

HIỆU QUẢ CHO VAY NÔNG NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN PHÁT TRIỂN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH CHI NHÁNH TIỀN GIANG

Efficiency of Agricultural Loans at Ho Chi Minh City Development Joint Stock Commercial Bank – Tien Giang branch

Nguyễn Minh Nhựt¹

¹Học viên cao học Trường Đại học Kinh tế Công nghiệp Long An, Long An, Việt Nam
nmnhuttc10@hv.dla.edu.vn

Tóm tắt — Hoạt động cho vay nông nghiệp tại Ngân hàng thương mại cổ phần Phát triển Thành phố Hồ Chí Minh - Chi nhánh Tiền Giang trong giai đoạn 2020 - 2022 đã đạt được một số kết quả tích cực. Tuy nhiên, bên cạnh đó, việc cho vay nông nghiệp tại chi nhánh vẫn còn một số hạn chế nhất định như: Chưa sử dụng hết nguồn vốn huy động để cho vay, cán bộ ít am hiểu về ngành nông nghiệp,... Vì vậy, nghiên cứu phân tích thực trạng và đề ra giải pháp như: Nâng cao chất lượng thẩm định nợ vay, quản lý và tăng cường thu hồi các khoản nợ có vấn đề,... nhằm nâng cao hiệu quả cho vay nông nghiệp tại chi nhánh.

Abstract — Agricultural lending at Ho Chi Minh City Development Joint Stock Commercial Bank - Tien Giang Branch in the period of 2020 - 2022 has achieved some positive results. However, besides that, the agricultural lending at the branch still has certain limitations such as: The mobilized capital has not been used up for lending, the staff has little understanding of the agricultural industry,... Therefore, the study analyzes the current situation and proposes solutions such as: Improve the quality of loan appraisal, manage and strengthen the recovery of problem debts, etc. to improve the efficiency of agricultural lending in the branch.

Từ khóa — Hiệu quả, cho vay nông nghiệp, Tiền Giang, efficiency, agricultural lending.

1. Đặt vấn đề

Cho vay từ nông nghiệp cần thiết phải thấu hiểu hơn hết đặc thù của sản xuất nông nghiệp cũng như nguồn thu nhập của các hộ gia đình, nông dân ở khu vực này phụ thuộc chủ yếu vào yếu tố mùa vụ, do đó nhu cầu vay vốn để đáp ứng yêu cầu phục vụ nông nghiệp nông thôn, nhu cầu đời sống ở khu vực nông thôn là rất lớn. Xác định không đứng ngoài cuộc trước hiện tượng tín dụng đen vẫn len lỏi, hoành hành ở các khu vực nông thôn và có xu hướng gia tăng, biến tướng dưới nhiều hình thức, Ngân hàng thương mại cổ phần Phát triển Thành phố Hồ Chí Minh - Chi nhánh Tiền Giang (HDBank Tiền Giang) đã và đang quyết liệt triển khai nhiều hành động cụ thể nhằm đẩy lùi tình trạng này. Khối ngân hàng đã chủ động triển khai nhiều biện pháp tích cực phối hợp chặt chẽ với cấp ủy, chính quyền địa phương, các tổ chức chính trị xã hội như Hội Nông dân, Hội Phụ nữ bằng hình thức cho vay qua tổ nhóm để chuyển tải nguồn vốn đáp ứng nhu cầu của người dân. Thời gian qua, HDBank Tiền Giang đã đẩy mạnh cho vay

nông nghiệp và luôn dẫn đầu về thị phần cho vay nông nghiệp trong tỉnh. Tuy nhiên vì nhiều nguyên nhân khác nhau, hoạt động cho vay nông nghiệp tại chi nhánh vẫn còn nhiều hạn chế cần hoàn thiện và phát triển. Xuất phát từ thực tế trên, bài viết này được thực hiện nhằm đề xuất một số giải pháp nâng cao hiệu quả cho vay nông nghiệp tại HDBank Tiền Giang trong thời gian tới.

