

## I. THÔNG TIN KHÁCH HÀNG

### 1. Đơn vị nhóm khách hàng

- Nhóm khách hàng là các hộ gia đình chăn nuôi gà tại TT Vĩnh Trụ, Huyện Lý Nhân, Tỉnh Hà Nam
- Những hộ gia đình này chủ yếu là các gia đình đã sinh sống tại thị trấn một thời gian dài hoặc thậm chí là nhiều gia đình đã sống ở đây từ rất nhiều thế hệ. Chính vì vậy mà chính quyền địa phương của thị trấn của như huyện nắm khá rõ về các gia đình như hoàn cảnh, điều kiện kinh tế, lối sống với những người xung quanh,...

### 2. Địa bàn của khách hàng

- Thị trấn Vĩnh Trụ là một địa phương có truyền thống về chăn nuôi tốt, nhất là các sản phẩm liên quan đến gà. Trong tỉnh thì các sản phẩm về gà của thị trấn luôn được đánh giá cao về chất lượng cũng giá bán rất phải chăng, chính vì vậy, vào những dịp tết hay mùa cưới thì rất nhiều thương lái về mua gà của thị trấn với số lượng lớn.
- Hơn nữa địa bàn của thị trấn nằm trên một vùng đất rộng, địa thế khá cao nhưng vẫn bằng phẳng và khô ráo. Chính đặc điểm quan trọng này là một trong các yếu tố giúp thịt từ gà của thị trấn luôn được đánh giá cao, thơm ngon.

### 3. Định vị quy mô

Hầu hết các hộ gia đình đều là chăn nuôi, nhiều nhất là gà, lợn và bò, bên cạnh một số loại gia cầm khác. Hiện tại thị trấn có 20 hộ gia đình đang nuôi gà để bán lấy thịt và lấy trứng nhưng chủ yếu là chăn nuôi ở quy mô vừa và nhỏ, khoảng 400-700 con, có một số hộ là chăn nuôi trên 1000 con.

### 4. Định vị nguồn thu

- Nguồn thu thường xuyên  
Các hộ gia đình tại TT Vĩnh Trụ chủ yếu đều làm chăn nuôi và trồng lúa, bên cạnh trồng một số cây hoa mùa khác nhưng không đáng kể. Chính vì vậy nguồn thu chủ yếu của các gia đình ở đây là chăn nuôi để bán sản phẩm lấy tiền là chính.
- Nguồn thu khác: Vì chăn nuôi là hoạt động chính của các hộ gia đình ở đây nên hầu như ngoài việc chăn nuôi, các hộ gia đình còn trồng thêm một số hoa

màu như ngô, lạc, hay cây ăn quả. Nhưng do điều kiện đất và truyền thống của thị trấn nên hầu như các sản phẩm này chỉ mang tính thời vụ và năng suất cũng không cao, mà dù có năng suất cao, bội thu thì giá bán cũng thấp do chủ yếu là sản phẩm bán trong thị trấn hoặc là một vài xã lân cận xung quanh.

## II. ĐẶC ĐIỂM KINH TẾ, KỸ THUẬT CỦA NHÓM KHÁCH HÀNG

### 1. Năng lực pháp lý

- Các hộ gia đình như đã phân tích ở phần giới thiệu chung về khách hàng có nói sơ lược thì đây là những hộ gia đình sống một thời gian dài ở thị trấn, là những người nông dân chăn nuôi trồng trọt chất phác, trung thực và thật thà chính vì vậy mà họ dồn hết tâm huyết cũng như năng lực, kinh nghiệm có được để chăn nuôi ra những con vật có chất lượng tốt nhất đến tay người tiêu dùng. Đây cũng là lý do giải thích vì sao mà sản phẩm của thị trấn có uy tín trên thị trường mặc dù thì gà bán trên thị trường không phải với số lượng ít

- Theo điều tra từ chính quyền thị trấn thì các hộ đều không tiền án hay dính líu đến pháp luật, nhân thân tốt, nhiều gia đình có những người con học rất giỏi, đang sống và học tập trên Hà Nội

### 2. Năng lực tài chính

- Các hộ gia đình đều sống ở vùng quê nhiều năm, đời sống có phát triển hơn trước nhưng cuộc sống khá đơn giản, nhiều hộ gia đình chăn nuôi giỏi và làm kinh tế tốt đã có điều kiện khá hơn nhưng nhìn chung chủ yếu tài sản của các hộ gia đình trong thị trấn vẫn là đất nhà và ruộng.

- Hơn nữa để cho con có cuộc sống tốt hơn, nhiều hộ gia đình đã đầu tư cho con của họ nên thành phố lớn để học tập, giúp bản thân và gia đình. Do đó, các hộ gia đình này còn nhiều vất vả và khó khăn trong cuộc sống, khi nguồn thu của họ như đã nói chủ yếu là thóc lúa và tiền thu từ các sản phẩm chăn nuôi trong khi chi tiêu trên thành phố cần nhiều

### 3. Năng lực kinh doanh

- Thị trấn có truyền thống về chăn nuôi gà, các hộ gia đình đều sống ở đây từ rất lâu nên họ có kinh nghiệm về chăn nuôi như bệnh dịch, cách chăm sóc và

thức ăn cho từng giai đoạn phát triển của gà. Đây là một yếu tố rất quan trọng khi người chăn nuôi hiểu biết về con vật họ đang nuôi, giúp việc nuôi trở nên dễ dàng và ít rủi ro hơn

- Bên cạnh đó, vì là một thị trấn có tiếng về nuôi gà nên chính quyền thị trấn cũng rất chú trọng công tác đào tạo cán bộ khuyến nông giỏi về chăn nuôi, cập nhật tình hình các loại bệnh mới, phương pháp chăn nuôi hiệu quả để phổ biến đến bà con trong thị trấn thường xuyên.

- Các hộ gia đình cũng tận dụng nguồn lao động từ chính hộ gia đình đem lại hiệu quả chăn nuôi tương đối cao, đặc biệt tiết kiệm được khoản chi phí không nhỏ để đầu tư vào trang thiết bị, máy móc.

## **4. Đánh giá về thị trường**

### **4.1. Thị trường đầu vào**

#### **4.1.1. Thị trường thức ăn chăn nuôi**

Một tồn tại lớn của ngành chăn nuôi là hiện nay, 70% chi phí chăn nuôi là thức ăn. Cũng là một hạt ngô, nhưng con lợn ở nước ta phải ăn ngô đắt hơn gấp 30% so với nước Mỹ. Do doanh nghiệp trong nước chưa tạo lập được uy tín nên thức ăn chăn nuôi trong nước chủ yếu từ nhập khẩu, phải chịu các chi phí vận chuyển, kho bãi và thuế nhập khẩu lên đến 150% và luôn phải phụ thuộc vào giá cả của thế giới.

