

HỌC VIỆN CÔNG NGHỆ BƯU CHÍNH VIỄN THÔNG



NGUYỄN THỊ MẾN

**MỞ RỘNG CHO VAY HỘ SẢN XUẤT TẠI NGÂN HÀNG
NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN
VIỆT NAM - CHI NHÁNH HUYỆN ỨNG HÒA**

LUẬN VĂN THẠC SĨ QUẢN TRỊ KINH DOANH
(Theo định hướng ứng dụng)

HÀ NỘI - 2019

HỌC VIỆN CÔNG NGHỆ BƯU CHÍNH VIỄN THÔNG



NGUYỄN THỊ MẾN

**MỞ RỘNG CHO VAY HỘ SẢN XUẤT TẠI NGÂN HÀNG
NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN
VIỆT NAM - CHI NHÁNH HUYỆN ỨNG HÒA**

**Chuyên ngành: Quản trị kinh doanh
Mã số: 8.34.01.01**

LUẬN VĂN THẠC SĨ QUẢN TRỊ KINH DOANH
(Theo định hướng ứng dụng)

NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC: TS. ĐẶNG THỊ VIỆT ĐỨC

HÀ NỘI - 2019

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan luận văn: “Mở rộng cho vay Hộ sản xuất tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam- chi nhánh huyện Ứng Hòa” là công trình nghiên cứu riêng của tôi. Các số liệu trong luận văn được sử dụng trung thực. Kết quả nghiên cứu được trình bày trong luận văn này chưa từng được công bố tại bất kỳ công trình nào khác.

Người cam đoan

Nguyễn Thị Mến

MỤC LỤC

LỜI CAM ĐOAN	I
MỤC LỤC.....	II
DANH MỤC SƠ ĐỒ	VII
DANH MỤC BIỂU ĐỒ.....	VII
I. MỞ ĐẦU.....	1
CHƯƠNG 1: NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN CƠ BẢN VỀ MỞ RỘNG CHO VAY HỘ SẢN XUẤT CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.....	6
1.1 NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.....	6
<i>1.1.1 khái niệm về ngân hàng thương mại.....</i>	<i>6</i>
<i>1.1.2 Hoạt động cho vay của ngân hàng thương mại</i>	<i>7</i>
1.1.3 Phân loại cho vay ngân hàng.....	8
1.2. Hộ sản xuất	10
<i>1.2.1 Khái niệm và đặc điểm kinh tế của hộ sản xuất.....</i>	<i>10</i>
<i>1.2.2 Các hình thức hoạt động kinh tế của hộ sản xuất</i>	<i>11</i>
1.2.3 Những đặc điểm tiếp cận tín dụng của hộ sản xuất.....	12
1.3. Hoạt động cho vay của Ngân hàng thương mại đối với hộ sản xuất	13
<i>1.3.1 Khái niệm và đặc điểm cho vay hộ sản xuất trong các Ngân hàng thương mại</i>	<i>13</i>
1.3.2 Các phương thức cho vay hộ sản xuất của các Ngân hàng thương mại.....	15
1.4 Mở rộng hoạt động cho vay hộ sản xuất của các Ngân hàng thương mại ...	16
<i>1.4.1 Sự cần thiết phải mở rộng cho vay hộ sản xuất</i>	<i>16</i>
<i>1.4.2 Nội dung và các tiêu chí đánh giá hoạt động mở rộng cho vay hộ sản xuất của Ngân hàng thương mại</i>	<i>19</i>
1.4.3 Các nhân tố ảnh hưởng đến mở rộng cho vay hộ sản xuất.....	22
1.4.4 Cho vay phát triển kinh tế hộ sản xuất ở một số nước và ở Việt Nam.....	27
KẾT LUẬN CHƯƠNG 1	28

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG MỞ RỘNG CHO VAY HỘ SẢN XUẤT TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN CHI NHÁNH HUYỆN ỨNG HÒA.....	30
2.1 TỔNG QUAN VỀ NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN CHI NHÁNH HUYỆN ỨNG HÒA	30
2.1.1 <i>Lịch sử hình thành và phát triển của Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển Nông thôn Chi nhánh huyện Ứng Hòa.</i>	30
2.1.2 <i>Chức năng, nhiệm vụ của Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển Nông thôn Chi nhánh huyện Ứng Hòa.</i>	31
2.1.3 <i>Mô hình tổ chức quản lý.....</i>	32
2.1.4 <i>Kết quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển Nông thôn Chi nhánh Huyện Ứng Hòa.</i>	32
2.2. Phân tích thực trạng mở rộng cho vay hộ sản xuất tại Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn chi nhánh huyện Ứng Hòa	41
2.2.1 <i>Các quy định về cho vay hộ sản xuất tại ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Chi nhánh huyện Ứng Hòa</i>	41
2.2.2 <i>Đánh giá nhu cầu vay vốn hộ sản xuất đối với ngân hàng Nông nghiệp và phát triển Nông thôn Chi nhánh Ứng Hòa</i>	47
2.2.3 <i>Thực trạng mở rộng cho vay hộ sản xuất tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn huyện Ứng Hòa</i>	52
2.3 Đánh giá hoạt động mở rộng cho vay hộ sản xuất tại Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn chi nhánh huyện Ứng Hòa.....	60
2.3.1 <i>Kết quả đạt được trong mở rộng cho vay hộ sản xuất</i>	60
2.3.2 <i>Một số khó khăn và tồn tại</i>	61
2.3.3 <i>Nguyên nhân của những khó khăn và tồn tại.</i>	63
KẾT LUẬN CHƯƠNG 2	67
CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP MỞ RỘNG CHO VAY HỘ SẢN XUẤT TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN CHI NHÁNH HUYỆN ỨNG HOÀ.....	68

3.1 Định hướng phát triển cho vay hộ sản xuất tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn huyện Ứng Hòa.	68
3.1.1 Định hướng chung về hoạt động cho vay hộ sản xuất của ngân hàng Nông nghiệp và phát triển Nông thôn Việt Nam	68
3.1.2 Định hướng, mục tiêu mở rộng cho vay hộ sản xuất của ngân hàng Nông nghiệp và phát triển Nông thôn chi nhánh Ứng Hòa.	69
3.2 Giải pháp mở rộng cho vay kinh tế hộ sản xuất tại chi nhánh Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn huyện Ứng Hòa.....	73
3.2.2 Giải pháp về công nghệ khoa học kỹ thuật	76
3.2.3 Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động mạng lưới tại chi nhánh, phòng giao dịch	77
3.2.4 Đẩy mạnh công tác marketing ngân hàng.....	78
3.2.5 Giải pháp về nhân sự.....	79
3.2.6 Tăng cường kiểm soát rủi ro cho vay nông nghiệp nông thôn	82
3.2.7 Phối kết hợp chặt chẽ giữa ngân hàng với chính quyền địa phương	84
3.3 Một số kiến nghị, đề xuất.....	85
3.3.1 Kiến nghị với ngân hàng Nông nghiệp và phát triển Nông thôn Việt Nam	85
3.3.2 Kiến nghị với Ủy ban nhân dân huyện Ứng Hòa	86
3.3.3 Đề xuất đối với các hộ gia đình.....	86
KẾT LUẬN CHƯƠNG 3	87
KẾT LUẬN.....	88
DANH MỤC CÁC TÀI LIỆU THAM KHẢO	89
PHỤ LỤC.....	91

CÁC CHỮ VIẾT TẮT TRONG LUẬN VĂN

CBTD	Cán bộ tín dụng
CNH - HĐH	Công nghiệp hóa - Hiện đại hóa
HSX	Hộ sản xuất
HTX	Hợp tác xã
KTH	Kinh tế hộ
NHNN	Ngân hàng Nhà nước
NHNo	Ngân hàng Nông nghiệp
NHNo&PTNT	Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn
NH	Ngân hàng
NHTM	Ngân hàng thương mại
NoNT	Nông nghiệp Nông thôn
SXKD	Sản xuất kinh doanh
SXCN	Sản xuất chăn nuôi
TCTD	Tổ chức tín dụng

DANH MỤC BẢNG BIỂU

Bảng 2.1 Cơ cấu nguồn vốn phân theo thời hạn huy động	33
Bảng 2.2 Cơ cấu nguồn vốn phân theo đối tượng khách hàng	35
Bảng 2.3 Cơ cấu dư nợ cho vay	36
Bảng 2.4 Tình hình nợ quá hạn tại NHNo&PTNT huyện Ứng Hòa	38
Bảng 2.5 Kết quả hoạt động kinh doanh từ 2016-2018 của NHNo&PTNT chi nhánh huyện Ứng Hòa	40
Bảng 2.6 Mục đích đã vay vốn của các hộ sản xuất	48
Bảng 2.7 Số tiền đã vay của các hộ sản xuất	48
Bảng 2.8 Tình hình quá hạn của kinh tế HSX tại NHNo&PTNT huyện Ứng Hòa ...	50
Bảng 2.9 Kết quả cho kinh tế HSX vay vốn trên địa bàn Ứng Hòa	53
Bảng 2.10 Dư nợ cho vay HSX của các ngân hàng trên địa bàn Ứng Hòa	54
Bảng 2.11 Kết quả cho vay HSX qua tổ vay vốn	55
Bảng 2.12 Cơ cấu dư nợ kinh tế hộ sản xuất phân theo kỳ hạn	56
Bảng 2.13 Cơ cấu dư nợ kinh tế hộ phân theo ngành nghề	58

DANH MỤC SƠ ĐỒ

Sơ đồ 2.1 Cơ cấu tổ chức	32
Sơ đồ 2.2 Quy trình tín dụng hiện tại.....	45
Sơ đồ 2.3 Mạng lưới cho vay của chi nhánh.....	52

DANH MỤC BIỂU ĐỒ

Biểu đồ 2.1. Diễn biến dư nợ, nợ quá hạn qua 3 năm 2016-2018	38
Biểu đồ 2.2. Nguyên nhân ảnh hưởng đến nhu cầu vay vốn phục vụ phát triển kinh tế HSX	49
Biểu đồ 2.3. Diễn biến tổng dư nợ, nợ quá hạn và dư nợ, nợ quá hạn trong cho vay nông nghiệp nông thôn qua các năm 2016-2018	51
Biểu đồ 2.4. Diễn biến dư nợ cho vay hộ sản xuất 3 năm 2016-2018	53

I. MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài nghiên cứu

Trong chiến lược phát triển của mình, Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam luôn xác định nông nghiệp, nông thôn và nông dân là thị trường truyền thống và ưu tiên hàng đầu. Là Ngân hàng thương mại Nhà nước giải quyết được nhu cầu vốn cho hộ sản xuất có ý nghĩa cả về mặt kinh tế, chính trị và xã hội.

Huyện Ứng Hòa - Thành phố Hà Nội là địa bàn giàu tiềm năng phát triển kinh tế hộ sản xuất, có nhiều ngành, nghề thủ công, như đồ gỗ mỹ nghệ, dệt may, sản xuất tằm hương,... Nhu cầu đầu tư phát triển kinh tế hộ sản xuất ngày càng lớn do đó việc các tổ chức tín dụng trên địa bàn cần mở rộng quy mô tín dụng, tập trung đầu tư mở rộng cho vay hộ sản làm mục tiêu hàng đầu. Do vậy, việc nghiên cứu để tìm ra giải pháp phát triển cho vay hộ sản xuất cũng là vấn đề trở nên bức thiết trong định hướng phát triển kinh tế của chi nhánh. Không những vậy, thị trường tín dụng trên địa bàn Huyện cũng có nhiều tổ chức tín dụng cấp tín dụng nên mức độ cạnh tranh rất quyết liệt giữa các ngân hàng, các tổ chức tín dụng. Phát triển hoạt động cho vay sẽ tạo thế mạnh, tăng thêm lợi nhuận, uy tín cho chi nhánh. Xuất phát từ thực tiễn và chiến lược kinh doanh của chi nhánh, ngành chính vì vậy học viên lựa chọn đề tài: ***“Mở rộng cho vay hộ sản xuất tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam – Chi nhánh huyện Ứng Hòa”*** nhằm giải quyết những vấn đề lý luận và thực tiễn với mục đích giải quyết phần nào nhu cầu vốn của khu vực kinh tế này, mục tiêu vừa phát triển thị trường tín dụng của chi nhánh một cách an toàn, có hiệu quả, theo chủ chương của Chính phủ, vừa góp phần vào định hướng phát triển kinh tế - xã hội.

2. Tổng quan nghiên cứu:

Trong nhiều năm qua, có nhiều nghiên cứu mang tính chất hệ thống, được xuất bản thành các giáo trình, sách hay các nghiên cứu lý luận về mở rộng cho vay hộ sản xuất như:

- Đinh Văn Quảng (2003), “Phát triển kinh tế hộ gia đình trong nền kinh tế Việt Nam hiện nay”, *Tạp chí Dân số và Phát Triển*, (23).

- Trịnh Thế Thường, Đỗ Thị Ngọc Anh (2011), “Chính sách tín dụng Ngân hàng phục vụ phát triển nông nghiệp-nông thôn”, *Tạp chí Ngân hàng*, 12/2011(23), tr.41-45.

Các bài viết trên đã đưa ra một số nội dung thiết yếu, mang tính lý luận, trao đổi và khuyến nghị, các giải pháp mang tính chung chung, chưa cụ thể.

Một số luận văn nghiên cứu tại các ngân hàng cụ thể như:

- Tác giả Nguyễn Văn Nhất với luận văn thạc sĩ **“Mở rộng cho vay hộ sản xuất tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn huyện Ngọc Hồi, tỉnh Kon Tum)”**, Đại học Đà Nẵng, năm 2012.

- Tác giả Lê Thị Vân Anh với luận văn thạc sĩ **“Mở rộng hoạt động cho vay đối với hộ sản xuất tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam- chi nhánh huyện Quảng Xương)”**, Trường Đại học Thăng Long, năm 2014.

- Tác giả Đinh Viết Châu Khoa với luận văn thạc sĩ **“Mở rộng cho vay hộ sản xuất thuộc lĩnh vực nông nghiệp nông thôn tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn huyện Hòa Vang)”**, Đại học Đà Nẵng, năm 2012.

Trong các luận văn này các tác giả đã nêu được thực trạng mở rộng cho vay hộ sản xuất tại các chi nhánh Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn và đưa ra các giải pháp nhằm mở rộng cho vay hộ sản xuất. Tuy nhiên, thời điểm khảo sát là các năm 2012,2014 nên còn nhiều nội dung chưa phù hợp với tình hình hiện nay. Đặc biệt, huyện Ứng Hòa là thị trường cho vay vẫn còn rất nhiều tiềm năng để mở rộng. Bên cạnh đó, với số lượng kinh tế hộ còn chưa quan hệ tín dụng với ngân hàng trên địa bàn còn nhiều sẽ có tiềm năng nhu cầu về tín dụng, vì vậy Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn huyện Ứng Hòa sẽ có nhiều cơ hội để mở rộng hoạt động cho vay. Những kết quả nghiên cứu này có thể được áp dụng phần nào vào thực tiễn mở rộng cho vay hộ sản xuất tại ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn huyện Ứng Hòa.

Như vậy, mặc dù đã có nhiều nghiên cứu về mở rộng cho vay hộ sản xuất nhưng ở những góc độ cũng như dựa trên đặc điểm, quy mô của từng ngân hàng khác nhau nên chưa phản ánh đầy đủ, mang ý nghĩa thực tiễn và tính ứng dụng rộng

rãi. Do đó cần thiết phải tiếp tục nghiên cứu nhằm mục đích bổ sung, hoàn thiện sơ sở lý luận và thực tiễn, đưa ra các giải pháp mang tính thiết thực hơn.

3. Mục đích nghiên cứu:

Mục đích nghiên cứu của luận văn là mở rộng cho vay hộ sản xuất tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn huyện Ứng Hòa.

Để đạt được các mục đích trên, các mục tiêu nghiên cứu cụ thể của luận văn là:

- Hệ thống hóa khung lý thuyết nghiên cứu hoạt động cho vay hộ sản xuất tại NHTM.
- Phân tích đánh giá thực trạng hoạt động cho vay hộ sản xuất tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn huyện Ứng Hòa, Hà Nội.
- Đề xuất một số giải pháp nhằm mở rộng hoạt động cho vay hộ sản xuất tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn huyện Ứng Hòa, Hà Nội.

4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu:

- ***Đối tượng nghiên cứu:*** Hoạt động cho vay hộ sản xuất tại Ngân hàng Thương mại.

- Phạm vi nghiên cứu:

+ Phạm vi nội dung: Đề tài tập trung phân tích những vấn đề lý luận, thực tiễn về cho vay hộ sản xuất tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn chi nhánh huyện Ứng Hòa.

+ Phạm vi không gian: Nghiên cứu trong địa bàn hoạt động của chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Huyện Ứng Hòa.

+ Phạm vi về thời gian: Đề tài sử dụng số liệu thứ cấp giai đoạn từ năm 2016 đến năm 2018.

5. Phương pháp nghiên cứu:

Trong quá trình thực hiện luận văn đã sử dụng các phương pháp nghiên cứu sau:

+ Phương pháp thu thập tài liệu: Các thông tin số liệu thứ cấp được thu thập gồm số liệu thống kê, các báo cáo được Ngân hàng công bố.

Cơ cấu khách hàng điều tra: 150 khách hàng là hộ gia đình bao gồm 50 khách hàng trên địa bàn thị trấn Vân đình, 30 khách hàng tại Xã Quảng Phú Cầu, 30 khách hàng xã Hòa Nam và 40 khách hàng ở xã Minh Đức.

Điều tra theo câu hỏi trong mẫu phiếu điều tra đã được chuẩn bị trước và áp dụng phương pháp phỏng vấn trực tiếp các hộ gia đình, câu hỏi điều tra bao gồm cả câu hỏi đóng và câu hỏi mở. Thông tin thu thập bao gồm:

- Những thông tin cơ bản về hộ điều tra như: Họ tên, tuổi, địa chỉ chủ hộ, loại hộ, số lao động, thu nhập trung bình, chi tiêu trung bình...

- Tình hình vay vốn của hộ gia đình như: Ngân hàng, số lượng vốn, thời gian vay, mục đích vay.

- Nhu cầu vay vốn sắp tới: Ngân hàng muốn vay, số tiền, mục đích, thời gian vay, nhân tố ảnh hưởng đến nhu cầu vay. (Xem bảng hỏi ở phụ lục);

Ngoài ra đề tài cũng tham khảo các nguồn tài liệu tìm kiếm được qua sách báo, truyền hình, internet,...; Nghị định, thông tư, chủ trương,... của Chính Phủ, của Ngân hàng Nhà nước và Agribank liên quan đến Vấn đề nghiên cứu. Các số liệu sơ cấp được thu thập thông qua khảo sát (Tác giả dùng phiếu điều tra hỏi để khảo sát đánh giá nhu cầu vay vốn của khách hàng).

+ Phương pháp thống kê, phân tích: sử dụng nhằm thu thập dữ liệu từ nhiều nguồn khác nhau để thống kê, so sánh số liệu qua các kỳ báo cáo, liệt kê các yếu tố ảnh hưởng để từ đó phân tích, đánh giá và đề xuất các giải pháp mở rộng cho vay hộ sản xuất tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn huyện Ứng Hòa.

Ngoài ra, trong quá trình nghiên cứu còn sử dụng một số phương pháp khác như mô tả, tổng hợp hoặc kết hợp đan xen nhiều phương pháp khác nhau để thực hiện.

6. Kết cấu của luận văn

Nội dung của luận văn được kết cấu thành 3 chương :

Chương 1: Những vấn đề lý luận cơ bản về mở rộng cho vay Hộ sản xuất của Ngân hàng thương mại.

Chương 2: Thực trạng mở rộng cho vay Hộ sản xuất tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn chi nhánh huyện Ứng Hòa.

Chương 3: Giải pháp mở rộng cho vay Hộ sản xuất tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn chi nhánh huyện Ứng Hòa.

Để hoàn thiện Luận văn này ngoài sự cố gắng của bản thân, tôi nhận được sự hướng dẫn của TS. ĐẶNG THỊ VIỆT ĐỨC đã tận tình giúp đỡ tôi trong suốt quá trình thực hiện luận văn.

Tôi xin gửi lời cảm ơn sâu sắc tới các thầy cô giáo khoa Quản trị kinh doanh, Trường Học viện Công nghệ Công nghệ Bưu chính Viễn Thông đã truyền đạt cho tôi những kiến thức bổ ích để tôi có thể thực hiện được nghiên cứu này.

Tôi xin cảm ơn sự giúp đỡ nhiệt tình, quý báu của các anh chị đồng nghiệp tại NHNo&PTNT Việt Nam Chi nhánh huyện Ứng Hòa đã giúp tôi trong quá trình nghiên cứu, tài liệu tham khảo, thu thập số liệu để tôi hoàn thành tốt luận văn này.

CHƯƠNG 1

NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN CƠ BẢN VỀ MỞ RỘNG CHO VAY HỘ SẢN XUẤT CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

Chương 1 trình bày quan về ngân hàng thương mại, hoạt động cho vay của ngân hàng tổng thương mại. Chương 1 cũng trình bày khái niệm, đặc điểm kinh tế và tiếp cận tín dụng của hộ sản xuất nông nghiệp và hoạt động mở rộng cho vay của ngân hàng thương mại đối với hộ sản xuất.

1.1 Ngân hàng Thương mại

1.1.1 Khái niệm về Ngân hàng thương mại

Theo Luật TCTD Việt Nam năm 2010 thì “NHTM là loại hình ngân hàng được thực hiện tất cả các hoạt động ngân hàng và các hoạt động kinh doanh khác theo quy định của Luật TCTD năm 2010 nhằm mục tiêu lợi nhuận” [Khoản 3, điều 4, tr2]. Các hoạt động của ngân hàng thương mại theo Luật TCTD Việt Nam năm 2010 bao gồm:

- Nhận tiền gửi không kỳ hạn, tiền gửi có kỳ hạn, tiền gửi tiết kiệm và các loại tiền gửi khác;
- Phát hành chứng chỉ tiền gửi, kỳ phiếu, tín phiếu, trái phiếu để huy động vốn trong nước và nước ngoài;
- Cấp tín dụng dưới các hình thức: Cho vay; Chiết khấu, tái chiết khấu công cụ chuyển nhượng và giấy tờ có giá khác; Bảo lãnh ngân hàng; Phát hành thẻ tín dụng; Bao thanh toán trong nước; Bao thanh toán quốc tế đối với các ngân hàng được phép thực hiện thanh toán quốc tế; Các hình thức cấp tín dụng khác sau khi được Ngân hàng Nhà nước chấp thuận;
- Mở tài khoản thanh toán cho khách hàng;
- Cung cấp các phương tiện thanh toán;
- Cung ứng các dịch vụ thanh toán: Thực hiện dịch vụ thanh toán trong nước bao gồm séc, lệnh chi, ủy nhiệm chi, nhờ thu, ủy nhiệm thu, thư tín dụng, thẻ ngân hàng, dịch vụ thu hộ và chi hộ. Thực hiện dịch vụ thanh toán quốc tế và các dịch vụ

thanh toán khác sau khi được Ngân hàng Nhà nước chấp thuận.

Như vậy, NHTM là tổ chức kinh doanh tiền tệ trên nguyên lý nhận tiền gửi của khách hàng với trách nhiệm hoàn trả và sử dụng số tiền đó để cho vay, đầu tư và làm phương tiện thanh toán.

1.1.2 Hoạt động cho vay của ngân hàng thương mại

Cho vay được hình thành và phát triển gắn liền với quá trình hình thành và phát triển của nền sản xuất hàng hóa(SXHH). SXHH càng phát triển thì nhu cầu đầu tư và mở rộng cho sản xuất càng gia tăng. Trong khi các hình thức cho vay khác chỉ đáp ứng được nhu cầu của xã hội trong một giới hạn nào đó (VD như: cho vay thương mại chỉ áp dụng với đối tượng cho vay là hàng hóa bán chịu hay cho vay nhà nước đáp ứng cho nhu cầu chi tiêu của Chính phủ, các NHTU) thì TDNH lại có khả năng đáp ứng phần lớn cho nhu cầu về vốn của các hoạt động kinh tế, xã hội cả trong ngắn hạn và dài hạn. Xuất phát từ đối tượng kinh doanh của ngân hàng chính là tiền tệ cho nên hầu hết các hoạt động của ngân hàng đều liên quan đến tiền và hoạt động cho vay cũng như vậy. Tiền là một công cụ có khả năng lưu thông rất nhanh chóng, thuận lợi trong dự trữ, thanh toán, và dễ dàng chuyển đổi thành các hình thức khác như là hàng hóa hay là các công cụ tương đương tiền. Với các chức năng đặc biệt như vậy, tiền và các công cụ tương đương tiền đã góp phần đưa TDNH tham gia vào rất nhiều lĩnh vực hoạt động của nền kinh tế. Bằng cơ chế lãi suất thích hợp và mạng lưới chi nhánh rộng khắp, các ngân hàng có khả năng thu hút tối đa nguồn lực tài chính và phân phối chúng để đáp ứng cho nhu cầu vay vốn của toàn xã hội.

Trong cho vay ngân hàng, các ngân hàng đóng vai trò là tổ chức trung gian tài chính trong quá trình huy động vốn và cho vay vốn.

Ngân hàng hoạt động chủ yếu là dựa vào nguồn vốn huy động được từ nền kinh tế. Để hoạt động kinh doanh của ngân hàng thực hiện hiệu quả thì cần phải thực hiện tốt cả 2 hoạt động: huy động vốn và cho vay. Khi huy động vốn ngân hàng thực hiện vai trò là người đi vay, còn khi ngân hàng thực hiện cấp cho vay thì ngân hàng thực hiện vai trò là người cho vay. Ngân hàng đứng ở vị trí trung gian

trong việc phân phối lại nguồn tài chính nhàn rỗi của những người thừa vốn. Người vay vốn phải trả một mức phí sử dụng vốn để ngân hàng trang trải các chi phí huy động vốn và các chi phí khác. TDNH đã trở thành một cầu nối thuận lợi trong giải quyết nhu cầu đầu tư của người cho vay và nhu cầu về vốn của người đi vay. Nhờ có TDNH mà nguồn vốn của nền kinh tế được phân bổ lại một cách có hiệu quả; hạn chế được sự lãng phí các nguồn lực, nặn đầu cơ và sự phát triển của hình thức cho vay nặng lãi.

Vốn cho vay của ngân hàng tham gia vào quá trình sản xuất hàng hóa. Nhưng trong nhiều trường hợp vốn cho vay của ngân hàng mà chỉ tham gia vào những hoạt động phi sản xuất vật chất như: cho vay tái chiết khấu hoặc cho vay tái cầm cố các loại công trái quốc gia, các loại trái khoán của chính phủ. Trường hợp sản xuất hàng hóa tăng nhưng vốn cho vay không đáp ứng kịp, mâu thuẫn này diễn ra thường xuyên trong nền kinh tế thị trường. Những trường hợp trên chứng tỏ vận động cho vay ngân hàng có sự độc lập tương đối với sự vận động của quá trình tái sản xuất xã hội.

1.1.3 Phân loại cho vay ngân hàng

Cho vay ngân hàng có nhiều loại hay nhiều hình thức khác nhau. Nền kinh tế càng phát triển các hình thức cho vay càng phong phú. Việc phân loại cho vay nhằm hiểu rõ thêm sự khác biệt của từng loại cho vay và qua đó ta có thể sử dụng hoặc hiểu được cho vay trong từng hoàn cảnh cụ thể. Tùy theo đối tượng và mục đích nghiên cứu ta có thể phân loại cho vay theo các hình thức như sau:

Phân loại theo mục đích:

- + Cho vay bất động sản.
- + Cho vay công nghiệp.
- + Cho vay nông nghiệp.
- + Cho vay các định chế tài chính.
- + Cho vay cá nhân.
- + Cho thuê.

Phân loại theo thời hạn cho vay:

+ Cho vay ngắn hạn: là các khoản vay có thời hạn đến 12 tháng được sử dụng để bù đắp sự thiếu hụt vốn lưu động và các nhu cầu chi tiêu ngắn hạn của cá nhân.

+ Cho vay trung hạn: là là khoản vay có thời hạn từ 12 tháng đến 5 năm được dùng vào đầu tư TSCĐ và còn là nguồn hình thành vốn lưu động thường xuyên của các doanh nghiệp đặc biệt là ngừng doanh nghiệp mới thành lập.

+ Cho vay dài hạn: Là các khoản vay có thời hạn trên 5 năm và thời hạn tối đa có thể lên đến 20 đến 30 năm. Được dùng đáp ứng cá nhu cầu dài hạn.

Phân loại theo mức độ tín nhiệm đối với khách hàng:

+ Cho vay không đảm bảo: là loại cho vay không có tài sản thế chấp, cầm cố hoặc có sự bảo lãnh của bên thứ ba, mà việc cho vay chỉ dựa vào uy tín của khách hàng.

+ Cho vay có đảm bảo: là loại cho vay dựa trên các cơ sở đảm bảo như thế chấp, cầm cố hoặc phải có sự bảo lãnh của bên thứ ba.

Phân loại theo phương pháp hoàn trả:

+ Cho vay có thời hạn: là loại cho vay có thỏa thuận thời hạn trả nợ cụ thể theo hợp đồng.

+ Cho vay không có thời hạn cụ thể: với hình thức này ngân hàng có thể yêu cầu hoặc người đi vay tự nguyện trả nợ vào bất kì lúc nào, nhưng phải báo trước 1 thời hạn hợp lí, thời gian này có thể được thỏa thuận trong hợp đồng.

Phân loại theo xuất xứ cho vay :

+ Cho vay trực tiếp: ngân hàng cấp vốn trực tiếp cho người có nhu cầu, đồng thời người đi vay trực tiếp hoàn trả nợ cho ngân hàng.

+ Cho vay gián tiếp: là các khoản cho vay được thực hiện thông qua việc mua lại các kế ước hoặc chứng từ nợ đã phát sinh và còn trong thời hạn thanh toán.

Các NHTM cho vay gián tiếp theo các loại sau:

- Chiết khấu thương phiếu: người hưởng thụ hối phiếu hoặc lệnh phiếu còn trong hạn thanh toán có thể nhượng lại cho ngân hàng. Ngân hàng sẽ cấp cho khách hàng 1 khoản tiền bằng mệnh giá trừ đi lãi chiết khấu và hoa hồng. Khi chứng từ đến

hạn thanh toán người thụ lệnh hối phiếu hoặc người phát hành lệnh phiếu có trách nhiệm thanh toán cho ngân hàng.

- Mua các phiếu bán hàng trả góp: Trong điều kiện hiện nay nhiều doanh nghiệp thực hiện bán hàng hóa theo hình thức trả góp. Tuy nhiên nguồn vốn có hạn nên cần có nguồn tài trợ của ngân hàng thông qua việc nhượng lại các phiếu bán hàng trả góp. Định kì người mua sẽ thanh toán tiền cho ngân hàng.

- Nghiệp vụ thanh tín (nghiệp vụ factoring) là nghiệp vụ mua các khoản nợ thương mại (các khoản phải thu), trong đó bên mua (factor) nhận việc thu nợ và chấp nhận rủi ro cho vay.

1.2. Hộ sản xuất

1.2.1 Khái niệm và đặc điểm kinh tế của hộ sản xuất

Mặc dù danh từ “Hộ sản xuất” ngày nay quá quen thuộc trong thực tế đời sống và trên các phương tiện thông tin đại chúng, trên các tài liệu. Song cho đến nay chưa có tài liệu chính thức nào nêu lên định nghĩa về HSX. Trong cuốn từ điển tiếng Việt cũng không có giải thích thuật ngữ về HSX mà chỉ có các từ về hộ gia đình.