2. Thực trạng hiệu quả cho vay nông nghiệp tại Ngân hàng thương mại cổ phần Phát triển Thành phố Hồ Chí Minh - Chi nhánh Tiền Giang giai đoạn 2020 - 2022

2.1. Hiệu quả cho vay nông nghiệp của ngân hàng thương mại

Theo Nguyễn Văn Tiến (2013), đứng trên quan điểm của ngân hàng, hoạt động cho vay nông nghiệp của ngân hàng được coi là hiệu quả khi nó mang lại thu nhập và tỷ lệ sinh lời lớn nhất ứng với mức độ rủi ro chấp nhận của ngân hàng trong quá trình thực hiện tài trợ của ngân hàng và phục vụ mục tiêu phát triển của từng ngân hàng trong từng giai đoạn. Hiệu quả

cho vay nông nghiệp bao gồm sự tăng trưởng về mặt quy mô tín dụng và sự nâng cao về mặt chất lượng tín dụng. Mặt khác, đứng trên góc độ người đi vay, hoạt động cho vay nông nghiệp của ngân hàng được coi là có hiệu quả khi nó đáp ứng được nhu cầu sử dụng vốn với chi phí vốn thấp nhất và thuận lợi nhất cho khách hàng nhận tín dụng.

Ngân hàng cung cấp hệ thống sản phẩm tín dụng tốt nhất cho khách hàng, thoả mãn kịp thời, đúng lúc các nhu cầu về vốn của khách hàng cả về quy mô, về kỳ hạn, về lãi suất,... Sản phẩm tín dụng tốt cho khách hàng nhưng phải đảm bảo quy trình cung cấp khoản vay được xây dựng mang tính khoa học, các thủ tục đơn giản nhưng đảm bảo các nguyên tắc tín dụng và kiểm soát rủi ro. Bên cạnh đó, còn thể hiện các chính sách hỗ trợ khách hàng đi kèm khoản cấp tín dụng như dịch vụ thanh toán, tư vấn tài chính (Nguyễn Đăng Dờn, 2014).

Thông qua quản lý hiệu quả tín dụng của ngân hàng thương mại (NHTM) đã giúp khách hàng (KH) rút ngắn thời gian thẩm định và phê duyệt các khoản vay, tạo điều kiện cho các KH kịp thời tiếp cận các cơ hội kinh doanh. Trên cơ sở đánh giá hiệu quả từng khoản vay ở mỗi khách hàng, giúp cho KH thoả thuận với NHTM có thể đưa ra các điều kiện vay vốn phù hợp như mức lãi suất, kỳ hạn vay và trả nợ, bảo đảm tiền vay. Bên cạnh đó, ngân hàng có được cơ sở dữ liệu thông tin về KH được cập nhật, đánh giá thường xuyên giúp cho ngân hàng có thể trở thành nhà tư vấn hiệu quả cho KH trong hoạt động sản xuất kinh doanh.

Nghiên cứu của Nguyễn Thị Hồng (2021) đã nêu ra những vấn đề cơ bản về tín dụng và cho vay sản xuất nông nghiệp khách hàng cá nhân, các chỉ tiêu đánh giá tính hiệu quả cũng

như các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả của hoạt động cho vay sản xuất nông nghiệp khách hàng cá nhân. Tác giả tập trung đi sâu phân tích thực trạng hiệu quả cho vay sản xuất nông nghiệp khách hàng cá nhân tại ngân hàng, đánh giá các nhân tố ảnh hưởng, đưa ra các nhóm giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay sản xuất nông nghiệp khách hàng cá nhân tại ngân hàng: Nhóm giải pháp về cơ chế, chính sách; Về xây dựng, hoàn thiện và đa dạng quy trình cho vay nông nghiệp nông thôn; Đa dạng hóa sản phẩm cho vay; Về xây dựng và đào tạo đội ngũ cán bộ, nhân viên chuyên nghiệp.

Nghiên cứu của Vũ Thị Thanh Huyền (2018) cho thấy hoạt động cho vay khu vực kinh tế nông nghiệp nông thôn (NNNT) của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh Hải Phòng đã và đang từng bước phát huy hiệu quả. Mặc dù vậy, có rất nhiều tổ chức, cá nhân ở địa bàn nông thôn vẫn chưa tiếp cận được các sản phẩm dịch vụ của ngân hàng là một trong những thành phố công nghiệp của cả nước nhưng các hoạt động sản xuất kinh doanh gắn với khu vực nông thôn vẫn chiếm tỷ lệ cao. Nghiên cứu tập trung phân tích thực trạng hoạt động NNNT và thực trạng phát triển hoạt động cho vay NNNT tại chi nhánh. Qua đó đưa ra các nhóm giải pháp nhằm nâng phát triển hoạt động cho vay NNNT tại ngân hàng: Nhóm giải pháp về chính sách, hoàn thiện và đa dạng quy trình cho vay, xây dựng và đào tạo đội ngũ cán bộ, nhân viên chuyên nghiệp.

