

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ QUỐC DÂN

NGUYỄN THI THU

PHÁT TRIỂN CHO VAY KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP
TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN
NÔNG THÔN VIỆT NAM - CHI NHÁNH PHÚ THỌ II

ĐỀ ÁN TỐT NGHIỆP THẠC SĨ

HÀ NỘI, NĂM 2024

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ QUỐC DÂN
-----oOo-----

NGUYỄN THI THU

PHÁT TRIỂN CHO VAY KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP
TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN
NÔNG THÔN VIỆT NAM - CHI NHÁNH PHÚ THỌ II

Chuyên ngành: Tài chính ngân hàng

Mã số: 8.34.02.01

ĐỀ ÁN TỐT NGHIỆP THẠC SĨ

Người hướng dẫn khoa học:

PGS. TS Lê Thanh Tâm

HÀ NỘI, NĂM 2024

LỜI CAM ĐOAN

Học viên đã đọc và hiểu về các hành vi vi phạm sự trung thực trong học thuật. Học viên cam kết bằng danh dự cá nhân rằng nghiên cứu này do học viên tự thực hiện và không vi phạm yêu cầu về sự trung thực trong học thuật.

Các nội dung, số liệu trong luận văn này là trung thực, có nguồn gốc rõ ràng, công bố theo đúng quy định. Các kết quả nghiên cứu trong luận văn do học viên tự tìm hiểu, phân tích một cách trung thực, khách quan và phù hợp với thực tiễn tại Agribank – Chi nhánh Phú Thọ II. Kết quả này chưa từng được công bố tại công trình nào khác.

Hà Nội, ngày tháng năm 2024

Học viên

Nguyễn Thị Thu

LỜI CẢM ƠN

Học viên xin bày tỏ lòng biết ơn sâu sắc tới PGS. TS Lê Thanh Tâm - người đã tận tình hướng dẫn tôi về mặt khoa học để học viên hoàn thành luận văn này.

Học viên xin trân trọng cảm ơn các thầy cô giáo của Trường Đại học Kinh tế quốc dân; Viện đào tạo sau Đại học đã giúp đỡ tận tình để học viên hoàn thành Đề án tốt nghiệp thạc sĩ của mình.

Đồng thời, học viên xin gửi lời cảm ơn chân thành nhất tới Ban lãnh đạo, toàn thể nhân viên tại Agribank – Chi nhánh Phú Thọ II đã cung cấp thông tin, cũng như hỗ trợ để học viên hoàn thành Đề án.

Cuối cùng, học viên xin tỏ lòng biết ơn gia đình, đồng nghiệp, bạn bè đã thường xuyên động viên, tạo điều kiện giúp đỡ học viên để học viên hoàn thành Chương trình đào tạo thạc sĩ.

Hà Nội, ngày tháng 12 năm 2024

Học viên

Nguyễn Thị Thu

MỤC LỤC

LỜI CAM ĐOAN	i
LỜI CẢM ƠN	ii
MỤC LỤC.....	iii
DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT	v
PHẦN MỞ ĐẦU	1
1. Tính cấp thiết của đề tài.....	1
2. Mục tiêu nghiên cứu	2
3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu	3
4. Phương pháp nghiên cứu	3
5. Kết cấu đề án.....	4
CHƯƠNG 1: NHỮNG VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ PHÁT TRIỂN CHO VAY KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.....	5
1.1 Cho vay khách hàng doanh nghiệp tại ngân hàng thương mại	5
1.2 Phát triển cho vay khách hàng doanh nghiệp của ngân hàng thương mại	9
1.2.1. Quan niệm về phát triển cho vay khách hàng doanh nghiệp của ngân hàng thương mại	9
1.2.2. Tầm quan trọng của phát triển cho vay khách hàng doanh nghiệp của ngân hàng thương mại	10
1.2.3 Các chỉ tiêu đánh giá phát triển cho vay khách hàng doanh nghiệp của ngân hàng thương mại	11
1.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến phát triển cho vay khách hàng doanh nghiệp của ngân hàng thương mại.....	14
1.3.1. Các nhân tố thuộc về ngân hàng	14
1.3.2. Các nhân tố ngoài ngân hàng.....	16
CHƯƠNG 2. THỰC TRẠNG PHÁT TRIỂN CHO VAY KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP CỦA AGRIBANK - CHI NHÁNH PHÚ THỌ II.....	18
2.1 Khái quát chung về Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II	18
2.1.1 Lịch sử hình thành và phát triển	18
2.1.2. Cơ cấu bộ máy tổ chức của Agribank – Chi nhánh Phú Thọ II.....	18

2.1.3. Kết quả hoạt động kinh doanh	19
2.2. Khái quát hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II.....	21
2.2.1 Quy trình cho vay khách hàng doanh nghiệp của Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II	21
2.2.2. Sản phẩm cho vay khách hàng doanh nghiệp của Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II	23
2.3. Thực trạng phát triển cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II	
2.3.1. Thực trạng mở rộng quy mô cho vay đối với khách hàng doanh nghiệp.....	25
2.3.2. Thực trạng chất lượng cho vay khách hàng doanh nghiệp	34
2.4. Đánh giá chung về phát triển cho vay khách hàng doanh nghiệp của Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II.....	41
2.4.1. Kết quả đạt được	41
2.4.2 Hạn chế và nguyên nhân của hạn chế.....	42
CHƯƠNG 3. GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN CHO VAY KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP TẠI AGRIBANK - CHI NHÁNH PHÚ THỌ II	45
3.1 Định hướng và mục tiêu phát triển cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II đến năm 2025, tầm nhìn đến năm 2030	45
3.2 Một số giải pháp phát triển cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II.....	46
3.2.1. Giải pháp mở rộng quy mô cho vay KHDN.....	46
3.2.2. Giải pháp nâng cao chất lượng cho vay KHDN	50
3.3. Kiến nghị.....	53
KẾT LUẬN	57
PHỤ LỤC.....	

DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT

STT	VIẾT TẮT	CHỮ VIẾT ĐẦY ĐỦ / GIẢI NGHĨA
1	Agribank	Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam
2	DNNVV	Doanh nghiệp nhỏ và vừa
3	KHCN	Khách hàng cá nhân
4	KHDN	Khách hàng doanh nghiệp
5	NHNN	Ngân hàng Nhà nước
6	NHTM	Ngân hàng thương mại
7	TSDB	Tài sản đảm bảo
8	TCTD	Tổ chức tín dụng

DANH MỤC BẢNG

Bảng	DANH MỤC BẢNG	Trang
Bảng 1.1	Phân loại doanh nghiệp theo quy mô	8
Bảng 2.1	Kết quả hoạt động kinh doanh của Agribank – Chi nhánh Phú Thọ II, giai đoạn 2021 – 2023	21
Bảng 2.2	Số lượng KHDN vay vốn tại Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II	26
Bảng 2.3	Tỷ trọng dư nợ cho vay KHDN tại Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II	28
Bảng 2.4	Tình hình dư nợ cho vay KHDN theo tài sản bảo đảm tại Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II	30
Bảng 2.5	Quy mô các khoản cho vay KHDN tại Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II theo mức độ an toàn	32
Bảng 2.6	Quy mô các khoản cho vay KHDN tại Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II theo kỳ hạn	33
Bảng 2.7	Tốc độ tăng trưởng cho vay KHDN tại Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II	34
Bảng 2.8	Quy mô và tỷ lệ các khoản cho vay KHDN có vấn đề tại Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II	36
Bảng 2.9.	Tình hình trích lập dự phòng và các khoản nợ rỗng đã xóa cho KHDN tại Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II	38
Bảng 2.10	Lợi nhuận thuần từ hoạt động cho vay KHDN của Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II	40
Bảng 2.11.	Thu nhập từ hoạt động cho vay KHDN của Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II	42

DANH MỤC HÌNH

Hình	DANH MỤC HÌNH	Trang
Hình 2.1	Sơ đồ tổ chức bộ máy Agribank Chi nhánh Phú Thọ II	20
Hình 2.2	Xu hướng biến động kết quả kinh doanh, Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II	21
Hình 2.3.	Sơ đồ quy trình cho vay KHDN tại Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II	22
Hình 2.4.	Biểu đồ biến động KHDN vay vốn tại Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II	26
Hình 2.5.	Xu hướng biến động dư nợ cho vay KHDN tại Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II	29
Hình 2.6.	Biểu đồ thể hiện sự thay đổi trong tỷ lệ nợ có vấn đề tại Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II	31
Hình 2.7.	Xu hướng biến động của các nhóm nợ tại Agribank Phú Thọ II	32
Hình 2.8.	Tỷ lệ nợ có vấn đề tại Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II	35
Hình 2.9.	Tỷ lệ trích lập dự phòng và các khoản nợ rỗng đã xóa cho KHDN tại Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II	38
Hình 2.10.	Xu hướng biến động lợi nhuận thuần từ hoạt động cho vay KHDN của Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II	41
Hình 2.11.	Xu hướng biến động tỷ lệ thu nhập từ hoạt động cho vay KHDN tại Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II	41

TÓM TẮT NỘI DUNG ĐỀ ÁN

Đề án “*Phát triển cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh Phú Thọ II*” được lựa chọn thực hiện làm đề án tốt nghiệp xuất phát từ một số lý do: (1) Các KHDN tiếp cận với vốn cho vay của NHTM khó khăn trong khi ngân hàng cũng mong muốn cho KHDN vay vốn và phải cạnh tranh với NHTM khác; (2) Agribank – Chi nhánh Phú Thọ II còn tồn tại nhiều hạn chế như: (i) Dư cho vay KHDN trong giai đoạn 2021 - 2023 thấp hơn chỉ tiêu trung bình ngành và đang có xu hướng giảm; (ii) Số lượng doanh nghiệp nhỏ và vừa vay vốn tại chi nhánh, dư nợ bình quân một KHDN cũng có xu hướng giảm; (iii) Tỷ lệ nợ quá hạn cho vay KHDN có xu hướng giảm nhưng vẫn chiếm tỷ trọng khá cao trong tổng dư nợ cho vay KHDN (trên 8%); (iv) Tỷ lệ nợ xấu cho vay KHDN chiếm tỷ trọng cao trong tỷ lệ nợ xấu hoạt động cho vay của chi nhánh tỷ lệ này cũng đang có xu hướng tăng; Tỷ lệ xóa nợ của ngân hàng cũng lớn hơn 1%.

Học viên đã sử dụng phương pháp định tính trong việc nghiên cứu đề án. Dữ liệu thứ cấp được thu thập từ các nguồn đáng tin cậy và thu thập dữ liệu thứ cấp thông qua phỏng vấn sâu 5 cán bộ quản lý của ngân hàng. Dữ liệu thu thập được thống kê và xử lý bằng phần mềm Excel. Các phương pháp phân tích được đề án sử dụng chủ yếu là phương pháp phân tích, tổng hợp lý thuyết; phương pháp phân tích, tổng hợp kinh nghiệm; phương pháp so sánh và phương pháp thống kê mô tả.

Đề án đã hệ thống hóa và làm rõ cơ sở lý luận về phát triển cho vay đối với khách hàng doanh nghiệp tại NHTM; Vận dụng những cơ sở lý luận để phân tích thực trạng về Phát triển cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh Phú Thọ II. Đồng thời, đề án đánh giá kết quả đạt được và rút ra 02 hạn chế trong việc mở rộng quy mô cho vay KHDN, 02 hạn chế trong nâng cao chất lượng cho vay KHDN. Đề án cũng chỉ ra nguyên nhân dẫn đến hạn chế trong việc phát triển cho vay KHDN tại Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II. Trên cơ sở đó, Đề án đề xuất 5 giải pháp để phát triển cho vay KHDN tại Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II, tầm nhìn đến năm 2030, bao gồm: Rút ngắn quy trình xử lý các giao dịch có liên quan đến khách hàng; Đổi mới cơ chế cho vay đối với các doanh nghiệp; Thiết lập chính sách khách hàng hợp lý trên cơ sở thoả mãn nhu cầu của khách hàng và đảm bảo có lãi; Hoàn thiện công tác thẩm định khi cho vay KHDN; và Tăng cường kiểm tra, giám sát hoạt động cho vay KHDN.

Từ khóa: *Phát triển cho vay; Cho vay; Cho vay khách hàng doanh nghiệp*

PHẦN MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Hiện nay, nền kinh tế - xã hội của Việt Nam đang phát triển trong bối cảnh “kinh tế thế giới có triển vọng tiêu cực, thương mại toàn cầu suy giảm, tăng trưởng toàn cầu giảm tốc do chính sách thắt chặt tiền tệ” (Nguyễn Bích Lâm, 2023). Trong bối cảnh đó, các doanh nghiệp đóng vai trò là lực lượng trung tâm để phát triển kinh tế vượt qua được giai đoạn khó khăn. Tuy nhiên, với đặc thù của nền kinh tế Việt Nam, các doanh nghiệp phụ thuộc lớn về vốn vào các ngân hàng thương mại (Thanh Hồng, 2023). Thêm vào đó, hậu quả tồn dư sau đại dịch Covid – 19 đã khiến các doanh nghiệp gặp nhiều bất lợi, đặc biệt khó khăn về vốn. Do đó, hoạt động cấp tín dụng nói chung hay cho vay nói riêng của các ngân hàng thương mại trở nên đặc biệt quan trọng trong việc hỗ trợ vốn cho các doanh nghiệp phát triển.

Ngân hàng thương mại là một trung gian tài chính, một kênh dẫn vốn quan trọng cho toàn bộ nền kinh tế. Tại các ngân hàng thương mại, cho vay là hoạt động sinh lời cơ bản nhất của ngân hàng mang lại nguồn thu nhập thường xuyên và chủ yếu cho các ngân hàng thương mại. Việc phát triển cho vay (mở rộng và nâng cao chất lượng) hoạt động kinh doanh nói chung trong đó có hoạt động cho vay nói riêng là hướng đi và phương châm để các ngân hàng thương mại tồn tại và phát triển. Tuy nhiên, một thực trạng cho thấy ở Việt Nam đó là việc tiếp cận vốn tín dụng ngân hàng của các doanh nghiệp đang gặp rất nhiều khó khăn. Mặt khác, từ phía góc độ ngân hàng, trong cho vay đối với khách hàng, có sự cạnh tranh gay gắt trong việc thu hút khách hàng đủ chất lượng. Vì vậy, phát triển hoạt động cho vay đối với khách hàng doanh nghiệp vẫn luôn là vấn đề mà ngân hàng thương mại chú trọng.

Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam - Chi nhánh Phú Thọ II (Agribank – Chi nhánh Phú Thọ II) là chi nhánh cấp 1 trong hệ thống ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam. Với lợi thế là ngân hàng 100% vốn Nhà nước, mạng lưới chi nhánh rộng lớn nhất Việt Nam, dữ liệu khách hàng lớn, lãi suất cho vay thấp...các chi nhánh của Agribank đã có những ưu thế vượt trội so với các ngân hàng thương mại khác trong việc huy động vốn và cấp tín dụng. Tuy nhiên, với đặc thù hoạt động của ngân hàng, khách hàng của ngân hàng Agribank nói chung và Agribank – Chi nhánh Phú Thọ II nói riêng vẫn tập trung cho vay đối với nhóm khách hàng cá nhân và các doanh nghiệp có uy tín lớn là chủ yếu mà chưa có chiến lược phát triển cho vay đối với các doanh nghiệp trong nền kinh tế nói chung. Do đó, trong thời gian qua, mặc dù Agribank – Chi nhánh Phú Thọ II có những thành tựu đáng kể trong hoạt động cho vay

đối với doanh nghiệp nhưng bên cạnh đó vẫn còn tồn tại nhiều hạn chế như: (i) Dư cho vay KHDN trong giai đoạn 2021 - 2023 thấp hơn chỉ tiêu trung bình ngành và đang có xu hướng giảm; (ii) Số lượng doanh nghiệp nhỏ và vừa vay vốn tại chi nhánh, dư nợ bình quân một KHDN cũng có xu hướng giảm; (iii) Tỷ lệ nợ quá hạn cho vay KHDN có xu hướng giảm nhưng vẫn chiếm tỷ trọng khá cao trong tổng dư nợ cho vay KHDN (trên 8%) ; (iv) Tỷ lệ nợ xấu cho vay KHDN chiếm tỷ trọng cao trong tỷ lệ nợ xấu hoạt động cho vay của chi nhánh tỷ lệ này cũng đang có xu hướng tăng; Tỷ lệ xóa nợ của ngân hàng cũng lớn hơn 1%. Nếu duy trì thực trạng này trong thời gian lâu, kết quả kinh doanh của chi nhánh có xu hướng sẽ bị giảm xuống do khách hàng của ngân hàng chuyển sang sử dụng sản phẩm, dịch vụ của các ngân hàng khác. Do đó, việc phát triển cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam - Chi nhánh Phú Thọ II có tính cấp thiết.

Mặt khác, trong phạm vi hiểu biết của tác giả, hiện nay, có nhiều công trình nghiên cứu về hoạt động tín dụng đối với khách hàng doanh nghiệp của các ngân hàng thương mại. Các nghiên cứu tiếp cận ở nhiều góc độ khác nhau về: mở rộng quy mô, nâng cao chất lượng, nâng cao hiệu quả hay phát triển hoạt động cho vay ở một ngân hàng cụ thể. Trong các nghiên cứu đó, chưa có nghiên cứu nào về phát triển cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam - Chi nhánh Phú Thọ II trong bối cảnh kinh tế giai đoạn 2021 – 2023.

Với tất cả các lý do trên 2 góc độ lý luận và thực tiễn như trên, tác giả lựa chọn nghiên cứu: ***“Phát triển cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam - Chi nhánh Phú Thọ II”*** làm đề án tốt nghiệp của mình.

2. Mục tiêu nghiên cứu

2.1. Mục tiêu chung

Phân tích thực trạng phát triển cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II, từ đó đề xuất các giải pháp phát triển cho vay khách hàng doanh nghiệp tại chi nhánh ngân hàng này đến năm 2030.

2.2.. Mục tiêu cụ thể

- Hệ thống hóa những vấn đề chung về phát triển cho vay khách hàng doanh nghiệp của ngân hàng thương mại;
- Phân tích, đánh giá thực trạng phát triển cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II;

- Đề xuất một số giải pháp để phát triển cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II, tầm nhìn đến năm 2030.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

3.1. Đối tượng nghiên cứu

Đối tượng của đề án là phát triển cho vay khách hàng doanh nghiệp tại ngân hàng thương mại.

3.2. Phạm vi nghiên cứu

- Phạm vi không gian: Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II

- Phạm vi thời gian: Dữ liệu thứ cấp giai đoạn 2021 – 2023, dữ liệu sơ cấp thu thập qua phỏng vấn doanh nghiệp vay vốn tại ngân hàng trong năm 2024; giải pháp đề xuất tầm nhìn đến năm 2030.

4. Phương pháp nghiên cứu

4.1. Phương pháp thu thập dữ liệu

* Phương pháp thu thập dữ liệu thứ cấp

Nguồn số liệu thứ cấp được thu thập từ các bảng biểu, báo cáo kết quả kinh doanh, bảng cân đối kế toán hàng năm của Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II...; Tổng hợp dữ liệu từ bên ngoài như các sách báo, tạp chí chuyên ngành kinh tế, internet, các bài luận văn, chuyên đề đã có, thông tin nội bộ ngân hàng có liên quan đến hoạt động cho vay KHDN tại chi nhánh.

- Các báo cáo về hoạt động cho vay của hệ thống Agribank, của NHNN chi nhánh tỉnh Phú Thọ các năm 2021, 2022, 2023 để làm cơ sở so sánh, đánh giá quy mô và chất lượng cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II.

* Phương pháp thu thập dữ liệu sơ cấp

Đề tài đã sử dụng phương pháp điều tra: Tác giả thu thập dữ liệu sơ cấp thông qua phương pháp phỏng vấn sâu bằng phiếu hỏi KHDN vay vốn tại Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II.

+ Nội dung bảng hỏi: Tập trung vào đánh giá các nội dung của về sự phát triển của hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại chi nhánh.

+ Dạng thức phiếu phỏng vấn: Phiếu phỏng vấn được thiết kế dưới dạng những câu hỏi mở về chất lượng cho vay của Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II.

+ Đối tượng phỏng vấn: Tác giả thực hiện phỏng vấn 5 lãnh đạo cấp phó phòng trở lên của Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II, trong đó có 3 cán bộ thuộc bộ phận tín dụng và 02 cán bộ thuộc phòng ban thực hiện hoạt động hỗ trợ.

+ Phương pháp và hình thức phỏng vấn: Trực tiếp.

+ Thời gian tiến hành phỏng vấn: thực hiện tháng 5/2024.

4.2. Phương pháp xử lý dữ liệu

Số liệu sau khi thu thập được tập hợp vào ma trận nội dung phỏng vấn và số liệu được xử lý bằng phần mềm Excel để tính toán giá trị phù hợp với đối tượng nghiên cứu.

4.3. Các phương pháp phân tích dữ liệu

+ Phương pháp thống kê, tổng hợp số liệu qua các năm tạo cơ sở phân tích thực trạng phát triển hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp của Agribank – Chi nhánh Phú Thọ II.

+ Phương pháp thống kê mô tả: Được sử dụng để mô tả những đặc tính cơ bản của dữ liệu thu thập được từ các báo cáo khác nhau qua đồ thị và các bảng số liệu. Qua đó thể hiện rõ ràng để so sánh, đánh giá thực trạng phát triển hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp của Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II.

+ Phương pháp so sánh: Tác giả sử dụng phương pháp so sánh theo chiều ngang và so sánh theo chiều dọc. Cụ thể: (i) So sánh theo chiều ngang: tác giả so sánh sự biến động qua các năm của các kết quả cho vay khách hàng doanh nghiệp của Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II, các năm 2021, 2022, 2023, từ đó đưa ra những đánh giá tình hình cho vay khách hàng doanh nghiệp của Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II. (ii) So sánh theo chiều dọc: Tác giả so sánh việc thực hiện phát triển hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp so với kế hoạch đã đặt ra, từ đó đánh giá sự phát triển trong hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp của ngân hàng.

+ Phương pháp phân tích: Được sử dụng để phân tích và đánh giá những thành công cũng như những tồn tại của hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp của Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II nhằm đề xuất các giải pháp phát triển hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp của của Chi nhánh.

5. Kết cấu đề án

Ngoài phần mục lục, các bảng biểu, kết luận, danh mục tài liệu tham khảo, nội dung đề án được trình bày gồm 3 chương:

Chương 1: Những vấn đề cơ bản về phát triển cho vay khách hàng doanh nghiệp của ngân hàng thương mại;

Chương 2. Thực trạng phát triển cho vay khách hàng doanh nghiệp của Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II;

Chương 3. Giải pháp phát triển cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II.

CHƯƠNG 1: NHỮNG VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ PHÁT TRIỂN CHO VAY KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1 Cho vay khách hàng doanh nghiệp tại ngân hàng thương mại

1.1.1 Khái niệm cho vay và cho vay khách hàng doanh nghiệp

Hiện nay chưa có khái niệm chính thức về cho vay đối với doanh nghiệp tại NHTM. Các khái niệm chủ yếu được đưa ra đó là “cho vay”, “tín dụng”, “doanh nghiệp”. Do đó, khái niệm cho vay KHDN trong đề án được khái quát dựa trên hai khái niệm về “cho vay” và khái niệm “doanh nghiệp”

Cho vay là hình thức cấp tín dụng, theo đó bên đi vay giao hoặc cam kết giao cho khách hàng (người đi vay) một khoản tiền để sử dụng vào mục đích xác định trong khoảng thời gian nhất định theo thỏa thuận với nguyên tắc có hoàn trả gốc và lãi (Nguyễn Văn Tiến, 2020).

Trong Thông tư số TT39/2016/TT-NHNN ngày 30/12/2016 của Thống đốc ngân hàng Nhà nước Việt Nam quy định về hoạt động cho vay của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đối với khách hàng, cho vay được định nghĩa như sau: “Cho vay là hình thức cấp tín dụng, theo đó tổ chức tín dụng giao hoặc cam kết giao cho khách hàng một khoản tiền để sử dụng vào mục đích xác định trong một thời gian nhất định theo thỏa thuận với nguyên tắc có hoàn trả cả gốc và lãi.” (NHNN, 2016).

Theo điều 4, Luật doanh nghiệp - Luật số 59/2020/QH14 của Quốc hội định nghĩa: “Doanh nghiệp là tổ chức kinh tế có tên riêng, có tài sản, có trụ sở giao dịch ổn định, được đăng ký kinh doanh theo quy định của pháp luật nhằm mục đích thực hiện các hoạt động kinh doanh” (Quốc hội nước CHXHCN Việt Nam, 2020).

Như vậy, có thể hiểu: *Cho vay khách hàng doanh nghiệp tại NHTM là một hình thức cấp tín dụng theo đó NHTM giao cho các khách hàng là doanh nghiệp một khoản tiền để sử dụng vào một mục đích và thời gian nhất định theo thỏa thuận với nguyên tắc hoàn trả cả gốc và lãi.*

1.1.2 Đặc điểm cho vay khách hàng doanh nghiệp

Khác với cho vay cá nhân, cho vay đối với KHDN của các NHTM có những đặc điểm riêng biệt. Đối tượng khách hàng trong trường hợp này rất đa dạng, bao gồm các công ty cổ phần, công ty trách nhiệm hữu hạn, doanh nghiệp tư nhân, và doanh nghiệp

có vốn đầu tư nước ngoài. Mỗi loại hình doanh nghiệp này có các đặc điểm và yêu cầu riêng, tạo nên sự phong phú và đa dạng trong các khoản vay.