Tác giả Nguyễn Văn Thanh (2015) định nghĩa hộ sản xuất là hộ gia đình tiến hành một hoặc nhiều hoạt động sản xuất, kinh doanh, dịch vụ,... khác nhau, nhưng trong phạm vi gia đình. Những hoạt động đó của hộ gia đình cũng được tiến hành trong một phạm vi không gian, đơn vị hành chính cụ thể, đó là làng, xã, thôn bản, phường, tổ dân phố,....

Theo Quyết định số 31/2007/QĐ-Ttg ngày 5/3/2007 về tín dụng đối với hộ gia đình sản xuất, kinh doanh tại vùng khó khăn có thể hiểu hộ sản xuất là các hộ gia đình thực hiện các hoạt động sản xuất, kinh doanh trong những lĩnh vực mà pháp luật không cấm.

Trong luận văn này, hộ sản xuất được xác định là một đơn vị kinh tế tự chủ thực hiện sản xuất kinh doanh và được phép kinh doanh trên một số lĩnh vực nhất định được Nhà nước thừa nhận.

Trong quan hệ kinh tế, quan hệ dân sự: Những hộ gia đình mà các thành viên có tài sản chung để hoạt động kinh tế chung trong quan hệ sử dụng đất, trong hoạt động sản xuất nông, lâm, ngư, diêm nghiệp và trong một số lĩnh vực sản xuất kinh doanh khác do pháp luật quy định, là chủ thể trong các quan hệ dân sự đó. Những hộ gia đình mà đất ở được giao cho hộ cũng là chủ thể trong quan hệ dân sự liên quan đến đất ở đó.

Chủ hộ là đại diện của hộ sản xuất trong các giao dịch dân sự vì lợi ích chung của hộ. Cha mẹ hoặc một thành viên khác đã thành niên có thể là chủ hộ. Chủ hộ có thể uỷ quyền cho thành viên khác đã thành niên làm đại diện của hộ trong quan hệ dân sự. Giao dịch dân sự do người đại diện của hộ sản xuất xác lập, thực hiện vì lợi ích chung của hộ làm phát sinh quyền, nghĩa vụ của cả hộ sản xuất.

Tài sản chung của hộ sản xuất gồm tài sản do các thành viên cùng nhau tạo lập lên hoặc được tặng cho chung và các tài sản khác mà các thành viên thoả thuận là tài sản chung của hộ. Quyền sử dụng đất hợp pháp của hộ cũng là tài sản chung của hộ sản xuất.

Hộ sản xuất phải chịu trách nhiệm dân sự về việc thực hiện quyền, nghĩa vụ dân sự do người đại diện xác lập, thực hiện nhân danh hộ sản xuất. Hộ chịu trách nhiệm dân sự bằng tài sản chung của hộ. Nếu tài sản chung của hộ không đủ để thực hiện nghĩa vụ chung của hộ, thì các thành viên phải chịu trách nhiệm liên đới bằng tài sản riêng của mình.

1.2.2 Các hình thức hoạt động kinh tế của hộ sản xuất

Do các hộ hoạt động trong lĩnh vực kinh tế nông nghiệp nông thôn nền kinh tế có những đặc trưng phát triển do bản thân nền sản xuất nông, lâm, ngư nghiệp quyết định. Hộ sản xuất hoạt động sản xuất kinh doanh trong nền kinh tế hàng hoá phụ thuộc rất nhiều vào trình độ sản xuất kinh doanh, khả năng kỹ thuật, quyền làm chủ tư liệu sản xuất và mức độ vốn đầu tư mỗi gia đình. Việc phân loại hộ có căn cứ khoa học sẽ tạo điều kiện để xây dựng các chính sách kinh tế - xã hội phù hợp nhằm đầu tư phát triển có hiệu quả kinh tế hộ phát triển nông nghiệp nông thôn.

- Căn cứ vào mục tiêu và cơ chế hoạt động gồm có:

+ Hộ hoàn toàn tự cấp không có phản ứng với thị trường. Loại hộ này có mục tiêu là tối đa hóa lợi ích, đó là việc sản xuất các sản phẩm cần thiết để tiêu dùng trong gia đình.

+ Hộ sản xuất hàng hóa chủ yếu: Loại hộ này có mục tiêu là tối đa hóa lợi nhuận được biểu hiện rõ rệt là họ phản ứng gay gắt với thị trường vốn, lao động. Hộ chủ yếu là cung ứng, bao tiêu sản phẩm nông nghiệp.

- *Theo tính chất của ngành sản xuất hộ gồm có:*

+ Hộ thuần nông là loại hộ chỉ thuần túy sản xuất nông nghiệp.

+ Hộ chuyên nông là loại hộ chuyên làm các ngành nghề tại nông thôn như cơ khí, mộc, rèn, sản xuất nguyên vật liệu xây dựng, vận tải, thủ công mỹ nghệ, dệt, may, làm dịch vụ kỹ thuật cho nông nghiệp.

+ Hộ kiêm nông là loại hộ vừa làm nông nghiệp vừa làm nghề tiểu thủ công nghiệp, nhưng thu nhập từ nông nghiệp là chính.

+ Hộ buôn bán là loại hộ hoạt động ở nơi đông dân cư, có quầy hàng hoặc buôn bán ở chợ. Các hộ này thường cung ứng dịch vụ, bao tiêu sản phẩm cho các hộ trên địa bàn nông thôn.

1.2.3 Những đặc điểm tiếp cận tín dụng của hộ sản xuất

1.2.3.1 Đặc điểm về nhu cầu tiếp cận

Phần lớn kinh tế hộ ít tiếp cận tiến bộ khoa học, kỹ thuật nên nếu như không có một sự đảm bảo, tư vấn về việc làm, kinh tế, phát triển sản xuất từ phía người cung cấp vốn thì chắc chắn họ sẽ hạn chế tiếp cận với vốn vay.

Thường quan hệ tín dụng với ngân hàng thông qua sự giới thiệu của những người quen. Quan tâm đến lãi suất, phí trong các quan hệ khi vay vốn hoặc sử dụng dịch vụ, hay so sánh giá cả của các ngân hàng với nhau để chọn lựa.

Quan tâm tới thủ tục vay vốn, quan tâm đến sự thuận tiện, quan tâm đến sự đối xử thân thiện, vui vẻ nhiệt tình của nhân viên ngân hàng. Nhu cầu được chăm sóc ngày càng tăng, sẵn sàng thay đổi ngân hàng nếu không được quan tâm

Quan tâm tới chính sách ưu đãi, hỗ trợ của Nhà nước, Chính phủ đối với khoản vay.

Các nhân tố ảnh hưởng đến nhu cầu tín dụng:

- Nhân tố thuộc về bản thân chủ thể đi vay: dân tộc, tuổi, giới tính, trình độ học vấn, thu nhập, chi tiêu, tiết kiệm...
- Nhân tố ảnh hưởng từ quá trình tiếp cận tín dụng: sự đa dạng và các qui định về lãi suất, thủ tục vay vốn, tài sản đảm bảo, lượng vốn được cung cấp, thời gian trả nợ, uy tín của tổ chức cấp tín dụng, loại hình ngân hàng....
- Nhân tố ảnh hưởng chung bởi nền kinh tế địa phương, trong nước và quốc tế.

1.2.3.2 Đặc điểm về khả năng tiếp cận

Kinh tế hộ hộ sản xuất đóng vai trò quan trọng đối với sự phát triển nền kinh tế của địa phương, của cả nước nói chung và ngân hàng nói riêng. Tuy nhiên trong quá trình tồn tại và tiếp tục phát triển, khu vực kinh tế hộ sản xuất vẫn còn gặp không ít trở ngại như: Xin cấp giấy phép, khó khăn trong tìm kiếm mặt bằng sản xuất, mặt bằng nước, những trở ngại về cơ chế thuế, hạn chế về thông tin, trình độ quản lý...nên việc vay các khoản vốn lớn để mở rộng SXKD gặp nhiều khó khăn.

Hoạt động sản xuất kinh doanh của kinh tế hộ sản xuất còn chứa đựng nhiều rủi ro, do diễn biến thời tiết phức tạp, khó lường, dịch bệnh, sâu bệnh luôn rình rập, thị trường tiêu thụ sản phẩm nông sản, thực phẩm chưa ổn định... Tất cả những điều đó đã gây ra những khó khăn nhất định đến khả năng tiếp cận tín dụng của kinh tế hộ.

Chính sách đất đai hiện nay cũng khó để tăng cường khả năng tích tụ ruộng đất và mở rộng quy mô chuyên canh vật nuôi cây trồng theo mô hình các trang trại lớn. Mô hình cây trồng vật nuôi an toàn. Điều này cũng hạn chế nhất định nhu cầu vay vốn lớn để phát triển, tạo ra sự chuyển dịch mạnh mẽ cơ cấu nông nghiệp, nông thôn theo hướng công nghiệp hóa- hiện đại hóa.

1.3. Hoạt động cho vay của Ngân hàng thương mại đối với hộ sản xuất

1.3.1 Khái niệm và đặc điểm cho vay hộ sản xuất trong các Ngân hàng thương mại

1.3.1.1 Khái niệm cho vay HSX trong các Ngân hàng thương mại

Cho vay là hình thức cấp tín dụng, theo đó bên cho vay giao hoặc cam kết giao

cho khách hàng một khoản tiền để sử dụng vào mục đích xác định trong một thời gian nhất định theo thỏa thuận với nguyên tắc có hoàn trả cả gốc và lãi. Do hoạt động này làm phát sinh một khoản nợ nên bên cho vay còn gọi là chủ nợ, bên đi vay gọi là con nợ. Trong hoạt động tín dụng của ngân hàng còn sử dụng thuật ngữ “Tín dụng hộ”. Tín dụng hộ sản xuất là quan hệ tín dụng ngân hàng giữa một bên là ngân hàng với một bên là thành phần hộ phát triển kinh tế hộ sản xuất. Trong đó, ngân hàng là người chuyển nhượng tạm thời một lượng giá trị (người cung ứng vốn - người cho vay), còn hộ là người nhận lượng giá trị đó (nhận cung ứng vốn - người đi vay). Sau một thời gian nhất định hộ trả lại số vốn đã nhận từ ngân hàng, số vốn hoàn trả lại lớn hơn số vốn ban đầu (phần lớn hơn gọi là lãi).

1.3.1.2 Đặc điểm cho vay HSX trong các Ngân hàng thương mại

* Tại Việt Nam hiện nay, trên 70% dân số sinh sống ở nông thôn và đại bộ phận còn sản xuất mang tính chất tự cấp, tự túc. Trong điều kiện đó, *HSX là đơn vị kinh tế cơ sở mà chính ở đó diễn ra quá trình phân công tổ chức lao động, chi phí cho sản xuất, tiêu thụ, thu nhập, phân phối và tiêu dùng.*

* Đặc điểm HSX ở Việt Nam:

- *Hộ sản xuất được hình thành theo những đặc điểm tự nhiên, rất đa dạng:* Tuỳ thuộc vào hình thức sinh hoạt ở mỗi vùng và địa phương mà HSX hình thành một kiểu cách sản xuất, cách tổ chức riêng trong phạm vi gia đình. Các thành viên trong hộ quan hệ với nhau hoàn toàn theo cấp vị, có cùng sở hữu kinh tế. Trong mô hình sản xuất chủ hộ cũng là người lao động trực tiếp, làm việc có trách nhiệm và hoàn toàn tự giác. Sản xuất của hộ khá ổn định, vốn luân chuyển chậm so với các ngành khác.

- *Đối tượng sản xuất phát triển hết sức phức tạp và đa dạng:* Chi phí sản xuất thường là thấp, vốn đầu tư có thể rải đều trong quá trình sản xuất của hộ mang tính thời vụ, cùng một lúc có thể kinh doanh sản xuất nhiều loại cây trồng, vật nuôi hoặc tiến hành các ngành nghề khác lúc nông nhàn, vì vậy thu nhập cũng rải đều, đó là yếu tố quan trọng tạo điều kiện cho kinh tế hộ phát triển toàn diện.

- *Trình độ sản xuất của hộ ở mức thấp*, chủ yếu là sản xuất thủ công, máy móc có chăng cũng còn ít, giản đơn, tổ chức sản xuất mang tính tự phát, quy mô nhỏ không được đào tạo bài bản. Hộ sản xuất hiện nay nói chung vẫn hoạt động sản xuất kinh doanh theo tính chất truyền thống, thái độ lao động thường bị chi phối bởi tình cảm đạo đức gia đình và nếp sinh hoạt theo phong tục tập quán của làng quê.

- *Quy mô sản xuất của hộ thường nhỏ*, hộ có sức lao động, có các điều kiện về đất đai, mặt nước nhưng thiếu vốn, thiếu hiểu biết về khoa học, kỹ thuật, thiếu kiến thức về thị trường nên sản xuất kinh doanh còn mang nặng tính tự cấp, tự túc. Nếu không có sự hỗ trợ của Nhà nước về cơ chế chính sách, về vốn thì kinh tế hộ không thể chuyển sang sản xuất hàng hoá, không thể tiếp cận với cơ chế thị trường.

Từ những đặc điểm trên ta thấy kinh tế hộ rất dễ chuyển đổi hoặc mở rộng cơ cấu vì chi phí bỏ ra ít, trình độ khoa học kỹ thuật thấp.

1.3.2 Các phương thức cho vay hộ sản xuất của các Ngân hàng thương mại

Trên cơ sở nhu cầu sử dụng vốn vay của từng khoản vay của khách hàng và khả năng kiểm tra, giám sát của ngân hàng, ngân hàng nơi cho vay thỏa thuận với khách hàng vay về việc lựa chọn các phương thức cho vay sau đây:

+ Cho vay từng lần: Áp dụng đối với khách hàng có quan hệ không thường xuyên hoặc có nhu cầu vay vốn từng lần, mỗi lần vay vốn khách hàng và ngân hàng lập thủ tục vay vốn theo quy định và ký hợp đồng tín dụng.

+ Cho vay theo hạn mức tín dụng: Áp dụng đối với khách hàng sản xuất, kinh doanh, dịch vụ ổn định, hộ gia đình có mô hình kinh tế tổng hợp, có quan hệ uy tín với ngân hàng và có nhu cầu vay vốn ngắn hạn thường xuyên, có đặc điểm SXKD, luân chuyển vốn không phù hợp với phương thức cho vay từng lần.

+ Cho vay theo dự án đầu tư: Cho khách hàng vay vốn để thực hiện các dự án đầu tư phát triển sản xuất, kinh doanh, dịch vụ và các dự án đầu tư phục vụ đời sống. Ngân hàng nơi cho vay cùng khách hàng ký hợp đồng tín dụng và thỏa thuận mức vốn đầu tư duy trì cho cả thời gian đầu tư của dự án, phân định các kỳ hạn trả nợ.

+ Cho vay trả góp: Đây là loại cho vay mà ngân hàng cùng khách hàng xác

định và thỏa thuận số tiền lãi vay phải trả cộng với số nợ gốc được chia ra để trả nợ theo nhiều kỳ hạn trong thời hạn cho vay. Số tiền vay được trả nợ thành nhiều kỳ hạn đều nhau với tổng số tiền trả nợ gốc và lãi của mỗi kỳ hạn bằng nhau, trong đó số tiền trả lãi được tính trên dư nợ thực tế và số ngày thực tế của kỳ hạn trả nợ đó. Loại cho vay này được áp dụng cho các khoản vay có thời hạn dài như cho vay bất động sản, cho vay mua sắm máy móc thiết bị, công nghệ...

+ Cho vay thông qua nghiệp vụ phát hành và sử dụng thẻ tín dụng: NHTM nơi cho vay chấp thuận cho khách hàng được sử dụng số vốn vay trong phạm vi hạn mức tín dụng để thanh toán tiền mua hàng hóa, dịch vụ và rút tiền mặt tại máy rút tiền tự động hoặc điểm ứng tiền mặt là đại lý của NHTM đó. Khi cho vay phát hành và sử dụng thẻ tín dụng, NHTM nơi cho vay và khách hàng phải tuân theo các quy định của Chính phủ và NHNN Việt Nam về phát hành và sử dụng thẻ tín dụng.

+ Cho vay theo hạn mức thấu chi là hình thức cho vay gắn liền với việc sử dụng tài khoản thanh toán của khách hàng, ngân hàng thỏa thuận bằng văn bản chấp thuận cho khách hàng được chi vượt số tiền hiện có trên tài khoản thanh toán của khách hàng phù hợp với các quy định của Chính phủ và NHNN Việt Nam về hoạt động thanh toán qua các tổ chức cung ứng dịch vụ thanh toán.

1.4 Mở rộng hoạt động cho vay hộ sản xuất của các Ngân hàng thương mại

1.4.1 Sự cần thiết phải mở rộng cho vay hộ sản xuất

Trong nền kinh tế hàng hóa, các loại hình kinh tế không thể tiến hành sản xuất kinh doanh nếu không có vốn. Ở nước ta hiện nay, thiếu vốn là hiện tượng thường xuyên xảy ra đối với các đơn vị kinh tế, không chỉ riêng đối với kinh tế hộ sản xuất. Vì vậy, nguồn vốn vay ngân hàng đóng vai trò hết sức quan trọng, nó không những đảm bảo quá trình sản xuất kinh doanh bình thường mà còn mở rộng sản xuất, cải tiến kỹ thuật, áp dụng kỹ thuật mới đảm bảo thắng lợi trong hoạt động kinh doanh. Riêng đối với kinh tế hộ sản xuất, vốn vay ngân hàng có vai trò quan trọng trong việc phát triển kinh tế, thúc đẩy nông nghiệp nông thôn nước ta phát triển, mở rộng ngành nghề và dịch vụ. Do đó, tăng cường cho vay đối với kinh tế hộ sản xuất ngày

càng có ý nghĩa quan trọng, cụ thể:

Thứ nhất, nguồn vốn vay từ ngân hàng đáp ứng được nhu cầu vốn cho hộ sản xuất duy trì quá trình sản xuất liên tục, góp phần đầu tư phát triển kinh tế.

Do đặc trưng sản xuất kinh doanh của hộ và sự chuyên môn hóa sản xuất trong xã hội ngày càng cao, đã dẫn đến tình trạng các hộ khi chưa thu hoạch sản phẩm, chưa có hàng hóa để bán và chưa có thu nhập, trong khi đó họ vẫn cần tiền để trang trải cho các khoản chi phí sản xuất, mua sắm đổi mới trang thiết bị và rất nhiều khoản chi phí khác. Những lúc đó các hộ sản xuất cần có sự trợ giúp của vốn vay Ngân hàng để đủ vốn duy trì sản xuất liên tục. Nhờ có sự hỗ trợ về vốn, các hộ sản xuất có thể sử dụng hiệu quả các nguồn lực sẵn có khác như lao động, tài nguyên để tạo ra sản phẩm cho xã hội, thúc đẩy việc sắp xếp, tổ chức lại sản xuất, hình thành cơ cấu kinh tế hợp lý. Từ đó nâng cao đời sống vật chất cũng như tinh thần cho mọi người.

Thứ hai, tăng cường cho vay kinh tế hộ sản xuất góp phần thúc đẩy quá trình tập trung vốn và tập trung sản xuất.

Trong cơ chế thị trường, vai trò tập trung vốn tập trung sản xuất của tín dụng Ngân hàng đã thực hiện ở mức độ cao hơn hẳn với cơ chế bao cấp cũ. Bằng cách tập trung vốn vào kinh doanh giúp cho các hộ có điều kiện để mở rộng sản xuất, làm cho sản xuất kinh doanh có hiệu quả hơn, thúc đẩy quá trình tăng trưởng kinh tế và đồng thời Ngân hàng cũng đảm bảo hạn chế được rủi ro tín dụng.

Thực hiện tốt chức năng là cầu nối giữa tiết kiệm và đầu tư, Ngân hàng quan tâm đến nguồn vốn đã huy động được để cho hộ vay. Vì vậy Ngân hàng sẽ thúc đẩy các hộ sử dụng vốn tín dụng có hiệu quả, tăng nhanh vòng quay vốn, tiết kiệm vốn cho sản xuất và lưu thông. Trên cơ sở đó hộ sản xuất biết phải tập trung vốn như thế nào để sản xuất góp phần tích cực vào quá trình vận động liên tục của nguồn vốn.

Thứ ba, tăng cường cho vay kinh tế hộ sản xuất sẽ tạo điều kiện phát huy các ngành nghề truyền thống, ngành nghề mới, giải quyết việc làm cho người lao động.

Để phù hợp với xu thế phát triển kinh tế theo cơ chế thị trường có sự quản lý của Nhà nước, bên cạnh việc thúc đẩy sự chuyển đổi cơ cấu kinh tế theo hướng

công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước chúng ta cũng phải quan tâm đến ngành nghề truyền thống có khả năng đạt hiệu quả kinh tế, đặc biệt trong quá trình thực hiện CNH-HĐH nông nghiệp, nông thôn. Phát huy được làng nghề truyền thống cũng chính là phát huy được nội lực của kinh tế hộ và vốn vay Ngân hàng sẽ là công cụ tài trợ cho các ngành nghề mới thu hút, giải quyết việc làm cho người lao động. Thúc đẩy sự phát triển kinh tế một cách toàn diện từ các ngành nông, lâm, ngư nghiệp và thủy sản.

Thứ tư, tăng cường cho vay kinh tế hộ sản xuất không những có vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy phát triển kinh tế mà còn có vai trò to lớn về mặt xã hội.

Thông qua việc mở rộng cho vay sản xuất đối với các hộ sản xuất đã góp phần giải quyết công ăn việc làm cho người lao động. Đó là một trong những vấn đề cấp bách hiện nay ở nước ta nhằm hạn chế được những tiêu cực xã hội. Cho hộ sản xuất vay vốn phát triển nhiều ngành nghề, giải quyết việc làm cho lao động dư thừa ở nông thôn, hạn chế những luồng di dân vào các thành phố lớn. Vì thực hiện được vấn đề này sẽ làm cho thu nhập của nông dân tăng lên, đời sống văn hóa được cải thiện hơn, kinh tế - xã hội tăng lên, khoảng cách giữa nông thôn và thành thị được thu hẹp gần nhau hơn, hạn chế bớt sự phân hóa bất hợp lý trong xã hội, giữ vững an ninh chính trị xã hội.

Ngoài ra tăng cường cho vay kinh tế hộ sản xuất còn góp phần thực hiện tốt các chính sách đổi mới của Đảng và Nhà nước, điển hình là chính sách xoá đói giảm nghèo. Xây dựng và đổi mới cơ sở hạ tầng nông thôn, từng bước thu hẹp khoảng cách giữa nông thôn và thành thị. Tín dụng Ngân hàng thúc đẩy các sản xuất phát triển nhanh làm thay đổi bộ mặt nông thôn, các hộ nghèo trở lên khá hơn, hộ khá trở lên giàu hơn. Chính vì lẽ đó các tệ nạn xã hội dần dần được xoá bỏ như: Rượu chè, cờ bạc, mê tín dị đoan... nâng cao trình độ dân trí, trình độ chuyên môn của lực lượng lao động. Qua đây chúng ta thấy được vai trò của tín dụng Ngân hàng trong việc củng cố lòng tin của nông dân nói chung và của kinh tế hộ nói riêng vào sự lãnh đạo của Đảng và Nhà nước.

1.4.2 Nội dung và các tiêu chí đánh giá hoạt động mở rộng cho vay hộ sản xuất của Ngân hàng thương mại

Nội dung tăng cường cho vay chủ yếu đẩy mạnh việc thu hút khách hàng thông qua việc ngân hàng phải đáp ứng tốt các nhu cầu hợp lý của khách hàng về khối lượng tín dụng, đa dạng hóa các hình thức cho vay, mở rộng được đối tượng, địa bàn và lĩnh vực cho vay. Cụ thể:

1.4.2.1 Mở rộng quy mô hoạt động cho vay hộ sản xuất:

Việc mở rộng quy mô hoạt động cho vay có thể thực hiện bằng các hình thức sau:

Nói đến mở rộng quy mô cho vay là nói đến tăng số lượng khách hàng, tăng khoản vay tín dụng trên một khách hàng. Vì vậy có thể hiểu mở rộng quy mô hoạt động cho vay kinh tế hộ sản xuất là sự đáp ứng các yêu cầu ngày càng tăng của khách hàng về sản phẩm, chất lượng và quy mô tín dụng. Tăng quy mô tín dụng còn được thực hiện trên cơ sở đa dạng hóa các đối tượng cho vay, mở rộng đối tượng khách hàng phục vụ.

Quy mô tín dụng được đánh giá thông qua doanh số cho vay, dư nợ cho vay đối với các ngành, các thành phần kinh tế hoặc đối với từng nhóm khách hàng cụ thể.

Chỉ tiêu chủ yếu để đánh giá quy mô cho vay kinh tế hộ sản xuất là mức dư nợ cho vay. Vì vậy, thực chất của quá trình mở rộng cho vay là quá trình tăng trưởng dư nợ cho vay thông qua các chỉ tiêu cần xem xét.

Chỉ tiêu: Tỷ trọng cho vay kinh tế hộ sản xuất

Dư nợ cho vay kinh tế HSX

Tỷ trọng cho vay KT HSX = ----- x 100 (%)

Tổng dư nợ cho vay

Ý nghĩa: Ngân hàng dùng chỉ tiêu tương đối phản ánh tỷ trọng cho vay kinh tế hộ sản xuất trong tổng dư nợ cho vay của ngân hàng trong một năm nhằm phản ánh mức độ đáp ứng nhu cầu vốn của kinh tế hộ sản xuất để mở rộng SXKD. Tỷ trọng cao hay thấp tùy thuộc vào nhu cầu vốn của hộ cũng như chính sách mở rộng cho

vay của ngân hàng đối với kinh tế hộ.

Chỉ tiêu: *Dư nợ cho vay bình quân/hộ sản xuất*

Dư nợ cho vay kinh tế sản xuất

$$\text{Dư nợ cho vay bình quân/HSX} = \frac{\text{Dư nợ cho vay kinh tế sản xuất}}{\text{Tổng số hộ vay vốn}}$$

Ý nghĩa: Chỉ tiêu này phản ánh số tiền vay của mỗi lượt hộ. Số tiền vay càng cao chứng tỏ NHTM cho hộ vay tăng lên, thể hiện quy mô hoạt động SXKD của hộ tăng lên.

Chỉ tiêu: *Tốc độ tăng trưởng dư nợ cho vay kinh tế hộ sản xuất hàng năm*

Dư nợ năm sau - Dư nợ năm trước

$$\text{Tốc độ tăng trưởng} = \frac{\text{Dư nợ năm sau} - \text{Dư nợ năm trước}}{\text{Dư nợ năm trước}} \times 100 (\%)$$

Ý nghĩa: Phản ánh việc mở rộng cho vay đối với kinh tế hộ sản xuất, sử dụng kết hợp với chỉ tiêu tỷ lệ nợ quá hạn có thể biết được việc mở rộng cho vay có chất lượng đảm bảo an toàn hoạt động tín dụng của ngân hàng hay không.

Chỉ tiêu: *Vòng quay vốn cho vay kinh tế hộ sản xuất*

Doanh số thu nợ KT hộ sản xuất

$$\text{Vòng quay vốn tín dụng kinh tế hộ sản xuất} = \frac{\text{Doanh số thu nợ KT hộ sản xuất}}{\text{Dư nợ bình quân KT hộ sản xuất}}$$

Trong đó:

Dư nợ đầu năm + Dư nợ cuối năm

$$\text{Dư nợ bình quân kinh tế hộ sản xuất} = \frac{\text{Dư nợ đầu năm} + \text{Dư nợ cuối năm}}{2}$$

2

Ý nghĩa: Chỉ tiêu này cho ta biết ngân hàng thu nợ được bao nhiêu đồng để có thể lại cho vay dự án mới. Đây là chỉ tiêu xem xét chất lượng hoạt động cho vay, nó phản ánh tần suất sử dụng vốn. Vòng quay của vốn càng lớn với dư nợ luôn tăng thì càng tốt vì điều đó khẳng định ngân hàng thu được nhiều nợ và chứng tỏ nguồn vốn ngân hàng đã đầu tư hoạt động có hiệu quả, tiết kiệm chi phí, tạo ra lợi nhuận lớn hơn cho ngân hàng. Ngược lại, nếu vòng quay của vốn càng nhỏ thì việc thu nợ

của ngân hàng là kém và nguồn vốn ngân hàng đã đầu tư sử dụng kém hiệu quả.

1.4.2.2 Đa dạng hóa các loại hình cho vay

Nhu cầu của khách hàng ngày càng đa dạng và khắt khe hơn nên các ngân hàng phải không ngừng cải tiến, phát triển các sản phẩm của mình cũng như không ngừng tăng cường khả năng cung ứng cho khách hàng những dịch vụ tốt nhất nhằm đáp ứng nhu cầu của khách hàng. Đa dạng các loại hình cho vay là phát triển và mở thêm các sản phẩm tín dụng hiện có.

Đa dạng các loại hình cho vay thể hiện thông qua việc đa dạng hóa phương thức cho vay. Hiện tại các NHTM có các phương thức cho vay kinh tế hộ cụ thể như: Cho vay trực tiếp và cho vay gián tiếp; cho vay từng lần; cho vay theo hạn mức tín dụng; cho vay theo dự án đầu tư; cho vay trả góp; cho vay có thế chấp bằng tài sản và cho vay không thế chấp bằng tài sản.

Việc đa dạng các hình thức, phương thức cho vay sẽ giúp ngân hàng có thêm nhiều sản phẩm dịch vụ để phục vụ cho nhu cầu của khách hàng, tạo điều kiện cho khách hàng lựa chọn hình thức phù hợp với mục đích của mình. Trong điều kiện cạnh tranh của cơ chế thị trường, ngân hàng nào có danh mục sản phẩm càng phong phú, đa dạng, tiện lợi sẽ thu hút được nhiều khách hàng hơn, là cơ sở để phát triển và đánh giá việc tăng cường hoạt động cho vay.

Đa dạng hóa các loại hình cho vay có thể đánh giá qua các chỉ tiêu như số lượng các loại hình mới được phát triển thêm hoặc tỷ trọng, tốc độ tăng trưởng của các loại hình vay vốn.

1.4.2.3 Mở rộng lĩnh vực, địa bàn cho vay

Tiếp tục ưu tiên cho vay nông nghiệp, nông thôn. Theo đó, những lĩnh vực được ưu tiên cho vay hàng đầu bao gồm: Cho vay các chi phí sản xuất, kinh doanh các sản phẩm, dịch vụ trong lĩnh vực nông, lâm, ngư, diêm nghiệp; cho vay đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng ở nông thôn; cho vay phát triển ngành nghề tại nông thôn; cho vay phục vụ sản xuất công nghiệp, thương mại và cung ứng các dịch vụ phi nông nghiệp trên địa bàn nông thôn; cho vay trong lĩnh vực tiêu dùng như: mua nhà ở, phương tiện đi lại....

Ngoài việc ưu tiên cho vay đối với nông nghiệp và nông thôn, NHTM cho vay theo các chương trình kinh tế của Chính phủ: Cho vay hộ thuộc đối tượng được hưởng chính sách tín dụng ưu đãi theo chỉ định của Chính phủ, hướng dẫn của NHNN Việt Nam và của các NHTM.

Chỉ tiêu để đánh giá mở rộng lĩnh vực cho vay dựa trên tỷ trọng cho vay của các ngành nghề vay vốn.