2.2. Thực trạng hiệu quả cho vay nông nghiệp

2.2.1. Tỷ trọng dư nợ cho vay nông nghiệp và số lượng khách hàng:

Bảng 1. Tỷ trọng dư nợ cho vay nông nghiệp và số lượng khách hàng

Đơn vị tính: Triệu đồng

Tiêu chí	Năm 2020		Năm 2021			Năm 2022		
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	% so với 2020	Số tiền	Tỷ trọng	% so với 2021
Tổng dư nợ tín dụng	550.009	100	586.101	100	6,56	613.088	100	4.60
Dư nợ cho vay nông nghiệp	344.135	62,57	327.964	55,96	(4,70)	424.144	69,18	29,33
Cho vay nông nghiệp theo kế hoạch	355.147		349.610			462.317		
Tỷ lệ hoàn thành chỉ tiêu (%)	103		107			109		
Số khách hàng vay nông nghiệp	755		660			1.020		

Nguồn: HDBank Tiền Giang

Theo bảng 1 ta thấy quy mô dư nợ cho vay nông nghiệp tăng nhanh giai đoạn 2020 - 2022, cụ thể: Năm 2020 là 355,147 triệu đồng chiếm tỷ trọng 62,57% trên tổng dư nợ tín dụng, năm 2021 giảm nhẹ còn 327,964 triệu đồng chiếm tỷ trọng 55,96% trên tổng dư nợ tín dụng, đặc biệt năm 2022 đạt 424,144 triệu đồng chiếm tỷ trọng 69,18% trên tổng dư nợ tín dụng của HDBank Tiền Giang (tăng 29,33% so với năm 2021). Qua đó, ta thấy tỷ trọng cho vay nông nghiệp (CVNN) của HDBank Tiền Giang tuy còn thấp nhưng luôn tăng liên tục từ năm 2020

tỷ trọng là 62,57% đến năm 2022 tỷ trọng tăng lên mức 69,18%.

Trong giai đoạn 2020 - 2022 số lượng khách hàng cho vay lĩnh vực nông nghiệp tại HDBank Tiền Giang tăng nhanh qua các năm, cụ thể: Năm 2020 số lượng khách hàng là 755, năm 2021 số lượng khách hàng giảm nhẹ còn 660, giảm 95 khách hàng so với năm 2020, năm 2022 số lượng khách hàng tăng mạnh lên 1.020, tăng 360 khách hàng so với năm 2021.

2.2.2. Tình hình nợ xấu cho vay nông nghiệp:

Bảng 2. Phân loại nhóm nợ cho vay nông nghiệp

Đơn vị tính: Triệu đồng

Tiêu chí	Năm 2020		Năm 2021		Năm 2022	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
Nhóm 1	2.587	97,64%	3.146	97.87%	3.499	98,19%
Nhóm 2	32	1,19%	35	1.08%	34	0,95%
Nhóm 3	2	0,09%	10	0.31%	10	0,29%
Nhóm 4	8	0,31%	9	0.29%	9	0,25%
Nhóm 5	20	0,77%	14	0.45%	11	0,32%
Nợ xấu (nhóm 3, 4, 5)	2.650		3.214		3.563	
Tỷ lệ nợ xấu cho vay nông nghiệp	0,77%		0,98%		0,84%	

Nguồn: HDBank Tiền Giang

Kết quả từ bảng 2 cho thấy tại HDBank Tiền Giang tỷ lệ nợ xấu cho vay nông nghiệp trong giai đoạn 2020 - 2022 luôn dao động ở mức dưới 1% thấp hơn so với quy định của ngân hàng nhà nước về tỷ lệ nợ xấu của NHTM ở mức dưới 3%, tỷ lệ nợ xấu của ngân hàng lần lượt 1,1%; 1,4% và 1,2% giai đoạn

2020 - 2022 (theo Quyết định số 31/2017/QĐ-HĐQT của Ngân hàng thương mại cổ phần Phát triển Thành phố Hồ Chí Minh).