Mục đích sử dụng vốn của doanh nghiệp cũng rất đa dạng như cho vay để mở rộng sản xuất kinh doanh, mua sắm, sửa chữa, nâng cấp tài sản cố định, hoặc thực hiện các hoạt động đầu tư như góp vốn liên doanh, liên kết, và đầu tư chứng khoán. Sự đa dạng này yêu cầu ngân hàng phải hiểu rõ mục tiêu và kế hoạch của từng doanh nghiệp để có thể đánh giá đúng đắn và đưa ra quyết định cho vay hợp lý.

Thủ tục và quy trình cho vay doanh nghiệp thường phức tạp hơn so với cho vay cá nhân. Điều này xuất phát từ việc tính pháp lý của doanh nghiệp thường phức tạp hơn, với nhiều yếu tố cần xem xét như cơ cấu tổ chức, tình hình tài chính, và các yếu tố pháp lý liên quan. Do đó, ngân hàng phải thực hiện nhiều bước thẩm định và kiểm tra kỹ lưỡng hơn để đảm bảo tính chính xác và an toàn của khoản vay.

Nguồn trả nợ của doanh nghiệp chủ yếu từ các nguồn thu nhập như tiền bán hàng, lợi nhuận, khấu hao tài sản, và các nguồn thu hợp pháp khác. Ngân hàng cần xem xét kỹ lưỡng các nguồn thu này để đảm bảo doanh nghiệp có khả năng trả nợ đúng hạn và ổn định.

Hơn nữa, rủi ro từ cho vay doanh nghiệp có thể gây ra tổn thất lớn cho ngân hàng thương mại. Các rủi ro này có thể đến từ việc doanh nghiệp gặp khó khăn trong việc thực hiện các cam kết tài chính, sự biến động của thị trường, hoặc các yếu tố khác không lường trước được. Do đó, việc đánh giá và quản lý rủi ro là rất quan trọng trong quá trình cho vay đối với doanh nghiệp.

1.1.3 Phân loại cho vay đối với khách hàng doanh nghiệp

1.1.3.1. Phân loại theo kỳ hạn và mục đích sử dụng vốn

Dựa vào kỳ hạn, NHTM có thể cho các doanh nghiệp vay ngắn hạn hoặc cho vay trung và dài hạn dưới các hình thức cho vay khác nhau. Trong các hình thức cho vay theo từng loại thời hạn, với đặc thù cho vay đối với các KHDN, các sản phẩm cho vay của NHTM cũng được phân thành nhiều loại khác nhau theo mục đích sử dụng vốn của các KHDN, cụ thể:

*** Cho vay ngắn hạn**

Để tài trợ nhu cầu vốn ngắn hạn của doanh nghiệp, ngân hàng có thể cho các doanh nghiệp vay dưới các hình thức:

Cho vay vốn lưu động: Cho vay bổ sung vốn lưu động là hình thức tài trợ vốn kinh doanh ngắn hạn cho các doanh nghiệp. Thời gian vay thường là từ 6 đến 12 tháng. Vay bổ sung vốn lưu động là sản phẩm tín dụng nhằm bù đắp sự thiếu hụt tạm thời vốn

lưu động trong hoạt động sản xuất kinh doanh như thanh toán tiền điện, nước, thanh toán thuế, trả lương, thanh toán tiền mua nguyên vật liệu, hàng hóa, dịch vụ và các mục đích hợp pháp khác.

Cho vay kinh doanh bán lẻ: Cho vay kinh doanh bán lẻ là hình thức cho vay gián tiếp người tiêu dùng theo đó sau khi đã có sự thỏa thuận giữa các bên về phương thức tài trợ, nhà sản xuất sẽ giao hàng cho công ty bán lẻ, ngân hàng sẽ cấp tín dụng cho công ty bán lẻ để trả cho nhà sản xuất.

Cho vay tài trợ hàng tồn kho: Cho vay mua hàng tồn kho là loại hình cho vay để tài trợ mua hàng tồn kho như nguyên vật liệu, bán thành phẩm hoặc thành phẩm.

*** Cho vay trung và dài hạn**

Việc cho vay trung và dài hạn đối với doanh nghiệp thường ở các hình thức:

Cho vay trả góp: Trả góp là phương thức cho vay tiền mà các kỳ trả nợ gốc và lãi trùng nhau. Số tiền trả nợ của mỗi kỳ là bằng nhau theo thỏa thuận (hợp đồng) và số lãi được tính dựa trên số dư nợ gốc và thời hạn thực tế của kỳ hạn trả nợ. Trả góp còn áp dụng trong việc cho vay tiêu dùng, mua tài sản giá trị lớn (nhà đất, xe hơi...). Lãi suất cho vay trả góp thường do bên cho vay và bên vay thỏa thuận.

Cho vay tài trợ dự án đầu tư: Cho vay dự án đầu tư là một dạng cho vay trung và dài hạn chủ yếu nhất của các NHTM. Đó là việc các ngân hàng hỗ trợ các khách hàng có đủ nguồn lực tài chính thực hiện các dự định đầu tư mà thời gian thu hồi vốn đầu tư vượt quá 12 tháng.

1.1.3.2. Phân loại theo phương thức cho vay

Ngân hàng có thể thực hiện cho doanh nghiệp vay theo cách thức (phương thức cho vay): cho vay theo hạn mức tín dụng, cho vay từng lần hoặc cho vay tuần hoàn:

Cho vay theo hạn mức tín dụng: Là hình thức cho những khách hàng có nhu cầu vay vốn thường xuyên, sản xuất kinh doanh ổn định, được ngân hàng tín nhiệm. Theo phương thức này, khách hàng và ngân hàng thỏa thuận với nhau một hạn mức tín dụng nhất định trong một thời gian xác định.

Cho vay từng lần: là hình thức mà NHTM cho doanh nghiệp vay theo đó, mỗi lần khách hàng đi vay, ngân hàng đều thực hiện lập hồ sơ và thẩm định khách hàng.

1.1.3.3. Phân loại theo quy mô doanh nghiệp

Dựa vào quy mô, các doanh nghiệp được phân thành các doanh nghiệp có quy mô nhỏ, các doanh nghiệp có quy mô trung bình (hay các doanh nghiệp vừa) các doanh nghiệp có quy mô lớn.

Căn cứ vào Nghị định 80/21/NĐ – CP quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của luật hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa có hiệu lực ngày 15/1/2021, theo đó, các doanh nghiệp được quy định rõ ràng như sau:

Bảng 1.1 Phân loại doanh nghiệp theo quy mô

Lĩnh vực	Doanh nghiệp siêu nhỏ			Doanh nghiệp nhỏ			Doanh nghiệp vừa		
	Số lao động (người)	Tổng doanh thu (tỷ)	Tổng nguồn vốn (tỷ)	Số lao động (người)	Tổng doanh thu (tỷ)	Tổng nguồn vốn (tỷ)	Số lao động (người)	Tổng doanh thu (tỷ)	Tổng nguồn vốn (tỷ)
Nông, lâm, ngư nghiệp	Không quá 10	Không quá 3	Không quá 3	Không quá 100	Không quá 20	Không quá 20	Không quá 200	Không quá 200	Không quá 100
Công nghiệp, xây dựng	Không quá 10	Không quá 3	Không quá 3	Không quá 100	Không quá 20	Không quá 20	Không quá 200	Không quá 200	Không quá 100
Thương mại, dịch vụ	Không quá 10	Không quá 3	Không quá 3	Không quá 50	Không quá 100	Không quá 50	Không quá 100	Không quá 300	Không quá 100

(Nguồn: Nghị định 80/21/NĐ – CP ngày 15/1/20221, Chính phủ, 2021)

Hiện nay pháp luật Việt Nam chưa có khái niệm cụ thể thế nào định nghĩa về doanh nghiệp lớn. Như vậy các doanh nghiệp lớn căn cứ theo Nghị định này, doanh nghiệp lớn có thể hiểu là các doanh nghiệp có quy mô số lao động dưới lớn hơn hoặc bằng 200 người; tổng doanh thu dưới lớn hơn hoặc bằng 200 tỷ đồng và tổng nguồn vốn lớn hơn hoặc bằng 200 tỷ đồng.

Dựa theo phân loại quy mô doanh nghiệp như vậy, có các loại cho vay của NHTM đó là: Cho vay đối với KHDN nhỏ; cho vay KHDN vừa và cho vay KHDN lớn. Mỗi một đối tượng khách hàng, tính chất và quy mô cho vay cũng như các yêu cầu đặc thù về hồ sơ đi vay khác nhau.

1.1.3.4. Phân loại theo loại đảm bảo

Trong hoạt động cho vay, nguyên tắc để NHTM cấp vốn cho khách hàng đó là phải có đảm bảo. Sự đảm bảo ở đây có thể bằng tài sản đảm bảo hoặc đảm bảo bằng chính uy tín của người đi vay hoặc bên thứ ba. Theo đó, sản phẩm cho vay của NHTM được phân loại thành: Cho vay có TSĐB và cho vay không có TSĐB, cụ thể:

Cho vay có đảm bảo bằng tài sản: là loại hình cho vay trong đó ngân hàng yêu cầu khách hàng cung cấp tài sản như đất đai, nhà cửa, xe cộ, máy móc thiết bị, cổ phần

công ty, hoặc các loại tài sản có giá trị khác làm đảm bảo cho khoản vay. Tài sản này được sử dụng để đảm bảo rằng ngân hàng có thể thu hồi được khoản vay nếu khách hàng không thực hiện nghĩa vụ trả nợ. Nếu khách hàng không trả nợ đúng hạn, ngân hàng có quyền tiến hành bán tài sản đảm bảo để thu hồi khoản vay.

Hình thức cho vay này có ưu điểm đó là lãi suất cho vay thấp hơn: Do ngân hàng có bảo đảm từ tài sản của khách hàng, rủi ro cho ngân hàng giảm đi, do đó thường áp dụng lãi suất thấp hơn so với các khoản vay không có đảm bảo. Thêm vào đó, vì có đảm bảo từ tài sản, ngân hàng có thể cung cấp mức cho vay cao hơn so với các khoản vay không có đảm bảo.

Cho vay không có tài sản đảm bảo: là loại hình cho vay mà ngân hàng không đòi hỏi khách hàng cung cấp tài sản như bảo đảm. Thay vào đó, quyết định cho vay thường dựa trên năng lực trả nợ của khách hàng, lịch sử tín dụng và các yếu tố tài chính khác. Loại vay này thường được gọi là "vay không có tài sản đảm bảo" hoặc "vay không có tài sản thế chấp".

Ưu điểm của cho vay không có tài sản đảm bảo là sự tốc độ và linh hoạt. Vì không có quá trình định giá và giữ tài sản thế chấp, việc xử lý và phê duyệt vay thường nhanh chóng và linh hoạt hơn. Khách hàng không phải cung cấp tài sản thế chấp, do đó giữ được sự linh hoạt trong quản lý tài sản và kinh doanh.

Tuy nhiên, loại vay này cũng có nhược điểm. Lãi suất thường cao hơn do ngân hàng phải đối mặt với mức rủi ro cao hơn khi không có tài sản đảm bảo. Ngoài ra, do thiếu tài sản thế chấp, ngân hàng có thể giới hạn mức cho vay hoặc yêu cầu các điều kiện bảo đảm khác như bảo lãnh hoặc tài chính cá nhân có tính bảo đảm cao hơn để giảm thiểu rủi ro.

1.2 Phát triển cho vay khách hàng doanh nghiệp của ngân hàng thương mại

1.2.1 Quan niệm về phát triển cho vay khách hàng doanh nghiệp của ngân hàng thương mại

Phát triển hoạt động cho vay đối với doanh nghiệp được hiểu là việc NHTM mở rộng và nâng cao quy mô, chất lượng và hiệu quả của các dịch vụ cho vay, nhằm đáp ứng nhu cầu vốn của doanh nghiệp trong quá trình sản xuất, kinh doanh và phát triển.

Tuy nhiên, hiện nay chưa có khái niệm chính thức về phát triển cho vay KHDN của NHTM. Do vậy, khái niệm phát triển cho vay KHCN của NHTM được sử dụng trong đề án được khái quát từ khái niệm về “phát triển” và khái niệm “cho vay KHDN”.

“Phát triển là một quá trình tiến hóa của mọi xã hội, mọi cộng đồng dân tộc trong

đó các chủ thể lãnh đạo và quản lý, bằng các chiến lược và chính sách thích hợp với những đặc điểm về lịch sử, chính trị, kinh tế, văn hóa, xã hội của xã hội và cộng đồng dân tộc mình, tạo ra, huy động và quản lý các nguồn lực tự nhiên và con người nhằm đạt được những thành quả bền vững và được phân phối công bằng cho các thành viên trong xã hội vì mục đích không ngừng nâng cao chất lượng cuộc sống của họ” (Bùi Đình Thanh, 2015).

Theo quan điểm duy vật biện chứng trong triết học “Phát triển là quá trình vận động từ thấp đến cao, từ đơn giản đến phức tạp, từ kém hoàn thiện đến hoàn thiện hơn, từ chất cũ đến chất mới ở trình độ cao hơn” (NXB Chính trị, 2021, Giáo trình triết học).

Dù theo cách diễn giải nào, phát triển vẫn là xu hướng của sự vật, hiện tượng mà theo đó sự vật hiện tượng đó được nâng lên về chất lượng và mở rộng về quy mô. Từ đó có thể hiểu: *Phát triển hoạt động cho vay đối với doanh nghiệp là việc NHTM mở rộng cho vay đối với khách hàng doanh nghiệp đồng thời nâng cao chất lượng của hoạt động cho vay.*

Như vậy, nội hàm của việc phát triển cho vay đối với KHDN của NHTM là sự kết hợp giữa việc mở rộng quy mô cho vay (tăng dư nợ và số lượng cho vay KHDN) và nâng cao chất lượng của hoạt động cho vay đối với KHDN như thay đổi tính chất, cơ cấu theo hướng hợp lý của các khoản vay, giảm tỷ lệ nợ quá hạn... Trong đó:

- Mở rộng hoạt động cho vay đối với KHDN có thể hiểu là sự gia tăng về khối lượng cho vay của ngân hàng đối với các doanh nghiệp bao gồm cả sự gia tăng về quy mô dư nợ cho vay đối với các doanh nghiệp, cũng như số lượng khách hàng là các doanh nghiệp.

- Chất lượng cho vay KHDN trong NHTM được hiểu là các khoản cho vay đối với KHDN có mức độ an toàn hay mức độ rủi ro thấp. Đồng thời, các khoản vay đó có khả năng sinh lời ổn định hoặc đạt được mục tiêu sinh lời của ngân hàng.

1.2.2. Tầm quan trọng của phát triển cho vay khách hàng doanh nghiệp của ngân hàng thương mại

Việc mở rộng và nâng cao chất lượng cho vay đối với khách hàng doanh nghiệp đóng vai trò rất quan trọng đối với ngân hàng vì nó ảnh hưởng trực tiếp đến sự tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận của ngân hàng. Cho vay là nguồn thu nhập chính thông qua lãi suất và phí dịch vụ, và khi ngân hàng mở rộng cho vay đồng thời nâng cao chất lượng dịch vụ, họ có thể gia tăng doanh thu và lợi nhuận một cách hiệu quả. Bên cạnh đó, việc này cũng giúp ngân hàng tiếp cận với nhiều khách hàng doanh nghiệp hơn, mở rộng thị trường hoạt động và gia tăng số lượng khách hàng. Nâng cao chất lượng cho

vay bao gồm việc quản lý rủi ro tốt hơn, từ đó giảm thiểu tỷ lệ nợ xấu và tăng cường khả năng thu hồi nợ, bảo vệ tài chính của ngân hàng.

Hơn nữa, việc cung cấp dịch vụ cho vay chất lượng cao giúp xây dựng mối quan hệ lâu dài với khách hàng doanh nghiệp, dẫn đến việc họ có thể sử dụng thêm các sản phẩm và dịch vụ khác của ngân hàng, tạo ra nguồn doanh thu bổ sung. Ngân hàng cũng sẽ nâng cao hình ảnh và uy tín của mình trên thị trường, từ đó thu hút thêm khách hàng và củng cố vị thế cạnh tranh. Đồng thời, việc cho vay giúp doanh nghiệp phát triển, góp phần vào sự phát triển kinh tế và tạo ra việc làm. Trong một thị trường cạnh tranh, việc cung cấp dịch vụ cho vay chất lượng và linh hoạt tạo ra lợi thế cạnh tranh cho ngân hàng, giúp thu hút khách hàng mới và giữ chân khách hàng hiện tại. Cuối cùng, nâng cao chất lượng cho vay có thể dẫn đến việc phát triển các sản phẩm và dịch vụ tài chính mới, đáp ứng tốt hơn nhu cầu của khách hàng doanh nghiệp và nâng cao sự đa dạng của dịch vụ. Tóm lại, việc mở rộng và nâng cao chất lượng cho vay không chỉ giúp ngân hàng tăng trưởng tài chính mà còn góp phần vào sự phát triển bền vững và củng cố vị thế cạnh tranh của ngân hàng trên thị trường.

1.2.3 Các chỉ tiêu đánh giá phát triển cho vay khách hàng doanh nghiệp của ngân hàng thương mại

1.2.3.1 Các chỉ tiêu phản ánh sự mở rộng hoạt động cho vay đối với KHDN

*** Số lượng KHDN vay vốn**

Chỉ tiêu này cho biết số lượng khách hàng doanh nghiệp vay vốn tại ngân hàng trong một khoảng thời gian nhất định (thường là một năm).

*** Quy mô, tỷ trọng dư nợ cho vay KHDN**

Dư nợ cho vay KHDN thể hiện tổng số tiền mà ngân hàng đang cho doanh nghiệp vay tại một thời điểm.

Tỷ lệ dư nợ cho vay KHDN so với tổng dư nợ được tính theo công thức:

$$\text{Tỷ lệ dư nợ cho vay KHDN} = \frac{\text{Dư nợ cho vay KHDN}}{\text{Tổng dư nợ cho vay}} \times 100\%$$

Nếu tỷ lệ này cao chứng tỏ ngân hàng có sự tập trung vào cho vay đối tượng mục tiêu là KHDN.

*** Tốc độ tăng trưởng dư nợ cho vay KHDN**

Tốc độ tăng trưởng dư nợ cho vay KHDN được xác định theo công thức:

$$\frac{\text{Dư nợ cho vay KHDN năm nay} - \text{Dư nợ cho vay KHDN năm trước}}{\text{Dư nợ cho vay năm trước}} \times 100\%$$

Chỉ tiêu này phản ánh tốc độ cho vay KHDN của ngân hàng tăng lên hay giảm đi. Nếu chỉ tiêu này dương có nghĩa là hoạt động cho vay KHDN năm nay được mở rộng

hơn so với năm trước. Thêm vào đó, nếu tỷ lệ này tăng dần theo thời gian thì có thể kết luận là tốc độ mở rộng hoạt động cho vay KHDN ngày càng tăng.

1.2.3.2. Các chỉ tiêu phản ánh chất lượng cho vay đối với KHDN

a. Nhóm chỉ tiêu phản ánh độ an toàn

(1) Các khoản nợ có vấn đề

Các khoản nợ có vấn đề bao gồm: Nợ quá hạn; Nợ xấu và Nợ khó đòi
+ Nợ quá hạn và tỷ lệ nợ quá hạn

$$\text{Tỷ lệ nợ quá hạn KHDN} = \frac{\text{Nợ quá hạn của KHDN}}{\text{Tổng dư nợ KHDN}} \times 100\%$$

Khi một khoản vay không được trả đúng hạn như đã được cam kết trong hợp đồng tín dụng mà không có lý do chính đáng, nó bị chuyển nợ sang nợ quá hạn với lãi suất cao hơn lãi suất vay trước đó. Trên thực tế, nếu các khoản nợ quá hạn cho vay KHDN càng cao thì ngân hàng càng gặp khó khăn trong kinh doanh, ngân hàng phải đối mặt với nguy cơ mất vốn, mất khả năng thanh toán và lợi nhuận giảm. Điều này có nghĩa là tỷ lệ nợ quá hạn càng thấp thì hiệu quả cho vay KHDN càng cao.

Hiện nay đối với các NHTM, NHNN mới chỉ quy định giới hạn nợ xấu, chưa có quy định chính thức về Nợ quá hạn. Tuy vậy, theo thông lệ quốc tế cũng như tại Việt Nam, nếu NHTM có tỷ lệ nợ quá hạn < 5% được xếp loại A, nghĩa là chất lượng tín dụng tương đối tốt, từ 5% đến dưới 8% xếp loại B và từ 8% trở lên xếp loại C, nghĩa là chất lượng tín dụng yếu kém.

+ Nợ xấu và tỷ lệ nợ xấu

Công thức xác định tỷ lệ nợ xấu cho vay KHDN:

$$\text{Tỷ lệ nợ xấu cho vay KHDN} = \frac{\text{Dư nợ xấu cho vay KHDN}}{\text{Tổng dư nợ cho vay KHDN}} \times 100\%$$

Theo thông tư Số: 11/2021/TT-NHNN do NHNN ban hành quy định về phân loại tài sản có, mức trích, phương pháp trích lập dự phòng rủi ro và việc sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro trong hoạt động của tổ chức tín dụng, nợ quá hạn là khoản nợ mà khách hàng không trả được đúng hạn một phần hoặc toàn bộ nợ gốc và/hoặc lãi theo thỏa thuận với TCTD. Nợ xấu là các khoản nợ dưới tiêu chuẩn có nguy cơ mang lại tổn thất cho ngân hàng (thuộc nhóm 3, nhóm 4, nhóm 5). Theo quy định của NHNN, tổ chức tín dụng được phép duy trì tỷ lệ nợ xấu ở mức nhỏ hơn 3% so với tổng dư nợ.

Do đó, thông qua đánh giá các tỷ lệ trên để đánh giá mức độ an toàn của các khoản tín dụng mà ngân hàng cho khách hàng vay. Cụ thể, nếu tỷ lệ nợ xấu cao, các khoản cho vay KHDN của ngân hàng có mức độ rủi ro cao thì các khoản cho vay này

có chất lượng tín dụng thấp. Chỉ tiêu này càng thấp cho thấy chất lượng hoạt động cho vay KHDN của ngân hàng càng cao và ngược lại.

+ Nợ khó đòi và tỷ lệ nợ khó đòi cho vay KHDN

Nợ khó đòi là các khoản ngân hàng cho doanh nghiệp vay nhưng khó có khả năng thu hồi mặc dù doanh nghiệp đi vay có khả năng trả nợ. Thông thường, tại NHTM, khoản nợ này bao gồm các khoản nợ thuộc nhóm Nợ 5 và một số khoản nợ mà khách hàng đặc biệt không có thiện chí trả nợ và hầu như ngân hàng không đòi được. Do đó, trong phạm vi hẹp khi xác định Nợ khó đòi, NHTM có thể lấy giá trị gần đúng là dư nợ của nhóm Nợ 5.

Tỷ lệ nợ khó đòi cho vay KHDN được tính:

$$\text{Tỷ lệ nợ khó đòi cho vay KHDN} = \frac{\text{Nợ khó đòi cho vay KHDN}}{\text{Tổng dư nợ cho vay KHDN}} \times 100\%$$

Tỷ lệ nợ khó đòi cho vay KHDN càng nhỏ chứng tỏ khả năng thu nợ KHDN của ngân hàng càng cao, chất lượng cho vay tốt. Các ngân hàng luôn tìm cách giảm tỷ lệ này, hướng tới mục tiêu tỷ lệ này bằng 0.

b. Tỷ lệ trích lập dự phòng rủi ro và Tỷ lệ xóa nợ rỗng cho vay KHDN

(1) Tỷ lệ trích lập dự phòng rủi ro cho vay KHDN

Tỷ lệ trích lập dự phòng rủi ro cho vay KHDN là tỷ lệ phần trăm của khoản vay cho các KHDN mà NHTM trích lập để dự phòng phản ánh sự không chắc chắn trong việc thu hồi được khoản vay đó. Đây là một biện pháp phòng ngừa để bảo vệ ngân hàng khỏi rủi ro mất mát khi các khoản vay không được trả đúng hạn hoặc khi có dấu hiệu khó khăn trong khả năng thanh toán của khách hàng.

Tỷ lệ này được tính dựa trên đánh giá rủi ro của từng khoản vay, dựa theo quyết định phân loại nhóm Nợ và theo quy định của NHNN cũng như quy định nội bộ của NHTM. Tỷ lệ trích lập dự phòng rủi ro thường được điều chỉnh thường xuyên dựa trên sự thay đổi của các yếu tố rủi ro và sự phát triển của tình hình kinh tế.

$$\text{Tỷ lệ trích lập dự phòng rủi ro} = \frac{\text{Số tiền đã trích lập DPRR cho vay KHDN}}{\text{Tổng dư nợ cho vay KHDN}} \times 100\%$$

Tỷ lệ này cho biết ngân hàng đã trích lập rủi ro bao nhiêu phần trăm trong tổng dư nợ cho vay đối với khách hàng là doanh nghiệp.

