

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO  
ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG

**Nguyễn Thị Phụng**

**PHÁT TRIỂN CHO VAY HỘ SẢN  
XUẤT TẠI NGÂN HÀNG NÔNG  
NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG  
THÔN TỈNH ĐẮK LẮK - CHI NHÁNH  
HUYỆN KRÔNG ANA**

**LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ**

**2012 | PDF | 100 Pages  
buihuhanh@gmail.com**

**Đà Nẵng - Năm 2012**

## MỞ ĐẦU

### 1. Tính cấp thiết của đề tài

Đối với các NHTM, cho vay là một hoạt động kinh doanh đem lại lợi nhuận lớn nhất. Để đạt được các mục tiêu đặt ra, trong chiến lược kinh doanh của mình, đòi hỏi mỗi ngân hàng cần phải xây dựng cho mình một cơ cấu tổ chức và chính sách cho vay hợp lý, hiệu quả. Vì vậy vấn đề mở rộng hoạt động cho vay và nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay luôn là mối quan tâm hàng đầu, việc nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay là yêu cầu bức xúc đặt ra, đồng thời là mục tiêu hướng tới trong hoạt động cho vay nói riêng và hoạt động kinh doanh của các NHTM nói chung.

Nông nghiệp là lĩnh vực sản xuất lương thực, thực phẩm cho con người và cung cấp nguyên liệu cho các ngành nghề khác nên có vai trò quan trọng trong quá trình phát triển kinh tế xã hội của quốc gia. Việt Nam là nước có gần 80% dân số sống ở nông thôn, thu nhập chủ yếu từ sản xuất nông nghiệp nên nông nghiệp nông thôn càng có vai trò quan trọng. Bộ mặt nông nghiệp nông thôn Việt Nam trong những năm qua có những bước chuyển biến đáng kể, nhiều hộ gia đình ở nông thôn đã thoát nghèo và trở nên giàu có, cơ cấu kinh tế nông nghiệp nông thôn có những thay đổi theo hướng sản xuất chuyên môn hóa. Tuy nhiên, trên thực tế nông nghiệp nông thôn hiện đang tồn tại những hạn chế đó là: thiếu vốn, đầu tư thấp, sản xuất chậm phát triển, đời sống nhân dân còn nhiều khó khăn. Vì thế, nhu cầu vốn đầu tư trong lĩnh vực nông nghiệp nông thôn rất lớn, cần thiết phải tăng cường đầu tư vốn cho nông nghiệp nông thôn. Hơn nữa, vốn đầu tư đó phải được khai thác và sử dụng một cách hiệu quả mới giải quyết được hạn chế này. Trong nguồn vốn đầu tư cho nông nghiệp nông thôn, cho vay được xem là nguồn quan trọng nhất. Vì vậy, hiệu quả của hoạt động cho vay

ngắn hạn sẽ là một trong những cơ sở quan trọng góp phần thúc đẩy quá trình CNH, HĐH đất nước trong giai đoạn đổi mới này.

Huyện Krông Ana là một huyện miền núi nông nghiệp, nhu cầu vốn đầu tư trong lĩnh vực NNNT rất lớn nhưng kinh tế huyện còn khá nghèo. Là ngân hàng hoạt động trên địa bàn NNNT, xác định thị trường NNNT là thị trường mục tiêu, NHNo&PTNT Huyện Krông Ana từ khi thành lập năm 1987 đến nay đã đạt được nhiều kết quả khả quan trong hoạt động cho vay như: số hộ giao dịch với ngân hàng ngày càng nhiều, dư nợ qua các năm liên tục tăng, tỷ lệ nợ xấu và nợ khó đòi do nhiều nguyên nhân (trong đó có thiên tai bất khả kháng) giảm. Tuy nhiên, vẫn còn khá nhiều vấn đề tồn tại, vướng mắc làm giảm hiệu quả hoạt động cho vay của Ngân hàng cũng như cản trở việc tiếp cận vốn ngân hàng của người dân để phát triển NNNT. Do vậy việc nghiên cứu giải pháp phát triển hoạt động cho vay đối với lĩnh vực NNNT tại NHNo&PTNT Huyện Krông Ana là cấp thiết và luôn có ý nghĩa thực tiễn. Đó cũng chính là lý do cơ bản của việc lựa chọn đề tài: ***“Phát triển cho vay hộ sản xuất tại NHNo & PTNT Tỉnh Đắk Lắk – chi nhánh Huyện Krông Ana”*** làm luận văn tốt nghiệp của mình.

## **2. Tình hình nghiên cứu liên quan đến đề tài**

Từ khi chuyển sang cơ chế thị trường, hoạt động kinh doanh ngân hàng nói chung và hoạt động tín dụng nói riêng được xác lập và phát triển. Vì vậy, đã có những công trình nghiên cứu về hoạt động tín dụng ngân hàng, về phát triển hoạt động tín dụng ngân hàng, mở rộng hoạt động tín dụng của ngân hàng. Để phát triển kinh tế thì hoạt động cho vay của ngân hàng đến với người dân đóng vai trò quan trọng trong phát triển nền kinh tế đặc biệt là kinh tế hộ, là đơn vị kinh tế cơ bản trong nền kinh tế nước ta. Nhu cầu vốn của hộ sản xuất được đánh giá còn rất lớn, tiềm năng phát triển còn rất dồi dào trong

tương lai. Kinh tế hộ đã trở thành đối tượng khách hàng mục tiêu của nhiều ngân hàng thương mại. Trong thời gian qua đã có rất nhiều công trình nghiên cứu liên quan đến hoạt động phát triển cho vay, mở rộng hoạt động cho vay nhằm phát triển kinh tế hộ. Trong số đó có một số công trình tiêu biểu như:

- *"Đổi mới hoạt động tín dụng Ngân hàng Nông nghiệp nhằm phát triển nông nghiệp, nông thôn trên địa bàn tỉnh Quảng Nam"* (1999), luận văn thạc sĩ kinh tế của Võ Văn Lâm, Học viện Chính trị Quốc gia Hồ Chí Minh.

Luận văn đã hệ thống hoá và làm rõ những vấn đề lý luận về hiệu quả của tín dụng ngân hàng và đặc thù của hoạt động tín dụng ngân hàng đối với lĩnh vực nông nghiệp nông thôn. Phân tích, đánh giá thực trạng về hoạt động tín dụng và hiệu quả hoạt động tín dụng đối với lĩnh vực nông nghiệp nông thôn của NHNo&PTNT Quảng Nam. Qua đó, chỉ ra những kết quả đạt được, những tồn tại, hạn chế trong việc nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng đối với lĩnh vực nông nghiệp nông thôn. Đề xuất phương hướng và một số giải pháp cơ bản nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng đối với lĩnh vực nông nghiệp nông thôn của NHNo&PTNT Quảng Nam trong thời gian tới.

- *"Giải pháp mở rộng hoạt động tín dụng tại chi nhánh ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn huyện Đông Giang- Tỉnh Quảng Nam"* (2008), luận văn thạc sĩ kinh tế của Huỳnh Thị Nhân, Đại học kinh tế Đà Nẵng

Luận văn đã nghiên cứu toàn bộ lý luận chung về hoạt động tín dụng của Ngân hàng thương mại, đánh giá đúng các thực trạng hoạt động tín dụng tại NHNo&PTNT huyện Đông Giang và làm rõ các nhân tố ảnh hưởng đến việc mở rộng hoạt động tín dụng tại đơn vị. Dựa trên các số liệu thống kê, báo cáo của ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn huyện Đông Giang. vận dụng phương pháp phân tích không có ý nghĩa mang nặng tính lý thuyết mà cách tiếp cận và giải quyết vấn đề dựa trên tính logic của hiện tượng kinh tế, các quy luật kinh tế và các lý thuyết kinh tế để suy luận. Sau



khi dùng phương pháp phân tích sơ bộ, căn cứ trên kết quả phân tích, tiến hành điều tra và ra kết luận cũng như đề xuất các vấn đề cần phải thay đổi để mở rộng hoạt động tín dụng có hiệu quả.

*- ‘Mở rộng hoạt động tín dụng đối với hộ sản xuất kinh doanh tại chi nhánh ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn thành phố Đà Nẵng’.*  
Luận văn thạc sĩ kinh tế của Nguyễn Phi Long (2010), Đại học Đà Nẵng

Luận văn hệ thống hóa lý luận về hộ sản xuất kinh doanh và mở rộng tín dụng đối với hộ sản xuất kinh doanh. Phân tích, đánh giá thực trạng đầu tư tín dụng đối với hộ sản xuất kinh doanh của NHNo&PTNT thành phố Đà Nẵng. Qua đó xây dựng các giải pháp mở rộng hoạt động tín dụng đối với hộ sản xuất kinh doanh.

*- ‘Phát triển hoạt động cho vay đối với hộ sản xuất kinh doanh tại chi nhánh ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn thành phố Đà Nẵng’.*  
Luận văn thạc sĩ kinh tế của Ngô Ngọc Hoàng (2011), Đại học Đà Nẵng

Luận văn nghiên cứu những vấn đề lý luận và thực trạng phát triển cho vay đối với hộ sản xuất kinh doanh. Hệ thống hóa một số vấn đề lý luận, phân tích và đánh giá thực trạng, rút ra những trở ngại khó khăn trong phát triển hoạt động cho vay hộ sản xuất kinh doanh. Đưa ra những giải pháp cụ thể, có tính khả thi để góp phần phát triển hoạt động cho vay đối với hộ sản xuất kinh doanh đối với chi nhánh Đà Nẵng góp tích cực vào sự nghiệp phát triển kinh tế xã hội. Từ đó đề xuất một số giải pháp nhằm phát triển cho vay đối với hộ sản xuất kinh doanh tại chi nhánh NHNo & PTNT thành phố Đà Nẵng trong thời gian tới.

Các công trình này đã làm rõ một số lý luận chung về tín dụng ngân hàng, về hiệu quả, mở rộng, phát triển của tín dụng ngân hàng đối với phát triển kinh tế nông thôn, chuyển dịch cơ cấu kinh tế và thúc đẩy sự phát triển kinh tế trong lĩnh vực nông nghiệp. Đến nay, trên địa bàn huyện Krông Ana

chưa có công trình nào nghiên cứu về phát triển hoạt động cho vay của NHNo&PTNT đối với hộ sản xuất trên địa bàn huyện.

### **3. Mục đích nghiên cứu của đề tài**

- Nghiên cứu những vấn đề lý luận về phát triển cho vay hộ sản xuất của Ngân hàng thương mại

- Phân tích, đánh giá thực trạng cho vay đối với hộ sản xuất tại NHNo&PTNT huyện Krông Ana. Từ đó tìm ra những nguyên nhân tồn tại, và những khó khăn vướng mắc cần giải quyết cho hoạt động cho vay của chi nhánh NHNo & PTNT huyện Krông Ana.

- Đưa ra những giải pháp có cơ sở khoa học và thực tiễn để phát triển hoạt động cho vay tại NHNo & PTNT Huyện Krông Ana

### **4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu**

- Đối tượng nghiên cứu của luận văn là tình hình cho vay hộ sản xuất tại NHNo&PTNT Huyện Krông Ana

- Phạm vi nghiên cứu: tập chung nghiên cứu những vấn đề thực tiễn cụ thể trong hoạt động cho vay hộ sản xuất tại NHNo& PTNT huyện Krông Ana trong năm 2008-2010

### **5. Phương pháp nghiên cứu**

-Thực hiện đề tài trên, luận văn sử dụng phương pháp duy vật biện chứng, phương pháp này được cụ thể hóa qua các phương pháp cụ thể như sau:

- Sử dụng điều tra chọn mẫu các khách hàng của ngân hàng để đánh giá chất lượng dịch vụ ngân hàng trong hoạt động cho vay hộ sản xuất. Điều tra 240 khách hàng chia đều cho 8 xã của chi nhánh NHNo & PTNT Huyện Krông Ana.

- Sử dụng phương pháp chuyên gia qua phỏng vấn các chuyên viên tín dụng, lãnh đạo đơn vị để tìm hiểu thực trạng hoạt động cho vay các hộ sản xuất tại ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn huyện Krông Ana.

Kết quả từ hai phương pháp trên được tổng hợp, đối chiếu, xem xét để có những kết luận mang tính khoa học.

#### **6. Ý nghĩa khoa học và thực tiễn của đề tài**

Hệ thống hóa lý luận về cho vay HSX và phát triển cho vay đối với HSX. Phân tích, đánh giá thực trạng phát triển hoạt động cho vay, rút ra những mặt còn hạn chế trong hoạt động cho vay HSX tại chi nhánh NHNo&PTNT Huyện Krông Ana. Từ đó đưa ra những giải pháp cụ thể, có tính khả thi để góp phần phát triển hoạt động cho vay đối với HSX, tăng hiệu quả kinh doanh cho chi nhánh đóng góp tích cực vào sự nghiệp kinh tế xã hội.

**7. Kết cấu của luận văn:** Ngoài phần mở đầu và kết luận, luận văn bao gồm 3 chương như sau:

Chương 1: Cơ sở lý luận phát triển cho vay hộ sản xuất trong ngân hàng thương mại

Chương 2: Thực trạng phát triển cho vay hộ sản xuất tại NHNo & PTNT Huyện Krông Ana

Chương 3: Giải pháp phát triển cho vay hộ sản xuất tại NHNo & PTNT Huyện Krông Ana

## CHƯƠNG 1

### CƠ SỞ LÝ LUẬN PHÁT TRIỂN CHO VAY HỘ SẢN XUẤT TRONG NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

#### 1.1 HOẠT ĐỘNG CHO VAY HỘ SẢN XUẤT TRONG NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

##### 1.1.1 Khái niệm cho vay

Cho vay là hình thức cấp tín dụng, theo đó tổ chức tín dụng giao cho khách hàng một khoản tiền để sử dụng vào mục đích và thời hạn nhất định theo thỏa thuận với nguyên tắc có hoàn trả cả gốc và lãi [9]

Mặt khác, cho vay còn được hiểu 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.[7]

##### 1.1.2 Các hình thức cho vay

Ngân hàng cung cấp rất nhiều loại cho vay, cho nhiều đối tượng khách hàng với những mục đích sử dụng khác nhau. Để thấy được tính đa dạng, phong phú của hoạt động cho vay ngân hàng trong nền kinh tế thị trường, ta có thể phân loại hoạt động cho vay theo một số tiêu chí:

###### 1.1.2.1 Căn cứ vào phương thức cho vay

*Cho vay thấu chi:* là nghiệp vụ cho vay qua đó ngân hàng cho phép người vay được chi vượt trên số dư tiền gửi thanh toán của mình đến một giới hạn xác định trong khoảng thời gian xác định, giới hạn này gọi là hạn mức thấu chi. Hình thức cho vay này tạo điều kiện thuận lợi cho những khách hàng có khoản thu chi không phù hợp về thời gian và quy mô thuận lợi trong quá trình thanh toán nhanh và giúp khách hàng kịp thời.

Hình thức thấu chi là hình thức tín dụng ngắn hạn, thủ tục đơn giản, thường những khoản vay thấu chi là không có tài sản đảm bảo. Hình thức này cho vay chi với các khách hàng có độ tin cậy cao, thu nhập đều đặn.

*Cho vay trực tiếp từng lần:* Là hình thức cho vay tương đối phổ biến của ngân hàng đối với các khách hàng không có nhu cầu vay vốn thường xuyên, không có điều kiện để được cấp hạn mức thấu chi. Hình thức cho vay này tương đối đơn giản về thủ tục và có thể kiểm soát được các khoản cho vay. Hình thức này an toàn hơn hình thức thấu chi.

*Cho vay theo hạn mức tín dụng:* Đây là hình thức cho vay theo đó ngân hàng thoả thuận cấp cho khách hàng hạn mức tín dụng. Hạn mức này có thể tính cho cả kì hoặc cuối kì. Đó là số dư tối đa tại thời điểm tính.

Hình thức cho vay này tạo điều kiện thuận lợi cho khách hàng về nhu cầu vốn khi cần thiết sẽ được ngân hàng giải quyết cho vay một cách nhanh chóng giúp khách hàng chớp được thời cơ trong kinh doanh. Ngân hàng dựa vào cơ sở kế hoạch sản xuất kinh doanh và nhu cầu vốn của khách hàng để cấp cho khách hàng những hạn mức phù hợp.

Bên cạnh những thuận lợi cho khách hàng thì về phía ngân hàng gặp một số khó khăn trong khâu quản lý nguồn vốn và hiệu quả sử dụng vốn của từng lần vay.

*Cho vay luân chuyển:* Là nghiệp vụ cho vay dựa trên luân chuyển hàng hoá. Ngân hàng cấp tín dụng cho khách hàng khi có nhu cầu về vốn để mua hàng hoá, và sẽ thu vốn về khi khách hàng bán được hàng. Hình thức cho vay này đơn giản thuận lợi cho khách hàng về thời gian và thủ tục.

*Cho vay trả góp:* Là hình thức tín dụng theo đó ngân hàng cho phép khách hàng trả gốc làm nhiều lần trong thời hạn tín dụng đã thoả thuận.

Hình thức này thường được áp dụng đối với các khoản vay trung và dài hạn, tài trợ cho tài sản cố định. Cho vay trả góp chứa đựng rủi ro cao do khách hàng thường thế chấp bằng hàng hoá mua trả góp. Khả năng trả nợ phụ thuộc vào thu nhập của người vay do đó lãi suất của hình thức này thường cao hơn lãi suất thông thường.

*Cho vay gián tiếp:* Đây là hình thức cho vay thông qua các tổ chức trung gian. Các tổ chức có thể đứng ra bảo lãnh cho các thành viên trong nhóm vay khi mà các thành viên không có tài sản thế chấp. Qua hình thức cho vay này ngân hàng có thể mở rộng thị trường và qua hình thức này ngân hàng hỗ trợ phát triển kinh tế cho các hộ nghèo không có điều kiện vay vốn của ngân hàng trực tiếp.

#### **1.1.2.2 Căn cứ vào thời hạn cho vay**

*Cho vay ngắn hạn:* là loại cho vay có thời hạn dưới một năm. Thường được sử dụng để cho vay bổ sung thiếu hụt tạm thời vốn lưu động của các doanh nghiệp và cho vay phục vụ nhu cầu sinh hoạt tiêu dùng của cá nhân.

*Cho vay trung hạn:* là loại cho vay có thời hạn từ một đến năm năm. Loại cho vay này được dùng để cho vay vốn phục vụ yêu cầu mua sắm tài sản cố định, cải tiến và đổi mới kỹ thuật, mở rộng và xây dựng các công trình nhỏ có thời hạn thu hồi vốn nhanh.

*Cho vay dài hạn:* là loại cho vay có thời hạn trên năm năm. Loại cho vay này được sử dụng để cung cấp vốn cho xây dựng cơ bản, cải tiến và mở rộng sản xuất có qui mô lớn. Cho vay trung và dài hạn được đầu tư để hình thành vốn cố định và một phần vốn tối thiểu cho hoạt động sản xuất.

#### **1.1.2.3 Căn cứ vào đối tượng cho vay**

- *Cho vay vốn lưu động:* là loại cho vay được cung cấp nhằm hình thành vốn lưu động của doanh nghiệp, hay cho vay để bù đắp mức vốn lưu động thiếu hụt tạm thời

- *Cho vay vốn cố định*: Là loại cho vay được cung cấp nhằm hình thành vốn cố định của doanh nghiệp. Loại cho vay này thường được cấp phát phục vụ việc đầu tư mua sắm tài sản cố định, cải tiến và đổi mới kỹ thuật, mở rộng sản xuất.

#### **1.1.2.4 Căn cứ vào tính chất đảm bảo của khoản vay**

- *Cho vay có đảm bảo bằng tài sản*: là loại cho vay mà khách hàng phải có tài sản thế chấp, cầm cố hoặc bảo lãnh của bên thứ ba làm bảo đảm.

- *Cho vay không có bảo đảm bằng tài sản*: là cho vay dựa vào tín nhiệm của ngân hàng đối với khách hàng.

#### **1.1.2.5 Căn cứ vào mục đích cho vay**

- *Cho vay bất động sản*: là các khoản cho vay được bảo đảm bằng bất động sản, bao gồm: Cho vay ngắn hạn cho xây dựng và mở rộng đất đai hay cho vay dài hạn để mua đất đai, nhà cửa, căn hộ, cơ sở dịch vụ, trang trại.

- *Cho vay công thương nghiệp*: là các khoản cho vay cấp cho các doanh nghiệp để trang trải các chi phí như mua nguyên vật liệu, trả thuế, chi trả lương.

- *Cho vay nông nghiệp*: là các khoản cho vay cấp cho các hoạt động nông nghiệp, nhằm trợ giúp các hoạt động trồng trọt, chăn nuôi gia súc, gia cầm...

- *Cho vay cá nhân*: là các khoản cho vay cấp cho cá nhân để mua sắm hàng hoá tiêu dùng như xe máy, xe hơi, trang thiết bị trong nhà...

- *Cho vay cho các tổ chức tài chính*: là các khoản cho vay cấp cho các ngân hàng, công ty bảo hiểm, công ty tài chính....

- *Cho vay khác*: gồm các khoản cho vay chưa được phân loại ở trên.

### **1.1.3 Nguyên tắc cho vay của ngân hàng thương mại**

- *Nguyên tắc 1*: Vốn vay phải được hoàn trả nợ gốc và lãi đầy đủ theo đúng thoả thuận. Đây là nguyên tắc cơ bản chủ đạo trong quan hệ cho vay. Khi Ngân hàng cấp phát tiền vay Ngân hàng phải có cơ sở tin rằng khách hàng có khả năng trả nợ một cách đầy đủ nếu không hợp đồng tín dụng không

thể xảy ra, bởi vậy để duy trì và phát triển kinh doanh tiền tệ của Ngân hàng thì đồng vốn bỏ ra phải quay về Ngân hàng với giá trị cao hơn, điều này không chỉ giúp cho Ngân hàng có thể tái tạo lại nguồn vốn mà còn có lãi để trang trải chi phí, nếu Ngân hàng không thu hồi đủ nợ thì dẫn đến thua lỗ và cao hơn nữa là mất khả năng thanh toán.

- *Nguyên tắc 2*: Vốn vay phải có mục đích, đảm bảo sử dụng vốn vay đúng mục đích đã thoả thuận. Để đảm bảo nguyên tắc thứ nhất là vốn vay phải được hoàn trả và đảm bảo cho nền kinh tế phát triển cân đối thì khi cấp tiền vay Ngân hàng phải biết vốn vay sử dụng vào việc gì, có khả năng thu hồi vốn tạo ra lợi nhuận để trang trải nợ hay không mức độ mạo hiểm trong việc sử dụng vốn như thế nào, từ đó ảnh hưởng đến khả năng hoàn trả tín dụng ra sao... Do vậy nguyên tắc này là nguyên tắc cơ bản hỗ trợ cho nguyên tắc thứ nhất

- *Nguyên tắc 3*: Vốn vay phải có đảm bảo, việc đảm bảo tiền vay phải thực hiện theo quy định. Nền kinh tế thị trường là nền kinh tế năng động chúng ta khó có thể dự báo tương đối chính xác các sự kiện xảy ra trong tương lai. Do vậy, chúng ta cũng khó mà xác định một cách chính xác người sử dụng vốn vay có thể trả nợ trong tương lai hay không. Cho nên để đảm bảo nguyên tắc chỉ đạo trong hoạt động tín dụng là nguyên tắc hoàn trả thì cần phải có nguyên tắc thứ ba hỗ trợ cho nguyên tắc thứ nhất. Đây là nguyên tắc thu nợ thứ hai khi nguồn thu nợ thứ nhất không diễn ra.

#### **1.1.4 Đặc điểm của hộ sản xuất**

##### ***1.1.4.1 Khái niệm hộ sản xuất***

Hộ sản xuất là tập hợp các thành viên trong gia đình đại diện là chủ hộ, tự chủ, trực tiếp hoạt động sản xuất kinh doanh, là chủ thể trong quan hệ



sản xuất kinh doanh, lao động tự nguyện, tự giác tự chịu trách nhiệm về kết quả sản xuất kinh doanh của mình.

Các thành viên trong hộ cùng chung lợi ích và với mục đích thoát khỏi đói nghèo, nâng cao mức sống. Hộ sản xuất là tế bào của nền kinh tế xã hội nước ta

#### **1.1.4.2 Phân loại hộ sản xuất**

Nhìn chung có nhiều cách đánh giá và phân loại hộ khác nhau như:

- Theo tiêu trí thu nhập bình quân trên đầu người hàng tháng, hàng năm thì có hộ đói, hộ nghèo, hộ trung bình, hộ khá và hộ giàu.

- Theo tính chất của sản xuất kinh doanh thì có: Hộ sản xuất nông nghiệp, hộ sản xuất tiểu thủ công nghiệp, hộ ngư nghiệp, hộ sản xuất diêm nghiệp, hộ làm dịch vụ, hộ buôn bán nhỏ...

- Căn cứ vào kết quả sản xuất, kinh doanh thì có thể phân loại hộ sản xuất thành 3 loại :

*Loại 1:* Là loại hộ sản xuất hàng hóa kinh doanh theo luật định. Loại hộ này có vốn, có kỹ năng lao động, biết tiếp cận môi trường kinh doanh, biết tiếp thu và ứng dụng khoa học kỹ thuật... Nhưng trong quá trình sản xuất kinh doanh, nâng cao năng lực sản xuất, đầu tư cải tiến đổi mới công nghệ... nói chung là do yêu cầu của việc mở rộng sản xuất kinh doanh cả về chiều sâu và chiều rộng. Đối với loại hộ này thì việc Ngân hàng cho vay để bổ sung phần vốn thiếu, tạo điều kiện cho hộ mở rộng sản xuất kinh doanh, tăng thêm sản phẩm hàng hóa cho xã hội, đồng thời góp phần vào sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa nông nghiệp nông thôn là việc cần thiết, đúng hướng và có ý nghĩa vô cùng quan trọng.

*Loại 2:* Là loại hộ sản xuất có tính chất tự cung tự cấp hoặc buôn bán nhỏ. Loại này có sức lao động, chịu khó lao động. Họ khao khát vươn lên làm giàu nhưng do thiếu nhiều điều kiện như do thiếu tư liệu sản xuất, ít được tiếp

xúc với khoa học tiên tiến, lại cư trú ở những môi trường kinh doanh chưa phát triển, ít được giao lưu kinh tế... Và một trong những điều kiện cơ bản là hộ thiếu vốn sản xuất. Loại hộ này chiếm tỉ lệ trong đa số nông thôn hiện nay thì việc đầu tư vốn của ngân hàng là cần thiết để giúp họ có điều kiện tăng năng xuất lao động, mở rộng ngành nghề, tăng thu nhập... là việc làm không thể thiếu giúp họ có cơ hội ổn định cuộc sống và dần dần vươn lên, sản xuất có dư thừa sản phẩm để bán (sản xuất hàng hóa).

*Loại 3:* Là loại hộ không có sức lao động do hậu quả của chiến tranh. Đối với loại hộ này giải quyết bằng các chính sách cứu tế, trợ cấp xã hội của ngân sách nhà nước và các quỹ từ thiện của cộng đồng... là thuộc trách nhiệm của nhà nước và cộng đồng. Xã hội không những giúp họ về vật chất mà còn động viên cả tinh thần để họ có cuộc sống hòa nhập cộng đồng.

#### **1.1.4.3 Đặc điểm hộ sản xuất**

Hộ sản xuất là một đơn vị kinh tế cơ bản, vừa là một đơn vị sản xuất vừa là một đơn vị tiêu dùng. Tuy vậy, kinh tế HSX thường nằm trong hệ thống kinh tế lớn hơn, chủ yếu đặc trưng bởi sự tham gia cục bộ vào các thị trường và có xu hướng hoạt động với mức độ không hoàn hảo cao. Như vậy hộ sản xuất không thể là một đơn vị kinh tế độc lập tuyệt đối và toàn năng, và còn phải phụ thuộc vào hệ thống kinh tế lớn hơn của nền kinh tế quốc dân.