Cuối 2014 và những tháng đã qua của năm 2015, giá thức ăn chăn nuôi trong nước biến động phức tạp mặc cho sau việc Bộ tài chính quyết định miễn thuế VAT (VAT=0%) đối với thức ăn chăn nuôi, giá thức ăn chăn nuôi do doanh nghiệp trong nước sản xuất đã giảm từ 5.000 VNĐ - 9.000 VNĐ/ bao 25 kg. Dù Chính phủ đã miễn mức thuế VAT 5% cho TACN, nhưng các doanh nghiệp chỉ giảm thuế 2,5%, còn lại vẫn thu thuế VAT 2,5% khi bán sản phẩm cho nông dân với lý do một số nguyên liệu như bột cá, vitamin các loại không được miễn giảm VAT. Một số doanh nghiệp cũng lấy lý do chi phí vận chuyển tăng, giá điện sắp tăng và do họ nhập nguyên liệu giá cao từ nhiều tháng trước nên kiên quyết không giảm giá dù cho tính tới cuối năm 2014 giá cám gà đã tăng 2,3% trong khi đó, những tháng đã qua của năm 2015, giá cám cho gà đã giảm 5% so với bình quân năm ngoái.

Qua đó có thể thấy giá cả thức ăn chăn nuôi thời gian qua có nhiều biến động, điều này gây ảnh hưởng không nhỏ đến chi phí của phương án kinh doanh

Bên cạnh đó, sản lượng thức ăn chăn nuôi nói chung và cám cho gà nói riêng thường biến động thất thường trong năm và còn phụ thuộc và sản lượng thế giới, điều này cũng ảnh hưởng đến nguồn cung đầu vào của phương án, vì nếu sản lượng cám cho gà giảm có thể khiến hộ gia đình thiếu nguồn cung, nếu hộ không có thức ăn dự phòng hoặc thay thế thì phương án có thể sẽ không thực hiện tiếp được từ đó ảnh hưởng tới hiệu quả của phương án kinh doanh.

#### **4.1.2. Thị trường gà giống**

Hiện nay gà tam hoàng giống có giá khoảng 15.000đ/con. Gà giống có sẵn và được nuôi nhiều ở Hà Nam. Có thể thấy các hộ gia đình có nguồn cung về giống dồi dào. Các hộ có quan hệ buôn bán lâu năm với các cơ sở kinh doanh giống, vì vậy có thể được giảm giá khi mua gà giống với số lượng lớn. Song gần đây, gà tam hoàng giống từ Trung Quốc chưa được kiểm dịch, chất lượng không rõ ràng với số lượng rất lớn nhập vào Việt Nam, gây ra nguy cơ rất lớn về vấn đề chất lượng nguồn giống. Điều này ảnh hưởng rất lớn đến chất lượng con giống cũng như chất lượng thịt gà sau này. Bên cạnh đó giá cả của gà giống cũng bị ảnh hưởng, biến động khó dự đoán trước

#### **4.1.3. Thị trường thuốc thú y**

Thị trường thuốc thú y có giá cả ổn định và nguồn cung thuốc cho gà của hộ ổn định, đảm bảo chất lượng, tăng khả năng phòng tránh và chữa trị các loại bệnh dịch cho gia cầm. Tuy nhiên hiện nay thuốc thú y ngoại đang chiếm lĩnh thị trường Việt mặc dù chất lượng cả thuốc thú y nội không hề thua kém, một phần do công tác quản lý và tâm lý của người chăn nuôi. Với hoạt động quảng bá, tiếp thị tốt, thuốc ngoại nhập hiện nay đã quen thuộc với người chăn nuôi. Cứ ra tiệm thuốc là người chăn nuôi hỏi mua thuốc ngoại, mặc dù giá cả có thể cao hơn

#### **4.1.4. Cơ sở vật chất và điện nước**

Ổn định và đáp ứng đầy đủ các điều kiện và nhu cầu cho quá trình thực hiện phương án chăn nuôi của hộ:

- + Hệ thống điện nước ổn định và đầy đủ

+ Hệ thống chuồng trại được thiết kế thoáng mát, hợp vệ sinh, được trang bị hệ thống đèn sưởi ấm cho gà, đảm bảo cho gà không bị rét hoặc nhiễm bệnh.

+ Hệ thống dẫn nước và thức ăn đảm bảo cho gà, giúp tiết kiệm sức lao động và đảm bảo gà được ăn uống đầy đủ.

Nhìn chung thị trường đầu vào của sản phẩm gà tam hoàng tương đối ổn định, cơ sở vật chất, hệ thống chuồng trại đạt điều kiện chăn nuôi song.

## 4.2. Thị trường đầu ra

### 4.2.1. Nhu cầu thị trường

Thịt gà tam hoàng có thể chế biến rất nhiều món tùy theo sở thích như: Luộc, kho tiêu, hấp hành, hầm với các loại củ... Thịt gà tam hoàng là món ăn không chỉ cung cấp chất dinh dưỡng mà còn có thêm năng lượng, can xi. Ngoài những chất albumin, chất béo, thịt gà còn có các vitamin A, B1, B2, C, E, axit, canxi, photpho, sắt. Đây là loại thực phẩm chất lượng cao, cơ thể con người dễ hấp thu và tiêu hóa. Trong suốt thời gian vừa qua, giá gà thịt đã tăng 5% và giá gà tam hoàng đạt khoảng 55.000-60.000 VNĐ/kg. Nhu cầu gà tam hoàng tăng mạnh gần đây. Nhìn chung khả năng tiêu thụ gà tam hoàng của phương án ở mức giá dự tính tại các tỉnh miền Bắc là rất cao.

