung bao cấp trong các năm của thập kỷ 80 đến năm 1988-1989 hoạt động ngân hàng chuyển dần sang đổi mới về tổ chức bộ máy theo nghị định số 52/HĐBT tháng 3 năm 1988 tạo ra cơ sở quan trọng về mặt pháp lý để chuyển từ ngân hàng một cấp thành ngân hàng hai cấp đưa hoạt động tiền tệ, tín dụng và ngân hàng sang cơ chế thị trường.

Năm 1989 Quảng Bình trở về với địa danh cũ sau khi tách tỉnh Bình Trị Thiên ra làm ba tỉnh: Quảng Bình, Quảng Trị, Thừa Thiên Huế. Cùng với sự tái lập tỉnh, hệ thống ngân hàng cũng được thành lập gồm: ngân hàng nông nghiệp, ngân hàng nông nghiệp và phát triển, ngân hàng đầu tư và phát triển. Sau này ngân hàng nông nghiệp và phát triển đổi tên thành ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam.

Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam chi nhánh huyện Quảng Trạch, tỉnh Quảng Bình là một trong sáu ngân hàng huyện trực thuộc Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam chi nhánh tỉnh Quảng Bình. Khi mới thành lập ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam chi nhánh huyện Quảng Trạch, tỉnh Quảng Bình có đội ngũ cán bộ công nhân hơn 145 người. Qua các năm hoạt động và thực hiện đổi mới cho phù hợp với cơ chế thị trường việc đầu tiên là tinh giảm bộ máy tổ chức, trong đó thực hiện giảm biên chế không có trình độ nghiệp vụ, đến nay, toàn huyện biên chế đạt 65 người.

Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam chi nhánh huyện Quảng Trạch, tỉnh Quảng Bình (sau đây gọi là Agribank Quảng Trạch) có trụ sở chính đóng trên địa bàn thị xã Ba Đồn. Kể từ ngày đi vào hoạt động ngân hàng vừa làm nhiệm vụ quản lý, chỉ đạo điều hành kinh doanh đối với hai chi nhánh ngân hàng cấp 3 nơi trực tiếp kinh doanh trên địa bàn. Trong những năm qua, hoạt động của Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam chi nhánh huyện Quảng Trạch, tỉnh Quảng Bình hoạt động với phương châm phát triển thị trường nông nghiệp - nông thôn, đã góp phần tích cực trong phát triển kinh tế nông, lâm, ngư nghiệp, mở rộng nhiều ngành nghề, tạo công ăn việc làm tăng thêm thu nhập cho nhân dân địa phương, góp phần quan trọng vào việc phát triển kinh tế xã hội của thị xã.

2.1.2. Đặc điểm địa bàn hoạt động

Địa bàn hoạt động của ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam chi nhánh huyện Quảng Trạch, tỉnh Quảng Bình chủ yếu tại thị xã Ba Đồn và huyện Quảng Trạch thuộc tỉnh Quảng Bình tách ra từ huyện Quảng Trạch cũ.

Huyện Quảng Trạch cũ có ranh giới phía bắc giáp tỉnh Hà Tĩnh qua Đèo Ngang, phía tây giáp với huyện Tuyên Hóa và phía đông giáp với biển Đông có chiều dài bờ biển khoảng 35 km với môi trường sạch đẹp dọc theo các xã Quảng Đông, Cảnh Dương, Quảng Phú, Quảng Xuân. Đường Quốc lộ 1A chạy từ Đèo Ngang đến sông Gianh dài 34 km. Sau năm 1975, huyện Quảng Trạch có thị trấn Ba Đồn và 30 xã; Cuối năm 2012, huyện Quảng Trạch có thị trấn Ba Đồn và 33 xã;

Từ ngày 20-12-2013, theo nghị quyết số 125/NQ-CP của Chính phủ tách thị trấn Ba Đồn và 15 xã: Quảng Hải, Quảng Hòa, Quảng Lộc, Quảng Long, Quảng Minh, Quảng Phong, Quảng Phúc, Quảng Sơn, Quảng Tân,

Quảng Thọ, Quảng Thuận, Quảng Thủy, Quảng Tiên, Quảng Trung, Quảng Văn từ huyện Quảng Trạch cũ để thành lập thị xã Ba Đồn. Thị xã Ba Đồn nằm trên quốc lộ 1A, có đường sắt Thống Nhất và giáp Biển Đông, cách Đèo Ngang 29 km về phía nam, cách Đồng Hới 40 km về phía bắc. Ba Đồn có diện tích 163,1828 km², dân số năm 2013 là 115.196 người. Năm 2012, thị trấn Ba Đồn mở rộng đã được công nhận là đô thị loại IV. Kinh tế thị xã Ba Đồn phát triển hơn so với các huyện khác ở trong tỉnh Quảng Bình. Thị xã Ba Đồn được hưởng nhiều nguồn vốn ưu đãi để phát triển các vùng nông thôn theo chuẩn nông thôn mới, đặc biệt là hệ thống điện đường trường trạm, tạo điều kiện giao lưu, lưu thông và phát triển kinh tế địa phương. Người dân chủ yếu phát triển nền kinh tế theo hướng hộ gia đình và cá nhân sản xuất kinh doanh như: bán buôn và bán lẻ, nông nghiệp, lâm nghiệp các hoạt động nghệ thuật phục vụ vui chơi, giải trí, xây dựng, vận tải kho bãi...

Huyện Quảng Trạch còn lại 18 xã là Cảnh Dương, Cảnh Hóa, Phú Hòa, Quảng Châu, Quảng Đông, Quảng Hợp, Quảng Hưng, Quảng Kim, Quảng Liên, Quảng Lưu, Quảng Phương, Quảng Trạch, Quảng Thanh, Quảng Tiến, Quảng Trường, Quảng Tùng, Quảng Xuân.

Huyện có bãi biển Quảng Phú đẹp nổi tiếng. Biển xã Cảnh Dương dồi dào tôm cá theo nghề ngư nghiệp đã hàng trăm năm. Xã Quảng Đông là nơi có khu du lịch sinh thái Vũng Chùa, Đảo Yến. Bên cạnh đó còn là một khu phát triển Công nghiệp hiện đại, giao thông đường bộ, đường thủy tiện lợi. Huyện Quảng Trạch còn có khu kinh tế Hòn La, một khu kinh tế với nhiều ưu đãi đầu tư và thương mại, trung tâm điện lực với công suất 2400 MW do Tập đoàn Dầu khí Việt Nam làm chủ đầu tư. Huyện này cũng có cảng Hòn La, giai đoạn 1 đã hoàn thành, giai đoạn 2 đang được xây dựng, có thể đón tàu 10.000 tấn, tổng công suất 10-12 triệu tấn hàng mỗi năm. Người dân chủ

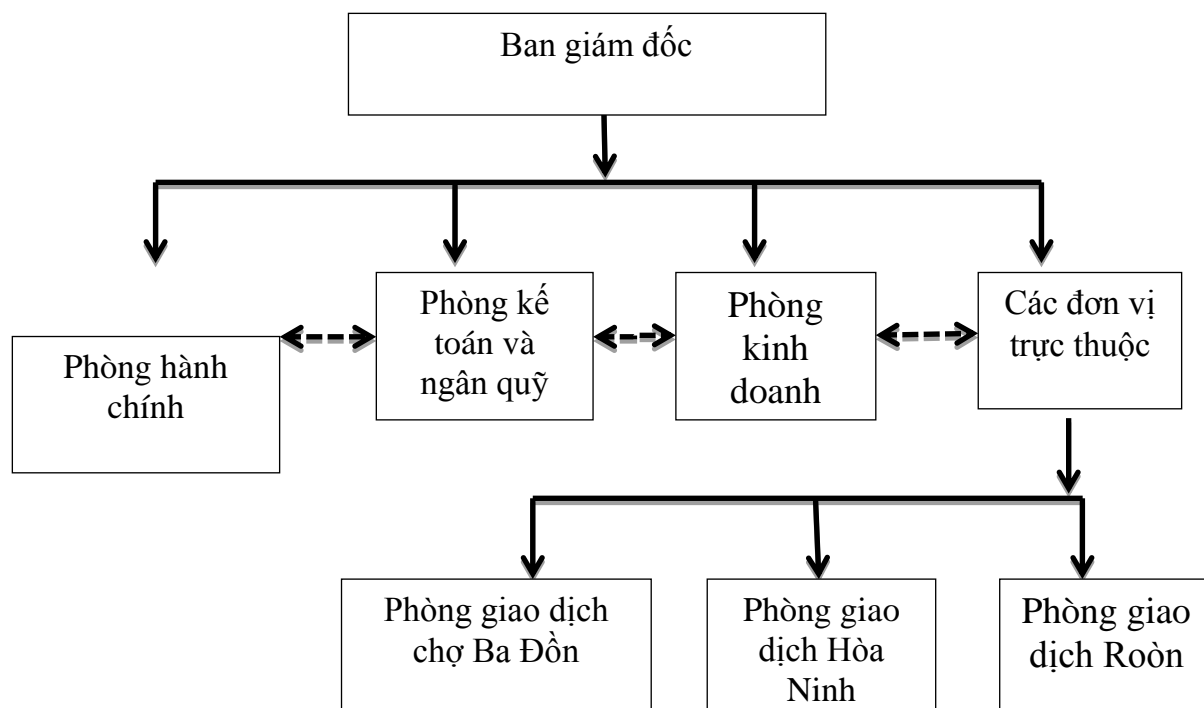
yếu phát triển nền kinh tế theo hướng hộ gia đình và cá nhân sản xuất kinh doanh như: lâm nghiệp, thủy sản, xây dựng, vận tải kho bãi ...

Như vậy, tại địa bàn hoạt động của ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam, chi nhánh huyện Quảng Trạch, tỉnh Quảng Bình có thể phân chia nhu cầu về vốn của khách hàng chủ yếu theo ngành nghề kinh tế (bán buôn và bán lẻ, nông nghiệp, lâm nghiệp các hoạt động nghệ thuật phục vụ vui chơi, giải trí, xây dựng, vận tải kho bãi, lâm nghiệp, thủy sản, xây dựng) và thành phần kinh tế (hộ gia đình và cá nhân). Nhu cầu vốn vay thường xuyên, ngắn hạn, có quy mô nhỏ và vừa, phụ thuộc nhiều vào các yếu tố tự nhiên, và chu kỳ kinh doanh (tức nhu cầu về nguồn vốn) mang tính chất thời vụ cao.

2.1.3. Cơ cấu tổ chức

Mô tả sơ đồ 2.1 (xem ở trang tiếp theo): Đứng đầu ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam chi nhánh huyện Quảng Trạch, tỉnh Quảng Bình là *Ban Giám đốc* gồm 01 *Giám đốc* (có nhiệm vụ điều hành hoạt động chung của ngân hàng) và 02 *phó Giám đốc* (được Giám đốc uỷ quyền, ký duyệt mức cho vay theo quy định, tham mưu cho Giám đốc và là phụ trách Kế toán ngân quỹ). Ban giám đốc trực tiếp chỉ đạo cho *Phòng hành chính, Phòng kế toán và ngân quỹ, Phòng kinh doanh, các đơn vị trực thuộc*. Các đơn vị kể trên có quan hệ chức năng, hỗ trợ nhau để hoạt động và đạt mục tiêu của ngân hàng. Bộ phận quản lý các đơn vị trực thuộc sau khi nhận lệnh, kế hoạch từ Ban giám đốc, tiếp tục triển khai kế hoạch, nhiệm vụ cho *Phòng giao dịch Chợ, Phòng giao dịch Hòa Ninh, Phòng giao dịch Ròn*.

Sơ đồ 2.1: Sơ đồ cơ cấu tổ chức ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam chi nhánh huyện Quảng Trạch, tỉnh Quảng Bình



Ghi chú:

————> : quan hệ chỉ đạo

←---> : quan hệ chức năng giữa các phòng

2.1.4. Hoạt động kinh doanh của ngân hàng Agribank Quảng Trạch giai đoạn 2014-2016

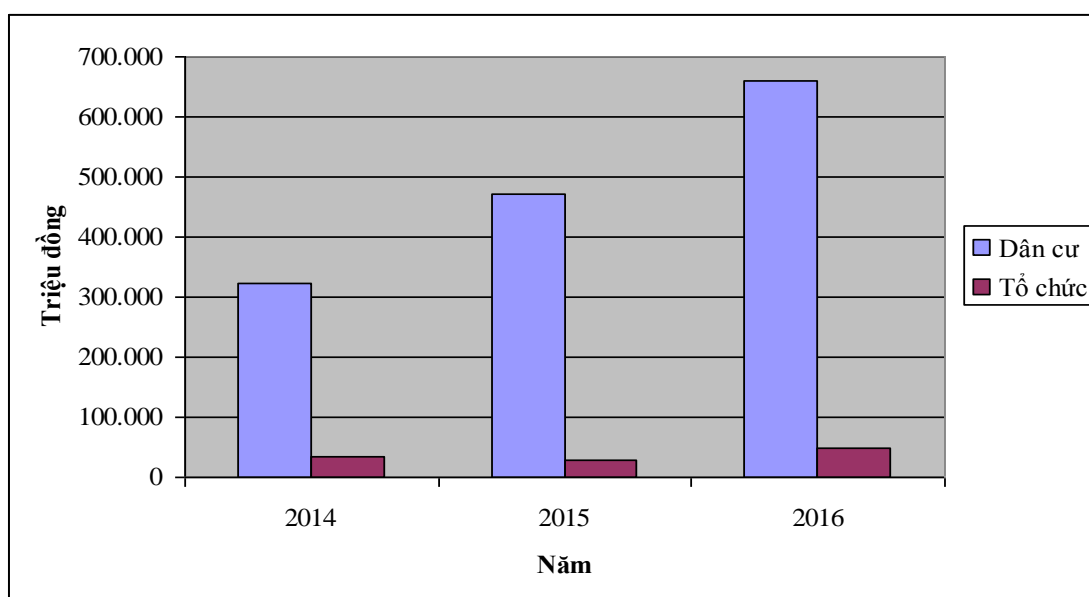
2.1.4.1. Tình hình huy động vốn

Huy động vốn là việc các ngân hàng thương mại sử dụng các phương thức khác nhau, nhằm thu hút các nguồn vốn tạm thời nhàn rỗi trong xã hội, để phục vụ cho các mục đích kinh doanh của mình.

Tại Agribank Quảng Trạch xác định nguồn vốn huy động là yếu tố quyết định quy mô kinh doanh và là một trong những nhân tố quyết định kết

quả, hiệu quả kinh doanh của ngân hàng. Từ việc xác định mục tiêu này, Agribank Quảng Trạch đã có những hành động thực tế làm cho nguồn vốn huy động tăng trong giai đoạn 2014-2016 điều này có thể dễ dàng nhận ra qua thể hiện từ hình 2.1 dưới đây:

Hình 2.1: Tình hình huy động vốn bằng tiền gửi tại Agribank Quảng Trạch giai đoạn 2014-2016



Kết quả trên là sự nỗ lực của Agribank Quảng Trạch trong việc đã luôn xây dựng chính sách huy động nguồn vốn đúng với cơ chế chính sách của Nhà nước, phù hợp diễn biến thị trường, nhu cầu khách hàng và định hướng chiến lược kinh doanh của ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam. Bên cạnh đó, thực hiện cơ chế điều hành lãi suất theo hướng linh hoạt, tự chủ, thực hiện cụ thể, sâu sắc việc nghiên cứu thị trường nguồn vốn huy động để đưa ra chính sách lãi suất huy động mềm dẻo, linh hoạt hấp dẫn khách hàng, phù hợp với diễn biến lãi suất thị trường trong từng thời kỳ... Thực hiện cơ chế khuyến khích trong huy động vốn như Thành lập Tổ chỉ đạo huy động vốn giai đoạn 2015- 2020 với nhiệm vụ là xây dựng và chỉ đạo kịp thời các cơ chế, giải pháp... liên quan đến phát triển nguồn vốn của ngân

hàng; xây dựng cơ chế khuyến khích nội bộ, phân vùng, địa bàn hoạt động để xây dựng cơ chế thưởng huy động vốn phù hợp; xây dựng cơ chế phí, lãi suất theo hướng khuyến khích các đơn vị huy động thừa vốn...; xây dựng cơ chế khuyến khích đối với khách hàng, xây dựng chính sách khách hàng áp dụng thống nhất trong hệ thống ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn... Đồng thời, toàn thể cán bộ, nhân viên tại ngân hàng đã luôn nỗ lực thiết lập nên các mối quan hệ mới, nâng cao năng lực cá nhân... nên nguồn vốn huy động được trong các năm qua không ngừng tăng. Qua phân tích số liệu trang bảng 2.1 (xem trang tiếp theo) ta sẽ thấy rõ điều này.

Bảng 2.1: Tình hình huy động vốn tại Agribank Quảng Trạch giai đoạn (2014-2016)

DVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	2014	2015	2016	Tăng trưởng			
				2015/2014		2016/2015	
				ST	%	ST	%
1/ Nhận tiền gửi	357.680	499.266	707.673	141.586	39,58	208.407	41,74
Dân cư	324.081	470.206	658.579	146.125	45,09	188.373	40,06
Tổ chức	33.599	29.060	49.094	-4.539	-3,51	20.034	68,94
2/ Phát hành GTCG	0	0	0	0		0	
3/ Đi vay	0	0	0	0		0	
Tổng NV huy động	357.680	499.266	707.673	141.586	39,58	208.407	41,74

(Nguồn: Báo cáo KQHĐKD qua 3 năm 2014-2016 tại Agribank Quảng Trạch [1, tr.33])

Phân tích:

Qua bảng 2.1, có thể nhận thấy tình hình huy động vốn tại Agribank Quảng Trạch tăng cao và ổn định qua 3 năm, đồng thời có sự biến động nhẹ trong cấu trúc nguồn vốn.

Tổng nguồn vốn huy động tăng nhanh qua 3 năm: từ năm 2014, tổng nguồn vốn huy động là 357.680 triệu đồng đến năm 2015 đã là 707.673 triệu đồng; với mức tăng trưởng đều và cao qua các năm: tổng nguồn vốn huy động tăng 39,58% từ năm 2014 đến năm 2015 và tăng 41,74% từ năm 2015 đến năm 2016. So với chỉ tiêu của tỉnh đề ra và mục tiêu của ngân hàng, qua 3 năm, Agribank Quảng Trạch đều hoàn thành chỉ tiêu hoặc vượt mức: năm 2014 hoàn thành nhiệm vụ, năm 2015 vượt mức 0,75% và năm 2016 vượt mức 6,6%.

Nguồn vốn huy động của ngân hàng chủ yếu từ tiền gửi, trong 3 năm (2014-2016) không có hoạt động huy động vốn từ đi vay và phát hành giấy tờ có giá. Nhìn vào hình 2.1, có thể thấy, trong huy động từ nhận tiền gửi, ngân hàng chủ yếu huy động được từ tiền gửi dân cư chiếm khoảng 90%-94%, huy động tiền gửi từ tổ chức chỉ đóng góp một phần rất nhỏ chiếm khoảng 6%-10%.

Tăng trưởng huy động tiền gửi từ dân cư tăng cao và đều qua 3 năm: năm 2015/2014 tăng 146.125 triệu đồng, tăng trưởng 45,09%, năm 2016/2015 tăng 188.373 triệu đồng, tăng trưởng 40,06%.

Tăng trưởng huy động tiền gửi từ tổ chức có biến động mạnh. Năm 2015/2014 giảm 4.539 triệu đồng, giảm 13,51% tốc độ tăng trưởng. Năm 2016, huy động từ tiền gửi tổ chức đã tăng trưởng trở lại, cao hơn năm 2015 là 68,94% tương ứng tăng 20.034 triệu đồng. Đây là sự ảnh hưởng của việc hoạt động kinh doanh của các tổ chức gặp nhiều khó khăn và suy yếu trong năm 2015 sau đó đã dần được khôi phục vào năm 2016.

Trong điều kiện trần lãi suất huy động giảm liên tục, kết quả này là thành tích đáng ghi nhận của Agribank Quảng Trạch, chứng tỏ sức mạnh thương hiệu của ngân hàng trong điều kiện nền kinh tế nhiều biến động. Kết quả này nhờ vào: sự nỗ lực của chi nhánh và sự chỉ đạo sáng suốt của hội sở. Dưới đây là những mặt đạt được và chưa làm được trong công tác huy động vốn qua các năm:

Năm 2014

* Mặt đạt được:

- Mặc dù tình hình sản xuất kinh doanh, tiêu thụ hàng hóa đang ở giai đoạn khó khăn, ngân hàng Nhà nước điều chỉnh giảm lãi tiền gửi ở các kỳ hạn liên tục nhưng kết quả huy động nguồn vốn vẫn tăng trưởng ổn định.

- Phát động thi đua, khoán huy động vốn tổ chức khen thưởng vật chất cho cán bộ theo doanh số huy động.

- Triển khai tích cực các hoạt động chăm sóc khách hàng, đặc biệt các khách hàng có số tiền gửi lớn trong dịp tết nguyên đán, ngày lễ đều có quà.