- Hộ nghèo và hộ trung bình chiếm tỷ trọng cao, khó khăn lớn nhất của hộ sản xuất là thiếu vốn.

- Về nhân lực: Hộ sản xuất chủ yếu sử dụng nguồn nhân lực tự có. Đây là nguồn nhân lực ở quy mô gia đình được huy động để tăng gia sản xuất. Một số hộ sản xuất hàng hoá có thuê thêm lao động vào lúc thời vụ hoặc thuê lao động thường xuyên nếu hộ đó có quy mô sản xuất lớn.

- Về quy mô sản xuất: Hộ sản xuất sản phẩm, dịch vụ với quy mô nhỏ, quy mô ở mức gia đình và trang trại là chủ yếu. Do điều kiện về nguồn vốn và

khả năng quản lý, sức cạnh tranh trên thị trường nên hộ sản xuất thường khó mở rộng được quy mô. Tuy nhiên trong thời gian tới chắc chắn sẽ xuất hiện nhiều hộ sản xuất với quy mô lớn hơn.

- Về ngành nghề: Hộ sản xuất hoạt động sản xuất kinh doanh trên rất nhiều lĩnh vực, với nhiều ngành nghề rất đa dạng và phong phú bao gồm sản xuất nông, lâm, ngư nghiệp, tiểu thủ công nghiệp, thậm chí có nhiều hộ còn tham gia hoạt động sản xuất cả trong lĩnh vực công nghiệp như công nghiệp may mặc, xây dựng cơ bản.

- Về khả năng quản lý: Khả năng quản lý của hộ sản xuất nhìn chung còn rất nhiều hạn chế. Khả năng quản lý và tổ chức sản xuất chủ yếu dựa vào kinh nghiệm được tích lũy trong cuộc sống.

- Về nguồn vốn sản xuất: Nguồn vốn sản xuất của hộ sản xuất chủ yếu là tự có với quy mô nhỏ. Đây là nguồn vốn do tiết kiệm tích lũy được hoặc là do vay mượn của người quen, bạn bè. Có rất ít hộ sản xuất tiếp cận được với nguồn vốn Ngân hàng vì thiếu các điều kiện trong đảm bảo tiền vay của Ngân hàng và quy trình vay mượn rườm rà phức tạp

Nhận xét: Từ những nội dung đã nêu trên cho thấy kinh tế HSX rất phong phú, đa dạng, đối tượng cho vay mang tính tổng hợp bao gồm nhiều lĩnh vực, mức độ và hiệu quả sử dụng vốn cũng khác nhau. Chính vì vậy nội dung thẩm định vốn cho vay đối với hộ nông dân đóng vai trò hết sức quan trọng và là khâu quyết định đến sự an toàn vốn cũng như sự phát triển bền vững của Ngân hàng.

### **1.1.5 Vai trò của cho vay đối với hộ sản xuất**

Ngân hàng đóng một vai trò hết sức quan trọng trong quá trình phát triển của nền kinh tế hàng hoá. Đối với Nhà nước thì hoạt động cho vay của ngân hàng là một công cụ đắc lực hữu hiệu trong quản lý kinh tế. Đối với doanh nghiệp, cá nhân thì hoạt động cho vay là nguồn tài trợ cho sự thiếu hụt tạm thời về vốn sản xuất. Đặc biệt là cơ chế quản lý hiện nay, Nhà nước đã

giao quyền sử dụng đất lâu dài cho từng HSX, mỗi HSX giờ đây trở thành một đơn vị kinh tế tự chủ, phải tính toán mức chi phí bỏ ra khả năng thu nhập, xác định mức vốn cần thiết cho đầu tư sản xuất, khả năng cấp vốn tự có, số vốn cần phải đi vay. Do đó trong nền kinh tế thị trường thì hoạt động cho vay của ngân hàng có vai trò rất lớn đối với quá trình phát triển của HSX.

*+ Đáp ứng nhu cầu vốn cho HSX để duy trì quá trình sản xuất liên tục, góp phần đầu tư phát triển nền kinh tế:*

Khi chuyển đổi nền kinh tế tập trung bao cấp sang cơ chế thị trường thì nhu cầu trao đổi hàng hoá giữa các vùng với nhau ngày một gia tăng. Các HSX ngày nay chỉ chuyên môn hoá các loại nông sản hàng hoá có lợi nhất và loại dần các loại nông sản phẩm sản xuất theo kiểu tự cung tự cấp. Các HSX bán cho xã hội sản phẩm mà họ sản xuất ra, đồng thời mua từ thị trường những sản phẩm hàng hoá mà họ cần, để đạt được điều đó các hộ sản xuất cần nhiều vốn để mua vật tư, đầu tư đổi mới kỹ thuật, mua sắm máy móc thiết bị, trong khi vốn tự có của các hộ còn rất hạn chế, nên các HSX cần tới sự giúp đỡ của Ngân hàng để mở rộng sản xuất được liên tục. Vì thế hoạt động cho vay của ngân hàng có vai trò cực kì quan trọng trong việc đáp ứng nhu cầu vốn cho hộ sản xuất để phát triển kinh tế hộ ở nước ta hiện nay.

*+ Thúc đẩy quá trình tập trung sản xuất trên cơ sở góp phần tích cực vào quá trình vận động liên tục của nguồn vốn của hộ sản xuất.*

Tại một thời điểm nhất định trong xã hội luôn xuất hiện một lượng tiền tạm thời nhàn rỗi của các thành phần kinh tế, đồng thời cũng xuất hiện những tổ chức kinh tế, cá nhân cần vốn sản xuất kinh doanh. Nghiệp vụ của Ngân hàng là tập trung nguồn vốn tạm thời nhàn rỗi để cho các đơn vị, cá nhân tạm thiếu vốn để sản xuất kinh doanh. Ngân hàng tập trung đầu tư tín dụng cho các HSX có hiệu quả, phù hợp với định hướng phát triển của Đảng và Nhà

nước nhằm nâng cao hơn nữa hiệu quả kinh tế của HSX, khuyến khích các hộ kinh doanh có hiệu quả hơn nữa để Ngân hàng trợ giúp cho vay.

*+ Hoạt động cho vay tác dụng có hiệu quả đến nhịp độ phát triển sôi động, thúc đẩy mạnh cạnh tranh trong nền kinh tế hộ góp phần tạo nên một cơ cấu kinh tế hợp lý.*

Trong môi trường cạnh tranh, các hộ sản xuất luôn hoạt động tìm kiếm và thực hiện nhiều biện pháp như ứng dụng các thành tựu khoa học kỹ thuật, đổi mới công nghệ, nâng cao hiệu quả quản trị kinh doanh. Để làm được điều này, đòi hỏi một lượng vốn lớn. Chính hoạt động cho vay của ngân hàng sẽ là người tài trợ cho nhu cầu này. Trong bối cảnh đó, hoạt động kinh tế đương nhiên sẽ rất nhộn nhịp và sôi động. Bên cạnh đó, hoạt động cho vay của ngân hàng cũng tạo ra nhiều điều kiện thuận lợi cho việc di chuyển sản xuất kinh doanh từ ngành nghề này sang ngành nghề khác vì chỉ có tín dụng mới đáp ứng được nhu cầu vốn cho việc thay đổi cơ cấu sản xuất kinh doanh. Các hộ sản xuất sẽ dễ dàng chuyển từ ngành nghề có lợi nhuận thấp sang ngành nghề có lợi nhuận cao, tạo điều kiện cho việc bình quân hoá tỉ suất lợi nhuận trong nền kinh tế nhằm hình thành nên cơ cấu kinh tế hợp lý.

*+ Hoạt động cho vay của ngân hàng góp phần hạn chế cho vay nặng lãi ở nông thôn đặc biệt là đối với các hộ sản xuất.*

Đặc điểm của sản xuất nông nghiệp mang tính thời vụ cao nên tại thời điểm chưa thu hoạch được, chưa có hàng hoá để bán thì người nông dân ở tình trạng thiếu thu nhập để đáp ứng nhu cầu về chi tiêu tối thiểu, từ đó tạo điều kiện cho vay nặng lãi hoành hành, đặc biệt cơ bản của tín dụng cho vay nặng lãi là lãi suất cho vay rất cao, làm cho hộ sản xuất đã khó khăn lại càng khó khăn hơn và không bao giờ thoát khỏi vòng luẩn quẩn đó được. Đứng trước tình hình trên Ngân hàng đã nắm bắt được thực tế và tiến hành cho vay trực tiếp đối với từng hộ sản xuất. Tạo điều kiện cho hộ sản xuất tiếp xúc với

vốn vay Ngân hàng. Thông qua việc phát triển cho vay đối với hộ sản xuất đã góp phần phát triển kinh tế hộ, giải quyết được vấn đề cho vay nặng lãi.

*+ Hoạt động cho vay của ngân hàng là đòn bẩy kinh tế quan trọng thúc đẩy các HSX kinh doanh nhanh chóng thích nghi và hội nhập quan hệ quốc tế.*

Ngày nay trong mối quan hệ kinh tế giữa các nước trên thế giới và khu vực đang phát triển rất đa dạng cả về nội dung và hình thức, việc đầu tư ra nước ngoài và kinh doanh xuất nhập khẩu hàng hoá là hai lĩnh vực hợp tác quốc tế thông dụng và phổ biến giữa các nước trên thế giới. Ở Việt Nam, các hộ sản xuất hầu như luôn thiếu vốn. Nhờ có hoạt động cho vay của ngân hàng mà họ có vốn để sản xuất, đầu tư máy móc thiết bị tạo ra những sản phẩm tiêu dùng trong nước và đem đi xuất khẩu. Từ đó từng bước các hộ sản xuất kinh doanh nhanh chóng thích nghi và hội nhập quan hệ quốc tế.

*+ Hoạt động cho vay của ngân hàng góp phần xây dựng kết cấu hạ tầng đảm bảo cho hộ sản xuất có điều kiện tiếp tục ứng dụng khoa học kỹ thuật và chuyển giao công nghệ vào sản xuất.*

Hoạt động cho vay của ngân hàng tạo điều kiện phát triển ngành nghề mới, giải quyết công ăn việc làm cho người lao động. Chính việc xây dựng cơ sở vật chất, xây dựng các xí nghiệp, nhà máy, đầu tư chuyển cơ cấu cây trồng đã tạo công ăn việc làm thu hút lực lượng lao động dư thừa trong nông thôn Việt Nam. Từ đó từng bước nâng cao thu nhập cho các hộ nông dân..

*+ Hoạt động cho vay của ngân hàng thúc đẩy hộ sản xuất tiếp cận mở rộng sản xuất hàng hoá.*

Hộ sản xuất là một đơn vị kinh tế tự chủ, sản xuất kinh tế lời ăn lỗ chịu, cơ chế thị trường là cạnh tranh do vậy đòi hỏi trình độ sản xuất cũng phải được nâng cao, cơ cấu kinh tế hợp lý, hạch toán kinh phí sao cho chi phí đầu tư vào thấp để được thu lợi nhuận cao. Chế độ chính sách cho vay của Ngân hàng là phải đảm bảo thu hồi cả gốc lẫn lãi đúng hạn và vốn vay phải thực sự

mang lại hiệu quả, tổ chức cho vay phải lấy nguyên tắc hiệu quả kinh tế là thước đo nên đã đưa kinh tế hộ sản xuất từ tự túc tự cấp quen dần với nền kinh tế hộ sản xuất hàng hoá theo cơ chế thị trường

Tóm lại: Ngân hàng đóng vai trò quan trọng và không thể thiếu được trong việc cho vay vốn đến hộ sản xuất, nó góp phần giải quyết một lượng lớn nhu cầu phát triển sản xuất của hộ sản xuất, mở rộng sản xuất, tăng năng suất lao động, tăng sản lượng, góp phần thay đổi cơ chế trong nông nghiệp. Phát triển cho vay hộ sản xuất rõ ràng là một định hướng đúng đắn của Ngân hàng là một trong những công cụ kinh tế có hiệu quả cao trong hệ thống công cụ quản lý vĩ mô của Nhà nước thúc đẩy sự phát triển của nền kinh tế, thực hiện xoá đói giảm nghèo, dân giàu nước mạnh, xã hội công bằng văn minh. Và ngược lại phát triển kinh tế hộ sản xuất còn tạo ra thị trường vốn rộng lớn, duy trì và phát triển hoạt động cho vay của ngân hàng

## 1.2 PHÁT TRIỂN CHO VAY ĐỐI VỚI HỘ SẢN XUẤT

### 1.2.1 Khái niệm về phát triển cho vay

#### 1.2.1.1. *Quan niệm về phát triển*

Phát triển là một phạm trù triết học dùng để chỉ quá trình vận động tiến lên từ thấp đến cao, từ đơn giản đến phức tạp, từ kém hoàn thiện đến hoàn thiện hơn của sự vật. [10]

Ngoài ra phát triển còn được hiểu là: Phát triển sự vận động tiến triển theo chiều hướng tốt. [3]

#### 1.2.1.2. *Khái niệm về phát triển cho vay*

Thông qua việc tìm hiểu các quan niệm về phát triển ở trên, ta thấy rằng phát triển cho vay là một khái niệm tương đối, phụ thuộc mỗi chủ thể trong nền kinh tế. Đứng trên góc độ của mỗi chủ thể sẽ có những quan điểm riêng.

+ Trên góc độ ngân hàng:

- Ngân hàng là doanh nghiệp kinh doanh trên lĩnh vực tiền tệ. Hoạt động của ngân hàng ảnh hưởng rất lớn đến các chủ thể khác trong nền kinh tế. Trong đó cho vay là hoạt động chính và mang lại thu nhập lớn nhất cho ngân hàng. Hoạt động cho vay phát triển khi nó phải có sự gia tăng về số lượng nhưng đảm bảo được hai mục tiêu quan trọng trong kinh doanh của ngân hàng là: An toàn và sinh lời.

- Hoạt động cho vay của một ngân hàng được xem là phát triển khi biểu hiện ra bên ngoài của nó là sự gia tăng về quy mô cũng như tốc độ gia tăng của doanh số, dư nợ, thu nhập từ hoạt động cho vay đó đem lại cho ngân hàng. Bên cạnh đó nợ quá hạn và nợ xấu của ngân hàng giảm, không tăng hoặc tăng chậm hơn tốc độ tăng của dư nợ. Ngân hàng kiểm soát được các khoản vay trước, trong và sau khi cho vay.

+ Trên góc độ Kinh tế - Xã hội: Đối với nền kinh tế, hoạt động cho vay được xem là phát triển thì nó phải góp phần phục vụ sản xuất, lưu thông hàng hóa, giải quyết việc làm, xây dựng các cơ sở hạ tầng kinh tế xã hội, khai thác khả năng tiềm tàng trong nền kinh tế, thúc đẩy quá trình tích tụ và tập trung vốn cho sản xuất, giải quyết tốt mối quan hệ tăng trưởng tín dụng và tăng trưởng kinh tế.

+ Trên góc độ hộ sản xuất: Hộ sản xuất là người trực tiếp sử dụng vốn vay do ngân hàng cung cấp, do đó hoạt động cho vay phát triển khi các khoản tín dụng phải phù hợp với mục đích sử dụng của hộ sản xuất, đem lại hiệu quả kinh doanh với lãi suất và kỳ hạn hợp lý, thủ tục tín dụng đơn giản, thuận tiện nhưng vẫn đảm bảo được nguyên tắc tín dụng.



## 1.2.2 Hệ thống các chỉ tiêu đánh giá sự phát triển cho vay hộ sản xuất

### 1.2.2.1 Mở rộng quy mô hoạt động cho vay hộ sản xuất

Trong hoạt động của ngân hàng thương mại để phát triển hoạt động cho vay thì mở rộng qui mô cho vay chiếm vai trò trọng yếu trong hoạt động ngân hàng. Đặc biệt là trong điều kiện cho vay vẫn là hoạt động cơ bản mang lại nguồn thu nhập chính cho ngân hàng. Theo đánh giá của các chuyên gia ngân hàng thì hiện tại dư nợ cho vay vẫn chiếm từ 80% - 90% thu nhập của một ngân hàng thương mại.

Nói đến qui mô cho vay là nói đến số lượng khách hàng, dư nợ cho vay trên một khách hàng, đa dạng hóa các đối tượng cho vay, mở rộng các đối tượng khách hàng phục vụ

Qui mô cho vay 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. Mở rộng qui mô cho vay còn góp phần mở rộng qui mô sản xuất kinh doanh của các đối tượng cho của các thành phần kinh tế, giúp họ phát huy hết tiềm năng của mình góp phần vào phát triển nền kinh tế đất nước.

Thu nhập có được từ cho vay hộ sản xuất càng lớn cũng một phần thể hiện hoạt động cho vay hộ sản xuất của ngân hàng đang ngày càng được phát triển. Chỉ tiêu phản ánh sự tăng trưởng thu nhập từ hoạt động cho vay hộ sản xuất được xác định như sau:

Chỉ tiêu phản ánh mức tăng trưởng thu nhập qua các thời kỳ:

$$\text{Mức tăng thu nhập CVHSX} = \frac{\text{Thu nhập CVHSX kỳ sau} - \text{thu nhập CVHSX kỳ trước}}{\text{thu nhập CVHSX}}$$

Chỉ tiêu phản ánh tốc độ tăng trưởng thu nhập qua các thời kỳ:

$$\text{Tốc độ tăng thu nhập CVHSX} = \frac{\text{Thu nhập CVHSX kỳ sau} - \text{Thu nhập CVHSX kỳ trước}}{\text{Thu nhập CVHSX kỳ trước}}$$

Tuy nhiên chi phí của hoạt động cho vay hộ sản xuất là rất khó xác định một cách chính xác do có những chi phí chung như: Cơ sở hạ tầng, máy móc thiết bị, chi phí marketing, ... Chính vì thế để phản ánh thu nhập do hoạt động cho vay hộ sản xuất mang lại tác giả đã đưa ra chi tiêu lãi thu được từ hoạt động cho vay hộ sản xuất để phân tích. Lãi vay chiếm tỷ trọng chủ yếu và lớn nhất trong tổng thu nhập cho vay hộ sản xuất của ngân hàng. Hoạt động cho vay càng phát triển thì càng đem lại nhiều thu nhập cho ngân hàng.

#### ***1.2.2.2 Đa dạng các loại hình cho vay hộ sản xuất***

Có nhiều loại hình cho vay, căn cứ vào cách đánh giá ta có thể phân nhiều loại hình cho vay, chẳng hạn: nếu căn cứ theo thời gian cho vay có cho vay ngắn hạn, trung hạn, dài hạn; nếu căn cứ theo tính chất thì có cho vay thông thường, cho vay ưu đãi, căn cứ vào tài sản có cho vay có tài sản đảm bảo, cho vay không có tài sản đảm bảo,...các loại hình này cũng được xem xét, đánh giá theo tỷ trọng của từng loại trong cơ cấu cho vay để xác định mức độ hợp lý với nguồn vốn hiện tại của ngân hàng.

Phát triển cho vay thể hiện thông qua việc đa dạng hóa phương thức cho vay như cho vay từng lần; cho vay theo hạn mức; cho vay theo dự án đầu tư; cho vay đồng tài trợ; cho vay trả góp; cho vay tiêu dùng; cho vay qua thẻ....

Việc đa dạng hóa các loại hình, phương thức cấp vốn cho vay sẽ giúp ngân hàng có thêm nhiều sản phẩm dịch vụ để phục vụ cho nhu cầu đa dạng của các khách hàng, tạo điều kiện cho khách hàng lựa chọn hình thức phù hợp cho mục đích vay vốn 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 cơ bản để phát triển hoạt động cho vay.

### ***1.2.2.3 Nâng cao chất lượng hoạt động cho vay hộ sản xuất***

Để đảm bảo phát triển hoạt động cho vay hiệu quả ngoài việc mở rộng quy mô hoạt động cho vay, đa dạng các loại hình cho vay thì việc nâng cao chất lượng hoạt động cho vay cũng không kém phần quan trọng. Như đã phân tích ở trên, đồng tiền cho vay sau một thời gian nhất định theo thoả thuận giữa bên cho vay và bên đi vay sẽ quay trở về ngân hàng thể hiện qua việc thanh toán vốn vay gồm gốc và lãi đúng hạn, đây được đánh giá là một khoản tín dụng tốt. Đồng tiền thu hồi sẽ được tiếp tục quay vòng để tăng lợi nhuận. Một khoản cho vay xấu dễ dẫn đến mất vốn và điều tất yếu là vốn để cho vay sẽ dần bị thu hẹp. Do vậy hầu hết các ngân hàng thương mại đều rất quan tâm đến chất lượng cho vay, nó là thước đo hiệu quả kinh doanh, hiệu quả quản lý của một ngân hàng.

Hoạt động cho vay là dịch vụ truyền thống của ngân hàng, hoạt động cho vay đối với hộ sản xuất là dịch vụ cung ứng vốn cho hộ sản xuất có nhu cầu. Chất lượng dịch vụ có thể được hiểu thông qua các đặc điểm của nó. Tính vượt trội, tính đặc trưng của sản phẩm, tính cung ứng, tính thỏa mãn nhu cầu, tính tạo giá trị.

Để nâng cao chất lượng dịch vụ về các mặt nhanh, thuận tiện cho khách hàng và an toàn hoạt động kinh doanh của khách hàng và ngân hàng, có thể thực hiện những hình thức sau:

- Đầu tư thêm cơ sở vật chất, công nghệ thông tin nhằm cung cấp dịch vụ nhanh chóng, chính xác.
- Giảm tính phức tạp của bộ hồ sơ cho vay.
- Nâng cao khả năng đáp ứng nhu cầu khách hàng.
- Gia tăng độ tin cậy cho khách hàng.

Chất lượng dịch vụ là yếu tố quan trọng nhất để thu hút được khách hàng đến với ngân hàng. Do đó nâng cao chất lượng dịch vụ trước hết phải được phản ánh qua các tiêu chí, bao gồm:

- Sự tin cậy: Tất cả các giao dịch của khách hàng tại ngân hàng đều liên quan đến tiền tệ. Do đó mọi khách hàng đều muốn ngân hàng đảm bảo rằng tất cả các giao dịch được thực hiện một cách chính xác, đúng giờ và uy tín, giảm thiểu các sai sót, các lỗi kỹ thuật của hệ thống truyền tải thông tin và rủi ro trong quá trình giao dịch được thực hiện, các dịch vụ ngân hàng mới được coi là phát triển.

- Hiệu quả phục vụ: Đây là tiêu chí đo lường khả năng giải quyết vấn đề nhanh chóng, xử lý hiệu quả các khiếu nại, sẵn sàng giúp đỡ khách hàng và đáp ứng các yêu cầu của khách hàng.

- Sự hữu hình: Chính là hình ảnh bên ngoài của cơ sở vật chất, thiết bị, máy móc, phong thái của đội ngũ nhân viên, tài liệu hướng dẫn và hệ thống thông tin liên lạc của ngân hàng.

- Sự đảm bảo: Đây là yếu tố tạo nên sự tín nhiệm, tin tưởng cho khách hàng được cảm nhận thông qua sự phục vụ chuyên nghiệp, kiến thức chuyên môn giỏi, phong thái lịch thiệp và khả năng giao tiếp, nhờ đó khách hàng cảm thấy yên tâm mỗi khi sử dụng dịch vụ ngân hàng.

- Sự cảm thông: Sự cảm thông chính là sự quan tâm, chăm sóc khách hàng ân cần, dành cho khách hàng sự đối xử chu đáo tốt nhất có thể giúp khách hàng cảm thấy mình là thượng khách của ngân hàng và luôn được đón tiếp nồng hậu mọi lúc, mọi nơi. Yếu tố con người là phần cốt lõi tạo nên sự thành công này và sự quan tâm của ngân hàng đối với khách hàng càng nhiều thì sự thông cảm sẽ càng tăng.

Dịch vụ ngân hàng do ngân hàng cung ứng là để đáp ứng nhu cầu khách hàng. Việc thỏa mãn sự hài lòng khách hàng trở thành một tài sản quan

trọng của ngân hàng trong nỗ lực nâng cao chất lượng dịch vụ, giữ vững sự trung thành của khách hàng, nâng cao năng lực cạnh tranh. Nếu như chất lượng dịch vụ ngày càng hoàn hảo, có chất lượng cao thì khách hàng sẽ gắn bó lâu dài và chấp nhận ngân hàng đó. Không những vậy, những lời khen, sự chấp nhận, thỏa mãn về chất lượng của khách hàng hiện hữu sẽ được thông tin tới những người khác có nhu cầu dịch vụ tìm đến ngân hàng để giao dịch.

Để đánh giá mức độ hài lòng của khách hàng hộ sản xuất cần đánh giá qua tiêu chí:

Sự hài lòng về chất lượng dịch vụ của hoạt động cho vay đối với hộ sản xuất.

Thời gian duy trì quan hệ vay vốn của hộ sản xuất kinh doanh, đây là tiêu chí đánh giá lòng trung thành của khách hàng đối với ngân hàng.

#### ***1.2.2.4 Nâng cao năng lực quản lý rủi ro cho vay hộ sản xuất***

Hoạt động cho vay là hoạt động quan trọng nhất trong NHTM, ngân hàng cho vay nhằm mục tiêu sinh lời. Rủi ro từ hoạt động cho vay là rất lớn, tồn thất nếu xảy ra làm giảm thu nhập, mất vốn. Do vậy, an toàn cho vay là nội dung chính của hoạt động cho vay trong NHTM, để phát triển hoạt động cho vay bền vững thì các ngân hàng phải nâng cao năng lực quản lý rủi ro hoạt động cho vay, điều đó được phản ánh qua dư nợ quá hạn, tỷ lệ nợ xấu/ tổng dư nợ, trích lập dự phòng rủi ro.

Nợ quá hạn là khoản nợ mà một phần hoặc toàn bộ nợ gốc và/ hoặc lãi đã quá hạn. (Theo thông tư 15/2010/TT-NHNN)

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

Tỷ lệ nợ quá hạn cho biết rằng trong tổng dư nợ mà ngân hàng cho hộ sản xuất vay thì nợ quá hạn chiếm tỷ lệ là bao nhiêu. Tỷ lệ này càng thấp chứng tỏ rằng ngân hàng thu hồi được tiền gốc và lãi của món vay đến hạn

nhanh, ngược lại nếu tỷ lệ này càng cao thì khả năng thu hồi các món vay của ngân hàng khi đến hạn thấp và ngân hàng cần đưa ra những giải pháp nhằm thu hồi những khoản vay khi đến hạn.

Nợ xấu và tỷ lệ nợ xấu

$$\text{Tỷ lệ nợ xấu} = \frac{\text{Nợ xấu} * 100\%}{\text{Tổng dư nợ}}$$

Nợ xấu là các khoản nợ thuộc nhóm 3,4,5 theo quy định bao gồm nợ dưới tiêu chuẩn, nợ nghi ngờ và nợ có khả năng mất vốn.

Tỷ lệ này cho biết trong tổng dư nợ thì nợ xấu chiếm tỷ lệ bao nhiêu. Theo tiêu chuẩn quốc tế thì tỷ lệ nợ xấu < 5% là đảm bảo an toàn.

Tỷ lệ nợ theo loại hình đảm bảo

$$\text{Tỷ lệ nợ có đảm bảo} = \frac{\text{Dư nợ đảm bảo bằng tài sản} * 100\%}{\text{Tổng dư nợ}}$$

**Tài sản bảo đảm khoản vay** là tài sản mà khách hàng dùng để bảo đảm thực hiện nghĩa vụ trả nợ đối với NHTM.

Tỷ lệ nợ đảm bảo bằng tài sản là chỉ tiêu cho biết mức độ an toàn của món vay. Tỷ lệ này cao cho thấy khả năng tổn thất của ngân hàng thấp, các khoản vay có độ an toàn cao vì nếu khách hàng không hoàn trả được nợ thì ngân hàng sẽ có được nguồn thu nợ thứ hai từ TSĐB, giảm tổn thất cho ngân hàng. Ngược lại nếu tỷ lệ này thấp thì tiềm ẩn rủi ro mất vốn cho ngân hàng nếu khách hàng không hoàn trả được nợ.