Các NHTM thực hiện cho vay trực tiếp đến hộ tại địa bàn quận, huyện, thị xã, thành phố bảo đảm nguyên tắc có hiệu quả kinh tế - xã hội, không phân biệt thành phần kinh tế, ưu tiên cho vay để thực hiện các dự án do Chính phủ chỉ định như chính sách tín dụng phục vụ phát triển nông nghiệp, nông thôn; chú trọng cho vay đối với hộ ở vùng núi cao, hải đảo, vùng xa, vùng sâu, vùng kinh tế mới, vùng đồng bào dân tộc tập trung.

Để đánh giá việc mở rộng địa bàn cho vay các NHTM dựa trên tỷ trọng cho vay và tốc độ tăng trưởng dư nợ giữa các địa bàn.

1.4.3 Các nhân tố ảnh hưởng đến mở rộng cho vay hộ sản xuất

Mở rộng cho vay kinh tế HSX có ý nghĩa rất lớn đối với ngân hàng, vì nó quyết định đến sự tăng trưởng tín dụng của ngân hàng. Vì đối tượng khách hàng HSX chiếm 70% lượng khách hàng ở các NHTM. Mở rộng cho vay nhằm đa dạng đối tượng khách hàng, nâng cao nguồn thu và chiếm lĩnh thị phần. Trên thực tế, việc mở rộng cho vay kinh tế HSX trong thời gian qua bị ảnh hưởng bởi nhiều nhân tố cả chủ quan lẫn khách quan sau:

1.4.3.1 Các chính sách của Nhà nước và Ngân hàng Nhà nước

Đa số kinh tế HSX không bắt kịp những thay đổi của các chính sách kinh tế vĩ mô cũng như đòi hỏi ngày càng cao và luôn thay đổi của thị trường nhất là về chất lượng, chủng loại, giá cả sản phẩm hàng hóa. Mặt khác, sự hỗ trợ của Nhà nước về vốn, công nghệ, cơ sở hạ tầng trong nông nghiệp, nông thôn còn thấp kém, mạng lưới cung cấp nguyên liệu đầu vào, thị trường tiêu thụ sản phẩm chưa phát triển đã ảnh hưởng tới khả năng sản xuất của các hộ. Điều này cũng ảnh hưởng tới việc mở rộng cho vay của ngân hàng.

Ngoài ra, ngân hàng là một trong những ngành phải chịu sự giám sát chặt chẽ của cơ quan pháp luật và cơ quan chức năng như: cơ chế cho vay, về đảm bảo tiền vay, về hành lang pháp lý, về tiêu thụ, bao tiêu sản phẩm, trợ giá trong sản xuất nông nghiệp, đối tượng cho vay... nên nhiều hộ chưa mạnh dạn đầu tư vốn vào sản xuất kinh doanh dẫn đến nhu cầu vay vốn còn ít. Do đó, các quy định pháp lý của NHNN và Chính phủ có thể khuyến khích và cũng có thể hạn chế cho vay nói chung và cho vay kinh tế hộ nói riêng. Đó là các quy định như quy định của NHNN không chế các NHTM trong việc huy động theo tỷ lệ vốn tự có, quy định tỷ lệ cho vay tối đa đối với một khách hàng trên vốn tự có...

Môi trường pháp lý ổn định, tạo điều kiện và cơ sở pháp lý để hoạt động cho vay ngân hàng cũng như hoạt động SXKD của kinh tế hộ được tiến hành một cách thuận lợi. Những quy định cụ thể của pháp luật về cho vay và các lĩnh vực khác có liên quan đến hoạt động cho vay là cơ sở để xử lý, giải quyết khi xảy ra các tranh chấp khi cho vay một cách hữu hiệu nhất. Ngược lại, nếu môi trường pháp lý không chặt chẽ nhiều khe hở và bất cập sẽ tạo cơ hội cho các hộ yếu kém làm ăn bất chính, lừa đảo lẫn nhau và lừa đảo ngân hàng. Môi trường pháp lý không chặt chẽ và thiếu sự ổn định cũng khiến các nhà đầu tư trung thực e dè, không dám mạnh dạn đầu tư phát triển sản xuất kinh doanh do đó hạn chế nhu cầu về vốn tín dụng ngân hàng.

1.4.3.2 Nhân tố thuộc về phía kinh tế HSX.

Yếu tố chủ quan của khách hàng vay vốn cũng là những yếu tố cơ bản tác động đến việc mở rộng cho vay của NHTM như:

Nhu cầu mở rộng đầu tư SXKD của kinh tế HSX. Những năm gần đây, nhu cầu mở rộng sản xuất, kinh doanh của kinh tế hộ nói chung, của kinh tế HSX nói riêng luôn gặp không ít khó khăn, do thiếu vốn đầu tư, sự biến động của giá cả thị trường, thiên tai, dịch bệnh, đầu ra sản phẩm. Với tình trạng hiện tại của một nền kinh tế có ảnh hưởng tới tất cả mọi hoạt động kinh tế diễn ra trong nó, và hoạt động cho vay cũng không nằm ngoài quy luật đó. Thậm chí hoạt động này của ngân hàng chịu ảnh hưởng rất lớn bởi tình trạng này. Bất kỳ loại hàng hóa hay dịch vụ nào muốn tiêu thụ được thì cần phải có người mua. Tín dụng ngân hàng cũng vậy, ngân

hàng không thể cho vay nếu như không có người vay. Xét trong phạm vi toàn bộ nền kinh tế thì nhu cầu vốn cho đầu tư phát triển luôn là cần thiết nhưng với từng NHTM thì không phải lúc nào cũng như vậy. Do số lượng hộ có quan hệ với ngân hàng là có hạn và có những lúc nhu cầu đầu tư của khách hàng này không cao, chẳng hạn trong giai đoạn hoạt động kinh doanh gặp khó khăn các hộ thường có xu hướng thu hẹp sản xuất. Trong trường hợp đó nhu cầu vốn đầu tư SXKD của các hộ sẽ không cao và do đó ngân hàng sẽ gặp khó khăn nếu muốn mở rộng cho vay.

Khả năng của hộ trong việc đáp ứng các điều kiện, tiêu chuẩn tín dụng của ngân hàng. Để đảm bảo an toàn, tránh rủi ro khi cho vay, các NHTM thường đặt ra những điều kiện, tiêu chuẩn tín dụng nhằm phân loại, chọn ra những khách hàng có thể hay không thể cho vay. Chỉ những khách hàng nào đáp ứng đầy đủ các yêu cầu của ngân hàng thì mới được xem xét cho vay. Những điều kiện tiêu chuẩn này có thể rất khác nhau tùy theo ngân hàng cụ thể, song nhìn chung các ngân hàng đều quan tâm tới một số vấn đề sau: tính hợp lý, hợp pháp của mục đích sử dụng vốn, năng lực tài chính, năng lực sản xuất kinh doanh của hộ, tính khả thi của dự án, các biện pháp bảo đảm. Rõ ràng khả năng của HSX trong việc đáp ứng các điều kiện, tiêu chuẩn tín dụng sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến chất lượng cho vay của ngân hàng. Bởi nếu đa số các khách hàng không thể đáp ứng được yêu cầu của ngân hàng, có thể do điều kiện đặt ra quá khắt khe, không thực tế hoặc do khả năng của các hộ quá thấp, thì ngân hàng không thể mở rộng cho vay.

Bên cạnh đó, khả năng của hộ trong việc quản lý và sử dụng khoản vay có hiệu quả cũng ảnh hưởng tới việc mở rộng cho vay của Ngân hàng. Khi cho vay thì ngân hàng trông đợi khoản trả nợ sẽ được lấy từ chính kết quả hoạt động kinh doanh chứ không phải bằng cách phát mại tài sản thế chấp, cầm cố. Điều này lại phụ thuộc vào hiệu quả quản lý và sử dụng vốn vay của hộ. Có nhiều yếu tố cần thiết để đảm bảo cho việc sử dụng vốn vay của kinh tế HSX đạt hiệu quả cao, trong đó có một số nhân tố giữ vai trò quyết định như vị thế, năng lực thị trường của hộ, năng lực công nghệ, trình độ quản lý của hộ bao gồm cả trình độ sản xuất và quản lý, năng lực SXKD. Với một trình độ sản xuất phù hợp và trình độ quản lý khoa học, hộ có thể

đạt được kết quả SXKD tốt, sẽ có khả năng tài chính để trả nợ ngân hàng. Ngược lại thì khả năng trả nợ ngân hàng là khó khăn.

1.4.3.3 Nhân tố thuộc về phía Ngân hàng thương mại

Đây cũng là những nhân tố ảnh hưởng lớn đến việc mở rộng cho vay của NHTM, những nhân tố thuộc về bản thân, nội tại ngân hàng liên quan đến sự phát triển của ngân hàng trên tất cả các mặt ảnh hưởng tới hoạt động cho vay, có thể liệt kê các nhân tố sau:

- Mục tiêu và chính sách tín dụng

Khi quyết định mở rộng tín dụng đối với khách hàng mới và cũ, Ngân hàng phải căn cứ vào mục tiêu, chiến lược kinh doanh trong từng giai đoạn nhất định, căn cứ vào chính sách tín dụng mà Ngân hàng đang áp dụng. Chiến lược này được xây dựng phù hợp với từng giai đoạn phát triển của nền kinh tế, căn cứ vào định hướng phát triển của Đảng và Nhà nước. Các mục tiêu và chính sách của Ngân hàng có thể ảnh hưởng đến việc mở rộng và nâng cao chất lượng tín dụng đối với kinh tế HSX bao gồm:

+ Hạn chế tập trung vốn vào một nhóm đối tượng khách hàng để đa dạng hoá rủi ro. Đây là chiến lược không bỏ trứng vào một giỏ.

+ Mục tiêu phục vụ tốt nhất lợi ích kinh tế- chính trị- xã hội của địa phương.

+ Ngân hàng sẽ tập trung vào đối tượng khách hàng tiềm năng hay khách hàng truyền thống. Nói cách khác Ngân hàng cần mở rộng thị trường bằng cách mở rộng khách hàng mới hay đi vào chiều sâu để tăng sức cạnh tranh với các đối thủ khác.

Mục tiêu, chiến lược kinh doanh và chính sách tín dụng sẽ cho biết Ngân hàng có tham gia và mở rộng tín dụng với đối tượng khách hàng này không. Chỉ khi mục tiêu và chính sách tín dụng đã được xác định các Ngân hàng mới có thể tiến hành các hoạt động cho vay và mở rộng tín dụng.

- Quy trình tín dụng

Quy trình tín dụng là hệ thống các bước công việc, những nội dung cơ bản, những quy trình nghiệp vụ phải tiến hành trong quá trình cho vay. Quy trình tín

dụng được bắt đầu từ khi khách hàng đến liên hệ vay vốn và kết thúc khi khách hàng tất toán hợp đồng. Chất lượng tín dụng có tốt hay không tốt tùy thuộc vào các quy định ở từng bước quy trình tín dụng. Việc xây dựng được quy trình tín dụng đơn giản mà vẫn đảm bảo được các nguyên tắc tín dụng sẽ giúp cho ngân hàng phát triển được khách hàng ngày càng nhiều hơn.

- Khả năng về vốn

Ngân hàng không thể mở rộng tín dụng đối với một nhóm đối tượng nào đó nếu như bản thân ngân hàng không có khả năng về vốn, tức là ngân hàng không thể tăng cường cho vay nếu như nguồn vốn của ngân hàng không tăng. Hơn nữa với một nguồn vốn hạn hẹp, ngân hàng không muốn đầu tư toàn bộ tài sản của mình vào một nhóm đối tượng khách hàng bởi vì như vậy ngân hàng sẽ không theo đuổi được mục tiêu đa dạng hóa rủi ro, giảm thiểu rủi ro. Một ngân hàng có tiềm lực tài chính hùng mạnh, hoạt động trên nhiều lĩnh vực thì khả năng tồn tại và phát triển sẽ bền vững hơn do rủi ro ít hơn, phân tán hơn.

- Mạng lưới kênh phân phối

Mạng lưới hoạt động của ngân hàng là tất cả các chi nhánh, điểm giao dịch, văn phòng đại diện trong và ngoài nước. Hoạt động cho vay kinh tế HSX là hoạt động nhỏ lẻ, họ sống rộng khắp trong địa bàn dân cư đô thị, đồng bằng, miền núi... Vì vậy mạng lưới hoạt động nhiều và đến gần họ hơn sẽ thu hút được nhiều hơn đối tượng đến giao dịch. Từ đó có thể mở rộng các hoạt động kinh doanh, phát triển quy mô và khả năng phục vụ của ngân hàng.

- Trình độ chất lượng nguồn nhân lực

Nguồn nhân lực là yếu tố quyết định đến sự thành bại trong quản lý vốn tín dụng cũng như trong hoạt động của ngân hàng. Xã hội ngày càng phát triển đòi hỏi chất lượng nhân sự ngày càng cao để có thể đối phó kịp thời, có hiệu quả với các tình huống khác nhau của hoạt động tín dụng. Chất lượng nguồn nhân lực thể hiện trình độ nghiệp vụ, đạo đức nghề nghiệp, phong cách làm việc, khả năng giao tiếp, trình độ vi tính, ngoại ngữ, khả năng am hiểu và tiếp thu các thông tin xã hội. Để thực hiện tốt các mục tiêu, kế hoạch của mình, ngân hàng phải phát triển được

nguồn nhân lực có chất lượng.

- *Công tác truyền thông, marketing*

Tăng cường hoạt động cho vay kinh tế HSX là thu hút một số lượng lớn khách hàng thuộc mọi tầng lớp dân cư sống trong cộng đồng. Vì vậy công tác marketing, quảng bá các sản phẩm, dịch vụ là hết sức quan trọng.

1.4.4 Cho vay phát triển kinh tế hộ sản xuất ở một số nước và ở Việt Nam

1.4.4.1 Cho vay phát triển kinh tế HSX ở một số nước

- Cho vay HSX ở Nhật Bản:

Chính phủ Nhật Bản đã khuyến khích phát triển kinh tế HSX bằng cách thành lập ngân hàng nông- công nghiệp địa phương. Vào những năm 1960, Chính phủ Nhật Bản đã có chương trình cho vay để tăng đầu tư cho nông nghiệp, cho vay để mua sắm tài sản, mở rộng đất trang trại, xây dựng cơ sở hạ tầng. Nguồn vốn là từ chính phủ và tư nhân thông qua HTXNN. Lãi suất cho vay phát triển nông nghiệp là lãi suất thấp, thời gian vay dài hạn. HTXNN ở Nhật Bản đóng vai trò quan trọng trong việc phát triển nông nghiệp ở Nhật Bản, sự hình thành của HTXNN là huy động tiết kiệm và vốn dư thừa từ nông nghiệp và nông dân cho vay các thành phần kinh tế kinh doanh ngoài nông nghiệp.

- Cho vay HSX ở Philippin:

Hệ thống tín dụng cung cấp vốn tín dụng cho nông nghiệp, nông thôn ở Philipin bao gồm: các Ngân hàng nông thôn, Ngân hàng tiết kiệm, các ngân hàng thương mại và các ngân hàng của Chính phủ. Ngân hàng nông thôn là tổ chức tín dụng chính thống lớn nhất, chuyên cung cấp tín dụng cho nông nghiệp, nông thôn. Chính phủ Philipin đã có những chính sách tín dụng phục vụ phát triển nông nghiệp, nông thôn.

Từ năm 1975, Chính phủ đã có chỉ tiêu bắt buộc các ngân hàng thương mại phải dành tối thiểu 25% cho vay ngành nông nghiệp. Từ năm 1986 trở lại đây, Chính phủ Philipin đã ban hành chính sách tín dụng mới và được thực hiện dưới sự bảo trợ của hội đồng chính sách tín dụng nông nghiệp, nội dung chính sách này bao gồm: Chấp nhận cơ chế thị trường việc tạo nguồn tài chính, thực hiện lãi suất thị

trường, giảm trợ cấp ưu tiên trong Ngân hàng nông nghiệp, chấm dứt hoạt động cho vay trực tiếp của các cơ sở nhà nước phi tài chính, cung cấp các dịch vụ và thực hiện cơ chế bảo hiểm để giảm rủi ro khi thực hiện cho vay.

1.4.4.2 Hiện trạng cho vay phát triển kinh tế HSX ở Việt Nam

Trong cơ cấu kinh tế của nước ta thì sản xuất nông nghiệp chiếm tỷ trọng lớn và là một ngành luôn được Đảng và Nhà nước ta quan tâm hàng đầu bằng sự đầu tư về mọi mặt, đưa nền nông nghiệp nước nhà phát triển cả về số lượng cũng như chất lượng. Vì thế, việc xây dựng và phát triển nông nghiệp và nông thôn là một trong những mục tiêu nhằm nâng cao và ổn định đời sống của người nông dân, góp phần làm thay đổi bộ mặt nông thôn Việt Nam. Chính vì vậy ngày 5 tháng 8 năm 2008 Ban chấp hành Trung ương khóa X đã ra Nghị quyết số 26 - NQ/TW về nông nghiệp, nông dân, nông thôn, đây là vấn đề “Tam Nông” được Đảng và Chính Phủ dành nhiều sự quan tâm, bởi nông nghiệp, nông dân, nông thôn là một trong những nhiệm vụ của quá trình công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước. Chính phủ ban hành nghị định số 41/2010NĐ-CP; nghị định 55/2015NĐ-CP của chính phủ về chính sách tín dụng phục vụ phát triển nông nghiệp nông thôn đã góp phần khơi thông nguồn vốn và thúc đẩy đầu tư tín dụng vào lĩnh vực nông nghiệp nông thôn.

Là kênh tín dụng lớn nhất trong các hệ thống các ngân hàng trên toàn quốc, Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam đã ý thức rõ vai trò và trách nhiệm của mình trong sự nghiệp phát triển nông nghiệp, nông dân, nông thôn. Thực hiện Nghị quyết của Đảng, Ngân hàng đã xây dựng chương trình đầu tư vốn phát triển nông nghiệp, nông dân, nông thôn chiếm 70%/ Tổng dư nợ vào năm 2020.

Kết luận chương 1

Chương 1 của luận văn đã đề cập tới một số lý luận cơ bản về ngân hàng thương mại và hoạt động cho vay, vai trò và phân loại hoạt động cho vay. Chương 1 cũng đã trình bày về hộ sản xuất, hoạt động cho vay hộ sản xuất, sự cần thiết phải mở rộng cho vay hộ sản xuất của các ngân hàng thương mại cũng như nội dung và

các tiêu chí đánh giá cho vay hộ sản xuất. Bên cạnh đó, chương 1 của luận văn đã đề cập tới kinh nghiệm thực tế cho vay hộ sản xuất của NHTM một số nước và Việt Nam và từ đó rút ra bài học kinh nghiệm cho Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn chi nhánh huyện Ứng Hòa.

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG MỞ RỘNG CHO VAY HỘ SẢN XUẤT TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN CHI NHÁNH HUYỆN ỨNG HÒA

Chương 2 trình bày tổng quan (lịch sử hình thành và phát triển, chức năng nhiệm vụ, mô hình tổ chức quản lý, kết quả hoạt động kinh doanh) của Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển Nông thôn Chi nhánh Huyện Ứng Hòa, thực trạng mở rộng cho vay hộ sản xuất của ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn huyện Ứng Hòa.

2.1 Tổng quan về Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn chi nhánh huyện Ứng Hòa

2.1.1 Lịch sử hình thành và phát triển của Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển Nông thôn Chi nhánh huyện Ứng Hòa.

Năm 1988, Ngân hàng Phát triển Nông nghiệp Việt Nam được thành lập theo Nghị định số 53/HĐBT ngày 26/3/1988 của Hội đồng Bộ trưởng (nay là Chính phủ) về việc thành lập các ngân hàng chuyên doanh, trong đó có Ngân hàng Phát triển Nông nghiệp Việt Nam hoạt động trong lĩnh vực nông nghiệp, nông thôn.

Ngày 14/11/1990, Chủ tịch Hội đồng Bộ trưởng (nay là Thủ tướng Chính phủ) ký Quyết định số 400/CT thành lập Ngân hàng Nông nghiệp Việt Nam thay thế Ngân hàng Phát triển Nông nghiệp Việt Nam. Ngân hàng Nông nghiệp là NHTM mại đa năng, hoạt động chủ yếu trên lĩnh vực nông nghiệp, nông thôn, là một pháp nhân, hạch toán kinh tế độc lập, tự chủ, tự chịu trách nhiệm về hoạt động của mình trước pháp luật.

NHNo&PTNT chi nhánh huyện Ứng Hòa là thành viên trực thuộc của chi nhánh NHNo&PTNT Hà Tây thuộc hệ thống Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt nam, được thành lập theo quyết định số 603/NH/QĐ- NHNN ngày 22/12/1992 do Ngân hàng nhà nước ban hành.

NHNo&PTNT chi nhánh huyện Ứng Hòa là một trong những tổ chức tín dụng

nhà nước đầu tiên cấp vốn tín dụng trên địa bàn.

Bước sang thế kỷ mới, hoạt động trong điều kiện kinh tế thị trường ngày càng phát triển, NHNo&PTNT Ứng Hòa đã kiên trì đường lối đổi mới với chủ trương bám sát nông nghiệp, nông thôn, sắp xếp lại mô hình tổ chức, tinh giảm bộ máy, phát triển kinh doanh theo hướng đa năng, vượt qua khó khăn từng bước phát triển. Hoạt động kinh doanh của chi nhánh đã bước sang một tầm cao mới, trở thành là nơi tiếp vốn tín dụng, đầu tư cho nền kinh tế, hộ sản xuất trong huyện.

Với tiềm lực mạnh mẽ và truyền thống bề dày thành tích, NHNo&PTNT huyện Ứng Hòa đã giành được niềm tin của khách hàng, xây dựng được một vị thế vững chắc trong kinh doanh. Hiệu quả từ hoạt động của NHNo&PTNT huyện Ứng Hòa đã góp phần to lớn vào phát triển kinh tế xã hội của địa phương.

2.1.2 Chức năng, nhiệm vụ của Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển Nông thôn Chi nhánh huyện Ứng Hòa.

2.1.2.1 Chức năng

NHNo&PTNT huyện Ứng Hòa là NHTM, có chức năng kinh doanh tiền tệ, tín dụng và dịch vụ ngân hàng nhằm thúc đẩy SXKD, dịch vụ của các thành phần kinh tế, nhất là sản xuất nông nghiệp và kinh tế nông thôn phát triển.

2.1.2.2 Nhiệm vụ

**** Về huy động vốn***

- Khai thác và nhận tiền gửi của các tổ chức, cá nhân và tổ chức tín dụng khác trong nước và nước ngoài dưới các hình thức tiền gửi không kỳ hạn, tiền gửi có kỳ hạn và các loại tiền gửi khác bằng đồng Việt Nam và ngoại tệ.

- Tiếp nhận các nguồn vốn tài trợ, vốn uỷ thác của Chính phủ theo quy định của NHNo Việt Nam.

- Các hình thức huy động vốn khác theo quy định của NHNo.

**** Về cho vay***

- Ngân hàng có nhiệm vụ cho vay ngắn hạn đối với các hoạt động SXKD hàng hóa và dịch vụ, đời sống, cho vay trung hạn, dài hạn với các dự án có hiệu quả, mục tiêu tài trợ tùy tính chất và khả năng nguồn vốn.

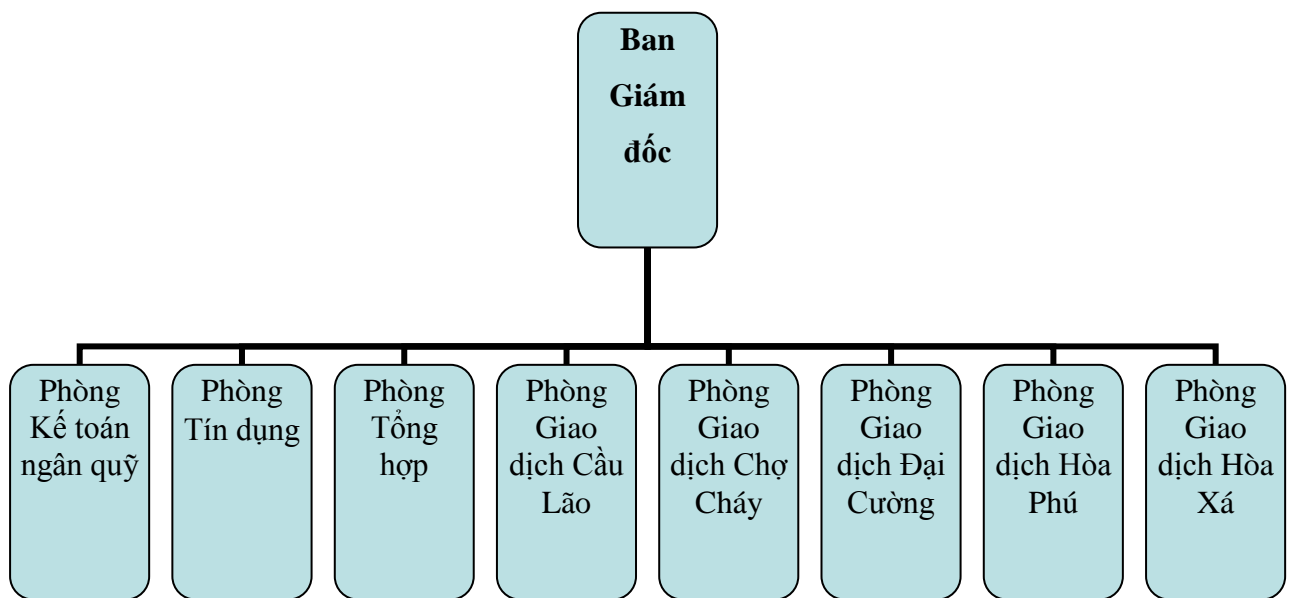
** Về kinh doanh ngoại hối*

- Huy động vốn và cho vay, mua, bán ngoại tệ, thanh toán chuyển tiền nhanh, chi trả kiều hối và các dịch vụ khác về ngoại hối theo chính sách quản lý ngoại hối của Chính phủ, NHNN và của NHNo.

** Về cung ứng các dịch vụ thanh toán và ngân quỹ*

- Cung ứng các phương tiện thanh toán.
 - Thực hiện các dịch vụ thanh toán trong nước cho khách hàng.
 - Thực hiện các dịch vụ thu hộ và chi hộ.
 - Thực hiện các dịch vụ thanh toán khác theo quy định của NHNN và của NHNo.

2.1.3 Mô hình tổ chức quản lý



Sơ đồ 2.1 Cơ cấu tổ chức

(Nguồn: Phòng tổng hợp)

2.1.4 Kết quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển Nông thôn Chi nhánh Huyện Ứng Hòa.

2.1.4.1 Hoạt động huy động nguồn vốn

Vốn là nhân tố hết sức quan trọng đối với hoạt động của bất cứ ngân hàng nào, nó chính là nền tảng cho mọi hoạt động khác của ngân hàng, đây chính là nơi tạo

nguồn để ngân hàng kinh doanh. Cũng như các ngân hàng khác, công tác huy động vốn luôn được NHNo&PTNT huyện Ứng Hòa coi trọng và là mục tiêu hàng đầu để phát triển kinh doanh.

Thị trường tiền tệ trong những năm qua có nhiều biến động, gây khó khăn rất nhiều cho ngân hàng trong công tác huy động vốn. Chi nhánh đã có chiến lược huy động vốn kịp thời với những biến động của thị trường, thực hiện điều chỉnh lãi suất huy động linh hoạt, phù hợp nhằm ổn định nguồn vốn, thu hút nhiều đối tượng khách hàng. Triển khai đầy đủ và có hiệu quả các sản phẩm huy động vốn của NHNo&PTNT Hà Tây, NHNo Việt Nam. Tích cực thu hút nguồn vốn từ dân cư, tiền đền bù giải phóng mặt bằng ở các khu giãn dân, khu dân cư đầu tư trọng điểm; thực hiện có hiệu quả Chương trình hành động hàng năm của Chi nhánh NHNo&PTNT Ứng Hòa; phối kết hợp chặt chẽ với Kho bạc các cấp từ đó nâng dần tỷ trọng nguồn vốn không kỳ hạn làm tăng năng lực tài chính của từng đơn vị cũng như toàn chi nhánh.

** Cơ cấu nguồn vốn theo thời hạn*

Tính đến 31/12/2018 cơ cấu nguồn vốn theo thời hạn huy động qua các năm thể hiện dưới bảng sau:

Bảng 2.1 Cơ cấu nguồn vốn phân theo thời hạn huy động

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018	Tốc độ tăng trưởng 2018/ 2016 (%)
TG không kỳ hạn	131.859	139.954	187.280	42,03
Tỷ trọng (%)	7,8	6,7	7,6	
TG kỳ hạn < 12T	899.702	901.021	917.393	1,96
Tỷ trọng (%)	53,5	42,8	37,3	
TG kỳ hạn > 12T	651.611	1.060.120	1.357.494	108,33
Tỷ trọng (%)	38,7	50,5	55,1	
Tổng cộng	1.683.172	2.101.095	2.462.167	

(Nguồn: Báo cáo KQKD các năm 2016 - 2018 NHNo & PTNT Chi nhánh Ứng Hòa)

Qua số liệu 3 năm 2016, 2017 và 2018 tổng nguồn vốn huy động tại NHNo&PTNT huyện Ứng Hòa luôn được duy trì, tăng trưởng cao. Năm 2016, chi

nhánh đã rất nỗ lực đưa ra nhiều hình thức huy động hấp dẫn khách hàng với lãi suất cao, đảm bảo yếu tố cạnh tranh nên kết quả cuối năm 2016, nguồn vốn huy động của chi nhánh là 1.683.172 triệu đồng. Năm 2017 cũng là năm hết sức khó khăn, nợ xấu của các Ngân hàng trong toàn hệ thống tăng, thị trường tài chính trầm lắng. Nguồn vốn huy động đạt 2.101.095 tỷ đồng, tăng 417.923 triệu đồng so với năm 2016, tốc độ tăng 24,8% so với năm 2016. Bước sang năm 2018 cùng với kinh tế thế giới bước đầu phục hồi và tăng trưởng khá so với năm trước, nền kinh tế trong nước tăng trưởng khá, kết hợp với việc thực thi, áp dụng nhiều biện pháp để khơi tăng nguồn vốn. Điều chỉnh nhạy bén, linh hoạt theo kịp với tín hiệu thị trường từng thời điểm để xác định áp dụng mức lãi suất phù hợp bảo đảm cạnh tranh trên cơ sở vừa giữ được số dư tiền gửi, thu hút được khách hàng mới, vừa đảm bảo hiệu quả tài chính; kết quả nguồn vốn tăng trưởng cao ở mức 17,2% so với năm 2017, tức tăng được 361.072 triệu đồng đạt 2.462.167 triệu đồng.

Về cơ cấu nguồn vốn theo kỳ hạn, tiền gửi có kỳ hạn liên tục tăng cao và ngày càng chiếm số lượng lớn trong tổng nguồn vốn huy động. Năm 2016 huy động được 1.551.313 triệu đồng, chiếm 92,2% trong tổng nguồn vốn, đến năm 2017 huy động được 1.961.141 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 93,3% trong tổng nguồn vốn. Vào thời điểm cuối năm 2018, lượng tiền gửi có kỳ hạn tăng so với năm 2016 đạt 2.274.887 triệu đồng, tốc độ tăng là 46,6% và chiếm tỷ trọng 92,4% trên tổng nguồn vốn huy động, chủ yếu là nguồn tiền gửi có kỳ hạn dưới 12 tháng tăng đều qua các năm và có tỷ trọng lớn nhất trong tổng nguồn tiền gửi có kỳ hạn; trong khi đó, nguồn tiền gửi không kỳ hạn có xu hướng giảm về tỷ trọng và có tốc độ tăng trưởng thấp so với nguồn tiền gửi có kỳ hạn qua các năm. Điều đó cho thấy nguồn vốn huy động của chi nhánh ổn định, tăng trưởng qua các năm, cơ cấu hợp lý.