* Mặt chưa được:

- Công tác tiếp cận khách hàng để huy động vốn của một số khách hàng chưa tích cực, chưa đạt được kết quả mà ngân hàng tính giao.

- Công tác tuyên truyền quảng cáo trên các phương tiện thông tin chưa được thường xuyên và bài bản như các tổ chức tín dụng khác.

- Không gian giao dịch của Hội sở cũng như các phòng giao dịch chật hẹp, thái độ giao dịch của một số cán bộ chưa được chuyên nghiệp, cửa hàng giao dịch đang còn ít, khách hàng phải chờ đợi lâu.

Năm 2015: Tiếp tục phát huy những đạt được và cố gắng khắc phục những mặt chưa làm được, năm 2015 đã thực hiện huy động vốn với những mặt làm được và chưa được như sau:

* Mặt đạt được:

- Công tác chỉ đạo điều hành luôn bám sát các văn bản chỉ đạo của ngân hàng cấp trên, tuân thủ các quy định huy động vốn của ngân hàng Nhà nước.

- Chú trọng công tác chăm sóc khách hàng, trong dịp tết nguyên đán đều có quà tặng. Đặc biệt các khách hàng lớn đều được cán bộ cũng như đơn vị thường xuyên theo dõi thăm hỏi chăm sóc chu đáo.

* Mặt chưa được:

- Lãi suất huy động của ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam quy định trần thấp hơn các tổ chức tín dụng khác trên địa bàn, nhất là kỳ hạn 6 tháng, ít nhiều hạn chế thu hút khách hàng gửi tiền.

- Không gian giao dịch của Hội sở cũng như các phòng giao dịch chật hẹp, đặc biệt vào các ngày cao điểm như ngày đầu tuần và cuối tuần làm khách hàng phải chờ đợi lâu.

Năm 2016: Bên cạnh những điểm đạt được như trong các năm trước, và điểm tồn đọng do trụ sở chính quá chật hẹp, năm 2016 có những điểm đáng chú ý như:

- Luôn luôn duy trì được mối quan hệ chặt chẽ và luôn nhận được sự hỗ trợ từ các đơn vị, tổ chức, có

- Điều hành lãi suất huy động linh hoạt, công khai, minh bạch, tuân thủ quy định về trần lãi suất huy động ngắn hạn của ngân hàng Nhà nước Việt Nam, vừa đảm bảo khả năng cạnh tranh với các tổ chức tín dụng khác, vừa cân nhắc khả năng tài chính, giảm chi phí đầu vào tạo cơ sở nâng cao năng

lực đầu tài chính, đồng thời xem xét hạ lãi suất cho vay đặc biệt vào năm 2016... kết hợp với công tác thông tin tuyên truyền vận động gửi tiết kiệm, niêm yết lãi suất huy động tại trụ sở, chi nhánh, các điểm giao dịch, treo băng rôn quảng cáo tại nhiều điểm giao dịch trên địa bàn...

2.1.4.2. Tình hình cho vay

Cho vay của ngân hàng là hoạt động mà ngân hàng giao cho khách hàng một khoản tiền để sử dụng vào một mục đích và thời hạn nhất định theo thỏa thuận hoàn trả gốc và lãi đúng thời hạn.

Ngày nay, mặc dù hoạt động tín dụng của ngân hàng đã rất đa dạng với các hoạt động mới như bảo lãnh, cho thuê tài chính... nhưng không vì thế mà hoạt động cho vay có vai trò ít quan trọng đi trong việc tạo thu nhập, mối quan hệ, danh tiếng cho ngân hàng. Những con số về doanh số cho vay, doanh số thu nợ, dư nợ ... thể hiện trong bảng 2.2 đã thể hiện tình hình cho vay chung tại Agribank Quảng Trạch giai đoạn 2014-2016

**Bảng 2.2: Tình hình cho vay chung tại Agribank Quảng Trạch
giai đoạn (2014-2016)**

DVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	2014	2015	2016	Tăng trưởng			
				2015/2014		2016/2015	
				ST	%	ST	%
1/ DSCV	495.070	626.562	694.352	131.493	26,56	67.790	10,82
2/ DSTN	397.260	553.725	613.876	156.465	39,39	60.151	10,86
3/ DN	422.371	484.564	554.134	62.192	14,72	69.570	14,36
4/ NQH	13.638	14.507	11.462	869	6,37	- 3.045	-20,99
5/ Tỷ lệ NQH/DN (%)	3,23	2,99	2,07				

(Nguồn: Báo cáo KQHĐKD qua 3 năm 2014-2016 tại Agribank Quảng Trạch [2,tr.37])

Phân tích:

Nhìn chung, tình hình cho vay tại Agribank Quảng Trạch qua 3 năm 2014-2016 tương đối tốt và ổn định. Các chỉ tiêu doanh số cho vay, doanh số thu nợ, dư nợ đều tăng qua 3 năm, NQH/DN có xu hướng giảm mạnh vào năm 2016, tuy nhiên, tăng trưởng năm 2016/2015 không cao bằng 2015/2014. Cụ thể:

- Doanh số cho vay: năm 2015/2014 có mức tăng trưởng 26,56% tương ứng tăng 131.493 triệu đồng, năm 2016/2015 mức tăng trưởng giảm xuống còn 10,82% tương ứng tăng 67.790 triệu đồng.

- Doanh số thu nợ: mức tăng trưởng năm 2016/2015 giảm nhiều so với năm 2015/2014, giảm từ 39,39% năm 2015 xuống còn 10,86% năm 2016, như vậy, so với năm 2015, năm 2016 có tốc độ tăng hoàn trả nợ ít hơn, đã giảm từ 156.465 triệu đồng xuống còn 60.151 triệu đồng.

➔ Doanh số cho vay và doanh số thu nợ có mức tăng trưởng tương tự nhau qua các năm, chứng tỏ chất lượng cho vay được đảm bảo.

- Dư nợ tăng cao và ít biến động, năm 2015 tốc độ tăng trưởng dư nợ là 14,72%, đạt 96,8% so với tăng trưởng dư nợ chỉ tiêu của ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam, tỉnh Quảng Bình, tương đương với 62.192 triệu đồng, năm 2016/2015 tăng trưởng dư nợ đạt 69.570 triệu đồng tương ứng với tốc độ tăng trưởng tín dụng là 14,36% vượt so với chỉ tiêu của ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam tỉnh Quảng Bình là 1,05%.

- Năm 2015, nợ quá hạn tăng cao khoảng 869 triệu đồng với tốc độ tăng trưởng nợ quá hạn là 6,37%. Điều này có thể được giải thích bởi những lý do khách quan về môi trường chung. Năm 2016 nợ quá hạn chỉ còn 11.462

triệu đồng, so với năm 2015 là 14.507 triệu đồng, đã giảm 3.045 triệu đồng, và kéo tốc độ tăng trưởng nợ quá hạn xuống mức âm là 20,99%.

→ Như vậy, quy mô hoạt động của ngân hàng ngày càng lớn, mặt khác ngân hàng cần đẩy mạnh công tác thu hồi nợ do khoản nợ chưa thu hồi là rất cao, tránh sức ép về vốn cho ngân hàng từ nợ quá hạn cao, điều này đã được thực hiện hiệu quả năm 2016.

- Tỷ lệ % NQH/DN có thể nhận thấy tỷ lệ này giảm nhanh, năm 2014 là 3,23%, năm 2015 là 2,99% và năm 2016 chỉ còn 2,07%.

Từ việc phân tích các chỉ số ở trên, có thể kết luận giảm lý lệ NQH/DN qua 3 năm là an toàn và đáng mừng, khi doanh số cho vay, doanh số thu nợ, dư nợ tiếp tục tăng và nợ quá hạn được xử lý hiệu quả. Dưới đây là một số đánh giá nhìn lại những mặt làm được và mặt chưa làm được qua 3 năm.

Năm 2014:

* Mặt làm được

- Mặc dù 6 tháng đầu năm 2014 tín dụng khó tăng trưởng song với sự chỉ đạo của ban lãnh đạo đơn vị, sự chuyển biến nhận thức của cán bộ tín dụng, tăng trưởng tín dụng những tháng cuối năm đều đạt kế hoạch giao. Quá trình cho vay mới đã có sự lựa chọn khách hàng, đầu tư các dự án có hiệu quả.

- Đã thực hiện nghiêm túc về lãi suất tiền vay theo các văn bản chỉ đạo của Ngân hàng Nhà nước, bám sát các văn bản chỉ chỉ đạo của ngân hàng Nông nghiệp cấp trên, theo dõi lãi suất của các tổ chức tín dụng khác trên địa bàn để điều hành linh hoạt động tín dụng đáp ứng nhu cầu vốn trên địa bàn. Điều chỉnh và thực hiện lãi suất tiền vay phù hợp, cân nhắc giữa các yếu tố nhân lực, tài chính, khả năng cạnh tranh với các tổ chức tín dụng khác trên địa bàn và tuân thủ chính sách tín dụng ưu đãi của chính phủ trong giai đoạn hiện nay.

- Phôi hợp chặt chẽ với toàn án khởi kiện một số trường hợp chạy nợ.
- Xử lý nợ xấu trong năm đạt kết quả cao, một số hộ có dư nợ lớn ở Ba đôn qua tác động của cán bộ tín dụng đã hợp tác, tự giác bán tài sản để trả nợ ngân hàng, tỷ lệ nợ xuất cuối năm giảm nhiều so với đầu năm,

* Mặt chưa được:

- Chất lượng tín dụng vẫn còn đang lo ngại, số món phải cơ cấu nợ đang còn nhiều, thời gian cơ cấu nợ không nhảy nhóm đã gần hết hiệu lực, một số hộ vay đang còn tiềm ẩn rủi ro.

- Một số khách hàng có dư nợ quá lớn gây khó khăn trong công tác hoàn trả nợ gốc, cần phải tiếp tục áp dụng các biện pháp xử lý tài sản hoặc khởi kiện ra tòa án.

- Một số cán bộ tín dụng thiếu tích cực, ngại cho vay cho vay, đang còn hiện tượng hèn khách nhiều lần, thời gian thẩm định kéo dài, thái độ phục vụ khách hàng chưa được nhã nhặn, nhiệt tình, còn có hiện tượng câu gắt, hướng dẫn chưa chu đáo, khách hàng đến đăng ký vay cán bộ tín dụng lại đưa đẩy về tổ trưởng đăng ký, ở một số địa bàn (ví dụ tại phòng giao dịch Hòa Ninh) cán bộ tín dụng còn dựa dẫm vào tổ trưởng quá nhiều.

- Mối quan hệ giữa cán bộ tín dụng địa bàn với cấp ủy chính quyền địa phương tại một số xã còn hạn chế (ví dụ tại địa bàn xã Quảng Hòa).

- Công tác tập huấn cho vay qua tổ nhóm chưa triển khai được trong năm, một số tồn tại của các tổ trưởng ở cơ sở chưa được chấn chỉnh.

- Công tác xử lý nợ xấu: Các phòng chưa chủ động xử lý nợ xấu theo địa bàn, theo cán bộ tín dụng. Hoạt động lên kế hoạch và phương án xử lý nợ xấu tại các đơn vị không được trình và thông qua bởi lãnh đạo một cách thường xuyên; Hồ sơ xử lý nợ xấu như mời khách hàng làm việc, cam kết trả nợ của khách hàng, hồ sơ xử lý tài sản chưa đầy đủ, chưa thể hiện là cán bộ tín dụng đã làm hết trách nhiệm khi có phát sinh nợ quá hạn.

- Thiếu kiểm tra, kiểm soát nội bộ, kiểm tra của lãnh đạo đối với các tổ, cán bộ nghiệp vụ, kiểm tra việc giao và quyết toán công việc hàng quý.

Năm 2015

* Mặt làm được:

- Đầu tư tín dụng đã bám sát hướng phát triển của kinh tế địa phương, đẩy mạnh cho vay phục vụ nông nghiệp, công nghiệp theo Nghị định 41, cho vay theo quyết định số 66/2015 của Thủ tướng Chính phủ về chính sách giảm tổn thất trong nông nghiệp.

- Đơn vị đã bám sát các văn bản chỉ đạo cấp trên, triển khai tốt các sản phẩm tín dụng mới, triển khai cho vay lĩnh vực nông nghiệp nông thôn theo Nghị định số 55/2015/NĐ-CP ngày 09/6/2015 của Chính phủ “về chính sách tín dụng phục vụ phát triển Nông nghiệp Nông thôn”, áp dụng sản phẩm cho vay theo Quyết định 889 “cho vay theo hạn mức tín dụng đối với hộ gia đình sản xuất kinh doanh quy mô nhỏ” tạo điều kiện thuận lợi cho khách hàng trong vay vốn, giảm khối lượng thiết lập hồ sơ của cán bộ tín dụng (hạn mức tín dụng của hộ gia đình nay đã thay đổi nâng từ mức 100 triệu đồng lên 200 triệu đồng.)

- Lãi suất cho vay vừa chấp hành đúng quy định cấp trên vừa linh hoạt đúng đối tượng khách hàng nhằm giữ khách hàng cũ và thu hút khách hàng mới.

- Thời gian thẩm định và giải quyết hồ sơ cho vay được thực hiện nhanh chóng hơn.

- Trong năm đã ký hợp đồng tín dụng, giải ngân vốn vay 2 hộ đóng tàu mới theo Nghị định 67 của Chính phủ số tiền 8,750 tỷ đồng (2 con tàu hiện đã hoàn thành và hạ thủy), thẩm định sơ bộ ban đầu đến cuối năm 2015 có 10 hộ gia đình đăng ký vay theo mục đích này.

* Mặt chưa được:

- Giải ngân vốn vay phần lớn đang bằng tiền mặt, chứng từ chứng minh mục đích vay vốn chưa đầy đủ, đối tượng đánh bắt thủy hải sản, hóa đơn chứng từ trong thực tế là hộ vay không có.

- Một số khách hàng có nợ quá hạn lớn, lâu ngày song các giải pháp xử lý chưa dứt điểm, trong đó giải pháp hữu hiệu như khởi kiện ra tòa đang còn ít (năm 2015: 1 bộ), cán bộ tín dụng thiếu chủ động trong việc đề xuất, áp dụng các biện pháp xử lý nợ.

- Một số khách hàng hiện đang có quan hệ đồng thời nhiều tổ chức tín dụng khác, hoặc có tham gia mua hàng trả góp ở các công ty tài chính nên phần nào khó khăn trong việc quản lý tín dụng của khách hàng.

- Nợ xấu trong năm tuy giảm nhiều song các giải pháp xử lý chủ yếu là bán nợ cho VAMC, xử lý rủi ro.

- Một số cán bộ tín dụng dư nợ giảm so với đầu năm ngoài yếu tố khách quan còn có sự chủ quan đó là việc chưa tích cực tìm đến khách hàng vay, đang đợi khách hàng, khắt hặn khách, thời gian giải quyết món vay chậm, có nhiều dự án cá nhân, hộ gia đình thực sự cần vốn cay song cán bộ tín dụng vẫn chần chừ, không mạnh dạn đầu tư. Quản lý dư nợ của một số cán bộ tín dụng đang còn quá thấp so với bình quân toàn đơn vị.

- Cán bộ tín dụng quản lý nợ vay chưa được sâu sát, việc phân kỳ gốc lãi cho khách hàng chưa phù hợp với nguồn trả nợ trong dự án vay vốn.

- Việc quản lý, đôn đốc thu hồi nợ đã xử lý rủi ro của cán bộ tín dụng còn lỏng lẻo, thiếu bám sát đôn đốc, thậm chí có những cán bộ tín dụng suốt thời gian quản lý chưa hề đôn đốc thu nợ tại hộ vay.

- Việc tự nghiên cứu văn bản nghiệp vụ của cán bộ tín dụng đang còn hạn chế dẫn đến sai sót trong quá trình làm việc, trả lời với khách hàng không nắm chắc quy định.

- Cán bộ tín dụng đang còn nặng về tài sản thế chấp, thiếu kỹ năng về thông tin từ khách hàng vay.

- Đang còn hiện tượng các tổ trưởng sách nhiễu hộ vay, vòi vĩnh, gây phiền hà, cản trở cho người vay tiếp cận.

Năm 2016: bên cạnh việc phát huy những mặt làm được các năm trước, đánh giá sơ bộ, năm 2016 có những mặt đạt được và chưa đạt được sau:

* Mặt đạt được:

- Mặt bằng dư nợ chung của hầu hết cán bộ tín dụng đều đạt hạn mức gia đầu năm, đây là kết quả của việc tích cực tìm đến khách hàng vay, thời gian giải quyết món vay nhanh chóng, thực hiện được ở đâu có nhu cầu vay vốn, ở đó có cán bộ tín dụng

- Việc phân kỳ gốc lãi cho khách hàng đã phù hợp với nguồn trả nợ trong dự án vay vốn. Cán bộ tín dụng quản lý nợ vay sâu sát và nghiêm túc hơn.

- Không còn hiện tượng các tổ trưởng sách nhiễu hộ vay, vòi vĩnh, gây phiền hà, cản trở cho người vay tiếp cận.

* Mặt chưa được:

- Một số cán bộ tín dụng chưa thực sự chiếm được lòng tin và tình cảm của khách hàng, dẫn đến việc khách hàng có quan hệ đồng thời nhiều tổ chức tín dụng khác nên phần nào khó khăn trong việc quản lý tín dụng của khách hàng.

- Một số khách hàng có dư nợ quá lớn gây khó khăn trong công tác hoàn trả nợ gốc, cần phải tiếp tục áp dụng các biện pháp xử lý tài sản hoặc khởi kiện ra tòa án.

2.1.4.3. Kết quả hoạt động kinh doanh tại NHNo và PTNT chi nhánh huyện Quảng Trạch qua 3 năm (2014-2016)

Hoạt động kinh doanh của ngân hàng phụ thuộc nhiều vào các nhân tố bên ngoài và bên trong ngân hàng. Dưới đây là một số thuận lợi và khó khăn cơ bản ảnh hưởng đến hoạt động của Agribank Quảng Trạch qua các năm (2014-2016):

➤ Một số thuận lợi chính:

- Nghị định 41/2010/NĐ-CP về chính sách tín dụng phục vụ phát triển nông nghiệp, nông thôn thay thế QĐ 67/199QĐ-TTg đã tạo điều kiện cho Agribank Quảng Trạch tăng trưởng tín dụng, thể hiện vai trò là một định chế tài chính chủ đạo trên thị trường tài chính nông nghiệp - nông thôn, khẳng định thêm thương hiệu ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam.

- Trong giai đoạn này, ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam ban hành một số văn bản mới về Quy chế cho vay đối với các thành phần kinh tế, đặc biệt là kinh tế hộ gia đình.

- Nội bộ ban lãnh đạo cũng như toàn thể cán bộ công nhân viên đoàn kết một lòng, tất cả vì lợi ích của đơn vị, hệ thống và trong đó có lợi ích của chính mình.

- Nghị quyết Đại hội Đảng bộ các xã, phường và Đại hội huyện Đảng (huyện Quảng Trạch), thị Đảng (thị xã Ba Đồn) bổ nhiệm nhiệm kỳ 2010-2015, 2015-2020 đã chỉ ra các chương trình phát triển kinh tế và các giải pháp cụ thể làm cơ sở, định hướng cho đầu tư tín dụng.

- Về cơ chế chính sách năm 2014: ngân hàng Nhà nước Việt Nam điều chỉnh chính sách tiền tệ và ngân hàng theo hướng kiềm chế lạm phát và ổn định kinh tế vĩ mô, tháo gỡ khó khăn cho hoạt động sản xuất kinh doanh.

+ Lãi suất huy động tiền gửi các kỳ hạn đều giảm xuống. Có kỳ hạn 1 tháng đến dưới 12 tháng là 6,3%/năm.

+ Lãi suất cho vay đối tượng nông nghiệp nông thôn, doanh nghiệp nhỏ và vừa và một số đối tượng ưu đãi khác giảm từ 9% xuống còn 7%/năm. Các đối tượng khác cũng được giảm xuống.

- Chính Phủ cũng có nhiều chính sách hỗ trợ cho lĩnh vực Nông nghiệp Nông thôn như: Quyết định 66/QĐ-CP về một số chính sách cho vay hỗ trợ giảm tổn thất sau thu hoạch, Nghị định 67/NĐ-CP về một số chính sách phát triển thủy sản....

- Tiếp tục đẩy mạnh thực hiện nghị định 41/2010/NĐ-CP về chính sách tín dụng phục vụ phát triển nông nghiệp nông thôn.

- Nghị Quyết số 125/NQ-CP ngày 20/12/2015 của Chính phủ về việc điều chỉnh địa giới tách 9 xã, thị trấn thuộc huyện Quảng Trạch thành lập Thị xã Ba Đồn.

- Việc thu hút các dự án đầu tư trên địa bàn được cấp ủy, chính quyền tập trung chỉ đạo nên đã thu hút được nhiều nhà đầu tư vào địa bàn. Nhiều dự án đã đi vào hoạt động và có sản phẩm.