Tỷ lệ dự phòng rủi ro: Dự phòng rủi ro là khoản tiền được trích lập để dự phòng cho những tổn thất có thể xảy ra do khách hàng không thực hiện đúng nghĩa vụ theo cam kết. Nếu tỷ lệ trích dự phòng càng lớn thì vốn cho vay của ngân hàng giảm từ đó sẽ làm giảm thu nhập của NHTM.

### 1.3 NHỮNG NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN PHÁT TRIỂN CHO VAY

Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động cho vay của ngân hàng rất đa dạng và phức tạp, song nhìn chung lại chúng được xem xét qua hai nhóm nhân tố, đó là nhóm nhân tố mang tính khách quan (nhân tố bên ngoài) và nhóm nhân tố mang tính chủ quan (nhân tố bên trong).

#### 1.3.1. Nhóm nhân tố bên trong ngân hàng

**1.3.1.1. Năng lực điều hành của nhà quản trị:** Năng lực điều hành của nhà quản trị phụ thuộc rất nhiều vào trình độ, khả năng và đạo đức của chính nhà quản trị đó. Nhà quản trị là người quyết định và điều hành mọi hoạt động của đơn vị, do đó hiệu quả kinh doanh của đơn vị phụ thuộc rất nhiều vào các quyết định đó. Nếu thật sự nhà quản trị đó có năng lực, hiểu biết sâu rộng về tình hình Kinh tế - Xã hội tại địa phương nói riêng và tình hình Kinh tế - Xã hội nước ta nói chung, thì quyết định về mở rộng hoạt động cho vay sẽ đúng đắn, phù hợp với tình hình thực tế, mang lại hiệu quả kinh doanh cho đơn vị, đồng thời góp phần phát triển nền Kinh tế - Xã hội phát triển.

**1.3.1.2. Cơ chế tín dụng:** Hoạt động của ngân hàng nói chung và hoạt động tín dụng nói riêng luôn phải chấp hành theo một hệ thống các văn bản có tính bắt buộc nhằm ràng buộc hoạt động tín dụng ngân hàng trong những khuôn khổ nhất định, gọi là cơ chế tín dụng. Bao gồm: Cơ chế cho vay, cơ chế bảo đảm tiền vay, cơ chế phân loại tài sản, trích lập và sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro trong hoạt động ngân hàng, cơ chế điều hành lãi suất theo tín hiệu thị trường, tách hoạt động tín dụng chính sách ra khỏi hoạt động kinh doanh của ngân hàng thương mại. .... Ở hầu hết các nước, hoạt động ngân hàng luôn tuân theo quy định chỉ số an toàn vốn tối thiểu, quy định này có tác dụng khống chế quy mô danh mục cho vay. Các quy định về tỷ trọng cho vay có bảo đảm, tỷ trọng dùng vốn ngắn hạn cho vay trung hạn, mức dư nợ tối đa đối với một

khách hàng, qui định về khung lãi suất... đây là những yếu tố tác động mạnh mẽ đối với hoạt động tín dụng.

Trong môi trường cạnh tranh ngày càng tăng như hiện nay, các ngân hàng luôn mong muốn thu hút ngày càng nhiều khách nhằm mở rộng quy mô kinh doanh, không những đối với những khách hàng mới mà còn tập trung vào các khách hàng tốt của các đối thủ bằng nhiều biện pháp, trong đó có áp dụng chính sách tín dụng hợp lý.

Để mở rộng hoạt động tín dụng tại đơn vị một cách có hiệu quả, đòi hỏi phải có chính sách tín dụng phù hợp với từng địa bàn cụ thể, để tạo điều kiện cho các ngân hàng thương mại tăng thêm quyền tự chủ, tự chịu trách nhiệm và chủ động hơn trong các quyết định mở rộng tín dụng theo nguyên tắc thương mại. Đồng thời, với cơ chế tín dụng hợp lý cũng tạo cơ hội bình đẳng cho dân cư và doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế.

Trong cơ chế tín dụng thì chính sách về lãi suất là quan trọng nhất, nó ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động cho vay của ngân hàng nói riêng và nền Kinh tế - Xã hội nói chung. Việc duy trì và sử dụng chính sách lãi suất trong nền kinh tế hàng hoá là một tất yếu khách quan, song tác dụng của lãi suất đến mức nào lại là do sự vận dụng chính sách lãi suất. Mức lãi suất sao cho phù hợp với điều kiện kinh tế và chế độ quản lý kinh tế hiện tại, phù hợp với quy luật vận động khách quan của tín dụng trong mối quan hệ với các quy luật kinh tế trong nền kinh tế hàng hoá thì lúc đó lãi suất sẽ trở thành một chìa khoá thần kỳ để mở mang, thúc đẩy kinh tế phát triển. Trong lĩnh vực kinh doanh tiền tệ, nhất là hiệu quả của hoạt động tín dụng thì giá cả được biểu hiện dưới dạng lãi suất tiền gửi, tiền vay. Yếu tố lãi suất có vai trò quan trọng đến kết quả huy động và sử dụng vốn của ngân hàng. Vì vậy khi ngân hàng quyết định về lãi suất thì cần chú ý đến nhiều khía cạnh: Lãi suất phải đảm bảo bù đắp mọi chi phí hoạt động của ngân hàng. Lãi suất cần theo sát các chi



số biến động của lạm phát. Lãi suất phải đảm bảo yêu cầu kinh doanh của các doanh nghiệp. lãi suất phải có yếu tố cạnh tranh thị trường.

**1.3.1.3. Năng lực và phẩm chất đạo đức của nhân viên ngân hàng:** Sự phát triển của các NHTM luôn gắn liền với đội ngũ cán bộ, nhân viên ngân hàng. Họ luôn là nhân tố quan trọng trong việc mở rộng hoạt động tín dụng và có ý nghĩa rất lớn đối với hiệu quả kinh doanh của ngân hàng. Hoạt động kinh doanh ngân hàng đa dạng, phức tạp, nhất là đối với hoạt động tín dụng, do đó đòi hỏi đội ngũ cán bộ ngân hàng phải có trình độ năng lực thật sự, phải thuần thục về nghiệp vụ, phải khéo léo về ứng xử. Năng lực của cán bộ, nhân viên ngân hàng bao gồm những kỹ năng, kinh nghiệm nghề nghiệp, trình độ học vấn, quan điểm thái độ, nhận thức và hành động của họ. Nhân viên ngân hàng phải có kiến thức trên nhiều lĩnh vực khác nhau như tìm hiểu phân tích tài chính, phân tích thị trường, phân tích công nghệ, phán đoán và dự báo, kiến thức về kinh tế, kế toán, tài chính và về pháp luật. Đối với cán bộ tín dụng, năng lực còn được thể hiện qua việc tư vấn cho khách hàng có nhu cầu mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh, tìm kiếm thị trường tiêu thụ sản phẩm để đồng vốn vay sử dụng đúng mục đích và có hiệu quả.

Bên cạnh có trí tuệ, có năng lực thực hành, cán bộ, nhân viên ngân hàng còn phải có nhân cách đạo đức mới tạo ra sự phát triển nhanh chóng và bền vững của ngân hàng. Nếu CBTD có đạo đức, làm việc hết sức nhiệt tình, luôn tìm cách để người dân có nhu cầu vốn được vay vốn và sử dụng đồng vốn đó hiệu quả thì hiệu quả của hoạt động tín dụng rất cao, Nếu CBTD có phẩm chất đạo đức kém thường thông đồng với khách hàng để có được lợi nhuận, do đó thực hiện những món vay sai mục đích, kém chất lượng, không đem lại hiệu quả cho người vay và còn gây ảnh hưởng xấu đến hoạt động sản xuất kinh doanh của ngân hàng, từ đó gây mất lòng tin của khách hàng với ngân hàng. Vì vậy, việc quan tâm đến đội ngũ cán bộ ngân hàng cũng là nhằm

chuẩn bị cho tương lai khi mà sản phẩm ngân hàng mà nhất là hoạt động tín dụng ngày càng đòi hỏi đa dạng và phong phú hơn. Trong hoạt động tín dụng thì năng lực và phẩm chất đạo đức của cán bộ ngân hàng quyết định đến chất lượng tín dụng, là yếu tố sống còn của một ngân hàng, nhất là trong điều kiện mà tín dụng vẫn còn chiếm một tỷ trọng lớn trong tổng thu nhập. Nâng cao năng lực và phẩm chất đạo đức cho đội ngũ cán bộ ngân hàng trở thành một nhu cầu bức thiết của một ngân hàng hiện đại trong giai đoạn hiện nay.

**1.3.1.4. Hệ thống thông tin khách hàng:** Hệ thống thông tin khách hàng là yếu tố quan trọng để nắm bắt và điều hành hoạt động tín dụng của các NHTM. Việc thu thập, tổng hợp, phân tích xếp loại, trao đổi, khai thác và sử dụng thông tin khách hàng sẽ góp phần mở rộng được tín dụng và đảm bảo hoạt động tín dụng của ngân hàng có hiệu quả.

Trên thị trường, những thông tin về khách hàng có nhiều loại và được biểu hiện dưới nhiều hình thức khác nhau. Nhưng cơ bản nhất là thông tin phản ánh về năng lực của khách hàng, bao hàm thông tin về năng lực tài chính, năng lực pháp lý, phẩm chất đạo đức của người vay, thông tin phản ánh đặc điểm, mức độ rủi ro và lợi nhuận của doanh nghiệp, thông tin về lĩnh vực và ngành nghề mà doanh nghiệp vay hoạt động, thông tin về số tiền, mục đích vay và các tài sản bảo đảm.

Toàn bộ nguồn thông tin cần thu thập nhằm mục đích để ngân hàng có thể đánh giá được tính hiệu quả của dự án và phương án, các yếu tố bảo đảm an toàn tiền vay, trên cơ sở đó, quyết định cho vay và xây dựng phương án thu hồi nợ vay. Các NHTM thu thập thông tin dựa vào việc điều tra tín dụng, tuy nhiên không có một khuôn mẫu chung cho tất cả các khách hàng, vì mỗi người có một đặc điểm khác nhau. Quan trọng là Ngân hàng thu thập thông tin khách hàng một cách chính xác để việc mở rộng tín dụng đạt hiệu quả cao nhất.

### **1.3.1.5. Chính sách chăm sóc khách hàng:**

Trên cơ sở nghiên cứu thị trường, ngân hàng có thể nắm bắt toàn bộ các thông tin về môi trường kinh doanh, khách hàng... đồng thời xây dựng chiến lược Marketing. Trên cơ sở này, các ngân hàng sẽ sử dụng một cách mềm dẻo các công cụ kỹ thuật của Marketing ứng dụng trong hoạt động tín dụng ngân hàng để thoả mãn tốt nhất nhu cầu khách hàng. Các công cụ chủ yếu là:

Chính sách thông tin, nghiên cứu và tìm hiểu - điều tra: Thực thi chính sách này cần huy động toàn bộ các phương tiện vật chất cần thiết để thực hiện việc quan sát - phân tích và tổng hợp các lĩnh vực cơ bản có liên quan đến thị trường của ngân hàng.

Chính sách sản phẩm: Ngày nay trong điều kiện tiến bộ Khoa học - Kỹ thuật, tốc độ phát triển sản phẩm của ngành ngân hàng cũng như các ngành khác không ngừng tăng lên về cả số lượng và chất lượng. Sản phẩm ngày nay có chất lượng cao hơn các sản phẩm cùng loại. Cùng với sự phát triển về khoa học- kỹ thuật, cơ cấu nhu cầu và cơ cấu người tiêu dùng cũng có những thay đổi đáng kể. Các ngân hàng đều mong muốn dựa vào các kỹ thuật tiên tiến để tạo ra nhiều sản phẩm độc đáo thoả mãn nhu cầu khách hàng, với mong muốn thu hút lợi nhuận tối đa. Vì vậy, chiến lược sản phẩm dịch vụ của ngân hàng là một vũ khí sắc bén trong cạnh tranh trên thị trường, đồng thời là phương pháp có hiệu quả để tạo ra nhu cầu mới.

Chính sách sản phẩm là nền tảng của chiến lược Marketing hỗn hợp, đóng vai trò quan trọng hàng đầu. Chỉ khi xây dựng được chính sách sản phẩm đúng đắn thì chính sách giá cả, chính sách phân phối, chính sách giao tiếp khuếch trương mới có điều kiện thực hiện hiệu quả.

Chính sách giao tiếp - khuếch trương: Đây là những hoạt động hỗ trợ với mục tiêu đặt ra là làm khách hàng hiểu rõ ràng và đầy đủ về ngân hàng và các dịch vụ ngân hàng. Các ngân hàng thường quan tâm hàng đầu đến các

chính sách giao tiếp - khuếch trương, bởi vì sự giao tiếp của nhân viên ngân hàng với khách hàng sẽ tạo ra hình ảnh của ngân hàng, tạo ra sự tin tưởng của khách hàng đối với ngân hàng. Giao tiếp tốt sẽ bảo vệ lợi ích của ngân hàng.

### **1.3.2. Nhóm nhân tố bên ngoài**

#### ***1.3.2.1. Nhân tố Kinh tế - Xã hội:***

Nền kinh tế bao gồm tổng thể nhiều hoạt động kinh tế có liên quan ràng buộc biện chứng lẫn nhau. Bất kỳ một sự biến động của hoạt động kinh tế nào cũng đều dẫn đến sự biến động trong hoạt động kinh tế của các lĩnh vực còn lại. Hoạt động của ngân hàng thương mại có thể được coi là chiếc cầu nối giữa các lĩnh vực khác nhau của nền kinh tế. Chính vì vậy sự ổn định hay bất ổn, sự tăng trưởng nhanh hay chậm của nền kinh tế sẽ tác động mạnh mẽ đến hoạt động của các ngân hàng, đặc biệt là hoạt động tín dụng của ngân hàng. Môi trường kinh tế lành mạnh, các chủ thể kinh tế sẽ hoạt động có hiệu quả, do đó làm tăng nhu cầu tín dụng về quy mô đồng thời, hiệu quả tín dụng cũng được nâng cao. Ngược lại, nếu môi trường kinh tế có những biến động khó lường hay trong tình trạng khó khăn, các kế hoạch khó có thể xác định được một cách chính xác thì các chủ thể kinh tế sẽ có xu hướng co cụm trong hoạt động của mình hay rút khỏi nền kinh tế do lâm vào tình trạng khó khăn về tài chính. Những điều này làm cho quy mô tín dụng giảm xuống đồng thời hiệu quả của các khoản tín dụng kém đi.

Môi trường chính trị xã hội ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động tín dụng trong ngân hàng. Các nhân tố xã hội như: niềm tin tưởng lẫn nhau, tình hình trật tự an ninh, trình độ dân trí, môi trường chính trị... ảnh hưởng trực tiếp đến quan hệ tín dụng đối với ngân hàng. Tình hình an ninh chính trị ổn định giúp các doanh nghiệp mạnh dạn đầu tư nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh, do đó không gây khó khăn cho việc trả nợ đối với ngân hàng; nhu cầu tín dụng tăng lên, tín dụng ngắn hạn có cơ hội phát triển.

Ngược lại nơi nào đó mà an ninh trật tự không đảm bảo, an toàn xã hội kém, có nhiều trộm cắp và các tệ nạn xã hội khác sẽ gây ra tâm lý không yên tâm cho các nhà đầu tư và họ sẽ không đầu tư vào nơi như vậy. Do đó, nhu cầu vay vốn sẽ hạn chế, ảnh hưởng tới việc mở rộng tín dụng của ngân hàng.

Môi trường kinh tế địa phương nơi địa bàn của ngân hàng hoạt động có ảnh hưởng lớn đến việc mở rộng và nâng cao chất lượng tín dụng nói chung và tín dụng đối với kinh tế hộ nói riêng ở địa phương. Môi trường kinh tế này bao gồm diện tích, dân số, vị trí địa lý, tốc độ tăng trưởng GDP, Các tiêu chí này cho biết ngân hàng có thể mở rộng và nâng cao hiệu quả tín dụng được hay không. Khi kinh tế địa phương phát triển tốt, các doanh nghiệp và cá nhân sẽ có nhu cầu vốn lớn hơn để mở rộng sản xuất kinh doanh, tăng gia sản xuất và đó là yếu tố thuận lợi để các ngân hàng tăng cường cho vay.

### ***1.3.2.2. Nhân tố pháp lý***

Trong nền kinh tế thị trường, mọi thành phần kinh tế đều có quyền tự chủ về hoạt động sản xuất kinh doanh của mình như lựa chọn lĩnh vực, ngành nghề, phương thức tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh nhưng phải đảm bảo trong khuôn khổ pháp luật. Hoạt động tín dụng của ngân hàng cũng vậy, phải tuân theo những quy định của luật Ngân hàng Nhà nước, luật các tổ chức tín dụng, luật dân sự và các quy định khác của pháp luật. Nếu những quy định của luật pháp không đồng bộ không rõ ràng, không ổn định, có nhiều kẽ hở thì rất khó khăn cho hoạt động tín dụng của ngân hàng trong việc giải quyết các tranh chấp xảy ra. Điều này sẽ ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của tín dụng ngân hàng.

Những nguyên nhân bất khả kháng như: thiên tai, dịch bệnh, chiến tranh hoặc những thay đổi thuộc tầm vĩ mô vượt quá tầm kiểm soát của người vay lẫn người cho vay sẽ tác động đến người vay, làm họ mất khả năng thanh toán cho ngân hàng. Những thay đổi này thường xuyên xảy ra, tác động liên tục tới người vay, tạo thuận lợi hay khó khăn cho người vay. Nhiều người vay, với bản lĩnh

của mình có khả năng dự báo, dự đoán hoặc khắc phục và vượt qua những khó khăn, vẫn duy trì được khả năng trả nợ cho ngân hàng đầy đủ gốc, lãi và đúng hạn. Tuy nhiên, khi tác động của những nguyên nhân bất khả kháng đối với người vay là rất nặng nề, khả năng trả nợ của họ sẽ bị suy giảm, các khoản tín dụng của ngân hàng rất nhiều nguy cơ không được trả do hoạt động kinh doanh của họ gặp nhiều khó khăn.

### ***1.3.2.3. Nhân tố khách hàng***

- Nhu cầu về vốn: Đây là nhân tố quan trọng nhất ảnh hưởng đến việc mở rộng TDNH đối với kinh tế hộ. Ngân hàng sẽ không mở rộng tín dụng được nếu khách hàng không có nhu cầu. Đó là các nhu cầu vay vốn mở rộng sản xuất kinh doanh hoặc nhu cầu để sản xuất một mặt hàng mới. Chỉ khi nào khách hàng có nhu cầu vốn thực sự thì ngân hàng mới có thể cho vay được.

- Khả năng trả nợ: Mục tiêu của ngân hàng trước hết là đảm bảo an toàn về vốn sau đó là khả năng sinh lợi và chiến lược thị trường lâu dài. Ngân hàng không thể mở rộng và nâng cao chất lượng cho vay đối với khách hàng nếu như khách hàng không thể có khả năng trả nợ. Khả năng trả nợ của khách hàng được dựa trên tình hình sản xuất kinh doanh của khách hàng là chủ yếu. Tuy nhiên tình hình sản xuất kinh doanh tốt, tài chính lành mạnh chưa đủ đảm bảo cho ngân hàng có thể thu hồi các khoản nợ mà khách hàng phải có phương án trả nợ và chứng minh được khả năng trả nợ. Khả năng trả nợ là một trong những điều kiện quyết định để NH cho vay mà khách hàng phải đáp ứng.

### **KẾT LUẬN CHƯƠNG 1**

Trong chương 1, tác giả đã hệ thống hóa những khái niệm cơ bản về cho vay của ngân hàng, các hình thức cho vay và hộ sản xuất. Quan niệm, tiêu chí đánh giá và các nhân tố ảnh hưởng đến phát triển hoạt động cho vay đối với hộ sản xuất. Vai trò của hoạt động cho vay của ngân hàng đối với sự phát triển kinh tế của hộ sản xuất.

## CHƯƠNG 2

### THỰC TRẠNG PHÁT TRIỂN CHO VAY HỘ SẢN XUẤT

#### TẠI NHNo & PTNT HUYỆN KRÔNG ANA

#### 2.1 TỔNG QUAN VỀ NHNo & PTNT HUYỆN KRÔNG ANA

##### 2.1.1 Quá trình hình thành và phát triển của NHNo&PTNT Krông Ana

- Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Krông Ana là đơn vị trực thuộc của NHNo & PTNT tỉnh Đắk Lắk.

- Năm 1982, thành lập ngân hàng nhà nước huyện Krông Ana.

- Ngày 23/07/1987 thực hiện theo Nghị định số 53/HDBT (nay là chính phủ) Chi nhánh Ngân hàng phát triển huyện Krông Ana được thành lập trên cơ sở chuyển đổi từ Ngân hàng nhà nước huyện Krông Ana.

- Năm 1999 chi nhánh được mở rộng hơn theo quyết định số 03/QĐ-HDQT-PC, PGD Ea Na được thành lập.

- Năm 2005 theo quyết định số 23/QĐ-HDQT-KH của hội đồng quản trị NHNo & PTNT tỉnh Đắk Lắk PGD Buôn Trấp được thành lập.

##### 2.1.2 Đặc điểm điều kiện tự nhiên của huyện Krông Ana

Huyện Krông Ana nằm ở phía Nam của tỉnh ĐắkLắk, nằm cách trung tâm tỉnh lỵ, cách Thành phố Buôn Ma Thuột 32 km<sup>2</sup> theo tinh lộ 2

Huyện Krông Ana có 01 thị trấn và 07 xã: Bình Hòa, Quảng Điền, DurKmăl, Băng Ađrênh, Ea Bông, Ea Na và Dray Sáp, tổng diện tích toàn huyện là 35.609ha. Dân số 87.748 người, mật độ 246 người/km<sup>2</sup>.

Toàn huyện có 07 xã, 01 thị trấn gồm 73 thôn, buôn đa số các thôn được bố trí ở vùng thấp gần đường giao thông. Dân số cả huyện gồm 17.180 hộ với 87.748 người, trong đó dân tộc thiểu số 18.882 người chiếm 21.52% dân số toàn huyện. Mật độ dân số 246 người/km, nhưng dân số phân bố không đều, phần lớn tập trung ở khu vực Thị Trấn, xã Ea Bông, Ea Na



Bảng 2.1: Diện tích đất đai được đưa vào sử dụng phân theo đơn vị hành chính (đơn vị tính :ha)

STT	Hạng mục	Diện tích(ha)	Tỷ lệ (%)
	Toàn huyện	22.457	100
1	TT Buôn Tráp	2.374	10.57
2	Xã Quảng điền	1.403	6.25
3	Xã Bình Hòa	2.174	9.68
4	Xã Dur Kmăl	4.406	19.62
5	Xã Băng Adrênh	3.413	15.20
6	Xã Ea Bông	3.304	14.71
7	Xã Ea Na	2.938	13.08
8	Xã Drây Sáp	2.441	10.87

(Niêm yết thống kê huyện Krông Ana năm 2009)

+ Về thời tiết khí hậu: Khí hậu chịu ảnh hưởng chung của khí hậu gió mùa tây nam, mang tính chất khí hậu cao nguyên nhiệt đới ẩm. Mỗi năm có hai mùa rõ rệt mùa mưa bắt đầu từ tháng 5 đến hết tháng 10, tập trung trên 94% lượng mưa hàng năm, mùa khô từ tháng 11 đến tháng 5 năm sau, lượng mưa không đáng kể, trong đó hai tháng hầu như không mưa.

- Thuận lợi: Với khí hậu mưa nắng, độ ẩm cao rất thích hợp với nhiều loại cây trồng nhiệt đới cho năng suất cao như cà phê, ca cao, hồ tiêu,...

- Khó khăn: Với khí hậu mưa nắng, độ ẩm cao cũng là điều kiện thuận lợi cho phát triển các loại dịch bệnh cho cây trồng, gia súc và con người.

+ Cơ cấu kinh tế của huyện chuyển dịch tích cực, tăng dần tỷ trọng ngành công nghiệp - xây dựng và ngành thương mại dịch vụ, giảm tỷ trọng ngành nông nghiệp trong cơ cấu kinh tế chung.

Bảng 2.2: Diện tích đất đai đưa vào sử dụng phân theo đối tượng sử dụng: (đơn vị tính :ha)

ST	MỤC ĐÍCH SỬ DỤNG	Tổng số	Phân theo đối tượng sử dụng
----	------------------	---------	-----------------------------

T			Hộ gia đình cá nhân	Tổ chức kinh tế	Cơ quan Nhà Nước
1	Đất sản xuất nông nghiệp	22.457,56	17.575,9	4.796,4 5	85,21
1.1	Đất trồng cây hàng năm	10.973,45	9.521,52	1.371,2 2	80,71
1.2	Đất trồng lúa	5.500,92	5.407,54	93,38	
1.3	Đất trồng cây hàng năm khác	5.472,53	4.113,98	1.277,8 4	80,71
2	Đất trồng cây lâu năm	11.484,11	8.054,38	3.425,2 3	4,5
2.1	Đất trồng cây CN lâu năm	10.132,58	6.707,58	3.420,5	4.5
2.2	Đất trồng cây ăn quả lâu năm	48.55	48.55		
2.3	Đất trồng cây lâu năm khác	1.302,98	1.298,25	4,73	

(Niêm yết thống kê huyện Krông Ana năm 2009)

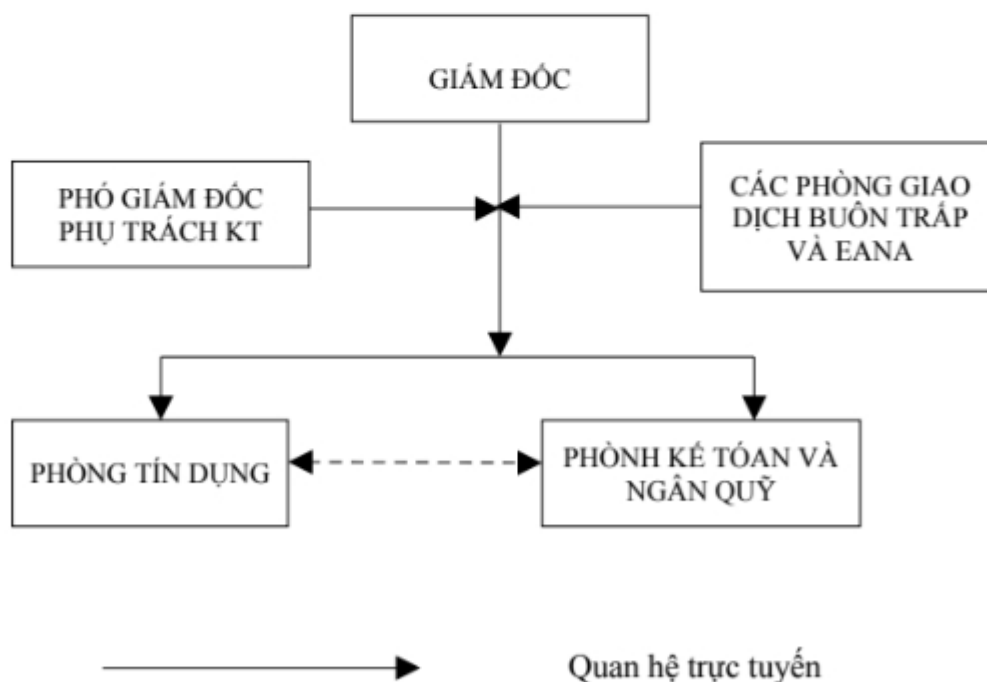
+ Hiện nay trên địa bàn huyện có 02 chi nhánh ngân hàng (Chi nhánh NHNo& PTNT Huyện Krông Ana và Chi nhánh Ngân hàng chính sách xã hội) và 01 Chi nhánh quỹ tín dụng trung ương.