* Cơ cấu nguồn vốn theo đối tượng khách hàng

Bảng 2.2 Cơ cấu nguồn vốn phân theo đối tượng khách hàng

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2016		Năm 2017		Năm 2018	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
Tiền gửi dân cư	1.551.313	92,1	1.959.301	93,3	2.266.378	92,0
Tiền gửi kho bạc, TCKT, TCTD	131.859	7,9	141.794	6,7	195.789	8,0
Tổng số	1.683.172	100	2.101.095	100	2.462.167	100

(Nguồn: Báo cáo KQKD các năm 2016 - 2018 NHNo & PTNT Chi nhánh Ứng Hòa)

Nếu xét theo đối tượng khách hàng, về cơ cấu nguồn tiền gửi dân cư luôn tăng trưởng ổn định, năm 2016 là 1.551.313 triệu đồng và chiếm 92,2% trong tổng nguồn vốn huy động. Đến ngày 31 tháng 12 năm 2017 là 1.959.301 triệu đồng và chiếm 93,3%. Xác định đây là một trong những nguồn tiền gửi có chi phí huy động thấp nhất và tính ổn định cũng tương đối vì Ngân hàng có thể dự báo được phần nào thời điểm thanh toán hoặc rút tiền của người dân. Để huy động tốt nguồn vốn này, chi nhánh không ngừng nâng cao chất lượng sản phẩm dịch vụ và đạt được kết quả rất khả quan, đến năm 2018 lượng tiền gửi này là 2.266.378 triệu đồng, chiếm 92,0% so với tổng nguồn vốn tạo điều kiện cho Ngân hàng mở rộng cho vay đáp ứng nhu cầu vốn kịp thời và lâu dài cho trong tình hình hiện nay.

2.1.4.2 Hoạt động đầu tư tín dụng

* Về dư nợ, cơ cấu dư nợ: Cùng với nhiều chính sách huy động vốn từ các TCTD, tổ chức kinh tế và nguồn vốn nhân rồi từ khu vực dân cư, hoạt động cho vay cũng được NHNo&PTNT huyện Ứng Hòa rất chú trọng, bởi đây là nguồn thu nhập chủ yếu của chi nhánh và chiếm trên 90% tổng thu nhập của đơn vị. Qua các năm, dư nợ tín dụng ngày một tăng cao và được thể hiện như sau:

Bảng 2.3 cơ cấu dư nợ cho vay*Đơn vị: Triệu đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018
Tổng dư nợ phân theo thời hạn			
1. Tổng dư nợ	1.081.129	1.120.321	1.187.326
- Dư nợ ngắn hạn	591.678	592.78	628.539
<i>Tỷ trọng (%)</i>	<i>54,7</i>	<i>52,9</i>	<i>52,9</i>
- Dư nợ trung, dài hạn	489.451	527.583	558.787
<i>Tỷ trọng</i>	<i>45,3</i>	<i>47,1</i>	<i>47,1</i>
2. Tốc độ tăng trưởng	5,5%	3,6%	5,9%
Tổng dư nợ phân theo thành phần kinh tế			
1. Dư nợ cho vay NoNT	1.034.099	1.071.008	1.127.057
<i>Tỷ trọng (%)</i>	<i>95,6</i>	<i>95,6</i>	<i>94,9</i>
2. Dư nợ cho vay Doanh nghiệp, HTX	47.030	49.313	60.269
<i>Tỷ trọng (%)</i>	<i>4,4</i>	<i>4,4</i>	<i>5,1</i>

(Nguồn: Báo cáo KQKD các năm 2016 – 2018 NHNo & PTNT Chi nhánh Ứng Hòa)

Trong thời gian vừa qua, hoạt động cho vay của Chi nhánh luôn bám sát mục tiêu chính sách của nhà nước, Chính phủ, của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam, chương trình kinh tế của địa phương. Đáp ứng kịp thời nhu cầu vốn cho phát triển nông nghiệp nông thôn, đa dạng hóa đối tượng đầu tư, khơi dậy làng nghề truyền thống, tìm kiếm những dự án và phương án đầu tư, tạo lòng tin với khách hàng. Với lợi thế về mạng lưới tới các xã, NHNo&PTNT Ứng Hòa không ngừng mở rộng thị phần cho vay trên địa bàn. Tổng dư nợ năm sau cao hơn năm trước và có tính ổn định cao, từ chỗ chỉ có 1.081.129 triệu đồng năm 2016 thì đến năm 2017, dư nợ cho vay đạt được 1.120.321 triệu đồng, tăng 39.192 triệu đồng, tốc độ tăng 3,63%. Nhờ có nguồn vốn lớn, ổn định Chi nhánh đã áp dụng nhiều hình thức cho vay đa dạng và phong phú phù hợp với mỗi loại khách hàng, ngành nghề khác nhau trên nhiều lĩnh vực. Việc thu hút khách hàng vay vốn được gắn liền với thu hút khách hàng mở tài khoản tiền gửi và thiết lập mối quan hệ lâu dài nên tình hình sử dụng vốn năm qua có sự tăng trưởng mạnh. Dư nợ cho vay tính đến 31/12/2018 đạt 1.187.326 tỷ đồng, tăng 5,98% so với cùng thời điểm

năm trước với số tuyệt đối là 67.005 triệu đồng, điều này chứng tỏ rằng Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Ứng Hòa đã tích cực mở rộng cho vay.

Xét về cơ cấu dư nợ theo thời gian, so với năm 2016, dư nợ ngắn hạn năm 2017 đạt 592.738 đồng, tăng 1.060 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 52,9%; trung, dài hạn đạt 527.583 triệu đồng, tăng 38.132 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 47,1% tổng dư nợ. Dư nợ ngắn hạn năm 2018 đạt 628.539 triệu đồng, tăng 35.801 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 52,9% tổng dư nợ, dư nợ trung hạn đạt 558.787 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 47,1%. Nhìn vào bảng phân tích cơ cấu dư nợ cho vay giai đoạn từ năm 2016 đến năm 2018 có thể thấy tỷ trọng cho vay ngắn hạn đạt tỷ lệ hợp lý trong cơ cấu cho vay của Ngân hàng luôn từ 52% - 54 %. Điều đó cho thấy dư nợ có tính ổn định. Đạt được kết quả này là trong năm 2016 và 2018 chi nhánh đã trú trọng phát triển tổ nhóm, đầu tư vào đối tượng nông nghiệp nông thôn nên đã đẩy mạnh được dư nợ trung hạn.

Phân theo thành phần kinh tế, năm 2017 dư nợ cho vay Doanh nghiệp, HTX đạt 49.313 triệu đồng, tăng 2.283 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 4,4%. Dư nợ cho vay HSX đạt 1.071.008 triệu đồng, tăng 36.909 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 95,6%. Trong năm 2018, dư nợ tiếp tục tăng đối với kinh tế hộ sản xuất, dư nợ Doanh nghiệp, HTX tăng lên 60.269 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 5,1%, Dư nợ hộ sản xuất tăng 56.049 triệu đồng đạt 1.127.057 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 94,9%. Điều này thể hiện KTH là đối tượng chủ yếu của NHNo&PTNT ứng Hòa và đây cũng là thành phần kinh tế có mức dư nợ tăng trưởng khá nhanh qua các năm.

** Tình hình nợ quá hạn:* Việc cấp tín dụng cho khách hàng được đảm bảo như thế chấp, cầm cố, bảo lãnh... trên cơ sở phân tích thực trạng tài chính của dự án, tính khả thi của phương án SXKD và với cam kết là sử dụng vốn đúng mục đích, SXKD có hiệu quả, đảm bảo hoàn trả cả gốc và lãi, song trên thực tế các hợp đồng tín dụng, các nguyên tắc tín dụng vẫn bị vi phạm bởi nhiều lý do mà hậu quả xấu nhất là khách hàng không trả được nợ. Điều này bất kỳ ngân hàng nào cũng không muốn xảy ra trong hoạt động tín dụng, vì vậy nâng cao chất lượng cho vay, phải tìm mọi biện pháp giảm tỷ lệ nợ quá hạn xuống mức tối thiểu để giảm tối đa rủi ro cho hoạt

động của ngân hàng là nhiệm vụ trọng tâm song song với việc mở rộng cho vay tại NHNo&PTNT huyện Ứng Hòa. Qua các năm, tình hình nợ quá hạn của Chi nhánh ta xem xét trong Bảng 2.4.

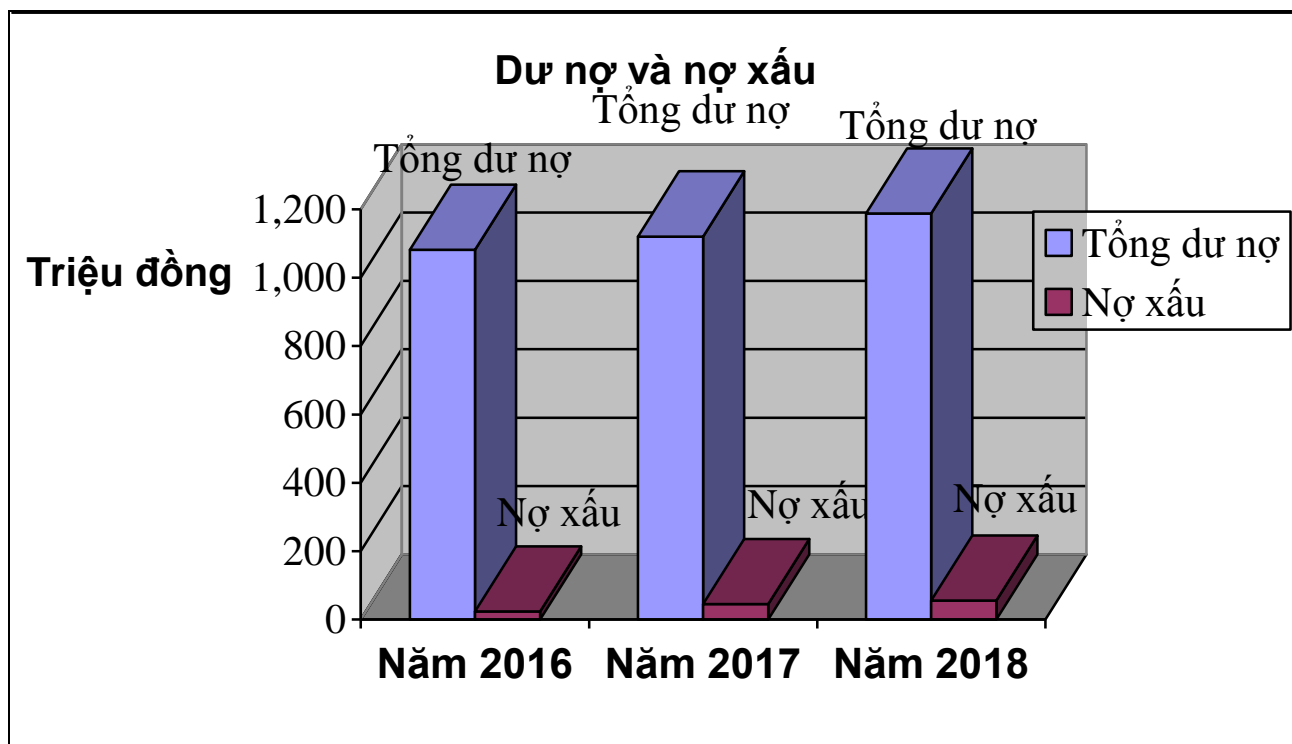
Bảng 2.4 Tình hình nợ quá hạn tại NHNo&PTNT huyện Ứng Hòa

Đơn vị: triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2017 so với năm 2016	Năm 2018 so với năm 2017
1	Tổng dư nợ	1.081.129	1.120.321	1.187.326	39.192	67.005
2	Dư nợ QH (xấu)	24.199	45.380	56.131	21.181	10.751
3	Tỷ lệ nợ quá hạn	2,2%	4,1%	4,7%	87,53%	23,69%

(Nguồn: Báo cáo KQKD các năm 2016 - 2018 NHNo & PTNT Chi nhánh Huyện Ứng hòa)

Biểu đồ 2.1. Diễn biến dư nợ, nợ quá hạn qua 3 năm 2016-2018



(Nguồn: Báo cáo KQKD các năm 2016 - 2018 NHNo & PTNT Chi nhánh Huyện Ứng hòa)

Qua bảng trên ta thấy nợ quá hạn năm 2016 tổng cộng 24.199 triệu đồng, chiếm tỷ lệ 2,2% tổng dư nợ. Trong năm 2017 do tình hình kinh doanh một số doanh nghiệp, HXS gặp nhiều khó khăn nên phát sinh nợ lãi chậm trả. Qua thực tế kiểm tra, khả năng thu hồi nợ thấp. Nếu như năm 2016 dư nợ quá hạn là 24.199 triệu đồng thì sang năm 2017 đã tăng lên 45.380 triệu đồng. Tính 31/12/2018 nợ quá hạn tăng cả về mặt tuyệt đối và tương đối, cuối năm 2018 nợ xấu tăng lên 60.269 triệu chiếm tỷ lệ 5,1% trên tổng dư nợ. Nguyên nhân để nợ quá hạn phát sinh tăng là do những khoản nợ đã được cơ cấu nợ đã đến hạn nhưng khách hàng vẫn chưa có khả năng thanh toán theo đúng phân kỳ hạn trả nợ như đã được cơ cấu. Thời gian tới chi nhánh phải áp dụng các biện pháp quyết liệt hơn như bán đấu giá tài sản thế chấp, khởi kiện, miễn giảm lãi,... để giảm tỷ lệ này xuống mức tối thiểu để giảm tối đa rủi ro cho hoạt động của Chi nhánh.

2.1.4.3 Hoạt động phát triển dịch vụ

Năm 2018 là năm NHNo&PTNT Ứng Hòa có kết quả phát triển mạnh các sản phẩm dịch vụ nói chung, trong đó phát triển sản phẩm dịch vụ mới, với tốc độ tăng trưởng lớn về số lượng khách hàng sử dụng dịch vụ sản phẩm như thanh toán trong nước, thẻ ATM, dịch vụ Mobile Banking, bảo hiểm ABIC, ... đóng góp vào tăng thu dịch vụ ngoài tín dụng, với kết quả đạt được 7.255 triệu đồng; tăng so với năm trước 1.918 triệu đồng.

- Tổng số thẻ phát hành: 4.464 thẻ, lũy kế đến 31/12/2018 đạt 16.833 thẻ, số dư tài khoản sử dụng thẻ đạt 32.560 triệu đồng. Bình quân trên 2,2 triệu/tài khoản thẻ.

- Dịch vụ MobileBanking: tổng số có 2.195 khách hàng đăng ký sử dụng trong năm 2018, số khách hàng đăng ký lũy kế đạt 16.500 khách hàng..

- Dịch vụ ngân hàng - Bảo hiểm kết hợp: Tổng doanh thu phí bán các sản phẩm bảo hiểm: 2.580 triệu đồng.

- Làm tốt nghiệp vụ thanh toán chuyển tiền điện tử tại các điểm giao dịch, áp dụng phí thanh toán hợp lý với những khách hàng truyền thống và khách hàng mới thu hút từ các TCTD khác. Mở rộng kinh doanh nghiệp vụ thanh toán quốc tế, mua bán ngoại tệ, chi trả kiều hối,... góp phần tăng thu dịch vụ.

2.1.4.4 Kết quả tài chính

Tổng thu nhập của NHNo&PTNT Chi nhánh Ứng Hòa đến thời điểm 31/12/2018 chi nhánh đạt: 202.534 triệu đồng tăng 35.988 đồng so với năm 2017. Trong đó:

- Thu từ hoạt động tín dụng đạt: 195.090 triệu đồng, tăng so với năm trước 34.031 đồng, chiếm tỷ trọng 96,32% tổng thu.

- Thu ngoài tín dụng là 7.444 triệu đồng, tăng 1.957 triệu so với năm 2017 chiếm 3,68% trong tổng thu.

- Thu nợ xử lý rủi ro là: 424 triệu chiếm tỷ trọng 0,34% trên tổng thu

Tổng chi phí nội bảng năm 2018 đạt 175.307 triệu đồng, tăng so với năm trước 40.704 triệu đồng. Trong đó:

- Chi lãi tiền gửi: 118.386 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 687,53% trong tổng chi.

- Chi khác (chi về hoạt động quản lý và công vụ, chi phí cho nhân viên, chi về tài sản ...): 56.921 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 32,47% trong tổng chi.

Từ kết quả hoạt động kinh doanh, quỹ tiền lương làm ra của toàn chi nhánh năm 2018 là 27.227 đồng, giảm 4.716 so với 2017, đạt hệ số tiền lương 1,34.

Bảng 2.5 Kết quả hoạt động kinh doanh từ 2016-2018 của NHNo&PTNT chi nhánh huyện Ứng Hòa

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu \ Năm	2016	2017	2018
	Số tiền	Số tiền	Số tiền
1. Tổng thu nhập	137.289	166.546	202.534
1.1. Thu từ hoạt động tín dụng	132.606	161.059	195.090
1.2. Thu ngoài tín dụng	4.683	5.487	7.444
2. Tổng chi phí	102.365	134.603	175.307
2.1. Chi lãi tiền gửi	73.636	96.794	118.386
2.2. Các khoản giảm trừ			
2.3. Chi khác	28.729	37.809	56.921

- Trong đó: chi lương	6.660	9.066	8.241
3. Quỹ thu nhập	34.924	31.943	27.227
4. Quỹ tiền lương			
5. Hệ số tiền lương làm ra	1,56	1.52	1.34

(Nguồn: Báo cáo KQKD các năm 2016 - 2018 NHNo & PTNT Chi nhánh Ứng Hòa)

Nhìn vào bảng số liệu, ta thấy rõ trong năm 2018 tổng thu nhập của NHNo&PTNT Chi nhánh huyện Ứng Hòa tăng do dư nợ tăng. Tuy nhiên tổng chi phí cũng tăng đáng kể, nguyên nhân là do nguồn vốn tăng nên chi phí trả lãi tiền gửi tăng và cũng do chi nhánh đã trích lập dự phòng nhiều dẫn đến chênh lệch thu chi năm 2018 thấp hơn năm 2016 và 2017. Hệ số tiền lương làm ra năm 2018 đạt 1,34. Ta thấy năm 2018, nguồn vốn, dư nợ của NHNo&PTNT Chi nhánh huyện Ứng Hòa tăng trưởng khá. Tuy vậy mức tăng trưởng là chưa cao, vẫn chưa tương xứng với tiềm năng, nội lực của chi nhánh.

2.2. Phân tích thực trạng mở rộng cho vay hộ sản xuất tại Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn chi nhánh huyện Ứng Hòa

2.2.1 Các quy định về cho vay hộ sản xuất tại ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Chi nhánh huyện Ứng Hòa

2.2.1.1 Quy chế cho vay hộ sản xuất

Hiện tại Chi nhánh NHNo&PTNT Hà Tây thực hiện quy chế cho kinh tế hộ vay vốn theo quyết định số 225/QĐ-HĐTV-TD ngày 09/04/2019 của Hội đồng thành viên NHNo&PTNT Việt Nam. Cụ thể:

* *Đối tượng cho vay*: Hộ gia đình, cá nhân Việt Nam và nước ngoài có nhu cầu vay vốn, có khả năng trả nợ để thực hiện các dự án đầu tư, phương án sản xuất kinh doanh, dịch vụ hoặc dự án đầu tư, phương án phục vụ đời sống ở trong và nước ngoài.

* *Điều kiện vay vốn*: NHNo&PTNT Ứng Hòa xem xét và quyết định cho vay khi khách hàng có đủ các điều kiện sau đây:

- Có năng lực pháp luật dân sự, năng lực hành vi dân sự và chịu trách nhiệm

dân sự theo quy định của pháp luật.

- Mục đích sử dụng vốn vay hợp pháp.
- Có khả năng tài chính đảm bảo trả nợ trong thời gian cam kết.
- Có dự án đầu tư, phương án sản xuất, kinh doanh, dịch vụ khả thi và có hiệu quả, hoặc có dự án đầu tư, phương án phục vụ đời sống khả thi và phù hợp với quy định của pháp luật.
- Thực hiện các quy định về bảo đảm tiền vay theo quy định của Chính phủ, NHNN Việt Nam và hướng dẫn của NHNo Việt Nam, NHNo chi nhánh Hà Tây.

** Lãi suất cho vay, phí và lệ phí:* NHNo&PTNT Ứng Hòa và khách hàng thỏa thuận về mức lãi suất cho vay đối với từng khoản vay, thời hạn điều chỉnh (tối thiểu ba tháng hoặc sáu tháng một lần) phù hợp với sự biến động của lãi suất thị trường từng thời kỳ và quy định của NHNo&PTNT Hà tây.

** Thời hạn cho vay:* NHNo&PTNT Ứng Hòa và khách hàng thỏa thuận về thời hạn cho vay căn cứ vào: Chu kỳ sản xuất, kinh doanh; Thời hạn thu hồi vốn của dự án đầu tư; Khả năng trả nợ của khách hàng; Nguồn vốn cho vay của NHNo&PTNT Việt Nam: Cho vay ngắn hạn tối đa 12 tháng; cho vay trung hạn tối đa từ 12 tháng đến 5 năm; cho vay dài hạn trên 5 năm.

** Mức cho vay:* NHNo&PTNT Ứng Hòa căn cứ vào nhu cầu vay vốn của khách hàng, nhưng mức cho vay tối đa bằng 75% so với giá trị tài sản bảo đảm tiền vay (nếu khoản vay áp dụng bảo đảm bằng tài sản), khả năng hoàn trả nợ của khách hàng, khả năng nguồn vốn của NHNo Việt Nam để quyết định mức cho vay. Trường hợp định giá lại tài sản bảo đảm, nếu giá trị tài sản giảm thấp so với lần định giá ban đầu thì mức cho vay hoặc dư nợ cũng phải giảm theo tương ứng.

Đối với cho vay ngắn hạn: Khách hàng phải có vốn tự có tối thiểu 10% trong tổng nhu cầu vốn. Trường hợp khách hàng là hộ gia đình sản xuất nông, lâm, ngư, diêm nghiệp vay vốn không phải bảo đảm bằng tài sản; nếu khách hàng là hộ gia đình, cá nhân vay vốn có bảo đảm bằng tài sản, nhưng được xếp hạng tốt theo quy định của NHNo Việt Nam, nếu vốn tự có thấp hơn quy định

trên, NHNo&PTNT Hà Tây vẫn xem xét, quyết định cho vay.

Đối với cho vay trung hạn: Khách hàng phải có vốn tự có tối thiểu 75% trong tổng nhu cầu vốn.

Đối với cho vay dài hạn: Khách hàng phải có vốn tự có tối thiểu 70% trong tổng nhu cầu vốn.

* *Bộ hồ sơ cho vay*: Tùy theo loại khách hàng, loại cho vay, phương thức cho vay, bộ hồ sơ cho vay do khách hàng và ngân hàng lập, đối với kinh tế hộ bộ hồ sơ gồm:

- Hồ sơ do khách hàng lập và cung cấp cho Ngân hàng:

+ Hồ sơ pháp lý:

Xuất trình chứng minh nhân dân hoặc hộ chiếu, Sổ hộ khẩu (nếu có) - đối với đại diện hộ gia đình, cá nhân - để đối chiếu với giấy đề nghị vay vốn;

Giấy uỷ quyền (nếu có) cho người đại diện (tổ trưởng tổ hợp tác/thành viên khác trong gia đình) giao dịch với NHNo&PTNT Ứng Hòa;

Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh (đối với hộ gia đình, cá nhân, tổ hợp tác có đăng ký kinh doanh).

+ Hồ sơ vay vốn:

Hộ sản xuất nông, lâm ngư, diêm nghiệp vay vốn không phải thực hiện bảo đảm bằng tài sản lập Giấy đề nghị kiêm phương án vay vốn.

Hộ sản xuất không thuộc lĩnh vực trên lập Giấy đề nghị vay vốn; Dự án, phương án sản xuất, kinh doanh, dịch vụ, đời sống.

Ngoài các hồ sơ vay vốn đã quy định trên đối với Hộ gia đình, cá nhân vay qua tổ vay vốn, phải có thêm Biên bản thành lập tổ vay vốn kèm theo danh sách thành viên; đối với Hộ gia đình, cá nhân vay qua doanh nghiệp, phải có thêm Hợp đồng làm dịch vụ vay vốn của doanh nghiệp hoặc hợp đồng cung ứng vật tư tiền vốn, tiêu thụ sản phẩm của doanh nghiệp đối với hộ gia đình, cá nhân nhận khoán.

Khách hàng là người hưởng lương, khách hàng vay vốn phục vụ nhu cầu đời sống phải có giấy tờ chứng minh nguồn thu nhập ổn định (xác nhận của cơ

quan quản lý lao động hoặc cơ quan quản lý chi trả thu nhập...).

- Hồ sơ do ngân hàng lập:

Báo cáo thẩm định, tái thẩm định; Biên bản họp hội đồng tư vấn tín dụng (nếu có); Tờ trình gửi ngân hàng cấp trên (nếu có); Các loại thông báo: thông báo phê duyệt khoản vay, thông báo phê duyệt hạn mức tín dụng, thông báo từ chối cho vay, thông báo nợ đến hạn, quá hạn..

- Hồ sơ do khách hàng và ngân hàng cùng lập:

Hợp đồng tín dụng/Sổ vay vốn; Giấy nhận nợ; Hợp đồng bảo đảm tiền vay và các giấy tờ có liên quan đến hợp đồng theo quy định hiện hành; Biên bản kiểm tra sau khi cho vay ; Biên bản xác định nợ rủi ro bất khả kháng (trường hợp nợ bị rủi ro); Các giấy tờ khác.

Đối với khoản vay theo chỉ định, quyết định của Chính phủ, NHNN Việt Nam: Thực hiện bộ hồ sơ cho vay theo quy định của Chính phủ, NHNN Việt Nam; trường hợp Chính phủ, NHNN Việt Nam không quy định thì thực hiện theo quy định trên.

2.2.1.2 Quy trình cho vay hộ sản xuất

Thực tế hiện nay NHNo&PTNT Ứng Hòa đang áp dụng quy trình tín dụng cho hộ sản xuất theo mô hình kinh tế hộ nói chung và cũng là quy trình giao dịch một cửa như sơ đồ 2.2.

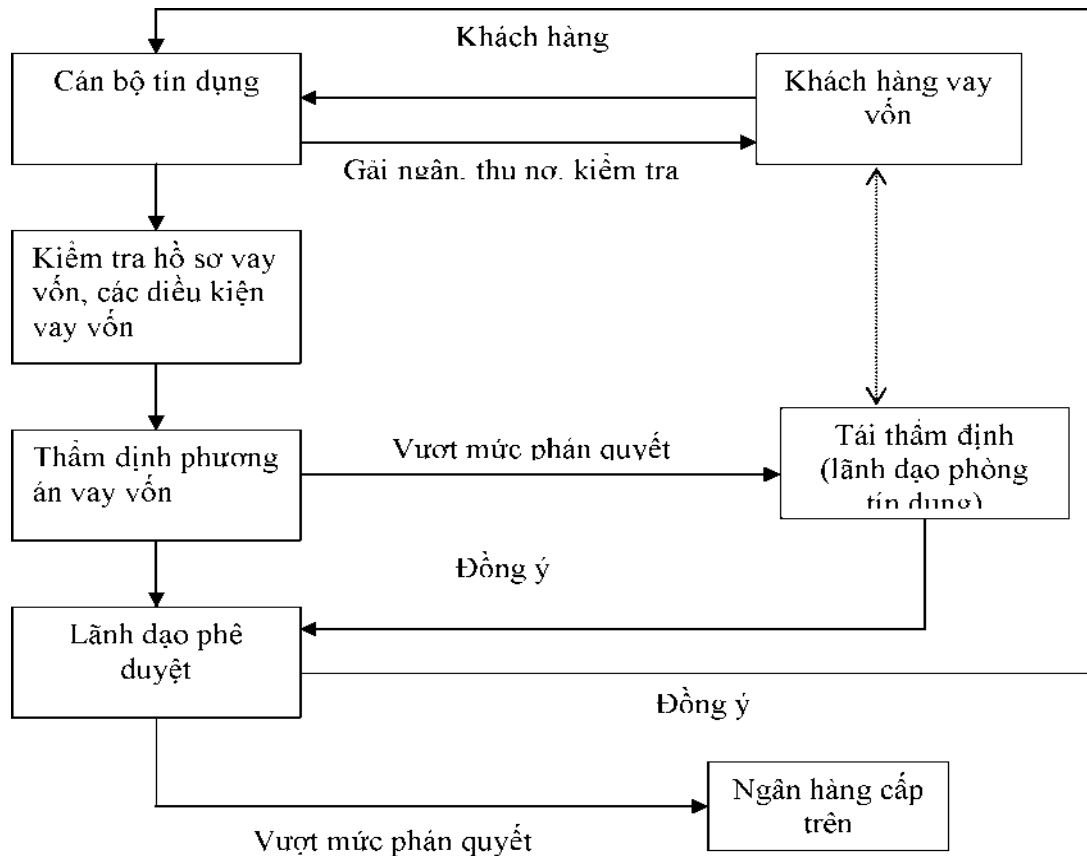
Quy trình tín dụng được bắt đầu từ khi cán bộ tiếp nhận hồ sơ vay vốn và kết thúc khi khách hàng trả hết nợ, thanh lý hợp đồng tín dụng. Quy trình được tiến hành theo các bước sau đây:

Bước 1: Cán bộ tín dụng được phân công tiếp nhận và hướng dẫn khách hàng về điều kiện tín dụng và hồ sơ vay vốn.

- Đối với khách hàng quan hệ lần đầu: CBTD hướng dẫn khách hàng đăng ký những thông tin về khách hàng, các điều kiện vay vốn và thiết lập hồ sơ vay vốn.

- Đối với khách hàng đã quan hệ tín dụng: CBTD kiểm tra sơ bộ các điều kiện vay, bộ hồ sơ vay, hướng dẫn khách hàng hoàn thiện bộ hồ sơ vay. Khách hàng đủ hoặc chưa đủ điều kiện hồ sơ vay vốn, CBTD phải thông báo lại cho lãnh đạo và

thông báo cho khách hàng.



Sơ đồ 2.2 quy trình tín dụng hiện tại

(Nguồn: Sổ tay tín dụng NHNo&PTNT Việt Nam)

Bước 2: Kiểm tra hồ sơ và mục đích vay vốn

- Kiểm tra hồ sơ pháp lý: CBTD kiểm tra tính hợp lệ của các giấy tờ liên quan do khách hàng cung cấp.

- Kiểm tra hồ sơ vay vốn:

+ Đối với hộ gia đình, cá nhân có đăng ký kinh doanh, mục đích đề nghị cấp tín dụng phải phù hợp với ngành nghề được ghi trong giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh, giấy phép hoạt động.

+ Đối với hộ gia đình, cá nhân không có đăng ký kinh doanh, mục đích đề nghị cấp tín dụng pháp luật không cấm, không bị hạn chế kinh doanh, kinh doanh có điều kiện.

Bước 3: Điều tra, thu thập, tổng hợp, kiểm tra thông tin về khách hàng và phương án vay vốn.

CBTD phải đi thực tế tại gia đình, tại nơi SXKD của khách hàng để tìm hiểu, thu thập thông tin.