Đồng thời qua tìm hiểu, quan sát nhận thấy trong thị trấn chưa có mô hình chăn nuôi gà ở quy mô lớn, mà nhu cầu về sản phẩm trên thị trường vẫn đang tăng, các hộ gia đình có diện tích đất rộng, việc chăn nuôi với quy mô lớn sẽ giảm nhiều chi phí, nâng cao hiệu quả sản xuất

### 4.2.2. Kế hoạch phân phối

Các kênh phân phối chính cho các đám hiếu hỉ và nhu cầu tết âm lịch từ các thương lái trong huyện và thành phố sẽ đến thu mua. Các dịp này nhu cầu gà sẽ tăng cao, đảm bảo thị trường đầu ra của phương án. Thị trường đầu vào và kế hoạch phân phối của phương án kinh doanh là tốt và ổn định

### **III. NHU CẦU VAY VỐN**

#### **1. Mục đích vay vốn của nhóm khách hàng**

- Nhóm khách hàng đang nghiên cứu là nhóm hộ gia đình chăn nuôi gà của TT Vĩnh Trụ, Huyện Lý Nhân, Tỉnh Hà Nam.
- Vậy nhóm khách hàng này đi vay là để chăn nuôi sản xuất kinh doanh gà Tam Hoàng. Hay rõ hơn là vay để đầu tư vào quá trình chăn nuôi gà như: xây chuồng trại, cơ sở vật chất; mua con giống; mua thức ăn; mua thuốc men; các loại vệ sinh phòng bệnh dịch....

#### **2. Thời điểm vay**

- Khoảng 5-6 tháng tùy thuộc vào đặc điểm chăn nuôi của từng hộ gia đình. Vì có hộ giờ mới bắt đầu vào chăn nuôi nên phải mất thời gian để xây dựng chuồng trại, tìm nguồn đầu vào, đầu ra...

#### **3. Hoàn trả**

##### **3.1. Nguồn hoàn trả**

Có 2 nguồn hoàn trả chính của nhóm khách hàng, đó là từ nguồn tài chính sẵn có (thu nhập, tài sản) của hộ gia đình và từ chính doanh thu của việc kinh doanh bán gà.

##### **3.1.1. Từ nguồn tài chính sẵn có của hộ gia đình**

- Tài sản: nhà; đất; tài sản có giá trị khác ở TT Vĩnh Trụ, Huyện Lý Nhân, Tỉnh Hà Nam.
- Khoản thu nhập: các hộ gia đình chủ yếu là lĩnh vực nông nghiệp nên khoản thu từ việc trồng lúa và các hoa màu khác; thu từ chăn nuôi sản xuất; thu từ lao động, kinh doanh nhỏ lẻ như làm thuê, bán hàng tạp hóa....và một vài khoản thu phát sinh không thường xuyên khác...

##### **3.1.2. Từ doanh thu bán gà đang đầu tư**

Có thể dự kiến được tổng doanh thu thu về từ việc bán gà, căn cứ vào số lượng chăn nuôi dự kiến, giá gà trên thị trường hiện tại và dự đoán giao động giá gà trong thời gian gần Tết...

### 3.2. Kế hoạch hoàn trả

Trả gốc: khi hết hạn

Lãi: trả cuối mỗi tháng

## 4. *Rủi ro trong chăn nuôi gà*

### 4.1. Thị trường đầu vào

- Về việc chọn con giống
- + Nếu không có tìm hiểu để mua phải giống gà không chất lượng, dễ mắc bệnh dịch và cho năng suất không cao
- + Giá gà giống quá cao cũng làm tăng chi phí trong quá trình chăn nuôi.
- Giá cả của nguồn thức ăn, thuốc men phòng chữa bệnh tăng cao

### 4.2. Rủi ro trong kỹ thuật chăn nuôi gà

#### 4.2.1. Về kinh nghiệm chăn nuôi

+ Đại đa số các hộ gia đình đều tương đối quen thuộc với công việc chăn nuôi tuy nhiên đó mới hạn chế việc chăn nuôi nhỏ lẻ, chưa chuyên nghiệp vì thế việc nâng cao kỹ thuật trong chăn nuôi là còn tương đối hạn chế. Đối với các hộ gia đình đã chuyển hẳn sang hướng chăn nuôi công nghiệp thì việc cập nhật quy trình, công nghệ cao là điều tất nhiên nhưng đối với các hộ mới chuyển sang hình thức chăn nuôi này hay hãy còn chăn nuôi bán công nghiệp thì việc cập nhật, nâng cao kỹ thuật nuôi hãy còn hạn chế

- + Trong quá trình chăn nuôi cũng có thể phát sinh thêm chi phí

#### 4.2.2. Về cách chăm sóc

+ Nếu chuồng trại không tốt (ẩm thấp, không sạch sẽ, không được khử trùng thường xuyên) không đáp ứng được khâu đảm bảo vệ sinh, tiêu trùng khử độc cho chuồng trại.

+ Các loại dịch bệnh ngày càng nhiều nên cần phải tiêm vaccin phòng bệnh cho gà, gà là loài vật nuôi rất dễ nhiễm bệnh nên nếu không có công tác chăm sóc thực sự tốt sẽ dẫn đến nhiễm bệnh thậm chí chết cả đàn.

+ Thức ăn, nước uống không phù hợp cũng là nguyên nhân làm giảm năng suất, chất lượng con gà

+ Các ổ dịch lớn vẫn dễ ảnh hưởng đến đàn gà. Như dịch cúm H5N, gây tổn thất về số lượng và sản lượng tiêu thụ cho các hộ chăn nuôi. Thời điểm dịch cúm H5N1 diễn ra đã ảnh hưởng không nhỏ tới giá cả và sức tiêu thụ các sản phẩm gia cầm trên cả nước. Theo đó, sức mua giảm khoảng 20% so với thời gian trước khi có dịch, các sản phẩm thịt gà bán đều đã qua kiểm dịch nhưng khách hàng vẫn còn khá e ngại.

#### 4.3. Rủi ro trong thị trường đầu ra

- Chất lượng gà không cao do nuôi theo phương thức công nghiệp cho ăn thức ăn công nghiệp đến tận ngày bán.
- Không tìm được nhà thu mua, hộ gia đình rất khó khăn trong việc ký kết bao tiêu sản phẩm đối với một số công ty tiêu thụ
- Giá cả không ổn định mà thay đổi theo ngày nên có thể đến khi xuất bán thì lại bán với giá không thỏa đáng như mong đợi
- Phải cạnh tranh với nhiều nguồn sản phẩm từ các trang trại lớn trên cả nước thậm chí là nguồn nhập khẩu từ nước ngoài vào

#### 4.4. Rủi ro do dịch bệnh

Dịch bệnh ( như cúm H5N1...), thời tiết... là những yếu tố tự nhiên gây ảnh hưởng đến sản lượng xuất chuồng của mỗi lứa gà, gây tổn thất về số lượng và sản lượng tiêu thụ cho các hộ chăn nuôi. Thời điểm dịch cúm H5N1 diễn ra đã ảnh hưởng không nhỏ tới giá cả và sức tiêu thụ các sản phẩm gia cầm trên cả nước. Theo đó, sức mua giảm khoảng 20% so với thời gian trước khi có dịch, các sản phẩm thịt gà bán đều đã qua kiểm dịch nhưng khách hàng vẫn còn khá e ngại.