- Thuận lợi: Krông Ana là huyện mà đa phần người dân sống ở nông thôn, kinh tế nông nghiệp là chủ yếu, có nguồn lao động dồi dào. Hoạt động các ngành thương mại dịch vụ đã góp phần thúc đẩy sản xuất, kích thích tiêu dùng, hàng hóa lưu thông nhanh, cơ bản đáp ứng được nhu cầu của đời sống xã hội, nhất là về vật tư hàng hóa thiết yếu phục vụ cho sản xuất và tiêu dùng. Các thành phần kinh tế được khuyến khích phát triển sản xuất kinh doanh bằng cơ chế, chính sách thích hợp. Đời sống của các tầng lớp dân cư trong huyện ngày càng được cải thiện, số hộ đói nghèo ngày càng giảm, số hộ sản

xuất kinh doanh giỏi ngày càng tăng. Từ đó, có điều kiện để Ngân hàng chủ động mở rộng hoạt động cho vay có hiệu quả đến tất cả các thành phần kinh tế, nhất là kinh tế hộ gia đình.

- Khó khăn: Đa số là lao động phổ thông, tỷ lệ lao động qua đào tạo thấp, Quỹ thời gian lao động sử dụng chưa có hiệu quả, thời gian nhàn rỗi của người lao động trong sản xuất nông – lâm nghiệp còn lãng phí.

### 2.1.3 Cơ cấu tổ chức bộ máy hoạt động của ngân hàng NHNo & PTNT huyện Krông Ana





### Sơ đồ 2.1 : Cơ cấu tổ chức bộ máy

+ Giám đốc là người đại diện theo pháp luật, chịu trách nhiệm toàn bộ về mọi hoạt động kinh doanh của đơn vị.

+ Phòng kinh doanh: trực tiếp thực hiện nghiệp vụ kinh doanh. Tham mưu cho ban giám đốc trong việc kinh doanh và lập kế hoạch, tổng hợp thống kê.

+ Phòng kế toán ngân quỹ: Trực tiếp thực hiện các phần hành về nghiệp vụ kinh tế phát sinh như thu, chi tiền mặt, kiểm đếm, chọn lọc tiền, bảo quản tiền, nhận tiền gửi, chuyển tiền điện tử, thanh toán chuyển khoản, đảm bảo an toàn tài sản của khách hàng cũng như của ngân hàng, bảo vệ an toàn tài sản cơ quan, lái xe phục vụ công việc của cơ quan, tạp vụ và văn thư.

## 2.1.4 Lực lượng lao động và cơ sở vật chất của NHNo&PTNT Huyện Krông Ana

### 2.1.4.1 Lực lượng lao động

Trong hoạt động tại NHNo&PTNT huyện Krông Ana thì yếu tố con người được Ban lãnh đạo chi nhánh đặc biệt quan tâm, nhận thức được vai trò nhân tố con người quyết định đến sự thành công trong hoạt động kinh doanh của một tổ chức. Chất lượng nguồn lao động quyết định việc mở rộng và việc nâng cao chất lượng hoạt động tín dụng ngân hàng. Do vậy, kể từ khi thành lập chi nhánh đã có những bổ sung đáng kể về lực lượng lao động cũng như chú trọng công tác tuyển dụng, đào tạo để nâng cao chất lượng của đội ngũ. Với nhiều sự quan tâm và giải pháp tích cực chú trọng đầu tư cho nguồn nhân lực, đến cuối năm 2010, chi nhánh đã có 23/37 cán bộ đạt trình độ đại học, chiếm tỷ lệ 62,16%, có 2/37 cán bộ có trình độ cao đẳng chiếm 5,4%, có 6/37 cán bộ có trình trung cấp chiếm 16,21% đây là các cán bộ lâu năm trong ngành có nhiều kinh nghiệm thực tế trong hoạt động ngân hàng, có 6/37 cán

bộ chưa có bằng cấp chiếm 16,21% đây là các đồng chí làm công tác tạp vụ và bảo vệ trong cơ quan.

Bảng 2.3: Trình độ của đội ngũ cán ( Đơn vị : người, %)

Chi tiêu	Năm 2008		Năm 2009		Năm 2010	
	Số lượng	Tỷ lệ	Số lượng	Tỷ lệ	Số lượng	Tỷ lệ (%)
Đại học	17	57	19	56	23	62,16
Cao đẳng	1	3	2	6	2	5,40
Trung cấp	6	20	6	18	6	16,21
Chưa qua đào tạo	6	20	6	18	6	16,21
Tổng CBCNV	30	100	34	100	37	100

( Nguồn : NHNo&amp;PTNT huyện Krông Ana)

Trong những năm gần đây trước vấn đề nhà nước ta hội nhập kinh tế quốc tế, đội ngũ cán bộ công nhân viên không ngừng lớn mạnh cả về số lượng và chất lượng, nhằm đáp ứng yêu cầu của công tác đòi hỏi ngày một nâng cao. Do yêu cầu mở rộng và nâng cao chất lượng hoạt động kinh doanh trước xu thế hội nhập, nên số lượng cán bộ công nhân viên trẻ đã được đào tạo cơ bản có trình độ nghiệp vụ ngoại ngữ, vi tính tốt có khả năng tiếp thu công nghệ hiện đại. Ngoài ra, cơ quan có một đồng chí đang theo học lớp cao học và một số đồng chí có trình độ cao đẳng, trung cấp đã và đang theo học các lớp nghiệp vụ chuyên môn để nâng cao trình độ chuyên môn phục vụ lâu dài trong ngành.

#### **2.1.4.2 Cơ sở vật chất**

Quá trình phát triển của hoạt động ngân hàng nói chung và hoạt động tín dụng nói riêng luôn gắn liền với quá trình phát triển của cơ sở vật chất kỹ thuật, công nghệ. Cơ sở vật chất và ứng dụng công nghệ tin học vào hoạt động tín dụng là nhân tố hết sức quan trọng tạo điều kiện để mở rộng cho vay, nâng cao chất lượng, tăng hiệu quả hoạt động tín dụng, đồng thời, tạo uy tín đối với khách hàng, tạo được lợi thế cạnh tranh so với các ngân hàng khác nên có thể coi là nhân tố chính để mở rộng và nâng cao hiệu quả cho hoạt động tín dụng.

Từ năm 2008 đến nay, toàn chi nhánh đã được trang bị thêm và thay thế nhiều thiết bị và máy tính các loại, sửa chữa nâng cấp và xây dựng nhiều

trụ sở làm việc, trang thiết bị, phương tiện công tác cho ngân hàng các phòng giao dịch nhằm phục vụ tốt cho hoạt động kinh doanh. Các chương trình nghiệp vụ cho vay, thu nợ, quản lý khách hàng, thông tin phòng ngừa rủi ro, tính lãi đều thực hiện trên máy tính, năng suất lao động được tăng lên rõ rệt.

Đến năm 2009, ngân hàng đã thực hiện giao dịch trên hệ thống IPCAS chuyển tiền điện tử trực tiếp trên toàn quốc của hệ thống Ngân hàng nông nghiệp và chuyển tiền nhanh Western Union, thanh toán trực tiếp đến các chi nhánh ngân hàng cơ sở, đã đáp ứng được nhu cầu thanh toán chuyển tiền của khách hàng trong huyện đến phạm vi toàn quốc. Cài đặt và đưa vào hoạt động 1 máy ATM tại văn phòng.

*Tóm lại*, có thể khẳng định rằng, cơ sở vật chất và đội ngũ nhân sự của chi nhánh đã có những thay đổi đáng kể so với lúc mới thành lập, tạo điều kiện rất lớn để chi nhánh nâng cao năng suất, giảm thiểu rủi ro, giảm chi phí, tăng lợi nhuận và hiệu quả hoạt động kinh doanh ngân hàng nói chung và kinh doanh tín dụng nói riêng, đảm bảo đáp ứng được yêu cầu cạnh tranh và hội nhập trong thời gian tới.

### **2.1.5 Kết quả hoạt động kinh doanh chủ yếu của NHNo&PTNT Krông Ana trong những năm gần đây**

#### **2.1.5.1 Công tác huy động vốn:**

- Nguồn vốn tăng đáng kể năm 2008 là 67.407 tỷ năm 2009 là 76.935 tỷ đến năm 2010 là 112.649 tỷ tạo điều kiện thuận lợi đối với hoạt động cho vay.

- Nguồn tiền từ dân cư là đáng kể, điều này cho thấy tiềm lực kinh tế trong dân cư. Đây là cơ hội để thu hút nguồn vốn nhân rồi nếu có chính sách phù hợp.

- Nguồn tiền gửi chủ yếu là ngắn hạn, điều này tác động không nhỏ đến hoạt động cho vay nhất là cho vay trung hạn.

- Nguồn tiền huy động chủ yếu là VNĐ

Bảng 2.4: Nguồn vốn huy động trong những năm gần đây

(ĐVT: Triệu đồng)

<b>Năm</b>	<b>Năm</b>	<b>Năm</b>	<b>Năm</b>
<b>Chỉ tiêu</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>
1. Tổng nguồn vốn	67.407	76.935	112.649
1.1. Tốc độ tăng trưởng(%)		14,1%	46,4%
2. Phân theo tính chất tiền gửi			
2.1. Tiền gửi kho bạc	17.772	5.700	5.876
2.2. Tỷ trọng tiền gửi kho bạc(%)	26,4%	7,4%	5,2%
2.3. Tiền gửi của các Tổ chức kinh tế	20.113	19.000	19.435
2.4. Tiền gửi dân cư	29.522	52.235	87.338
2.5. Tỷ trọng tiền gửi dân cư(%)	43,8%	67,9%	77,5%
3. Phân theo kỳ hạn			
3.1. Tiền gửi không kỳ hạn	23.625	25.753	30.015
3.2. Tiền gửi có kỳ hạn	43.782	51.182	84.634
3.3. Tiền gửi có kỳ hạn <1 năm	35.025	41.497	77.002
3.4. Tiền gửi có kỳ hạn >1 năm	8.757	9.685	5.632
3.5. TT tiền gửi có kỳ hạn <1 năm(%)	79,9%	81,1%	90,1%
4. Theo loại tiền huy động			
4.1. VNĐ	67.393	76.860	112.589
4.2. Ngoại tệ	14	75	60

( Nguồn: NHNo&amp;PTNT huyện Krông Ana)

**2.1.5.2 Công tác cho vay**

Bảng 2.5: Tình hình cho vay của NHNo&amp;PTNT huyện Krông Ana

(ĐVT: triệu đồng)

<b>Chỉ tiêu</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>
1. Doanh số cho vay	174.350	237.400	259.024
2. Doanh số thu nợ	184.060	219.385	247.575
3. Tổng dư nợ	203.174	221.190	230.808
3.1. Tốc độ tăng, giảm so với năm trước(%)		+8,86%	+ 4,34%
3.2. Ngắn hạn	131.686	150.204	160.832
3.3. Trung hạn	51.170	53.290	58.435



3.4.Cho vay trung hạn / tổng dư nợ (%)	28,4	21,25	25,00
3.5.Tỷ lệ nợ xấu(%)	2.54%	0.71%	0.59%
4. Dư nợ theo thành phần kinh tế			
4.1.Hộ sản xuất	182.856	203.494	219.267
4.2.Doanh nghiệp	14.215	11.569	5.602
4.3.Các thành phần khác	6.103	6.127	5.859

(Nguồn: NHNo&PTNT huyện Krông Ana)

+ Doanh số cho vay, doanh số thu nợ và tổng dư nợ tăng đều qua các năm. Cho thấy tốc độ luân chuyển vốn, quy mô cho vay của ngân hàng ngày càng được chú trọng mở rộng, phát triển

+ Trong nguồn vốn cho vay vốn ngắn hạn chiếm ưu thế tuyệt đối vì đối tượng chính của ngân hàng là hộ sản xuất

## 2.2 THỰC TRẠNG PHÁT TRIỂN CHO VAY HỘ SẢN XUẤT TẠI NHNo & PTNT HUYỆN KRÔNG ANA

### 2.2.1 Chính sách cho vay hộ sản xuất của ngân hàng

#### 2.2.1.1 Chính sách cho vay đối với lĩnh vực nông nghiệp nông thôn

- NHNo&PTNT Đắk Lắk xác định: “Nông thôn là thị trường, nông nghiệp là đối tượng cho vay, nông dân là khách hàng chủ yếu”. Vì vậy, mục tiêu của chính sách tín dụng đối với lĩnh vực NNNT của NHNo&PTNT là tiếp tục giữ vững vị trí, thị phần trong vai trò cung cấp tín dụng cho đầu tư phát triển NNNT phù hợp với chính sách, mục tiêu của Đảng, Nhà nước, mở rộng hoạt động cho vay có hiệu quả, áp dụng công nghệ tin học hiện đại, cung cấp các dịch vụ tiện ích và không ngừng phát triển thương hiệu, nâng cao uy tín trên thị trường, nhanh chóng thích ứng trong quá trình hội nhập kinh tế. Một số nội dung chủ yếu của chính sách tín dụng đối với lĩnh vực nông nghiệp nông thôn của NHNo & PTNT như sau:

Các yếu tố pháp lý: Tuân thủ các yếu tố pháp lý trong hoạt động tín dụng. Riêng về chính sách đối với hoạt động tín dụng ngân hàng trong lĩnh vực NNNT, NHNo&PTNT Việt Nam đã có một số văn bản chỉ đạo như:

+ Văn bản 3202/NHNo-05, ngày 18/12/2003 về việc hướng dẫn cho vay phát triển giống thủy sản.

+ Văn bản 704/NHNo-05, ngày 26/03/2005 về việc hướng dẫn cho vay cơ sở hạ tầng nông thôn.

+ Văn bản 733/NHNo-06, ngày 28/03/2005 về việc hướng dẫn cho vay kinh tế trang trại.

+ Văn bản 750/NHNo-06, ngày 29/03/2006 về việc hướng dẫn cho vay phát triển ngành nghề nông thôn.

+ Văn bản 749/NHNo-06, ngày 29/03/2006 về việc hướng dẫn cho vay hộ gia đình, cá nhân thông qua tổ vay vốn.

+ Văn bản 1111/NHNo-06, ngày 04/05/2008 về việc hướng dẫn cho vay theo hạn mức tín dụng đối với hộ gia đình, cá nhân.

+ Văn bản 1850/NHNo-TD, ngày 11/06/2008 về việc hướng dẫn cho vay qua tổ vay vốn.

Các văn bản trên đều ra đời dựa trên nền tảng của quyết định 67/1999/QĐ-TTg ngày 30/3/1999 của Thủ tướng Chính phủ về một số chính sách tín dụng ngân hàng phục vụ phát triển nông nghiệp và nông thôn. Các văn bản này tạo nên cơ sở pháp lý quan trọng giúp chi nhánh đẩy mạnh hoạt động tín dụng đối với lĩnh vực nông nghiệp nông thôn.

Coi trọng công tác huy động vốn, xác định công tác huy động vốn là nền tảng để mở rộng cho vay, đặc biệt chú trọng đến nguồn vốn huy động từ dân cư, nhất là nguồn vốn trung hạn và dài hạn để tạo thế ổn định. Đồng thời tranh thủ khai thác nguồn vốn uỷ thác đầu tư, đáp ứng nhu cầu phát triển của nền kinh tế.

Đẩy mạnh việc chuyển hướng đầu tư, ưu tiên bố trí vốn cho các dự án có hiệu quả kinh tế cao theo thứ tự có ưu tiên và chọn lọc khách hàng đó là: hộ sản xuất kinh doanh, doanh nghiệp vừa và nhỏ, lấy địa bàn nông nghiệp nông thôn là địa bàn chính để phục vụ và phát triển kinh doanh. Chú trọng đầu tư theo hướng chuyển dịch cơ cấu kinh tế. Thực hiện đa dạng hoá các sản phẩm tín dụng cũng như đa dạng các đối tượng khách hàng để nâng cao thu nhập, giảm thiểu rủi ro trong hoạt động tín dụng.

Vốn đầu tư của ngân hàng nhằm đáp ứng nhu cầu vay vốn phát triển sản xuất của khách hàng, tạo công ăn việc làm, chuyển dịch cơ cấu kinh tế nông nghiệp nông thôn, nâng cao thu nhập của người nông dân, góp phần vào sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa. Đồng thời, đảm bảo thu hồi gốc và lãi đầy đủ, đúng hạn nhằm đảm bảo hoạt động kinh doanh tín dụng của ngân hàng có lợi nhuận và phát triển ổn định, bền vững.

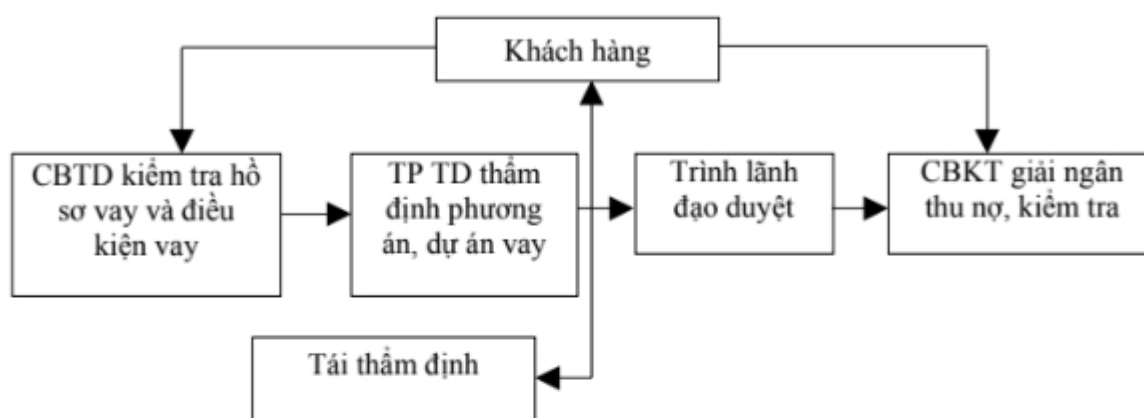
### **2.2.1.2 Điều kiện cho vay của NHNo&PTNT Huyện Krông Ana**

- + Phải có hộ khẩu thường trú tại địa bàn huyện Krông Ana
- + Người đại diện cho hộ đi giao dịch với Ngân hàng phải là chủ hộ, người đại diện phải có năng lực hành vi dân sự theo quy định của pháp luật.
- + Kinh doanh có hiệu quả, không có nợ quá hạn trên 6 tháng với NH.
- + Đối với khách hàng vay vốn phục vụ đời sống phải có nguồn thu nhập ổn định để chi trả cho Ngân hàng.
- + Mục đích sử dụng vốn vay phải hợp pháp. Không vi phạm pháp luật, phù hợp với chương trình phát triển kinh tế xã hội của địa phương.
- + Phải thực hiện các quy định về bảo đảm tiền vay theo quy định của ngân hàng.
- + Do đặc điểm địa bàn của huyện nên nhu cầu vay vốn chính của người dân là SXNN, mà SXNN chịu sự chi phối của nhiều yếu tố bất khả kháng như mùa vụ, thiên tai, dịch bệnh,...điều kiện cho vay đầy đủ là rất cần thiết nhằm đảm bảo nguồn vốn của nhà nước.

### **2.2.1.3. Quy trình cho vay áp dụng đối với hộ sản xuất khi vay vốn tại NHNo& PTNT Huyện Krông Ana.**

- + Khách hàng nộp hồ sơ xin vay vốn theo quy định của Ngân hàng (Đơn xin vay vốn, phương án sản xuất kinh doanh, tài sản thế chấp).
- + Cán bộ tín dụng tiến hành thẩm định và tái thẩm định dự án sản xuất kinh doanh. Nếu dự án khả thi, trình trưởng phòng kinh doanh, giám đốc.
- + Giám đốc Ngân hàng, trưởng phòng tín dụng... tùy theo phân cấp sẽ ra quyết định cho vay hoặc lập báo cáo trình lên cấp trên xem xét và ra quyết định cho vay.
- + Hoàn tất thủ tục hồ sơ, tiến hành ký hợp đồng tín dụng và giải ngân chuyển hồ sơ khách hàng qua quỹ nhận tiền (với những món vay lớn trên 50 triệu đồng), còn những món vay nhỏ hơn 50 triệu thì sẽ giao dịch trực tiếp với cán bộ tín dụng quản lý.

+ Giám sát khoản vay, tiến hành thu lãi, thu nợ gốc và thanh lý hợp đồng tín dụng.



**Sơ đồ 2.2** : Quy trình vay vốn của khách hàng

- Với quy trình cho vay của ngân hàng như trên thì người nông dân, những người có nhu cầu vay vốn gặp khó khăn trong rất nhiều bước như phần lớn những người nông dân ở nông thôn trình độ học vấn thấp mà để lập và trình bày rõ ràng 1 dự án xin vay vốn hợp lệ với họ rất khó khăn.

- Muốn vay được vốn ngân hàng thì người đi vay phải được địa phương xác nhận đóng dấu vào đơn xin vay vốn nhưng để đóng được dấu xác nhận đó thì họ gặp rất nhiều khó khăn trong vấn đề hoàn tất các thủ tục khác như phải được thôn xóm xác nhận để hoàn tất tất cả các nghĩa vụ nơi cư trú, các đoàn thể xã hội, các loại phí, quỹ,...đối với những món vay nhỏ, khi gặp những khó khăn như thế này họ thường chọn vay ngoài với lãi suất cao hơn nhưng nhanh và giải quyết nhu cầu vốn kịp thời.

- Tài sản thế chấp cũng là một vấn đề mà người vay vốn gặp phải đó là nhu cầu vay vốn đôi khi không được đáp ứng do tài sản đảm bảo không đủ vì quy định mức giá của nhà nước thấp hơn giá thực tế mà ngân hàng định giá tài sản thế chấp phải dựa vào khung giá của nhà nước. Trong hợp đồng thế chấp cần có chữ ký của các thành viên khác trong gia đình trong

quá trình hoàn tất hồ sơ thể chấp phải chờ đợi nhau không thể làm nhanh được còn phụ thuộc nhiều người.

## **2.2.2 Thực trạng phát triển cho vay hộ sản xuất của NHNo & PTNT huyện Krông Ana.**

### **2.2.2.1. Thực trạng mở rộng quy mô cho vay hộ sản xuất**

#### *a) Tình hình cho vay theo thành phần kinh tế tại NHNo & PTNT huyện Krông Ana.*

Từ khi Chi thị 202/CT của Chủ tịch Hội đồng Bộ trưởng ra đời trong đó nêu rõ “Việc cho vay của Ngân hàng để phát triển sản xuất nông, lâm, ngư diêm nghiệp cần được chuyển sang cho vay trực tiếp đến hộ sản xuất, tạo điều kiện cho các hộ sản xuất ở nông thôn thực sự trở thành đơn vị kinh tế chủ lực” cùng với chỉ đạo của Thống đốc Ngân hàng nhà nước, ngày 12 tháng 7 năm 1991 Tổng giám đốc Ngân hàng nông nghiệp Việt nam ban hành Quyết định 499/TDNN về việc cho vay hộ sản xuất. từ đây hoạt động tín dụng của toàn hệ thống NHNo&PTNT Việt nam bắt đầu có những chuyển biến tích cực hơn. Vốn cho vay được đầu tư vào sản xuất nông nghiệp, các dịch vụ chế biến nông sản và tiêu thụ công nghiệp ở nông thôn. Nông dân trở thành người bạn đồng hành của NHNo&PTNT. Hộ sản xuất trở thành đơn vị sản xuất kinh doanh tự chủ và chính thức được thừa nhận là một thực thể và là động lực có vai trò chủ yếu trong nền kinh tế. Sau khi có chính sách cho vay hộ sản xuất ở nông thôn vay vốn phát triển sản xuất kinh doanh, nhu cầu vay vốn ngân hàng của hộ sản xuất bắt đầu tăng mạnh. Vì vậy, dư nợ hộ sản xuất luôn chiếm tỷ trọng cao trong tổng dư nợ được thể hiện cụ thể ở bảng trên.

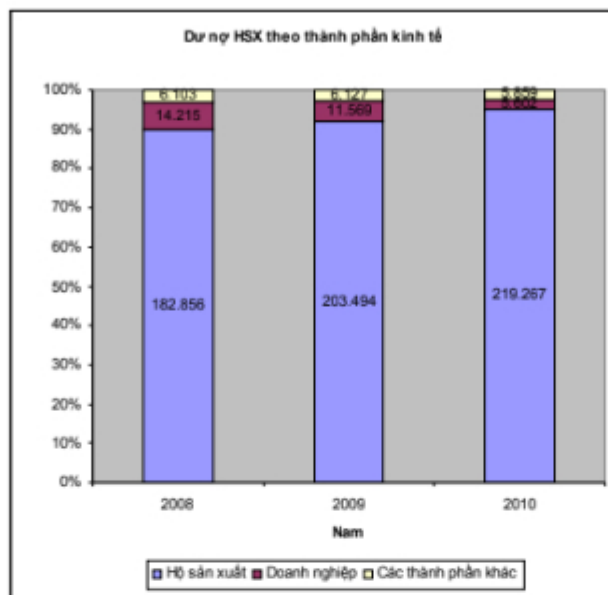
Bảng 2.6: Dư nợ HSX theo thành phần kinh tế

(ĐVT: triệu đồng, %)

Chỉ tiêu	2008	Tỷ trọng (%)	2009	Tỷ trọng (%)	2010	Tỷ trọng (%)	So sánh 2010/2009
Tổng dư nợ	203.174	100	221.190	100	230.808	100	4,34
Hộ sản xuất	182.856	90	203.494	92	219.267	95	7,75
Doanh nghiệp	14.215	7	11.569	5	5.602	2	-51,57
Các thành phần khác	6.103	3	6.127	3	5.859	3	-4,37

(Nguồn: NHNo&amp;PTNT huyện Krông Ana)

Khách hàng của NHNo&PTNT huyện Krông Ana trên địa bàn chủ yếu các hộ sản xuất vay vốn để phát triển sản xuất kinh doanh hay tiêu dùng, đây là bộ phận khách hàng có món vay nhỏ nhưng có số lượng khá đông đảo và là thị trường mục tiêu của NHNo&PTNT chi nhánh huyện Krông Ana. Đến 31/12/2010, dư nợ cho vay HSX đạt 219.267 triệu, chiếm 95% tổng dư nợ, tăng 7.75% so với 2009. Ngoài nhu cầu vay vốn đầu tư sản xuất, các hộ gia đình, còn có nhu cầu vay tiêu dùng và đóng góp không nhỏ vào việc phát triển hoạt động cho vay của ngân hàng. Điều này đã góp phần khơi tăng lượng hàng hoá tiêu thụ ở nông thôn, kích thích sản xuất phát triển, góp phần phát triển cơ sở hạ tầng nông thôn. Ngoài ra trên địa bàn huyện còn có các đối tượng muốn vay vốn khác như doanh nghiệp nhà nước, doanh nghiệp ngoài quốc doanh, hợp tác xã, ... những gần như Ngân hàng không giao dịch về hoạt động tín dụng vì về cơ bản không đáp ứng thỏa mãn nhu cầu vay vốn của những đối tượng này.



Hình 2.1: Dư nợ hộ sản xuất theo thành phần kinh tế.