- Nền kinh tế xã hội trong năm 2015 tiếp tục đà phục hồi, có nhiều chuyển biến và đạt được những kết quả tích cực, tốc độ tăng trưởng GDP đạt 6.5%, đạt mức cao nhất từ 2010-2015, lạm phát được kiểm chế ở mức thấp nhất, chỉ số giá tiêu dùng ở mức thấp nhất so với cùng kỳ 14 năm qua.

- Về cơ chế chính sách: ngân hàng Nhà nước điều chỉnh chính sách tiền tệ và hoạt động ngân hàng theo hướng kiểm chế lạm phát, ổn định kinh tế vĩ mô, tháo gỡ khó khăn cho hoạt động sản xuất kinh doanh.

- Lãi suất huy động tiền gửi tương đối ổn định trong năm, một số ở kỳ hạn từ 3 đến 12 tháng có tăng nhẹ, riêng kỳ hạn từ 24 tháng đến 60 tháng lại giảm từ 6,8%/năm xuống còn 6,5%/năm. Lãi suất huy động ngoại tệ cuối năm giảm còn 0%.

- Lãi suất cho vay giảm đối tượng nông nghiệp nông thôn, doanh nghiệp nhỏ và vừa và một số đối tượng ưu đãi khác từ 9%/năm xuống còn 7%/năm.

- Nắng nóng, hạn hán kéo dài, nhiều địa phương bỏ hoang ruộng không thực hiện gieo trồng được, chăn nuôi bị dịch bệnh, đời sống nhân dân gặp khó khăn

- Một số chỉ tiêu chính đạt được năm 2016: tốc độ tăng trưởng kinh tế 9,2%; Giá trị sản xuất công nghiệp, tiểu thủ công nghiệp tăng 8,4%; thương mại dịch vụ tăng 15,9%; tỷ lệ hộ nghèo giảm từ 21,18% xuống còn 17,1%...

➤ Một số khó khăn chính

- Mạng lưới các tổ chức tín dụng trên địa bàn ngày càng đông, mức độ cạnh tranh ngày càng gay gắt, gây khó khăn trong tăng trưởng và tăng chi phí về tuyên truyền, quảng cáo, tiếp thị.

- Năm 2014, nền kinh tế đã có nhiều chuyển biến tích cực song vẫn còn nhiều khó khăn như hàng hóa sản xuất ra không bán được, tồn kho nhiều, sức mua của người tiêu dùng yếu. Một số doanh nghiệp cũng như hộ kinh doanh trong tình trạng cầm chừng, giá cả hàng hóa dịch vụ không ổn định ảnh hưởng tâm lý sản xuất và đời sống nhân dân.

- Các tổ chức tín dụng trên địa bàn mở thêm phòng giao dịch, mức độ cạnh tranh ngày càng gay gắt, phát sinh nhiều chi phí trong việc giữ và thu hút khách hàng.

- Ảnh hưởng của nắng nóng, hạn hán năm 2015 kết hợp với thiên tai lũ lụt từ tháng 10/2016, dẫn đến nhiều hộ vay vốn khó khăn, không có nguồn trả nợ, nợ xấu tăng nhanh.

- Tình hình khó khăn chung của nền kinh tế, các dự án đầu tư thu hẹp, theo đó nợ xấu phát sinh nhiều, vốn đầu tư thu hồi chậm, chi phí rủi ro cao.

Kết hợp những thuận lợi và khó khăn ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của ngân hàng, cùng với việc phân tích ở mục 2.1.4.1. về tình hình huy động vốn, 2.1.4.2. về tình hình cho vay chung tại Agribank Quảng Trạch qua 3 năm, phân tích bảng 2.3 (xem ở trang tiếp theo) và hình 2.2 (xem ở trang tiếp theo) sẽ cho thấy kết quả hoạt động kinh doanh tại Agribank Quảng Trạch qua 3 năm 2014-2016

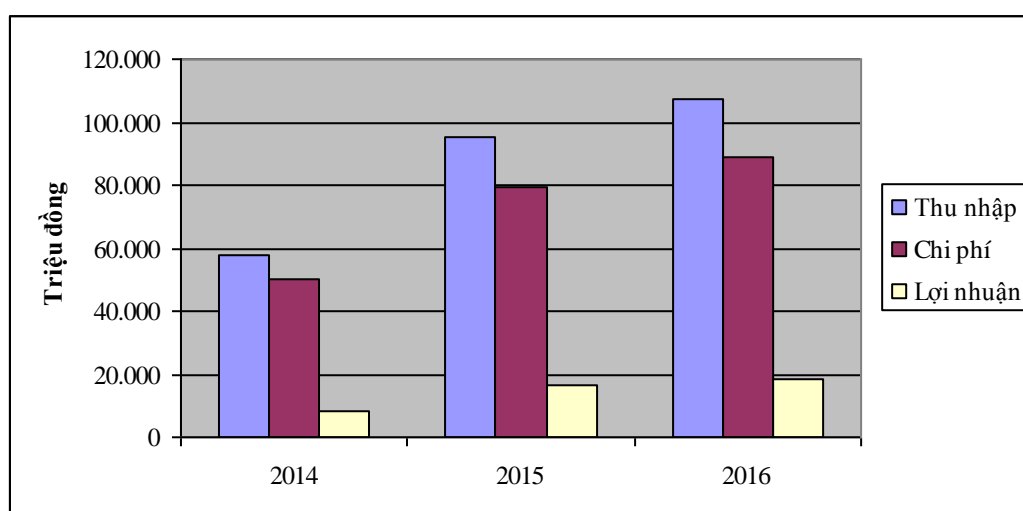
Bảng 2.3: Báo cáo KQHĐKD tại Agribank Quảng Trạch qua 3 năm (2014-2016)

ĐVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	2014	2015	2016	Tăng trưởng			
				2015/2014		2016/2015	
				ST	%	ST	%
1/ Thu nhập	57.914	95.431	107.599	37.517	64,78	12.168	12,75
2/ Chi phí	49.872	79.126	89.184	29.254	58,66	10.058	12,71
3/ Lợi nhuận	8.042	16.305	18.415	8.263	102,75	2.110	12,94

(Nguồn: Báo cáo KQHĐKD qua 3 năm 2014-2016 tại Agribank Quảng Trạch [3, tr 47])

Hình 2.2: KQHĐKD tại Agribank Quảng Trạch qua 3 năm (2014-2016)



Phân tích:

Nhìn vào hình 2.2, có thể nhận thấy, tình hình hoạt động kinh doanh rất phát triển tại Agribank Quảng Trạch qua 3 năm 2014 - 2016. Các chỉ tiêu (thu nhập, chi phí và lợi nhuận) đều tăng trưởng qua các năm. Năm 2016, thu nhập của Agribank Quảng Trạch đạt gần 18.415 triệu đồng.

Nhìn chung, mức tăng trưởng năm 2016 so với năm 2015 có xu hướng chững lại. Nếu như tốc độ tăng trưởng thu nhập năm 2015 so với 2014 là 64,78% tương ứng với mức tăng trên 37.517 triệu đồng thì thu nhập năm 2016 so với năm 2015 chỉ tăng 12.168 triệu đồng, tốc độ tăng trưởng thu nhập năm 2016 so với năm 2015 chỉ còn 12,75%. Mức tăng trưởng chi phí cũng giảm mạnh từ khoảng 29.254 triệu đồng tương ứng với tốc độ tăng trưởng chi phí năm 2015 so với năm 2014 là 58,66% xuống còn 12,71% tương ứng với 10.058 triệu đồng vào năm 2016 so với năm 2015. Mặc dù có tốc độ tăng trưởng thu nhập và chi phí cùng giảm, tuy nhiên, tốc độ tăng trưởng thu nhập giảm nhiều hơn tốc độ tăng trưởng chi phí, kéo theo tốc độ tăng trưởng lợi nhuận cũng giảm từ 102,75% tương ứng với khoảng 8.263 triệu đồng vào năm 2015 so với năm 2014 xuống chỉ còn 12,94% tương ứng với chỉ tăng 2.110 triệu đồng vào năm 2016 so với 2015.

Nhìn lại tình hình kinh tế năm 3 năm với nhiều biến động, với những thuận lợi và khó khăn như đã đề cập ở trên, thì việc triển khai kinh doanh hiệu quả và sinh lãi của ngân hàng mặc dù có chững lại nhưng là rất phù hợp và đáng khen ngợi, là sự nỗ lực rất lớn của toàn bộ ngân hàng.

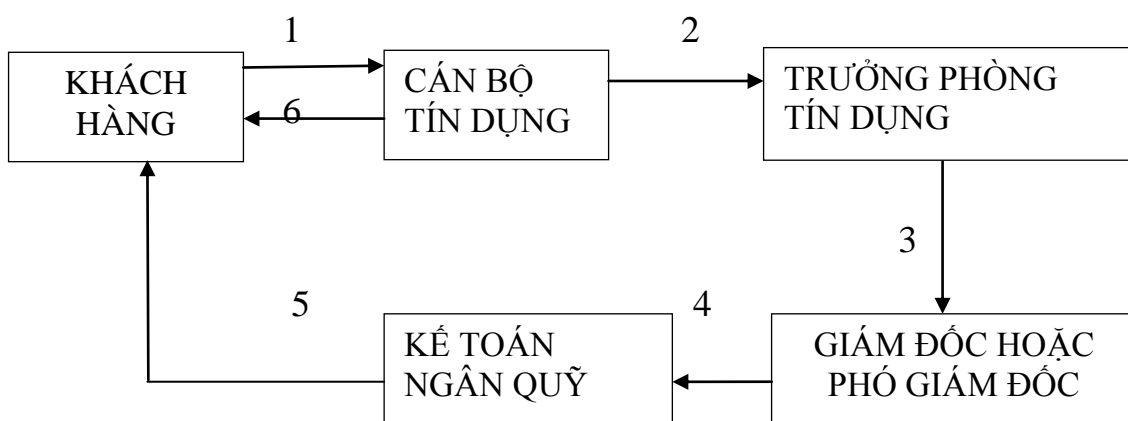
2.2. Thực trạng cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN SXKD tại Agribank Quảng Trạch qua 3 năm (2014-2016)

2.2.1. Điều kiện cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN SXKD tại Agribank Quảng Trạch

2.2.1.1. Quy trình cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN SXKD

Mô hình dưới đây thể hiện quy trình cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN SXKD, chúng ta có thể hình dung như sau:

(1) Cán bộ tín dụng trực tiếp xúc với khách hàng, tùy thuộc vào đó là khách hàng quan hệ tín dụng lần đầu hay khách hàng đã có quan hệ tín dụng với ngân hàng để có thể tiếp thu, thu thập thông tin và hướng dẫn khách hàng lập hồ sơ vay vốn theo quy định tại khoản 1 điều 3 số 909/QĐ-HĐQT-TDHo [5], kiểm tra hồ sơ vay vốn của khách hàng, thẩm định và lập báo cáo thẩm định cho vay theo quy định tại khoản 2 điều 3 số 909/QĐ-HĐQT-TDHo.



(2) Trưởng phòng/ tổ trưởng tổ tín dụng sau khi nhận được hồ sơ và báo cáo thẩm định của cán bộ tín dụng, thực hiện rà soát danh mục hồ sơ vay vốn theo quy định của ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam; nếu hồ sơ vay vốn thiếu, chưa đầy đủ thì yêu cầu bổ sung, hoàn thiện theo quy định tại khoản 3 điều 3 số 909/QĐ-HĐQT-TDHo.

(3) Giám đốc ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn nơi cho vay sau khi nhận được hợp đồng tín dụng, hợp đồng đảm bảo tiền vay đã có chữ ký nháy từ trưởng phòng tín dụng phù hợp thì tiến hành xem xét lại nội dung trong hợp đồng đầy đủ và đảm bảo pháp lý thì ký duyệt vào hợp đồng, nếu không được thì thông báo cho khách hàng biết.

(4) Hồ sơ khoản vay được giám đốc ký duyệt cho vay được chuyển cho kế toán thực hiện nghiệp vụ hạch toán kế toán, thanh toán.

(5) Kế toán chuyển cho thủ quỹ để tiến hành giải ngân cho khách hàng.

(6) Sau khi cho vay cán bộ tín dụng được giao theo dõi khoản vay có trách nhiệm theo dõi, đôn đốc việc trả nợ gốc, lãi của khách hàng đầy đủ, đúng kỳ. Các khoản nợ đến hạn đều phải lập thông báo gửi cho khách hàng trước 05 ngày làm việc so với ngày đến hạn nợ. Cán bộ tín dụng được giao tiến hành thu nợ gốc, lãi tiền vay, phí, hay xử lý nợ (nếu có) theo quy định tại mục C số 909/QĐ-HĐQT-TDHo.

Phân tích:

Quy trình cho vay khá đơn giản, vừa đủ để đảm bảo an toàn trong hoạt động cho vay của ngân hàng, vừa đủ để đảm bảo khách hàng không phải chờ đợi quá lâu, khối lượng công việc phù hợp: việc phải làm của khách hàng ít và đơn giản, nhiệm vụ của các phòng ban, nhân viên được phân chia rõ ràng, cụ thể, không chồng chéo lên nhau, tiến trình thực hiện có logic.

Ưu điểm: Quy trình cho vay đơn giản, an toàn, phù hợp với quy mô, phạm vi hoạt động của ngân hàng, đáp ứng được nhu cầu và thời gian cho khách hàng.

2.2.1.2. Đối tượng

➤ Hộ gia đình, cá nhân:

- Cư trú (thường trú, tạm trú) tại địa bàn huyện Quảng Trạch và thị xã Ba Đồn.

Trường hợp người vay ngoài địa bàn thì Giám đốc Agribank Quảng Trạch xem xét, quyết định. Nếu người vay ở địa bàn liền kề đại bàn thì Giám đốc Agribank Quảng Trạch phải thông báo cho Giám đốc ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn nơi người vay cư trú biết.

➤ Cá nhân là người từ đủ 18 tuổi trở lên không bị mất hoặc hạn chế năng lực hành vi dân sự theo quy định của Bộ luật Dân sự.

Trường hợp người từ đủ mười lăm tuổi đến chưa đủ mười tám tuổi có tài sản riêng đảm bảo thực hiện nghĩa vụ thì có thể tự mình xác lập, thực hiện giao dịch dân sự mà không cần có sự đồng ý của người đại diện theo pháp luật, trừ trường hợp pháp luật có quy định khác.

Đại diện cho hộ gia đình để giao dịch với Agribank Quảng Trạch là chủ hộ hoặc người đại diện của chủ hộ; chủ hộ hoặc người đại diện chủ hộ phải có đủ năng lực pháp luật dân sự và năng lực hành vi dân sự theo quy định của Bộ luật Dân sự.

Phân tích:

Đối tượng được cho vay không vi phạm quy định của pháp luật.

Ưu điểm:

Quy định về đối tượng cho vay của ngân hàng vừa tuân thủ pháp luật, vừa khuyến khích những cá nhân, hộ gia đình có nhu cầu vay vốn tại Agribank Quảng Trạch mà chưa đủ tuổi hoặc ngoài địa bàn được vay vốn mà không phạm luật.

2.2.1.3. Thời hạn và mục đích cho vay

Cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN SXKD là các khoản cho vay đến 12 tháng nhằm bổ sung nhu cầu vốn ngắn hạn cho sản xuất, kinh doanh. Thời hạn cho vay được xác định dựa trên hợp đồng tín dụng hoặc trên từng

giấy nhận nợ phù hợp với chu kỳ sản xuất, kinh doanh và khả năng trả nợ của khách hàng và Agribank Quảng Trạch nhưng tối đa là 12 tháng; nếu khách hàng kinh doanh tổng hợp thì lựa chọn sản phẩm có chu kỳ kinh doanh dài nhất hoặc chiếm tỷ trọng chủ yếu để xác định thời hạn vay. Thời hạn vay trên từng giấy nhận nợ có thể không phù hợp với thời hạn hiệu lực của hạn mức tín dụng.

Phân tích:

Thời hạn và mục đích vay cụ thể, linh động.

Ưu điểm:

Thời hạn vay được xác định cụ thể, linh động giúp cán bộ tín dụng dễ dàng quyết định mức độ phù hợp của việc cho vay.

Nhược điểm:

Thời hạn cho vay linh động, tạo sơ hở cho cán bộ tín dụng vô tình, hoặc cố tình cho vay hoặc không cho vay không đúng thời hạn được cho phép.

2.2.1.4. Cách tính lãi

Tính theo lãi suất cố định và thả nổi theo quy định của ngân hàng Nhà nước Việt Nam trong cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN SXKD. Điều chỉnh lãi suất linh hoạt theo từng thời kỳ.

Phân tích:

Tính lãi linh hoạt và tuân thủ quy định của ngân hàng Nhà nước Việt Nam.

Ưu điểm:

Cách tính lãi linh hoạt và tuân thủ quy định của ngân hàng Nhà nước Việt Nam giúp Agribank Quảng Trạch kịp thời điều chỉnh mức lãi suất theo những thay đổi, biến động lãi suất do ngân hàng Nhà nước Việt Nam đề ra và

những biến động chung của nền kinh tế tác động đến hoạt động cho vay, nhu cầu vay vốn của khách hàng là HGD&CN SXKD.

2.2.1.5. Điều kiện đảm bảo

Đảm bảo bằng tài sản là đảm bảo bằng thế chấp bất động sản, cầm cố động sản, bảo lãnh của bên thứ ba, tài sản hình thành từ vốn vay.

Thông thường, cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN SXKD tại Agribank Quảng Trạch có đảm bảo bằng tài sản là thế chấp bất động sản như nhà ở, đất canh tác; Có đảm bảo không bằng tài sản là đảm bảo dựa trên uy tín của người đi vay, là người đã có vay vốn của Agribank Quảng Trạch và luôn đảm bảo hoàn trả nợ gốc và lãi đúng hạn, có kết quả sản xuất kinh doanh sinh lãi cao, hợp pháp.

2.2.1.6. Phí, phạt

Từ tháng 4/2013 đến nay Agribank Quảng Trạch chỉ tính phạt trả nợ quá hạn (lãi suất 150% x lãi suất trong hợp đồng) ngoài ra, không tính bất kỳ một loại phí nào khác (như phí thẩm định tài sản đảm bảo, hay phí phạt trả nợ trước hạn...) đối với khách hàng là HGD&CN nhằm khuyến khích khách hàng vay vốn và trả nợ, tạo điều kiện thuận lợi, hỗ trợ phát triển kinh tế khách hàng trên địa bàn hoạt động đúng như chủ trương và mục tiêu hoạt động của ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam và Nghị định 41/2010/NĐ-CP là bám sát định hướng phát triển kinh tế địa phương, đẩy mạnh cho vay phục vụ nông nghiệp, nông thôn.

Phân tích:

Agribank Quảng Trạch là ngân hàng duy nhất trên địa bàn, là một trong số ít các chi nhánh của ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam cũng như hầu hết các tổ chức tín dụng khác chưa thu phí và phạt đối với các loại phí, phạt khác.

Ưu điểm:

Việc chưa thu phí và phạt khác tại Agribank Quảng Trạch là phù hợp với tình hình kinh tế và dân trí còn chưa phát triển tạo địa bàn hoạt động của ngân hàng, chính sách kinh tế của địa phương. Điều này tạo ưu thế, khuyến khích khách hàng, đặc biệt là khách hàng HGD&CN vay vốn tại Agribank Quảng Trạch.

Nhược điểm:

- Việc không thu phí thẩm định tài sản phân nào hạn chế chất lượng thẩm định tài sản đảm bảo của cán bộ tín dụng.

- Việc không thu phí phạt như phạt trả trước thời hạn, mặc dù không nhiều khách hàng có nhu cầu trả trước thời hạn, tuy nhiên cũng ít nhiều gây cản trở cho trong việc hoạch định nguồn vốn của ngân hàng.

2.2.2. Thực trạng cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN SXKD tại Agribank Quảng Trạch qua 3 năm (2014-2016)

2.2.2.1. Thực trạng cho vay đối với HGD&CN tại Agribank Quảng Trạch qua 3 năm (2014-2016)

Như đã đề cập ở trên, những thay đổi từ Nghị định 41/2010/NĐ-CP đã tạo điều kiện cho ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn tăng trưởng tín dụng, thể hiện vai trò là một định chế tài chính chủ đạo trên thị trường tài chính nông nghiệp nông thôn, khẳng định thêm thương hiệu ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn cùng với việc ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam ban hành một số văn bản mới về Quy chế cho vay đối với các thành phần kinh tế, đặc biệt là kinh tế hộ gia đình. Bảng 2.4 (xem ở trang tiếp theo) sẽ khái quát về thực trạng cho vay đối với HGD&CN trong cho vay chung tại Agribank Quảng Trạch qua 3 năm (2014-2016).