#### IV. SẢN PHẨM TÍN DỤNG

Tên	Cho vay chăn nuôi 1	Cho vay chăn nuôi 2	Cho vay chăn nuôi 3
Nội dung	Dành cho HSX mới chăn nuôi	Dành cho HSX đang chăn nuôi hoặc mở rộng sản xuất	Dành cho HSX thuộc diện chính sách
Mức cho vay	70-90 % nhu cầu vay của hộ gia đình	80 % nhu cầu vay của hộ gia đình	60%- 70% nhu cầu vay của hộ gia đình
Lãi suất cho vay	8%/năm – năm 2015, từ những năm sau phụ thuộc vào biến động lãi suất thị trường	7.5%/năm – năm 2015, từ những năm sau phụ thuộc vào biến động lãi suất thị trường	7%/năm – năm 2015, từ những năm sau phụ thuộc vào biến động lãi suất thị trường
Loại tiền vay	VND	VND	VND
Phương thức trả nợ	Gốc + lãi vào cuối kỳ	Gốc + lãi vào cuối kỳ	Gốc + lãi vào cuối kỳ
Điều kiện áp dụng	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Áp dụng với những khách hàng có phương án vay, trả nợ khả thi</li> <li>-Hộ gia đình phải đủ năng lực pháp lý, năng lực tài chính và dành cho hộ mới chăn nuôi</li> <li>-Có tài sản đảm bảo đủ khoản vay</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Áp dụng với những khách hàng có phương án vay, trả nợ khả thi.</li> <li>-Hộ gia đình phải đủ năng lực pháp lý, năng lực tài chính và dành cho hộ mới chăn nuôi</li> <li>-Có vốn tự có tham gia tối thiểu 20% nhu cầu vốn.</li> <li>-Có tài sản đảm bảo đủ khoản vay</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Áp dụng với những khách hàng có phương án vay, trả nợ khả thi.</li> <li>-Hộ gia đình thuộc diện chính sách</li> <li>-Có tài sản đảm bảo.</li> </ul>

<p>Rủi ro</p>	<p>-Thời tiết không thuận lợi, dịch bệnh diễn biến phức tạp như các bệnh cúm gà, Parkinson,.. - Đầu ra không thuận lợi như dự tính, tình hình nhập lậu gà từ Trung Quốc phức tạp..làm ảnh hưởng đến giá, lợi nhuận của hộ gia đình - Các hộ gia đình mới chăn nuôi thường có ít kinh nghiệm có thể ảnh hưởng đến nguồn thu. Từ đó ảnh hưởng đến thu hồi vốn</p>	<p>-thời tiết không thuận lợi, dịch bệnh diễn biến phức tạp như các bệnh cúm gà, Parkinson,.. - Đầu ra không thuận lợi như dự tính, tình hình nhập lậu gà từ Trung Quốc phức tạp.. làm ảnh hưởng đến giá, lợi nhuận của hộ</p>	<p>-thời tiết không thuận lợi, dịch bệnh diễn biến phức tạp như các bệnh cúm gà, Parkinson,.. - đầu ra không thuận lợi như dự tính, tình hình nhập lậu gà từ Trung Quốc phức tạp.. làm ảnh hưởng đến giá, lợi nhuận của hộ -Nhiều hộ gia đình có thể làm giả giấy tờ. Do vậy cần kiểm tra xem hộ đó có thuộc hộ chính sách không</p>
<p>Ưu điểm</p>	<p>-Mức cho vay cao đối với các hộ mới chăn nuôi còn thiếu vốn.</p>	<p>- Phù hợp với phần đông các hộ gia đình. -Mức cho vay cũng như lãi suất hợp lý.</p>	<p>-Mức lãi suất thấp nhất. -Không yêu cầu tài sản đảm bảo phải đủ khoản vay.</p>
<p>Nhược điểm</p>	<p>-Lãi suất vay cao. -Yêu cầu tài sản đảm bảo đủ khoản vay.</p>	<p>-Hộ phải có 1 phần vốn tự có đáp ứng như cầu vay. -Yêu cầu tài sản đảm bảo đủ khoản vay.</p>	<p>- Mức cho vay không cao.</p>

## IV. THIẾT KẾ SẢN PHẨM

### 1. Thông tin khách hàng

#### 1.1. Đại diện khách hàng vay vốn – chủ hộ: Chu Văn Tấn (chồng)

- Ngày sinh: 20/10/1968
- Địa chỉ: TT Vĩnh Trụ, Huyện Lý Nhân, Tỉnh Hà Nam
- Điện thoại: 0936938313
- CMND số 168424508 do CA Hà Nam cấp ngày 10/2/1998
- Trình độ học vấn: Tốt nghiệp THPT
- Ngành nghề kinh doanh chính: nông nghiệp (chăn nuôi)
- Trình độ chuyên môn: có 25 năm thâm niên trong nghề nông.
- Đăng ký kinh doanh: 30A.12345678 do UBND tỉnh Hà Nam cấp ngày 10/2/2010.
- Tài khoản tiền gửi VND số 226688 tại ngân hàng TMCP Quân Đội – MB chi nhánh Hà Nam

#### 1.2. Người có liên quan : Trần Thị Lan (vợ)

- Ngày sinh: 15/4/1972
- Địa chỉ: TT Vĩnh Trụ, Huyện Lý Nhân, Tỉnh Hà Nam
- Điện thoại: 0936938414
- CMND số 164357468 do CA Hà Nam cấp ngày 11/10/1990
- Trình độ học vấn: Tốt nghiệp THCS
- Trình độ chuyên môn: có 20 năm kinh nghiệm bán hàng

#### 1.3. Thông tin bổ sung

+ Thông tin thu thập từ chính quyền địa phương : Ông Lã Văn Ngọc chủ tịch Ủy ban nhân dân thị trấn cung cấp cho biết, ông Chu Văn Tấn ( người đại diện hộ trực tiếp giao dịch với NH MB ) có đầy đủ năng lực pháp luật, năng lực hành vi dân sự, không có tiền án tiền sự, nhiều năm liền đạt danh hiệu “gia đình văn hóa” và “thi đua sản xuất tiên tiến” cấp thị trấn và huyện , không thuộc các đối tượng không được cho vay, hạn chế cho vay ,không được cho vay ưu đãi về lãi suất, về mức cho vay, cho vay không có bảo đảm theo quy định.