Bước 4: Phân tích thẩm định các điều kiện vay vốn liên quan

- Thẩm định năng lực pháp luật dân sự, năng lực hành vi dân sự của khách hàng.

- Thẩm định mục đích vay vốn

- Thẩm định khả năng, năng lực tài chính của khách hàng.

- Thẩm định tính khả thi và có hiệu quả của dự án đầu tư, phương án sản xuất, kinh doanh, dịch vụ.

- Thẩm định tài sản đảm bảo.

Bước 5: Lập báo cáo thẩm định cho vay

- Tập hợp nội dung thẩm định và lập báo cáo thẩm định cho vay.

- Nếu khoản vay vượt mức phán quyết thì chuyển lên ngân hàng cấp trên. Mức phán quyết được quy định cho từng thời kỳ nhất định.

Bước 6: Ký kết hợp đồng tín dụng

Bước 7: Giải ngân cho vay

Bước 8: Kiểm tra giám sát khoản vay

Bước 9: Thu nợ gốc, lãi và xử lý những phát sinh

Bước 10: Thanh lý hợp đồng tín dụng và giải chấp tài sản đảm bảo

Quy trình tín dụng có những điểm chưa hợp lý sau:

- Theo chương trình giao dịch một cửa ngân hàng đã triển khai, CBTD thực hiện toàn bộ các khâu trong cho vay. Do vậy quyền quyết định của CBTD đối với khách hàng là khá lớn dẫn đến dễ bị lợi dụng và gây rủi ro. Quy trình này dễ kéo dài thời gian giải quyết cho vay.

- Trong từng khâu của quy trình tín dụng chưa xây dựng được bước công việc cụ thể, do vậy việc giải quyết một khoản vay với thời gian nhanh hay chậm trong từng bước công việc không kiểm soát được.

2.2.2 Đánh giá nhu cầu vay vốn hộ sản xuất đối với ngân hàng Nông nghiệp và phát triển Nông thôn Chi nhánh Ứng Hòa

2.2.2.1 Đánh giá nhu cầu vay vốn của hộ sản xuất đối với ngân hàng Nông nghiệp và phát triển Nông thôn Chi nhánh Ứng Hòa

Tăng cường cho vay đối với kinh tế hộ sản xuất chịu ảnh hưởng bởi nhiều nhân tố khách quan bao gồm thông tin về nhu cầu vốn của kinh tế hộ sản xuất, môi trường cạnh tranh, điều kiện khả thi để có thể tiếp cận vốn của Ngân hàng, các vướng mắc về pháp lý... và các nhân tố chủ quan như qui trình thủ tục cho vay, nguồn vốn, lãi suất, chất lượng cung ứng dịch vụ... Để thấy được nhu cầu vay vốn của kinh tế hộ sản xuất trong thời gian qua, tác giả đã tiến hành khảo sát đánh giá các khách hàng là hộ gia đình trên địa bàn.

Cơ cấu khách hàng điều tra: 150 khách hàng là hộ gia đình bao gồm 50 khách hàng trên địa bàn thị trấn Vân đình, 30 khách hàng tại Xã Quảng Phú Cầu, 30 khách hàng xã Hòa Nam và 40 khách hàng ở xã Minh Đức.

Điều tra theo câu hỏi trong mẫu phiếu điều tra đã được chuẩn bị trước và áp dụng phương pháp phỏng vấn trực tiếp các hộ gia đình, câu hỏi điều tra bao gồm cả câu hỏi đóng và câu hỏi mở. Thông tin thu thập bao gồm:

- Những thông tin cơ bản về hộ điều tra như: Họ tên, tuổi, địa chỉ chủ hộ, loại hộ, số lao động, thu nhập trung bình, chi tiêu trung bình...
- Tình hình vay vốn của hộ gia đình như: Ngân hàng, số lượng vốn, thời gian vay, mục đích vay.
- Nhu cầu vay vốn sắp tới: Ngân hàng muốn vay, số tiền, mục đích, thời gian vay, nhân tố ảnh hưởng đến nhu cầu vay. (Xem bảng hỏi ở phụ lục).

Qua tổng hợp điều tra đánh giá cho thấy: Phần lớn các hộ tham gia vay vốn tại NHNo&PTNT chi nhánh huyện Ứng Hòa chiếm gần 75% (110/150) các hồ sơ vay vốn. Điều này cho thấy mặc dù trên địa bàn hiện nay có nhiều ngân hàng hoạt động, sự cạnh tranh diễn ra ngày càng gay gắt nhưng NHNo&PTNT Hà Tây vẫn luôn là sự lựa chọn hàng đầu của khách hàng là hộ gia đình và cá nhân.

+ Mục đích vay vốn

Bảng 2.6 Mục đích đã vay vốn của các hộ sản xuất

Mục đích	Số hộ	Tỷ trọng (%)
Tiêu dùng	9	8,18
SXCN, SXKD	78	70,91
Đầu tư xây dựng nông thôn	13	11,82
Khác	10	9,09
Tổng	110	100,00

(Nguồn: Điều tra các hộ gia đình trên địa bàn)

Nhìn chung, các hộ vay vốn nhằm phục vụ cho mục đích sản xuất chăn nuôi, kinh doanh là chủ yếu chiếm trên 70% trong tổng số hồ sơ vay vốn.

Đối với hộ sản xuất nông nghiệp: các hộ này vay vốn chủ yếu để mua cây, con giống, đầu tư các thiết bị hiện đại cơ giới hóa trong nông nghiệp, mua đất đai...

Đối với hộ sản xuất phi nông nghiệp: nguồn vốn vay để bù đắp thiếu hụt tạm thời trong kinh doanh, mua hàng hóa, mở rộng qui mô SXKD.

Bên cạnh đó, nhu cầu vay vốn tiêu dùng và nhu cầu vay vốn phát triển cơ sở hạ tầng nông thôn cũng chiếm tỷ trọng tương đối cao, chiếm tới 20% mục đích vay vốn của hộ.

+ Số tiền vay vốn

Bảng 2.7 Số tiền đã vay của các HSX

Đơn vị: Triệu đồng

Số tiền vay	Số hộ	Tỷ trọng (%)
< 100	26	23,64
100 - 200	42	38,18
200 - 300	25	22,73
> 300	17	15,45
Tổng	110	100

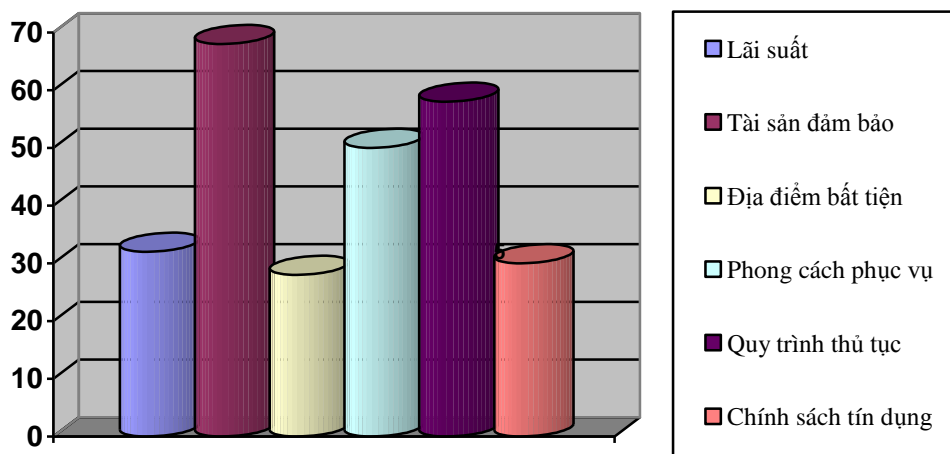
(Nguồn: Điều tra các hộ gia đình trên địa bàn)

Số liệu điều tra cho thấy các hộ gia đình có nhu cầu dưới 200 triệu đồng chiếm tỷ trọng khá cao 61,82%. Đây chủ yếu là các hộ sản xuất nông nghiệp. Nhu cầu vay vốn trên 300 triệu đồng chiếm 15,45% tập trung ở các hộ sản xuất kinh doanh thương mại. Số tiền vay vốn trung bình đạt 230 triệu đồng/hộ.

+ Xác định các nhân tố ảnh hưởng đến nhu cầu vay vốn tại ngân hàng

Nguyên nhân ảnh hưởng đến nhu cầu vay vốn của kinh tế hộ sản xuất có thể biểu diễn qua Biểu đồ 2.3.

Biểu đồ 2.2. Nguyên nhân ảnh hưởng đến nhu cầu vay vốn phục vụ phát triển kinh tế HSX



(Nguồn: Điều tra các hộ gia đình trên địa bàn)

Qua khảo sát điều tra cho thấy, nhu cầu vay vốn của kinh tế hộ cũng chịu ảnh hưởng của nhiều nguyên nhân, nhất là gặp vấn đề rắc rối về qui trình thủ tục vay vốn, tài sản đảm bảo và phong cách phục vụ của giao dịch viên. Có 68/150 số phiếu trả lời cho rằng nguyên nhân ảnh hưởng đến nhu cầu vay vốn là do thiếu tài sản để đảm bảo cho khoản vay, định giá tài sản của ngân hàng thấp hơn thị trường.

Qui trình thủ tục rườm rà, phức tạp cũng ảnh hưởng không nhỏ đến nhu cầu vay vốn. Có 58/150 phiếu trả lời cho rằng qui trình thủ tục cho vay còn rườm rà, phức tạp, chưa thật sự tạo điều kiện thuận lợi cho hộ trong việc tiếp cận nguồn vốn của ngân hàng.

Vấn đề phong cách phục vụ của giao dịch viên cũng là một trong những nguyên nhân chính ảnh hưởng đến nhu cầu vay vốn của khách hàng. Có 50/150 khách hàng trả lời rằng họ chưa hài lòng với phong cách phục vụ của nhân viên NHNo.

Vì các lý do trên nên nhiều khách hàng vẫn còn tâm lý ngại vay tiền NHNo mà muốn tìm đến các NHTMCP với ưu điểm phục vụ tận tình và thủ tục gọn nhẹ,

đơn giản hơn.

Như vậy, qua điều tra khảo sát cho thấy thị trường cho vay vẫn còn rất nhiều tiềm năng để mở rộng. Bên cạnh đó, với số lượng kinh tế hộ còn chưa quan hệ tín dụng với ngân hàng trên địa bàn còn nhiều sẽ có tiềm năng nhu cầu về tín dụng, vì vậy Ngân hàng sẽ có nhiều cơ hội để mở rộng hoạt động cho vay đối với đối tượng khách hàng này.

2.2.2.2 Tình hình nợ quá hạn của hộ sản xuất

Tăng cường cho vay không chỉ đơn thuần tăng về số lượng mà phải kiểm soát được rủi ro. Thực tế NHNo & PTNT huyện Ứng Hòa cấp tín dụng cho khách hàng trên cơ sở đảm bảo tín dụng (như thế chấp, cầm cố, bảo lãnh), trên cơ sở phân tích thực trạng tài chính của dự án và tính khả thi của phương án SXKD. Song trên thực tế các hợp đồng tín dụng, các nguyên tắc tín dụng vẫn bị vi phạm bởi nhiều lý do mà hậu quả xấu nhất là khách hàng không trả được nợ để dẫn đến nợ quá hạn, nợ xấu. Nợ quá hạn, nợ xấu thể hiện mối quan hệ tín dụng không hoàn hảo, gây đổ vỡ về uy tín, lòng tin của ngân hàng đối với khách hàng. Nợ quá hạn còn biểu hiện về rủi ro tín dụng, đe dọa khả năng thu hồi vốn (gốc, lãi) của ngân hàng, nó là quan hệ tín dụng không lành mạnh. Ta xem xét tình hình nợ quá hạn hộ phát triển nông nghiệp nông thôn thể hiện ở Bảng 2.13:

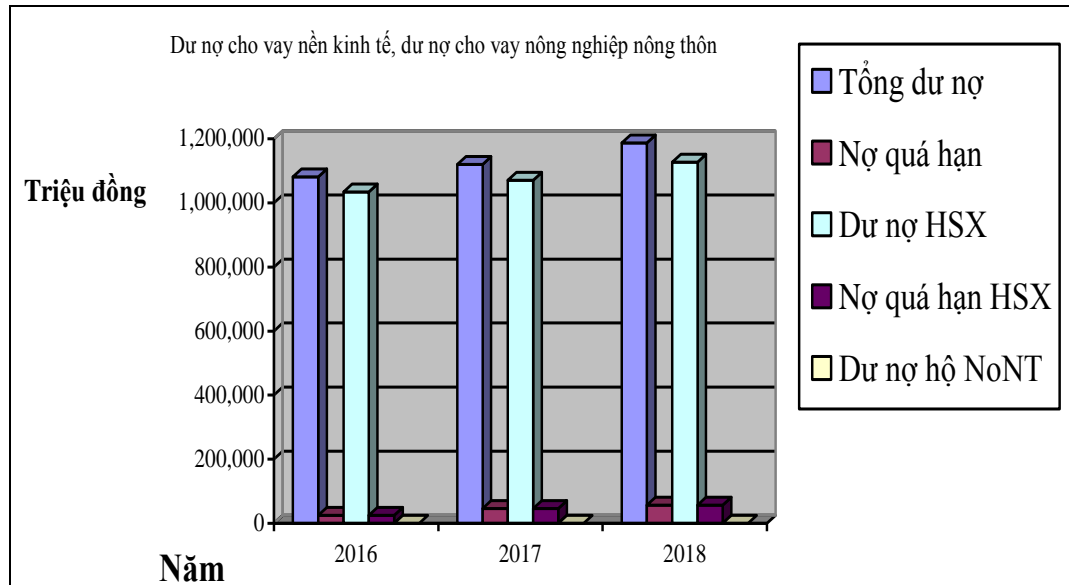
Bảng 2.8 Tình hình quá hạn của kinh tế HSX tại NHNo&PTNT huyện Ứng Hòa

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2017 so với năm 2016	Năm 2018 so với năm 2017
1. Tổng dư nợ	1.081.129	1.120.321	1.187.326	39.192	67.005
+ Nợ quá hạn	24.199	45.380	56.131	21.181	10.751
+ Tỷ lệ nợ quá hạn (%)	2,2%	4,1%	4,7%	87,53%	23,69%
2. Dư nợ hộ HSX	1.034.099	1.071.008	1.127.057	39.909	56.049
+ Nợ quá hạn	24.199	45.380	56.131	21.181	10.751
+ Tỷ lệ nợ quá hạn (%)	2,34	4,24	4,98	1,9	0,74

(Nguồn: Báo cáo tổng kết công tác tín dụng năm 2016-2018)

Biểu đồ 2.3. Diễn biến tổng dư nợ, nợ quá hạn và dư nợ, nợ quá hạn trong cho vay nông nghiệp nông thôn qua các năm 2016-2018



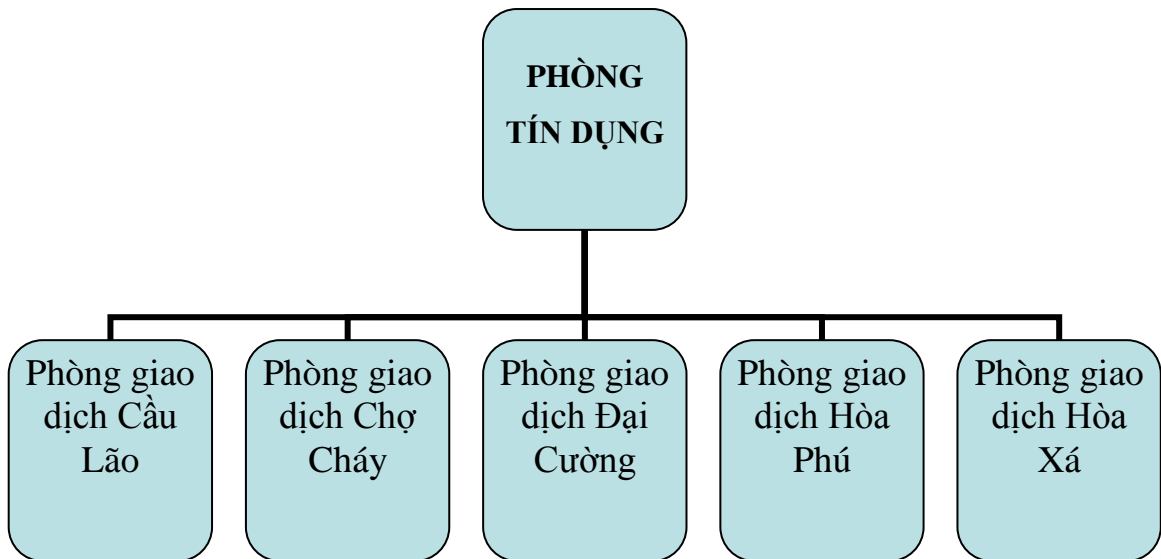
(Nguồn: Báo cáo tổng kết công tác tín dụng năm 2016-2018)

Nhìn vào số liệu trên ta thấy tỷ lệ nợ quá hạn tại NHNo&PTNT Ứng Hòa tương đối cao và có xu hướng tăng qua các năm. Năm 2016, nợ quá hạn tổng cộng 24.199 triệu đồng, chiếm tỷ lệ 2,2% tổng dư nợ. Trong đó nợ xấu cho vay HSX là 24.199 triệu đồng, chiếm tỷ lệ 2,34%. Các món nợ trên đều phát sinh là nợ do chăn nuôi dịch bệnh, kinh doanh thua lỗ, do thị trường “tín dụng đen” bùng phát. Qua thực tế kiểm tra, khả năng thu hồi nợ gặp nhiều khó khăn. Do đó, trong năm 2016 NHNo&PTNT Ứng Hòa đã tích cực thu hồi nợ gốc và lãi tồn đọng cơ cấu thời hạn trả nợ xong nợ quá hạn vẫn tăng. Cụ thể nợ quá hạn cuối năm 2017 là 45.380 triệu, tỷ lệ 4,1%, trong đó nợ quá hạn hộ sản xuất là 45.380 triệu đồng, tỷ lệ nợ quá hạn 4,24%, so với năm trước tăng 1,9%.

Năm 2018, nợ xấu tại Chi nhánh vẫn tăng so với năm trước và chiếm 4,7% trên tổng dư nợ, trong đó nợ xấu cho vay hộ sản xuất là 56.131 triệu đồng, chiếm 4,98% trên tổng dư nợ cho vay HSX mặc dù ngân hàng đã quyết liệt thực hiện các giải pháp nhằm giảm thiểu nợ xấu.

2.2.3 Thực trạng mở rộng cho vay hộ sản xuất tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn huyện Ứng Hòa

2.2.3.1 Thực trạng mạng lưới cho vay



Sơ đồ 2.3 Mạng lưới cho vay của chi nhánh

(Nguồn: Phòng tổng hợp)

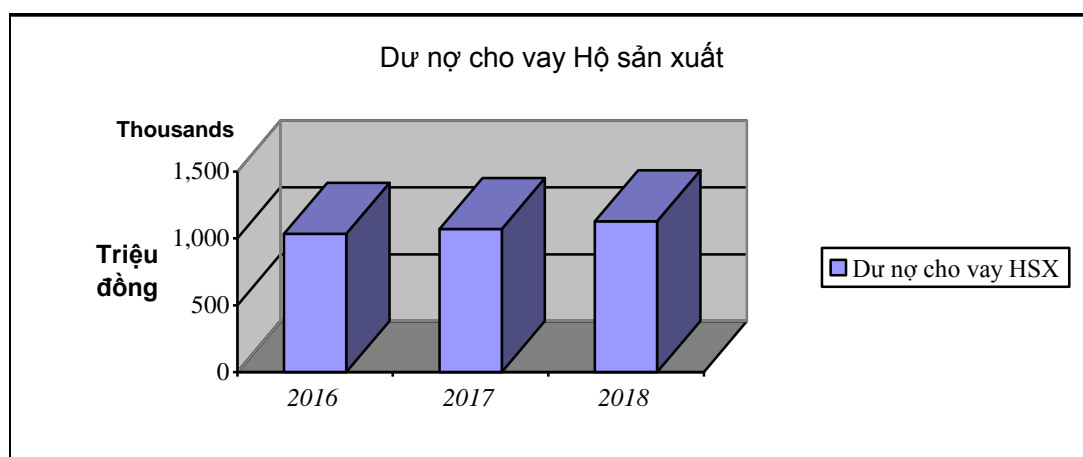
Đến nay, về mạng lưới cho vay kinh tế HSX có: 1 Phòng Kế hoạch kinh doanh- Phòng tín dụng, và 5 phòng giao dịch. Phòng tín dụng nằm ở trung tâm huyện, các Phòng giao dịch nằm phân bố trên địa bàn toàn huyện. Trung bình cứ 5 đến 7 xã, phường trên địa bàn có một trụ sở giao dịch của NHNo&PTNT Ứng Hòa. Mạng lưới hoạt động về cơ bản đã đáp ứng được nhu cầu vay vốn của kinh tế hộ nông thôn, tuy nhiên do sự phát triển kinh tế của một số vùng là không đồng đều, một số vùng đang phát triển với tốc độ cao nên thực tế hệ thống mạng lưới của NHNo&PTNT Ứng Hòa vẫn chưa thực sự đến gần được với người dân.

2.2.3.2 Thực trạng mở rộng quy mô cho vay

Xác định được kinh tế HSX là đối tượng khách hàng lớn, thời gian qua NHNo&PTNT Ứng Hòa không ngừng mở rộng, gia tăng dư nợ cho vay đối với đối tượng khách hàng này, số lượt các hộ được vay vốn thể hiện qua các năm trong bảng 2.9.

Bảng 2.9 Kết quả cho vay kinh tế HSX vay vốn trên địa bàn Ứng Hòa*Đơn vị: Triệu đồng, hộ*

Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2017 so với năm 2016	Năm 2018 so với năm 2017
Số hộ vay ngân hàng	5.414	5.721	5.926	307	205
Dư nợ cho vay HSX	1.034.099	1.071.008	1.127.057	36.909	92.958
Dư nợ cho vay BQ/1 hộ	191	187	190	-4	3

*(Nguồn: Báo cáo tổng kết chuyên đề tín dụng KTH năm 2016 - 2018)***Biểu đồ 2.4. Diễn biến dư nợ cho vay hộ sản xuất 3 năm 2016-2018***(Nguồn: Báo cáo tổng kết chuyên đề tín dụng KTH năm 2017 - 2018)*

Với số liệu trên cho ta thấy số hộ được vay tại NHNo&PTNT Ứng Hòa trong thời gian vừa qua tăng khá nhanh qua các năm. Năm 2016 tại Chi nhánh triển khai thực hiện Quyết định số 881/QĐ-HĐQT-TDHo ngày 16/07/2010 về việc ban hành quy định thực hiện Nghị định 41/2010/NĐ-CP của Chính phủ, NHNo&PTNT tiếp tục triển khai Nghị quyết liên tịch của Trung ương Hội nông dân Việt Nam với NHNo&PTNT Việt Nam, chương trình phối hợp giữa NHNo&PTNT Việt Nam với Hội liên hiệp phụ nữ Việt Nam để cho vay hộ sản xuất, do vậy đã nâng tổng số hộ có quan hệ tín dụng với Ngân hàng từ 5.414 hộ năm 2016 lên 5.721 hộ vào năm

2017 và lên 5.926 hộ vào năm 2018 với mức cho vay bình quân từ 200triệu-300 triệu/hộ. Dư nợ cho vay và số hộ được vay vốn tăng chứng tỏ hiệu quả cho vay tăng lên, thể hiện sức sản xuất cũng như quy mô hoạt động sản xuất kinh doanh của kinh tế hộ tăng lên.

Qua bảng số liệu ta còn thấy dư nợ bình quân trên hộ hầu như không đổi theo các năm, tuy nhiên dư nợ vẫn tăng, số hộ tăng. Chứng tỏ chi nhánh đã tập trung đẩy mạnh cho vay các món nhỏ. Đặc biệt đối với các hộ vay qua tổ nhóm số tiền cho vay tối đa trên 1 hộ qua tổ nhóm đã được nâng từ 100 triệu đồng lên 200 triệu đồng.

Ta có thể xem xét dư nợ cho vay kinh tế hộ của các ngân hàng trên địa bàn Ứng hòa qua bảng sau:

Bảng 2.10 dư nợ cho vay HSX của các ngân hàng trên địa bàn Ứng Hòa

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2017 so với năm 2016		Năm 2018 so với năm 2017	
				Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
Tổng Dư nợ HSX trên địa bàn	1.731.694	1.787.661	1.869.453	55.967	3,23	81.792	4,58
-NHNo Ứng Hòa	1.034.099	1.071.008	1.127.057	36.909	3,57	56.049	5,23
- NHCS-XH	245.195	253.980	262.176	8.785	3,58	8,196	3,23
-NH, TCTD khác	452.400	462.673	480.220	10.273	2,27	17.547	3,79

(Nguồn: Báo cáo tổng kết chuyên đề tín dụng KTH năm 2016 - 2018)

Qua bảng trên ta thấy dư nợ cho vay kinh tế HSX của NHNo Ứng Hòa tăng đều qua các năm. Nếu như năm 2016 dư nợ đạt 1.034.099triệu đồng chiếm tỷ trọng 59,72% tổng dư nợ HSX trên địa bàn thì năm 2017 dư nợ đạt 1.071.008 triệu đồng, tốc độ tăng trưởng 3,57% chiếm tỷ trọng 59,25% trên tổng dư nợ HSX trên địa bàn. Năm 2018, tổng dư nợ HSX trên địa bàn của NHNo Ứng Hòa có mức tăng trưởng 56.049 triệu đồng đạt 1.127.057 triệu đồng và chiếm tỷ trọng 60,29%. Điều này cho thấy NHNo&PTNT Ứng Hòa luôn là ngân hàng chiếm lĩnh trong hoạt động cho vay

kinh tế hộ HSX trên địa bàn.

2.2.3.3 Thực trạng mở rộng các hình thức cho vay

- Cho vay tổ nhóm theo thỏa thuận liên ngành

Trong thời gian qua ngoài việc cho vay vốn trực tiếp, Chi nhánh tiếp tục phối kết hợp với Hội nông dân – Hội phụ nữ huyện, xã, thị trấn, tổ chức thực hiện cho vay tổ nhóm tín chấp nhằm đáp ứng nhu cầu vốn nhỏ lẻ khu vực nông thôn, tiết giảm chi phí, giảm tải của CBTD Ngân hàng, giúp cho các tổ chức hội hoạt động phong phú đa dạng có hiệu quả hơn. Nhìn chung NHNo&PTNT Ứng Hòa đã áp dụng phương pháp cho vay trực tiếp và hình thức cho vay qua tổ nhóm trong thời gian qua đã thu được những kết quả rất khả quan thể hiện ở Bảng 2.11.

Bảng 2.11 Kết quả cho vay HSX qua tổ vay vốn

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2017 so với năm 2016		Năm 2018 so với năm 2017	
				Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
Dư nợ HSX	1.034.099	1.071.008	1.127.057	36.909	3,57	56.049	5,23
1.Cho vay trực tiếp	909.526	920.551	964.259	11.025	1,21	43.708	4,75
2. Cho vay qua tổ	124.573	150.457	162.798	25.884	20,78	12.341	8,2
Hội phụ nữ	54.445	65.858	81.253	11.413	20,96	15.395	23,37
Hội nông dân	68.653	82.247	78.897	13.594	19,8	(3.350)	(4,07)
Hội khác	1.475	2.352	2.648	877	59,46	296	12,58

(Nguồn: Báo cáo tổng kết chuyên đề tín dụng KTH năm 2016 - 2018)

Qua số liệu trên ta thấy năm 2016, dư nợ cho vay trực tiếp tới các hộ là 909.526 triệu đồng; năm 2017 là 920.551 triệu đồng, tăng 11.025 triệu đồng với năm trước, tỷ lệ tăng 1,21%; năm 2018 là 964.259 triệu đồng, tăng 43.708 triệu đồng so với năm 2017, tỷ lệ tăng 4,75%.

Cho vay qua tổ vay vốn: Tại NHNo&PTNT huyện Ứng Hòa cho vay qua tổ vay vốn theo Nghị định liên tịch giữa NHNo&PTNT Việt Nam với Hội nông dân với Hội

phụ nữ Việt Nam. Ngân hàng Nông nghiệp Ứng Hòa đã triển khai tới các hội của huyện, của xã. Thủ tục vay vốn theo trình tự sau: Tổ viên gửi cho tổ trưởng giấy đề nghị vay vốn và các giấy tờ khác theo quy định; Tổ trưởng nhận hồ sơ của tổ viên, tổ chức họp bình xét điều kiện vay vốn, sau đó tổng hợp danh sách tổ viên có đủ điều kiện vay vốn, đề nghị ngân hàng xét cho vay; Khi được phê duyệt cho vay từng tổ viên ký hợp đồng tín dụng trực tiếp với NHNo.

Kết quả cho vay qua tổ vay vốn: Dư nợ đến 31/12/2016 là 124.573 triệu đồng; năm 2017 đạt 150.457 triệu đồng, tăng 25.884 triệu đồng so với đầu năm. Đến 31/12/2018 cho vay qua tổ vay vốn đạt 162.798 triệu đồng, tăng 12.341 triệu đồng so với năm 2017, tỷ lệ tăng 8,2%. Trong đó:

Dư nợ cho vay qua Hội phụ nữ: 81.253 triệu đồng gồm 74 tổ, tăng 15.395 triệu đồng tương ứng tỷ lệ tăng 23,37%.

Dư nợ cho vay qua Hội nông dân: 78.897 triệu đồng gồm 73 tổ, giảm 3.350 triệu đồng tương ứng tỷ lệ giảm 4,07%.

Dư nợ cho vay Hội khác: 2.648 triệu đồng gồm 6 tổ, tăng 296 triệu đồng, tương ứng tỷ lệ tăng 12,58%.

- Cơ cấu dư nợ KTH phân theo kỳ hạn

Khi nền kinh tế ngày càng có xu hướng đổi mới đi lên nhờ sự nghiệp công nghiệp hoá - hiện đại hoá thì tín dụng trung - dài hạn là đòi hỏi cấp thiết. Tuy nhiên tín dụng trung - dài hạn trong các ngân hàng từ việc tìm nguồn đến việc nâng cao trình độ hiểu biết toàn diện, sâu sắc trong nghiệp vụ cũng như các vấn đề liên quan áp dụng khi xem xét, đánh giá khách hàng, thẩm định dự án còn nhiều khó khăn. Chi nhánh NHNo&PTNT Ứng Hòa hiểu rõ được điều đó và đã có sự cải thiện nghiệp vụ của mình, từ việc xác định nguồn cho vay đến việc thẩm định kiểm soát. Chi nhánh đã khai thác tối đa các nguồn vốn trung, dài hạn để mở rộng đầu tư trung dài hạn nhằm giúp các hộ trang bị lại máy móc thiết bị, đổi mới công nghệ, xây dựng chuồng trại mở rộng quy mô, tăng cường năng lực SXKD, tiến kịp với sự phát triển nhanh chóng của nền kinh tế, qua các năm số liệu dư nợ cho vay đối với hộ theo kỳ hạn thể hiện trong Bảng 2.12.