Phân tích:

Nhìn vào bảng 2.4 có thể nhận thấy cho vay đối với HGD&CN chiếm tỷ trọng rất lớn trong hoạt động cho vay tại Agribank Quảng Trạch qua 3 năm (2014-2016): doanh số cho vay HGD&CN chiếm từ 80%-87% doanh số cho vay chung, doanh số thu nợ HGD&CN chiếm từ 79%-86% doanh số thu nợ chung, dư nợ HGD&CN chiếm từ 89%-92% dư nợ chung, nợ quá hạn HGD&CN chiếm từ 95%-98% nợ quá hạn chung. Vậy nên, quy mô và chất lượng của cho vay đối với HGD&CN ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động cho vay tại Agribank huyện Quảng Trạch.

Bảng 2.4: Thực trạng cho vay đối với HGD&CN trong cho vay chung tại Agribank Quảng Trạch qua 3 năm (2014-2016).

DVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	2014		2015		2016		Tăng trưởng			
							2015/2014		2016/2015	
	ST	%	ST	%	ST	%	ST	%	ST	%
1/ DSCV chung	495.070	100	626.562	100	694.352	100	131.493	26,56	67.790	10,82
HGD&CN	429.150	86,68	503.743	80,40	563.821	81,20	74.594	17,38	60.078	11,93
2/ DSTN chung	397.260	100	553.725	100	613.876	100	156.465	39,39	60.151	10,86
HGD&CN	341.230	85,90	440.793	79,61	495.024	80,64	99.563	29,18	54.231	12,30
3/ DN chung	422.371	100	484.564	100	554.134	100	62.192	14,72	69.570	14,36
HGD&CN	386.231	91,44	440.296	90,86	498.463	89,95	54.066	14,00	58.167	13,21
4/ NQH chung	13.638	100	14.507	100	11.462	100	869	6,37	-3.045	-20,99
HGD&CN	13.118	96,18	14.167	97,65	10.932	95,38	1.049	8,00	-3.235	-22,83
5/ NQH/DN chung (%)		3,23		2,99		2,07				
HGD&CN		3,40		3,22		2,19				

(Nguồn: Báo cáo KQHĐKD qua 3 năm 2014-2016 tại Agribank Quảng Trạch [4, tr56])

Hoạt động cho vay đối với HGD&CN tăng trưởng qua các năm. Tương tự như đã phân tích trong mục 2.1.3.2. về tình hình cho vay chung, cho vay đối với HGD&CN cũng có tốc độ tăng trưởng cao vào năm 2015 và giảm tốc độ tăng trưởng vào năm 2016.

- Tốc độ tăng trưởng doanh số cho vay HGD&CN giảm từ 17,38% năm 2015 tương ứng mức tăng 74.594 triệu đồng xuống còn 11,93% năm 2016 tương ứng mức tăng 60.078 triệu đồng;

- Tốc độ tăng trưởng doanh số thu nợ HGD&CN giảm từ 29,18% tương ứng tăng 99.563 triệu đồng năm 2015 xuống còn 12,3% tương ứng mức tăng 54.231 triệu đồng năm 2016;

- Tốc độ tăng trưởng dư nợ HGD&CN giảm nhẹ từ 14% tương ứng tăng 54.066 triệu đồng năm 2015 xuống còn 13,21% tương ứng tăng hơn 58.167 triệu đồng năm 2016;

- Nợ quá hạn HGD&CN giảm mạnh từ 8% tương ứng mức tăng 1.049 triệu vào năm 2015 đã giảm xuống hơn 3 tỷ làm tốc độ tăng trưởng nợ quá hạn HGD&CN giảm mạnh xuống mức âm 22,83%.

- Tỷ lệ % NQH/DN giảm mạnh qua 3 năm: năm 2014: 3,4%; năm 2015: 3,22%; năm 2016: 2,19%.

Sở dĩ có những thay đổi trên trong cho vay đối với HGD&CN là do quá trình cung ứng sản phẩm cho đối tượng khách hàng là HGD&CN ngày càng trở nên thuần thực, chuyên nghiệp hơn và những thay đổi từ môi trường kinh doanh, tác động đến giảm nhu cầu vay vốn của khách hàng:

- Năm 2015 có những yếu tố thuận lợi cơ bản giúp phát triển tình hình cho vay đối với HGD&CN.

- Nghị định 41/2010/NĐ-CP về chính sách tín dụng phục vụ phát triển nông nghiệp, nông thôn thay thế QĐ 67/199QĐ-TTg đã tạo điều kiện cho ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn tăng trưởng tín dụng, thể hiện

vai trò là một định chế tài chính chủ đạo trên thị trường tài chính nông nghiệp nông thôn, khẳng định thêm thương hiệu. Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam ban hành một số văn bản mới về Quy chế cho vay đối với các thành phần kinh tế, đặc biệt là kinh tế hộ gia đình.

- Thực hiện kế hoạch 5 năm 2011-2015 và cũng Nghị quyết Đại hội Đảng lần thứ XXIII. Năm 2015 mặc dù có nhiều khó khăn như thời tiết mưa dầm, rét đậm kéo dài, giá cả lạm phát tăng cao... ảnh hưởng đến sản xuất, đời sống nhân dân, nhưng tình hình kinh tế xã hội của huyện Quảng Trạch, thị xã Ba Đồn vẫn tiếp tục ổn định và tăng trưởng khá, đời sống nhân dân được cải thiện, văn hóa xã hội chuyển biến tích cực, quốc phòng an ninh được giữ vững.

- Năm 2015, Nghị quyết 11/NQ-CP [6] về chống suy giảm kinh tế đã phát huy hiệu quả, giá cả đã dần ổn định. ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam đã chỉ đạo nhiều giải pháp kịp thời, có hiệu quả, phù hợp với từng giai đoạn như điều chỉnh lãi suất huy động, lãi suất cho vay linh hoạt, phí môi giới huy động vốn, khen thưởng huy động vốn...

➤ Năm 2016 có những nhân tố cơ bản tác động làm giảm tốc độ tăng trưởng cho vay đối với HGD&CN:

- Năm 2016, các chỉ tiêu kinh tế tiếp trên địa bàn huyện Quảng Trạch và thị xã Ba Đồn tiếp tục duy trì tốc độ tăng trưởng, sản xuất nông nghiệp được mùa toàn diện, năng suất lúa và sản lượng lương thực đạt cao nhất cho đến năm 2016, sản xuất công nghiệp gặp nhiều khó khăn nhưng vẫn tăng trưởng so với cùng kỳ, dịch vụ phát triển,...: tốc độ tăng trưởng kinh tế 9,2%; sản lượng lương thực đạt 59.516 tấn (đạt 103%/KH); Giá trị sản xuất công nghiệp, tiểu thủ công nghiệp tăng 8,4%; thương mại dịch vụ tăng 15,9%; tỷ lệ hộ nghèo giảm từ 21,18% xuống còn 17,1%...

- Ảnh hưởng của thiên tai lũ lụt từ tháng 10/2016, dẫn đến nhiều hộ vay vốn khó khăn, không có nguồn trả nợ, nợ xấu tăng nhanh.

- Mạng lưới các ngân hàng trên địa bàn ngày càng đông, mức độ cạnh tranh ngày càng gay gắt, gây khó khăn trong tăng trưởng.

- Biến động giá nguyên liệu, nhiên liệu đầu vào; thị trường thu mua hẹp sức mua giảm, hàng tồn kho lớn ảnh hưởng đến hoạt động của các hộ gia đình sản xuất kinh doanh.

Như vậy, nhu cầu vay vốn của khách hàng là HGD&CN có xu hướng giảm vào năm 2016 do những e ngại, khó khăn chung của nền kinh tế, tính khắc nghiệt của điều kiện tự nhiên, nên có thể kết luận rằng: hoạt động cho vay đối với HGD&CN tăng trưởng như những phân tích ở trên là hợp lý và thể hiện nỗ lực, cũng như uy tín của Agribank Quảng Trạch.

Ưu điểm:

Một là, cho vay đối với HGD&CN chiếm phần lớn hoạt động cho vay tại Agribank Quảng Trạch qua 3 năm (2014-2016), trực tiếp tác động đến tốc độ tăng trưởng của hoạt động cho vay. Điều này phù hợp với định hướng phát triển của ngân hàng và điều kiện kinh tế của địa phương, nhận được sự ủng hộ từ phía Chính phủ, lãnh đạo địa phương.

Hai là, xu hướng tỷ lệ % NQH/DN đối với HGD&CN giảm qua các năm thể hiện hiệu quả việc, tích cực trong thu hồi, xử lý nợ quá hạn, nợ xấu của cán bộ tín dụng ngân hàng. Tỷ lệ NQH/DN đều nhỏ hơn 5%, chứng tỏ chất lượng cho vay đối với HGD&CN là tốt, cần tiếp tục phát huy.

Ba là, tốc độ tăng trưởng doanh số cho vay và doanh số thu nợ đối với HGD&CN tương đương nhau qua các năm, dư nợ cao, chứng tỏ hoạt động cho vay của NH là an toàn, thu hút khách hàng.

Hạn chế:

Một là, tốc độ tăng trưởng bị chững lại năm 2016.

Hai là, dư nợ cao chứng tỏ nguồn vốn cho vay chưa thu hồi cao, Agribank Quảng Trạch cần phải đẩy mạnh công tác theo dõi, tránh để dư nợ trở thành nợ quá hạn, nợ xấu.

Ba là, nhu cầu vay vốn của khách hàng bị tác động quá nhiều bởi các yếu tố bên ngoài, Agribank Quảng Trạch cần nâng cao công tác Marketing để hạn chế rủi ro sụt giảm nhu cầu vay của khách hàng .

2.2.2.2. Thực trạng cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN tại Agribank Quảng Trạch qua 3 năm (2014-2016)

Việc lựa chọn thời hạn vay cũng là yếu tố quan trọng quyết định lựa chọn khoản vay và lựa chọn ngân hàng. Nếu thời hạn cho vay không phù hợp, gây ra khó khăn trả nợ đúng hạn của khách hàng, khách hàng kinh doanh không hiệu quả (trường hợp thời hạn vay quá ngắn), khách hàng kinh doanh sai mục đích, thu hồi nợ của ngân hàng kém, khả năng mất vốn của ngân hàng cao (trường hợp thời hạn vay quá dài) hoạch định nguồn vốn ngân hàng không thực hiện được.... Do đó, dựa vào nhu cầu vay, mục đích vay, phương án sản xuất kinh doanh, khả năng trả nợ và thời gian còn lại của tài sản đảm bảo..., ngân hàng và khách hàng có thể thỏa thuận để đưa ra thời hạn hợp lý. Việc phân tích theo thời hạn giúp ngân hàng quản lý tình hình các khoản nợ một cách hiệu quả, vừa hạn chế rủi ro đối với ngân hàng vừa làm hài lòng khách hàng. Bảng 2.5, hình 2.3, hình 2.4 (xem trong các trang tiếp theo) và phân tích, nhận xét sẽ làm sáng tỏ tình hình cho vay theo thời hạn đối với khách hàng là HGD&CN tại Agribank Quảng Trạch qua 3 năm (2014-2016).

Bảng 2.5: Tình hình cho vay theo thời hạn đối với HGD&CN tại Agribank Quảng Trạch qua 3 năm (2014-2016).

DVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	2014		2015		2016		Tăng trưởng			
							2015/2014		2016/2015	
	ST	%	ST	%	ST	%	ST	%	ST	%
1/ DSCV	429.150	100	503.743	100	563.821	100	74.594	17,38	60.078	11,93
Ngắn hạn	262.392	61,14	381.594	75,75	378.930	67,21	119.202	45,43	-2.664	-0,70
Trung – dài hạn	166.758	38,86	122.150	24,25	184.892	32,79	-44.608	-26,75	62.742	51,37
2/ DSTN	341.230	100	440.793	100	495.024	100	99.563	29,18	54.231	12,30
Ngắn hạn	238.089	69,77	304.744	69,14	362.831	73,30	66.655	28,00	58.087	19,06
Trung – dài hạn	103.141	30,23	136.049	30,86	132.193	26,70	32.908	31,91	-3.857	-2,83
3/ DN	386.231	100	440.296	100	498.463	100	54.066	14,00	58.167	13,21
Ngắn hạn	211.015	54,63	281.508	63,94	289.753	58,13	70.492	33,41	8.245	2,93
Trung – dài hạn	175.215	45,37	158.788	36,06	208.710	41,87	-16.427	-9,38	49.922	31,44
4/ NQH	13.118	100	14.167	100	10.932	100	1.049	8,00	-3.235	-22,83
Ngắn hạn	1.413	10,77	1.327	9,37	1.081	9,89	-85	-6,04	-246	-18,55
Trung – dài hạn	11.705	89,23	12.839	90,63	9.851	90,11	1.135	9,69	-2.989	-23,28
5/ NQH/DN (%)		3,40		3,22		2,19				
Ngắn hạn		0,67		0,47		0,37				
Trung – dài hạn		6,68		8,09		4,72				

(Nguồn: Báo cáo KQHĐKD qua 3 năm 2014-2016 tại Agribank Quảng Trạch [5, tr.61])

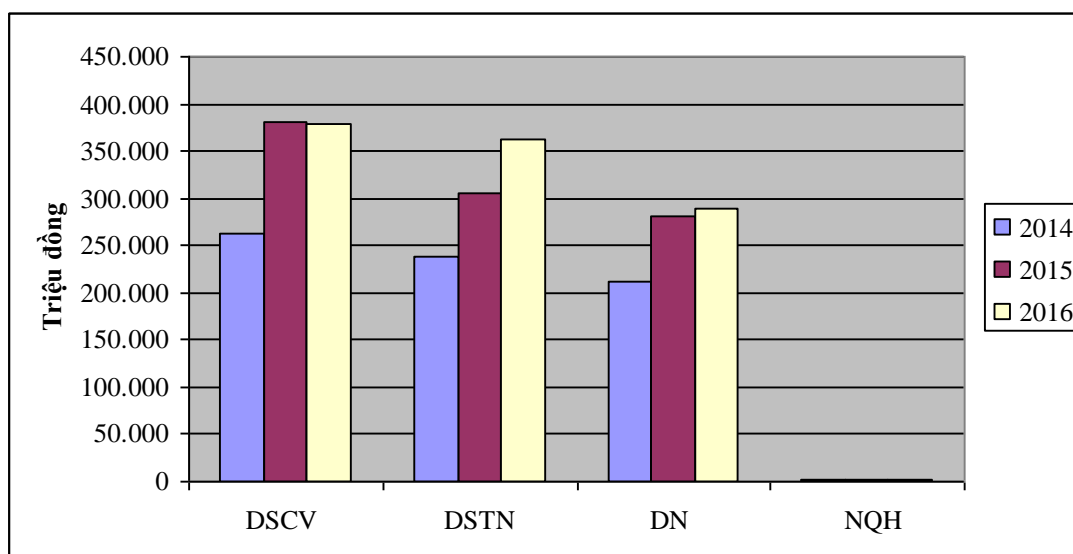
Phân tích:

Nhìn vào cột tỷ trọng bảng 2.5 có thể nhận thấy tình hình cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN chiếm khoảng 2/3 cho vay đối với HGD&CN. Đặc biệt, năm 2015, doanh số cho vay và dư nợ trung hạn giảm 9,31% (45,37%-36,06%), trong khi đó, đối tượng khách hàng mục tiêu chủ yếu là đối tượng phục vụ nông nghiệp, nông thôn đang cần nhu cầu vốn trung hạn.

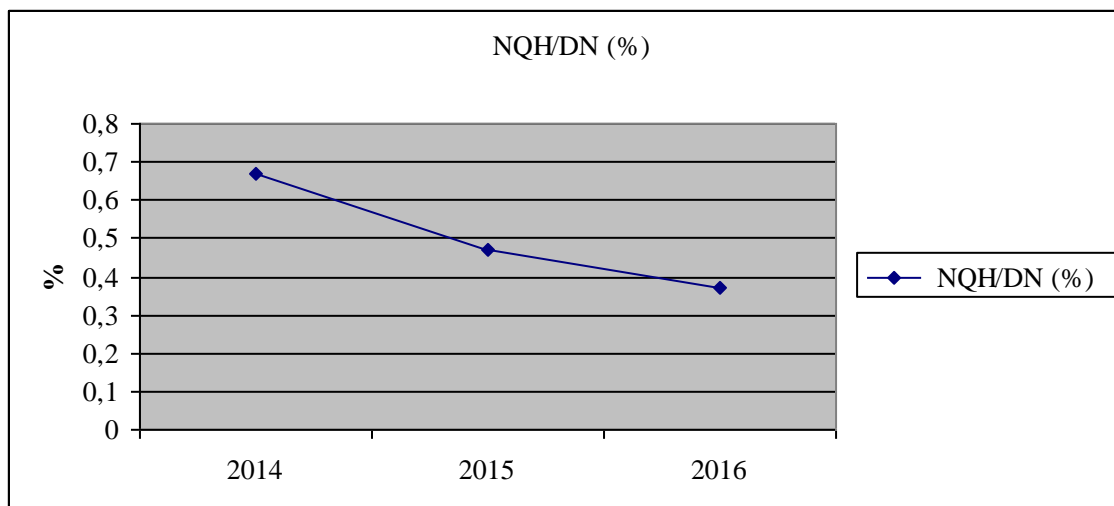
Tình hình cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN thay đổi ảnh hưởng rất lớn đến cho vay đối với HGD&CN và bị tác động bởi các nhân tố như đối với cho vay HGD&CN cũng như cho vay chung.

- Tốc độ tăng trưởng doanh số cho vay và dư nợ cũng bị tác động bởi các nhân tố như đối với cho vay chung làm tăng trưởng mạnh vào năm 2015 so với năm 2014: tốc độ tăng trưởng doanh số cho vay là 45,43% tương ứng với 119.202 triệu đồng và tốc độ tăng trưởng dư nợ là 33,41% tương ứng với 70.492 triệu đồng; sau đó giảm mạnh vào năm 2016: tốc độ tăng trưởng doanh số cho vay năm 2016/2015 đạt mức âm 0,7%, tương ứng giảm 2.664 triệu đồng, tốc độ tăng trưởng dư nợ giảm còn 2,93% tương ứng với mức tăng trưởng chỉ 8.245 triệu đồng.

Hình 2.3: Tình hình cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN tại Agribank Quảng Trạch qua 3 năm (2014-2016)



Hình 2.4: Tình hình tỷ lệ % nợ quá hạn trên dư nợ của cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN tại Agribank Quảng Trạch qua 3 năm (2014-2016)



- Tình hình thu nợ trong 3 năm tại Agribank Quảng Trạch có tăng trưởng, tuy nhiên mức tăng trưởng cao như năm 2015/2014 là 28% tương ứng với tăng hơn 66.655 triệu đồng đã không được duy trì đến năm 2016, chỉ còn 19,06% tương ứng với 58.087 triệu đồng.

Hình 2.4 và dòng số liệu trong bảng 2.5 thể hiện nợ quá hạn ngắn hạn chiếm một phần rất nhỏ trong dư nợ ngắn hạn và hình 2.5 chỉ ra xu hướng tỷ lệ % nợ quá hạn trên dư nợ có xu hướng ngày càng giảm. Tuy nhiên, thực tế xử lý NQH đối với Agribank Quảng Trạch còn nhiều điểm cần xem xét khi giảm NQH chủ yếu bằng cách xử lý rủi ro cuối năm, nhiều khoản nợ quá hạn có DN lớn hầu như chưa thu được, thu nợ rủi ro thực tế đạt thấp.

Ưu điểm:

Một là, tỷ lệ % NQH/DN có xu hướng giảm.

Hai là, cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN chiếm ưu thế hơn cho vay dài hạn đối với HGD&CN, nên tăng cường cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN.

Ba là, tình hình thu nợ đối với HGD&CN nói chung và thu nợ ngắn hạn đối với HGD&CN trong 3 năm tăng trưởng chứng tỏ chất lượng cho vay

đã tăng, công tác quản lý, thu hồi nợ của NH được nâng cao, tình hình sản xuất kinh doanh của khách hàng tiến triển tốt.

Bốn là, cho vay đối với HGD&CN nói chung và cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN nói riêng vẫn tăng trưởng qua các năm.

Nhược điểm:

Một là, cho vay dài hạn chiếm ít hơn cho vay ngắn hạn, không phù hợp với khách hàng mục tiêu của ngân hàng.

Hai là, năm 2016, tăng trưởng của các chỉ tiêu doanh số cho vay ngắn hạn, doanh số thu nợ ngắn hạn chưa tương thích với nhau, chứng tỏ chất lượng tăng trưởng cho vay chưa tốt.

Ba là, đối với cho vay ngắn hạn, nhiều khoản nợ quá hạn có dư nợ lớn hầu như chưa thu được mà nguyên nhân chính là do sai sót trong khâu thẩm định, không phù hợp với chu kỳ sản xuất kinh doanh, khả năng trả nợ của khách hàng, đối tượng trung dài hạn, nhưng đều cho vay 12 tháng dẫn đến nợ quá hạn, đảo nợ...

2.2.2.3. Thực trạng cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN SXKD tại Agribank Quảng Trạch qua 3 năm (2014-2016)

Phân loại theo mục đích vay vốn giúp ngân hàng xác định được mục đích sử dụng vốn vay của khách hàng, là căn cứ để theo dõi quá trình sử dụng vốn và thu hồi nợ, định hình đầu ra của nguồn vốn và là cơ sở định hướng loại sản phẩm cho khách hàng mục tiêu của ngân hàng.