- + Thông tin tìm hiểu từ hàng xóm: ông Nguyễn Văn Bằng ( 60 tuổi cho

biết hộ gia đình có lối sống hòa thuận, cởi mở, chan hòa với anh em, họ hàng, mọi người xung quanh được mọi người rất quý mến. Bà Chu Thị Đức cho biết đã từng cho ông Chu Văn Tấn vay 20 triệu khi ông bắt đầu nuôi gà và ông đã trả tiền trước hạn. Bà còn cho biết thêm ông là người chính trực, tốt tính và giữ chữ tín

## 2. Phân tích tín dụng

### 2.1. Đánh giá về tư cách pháp lý

#### - Đánh giá năng lực pháp lý

+ Hộ gia đình có đủ khả năng chịu trách nhiệm trước pháp luật về việc thực hiện nghĩa vụ trả nợ cho ngân hàng.

+ Tính cách đạo đức của gia đình được đánh giá tốt, có tinh thần trách nhiệm, trung thực, và sự nhất quán trong việc sẵn sàng trả nợ.

+ Tiến hành đối chiếu bản sao với bản chính của hồ sơ khách hàng và những thông tin thu thập được cho thấy bản sao với bản chính hoàn toàn khớp nhau và đảm bảo tính chính xác, và xác thực.

#### - Đánh giá uy tín khách hàng vay vốn

Cán bộ tín dụng đã tiến hành 1 cuộc phỏng vấn về uy tín và độ trung thực của gia đình qua một cuộc trò chuyện nhỏ với gia đình ông Tấn như sau:

+ Gia đình ông bà có 2 anh con trai đang học như vậy có vất vả nhiều lắm không?

Việc đưa ra câu hỏi này nhằm tạo không khí cho cuộc trò chuyện ban đầu và thăm dò về tình hình tài chính của gia đình khi đang phải nuôi 2 người con đang học tại Hà Nội, cũng rất tốn kém.

Ông Tấn cũng trả lời khá thành thật khi nói rằng: “chả vất vả hả cô, lên thành phố cái gì cũng đắt đỏ hơn, tốn kém hơn với lại có bao nhiêu thứ có thể làm chúng nó sa ngã, hư hỏng nên cũng lo lắm cô ạ. Nhưng may mà hai thằng nhà tôi chúng nó biết bố mẹ vất vả thế nào kiếm ra được đồng tiền cho chúng nó ăn học nên cũng biết tu chí học hành cô ạ. Chúng tôi cũng bớt đi được phần nào một mối lo và có thêm động lực để mà làm ăn cô ạ!”.

+ Đúng là học xa nhà vất vả lắm, thế gia đình mình trong mấy năm gần

đây thời tiết có nhiều diễn biến bất thường, nắng nóng, dịch bệnh, gia đình mình có gặp nhiều khó khăn không ?

Câu trả lời này, nhân viên tín dụng đánh giá kinh nghiệm và năng lực chăn nuôi của gia đình. Việc bác Tấn đã trả lời khá logic và hợp lý theo đánh giá của nhân viên tín dụng khi mặc dù trong 20 năm nghề nghiệp chăn nuôi nhưng với gần đây có một số bệnh mới, không kịp phát hiện, khi phát hiện ra đã không thể chữa, có khi lây lan ra cả đàn luôn. Vì vậy, bác Tấn vẫn thường xuyên kết hợp kinh nghiệm của mình với cập nhật và tham khảo cơ sở bảo vệ thực vật của huyện để chăm sóc đàn gà của gia đình.

+ Thị trường tiêu thụ thời gian gần đây có vẻ tốt nên gia đình quyết định mở rộng thêm chăn nuôi phải không bác ?

Câu hỏi này nhằm đánh giá quan điểm của người sản xuất về tính khả thi của dự án này, đồng thời qua đó đánh giá sự thành thực của gia đình.

Qua câu trả lời mà nhân viên tín dụng nhận được có thể nhận xét gia đình bác Tấn khá thành thật khi chia sẻ : “ nói thực với cô, tôi có được học hành nhiều như bọn trẻ hiện nay đâu, chỉ có điều qua mấy chục năm chăn nuôi và buôn bán thì có kinh nghiệm. cũng một phần do bán hàng cho một số cửa hàng ăn có uy tín nên giới thiệu cho một số nhà hàng lớn đồng thời gia đình cũng vừa được một siêu thị hàng bigc của thành phố đặt hàng gà ổn định trong 1 năm. Chứ thực ra tôi vẫn thấy làm ăn vẫn khó khăn lắm cô à. Nhưng với những mối hàng này tôi thấy yên tâm nên quyết định vay ngân hàng mình đấy cô à”.

### ***Đánh giá chung***

- Gia đình sống chân thật, trung thực. kinh doanh hiệu quả và có nhiều uy tín với bạn hàng của mình.
- Hộ gia đình có đủ khả năng chịu trách nhiệm trước pháp luật về việc thực hiện nghĩa vụ trả nợ cho ngân hàng.
- Tính cách đạo đức của gia đình được đánh giá tốt, có tinh thần trách nhiệm, trung thực, và sự nhất quán trong việc sẵn sàng trả nợ.
- Tiên hành đối chiếu bản sao với bản chính của hồ sơ khách hàng và

những thông tin thu thập được cho thấy bản sao với bản chính hoàn toàn khớp nhau và đảm bảo tính chính xác và xác thực.

## 2.2. Năng lực tài chính

### 2.2.1. Thông tin về khách hàng

- Ông Lã Văn Ngọc (Chủ tịch ủy ban nhân dân thị trấn) cho biết thông tin về hộ như sau:

+ Chồng là ông Chu Văn Tấn hiện đang chăn nuôi gà .Vợ là bà Trần Thị Lan đang làm nghề kinh doanh nhỏ, cụ thể là buôn bán hoa quả.