(2) Tỷ lệ xóa nợ rỗng cho vay KHDN

Tỷ lệ xóa nợ trong NHTM là một chỉ số thường được sử dụng để đánh giá chất lượng quản lý nợ của ngân hàng, tức là tỷ lệ phần trăm của khoản nợ mà ngân hàng đã

phải xóa bỏ so với tổng số nợ đã cho vay. Tỷ lệ xóa nợ ròng cho vay KHDN được xác định theo công thức:

$$\text{Tỷ lệ xóa nợ ròng cho vay KHDN} = \frac{\text{Các khoản nợ ròng xóa cho KHDN}}{\text{Tổng dư nợ cho vay KHDN}} \times 100\%$$

Ngân hàng có thể phải xóa nợ khi khách hàng không trả nợ đúng hạn hoặc vì các lý do khác như phá sản, thế chấp tài sản không đủ để đảm bảo nợ, hoặc chính sách của ngân hàng trong việc giảm bớt nợ xấu để cải thiện tỷ lệ nợ xấu.

Tỷ lệ xóa nợ thường là một trong các chỉ số để đánh giá sự ổn định tài chính và khả năng quản lý rủi ro của ngân hàng. Nó cũng có thể ảnh hưởng đến lợi nhuận và sức khỏe tài chính của ngân hàng. Chỉ tiêu này cho biết trong số tổng dư nợ cho vay đối với KHDN thì các khoản nợ ròng phải xóa cho KHDN là bao nhiêu. Chỉ tiêu này càng thấp cho thấy chất lượng hoạt động cho vay của ngân hàng càng cao ngược lại.

c. Nhóm chỉ tiêu phản ánh mức độ sinh lời hoạt động cho vay KHDN

(1) Lợi nhuận thuần từ hoạt động cho vay KHDN

Lợi nhuận thuần từ hoạt động cho vay KHDN là chênh lệch giữa lãi thu được từ các khoản cho vay và chi phí dự phòng rủi ro tín dụng. Chỉ tiêu này phản ánh lợi nhuận thực tế từ các hoạt động cho vay sau khi đã trừ đi các chi phí dự phòng cho các khoản nợ có thể không thu hồi được.

(2) Tỷ lệ lãi thu được từ hoạt động cho vay KHDN

Tỷ lệ lãi thu được từ cho vay KHDN được tính theo công thức sau:

$$\frac{\text{Lãi thu được từ cho vay KHDN}}{\text{Tổng lãi thu được từ hoạt động cho vay của ngân hàng}} \times 100\%$$

Chỉ tiêu này phản ánh phần trăm lãi thu từ cho vay đối với KHDN trong tổng lãi thu được từ cho vay của ngân hàng. Tỷ lệ này càng cao chứng tỏ hoạt động cho vay đối với KHDN của ngân hàng phát triển và có chất lượng.

Để đánh giá được đúng chất lượng hoạt động cho vay KHDN của NHTM cần kết hợp phân tích các chỉ tiêu với nhau, từ đó đánh giá những kết quả đạt được và hạn chế mà ngân hàng cần khắc phục.

1.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến phát triển cho vay khách hàng doanh nghiệp của ngân hàng thương mại

1.3.1 Các nhân tố thuộc về ngân hàng

1.3.1.1. Các nhân tố thuộc về chi nhánh

*** Chính sách cho vay của ngân hàng**

Chính sách cho vay bao gồm các quy định về hạn mức cho vay, lãi suất, kì hạn, các khoản vay, hình thức cho vay... Ngân hàng có chính sách cho vay hợp lý, đúng đắn, chặt chẽ, đồng bộ với mức lãi suất hợp lý, sẽ tạo điều kiện cán bộ tín dụng có phương hướng triển khai hoạt động cho vay một cách thuận lợi, nhanh chóng, tiết kiệm thời gian, chi phí, góp phần hạn chế rủi ro, nâng cao chất lượng và hiệu quả cho vay.

*** Chất lượng cán bộ**

Trong hoạt động tín dụng, cán bộ tín dụng đóng vai trò là cầu nối giữa ngân hàng và khách hàng vay, thực hiện các công việc như thẩm định, giải ngân, theo dõi và thu nợ. Nếu cán bộ tín dụng thiếu năng lực hoặc phẩm chất, họ có thể không đánh giá đúng mức độ tín nhiệm của khách hàng, hoặc cho vay cho các KHDN yếu kém, dẫn đến nợ xấu và giảm chất lượng cho vay. Ngược lại, cán bộ tín dụng có năng lực và phẩm chất tốt sẽ đánh giá chính xác, lựa chọn được khách hàng và dự án đầu tư hiệu quả, giúp mở rộng và nâng cao chất lượng hoạt động cho vay, từ đó góp phần vào sự phát triển bền vững của ngân hàng.

*** Thông tin tín dụng**

Số lượng, chất lượng của thông tin thu nhận được có liên quan đến mức độ chính xác trong việc phân tích, nhận định tình hình thị trường, khách hàng... để đưa ra những quyết định cho vay hoặc xử lý nợ vay phù hợp. Vì vậy, thông tin càng đầy đủ, nhanh chóng, chính xác và toàn diện thì khả năng phòng ngừa rủi ro trong hoạt động tín dụng của ngân hàng càng cao.

*** Công nghệ ngân hàng**

Một ngân hàng với các phương tiện kỹ thuật hiện đại sẽ tạo điều kiện trong việc đơn giản hoá thủ tục, rút ngắn thời gian giao dịch, giúp cán bộ thực hiện các nghiệp vụ một cách nhanh nhất và chính xác nhất, đem lại sự thuận tiện cho khách hàng. Đây là một yếu tố rất thuận lợi để ngân hàng nâng cao chất lượng tín dụng từ đó nâng cao hiệu quả cho vay KHDN.

*** Công tác thẩm định hoạt động cho vay**

Mục đích của việc thẩm định là nhằm giúp ngân hàng rút ra những kết luận chính xác về tính khả thi, hiệu quả kinh tế, khả năng trả nợ và rủi ro có thể xảy ra của dự án hay phương án sản xuất kinh doanh để ra quyết định cho vay hay từ chối. Nếu công tác thẩm định tốt thì ngân hàng sẽ giảm thiểu được rủi ro xảy ra sau khi quyết định cho vay, hiệu quả cho vay cũng được tăng lên.

*** Công tác kiểm tra, kiểm soát sau cho vay**

Nếu ngân hàng thực hiện nghiêm ngặt công tác kiểm tra sau cho vay sẽ nhanh chóng phát hiện sai sót, yếu kém để sửa chữa kịp thời, tạo điều kiện nâng cao chất lượng và hiệu quả cho vay đối với KHDN.

1.3.1.2. Các nhân tố thuộc về hội sở

*** Chiến lược của ngân hàng**

Chiến lược cho vay KHDN của ngân hàng là các kế hoạch hành động nhằm cung cấp vốn cho doanh nghiệp, xác định mục tiêu, quy mô vay và sản phẩm tín dụng phù hợp. Chiến lược này bao gồm các điều kiện vay như lãi suất, thời hạn, cơ cấu trả nợ và yêu cầu bảo đảm, từ đó ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận vốn của doanh nghiệp. Ngân hàng có thể tập trung vào các ngành nghề hoặc lĩnh vực cụ thể, phát triển các sản phẩm tài chính đa dạng như vay vốn lưu động, vốn cố định, vay dự án, thế chấp, thư tín dụng, nhằm đáp ứng nhu cầu tài chính khác nhau. Đây là công cụ quan trọng để hỗ trợ phát triển kinh doanh của KHDN, đồng thời nâng cao khả năng cạnh tranh và mở rộng thị trường của ngân hàng.

*** Khẩu vị rủi ro**

Khẩu vị rủi ro của ngân hàng là mức độ rủi ro mà ngân hàng sẵn sàng chấp nhận và quản lý trong hoạt động kinh doanh, ảnh hưởng trực tiếp đến chiến lược và quyết định cho vay. Chính sách rủi ro của hội sở sẽ định hướng việc đánh giá và chấp nhận rủi ro của các chi nhánh, quyết định phạm vi và điều kiện cho vay. Các sản phẩm cho vay KHDN cũng được điều chỉnh dựa trên khẩu vị rủi ro của hội sở, nhằm đảm bảo an toàn tài chính và tính bền vững. Việc áp dụng phương pháp đánh giá và kiểm soát rủi ro giúp ngân hàng đưa ra quyết định cho vay hiệu quả, hỗ trợ phát triển hoạt động cho vay bền vững.

*** Quy trình cho vay**

Quy trình cho vay của ngân hàng đóng vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy hoặc hạn chế sự phát triển cho vay đối với KHDN. Một quy trình cho vay cẩn thận và hiệu quả giúp ngân hàng quản lý rủi ro tín dụng chính xác, giảm thiểu nguy cơ mất mát và tăng cường niềm tin từ nhà đầu tư, khách hàng. Điều này không chỉ thu hút thêm nguồn vốn đầu tư mà còn mở rộng quy mô cho vay. Quy trình tối ưu hóa cũng cải thiện hiệu suất, giảm chi phí và tăng lợi nhuận, tạo nền tảng cho sự phát triển bền vững. Ngược lại, quy trình không hiệu quả có thể dẫn đến rủi ro tín dụng cao, mất mát tài sản và sự mất lòng tin, ảnh hưởng tiêu cực đến sự phát triển hoạt động cho vay. Do đó, một quy trình cho vay hiệu quả là yếu tố quan trọng để nâng cao sự phát triển và bền vững trong hoạt động cho vay của ngân hàng.

1.3.2. Các nhân tố ngoài ngân hàng

*** Nhân tố từ phía khách hàng**

Các vấn đề của KHDN như: năng lực tài chính; Quy mô vốn chủ sở hữu của các doanh nghiệp; Năng lực chuyên môn, tay nghề của người lao động; Năng lực quản trị... của doanh nghiệp nếu yếu kém sẽ làm hạn chế sự phát triển của tín dụng. Ngược lại, nếu các yếu tố trên thuận lợi sẽ tạo điều kiện cho doanh nghiệp hoạt động kinh doanh thuận lợi, từ đó doanh nghiệp đi vay nhiều hơn để mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh cũng như nâng cao năng lực trả nợ của doanh nghiệp. Bên cạnh đó, doanh nghiệp sử dụng vốn hay sai mục đích sử dụng vốn vay cũng ảnh hưởng đến khả năng mở rộng quy mô và chất lượng của hoạt động cho vay KHDN của ngân hàng. Doanh nghiệp sử dụng đúng mục đích vay vốn góp phần làm phát triển hoạt động cho vay của ngân hàng và ngược lại.

*** Môi trường kinh tế**

Một nền kinh tế phát triển ổn định sẽ tạo điều kiện cho ngân hàng mở rộng quy mô hoạt động từ đó tạo điều kiện thuận lợi để phát triển hoạt động tín dụng. Ngược lại, trong thời kỳ đình trệ sản xuất - kinh doanh bị thu hẹp, hoạt động sản xuất của các doanh nghiệp gặp nhiều khó khăn, nhu cầu vốn tín dụng giảm trong thời kỳ này và nếu vốn tín dụng đã được thực hiện cũng khó có thể sử dụng có hiệu quả hoặc trả nợ đúng hạn cho ngân hàng.

*** Môi trường pháp lý**

Nếu môi trường pháp lý đồng bộ, đầy đủ, chặt chẽ một mặt nó giúp người vay vốn và ngân hàng dễ dàng trong giao dịch cũng như tránh được việc lợi dụng kẽ hở của những đối tượng làm ăn không chân chính. Mặt khác, nó giúp ngân hàng mất vốn do quy chế thay đổi. Tuy nhiên khi những văn bản, quy định pháp luật không rõ ràng, đồng bộ sẽ gây khó khăn cho ngân hàng và người vay vốn đưa ra các chính sách đầu tư vào một ngành nào đó mà không sợ bị trong khi tiến hành hoạt động cho vay đồng thời cũng gây khó khăn cho các doanh nghiệp vay vốn, từ đó ảnh hưởng tới quy mô vay vốn và hoạt động cho vay của ngân hàng.

*** Môi trường chính trị - xã hội**

Nếu môi trường chính trị - xã hội ổn định sẽ là cơ sở rất tốt cho mục tiêu mở rộng hoạt động tín dụng của ngân hàng. Ngược lại khi tình hình chính trị - xã hội không ổn định, gây nên tình trạng mất lòng tin của các nhà đầu tư, không những hạn chế những khoản đầu tư mới mà còn tác động không tốt tới những khoản vay cũ thông qua những ảnh hưởng của nó đến hoạt động của các doanh nghiệp vay vốn ngân hàng, làm thu hẹp quy mô hoạt động của ngân hàng, chất lượng cho vay khách hàng giảm.

CHƯƠNG 2. THỰC TRẠNG PHÁT TRIỂN CHO VAY KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP CỦA AGRIBANK - CHI NHÁNH PHÚ THỌ II

2.1 Khái quát chung về Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II

2.1.1 Lịch sử hình thành và phát triển

Agribank – Chi nhánh Phú Thọ II là chi nhánh cấp I thuộc hệ thống Agribank, được thành lập năm 2018, thực hiện theo Đề án tái cơ cấu Agribank đã được Thống đốc ngân hàng Nhà nước Việt Nam phê duyệt, đồng thời căn cứ vào quy mô, mạng lưới và hoạt động của Agribank Chi nhánh Phú Thọ. Theo đó, Agribank Chi nhánh Phú Thọ II được thành lập trên cơ sở tách, đổi tên Agribank - Chi nhánh Gia Cẩm thuộc Agribank - Chi nhánh tỉnh Phú Thọ và được giao quản lý 5 chi nhánh cấp 2 (chi nhánh Thị xã Phú Thọ, chi nhánh Hạ Hòa, chi nhánh Phù Ninh, chi nhánh Đoan Hùng, chi nhánh Thanh Ba) và 3 phòng giao dịch trực thuộc (PGD Dữu Lâu, PGD Hùng Lô, PGD Thụy Vân). Khi mới chia tách, chi nhánh có tổng cán bộ nhân viên là 266 người. Đến thời điểm hiện tại, toàn chi nhánh có tổng 270 cán bộ nhân viên.

Tuy mới trải qua 5 năm được thành lập và phát triển, nhưng Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II vẫn tiếp tục phát triển và lớn mạnh bởi chi nhánh đã có bề dày phát triển do tiền thân là Agribank - Chi nhánh Gia Cẩm. Chi nhánh đã chiếm lĩnh cơ bản thị trường nông nghiệp nông thôn, tăng dần thị phần ở địa bàn thành thị..

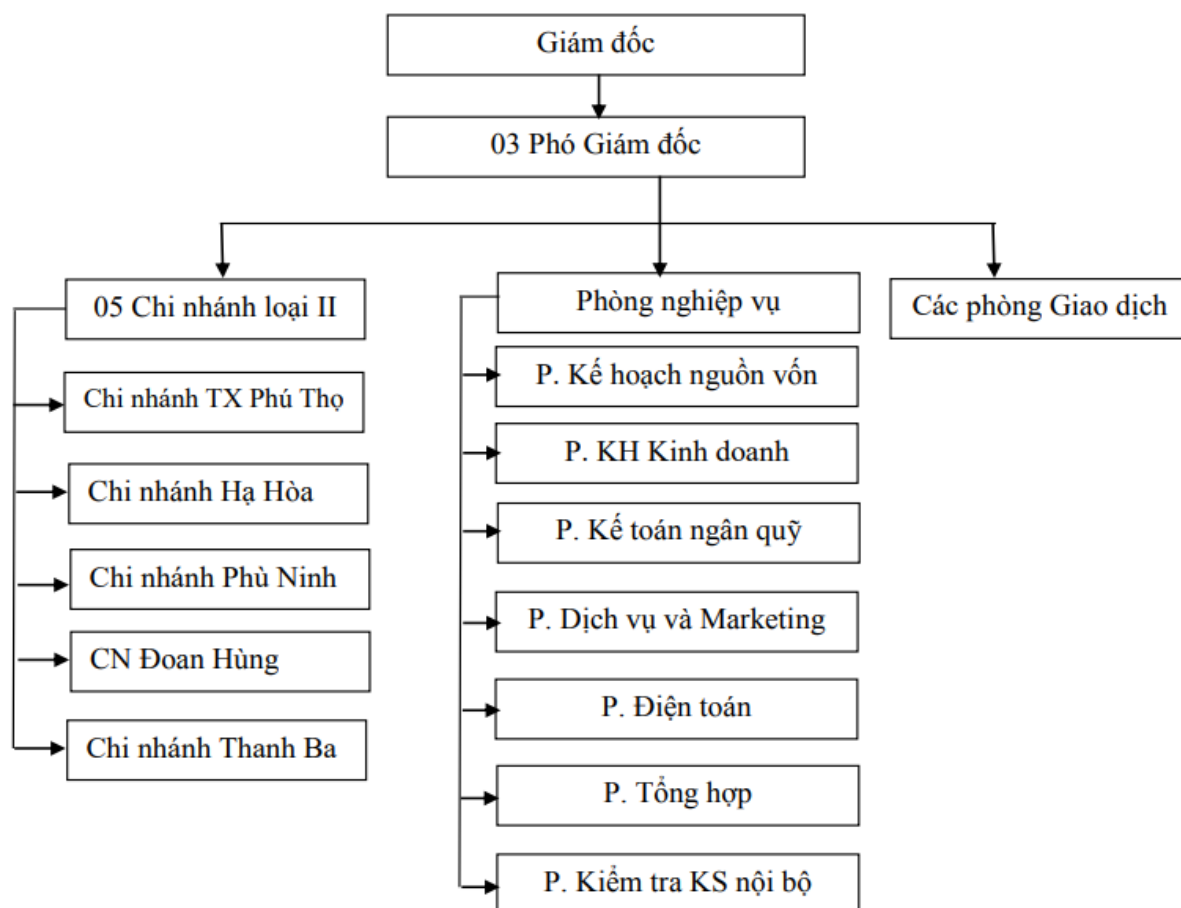
Không chỉ đồng hành phát triển nông nghiệp, nông thôn thông qua việc cung ứng vốn tín dụng, Agribank – Chi nhánh Phú Thọ II cũng có nhiều chương trình an sinh xã hội tập trung về những xã khó khăn của tỉnh để chung tay cùng những xã này xây dựng nông thôn mới.

2.1.2. Cơ cấu bộ máy tổ chức của Agribank – Chi nhánh Phú Thọ II

Cơ cấu tổ chức của Agribank – Chi nhánh Phú Thọ II được tổ chức theo mô hình quản lý trực tuyến chức năng. Tính đến thời điểm hiện nay, bộ máy quản lý của Agribank – Chi nhánh Phú Thọ II bao gồm: đứng đầu là Ban giám đốc gồm có 01 Giám đốc và 03 Phó giám đốc. Ngân hàng Agribank – Chi nhánh Phú Thọ II có 08 phòng nghiệp vụ là các phòng: Phòng kế hoạch nguồn vốn; Phòng kế hoạch kinh doanh; Phòng kế toán ngân quỹ; Phòng dịch vụ và marketing; Phòng điện toán; Phòng tổng hợp; Phòng kiểm tra kiểm soát nội bộ; Phòng giao dịch và ngân hàng có 5 chi nhánh cấp 2 bao gồm: Chi nhánh Thị xã Phú Thọ; Chi nhánh Hạ Hòa; Chi nhánh Phù Ninh; Chi nhánh Đoan Hùng; Chi nhánh Thanh Ba.

Sơ đồ bộ máy tổ chức của ngân hàng như sau:

Hình 2.1: Sơ đồ tổ chức bộ máy Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II



Nguồn: Phòng Tổng Hợp - Agribank Chi nhánh Phú Thọ II

Với cơ cấu tổ chức bộ máy này đã đảm bảo các hoạt động, quản lý của ngân hàng được thực hiện theo đúng định hướng đặt ra.

2.1.3. Kết quả hoạt động kinh doanh

Trong giai đoạn 2021 – 2023, kết quả kinh doanh của Agribank – Chi nhánh Phú Thọ II được thể hiện qua bảng sau:

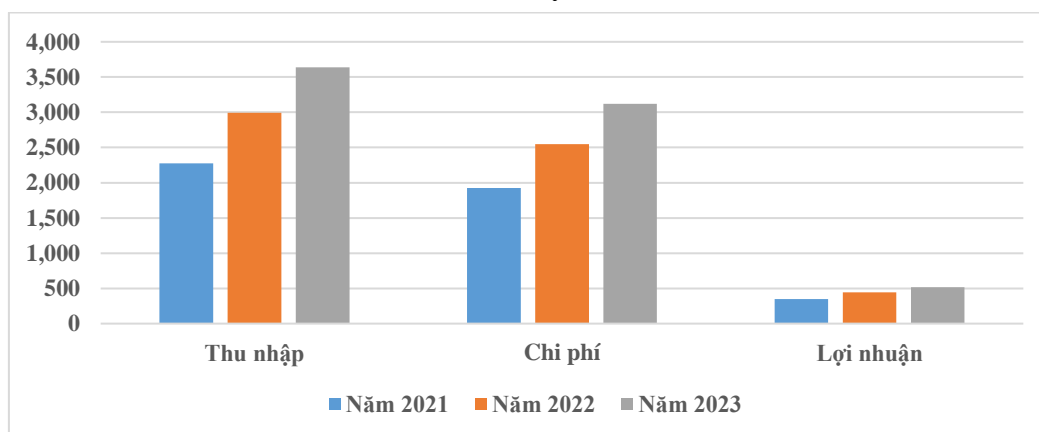
Trong thời gian qua, Agribank – Chi nhánh Phú Thọ II đã có những cố gắng trong việc tạo lập uy tín, nâng cao hoạt động, mở rộng mối quan hệ hợp tác, xây dựng thương hiệu, củng cố hoạt động để đạt được mục tiêu hoạt động của ngân hàng. Chi nhánh ngân hàng đã đạt được những kết quả đáng ghi nhận, cụ thể như sau:

Bảng 2.1: Kết quả hoạt động kinh doanh của Agribank – Chi nhánh Phú**Thọ II, giai đoạn 2021 – 2023 (Đơn vị tính: Tỷ đồng)**

Kết quả kinh doanh (Chỉ tiêu)	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023	+/- (%) 2023/2022	+/- (%) 2022/2021
1. Tổng thu nhập	2.273	2.992	3.636	31,63	21,5
1.1. Thu từ hoạt động tín dụng	2.144	2.853	3490,2	33,07	22,3
1.2. Thu ngoài tín dụng	129	139	145,8	7,752	4,89
2. Tổng chi phí	1.926	2.546	3.118	32,19	22,5
2.1. Chi lãi tiền gửi	985	1.313	1729,8	33,3	31,7
2.2. Chi trả lãi tiền vay	432	681	624,6	57,64	-8,28
2.3. Chi hoạt động quản lý	89	86	95	-3,371	10,5
2.4 Chi trả lương nhân viên	172	191	324	11,05	69,6
2.5 Chi về tài sản	27,8	27,3	51,48	-1,799	88,6
2.6 Chi dự phòng rủi ro	155	206	229,6	32,9	11,5
2.7 Chi bảo hiểm tiền gửi	29,3	37,6	41,4	28,33	10,1
2.8 Chi khác	35,9	4,1	22,32	-88,58	444
3. Lợi nhuận trước thuế	347	446	518	28,53	16,1

*(Nguồn: Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh 2021, 2022, 2023,**Agribank – Chi nhánh Phú Thọ II)*

Kết quả hoạt động kinh doanh của chi nhánh từ năm 2021 đến năm 2023 cho thấy: Agribank – Chi nhánh Phú Thọ II đang trong giai đoạn tăng trưởng. Xu thế biến động của doanh thu, lợi nhuận, chi phí được thể hiện rõ hơn trong Hình 2.2;

Hình 2.2: Xu hướng biến động kết quả kinh doanh, Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II*(Nguồn: Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh 2021, 2022, 2023,**Agribank – Chi nhánh Phú Thọ II)*

Dữ liệu Bảng 2.1 và Hình 2.2 chỉ ra xu hướng, quy mô và tốc độ tăng trưởng về thu nhập, lợi nhuận của ngân hàng tăng trong cả giai đoạn 2021 đến 2023.

Tại Hình 2.2 cho thấy xu hướng biến động của thu nhập trong 3 năm của chi nhánh tăng. Mức tăng thu nhập năm 2022 so với năm 2021 từ 2.273 triệu tăng lên thành 2.992 triệu đồng tương ứng với việc tăng 31,63%. Đến năm 2023, thu nhập của chi nhánh tiếp tục tăng lên đạt mức 3.636 tỷ đồng tương ứng với tăng 21.5%. Tuy tốc độ tăng thu nhập chậm lại nhưng với mức tăng thu nhập trung bình cả giai đoạn trên 25% là một sự thành công ghi nhận sự nỗ lực lớn của chi nhánh. Kết quả này đạt được bởi trong thời gian qua chi nhánh đã thực hiện rà soát lại toàn bộ hoạt động của ngân hàng và xây dựng chính sách phát triển đồng bộ. Trong đó, việc giao các chỉ tiêu cho cán bộ nhân viên được thực hiện theo từng tháng, không phân bổ khối lượng việc tổng thể như những năm trước.