*b) Tình hình cho vay hộ sản xuất theo địa bàn huyện tại NHNo& PTNT huyện Krông Ana.*

Dư nợ của ngân hàng Krông Ana không bằng nhau giữa các địa bàn trong huyện có sự chênh lệch giữa các xã trong huyện. Do điều kiện kinh tế mỗi xã trong huyện có sự khác nhau như xã Dur Kmăl, Băng Adrênh, có diện tích đất rộng lớn nhưng dư nợ địa bàn thấp vì đó là các xã vùng sâu dân cư thưa, giá trị tài sản thế chấp thấp, đất chủ yếu dùng để canh tác, phần lớn đất là của các hộ dân có hộ khẩu ở thị trấn khi cho vay dư nợ sẽ nằm ở địa bàn thị trấn. Xã Bình Hòa, Quảng Điền có dân cư đông nhưng dư nợ vẫn còn thấp do đây là các xã chuyên canh cây lúa, mức đầu tư vốn của ngân hàng trên 1 đơn vị diện tích còn rất thấp chưa đáp ứng thỏa mãn nhu cầu vay của người dân. Địa bàn xã như Ea Bông, Ea Na,



Thị trấn có dư nợ địa bàn lớn đây là các xã tập trung đông dân cư nằm dọc theo đường tỉnh lộ, gần các trục đường lớn, tài sản thế chấp có giá trị, có điều kiện thuận lợi phát triển kinh doanh có hiệu quả.

Trong thời gian qua ban giám đốc chi nhánh đã xin cấp trên thành lập các phòng giao dịch, Phòng giao dịch Buôn Tráp tập chung phục vụ khách hàng trên địa bàn thị trấn đây là địa bàn có số lượng khách hàng giao dịch rất đông và thường xuyên. Ngoài ra nhu cầu vay vốn trong dân còn rất nhiều. Trong địa bàn thị trấn có khu chợ trung tâm của huyện, tập chung rất nhiều hộ sản xuất kinh doanh của huyện, có nhu cầu vốn lớn, tiềm năng phát triển dồi dào trong tương lai là khách hàng mục tiêu của ngân hàng trong việc đẩy mạnh, phát triển hoạt động cho vay của chi nhánh trong thời gian tới. Phòng giao dịch Ea Na được thành lập tập chung phục vụ khách hàng của các xã Ea Na, Drây Sáp đây là các xã xa trung tâm huyện có diện tích đất canh tác lớn, gần trục đường giao thông liên tỉnh, có tiềm lực kinh tế phát triển, nhu cầu vay vốn của người rất còn rất nhiều.

Bảng 2.7 Dư nợ theo địa bàn (ĐVT: triệu đồng)

Chi tiêu \ Năm	2008			2009			2010		
	Dư nợ	Cho vay HSX	Tỷ trọng	Dư nợ	Cho vay HSX	Tỷ trọng	Dư nợ	Cho vay HSX	Tỷ trọng
TT Buôn Tráp	65.489	49.772	76%	69.120	53.914	78%	71.250	58.428	82%
Xã Quảng Điền	15.654	14.088	90%	16.541	15.218	92%	18.235	16.959	93%
Xã Bình Hòa	15.350	13.355	87%	18.120	16.127	89%	19.356	17.614	91%
Xã Dư Kmäl	11.546	10.854	94%	10.100	9.393	93%	9.876	9.086	92%
Xã Bång Adrênh	13.258	12.330	93%	12.900	11.739	91%	12.987	12.078	93%
Xã Ea Bông	25.401	20.575	81%	29.285	24.307	83%	33.250	26.933	81%
Xã Ea Na	29.331	23.171	79%	33.574	27.531	82%	35.978	28.423	79%
Xã Drây Sáp	27.145	24.710	91%	31.550	28.711	91%	29.876	25.395	85%
<b>Tổng dư nợ</b>	<b>203.17</b>	<b>182.85</b>		<b>221.19</b>	<b>203.49</b>		<b>230.80</b>	<b>219.26</b>	
	<b>4</b>	<b>6</b>		<b>0</b>	<b>4</b>		<b>8</b>	<b>7</b>	

(Nguồn: NHNo&amp;PTNT huyện Krông Ana)

Bảng 2.8 : Dư nợ hộ sản xuất theo mục đích vay vốn (ĐVT: triệu đồng)

Mục đích vay vốn	Năm 2008			Năm 2009			Năm 2010		
	Dư nợ	Món vay	Dư nợ bq/1kh	Dư nợ	Món vay	Dư nợ bq/1kh	Dư nợ	Món vay	Dư nợ bq/1kh
CV chăn nuôi	23.829	1.014	23,5	25.325	1.013	25	28.000	1.120	25
CV tiêu dùng GD	49.536	1.290	38,4	51.600	1.290	40	54.161	1.321	41
CV chăm sóc cà phê	54.989,5	1.549	35,5	59.829	1.554	38,5	64.400	1.610	40
CV chăm sóc lúa	31.626	1.506	21	33.132	1.506	22	35.558	1.546	23
CV nhu cầu khác	32.274,9	987	32,7	33.558	987	34	37.116	1.031	36
Tổng cộng	182.856	6.346		203.494	6.350		219.267	6.628	

(Nguồn: NHNo&amp;PTNT huyện Krông Ana)

*c) Tình hình phát triển cho vay khách hàng hộ sản xuất tại NHNo&PTNT huyện Krông Ana.*

Chi nhánh NHNo&PTNT Krông Ana đã tích cực thực hiện việc cho vay trực tiếp đến hộ nông dân theo Nghị định 14/CP của Thủ tướng Chính phủ và tổ chức triển khai tốt Quyết định 67 của Thủ tướng Chính phủ đến các HSX trên diện rộng, đến vùng sâu, vùng xa thông qua các chương trình phối hợp với Hội nông dân, Hội phụ nữ và các đoàn thể khác để chuyển tải vốn đến HSX. Vốn của ngân hàng chủ yếu được đầu tư vào các lĩnh vực như cho vay chăm sóc lúa, cho vay chăm sóc cà phê, cho vay chăn nuôi, cho vay tiêu dùng, cho vay nhu cầu khác. Việc đầu tư vốn của ngân hàng vào các lĩnh vực này tạo điều kiện cho các hộ nuôi trồng mở rộng diện tích đất sản xuất, nâng cao khả năng thâm canh, chuyển hướng sang áp dụng các phương tiện kỹ thuật cao vào sản xuất như máy cắt lúa, máy hái cà phê,..., từ đó giải quyết công ăn việc làm, nhiều hộ nông dân đã thoát nghèo và vượt lên khá giả giàu có đồng thời tạo nguồn nguyên liệu rất lớn phục vụ xuất khẩu.

Số lượng khách hàng vay vốn của ngân hàng rất lớn tăng qua các năm đến 31/12/2010 có 6628 hộ đang vay vốn của ngân hàng (chiếm 38,6% tổng số hộ dân sinh sống trên địa bàn huyện). Với một ngân hàng quy mô nhỏ tổng số CBCBV 27 người trong đó có 11 CBTD thực hiện công tác cho vay đến khách hàng đây cũng là khó khăn của ngân hàng nếu không quản lý tốt dễ dẫn đến cho vay không đúng mục đích ảnh hưởng đến hoạt động cho vay của ngân hàng. Krông Ana là huyện miền núi nông nghiệp, kinh tế còn nghèo nhu cầu vốn trong dân còn rất nhiều đây là điều kiện thuận lợi cho ngân hàng phát triển hoạt động cho vay

Dư nợ bình quân của 1 món vay có tăng qua các năm nhưng tăng rất ít chưa đáp ứng phù hợp với nhu cầu vốn của hộ sản xuất do trong những năm gần đây nền kinh tế có nhiều biến động giá cả tất cả các mặt hàng đều tăng như phân bón, xăng, dầu, điện, nước, giống cây trồng, công lao động, .... Có những khách hàng rời bỏ ngân hàng do không thỏa mãn được nhu cầu vốn

tối thiểu của sản xuất. Nhu cầu vốn trong dân rất lớn đây cũng là điều kiện thuận lợi để ngân hàng phát triển hoạt động cho vay.

Qua bảng số liệu ta thấy dư nợ bình quân của 1 món vay còn thấp, số hộ vay của chi nhánh so với tổng dư nợ khá nhiều hơn 6628 hộ điều này rất vất vả cho việc quản lý và cán bộ tín dụng, hộ vay có số tiền thấp nhất 3 triệu đồng và hộ vay có số tiền vay cao nhất 750 triệu đồng (cả chi nhánh có 5 món). Các doanh nghiệp trên địa bàn ngân hàng không cho vay được nhiều vì dư nợ có hạn nhu cầu người dân nhiều nếu cho vay 1 doanh nghiệp thì sẽ có rất nhiều hộ dân không được vay vốn mà ở địa bàn huyện ngân hàng Krông Ana ngoài là 1 đơn vị kinh doanh thì ngân hàng còn tham gia công tác bình ổn chính trị,... điều này cũng là một khó khăn của ban giám đốc.

Bảng 2.9: Bảng số liệu điều tra thực tế

Chỉ tiêu	Số lượng điều tra	Nhu cầu (%)
Nhu cầu vay vốn		
Trên 50 triệu	173	72,9
Dưới 50 triệu	63	27,1
Tổng số lượng điều tra	240	240

(Nguồn từ điều tra thực tế)

Ngoài ra qua số liệu thực tế điều tra ta thấy khách hàng có nhu cầu vay vốn trên 50 triệu là rất lớn (có 173/204 khách hàng được hỏi có nhu cầu vay trên 50 triệu chiếm 73%) đây là điều rất khả quan khi ngân hàng phát triển hoạt động cho vay đáp ứng nhu cầu vay vốn của khách hàng trên địa bàn huyện.

*d) Tăng trưởng dư nợ cho vay hộ sản xuất tại NHNo&PTNT Huyện Krông Ana*

Những khó khăn của nền kinh tế trong những năm qua có lúc thiếu phát, rồi lại lạm phát làm cho một số mặt hàng tăng đột biến như giá xăng, giá điện, phân bón, giá lương thực, thực phẩm,...lãi suất huy động tăng cao, phí sử dụng vốn cấp trên tăng,..Với những cố gắng của tất cả cán bộ công nhân viên chi nhánh, tình hình tăng trưởng tín dụng của chi nhánh vẫn tăng trưởng đều như huy động vốn, dư nợ hộ sản xuất đều tăng, tỷ lệ quá hạn giảm.

Bảng 2.10: Tăng trưởng dư nợ cho vay (Đơn vị: Triệu đồng)

Chi tiêu	2008	2009	2010
1. Tổng huy động	67.407	76.935	112.649
Tốc độ tăng năm sau so năm trước		14,1%	46,4%
2. Tổng dư nợ	203.174	221.190	230.808
Tốc độ tăng năm sau so năm trước		8,9%	4,35%
3. Dư nợ hộ sản xuất	182.856	203.494	219.267
Tốc độ tăng năm sau so năm trước		11,3%	7,75%
4. Nợ quá hạn HSX	4.670	1.445	1.293
Tốc độ tăng năm sau so năm trước		-6,9%	-1,05%

Nguồn: NHNo&PTNT huyện Krông Ana

*e) Thu nhập từ hoạt động cho vay đối với hộ sản xuất*

Ngân hàng cũng là một loại hình doanh nghiệp nên lợi nhuận luôn luôn là mục tiêu lớn nhất của ngân hàng. Do đó hoạt động cho vay đối với hộ sản xuất được xem là phát triển khi thu nhập mà hoạt động này đem lại cho ngân hàng ngày càng cao. Như đã đề cập ở phần cơ sở lý luận, để phân tích chỉ tiêu thu nhập tác giả sẽ phân tích thông qua lãi cho vay mà HSX mang lại cho ngân hàng.

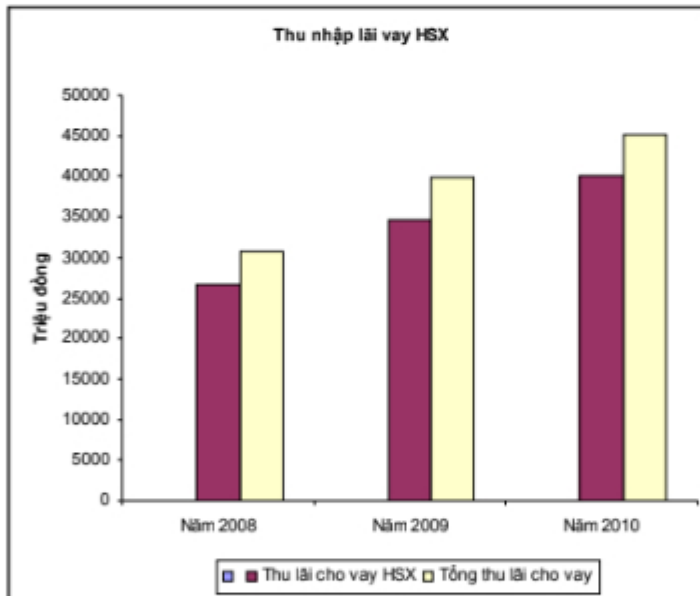
Thu nhập từ lãi cho vay HSX tăng dần qua 3 năm. Năm 2008 thu lãi cho vay HSX đạt 26.677 triệu đồng và chiếm 86.5% tổng thu lãi cho vay của ngân hàng. Năm 2009 thu lãi cho vay HSX tăng 7.983 triệu đồng đưa tỷ trọng thu lãi cho vay HSX lên 87% trong tổng thu lãi cho vay của chi nhánh. Năm 2010 giá trị này tăng lên 5.489 triệu đồng, nâng tỷ trọng lên thành 89,9%.

Bảng 2.11. Thu nhập cho vay HSX (Đơn vị : Triệu đồng, %)

Chỉ tiêu	Năm	Năm	Năm	2009/2008	2010/2009
	2008	2009	2010	±(tr.đ)	±(tr.đ)
Thu lãi cho vay HSX	26.667	34.650	40.139	7.983	5.489
Thu lãi cho vay/Dư nợ	14,58	17,02	18,31	2,44	1,29
Tổng thu lãi cho vay	30.830	39.827	45.101	8.997	5.274
Thu lãi cho vay HSX /Tổng thu lãi cho vay	86,5	87	89,9	0,5	1,9

(Nguồn: NHNo&amp;PTNT huyện Krông Ana)

Thu lãi cho vay/ Dư nợ phản ánh: Trong 100 đồng dư nợ cho vay HSX thì tạo ra bao nhiêu đồng tiền lãi. Năm 2008 tỷ lệ này là 14,58%, sang năm 2009 tỷ lệ này tăng lên 17,02% và tiếp tục tăng lên 18,31% trong năm 2010.



Hình 2.2: Thu nhập lãi vay HSX so với tổng thu nhập lãi vay

**2.2.2.2 Thực trạng đa dạng các loại hình cho vay đối với hộ sản xuất tại NHNo & PTNT huyện Krông Ana**

*a) Dư nợ cho vay theo kỳ hạn*

Bảng 2.12: Dư nợ cho vay HSX theo kỳ hạn

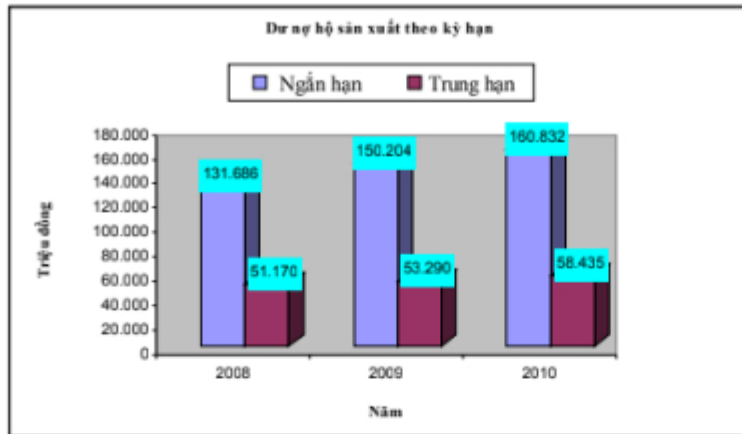
(ĐVT: triệu đồng)

Chỉ tiêu	2008		2009		2010	
	Dư nợ	Tỷ trọng	Dư nợ	Tỷ trọng	Dư nợ	Tỷ trọng
Ngắn hạn	131.68 6	72,02	150.20 4	73,81	160.83 2	73,35
Trung hạn	51.170	27,98	53.290	26,19	58.435	26,65
Dư nợ HSX	182.85 6	100	203.49 4	100	219.26 7	100

(Nguồn: NHNo&PTNT huyện Krông Ana)

Về cơ cấu dư nợ tín dụng cho vay theo kỳ hạn: Trong cơ cấu dư nợ, dư nợ trung hạn đã được điều chỉnh theo hướng tăng dần và chiếm tỷ lệ phù hợp với kế hoạch cấp trên giao. Tính đến 31/12/2010, dư nợ cho vay trung hạn đạt 58.435 triệu đồng, tăng so với năm 2009 là 5.145 triệu đồng, tốc độ tăng là 9,65%, chiếm tỷ trọng 26,65% trong tổng dư nợ. Dư nợ ngắn hạn đạt 160.832 triệu đồng, tăng so với năm 2009 là 10.628 triệu đồng, với tốc độ tăng 7.08%, chiếm tỷ trọng 73,35% trong tổng dư nợ. Tuy nhiên, với việc giảm dần tỷ trọng cho vay ngắn hạn ở những năm 2010 so với 2009 do cơ chế lãi suất của nhà nước có nhiều thay đổi buộc Ngân hàng cơ sở phải điều chỉnh thời hạn vay của khách hàng để hoạt động với lãi suất cho vay phù hợp như cho vay 12 tháng thay bằng 13 tháng do đó làm cho cơ cấu dư nợ có chút ít thay đổi. Trong thời gian này đường cong lãi suất của ngân hàng nhà nước gần như là một đường thẳng cho tất cả các kỳ hạn, việc huy động vốn có kỳ hạn ngắn tăng mạnh điều này gây khó khăn lớn cho Ngân hàng trong cách điều hành hoạt động tín dụng.





Hình 2.3: Dự nợ hộ sản xuất theo kỳ hạn .

b) Dự nợ cho vay theo phương thức cho vay

Bảng 2.13 : Dự nợ hộ sản xuất theo phương thức cho vay

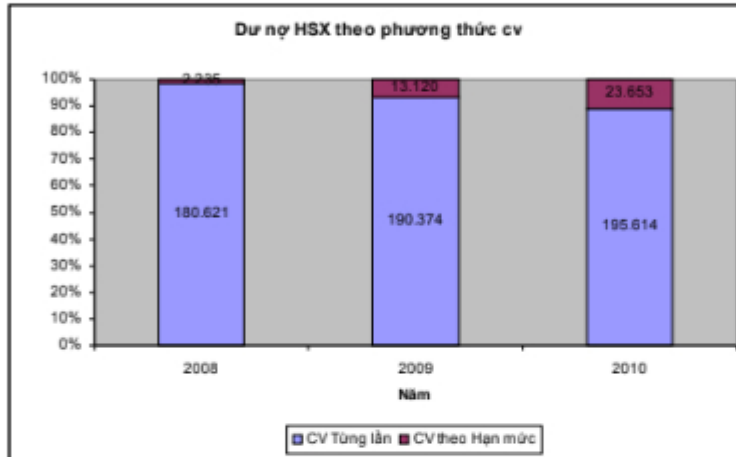
(ĐVT: triệu đồng)

Phương thức cho vay	2008		2009		2010	
	Dư nợ	Tỷ trọng	Dư nợ	Tỷ trọng	Dư nợ	Tỷ trọng
CV Từng lần	180.621	98,78	190.374	93,55	195.614	89,21
CV theo Hạn mức	2.235	1,22	13.120	6,45	23.653	10,79
Tổng dư nợ HSX	182.856	100	203.494	100	219.267	100

(Nguồn: NHNo&PTNT huyện Krông Ana)

Trong hoạt động cho vay của NHNo & PTNT Huyện Krông Ana thì cho vay từng lần là chủ yếu chiếm hơn 90% tỷ trọng dư nợ cho vay của toàn chi nhánh, cho vay hạn mức trong những năm gần đây cũng đã được chú trọng phát triển nhưng vẫn còn chiếm tỷ trọng thấp trong tổng dư nợ cho vay. Do khách hàng vay vốn là các hộ sản xuất đại đa số có trình độ thấp họ rất ngại tiếp xúc với các loại giấy tờ, tâm lý vay bao nhiêu lấy luôn không phải đi lại, gặp người này người

kia. Cho vay từng lần nhìn chung tiện cho khách hàng và ngân hàng nhưng với phương thức vay từng lần thì hiệu quả sử dụng vốn chưa cao. Do điều kiện kinh tế của huyện là huyện nông nghiệp, đối tượng cho vay chủ yếu của ngân hàng là hộ sản xuất, tính thời vụ ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động kinh doanh của ngân hàng, khi cho vay phải căn cứ vào mục đích cho vay để định kỳ hạn trả nợ cho hợp lý, vào mùa vụ khách hàng hộ vay tiền, trả tiền rất đông ( tháng 11 đến tháng 2 năm sau) có những tháng thì khách hàng giao dịch rất ít.



Hình 2.4 : Dự nợ hộ sản xuất theo phương thức cho vay

c) Dự nợ cho vay theo tài sản đảm bảo

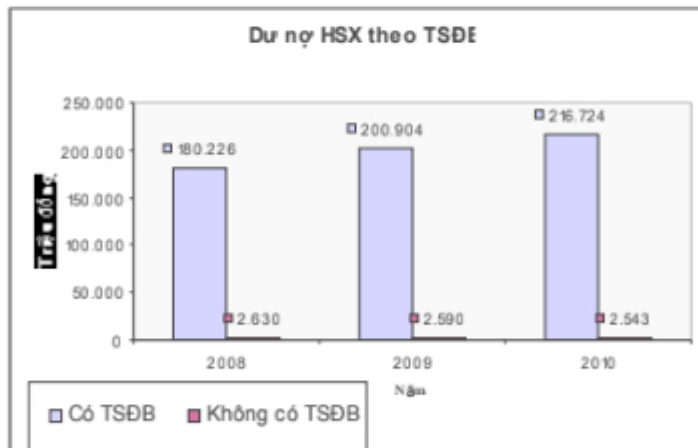
Bảng 2.14 : Dự nợ cho vay hộ sản xuất theo tài sản đảm bảo.

(ĐVT: triệu đồng)

Hộ sản xuất	Dư nợ 2008	Số KH	Dư nợ 2009	Số KH	Dư nợ 2010	Số KH	Dư nợ bq1 kh
Có TSĐB	180.226	5.97 9	200.90 4	3.290	216.72 4	6272	34,6
Không có TSĐB	2.630	367	2.590	360	2.543	356	7,14
Tổng dư nợ	182.856	6.34 6	203.49 4	6.350	219.26 7	6.62 8	33,08

(Nguồn: NHNo&PTNT huyện Krông Ana)

Tài sản đảm bảo là một trong những điều kiện trong hoạt động cho vay của ngân hàng. Tại NHNo&PTNT Huyện Krông Ana tài sản đảm bảo là vấn đề rất được chú trọng trong công tác cho vay. Gần như tất cả các khách hàng vay vốn ngân hàng đều có tài sản đảm bảo. Tài sản đảm bảo đảm bảo món vay có thể thu hồi được vốn khi khách hàng không trả nợ như đã thỏa thuận. Hoạt động cho vay hộ sản xuất trên địa bàn chủ yếu tập chung lĩnh vực nông nghiệp mà đây là lĩnh vực có rủi ro cao do phụ thuộc nhiều vào thời tiết khí hậu. Toàn cho nhánh tính đến 31/12/2010 có 6628 hộ sản xuất đang vay vốn tại ngân hàng có đến 6272 hộ vay vốn có tài sản đảm bảo chiếm 94,63%. Dư nợ hộ sản xuất có tài sản đảm bảo tăng qua các năm đến 31/12/2010 dư nợ hộ sản xuất có tài sản đảm bảo là 216.724 triệu đồng chiếm 98,78% tổng dư nợ cho vay hộ sản xuất, chỉ có 356 hộ vay vốn không có tài sản đảm bảo. Những hộ vay không có tài sản đảm bảo đó là những hộ vay vốn trong tổ vay vốn, đây là những hộ khó khăn, thuộc dạng chính sách, tổ vay vốn của đồng bào dân tộc. Đây là những đối tượng ngân hàng cố gắng duy trì và vận động rút bớt dư nợ cũng như hạn chế tối đa hoạt động cho vay.



Hình 2.5 : Dư nợ hộ sản xuất theo tài sản đảm bảo

### **2.2.2.3 Thực trạng chất lượng hoạt động cho vay đối với hộ sản xuất tại NHNo & PTNT huyện Krông Ana**

#### **a) Đánh giá của khách hàng về chất lượng hoạt động cho vay hộ sản xuất tại NHNo & PTNT Huyện Krông Ana**

Với 240 phiếu phát ra số phiếu thu lại là 240 phiếu hợp lệ. Với 100% phiếu hợp lệ tôi đã tiến hành xử lý các thông tin, số liệu kết quả thu được như sau:

Qua kết quả khảo sát thực tế về việc cho vay hộ sản xuất trên địa bàn huyện Krông Ana ta nhận thấy

Công tác tuyên truyền về hoạt động cho vay tại các thôn, xã chưa được thường xuyên. Địa điểm giao dịch chưa được thuận tiện đối với các xã vùng sâu, vùng xa của huyện như xã Durkmäl, BangAdrênh, ...

Mức cho vay trên một đơn vị diện tích sử dụng chưa được thỏa đáng

Ngoài ra trong việc giải quyết hồ sơ đôi khi còn quá nguyên tắc cứng nhắc.

Thái độ phục vụ và mức độ thành thạo của nhân viên ngân hàng thì được khách hàng đánh giá chưa cao.

Lãi suất cho vay sản xuất nông nghiệp như thế chưa được nhu mong muốn. Lãi suất cho vay tại chi nhánh có phần thấp hơn các ngân hàng khác nhưng người dân đến vay đều mong muốn vay với lãi suất thấp nên đa số bà con cho rằng lãi suất cho vay hợp lý chiếm 65% số phiếu trả lời. Trong thời kỳ kinh doanh ngày một khó như hiện nay thì việc cạnh tranh về lãi suất là điều không thể tránh khỏi vì thế việc điều chỉnh lãi suất làm sao không cao hơn các ngân hàng khác mà vẫn đảm bảo hoạt động kinh doanh có hiệu quả là điều chi nhánh cần quan tâm. Khi biết các ngân hàng khác điều chỉnh lãi suất hạ xuống chi nhánh cần nhanh chóng đề nghị lên ngân hàng cấp trên điều chỉnh một cách kịp thời để không làm mất lòng tin của bà con khi đến với chi nhánh.