+ Hộ có hai người con:

Con thứ nhất là Chu Đại Phong đang là sinh viên năm 3 Học Viện Ngân hàng

Con thứ hai là Chu Văn Vũ cũng đang là sinh viên năm 4 Học Viện Ngân hàng

***Thông tin từ ông Tấn về tình hình thu chi của hộ gia đình trong tháng như sau:***

Thu nhập của vợ(từ bán hàng)	5	mức độ ổn định là 5 năm
Thu nhập của chồng (thu nhập từ nuôi 150 con gà )	8	mức độ ổn định là 4 năm
Thu lãi từ tiền gửi ngân hàng	0.06265	mức độ ổn định là 3 năm
<b>TỔNG THU NHẬP</b>	13.0625	
<b>TỔNG CHI PHÍ THIẾT YẾU</b>	9	
<b>THU NHẬP CÒN LẠI</b>	4.0625	

**2.2.2. Đánh giá của cán bộ ngân hàng về các tài sản của gia đình**

Cùng với các nghĩa vụ tài chính của hộ như bảng dưới đây:

(đơn vị: triệu VNĐ).

TÀI SẢN		NGUỒN VỐN	
1.	Tiền mặt	15	1. Vay ngân hàng Agribank : 60 ( thời hạn 2 năm )
2.	Xe máy	40	
3.	Ti vi Samsung 40 inch	8	2. Vay khác : 30
4.	Máy giặt Sanyo	5	3. Thu nhập : 321
5.	Tủ lạnh Sanyo	3	
6.	Gà	30	
7.	Quyền sử dụng đất	310	
8.	Tài sản trên đất		
Tổng tài sản :		<b>411</b>	Tổng nguồn vốn : <b>411</b>

Theo như tìm hiểu và đánh giá thì vốn tự có mà hộ gia đình tham gia vào phương án sản xuất gồm:

- Chuồng trại và các thiết bị trước đó như máng ăn, máng uống, bóng đèn,...
- Ngày công lao động
- Tiền điện nước...

***Đánh giá năng lực tài chính***

- Năng lực tài chính của khách hàng đảm bảo khả năng hoàn trả nợ đầy đủ và đúng hạn đã quy định trong hợp đồng tín dụng.
- Các nghĩa vụ tài chính đối với các tổ chức – cá nhân ảnh hưởng nhỏ đến khả năng trả nợ của khách hàng.

**2.3. Năng lực kinh doanh của hộ gia đình**

Thông tin về hoạt động sản xuất kinh doanh

- Tận dụng nguồn lao động từ chính hộ gia đình đem lại hiệu quả chăn

nuôi tương đối cao, đặc biệt tiết kiệm được khoản chi phí không nhỏ để đầu tư vào trang thiết bị, máy móc.

- Hộ gia đình giàu kinh nghiệm thực tế. Đã có 20 năm kinh nghiệm trong việc nuôi là nên có thể lường trước và phòng tránh các khó khăn về bệnh dịch. Từ đó giảm thiểu rủi ro chăn nuôi.

- Cơ sở vật chất đầy đủ, hiện đại: quạt thông gió, hệ thống đèn sưởi ấm cho gà đảm bảo cho gà luôn được giữ trong môi trường ấm áp, nước và thức ăn sạch luôn sẵn sàng đảm bảo gà được ăn uống đầy đủ, tránh bệnh tật. Ngoài ra còn tiết kiệm sức lao động,...

- Hộ có các đối tác làm ăn lâu dài vì có uy tín cao về chất lượng gà cũng như giá cả hợp lý, phải chăng như Nhà hàng gà Bảo An, Nhà hàng gà Thiên Sơn.

- Nắm rõ nhu cầu của thị trường thường tăng cao trong thời điểm nào. Như các dịp nghỉ lễ và Tết, ..

- Tình hình hoạt động trên thị trường: thị trường chăn nuôi gia cầm khá ổn định trong những năm gần đây.

- Ngành chăn nuôi gia cầm đang có xu hướng phát triển.

- Khả năng cạnh tranh trong ngành chăn nuôi là cao vì hộ là một trong những hộ gia đình đi đầu trong chăn nuôi của thị trấn. Đây là một điểm rất tốt vì đầu ra sẽ được đảm bảo hơn.

## 2.4. Phương án vay vốn

### 2.4.1. Thông tin phương án vay vốn

- **Phương án kinh doanh:** Vay vốn mở rộng chăn nuôi: 1.600 con gà Tam Hoàng

- + Gà Tam hoàng có bộ lông màu vàng nhạt (màu lông tương đối đồng nhất), chân vàng, mỏ vàng, đuôi có lông đen lẫn vào, cơ thể hình tam giác, thân ngắn, lưng bằng, chân ngắn, hai đùi phát triển, chiều cao trung bình, trọng lượng khoảng 2 đến 4 kg (nuôi đến tháng thứ tư), một con gà Trông trưởng thành trung bình nặng từ 2,5 – 4 kg, gà Mái trưởng thành nặng từ 2 - 2,5 kg, thịt gà vàng và rất chắc thịt.



+ Gà Tam hoàng đẻ khi 5 tháng tuổi, và đẻ khá năng suất, sản lượng trứng bình quân 150 quả/mái/năm (hoặc 68 tuần). Gà Tam hoàng có tỷ lệ nuôi sống rất cao (95%) và khả năng kháng bệnh tốt

- **Mục tiêu của phương án**

+ Mở rộng quy mô chăn nuôi gà Tam Hoàng lên 1600 con

+ Bán gà ra thị trường lấy tiền sử dụng vào việc chi tiêu gia đình (mua sắm trang bị gia đình, học hành cho con cái,...) và phần lãi tiếp sẽ để mua sắm thiết bị mở rộng sản xuất.

- **Đầu vào và đầu ra của phương án**

+ **Đầu ra:** Gà thịt có khối lượng từ 3-3.3 kg/ con bán cho các nhà hàng gà lớn như Nhà hàng Thọ Gù, Nhà hàng và cung cấp gà cho siêu thị BiG C Nam Định

+ **Đầu vào**

TT	Hạng mục	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền(VNĐ)
	Gà Tam Hoàng	1.600 con	7.000/con	11.200.000
	Cám cho gà con	70 bao loại 25kg	15.000/kg	26.250.000
	Cám cho gà thịt	400 bao loại 25kg	12.500/kg	125.000.000
	Thuốc thú y, vacxin			6.000.000
	Máng ăn cỡ lớn	55 chiếc	26.000/chiếc	1.430.000
	Máng uống cỡ lớn	55 chiếc	19.000/chiếc	1.045.000
	Bóng đèn điện 175W	55cái	100.000đ/chiếc	5.500.000
	Điện, nước			4.500.000
	Chi phí khác			2.500.000
0	Tổng chi phí	<b><u>183.425.000</u></b>		

### 2.4.2. Thông tin phương án kinh doanh

- **Tổng giá trị đầu ra của phương án**

Gà thịt xuất bán có khối lượng từ 3-3.2kg/con với giá bán khoảng 60.000đ/kg.