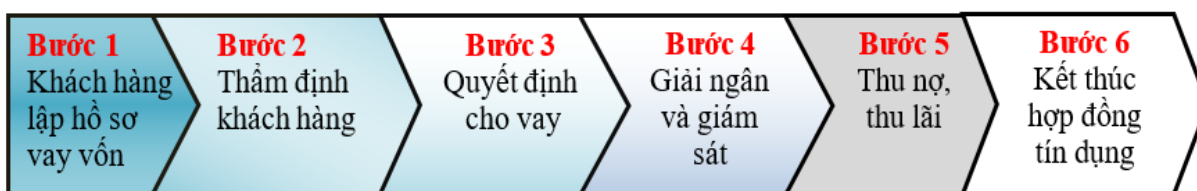
Hình 2.2 nhóm cột thứ 2 về chi phí cũng cho thấy xu hướng của chi phí tăng. Tạo nhóm cột thứ ba cho thấy xu hướng lợi nhuận của chi nhánh tăng. Tốc độ tăng chi phí là 32,19% năm 2022 so với năm 2021 và 22,5% của năm 2023 so với năm 2022. Tốc độ tăng lợi nhuận 28,53% và 16,1%. Năm 2023, tốc độ tăng thu nhập, lợi nhuận so với năm 2022 tuy thấp hơn tốc độ tăng năm 2022 so với năm 2021 nhưng mức tăng và tốc độ tăng vẫn khá cao. Thu nhập chính của ngân hàng là từ hoạt động tín dụng. Mức biến động của doanh thu, chi phí và lợi nhuận của ngân hàng khá tương xứng, không có những biến động bất thường.

Với kết quả hoạt động kinh doanh như vậy, chi nhánh đủ cơ sở và tiềm lực để thực hiện các kế hoạch phát triển của ngân hàng.

2.2. Khái quát hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II

2.2.1 Quy trình cho vay khách hàng doanh nghiệp của Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II

Hình 2.3. Sơ đồ quy trình cho vay KHDN tại Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II



(Nguồn: Phòng khách hàng Doanh nghiệp Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II)

Tại Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II, quy trình cho vay đối với KHDN được thực hiện theo Quyết định 766/QĐ-NHNN-KHDN ban hành 8/1/2014 của Tổng giám

độc Agribank về Quy trình cho vay đối với KHDN trong hệ thống. Dựa trên quy định của Agribank, quy trình cho vay KHDN tại Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II được thiết lập cụ thể thành 6 bước như Hình 2.3. Đối với mỗi khách hàng, mỗi khoản vay khác nhau quy trình tín dụng có thể được bổ sung thêm một số nội dung khác, nhưng nhìn chung thủ tục cho một khoản vay đều bao gồm các bước trên.

Bước 1: Hướng dẫn khách hàng lập hồ sơ vay vốn, kiểm tra tính đầy đủ, hợp pháp, hợp lệ của hồ sơ.

Cán bộ tín dụng chịu trách nhiệm hướng dẫn khách hàng lập và hoàn thiện hồ sơ vay vốn. Hiện nay Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II quy định hồ sơ vay vốn bao gồm:

- Hồ sơ pháp lý về khách hàng: Giấy phép đăng ký kinh doanh, Đăng ký mẫu dấu, Chứng minh nhân dân/Hộ chiếu của ban điều hành công ty và kế toán trưởng.

- Hồ sơ tài chính: Báo cáo tài chính của ít nhất hai năm gần thời điểm vay vốn.

- Hồ sơ tài sản đảm bảo: Hợp đồng thế chấp tài sản bảo đảm (TSĐB); Phụ lục hợp đồng, hồ sơ bảo hiểm TSĐB (ấn chỉ bảo hiểm, giấy tờ chứng minh đã nộp phí bảo hiểm tài sản cho công ty bảo hiểm), Biên bản thỏa thuận định giá TSĐB, Báo cáo định giá TSĐB, Phiếu đăng ký giao dịch bảo đảm, Phiếu nhập kho TSĐB,...

Cán bộ tín dụng chịu trách nhiệm kiểm tra tính đầy đủ về số lượng và tính pháp lý của hồ sơ vay vốn, đồng thời tiếp nhận hồ sơ.

Các loại hồ sơ trên là căn cứ để ngân hàng kiểm tra việc khách hàng có sử dụng vốn vay đúng mục đích hay không, là căn cứ để xử lý TSĐB và liên quan đến các bước thu hồi nợ.

Bước 2: Thẩm định hiệu quả và khả năng trả nợ

Cán bộ tín dụng và cán bộ thẩm định chịu trách nhiệm tiến hành thẩm định theo những nội dung đã quy định sẵn. Trong bước này đòi hỏi cán bộ tín dụng và cán bộ thẩm định phải có kiến thức tổng hợp về chuyên môn, lĩnh vực sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, hiểu biết về công nghệ, thị trường, về tình hình kinh tế - xã hội nói chung.

Đồng thời cán bộ tín dụng có trách nhiệm làm đầu mối tiếp nhận hồ sơ, chuyển hồ sơ lấy ý kiến tham gia của các phòng chức năng khác để đưa ra hạn mức, loại tiền, lãi suất hợp lý.

Bước 3: Quyết định cho vay

Lãnh đạo ngân hàng sau khi xem xét tờ trình của cán bộ tín dụng sẽ tiến hành xét duyệt và quyết định cho vay bằng văn bản.

Bước 4: Giải ngân, kiểm tra, giám sát

Hồ sơ giải ngân bao gồm: Tờ trình giải ngân, Đề nghị giải ngân kèm khế ước nhận nợ/ Đề nghị vay vốn kèm phương án kinh doanh, Hợp đồng mua bán, Biên lai/ Phiếu thu/ UNC/ Giấy chứng nhận đã nộp tiền, đặt cọc trước khi mua tài sản... Cán bộ tín dụng có trách nhiệm kiểm tra giám sát chặt chẽ các điều kiện giải ngân, giám sát việc sử dụng vốn đúng mục đích của khách hàng.

Bước 5: Thu nợ, thu lãi, xử lý phát sinh

Đây là giai đoạn theo dõi việc trả nợ gốc, lãi phí, đến thời hạn trả nợ đã thỏa thuận trong hợp đồng cán bộ tín dụng có trách nhiệm gửi phiếu nhắc trả nợ đến đơn vị vay vốn trước thời điểm phải thu ít nhất 5 ngày và khách hàng có nghĩa vụ phải trả đầy đủ cả gốc và lãi cho ngân hàng. Nếu trường hợp xảy ra phát sinh như một số tình huống: trả nợ trước hạn, điều chỉnh kì hạn nợ, gia hạn nợ, chuyển nợ quá hạn, xử lý tài sản đảm bảo. Ngân hàng tùy thuộc vào tình huống cụ thể để giải quyết theo quy định.

Bước 6: Kết thúc hợp đồng tín dụng

Khi kết thúc hợp đồng tín dụng, cán bộ tín dụng ngân hàng thực hiện các việc sau: Tắt toán khoản vay, thanh lý hợp đồng tín dụng, giải chấp tài sản đảm bảo tiền vay, lưu hồ sơ.

Quy trình cho vay KHDN cũng đã được chi nhánh điều chỉnh nhiều lần để phù hợp với thực tiễn hoạt động cho vay KHDN tại chi nhánh. Tuy nhiên, nhìn chung thủ tục còn tương đối rườm rà, đối với mỗi khoản vay đều bắt buộc đầy đủ các thủ tục trên. Như vậy với những khách hàng vay thường xuyên sẽ gây ra nhiều bất cập.

2.2.2. Sản phẩm cho vay khách hàng doanh nghiệp của Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II

Các sản phẩm cho vay KHDN của Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II hiện nay bao gồm: Cho vay hợp vốn; Cho vay ưu đãi xuất khẩu; Cho vay đầu tư vốn cố định dự án sản xuất kinh doanh; Cho vay theo hạn mức tín dụng; Cho vay theo hạn mức thấu chi tài khoản; Cho vay vốn ngắn hạn phục vụ sản xuất kinh doanh, dịch vụ; và Cấp hạn mức tín dụng dự phòng, cụ thể như sau:

Cho vay hợp vốn: Ngân hàng cho pháp nhân, doanh nghiệp tư nhân, tổ hợp tác, hộ gia đình, công ty hợp danh hoặc cá nhân có nhu cầu vay vốn vượt quá giới hạn mức cho vay Agribank được phép đối với một hoặc nhóm khách hàng nhằm đáp ứng thực

hiện một hoặc một phần dự án, phương án sản xuất kinh doanh. Khách hàng có thể vay ngắn hạn, trung hạn hoặc dài hạn; trả nợ gốc một lần hoặc nhiều lần, trả nợ lãi hàng tháng hoặc định kỳ theo thỏa thuận. KHDN có thể vay ngắn, trung và dài hạn bằng đồng VNĐ hoặc USD.

Cho vay ưu đãi xuất khẩu: Là hình thức Agribank – Chi nhánh Phú Thọ II cho khách hàng có tín nhiệm, có hợp đồng xuất khẩu, có nguồn thu ngoại tệ, thanh toán qua Agribank và có hợp đồng kỳ hạn bán ngoại tệ cho Agribank nhằm hỗ trợ chi phí để thu mua, sản xuất, chế biến hàng xuất khẩu. Với hình thức này KHDN chỉ được vay bằng VNĐ tối đa không quá 6 tháng; Trả nợ gốc một lần hoặc nhiều lần, trả nợ lãi hàng tháng hoặc định kỳ theo thỏa thuận.

Cho vay đầu tư vốn cố định dự án sản xuất kinh doanh: Hình thức cho vay này áp dụng đối với KHDN có nhu cầu vay vốn thực hiện dự án nhằm hỗ trợ chi phí đầu tư tài sản cố định như máy móc, thiết bị, nhà xưởng phục vụ sản xuất kinh doanh, dịch vụ. Khách hàng có thể vay bằng VNĐ hoặc ngoại tệ với kỳ hạn trung, dài hạn. KHDN vay vốn có thể trả nợ gốc một lần hoặc nhiều lần, trả nợ lãi hàng tháng hoặc định kỳ theo thỏa thuận.

Cho vay theo hạn mức tín dụng: là khoản cho vay của ngân hàng nhằm đáp ứng nhu cầu vốn để sản xuất, kinh doanh của các KHDN có nhu cầu vay vốn thường xuyên, ổn định với thời hạn cho vay tối đa 12 tháng; Cho vay bằng VNĐ hoặc ngoại tệ; Trả nợ gốc một lần hoặc nhiều lần, trả nợ lãi hàng tháng hoặc định kỳ theo thỏa thuận.

Cho vay theo hạn mức thấu chi tài khoản: là hình thức cho vay cho phép KHDN mở tài tiền gửi khoản thanh toán không kỳ hạn tại Agribank được sử dụng vượt số tiền có trên tài khoản tiền gửi thanh toán không kỳ hạn. Thời gian cho vay tối đa là 12 tháng; cho vay bằng VNĐ; ngân hàng thực hiện thu tự động trên tài khoản tiền gửi.

Cho vay vốn ngắn hạn phục vụ sản xuất kinh doanh, dịch vụ: Đây là hình thức cho vay ngắn hạn bằng VNĐ hoặc ngoại tệ KHDN có nhu cầu vay bổ sung vốn lưu động thường xuyên để hoạt động sản xuất, kinh doanh, dịch vụ; Trả nợ gốc một lần hoặc nhiều lần, trả nợ lãi hàng tháng hoặc định kỳ theo thỏa thuận.

Cấp hạn mức tín dụng dự phòng: Hình thức cho vay này của ngân hàng nhằm hỗ trợ cho KHDN chi phí dự án sản xuất kinh doanh có khả năng tăng so với dự kiến ban đầu với các kỳ hạn ngắn, trung, dài hạn. Khách hàng có thể trả nợ gốc một lần hoặc nhiều lần, trả nợ lãi hàng tháng hoặc định kỳ theo thỏa thuận. Nếu khách hàng trả trước hạn, lãi được tính từ ngày vay đến ngày trả nợ. Số phí trả trước hạn quy định ghi trong thỏa thuận hợp đồng.

2.3. Thực trạng phát triển cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II

2.3.1. Thực trạng mở rộng quy mô cho vay đối với khách hàng doanh nghiệp

2.3.1.1. Số lượng KHDN vay vốn

Tại địa bàn tỉnh Phú Thọ, có khoảng 11.000 doanh nghiệp (thống kê đến năm 2023). Trong đó, số doanh nghiệp hoạt động trên địa bàn Agribank – Chi nhánh Phú Thọ II có chi nhánh và phòng giao dịch có khoảng 4.500 doanh nghiệp. Trên địa bàn này, ngoài Agribank – Chi nhánh Phú Thọ II, các chi nhánh, phòng giao dịch của các ngân hàng khác cũng khá nhiều. Thêm vào đó, các chính sách cho vay của Agribank – một trong những ngân hàng lớn nhất Việt Nam có các yêu cầu về hồ sơ, năng lực của khách hàng cao hơn các ngân hàng khác. Bởi vậy, việc mở rộng KHDN của Agribank – Chi nhánh Phú Thọ II còn hạn chế. Cụ thể:

Bảng 2.2. Số lượng KHDN vay vốn tại Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II

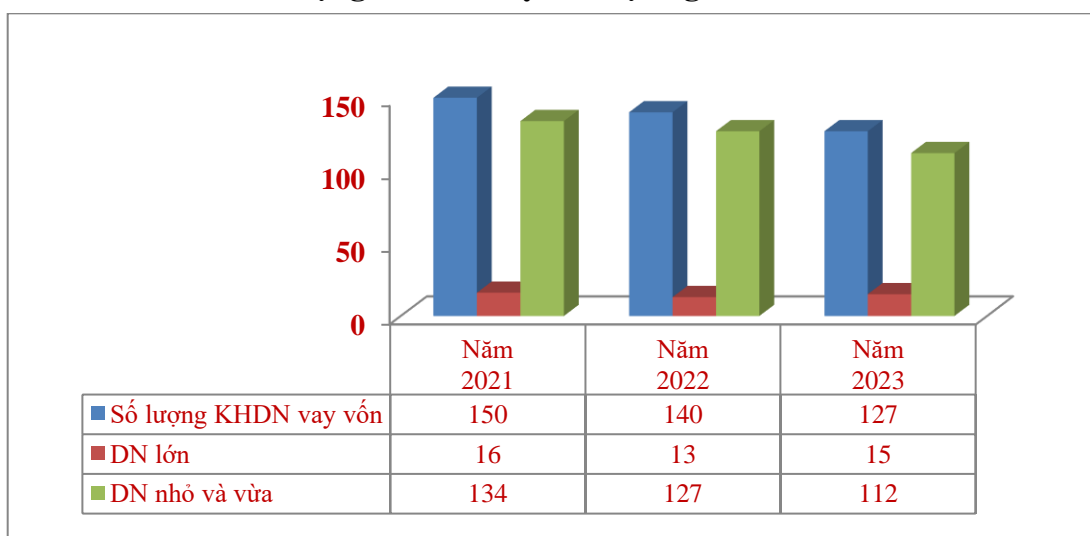
Đơn vị: Doanh nghiệp

Chỉ tiêu	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023	So sánh			
				2022/2021		2023/2022	
				+/-	%	+/-	%
Doanh nghiệp lớn	16	13	15	-3	-18,75	2	15,39
Doanh nghiệp nhỏ và vừa	134	127	112	-7	-5,2239	-15	-11,81
Số lượng KHDN vay vốn	150	140	127	-10	-6,67	-13	-9,29

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II)

Sự biến động KHDN tại chi nhánh được thể hiện rõ hơn qua Hình 2.4:

Hình 2.4. Biểu đồ biến động KHDN vay vốn tại Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II



(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II)

Dữ liệu tại Bảng 2.2 và Hình 2.4 cho thấy: Mặc dù số lượng doanh nghiệp lớn vay vốn tại chi nhánh trong giai đoạn này có xu hướng tăng vào năm 2023 so với năm 2022, nhưng so với năm 2022 vẫn ít hơn 1 doanh nghiệp. Số lượng doanh nghiệp nhỏ và vừa cũng như tổng số KHDN vay vốn tại chi nhánh có xu hướng giảm. Cụ thể: Năm 2021 có 16 doanh nghiệp lớn vay vốn tại chi nhánh, sang năm 2022 đã giảm 3 doanh nghiệp (tương ứng với mức giảm 18,75% so với năm 2021), đến năm 2023 số KHDN lớn của chi nhánh là 15 doanh nghiệp, tăng thêm 2 doanh nghiệp (tương ứng tăng 15,39% so với năm 2022). Số lượng doanh nghiệp nhỏ và vừa vay vốn tại chi nhánh đang có xu hướng giảm qua các năm. Năm 2021 có 134 doanh nghiệp nhỏ và vừa vay vốn tại chi nhánh; sang năm 2022 chỉ còn 127 doanh nghiệp, giảm 7 doanh nghiệp (tương ứng giảm 6,67%) so với năm 2021, đến năm 2023 số lượng doanh nghiệp nhỏ và vừa lại tiếp tục giảm 13 doanh nghiệp nữa (tương ứng giảm 9,29% so với năm 2022). Sự gia tăng số lượng KHDN lớn vay vốn (tăng 15,39%) không bù đắp được tốc độ giảm của KHDN nhỏ và vừa vay vốn (giảm 11,81%) dẫn đến trong giai đoạn 2021 - 2023, số lượng KHDN vay vốn tại chi nhánh có xu hướng giảm.

Dữ liệu trong hình và biểu đồ cũng cho thấy, trong hoạt động cho vay KHDN, chi nhánh cho vay các DNNVV là chủ yếu. Các doanh nghiệp lớn chiếm tỷ trọng rất nhỏ trong tổng khách hàng vay vốn tại chi nhánh. Cụ thể, tỷ trọng doanh nghiệp lớn chỉ chiếm xấp xỉ trên dưới 10% so với tổng số doanh nghiệp vay vốn tại chi nhánh.

Thực trạng số lượng KHDN vay vốn tại chi nhánh cho thấy, hoạt động cho vay đối với KHDN của chi nhánh đang gặp những khó khăn trong việc tăng lượng khách hàng đi vay. Thực tế này do tại chi nhánh, chính sách cho vay của ngân hàng hướng đến đối tượng khách hàng có uy tín cao, các khách hàng phải có điểm xếp hạng tín dụng ở mức A. Trong khi đó, sau đại dịch Covid – 19, nhiều doanh nghiệp chưa thể hồi phục hoạt động ngay, do đó, mặc dù có nhu cầu vay nhưng do tình hình tài chính yếu dẫn đến các doanh nghiệp này không thể tiếp cận được với nguồn vốn của ngân hàng. Thêm vào đó, một bộ phận KHDN của chi nhánh do ảnh hưởng của đại dịch, không duy trì được hoạt động buộc phải tuyên bố phá sản. Với các lý do như vậy khiến quy mô về số lượng KHDN của chi nhánh giảm.

2.3.1.2. Quy mô và tỷ trọng dư nợ cho vay KHDN

*** Theo quy mô doanh nghiệp vay vốn**

Năm 2023, tổng dư nợ cho vay của chi nhánh đạt mức 805,283 tỷ đồng trong đó cho vay doanh nghiệp là 505,570 tỷ đồng chiếm 62,78% tổng dư nợ của chi nhánh (Số

liệu được chỉ ra tại Bảng 2.3). Trong đó, dư nợ cho vay DNVVN chiếm 29,32% tổng dư nợ và dư nợ cho vay doanh nghiệp lớn chiếm 33,46% tổng dư nợ.

Bảng 2.3. Tỷ trọng dư nợ cho vay KHDN tại Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II

Đơn vị: Triệu VND

TT	Dư nợ	Năm 2021		Năm 2022		Năm 2023		+/- %	
		Quy mô	Tỷ trọng (%)	Dư nợ	Tỷ trọng (%)	Quy mô	Tỷ trọng (%)	2022 với 2021	2023 với 2022
1	Cho vay KHCN	245.450	22,98	246.752	26,75	299.713	37,22	0,53	21,46
2	Cho vay KHDN	822.860	77,02	675.527	73,25	505.570	62,78	-17,9	-25,16
2.1	DN lớn	255.087	23,88	268.860	29,15	269.469	33,46	5,399	0,227
2.2	DN nhỏ và vừa	567.773	53,15	406.667	44,09	236.101	29,32	-28,4	-41,94
Tổng dư nợ		1.068.310	100	922.279	100	805.283	100	-13,7	-12,69

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II)

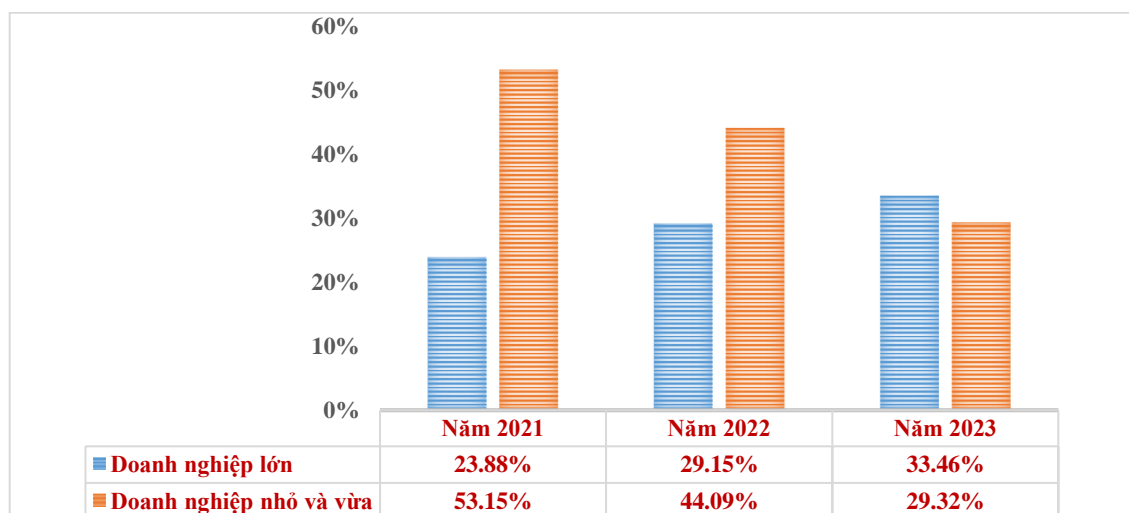
Kết quả Bảng 2.3 cho thấy tỷ trọng dư nợ cho vay đối với KHDN của chi nhánh trong giai đoạn 2021 – 2023 có xu hướng giảm. Dư nợ cho vay đối với KHCN có xu hướng tăng lên. Điều này hoàn toàn phù hợp với đặc điểm hoạt động của của Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II. Nhưng mặt khác, kết quả này cũng cho thấy, quy mô cho vay KHDN của chi nhánh đang bị thu hẹp.

Mặc dù với đặc trưng cho vay của của hệ thống Agribank đó là số lượng khách hàng các nhân khá lớn. Tuy vậy, xét về tổng dư nợ cho vay, quy mô dư nợ cho vay KHDN của chi nhánh vẫn cao hơn bởi các doanh nghiệp thực hiện hoạt động sản xuất kinh doanh nên nhu cầu vốn của họ cao hơn so với các cá nhân. Trong hai năm 2021 – 2022 là giai đoạn nền kinh tế trong nước và trên thế giới phục hồi sau đại dịch Covid – 19, làm cho lãi suất thị trường thay đổi thất thường, dẫn đến việc đầu tư và sản xuất kinh doanh gặp nhiều khó khăn, làm hạn chế khả năng đầu tư của các doanh nghiệp. Chính vì vậy, trong giai đoạn 2021 - 2023, dư nợ cho vay KHDN có xu hướng giảm mạnh (từ tỷ lệ 77,02% - năm 2021 giảm xuống còn 66,78% - năm 2023, tương ứng giảm 25,16%).

Kết quả tổng dư nợ cho vay KHDN giảm mạnh trong giai đoạn 2021 – 2023 cũng được giải thích bởi trong số lượng doanh nghiệp vay vốn tại chi nhánh đã giảm với số lượng lớn. Các nguyên nhân cũng được phân tích và chỉ ra trong nội dung phân tích thực

trạng về quy mô khách hàng. Xu hướng biến động dư nợ cho vay KHDN được biểu diễn tại Hình 2.5:

Hình 2.5. Xu hướng biến động dư nợ cho vay KHDN tại Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II



(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II)

Trong thành phần dư nợ cho vay KHDN của chi nhánh có sự biến động khá lớn trong giai đoạn 3 năm vừa qua. Đối với dư nợ cho vay các doanh nghiệp lớn có xu hướng tăng trưởng. Cụ thể, năm 2022 dư nợ là 675,527 tỷ đồng chiếm 29,15% tổng dư nợ cho vay của ngân hàng. Đến năm 2023, mặc dù số doanh nghiệp lớn ít đi nhưng dư nợ cho vay các doanh nghiệp lớn vẫn tăng và đạt dư nợ là 269,469 tỷ đồng chiếm 33,46% trong tổng dư nợ cho vay của ngân hàng.