Bảng 2.6: Tình hình cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN SXKD trong cho vay ngắn hạn đối với Agribank Quảng Trạch qua 3 năm (2014-2016)

DVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	2014		2015		2016		Tăng trưởng			
							2015/2014		2016/2015	
	ST	%	ST	%	ST	%	ST	%	ST	%
1/ DSCV	262.392	100	381.594	100	378.930	100	119.202	45,43	-2.664	-0,70
SXKD	225.813	86,06	323.175	84,69	323.691	85,42	97.362	43,12	516	0,16
Tiêu dùng	36.579	13,94	58.419	15,31	55.239	14,58	21.840	59,71	-3.180	-5,4
2/ DSTN	238.089	100	304.744	100	362.831	100	66.655	28,00	58.087	19,06
SXKD	200.357	84,15	252.857	82,97	310.780	85,65	52.500	26,20	57.924	22,91
Tiêu dùng	37.732	15,85	51.887	17,03	52.051	14,35	14.155	37,51	164	0,32
3/ DN	211.015	100	281.508	100	289.753	100	70.492	33,41	8.245	2,93
SXKD	202.465	95,95	271.024	96,28	277.492	95,77	68.559	33,86	6.468	2,39
Tiêu dùng	8.550	4,05	10.484	3,72	12.261	4,23	1.934	22,61	1.777	16,95
4/ NQH	1.413	100	1.327	100	1.081	100	-85	-6,04	-246	-18,55
SXKD	897	63,50	836.28	63	657	60,73	-61	-6,78	-180	-21,49
Tiêu dùng	516	36,50	491.15	37	425	39,27	-25	-4,75	-67	-13,55
5/NQH/DN (%)		0,67		0,47		0,37				
SXKD		0,44		0,31		0,24				
Tiêu dùng		6,03		4,68		3,46				

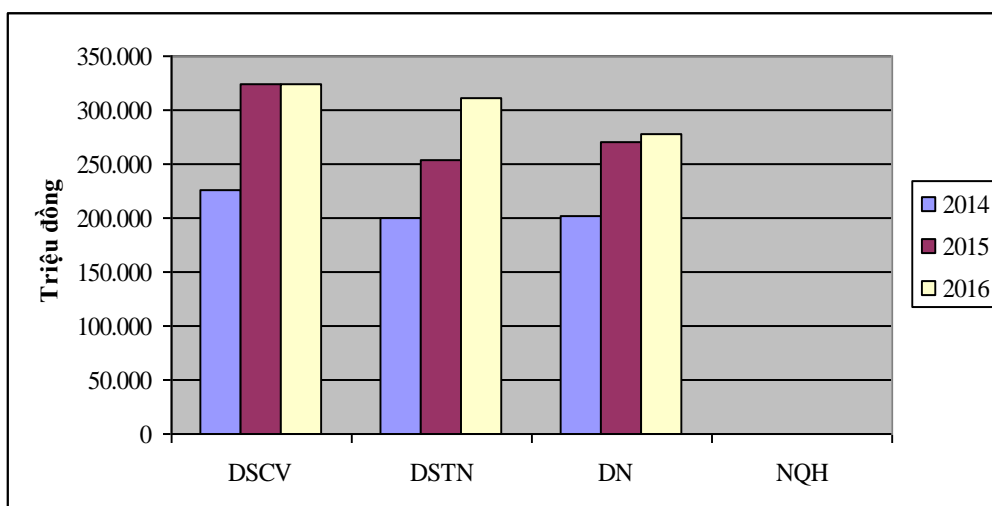
(Nguồn: Báo cáo KQHĐKD qua 3 năm 2014-2016 tại Agribank Quảng Trạch [6, tr.65])

Phân tích:

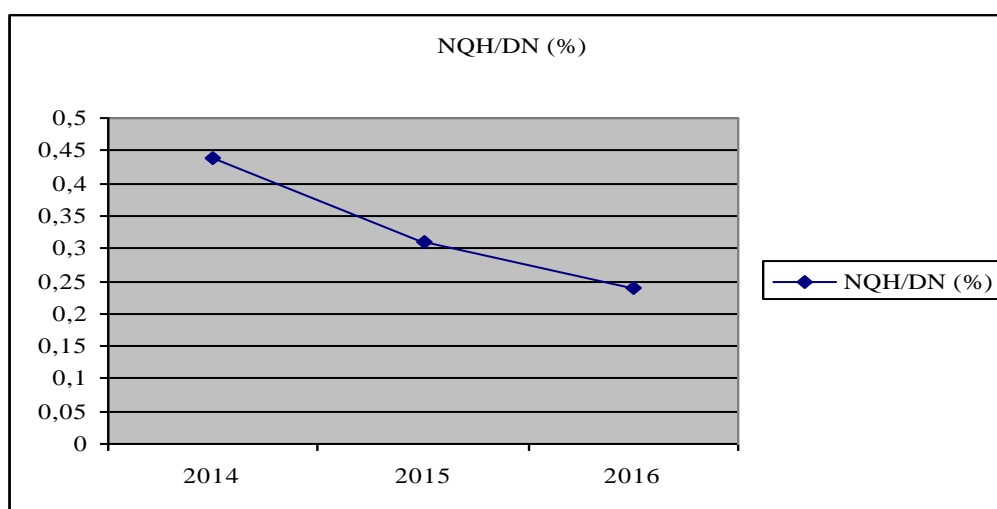
Qua bảng 2.6, nhận thấy trong 3 năm, cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN SXKD chiếm ưu thế vượt trội so với cho vay ngắn hạn HGD&CN tiêu dùng. Tỷ trọng qua các năm chỉ biến động nhẹ, ví dụ như đối với chỉ tiêu dư nợ ngắn hạn đối với HGD&CN SXKD năm 2014 có tỷ trọng là 95,95%, năm 2015 là 96,28% và năm 2016 là 95,77%.

Trong đó hoạt động cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN SXKD được thể hiện rõ tại hình 2.5 và 2.6 dưới đây

Hình 2.5: Cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN SXKD



Hình 2.6: Tỷ lệ NQH/DN (%) của cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN SXKD



Nhìn vào hình 2.5 kết hợp với cột tăng trưởng trong bảng 2.6, có thể nhận thấy xu thế tăng trưởng các chỉ tiêu của cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN SXKD đều tốt: các chỉ tiêu doanh số cho vay, doanh số thu nợ và dư nợ đều tăng nhanh từ năm 2014 đến 2015 và chững lại một chút ở năm 2016, như đã phân tích ở mục 2.1.2.3 về kết quả hoạt động kinh doanh trong điều kiện nền kinh tế 3 năm, đây là một xu thế tăng trưởng phù hợp và tất yếu:

- Tốc độ tăng trưởng doanh số cho vay năm 2015/2014 là 43,12% tương ứng với mức tăng 97.362 triệu đồng và giảm xuống còn khoảng 516 triệu đồng năm 2016;

- Tốc độ tăng trưởng dư nợ là 33,86% tương ứng với 68.559 triệu đồng năm 2015/2014 và năm 2016/2015 là 2,39%, tương ứng với 6.468 triệu đồng;

- Tốc độ tăng trưởng doanh số thu nợ rất cao vào năm 2015 và duy trì mức tăng cao này vào năm 2016: 26,20% tương ứng với hơn 52.500 triệu đồng vào năm 2015/2014 và 22,91% tương ứng với gần 57.924 triệu đồng năm 2016/2015.

- Riêng nợ quá hạn, tốc độ tăng trưởng đạt mức âm, đây là một dấu hiệu tốt kích thích việc cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN SXKD: năm 2015, tốc độ tăng trưởng nợ quá hạn đạt âm 8,18% kéo nợ quá hạn xuống hơn 76 triệu đồng và tiếp tục giảm gần 168 triệu đồng vào năm 2016, làm tốc độ tăng trưởng nợ quá hạn tiếp tục giảm 19,61%; Hình 2.6 thể hiện tỷ lệ % NQH/DN trong cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN SXKD, kết hợp với các số liệu ở bảng 2.6 cho thấy tốc độ tăng trưởng NQH/DN giảm, tuy nhiên, có xu hướng tăng trưởng trở lại.

Ưu điểm:

Một là, tận dụng được ưu thế từ các chính sách, hỗ trợ từ ngân hàng nhà nước Việt Nam và Nhà nước.

Hai là, xu thế tăng trưởng đối với cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN SXKD nói riêng và cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN được duy trì, có tốc độ tăng trưởng doanh số cho vay và doanh số thu nợ tương tự nhau, dư nợ cao chứng tỏ hoạt động này thu hút được nhiều khách hàng.

Ba là, cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN SXKD nhiều hơn cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN tiêu dùng, nên tăng cường cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN SXKD.

Nhược điểm:

Một là, tỷ trọng nợ quá hạn của cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN SXKD là rất cao, là nguyên nhân chính gây ra nợ quá hạn đối với cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN và có xu thế tăng trưởng trở lại.

Hai là, chất lượng cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN tiêu dùng là quá thấp so với tổng, tạo áp lực duy trì và phát triển cho chất lượng cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN SXKD.

Ba là, chất lượng cho vay phụ thuộc nhiều vào các yếu tố khách quan.

2.2.2.4. Thực trạng cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN SXKD theo hình thức đảm bảo tại Agribank Quảng Trạch qua 3 năm (2014-2016)

Trong hoạt động cho vay, ngân hàng quan tâm nhất là khả năng sinh lợi và vấn đề rủi ro. Hai vấn đề này tỷ lệ thuận với nhau, nếu lợi nhuận cao, rủi ro cao và ngược lại. Do đó, ngân hàng cần phải xem xét kỹ càng trước khi cho vay để đảm bảo khoản cho vay có thể thu hồi gốc và lãi. Cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN SXKD là một trong những hình thức cho vay chính của Agribank Quảng Trạch nhưng lại có mức độ rủi ro cao, vì kết quả hoạt động kinh doanh của khách hàng phụ thuộc quá nhiều vào các yếu tố khách quan như thời tiết, biến động thị trường, giá cả.... Do đó, ngân hàng thực hiện hạn chế rủi ro với điều kiện cho vay là người đi vay phải đảm bảo bằng tài sản, ngân hàng chỉ cho vay một mức nhất định trên giá trị tài sản đảm bảo.

Ngoài ra, đáp ứng nhu cầu, mối quan hệ với khách hàng, và mục tiêu lợi nhuận... ngân hàng còn xem xét cho vay đối với hình thức đảm bảo không bằng tài sản trong phạm vi phù hợp. Vì mỗi hình thức đảm bảo có tính chất rủi ro khác nhau nên ngân hàng đưa ra mức cho vay khác nhau mà vẫn đảm bảo mục tiêu lợi nhuận và đảm bảo an toàn vốn. Dưới đây là bảng số liệu theo hình thức đảm bảo qua các năm.

Bảng 2.7: Tình hình cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN SXKD theo hình thức đảm bảo tại Agribank Quảng Trạch qua 3 năm (2014-2016)

(xem ở trang tiếp theo)

Phân tích:

Như đã phân tích ở trên, hoạt động cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN tại Agribank Quảng Trạch tăng trưởng hiệu quả.

Nhìn vào % tỷ trọng qua các năm trong bảng 2.7 có thể nhận thấy, tại Agribank Quảng Trạch qua 3 năm (2014-2016) chủ yếu cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN SXKD bằng hình thức cho vay đảm bảo bằng tài sản, chiếm từ 60%-66% tổng doanh số cho vay.

Nhìn vào mức tăng trưởng qua 3 năm trong bảng 2.7 có thể nhận thấy các chỉ tiêu có xu hướng tăng trưởng tốt và có một số biến động.

- Đối với chỉ tiêu doanh số cho vay: năm 2016 có tốc độ tăng trưởng sụt giảm rất nhiều so với năm 2015 về cả cho vay đảm bảo bằng tài sản và đảm bảo không bằng tài sản:

+ Đảm bảo bằng tài sản giảm mức tăng trưởng từ 54,09% tương ứng tăng hơn 74.078 triệu đồng vào năm 2015 xuống mức -0,61%, như vậy cho vay đảm bảo bằng tài sản năm 2016 giảm so với năm 2015 là 1.281 triệu đồng, sự sụt giảm này phần nào có thể được giải thích do những khó khăn do thời tiết, môi trường đã làm hạn chế năng lực vay vốn của HGD&CN SXKD;

**Bảng 2.7: Tình hình cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN SXKD theo hình thức đảm bảo tại Agribank
Quảng Trạch qua 3 năm (2014-2016)**

DVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	2014		2015		2016		Tăng trưởng			
							2015/2014		2016/2015	
	ST	%	ST	%	ST	%	ST	%	ST	%
1/ DSCV	225.813	100	323.175	100	323.691	100	97.362	43,12	516	0,16
Đảm bảo bằng tài sản	136.956	60,65	211.033	65,30	209.752	64,80	74.078	54,09	-1.281	-0,61
Đảm bảo không bằng tài sản	88.857	39,35	112.142	34,70	113.939	35,20	23.284	26,20	1.798	1,60
2/ DSTN	200.357	100	252.857	100	310.780	100	52.500	26,20	57.924	22,91
Đảm bảo bằng tài sản	142.053	70,90	209.138	82,71	253.131	81,45	67.085	47,23	43.993	21,04
Đảm bảo không bằng tài sản	58.304	29,10	43.719	17,29	57.650	18,55	-14.585	-25,02	13.931	31,86
3/ DN	202.465	100	271.024	100	277.492	100	68.559	33,86	6.468	2,39
Đảm bảo bằng tài sản	133.020	65,70	161.205	59,48	163.526	58,93	28.186	21,19	2.321	1,44
Đảm bảo không bằng tài sản	69.446	34,30	109.819	40,52	113.966	41,07	40.373	58,14	4.147	3,78
4/ NQH	897	100	836	100	657	100	-61	-6,78	-180	-21,49
Đảm bảo bằng tài sản	180,32	20,10	155,46	18,59	124,75	19,00	-25	-13,78	-31	-19,75
Đảm bảo không bằng tài sản	716,79	79,90	680,82	81,41	531,84	81,00	-36	-5,02	-149	-21,88
5/ NQH/DN (%)		0,44		0,31		0,24				
Đảm bảo bằng tài sản		0,14		0,10		0,08				
Đảm bảo không bằng tài sản		1,03		0,62		0,47				

(Nguồn: Báo cáo KQHĐKD qua 3 năm 2014-2016 tại Agribank Quảng Trạch [7, tr.70])

+ Tăng trưởng đảm bảo không bằng tài sản giảm từ 26,2% với mức tăng hơn 23.284 triệu đồng năm 2015 xuống chỉ còn 1,6% tương ứng tăng 1.798 triệu đồng năm 2016, đây có thể xem như chủ đích của ngân hàng nhằm hạn chế những rủi ro từ loại hình cho vay này do điều kiện kinh doanh của khách hàng gặp rất nhiều hạn chế, và khả năng mất vốn của ngân hàng tăng.

- Tương tự như tăng trưởng chỉ tiêu doanh số cho vay, tăng trưởng dư nợ cũng sụt giảm mạnh:

+ Dư nợ đảm bảo bằng tài sản giảm mức tăng trưởng từ 21,19% tương ứng với tăng hơn 28.186 triệu đồng năm 2015, xuống chỉ còn 1,44% tương ứng tăng trưởng 2.321 triệu đồng;

+ DN đảm bảo không bằng tài sản giảm từ 58,14% tương ứng mức tăng hơn 40.373 triệu đồng vào năm 2015 xuống chỉ còn 3,78% tương ứng tăng hơn 4.147 triệu đồng vào năm 2016, giảm khoảng 10 lần.

Ngược lại, doanh số thu nợ và nợ quá hạn có xu hướng tăng trưởng khách quan hơn:

- Đối với chỉ tiêu doanh số thu nợ, duy trì tăng trưởng đều qua 3 năm ở mức cao, chứng tỏ công tác thu hồi nợ và thẩm định tín dụng tốt. Trong đó:

+ Thu hồi nợ đảm bảo bằng tài sản có tốc độ tăng trưởng giảm mạnh từ 47,23% năm 2015/2014 xuống còn 21,04% năm 2016/2015 nhưng vẫn tăng trưởng tốt, năm 2016 tăng so với năm 2014 gần 43.992 triệu đồng.

+ Doanh số thu nợ đảm bảo không bằng tài sản có tốc độ tăng trưởng mạnh, nếu như tăng trưởng năm 2015/2014 đạt mức -25,02% tương ứng năm 2011 giảm thu nợ bằng tài sản đảm bảo là 14.584 triệu, thì năm 2016 có mức tăng trưởng 31,86% tương ứng tăng khoảng 13.931 triệu đồng;

- Nợ quá hạn của cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN giảm mạnh như đã phân tích ở trên, trong đó, nợ quá hạn với hình thức đảm bảo không bằng

tài sản giảm mạnh đến gần 149 triệu đồng vào năm 2016 so với năm 2015, đồng thời nợ quá hạn đối với hình thức đảm bảo bằng tài sản cũng duy trì mức giảm khoảng hơn 25 triệu đồng mỗi năm, tương ứng mức tăng trưởng âm năm 2015/2014 là -13,78% và năm 2016/2015 là 19,75%. Việc phân tích các chỉ số trên cho thấy công tác thu nợ, quản lý nợ, đánh giá, thẩm định trước cho vay của Agribank Quảng Trạch ngày càng hoàn thiện, đồng thời thể hiện tình hình SXKD của HGD&CN qua 3 năm đã được khắc phục đáng kể sau những rủi ro về môi trường kinh tế và thiên tai năm 2014.

Ưu điểm:

Một là, chủ yếu cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN SXKD bằng hình thức cho vay đảm bảo bằng tài sản, đây là một cơ cấu cho vay tạo tính đảm bảo cao, hợp lý, khi đối tượng cho vay của Agribank Quảng Trạch nói riêng và ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam nói chung hướng đến nông nghiệp, nông thôn, khả năng trả nợ phụ thuộc vào nhiều vào các yếu tố khách quan.

Hai là, tình hình thu nợ và nợ quá hạn đối với cả 2 hình thức đều tốt.

Nhược điểm:

Một là, tỷ lệ nợ quá hạn của cho vay theo phương thức đảm bảo không bằng tài sản quá cao, chất lượng thẩm định cho vay có nhiều vấn đề cần được xử lý.

Hai là, tỷ lệ nợ quá hạn của cho vay theo phương thức đảm bảo không bằng tài sản vẫn cao hoạt động cho vay đối với HGD&CN SXKD phụ thuộc quá nhiều vào điều kiện tự nhiên, các khoản đảm bảo bằng tài sản vẫn chưa đủ đảm bảo để thu hồi vốn.

Ba là, tốc độ tăng trưởng doanh số cho vay và dư nợ giảm rất nhiều so với năm 2015.

2.2.2.5. Thực trạng cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN SXKD theo ngành nghề kinh tế tại Agribank Quảng Trạch qua 3 năm (2014-2016)

Mỗi địa phương có một thế mạnh ngành nghề kinh tế riêng, người dân trong mỗi địa bàn cũng vì thế mà có nhu cầu về vay vốn để hoạt động các ngành nghề khác nhau. Tại địa bàn hoạt động của Agribank Quảng Trạch, người dân tham gia sản xuất kinh doanh trong các lĩnh vực: nông nghiệp, thủy sản, bán buôn bán lẻ, dịch vụ và một số ngành nghề khác (như lâm nghiệp, hoạt động hành chính và dịch vụ hỗ trợ, sản xuất và phân phối nước, khí đốt, ...). Việc phân tích nhu cầu vay vốn theo ngành nghề kinh tế giúp ngân hàng có định hướng về nhóm khách hàng mục tiêu, hệ sản phẩm cân cung cấp...

**Bảng 2.8: Tình hình cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN SXKD theo ngành nghề kinh tế tại Agribank Quảng Trạch qua 3 năm (2014-2016)
(xem ở trang tiếp theo)**

Phân tích:

Cơ cấu doanh số cho vay theo ngành nghề kinh tế 3 năm tại Agribank Quảng Trạch không có nhiều thay đổi, chủ yếu vẫn tập trung cho vay nông nghiệp (24%-31%), thủy sản (20%-30%), bán buôn và bán lẻ (25%-28%), tiếp đó là dịch vụ (10%-13%) còn lại là các hoạt động SXKD khác (4%-8%).