Tổng doanh thu dự tính =  $3*1600*60.000 - 3.2*1600*60.000 = 288.000.000$  VNĐ đến 307.200.000 VNĐ

- **Tổng giá trị đầu vào của phương án**

Tổng chi phí dự kiến thực hiện phương án : 183.425.000

- **Hiệu quả tài chính**

Tổng doanh thu dự kiến	288.000.000 - 307.200.000 VNĐ
Tổng chi phí dự kiến	183.425.000 VNĐ
Lợi nhuận thu được dự kiến	104.575.000-123.775VNĐ

### 2.4.3. Sản phẩm cho vay

**Cho vay chăn nuôi số 2** : Vay mở rộng sản xuất

- Loại tiền vay: VNĐ

- Mức cho vay: mức cho vay tối đa đối với hộ gia đình phụ thuộc vào 3 yếu tố: nhu cầu vay của hộ gia đình, khả năng nguồn vốn của ngân hàng MB và tài sản đảm bảo.

- Nhu cầu vay của khách hàng

**Nhu cầu vay ngân hàng = Tổng chi phí cần thiết cho sản xuất - Vốn tự có - Vốn khác**

**Trong đó:**

+ Tổng chi phí cần thiết cho sản xuất kinh doanh trong kỳ là tập hợp tất cả các chi phí hợp lý cần thiết cho hoạt động sản xuất kinh doanh trong một kỳ (thường là 3 tháng/ 6 tháng/ 1 năm)

+ **Vốn tự có:** là phần vốn chủ sở hữu của hộ gia đình tham gia vào phương án sản xuất kinh doanh

+ **Vốn khác:** bao gồm vốn vay của các Tổ chức tín dụng khác, vốn ủy thác, các khoản vốn chiếm dụng như người mua trả tiền trước, phải trả cho người bán, các khoản vay nợ khác...

***Như vậy, căn cứ vào phương án đã nêu trên, nhu cầu vay vốn ngân hàng:***

$$183.425.000\text{VNĐ} - 30.000.000\text{ VNĐ} = 153.425.000\text{ VNĐ}$$

#### **2.4.4. Khả năng nguồn vốn của ngân hàng**

Để phòng ngừa rủi ro có thể xảy ra kéo theo mất khả năng thanh toán của các ngân hàng đồng thời đảm bảo cân đối vốn kế hoạch và thực tế thì các ngân hàng không được tập trung vốn cho một hoặc một số ít khách hàng vay mà phải phân chia cho nhiều khách hàng khác nhau. Theo điều 128 Luật các tổ chức tín dụng 47/2010/QH12 ghi rõ: “ Tổng dư nợ cho vay đối với một khách hàng không được vượt quá 15% vốn tự có của tổ chức tín dụng”, trong đó vốn tự có ở đây bao gồm vốn điều lệ thực có và quỹ dự trữ bổ sung vốn điều lệ của tổ chức tín dụng. Hiện tại Ngân hàng MB có vốn điều lệ thực có và quỹ dự trữ bổ sung vốn điều lệ của tổ chức tín dụng là 4.798.000.000.000 VNĐ.



**Mức cho vay tối đa theo vốn tự có của ngân hàng:**

$$3.830.764.260.05\% = 574.614.639.000\text{ VNĐ}$$

#### **2.4.4.1. Theo giá trị tài sản đảm bảo: (mẫu số 08.QTCV)**



Cơ sở thẩm định:

- Hồ sơ tài liệu và thông tin do khách hàng cung cấp:
- Khảo sát thực tế:
- Các nguồn khác: chính quyền địa phương, công an, tòa án, cơ quan

đăng ký giao dịch đảm bảo, các ngân hàng khác, hàng xóm láng giềng...

- Nền kinh tế thị trường, bất trắc thường xảy ra trong hoạt động của công ty, điều đó có thể gây nên rủi ro cho các ngân hàng thương mại có quan hệ tín dụng với công ty ấy, vì vậy việc thận trọng trong cấp tín dụng là cần thiết.

- Theo quy định của ngân hàng: mức cho vay tối đa theo giá trị tài sản thế chấp là 70%, theo vốn lưu động tự có của khách hàng là 100%

**Mức cho vay tối đa theo vốn tự có của khách hàng (tham gia 30% vốn tự có)**

$$30.000.000 * 70\% = 21.000.000 \text{ VNĐ}$$

**Mức cho vay tối đa theo giá trị tài sản thế chấp (diện tích = 310m<sup>2</sup>, giá = 1.000.000 VNĐ/1m<sup>2</sup>)**

$$310 * 1.000.000 * 70\% = 217.000.000 \text{ VNĐ}$$



#### **Thời hạn cho vay**

Là thời hạn tính từ khi khách hàng bắt đầu nhận tiền vay cho đến khi hoàn trả đầy đủ gốc và lãi tiền vay.

Thời hạn cho vay có thể là ngắn hạn, trung và dài hạn. Việc giải ngân có thể được thực hiện nhiều lần nhưng tổng doanh số cho vay không vượt quá số tiền cho vay và thời hạn trả nợ cuối cùng của các lần giải ngân này không vượt quá thời hạn cho vay.

Việc xác định thời hạn trả nợ căn cứ vào chu kỳ sản xuất kinh doanh hoặc khả năng thu tiền tại thời điểm gần nhất của khách hàng.

Thời hạn sử dụng vốn vay: theo chu kỳ ngân quỹ

Theo dự kiến của hộ gia đình, việc mua con giống và thức ăn được thực hiện vào ngày 01/09/2015 và thời điểm thanh toán tiền mua là ngày 06/09/2015.

- Phát sinh doanh thu:

+ Dự kiến phát sinh doanh thu từ ngày 1/2/2016

- + Doanh thu bằng tiền phát sinh dự kiến được thể hiện trong bảng “Dự kiến thu tiền mặt”.
- + Dự kiến thu đủ các khoản phải thu đã phát sinh vào ngày 25/2/2016
- Chu kỳ ngân quỹ của hộ gia đình bắt đầu từ giai đoạn trả tiền người bán đến giai đoạn thu tiền người mua. Như vậy đối với hộ gia đình này, chu kỳ ngân quỹ được xác định là khoảng thời gian từ 6/9/2015 đến 25/2/2016 (5 tháng).