Ngược lại với xu hướng này, dư nợ cho vay DNNVV có xu hướng giảm đều. Dư nợ cho vay các DNNVV chiếm tỷ trọng lớn trong tổng dư nợ cho vay KHDN cũng như trong dư nợ của chi nhánh (Năm 2021 và năm 2022, tỷ trọng này tương ứng là 53,15% và 29,32% trong tổng dư nợ, nhưng đến năm 2023 chỉ còn chiếm 29,31% trong tổng dư nợ cho vay KHDN, tương ứng giảm 41,94% so với năm 2022).

Dư nợ cho vay các doanh nghiệp lớn của chi nhánh trong giai đoạn 2021 - 2023 có xu hướng tăng về số lượng cho vay cũng như tăng trong cơ cấu tổng dư nợ cho vay (Năm 2021, dư nợ cho vay doanh nghiệp lớn chỉ chiếm 29,88% nhưng chỉ sau 2 năm, đến năm 2023 chỉ tiêu này chiếm trên 33,46% trong tổng dư nợ cho vay KHDN, tương ứng tăng 0,227% so với năm 2022).

Nền kinh tế có nhiều biến động, hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp gặp nhiều khó khăn, một số doanh nghiệp nhỏ và vừa mới gia nhập thị trường, vì không đủ năng lực cạnh tranh trên thị trường nên đã tạm dừng hoạt động, vì thế dẫn đến dư nợ cho vay các doanh nghiệp nhỏ và vừa của chi nhánh liên tục giảm trong các năm vừa qua. Mặc dù, sự tăng lên về số lượng và tỷ trọng dư nợ cho vay doanh nghiệp lớn không nhiều nhưng điều đó có tác động tích cực đến hoạt động kinh doanh của ngân hàng, làm giảm bớt sự sụt giảm trong tổng dư nợ cho vay KHDN, làm tăng nguồn thu lãi từ hoạt động cho vay, giảm thiểu rủi ro tín dụng cho chi nhánh; bởi các doanh nghiệp lớn có uy tín, có sức cạnh tranh trên thị trường, lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh cao, có khả năng trả nợ gốc và lãi đúng hạn cho ngân hàng.

*** Theo loại hình bảo đảm**

Bảng 2.4. Tình hình dư nợ cho vay KHDN theo tài sản bảo đảm tại Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II

Đơn vị: Triệu VNĐ

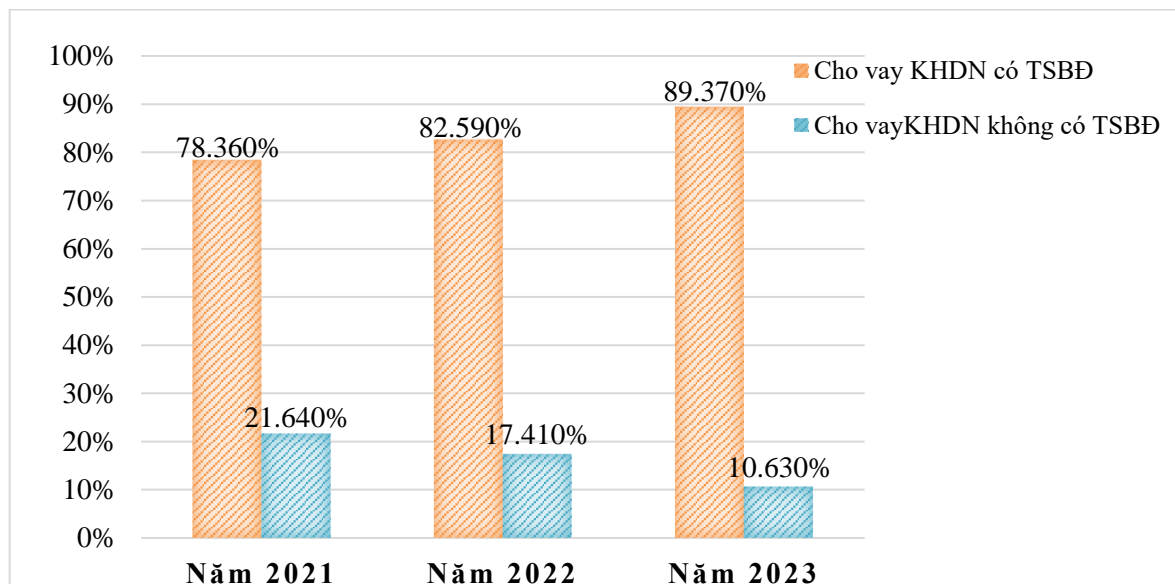
Chỉ tiêu	Năm 2021		Năm 2022		Năm 2023		+/- %	
	Dư nợ	Tỷ trọng (%)	Dư nợ	Tỷ trọng (%)	Dư nợ	Tỷ trọng (%)	2022/2021	2023/2022
Cho vay KHDN có TSBD	644.793	78,36	557.918	82,59	451.828	89,37	- 13,47	- 19,01
Cho vay KHDN không có TSBD	178.067	21,64	117.609	17,41	53.742	10,63	- 33,95	- 54,30
Tổng dư nợ cho vay KHDN	822.860	100	675.527	100	505.570	100	-17,9	-25,16

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II)

Dữ liệu Bảng 2.4 cho thấy chi nhánh cho vay có TSBD là chủ yếu. Các hoạt động cho vay tín chấp của chi nhánh có giá trị thấp hơn. Trong giai đoạn 2021 – 2023 xu hướng biến động của hoạt động cho vay của chi nhánh đều theo xu hướng giảm xuống. Trong đó, cho vay tín chấp đang bị thu hẹp với tốc độ nhanh, Năm 2022 dư nợ cho vay tín chấp giảm từ 178,067 tỷ xuống còn 117,609 tỷ và giảm tiếp xuống còn 10,63% năm 2023 tương ứng với tốc độ giảm năm 2022 là 33,95% và tốc độ giảm dư nợ cho vay tín chấp là 54,3% năm 2023. Điều này xuất phát từ chính sách của chi nhánh e ngại rủi ro trong hoạt động cho vay. Thêm vào đó, cách KHDN thường vay giá trị khoản vay lớn, do vậy hình áp dụng cho vay tín chấp là rất rủi ro. Do vậy, Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II chủ trương hạn chế thực hiện cho vay tín chấp.

Xu hướng biến động của các khoản cho vay có TSBD và không có TSBD của chi của chi nhánh thể hiện qua Hình 2.6:

Hình 2.6. Biểu đồ thể hiện sự thay đổi cơ cấu dư nợ cho vay KHDN theo TSBD tại Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II



(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II)

Bảng 2.4 và Hình 2.6 cho thấy, tại Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II

Cho vay KHDN có TSBD chiếm tỷ trọng lớn trong tổng dư nợ cho vay KHDN tại Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II (trên 78%). Trong giai đoạn 2021 - 2023, tỷ lệ cho vay KHDN có TSBD có xu hướng tăng (Cụ thể: Năm 2021 tỷ lệ cho vay KHDN có TSBD là 78,36%; Sang năm 2022, tỷ lệ này đạt 82,59%, tương ứng với tốc độ tăng 5,4% so với năm 2021; Đến năm 2023, tỷ lệ này đã lên tới 89,37% , tương ứng với tốc độ tăng 8,21% so với năm 2022).

Bên cạnh sự tăng lên trong tỷ lệ cho vay KHDN có TSBD là một sự giảm xuống của tỷ lệ cho vay không có TSBD. Tốc độ giảm của tỷ lệ cho vay tín chấp của chi nhánh trong giai đoạn 2021 – 2023 giảm mạnh hơn rất nhiều so với tốc độ tăng của tỷ lệ dư nợ cho vay có TSBD (Cụ thể: Năm 2021 tỷ lệ cho vay KHDN không có TSBD là 21,64%; Sang năm 2022, tỷ lệ này ở mức 17,41%, tương ứng với tốc độ giảm 19,55% so với năm 2021; Đến năm 2023, tỷ lệ này chỉ còn 10,63%, tương ứng với tốc độ giảm 38,94% so với năm 2022).

Tài sản bảo đảm là một trong những đệm đỡ an toàn cho hoạt động cho vay của ngân hàng, nhằm đảm bảo nghĩa vụ trả nợ của khách hàng và bảo toàn vốn cho ngân hàng. Do vậy, tỷ lệ cho vay có tài sản đảm bảo ảnh hưởng đến độ an toàn của khoản vay

của khách hàng. Với xu hướng cho vay của ngân hàng như trên đã góp phần làm tăng thêm sự an toàn trong cho vay đối với KHDN.

* Theo loại theo mức độ rủi ro của khoản cho vay

Bảng 2.5. Quy mô các khoản cho vay KHDN tại Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II theo mức độ an toàn

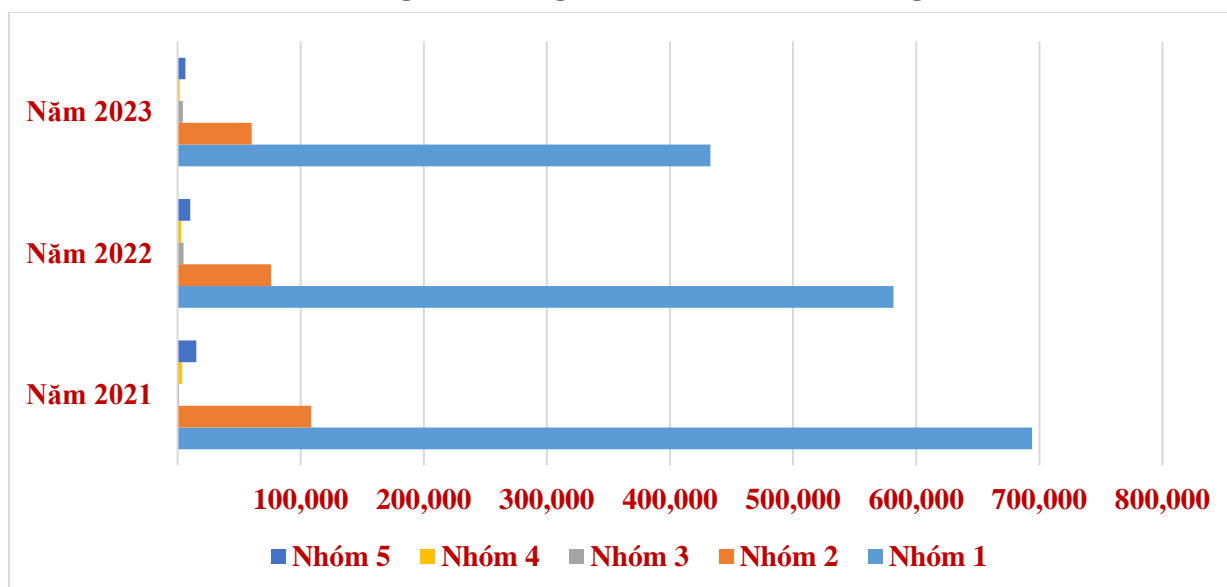
Đơn vị: Triệu VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023	So sánh	
				2022/ 2021	2023/ 2022
1. Nợ đủ tiêu chuẩn	694.247	581.426	432.920	-16,25	-25,54
2. Nợ cần chú ý	108.700	75.997	60.163	-30,09	-20,84
3. Nợ dưới tiêu chuẩn	1.234	4.796	4.196	288,7	-12,51
4. Nợ nghi ngờ	3.456	3.040	1.769	-12,04	-41,81
5. Nợ có khả năng mất vốn	15.223	10.268	6.522	-32,55	-36,48
Tổng dư nợ	822.860	675.527	505.570	-17,9	-25,16

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II)

Dựa vào mức độ rủi ro, các khoản cho vay KHDN được ngân hàng đánh giá theo quy định của NHNN và được xếp vào 5 nhóm Nợ từ nhóm 1 đến nhóm nợ thứ 5 có mức độ an toàn giảm dần. Xu hướng biến động của các chỉ tiêu này được thể hiện qua hình:

Hình 2.7. Xu hướng biến động của các nhóm nợ tại Agribank Phú Thọ II



(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II)

Trong dư nợ cho vay theo mức rủi ro đã chỉ ra tất cả các dư nợ của chi nhánh đều có xu hướng giảm về quy mô, trong đó, nợ nhóm 1 – nợ đủ tiêu chuẩn có dư nợ trong 3 năm lần lượt là 694,247 tỷ đồng; 581,426 tỷ đồng và 432,920 tỷ đồng. Nợ nhóm 2 – nợ cần chú ý có các giá trị: 108,700 tỷ đồng; 75,997 tỷ đồng và 60,163 tỷ đồng. Nợ nhóm 3 – nợ dưới tiêu chuẩn là chỉ tiêu có biến động thất thường nhất trong 5 nhóm nợ. Năm 2022, dư nợ nhóm này tăng 288,7% từ 1,234 tỷ đồng nhảy vọt đạt 4,796 tỷ đồng. Đến năm 2023, giá trị còn 4,196 tỷ đồng, giảm 12,51%. Các nhóm nợ 4 và nhóm 5 cũng giảm với tốc độ lớn qua các năm.

*** Theo loại kỳ hạn**

Bảng 2.6. Quy mô các khoản cho vay KHDN tại Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II theo kỳ hạn

Đơn vị: Triệu VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2021	%	Năm 2022	%	Năm 2023	%	2022 với 2021	2023 với 2022
Ngắn hạn	134.247	16	181.426	27	192.920	38	35,14	6,33
Trung, dài hạn	688.613	84	494.101	73	312.650	62	-28,24	-36,72
Tổng dư nợ	822.860	100	675.527	100	505.570	100	-17,905	-25,1592

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II)

Tại chi nhánh, các khoản nợ của KHDN được ngân hàng phân loại thành nợ ngắn hạn và nợ trung dài hạn. Giá trị bảng 2.6 cho thấy, các doanh nghiệp vay vốn của chi nhánh chủ yếu là vay trung và dài hạn để phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh. Điều này phù hợp với đặc thù hoạt động của hình thức cho vay KHDN.

Về xu hướng chỉ ra, các khoản nợ ngắn hạn có xu hướng biến động tăng trong những năm gần đây, các khoản nợ trung dài hạn giảm xuống. Cụ thể, năm 2021, dư nợ cho vay ngắn hạn của chi nhánh là 134,247 tỷ đồng chiếm tỷ trọng 16% trong tổng dư nợ. Năm 2022 và 2023 giá trị tương ứng là 181,426 tỷ đồng (27%) và 92,920 tỷ đồng chiếm 38%. Các khoản cho vay trung và dài hạn có tốc độ giảm trong 2 năm là -28,24% và -36,72. Việc chuyển dịch cơ cấu về kỳ hạn trong thời gian qua của chi nhánh có chiều hướng tích cực hơn. Điều này thể hiện sự linh hoạt của chi nhánh trong việc thiết kế các khoản cho vay đối với KHDN. Trước đây, chi nhánh thường từ chối cho vay đối với KHDN vay ngắn hạn, tuy nhiên trong giai đoạn 2021 đến nay, chi nhánh đã cởi mở và nói lỏng hơn điều kiện xét duyệt đối với khoản đi vay ngắn hạn của KHDN nhằm đáp ứng nhu cầu vốn lưu động cho doanh nghiệp trên địa bàn.

2.3.1.3. Tốc độ tăng trưởng dư nợ cho vay KHDN

Tốc độ tăng trưởng quy mô cho vay KHDN tại Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II trong giai đoạn 2021 – 2023 được khái quát tại Bảng 2.7:

Bảng 2.7. Tốc độ tăng trưởng cho vay KHDN tại Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II

Đơn vị: Triệu VND

Chỉ tiêu	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023	So sánh			
				2022/2021		2023/2022	
				Số tiền	%	Số tiền	%
Dư nợ cho vay	822.860	675.527	505.570	(147.333)	(17,90)	(169.957)	(25,16)
DN lớn	255.087	268.860	269.469	13.773	5,40	609	0,23
DN nhỏ và vừa	567.773	406.667	236.101	(161.106)	(28,38)	(170.566)	(41,94)
Dư nợ bình quân một doanh nghiệp							
DN lớn	7.092	6.325	6.016	(767)	(10,82)	(309)	(4,89)
DN nhỏ và vừa	3.689	3.202	2.565	(487)	(13,20)	(637)	(19,89)

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II)

* Dư nợ cho vay KHDN

Trong giai đoạn 2021 - 2023, dư nợ cho vay KHDN đang có xu hướng giảm dần. Cụ thể: Năm 2022 dư nợ cho vay KHDN là 675.527 triệu đồng, giảm 147.333 triệu đồng (tương ứng giảm 17,9%) so với năm 2021. Đến năm 2023, dư nợ cho vay KHDN đạt 505.570 triệu đồng giảm 25,16% so với năm 2022.

Dư nợ cho vay các doanh nghiệp lớn có xu hướng tăng nhẹ qua các năm trong giai đoạn này. Năm 2021 dư nợ cho vay KHDN lớn là 255.087 triệu đồng; sang năm 2022 chỉ tiêu này đã tăng thêm 13.773 triệu đồng (tương ứng tăng 5,4%); năm 2023 mức dư nợ cho vay KHDN lớn đạt 269.469 triệu đồng, tăng 0,23% so với năm 2022.

Dư nợ cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa giảm mạnh trong giai đoạn 2021 - 2023, giảm từ 567.773 triệu VND (năm 2021) xuống còn 236.101 triệu đồng (năm 2023) tương ứng với mức giảm 58,42%.

* Dư nợ bình quân của một doanh nghiệp

Dư nợ bình quân của một doanh nghiệp lớn thường cao hơn nhiều so với các doanh nghiệp nhỏ và vừa. Trong giai đoạn này, dư nợ bình quân cho một doanh nghiệp lớn thường trên 6 tỷ đồng, còn dư nợ bình quân cho một doanh nghiệp nhỏ và vừa là khoảng 3 tỷ đồng (chỉ đạt khoảng 50% dư nợ bình quân cho một doanh nghiệp lớn).

Dư nợ bình quân của cả doanh nghiệp lớn lẫn doanh nghiệp nhỏ trong giai đoạn này đều có xu hướng giảm. Cụ thể: Dư nợ bình quân của doanh nghiệp lớn giảm từ

7.092 triệu đồng (năm 2021) xuống còn 6.016 triệu đồng (năm 2023), tương ứng với mức giảm 15,17%. Dư nợ bình quân của doanh nghiệp nhỏ và vừa cũng giảm nhưng với tốc độ mạnh hơn tốc độ giảm trong dư nợ bình quân của doanh nghiệp lớn. Năm 2021, dư nợ bình quân của một doanh nghiệp nhỏ và vừa khoảng 3.689 triệu đồng thì đến năm 2023 chỉ tiêu này chỉ còn khoảng 2.565 triệu đồng, tương ứng với tốc độ giảm 30,47%.

Như vậy, việc phân tích thực trạng về mở rộng quy mô cho vay của chi nhánh như trên cho thấy chi nhánh đã đạt được một số kết quả nhưng cũng còn tồn tại nhiều hạn chế trong quá trình cho vay. Kết quả phỏng vấn 5 cán bộ ngân hàng đánh giá về quy mô của chi nhánh cho kết quả khá tương đồng với việc phân tích. Trong 5 cán bộ được xin ý kiến, 3 cán bộ quản lý tín dụng đã chỉ ra rằng: thực tế quy mô cho vay của chi nhánh chưa phù hợp với tiềm năng cho vay của chi nhánh. Thực tế, chi nhánh có thể cho vay với quy mô lớn hơn nhưng do chi nhánh đòi hỏi cao hơn các ngân hàng khác về hồ sơ và năng lực của khách hàng do đó, nhiều KHDN không tiếp cận được với nguồn vốn của doanh nghiệp. Hai cán bộ quản lý của bộ phận khác cũng trả lời về quy mô cho vay của chi nhánh hiện nay là khá thấp và cần có các cải cách về chính sách để mở rộng quy mô cho vay KHDN.

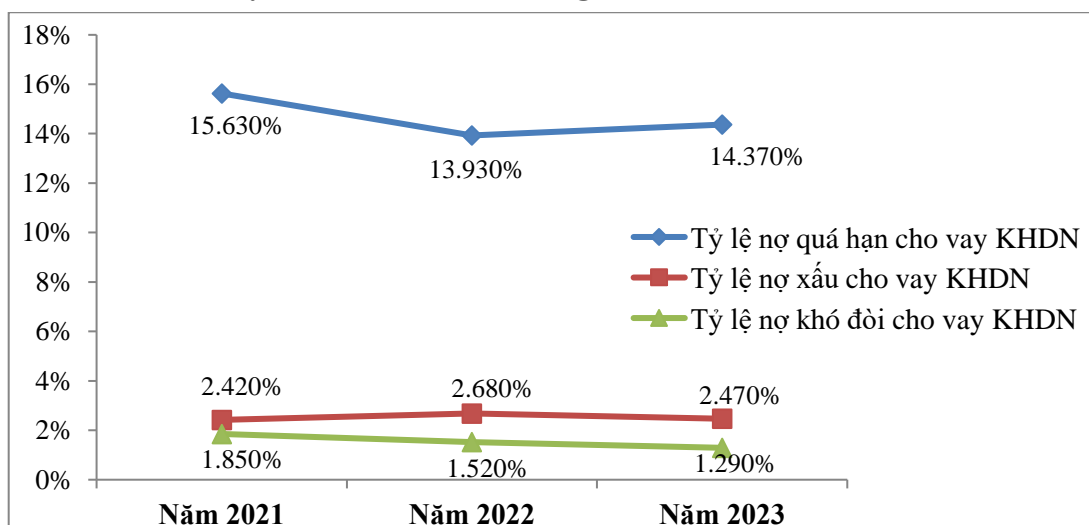
2.3.2. Thực trạng chất lượng cho vay khách hàng doanh nghiệp

2.3.2.1. Nhóm chỉ tiêu phản ánh độ an toàn

* Các khoản nợ có vấn đề

Tỷ lệ nợ quá hạn, tỷ lệ nợ xấu, tỷ lệ nợ khó đòi là các chỉ tiêu phản ánh mức độ an toàn, đánh giá chất lượng hoạt động tín dụng nói chung và hoạt động cho vay nói riêng của ngân hàng. Xu hướng biến động của các khoản cho vay KHDN của Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II có vấn đề được biểu diễn trong Hình 2.6:

Hình 2.8. Tỷ lệ nợ có vấn đề tại Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II



(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II)

Số liệu Bảng 2.8 thể hiện rõ thể hiện tình hình dư nợ cho vay KHDN theo các nhóm nợ tại Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II (2021 - 2023).

Bảng 2.8. Quy mô và tỷ lệ các khoản cho vay KHDN có vấn đề tại Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II

Đơn vị: Triệu VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2021		Năm 2022		Năm 2023		So sánh	
	Dư nợ	%	Dư nợ	%	Dư nợ	%	2022/ 2021	2023/ 2022
1. Nợ đủ tiêu chuẩn	694.247	84,37	581.426	86,07	432.920	85,63	1,70	(0,44)
2. Nợ cần chú ý	108.700	13,21	75.997	11,25	60.163	11,90	(1,96)	0,65
3. Nợ dưới tiêu chuẩn	1.234	0,15	4.796	0,71	4.196	0,83	0,56	0,12
4. Nợ nghi ngờ	3.456	0,42	3.040	0,45	1.769	0,35	0,03	(0,10)
5. Nợ có khả năng mất vốn	15.223	1,85	10.268	1,52	6.522	1,29	(0,33)	(0,23)
6. Tổng dư nợ	822.860	100	675.527	100	505.570	100	(147.333)	(169.957)
7. Nợ quá hạn =(2)+(3)+(4)+(5)	128.613		94.101		72.650		(34.512)	(21.451)
8. Tỷ lệ nợ quá hạn (%) S= (7)x100/(6)	15,63		13,93		14,37		(1,70)	0,44
9. Tổng nợ xấu = (3)+(4)+(5)	19.913		18.104		12.488		(1.809)	(5.617)
10. Tỷ lệ nợ xấu (%) = (9)*100/(6)	2,42		2,68		2,47		0,26	(0,21)
11. Tổng nợ khó đòi = (5)	15.223		10.268		6.522		(4.955)	(3.746)
12. Tỷ lệ nợ khó đòi (%) = (11)x100/(6)	1,85		1,52		1,29		(0,33)	(0,23)

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II)

Từ các dữ liệu Bảng 2.8 và Hình 2.8 cho thấy:

(1) Tỷ lệ nợ quá hạn cho vay KHDN

Năm 2022 tỷ lệ nợ quá hạn cho vay KHDN ở mức 13,93%; giảm 1,7% so với năm 2021. Sang năm 2023, tỷ lệ này tăng nhẹ 0,44% so với năm 2022.

Mặc dù tỷ lệ nợ quá hạn cho vay KHDN trong giai đoạn 2021 – 2023 của chi nhánh có xu hướng giảm (Năm 2021: tỷ lệ này là 15,63%; đến năm 2023 chỉ còn 14,37%, giảm 1,26% so với năm 2021), nhưng tỷ lệ nợ quá hạn thấp nhất năm 2023 vẫn ở mức 14,37% (trên 8%) nên theo quy định trong Thông tư 36/2015/TT-NHNN của ngân hàng nhà nước thì chất lượng cho vay KHDN của chi nhánh không tốt. Vì vậy chi nhánh cần xây dựng phương án tăng cường kiểm tra, kiểm soát, nhắc nhở khách hàng khi khoản vay đến hạn... để làm tối thiểu hóa tỷ lệ này ở mức hợp lý.