**Bảng 2.8: Tình hình cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN SXKD theo ngành nghề kinh tế tại Agribank Quảng
Trạch qua 3 năm (2014-2016)**

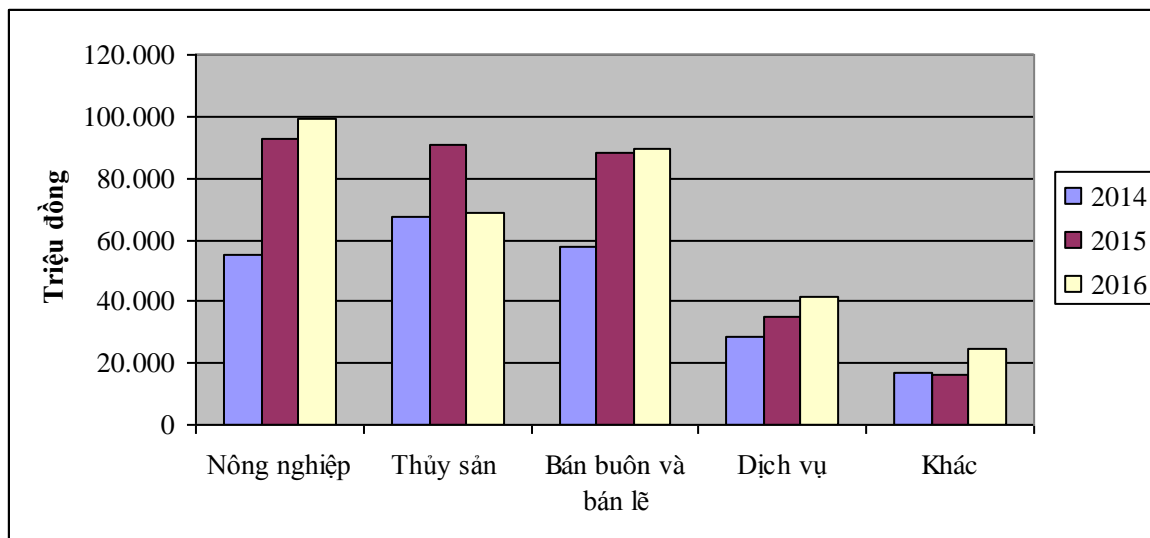
ĐVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	2014		2015		2016		Tăng trưởng			
							2015/2014		2016/2015	
	ST	%	ST	%	ST	%	ST	%	ST	%
1/ DSCV	225.813	100	323.175	100	323.691	100	97.362	43	516	0,16
Nông nghiệp	55.455	24,56	92.773	28,71	99.387	30,70	37.318	67	6.614	7,13
Thủy sản	67.702	29,98	91.097	28,19	68.720	21,23	23.395	35	-22.377	-25
Bán buôn và bán lẻ	57.632	25,52	88.525	27,39	89.553	27,67	30.893	54	1.028	1
Dịch vụ	28.263	12,52	34.825	10,78	41.627	12,86	6.562	23	6.802	20
Khác	16.761	7,42	15.955	4,94	24.405	7,54	-806	-5	8.450	53
2/ DSTN	200.357	100	252.857	100	310.780	100	52.500	26	57.924	23
Nông nghiệp	49.241	24,58	65.841	26,04	86.303	27,77	16.600	34	20.463	31
Thủy sản	61.346	30,62	66.956	26,48	82.651	26,59	5.610	9	15.694	23
Bán buôn và bán lẻ	48.447	24,18	75.056	29,68	80.320	25,84	26.609	55	5.264	7
Dịch vụ	26.772	13,36	28.925	11,44	41.141	13,24	2.153	8	12.217	42
Khác	14.550	7,26	16.079	6,36	20.365	6,55	1.529	11	4.286	27

3/ DN	202.465	100	271.024	100	277.492	100	68.559	34	6.468	2
Nông nghiệp	46.371	22,90	72.668	26,81	84.433	30,43	26.296	57	11.766	16
Thủy sản	61.917	30,58	85.937	31,71	68.619	24,73	24.019	39	-17.318	-20
Bán buôn và bán lẻ	57.167	28,24	70.176	25,89	78.265	28,20	13.009	23	8.089	12
Dịch vụ	22.108	10,92	27.654	10,20	27.500	9,91	5.546	25	-154	-0,56
Khác	14.900	7,36	14.589	5,38	18.675	6,73	-311	-2	4.086	28
4/ NQH	897	100	836	100	657	100	-61	-7	-179,69	-21
Nông nghiệp	149	16,62	128	15,30	144	21,97	-21,12	-14	16,34	13
Thủy sản	459	51,13	386	46,21	247	37,61	-72,30	-16	-139,47	-36
Bán buôn và bán lẻ	149	16,56	102	12,23	124	18,86	-46,25	-31	21,57	21
Dịch vụ	41	4,60	197	23,53	55	8,36	155,51	377	-141,87	-72
Khác	100	11,09	23	2,73	87	13,19	-76,66	-77	63,74	279
5 NQH/DN (%)		0,44		0,31		0,24				
Nông nghiệp		0,32		0,18		0,17				
Thủy sản		0,74		0,45		0,36				
Bán buôn và bán lẻ		0,26		0,15		0,16				
Dịch vụ		0,19		0,71		0,20				
Khác		0,67		0,16		0,46				

(Nguồn: Báo cáo KQHĐKD qua 3 năm 2014-2016 tại Agribank Quảng Trạch [8, tr.75])

Hình 2.7: Doanh số cho vay theo ngành nghề kinh tế tại Agribank Quảng Trạch qua 3 năm (2014-2016)



Nhìn chung, các chỉ tiêu của các ngành nghề có xu hướng tăng trưởng mạnh vào năm 2015 và duy trì vào năm 2016 giống như tăng trưởng chung của cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN SXKD. Có thể hiểu những phát triển và thay đổi như trên là kết quả của việc ứng dụng Nghị định 41/2010/NĐ-CP trong 3 năm đã tháo gỡ nhiều vướng mắc, tạo điều kiện thuận lợi cho việc phát triển cho vay lĩnh vực nông nghiệp và nông thôn đặc biệt đối với hộ gia đình; Mưa rét kéo dài trong năm 2014, 2015 và lũ lụt năm 2016 gây nhiều bất lợi cho việc sản xuất, nuôi trồng. Năm 2016 sản xuất nông nghiệp được mùa toàn diện, năng suất lúa và sản lượng lương thực đạt cao nhất từ trước đến nay, sản xuất công nghiệp gặp nhiều khó khăn nhưng vẫn tăng trưởng so với cùng kỳ, dịch vụ phát triển, các lĩnh vực văn hóa xã hội có nhiều chuyển biến tích cực, công tác an sinh xã hội được chú trọng, đời sống người dân được cải thiện.

Cơ cấu doanh số thu nợ tăng trưởng qua các năm và có đôi chút biến động: Năm 2014 doanh số thu nợ cao nhất là từ ngành thủy sản, chiếm đến 30,62%, năm 2015 là từ bán buôn và bán lẻ, chiếm 29,68%, đến năm 2016,

nguồn thu nợ chính là từ ngành nông nghiệp, chiếm 27,77%. Những biến động này là do kết quả hoạt động kinh doanh của khách hàng bị biến động theo điều kiện thời tiết: cụ thể như năm 2015, bị tác động bởi những biến động bất lợi từ thời tiết, rét buốt trong suốt năm 2015 đã làm cho hoạt động sản xuất nông nghiệp và nuôi trồng thủy sản gặp nhiều khó khăn, ngược lại giá trị hoạt động bán buôn và bán lẻ lại tăng nhẹ do biến động giá cả chung của nền kinh tế; năm 2016, như đã đề cập ở trên, năng suất lúa đạt cao nhất từ trước đến nay, sản xuất lúa là hoạt động chính trong ngành nông nghiệp tại địa bàn làm cho khả năng trả nợ từ đối tượng khách hàng này tăng cao.

Tăng trưởng dư nợ có nhiều biến động và không mấy khả quan. Dư nợ đối với ngành thủy sản và dịch vụ năm 2016 giảm mạnh so với năm 2014: tăng trưởng dư nợ đối với ngành thủy sản là -20% tương ứng giảm 17.318 triệu đồng, tăng trưởng dư nợ đối với ngành dịch vụ là -0,6% tương ứng giảm 154 triệu đồng. Tăng trưởng dư nợ các ngành khác cũng chỉ ở mức cầm chừng so với tăng trưởng năm 2014. Năm 2016, biển miền Trung chịu ảnh hưởng nặng nề từ vụ xả thải gây ô nhiễm của công ty Formosa Hà Tĩnh, ngư dân không thể giăng buồm ra khơi như năm 2015, dẫn đến người dân không có thu nhập để hoàn trả các khoản vay, hoạt động du lịch biển cũng vì đó mà trì trệ.

Nợ quá hạn và tỷ lệ NQH/DN nhìn chung giảm qua các năm, đặc biệt giảm mạnh vào năm 2015. Và qua cả 3 năm, nợ quá hạn giảm mạnh nhất từ ngành thủy sản: năm 2015 giảm 72,3 triệu đồng, năm 2016 giảm tiếp 139,47 triệu đồng.

Ưu điểm:

Một là, chủ yếu cho vay nông nghiệp, thủy sản, đúng như định hướng, chủ trương của ngân hàng Nhà nước Việt Nam và Nhà nước, số lượng khách hàng lớn với số món vay của cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN SXKD

trong lĩnh vực nông nghiệp là hơn 4.000 món và trong lĩnh vực thủy sản là hơn 2.000 món, nhu cầu vay thường xuyên, ổn định.

Hai là, công tác đẩy lùi nợ quá hạn và đặc biệt là nợ xấu đối với ngành thủy sản rất tốt qua 3 năm.

Nhược điểm:

Một là, chủ yếu cho vay nông nghiệp và thủy sản, khả năng trả nợ phụ thuộc nhiều vào các yếu tố khách quan như chất lượng sản xuất, chăn nuôi, môi trường tự nhiên, nhu cầu, thị hiếu thị trường và đặc biệt bị ảnh hưởng môi trường biển nghiêm trọng do xả thải của Formosa Hà Tĩnh...

Hai là, nợ quá hạn trong cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN SXKD trong lĩnh vực nông nghiệp và thủy sản là lớn nhất, nợ quá hạn trong lĩnh vực nông nghiệp tăng cao dù năm 2015 sản xuất được mùa.

Ba là, số món giao dịch nhiều, và không đồng đều trong khi số món giao thuộc về nông nghiệp, thủy sản, bán buôn và bán lẻ thì nhiều mà số món của dịch vụ thì ít... gây ra bất cập trong phân bổ lượng cán bộ, nhân viên có sẵn.

Bốn là, hoạt động dịch vụ tại địa phương chưa phát triển, điều này chưa tương thích với tầm kinh tế của địa bàn hoạt động.

Năm là, dư nợ đối với ngành thủy sản và dịch vụ năm 2016 giảm mạnh.

2.2.3. Nhận xét chung về hoạt động cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN SXKD tại Agribank Quảng Trạch qua 3 năm (2014-2016)

Qua những phân tích và nhận xét về ưu và nhược điểm ở mục 2.2.2 như vậy, nhìn chung qua 3 năm (2014-2016), tình hình cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN SXKD tại Agribank Quảng Trạch đã đạt được các ưu điểm và còn những nhược điểm cần khắc phục như sau:

Kết quả đạt được:

Một là, điều kiện cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN SXKD phù hợp với khách hàng, Agribank Quảng Trạch, quy định của pháp luật.

Hai là, tận dụng được ưu thế từ các chính sách, hỗ trợ từ NHNNVN và Nhà nước.

Ba là, xu thế tăng trưởng đối với cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN được duy trì.

Bốn là, cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN SXKD nhiều hơn cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN tiêu dùng, nên tăng cường cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN SXKD.

Năm là, chủ yếu cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN SXKD bằng hình thức cho vay đảm bảo bằng tài sản, đây là một cơ cấu cho vay tạo tính đảm bảo cao, hợp lý, khi đối tượng cho vay của Agribank Quảng Trạch nói riêng và ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn nói chung hướng đến nông nghiệp, nông thôn, khả năng trả nợ phụ thuộc vào nhiều vào các yếu tố khách quan.

Sáu là, chủ yếu cho vay nông nghiệp, thủy sản, đúng như định hướng, chủ trương của Nhà nước, ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam, số lượng khách hàng lớn với số món vay của cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN SXKD trong lĩnh vực nông nghiệp là hơn 4.000 món và trong lĩnh vực thủy sản là hơn 2.000 món, nhu cầu vay thường xuyên, ổn định.

Bảy là, công tác đẩy lùi nợ quá hạn và đặc biệt là nợ xấu đối với ngành thủy sản rất tốt qua 3 năm.

Hạn chế :

Một là, điều kiện cho vay còn một số khe hở tạo điều kiện cho rủi ro về thời hạn, phí và phạt như đã nêu trong nhận xét ở mục 2.2.1.3 và 2.2.1.6.

Hai là tăng trưởng dư nợ năm 2016 thấp.

Ba là, tỷ trọng NQH của cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN SXKD là rất cao, là nguyên nhân chính gây ra NQH đối với cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN. Trong cho vay ngắn hạn, nhiều khoản nợ quá hạn có dư nợ lớn hầu như chưa thu được mà nguyên nhân chính là do sai sót trong khâu thẩm định, không phù hợp với chu kỳ sản xuất kinh doanh, khả năng trả nợ của khách hàng, đối tượng trung dài hạn, nhưng đều cho vay 12 tháng dẫn đến nợ quá hạn, đảo nợ...

Bốn là, chất lượng cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN SXKD phụ thuộc nhiều vào các yếu tố khách quan.

Năm là, tỷ lệ nợ quá hạn của cho vay theo phương thức đảm bảo không bằng tài sản quá cao, chất lượng thẩm định cho vay có nhiều vấn đề cần được xử lý.

Sáu là, tỷ lệ nợ quá hạn của cho vay theo phương thức đảm bảo không bằng tài sản vẫn cao hoạt động cho vay đối với HGD&CN SXKD phụ thuộc quá nhiều vào điều kiện tự nhiên, các khoản đảm bảo bằng tài sản vẫn chưa đủ đảm bảo để thu hồi vốn.

Bảy là, chủ yếu cho vay nông nghiệp và thủy sản, khả năng trả nợ phụ thuộc nhiều vào các yếu tố khách quan như chất lượng sản xuất, chăn nuôi, vào môi trường tự nhiên, nhu cầu, thị hiếu thị trường...

Tám là, nợ quá hạn trong cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN SXKD trong lĩnh vực nông nghiệp và thủy sản là lớn nhất và tăng cao vào năm 2016 đối với nợ quá hạn trong lĩnh vực nông nghiệp dù năm 2016 sản xuất được mùa.

Chín là, số món giao dịch nhiều, và không đồng đều trong khi số món giao thuộc về nông nghiệp, thủy sản, bán buôn và bán lẻ thì nhiều mà số món của dịch vụ thì ít... gây ra bất cập trong phân bổ lượng cán bộ, nhân viên có sẵn.

Mười là, hoạt động dịch vụ tại địa phương chưa phát triển, điều này chưa tương thích với tầm kinh tế của huyện Quảng Trạch và thị xã Ba Đồn.

Mười một là, dư nợ đối với ngành thủy sản và dịch vụ năm 2016 giảm mạnh.

Mười hai là, chất lượng cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN tiêu dùng là quá thấp so với tổng, tạo áp lực duy trì và phát triển cho chất lượng cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN SXKD.

Các yếu tố khác:

Một là, mạng lưới các ngân hàng, tổ chức tín dụng trên địa bàn ngày càng đông, mức độ cạnh tranh ngày càng gay gắt, gây khó khăn trong tăng trưởng và tăng chi phí về tuyên truyền, quảng cáo, tiếp thị.

Hai là, biến động lãi suất huy động và cho vay.

Ba là, đội ngũ nhân viên thừa thiếu bất cập, một bộ phận cán bộ tín dụng còn hạn chế về nghiệp vụ, ngại học hỏi, làm việc rập khuôn, cầu thả trong việc lập hồ sơ nên sai sót vẫn lặp lại. Nhiều trường hợp thẩm định thời gian cho vay tùy tiện, không phù hợp với chu kỳ sản xuất kinh doanh, khả năng trả nợ của khách hàng; thiếu chủ động, thiếu nhạy cảm nắm bắt thông tin, tiếp cận khách hàng; khả năng giao tiếp, tiếp thị của nhân viên tiếp xúc chưa cao.

Bốn là, thời tiết không thuận lợi cho việc sản xuất, chăn nuôi.

Năm là, trụ sở giao dịch chật hẹp không đủ đáp ứng nhu cầu khách hàng, làm tăng thời gian chờ đợi, giảm sự hài lòng của khách hàng.

Sáu là, phương thức cho vay theo món đơn giản, dễ thực hiện, dễ quản lý, phù hợp với nhu cầu về phương thức vay của khách hàng tại địa bàn.

Tiểu kết chương 2

Trong chương 2, tác giả đã đi vào nghiên cứu và phân tích luận văn bao gồm những nội dung sau:

Thứ nhất, chương 2 giới thiệu chung về Agribank Quảng Trạch trong đó tác giả đi vào sơ lược quá trình hình thành, phát triển, đặc điểm địa bàn hoạt động của Agribank Quảng Trạch cũng như nêu lên bức tranh toàn cảnh về tình hình hoạt động kinh doanh và nguồn nhân lực của Agribank Quảng Trạch trong giai đoạn 2014 – 2016.

Thứ hai, luận án đi vào phân tích thực trạng cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN SXKD tại Agribank Quảng Trạch giai đoạn 2014 – 2016 từ các góc nhìn, hướng phân tích, đánh giá khác nhau. Thông qua việc phân tích thực trạng hoạt động và phát triển dịch vụ cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN SXKD tại chi nhánh, chương 2 đã ghi nhận những kết quả mà chi nhánh đã đạt được sau một thời gian dài đổi mới và phát triển về quản lý, đội ngũ nhân viên, chính sách lãi suất, marketing ...loại hình tín dụng này.

Thứ ba, tuy Agribank Quảng Trạch đã đạt được những thành công, nhưng bên cạnh đó, vẫn còn tồn tại những hạn chế nhất định khi phát triển loại hình tín dụng cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN SXKD. Vì vậy, luận văn cũng đã nêu lên những hạn chế cần khắc phục và những nguyên nhân của những hạn chế là nền tảng cơ sở cho những định hướng, chiến lược và giải pháp cụ thể ở chương 3 giúp hoàn thiện trong việc phát triển dịch vụ NHDT góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh của Agribank Quảng Trạch cũng như chiếm lĩnh được thị trường trong giai đoạn hội nhập kinh tế.

Chương 3:
ĐẨY MẠNH HOẠT ĐỘNG CHO VAY NGẮN HẠN
ĐỐI VỚI HGĐ&CN SXKD TẠI AGRIBANK QUẢNG TRẠCH
TRONG THỜI GIAN TỚI

3.1. Định hướng và mục tiêu của Agribank Quảng Trạch năm 2017

Bất kỳ hoạt động nào nếu muốn đạt được kết quả tốt thì đều phải có định hướng và mục tiêu tổng quát, rõ ràng và cụ thể. Agribank Quảng Trạch lấy định hướng và mục tiêu chung của Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam làm cơ sở để phấn đấu và hoạt động: xác định kiên trì mục tiêu và định hướng phát triển theo hướng Tập đoàn tài chính - ngân hàng mạnh, hiện đại có uy tín trong nước, vươn tầm ảnh hưởng ra thị trường tài chính khu vực và thế giới.

Năm 2017 và những năm tiếp theo, Agribank Quảng Trạch xác định mục tiêu chung là tiếp tục giữ vững, phát huy vai trò ngân hàng thương mại hàng đầu, trụ cột trong đầu tư vốn cho nền kinh tế đất nước, chủ lực trên thị trường tài chính, tiền tệ ở nông thôn, kiên trì bám trụ mục tiêu hoạt động cho “Tam nông”. Tập trung toàn hệ thống và bằng mọi giải pháp để huy động tối đa nguồn vốn trong và ngoài nước. Duy trì tăng trưởng tín dụng ở mức hợp lý. Ưu tiên đầu tư cho “tam nông”, trước tiên là các hộ gia đình sản xuất nông, lâm, ngư nghiệp, các doanh nghiệp nhỏ và vừa nhằm đáp ứng được yêu cầu chuyển dịch cơ cấu đầu tư cho sản xuất nông nghiệp, nông thôn, tăng tỷ lệ dư nợ cho lĩnh vực này đạt 70%/tổng dư nợ. Để tiếp tục giữ vững vị trí là ngân hàng hàng đầu cung cấp sản phẩm dịch vụ tiện ích, hiện đại có chất lượng cao đáp ứng nhu cầu của đông đảo khách hàng, đồng thời tăng nguồn

thu ngoài tín dụng, không ngừng tập trung đổi mới, phát triển mạnh công nghệ ngân hàng theo hướng hiện đại hóa.

Vậy nên Agribank Quảng Trạch xác định một số chỉ tiêu phấn đấu chính năm 2017 cụ thể như sau:

- Tăng trưởng nguồn vốn so với năm 2016: 20%.

- Tăng trưởng dư nợ so với năm 2016: 15%.

- Tỷ lệ nợ xấu: < 2,5%.

- Tài chính: Hệ số lương: > 1,4.