2.2.3. Tình hình lợi nhuận từ hoạt động tín dụng:

Bảng 3. Lợi nhuận từ hoạt động cho vay nông nghiệp và tỷ trọng thu nhập

Đơn vị tính: Triệu đồng

Tiêu chí	Năm 2020	Năm 2021	Năm 2022
Thu lãi hoạt động cho vay nông nghiệp	10.668	10.167	13.148
Chi phí cho vay nông nghiệp	2.237	2.132	2.757
Tổng lợi nhuận của ngân hàng (1)	17.050	14.221	23.316
Lợi nhuận từ cho vay nông nghiệp (2)	8.431	8.035	10.391
Tỷ trọng (2/1)	49,45%	56,50%	44,57%

Nguồn: HDBank Tiền Giang

Bảng 3 cho thấy giá trị lợi nhuận từ hoạt động CVNN của HDBank Tiền Giang giai đoạn 2020 - 2022 giảm vào năm 2021 và tăng mạnh ở năm 2022. Theo đó, năm 2020 lợi nhuận từ hoạt động CVNN của ngân hàng chỉ thu được là 8.431 triệu đồng, sang năm 2021 giảm còn 8.035 triệu đồng (giảm 369 triệu đồng so với năm 2020) và đến năm 2022 lợi nhuận từ hoạt động CVNN của ngân hàng tăng

lên 10.391 triệu đồng (tăng 2.356 triệu đồng so với năm 2021). Hiện nay lợi nhuận thu được từ hoạt động CVNN vẫn chiếm tỷ trọng chủ yếu trong tổng lợi nhuận thu được từ hoạt động kinh doanh của ngân hàng (tỷ lệ đóng góp lợi nhuận từ hoạt động CVNN giai đoạn 2020 - 2022 lần lượt là 49,45%; 56,5% và 44,57%).

2.2.4. Hệ số sử dụng vốn:

Bảng 4. Hệ số sử dụng vốn cho vay nông nghiệp

Đơn vị tính: Triệu đồng

Tiêu chí	Năm 2020	Năm 2021	Năm 2022
Tổng vốn huy động	230.394	349.301	470.021
Dư nợ cho vay nông nghiệp	344.135	327.964	424.144
Tỷ lệ dư nợ cho vay nông nghiệp	149,37%	93,89%	90,24%

Nguồn: HDBank Tiền Giang

Qua bảng 4 ta thấy hiệu suất sử dụng vốn tại chi nhánh giảm trong giai đoạn từ năm 2020 đến năm 2022. Như vậy, hiệu suất sử dụng vốn của ngân hàng giảm chứng tỏ ngân hàng chưa sử dụng hết nguồn vốn huy động để

CVNN. Do tính đặc thù của địa bàn là dễ huy động được vốn nhàn rỗi và thuận tiện trong việc cho vay nên hiệu suất sử dụng vốn tốt, tuy nhiên vẫn ở mức thấp so với các chi nhánh khác của HDBank.

2.2.5. Tỷ lệ thu lãi cho vay:

Bảng 5. Tỷ lệ thu lãi hoạt động cho vay nông nghiệp

Đơn vị tính: Triệu đồng

Tiêu chí	Năm 2020	Năm 2021	Năm 2022
Tổng lãi cho vay nông nghiệp phải thu	10.668	10.167	13.148
Tổng lãi cho vay nông nghiệp đã thu	7.608	8.038	10.397
Tỷ lệ thu lãi (%)	71,32%	79,06%	79,08%

Nguồn: HDBank Tiền Giang

Số liệu bảng 5 cho thấy tỷ lệ thu lãi CVNN tại HDBank Tiền Giang luôn ở mức khá tốt trên 71,32% trong giai đoạn 2020 - 2022. Để duy trì tỷ lệ này, chi nhánh đã thực hiện nhiều biện pháp như: Thông báo nợ đến hạn phải trả qua email, tin nhắn điện thoại, gọi điện trực tiếp đối với trường hợp chậm trả hoặc các khoản nợ xấu. Cử nhân viên đến tận nơi để tiến hành thu hồi nợ đồng thời kết hợp với việc kiểm tra mục đích sử dụng vốn của khách hàng.

lượng dư nợ cho vay nông nghiệp ngày càng cao thể hiện ở tỷ lệ nợ xấu trong cho vay nông nghiệp thấp hơn tỷ lệ nợ xấu chung của chi nhánh.