(2) Tỷ lệ nợ xấu cho vay KHDN

Năm 2021, với mức dư nợ cho vay KHDN là 822.860 triệu đồng và mức nợ xấu cho vay KHDN là 19.913 triệu đồng thì tỷ lệ nợ xấu cho vay KHDN là 2,42%.

Sang năm 2022, mặc dù dư nợ cho vay đã giảm 147.333 triệu đồng nhưng tỷ lệ nợ xấu cho vay KHDN của chi nhánh lại tăng thêm 0,26%, cho thấy tốc độ giảm trong tổng nợ xấu cho vay KHDN không theo kịp tốc độ giảm trong dư nợ cho vay KHDN.

Đến năm 2023 khi mức dư nợ cho vay KHDN chỉ còn 505.570 triệu đồng và mức dư nợ xấu là 12.488 triệu đồng thì tỷ lệ nợ xấu cho vay KHDN ở mức 2,47% (giảm 0.21% so với năm 2022).

Nhìn chung, tỷ lệ nợ xấu cho vay KHDN của chi nhánh trong giai đoạn này cũng ở mức khá an toàn (<3%) theo quy định về tỷ lệ nợ xấu NHNN ban hành.

So sánh tỷ lệ nợ xấu cho vay KHDN và tỷ lệ nợ xấu hoạt động cho vay của chi nhánh cho thấy tỷ lệ nợ xấu cho vay KHDN chiếm tỷ trọng cao trong tổng nợ xấu hoạt động cho vay. Điều này đã một phần nào cho thấy mức độ rủi ro của chi nhánh khi cho vay KHDN, bởi hoạt động sản xuất kinh doanh của các tổ chức này phụ thuộc vào nhiều yếu tố (tình hình kinh tế, chính trị, thời tiết,...), không ổn định, có thể bị thua lỗ hoặc phá sản bất cứ khi nào, làm suy giảm khả năng trả nợ của doanh nghiệp.

(3) Tỷ lệ nợ khó đòi cho vay KHDN

Tỷ lệ nợ khó đòi cho vay KHDN của chi nhánh trong giai đoạn này có xu hướng giảm cùng với sự giảm trong tổng nợ khó đòi cho vay KHDN và dư nợ cho vay

KHDN. Cụ thể: Năm 2021, tỷ lệ nợ khó đòi khoảng 1,85%; sang năm 2022 tỷ lệ này giảm xuống 1,52% (tức là giảm 0,33% so với năm 2021); tới năm 2023 tỷ lệ nợ khó đòi chỉ còn 1,29% (tương ứng giảm 0,23% so với năm 2022).

Nợ khó đòi cho vay KHDN của chi nhánh có tỷ lệ thấp và đang có xu hướng giảm dần, cho thấy công tác thẩm định khách hàng trước khi vay và kiểm tra sau vay của chi nhánh cũng đang được chú trọng, kiểm soát chặt chẽ, ngăn chặn những hành vi gian lận, có ý trốn nợ của khách hàng.

*** Tỷ lệ trích lập dự phòng rủi ro và tỷ lệ xóa nợ rỗng cho vay KHDN**

Bảng 2.9. Tình hình trích lập dự phòng và các khoản nợ rỗng đã xóa cho KHDN tại Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II

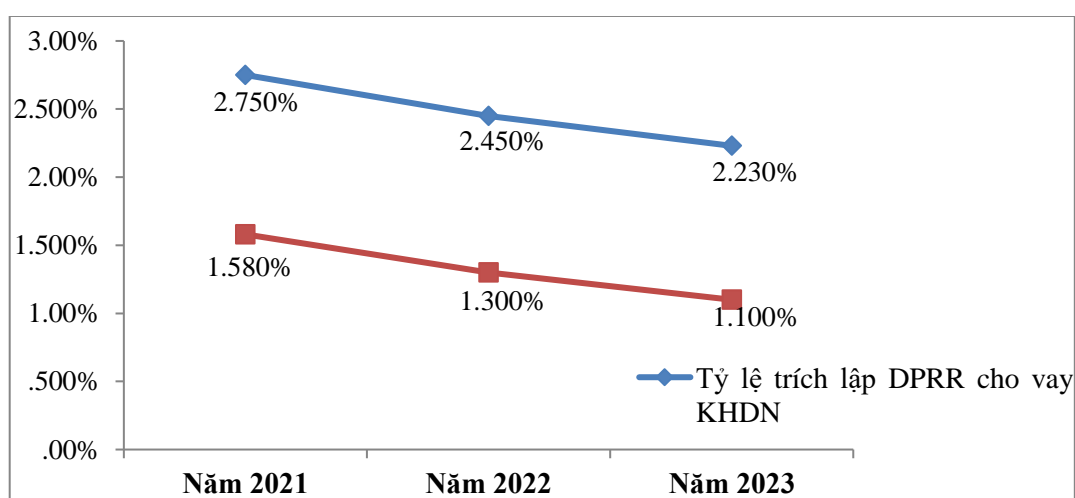
Đơn vị: Triệu VND

Chỉ tiêu	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023	2022/2021		2023/2022	
				+/-	(%)	+/-	(%)
1. Dư nợ cho vay KHDN	822.860	675.527	505.570	(147.333)	(17,90)	(169.957)	(25,16)
2. Số tiền trích lập DPRR	22.633	16.547	11.254	(6.086)	(26,89)	(5.293)	(31,99)
3. Tỷ lệ trích lập DPRR = (2)x100/(1)	2,75	2,45	2,23	(0,30)	(10,94)	(0,22)	(9,12)
4. Các khoản nợ rỗng đã xóa KHDN	13.031	8.789	5.583	(4.241)	(32,55)	(3.207)	(36,48)
5. Tỷ lệ xóa nợ rỗng = (4)x100/(1)	1,58	1,30	1,10	(0,28)	(17,84)	(0,20)	(15,13)

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II)

Rủi ro là nhân tố không thể tránh khỏi trong hoạt động kinh doanh của các ngân hàng, đặc biệt là rủi ro trong hoạt động tín dụng. Bởi vậy, để hạn chế những tổn thất ở mức thấp nhất khi có rủi ro xảy ra, các NHTM đều thực hiện trích lập dự phòng với một tỷ lệ nhất định phù hợp với quy định chung của NHNN, đặc điểm, tình hình hoạt động kinh doanh của ngân hàng và tính chất của các khoản vay nợ.

Hình 2.9. Tỷ lệ trích lập dự phòng và các khoản nợ rỗng đã xóa cho KHDN tại Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II



(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II)

Kết hợp bảng số liệu và biểu đồ phản ánh tình hình trích lập dự phòng và các khoản nợ rỗng đã xóa cho KHDN tại Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II(2021 - 2023) cho thấy:

Tỷ lệ trích lập dự phòng rủi ro cho vay KHDN chiếm tỷ trọng rất nhỏ trong tổng dư nợ cho vay KHDN của chi nhánh. Trong giai đoạn 2021 -2023, cùng với sự giảm sút trong dư nợ cho vay KHDN và số tiền trích lập dự phòng rủi ro cho vay KHDN thì tỷ lệ trích lập dự phòng rủi ro cho vay KHDN cũng có xu hướng giảm (Từ mức 2,75% - năm 2021; sang năm 2022, tỷ lệ này giảm 0,3%, tương ứng với mức giảm 10,94% so với năm 2021; đến năm 2023, chỉ tiêu này chỉ còn 2,23%, giảm 0,22%, tương ứng với tốc độ giảm 9,12% so với năm 2022).

Tỷ lệ xóa nợ rỗng cho KHDN của chi nhánh trong giai đoạn 2021 - 2023 có xu hướng giảm. Cụ thể: Năm 2022, tỷ lệ xóa nợ rỗng cho KHDN là 1,3%, giảm 0,28% (tương ứng với mức giảm 17,84%) so với năm 2021. Tới năm 2023, chỉ tiêu này chỉ còn 1,10%, giảm 0,2% (tương ứng với tốc độ giảm 15,13%) so với năm 2022. Sự suy giảm tỷ xóa nợ rỗng cho thấy các khoản nợ rỗng mà Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II phải xóa cho KHDN đang có xu hướng giảm, điều này cũng góp phần làm tăng chất lượng hoạt động cho vay KHDN của chi nhánh.

Tóm lại, tỷ lệ cho vay KHDN có TSBĐ có xu hướng tăng, cho thấy chiến lược phát triển hoạt động cho vay KHDN của chi nhánh Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II trong giai đoạn này tập trung chủ yếu vào các KHDN có TSBĐ khi vay vốn, bởi TSBĐ là bước đệm chống đỡ rủi ro cho ngân hàng khi đến hạn mà khách hàng không đủ khả năng trả nợ cho ngân hàng.

2.3.2.2. Nhóm chỉ tiêu phản mức độ sinh lời từ hoạt động cho vay KHDN

*** Lợi nhuận thuần từ hoạt động cho vay KHDN**

Bảng 2.10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động cho vay KHDN của Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II

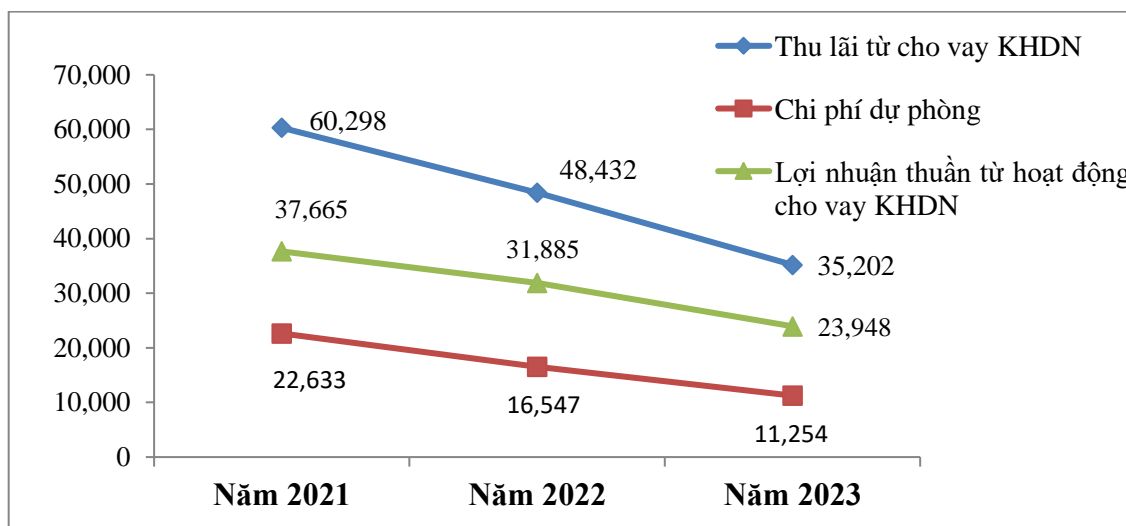
Đơn vị: Triệu VND

Chỉ tiêu	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023	2022/2021		2023/2022	
				+/-	(%)	+/-	(%)
1. Lãi từ hoạt động cho vay	60.298	48.432	35.202	(11.866)	(19,68)	(13.230)	(27,32)
2. Chi phí dự phòng rủi ro	22.633	16.547	11.254	(6.086)	(26,89)	(5.293)	(31,99)
3. Lợi nhuận thuần từ hoạt động cho vay KHDN= (1)-(2)	37.665	31.885	23.948	(5.780)	-15,35	-7.937	-24,89

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II)

Sự biến động của chỉ tiêu Lợi nhuận thuần từ hoạt động cho vay KHDN được thể hiện qua biểu đồ:

Hình 2.10. Xu hướng biến động lợi nhuận thuần từ hoạt động cho vay KHDN của Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II

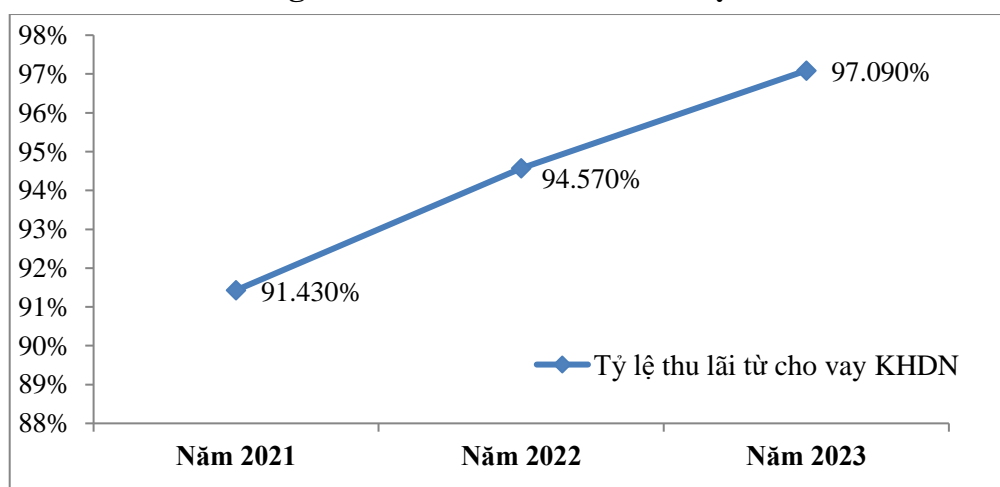


(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II)

Dữ liệu tại bảng 2.10 và Hình 2.10 cho thấy, tại chi nhánh trong 3 năm qua, mặc dù chi phí trích lập dự phòng giảm nhưng lãi từ hoạt động cho vay và Lợi nhuận thuần từ hoạt động cho vay KHDN của chi nhánh cũng bị giảm sút với tốc độ giảm khá nhanh. Thêm vào đó, tỷ lệ chi phí dự phòng so với lợi nhuận từ hoạt động cho vay là khá lớn. Kết quả này cho thấy, nếu đứng trên phương diện sinh lời, hoạt động cho vay của chi nhánh chưa có chất lượng cao.

*** Tỷ lệ lãi thu được từ hoạt động cho vay KHDN**

Hình 2.11. Xu hướng biến động tỷ lệ thu nhập từ hoạt động cho vay KHDN tại Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II



(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II)

Hoạt động cho vay, đặc biệt là cho vay doanh nghiệp là hoạt động cơ bản mang lại thu nhập cao cho ngân hàng. Vì thế, để đánh giá chất lượng cho vay KHDN phải xem xét đến tỷ trọng thu nhập của hoạt động cho vay KHDN trong tổng thu nhập từ hoạt động cho vay của ngân hàng.

Bảng 2.11. Thu nhập từ hoạt động cho vay KHDN của Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II

Đơn vị: Triệu VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023	2022/2021		2023/2022	
				+/-	(%)	+/-	(%)
1. Lãi từ hoạt động cho vay	60.298	48.432	35.202	(11.866)	(19,68)	(13.230)	(27,32)
2. Lãi từ hoạt động cho vay KHDN	55.132	45.801	34.177	(9.331)	(16,92)	(11.624)	(25,38)
3. Tỷ lệ lãi từ hoạt động cho vay KHDN (%) = (2)x100/(1)	91,43	94,57	97,09	3,14	3,43	2,52	2,66

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II)

Dựa vào bảng số liệu kết hợp với biểu đồ trên ta có thể thấy rằng: Lãi từ hoạt động cho vay KHDN chiếm tỷ trọng cao trong tổng thu lãi từ hoạt động cho vay (trên 90%). Điều này cho thấy cho vay KHDN là hoạt động mang lại nguồn thu nhập chủ yếu trong hoạt động cho vay của Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II

Trong giai đoạn 2021 - 2023, dư nợ cho vay nói chung và dư nợ cho vay KHDN nói riêng tại Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II đều có xu hướng giảm dần qua các năm, vì thế lãi từ hoạt động cho vay nói chung và lãi từ hoạt động cho vay KHDN nói riêng cũng có xu hướng giảm. Tuy nhiên, tỷ lệ lãi từ hoạt động cho vay KHDN lại có xu hướng tăng. Cụ thể: Năm 2021, tỷ lệ lãi thu được từ hoạt động cho vay KHDN là 91,43%; Sang năm 2022, tỷ lệ này ở mức 94,57%, tăng 3,14% (tương ứng với tốc độ tăng 3,43%) so với năm 2021; Đến năm 2023, tỷ lệ này đã tăng thêm 2,52%, tương ứng với mức tăng 2.66% so với năm 2022.

Như vậy, sự tăng lên trong tỷ lệ thu lãi cho vay KHDN từ hoạt động cho vay KHDN của Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II trong giai đoạn 2021 - 2023, cho thấy hoạt động cho vay KHDN trong tương lai có xu hướng chiếm ưu thế và đem lại nguồn thu nhập chủ yếu trong hoạt động cho vay của chi nhánh.

2.4. Đánh giá chung về phát triển cho vay khách hàng doanh nghiệp của Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II

2.4.1. Kết quả đạt được

* Về mở rộng quy mô cho vay KHDN

Thứ nhất, trong thời gian qua, với nỗ lực của toàn chi nhánh, Agribank – Phú Thọ II đã đạt được kết quả kinh doanh đáng ghi nhận, cụ thể, chi nhánh đã có doanh thu, lợi nhuận tăng trưởng dương trong giai đoạn 2021 – 2023 mặc dù nền kinh tế gặp nhiều khó khăn trong quá trình phát triển.

Thứ hai, đứng về việc mở rộng quy mô của dư nợ cho vay, mặc dù trong giai đoạn 2021 - 2023, nền kinh tế gặp nhiều khó khăn, nhưng chi nhánh đã tiếp cận và cho vay được các KHDN lớn, làm tăng tỷ trọng dư nợ cho vay KHDN tăng nhanh chỉ sau 2 năm (Năm 2023: Tỷ trọng dư nợ cho vay KHDN lớn chiếm trên 50% tổng dư nợ cho vay KHDN). Tuy tốc độ tăng trong số lượng KHDN lớn và dư nợ cho vay KHDN lớn không nhiều, nhưng hoạt động cho vay KHDN lớn làm giảm bớt sự sụt giảm trong dư nợ cho vay KHDN.

Thứ ba, tỷ trọng dư nợ của các khoản cho vay KHDN có tài sản đảm bảo có xu hướng tăng nhằm hạn chế 1 phần rủi ro trong việc cho vay các doanh nghiệp.

Thứ tư, các nhóm nợ có mức độ rủi ro cao như Nợ nhóm 4 và nợ nhóm 5 được chú trọng xử lý do đó, quy mô các khoản nợ này được giảm xuống với tỷ trọng và tốc độ giảm lớn.

Thứ năm, trong cơ cấu cho vay theo kỳ hạn, chi nhánh chấp nhận cho vay đối với các khoản cho vay có kỳ hạn ngắn nhiều hơn thể hiện sự linh hoạt hơn trong hoạt động cho vay KHDN của chi nhánh. Sự suy giảm trong quy mô hoạt động đối với KHDN khiến cho chi nhánh gặp nhiều khó khăn trong việc tiếp cận các KHDN tiềm năng, quảng cáo, giới thiệu các sản phẩm của ngân hàng ra thị trường, khó có cơ hội để định vị vị thế và thương hiệu của chi nhánh trên thị trường.

* Về nâng cao chất lượng cho vay KHDN

Nhìn chung chất lượng của chi nhánh Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II trong giai đoạn 2021 - 2023 khá được chú trọng:

Cho vay KHDN có TSBĐ đang được chi nhánh áp dụng với tỷ lệ cao trong tổng dư nợ cho vay KHDN, làm giảm bớt tỷ lệ rủi ro cho chi nhánh, nhằm đảm bảo nghĩa vụ trả nợ của khách hàng và đảm bảo an toàn vốn cho ngân hàng.

Tỷ lệ nợ xấu cho vay KHDN mặc dù có xu hướng tăng trong giai đoạn này, nhưng tỷ lệ nợ xấu của chi nhánh đang ở mức khá an toàn (tỷ lệ nợ xấu qua các năm của chi nhánh đều nhỏ hơn 3%).

Các khoản nợ khó đòi của chi nhánh cũng có xu hướng giảm và chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng dư nợ cho vay KHDN.

Tỷ lệ trích lập dự phòng cho vay KHDN và tỷ lệ xóa nợ rỗng cho vay KHDN có xu hướng giảm trong giai đoạn này.

Thu lãi từ hoạt động cho vay KHDN cũng như thu nhập của hoạt động cho vay KHDN tại chi nhánh chiếm tỷ trọng cao và có xu hướng tăng dần qua các năm trong giai đoạn 2021 - 2023.

2.4.2 Hạn chế và nguyên nhân của hạn chế

2.4.1.1. Hạn chế

*** Trong việc mở rộng cho vay KHDN**

Thứ nhất, dư nợ cho vay nói chung và dư nợ cho vay KHDN nói riêng của chi nhánh trong giai đoạn 2021 - 2023 thấp hơn chỉ tiêu trung bình ngành và đang có xu hướng giảm: Trong cơ cấu dư nợ cho vay KHDN, tỷ lệ dư nợ cho vay KHDN nhỏ và vừa có xu hướng giảm mạnh.

Sự suy giảm trong quy mô hoạt động đối với KHDN khiến cho chi nhánh gặp nhiều khó khăn trong việc tiếp cận các KHDN tiềm năng, quảng cáo, giới thiệu các sản phẩm của ngân hàng ra thị trường, khó có cơ hội để định vị vị thế và thương hiệu của chi nhánh trên thị trường.

Thứ 2, trong kết cấu của dư nợ cho vay, dư nợ cho vay DNNVV của chi nhánh đang dần bị thu hẹp; quy mô của các nhóm nợ theo tiêu chí phân loại về kỳ hạn cũng như theo mức độ rủi ro đều có xu hướng giảm; chi nhánh cũng hạn chế khả năng tiếp cận và mở rộng được khách hàng mới bởi các sản phẩm cho vay của chi nhánh chưa linh hoạt. Chi nhánh hạn chế các khoản cho vay tín chấp, và mặc dù đã có chính sách cởi mở hơn trong việc cho vay ngắn hạn KHDN nhưng vẫn chưa đáp ứng được hết các nhu cầu vay vốn của khách hàng.

Thứ ba, số lượng khách hàng vay vốn tại chi nhánh trong giai đoạn này cũng có xu hướng giảm, đặc biệt là sự giảm mạnh trong số lượng doanh nghiệp nhỏ và vừa vay vốn tại chi nhánh. Dư nợ bình quân một KHDN (cả KHDN lớn, KHDN nhỏ và vừa) của chi nhánh trong giai đoạn này cũng có xu hướng giảm.

*** Trong việc nâng cao chất lượng cho vay KHDN**

Tỷ lệ nợ quá hạn cho vay KHDN của chi nhánh mặc dù có xu hướng giảm nhưng vẫn chiếm tỷ trọng khá cao trong tổng dư nợ cho vay KHDN (trên 8%) cao hơn mức 5% - mức dư nợ quá hạn tối đa mà các NHTM có chất lượng tốt thường duy trì.

Tỷ lệ nợ xấu cho vay KHDN chiếm tỷ trọng cao trong tỷ lệ nợ xấu hoạt động cho vay của Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II, tỷ lệ này cũng đang có xu hướng tăng, nếu

ban lãnh đạo không có những biện pháp cụ thể để khắc phục tình trạng này thì nó sẽ có thể tăng lên ở các năm tiếp theo làm ảnh hưởng đến chất lượng hoạt động cho vay của chi nhánh. Bên cạnh đó, chi nhánh vẫn còn tồn tại tỷ lệ nợ khó đòi ở mức trên 1%. Do đó, tỷ lệ xóa nợ của ngân hàng cũng lớn hơn 1%. Điều này không chỉ làm giảm chất lượng cho vay KHDN mà còn làm giảm thu nhập của ngân hàng.

Kết quả phỏng vấn các cán bộ quản lý ngân hàng cũng cho thấy: 4/5 cán bộ (80%) nhận định: *Quy mô cho vay KHDN của chi nhánh đang bị cạnh tranh cao do đó có xu hướng bị thu hẹp quy mô cho vay (Khảo sát của tác giả)*. 3/5 (60%) cán bộ quản lý nhận định: *Chất lượng cho vay KHDN hiện nay đang được cải thiện từ phía ngân hàng nhưng các tỷ lệ các khoản cho vay KHDN có xu hướng gia tăng mức độ rủi ro do các doanh nghiệp chưa thực sự phục hồi hoạt động kinh doanh sau đại dịch Covid – 19*.

2.4.1.2. Nguyên nhân của hạn chế

*** Nguyên nhân bên trong ngân hàng**

Thứ nhất, một trong những nguyên nhân lớn nhất dẫn đến hạn chế trong phát triển cho vay KHDN của chi nhánh đó chính là: Chính sách cho vay KHDN còn thiếu nhạy bén với diễn biến của thị trường.

Kết quả phỏng vấn 5 cán bộ ngân hàng đều cho kết quả chung về vấn đề này. 100% cán bộ ngân hàng được phỏng vấn đều đồng ý đây là nguyên nhân lớn nhất đến việc chi nhánh chưa mở rộng được quy mô cho vay và mở rộng được khách hàng trong thời gian qua. Cụ thể đó là trong chính sách cho vay của ngân hàng, điều kiện để khách hàng được vay vốn tại Agribank nói chung và Agribank – chi nhánh Phú Thọ II là tương đối cao. Thủ tục, hồ sơ đi vay được yêu cầu đối với KHDN cũng cao hơn so với các ngân hàng khác. Các sản phẩm cho vay của chi nhánh chưa phong phú, đa dạng và kém linh hoạt.