3.2. Giải pháp mở rộng hoạt động cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN SXKD tại Agribank Quảng Trạch trong thời gian tới

Để đạt được các mục tiêu trên, Agribank Quảng Trạch thống nhất, đồng lòng thực hiện theo tinh thần làm việc chung của ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam đó là tập trung toàn hệ thống thực hiện đồng bộ các giải pháp:

* Về công tác điều hành:

- Từng phòng, tổ xây dựng kế hoạch kinh doanh của đơn vị mình theo năm và quý để làm cơ sở cho giám đốc phân, giao chỉ tiêu sát và đúng.

- Từng phòng tổ có các giải pháp thực hiện để chỉ đạo giao khoán đến từng cán bộ trong đơn vị mình để thực hiện có hiệu quả.

- Tiếp tục duy trì tổ chỉ đạo phân tích, xử lý nợ xấu, các tổ trưởng phối hợp với các lãnh đạo phòng lên kế hoạch xử lý nợ xấu một cách cụ thể, rõ

ràng, có phương thức thu hồi vốn hợp lý đến từng đối tượng một, tránh chỉ đạo chung chung, định hướng không rõ ràng.

- Tổ chức phân tích tài chính tại hội sở và các phòng giao dịch một cách thường xuyên, định kỳ. Trường hợp có biến động thị trường, lãi suất... phải tổ chức phân tích tài chính kịp thời, chính xác.

- Tập trung xử lý, khắc phục những sai sót, tồn đọng trong tín dụng, nhìn nhận vấn đề để giải quyết 1 cách tổng quát sau đó cách khoanh vùng vấn đề, và giải quyết triệt để.

- Thực hiện tốt công tác tổ chức nhân sự, điều chỉnh lao động phù hợp với yêu cầu nhiệm vụ giữa các bộ phận, các phòng và thực hiện luân chuyển cán bộ theo đúng quy định của ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam.

- Tổ chức giao khoán các chỉ tiêu trong đó có khoán huy động vốn ngay từ đầu năm đến từng cán bộ nhân viên và các chỉ tiêu chuyên đề đối với cán bộ nghiệp vụ ngay từ đầu năm.

- củng cố, kiện toàn về cơ cấu tổ chức bộ máy hoạt động ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam và hệ thống cơ chế quản trị điều hành kinh doanh, xây dựng quy trình quản lý hiện đại trên các mặt nghiệp vụ, chú trọng nâng cao chất lượng nguồn nhân lực; Kiện toàn hệ thống kiểm tra, kiểm soát nội bộ theo hướng nâng cao chất lượng, hiệu quả, rà soát và chỉnh sửa quy trình giao dịch một cửa và hậu kiểm;

* Về hoạt động huy động vốn:

- Tiếp tục công tác huy động vốn, xem đây là nhiệm vụ trọng tâm đối với từng phòng, tổ, từng cán bộ nhân viên, phát động thi đua đầu năm đến từng cán bộ, hăng quý tổ chức đánh giá mức độ huy động được vốn của từng

cán bộ, nhân viên, tuyên dương, động viên, khích lệ kịp thời đối cũng như nêu tên các cán bộ có chất lượng huy động vốn kém.

- Tiếp tục thực hiện các giải pháp có hiệu quả đã thực hiện trong thời gian qua. Thường xuyên theo dõi biến động nguồn vốn, rút, gửi, phân tích nguyên nhân giảm số dư nguồn vốn để đặt ra các giải pháp cụ thể. Thực hiện tốt công tác chăm sóc khách hàng bao gồm cả khách hàng hộ gia đình, cá nhân và các đơn vị, tổ chức kinh tế, các đơn vị mở thẻ chuyển lương qua tài khoản, đặc biệt là các khách hàng có số dư tiền gửi lớn.

- Tăng cường công tác huy động vốn qua pano, áp phích, tổ vay vốn, các phương tiện thông tin loa đài truyền thông xã phường, tin nhắn SMS ... đặc biệt là các đợt có Tiết kiệm dự thưởng đầu năm, mùa kiêu hởi Agribank 2017.

- Bố trí cán bộ theo dõi, nắm bắt lãi suất các tổ chức tín dụng trên địa bàn, từng thời điểm để có những chính sách lãi suất phù hợp nhằm thu hút khách hàng tiền gửi.

- Điều hành linh hoạt lãi suất đối với một số sản phẩm tiền gửi khác không ràng buộc quy định của ngân hàng Nhà nước phù hợp với từng giai đoạn, đảm bảo khả năng thanh tra trên địa bàn.

- Tiếp tục thực hiện có hiệu quả cơ chế khoán, thi đua, khen thưởng, tăng cường điều động các đợt thi đua ngắn ngày, khuyến khích vật chất trực tiếp cho cán bộ huy động vốn qua những lần sơ kết, tổng kết.

- Phát động thi đua phát triển thẻ, chuyển lương qua thẻ, hóa đơn tiền điện, các dịch vụ bảo hiểm ABIC... theo nhóm, để cả nhóm cùng hỗ trợ lẫn nhau, đưa lại kết quả tốt nhất có thể.

- Thực hiện tích cực chăm sóc khách hàng cũ, chào đón khách hàng tiềm năng.

* Về hoạt động tín dụng:

- Xác định nguồn thu từ hoạt động tín dụng vẫn là thu nhập chính của đơn vị vì vậy tăng trưởng tín dụng là mục tiêu đề ra cần phải thực hiện.

- Tiếp tục chấn chỉnh hoạt động cho vay thông qua tổ nhóm. Tích cực triển khai thực hiện chính sách tín dụng như Nghị định 67/2014/NĐ-CP về cho vay phát triển thủy sản; Quyết định 68/CP về giảm tổn thất sau thu hoạch.

- Áp dụng linh hoạt công cụ lãi suất để giữ khách hàng, thu hút thêm khách hàng mới, giữ vững và nâng dần thị phần tín dụng.

- Triển khai tích cực, áp dụng nhiều biện pháp kiên quyết hơn trong việc xử lý, thu hồi nợ xấu. Từng phòng giao dịch, phòng kế hoạch kinh doanh xây dựng kế hoạch xử lý, thu hồi nợ xấu, hằng tháng, hằng quý báo cáo lãnh đạo, tổ xử lý nợ xấu cùng tham gia, tổ chức giám sát, đánh giá quá trình xử lý nợ của từng cán bộ tín dụng, từng phòng.

- Thường xuyên tổ chức phân tích chất lượng tín dụng, đánh giá khả năng trả nợ của khách hàng, đặc biệt là những khách hàng dư nợ lớn, tiềm ẩn nhiều rủi ro, chủ động tìm các biện pháp xử lý kịp thời.

- Cán bộ tín dụng tăng cường quản lý nợ vay chặt chẽ, thường xuyên theo dõi diễn biến nợ gốc, lãi của khách hàng để đôn đốc khách hàng trả nợ đúng hạn, hạn chế tối đa phát sinh nợ xấu.

- Tăng cường công tác kiểm tra của lãnh đạo về tổ chức điều hành hoạt động kinh doanh, công tác tự kiểm tra, chỉnh sửa sau thanh kiểm tra... đối với các phòng nghiệp vụ, cán bộ tín dụng. Giám sát chặt chẽ việc thực hiện khoán và quyết toán kết quả từng cán bộ tín dụng, kết hợp với các chỉ tiêu thi đua khác để xét thi đua, xét tăng lương V2, lương năng suất.

- Sắp xếp thực hiện đổi địa bàn tín dụng theo đúng quy định của ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam, tiến tới phân cán bộ tín dụng quản lý theo địa giới huyện, thị xã để tiện trong thống kê báo cáo cấp trên.

- Rà soát việc tuân thủ quy trình nghiệp vụ cho vay trong thời gian qua nhằm khắc phục những sai sót, tồn tại. Hệ thống lại các văn bản liên quan đến cho vay để tập huấn cho cán bộ tín dụng, triển khai các sản phẩm cho vay mới.

- Triển khai quyết liệt Đề án cơ cấu lại hoạt động ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn khi được Chính phủ phê duyệt; Đổi mới cơ chế về quản lý, điều hành kế hoạch kinh doanh theo hướng nâng cao tính chủ động, linh hoạt;

- Tập trung nâng cao chất lượng tín dụng, phân tích, đánh giá đúng thực trạng nợ xấu và quyết liệt triển khai các biện pháp xử lý và thu hồi, giảm nợ xấu;

- Tiếp tục hiện đại hóa công nghệ ngân hàng, phát triển sản phẩm dịch vụ hiện đại, nâng cao thị phần dịch vụ tại đô thị và nhanh chóng triển khai sản phẩm dịch vụ phục vụ "Tam nông"; Nâng cao hiệu quả hoạt động tiếp thị, truyền thông gắn với hoạt động an sinh xã hội, qua đó góp phần quảng bá thương hiệu, nâng cao vị thế và năng lực cạnh tranh v.v... tiếp tục khẳng định vị thế, uy tín của ngân hàng thương mại lớn nhất Việt Nam.

Cụ thể, tại Agribank Quảng Trạch để mở rộng hoạt động cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN SXKD gồm các giải pháp sau:

3.2.1. Giải pháp chính

Trong mục 2.2.2. đã phân tích và đưa ra các nhận xét về ưu, nhược điểm của hoạt động cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN SXKD tại Agribank Quảng Trạch, và được khái quát lại ở mục 2.2.3 ở chương 2 làm cơ sở để đưa ra các giải pháp chính như sau: **Tiếp tục đẩy mạnh tăng trưởng cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN SXKD bền vững, an toàn, hiệu quả; tập**

trung xử lý nợ xấu, nợ quá hạn, thu hồi nợ, xử lý rủi ro, hạn chế rủi ro nợ xấu.

* Tiếp tục tận dụng các nhân tố và phát huy những ưu điểm như đã được nêu trong mục 2.2.2 và 2.2.3;

* Nâng cao chất lượng cho vay: Từ nhận xét về nhược điểm ở mục 2.2.2.3. về chất lượng cho vay phụ thuộc nhiều vào các yếu tố khách quan, giải pháp là giảm thiểu tác động của các nhân tố khách quan; Đối với cho vay theo phương thức đảm bảo: Từ nhận xét về nhược điểm ở mục 2.2.2.4. về tỷ lệ nợ quá hạn của cho vay theo phương thức đảm bảo không bằng tài sản quá cao, chất lượng thẩm định cho vay có nhiều vấn đề cần được xử lý, các khoản đảm bảo bằng tài sản vẫn chưa đủ đảm bảo để thu hồi vốn; Từ nhận xét về nhược điểm ở mục 2.2.2.5. về hoạt động dịch vụ tại địa phương chưa phát triển, điều này chưa tương thích với tâm kinh tế địa phương, ngân hàng nên đẩy mạnh hoạt động marketing, có những gói sản phẩm mới hoàn toàn để kích cầu đối với lĩnh vực dịch vụ vì đây là một ngành rất có tiềm năng phát triển tại đại phương và phù hợp với xu thế phát triển của nền kinh tế huyện Quảng Trạch và thị xã Ba Đồn; Từ nhận xét về nhược điểm ở mục 2.2.2.5. về dư nợ đối với ngành thủy sản và dịch vụ năm 2015 giảm mạnh, ngân hàng cần theo dõi sát sao, tránh trường hợp xảy ra nợ quá hạn; Có thể nhận thấy, những hạn chế, nhược điểm kể trên có mối quan hệ và ảnh hưởng lẫn nhau, vậy nên để nâng cao chất lượng cho vay, các giải pháp đưa ra phải được thực hiện đồng bộ, có như vậy mới đem lại hiệu quả cải thiện hoạt động cao nhất:

- Nâng cao chất lượng thẩm định khâu cho vay : Đối với cho vay bằng đảm bảo không bằng tài sản phải tiến hành thẩm định chặt chẽ kế hoạch kinh

doanh, đánh giá chính xác mức độ tín nhiệm khách hàng, kiểm tra thực tế cơ sở sản xuất kinh doanh, tận dụng các nguồn thông tin hỗ trợ;

- Thực hiện thẩm định chặt chẽ mục đích vay vốn, thẩm định khả năng, năng lực tài chính của khách hàng, đối với khách hàng vay vốn để sản xuất kinh doanh trong lĩnh vực nông nghiệp, thủy sản, và theo dõi, kiểm tra thường xuyên quá trình sản xuất kinh doanh, nhắc nhở và thu lãi, gốc đúng kỳ hạn.

* Quản lý, thực hiện thu hồi nợ hợp lý: Từ nhận xét về nhược điểm ở mục 2.2.2.3 về tỷ trọng nợ quá hạn của cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN SXKD là rất cao, là nguyên nhân chính gây ra nợ quá hạn đối với cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN và có xu thế tăng trưởng trở lại; ở mục 2.2.2.4 về tỷ lệ nợ quá hạn của cho vay theo phương thức đảm bảo không bằng tài sản quá cao, chất lượng thẩm định cho vay có nhiều vấn đề cần được xử lý; ở mục 2.2.2.5 về nợ quá hạn trong cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN SXKD trong lĩnh vực nông nghiệp và thủy sản là lớn nhất và tăng cao vào năm 2016 đối với nợ quá hạn trong lĩnh vực nông nghiệp dù năm 2016 sản xuất được mùa. Giải pháp đưa ra là: Tập trung xử lý nợ xấu, thu hồi xử lý rủi ro, hạn chế rủi ro bằng các hoạt động như:

- Theo dõi và thực hiện thu nợ định kỳ, báo cáo các biểu hiện bất thường nếu có:

- Đẩy mạnh công tác thu nợ, nghiêm chỉnh chấp hành thời hạn, quy định thu nợ. Hoạt động thu nợ trước tiên cần phải mềm dẻo, linh hoạt; Đối với nợ xấu, nợ khó đòi phải đảm bảo khách hàng nhận thức rõ những thiệt hại cho cả phía ngân hàng và khách hàng, từ đó kiên trì và sát sao để giải quyết triệt để.

- Tổ chức phân tích thực trạng, chất lượng cho vay, đặc biệt quan tâm những khách hàng dư nợ lớn nhưng có các biểu hiện như chậm trả lãi, gốc, xin gia hạn... Những trường hợp này phải kiểm tra ngay tình hình thực hiện dự án, định giá nguồn trả nợ, báo cáo lãnh đạo để bàn biện pháp xử lý kịp thời;

- Phân loại khách hàng nợ xấu để áp dụng các biện pháp xử lý phù hợp, kiên quyết, thường xuyên và quyết liệt. Mỗi hồ sơ nợ xấu phải thể hiện hết trách nhiệm của cán bộ tín dụng trong việc xử lý nợ, như thông báo nợ nhiều lần (có chữ ký xác nhận của khách hàng); cam kết trả nợ của khách hàng; biên bản làm việc của lãnh đạo đơn vị; thông báo xử lý tài sản thế chấp, kê biên tài sản...;

- Thực hiện vận động khách hàng mua bảo hiểm bảo an tín dụng khi vay vốn đặc biệt với ngành nông nghiệp và thủy sản;

- Hạn chế cho vay đảm bảo không bằng tài sản. Đối với cho vay đảm bảo bằng tài sản, thực hiện thẩm định chặt chẽ, nghiêm túc quá trình thẩm định, đánh giá tài sản đảm bảo để cho vay đúng mức; Đối với cho vay không bằng tài sản phải lựa chọn khách hàng có uy tín, tổ chức thường xuyên tự đánh giá và đánh giá chéo – kín tư cách đạo đức của cán bộ tín dụng.

* Hỗ trợ nâng cao chất lượng sản xuất kinh doanh của khách hàng:

- Mở các lớp miễn phí nhằm nâng cao chất lượng sản xuất kinh doanh cho khách hàng, mở thêm đường dây tư vấn kinh doanh cho khách hàng; Mở các lớp huấn luyện về kiến thức, kỹ năng nuôi trồng, chăn nuôi các loại, giống mà khách hàng thường và nên sử dụng trong sản xuất kinh doanh theo mùa vụ, điều kiện kinh tế cụ thể.

- Cán bộ tín dụng phải thường xuyên cập nhật quá trình kinh doanh của khách hàng; Thường xuyên tự nâng cao năng lực nhìn nhận và giải quyết các vấn đề trong sản xuất kinh doanh để có thể trở thành người hỗ trợ tin cậy đối với khách hàng khi việc sản xuất kinh doanh của họ gặp rào cản ...

- Đặc biệt đối với ngư dân vùng biển và các khách hàng phát triển dịch vụ ven biển chịu ảnh hưởng nặng nề của sự việc Formosa xả thải gần như không thể tiếp tục sản xuất kinh doanh, ngân hàng nên có hình thức khoan nợ kịp thời, đồng thời xin ý kiến cấp trên để có thể hỗ trợ tốt nhất cho các đối tượng khách hàng lâu năm này. Hoạt động này không những mang tính chất kinh doanh lợi nhuận hay vấn đề nợ xấu đơn thuần nó còn là hình ảnh của Agribank Quảng Trạch và thể hiện đạo đức tốt đẹp, tinh thần tương thân tương ái của mỗi người con Việt Nam.

* Cải thiện chất lượng đối với cho vay ngắn hạn hộ gia đình và cá nhân sản xuất kinh doanh theo phương thức đảm bảo: Từ nhận xét về nhược điểm ở mục 2.2.2.4. về tỷ lệ nợ quá hạn của cho vay theo phương thức đảm bảo không bằng tài sản quá cao, chất lượng thẩm định cho vay có nhiều vấn đề cần được xử lý, các khoản đảm bảo bằng tài sản vẫn chưa đủ đảm bảo để thu hồi vốn, giải pháp đưa ra:

- Tuân thủ đúng quy định nghiệp vụ, nâng cao chất lượng thẩm định, xác định đúng hạn cho vay phù hợp với đối tượng, loại hình kinh doanh, khả năng trả nợ của khách hàng...;

+ Thực hiện vận động khách hàng mua bảo hiểm bảo an tín dụng khi vay vốn;

* Cải thiện chất lượng đối với cho vay ngắn hạn hộ gia đình và cá nhân sản xuất kinh doanh theo ngành nghề kinh tế:

+ Từ nhận xét về nhược điểm ở mục 2.2.2.5. chủ yếu cho vay nông nghiệp và thủy sản, khả năng trả nợ phụ thuộc nhiều vào các yếu tố khách quan như chất lượng sản xuất, chăn nuôi, vào môi trường tự nhiên, nhu cầu, thị hiếu thị trường... giải pháp đưa ra là:

Tiếp tục đẩy mạnh cho vay đối với nông nghiệp và thủy sản như chính sách của ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam và Nhà nước, tuy nhiên lựa chọn đối tượng khách hàng là HGD&CN có phương án sản xuất kinh doanh hợp lý; Để làm được điều này, đòi hỏi cán bộ thẩm định phải có năng lực, khả năng đánh giá hoạt động kinh doanh về nông nghiệp và thủy sản tốt, đồng thời phải không ngừng cập nhật thông tin thị trường để có đánh giá phù hợp, cập nhật thông tin một cách thời sự nhất.

+ Từ nhận xét về nhược điểm ở mục 2.2.2.5. về hoạt động dịch vụ tại địa phương chưa phát triển, điều này chưa tương thích với tầm kinh tế địa phương, ngân hàng nên đẩy mạnh hoạt động marketing, có những gói sản phẩm mới hoàn toàn để kích cầu đối với lĩnh vực dịch vụ vì đây là một ngành rất có tiềm năng phát triển tại đại phương và phù hợp với xu thế phát triển của nền kinh tế huyện Quảng Trạch và thị xã Ba Đồn;

+ Từ nhận xét về nhược điểm ở mục 2.2.2.5. về dư nợ đối với ngành thủy sản và dịch vụ năm 2015 giảm mạnh, ngân hàng cần theo dõi sát sao, tránh trường hợp xảy ra nợ quá hạn; Điều này có thể được giải thích do những khó khăn của nền kinh tế và khí hậu, môi trường đã hạn chế nhu cầu của khách hàng trong các ngành này, cần tích cực thực hiện các hoạt động marketing, thu hút khách hàng trong các ngành này trở lại vay vốn của ngân hàng.

- Các phòng chủ động lên kế hoạch với Tổ xử lý nợ để triển khai nhiều đợt xử lý tại cơ sở. Tổ chức đánh giá kết quả xử lý nợ xấu định kỳ hàng quý, rút kinh nghiệm triển khai tiếp;

- Tăng cường công tác kiểm tra của lãnh đạo đối với các phòng, tổ nghiệp vụ. Triển khai thực hiện nghiêm túc trong công tác tự kiểm tra của từng phòng, từng cán bộ tín dụng để phát hiện sai sót, chấn chỉnh kịp thời, không được để kéo dài;

- Tiếp tục duy trì tập huấn, trao đổi nghiệp vụ để không ngừng nâng cao trình độ chuyên môn cho cán bộ. Tổ chức thường xuyên tự đánh giá và đánh giá chéo đạo đức cán bộ tín dụng;

3.2.2. Giải pháp hỗ trợ

Từ nhận xét ở mục 2.2.2.2 về thực trạng cho vay dài hạn đối với HGD&CN chiếm ít hơn cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN, không phù hợp với khách hàng mục tiêu của ngân hàng, vậy nên cần nâng cao chất lượng cho vay dài hạn đối với HGD&CN bằng các phương pháp kích cầu cụ thể và đúng mục tiêu; để hạn chế rủi ro nguồn vốn cho vay, ngân hàng nên hỗ trợ các khóa học ngắn hạn và thường xuyên về sử dụng nguồn vốn cho các đối tượng khách hàng là HGD&CN đồng thời đẩy mạnh và ưu tiên đầu tư tín dụng phục vụ nông nghiệp, nông thôn.