Bảng 2.12 Cơ cấu dư nợ kinh tế hộ sản xuất phân theo kỳ hạn*Đơn vị: Triệu đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018
Dư nợ HSX	1.034.099	1.071.008	1.127.057
+ <i>Tốc độ tăng trưởng (%)</i>		3,57	5,23
- Dư nợ ngắn hạn	544,648	543,425	568,270
+ <i>Tỷ trọng (%)</i>	52,7	50,7	50,4
+ <i>Tốc độ tăng trưởng (%)</i>		(0,22)	4,57
- Dư nợ trung - dài hạn	489.451	527.583	558.787
+ <i>Tỷ trọng (%)</i>	47,3	49,3	49,6
+ <i>Tốc độ tăng trưởng (%)</i>		7,79	5,91

(Nguồn: Báo cáo tổng kết chuyên đề tín dụng KTH năm 2016 - 2018)

Qua nghiên cứu số liệu trên cho thấy qua các năm tỷ trọng dư nợ ngắn hạn cũng tương đương với dư nợ trung - dài hạn và đang có chiều hướng giảm dần, năm 2016 là 544.648 triệu đồng, chiếm 52,7%, đến năm 2017 dư nợ là 543.425 triệu đồng, chiếm 50,7%, năm 2018 dư nợ đạt 568.270 triệu đồng, tỷ trọng chiếm 50,4% trên tổng dư nợ cho vay đối với kinh tế hộ sản xuất; tỷ trọng dư nợ trung – dài hạn tương ứng tăng dần qua các năm năm 2016, 2017, 2018 lần lượt là 47,3%; 49,3; 49,6%. Có được kết quả này là do chi nhánh đã trú trọng mở rộng cho vay các món đầu tư xây dựng chuồng trại, nâng cấp máy móc thiết bị, xây dựng nhà xưởng, đẩy mạnh tiêu dùng, xây dựng nông nghiệp nông thôn theo Nghị định 55/NĐ-CP của chính phủ. Tỷ trọng cho vay trung – dài hạn cao đồng nghĩa với dư nợ có tính ổn định hơn; chi phí cho việc thiết lập hồ sơ cho vay giảm đi; giảm tải cho CBTD. Tuy nhiên, NHNo&PTNT Ứng Hòa cần phải có các biện pháp để ngăn ngừa và hạn chế rủi ro vì rủi ro tín dụng trung hạn mức độ rủi ro cho khoản vay kéo dài hơn nên rủi ro tín dụng vì thế sẽ cao hơn.

Qua bảng trên ta thấy dư nợ trung - dài hạn các năm có tốc độ tăng trưởng nhanh hơn so với dư nợ ngắn hạn, có được kết quả này là do NHNo&PTNT Ứng Hòa trong năm qua có sự chuyển dịch cơ cấu từ cho vay ngắn hạn sang cho vay trung – dài hạn nhằm đáp ứng nhu cầu cấp thiết đối với hoạt động đầu tư phát triển SXKD, đổi mới thiết bị, nâng cao chất lượng sản phẩm dịch vụ, nâng cao nhà xưởng, đổi mới quản lý nông

nghiệp, nông thôn... Phù hợp với trình độ và quy mô sản xuất của mỗi gia đình, nhằm mục tiêu nâng cao năng suất lao động và chất lượng sản phẩm, thúc đẩy quá trình phân công lại lao động xã hội ở nông thôn, kích thích quá trình phát triển sản xuất tổng hợp trong mỗi gia đình, góp phần chuyển dịch cơ cấu của địa phương.

2.2.3.4 Thực trạng mở rộng lĩnh vực cho vay

Trong những năm qua, NHNo&PTNT Ứng Hòa luôn sát cánh cùng các hộ sản xuất, phục vụ đắc lực yêu cầu phát triển kinh tế - xã hội ở địa phương, góp phần không nhỏ vào công cuộc chung xây dựng nông thôn mới trên địa bàn. Hiện nay, với cơ cấu kinh tế từng bước chuyển dịch theo hướng tích cực phù hợp với định hướng phát triển kinh tế tại địa phương, NHNo&PTNT Ứng Hòa cho vay hộ chuyển đổi cơ cấu cây trồng và vật nuôi bằng cách cho vay cải tạo vườn tạp thành vườn cây ăn quả, ao hồ trồng lập vườn và ao nuôi cá, lập các trang trại chăn nuôi, trồng cây ăn quả có giá trị kinh tế cao. Cho vay phát triển ngành nghề truyền thống tại các địa phương, qua các năm dư nợ cho vay hộ phát triển nông nghiệp nông thôn giữa các ngành nghề đều có sự gia tăng đáng kể, tuy nhiên nếu xét về tỷ trọng của từng ngành thì tỷ trọng dư nợ đối với lĩnh vực nông – lâm – thủy sản và công nghiệp – xây dựng biến động theo chiều hướng tăng, các lĩnh vực khác như thương mại – dịch vụ và tiêu dùng lại có xu hướng giảm, ta có thể phân tích qua Bảng 2.13.

Bảng 2.13 Cơ cấu dư nợ kinh tế hộ phân theo ngành nghề

Đơn vị: Triệu đồng

Ngành nghề kinh doanh	Năm 2016		Năm 2017		Năm 2018	
	Dư nợ	Tỷ trọng (%)	Dư nợ	Tỷ trọng (%)	Dư nợ	Tỷ trọng (%)
Chi phí Nông - Lâm - Ngư , diêm nghiệp, Thủy sản	432,393	41.81	436,681	40.77	403,549	35.81
Khai khoáng	5,100	0.49	350	0.03	-	-
Công nghiệp chế biến, chế tạo	167,554	16.20	154,324	14.41	143,845	12.76
Sản xuất và phân phối điện, khí đốt, nước nóng, hơi nước	12,890	1.25	14,602	1.36	4,109	0.36

và điều hoà không khí						
Xây dựng	64,813	6.27	112,253	10.48	119,428	10.60
Bán, sửa chữa ô tô, mô tô, xe máy và xe có động cơ khác	8,542	0.83	7,153	0.67	6,415	0.57
Bán buôn và bán lẻ	197,116	19.06	191,735	17.90	214,607	19.04
Vận tải kho bãi	23,102	2.23	16,994	1.59	12,175	1.08
Dịch vụ lưu trú và ăn uống	5,243	0.51	4,731	0.44	2,655	0.24
Nghệ thuật, vui chơi và giải trí	350	0.03	470	0.04	40	0.00
Thông tin và truyền thông	1,350	0.13	1,730	0.16	660	0.06
Hoạt động y tế, giáo dục, công ích	1,355	0.13	1,320	0.12	1,170	0.10
Hoạt động hành chính và dịch vụ hỗ trợ	-	-	-	-	-	-
Hoạt động dịch vụ khác	19,636	1.90	10,550	0.99	6,695	0.59
Hoạt động làm thuê công việc trong các hộ gia đình, sản xuất sản phẩm vật chất và dịch vụ tự tiêu dùng của hộ gia đình	3,045	0.29	1,722	0.16	126	0.01
Cung cấp nước; quản lý và xử lý rác thải, nước thải	795	0.08	-	-	300	0.03
Hoạt động tiêu dùng và chi tiêu cá nhân bằng thẻ	90,815	8.78	116,393	10.87	211,283	18.75
Tổng dư nợ	1,034,099	100	1,071,008	100.00	1,127,057	100

(Nguồn: Báo cáo tổng kết chuyên đề tín dụng KTH năm 2016 - 2018)

Số liệu trên cho thấy, cho vay chủ yếu của kinh tế hộ sản xuất ở Ngân hàng Nông nghiệp & PTNT huyện Ứng Hòa là chi phí sản xuất Nông, lâm, ngư và thủy sản; Phát triển ngành nghề NoNT, Kinh doanh sản phẩm, dịch vụ phục vụ Nông, lâm ngư nghiệp và thủy sản. Do vậy, hoạt động cho vay của NHNo & PTNT Ứng Hòa cũng chỉ tập trung vào một số lĩnh vực chủ yếu trên, điều này phù hợp với định hướng phát triển kinh tế của địa phương là phát triển nông nghiệp nông thôn là nhiệm vụ trọng tâm, thúc đẩy quá trình CNH-HĐH nông thôn, thúc đẩy quá trình xây dựng nông thôn mới. Phần lớn dư nợ cho vay KTH tập trung vào lĩnh vực chi phí sản xuất nông, lâm, ngư, và thủy sản, năm 2016 là 432.393 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 41,81% tổng dư nợ cho vay hộ sản xuất; năm 2017 là 436.681 triệu đồng và chiếm 40,77%; năm 2018 là 403.549 triệu chiếm tỷ trọng 35,81%.

Dư nợ mục đích phát triển công nghiệp chế biến, chế tạo năm 2016 là 167.554 triệu đồng chiếm 16,2% tổng dư nợ cho vay HSX; năm 2017 là 154.324 triệu đồng chiếm 14,41%; năm 2018 là 143.845 triệu đồng chiếm 12,76%.

Dư nợ cho vay kinh doanh bán buôn và bán lẻ sản phẩm, dịch vụ năm 2016 là 197.116 triệu đồng chiếm 19,06% tổng dư nợ cho vay HSX; năm 2017 là 191.735 triệu đồng chiếm 17,9%; năm 2018 là 214.607 triệu đồng chiếm 19,04%.

Qua phân tích ở trên cho thấy cơ cấu cho vay theo ngành nghề đối với kinh tế hộ sản xuất tại NHNo&PTNT Ứng Hòa thời gian qua chưa thật sự đồng đều, tập trung chủ yếu ở lĩnh vực chi phí sản xuất, phát triển ngành nghề nông nghiệp nông thôn, kinh doanh sản phẩm phục vụ nông nghiệp nông thôn; các lĩnh vực như chế biến tiêu thụ, đầu tư cơ sở hạ tầng và lĩnh vực tiêu dùng chiếm tỷ trọng thấp.

2.3 Đánh giá hoạt động mở rộng cho vay hộ sản xuất tại Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn chi nhánh huyện Ứng Hòa

2.3.1 Kết quả đạt được trong mở rộng cho vay hộ sản xuất

Trong những năm qua hoạt động tín dụng phát triển kinh tế hộ tại NHNo&PTNT Ứng Hòa đã đạt được nhiều thành tựu đáng khích lệ, đã có những bước tăng trưởng vượt bậc, góp phần to lớn vào công cuộc CNH - HĐH nông nghiệp nông thôn trên địa bàn, thể hiện trên một số mặt chủ yếu:

(1) Quy mô tín dụng kinh tế hộ tăng trưởng khá cao cả về dư nợ cho vay và số hộ được vay.

Dư nợ cho vay và số hộ được vay năm 2018 đạt mức cao nhất từ trước đến nay. Dư nợ cho vay kinh tế hộ năm 2018 đạt 1.127.057 triệu đồng, tăng 56.049 triệu đồng, tốc độ tăng trưởng đạt 5,23%, chiếm 60,29% dư nợ cho vay kinh tế hộ sản xuất trên địa bàn huyện Ứng Hòa, giúp khoảng 5.926 hộ có đủ vốn để phát triển kinh tế, giải quyết việc làm, cải thiện đời sống, góp phần thực hiện chính sách "xoá đói giảm nghèo" xây dựng nông thôn mới.

(2) Hình thức cho vay qua tổ nhóm như Hội phụ nữ, Hội nông dân phát huy tốt vai trò cho vay kinh tế hộ sản xuất.

Các hình thức cho vay qua tổ nhóm đã tập trung đầu mối khách hàng, nâng

cao hiệu quả quản lý, giảm khối lượng công việc cho cán bộ tín dụng, dư nợ ngày càng tăng qua các năm. Đến 31/12/2018 Ngân hàng đã xây dựng và cho vay 153 tổ nhóm với 2.648 thành viên, dư nợ là 162.980 triệu đồng. Bình quân 62 triệu đồng/hộ.

(3) Tỷ trọng dư nợ trung - dài hạn trong tổng dư nợ cho vay kinh tế hộ sản xuất có xu hướng tăng lên.

Đến 31/12/2018 dư nợ cho vay trung, dài hạn kinh tế hộ nông nghiệp nông thôn đạt 558.787 triệu đồng, tốc độ tăng trưởng 5,9% tương ứng với số tiền 31.204 triệu đồng chiếm tỷ trọng 47,1% tổng dư nợ cho vay kinh tế hộ sản xuất. Dư nợ đối với khoản vay nợ kinh tế hộ sản xuất có tính ổn định hơn, chi phí cho việc thiết lập hồ sơ cho vay giảm đi, giảm tải cho CBTD. Vốn đầu tư trung, dài hạn đã đáp ứng nhu cầu về vốn đối với hoạt động đầu tư phát triển, xây dựng chuồng trại, SXKD, đổi mới thiết bị, nâng cao chất lượng sản phẩm dịch vụ góp phần chuyển dịch cơ cấu kinh tế của địa phương.

Đạt được các kết quả trên, hoạt động tín dụng của NHNo&PTNT đã giải quyết được các vấn đề về kinh tế hộ như tạo công ăn việc làm cho nhiều lao động, nhiều hộ đã thoát cảnh đói nghèo, bộ mặt nông thôn ngày càng đổi mới, trình độ dân trí ngày một nâng cao. Thông qua việc cho vay đã tăng cường mối quan hệ đoàn kết giữa nhân dân với các cấp chính quyền, đoàn thể, hạn chế nhiều tệ nạn cho vay nặng lãi ở nông thôn, giữ vững an ninh trật tự xã hội

2.3.2 Một số khó khăn và tồn tại

Hoạt động cho vay của NHNo&PTNT chi nhánh huyện Ứng Hòa có phát triển nhưng thị phần cho vay hộ SXKD tuy có tăng nhưng chưa tương xứng với tiềm năng của chi nhánh và chưa bền vững, vẫn còn bộc lộ một số tồn tại và hạn chế đáng bàn. Các tồn tại và hạn chế xuất phát từ nhiều phía, từ nhiều nguyên nhân khác nhau

Thứ nhất, về sản phẩm cho vay: Ngân hàng chưa có chiến lược đúng đắn để thu hút khách hàng, các sản phẩm cho vay còn chưa đa dạng nên số hộ đến giao dịch với ngân hàng còn ở mức thấp, mức vốn cấp cho mỗi hộ còn thấp và còn nhiều

hộ sử dụng vốn sai mục đích dẫn đến không trả được nợ ngân hàng. Hiện nay chi nhánh thường áp dụng theo phương thức cho vay theo hạn mức tín dụng, cho vay ngắn hạn đối với hộ sản xuất kinh doanh. Điều này đã tạo cho khách hàng thuận tiện trong việc vay vốn nhưng cũng dễ tạo cho CBTD chủ quan trong những lần nhận nợ sau, kiểm tra thẩm định không kỹ dễ tạo ra nợ quá hạn. Quy trình tín dụng còn chưa phù hợp, gần như giao toàn quyền quyết định cho vay hay không cho vay cho cán bộ tín dụng, điều này dễ phát sinh tiêu cực và thiếu tính khách quan. Quy trình cho vay của ngân hàng còn nhiều thủ tục rườm rà, làm thủ tục rất lâu và phức tạp do đó nhiều hộ vẫn còn ngại nên không đến ngân hàng vay vốn. Quy trình thẩm định còn nhiều sai sót, chưa bám sát thực tế, còn mang nặng tính kinh nghiệm dẫn đến khó khăn trong việc trả nợ của khách hàng.

Thứ hai, ngân hàng còn chưa áp dụng công nghệ khoa học – kỹ thuật.. Công nghệ thông tin chưa được khai thác một cách triệt để để cung cấp thông tin phục vụ quản lý điều hành do đó nguồn thông tin mà ngân hàng cần để phân tích, đánh giá còn thiếu, không kịp thời vì chất lượng chưa cao, vì vậy cán bộ tín dụng thường phải mất rất nhiều thời gian và công sức để tự đi điều tra trong khi chi phí của ngân hàng cho hoạt động này là ít hoặc không có.

Thứ ba, Mạng lưới phòng giao dịch nhiều nhưng chưa hiện đại và thật sự đáp ứng tốt nhu cầu khách hàng. Hệ thống mạng lưới chi nhánh, phòng giao dịch của NHNo&PTNT chi nhánh Hà Tây gần như bao phủ địa bàn toàn tỉnh Hà Tây cũ, tuy nhiên do sự phát triển kinh tế của một số vùng là không đồng đều, một số vùng đang phát triển với tốc độ cao nên thực tế hệ thống mạng lưới của NHNo&PTNT chi nhánh Hà Tây vẫn chưa thực sự đến gần được với người dân.

Thứ tư, Công tác Marketing và chăm sóc khách hàng còn hạn chế. Hiện nay chi nhánh chưa thực sự quan tâm và chú trọng nhiều tới công tác marketing, quảng cáo thương hiệu, sản phẩm tới khách hàng.

Thứ năm, trình độ cán bộ nhân viên ngân hàng còn hạn chế. Nhân viên còn nhiều hạn chế về kỹ năng nhất là kỹ năng giao tiếp, xử lý nghiệp vụ, nghệ thuật giữ chân khách hàng. Khả năng tư vấn và thẩm định khoản vay trung dài hạn và cho

vay theo dự án còn hạn chế. Thông thường các khoản vay chủ yếu dựa vào việc nắm giữ tài sản thế chấp, cầm cố tài sản của khách hàng. Một số cán bộ tín dụng chưa được đào tạo kỹ về nghiệp vụ thẩm định các dự án lớn, chưa tiếp thu được cơ chế thị trường, thiếu kiến thức pháp luật, thiếu kiến thức về các lĩnh vực kinh tế khác, điều kiện đi lại. Do đó, khi thực thi nhiệm vụ còn bị e dè điều này cũng ảnh hưởng đến qui mô và chất lượng tín dụng. Trình độ cán bộ còn hạn chế, chưa tư vấn cho khách hàng vay một cách tận tình chu đáo, cách tiếp cận còn thụ động, công tác quảng cáo, tiếp thị, khuyến mãi... chưa thực sự phát huy hiệu quả.

Thứ sáu, công tác quản lý rủi ro còn nhiều bất cập, chưa có biện pháp quản lý nợ quá hạn, nợ xấu hiệu quả. Nợ quá hạn 3 năm gần đây vẫn tăng lên. Việc xử lý nợ quá hạn đối với hộ sản xuất gặp nhiều khó khăn vì tài sản thế chấp thường rất khó phát mại và chủ yếu tài sản thế chấp là đất đai có giá trị lớn hơn rất nhiều so với giá trị khoản vay. Việc trích lập và sử dụng quỹ dự phòng xử lý rủi ro chưa thực sự nghiêm và hiệu quả. Do quỹ được trích từ lợi nhuận sau thuế của ngân hàng nên ảnh hưởng trực tiếp đến thu nhập của ngân hàng, ngân hàng thường không tự động trích lập hoặc trích lập chỉ mang tính chất chống chế. Rủi ro trong hoạt động cho vay đối với hộ sản xuất là rất lớn vì sản xuất nông nghiệp phụ thuộc nhiều vào điều kiện tự nhiên, chịu nhiều tác động của cả các yếu tố khách quan và chủ quan, do vậy việc trích lập quỹ dự phòng xử lý rủi ro là rất cần thiết và đòi hỏi phải sử dụng một cách có hiệu quả.

2.3.3 Nguyên nhân của những khó khăn và tồn tại.

Những hạn chế trên trong công tác phát triển hoạt động cho vay đối với các hộ sản xuất xuất tại NHNo & PTNT chi nhánh huyện Ứng Hòa bao gồm những nguyên nhân khách quan và chủ quan thuộc về ngân hàng.

2.3.3.1 Nguyên nhân chủ quan

Việc chấp hành quy trình nghiệp vụ ở ngân hàng còn thiếu nghiêm túc chưa thực hiện tốt việc phân tích, phân loại và xử lý nợ, đặc biệt là món nợ trung hạn. Đôi khi cán bộ tín dụng cho vay mà không thẩm định chính xác các hộ sản xuất xử lý các khoản nợ xấu không tốt gây thiệt hại cho ngân hàng. Một số cán bộ tín dụng

chưa quan tâm đến hướng dẫn quy trình nghiệp vụ, thậm trí không tuân theo quy trình nghiệp vụ đã quy định, bỏ qua một số công tác đặc biệt là công tác theo dõi sau khi cho vay sự kết hợp giữa NHNo & PTNT Việt Nam - chi nhánh huyện Ứng Hòa , với các cấp uỷ chính quyền địa phương chưa chặt chẽ thiếu nhịp nhàng, không phối hợp hoạch định các chính sách phát triển kinh tế hộ sản xuất nên hiệu quả hoạt động đầu tư vào sản xuất chưa cao. Khả năng thu nợ của Ngân hàng còn gặp nhiều khó khăn.

Trình độ cán bộ tín dụng tuy đã được quan tâm đào tạo song vẫn còn nhiều bất cập vẫn còn nhiều cấp bậc chưa đáp ứng đòi hỏi, của cơ chế thị trường, chưa đủ khả năng trình độ, kinh nghiệm đánh giá đúng tính hiệu quả và mức độ rủi ro của dự án vốn vay, nên đã không ngăn ngừa rủi ro của món vay trước khi xét duyệt cho vay.

Hệ thống cung cấp thông tin được Chi nhánh quan tâm nhưng vẫn có trường hợp thiếu thông tin tình hình về tài chính, về mức độ rủi ro của khách hàng vay vốn, về năng lực quản lý vốn vay và sử dụng vốn vay của họ. Từ đó dẫn đến việc hộ sản xuất kinh doanh kém hiệu quả, không trả nợ đúng hạn. Hơn nữa công tác thông tin nhằm quảng bá hoạt động của Ngân hàng đến tất cả những địa bàn trên huyện Ứng Hòa đã được triển khai nhưng chưa hiệu quả lắm, nhiều hộ không biết là mình có thể vay vốn ngân hàng để đầu tư vào sản xuất, các hộ không biết điều kiện để vay vốn do đó đôi khi ngại đến Ngân hàng để vay vốn.

Phần lớn các khoản vay được đảm bảo bằng tư cách và tài sản của người vay mà ít quan tâm đến dự án sản xuất kinh doanh nên khả năng khách hàng không trả được nợ ngân hàng là cao do tính khả thi và hiệu quả của dự án xin vay không được xác định.

b) Nguyên nhân khách quan

Hộ sản xuất trên địa bàn huyện Ứng Hòa một phần không nhỏ là nông dân trình độ dân trí còn chưa cao không đồng đều, nhất là các hộ SXKD trên địa bàn không có kiến thức về khoa học kỹ thuật về quản lý sản xuất, kinh doanh cũng như công tác tiêu thụ sản phẩm.

Trong điều kiện nền kinh tế nước ta chuyển sang nền kinh tế thị trường, sản phẩm của hộ còn chưa đáp ứng được nhu cầu của thị trường, chưa theo kịp với sự thay đổi của cơ chế thị trường. Về mặt chất lượng, chủng loại giá cả, kỹ thuật sản xuất thì công lạc hậu vẫn tích lũy nhỏ nên trong điều kiện cạnh tranh trên thị trường hộ sản xuất cũng như việc tiêu thụ sản phẩm của các hộ sản xuất gặp nhiều khó khăn. Một số hộ sử dụng phương án sai mục đích. Khi xin vay vốn thì đưa ra một phương án sản xuất kinh doanh có tính khả thi cao và hấp dẫn, nhưng khi vay vốn rồi lại sử dụng số tiền đó vào mục đích khác có rủi ro và lợi nhuận cao hơn. Do đó ảnh hưởng đến khả năng thu hồi vốn của ngân hàng do khách hàng không thu được vốn đầu tư vào dự án, gây rủi ro cao cho Ngân hàng.

- Về phía môi trường, điều kiện kinh tế xã hội.

Đầu năm 2018 nền kinh tế tiếp tục khó khăn, nhất là đối với lĩnh vực sản xuất nông nghiệp. Đặc biệt, tình hình dịch bệnh trên cây trồng và vật nuôi còn diễn biến mới và phức tạp. Nhiều mặt hàng nông sản giá thấp phải giải cứu, tình hình dịch bệnh ở vật nuôi (dịch lợn tai xanh, dịch tả,...), thời tiết khắc nghiệt ảnh hưởng tới sản xuất nông nghiệp, đến đời sống các hộ, cá nhân, nhân dân trong huyện. Thị trường bất động sản khởi sắc còn chậm. Việc quy hoạch dồn miền đồi thửa còn hạn chế, xuất hiện rất ít các cánh đồng mẫu lớn, các khu trang trại, các làng nghề... Điều này đã làm cho một số kinh tế hộ ngần ngại khi quyết định vay vốn.

Nhà nước chưa có chính sách giá cả của các hàng hoá trong lĩnh vực nông nghiệp và nông thôn, tiểu thủ công nghiệp phù hợp. Mặt khác công tác kiểm tra giám sát giá cả thị trường còn chưa được thực thi một cách nghiêm túc và thường xuyên. Hiện nay giá lúa gạo, giá các mặt hàng nông sản, tiểu thủ công nghiệp còn hết sức rẻ, người lao động bị các thương lái chèn ép, giảm giá làm cho công sức của người lao động ở nông thôn không được đền đáp một cách xứng đáng dẫn đến trạng thái e ngại trong việc mở rộng sản xuất kinh doanh hoặc mạnh dạn đầu tư các lĩnh vực mới của các hộ sản xuất. Điều này làm cho công tác mở rộng tín dụng của Ngân hàng đối với đối tượng khách hàng là hộ sản xuất gặp nhiều khó khăn.

Các chương trình tín dụng ưu đãi của Nhà nước đối với kinh tế hộ tương đối

nhiều song công tác chỉ đạo để các chương trình này thực sự đi vào thực tiễn thì còn nhiều bất cập. Mặt khác có rất nhiều dự án khả thi song hiện tại vẫn còn nằm trên giấy mà chưa được thực hiện. Công tác triển khai các chương trình, các dự án còn có sức ỳ rất lớn.

Huyện Ứng Hòa là địa bàn ngoại thành, tốc độ đô thị hoá còn chậm, lại là huyện thuần nông không có nhiều khu công nghiệp nên nguồn thu ngân sách chủ yếu từ sản xuất nông nghiệp và làng nghề truyền thống. Là địa phương có nhiều làng nghề truyền thống phong phú, đa dạng nhưng việc qui hoạch tổng thể và chi tiết để phát triển từng ngành nghề cụ thể, nhất là các làng nghề truyền thống vẫn còn nhiều hạn chế; công tác quảng bá xúc tiến phát triển du lịch di sản văn hóa kết hợp với du lịch làng nghề, du lịch sinh thái vẫn chưa có sự phối hợp nhịp nhàng, tạo điều kiện cho các hộ sản xuất trong lĩnh vực này cùng nhau phát triển. Quá trình chỉ đạo, xây dựng, qui hoạch các vùng chuyên canh, các khu công nghiệp còn chậm, làm cho công tác sản xuất hàng hoá còn chưa được phổ biến, sản xuất còn mang nặng tính tự cấp, tự túc. Do vậy nên quy mô sản xuất của các hộ đa số là nhỏ, các hộ sản xuất với quy mô lớn rất ít. Điều này làm cho quy mô vay vốn của đa số hộ sản xuất là nhỏ, ảnh hưởng đến khả năng mở rộng tín dụng với đối tượng khách hàng này.

- Về phía các Hộ nông nghiệp nông thôn

+ Các hộ còn gặp nhiều khó khăn trong việc mở rộng sản xuất kinh doanh

Đất đai, nhà xưởng chật hẹp là yếu tố chính gây cản trở việc mở rộng sản xuất kinh doanh của kinh tế hộ. Diện tích đất canh tác bình quân một người chỉ đạt khoảng hơn 1 sào Bắc bộ/người, nhiều xã trong vùng còn không đạt được tỷ lệ này. Thực tế cho thấy hầu hết các hộ làm kinh tế trang trại đều do úp thầu hoặc cải tạo các vùng đất bạc màu, khó canh tác, cải tạo đất trồng đòi hỏi trình độ hình thành nên.

+ Các hộ còn phát triển sản xuất mang tính tự phát

Các hộ sản xuất đa số chưa thoát khỏi tính tự cấp tự túc, chưa có sự sản xuất các mặt hàng một cách thống nhất, chưa hình thành các vùng chuyên canh, chuyên môn hoá các loại cây trồng vật nuôi. Các ngành nghề ở Ứng Hòa đa số còn đang

phát triển mạnh mẽ.

+ Trình độ tổ chức quản lý kinh doanh của các hộ còn nhiều hạn chế

Đa số các hộ sản xuất không có kiến thức kinh doanh một cách bài bản mà chỉ dựa vào kinh nghiệm là chủ yếu. Do đó thông thường các hộ chỉ có thể quản lý được sản xuất ở quy mô nhỏ. Khả năng lập dự án đầu tư của các chủ hộ thường rất kém, nhiều người còn không nắm vững được những qui định của Ngân hàng về các thủ tục và điều kiện vay vốn. Bên cạnh đó do phát triển sản xuất một cách tự phát nên các hộ sản xuất không nhận được sự trợ giúp đặc biệt từ các cơ quan, tổ chức chuyên môn. Đây là những nguyên nhân chủ yếu làm hạn chế khả năng cho vay đối với hộ sản xuất, đặc biệt là cho vay theo dự án đầu tư.

Kết luận chương 2

Chương 2 của luận văn đã phân tích thực trạng mở rộng cho vay hộ sản xuất tại chi nhánh, từ đó rút ra ưu điểm, hạn chế và phân tích nguyên nhân của các hạn chế đó. Nội dung này làm tiền đề cho chương 3 đề xuất một số biện pháp để mở rộng cho vay hộ sản xuất tại chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn huyện Ứng Hòa.

CHƯƠNG 3

GIẢI PHÁP MỞ RỘNG CHO VAY HỘ SẢN XUẤT TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN CHI NHÁNH HUYỆN ỨNG HOÀ

Chương 3 Trình bày những định hướng, mục tiêu phát triển, giải pháp mở rộng, các kiến nghị và đề xuất về hoạt động mở rộng cho vay hộ sản xuất tại ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn huyện Ứng Hòa.

3.1 Định hướng phát triển cho vay hộ sản xuất tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn huyện Ứng Hòa.

3.1.1 Định hướng chung về hoạt động cho vay hộ sản xuất của ngân hàng Nông nghiệp và phát triển Nông thôn Việt Nam

Theo báo cáo tổng hợp quy hoạch tổng thể phát triển kinh tế xã hội thành phố Hà Nội đến năm 2020, định hướng đến năm 2030 của UBND Thành phố Hà Nội. Về phát triển kinh tế nông thôn có các phương hướng phát triển sau:

Đẩy mạnh xây dựng nông thôn mới, phấn đấu đến năm 2020 có 70% số xã đạt tiêu chuẩn nông thôn mới và trong giai đoạn đến năm 2030 có 100% số xã đạt tiêu chuẩn nông thôn mới (theo Bộ tiêu chí quốc gia về nông thôn mới).

Xây dựng nông thôn Thủ đô có kết cấu hạ tầng kinh tế - xã hội ngày càng đồng bộ, hiện đại, phát triển theo quy hoạch, gắn kết hợp lý giữa nông nghiệp với công nghiệp - xây dựng, dịch vụ và đô thị. Đảm bảo nông thôn phát triển ổn định, giàu bản sắc văn hoá dân tộc, môi trường sinh thái được bảo vệ.

Tích cực triển khai công tác quy hoạch xây dựng cho khu vực nông thôn (quy hoạch sử dụng đất, quy hoạch phát triển kết cấu hạ tầng, quy hoạch phát triển các khu dân cư mới và chỉnh trang các khu dân cư hiện có theo hướng văn minh, bảo tồn được bản sắc văn hóa tốt đẹp...) và tổ chức thực hiện các quy hoạch; trong đó đặc biệt coi trọng quy hoạch, xây dựng các điểm dân cư.

Chuyển dịch cơ cấu kinh tế nông thôn theo hướng tăng tỷ trọng các dịch vụ (phục vụ sản xuất nông nghiệp và dân cư nông thôn) và tiểu thủ công nghiệp, làng nghề.