Thứ hai, quy trình, thủ tục cho vay KHDN rườm rà, mất nhiều thời gian. Theo kết quả phỏng vấn của tác giả, 5/5 cán bộ quản lý (100%) đều chỉ ra rằng: *Hiện tại, quy trình cho vay KHDN của Agribank nói chung và của Agribank – Chi nhánh Phú Thọ II nói riêng còn quá rườm rà, hồ sơ tín dụng nhiều giấy tờ, các điều kiện đáp ứng khả năng được vay cao, do đó, nhiều doanh nghiệp có nhu cầu vay nhưng khó tiếp cận được với nguồn vốn của ngân hàng*.

Thứ ba, với lợi thế là ngân hàng lớn, chi nhánh hầu như không chú trọng đến hoạt động marketing để quảng bá sản phẩm, hình ảnh của mình đến khách hàng. Hoạt động Marketing của của ngân hàng còn kém hiệu quả và hầu như không được chú trọng.

Thứ tư, đội ngũ nhân viên của chi nhánh là đội ngũ nhân viên có độ tuổi trung bình cao, do đó, nhiều nhân viên ngân hàng kém độ nhiệt tình trong việc phát triển hoạt động cho vay cũng như trong việc hỗ trợ khách hàng.

Thứ năm, chi nhánh Agribank – Phú Thọ II là chi nhánh ngân hàng thuộc hệ thống Agribank. Với Agribank, khẩu vị rủi ro của ngân hàng rất thấp, do đó, các điều kiện cho vay của ngân hàng khá khắt khe. Do đó, việc tiếp cận các nguồn vay của khách hàng khó khăn hơn.

Thứ sáu, trong định hướng hoạt động, chi nhánh không xây dựng chiến lược cụ thể và không đưa các mục tiêu phải phát triển mạnh mẽ cho vay đối với KHDN.

*** Nguyên nhân bên ngoài ngân hàng**

Như vậy, từ những phân tích ở trên ta có thể thấy sự sụt giảm trong tổng dư nợ cho vay đối với KHDN trong giai đoạn 2021 - 2023 là do tình hình kinh tế có nhiều biến động bất thường, giá cả và lãi suất thị trường cạnh tranh, khiến hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp gặp nhiều khó khăn, dẫn đến nhu cầu vay vốn của doanh nghiệp giảm. Một số doanh nghiệp nhỏ mới gia nhập thị trường, thiếu kinh nghiệm, không đủ năng lực cạnh tranh với các đối thủ trên thị trường (một số doanh nghiệp vừa và lớn) nên phải rút khỏi thị trường, tạm dừng hoạt động sản xuất kinh doanh. Đây là nguyên nhân khách quan lý giải cho việc suy giảm số lượng KHDN vay vốn (đặc biệt là sự giảm mạnh trong số lượng doanh nghiệp nhỏ và vừa vay vốn) cũng như sự sụt giảm dư nợ bình quân cho vay KHDN của Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II trong giai đoạn này.

Mặt khác, môi trường kinh tế luôn biến động, cạnh tranh giữa các tổ chức tín dụng luôn diễn ra gay gắt. Môi trường kinh tế xã hội trong giai đoạn hiện nay gặp những biến động phức tạp, khó lường, dẫn đến hoạt động tín dụng của ngân hàng ẩn chứa rất nhiều rủi ro tiềm ẩn khó dự báo. Trong giai đoạn nền kinh tế cạnh tranh trên mọi lĩnh vực như hiện nay, các doanh nghiệp đã gặp rất nhiều khó khăn dồn tích lại, nhiều doanh nghiệp không đáp ứng được các điều kiện vay vốn của ngân hàng.

Năng lực quản trị điều hành, trình độ hiểu biết pháp luật của các doanh nghiệp còn nhiều hạn chế, thiếu thông tin về thị trường, do đó dẫn đến kết quả hoạt động kinh doanh của họ không đạt được như mong đợi khiến cho nhiều doanh nghiệp suy giảm khả năng trả nợ với ngân hàng khiến tỷ lệ các khoản nợ có vấn đề tăng lên. Mặt khác, trong giai đoạn năm 2021 – 2023, nền kinh tế cũng gặp nhiều khó khăn khiến các doanh nghiệp khó phát triển tốt hoạt động kinh doanh của mình. Điều này dẫn đến việc các doanh nghiệp thu hẹp hoạt động kinh doanh hoặc không năng lực tài chính bị giảm sút không đủ năng lực để đi vay ngân hàng.

CHƯƠNG 3. GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN CHO VAY KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP TẠI AGRIBANK - CHI NHÁNH PHÚ THỌ II

3.1 Định hướng và mục tiêu phát triển cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II đến năm 2025, tầm nhìn đến năm 2030

Với xu thế phát triển mạnh mẽ cả về số lượng và chất lượng của các doanh nghiệp như hiện nay, việc Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II mở rộng quy mô và nâng cao chất lượng hoạt động cho vay đối với các doanh nghiệp là hướng đi đúng đắn và cấp thiết. Để thích ứng với sự phát triển của nền kinh tế trong giai đoạn mới và để giúp hoạt động cho vay KHDN của Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II ngày càng phát triển, chi nhánh đưa ra các định hướng sau:

Định hướng cho vay đối với khách hàng doanh nghiệp tại Agribank Phú Thọ II chủ yếu tập trung vào việc hỗ trợ các doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp vừa và nhỏ (SMEs), phát triển sản xuất kinh doanh, tối ưu hóa tài chính và tăng trưởng bền vững. Những yếu tố chính của định hướng này có thể được khái quát như sau:

Hỗ trợ tài chính cho doanh nghiệp: Agribank Phú Thọ II chú trọng cung cấp các sản phẩm vay phù hợp với nhu cầu của từng doanh nghiệp, từ các khoản vay ngắn hạn phục vụ vốn lưu động đến các khoản vay dài hạn phục vụ đầu tư phát triển sản xuất, mở rộng quy mô.

Linh hoạt trong việc cho vay: Ngân hàng linh hoạt trong việc xây dựng các phương án tín dụng phù hợp với từng doanh nghiệp, đặc biệt là những doanh nghiệp vừa và nhỏ, giúp doanh nghiệp dễ dàng tiếp cận nguồn vốn. Đồng thời, ngân hàng cũng sẵn sàng điều chỉnh kỳ hạn và lãi suất vay dựa trên tình hình tài chính của khách hàng.

Ưu tiên các lĩnh vực trọng điểm: Agribank Phú Thọ II ưu tiên cho vay đối với các lĩnh vực sản xuất, chế biến nông sản, nông nghiệp, công nghiệp chế biến, xuất khẩu, công nghệ cao, du lịch và các lĩnh vực có tiềm năng phát triển bền vững.

Cung cấp các dịch vụ hỗ trợ: Ngoài các sản phẩm tín dụng, ngân hàng cũng cung cấp các dịch vụ tài chính bổ trợ như bảo lãnh tín dụng, dịch vụ thanh toán quốc tế, tư vấn tài chính doanh nghiệp, nhằm hỗ trợ doanh nghiệp trong việc tối ưu hóa nguồn lực tài chính.

Đảm bảo an toàn tín dụng: Agribank Phú Thọ II cũng chú trọng đến việc đánh giá rủi ro và khả năng trả nợ của doanh nghiệp trước khi cấp tín dụng, bảo đảm an toàn tài chính cho cả ngân hàng và khách hàng.

Khuyến khích đổi mới sáng tạo và chuyển đổi số: Ngân hàng khuyến khích các doanh nghiệp ứng dụng công nghệ và chuyển đổi số trong hoạt động sản xuất, kinh

doanh. Đồng thời, hỗ trợ các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo và đổi mới, tạo động lực phát triển lâu dài.

Trên cơ sở đó, mục tiêu của Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II trong thời gian tới: Tiếp tục giữ vững thị phần cho vay đối với KHDN. Duy trì được KHDN cũ và mở rộng KHDN với tốc độ tăng trưởng khách hàng từ 15% – 20%, tăng trưởng dư nợ 20% - 30%.

3.2 Một số giải pháp phát triển cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II

Để khắc phục các hạn chế, trên cơ sở phân tích nguyên nhân hạn chế, Đề án đề xuất một số giải pháp thiết thực mà chi nhánh có thể thực hiện được trong thời gian tới để phát triển hoạt động cho vay đối với KHDN như sau:

3.2.1. Giải pháp mở rộng quy mô cho vay KHDN

3.2.1.1. Đổi mới cơ chế cho vay đối với các doanh nghiệp

Một cơ chế cho vay gọn nhẹ, linh hoạt phù hợp với từng thành phần kinh tế, từng loại hình doanh nghiệp, đảm bảo khả năng sinh lời của hoạt động cho vay trên cơ sở phân tán rủi ro, tuân thủ pháp luật, đường lối chính sách của Nhà nước là công việc có ý nghĩa cực kì quan trọng đối với sự phát triển về lâu dài của bất cứ một ngân hàng nào. Để làm được điều đó cần thực hiện nhóm biện pháp:

Về thủ tục cho vay: Khách hàng vay vốn luôn mong muốn được vay nhanh chóng vì vậy thủ tục xin vay cần đơn giản, gọn nhẹ, cán bộ tín dụng cần hoàn tất hồ sơ vay vốn trong thời gian ngắn nhất nhưng phải đảm bảo đúng và đủ nguyên tắc tín dụng. Tuy nhiên, cũng không thể vì đơn giản hoá mà bỏ qua những thủ tục cần thiết. Do đó, ngân hàng cần rút ngắn quy trình xử lý các giao dịch có liên quan đến khách hàng

Giảm thời gian cấp tín dụng đối với các món vay nhỏ xuống còn 1 - 2 ngày; các món vay lớn ngắn hạn trong 1 tuần làm việc và các dự án trong 1 tháng.

Cải tiến thủ tục giao dịch và quy trình nghiệp vụ thanh toán theo hướng đơn giản hóa, đảm bảo an toàn tài sản và thuận lợi cho doanh nghiệp.

Rút ngắn quy trình xử lý các giao dịch có liên quan đến khách hàng

Giảm thời gian cấp tín dụng đối với các món vay nhỏ xuống còn 1 - 2 ngày; các món vay lớn ngắn hạn trong 1 tuần làm việc và các dự án trong 1 tháng.

Cải tiến thủ tục giao dịch và quy trình nghiệp vụ thanh toán theo hướng đơn giản hóa, đảm bảo an toàn tài sản và thuận lợi cho doanh nghiệp.

Kỳ hạn cho vay

Việc xác định kỳ hạn nợ không chỉ đơn thuần căn cứ vào bảng tổng kết tài sản, kế hoạch sản xuất mà còn phải dựa trên kế hoạch tiêu thụ sản phẩm, các hợp đồng mua bán

tiêu thụ sản phẩm, từ đó ngân hàng xác định kỳ hạn nợ một cách chính xác. Đối với các doanh nghiệp có nhu cầu vốn trung và dài hạn lớn để đổi mới trang thiết bị, công nghệ, cần lưu ý trong việc xác định kỳ hạn cho vay phù hợp với khả năng sinh lời và tuổi thọ máy móc, thiết bị.

Lãi suất cho vay: Lãi suất cho vay là vấn đề không chỉ ngân hàng quan tâm mà các chủ thể kinh doanh luôn chú ý, là điểm hội tụ của nhiều mối quan hệ, liên quan trực tiếp đến lợi ích vật chất của các bên. Lãi suất cho vay phụ thuộc vào nhiều yếu tố kinh tế khác nhau nên để đưa ra mức lãi suất cần phải thay đổi nhiều yếu tố khác. Việc cho phép áp dụng lãi suất cho vay thoả thuận của ngân hàng nhà nước mở ra một cơ hội lớn cho các ngân hàng thương mại thu hút khách hàng nhờ vào chính sách lãi suất của mình. Từng chi nhánh nên áp dụng nhiều phương pháp tính lãi suất cho vay khác nhau để tạo ra sự linh hoạt trong hoạt động tín dụng và tạo ra sự khác biệt giữa các khách hàng. Ngoài ra, các chi nhánh cũng có thể tham khảo và áp dụng một phần phương pháp định giá dựa trên cơ sở phân tích khả năng sinh lợi từ khách hàng và dựa vào sự uy tín của từng khách hàng để đưa ra mức lãi suất hợp lý.

Cơ chế bảo đảm: Bên cạnh sự linh hoạt về lãi suất đối với khách hàng, cần có sự linh hoạt trong việc yêu cầu khách hàng đưa ra các tài sản thế chấp cho món vay. Dựa trên hiệu quả hoạt động, uy tín, quan hệ lâu năm của khách hàng đối với Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II để có thể áp dụng các biện pháp đảm bảo khác nhau: có thể cho vay không cần thế chấp bằng tài sản, hoặc tài sản đảm bảo chỉ cần đủ thế chấp một phần món vay. Đối với từng loại tài sản đảm bảo, chi nhánh cũng cần có sự đối xử thích hợp: nếu tài sản có tính thanh khoản cao thì có thể cho vay một tỷ lệ lớn hơn trên giá trị tài sản đảm bảo.

3.2.1.2. Thiết lập chính sách khách hàng hợp lý trên cơ sở thoả mãn nhu cầu của khách hàng và đảm bảo có lãi

Để mở rộng quy mô cho vay KHDN, đòi hỏi ngân hàng phải thực hiện đồng bộ nhiều giải pháp như huy động vốn như: đa dạng hóa sản phẩm, lãi suất cho vay; cung cấp sản phẩm trọn gói; tăng cường công tác tiếp thị, chăm sóc khách hàng v.v. ngân hàng nào cũng có khuyến mại, nên chính sách lãi suất, khuyến mãi không còn là lợi thế cạnh tranh để thu hút khách hàng.

Hơn nữa trong ngắn hạn, việc đưa ra một sản phẩm cho vay mới còn phải chịu độ trễ nhất định về thời gian. Nhưng nếu không huy động đủ vốn sẽ làm giảm khả năng

mở rộng tín dụng và quan trọng hơn là khả năng cân đối nguồn vốn kinh doanh. Do đó, việc thực hiện tốt chính sách khách hàng là một trong những giải pháp hữu hiệu.

Chiến lược khách hàng được xem như là quá trình hoạch định và tổ chức thực hiện những hoạt động nhằm duy trì và phát triển mạng lưới khách hàng trên cơ sở thỏa mãn tốt nhất các nhu cầu của khách hàng, mục tiêu duy trì phối hợp giữa khả năng của ngân hàng với điều kiện thị trường. Thực hiện tốt chính sách khách hàng không chỉ giữ chân và thu hút khách hàng mà còn tạo ưu thế cho ngân hàng trong cạnh tranh khi có được sự trung thành của khách hàng. Chính sách khách hàng cần phải vượt lên trên tập quán kiểu bán hàng là xong mà còn phải biết lắng nghe và chia sẻ với người tiêu dùng, để xây dựng mối quan hệ gắn bó có chiều sâu giữa ngân hàng và khách hàng. Lắng nghe để biết khách hàng cần gì và thái độ như thế nào để rút ngắn khoảng cách giữa nhu cầu và sản phẩm, dịch vụ do ngân hàng cung cấp. Và bằng chính chất lượng của sản phẩm, dịch vụ và một thái độ phục vụ tốt, sẵn sàng đáp ứng một cách tốt nhất nhu cầu, ngân hàng sẽ nhận được sự ủng hộ và lòng trung thành của khách hàng.

Để thực hiện chiến lược khách hàng thành công, trước hết, phải phân nhóm để xác định rõ đối tượng khách hàng và có giải pháp phù hợp. Đối với khách hàng là doanh nghiệp ngoài số dư tiền gửi lớn, lãi suất phải trả thường thấp hơn các hình thức huy động khác, ngân hàng còn có thể tận dụng nguồn vốn nhàn rỗi trong khâu thanh toán.

Mặc dù phải tiếp tục thực hiện tốt chính sách khách hàng đối với doanh nghiệp như chính sách về lãi suất, một số loại phí v.v cũng cần thấy rằng việc mở rộng quy mô khách hàng cũng như tăng trưởng tín dụng đối với KHDN còn nhiều khó khăn do các doanh nghiệp có thể chuyển sang các ngân hàng khác để vay vốn nếu điều kiện vay vốn của các ngân hàng khác được nói lỏng hơn và có nhiều ưu đãi hơn. Do đó, duy trì mối quan hệ lâu bền với khách hàng sẽ giúp ngân hàng tiết kiệm chi phí thẩm định khi khách hàng có nhu cầu vay; vừa nâng cao khả năng thu hút khách hàng mới thông qua mối quan hệ hay “lời giới thiệu” từ chính khách hàng của mình. Hơn nữa, do là khách hàng truyền thống của ngân hàng nên việc đàm phán về lãi suất, chính sách phí v.v sẽ dễ dàng hơn khi có sự thay đổi hoặc trong cạnh tranh.

3.2.1.3. Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực

*** Cơ sở đề xuất**

Trong những năm gần đây, về việc đào tạo nguồn nhân lực thì Agribank - Phú Thọ li luôn luôn nổi danh đi đầu trong lĩnh vực đào tạo. Đội ngũ nhân viên không những

ảnh hưởng đến phát triển hoạt động cho vay mà nó còn ảnh hưởng đến toàn bộ các hoạt động khác. Đây được xem như là “bộ mặt” của Ngân hàng.

Yêu cầu của thị trường và khách hàng: Họ đang có nhu cầu vay vốn đa dạng: Khách hàng, từ cá nhân đến doanh nghiệp, đều có nhu cầu vay vốn ngày càng đa dạng và phức tạp. Để đáp ứng những yêu cầu này, đòi hỏi nguồn nhân lực của ngân hàng cần có kiến thức sâu rộng và kỹ năng tư vấn chuyên nghiệp.

- **Nội dung thực hiện**

- Đào tạo và phát triển nhân viên:*

- Ngân hàng đầu tư vào chương trình đào tạo và phát triển chuyên sâu cho nhân viên bao gồm việc cung cấp khóa học về quản lý rủi ro tín dụng, kỹ năng phân tích tín dụng, quy trình vay và các chính sách và quy trình nội bộ của ngân hàng. Phát triển nguồn nhân lực cho hoạt động cho vay một cách chuyên nghiệp, chất lượng cao, ổn định nhằm đảm bảo hiệu quả và tăng cường lợi thế cạnh tranh của ngân hàng.

- Xây dựng hệ thống đánh giá hiệu suất:*

- Thiết lập các tiêu chí đánh giá hiệu suất rõ ràng và công bằng để đo lường và đánh giá hiệu suất của nhân viên trong hoạt động cho vay. Hệ thống này sẽ khuyến khích nhân viên làm việc hiệu quả và đạt được kết quả tốt trong việc quản lý rủi ro và tăng cường sinh lợi cho ngân hàng.

- Quy trình tuyển dụng và chọn lọc: Đảm bảo quy trình tuyển dụng và chọn lọc nhân viên được thực hiện một cách kỹ lưỡng và có tính chuyên môn cao. Ngân hàng nên tập trung vào việc tuyển dụng nhân viên có kiến thức, kỹ năng và kinh nghiệm thích hợp trong lĩnh vực quản lý tín dụng và hoạt động cho vay.

- Xây dựng một môi trường làm việc tích cực, có sự cạnh tranh để phát triển*

- Tạo ra một môi trường làm việc khuyến khích sáng tạo, động lực và tích cực. Ngân hàng có thể tăng cường giao tiếp nội bộ.

- Xây dựng các chính sách tuyển dụng, đào tạo, khen thưởng, xây dựng các chương trình đánh giá và thưởng hiệu suất, và tạo ra cơ hội phát triển và thăng tiến cho nhân viên xuất sắc, khuyến khích cán bộ cho vay hợp lý, đảm bảo thu hút cán bộ có năng lực kinh nghiệm làm việc lâu dài.

- Liên tục cập nhật kiến thức và thị trường cho cán bộ, nhân viên*

- Đảm bảo nhân viên được cung cấp thông tin và kiến thức mới nhất về quy định, chính sách và xu hướng thị trường liên quan đến hoạt động cho vay. Điều này giúp nhân viên nắm bắt được thông tin quan trọng và áp dụng những phương pháp quản lý tín dụng tiên tiến.

- * Kết quả dự kiến đạt được**

- Nâng cao chất lượng nhân sự: Nhân viên có kiến thức chuyên môn sâu rộng, kỹ

năng tốt và am hiểu công nghệ hiện đại khiến hiệu quả công việc và phục vụ khách hàng tốt hơn.

Tăng cường năng lực cạnh tranh: Với đội ngũ nhân viên chất lượng cao, Agribank - Phú Thọ II sẽ cải thiện khả năng cạnh tranh trên thị trường, thu hút và giữ chân khách hàng hiệu quả.

Giảm thiểu rủi ro tín dụng: Nhân viên được đào tạo bài bản về quản lý rủi ro sẽ giúp ngân hàng giảm tỷ lệ nợ xấu và nâng cao khả năng thu hồi nợ.

Cải thiện trải nghiệm khách hàng: Khách hàng sẽ nhận được sự tư vấn chuyên nghiệp và dịch vụ nhanh chóng, minh bạch và hiệu quả, từ đó nâng cao sự hài lòng và trung thành của khách hàng.

Phát triển bền vững: Đầu tư vào nguồn nhân lực giúp ngân hàng xây dựng một nền tảng vững chắc cho sự phát triển bền vững, ứng phó tốt với các biến động của thị trường và tận dụng cơ hội phát triển.

Tăng trưởng doanh số cho vay: Chất lượng nhân viên được cải thiện sẽ dẫn đến quy trình thẩm định và phê duyệt tín dụng nhanh chóng và chính xác hơn, từ đó thúc đẩy tăng trưởng doanh số cho vay.

Xây dựng môi trường làm việc tích cực: Chính sách khen thưởng và phát triển nhân tài sẽ tạo ra môi trường làm việc tích cực, khuyến khích nhân viên gắn bó lâu dài và cống hiến cho ngân hàng.

3.2.2. Giải pháp nâng cao chất lượng cho vay KHDN

3.2.2.1. Hoàn thiện công tác thẩm định khi cho vay KHDN

Thẩm định là khâu quan trọng có tính chất quyết định đến hiệu quả cho vay sau này vì kết thúc khâu thẩm định sẽ đưa ra kết quả có chấp nhận cho vay hay không. Mặt khác chất lượng thẩm định không chỉ ảnh hưởng tới uy tín hình ảnh ngân hàng mà hơn thế nữa nó tác động trực tiếp vào chi phí của ngân hàng, góp phần hạn chế nợ quá hạn. Chính vì vậy, mỗi ngân hàng cần phải tiến hành công tác thẩm định một cách chặt chẽ và cẩn trọng để đánh giá đúng đối tượng cho vay. Để nâng cao hiệu quả công tác thẩm định cần chú ý tới các vấn đề sau:

Áp dụng các phương pháp thẩm định tiến tiến: Giải pháp nhằm nâng cao chất lượng công tác thẩm định dự án đầu tư của các NHTM Việt Nam trước hết hướng tới nhóm giải pháp về phương pháp thẩm định. Các NHTM nên áp dụng các phương pháp thẩm định hiện đại, đồng thời chú ý tới việc đánh giá hiệu quả tài chính, giá trị thời gian của tiền cũng như lựa chọn lãi suất chiết khấu và phương pháp tính khấu hao phù hợp.

Nhóm giải pháp về tổ chức điều hành của ngân hàng đối với hoạt động thẩm định dự án: Nhằm thực hiện tốt quá trình chuyên môn hoá hoạt động thẩm định, qua đó nâng cao chất lượng thẩm định, các ngân hàng nên quan tâm hàng đầu tới nhóm giải pháp về tổ chức điều hành. Việc tổ chức, quản lý điều hành công tác thẩm định cần được chú trọng với quy trình thẩm định chặt chẽ vì đây là khâu quan trọng, ảnh hưởng đến kết quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng cũng như ảnh hưởng trực tiếp đến chất lượng công tác thẩm định của ngân hàng.

Các dự án được đưa đến NHTM có quy mô, lĩnh vực sản xuất, kinh doanh khác nhau. Việc bổ nhiệm, phân công cán bộ cần phải dựa vào khả năng, thực lực của mỗi người, đồng thời phải có sự kết hợp chặt chẽ, cùng hợp tác giúp đỡ lẫn nhau để phát huy hơn nữa trình độ, kinh nghiệm và thế mạnh của mỗi cán bộ nhằm đạt được hiệu quả trong công tác thẩm định. Vì vậy, việc phân công công tác phải gắn chặt với trách nhiệm của mỗi cán bộ thẩm định và kết quả của mỗi dự án mà người đó đảm nhiệm vì như thế, trách nhiệm của cán bộ thẩm định mới ngày được nâng cao. Ngân hàng nên quy định chi tiết, cụ thể hơn về trách nhiệm cũng như quyền lợi của các cán bộ đối với kết quả thẩm định dự án đầu tư; thực hiện chuyên môn hoá trong công tác, tách bộ phận thẩm định ra khỏi tín dụng và bản thân nghiệp vụ thẩm định cũng cần được chuyên môn hoá theo ngành, lĩnh vực kinh tế và thời hạn của dự án.