Thời hạn cho vay vốn của ngân hàng MB đối với hộ gia đình là 5 tháng (từ 6/9/2015 đến 6/2/2016)



#### Lãi suất

Lãi suất cho vay đối với khách hàng phải căn cứ vào các yếu tố sau:

- + Lãi suất bình quân đầu vào, bao gồm chi phí trả lãi, chi phí phi lãi
- + Chi phí hoạt động của ngân hàng
- + Mức rủi ro của từng khoản tín dụng. Mức độ rủi ro phụ thuộc vào đối tượng khách hàng, từng giá trị món vay, thời hạn của khoản vay, đây là cơ sở để ngân hàng thiết lập các mức lãi suất khác nhau phân biệt với các khách hàng.
- + Chi phí vốn tự có hay tỷ lệ ROE dự kiến của ngân hàng
- + Lãi suất cho vay thị trường (đối thủ cạnh tranh)

Lãi suất nợ trong hạn: áp dụng lãi suất theo thông báo của Ngân hàng MB. tại thời điểm giải ngân là 8.0%/ năm

Lãi quá hạn: Trường hợp khoản vay phát sinh nợ quá hạn, lãi treo, lãi suất nợ quá hạn được xác định bằng 150% lãi suất nợ trong hạn(=150%\*8.0%=12%). Lãi suất quá hạn áp dụng trên phần dư nợ thực tế bị quá hạn. Ngân hàng TMCP Quân Đội không áp dụng lãi suất nợ quá hạn đối với số dư nợ gốc chưa đến hạn trả nợ nhưng phải chuyển sang nợ quá hạn do khách hàng vay không trả được hoặc không trả đầy đủ phần lãi vay/phần gốc đến hạn. Phần dư nợ này vẫn tiếp tục lãi suất trong hạn.

Thời điểm tính lãi nợ quá hạn đối với số dư nợ gốc bị tính lãi quá hạn là ngày chuyển sang nợ quá hạn.

#### 2.4.4.2. Bảo đảm tiền vay



Lập hồ sơ bảo đảm:

- Hợp đồng cầm cố tài sản của người thứ ba (mẫu 03/BĐTV kèm theo);
- Biên bản xác định giá tài sản bảo đảm (mẫu số 10/BĐTV);



Điều kiện kinh tế:

- Đất thuộc huyện Lý Nhân
- Đất có 1 mặt ngõ
- Mảnh đất cách đường khoảng 20m, gần trường học, gần chợ, cách trung tâm thị trấn 500m
- Giá trị tài sản:  $310\text{m}^2 \times 1.000.000 \text{ VNĐ} = 310.000.000 \text{ VNĐ}$



Hai bên thống nhất áp dụng biện pháp bảo đảm cho nghĩa vụ trả nợ của hộ gia đình theo Hợp đồng này là:

- Bên bảo đảm: chủ hộ: Ông Chu Văn Tấn
- Tài sản bảo đảm: Sổ đỏ
- Tổng giá trị tài sản bảo đảm: 310.000.000VNĐ
- Các thoả thuận cụ thể về bảo đảm tiền vay được quy định trong hợp đồng bảo đảm tiền vay (**Mẫu số 13B2.QTCV-HDTC Đất và nhà cửa khách hàng là cá nhân-hộ gia đình**)



Phương thức thu nợ, trả nợ

- Trả nợ gốc và lãi
- + Thời hạn trả nợ gốc: 5 tháng, kể từ ngày 06 tháng 09 năm 2015
- + Kỳ hạn trả nợ: 5 tháng
- + Lãi trả theo tháng, gốc trả 1 lần khi đến hạn vào 30/2/2016

- + Phương thức trả nợ: Chuyển khoản hoặc tiền mặt.

### 2.4.5. Chấm điểm xếp hạng để đánh giá thêm khách hàng

Các tiêu chí và cho điểm đối với khách hàng là hộ gia đình ông Chu Văn Tấn trong đó ông Chu Văn Tấn là chủ hộ:

Tiêu chí	Tình trạng	Điểm
Tình trạng cư trú	Sở hữu nhà riêng	
Thời gian cư trú tại thời điểm hiện tại	Trên 20 năm	
Loại hình công việc	Lao động tay chân	
Thời gian làm công việc hiện tại	15-20 năm	
Độ tuổi	Từ 45 tuổi trở lên	
Số lượng người sống phụ thuộc vào người vay	2 người	
Thu nhập	8 triệu -10 triệu đồng	
Các khoản chi hàng tháng	5 triệu- 8 triệu đồng	
Quan hệ với ngân hàng	Chỉ có tài khoản tiết kiệm	
Xếp hạng pháp lý	Tất cả đều tích cực	
Tổng		4



Từ bảng chấm điểm trên có thể thấy, hộ gia đình ông Chu Văn Tấn đạt 54 điểm, (khoản vay của hộ gia đình là hợp lý (vay 153.425.000VNĐ)

### 3. Kết luận

Qua những phân tích trên có thể nhận thấy phương án vay vốn của gia đình ông Tấn là có khả thi, ông Tấn cũng có đầy đủ các yếu tố phù hợp với ngân hàng MB để có thể cho vay. Hơn nữa giá trị tài sản bảo đảm của gia đình ông qua tìm hiểu và đánh giá cũng phù hợp với khoản vay mà ông đề nghị với ngân hàng. Chính vì vậy mà cán bộ tín dụng qua những phân tích của mình đã quyết định với trường hợp của khách hàng này như sau:

- Cho vay với số tiền là: 153.425.000VNĐ
- Lãi suất cho vay là : 7.5%/năm
- Thời hạn cho vay : 5 tháng (từ 6/8/2015 đến 30/1/2016)

## V. KẾT LUẬN CHUNG

Trong bài thảo luận này, nhóm đã tìm hiểu về một phần trong mảng tín dụng của ngân hàng Quân Đội (MBBank) cụ thể là bài thảo luận tìm hiểu được các giai đoạn và sự gắn kết các giai đoạn đó trong quy trình cấp tín dụng đối với khách hàng, đồng thời tổng hợp phân tích đánh giá nhằm lựa chọn khách hàng phù hợp với mục tiêu, chính sách và điều kiện cụ thể của ngân hàng qua đó xây dựng được sản phẩm tín dụng phù hợp đối với từng khách hàng là hộ sản xuất. Những nội dung cụ thể trong bài thảo luận gồm:

1. Nhận biết và hiểu rõ về mục tiêu và điều kiện cấp tín dụng của NH ABbank
2. Tổng hợp và đánh giá khái quát được mô hình quản lý tín dụng của NH.
3. Phân tích các bước và chỉ ra mối liên hệ gắn kết giữa các bước trong quy trình tín dụng.



I.