Chú trọng công tác khuyến nông, khuyến ngư; xây dựng, nhân rộng các mô hình sản xuất hiệu quả, phát triển kinh tế trang trại. Đầu tư nâng cấp các công trình đê điều, thủy lợi để đảm bảo phát triển sản xuất, vừa đảm bảo an toàn trong phòng chống thiên tai.

Phát triển các cụm công nghiệp, cụm công nghiệp làng nghề. Đầu tư xây dựng các cơ sở giết mổ gia súc, gia cầm tập trung, công nghiệp chế biến thực phẩm, chế biến rau quả...

Phát triển dịch vụ nông thôn, làng nghề, TTCN để tạo việc làm, nâng cao thu nhập và chuyển dịch cơ cấu lao động nông thôn. Mở rộng hệ thống thương mại, dịch vụ phục vụ trực tiếp cho sản xuất kinh doanh, tổ chức hoạt động có hiệu quả các chợ đầu mối, sắp xếp hệ thống chợ nông thôn, khôi phục và mở rộng các làng nghề truyền thống gắn với phát triển du lịch làng nghề.

Chú trọng đầu tư cho mạng lưới giao thông, các công trình cấp điện, cấp nước nông thôn, mạng lưới trường học, trạm y tế, nhà văn hóa, điểm phục vụ bưu chính - viễn thông... Cải thiện từng bước nhà ở khu vực nông thôn. Tăng cường công tác quản lý quy hoạch, kiến trúc xây dựng ở nông thôn cho phù hợp với quá trình đô thị hóa và đảm bảo giữ gìn bản sắc dân tộc. Có chính sách đào tạo, chuyển đổi nghề và hỗ trợ cao hơn cho người dân không còn đất sản xuất nông nghiệp do quá trình đô thị hóa. Chú trọng đào tạo nghề cho lao động vùng chuyên canh, vùng chuyển đổi cơ cấu kinh tế, vùng đồng bào dân tộc thiểu số; tạo điều kiện cho các nhóm khó khăn, đối tượng yếu thế được tham gia học nghề, tăng cơ hội việc làm, tự tạo việc làm...

3.1.2 Định hướng, mục tiêu mở rộng cho vay hộ sản xuất của ngân hàng Nông nghiệp và phát triển Nông thôn chi nhánh Ứng Hòa.

3.1.2.1 Định hướng chung

Trong thời gian tới, định hướng chung trong hoạt động cho vay kinh tế HSX của NHNo&PTNT chi nhánh Ứng Hòa là:

- Tăng cường hoạt động cho vay kinh tế HSX một cách vững chắc, an toàn. Phát triển thương hiệu và văn hóa doanh nghiệp của NHNo&PTNT chi nhánh Ứng

Hòa, từng bước đưa ngân hàng nông nghiệp trở thành “lựa chọn số 1” đối với khách hàng, hộ, cá nhân trên địa bàn.

- Xây dựng mạng lưới hoạt động rộng khắp, từ thị trấn đến các vùng nông thôn, nâng cấp các mạng lưới hiện có, thực hiện điều động nhân sự, bố trí công tác các vị trí phù hợp với mỗi người.

- Tiếp tục tập trung mở rộng cho vay HSX nông nghiệp nông thôn theo đề án NHNo&PTNT đã ban hành với nhiệm vụ cụ thể:

- + Tiếp tục làm chuyển biến nhận thức cho mỗi cán bộ về chính sách ưu tiên cho vay HSX nông nghiệp-nông thôn-nông dân của Đảng và Nhà nước, đây là một chủ trương lớn được các cấp, các ngành và toàn dân đang nỗ lực triển khai. Vì vậy cán bộ NHNo&PTNT phải tận tâm, tận lực chung tay thực hiện. Thực hiện triệt để chính sách cho vay phát triển HSX nông nghiệp nông thôn theo nghị định 41/NĐ-CP và nghị định 55/NĐ-CP của chính phủ.

- + Nắm chắc các điểm xây dựng nông thôn mới, các dự án phát triển kinh tế theo từng vùng, từng địa phương được các bộ các ngành phê duyệt, phối hợp chặt chẽ với các cấp các ngành, với chính quyền địa phương để giải ngân kịp thời.

- + Bám sát mục tiêu định hướng phát triển kinh tế của từng huyện, từng làng nghề, xây dựng phương án mở rộng tín dụng. Cán bộ Ngân hàng phải giúp đỡ khách hàng xây dựng các đề án phát triển kinh tế, các đề án nhỏ lẻ. Khơi dậy nhu cầu vay vốn nông nghiệp, nông thôn; sản xuất hàng xuất khẩu; cho vay kinh tế trang trại; cho vay nhu cầu tiêu dùng phục vụ đời sống trong nông nghiệp, nông thôn... Đặc biệt lưu ý thực hiện Quyết định số 16/2012/QĐ-UBND ngày 6/7/2012 của UBND thành phố Hà Nội về việc ban hành qui định thí điểm một số chính sách khuyến khích phát triển sản xuất nông nghiệp, xây dựng hạ tầng nông thôn thành phố Hà Nội giai đoạn 2020-2024. Mở rộng đầu tư vốn vay trung – dài hạn giúp cho các HSX đầu tư chiều sâu, mua sắm máy móc, đổi mới công nghệ mở rộng quy mô hoạt động và nâng cao hiệu suất kinh doanh và chính là nâng cao hiệu quả vốn tín dụng và nghị quyết đại hội Đảng bộ huyện Ứng Hòa năm 2017 về việc phát triển tín dụng trên địa bàn, nhân rộng mô hình xây dựng nông thôn mới.

3.1.2.2 Định hướng cụ thể

** Đẩy mạnh mở rộng đối tượng cho vay*

Xây dựng chiến lược Marketing để phát triển mạng lưới khách hàng mới, củng cố và giữ vững khách hàng cũ.

Ưu tiên vốn cho nông nghiệp nông thôn và các đối tượng thuộc nhóm khách hàng trên địa bàn cạnh tranh. Cho vay phát triển nông nghiệp, nông thôn, trên địa bàn theo hướng nâng suất đầu tư bình quân hộ. Quan tâm đối tượng khách hàng là các hộ trang trại, các hộ trong vùng chuyển đổi cơ cấu kinh tế cây, con, các vùng chuyên canh để mở rộng cho vay theo hướng tập trung hơn.

Cử CBTD phụ trách địa bàn am hiểu về hoạt động marketing, kinh nghiệm trong lĩnh vực triển khai và thực hiện các chiến lược quảng cáo sâu rộng đến mọi thành phần kinh tế, mọi đối tượng khách hàng, xây dựng thương hiệu...có khả năng giao tiếp tốt, mở rộng được mạng lưới khách hàng; thường xuyên bám sát địa bàn để tìm kiếm và tiếp cận các phương án, dự án vay vốn của các HSX nhằm tìm ra những phương án, dự án vay vốn hiệu quả để tài trợ.

Nói lỏng các điều kiện ràng buộc về tín dụng, trên cơ sở phân tích và xếp loại khách hàng để lựa chọn những khách hàng có uy tín, tình hình tài chính lành mạnh, có năng lực quản lý, ngành nghề sản xuất kinh doanh đang trong giai đoạn phát triển hoặc có xu hướng phát triển trong tương lai để đầu tư tín dụng không cần phải bảo đảm bằng tài sản. Có chính sách ưu đãi cụ thể đến từng khách hàng đặc biệt là khách hàng truyền thống, có quan hệ tiền gửi, tiền vay và sử dụng các dịch vụ ngân hàng thường xuyên....

Đối với khách hàng là hộ kinh doanh cá thể, cần phải có cơ chế đơn giản hóa các loại hồ sơ tín dụng theo hướng gọn nhẹ phù hợp với trình độ dân trí trên địa bàn. Cần thiết nên xây dựng một số phương án, dự án mẫu để khách hàng tham khảo làm cơ sở khi xây dựng phương án dự án vay vốn khi có nhu cầu.

** Tăng cường mở rộng lĩnh vực cho vay*

Đánh giá thực trạng công tác tín dụng nông nghiệp nông thôn, những ngành những lĩnh vực cho vay an toàn tăng trưởng tốt để chỉ đạo triển khai thực hiện,

những lĩnh vực đầu tư có rủi ro cao cần rút ra bài học kinh nghiệm cho chỉ đạo những năm về sau đạt kết quả tốt. Cho vay nông nghiệp nông thôn phải bám sát chương trình, định hướng phát triển kinh tế - xã hội của địa phương, đầu tư đa ngành, đa nghề đa lĩnh vực trên cơ sở điều tra khảo sát các dự án có hiệu quả nhằm thực hiện CNH - HĐH nông nghiệp nông thôn và hội nhập kinh tế thế giới như:

- Cho vay hộ NoNT sản xuất để chuyển dịch cơ cấu cây trồng, từ thâm canh cây lúa nước sang thâm canh thêm vụ màu và chuyển một phần diện tích đất một vụ bắp bình sang trồng cây màu, cây công nghiệp và cây ăn quả. Giúp hộ phát triển nông nghiệp nông thôn có nguồn vốn đầu tư những vùng chiêm trũng, ao hồ chuyển sang nuôi thả con đặc sản có giá trị kinh tế cao như: ba ba, tôm, cá.....Bên cạnh cho vay hộ phát triển nông nghiệp còn đa dạng hóa các hộ có mô hình chăn nuôi lớn và các hộ chăn nuôi theo phương thức chăn nuôi truyền thống.

- Cho vay thúc đẩy phát triển công nghiệp, tiểu thủ công nghiệp và dịch vụ ở nông thôn như chế biến nông sản, xay xát, phơi sấy khô hành, tiêu, tỏi, ớt... và các ngành sản xuất khai thác vật liệu xây dựng như: khai thác đá, sản xuất vôi, vận tải thủy bộ... Vừa tăng thu nhập cho kinh tế hộ gia đình, vừa tạo công ăn việc làm thu hút lao động.

- Cho vay đầu tư công nghệ, máy móc khuyến khích nông dân mua sắm máy làm đất loại nhỏ, máy cắt cỏ...nâng cao cải tạo trong khâu làm đất trồng và chăm sóc rừng gỗ xuất khẩu đạt hiệu quả hơn.

- Cho vay kết cấu hạ tầng cải tạo kênh mương, cho vay theo chương trình nước sạch, giao thông nông thôn. Chương trình phát triển cơ sở hạ tầng nông thôn.

Mặt khác, cần quan tâm hơn nữa đến việc cho vay phục vụ đời sống như: tu sửa xây mới nhà ở, đồ dùng và phương tiện đi lại, tạo điều kiện ổn định phát triển nông nghiệp nông thôn. Đẩy mạnh tiêu dùng nông thôn.

** Mở rộng tín dụng gián tiếp*

Các món vay của đa số hộ hiện nay có khối lượng tín dụng nhỏ và xảy ra trên địa bàn trải rộng, dẫn đến chi phí quản lý món vay tăng cao, gây bất lợi cho cả hai phía. Hơn nữa do các món vay nhỏ song số lượng các món vay lại lớn nên mỗi một

CBTD phải phụ trách nhiều món vay, dẫn đến tình trạng quản lý các khoản vay của các CBTD không được sát sao. Để khắc phục tình trạng trên Ngân hàng cần mở rộng hình thức tín dụng gián tiếp.

3.1.2.3 Một số chỉ tiêu cụ thể

Căn cứ theo tình hình thực tế về cho vay Hộ sản xuất tại NHNo&PTNT Ứng Hòa, thị trường tín dụng kinh tế HSX tại Ứng Hòa, NHNo&PTNT chi nhánh huyện đặt ra mục tiêu như sau:

Tăng trưởng hoạt động cấp tín dụng tại chi nhánh hàng năm tăng 15 - 17%, dư nợ cho vay HSX chiếm tối thiểu 90%.

Riêng cho vay kinh tế HSX: một số chỉ tiêu mở rộng tín dụng:

- Tăng trưởng cho vay kinh tế HSX hàng năm 17-19%;
- Số lượng khách hàng hàng năm tăng lên từ 5-7%;
- Dư nợ bình quân một HSX đạt từ 140 triệu đồng;
- Tỷ lệ nợ xấu kinh tế hộ dưới 3%.

3.2 Giải pháp mở rộng cho vay kinh tế hộ sản xuất tại chi nhánh Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn huyện Ứng Hòa

3.2.1 Đơn giản thủ tục hành chính tạo điều kiện dễ nhiều HSX tiếp cận với vốn tín dụng của NHTM dễ dàng hơn.

Quy trình tín dụng hợp lý sẽ giúp ngân hàng quản lý chặt chẽ quy trình cấp tín dụng, phát hiện được quy trình tín dụng chưa tốt, từ đó kịp thời cải tiến quy trình tín dụng nhằm cung ứng dịch vụ tín dụng tốt hơn cho khách hàng. Xây dựng được quy trình tín dụng hợp lý sẽ giúp khách hàng và ngân hàng rút ngắn được thời gian trong tín dụng, không những vậy quy trình tín dụng hoàn thiện còn giúp ngăn ngừa những tiêu cực trong việc cấp tín dụng, minh bạch hóa và kiểm soát tín dụng được chặt chẽ hơn.

Do vậy cần thiết phải hoàn thiện quy trình tín dụng theo nguyên tắc sau:

- + Rút ngắn thời gian vay vốn, quy trình xét duyệt món vay.
- + Tăng cường trách nhiệm và phân công rõ trách nhiệm của từng công việc.

+ Trong quy trình tín dụng nên hạn chế bớt thẩm quyền của CBTD trong phê duyệt, tăng cường khâu giám sát góp phần nâng cao chất lượng tín dụng. Đồng thời tránh trùng lặp nhiệm vụ của các bộ phận.

+ Nghiên cứu rút gọn quá trình thiết lập hồ sơ vay vốn cho khách hàng thông qua quá trình tiếp xúc, phỏng vấn khách hàng.

+ Xây dựng bộ hồ sơ vay vốn cho khách hàng, khách hàng chỉ cần cung cấp thông tin theo yêu cầu, trên cơ sở các mẫu đã được thiết kế sẵn trên máy để điền các chi tiết cần thiết thay cho việc đề nghị khách hàng phải tự lập như trước đây. Việc này sẽ tạo cảm giác dễ dàng trong việc thiết lập bộ hồ sơ vay cho khách hàng, vừa rút ngắn được thời gian lập hồ sơ cho khách hàng vừa đảm bảo tính đúng đắn, đầy đủ của bộ hồ sơ.

Phải không ngừng cải tiến nghiệp vụ, hợp lý hóa giấy tờ, giảm bớt các thủ tục giấy tờ, chi phí giao dịch cho các hộ sản xuất, đa dạng hóa dịch vụ, đổi mới phong cách giao tiếp giảm bớt trung gian, giải ngân kịp thời, đảm bảo cho vay đúng đối tượng, đúng dự án và đạt hiệu quả kinh tế cao. Các thủ tục rườm rà phức tạp thực tế đã hạn chế rất nhiều khả năng vay vốn của các hộ SXKD.

Theo ý kiến bản thân đề nghị hoàn thiện quy trình tín dụng theo hướng sau:

Nên phân quy trình cho vay thành 2 nhóm công đoạn sau.

Nhóm 1: Quan hệ khách hàng .

Trực tiếp tiếp xúc với khách hàng, thu thập thông tin về khách hàng vay vốn, tham khảo các định mức kinh tế - kỹ thuật có liên quan đến dự án, phương án vay vốn và giải thích, hướng dẫn về thủ tục vay vốn.

Kiểm tra hồ sơ vay

Phân tích đánh giá năng lực tài chính của khách hàng. Thẩm định phương án, dự án vay vốn

Thẩm định tài sản bảo đảm tiền vay

Đồng ý trình lãnh đạo

Không đồng ý thì trả lời bằng văn bản đến với khách hàng vay

Soạn thảo và thông báo/quyết định phê duyệt cho vay

Nhóm 2 : Quản tri rủi ro tín dụng, thực hiện các công việc

Làm đầu mối tiếp xúc với khách hàng, với chính quyền địa phương; Lập hồ sơ kinh tế theo địa bàn và tiếp nhận và quản lý hồ sơ khách hàng từ nhóm 1 chuyển đến; xác định nhu cầu vốn vay theo địa bàn, ngành hàng

Soạn thảo hợp đồng tín dụng và hợp đồng bảo đảm tiền vay

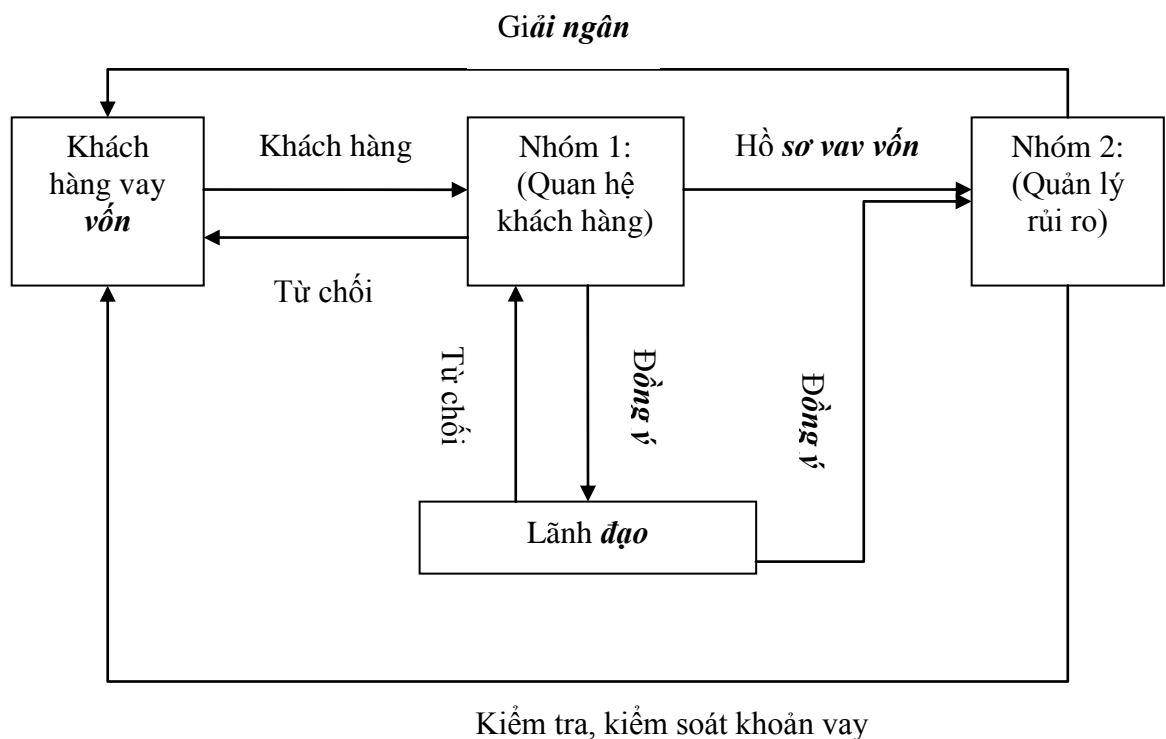
Dự đoán khả năng rủi ro và biện pháp khắc phục để hạn chế rủi ro

Thực hiện việc kiểm tra, giám sát trong và sau khi cho vay; đề xuất biện pháp xử lý qua kiểm tra, giám sát.

Thực hiện giải ngân, thu nợ cho khách hàng

Quy trình có thể tóm tắt qua sơ đồ sau

Sơ đồ 3.1: Xây dựng lại quy trình tín dụng mới



Để thực hiện tốt các bước công việc này cần phải :

Xác định thời gian cụ thể của từng bước công việc .

Chi tiết thời gian xem xét một khoản vay theo từng nhóm

Thử nghiệm nhiều lần, rồi quy định thời gian tối đa cho từng nhóm.

Nghiên cứu rút gọn quá trình thiết lập hồ sơ vay vốn cho khách hàng, thông qua quá trình tiếp xúc, phỏng vấn khách hàng.

Xây dựng bộ hồ sơ vay vốn cho khách hàng, khách hàng chỉ cần cung cấp thông tin theo yêu cầu, trên cơ sở các mẫu đã được thiết kế sẵn trên máy để điền các chi tiết cần thiết thay cho việc đề nghị khách hàng phải tự lập như trước đây. Việc làm này sẽ tạo cảm giác dễ dàng trong việc thiết lập bộ hồ sơ vay cho khách hàng. Vừa rút ngắn được thời gian lập hồ sơ cho khách hàng vừa đảm bảo tính đúng đắn, đầy đủ của bộ hồ sơ.

Nâng cao tác phong, phong cách phục vụ khách hàng, xây dựng được quy trình không trùng lặp, phân công rõ trách nhiệm của từng nhóm công việc, trách nhiệm rõ ràng. Do vậy thời gian để giải quyết một khoản vay sẽ được rút ngắn. Đáp ứng mong đợi của khách hàng

3.2.2 Giải pháp về công nghệ khoa học kỹ thuật

Trong quá trình cạnh tranh và hội nhập, các ngân hàng có nhiều nhu cầu về dịch vụ ngân hàng và công nghệ. Việc ứng dụng công nghệ vào trong hoạt động ngân hàng là vấn đề tất yếu, vấn đề sống còn của các ngân hàng nhằm nâng cao năng lực hoạt động kinh doanh của ngân hàng nói chung và đảm bảo yêu cầu quản lý tín dụng của ngân hàng nói riêng. Để ứng dụng dịch vụ hiện đại thì bắt buộc phải thực hiện trên nền tảng công nghệ hiện đại.

Bên cạnh đó, song song với việc phát triển đa dạng hóa các dịch vụ là phải nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng, chính vì vậy mà các ngân hàng cần mở rộng, phát triển các ứng dụng ngân hàng tiên tiến, tăng cường khả năng quản lý qua việc cập nhật, cung cấp thông tin trực tuyến về thương mại và tín dụng; quản lý các thông tin khách hàng, quản lý hạn mức,... một cách hữu hiệu. Với những yêu cầu về xếp hạng và chấm điểm tín dụng khách hàng dựa trên thông tin được quản lý tập trung trên hệ thống và những thông tin khác được cập nhật từ bên ngoài. Dựa trên hệ thống này, ngân hàng sẽ xem xét và đánh giá khách hàng vừa đảm bảo an toàn, vừa đảm bảo lợi ích cho khách hàng.

Một nền tảng công nghệ hiện đại phải đảm bảo năm yêu cầu: Một là, đáp ứng tiện ích tối đa cho khách hàng và cho nền kinh tế; đây là yêu cầu đầu tiên và tiên quyết cho ngân hàng. Hai là, khi hiện đại hóa công nghệ, ngân hàng phải nâng cao được năng lực cạnh tranh và có khả năng hội nhập. Ba là, phát triển và ứng dụng công nghệ trên cơ sở điều kiện và khả năng, đặc điểm kinh doanh của từng ngân hàng. Bốn là, phát triển công nghệ phải đảm bảo khả năng kết nối các ngân hàng, các tổ chức kinh tế để phát triển dịch vụ. Năm là, ứng dụng công nghệ phải đảm bảo được sự quản lý an toàn, tiện ích và bảo mật.

3.2.3 Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động mạng lưới tại chi nhánh, phòng giao dịch

Do đặc thù của tín dụng nông nghiệp nông thôn là hoạt động trên địa bàn rộng lớn phân tán nên Ngân hàng cần có một tổ chức mạng lưới rộng khắp để đáp ứng một cách đầy đủ, kịp thời nhu cầu vốn của các tổ chức và cá nhân. Hiện nay, chi nhánh NHNo&PTNT Ứng Hòa có các phòng giao dịch gần như bao phủ địa bàn toàn huyện, cứ bình quân 05 xã có một phòng giao dịch, tuy nhiên do sự phát triển kinh tế của một số vùng là không đồng đều, một số vùng đang phát triển với tốc độ cao nên thực tế hệ thống mạng lưới của NHNo&PTNT Ứng Hòa vẫn chưa thực sự đến gần được với người dân.

Thực tiễn hoạt động cho thấy cơ sở hạ tầng, trang thiết bị và hệ thống của chi nhánh rộng là sự thể hiện tốt nhất về sức mạnh và uy tín của Ngân hàng, đồng thời nó là một biện pháp marketing hiệu quả nhất. Chính vì vậy việc khai thác triệt để mạng lưới phòng giao dịch là một trong những biện pháp quan trọng để tiếp cận và thu hút khách hàng. Việc tìm kiếm khách hàng mới và giữ chân khách hàng truyền thống là hai nhiệm vụ song song trong điều kiện phát triển tín dụng như hiện nay.

Mặt khác chi nhánh NHNo&PTNT Ứng Hòa cũng cần trình lên chi nhánh cấp I – NHNo&PTNT Hà Tây việc nâng cấp quyền phán quyết và quản lý khoản vay cho phòng giao dịch nhằm tăng hiệu quả của vốn Ngân hàng. Bởi vì nếu như mọi món vay đều phải trình lên cấp trên thì rất mất thời gian và tốn kém chi phí đi lại. Tuy nhiên Ngân hàng cần nghiên cứu xem nên giao quyền phán quyết ở mức độ bao

nhiều là phù hợp nhất trong từng thời điểm.

Ngoài ra Ngân hàng nên mạnh dạn đầu cơ sở vật chất kỹ thuật cho các chi nhánh, cải thiện điều kiện làm việc của cán bộ công nhân viên nhằm phục tốt hơn cho hoạt động của Ngân hàng.

3.2.4 *Đẩy mạnh công tác marketing ngân hàng*

**** Củng cố và đẩy mạnh hoạt động quảng cáo, khuyến trương***

Hiện nay vẫn còn nhiều khách hàng nghĩ rằng việc quan hệ tín dụng với ngân hàng là khó khăn, thủ tục rườm rà và mất nhiều thời gian... Vì thế, NHNo&PTNT Chi nhánh Ứng Hòa cần đẩy mạnh công tác tuyên truyền, quảng cáo để khách hàng nắm bắt được chủ trương, chính sách và các dịch vụ của ngân hàng.

- Chương trình tuyên truyền, quảng cáo phải được xây dựng chu đáo, có kế hoạch và mục tiêu tác động đến đối tượng khách hàng cụ thể, dự trù ngân sách hợp lý để triển khai.

- Tham gia tổ chức, tài trợ cho các hoạt động thể dục thể thao, tổ chức các sự kiện quan trọng, các hội thảo...

- Phát huy và tham gia hơn nữa các hoạt động từ thiện, các hoạt động cứu trợ, chăm sóc gia đình chính sách, phụng dưỡng các mẹ Việt Nam anh hùng... nhằm tạo hình ảnh tốt trong cộng đồng.

- Tổ chức các hội nghị khách hàng một năm một lần, các hội thảo về nghiệp vụ nhằm lắng nghe ý kiến đóng góp trực tiếp từ phía khách hàng cũng như giúp khách hàng hiểu hơn về hoạt động cũng như chính sách của chi nhánh.

- Phát hành tờ rơi giới thiệu tính năng của từng sản phẩm dịch vụ, có phần hướng dẫn cụ thể, nêu quyền lợi và nghĩa vụ của khách hàng một cách ngắn gọn, dễ hiểu giúp cho khách hàng hiểu được cơ bản về dịch vụ ngân hàng và thủ tục vay vốn.

**** Củng cố công tác chăm sóc khách hàng***

Chăm sóc khách hàng đóng vai trò quan trọng trong chiến lược khách hàng của ngân hàng, chính sách chăm sóc khách hàng hợp lý sẽ góp phần nâng cao uy tín, thương hiệu của ngân hàng, nó còn giúp quảng bá rộng rãi thông qua chính các

khách hàng của ngân hàng. Chăm sóc khách hàng cũng xem như một chiến lược quan trọng để đem đến sự thành công trong mục tiêu tạo sự khác biệt về sản phẩm của một ngân hàng.

Hiện nay chi nhánh đã có phòng dịch vụ và marketing, tuy nhiên vai trò của phòng này chưa phát huy hiệu quả. Qua quá trình thời gian công tác và tiếp xúc với khách hàng, để có một chính sách chăm sóc tốt bản thân đề xuất một số giải pháp sau:

- Đào tạo và nâng cao trình độ cho cán bộ, nêu cao tầm quan trọng trong việc chăm sóc khách hàng cho tất cả cán bộ trong đơn vị.
- Sẵn sàng trả lời bất cứ những thắc mắc mà khách hàng nêu, qua giao dịch trực tiếp và qua điện thoại.
- Tận tình hướng dẫn các thủ tục cần thiết, tư vấn cho khách hàng hiểu được các quy định, các loại dịch vụ, các hình thức vay vốn... để giúp khách hàng lựa chọn hình thức phù hợp.
- Phân loại khách hàng để áp dụng các chính sách ưu đãi. Có những chính sách làm cho khách hàng cảm nhận được sự quan tâm của ngân hàng như: Tặng quà nhân ngày sinh nhật hoặc ngày truyền thống của tổ chức...
- Mở các lớp tập huấn chuyên môn về chăm sóc khách hàng cho tất cả cán bộ tại chi nhánh.
- Thành lập tổ tư vấn, giúp khách hàng tháo gỡ khó khăn, đặc biệt là những khách hàng quan hệ tín dụng lần đầu.

3.2.5 Giải pháp về nhân sự

Một trong những vấn đề quyết định sự an toàn tín dụng phụ thuộc khá nhiều vào chất lượng nghiệp vụ chuyên môn của CBTD. Từ việc chấp hành cơ chế chính sách đến việc thẩm định dự án, xét duyệt hồ sơ cho vay, quyết định đầu tư, kiểm tra kiểm soát vốn vay, thu nợ... nói chung mọi đúng, sai, thành công hay thất bại đều có nhân tố chủ quan của con người với tư cách là chủ thể trong quan hệ tín dụng.

Cán bộ nhân viên có trình độ chuyên môn cao sẽ hiểu được bản chất của các hình thức cho vay, phương thức cho vay, lãi suất và các nhân tố ảnh hưởng đến việc

ra quyết định tín dụng. Các kiến thức về kế toán, tài chính sẽ giúp cho CBTD tiến hành dễ dàng và nhanh chóng công tác thẩm định, một trong những khâu quan trọng nhất trong qui trình tín dụng, qua đó có thể nâng cao hiệu quả trong công tác thẩm định và cho vay, đồng thời có thể phát hiện ra các dự án thiếu tính khả thi để từ chối cho vay, qua đó hạn chế rủi ro tín dụng. Muốn nâng cao chất lượng tín dụng, hạn chế rủi ro phải có đội ngũ CBTD giỏi. Giỏi ở đây là những cán bộ được đào tạo có hệ thống, am hiểu và có kiến thức phong phú về kinh tế thị trường, nắm vững những văn bản pháp luật có liên quan đến hoạt động tín dụng Ngân hàng. Đồng thời người CBTD phải có đạo đức và sự liêm khiết, bởi lẽ nếu CBTD thiếu trách nhiệm, tư lợi, sẽ thực hiện đầu tư các dự án không có hiệu quả, thiếu tính khả thi gây tổn thất cho Ngân hàng và xã hội.

Bên cạnh những kiến thức về chuyên môn nghiệp vụ, các kiến thức tổng hợp về nhiều lĩnh vực như những hiểu biết về thị trường, công nghệ, nguyên liệu, lao động, đất đai hay thậm chí cả những kiến thức về môi trường ... cũng là những kiến thức cần thiết đối với các CBTD khi tiến hành cho vay đối với khách hàng nói chung, các hộ sản xuất nói riêng.

Ngoài ra thái độ tác phong, trình độ và cung cách phục vụ của các CBTD là hình ảnh sinh động nhất của Ngân hàng, là bộ mặt của Ngân hàng và có ảnh hưởng lớn đến niềm tin và các quyết định của khách hàng.