Bên cạnh đó, cần hoàn thiện tổ chức thẩm định trong toàn hệ thống của từng ngân hàng nhằm phối hợp chặt chẽ với các hoạt động kinh doanh khác của ngân hàng. Cần có sự kết hợp giữa Ngân hàng Trung ương và các chi nhánh của từng ngân hàng. Ngân hàng Trung ương sẽ là nơi chỉ đạo toàn bộ hoạt động về nghiệp vụ thẩm định, ra các văn bản pháp lý trong hệ thống ngân hàng và trực tiếp tham mưu cho lãnh đạo trong việc phát triển nghiệp vụ ngân hàng cũng như nghiệp vụ thẩm định nói chung. Ở các chi nhánh thì nên thành lập tổ thẩm định trực thuộc phòng tín dụng hoặc tách thành một phòng, ban riêng.

Giải pháp về thu thập, phân tích thông tin liên quan đến việc thẩm định phương án/dự án đầu tư của KHDN khi đi vay: Nhằm khắc phục rủi ro đạo đức và thông tin không cân xứng, các ngân hàng cần tăng cường hệ thống thông tin nội bộ cũng như thu thập các thông tin từ bên ngoài. Hiện nay có rất nhiều nguồn thông tin với độ chính xác không cao, nhiều khi trái ngược nhau, vì vậy việc cán bộ tín dụng chọn lựa thông tin nào cho chính xác hơn cả là rất khó khăn. Như vậy, công việc thu thập thông tin rất phức tạp, do đó Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II nên thiết lập một bộ phận thông tin tín dụng cho riêng mình. Điều này không chỉ làm tốt cho khâu thẩm định mà còn giúp ích cho cả quá trình cho vay của Chi nhánh trong việc hạn chế rủi ro tín dụng, nâng cao chất lượng tín dụng.

Cán bộ tín dụng phải thu thập thông tin từ nhiều kênh, nguồn khác nhau, có khả năng chọn lọc các thông tin có hiệu quả.

Xem xét thông tin từ phỏng vấn người vay, từ sổ sách ngân hàng để được thấy quan hệ vay trả của khách hàng.

Ngoài các thông tin từ báo cáo tài chính, cán bộ tín dụng cần phải chủ động đi khảo sát tình hình tạo cơ sở của các doanh nghiệp.

Bên cạnh đó, giữa các NHTM cần hình thành mối quan hệ về thẩm định với nhau để khai thác thông tin được thuận lợi, tất cả các ngân hàng cùng giám sát được một khách hàng và có điều kiện để trao đổi, học hỏi kinh nghiệm lẫn nhau trong hoạt động thẩm định KHDN. Việc thẩm định KHDN cần đảm bảo:

Khách hàng phải có đầy đủ các điều kiện vay vốn theo quy định cụ thể đối với từng khách hàng, từng loại cho vay để đảm bảo thu hồi nợ gốc, lãi đúng hạn.

Phân tích đánh giá khách hàng phải đáp ứng đủ các điều kiện theo quy định như năng lực, hành vi, pháp lý, uy tín...

Thông qua việc phân tích tình hình thực trạng của KHDN cán bộ tín dụng phải đưa ra được đánh giá chung về thực trạng kinh doanh, tính hợp lý của nhu cầu vay vốn.

Nhóm giải pháp về nguồn nhân lực: Con người là nhân tố trung tâm chi phối, ảnh hưởng quyết định đến hoạt động thẩm định dự án đầu tư. Vì vậy, để nâng cao chất lượng công tác thẩm định thì trước hết phải nâng cao năng lực của đội ngũ cán bộ với các điều kiện như: Trình độ học vấn, năng lực, kinh nghiệm và đạo đức nghề nghiệp.

Để đáp ứng yêu cầu này, các NHTM cần tập trung vào một số vấn đề như việc tuyển dụng cán bộ; bồi dưỡng cán bộ và chính sách đãi ngộ. Ngân hàng nên có chính sách ưu đãi cho cán bộ thẩm định để khuyến khích trách nhiệm, ý thức, tinh thần trách nhiệm vươn lên, tự hoàn thiện của mỗi cán bộ.

Điều quan trọng là các cán bộ cần phải có phẩm chất đạo đức nghề nghiệp và luôn có ý thức vươn lên để hoàn thành tốt công việc được giao. Chính vì vậy, ngân hàng phải có chính sách khen thưởng đối với những cán bộ, chuyên gia làm việc giỏi để tránh hiện tượng “chảy máu chất xám”. Tuy nhiên, cũng cần có những biện pháp xử lý đối với những cán bộ làm việc không nghiêm túc gây thất thoát tài sản của ngân hàng.

Ngoài ra, ngân hàng phải thường xuyên kiểm tra đội ngũ cán bộ thẩm định, xem xét và chuyển những cán bộ thẩm định không đáp ứng được yêu cầu công việc sang làm công việc khác. Bố trí các cán bộ có trình độ, bản lĩnh, tinh thần trách nhiệm cao vào những vị trí quan trọng chủ chốt để phát huy hơn nữa thế mạnh về con người.

Nhằm nâng cao chất lượng thẩm định, tận dụng kinh nghiệm, kiến thức của những người đi trước, các ngân hàng nên phát động phong trào nghiên cứu khoa học, qua đó tập hợp các đề xuất, ý kiến, đề án nghiên cứu có giá trị để phổ cập và áp dụng trong toàn

hệ thống. Hàng năm, trên cơ sở kế hoạch chung, ngân hàng cần xây dựng một chương trình, kế hoạch, nhiệm vụ cho công tác thẩm định và có tổ chức tổng kết, đánh giá để rút kinh nghiệm.

Bên cạnh những giải pháp trên, các ngân hàng cũng nên phát triển hệ thống trang thiết bị, công nghệ phục vụ cho toàn bộ hoạt động của ngân hàng cũng như công tác thẩm định KHDN.

3.2.2.2. Tăng cường kiểm tra, giám sát hoạt động cho vay KHDN

Để phát triển hoạt động cho vay KHDN cán bộ tín dụng cần phải gắn liền với việc kiểm soát rủi ro, nâng cao chất lượng cho vay KHDN bằng cách nghiêm túc thực hiện các nội dung:

Thực hiện kỹ khâu kiểm tra trước, trong và sau khi cho vay, các bộ phận cho vay cần thiết lập kế hoạch kiểm tra theo quy định.

Kiểm tra và định giá tài sản đảm bảo hàng năm, định kỳ thực hiện kiểm tra tài sản đảm bảo của từng khoản vay cũng như tiến hành định giá lại tài sản đảm bảo nợ vay.

3.3 Kiến nghị

3.3.1 Kiến nghị với Hội sở Agribank

Thứ nhất, Ngân hàng nên để các chi nhánh có sự độc lập tương đối và linh hoạt trong các quyết định của mình về lãi suất cho vay và huy động. Bên cạnh sự phân loại xếp hạng khách hàng để giải quyết cho vay không cần thế chấp ngân hàng cần nghiên cứu và đưa ra một hệ thống phân loại rủi ro trong đó chỉ rõ các phần bù rủi ro làm cơ sở tham chiếu cho các chi nhánh cấp dưới. Đồng thời ngân hàng nên nghiên cứu đưa ra một số chỉ tiêu tài chính bình quân của một số ngành kinh tế trọng điểm như tỷ suất lợi nhuận bình quân, tỷ lệ hoàn vốn, tỷ lệ thanh toán để làm tham chiếu cho việc quyết định lãi suất cho vay của các chi nhánh đối với khách hàng của họ.

Thứ hai, Ngân hàng phải giữ vai trò là người cung cấp các bản tin về rủi ro tín dụng, trong đó nêu lên những nhận định đánh giá về rủi ro của các doanh nghiệp trên địa bàn và cảnh báo cho các chi nhánh những trường hợp khẩn cấp có dấu hiệu lừa đảo, hoặc mất khả năng thanh toán.

Thứ ba, Agribank cần hoàn thiện chính sách tín dụng

***Cơ sở đề xuất**

Tình hình kinh tế và thị trường tài chính:

Biến động kinh tế vĩ mô: Các yếu tố như tăng trưởng kinh tế, lạm phát, lãi suất, và tỷ giá hối đoái có ảnh hưởng lớn đến khả năng trả nợ của khách hàng và rủi ro tín

dụng của ngân hàng. Agribank cần có chính sách tín dụng linh hoạt để ứng phó với những biến động này.

Nhu cầu vay vốn: Sự phát triển của các ngành kinh tế và nhu cầu vay vốn của doanh nghiệp và cá nhân đòi hỏi Agribank phải có các sản phẩm tín dụng đa dạng và phù hợp để đáp ứng hiệu quả nhu cầu của thị trường.

Khả năng cạnh tranh trong ngành ngân hàng:

Cạnh tranh từ các ngân hàng: Một số ngân hàng để nhằm có thể huy động được tiền gửi tư hoạt động cho vay, mỗi ngân hàng đang có những chính sách tín dụng ưu đãi, lãi suất hấp dẫn cạnh tranh với một số ngân hàng khác cùng thời điểm để có thể làm tăng số lượng khách hàng vay tại Ngân hàng mình.

Từ nhu cầu đa dạng của các phân khúc khách hàng khác nhau.

Tập trung vào khách hàng: Chính sách tín dụng cần đặt khách hàng làm trọng tâm, từ việc thẩm định nhanh chóng, điều khoản vay hợp lý đến dịch vụ hỗ trợ tận tình. Điều này giúp nâng cao trải nghiệm và sự hài lòng của khách hàng.

Từ quy định và yêu cầu từ cơ quan quản lý:

Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (SBV): Agribank cần tuân thủ các quy định về an toàn tín dụng, tỷ lệ nợ xấu, và các tiêu chuẩn thẩm định tín dụng. SBV đặt ra các quy định nghiêm ngặt về tỷ lệ an toàn vốn (CAR), giới hạn cho vay, và quản lý rủi ro nhằm đảm bảo sự ổn định của hệ thống ngân hàng.

*** Nội dung thực hiện**

Đánh giá lại tiêu chí và quy trình cho vay:

Xác định lại tiêu chí đánh giá khách hàng: Điều chỉnh và cập nhật tiêu chí đánh giá khách hàng để đảm bảo tính công bằng và khách quan. Ngoài ra cần xây dựng quy trình cho vay linh hoạt: Tạo ra quy trình cho vay linh hoạt và tùy chỉnh cho từng loại khách hàng và nhu cầu vay cụ thể.

Điều chỉnh lãi suất và điều kiện vay:

Đánh giá lại lãi suất: Xem xét điều chỉnh lãi suất phù hợp với thị trường và rủi ro tín dụng tương ứng. Điều này có thể bao gồm giảm lãi suất để thu hút khách hàng hoặc tăng lãi suất để giảm rủi ro.

Điều chỉnh điều kiện vay: Xem xét và cải thiện điều kiện vay để làm cho quá trình vay tiền trở nên linh hoạt và thuận tiện hơn cho khách hàng.

Đánh giá và cải tiến tiêu chuẩn tín dụng

Nâng cao tiêu chuẩn thẩm định: Cập nhật và nâng cao các tiêu chuẩn thẩm định tín dụng để đảm bảo tính chính xác và hiệu quả trong việc đánh giá khả năng trả nợ của khách hàng. Xác định rõ các tiêu chí rủi ro và thiết lập các ngưỡng chấp nhận rủi ro phù hợp với từng loại khách hàng và sản phẩm tín dụng.

Cải thiện quy trình phê duyệt tín dụng

Tự động hóa quy trình: Ứng dụng công nghệ thông tin để tự động hóa quy trình phê duyệt tín dụng, giúp giảm thiểu thời gian và chi phí xử lý hồ sơ.

Phân quyền phê duyệt: Phân quyền phê duyệt tín dụng rõ ràng và hiệu quả, đảm bảo tính minh bạch và trách nhiệm trong quá trình phê duyệt.

Ưu tiên phê duyệt cho vay vốn đối với khách hàng đang gặp nhiều khó khăn về vốn trong sản xuất, kinh doanh, đồng thời, xem xét kéo dài thời gian cho vay.

Quản lý rủi ro tín dụng hiệu quả

Xây dựng mô hình rủi ro: Phát triển và áp dụng các mô hình rủi ro tín dụng hiện đại để dự báo và quản lý rủi ro.

Hệ thống cảnh báo sớm: Thiết lập hệ thống cảnh báo sớm để phát hiện các dấu hiệu của nợ xấu và thực hiện các biện pháp phòng ngừa kịp thời.

Đa dạng hóa danh mục sản phẩm tín dụng

Phát triển sản phẩm mới: Tạo ra các sản phẩm tín dụng mới phù hợp với nhu cầu của thị trường, như tín dụng tiêu dùng, tín dụng doanh nghiệp nhỏ và vừa, tín dụng xanh.

Gói tín dụng ưu đãi: Cung cấp các gói tín dụng ưu đãi dành cho các đối tượng khách hàng chiến lược như SMEs, các startup, và các ngành nghề ưu tiên phát triển.

Hoàn thiện hành lang pháp lý: Đối với hoạt động tín dụng chính sách của Ngân hàng trên cơ sở sửa đổi, bổ sung một số nội dung quy định của pháp luật về tín dụng đối với người nghèo và các đối tượng chính sách khác.

*** Kết quả dự kiến đạt được**

Tăng cường khả năng đáp ứng nhu cầu vay vốn của khách hàng: Nhờ cải thiện chính sách tín dụng, Agribank - Phú Thọ II. tăng cường khả năng đáp ứng nhu cầu vay vốn của khách hàng. Điều này giúp thu hút và duy trì một cơ sở khách hàng mạnh mẽ và tăng doanh số cho hoạt động cho vay của ngân hàng.

Giảm thiểu rủi ro tín dụng: Bằng cách áp dụng chính sách tín dụng chặt chẽ hơn và cải thiện quy trình đánh giá rủi ro tín dụng, ngân hàng có thể giảm thiểu rủi ro tín dụng; làm tăng tính bền vững và lợi nhuận cho hoạt động cho vay của ngân hàng.

Nâng cao chất lượng dịch vụ: Việc cải thiện chính sách tín dụng sẽ đồng thời cải thiện chất lượng dịch vụ cho khách hàng. Ngân hàng có thể cung cấp các sản phẩm và dịch vụ tài chính phù hợp với nhu cầu của khách hàng, đồng thời đảm bảo độ tin cậy và sự minh bạch trong quá trình cho vay.

Tạo lòng tin và uy tín: Việc thực hiện các cải tiến trong chính sách tín dụng sẽ giúp tạo lòng tin và uy tín cho Agribank - Phú Thọ II.. Khách hàng sẽ tin tưởng vào khả năng đáp ứng nhu cầu tài chính của họ và đối xử công bằng từ phía ngân hàng. Điều này có thể tạo điều kiện thuận lợi cho việc thu hút khách hàng mới và duy trì khách hàng

hiện tại.

Ngoài ra, hiện nay chi nhánh đã có trang Web riêng, nhưng mới chỉ giới thiệu chung về hệ thống chứ chưa có đầy đủ hoạt động chi tiết của chi nhánh. Các thông tin hoạt động của các chi nhánh này nhằm quảng bá thương hiệu, khiến các chi nhánh trở nên năng động hơn trong hoạt động. Mặt khác, trang Web cũng sẽ tăng lượng thông tin trao đổi hai chiều giữa ngân hàng và khách hàng làm cho hai bên hiểu nhau hơn và tạo ra mối quan hệ tốt hơn.

3.3.2 Kiến nghị với ngân hàng Nhà nước

Thứ nhất, NHNN cần hoàn thiện hệ thống văn bản pháp luật và hành lang pháp lý nhằm khuyến khích, kích thích sự phát triển hoạt động cho vay KHDN. Ngoài ra, đây cũng là biện pháp nhằm bảo vệ quyền lợi cho các ngân hàng.

Thứ hai, hoàn thiện hệ thống thông tin liên ngân hàng và đảm bảo mọi điều kiện cần thiết cho thị trường liên ngân hàng phát triển. Điều này làm giảm các rủi ro trên cả hệ thống và giảm thiểu các chi phí liên quan. Các ngân hàng có thể nắm bắt kịp thời thông tin toàn ngành, có thể nhận thấy được những ưu điểm và nhược điểm, từ đó học hỏi được và rút kinh nghiệm từ những ngân hàng kia.

Thứ ba, công tác tuyên truyền cần được thực hiện và truyền đi rộng rãi với mục tiêu khuyến khích người dân sử dụng sản phẩm dịch vụ của ngân hàng. NHNN có thể phối hợp với các cán bộ ngành liên quan giúp nâng cao, cải thiện trình độ dân trí, gia tăng mức độ hiểu biết, kiến thức của người dân đối với các sản phẩm, dịch vụ của ngân hàng, giúp đẩy lùi tín dụng đen khỏi khu vực dân cư. Từ đó tạo cơ sở để thúc đẩy nhu cầu tiêu dùng và tăng cường sử dụng hệ thống thanh toán không dùng tiền mặt.

Thứ tư, nâng cao chất lượng quản lý điều hành và vai trò tư vấn trong hoạt động cho vay đối với KHDN của NHTM. Để làm tốt công tác này, các nhận định và dự báo khách quan liên quan đến hoạt động cho vay cần được NHNN đưa ra rõ ràng, cụ thể để các NHTM có cơ sở để tham khảo, hoạch định ra chính sách tính dụng sao cho phù hợp và hạn chế được rủi ro.

Tiếp theo là kiểm tra và giám sát định kỳ: Ngân hàng Nhà nước có thể thực hiện kiểm tra và giám sát định kỳ đối với ngân hàng thương mại. Ví dụ, ngân hàng Nhà nước có thể yêu cầu các ngân hàng thương mại cung cấp báo cáo tài chính định kỳ và thực hiện kiểm tra về quy trình cho vay, hồ sơ vay, và tuân thủ quy định về tín dụng.

KẾT LUẬN

Doanh nghiệp đóng vai trò rất quan trọng trong việc thực hiện mục tiêu kinh tế - xã hội của đất nước, đặc biệt là trong việc giải quyết công ăn, việc làm. Nền kinh tế không thể tăng trưởng phát triển nhanh và bền vững nếu không có sự phát triển của các doanh nghiệp. Doanh nghiệp với những ưu thế và hạn chế nhất định nên khó có thể phát triển nhanh và bền vững nếu thiếu sự hỗ trợ của Nhà nước. Vì vậy, để phát huy vai trò tích cực của doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường nhất thiết phải có sự định hướng, hỗ trợ trong quá trình phát triển. Hoạt động cấp tín dụng (cho vay) đáp ứng nhu cầu vay vốn để sản xuất kinh doanh cho các doanh nghiệp là một trong những công cụ quan trọng và có hiệu quả để khuyến khích, định hướng và hỗ trợ phát triển doanh nghiệp.

Trong khi thị trường tài chính còn nhiều khó khăn, thì việc sử dụng các giải pháp phát triển cho vay KHDN của ngân hàng có ý nghĩa rất to lớn đối với việc phát triển kinh tế địa phương nói chung, ngân hàng Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II và bản thân các KHDN của ngân hàng trên địa bàn tỉnh Phú Thọ nói riêng. Thông qua hoạt động phát triển mạng lưới, phát triển danh mục khách hàng bao gồm cả cá nhân và doanh nghiệp, ngân hàng Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II đã có những thành công đáng kể trong 3 năm trở lại đây.

Để tiếp tục phát triển mạnh mẽ và bền vững hơn trong thời gian tới, Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II cần phải nỗ lực rất nhiều, nhằm khắc phục các nhược điểm, phát huy thế mạnh để hướng tất cả hoạt động đến với mục tiêu duy nhất là phục vụ và làm hài lòng khách hàng đúng như phương châm hành động của ngân hàng.

Đề án trên cơ sở: Hệ thống hóa những vấn đề chung về phát triển cho vay khách hàng doanh nghiệp của ngân hàng thương mại; Phân tích, đánh giá thực trạng phát triển cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II; đã đề xuất một số giải pháp để phát triển cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II, tầm nhìn đến năm 2030, bao gồm: 3 giải pháp nhằm mở rộng quy mô cho vay KHDN và 2 giải pháp nhằm nâng cao chất lượng cho vay KHDN.

Với các nội dung thực hiện, đề án đã đạt được mục tiêu mà đề án đã đặt ra.

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

- (1) Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II (2023), Báo cáo kết quả hoạt động năm 2023.
- (2) Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II (2022), Báo cáo kết quả hoạt động năm 2022.
- (3) Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II (2021), Báo cáo kết quả hoạt động năm 2021.
- (4) Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II (2023), Báo cáo tổng kết hoạt động năm 2023 và phương hướng hành động giai đoạn 2024 – 2029.
- (5) Agribank (2021), Quyết định 1261/QĐ-NHNN-KHDN ban hành 7/11/2021 của Tổng giám đốc Agribank về Quy trình cho vay đối với KHDN trong hệ thống.
- (6) Chính phủ (2021), Nghị định 80/21/NĐ – CP có hiệu lực ngày 15/1/2021.
- (7) Phan Thị Thu Hà (2023), Giáo trình ngân hàng thương mại, NXB Kinh Tế Quốc Dân.
- (8) Thanh Hồng (2023), *Kinh tế phụ thuộc nhiều vào tín dụng nên khó có chuyện doanh nghiệp 'nghỉ chơi' với ngân hàng*, Tạp chí tài chính 21/09/2023.
- (9) Tô Ngọc Hưng (2022), Giáo trình tín dụng ngân hàng (Tái bản lần thứ ba, có chỉnh sửa, Nhà xuất bản Lao Động
- (10) Nguyễn Bích Lâm (2023), *Kinh tế thế giới suy yếu, biến động khó lường, tác động tiêu cực tới Việt Nam*, Báo điện tử Chính phủ.
- (11) Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (2016), Thông tư số TT39/2016/TT-NHNN ngày 30/12/2016 của Thống đốc ngân hàng Nhà nước Việt Nam quy định về hoạt động cho vay của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đối với khách hàng.
- (12) Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (2020), Thông tư Số: 23/2020/TT-NHNN của ngân hàng nhà nước ngày 31 tháng 12 năm 2020 “Quy định các giới hạn, tỷ lệ bảo đảm an toàn trong hoạt động của tổ chức tín dụng phi ngân hàng”.
- (13) Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (2020), Quy chế cho vay của các tổ chức tín dụng ban hành kèm theo quyết định số 284/2000/QĐ/NHNN ngày 25/8/2000 của Thống đốc ngân hàng Nhà nước Việt Nam.
- (14) Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (2021), thông tư Số: 11/2021/TT-NHNN do NHNN
- (15) Nhà xuất bản Chính trị (2021), Giáo trình triết học.
- (16) Quốc hội nước cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam (2020), Luật Doanh nghiệp 2020 số 59/2020/QH14.
- (17) Nguyễn Văn Tiến (2020), Giáo trình Quản trị ngân hàng thương mại, Nhà xuất bản Thống Kê.
- (18) Nguyễn Thị Thanh Trúc (2023), *Tiếp cận vốn tín dụng ngân hàng của doanh nghiệp nhỏ và vừa hiện nay - Thực trạng và giải pháp*, Tạp chí Kinh tế và Dự báo số 13 - tháng 5/2023.

PHỤ LỤC

PHIẾU PHÒNG VẤN CHUYÊN GIA VỀ CHO VAY KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN VIỆT NAM - CHI NHÁNH PHÚ THỌ II

Kính gửi Ông (Bà)!

*Tôi tên là Nguyễn Thị Thu. Để giúp tôi có thể hoàn thành tốt Đề án thạc sĩ “**Phát triển cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh Phú Thọ II**” của mình, Kính mong Ông (Bà) bớt chút thời gian trả lời một số câu hỏi sau.*

Mọi thông tin Ông (Bà) cung cấp chỉ được sử dụng cho mục đích nghiên cứu đề tài này chứ không dùng cho mục đích nào khác. Sự giúp đỡ của Ông (Bà) đóng góp rất lớn đến thành công của khóa luận tốt nghiệp này.

Tôi xin chân thành cảm ơn!

Họ và tên người được phỏng vấn (Không bắt buộc):

Sinh năm:Bộ phận công tác:

Chức vụ (nếu có):

1. Xin Ông/Bà cho biết đánh giá của mình về thực trạng việc mở rộng quy mô cho vay KHDN của Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II.

2. Xin Ông/Bà cho biết đánh giá của mình về thực trạng chất lượng cho vay KHDN của Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II.

3. Theo Ông/Bà hạn chế lớn nhất của Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II trong việc mở rộng quy mô và nâng cao chất lượng cho vay KHDN hiện nay là gì?

4. Theo Ông/Bà nguyên nhân lớn nhất dẫn đến hạn chế của Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II trong việc mở rộng quy mô và nâng cao chất lượng cho vay KHDN hiện nay là gì?

5. Theo ông/ bà giải pháp nào là giải pháp chi nhánh thiết thực Agribank - Chi nhánh Phú Thọ II có thể thực hiện để khắc phục những tồn tại mà ông/bà vừa nêu trong việc mở rộng quy mô và nâng cao chất lượng cho vay KHDN

Xin chân thành cảm ơn ông/bà!