Số bà con đến với ngân hàng lần hai, lần ba cũng chiếm tỷ lệ khá cao và hầu hết trong số họ đều trả lời nếu có nhu cầu về vốn sẽ vẫn chọn ngân hàng để giao dịch, đây là thuận lợi lớn để ngân hàng tiếp tục phát triển hoạt động cho vay đến với hộ sản xuất trên địa bàn huyện

Bảng 2.15: Kết quả khảo sát sự phản hồi về chất lượng hoạt động cho vay hộ sản xuất

Chỉ tiêu	Đánh giá thấp nhất của KH (người)	Đánh giá cao nhất của KH (người)	Đánh giá TB của khách hàng
Thái độ chan hòa của cán bộ tín dụng ( vui vẻ, nhiệt tình...)	1	5	3,39
Mức độ thông thạo của cán bộ tín dụng (làm nhanh, gọn, rõ ràng...)	2	5	3,24
Tính nguyên tắc của cán bộ tín dụng (xử lý hồ sơ, cứng nhắc...)	2	5	4,16
Thủ tục vay vốn đơn giản dễ hiểu	1	5	3,14
Thời gian từ khi bắt đầu lập hồ sơ đến khi giải ngân quá lâu	1	5	2,65
Địa điểm giao dịch thuận tiện	1	5	3,65
Công tác tuyên truyền về hoạt động tín dụng tại các thôn, xã thường xuyên	1	4	1,58
Lãi suất cho vay hợp lý	1	5	3,16
Mức cho vay trên diện tích sử dụng hợp lý	1	5	2,83
Thời hạn cho vay của ngân hàng hợp lý	2	5	3,68
Tổng số khách hàng điều tra	240	240	240

(Nguồn từ số liệu điều tra thực tế )

Về thủ tục hồ sơ vay vốn trong những năm gần đây với việc áp dụng chương trình IPCAPS vào năm 2008, những tiện ích cùng với công nghệ hiện đại do phần mềm đem lại đã làm giảm khoảng 30% thời gian giao dịch so với trước đây ở tất cả các nghiệp vụ. Trước đây khi làm thủ tục vay vốn tại ngân hàng, khách hàng sẽ phải trải qua nhiều khâu, từ làm hồ sơ vay vốn tại phòng tín dụng, làm thủ tục kế toán tại bộ phận kế toán, rồi mới được lấy vốn ở bộ phận kho quỹ, thì nay cũng nghiệp vụ đó, khách hàng chỉ việc thông qua 1 cán bộ tín dụng. Chính vì lẽ đó mà khi được hỏi về thủ tục vay

vốn và thời gian xử lý thủ tục hồ sơ tại ngân hàng thì có khoảng 70% giải quyết hồ sơ nhanh chóng, đây có thể nói là thành công của ngân hàng lộ trình thực hiện hiện đại hóa công nghệ ngân hàng, đem tới sự hài lòng cho khách hàng và ngày một củng cố niềm tin về chất lượng phục vụ cũng như những sản phẩm dịch vụ của ngân hàng. Tuy nhiên vẫn còn 20 % số hộ điều tra cho rằng thời gian xử lý hồ sơ còn bình thường và 10% cho rằng là chậm. Điều này là thực tế bởi hiện nay số lượng cán bộ tín dụng tại chi nhánh ít nhưng khối lượng công việc lại nhiều. Một cán bộ tín dụng phụ trách 1 đến 2 xã. Nhiều lúc khách hàng của các xã kéo đến vay vốn. Cùng một lúc một cán bộ tín dụng không thể xử lý hồ sơ một cách nhanh chóng được.

Thái độ phục vụ khách hàng cũng là điều mà bất cứ một doanh nghiệp nào cũng quan tâm. Nếu một công ty có nhân viên luôn luôn tận tụy với công việc và luôn niềm nở với khách hàng thì công ty đó ngày càng làm ăn có hiệu quả. Chính vì thế mà lãnh đạo chi nhánh ngân hàng nông nghiệp huyện Krông Ana luôn luôn nhắc nhở cán bộ công nhân viên của toàn chi nhánh phải làm tốt công tác với khách hàng vì làm được điều này cũng là một cách tiếp thị tốt hình ảnh của ngân hàng. Và đó cũng là lý do khách hàng sau khi trả nợ xong khi có nhu cầu vay nữa họ có chọn ngân hàng mình nữa hay không. Nhờ đó mà mỗi cán bộ công nhân viên luôn hiểu được vai trò của mình nên hoàn thành tốt mọi nhiệm vụ được giao. Do đó khi phỏng vấn về thái độ phục vụ của nhân viên thì có hơn 60% người trả lời phỏng vấn trả lời cán bộ tín dụng có thái độ chan hòa, vui vẻ, nhiệt tình. Và có 188(78%) người trả lời nếu có nhu cầu vay vốn họ sẽ chọn chi nhánh để vay nữa. Đây là một thành công lớn của chi nhánh. Phát huy những thành tích đã đạt được trong thời gian tới chi nhánh cần nâng cao nhận thức nhiều hơn nữa đối với cán bộ công nhân viên bởi thái độ nhiệt tình vui vẻ sẽ tạo được mối quan hệ ngày càng tốt đẹp với khách hàng, thu hút nhiều khách hàng sử dụng sản phẩm dịch vụ của ngân hàng.

Về mục đích sử dụng vốn: bà con vay vốn với nhiều mục đích khác nhau như chăn nuôi 48 người (20%), tiêu dùng gia đình 35 người (14,6%), chăm sóc cà phê 98 người (40,8%), chăm sóc lúa 41 người (17,1%), nhu cầu khác 18 người (7,5%), chăm sóc cà phê, chăn nuôi, chăm sóc lúa là những ngành được bà con vay vốn để phát triển nhiều nhất đây là những ngành thế mạnh của huyện nhà đem lại lợi nhuận và phát triển ổn định trên địa bàn huyện, chi nhánh cần chú trọng mở rộng vào các đối tượng này. Do đó, trong thời gian tới chi nhánh cần tạo điều kiện nhiều hơn nữa trong việc giúp đỡ bà con để bà con phục vụ sản xuất ngày càng hiệu quả hơn. Góp phần thay đổi bộ mặt nông thôn, góp phần vào sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước.

Trên đây là một số ý kiến được thu thập từ việc điều tra các hộ sản xuất nông nghiệp trên địa bàn huyện Krông Ana. Mặc dù ngân hàng đã đạt được một số thành tựu đáng kể nhưng bên cạnh đó vẫn còn một số mặt tồn tại. Vì thế trong thời gian tới ngân hàng cần đưa ra các giải pháp ngày càng thực thi hơn nữa để đáp ứng tốt hơn nhu cầu của khách hàng.

*b) Tình hình nợ quá hạn cho vay hộ sản xuất tại NHNo & PTNT Huyện Krông Ana*

Bảng 2.16 : Cơ cấu nợ xấu trong hoạt động cho vay của chi nhánh  
(ĐVT : triệu đồng, %)

Chi tiêu	Năm 2008		Năm 2009		Năm 2010	
	Số tiền	Tỷ lệ	Số tiền	Tỷ lệ	Số tiền	Tỷ lệ
Nhóm 3	3.558	68	1.027	65	815	60
Nhóm 4	1.308	25	442,4	28	475,65	35
Nhóm 5	576	7	110,6	7	67,95	5
Tổng	5.232	100	1.580	100	1.359	100

(Nguồn: NHNo&PTNT huyện Krông Ana)

Trong cơ cấu nợ xấu năm 2010, nợ nhóm 3 là 815 triệu, chiếm tỷ trọng 60% trên tổng nợ xấu, nợ nhóm 4 là 475,65 triệu, chiếm tỷ trọng 35% trên tổng nợ xấu, nợ nhóm 5 là 67,95 triệu, chiếm tỷ trọng 5% trên tổng nợ xấu. Như vậy, nợ xấu của ngân hàng chủ yếu rơi vào nhóm 3 (nhóm nợ

dưới tiêu chuẩn cần chú ý). Đây chính là nguy cơ tiềm ẩn rủi ro, đe dọa đến chất lượng của các khoản cho vay, ảnh hưởng đến việc phát triển hoạt động cho vay của ngân hàng. Trong những năm qua công tác cho vay đã được ban lãnh đạo của chi nhánh hết sức quan tâm, vấn đề nợ xấu, nợ quá hạn đã được hạn chế một cách tối đa, với những món nợ khó đòi trên 365 ngày được chi nhánh chú trọng trích lập dự phòng rủi ro và xử lý dứt điểm. Đây là bài học kinh nghiệm về chất lượng đối với ngân hàng trong hoạt động tín dụng, từ đó giúp ngân hàng khẳng định được tầm quan trọng của việc nâng chất lượng công tác thẩm định, xét duyệt cho vay các dự án cũng như có hướng giải quyết các khoản nợ này nhằm gia tăng nâng cao chất lượng của hoạt động tín dụng ngân hàng

Bảng 2.17 : Dư nợ quá hạn cho vay hộ sản xuất.

(Đơn vị: Triệu đồng)

Chi Tiêu \ Năm	2008	2009	2010
Tổng dư nợ HSX	182.856	203.494	219.267
Dư nợ quá hạn HSX	4.670	1.445	1.293
Tỷ lệ nợ quá hạn	2.57%	0.71%	0.59%

(Nguồn: NHNo&PTNT huyện Krông Ana)

Bên cạnh đó trong những năm qua NHNo&PTNT Krông Ana không những tăng cường mở rộng hoạt động cho vay mà còn tích cực làm tốt công tác lựa chọn khách hàng, quản lý, giám sát nguồn vốn, nâng cao chất lượng cho vay. Bên cạnh đó các cán bộ công nhân viên của Ngân hàng cũng liên tục được tập huấn nghiệp vụ nâng cao trình độ chuyên môn. Bằng việc thực hiện một cách đồng bộ và hiệu quả công việc trong năm 2010, nợ quá hạn hộ sản xuất giảm đáng kể, chỉ chiếm tỷ lệ rất nhỏ 0.59%. Đây là điều kiện thuận lợi để chi nhánh tiếp tục đẩy mạnh, phát triển hoạt động cho vay đến hộ sản xuất trên địa bàn huyện.





Hình 2.6 : Dư nợ quá hạn hộ sản xuất

Nợ quá hạn của chi nhánh trong những năm qua đã có kết quả tốt nợ quá hạn hộ sản xuất chiếm 0,59% có nhiều nguyên nhân cơ bản nhưng quan trọng nhất đó là do trong năm 2007 tại chi nhánh có sự thay đổi lớn trong ban lãnh đạo của cơ quan. Giám đốc điều hành của cơ quan là cán bộ giỏi của chi nhánh đã có thời gian làm việc tại chi nhánh hơn 20 năm, sau khi tiếp quản công việc với kinh nghiệm thực tế tại địa phương giám đốc đã đưa ra những định hướng sát với thực tế của địa phương, trong nhân sự của cơ quan đã bố trí đúng người đúng việc phát huy tốt năng lực của nhân viên..

Bên cạnh đó tỷ lệ nợ quá hạn HSX giảm do từ năm 2006 trên địa bàn huyện có sự hoạt động của Ngân hàng chính sách xã hội, các hộ sản xuất thuộc hộ nghèo, gia đình chính sách,... cần vốn phát triển đã được ngân hàng chính sách cho vay giảm được một lượng lớn hộ sản xuất vay vốn có nguy cơ quá hạn, ban giám đốc cũng đẩy mạnh đưa tài sản đảm bảo là điều kiện cần thiết khi giải quyết cho vay điều này đã hạn chế rất tốt vấn đề nợ quá hạn phát sinh.

## 2.3 ĐÁNH GIÁ CHUNG VỀ HOẠT ĐỘNG CHO VAY HỘ SẢN XUẤT TẠI NHNo&PTNT HUYỆN KRÔNG ANA

### 2.3.1 Kết quả đạt được

- Kết quả nổi bật là dư nợ cho vay HSX ngày càng tăng và duy trì ở mức cao, đáp ứng kịp thời nhu cầu vốn cho HSX. Tăng thu nhập cho HSX giải quyết công ăn việc làm cho lao động trên địa bàn huyện, góp phần nâng cao đời sống sinh hoạt của người dân.

- Thu nhập từ lãi vay đối với hoạt động cho vay HSX chiếm gần 90% thu nhập của ngân hàng tính đến 31/12/2010

- Tỷ lệ nợ quá hạn của ngân hàng thấp trong nhiều năm so với chi nhánh khác, tỷ lệ NQH chung chi trên dưới 1 %, tỷ lệ NQH hộ sản xuất trung bình khoảng 0.57%, trong khi dư nợ cho vay không ngừng mở rộng.

-Hoạt động cho vay HSX giúp ngân hàng vừa mở rộng được thị phần vừa phát triển được các dịch vụ ngân hàng khác, nâng cao uy tín và cạnh tranh của ngân hàng.

- Chi nhánh thực hiện chủ trương chính sách Tam nông của Đảng và Nhà Nước, đã thực hiện chủ trương mở rộng cho vay HSX của NHNo&PTNT Việt Nam.

### **2.3.2 Một số tồn tại**

+ Nợ quá hạn tuy số tương đối ở mức thấp 0,59%/tổng dư nợ, nhưng số tuyệt đối vẫn còn ở mức cao. Đến 31/12/2010 tổng số 9.698 triệu (ngoại bảng 8.339 triệu, nợ quá hạn 1.359 triệu).

+ Hiện tại NHNo&PTNT Krông Ana đã phục vụ được khoảng hơn 30% tổng số hộ trên toàn huyện. Như vậy còn khoảng hơn 60% số hộ sản xuất trên địa bàn chưa tiếp cận được với vốn vay Ngân hàng, nhu cầu về vốn sản xuất của các hộ còn rất lớn.

+ Tín dụng tăng trưởng đều nhưng nhìn chung cho vay còn phụ thuộc quá lớn vào nguồn vốn cấp trên.

+ Công tác huy động nguồn vốn ở Ngân hàng Huyện Krông Ana còn gặp nhiều khó khăn vì huyện Krông Ana gần trung tâm TP Buôn Ma Thuột hơn 30 km, lãi suất huy động của NHNo& PTNT chưa linh hoạt như các NHTMCP nên rất khó thu hút được khách hàng tiềm năng.

+ Chưa có sự liên kết chặt chẽ giữa Ngân hàng và UBND các xã, phường, thị trấn với các tổ chức kinh tế xã hội như Hội nông dân, Hội cựu chiến binh, ....

+ Đặc thù của ngân hàng cho vay nông nghiệp mà đối tượng chủ yếu là hộ sản xuất, thời gian cho vay phải phù hợp với con giống, cây trồng nên ngân hàng gặp khó khăn trong lúc mùa vụ hộ vay ra trả vào rất đông (tháng 11 đến tháng 2 năm sau) có những tháng thì khách hàng giao dịch rất ít).

+ Phương thức cho vay của ngân hàng đối với HSX hiện nay vẫn chỉ là cho vay từng lần, cho vay theo hạn mức, cho vay theo dự án,... chưa được áp dụng nhiều trong hoạt động cho vay của chi nhánh

+ Trong cho vay một số cán bộ do trình độ chuyên môn yếu, học trái ngành trái nghề nhưng lại ít nghiên cứu tài liệu, ít học hỏi những đồng nghiệp đi trước, bên cạnh đó vẫn còn một số ít cán bộ tín dụng còn tình trạng gây phiền hà, gây khó dễ cho khách hàng, trả lời khách hàng không dứt khoát.

+ Số lượng hộ vay vốn nhiều, cán bộ ngân hàng còn hạn chế đã gây nên tình trạng làn quá tải trong bộ phận phòng ban, nếu không giải quyết được sẽ làm ảnh hưởng đến chất lượng công việc, nhất là cán bộ tín dụng số lượng các khoản vay lớn dẫn đến việc thẩm định không đầy đủ từ đó ra quyết định cấp tín dụng không chính xác, việc kiểm soát được khoản vay, không theo dõi được việc sử dụng tiền vay của khách hàng sẽ dẫn đến chất lượng cho vay hạn chế khối lượng công việc nhiều còn ảnh hưởng đến sức khỏe của cán bộ công nhân viên

### **2.3.3 Nguyên nhân vướng mắc**

#### **2.3.3.1 Từ phía Nhà nước**

+ Nhà nước chưa có chính sách giá cả, cũng như việc tìm đầu ra cho các sản phẩm hàng hóa trong lĩnh vực nông nghiệp và nông thôn.

+ Các chương trình tín dụng ưu đãi của Nhà nước đối với hộ sản xuất tương đối nhiều song công tác chỉ đạo để các chương trình này thực sự đi vào thực tiễn thì còn nhiều bất cập. (chính sách hỗ trợ lãi suất 4% của nhà nước cho những đối tượng vay vốn phục vụ nhu cầu sản xuất nông nghiệp nông thôn nhưng thực ra chính sách này người dân không tiếp cận được như cho vay chăn nuôi, trồng trọt,.. thì mua thức ăn, dịch vụ thú y, phân bón,... phải có hóa đơn thuế giá trị gia tăng thì phần này gần như tất cả các hộ sản xuất không có).

#### **2.3.3.2 Từ phía Ngân hàng**

Thủ tục cho vay vẫn còn phức tạp, các món vay nhỏ lẻ, ngân hàng chưa linh hoạt mà vẫn áp dụng đúng như các món vay lớn như thủ tục vay phải có phương án sản xuất kinh doanh, phải có tài sản đảm bảo như giấy chứng nhận QSH đất... dẫn đến các món vay nhỏ lẻ dưới 10 triệu đồng cũng gặp nhiều khó khăn khi khách hàng muốn vay vốn. Điều này đã gây ảnh hưởng lớn đến quá trình sản xuất kinh doanh của khách hàng, vì khi họ cần vốn nhanh để đáp ứng kịp thời nhu cầu đầu tư trong sản xuất, chăn nuôi mà không có vốn thì họ sẽ mất cơ hội đầu tư, kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh sẽ ngưng trệ, có khi mất vốn. Mặt khác, các mô hình kinh tế như trang trại, ngành nghề phi nông nghiệp là các mô hình kinh tế tiên tiến có tính đặc trưng cho sản xuất hàng hóa lớn vẫn chưa được Ngân hàng nông nghiệp có cơ chế cho vay linh hoạt nên dư nợ cho đối tượng này rất ít. Điều này cũng ảnh hưởng không nhỏ đến hiệu quả kinh doanh của Ngân hàng.

Bên cạnh đó, vấn đề tài sản đảm bảo cho món vay cũng khá rườm rà. Khi khách hàng muốn vay với số tiền trên 30 triệu đồng với khách hàng giao dịch lần đầu thì ngân hàng bắt buộc phải có tài sản đảm bảo. Nếu là đất thì

phải có giấy chứng nhận quyền sử dụng đất, nếu là nhà cửa thì phải có giấy chứng nhận quyền sở hữu. Trong khi đó việc cấp hai loại giấy này ở nông thôn còn hạn chế, tài sản đem thế chấp Ngân hàng phải qua công chứng và phải trả phí, mà muốn công chứng được thì người dân phải lên trung tâm huyện, mất thời gian cán bộ phòng tài nguyên, công chứng, ... kiểm tra xác minh như vậy phải tốn kém về tiền lại phải tốn nhiều thời gian mới làm xong thủ tục công chứng. Điều này đã làm cho người dân hạn chế đến vay vốn tại ngân hàng, mặc dù họ vẫn có nhu cầu. Đây cũng là vấn đề mà Ngân hàng nông nghiệp và các cấp chính quyền cần xem xét để tạo điều kiện cho người dân có nhu cầu được vay vốn ngân hàng.

Phương thức cho vay của Ngân hàng nông nghiệp hiện nay chủ yếu vẫn là cho vay từng lần, ít áp dụng phương pháp cho vay theo dự án, theo hạn mức.... Mặt khác, sản phẩm tín dụng của NHNo&PTNT huyện Krông Ana chủ yếu là sản phẩm truyền thống như cho vay chủ yếu là HSX, vay phục vụ đời sống, vay bổ sung vốn lưu động, vì thế chưa đáp ứng được các mục đích vay vốn đa dạng của khách hàng theo xu hướng ngày càng phát triển theo hướng công nghiệp hóa, hiện đại hóa. Đối với mô hình kinh tế gia đình với quy mô lớn như trang trại, ...việc cho vay cũng giống như kinh tế hộ, thế nhưng ngân hàng chưa có giải pháp đầu tư tín dụng theo mô hình khép kín từ cơ sở hạ tầng đến chi phí sản xuất để phát triển các loại hình này.

Cơ chế lãi suất còn xơ cứng, thiếu linh hoạt: Chính sách lãi suất của NHNo&PTNT huyện Krông Ana chưa thực sự chủ động mà còn phải phụ thuộc vào lãi suất chung của NHNo&PTNT cấp trên, áp dụng mức lãi suất cứng nhắc cho tất cả các đối tượng mà không có chính sách ưu đãi riêng cho khách hàng truyền thống hay các đối tượng sản xuất kinh doanh thuộc khu vực nông thôn, sản xuất nông nghiệp như huyện Krông Ana. Trong khi đó, trên địa bàn huyện Krông Ana, có các ngân hàng khác cạnh tranh như ngân hàng chính sách xã hội, quỹ tín dụng nhân dân, các ngân hàng thương mại cổ phần tại thành phố Buôn Ma Thuột xuống tiếp cận khách hàng mục tiêu

với mặt bằng lãi suất hấp dẫn hơn NHNo& PTNT mà thủ tục lại đơn giản. Điều này làm cho tâm lý người dân đắn đo khi đến vay Ngân hàng nông nghiệp, như vậy nếu không có cơ chế lãi suất phù hợp thì việc phát triển hoạt động cho vay tại Chi nhánh sẽ gặp khó khăn.

Những hạn chế trong công tác hoạch định chính sách cho vay, tổ chức bộ máy tín dụng và chất lượng đội ngũ cán bộ tín dụng như 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 về các lĩnh vực kinh tế khác, do đó khi thực hiện công việc thẩm định còn lo ngại vì quy trình tín dụng tuân theo quy định chung của ngành nhưng cần phải biết linh hoạt, sáng tạo cho phù hợp với từng món vay cụ thể. Khả năng tư vấn và thẩm định các khoản vay trung ,dài hạn và cho vay theo dự án còn nhiều hạn chế. Thông thường các khoản vay này chủ yếu dựa vào việc nắm giữ tài sản thế chấp, cầm cố.

Qua bảng điều tra khách hàng vay vốn tại NHNo Huyện Krông Ana thì hầu hết khách hàng cho rằng chi nhánh rất ít tuyên truyền về hoạt động cho vay đến từng thôn bản. Trong quá trình cho vay, đơn vị vẫn còn theo cách cho vay cũ, chưa chủ động tìm kiếm khách hàng vay vốn mà cán bộ tín dụng chỉ ở tại cơ quan rồi chờ khách hàng đến vay là chính.

Đối tượng vay còn đơn điệu, món vay nhỏ lẻ: Một cách nghĩ trở thành thói quen đối với ngân hàng là chỉ tập trung vào cho vay khách hàng là hộ sản xuất và cho vay tiêu dùng đối với cán bộ có nguồn thu nhập ổn định. Mà những khách hàng này thường có nhu cầu vốn thấp, mặc dù có nhiều món vay nhưng tổng dư nợ vẫn không đáng kể. Như vậy, để quy mô tín dụng tăng nhanh hơn thì các cán bộ tín dụng phải tìm kiếm những khách hàng có nhu cầu và tư vấn về các dự án phù hợp với việc triển khai chương trình kinh tế địa phương nhằm phát triển các mô hình kinh tế mới như: kinh tế trang trại, làng nghề truyền thống... Với những dự án này, nếu thực thi được thì nguồn vốn đầu tư rất cao. Một mặt là giải quyết công ăn việc làm, tăng thu nhập cho người dân địa phương, mặt khác tăng trưởng dư nợ tại Chi nhánh.

Hệ thống thông tin chưa rõ ràng, thiếu chính xác: Như đã nói ở trên, đa số khách hàng có nhu cầu vay vốn đều tự tìm đến ngân hàng, chứ số khách hàng do cán bộ tín dụng tìm kiếm là rất ít. Vì vậy, khi quyết định cho vay thì ngân hàng phụ thuộc vào nguồn thông tin do khách hàng cung cấp là chủ yếu. Trong khi đó, các thông tin mà khách hàng cung cấp cho ngân hàng đa số là thông tin không đầy đủ, thiếu chính xác, không thực sự tin cậy. Chi nhánh chưa thực sự chú trọng đến công tác Marketing, công tác tuyên truyền, quảng bá hình ảnh ngân hàng còn nhiều hạn chế, chưa chú trọng thường xuyên, đối tượng tuyên truyền chưa đa dạng phong phú mà đây là công cụ rất quan trọng trong việc quản lý hoạt động tín dụng trong nền kinh tế thị trường.

Mối quan hệ giữa ngân hàng nông nghiệp với các cơ quan ban ngành tại địa phương còn hạn chế: Mặc dù mối quan hệ đã được thiết lập qua nhiều năm nhưng hiệu quả còn rất thấp. Ngân hàng chưa thực sự gắn bó chặt chẽ với các cấp chính quyền địa phương trong việc bám sát các mục tiêu định hướng phát triển kinh tế địa phương của UBND tỉnh tỉnh Đắk Lắk cũng như của UNND huyện Krông Ana.

### **2.3.3.3. Nhân tố khách hàng:**

Do hoạt động tại địa bàn nông thôn miền núi, phần lớn khách hàng là hộ sản xuất và cá thể nên các khách hàng này cũng có những đặc thù riêng ảnh hưởng đến hoạt động tín dụng tại NHNo&PTNT huyện Krông Ana.

Trình độ dân trí của khách hàng còn thấp: là đơn vị kinh doanh trên địa bàn nông thôn miền núi, hầu hết khách hàng là người dân địa phương nên trình độ dân trí còn hạn chế. Vì vậy việc lập kế hoạch vay vốn, tính toán cách làm ăn, việc lên kế hoạch vay và trả nợ chưa được thực hiện tốt. Việc ứng dụng khoa học kỹ thuật vào sản xuất nông nghiệp nhằm nhằm nâng cao sản lượng, chất lượng cây trồng vật nuôi vẫn còn hạn chế, chưa tăng thu nhập cho người dân.

Tâm lý khách hàng: Nhiều người dân vẫn còn tâm lý ỷ lại trông chờ vào các vào chủ trương, chính sách hỗ trợ của Nhà nước. Vì vậy khi vay

được vốn ngân hàng thì tìm cách dây dưa không chịu trả nợ, chờ đợi Nhà nước khoan nợ, xóa nợ. Đây cũng là khó khăn mà cán bộ tín dụng rất ngại cho vay, ảnh hưởng đến việc mở rộng quy mô tín dụng.

Các khách hàng mới, khách hàng tiềm năng muốn vay vốn hầu hết ngại đến ngân hàng, họ không hiểu biết cách thức vay như thế nào? Cần điều kiện gì?...mới được vay vốn. Nếu như ngân hàng không hướng dẫn tận tình chu đáo và các cơ quan ban ngành không giúp đỡ thì cho dù họ có nhu cầu thì vẫn không vay được vốn ngân hàng.

Theo quy định của NHNo&PTNT Việt nam thì bên cạnh việc tăng dư nợ, cho vay hộ sản xuất được chú trọng phát triển nhiều mặt như mở rộng đối tượng cho vay tới các nhu cầu vay đời sống, tiêu dùng, nâng mức vay không phải thế chấp tài sản đối với hộ sản xuất lên 50 triệu đồng cho hộ sản xuất hàng hóa và trang trại lên 200 triệu đồng, hộ nuôi trồng giống thủy sản 500 triệu đồng... nhưng họ phải nộp vào ngân hàng bản chính giấy chứng nhận quyền sử dụng đất. Mà người dân địa phương lại không muốn đem tài sản này để nộp vào ngân hàng, họ xem việc này quá quan trọng, nếu như đem nộp ngân hàng thì xen như tài sản không còn của mình nữa. Từ những suy nghĩ này làm cho nguồn vốn ngân hàng khó đến được đến các khách hàng.

Nhiều khách hàng mặc dù có tài sản nhà cửa, đất đai, nhưng họ chưa có giấy chứng nhận quyền sở hữu. Khi họ có nhu cầu vay thì ngân hàng lại yêu cầu phải có giấy chứng nhận quyền sở hữu và phải qua công chứng đối với những vốn vay lớn phải thế chấp tài sản. Với yêu cầu thì quả là khó khăn để khách hàng thực hiện được.

Mức thu nhập bình quân đầu người quá thấp: Với khu vực nông thôn miền núi hiện nay như ở Krông Ana thu nhập bình quân của người dân còn thấp, chủ yếu là sản xuất nông nghiệp đều này phụ thuộc nhiều vào thời tiết tự nhiên, yếu tố mùa vụ, rủi ro cao, đây cũng là điều gây ra khó khăn cho ngân hàng trong việc mở rộng và nâng cao chất lượng tín dụng đối với hộ sản xuất nông nghiệp trên địa bàn huyện.