Từ nhận xét về nhược điểm ở mục 2.2.2.3 về chất lượng cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN tiêu dùng là quá thấp so với tổng, tạo áp lực duy trì và phát triển cho chất lượng cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN SXKD, vậy giải pháp đưa ra là:

+ Tiếp tục nâng cao chất lượng cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN SXKD;

+ Cải thiện cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN tiêu dùng bằng các biện pháp kích cầu, đưa ra các gói sản phẩm với các ưu đãi khác nhau tương thích với từng loại nhu cầu khách hàng, huấn luyện, trau dồi thêm các kỹ năng giao tiếp cho đội ngũ nhân viên tiếp xúc...;

Phòng giao dịch nhỏ và quá tải, dễ làm mất lòng khách hàng, vậy nên đối với khách hàng giao dịch tại hệ thống nên được phát phiếu thứ tự và lắp bảng báo hiệu số để khách hàng thuận tiện trong sắp xếp thời gian và đảm bảo tính công bằng.

Đồng thời thực hiện tốt các hoạt động như huy động vốn, các loại hình tín dụng khác, hỗ trợ cho hoạt động cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN SXKD phát triển.

Xây dựng chính sách Marketing:

Hiện nay, tình hình cạnh tranh giữa các ngân hàng diễn ra ngày càng gay gắt, hoạt động marketing ngân hàng là một hoạt động quan trọng giúp ngân hàng lôi kéo, duy trì được khách hàng, nâng cao chất lượng dịch vụ... từ đó nâng cao lợi nhuận và danh tiếng của ngân hàng. Agribank Quảng Trạch cần phải quan tâm nhiều hơn về vấn đề như: marketing quan hệ và marketing hướng nội, sản phẩm, định vị sản phẩm trên thị trường mục tiêu, bằng chứng vật chất, chiến lược phân phối... để có chính sách và biện pháp thích hợp đẩy mạnh các hoạt động hiệu quả. Thực hiện tốt công tác marketing, lợi ích mà nó mang lại cho khách hàng và ngân hàng là rất lớn, không chỉ với cho vay

ngắn hạn đối với HGD&CN SXKD mà còn đối với toàn thể hoạt động của ngân hàng. Ví dụ như:

- *Tổ chức các buổi hội thảo, hội nghị khách hàng:* Thông qua các buổi này, Agribank Quảng Trạch có thể giới thiệu các gói sản phẩm hiện có, cung cấp thêm cho khách hàng những kiến thức cần thiết về sản xuất kinh doanh nhằm để nâng cao nhận thức và dần dần thay đổi tư duy kinh doanh, cập nhật phương thức kinh doanh mới. Đồng thời, ngân hàng cũng cần lắng nghe những ý kiến và những vấn đề khách hàng còn lo ngại, gặp khó khăn trong việc tiếp cận và sử dụng nguồn vốn vay này để Ngân hàng sẽ có những hướng đi hoàn thiện và phát triển các dịch vụ phù hợp hơn.

- *Quảng cáo thông qua truyền thông, báo đài:* Đối với những khách hàng chưa giao dịch với ngân hàng, những khách hàng không có thời gian tham gia các buổi hội thảo, hội nghị thì các phương tiện truyền thông cũng là một kênh quảng bá sản phẩm đến công chúng rất hữu hiệu.

- *Quảng bá thông qua phát tờ rơi:* Đây là phương pháp quảng cáo trực tiếp đến khách hàng, tạo ra sự thuận tiện và giúp khách hàng dễ dàng tiếp cận với các dịch vụ, sản phẩm mà Ngân hàng cần giới thiệu.

- *Quảng bá thông qua việc truyền miệng:* Đây là phương thức tuyên truyền với chi phí ít nhưng hiệu quả tương đối cao mà Agribank Quảng Trạch nên tận dụng tối đa.

- *Hoàn thiện website của Ngân hàng:* Để website của ngân hàng thực sự là kênh thông tin quan trọng và là phương tiện marketing hiệu quả cho thương hiệu cũng như các sản phẩm của ngân hàng, website Agribank cần được thiết kế dễ sử dụng, thông tin chặt chẽ, phong phú, đầy đủ và được cập

nhật liên tục. Từ ngữ sử dụng phải rõ ràng, dễ hiểu giúp khách hàng nắm bắt được những thông tin thiết yếu.

- *Cán bộ của Agribank Quảng Trạch cần chủ động tư vấn các gói sản phẩm với khách hàng:* Qua số liệu thống kê cũng cho thấy, việc cán bộ ngân hàng tư vấn sản phẩm chiếm tỷ lệ khá cao đến quyết định vay vốn của khách hàng. Vì vậy, cán bộ tín dụng cần nhanh nhạy hơn nữa để tìm ra khách hàng tiềm năng của mình, giới thiệu và cung cấp thông tin các gói tín dụng.

- *Đối với khách hàng liên hệ thường xuyên* với ngân hàng hay còn gọi là khách hàng truyền thống thì ngân hàng cần áp dụng lãi suất ưu đãi, thực hiện giữ chân các khách hàng cũ.

- *Đối với các khách hàng tiềm năng* thì cần có nhiều chương trình đánh trúng vào mục đích, nhu cầu sử dụng vốn hay dịch vụ của họ để thu hút những khách hàng mới.

- *Tạo mối quan hệ thân thiết với khách hàng* bằng các hoạt động cụ thể như: Quan tâm và khuyến khích hay tặng vật chất là các món quà nhỏ nhưng hữu ích và đặc biệt, đó có thể là quà tặng kỷ niệm thành lập, quà tặng vào những dịp tết như lịch, sổ... Những hoạt động này vừa có chi phí không cao vừa mang lại nhiều giá trị tinh cảm cũng như thiết lập mối quan hệ thân thiết giữa khách hàng và ngân hàng;

- Tặng cường bài trí, sử dụng thêm các bằng chứng vật chất như bút, gương, kính, đồng phục, túi đựng tiền... có logo của ngân hàng;

- *Đẩy mạnh chính sách marketing hướng nội* vì nhân viên vừa là “đại sứ” của ngân hàng, (đại diện cho ngân hàng tiếp xúc, lắng nghe, phản hồi, thực hiện các chiến lược kinh doanh, các chiến lược marketing của ngân hàng), vừa là “trọng tài” (vừa thỏa mãn nhu cầu của khách hàng vừa đảm bảo lợi ích cho ngân hàng), cụ thể như:

+ Nâng cao hơn nữa các chính sách khen thưởng, phạt đối với nhân viên (cụ thể như nhân viên thâm định sai thời hạn cho vay, nhân viên lặp lại các sai phạm,...);

+ Đồng thời, khuyến khích treo thưởng thường xuyên ví dụ như hàng tuần, hàng tháng, quý, năm; mức thưởng và các tiêu chí để thưởng phải được cân nhắc, vạch ra rõ ràng và nhắc đến thưởng xuyên trong các cuộc họp để tạo động lực thưởng xuyên cho nhân viên.

+ Bên cạnh đó, các hình thức phạt cũng phải đa dạng hơn, phân chia theo nhiều mức độ khác nhau, tuy nhiên, dù là phạt cũng phải tinh tế, phạt để tạo động lực, động cơ cho nhân viên cố gắng, chứ không phải là phạt để làm nhục chí tiến thủ của nhân viên.

- Đồng thời, chi nhánh cần thực hiện tốt chiến lược sản phẩm như thực hiện thăm dò ý kiến khách hàng về sản phẩm, tình hình thị trường, giá cả so với đối thủ cạnh tranh, sản phẩm ngân hàng cung ứng có phù hợp với khách hàng không... để đưa ra những quyết định phù hợp.

3.3. Kiến nghị với cơ quan cấp trên

3.3.1. Kiến nghị đối với Chính phủ và Ngân hàng Nhà nước Việt Nam

Để phát triển bất kỳ hoạt động nào, nhất là hoạt động hướng đến lợi ích của nhân dân không chỉ từ sự nỗ lực của bản thân các ngân hàng mà còn phải có sự ủng hộ đầu tư của Chính phủ, Ngân hàng Nhà nước, các tổ chức kinh tế và quan trọng nhất là khách hàng. Để hoạt động tín dụng nói chung và hoạt động cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN SXKD nói riêng thực sự phát huy được những ưu thế đòi hỏi phải có sự quan tâm đầu tư đúng mức của các nhà quản lý, khách hàng và bản thân các ngân hàng cần phối hợp và triển khai đồng bộ các vấn đề sau:

- *Củng cố và phát triển hạ tầng cơ sở, công nghệ thông tin và Internet.*

Hỗ trợ chuyên môn cơ sở hạ tầng kỹ thuật, nâng cao tốc độ đường truyền Internet, giảm thiểu cước phí... tạo điều kiện cho toàn dân có thể sử dụng các dịch vụ trực tuyến phục vụ đời sống cũng như hoạt động sản xuất kinh doanh. Đặc biệt, mở rộng tối đa mật độ phủ sóng điện thoại, điện thoại di động đối với vùng sâu, vùng xa để người dân có thể nâng cao được nhận thức cũng như các kiến thức về sản xuất kinh doanh.

- *Đẩy mạnh xuất khẩu.*

Tăng cường hợp tác quốc tế, đẩy mạnh hoạt động xuất khẩu giúp tạo đầu ra an toàn, hợp lý cho người sản xuất, đặc biệt là về nông nghiệp và thủy sản.

- *Hoàn thiện hệ thống hành lang pháp lý.*

Hệ thống hành lang pháp lý là cực kỳ quan trọng đối với tất cả các hoạt động, đặc biệt là hoạt động kinh doanh tiền tệ. Để hoạt động tín dụng phát triển, trước hết chính phủ và ngân hàng cần phải tiếp tục bổ sung và hoàn thiện hệ thống khuôn khổ pháp lý và cơ chế chính sách liên quan đến cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN SXKD.

- *Kịp thời hỗ trợ người dân bị ảnh hưởng bởi vụ xả thải làm ô nhiễm môi trường biển do Formosa Hà Tĩnh.*

Mỗi người dân biển và đặc biệt là người tham gia sản xuất kinh doanh có gắn liền đến môi trường biển rất cần sự hỗ trợ, giải thích kịp thời từ Nhà nước, Ngân hàng Nhà nước. Đặc biệt, hầu hết ngư dân tham gia đánh bắt đều cần đến lượng vốn vay ngân hàng khá cao để có thể đóng được tàu, thuyền ra

khởi, các hoạt động hỗ trợ về vốn hay khoan nợ ngân hàng lúc này là vô cùng cấp thiết.

3.3.2. Kiến nghị với hội sở chính

Trong giai đoạn phát triển kinh tế tiếp theo, hoạt động cho vay ngắn hạn đối với hộ gia đình và cá nhân sản xuất kinh doanh tại địa bàn huyện Quảng Trạch và thị xã Ba Đồn sẽ là vũ khí cạnh tranh tốt nhất của Agribank Quảng Trạch so với các ngân hàng thương mại khác trên địa bàn.

Từ những nhược điểm trong điều kiện cho vay được nêu ra ở mục 2.2.2.1, người viết có những kiến nghị với ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam để hoàn thiện công tác cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN SXKD tại Agribank Quảng Trạch nói riêng và ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam như sau:

Một là, từ nhận xét ở mục 2.2.1.3 về thời hạn cho vay linh động, tạo sơ hở cho cán bộ tín dụng vô tình, hoặc cố tình cho vay hoặc không cho vay không đúng thời hạn được cho phép, và thực tế qua phân tích ở mục 2.2.2 là một phần lớn nợ quá hạn, nợ xấu xuất phát từ lý do này, giải pháp đưa ra là nghiên cứu và tạo ra khung thời gian điều chỉnh cụ thể hợp lý với từng mức cho vay, ngành nghề kinh doanh, đối tượng khách hàng.... Nghĩa là khung thời gian này phải chia thành nhiều mục nhỏ, mỗi mục lại phải được giải thích, ghi chú rõ ràng là đối với trường hợp nào thì cán bộ tín dụng được linh động như thế nào về mặt thời gian.

Như vậy, nếu có khung thời gian cho vay phù hợp, sẽ hạn chế được vấn đề nợ xấu, nợ quá hạn phát sinh do cố ý hoặc sơ ý của cán bộ tín dụng, đồng thời, tạo điều kiện thuận lợi cho cán bộ tín dụng khi xem xét, giải quyết hồ sơ

khách hàng và giúp ngân hàng hạn chế bỏ sót đối tượng khách hàng cũng như giúp khách hàng tiếp cận dễ dàng hơn với món vay phù hợp của họ ...

Hai là, hiện tại, các phòng giao dịch của Agribank Quảng Trạch đã được thiết kế theo phong cách hiện đại chưa hoàn toàn (không có phòng hướng dẫn hay tiếp tân), khách hàng vẫn gặp ít nhiều hạn chế trong việc tiếp xúc với nhân viên, nhân viên cũng vì phải kiêm nhiệm thêm nhiều nhiệm vụ (ví dụ phải làm thêm người hướng dẫn hoặc tiếp tân...) nên cũng khó chuyên tâm để giải quyết các vấn đề nghiệp vụ một cách nhanh chóng và chuyên nghiệp nhất. Vậy nên, kiến nghị với hội sở chính hỗ trợ vốn để cơ cấu và xây dựng hoàn chỉnh mô hình thiết kế ngân hàng hiện đại. Nghĩa là vừa sửa chữa lại cơ sở vật chất để phù hợp hơn với mô hình mới, giao diện thân thiện hơn, đồng thời tổ chức tập huấn, huấn luyện nhanh gọn, kịp thời, để nhân viên, cán bộ tin dụng bắt kịp quy trình hoạt động của mô hình mới này.

Như vậy, nếu Agribank Quảng Trạch hoàn toàn hoạt động theo mô hình ngân hàng hiện đại thì sẽ tạo nhiều điều kiện hoạt động cho cả khách hàng và ngân hàng như, khách hàng sẽ dễ dàng tiếp cận được với dịch vụ mình muốn thực hiện, tiết kiệm được rất nhiều thời gian, tạo sự hài lòng cao, thúc đẩy các quá trình giao dịch khác với ngân hàng, đối với nhân viên và các cán bộ tin dụng, mô hình này sẽ giúp tất họ chuyên tâm hơn, chuyên nghiệp hơn, giảm hẳn các phát sinh không mong muốn và đương nhiên đẩy doanh thu tất cả các hoạt động của ngân hàng lên cao hơn so với hiện tại.

Ba là, xây dựng văn hóa ngân hàng thông qua hình ảnh người lãnh đạo. Hình ảnh của người lãnh đạo trong một tổ chức có ảnh hưởng trực tiếp đến năng lực, phẩm chất của hệ thống nhân viên và hiệu quả làm việc. Thiết nghĩ, marketing hướng nội cũng cần đẩy mạnh quan tâm đến hình ảnh người

lãnh đạo trong hệ thống bằng cách tạo điều kiện để lãnh đạo có thể phát huy, học hỏi, chia sẻ năng lực, các mẹo lãnh đạo, cũng năng lực làm việc giữa các lãnh đạo của các phòng giao dịch với nhau. Kiến nghị hội sở tạo thêm điều kiện, tổ chức các buổi giao lưu học hỏi giữa các lãnh đạo để có thể cũng nhau, góp ý cho nhau để xây dựng hình ảnh người lãnh đạo chuẩn góp phần nâng cao văn hóa hệ thống ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam.

Cuối cùng, nhưng không kém phần quan trọng đó là phải xây dựng một hình ảnh Agribank tốt đẹp trong lòng khách hàng cũng như thường xuyên tổ chức các chương trình khuyến khích thương hiệu, uy tín của ngân hàng và tri ân khách hàng.

Tiểu kết chương 3

Trên cơ sở phân tích thực trạng cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN SXKD ở chương 2, chương 3 của luận văn đã đưa ra những nội dung sau:

Thứ nhất, luận văn đã nêu lên mục tiêu, định hướng, nhiệm vụ trọng tâm và các chỉ tiêu phấn đấu chính tại Agribank Quảng Trạch.

Thứ hai, luận văn đã nêu ra một số giải pháp mở rộng hoạt động cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN SXKD tại Agribank Quảng Trạch như: về công tác điều hành, về hoạt động huy động vốn, về hoạt động tín dụng. Trong đó, cụ thể hóa được các vấn đề còn hạn chế như đã nêu trong chương 2 thành những nhóm giải pháp chính hiệu quả. Đồng thời kết hợp với nhóm giải pháp hỗ trợ để hoạt động cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN SXKD tại Agribank Quảng Trạch có thể đạt hiệu quả cao nhất.

Thứ ba, luận văn cũng đưa ra một số kiến nghị đối với hội sở chính để có thể hoạt động tốt nhất trong tương lai.

Đồng thời, để phát triển hoạt động tín dụng, không chỉ từ sự nỗ lực của bản thân Ngân hàng mà còn phải có sự ủng hộ và đầu tư của Chính phủ, các tổ chức kinh tế và quan trọng nhất là của khách hàng. Vì vậy, đòi hỏi mỗi ngân hàng thương mại cũng như chi nhánh cần có chiến lược, đường đi nước bước thích hợp để đưa hoạt động cho vay ngắn hạn đối với HGD&CN SXKD vào cuộc sống một cách an toàn và hiệu quả nhất.

KẾT LUẬN

Hoạt động cho vay ngắn hạn đối với hộ gia đình và cá nhân sản xuất kinh doanh trong giai đoạn qua, không chỉ đóng vai trò chính trong hoạt động cho vay và tạo nguồn doanh thu của Agribank Quảng Trạch mà còn thúc đẩy, tạo điều kiện cho sự phát triển nền kinh tế địa phương như chỉ thị, định hướng của ban lãnh đạo huyện Quảng Trạch, thị xã Ba Đồn, Chính phủ. Chính vì vậy, qua quá trình nghiên cứu, thực tập và thực hiện khóa luận này, bằng các phương pháp phân tích, đánh giá ưu điểm, nhược điểm, so sánh với các sản phẩm tương tự... tôi nhận thấy nhu cầu vay vốn ngắn hạn của để sản xuất kinh doanh của khách hàng là cá nhân và hộ gia đình là khá lớn. Loại hình cho vay này có khả năng tăng trưởng cao, đóng góp phần lớn vào doanh thu và lợi nhuận của Agribank Quảng Trạch. Tuy nhiên, vẫn còn những rào cản, đặc biệt là vấn đề về nợ quá hạn cao gây cản trở việc cho vay của ngân hàng cũng như đi vay của khách hàng. Kết hợp những lý thuyết đã được học với những kiến thức thực tiễn trong quá trình thực tập, nghiên cứu, tôi đã có một vài đề xuất để hoạt động cho vay ngắn hạn đối với hộ gia đình và cá nhân sản xuất kinh doanh được hiệu quả hơn.

Hy vọng rằng những giải pháp đề xuất trong bài khóa luận sẽ đóng góp một phần nhỏ bé vào việc nâng cao chất lượng vay ngắn hạn đối với hộ gia đình và cá nhân sản xuất kinh doanh tại Agribank Quảng Trạch.

Tuy nhiên, đây là một vấn đề khá phức tạp, mặt khác do sự hiểu biết và thời gian nghiên cứu còn hạn chế nên đề tài không thể tránh khỏi những sai sót, vì vậy tôi rất mong được sự chỉ bảo, giúp đỡ của các thầy cô giáo để đề tài của tôi được hoàn chỉnh hơn.

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. David Cox (1997), Nghiệp vụ ngân hàng hiện đại, Nxb Chính trị Quốc gia, Hà Nội.
2. Nguyễn Minh Kiều (2009), Nghiệp vụ ngân hàng thương mại, Nxb Thống kê, Hà Nội.
3. Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam chi nhánh huyện Quảng Trạch (2014), *Báo cáo Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2014*, Quảng Bình.
4. Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam chi nhánh huyện Quảng Trạch (2015), *Báo cáo Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2015*, Quảng Bình.
5. Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam chi nhánh huyện Quảng Trạch (2016), *Báo cáo Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2016*, Quảng Bình.
6. Kiều Hữu Thiện, Nguyễn Trọng Tài (2013), *Quản trị rủi ro tài chính*, Nxb Giao thông Vận tải, Hà Nội.
7. Các trang web:
 - + Ngân hàng TMCP Á Châu: www.acb.com.vn
 - + Ngân hàng TMCP Đầu Tư và Phát triển Việt Nam: www.bidv.com.vn
 - + Ngân hàng TMCP Kỹ Thương Việt Nam: www.techcombank.com.vn
 - + Ngân hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam: www.vcb.com.vn
 - + Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín: www.sacombank.com.vn

+ NHNN Việt Nam: www.sbv.gov.vn

+ www.tinkinhte.com

+ www.tapchitaichinh.com