2.3.2. Một số hạn chế và nguyên nhân:

2.3. Đánh giá thực trạng hiệu quả cho vay nông nghiệp

2.3.1. Kết quả đạt được:

Dư nợ cho vay nông nghiệp luôn tăng nhanh qua các năm và hoàn thành vượt mức chỉ tiêu kế hoạch đề ra. Phương thức cho vay và sản phẩm cho vay nông nghiệp tương đối đa dạng, đáp ứng được nhu cầu của người dân trên địa bàn tỉnh. Chi nhánh cũng đã triển khai đầy đủ các chương trình ưu đãi đối với lĩnh vực nông nghiệp của Chính phủ.

Việc đa dạng hóa đối tượng khách hàng cho vay nông nghiệp chưa đạt kết quả tốt, trong đó KH trang trại tại địa bàn tỉnh có tiềm năng lớn nhưng chưa được khai thác tốt. Khách hàng luôn so sánh giữa chính sách của ngân hàng này so với ngân hàng khác. Một số cán bộ còn thiếu các kỹ năng hỗ trợ cho công việc, ít am hiểu về ngành nghề nông nghiệp dẫn đến còn nhiều thiếu sót trong thẩm định hồ sơ vay vốn và giám sát quá trình sử dụng vốn vay của người vay. Tỷ lệ nợ xấu những năm gần đây được xem là ổn định, quản lý có hiệu quả chất lượng các khoản cấp tín dụng, tuy nhiên cần phải áp dụng nhiều biện pháp để giữ hiệu quả này.

3. Giải pháp

3.1. Chú trọng phát triển thị trường

Hiện tại, chi nhánh chủ yếu tập trung cho vay đối tượng là các cá nhân sản xuất nông nghiệp, chưa thật sự chú trọng đến các nhóm đối tượng KH tiềm năng như hợp tác xã, doanh nghiệp nhỏ và vừa hoạt động trong lĩnh vực nông nghiệp. Để mở rộng hơn nữa hoạt động

Từng bước thực hiện tập huấn, đào tạo cho cán bộ tín dụng (CBTD) kỹ năng chuyên ngành để có cơ sở thẩm định kỹ thuật về chế biến, nuôi trồng, sản xuất sản phẩm trong các lĩnh vực nông nghiệp. Tuy quá trình này chưa được thực hiện đồng bộ và sâu sát nhưng đã góp phần giúp CBTD nâng cao khả năng nhận định, phân tích trong quá trình thẩm định. Chất

cho vay nông nghiệp, chi nhánh có chính sách duy trì chăm sóc KH cũ, thu hút thêm KH mới tiềm năng. Chi nhánh cần tổ chức nghiên cứu, khảo sát, đánh giá thị trường nhằm thực hiện tốt chính sách KH phù hợp với nhu cầu, thị hiếu và tiện ích đối với từng nhóm đối tượng, đảm bảo có lợi thế cạnh tranh so với các chi nhánh NHTM khác.

Chính sách khách hàng của chi nhánh phải hướng tới từng nhóm đối tượng KH cụ thể: KH truyền thống có quan hệ thường xuyên, KH có quan hệ tín dụng với chi nhánh nhưng chưa thường xuyên, KH có nhu cầu vốn để sản xuất nhưng chưa được vay vốn tại chi nhánh hoặc đang vay vốn tại các NH khác. Đồng thời, phối hợp với các cơ quan truyền thông, phát thanh, truyền hình, báo chí của tỉnh và đặc biệt là hệ thống truyền thanh, truyền hình ở từng địa phương vào những khung giờ vàng để đẩy mạnh hoạt động quảng bá trong nhân dân các chương trình tín dụng, hỗ trợ cho vay hay các gói tín dụng về nông nghiệp đến với người nông dân.