Việc lập và xây dựng phương án kinh doanh để vay vốn của người dân còn hạn chế. Theo nguyên tắc vay vốn thì việc lập hồ sơ và thẩm định hồ sơ phải hoàn toàn độc lập nhau. Tức là người vay vốn phải chịu trách nhiệm lập và xây dựng phương án vay vốn, ngân hàng chịu trách nhiệm thẩm định và xét duyệt cho vay. Thực tế hiện nay, lĩnh vực nông nghiệp và nông thôn có rất nhiều đối tượng vay vốn khác nhau. Mỗi đối tượng sản xuất kinh doanh lại có phương án, dự án khác nhau, mà phần lớn người dân không thể tự mình xây dựng phương án, dự án theo đúng mẫu quy định. Chính điều này đã tạo cho tâm lý ngại tiếp cận nguồn vốn ngân hàng. Họ cho rằng để được vay vốn ngân hàng là vượt ngoài khả năng của họ. Do đó việc mở rộng vay vốn còn gặp nhiều trở ngại.

### **Kết luận chương 2**

Trong chương này học viên đã phân tích được tình hình kinh tế chính trị tại huyện Krông Ana, thực trạng về phát triển hoạt động cho vay hộ sản xuất tại NHNo&PTNT huyện Krông Ana trong thời gian (2008-2010). Đồng thời chỉ ra được những nguyên nhân ảnh hưởng đến hoạt động cho vay tại đơn vị là do nhiều phía. Các nguyên nhân được đề cập trên đây là cơ sở để luận văn đưa ra những giải pháp và kiến nghị nhằm phát triển hoạt động cho vay hộ sản xuất tại NHNo& PTNT chi nhánh huyện Krông Ana.

### CHƯƠNG 3

## GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN CHO VAY HỘ SẢN XUẤT TẠI NHNo&PTNT HUYỆN KRÔNG ANA

### 3.1. ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN KINH TẾ HỘ Ở KRÔNG ANA TRONG THỜI GIAN TỚI

+ Phát triển kinh tế nông nghiệp nông thôn theo hướng công nghiệp hóa gắn với sản xuất hàng hóa, hình thành vùng chuyên canh cây nông nghiệp có năng suất, chất lượng, hiệu quả và sức cạnh tranh cao, giải quyết tốt vấn đề nông nghiệp-nông dân- nông thôn, tập trung phát triển nông nghiệp, gắn sản xuất với chế biến nâng cao chất lượng hàng hóa, đáp ứng nhu cầu xuất khẩu và đáp ứng nhu cầu tiêu dùng của dân cư trong huyện, tiếp tục nâng cao năng suất, chất lượng sản phẩm hàng hóa các loại cây công nghiệp có lợi thế như cà phê, ca cao, hồ tiêu... Phát triển chăn nuôi theo hướng công nghiệp, phát triển lâm nghiệp theo hướng xã hội hóa toàn diện, bền vững. Phát triển kinh tế nông hộ, kinh tế trang trại, mở rộng quy mô đầu tư, phát huy lợi thế về nguồn thức ăn, đồng cỏ để phát triển đàn gia súc, gia cầm, ong mật, nuôi cá,...

+ Phát triển ngành công nghiệp tiểu thủ công nghiệp: Phát huy tối đa tiềm năng, lợi thế phát triển công nghiệp, tiểu thủ công nghiệp với tốc độ hợp lý và bền vững, tạo động lực quan trọng thúc đẩy công nghiệp hóa, hiện đại hóa nông nghiệp nông thôn. Phát triển ngành công nghiệp – tiểu thủ công nghiệp có giá trị cao, ưu tiên phát triển ngành công nghiệp chế biến các sản phẩm từ nông nghiệp và các ngành sản phẩm phục vụ lại phát triển sản xuất nông nghiệp và chăn nuôi.

+ Phát triển mạnh và nâng cao chất lượng các ngành dịch vụ chú trọng đầu tư và phát triển các ngành dịch vụ có tiềm năng.

+ Đầu tư xây dựng cơ cấu hạ tầng kinh tế - xã hội.

+ Về chỉ tiêu kinh tế: giá trị sản xuất tăng trưởng hàng năm 11-12% trong đó nông nghiệp tăng 7,5%, công nghiệp xây dựng tăng 18,2%, thương

mại dịch vụ tăng 12,6%. Tổng giá trị sản xuất đạt 1.227.376 triệu đồng trong đó nông nghiệp 633.746 triệu đồng, công nghiệp –xây dựng 287.750 triệu đồng, thương mại-dịch vụ 305.880 triệu đồng. Cơ cấu kinh tế nông nghiệp 50,2%, công nghiệp xây dựng 25,8%, thương mại dịch vụ 24%. Giá trị sản xuất bình quân đầu người đạt 15 triệu đồng. Diện tích gieo trồng cây hàng năm là 15.400 ha, diện tích cây trồng cây lâu năm là 11.887 ha, sản lượng lương thực cây có hạt đạt 89.000 tấn.

### 3.2 ĐỊNH HƯỚNG VÀ MỤC TIÊU PHÁT TRIỂN CỦA NHNo &PTNT VIỆT NAM TRONG CHO VAY HỘ SẢN XUẤT

Định hướng phát triển của NHNo&PTNT Việt Nam giai đoạn 2001-2020 đã được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt tại Quyết định số 161/2001/QĐ-TTg ngày 23/10/2001 với mục tiêu tổng quát:

NHNo &PTNT phải thực sự trở thành lực lượng chủ đạo và chủ lực trong vai trò cấp tín dụng cho phát triển kinh tế hộ sản xuất. Áp dụng công nghệ thông tin hiện đại, cung cấp các dịch vụ tiện ích, thuận lợi đến mọi loại hình vay vốn.

Phát triển dịch vụ ngân hàng nhắm tới đối tượng khách hàng hộ sản xuất.

Tập chung nâng cao chất lượng tín dụng và mở rộng tín dụng đối với hộ sản xuất và doanh nghiệp tư nhân.

Thường xuyên nghiên cứu và bổ sung quy trình nghiệp vụ theo hướng đơn giản, thuận tiện và giảm thiểu thủ tục giúp các hộ sản xuất tiếp cận với nguồn vốn của ngân hàng nông nghiệp một cách dễ dàng hơn.

Giữ vững nhóm khách hàng hộ sản xuất, phát triển khách hàng có thu nhập trung bình trở lên, đây là khách hàng truyền thống vừa là khách hàng tiềm năng, mở rộng và phát triển mạnh mẽ trong tương lai.

### 3.3. PHƯƠNG HƯỚNG VÀ MỤC TIÊU PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG CHO VAY HỘ SẢN XUẤT CỦA NHNo&PTNT HUYỆN KRÔNG ANA

+ Tiếp tục phát huy vai trò chủ lực trong đầu tư cho vay. Chú trọng đầu tư cho vay cho phát triển nông nghiệp, nông thôn và nông dân (chính

sách tam nông). Lấy nông thôn làm thị trường mục tiêu, nông nghiệp là đối tượng đầu tư. Nông dân là khách hàng truyền thống. Kết hợp đầu tư các đối tượng là doanh nghiệp vừa và nhỏ và những hộ kinh doanh là khách hàng vay uy tín truyền thống.

+ Tăng trưởng tín dụng phải có chọn lọc phương án, dự án của từng khách hàng sao cho có hiệu quả nhất. Tránh đầu tư tràn lan, kém hiệu quả dẫn đến thất thoát vốn. Trên cơ sở cơ cấu hợp lý lãi suất cho vay để đảm bảo mục tiêu tài chính.

### 3.4. MỘT SỐ GIẢI PHÁP CƠ BẢN PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG CHO VAY HỘ SẢN XUẤT TẠI NHNo&PTNT HUYỆN KRÔNG ANA

Để thực hiện các phương hướng và mục tiêu phát triển hoạt động cho vay hộ sản xuất của Ngân hàng đã đề ra ở mục trên, một số giải pháp cơ bản nhằm phát triển hoạt động cho vay hộ sản xuất trên địa bàn của huyện Krông Ana của NHNo&PTNT Huyện Krông Ana trong thời gian tới được đề xuất như sau:

#### 3.4.1. Giải pháp đẩy mạnh hoạt động cho vay hộ sản xuất

Với quan điểm: *Nông thôn là thị trường cho vay, nông nghiệp là đối tượng cho vay, nông dân là khách hàng chủ yếu*, một số giải pháp để tiếp tục phát triển hoạt động cho vay tại NHNo&PTNT Huyện Krông Ana.

##### 3.4.1.1. Xây dựng chiến lược cho vay đối với khách hàng hộ sản xuất.

Nếu đã xác định nông thôn là thị trường chủ đạo thì việc xây dựng một chiến lược dài hạn đối với thị trường này là hết sức cần thiết. Do hoạt động ngân hàng không thể thoát ly khỏi những hoạt động kinh tế diễn ra trên địa bàn, nhất là trong lĩnh vực nông nghiệp việc phát triển kinh tế trên địa bàn huyện đòi hỏi cần phải có quy hoạch các vùng, các xã, các tiểu vùng sản xuất tập trung với các chương trình, dự án kinh tế có tính khả thi. Vì vậy, chiến lược này cần phải bám sát vào các chủ trương, định hướng, chương trình, mục tiêu phát triển kinh tế của tỉnh đối với kinh tế huyện.

Điều này sẽ góp phần tích cực tới việc mở rộng và nâng cao chất lượng, hiệu quả hoạt động cho vay của ngân hàng như: đem lại cho ngân hàng những giải pháp huy động hoặc thúc đẩy việc cho vay những dự án có lợi nhuận cao, thời gian thu hồi vốn nhanh, từ đó, giảm thiểu rủi ro trong hoạt động tín dụng. Ngoài việc bám sát các định hướng, chương trình, mục tiêu phát triển kinh tế của huyện, nội dung chiến lược phát triển hoạt động cho vay hộ sản xuất của ngân hàng cần phải thể hiện rõ:

- Sự cân đối giữa nguồn huy động và cho vay, cân đối giữa cho vay ngắn hạn và cho vay trung hạn phục vụ phát triển kinh tế nông thôn.

- Xây dựng chính sách về sản phẩm huy động và cho vay đa dạng với lãi suất linh hoạt, phù hợp với thị trường mục tiêu.

- Xác định những điều kiện, nguyên tắc, đối tượng vay vốn đối với hộ sản xuất. Từ đó, xây dựng chiến lược khuyến khích trương, tuyên truyền phù hợp đến người dân.

- Xác định rõ hiệu quả ngân hàng và hiệu quả xã hội có mối quan hệ mật thiết với nhau. Vì vậy, việc phát triển hoạt động cho vay phải có trọng điểm, có địa chỉ, hiệu quả của dự án phải là tiêu chí hàng đầu trong quyết định cho vay.

#### ***3.4.1.2 Xác định và lựa chọn đối tượng ưu tiên đầu tư***

Ngân hàng cần phải tích cực phối hợp với các ngành chức năng trên địa bàn đi sâu, nghiên cứu, sắp xếp, phân loại hộ, tổng hợp các dự án xin vay vốn, trên cơ sở đó, chọn lọc các dự án có hiệu quả để có thể cho vay. Có như vậy, công tác cho vay mới phát huy hiệu quả, chất lượng và đảm bảo an toàn về vốn cho ngân hàng. Trong thời gian tới, ngân hàng cần tập trung vốn đầu tư vào

Các đối tượng kinh doanh có hiệu quả, các ngành nghề truyền thống của địa phương: đầu tư cho trồng cây công nghiệp như cà phê, ca cao, điều, tiêu đây là những cây trồng chủ lực phù hợp với thổ nhưỡng của huyện, nuôi bò thịt, các dự án khai thác và sản xuất vật liệu xây dựng như khai thác cát, gạch, các mô hình nông lâm kết hợp nhằm phát huy lợi thế tự nhiên sẵn

có tại địa phương.

Các hộ nhận khoán đất, rừng, các hộ ứng dụng khoa học, công nghệ tiên tiến vào sản xuất nông nghiệp. Đặc biệt cho vay đối với các hộ để hình thành và phát triển trang trại nông nghiệp, góp phần chuyển biến nền kinh tế cũng như đem lại hiệu quả cao cho hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

Cho vay trang bị và đổi mới kỹ thuật, dây chuyền công nghệ theo hướng công nghiệp hóa, hiện đại hóa nông nghiệp nông thôn. Để phù hợp với trình độ phát triển sản xuất hàng hoá của từng khu vực, từng xã ưu tiên cho vay đối với các vùng trọng điểm lúa, cà phê, chăn nuôi có giá trị kinh tế.

### **3.4.1.3. Đa dạng hoá các phương thức cho vay vốn**

Là một ngân hàng hoạt động lâu năm trên địa bàn, gắn bó với người dân địa phương, có nhiều điều kiện thuận lợi phát triển phát triển hoạt động cho vay. Mặt khác nhu cầu vay vốn trong dân còn rất nhiều, ngân hàng cần tăng cường công tác huy động vốn nhân rộng trong dân cư, tranh thủ các nguồn vốn của chính phủ phục vụ cho nhu cầu vay vốn cho mục đích phát triển nông nghiệp nông thôn.

Với sự đa dạng, phong phú của kinh tế hộ, các chủ thể tham gia đầu tư phát triển sản xuất có thể là các hộ sản xuất kinh doanh hay các hộ sản xuất nông nghiệp nhận đất khoán, đất đầu thầu, đất vườn, đất nông nghiệp, lâm nghiệp, ngư nghiệp hoặc kết hợp với nông, lâm, ngư nghiệp, có nơi là kết hợp với sản xuất tiểu thủ công nghiệp, gia công chế biến. Mỗi loại hình có những đặc thù riêng, ngân hàng cần phải phân chia cụ thể các chủ thể vay vốn để xác định đúng đối tượng cho vay, đảm bảo thuận lợi cho việc giải ngân, giám sát quy trình và mục đích sử dụng vốn. Các phương thức vay vốn ngân hàng cần triển khai:

+ Thực hiện phương thức cho vay từng lần, rút tiền vay nhiều lần theo nhu cầu vốn thực tế ở các thời gian khác nhau đối với hộ sản xuất kinh doanh. Do đặc điểm luân chuyển vốn của các hộ sản xuất nông nghiệp phụ thuộc vào chu kỳ sinh trưởng và phát triển của đối tượng nuôi trồng nên chi

phí đầu tư thường bỏ dần trong suốt thời gian nuôi trồng. Vì vậy, ngân hàng cần thực hiện phương thức cho vay một lần nhưng rút tiền nhiều lần. Theo phương thức này, khách hàng chỉ cần ký kết hợp đồng tín dụng một lần nhưng được phép rút tiền nhiều lần, mỗi lần rút tiền, khách hàng chỉ cần ký vào giấy nhận nợ đúng với số tiền mình rút trong lần đó, thời hạn của giấy nhận nợ mỗi lần không vượt quá thời hạn hợp đồng tín dụng đã ký ban đầu, lãi suất có thể cố định hay thay đổi theo từng thời điểm rút tiền. Phương thức này mang lại nhiều thuận tiện cho cả ngân hàng lẫn khách hàng như đáp ứng nhu cầu vốn kịp thời, sử dụng vốn hợp lý, tiết kiệm, giảm bớt thủ tục ký kết hợp đồng và giảm tải cho ngân hàng.

+ Kết hợp hình thức cho vay theo mùa vụ với hình thức cho vay lưu vụ : Do đặc điểm về tính chất mùa vụ trong sản xuất nông nghiệp nên đã ảnh hưởng đến đặc điểm sử dụng vốn vay của nông dân, hết mùa vụ này đến mùa vụ khác kế tiếp nhau. Do đó, cần phải xác định thời gian cho vay phải linh hoạt, khớp đúng với các loại cây, con giống ở mỗi vùng sản xuất thật cụ thể và khác nhau khi cho vay. Đồng thời cần phải xác định được chu kỳ của quá trình từ chuẩn bị sản xuất, sản xuất đến khi thu hoạch và chuẩn bị cho mùa vụ kế tiếp để phục vụ kịp thời vốn cho quá trình sản xuất. Vì vậy, để đáp ứng kịp thời nhu cầu vốn cho các mùa vụ, ngân hàng cần mở rộng hình thức cho vay lưu vụ đối với HSX ở các khu vực trồng cây công nghiệp ngắn ngày; vùng trồng cây lúa từ vụ đông sang vụ mùa. Theo hình thức này, người nông dân khi giáp vụ chỉ cần trả hết lãi vay của vụ đó mà không cần trả gốc rồi làm đơn yêu cầu vay lưu vụ để tiếp tục đầu tư cho mùa vụ tiếp theo mà không cần phải làm lại thủ tục xin vay từ đầu. Cho vay lưu vụ cũng là hình thức giúp cho các HSX giảm các thủ tục và chủ động về vốn cho phát triển sản xuất.

+Áp dụng cho vay theo dự án khép kín, dự án tiêu vùng: Hộ sản xuất được xác định là hộ sản xuất kinh doanh tổng hợp nhiều đối tượng cả trồng trọt và chăn nuôi, ngay cả trong trồng trọt hay chăn nuôi cũng lại bao gồm

nhiều loại cây trồng như: trồng cây lương thực, cây thực phẩm, cây công nghiệp, các loại con nuôi có thời gian sinh trưởng khác nhau như lợn gà vịt, trâu, bò, dê. Việc cho vay trong NNNT nước ta thường được thực hiện thông qua các dự án phát triển các loại cây trồng, chăn nuôi, các dự án tổng hợp nhằm đảm bảo hiệu quả đối với phát triển kinh tế. Phương thức cho vay này khắc phục được những hạn chế của phương thức cho vay từng lần là: ngân hàng chủ động về nguồn vốn để cho vay, cùng với chủ đầu tư có sự tính toán, thẩm định kỹ càng về hiệu quả kinh tế của các dự án xin vay vốn nên hạn chế rủi ro, tăng khả năng thu hồi vốn, nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng của ngân hàng. Tuy nhiên, cho vay theo phương thức này đòi hỏi ngân hàng, đặc biệt là cán bộ tín dụng phải có trình độ, năng lực nhất định không chỉ dừng lại ở nghiệp vụ chuyên môn, ngành nghề kinh tế kỹ thuật cho vay, mà còn phải có kiến thức, am hiểu về thị trường, pháp luật, ngân hàng phải chuyển từ cho vay bị động (ngồi chờ khách hàng đến giao dịch) sang chủ động cho vay (tìm kiếm khách hàng). Do vậy, để vận dụng thực hiện tốt phương thức cho vay theo dự án, đòi hỏi các Ngân hàng phải đào tạo, bồi dưỡng cho đội ngũ làm công tác tín dụng về khả năng thẩm định dự án, trình độ hiểu biết về kinh tế nông nghiệp, lĩnh vực mà ngân hàng nông nghiệp có quan hệ nhiều nhất nhưng trình độ của cán bộ chưa đủ đi sâu nắm bắt để đầu tư.

#### ***3.4.1.4. Đa dạng hoá các hình thức chuyển tải vốn vay***

Quy luật mùa vụ luôn là nhân tố quyết định đến việc sử dụng đồng vốn với người nông dân. Khách hàng của Ngân hàng đa số là HSX, có số lượng đông, phân bố ở các vùng nông thôn, thông thường có món vay nhỏ, trong khi đó lực lượng cán bộ tín dụng không thể đáp ứng được cho yêu cầu của các HSX khi vay vốn, hơn nữa, việc kiểm soát sử dụng vốn vay gặp nhiều khó khăn. Vì vậy, để mở rộng đầu tư vốn kịp thời và đầy đủ cho nông nghiệp nông thôn và nông dân thì Ngân hàng cần phải có những hình thức chuyển tải vốn vay phù hợp, có như vậy, ngân hàng mới có điều kiện thâm nhập sâu vào thị trường này được.



Ngoài việc cho vay trực tiếp đến các hộ sản xuất kinh doanh, hộ sản xuất nông nghiệp,... (Ngân hàng và các đơn vị vay vốn trực tiếp kết hợp đồng tín dụng với nhau) như đã thực hiện, ngân hàng cần mở rộng và phát triển thêm một số hình thức cho vay sau đối với các HSX:

+ Đẩy mạnh các hình thức cho vay thông qua các trung gian là tổ, nhóm, hội, đoàn thể tín chấp (theo Nghị quyết liên tịch 2308 với Hội nông dân, nghị quyết liên tịch 02 với Hội phụ nữ). Hình thức cho vay thông qua tổ mang lại nhiều tiện ích, nâng cao ý thức trách nhiệm giám sát, giúp đỡ lẫn nhau, chấn chỉnh các thành viên thực hiện đúng nghĩa vụ trả nợ. Thông qua sinh hoạt tổ sẽ tạo điều kiện cho các HSX có thêm kiến thức khoa học kỹ thuật, có kinh nghiệm trong nuôi trồng và tham khảo được các mô hình nuôi trồng điển hình. Đây cũng là hình thức giúp cho ngân hàng giảm tải cho cán bộ tín dụng trong việc đón tiếp khách hàng sử dụng vốn vay, trả lãi và gốc cho ngân hàng.

+ Phát triển hình thức cho vay thông qua các nhà cung ứng phương tiện sản xuất, vật tư, phân bón, giống cây trồng, vật nuôi. Hay nói cách khác, ngân hàng chủ động tìm sự liên kết giữa nhà cung ứng và nhà sản xuất. Trên cơ sở các mối liên kết đã được thiết lập, ngân hàng thực hiện quy trình cho vay khép kín như ngân hàng cho doanh nghiệp vay để mở rộng sản xuất, cung cấp máy móc, thiết bị, con giống, cây giống, phân bón, thức ăn,... cho nông dân. Trong mối quan hệ này, người vay là những HSX nhưng ngân hàng không cấp tiền mặt cho người vay mà thanh toán tiền trực tiếp cho nhà cung ứng. Hình thức này sẽ giúp cho vốn vay của ngân hàng được sử dụng đúng mục đích, đảm bảo tính gắn kết giữa sản xuất với thị trường, tăng tính ổn định, tiết kiệm chi phí, hạn chế rủi ro tín dụng và mang lại hiệu quả cho các bên.

+ Phát triển hình thức cấp vốn uỷ thác thông qua nhà chế biến các sản phẩm đầu ra của người sản xuất hoặc các hợp tác xã thu mua nông sản thực phẩm của nhà nông. Điều kiện áp dụng hình thức cho vay này khi các

HSX cung cấp các sản phẩm chính và ổn định cho các nhà chế biến hay hợp tác xã đó. Khi áp dụng hình thức này, lãi suất cho vay phải có mức chung, các tổ chức nhận uỷ thác không được phép tăng lãi suất, ngân hàng phải trả phí hoa hồng cho các tổ chức nhận uỷ thác.

Để áp dụng các hình thức cho vay trên, ngân hàng cần phải thực phân loại các hộ theo một số tiêu thức như quy mô vốn, đất đai, kinh nghiệm, ngành nghề,... để từ đó áp dụng hình thức cho vay phù hợp.

#### **3.4.1.5. Đơn gian thủ tục vay cho khách hàng, nhất là đối với HSX**

Trong điều kiện hiện nay, số hộ có đủ giấy tờ hợp lệ, đủ trình độ để kê khai những giấy tờ trong quy định về thể lệ tín dụng của ngân hàng chưa nhiều, song nhu cầu vốn lại rất lớn. Nếu Ngân hàng không cho họ vay thì sẽ dẫn đến mất khách hàng, hoặc tổ chức tín dụng khác thu hút mất, cho nên việc cải tiến thủ tục hồ sơ gọn nhẹ an toàn và thuận tiện là một yêu cầu tất yếu. Thủ tục giấy tờ vay vốn (trên 50 triệu đồng) còn khá rườm rà, các tiêu chí tính toán phức tạp, chi phí đi lại, lệ phí giấy tờ nhiều thực tế đã hạn chế rất nhiều khả năng vay vốn của các HSX. Để giải quyết vấn đề này, ngân hàng cần thiết lập hồ sơ, thủ tục vay vốn phù hợp với thực tiễn, phù hợp với trình độ dân trí ở các vùng nông thôn, chủ động tháo gỡ những khó khăn, vướng mắc phát sinh trong quá trình cho vay nhằm vừa đảm bảo tăng trưởng dư nợ vừa đảm bảo an toàn vốn vay. Ngân hàng có thể phối hợp với các tổ chức đoàn thể để phân phát các mẫu lập dự án vay vốn, quy trình vay vốn và danh mục các giấy tờ cần thiết cho bà con nông dân định kỳ hàng năm vào trước thời điểm mà họ có nhu cầu vay vốn.

#### **3.4.1.6. Xây dựng cơ chế lãi suất cho vay phù hợp với khách hàng HSX**

Việc xây dựng cơ chế lãi suất cho vay phải vừa đảm bảo sự tồn tại và phát triển của ngân hàng, vừa tạo được động lực, chính sách khuyến khích vay vốn để phát triển kinh tế hộ. Để giải quyết tốt vấn đề này, cơ chế lãi suất cho vay của ngân hàng cần xây dựng theo hướng:

Trong thực tế một món vay hàm chứa một mức độ rủi ro tín dụng khác nhau, do đó Ngân hàng không nên áp dụng một mức lãi suất cứng nhắc cho mọi đối tượng mà nên áp dụng nhiều mức lãi suất khác nhau dựa trên đánh giá về mức độ rủi ro của các món vay. Ngân hàng chỉ nên quy định một khung lãi suất dao động trong một khoảng nào đó đối với một nhóm khách hàng. Căn cứ vào điều kiện địa lý, kinh tế- xã hội của từng miền, từng vùng, từng khu vực để có những qui định mức lãi suất thích hợp, mềm dẻo và linh hoạt.

Tối thiểu hoá chi phí hoạt động của ngân hàng và chi phí huy động vốn. Việc giảm chi phí hoạt động của ngân hàng phải được thực hiện đồng bộ từ khâu sử dụng lao động đến khâu sử dụng các vật tư, tài sản, công cụ lao động, chi phí hành chính, hội nghị... Việc giảm chi phí huy động vốn phải được thực hiện theo hướng tích cực khai thác các nguồn vốn có giá rẻ.

### **3.4.2. Giải pháp ngăn ngừa, hạn chế rủi ro cho vay đối với khách hàng hộ sản xuất.**

Với mục tiêu phát triển hoạt động cho vay hộ sản xuất của ngân hàng, đáp ứng nhu cầu vốn cho khách hàng phải dựa trên nguyên tắc "sự hoàn trả tín dụng". Vì vậy, để phát triển hoạt động cho vay tại chi nhánh, luận văn nêu lên một số giải pháp mang tính gợi mở để tiếp tục ngăn ngừa, hạn chế rủi ro trong quá trình phát triển hoạt động cho vay hộ sản xuất tại NHNo&PTNT Huyện Krông Ana.

#### ***3.4.2.1 Nâng cao năng lực thẩm định tín dụng, nhất là năng lực thẩm định phương án, dự án đầu tư***

Thẩm định cho vay là một khâu hết sức quan trọng, là tiền đề quyết định việc cho vay và hiệu quả vốn cho vay. Hiện vẫn tồn tại thực trạng có những chi nhánh huy động được vốn nhưng không thể cho vay được hoặc cho vay thì không thể thu hồi nợ được. Vì vậy, muốn phát triển hoạt động cho vay một cách hiệu quả, công việc đầu tiên và quan trọng là nâng cao hiệu quả thẩm định cho vay. Để thực hiện được điều này, ngoài việc phải

xây dựng đội ngũ cán bộ tín dụng có đạo đức nghề nghiệp và giỏi chuyên môn, ngân hàng, cần phải

Xây dựng quy trình cho vay nói chung và quy trình thẩm định tín dụng nói riêng chặt chẽ.