Chính vì vậy, nâng cao trình độ CBTD thông qua đào tạo và đào tạo lại là việc hết sức cần thiết. NHNo&PTNT Ứng Hòa luôn coi trọng công tác đào tạo, bồi dưỡng cán bộ, coi đây là khâu then chốt trong việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh và mở rộng thị phần.

Để thực hiện một cách có hiệu quả giải pháp về nhân sự Ngân hàng cần chú trọng vào một số công việc chính sau đây:

Thứ nhất, công tác đánh giá cán bộ và bố trí cán bộ cần thực hiện một cách phù hợp và hợp lý

Đây là công việc cực kỳ quan trọng bởi lẽ nếu đánh giá chính xác sẽ tạo điều kiện tốt cho việc đào tạo và đào tạo lại cũng như việc bố trí công tác thích hợp cho cán bộ

công nhân viên một cách hợp lý, giúp họ phát huy hết khả năng và thể mạnh của mình. Nhờ đó công việc của cán bộ công nhân viên sẽ đạt hiệu quả hơn. Ngược lại, nếu đánh giá sai sẽ dẫn đến hàng loạt các rủi ro cho Ngân hàng: Bố trí vị trí công tác không tương xứng với năng lực làm việc sẽ gây ra tâm lý chán nản, tiêu cực, bầu không khí làm việc căng thẳng do bị áp lực của công việc, giảm hiệu quả của công việc và lãng phí nguồn lực. Bố trí vị trí công tác quá sức so với trình độ thực tế của cán bộ sẽ dẫn đến những hậu quả khôn lường. Do đó việc đánh giá cán bộ và bố trí cán bộ phải dựa vào những căn cứ sau:

- + Phải nắm vững và dựa vào tiêu chuẩn cán bộ của Ngân hàng nói chung và CBTD nói riêng để đánh giá.

- + Phải lấy hiệu quả công tác và sự đóng góp thực tế của cán bộ làm thước đo phẩm chất và năng lực, không nên đồng nhất bằng cấp, học vị.

Thứ hai, tăng cường công tác đào tạo, bồi dưỡng chuyên môn nghiệp vụ

Để nâng cao chất lượng hoạt động kinh doanh của Ngân hàng nói chung và hoạt động tín dụng nói riêng thì vấn đề đào tạo và đào tạo lại chuyên môn cho đội ngũ cán bộ cần được quan tâm và chú trọng nhiều hơn nữa. Hàng năm Ngân hàng nên tổ chức những đợt tập huấn nhằm nâng cao trình độ chuyên môn cho cán bộ nhân viên. Nên thuê thêm những chuyên gia giỏi trong lĩnh vực Ngân hàng để tư vấn cho đội ngũ cán bộ nhân viên. Tổ chức các cuộc thi tay nghề (nghiệp vụ), tài trợ du học cho các cán bộ có năng lực...Việc tổ chức đào tạo chuyên môn gồm một số giai đoạn sau:

- + Thực hiện đánh giá thực trạng nguồn nhân lực của Ngân hàng và mức độ đáp ứng nhu cầu hiện tại, dự tính đến nhu cầu nhân lực và trình độ cần phải có trong tương lai theo chiến lược phát triển chung của Ngân hàng. Nhiệm vụ cơ bản của giai đoạn này là phát hiện ra những hụt hẫng về kiến thức của mỗi cán bộ khi thực hiện các chức trách cụ thể và tác động của những thiếu sót đó đến kết quả công việc.

- + Tổng hợp các nhu cầu cụ thể về đào tạo cán bộ, ưu tiên lựa chọn ứng cử viên đi đào tạo là các cán bộ có những triển vọng nhất.

- + Lập kế hoạch và ngân sách đào tạo đến từng bộ phận.

+ Giám sát quá trình đào tạo cán bộ và kết quả đào tạo.

+ Tổng kết công tác đào tạo sau một năm, xây dựng các phương pháp động viên các cán bộ công nhân viên với việc sử dụng một số khuyến khích về tinh thần và vật chất.

Ngoài ra, quá trình đào tạo chuyên môn cho cán bộ Ngân hàng nói chung và CBTD nói riêng cần đi vào bề sâu. Nhân viên tín dụng không chỉ phải biết rõ về các nghiệp vụ tín dụng mà còn phải am hiểu các vấn đề xã hội cũng như vấn đề của các ngành kinh tế then chốt, về giá cả, thị trường... Có như vậy mới đảm bảo giảm tối thiểu được rủi ro khi tiến hành cho vay đối với khách hàng và mở rộng được thị phần.

3.2.6 Tăng cường kiểm soát rủi ro cho vay nông nghiệp nông thôn

Rủi ro là tất yếu trong quá trình kinh doanh, nên phải có cơ chế để chủ động khắc phục nó. Đã kinh doanh là phải chấp nhận rủi ro, kinh doanh tiền tệ lại có mức độ rủi ro gấp nhiều lần so với các loại hình kinh doanh khác, bởi kết quả kinh doanh ngân hàng không những phụ thuộc vào các yếu tố như ở các doanh nghiệp bình thường vẫn có, mà còn phụ thuộc vào kết quả kinh doanh của khách hàng, rủi ro trong kinh doanh của khách hàng cuối cùng dẫn đến rủi ro của ngân hàng.

** Đẩy mạnh và nâng cao chất lượng quản lý trong quá trình cho vay, theo dõi đôn đốc trong quá trình thu nợ và thu lãi.*

Nếu thẩm định dự án là khâu đầu tiên là khâu quyết định để cho vay đối với dự án thì quá trình đưa vốn ra theo dõi đôn đốc thu nợ cũng là khâu không kém phần quan trọng. Khi một dự án được cho vay theo đúng mục đích, đúng lúc, đúng thời điểm số vốn ghi trong hợp đồng tín dụng thì công việc quản lý vốn vay ở đây là theo dõi kiểm tra số tiền mà các hộ rút ra lần trước xem có sử dụng đúng mục đích hay không. Việc kiểm tra này thông qua các chứng từ hoá đơn, hợp đồng giá cả ...

Nếu các hộ gia đình, cá nhân sử dụng đúng mục đích như trong hợp đồng tín dụng thì đó là cơ sở cho việc phát triển vốn lần sau. Những trường hợp nào sử dụng vốn sai mục đích thì phải xử lý ngay theo chế độ tín dụng. Ngoài ra, phải theo dõi bám sát mọi hoạt động kinh doanh của hộ sản xuất để đánh giá chính xác những

diễn biến trong mối quan hệ giữa ngân hàng với khách hàng, phát hiện kịp thời khả năng có thể phát sinh nợ quá hạn, nợ khó đòi, từ đó có biện pháp xử lý ngay.

Việc đôn đốc thu nợ thu lãi đúng kỳ hạn và đủ là nghĩa vụ và trách nhiệm, là kỷ luật đối với CBTD. Lịch trả nợ và lãi vay đã cam kết trong hợp đồng tín dụng phải theo dõi hàng ngày. Ngân hàng đồng thời phải gửi báo cáo, thông báo cho các hộ có nợ quá hạn chuẩn bị nguồn trả vào trước kỳ hạn trả. Việc thu nợ lãi đúng kỳ hạn sẽ không có nợ quá hạn thể hiện sự tồn tại và phát triển của ngân hàng.

Khi một dự án vay mà đến hạn trả mà các hộ chưa có nguồn trả nợ thì cần xem xét để gia hạn, trả nợ gốc phải đúng thẩm quyền được uỷ nhiệm và các chế độ tín dụng quy định, không tùy tiện gia hạn. Nếu trong các dự án cho vay có nợ quá hạn thì CBTD phải thường xuyên theo dõi mọi diễn biến để kịp thời thu hồi, tránh để nợ nần dây dưa.

Để xử lý nợ quá hạn thì ngân hàng có biện pháp thích hợp để giúp đỡ các hộ tháo gỡ mọi khó khăn trong sản xuất kinh doanh. Ngân hàng giúp các hộ việc tư vấn trong sản xuất để giảm nợ quá hạn.

** Hạn chế nợ quá hạn.*

Ngân hàng cần giúp các hộ sản xuất lập dự án và phương án sản xuất có khả thi nhằm sử dụng vốn vay có hiệu quả. Khi xây dựng phương án khả thi cần tuân thủ theo trình tự như: Thu thập thông tin về chủ trương chính sách, quy chế cho vay đối với khách hàng, điều tra các nguồn thông tin khác nhau theo định hướng phát triển kinh tế của địa phương, xây dựng dự án trên cơ sở có sự chỉ đạo, tham gia của chính quyền các cấp theo thẩm quyền, các ban ngành, các tổ chức kinh tế.

Ngoài ra, cần kiểm tra quy trình nghiệp vụ, điều tra cụ thể, lựa chọn đúng khách hàng, dự án đầu tư. Thường xuyên phân tích nợ, kết hợp với các tổ theo dõi quá trình sử dụng vốn sớm phát hiện các dấu hiệu tiềm ẩn nợ quá hạn; cần tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát ngăn ngừa các sai phạm cũng như thực hiện tốt công tác sửa sai sau thanh tra, kiểm tra để nâng cao tinh thần trách nhiệm của CBTD với công việc được giao.

Giá trị của tài sản bảo đảm định kỳ ít nhất 06 tháng CBTD phải đánh giá lại

một lần. Ngay sau khi có biến động lớn về giá trị của tài sản trên là do hao mòn hữu hình hay vô hình, Ngân hàng phải yêu cầu khách hàng bổ sung thêm tài sản bảo đảm hay giảm giá trị dư nợ tương ứng phù hợp với khả năng bảo đảm tiền vay của tài sản đó.

Đối với những món có dư nợ lớn, định kỳ khoản 06 tháng CBTD phải phân tích lại toàn diện hoạt động sản xuất kinh doanh của khách hàng để có biện pháp quản lý và thu hồi phù hợp.

Phân tán rủi ro bằng cách cho vay nhiều ngành nghề, nhiều lĩnh vực và không đầu tư một lượng vốn quá lớn vào một số ít khách hàng.

Khách hàng đang gặp khó khăn nhất thời do những nguyên nhân khách quan, Ngân hàng có thể xem xét điều chỉnh kỳ hạn trả nợ cho khách hàng để tránh trường hợp “vay nóng” bên ngoài để kịp trả nợ đúng hạn cho ngân hàng và xin vay lại. Khi đó càng ảnh hưởng lớn đến chất lượng tín dụng của món vay mới sau này.

Thực hiện kiểm tra thông tin CIC đối với khách hàng vay để hạn chế khách hàng vay nhiều tổ chức tín dụng. Trong đó để nợ quá hạn ở một TCTD khác.

CBTD phải thường xuyên kiểm tra, phân loại nợ, đánh giá chất lượng tín dụng để phối hợp với cấp ủy, chính quyền địa phương và các ngành chức năng giải quyết những tồn tại trong đầu tư tín dụng, không ngừng nâng cao chất lượng và hiệu quả vốn tín dụng đầu tư vào chương trình kinh tế nông nghiệp, nông thôn, nông dân. Có phương án cụ thể thu hồi nợ tồn đọng, nợ đã xử lý rủi ro, không để nợ xấu phát sinh tăng bằng cách giao chỉ tiêu thu hồi cụ thể đến nhóm và người lao động.

3.2.7 Phối kết hợp chặt chẽ giữa ngân hàng với chính quyền địa phương

Các cấp ủy, chính quyền địa phương có vai trò hết sức quan trọng trong đầu tư tín dụng đối với hộ sản xuất. Từ việc xác định dự án phát triển kinh tế – xã hội đến xét duyệt cho vay, đôn đốc và xử lý các trường hợp vi phạm chế tài tín dụng có liên quan đến chính quyền địa phương. Thực tế cho thấy chi nhánh ngân hàng nào duy trì tốt mối quan hệ với các cấp chính quyền địa phương thì qui mô tín dụng ngày càng được mở rộng, hiệu quả tín dụng được nâng cao. Nhận thức rõ điều trên, trong

năm qua, NHNo&PTNT Ứng Hòa luôn tranh thủ sự giúp đỡ của huyện uỷ, UBND huyện, các xã, các cơ quan ban ngành đoàn thể trong huyện. Điều này đã góp phần không nhỏ đối với sự thành công trong công tác tín dụng ngân hàng. Đặc biệt, việc phát triển tín dụng nông nghiệp nông thôn, đồng thời đảm bảo chất lượng tín dụng, không để nợ xấu phát sinh.

3.3 Một số kiến nghị, đề xuất

3.3.1 Kiến nghị với ngân hàng Nông nghiệp và phát triển Nông thôn Việt Nam

Với tư cách là cấp quản lý cao nhất của hệ thống, NHNo&PTNT Việt Nam cần tạo điều kiện thuận lợi cho các chi nhánh hoàn thành tốt nhiệm vụ của mình. Ngân hàng cần cập nhật nhanh nhất mọi nguồn tin có liên quan đến hoạt động ngân hàng để từ đó chất lọc và có sự chỉ đạo kịp thời với các chi nhánh. Tùy vào tình hình hoạt động của mỗi chi nhánh mà ngân hàng có thể giao chỉ tiêu hoạt động. Tuy hoạt động trong cơ chế thị trường nhưng đặc điểm của hệ thống Ngân hàng Nông nghiệp là phục vụ cho nông nghiệp, góp phần xoá đói giảm nghèo cho hộ nông dân nên cần có sự chỉ đạo sát sao của các cấp để các chi nhánh hoạt động kinh doanh theo đúng đường lối, chính sách của Đảng và Nhà nước.

Tạo điều kiện về cơ sở vật chất theo đúng nhu cầu và nguyện vọng của chi nhánh Ứng Hòa: đẩy nhanh tiến độ xây trụ sở mới Phòng giao dịch Cầu lão, Phòng giao dịch Đại Cường, ... thay thế những tài sản đã hết khấu hao, không phù hợp để phục vụ hoạt động kinh doanh ngân hàng hiện đại. Từ đó, nâng cao vị thế, thương hiệu của NHNo&PTNT Ứng Hòa trên địa bàn hoạt động.

Đề nghị Trung tâm Đào tạo NHNo&PTNT Việt Nam mở rộng các lớp tập huấn nghiệp vụ để CBTD trong chi nhánh loại được trực tiếp tham gia lớp tập huấn nhằm nâng cao trình độ kiến thức.

Thủ tục cho vay cần đơn giản và chặt chẽ hơn không nên sử dụng quá nhiều giấy tờ gây phiền hà cho khách hàng; Có biện pháp, cơ chế quản lý thanh tra, kiểm tra và quy định cụ thể đảm bảo môi trường cạnh tranh lành mạnh trong hoạt động tín dụng, không phân chia địa bàn cho vay.

Ban hành các quy định, chính sách kịp thời để điều chỉnh những biến động làm ảnh hưởng đến hoạt động tín dụng.

3.3.2 Kiến nghị với Ủy ban nhân dân huyện Ứng Hòa

Thứ nhất, tạo điều kiện thuận lợi hơn nữa cho các hộ sản xuất kinh doanh được cấp giấy phép kinh doanh thuận tiện, nhanh chóng.

Thứ hai, đẩy nhanh tiến độ các dự án khu dân cư, khu đa canh, thực hiện triệt để việc dồn điền đổi thửa. Tạo cho hộ, cá nhân có mặt bằng nước, mặt bằng sản xuất kinh doanh, có điều kiện mở rộng quy mô tăng hiệu suất của mỗi dự án.. hình thành cánh đồng mẫu lớn.

Thứ ba, tiếp tục phát huy những thành công trong công tác cải cách hành chính, tạo điều kiện tốt đa cho các thành phần kinh tế nói chung, kinh tế hộ nói riêng được tiếp cận các cơ hội kinh doanh một cách bình đẳng, yên tâm đầu tư và mở rộng sản xuất kinh doanh.

Thứ tư, đề nghị với UBND huyện phối kết hợp với các ban ngành liên quan đẩy mạnh tiến độ cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất theo dự án VLAP. Để khách hàng, cá nhân, các hộ có điều kiện thế chấp, bảo lãnh vay vốn.

Thứ năm, chỉ đạo các ban ngành nghiên cứu rút ngắn thời gian, thủ tục công chứng, đăng ký thế chấp và lệ phí.

Thứ sáu, có chủ trương chính sách khuyến khích kinh tế hộ tham gia vào lĩnh vực kinh tế có lợi thế của địa phương như: Chế biến nông sản, kinh tế dịch vụ du lịch và các làng nghề truyền thống.

3.3.3 Đề xuất đối với các hộ gia đình

Thứ nhất, tạo điều kiện thuận lợi nhất cho các CBTD trong quá trình thẩm định tín dụng. Để cho quá trình thẩm định diễn ra một cách nhanh chóng, chính xác, các hộ sản xuất cần cung cấp một cách đầy đủ và kịp thời những thông tin liên quan đến hoạt động sản xuất kinh doanh, công tác tài chính, ngân quỹ... và các thông tin khác nếu được yêu cầu. Đây là một việc làm hết sức cần thiết để CBTD xem xét xem dự án đầu tư có hiệu quả hay không tránh thất thoát tài sản, vốn của cả khách hàng và Ngân hàng khi tiến hành đầu tư vào các dự án không có tính khả thi.

Thứ hai, nghiêm chỉnh chấp hành các thoả thuận, cam kết trong hợp đồng tín dụng như sử dụng vốn đúng mục đích, không sử dụng vốn vay Ngân hàng để sản xuất kinh doanh những mặt hàng bị pháp luật cấm... Nếu xảy ra các biến cố không mong muốn và không thể lường trước được phải hợp tác một cách toàn diện với Ngân hàng trong việc khắc phục hậu quả, cố gắng hoàn thành nghĩa vụ tài chính cho Ngân hàng ở mức tối đa có thể.

Thứ ba, quá trình tổ chức thực hiện hoạt động sản xuất kinh doanh, quản lý vốn tốt. Thực hành tiết kiệm nguồn lực, bảo vệ môi trường sinh thái, sản xuất sản phẩm theo đúng qui trình đảm bảo chất lượng vệ sinh an toàn thực phẩm. Thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ đối với Nhà nước như đóng thuế đầy đủ. Đối với các hộ sản xuất kinh doanh lớn có sử dụng lao động thì phải thực hiện nghiêm chỉnh các qui định về sử dụng lao động, các qui định về bảo hộ lao động và các nghĩa vụ khác đối với người lao động.

Kết luận chương 3

Chương 3 của luận văn đã đi nghiên cứu định hướng phát triển cho vay hộ sản xuất của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam nói chung và của chi nhánh Huyện Ứng Hòa nói riêng. Kết hợp với các ưu nhược điểm được phân tích chương 2, chương 3 của luận văn đã đề xuất một số giải pháp về quy định, quy trình, mô hình tổ chức, giải pháp về nguồn vốn huy động, giải pháp về mở rộng cho vay phát triển kinh tế hộ sản xuất tại chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn huyện Ứng Hòa.

KẾT LUẬN

Nông nghiệp Nông thôn Việt Nam không chỉ là thị trường giàu tiềm năng phát triển kinh tế mà còn giàu tiềm năng huy động vốn (tài nguyên, đất đai, lao động, tiền của...) nhưng lại luôn “khát vốn”. Đảng ta đã khẳng định, CNH - HĐH trong phát triển nông nghiệp và xây dựng nông thôn mới đưa nhà nước và nền kinh tế nông nghiệp nông thôn lên sản xuất lớn là nhiệm vụ cực kỳ quan trọng trước mắt và lâu dài. Việc thực hiện mở rộng cho vay kinh tế hộ sản xuất sẽ góp phần đáp ứng quan trọng vào chủ trương trên, tạo nên một sự chuyển biến to lớn vào sự nghiệp phát triển đất nước. Cùng với cả nước, chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn huyện Ứng Hòa đã triển khai và thực hiện tốt công tác cho vay phát triển Nông nghiệp nông thôn, đẩy mạnh và thực thi chính sách tín dụng phục vụ phát triển nông nghiệp nông thôn theo nghị định 41/2010/NĐ-CP và nghị định 55/2015/NĐ-CP của chính phủ, vừa góp phần đáng kể vào sự nghiệp phát triển đất nước.

Trên cơ sở vận dụng phương pháp nghiên cứu kết hợp giữa lý luận và thực tiễn, đề tài của em đã tìm hiểu được tổng quan về Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam chi nhánh huyện Ứng Hòa; tìm hiểu được về thực trạng tín dụng phát triển nông nghiệp nông thôn tại chi nhánh trong thời gian qua để thấy được tổng dư nợ cho vay phát triển kinh tế hộ sản xuất của chi nhánh ngày càng được nâng cao, từ đó nhận xét và đánh giá được ưu điểm và tồn tại của chi nhánh trong công tác cho vay phát triển kinh tế hộ sản xuất. Qua đó đề tài đã mạnh dạn đề xuất một số giải pháp nhằm mở rộng cho vay hộ sản xuất tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn chi nhánh huyện Ứng Hòa trong thời gian tới.

DANH MỤC CÁC TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Agribank- Thông tin số 300(2015), tr1-2; Thông tin số 305(2016) tr 33-35; Thông tin số 308(2017) tr 19-23 và Thông tin số 310 (2018) tr11.
- [2] Lê Thị Vân Anh, 2014. Mở rộng hoạt động cho vay đối với hộ sản xuất tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam- chi nhánh huyện Quảng Xương. Luận văn thạc sĩ Tài chính ngân hàng, Đại học Thăng Long.
- [3] Chính phủ, *Nghị định số 41/2010/NĐ-CP ngày 12/04/2010; 55/2015/NĐ-CP ngày 09/06/2015, 116/2018/NĐ-CP ngày 07/09/2018 của Chính phủ về chính sách tín dụng phục vụ phát triển nông nghiệp, nông thôn.*
- [4] Hồ Diệu (2002), *Tín dụng ngân hàng*, Nhà xuất bản Thống kê, TP Hồ Chí Minh.
- [5] Đinh Viết Châu Khoa, 2012. Mở rộng cho vay hộ sản xuất thuộc lĩnh vực nông nghiệp nông thôn tại ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn huyện Hòa Vang. Luận văn Thạc sĩ Tài chính Ngân hàng, Đại học Đà Nẵng.
- [6] Phan Thị Thu Hà (2007), *Giáo trình Ngân hàng thương mại quản trị và nghiệp vụ*, Nhà xuất bản Thống kê, Hà Nội.
- [7] Quốc hội, Luật các tổ chức tín dụng (2010)- Luật số 47/2010/QH12T.S.
- [8] Nguyễn Văn Nhất, 2012. Mở rộng cho vay hộ sản xuất tại ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn huyện Ngọc Hồi, tỉnh Kon Tum. Luận văn Thạc sĩ Tài chính Ngân hàng, Đại học Đà Nẵng.
- [9] Đinh Văn Quảng (2003), “Phát triển kinh tế hộ gia đình trong nền kinh tế Việt Nam hiện nay”, *Tạp chí Dân số và Phát Triển*, (23).Trịnh Quốc Trung (2009), *Giáo trình Marketing Ngân hàng*, Nhà xuất bản Thống kê, Hồ Chí Minh.
- [10] Đặng Kim Sơn, Kinh nghiệm quốc tế về phát triển nông nghiệp nông thôn trong quá trình công nghiệp hóa.
- [11] Nguyễn Khánh Ngọc, Vũ Quốc Toàn (2011), “Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam giữ vai trò chủ đạo trên thị trường tín dụng nông thôn”, *Tạp chí Ngân hàng*, 06/2011(11), tr.53-57.

[12] Nguyễn Văn Thanh, 2016. Chất lượng tín dụng hộ sản xuất tại ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam. Luận án Tiến sĩ Tài chính Ngân hàng, Đại học Ngân hàng TP Hồ Chí Minh.

[13] Trịnh Thế Thường, Đỗ Thị Ngọc Anh (2011), “Chính sách tín dụng Ngân hàng phục vụ phát triển nông nghiệp-nông thôn”, *Tạp chí Ngân hàng*, 12/2011(23), tr.41-45.

[14] NHNo&PTNT chi nhánh huyện Ứng Hòa (2016, 2017, 2018), *Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh NHNo&PTNT Việt Nam Chi nhánh huyện Ứng Hòa*.

[15] NHNo&PTNT Ứng Hòa (2016, 2017, 2018), *Báo cáo tổng kết chuyên đề tín dụng phát triển nông nghiệp nông thôn NHNo&PTNT Việt Nam chi nhánh huyện Ứng Hòa-TP Hà Nội*.

[16] NHNo&PTNT Việt Nam (2010), *Quyết định số 881/QĐ-HĐQT-TDHo ngày 16/07/2010 Về việc ban hành Quy định thực hiện Nghị định số 41/2010/NĐ-CP ngày 12/04/2010 của Chính phủ về chính sách tín dụng phục vụ phát triển nông nghiệp, nông thôn*, Hà Nội.

[17] NHNo&PTNT Việt Nam (2015), *Quyết định số 515/QĐ-HĐQT-HSX ngày 31/07/2015 Về việc ban hành Quy chế cấp tín dụng phục vụ chính sách phát triển nông nghiệp nông thôn theo Nghị định số 55/2015/NĐ-CP ngày 09/06/2015 của Chính phủ về chính sách tín dụng phục vụ phát triển nông nghiệp, nông thôn*, Hà Nội.

[18] NHNo&PTNT Việt Nam, Quyết định số 66/QĐ-HĐTV-KHDN; Quyết định số 839/QĐ-NHNo-HSX ; Quyết định số 225/QĐ-HĐTV-TD của Ngân Hàng Nông Nghiệp Và PTNT Việt Nam;

[19] UBND Thành phố Hà Nội (2018), *Báo cáo tổng hợp quy hoạch tổng thể phát triển kinh tế xã hội thành phố Hà Nội đến năm 2020, định hướng đến năm 2030*, Hà Nội.

[20] UBND huyện Ứng Hòa (2018), *Báo cáo tình hình nhiệm vụ kinh tế- xã hội năm 2018 và phương hướng nhiệm vụ năm 2019*.

PHỤ LỤC

NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN

NÔNG THÔN VIỆT NAM - CHI NHÁNH HUYỆN ỨNG HÒA

PHIẾU KHẢO SÁT

(Ý kiến khách hàng về nhu cầu tín dụng dành cho đối tượng khách hàng là hộ sản xuất)

Kính gửi: Quý khách hàng

Agribank Ứng Hòa chân thành cảm ơn sự tin tưởng và gắn bó của Quý khách hàng trong suốt thời gian qua. Để có thể cải tiến và đáp ứng nhu cầu tín dụng dành cho đối tượng khách hàng vay phát triển kinh tế hộ sản xuất của Agribank, chúng tôi rất mong Quý khách dành chút thời gian để trả lời các câu hỏi khảo sát dưới đây:

Các thông tin Quý khách cung cấp sẽ được giữ bí mật tuyệt đối.

I. THÔNG TIN CHUNG

Tên chủ hộ: Địa chỉ: Nghề nghiệp: Giới tính: <input type="checkbox"/> Nam <input type="checkbox"/> Nữ	Ngày phỏng vấn:
--	-----------------------

Q1. Anh (chị) vui lòng cho biết tuổi của chủ hộ?

Q2. Anh (chị) vui lòng cho biết tính chất hộ gia đình của anh (chị) là?

1. ☐ Sản xuất nông nghiệp 2. ☐ Kinh doanh thương mại 3. ☐ Khác

Q3. Anh (chị) vui lòng cho biết gia đình anh (chị) có bao nhiêu thành viên?

.....

Q4. Anh (chị) vui lòng cho biết số lao động tại gia đình anh (chị) là bao nhiêu?

.....

Q5. Anh (chị) vui lòng cho biết, thu nhập trung bình mỗi tháng của gia đình anh (chị) là bao nhiêu?

6. Anh (chị) vui lòng cho biết, chi tiêu trung bình mỗi tháng của gia đình anh (chị) là bao nhiêu?.....

Q7. Anh (chị) vui lòng cho biết, mỗi tháng gia đình anh (chị) tiết kiệm được bao nhiêu?.....

II. PHẦN NỘI DUNG CHÍNH

Phần 1. Về thực trạng vay vốn (lần vay gần nhất)

Q8. Anh (chị) vui lòng cho biết gia đình anh (chị) có từng tham gia hoạt động vay vốn tín dụng tại ngân hàng không?

1. ☐ Có → Q9 2. ☐ Không → Q13

Q9. Anh (chị) vui lòng cho biết gia đình anh (chị) đã tham gia vay vốn tại ngân hàng nào?

1. ☐ Tại NHNo&PTNT chi nhánh huyện Ứng Hòa
2. ☐ Khác NHNo&PTNT chi nhánh huyện Ứng Hòa

Q10. Anh (chị) vui lòng cho biết mục đích vay vốn của gia đình anh chị là?

1. ☐ Tiêu dùng (vay sinh hoạt, mua nhà, đất để ở,..)
2. ☐ SXCN, SXKinh doanh
3. ☐ Đầu tư XD phát triển nông thôn
4. ☐ Khác (du học, khám chữa bệnh,...)

Q11. Anh (chị) vui lòng cho biết số tiền mà gia đình anh (chị) đã vay?

.....

Q12. Anh (chị) vui lòng cho biết gia đình anh (chị) đã vay trong bao lâu?

1. ☐ ≤ 12 tháng 2. ☐ $> 12 - 60$ tháng 3. ☐ > 60 tháng

Phần 2. Về nhu cầu vay vốn sắp tới

Q13. Anh (chị) vui lòng cho biết gia đình anh (chị) có nhu cầu vay vốn tín dụng tại ngân hàng trong thời gian tới hay không?

1. ☐ Có 2. ☐ Không

14. Anh (chị) vui lòng cho biết GD anh (chị) muốn vay vốn tại NH nào?

1. ☐ Tại NHNo&PTNT chi nhánh huyện Ứng Hòa

2. ☐ Khác NHNo&PTNT chi nhánh huyện Ứng Hòa

Q15. Anh (chị) vui lòng cho biết mục đích vay vốn tín dụng của gia đình trong thời gian tới là?

1. ☐ Tiêu dùng (vay sinh hoạt, mua nhà, đất để ở,..)
2. ☐ SXCN, SX Kinh doanh
3. ☐ Đầu tư XD phát triển nông thôn
4. ☐ Khác (du học, du lịch,...)

Q16. Anh (chị) vui lòng cho biết số tiền mà gia đình anh (chị) muốn vay?

.....

Q17. Anh (chị) vui lòng cho biết gia đình anh (chị) muốn vay trong thời gian bao lâu?

1. ☐ ≤ 12 tháng 2. ☐ $> 12 - 60$ tháng 3. ☐ > 60 tháng

Q18. Theo anh (chị) những nhân tố nào ảnh hưởng đến nhu cầu vay vốn của gia đình anh (chị) tại ngân hàng? (*xếp hạng theo 5 mức độ*)

1. Rất không ảnh hưởng 2. Không ảnh hưởng 3. Trung bình 4. Ảnh hưởng
 5. Rất ảnh hưởng →

Nhân tố	1	2	3	4	5
1. Lãi suất tiền vay					
2. Thủ tục vay vốn					
3. Phong cách phục vụ của giao dịch viên					
4. Tài sản đảm bảo					
5. Mạng lưới giao dịch					
6. Uy tín của ngân hàng					
7. Qui mô ngân hàng					
8. Các sản phẩm kinh doanh của ngân hàng					
9. Chính sách tín dụng của ngân hàng					
10. Loại hình ngân hàng					

Một lần nữa xin trân trọng cảm ơn sự hợp tác giúp đỡ của Quý khách hàng.

NHNo&PTNT CHI NHÁNH HUYỆN ỨNG HÒA