3.2. Nâng cao chất lượng thẩm định cho vay

Hoạt động thẩm định khách hàng đóng vai trò quan trọng trong việc xác định đúng tiềm năng và rủi ro của khách hàng. Để nâng cao hiệu quả cho vay, chi nhánh cần đẩy mạnh hơn nữa hoạt động này. Trong đó, đối với nhóm chỉ tiêu định tính là các chỉ tiêu khó đánh giá, cần có sự thống nhất giữa các cán bộ tín dụng.

Một trong những nguyên tắc tín dụng của chi nhánh đó là cho vay căn cứ vào tính hiệu quả của dự án. Do vậy, để đảm bảo dự án là có hiệu quả yêu cầu đối với cán bộ tín dụng là phải thẩm định tính hiệu quả của dự án. Cụ thể, đối với các dự án có quy mô, phức tạp cần bố trí số lượng cán bộ thẩm định phù hợp để thực hiện tốt khối lượng lớn công việc đảm bảo hiệu quả dự án. Phân công các nhóm cán bộ phụ trách chuyên sâu về một lĩnh vực, nhưng cũng linh hoạt đổi chéo việc phụ trách theo nhóm ngành nhằm đảm bảo đạt hiệu quả cao nhất.

3.3. Tăng cường thu hồi các khoản nợ có vấn đề

Sau khi đã phát hiện được khoản cho vay có vấn đề, nếu đã quá hạn thì công việc cần thiết kế tiếp là ngân hàng sẽ dùng biện pháp

nào để thu hồi vốn. Việc thu hồi phải đảm bảo các nguyên tắc: Phải luôn nắm vững mục tiêu tối đa hóa các cơ hội để thu hồi vốn cho ngân hàng; Phải tách chức năng xử lý nợ cho vay ra khỏi chức năng cho vay để đảm bảo được tính vô tư, khách quan (người xử lý nợ vay không được là người phán quyết cho vay đối với khoản vay đó). Các nhân viên xử lý nợ vay của ngân hàng phải ước lượng được những nguồn lực sẵn có của người đi vay để thu hồi phần nào số nợ cho vay. Sử dụng những phương pháp hợp lý để làm sạch những khoản vay có vấn đề, bao gồm những biện pháp từ nhẹ nhàng đến kiên quyết tùy theo tình trạng khoản vay và tình trạng của khách hàng.

3.4. Phòng ngừa và hạn chế rủi ro trong hoạt động tín dụng

Thực hiện đúng quy định và quy trình về cấp tín dụng: Quy trình tín dụng là tổng thể những bước, những thủ tục để giải quyết một khoản vay. Mỗi quy trình cho vay đều được nghiên cứu và thiết kế với mục đích là kiểm soát được rủi ro của khoản vay, giải quyết hồ sơ vay nhanh chóng, đáp ứng được nhu cầu của khách hàng. Vì vậy, một khi tuân thủ nghiêm túc và đầy đủ quy trình cho vay thì cũng đã hạn chế được đáng kể những rủi ro tín dụng phát sinh.

Thực hiện hiệu quả chính sách tín dụng của ngân hàng: (i) Cần xác định thời hạn cho vay, kỳ hạn trả nợ hợp lý. Do đó, chi nhánh cần xác định thời hạn trả nợ hoặc định kỳ hạn trả nợ phù hợp với mục đích vay vốn, chu kỳ sản xuất kinh doanh, vòng quay vốn lưu động và khả năng trả nợ của khách hàng. Một trong những nguyên nhân khách hàng không thanh toán nợ đúng hạn thời gian qua là do việc định thời hạn cho vay tùy tiện, theo thói quen của cán bộ tín dụng; (ii) Tăng cường kiểm tra sau khi cho vay. Chi nhánh cần kiên quyết xử lý, quy trách nhiệm cụ thể đối với cán bộ tín dụng không thực hiện hoặc thực hiện không đầy đủ kiểm tra sau khi cho vay, nhằm đảm bảo thực hiện đúng quy trình cấp tín dụng, hạn chế thấp nhất tình trạng phát sinh nợ quá hạn, nợ xấu ảnh hưởng đến tình hình kinh doanh tại chi nhánh.

Giám sát và theo dõi nợ vay chặt chẽ: Ràng buộc khách hàng sử dụng vốn đúng mục

đích và tuân thủ các quy định của ngân hàng. Đối với khách hàng là doanh nghiệp thì ngân hàng sẽ kiểm tra tình hình làm phát dẫn đến tăng chi phí hoặc hàng hóa bị giảm sức mua, do cạnh tranh gia tăng, doanh nghiệp bị mất dần thị phần, yếu kém về mặt quản trị dẫn đến sai lầm về chiến lược kinh doanh. Đối với khách hàng là cá nhân, tình trạng mất việc làm, ốm đau hoặc tai nạn sẽ gây bất lợi đến khả năng trả nợ của cá nhân đó. Phòng ngừa các khoản nợ vay có vấn đề: Kiểm tra trước, trong và sau khi cho vay; Phân tích chất lượng tín dụng, phân loại khoản vay theo đúng nguyên tắc để đưa ra kế hoạch kiểm tra, phòng ngừa và xử lý. Các nguồn thông tin bao gồm thông tin từ cơ quan quản lý nhà nước các cấp, cơ quan thuế.

3.5. Nâng cao chất lượng cán bộ tín dụng

HDBank Tiền Giang là chi nhánh cấp 1, vì vậy cán bộ tín dụng phải đảm nhận toàn bộ quy trình cho vay từ tiếp xúc với khách hàng cho đến thẩm định, cho vay, thu nợ. Do khối lượng công việc lớn và tính đa dạng của công việc, đòi hỏi phải thường xuyên nâng cao trình độ nghiệp vụ cho cán bộ tín dụng bằng các lớp bồi dưỡng nghiệp vụ, như các lớp bồi dưỡng về chế độ kế toán mới, phương pháp thẩm định dự án, phân tích hoạt động kinh tế.

Các CBTD không chỉ cần giỏi về khả năng thẩm định mà phải có các kỹ năng bán hàng tư vấn. Cần tổ chức đào tạo các CBTD thêm các kỹ năng này, từ đó tạo phong cách chuyên nghiệp hơn. Đối với các cán bộ cũ có thâm niên lâu năm, phải chú trọng tới đào tạo và tái đào tạo để nâng cao kiến thức chuyên môn, đồng thời cập nhật các kỹ năng kiến thức mới để đáp ứng được nhu cầu trong hoàn cảnh mới. Tăng cường đào tạo nâng cao chất lượng nguồn nhân lực phục vụ lĩnh vực nông nghiệp, tổ chức nhiều hơn nữa các đợt tập huấn liên quan đến ngành nghề nông nghiệp, thường xuyên cập nhật kiến thức về thị trường, giá cả nông sản trong nước và quốc tế.

- [2] Nguyễn Thị Hồng (2021). *Phân tích hiệu quả hoạt động cho vay sản xuất nông nghiệp khách hàng cá nhân tại Ngân hàng thương mại cổ phần Đầu tư và Phát triển Việt Nam – Chi nhánh Đắk Nông*. Luận văn thạc sỹ, Trường Đại học Kinh tế Thành phố Hồ Chí Minh.
- [3] Nguyễn Văn Tiến (2013). *Quản trị ngân hàng thương mại*. Hà Nội: Nhà xuất bản Thống kê.
- [4] Ngân hàng thương mại cổ phần Phát triển Thành phố Hồ Chí Minh - Chi nhánh Tiền Giang (2022). *Báo cáo kết quả kinh doanh giai đoạn 2020 - 2022*.
- [5] Ngân hàng thương mại cổ phần Phát triển Thành phố Hồ Chí Minh (2017). *Quyết định số 31/2017/QĐ-HĐQT về quy chế cho vay tại HDBank ban hành ngày 15 tháng 3 năm 2017*.
- [6] Vũ Thị Thanh Huyền (2018). *Phát triển hoạt động cho vay nông nghiệp nông thôn tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh Hải Phòng*. Luận văn Thạc sỹ, Trường Đại học Kinh tế Quốc dân.

Ngày nhận: 06/5/2023

Ngày phản biện: 05/1/2024

Ngày duyệt đăng: 08/2/2024

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Nguyễn Đăng Dờn (2014). *Nghiệp vụ Ngân hàng thương mại*. Thành phố Hồ Chí Minh: Nhà xuất bản Kinh tế.