Tăng cường công tác tổ chức điều hành của các lãnh đạo đối với công tác cho vay, có chế độ khuyến khích đối với các cán bộ hoàn thành công việc xuất sắc được giao, thường xuyên kiểm tra việc thực hiện các quy trình này.

Bố trí cán bộ tín dụng theo hướng chuyên trách theo vùng, ngành nghề hẹp để nâng cao khả năng am hiểu của cán bộ tín dụng về lĩnh vực, ngành nghề phụ trách.

Thường xuyên tổ chức các lớp tập huấn ngắn, dài hạn về công tác thẩm định tín dụng nhằm cung cấp bổ sung thông tin cho cán bộ tín dụng đồng thời nâng cao nghiệp vụ và đạo đức nghề nghiệp. Từ đó, giúp cán bộ tín dụng lựa chọn được chủ thể đi vay, đối tượng cho vay, thời hạn cho vay, lãi suất cho vay,... phù hợp.

Tổ chức các lớp tập huấn giới thiệu về các quy trình kỹ thuật, tiêu chuẩn đặc thù của từng ngành như chăn nuôi, trồng cà phê, cao su,..., hướng dẫn việc hiểu biết tường tận ý nghĩa kinh tế của các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh tế của các phương án đầu tư như chỉ tiêu giá trị hiện tại ròng (NPV), tỷ suất hoàn vốn nội bộ (IRR), chỉ số sinh lợi (IP), thời gian hoàn vốn (PP).

Tổ chức lớp tập huấn giới thiệu về vai trò của nguồn thông tin, các nguồn thông tin cần thu thập, các kênh thông tin có thể thu thập và kinh nghiệm thu thập và xử lý thông tin phục vụ cho công tác thẩm định tín dụng.

Việc nâng cao khả năng thẩm định cho vay, nhất là thẩm định phương án đầu tư luôn có vị trí hết sức quan trọng trong công tác cho vay của ngân hàng, nó không chỉ giúp cho cán bộ tín dụng tìm kiếm được địa chỉ đầu tư đúng đắn và mở rộng khách hàng cho vay, gia tăng dư nợ mà còn giúp cho họ am hiểu sâu sắc về kỹ thuật ngành nghề đầu tư, tính toán và dự kiến tất cả các tình huống xảy ra trong quá trình đầu tư như mức sinh lợi, thời gian hoàn vốn,

những rủi ro có thể xảy ra,... Qua đó tư vấn cho khách hàng vay vốn nhận thức được các tình huống xấu nhất có thể xảy ra để cùng khách hàng có biện pháp ngăn ngừa, từ đó hạn chế rủi ro cho vay của ngân hàng.

#### **3.4.2.2 Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát nội bộ**

Kiểm tra, kiểm soát là vấn đề vô cùng quan trọng trong hoạt động kinh doanh cơ chế thị trường, một mặt nó giúp nhận biết sửa chữa các sai sót kịp thời, mặt khác nâng cao ý thức trách nhiệm của cán bộ công nhân viên. Vì thế, phải coi trọng công tác kiểm tra, kiểm soát, nhằm phát hiện ngăn ngừa kịp thời những sai sót trong thực hiện các quy trình nghiệp vụ, thể lệ chế độ, từ đó đưa hoạt động kinh doanh thực hiện đúng luật và đi vào nề nếp. Ngoài ra, thông qua kết quả kiểm tra đối chiếu công khai đối với khách hàng để có cơ sở nhận xét đánh giá chất lượng tín dụng cũng như trình độ năng lực của CBTD.

Muốn nâng cao chất lượng kiểm tra, kiểm soát hoạt động tín dụng cần:

- Tăng cường lực lượng đội ngũ kiểm tra, bố trí những cán bộ có trình độ, năng lực đã qua nghiệp vụ tín dụng để bổ sung cho phòng kiểm tra kiểm toán nội bộ.

- Phải tăng cường số cuộc kiểm tra trong năm, thực hiện việc kiểm tra thường xuyên theo hàng tháng, hàng quý. Ngoài ra, chi nhánh cũng nên thành lập các tổ kiểm tra đối chiếu đột xuất giữa các địa bàn với nhau.

- Nội dung kiểm tra phải toàn diện, không dàn trải mà đi vào chiều sâu, sai phải tìm nguyên nhân và xử lý từng trường hợp cụ thể, dứt điểm.

- Ngoài ra, nâng cao chất lượng đội ngũ cán bộ kiểm tra, đặc biệt là vấn đề chuyên môn nghiệp vụ, kiến thức pháp luật, kinh nghiệm. Không ngừng hoàn thiện và đổi mới phương pháp kiểm tra, áp dụng linh hoạt các biện pháp kiểm tra tùy thuộc vào từng thời điểm, đối tượng và mục đích kiểm tra. Cần quy định rõ trách nhiệm đối với cán bộ kiểm soát, có chế độ khuyến khích, thưởng phạt để nâng cao ý thức trách nhiệm trong công tác kiểm tra.

### **3.4.2.3. Nâng cao chất lượng công tác thông tin tín dụng**

Thông tin tín dụng có vai trò quan trọng trong ngăn ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng. Để nâng cao chất lượng công tác thông tin tín dụng, ngân hàng phải:

- Tiến hành phân loại khách hàng, đánh giá, chấm điểm, xếp loại khách hàng, có biện pháp lưu trữ thông tin khách hàng và thường xuyên cập nhật thông tin một cách kịp thời để làm cơ sở cho việc áp dụng các biện pháp đảm bảo tiền vay, có chế độ ưu đãi khi thực hiện cấp tín dụng phù hợp với từng loại khách hàng nhằm giải quyết nhanh chóng, giảm bớt những phiền hà về thủ tục cho vay nhưng phải đảm bảo an toàn cho ngân hàng.

- Thường xuyên tiếp cận khách hàng, nắm bắt các thông tin khách hàng từ khâu nghiên cứu thị trường, nghiên cứu khách hàng phục vụ khâu điều tra, thẩm định dự án xin vay, nắm bắt các thông tin trong quá trình sử dụng vốn vay, tiêu thụ sản phẩm, nguồn tài trợ... Ngân hàng có thể tiến hành điều tra trực tiếp khách hàng, điều tra tại nơi hoạt động sản xuất kinh doanh của khách hàng, thông qua các khách hàng của doanh nghiệp, các cơ quan quản lý Nhà nước, cơ quan thuế, các phương tiện thông tin đại chúng hay thông tin từ Trung tâm thông tin tín dụng của ngân hàng nhà nước.

- Khi một khoản vay có dấu hiệu xấu, ngân hàng cần phải phân tích thực trạng của khoản vay, thu thập các thông tin cần thiết như tình hình sản xuất kinh doanh của khách hàng, tài sản thế chấp, tình hình luân chuyển vốn tiền tệ,... để từ đó đánh giá được khả năng thu hồi và đưa ra phương án xử lý tối ưu nhất.

- Tổ chức tập huấn nghiệp vụ, trang bị các phương pháp tìm kiếm, thu thập, tra cứu, phân tích và xử lý thông tin cho cán bộ tín dụng.

- Ngoài ra, để đảm bảo an toàn cho hoạt động của mình, ngân hàng không chỉ tích cực theo dõi, thu thập thông tin về khách hàng để ngăn ngừa, hạn chế rủi ro mà quan trọng hơn là ngân hàng cần phải tích cực khai thác thông tin trên thị trường về lĩnh vực, ngành nghề hoạt động kinh doanh của

chính bản thân khách hàng nhằm tư vấn, định hướng cho khách hàng trong việc phát triển sản xuất kinh doanh, giải quyết được bài toán trồng cây gì, nuôi con gì và cách thức thực hiện hoạt động đó như thế nào cho hiệu quả cao. Điều này có ý nghĩa hết sức quan trọng trong việc mở rộng quy mô vay vốn ngân hàng của khách hàng cũng như nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay trong lĩnh vực nông nghiệp nông thôn.

***3.4.2.4 Phối hợp với các công ty bảo hiểm để đưa thêm điều khoản về bảo hiểm con người, vật nuôi, cây trồng trong sản xuất nông nghiệp cho hoạt động cho vay an toàn hơn.***

Ngoài rủi ro về dịch bệnh, các rủi ro thiên tai, sự biến động về giá cả cũng là những mối quan tâm rất lớn của người sản xuất nông nghiệp. Hơn nữa, khi các rủi ro này xuất hiện, không chỉ ảnh hưởng đến một vài hộ mà ảnh hưởng đến hầu hết các hộ sản xuất kinh doanh và làm cho họ không thể chống đỡ nổi, tất yếu sẽ dẫn đến mất khả năng trả nợ ngân hàng. Vì vậy, việc triển khai các loại hình bảo hiểm này sẽ giúp cho người sản xuất nông nghiệp chủ động bù đắp chi phí, ổn định đời sống của họ và khôi phục hoạt động sản xuất, khuyến khích họ đầu tư kỹ thuật để phát triển sản xuất nông nghiệp. Tuy nhiên, nước ta hiện nay, các loại hình bảo hiểm nông nghiệp chưa phát triển vì nhiều lý do khác nhau nên trước mắt, ngân hàng cần phối hợp với các công ty bảo hiểm để triển khai các loại hình bảo hiểm này. Qua đó bắt buộc các khách hàng vay vốn Ngân hàng phải tham gia bảo hiểm trong thời gian vay vốn.

**3.4.3. Các giải pháp khác**

***3.4.3.1. Công tác xây dựng đội ngũ cán bộ tín dụng***

Con người là yếu tố quyết định đến sự thành bại của hoạt động kinh doanh ngân hàng nói chung và hoạt động tín dụng nói riêng. Một ngân hàng muốn thành công, trước hết phải có đội ngũ lãnh đạo có năng lực quản lý, điều hành giỏi, cần có đội ngũ cán bộ có trình độ nghiệp vụ cao, trung thực và tâm huyết với nghề nghiệp mới có thể hoàn thành nhiệm vụ, đạt kết quả

cao trong kinh doanh. Công tác xây dựng đội ngũ của ngân hàng cần phải thực hiện theo hướng sau:

Một trong những vấn đề quyết định sự an toàn tín dụng phụ thuộc khá nhiều vào chất lượng nghiệp vụ chuyên môn của cán bộ tín dụng. 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. 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 cán bộ tín dụng tiến hành dễ dàng và nhanh chóng công tác thẩm định, một trong những khâu quan trọng nhất trong quy 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 cán bộ tín dụng 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 cán bộ tín dụng phải có đạo đức và sự liêm khiết, bởi lẽ nếu cán bộ tín dụng 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.

Rà soát lại trình độ cán bộ có tính đến xu hướng phát triển dài hạn của ngân hàng trong bối cảnh hội nhập để có kế hoạch đào tạo, bồi dưỡng nhằm hoàn thiện kiến thức chuyên môn. Yêu cầu đối với cán bộ ngân hàng, đặc biệt là cán bộ tín dụng phải có tinh thần trách nhiệm, có đạo đức nghề nghiệp, có tác phong giao dịch tốt, phải có kiến thức chuyên môn vững chắc, sâu trong lĩnh vực ngân hàng, giỏi về nghiệp vụ, có kỹ năng tìm hiểu, điều tra, kỹ năng phân tích, kỹ năng đàm phán với khách hàng. Trên cơ sở đó có thể hiểu biết về khách hàng, quyết định đối tượng cho vay đúng hướng, khách quan, có khả năng thu hồi vốn cao. Ngoài ra, cán bộ tín dụng



phải hiểu biết sâu rộng trong các lĩnh vực kinh tế xã hội có liên quan, hiểu biết kiến thức về thị trường và pháp luật, có khả năng tham mưu cho các hộ vay vốn trong việc đầu tư con giống, công nghệ,..., có như thế mới đảm bảo tạo điều kiện thuận lợi để các hộ sản xuất vay được vốn ở ngân hàng đồng thời đồng vốn ngân hàng đầu tư có hiệu quả. Căn cứ vào kết quả rà soát, phân loại, ngân hàng đưa ra các chương trình đào tạo, đào tạo lại. Việc đào tạo và đào tạo lại cán bộ ngân hàng nói chung và đội ngũ cán bộ tín dụng nói riêng phải thực hiện một cách toàn diện, liên tục năm này qua năm khác để không ngừng nâng cao trình độ nhận thức, năng lực cán bộ đáp ứng yêu cầu mỗi ngày mỗi mới.

Việc nâng cao trình độ cán bộ phải thực hiện ngay từ khâu tuyển dụng, bố trí, đề bạt cán bộ cần phải tuân thủ đúng quy trình, quy chế, thi tuyển công khai và nghiêm túc để có thể thu hút nhiều lao động có trình độ cao, có tác phong làm việc công nghiệp, trẻ trung, năng động, sáng tạo làm đội ngũ cán bộ tín dụng kế cận. Kiên quyết đưa ra khỏi bộ máy những cán bộ không đủ tiêu chuẩn chuyên môn hoặc đạo đức tác phong yếu kém, đặc biệt đối với cán bộ tín dụng có biểu hiện tiêu cực.

Phân công cán bộ phụ trách và theo dõi từng mảng công việc theo từng lĩnh vực để tạo ra sự chuyên môn hoá nhưng cũng cần phải có cơ chế luân chuyển để tránh sự trì trệ và đề phòng phát sinh các mối quan hệ không lành mạnh với khách hàng. Quy hoạch đội ngũ cán bộ quản lý kế cận để có kế hoạch theo dõi, bồi dưỡng nhằm tạo nguồn cán bộ, đảm bảo sự liên tục và kế thừa. Cơ cấu cán bộ phải đảm bảo sự hợp lý về độ tuổi, kết hợp sự năng động và nhạy cảm của cán bộ trẻ với kinh nghiệm của cán bộ cũ.

Thường xuyên tổ chức các hoạt động giao lưu, trao đổi, tổ chức các cuộc thi cán bộ ngân hàng giỏi, từ đó tạo cơ hội nâng cao trình độ giao tiếp, mở rộng mối quan hệ, thường xuyên ôn luyện cơ chế, qui chế nghiệp vụ và có thể học hỏi được nhiều kinh nghiệm từ đồng nghiệp.

Có cơ chế gắn liền thu nhập và tính tự chịu trách nhiệm của cán bộ với hiệu quả công việc. Khen thưởng hợp lý những cán bộ làm tốt và kiên quyết xử lý kịp thời tình trạng cán bộ vi phạm, thiếu trách nhiệm, lợi dụng quyền hạn để mưu cầu những toan tính cá nhân, gây thiệt hại về vật chất và ảnh hưởng đến uy tín của ngân hàng, phòng chống rủi ro đạo đức trong hoạt động tín dụng ngân hàng.

#### **3.4.3.2 Giải pháp về nhân sự chỉ đạo điều hành**

+ Để hoạt động tín dụng được tiến hành liên tục và đạt hiệu quả cao đòi hỏi phải có sự chỉ đạo điều hành đúng đắn. Mở rộng tín dụng phát triển kinh tế hộ sản xuất là một định hướng lâu dài và quan trọng của NHNo&PTNT Krông Ana. Điều này đòi hỏi Ngân hàng cần phải có sự chỉ đạo điều hành đúng đắn và kịp thời. Sự chỉ đạo điều hành này được thể hiện trên một số phương diện chính sau:

-Triển khai kịp thời các chủ trương chính sách của Đảng và Nhà nước, định hướng kinh doanh của ngành.

- Tăng cường chỉ đạo nâng cao chất lượng điều hành tại các Ngân hàng cơ sở, phân công rõ việc, làm việc gì giỏi việc đó, thực thi công việc đúng quy trình nghiệp vụ và quy chế quản trị điều hành.

-Tập trung chỉ đạo thực hiện tốt công tác huy động nguồn vốn, coi đây là nhiệm vụ trọng tâm, then chốt để mở rộng kinh doanh.

-Tăng cường sự lãnh đạo của Đảng, phối hợp chặt chẽ giữa chuyên môn và công đoàn thường xuyên giáo dục cán bộ nâng cao phẩm chất, đạo đức nghề nghiệp

#### **3.4.3.3. Mở rộng mạng lưới chi nhánh, phòng giao dịch và nâng cao công tác tuyên truyền đến người dân**

Do đặc thù của cho vay hộ sản xuất trên địa bàn huyện 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. Đồng thời thường xuyên liên kết với ủy ban nhân dân các xã,

phường, thị trấn với các tổ chức kinh tế xã hội như Hội nông dân, Hội cựu chiến binh, tiến hành công tác tuyên truyền về các dịch vụ và phương thức cho vay vốn của ngân hàng giúp người dân biết cách để tiếp cận các dịch vụ và nguồn vốn của ngân hàng.

Việc mở rộng và phát triển mạng lưới hoạt động của Ngân hàng tạo ra một cơ cấu hợp lý. Đáng chú ý là nên đặt các điểm giao dịch ở những nơi trọng điểm đông dân cư, ở các vùng nông thôn hay tại các cụm dân cư, các xã, liên xã và vùng sâu, vùng xa để huy động tối đa mọi nguồn vốn trong dân cư. Tuy nhiên, khi đẩy mạnh việc mở rộng các mạng lưới hoạt động đặc biệt là các vùng nông thôn, vùng sâu, vùng xa, Ngân hàng cần phải chú ý tính toán các chi phí có thể làm ảnh hưởng đến kết quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng, tính an toàn trong hoạt động và khả năng đảm đương của lực lượng cán bộ.

Cùng với việc mở rộng mạng lưới, ngân hàng cũng cần phải củng cố, nâng cao chất lượng hoạt động của các phòng giao dịch hiện có, phát triển mô hình ngân hàng lưu động theo hướng phân công cán bộ tín dụng là tổ trưởng, cán bộ kế toán và thủ quỹ kiêm lái xe để thực hiện kinh doanh đa năng, quảng bá thương hiệu, quảng bá các nghiệp vụ hoạt động nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho khách hàng dễ dàng giao dịch với Ngân hàng. Ngân hàng sẽ thu hút ngày càng nhiều khách hàng đến với ngân hàng.

#### ***3.4.3.4. Tiếp tục thực hiện đổi mới và hiện đại hoá công nghệ ngân hàng***

Việc đổi mới và hiện đại hoá công nghệ ngân hàng sẽ giúp ngân hàng cập nhật thông tin, xử lý công việc hằng ngày nhanh, chính xác, thoả mãn tốt nhất nhu cầu khách hàng. Từ đó thu hút khách hàng mở tài khoản, giao dịch ở ngân hàng ngày càng nhiều hơn. Đặc biệt là lĩnh vực thanh toán, công tác thanh toán không dùng tiền mặt của Ngân hàng làm tốt, sẽ thu hút các thành phần kinh tế, các tầng lớp dân cư mở tài khoản tiền gửi và thanh toán qua Ngân hàng, mở rộng thanh toán bằng séc cá nhân từ đó tăng qui mô tiền gửi thanh toán qua Ngân hàng. Đẩy mạnh công tác thanh toán qua Ngân hàng, từ

đó, thu hút được nguồn vốn ngày càng nhiều với lãi suất thấp để đáp ứng nhu cầu vốn đầu tư cho phát triển hoạt động cho vay của Ngân hàng.

Ngoài ra trang thiết bị hiện đại giúp tăng cường khả năng quản trị trong ngân hàng, là công cụ đắc lực để ban lãnh đạo đưa ra quyết định cho vay đúng đắn, đồng thời với nền tảng công nghệ thông tin tiên tiến giúp cho việc sử dụng tín dụng làm trung gian kết nối, bán chéo các dịch vụ khác.

#### **3.4.3.5 Đẩy mạnh công tác Marketing ngân hàng**

Đẩy mạnh các hình thức quảng cáo thông qua các phương tiện thông tin đại chúng như qua đài tiếng nói, qua mạng. Tham gia, tổ chức tài trợ cho các hoạt động thể dục thể thao, tổ chức các sự kiện, các hội thảo, ...qua đó tự quảng bá, nêu cao được hình ảnh của mình và phổ biến các sản phẩm của ngân hàng thông qua đó.

Làm và phát tờ rơi giới thiệu tính năng từng dịch vụ sản phẩm, 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.

Xây dựng chính sách chăm sóc khách hàng: Chăm sóc khách hàng đóng vai trò quan trọng trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng, chăm sóc khách hàng tốt, hợp lý sẽ góp phần nâng cao uy tín, thương hiệu của ngân hàng để có một chính sách chăm sóc khách hàng tốt cần đào tạo nâng cao chất lượng cho cán bộ, sẵn sàng trả lời mọi thắc mắc mà khách hàng yêu cầu, 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,....Có những chính sách làm cho khách hàng cảm nhận được sự quan tâm của ngân hàng như tặng quà trong những dịp đặc biệt, lễ, tết,...Có thái độ thân thiện niềm nở khi khách hàng quan hệ giao dịch.

### **3.5 KIẾN NGHỊ**

#### **3.5.1. Kiến nghị với Nhà nước**

Đề nghị các Bộ, ngành, địa phương cần lồng ghép các chương trình trợ giúp phát triển kinh tế hộ sản xuất với các chương trình mục tiêu quốc gia.

Về quản lý nhà nước cần có cơ chế chính sách đối với việc vay vốn của hộ sản xuất, càng cụ thể càng tốt, trên cơ sở đó các ngân hàng thương mại sẽ đổi mới cung cách cho vay.

Tạo điều kiện phát triển ổn định và bình đẳng cho tất cả các hộ sản xuất thuộc mọi thành phần và lĩnh vực kinh doanh.

Hoàn thiện cơ chế giải quyết tranh chấp liên quan đến bảo đảm tiền vay, cơ chế xử lý tài sản đảm bảo. Ban hành các văn bản pháp lý hỗ trợ cho quá trình phát mại tài sản đảm bảo của ngân hàng nhanh chóng hơn.

Cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất trong thời gian sớm nhất cho các hộ sản xuất để ngân hàng có thể làm các thủ tục cho vay nhanh chóng.

### **3.5.2. Kiến nghị đối với Ngân hàng Nhà nước.**

Mở rộng hệ thống thông tin tín dụng và phòng ngừa rủi ro bằng cách nâng cấp, mở rộng hệ thống thông tin khách hàng, đảm bảo cung cấp thông tin chính xác và kịp thời cho các ngân hàng. Hệ thống thông tin tín dụng sẽ góp phần hạn chế tình trạng thiếu thông tin phục vụ hoạt động tín dụng của các NHTM. Bên cạnh đó NHNN cần ban hành quy chế về trao đổi thông tin giữa các ngân hàng.

Chỉ đạo các tổ chức tín dụng ưu tiên vốn đầu tư cho hộ sản xuất, gắn kết ngân hàng với hộ sản xuất, bám sát từng lĩnh vực sản xuất - kinh doanh của hộ sản xuất để phục vụ, chia sẻ khó khăn cùng hộ sản xuất.

Tăng cường công tác thanh tra ngân hàng để sớm phát hiện và ngăn chặn kịp thời những sai phạm, xử lý nghiêm các trường hợp bị sai phạm. Đảm bảo việc thực hiện kiểm soát hoạt động NHTM tại chỗ, từ xa, hạn chế mức thấp nhất rủi ro có thể xảy ra. Bên cạnh đó, đào tạo và tăng cường đội ngũ thanh tra một cách sâu sắc và toàn diện hơn nữa.

### **3.5.3. Kiến nghị đối với NHNo & PTNT Tỉnh Đắk Lắk**

Cần triển khai và hướng dẫn một cách cụ thể các văn bản quyết định của NHNN về hoạt động ngân hàng cho các chi nhánh, phòng giao dịch, cán bộ công nhân viên, đảm bảo tính chính xác, kịp thời và đồng bộ.

Thường xuyên mở các lớp tập huấn, bồi dưỡng đội ngũ cán bộ ngân hàng, có chính sách thu hút và giữ chân những cán bộ giỏi.

Tăng cường công tác thông tin cho các chi nhánh trong toàn hệ thống. Bên cạnh những thông tin về hộ sản xuất, NHNo & PTNT tỉnh Đắk Lắk cần cung cấp cho chi nhánh những thông tin chung về ngành lĩnh vực kinh doanh để chi nhánh có thể tiến hành đánh giá, so sánh với khách hàng của mình.

Xây dựng phần mềm phân tích mức độ rủi ro của khách hàng, định giá khoản vay, định giá tài sản thế chấp, và quản trị danh mục cho vay.

Định kỳ hàng quý tổ chức đánh giá chấm điểm chất lượng tín dụng của các chi nhánh, từ đó có các định hướng cho chi nhánh trong từng giai đoạn.

Cần có biện pháp dự báo cho từng giai đoạn phát triển, hỗ trợ cho chi nhánh những thông tin tổng hợp về ngành kinh tế.

Nhanh chóng nắm bắt và phân tích những biến động của trong nước và thế giới để đưa ra những giải pháp, định hướng cho Chi nhánh thực hiện

### **KẾT LUẬN CHƯƠNG 3**

Trong chương 3 từ định hướng phát triển kinh tế hộ ở Krông Ana trong thời gian tới, định hướng và mục tiêu phát triển cho vay hộ sản xuất của NHNo & PTNT Việt Nam, phương hướng và mục tiêu phát triển hoạt động cho vay hộ sản xuất của NHNo & PTNT Huyện Krông Ana cùng những thực trạng phát triển hoạt động cho vay của chi nhánh trong chương 2, học viên đã đưa ra những nhóm giải pháp nhằm hoàn thiện hơn nữa công tác cho vay của chi nhánh qua đó phát triển tốt hoạt động cho vay của chi nhánh nhất là hoạt động cho vay đối với hộ sản xuất.

## KẾT LUẬN

Sau hơn 20 năm thành lập và thực hiện công cuộc đổi mới kinh tế huyện Krông Ana đã có những bước phát triển quan trọng, bộ mặt khu vực nông nghiệp và nông thôn đã có những thay đổi đáng kể. Trong những nguyên nhân dẫn đến thành công, tín dụng ngân hàng của NHNo& PTNT Huyện Krông Ana có những đóng góp rất to lớn.

Trong các năm qua chi nhánh NHNo&PTNT Krông Ana đã đạt được một số kết quả tốt trong hoạt động cho vay đối với hộ sản xuất, dư nợ cho vay liên tục tăng qua các năm, đáp ứng một phần nhu cầu vốn của các hộ sản xuất. Tuy nhiên vẫn còn một số hạn chế nhất định trong công tác phát triển hoạt động cho vay hộ sản xuất như chưa đa dạng các phương thức cho vay, quy trình tín dụng còn nhiều thủ tục, nhân viên còn nhiều hạn chế về kỹ năng giao tiếp, xử lý nghiệp vụ, nghệ thuật giữ chân khách hàng,.... Với mục tiêu là nghiên cứu vấn đề cho vay của NHNo&PTNT Huyện Krông Ana mà đối tượng cơ bản của hoạt động cho vay là hộ sản xuất trên địa bàn huyện nhằm đưa ra các giải pháp nhằm phát triển hoạt động cho vay tại NHNo& PTNT Chi nhánh huyện Krông Ana, góp phần thúc đẩy kinh tế tại Krông Ana phát triển một cách ổn định và bền vững, luận văn đã thực hiện nội dung chủ yếu sau:

*Một là*, hệ thống hoá và làm sáng tỏ những vấn đề lý luận về cho vay ngân hàng, vai trò của ngân hàng trong việc phát triển kinh tế nông thôn, hộ sản xuất, đưa ra các chỉ tiêu đánh giá để phát triển cho vay trên địa bàn huyện và các nhân tố ảnh hưởng đến việc phát triển hoạt động cho vay trên địa bàn huyện của NHNo & PTNT chi nhánh Krông Ana.

*Hai là*, phân tích, đánh giá thực trạng phát triển hoạt động cho vay hộ sản xuất tại chi nhánh như mở rộng quy mô cho vay, đa dạng hóa các loại hình cho vay, thực trạng nâng cao chất lượng hoạt động cho vay của NHNo&PTNT Krông Ana trong thời gian qua. Trong đó, luận văn đã khái

quát về đặc điểm kinh tế, xã hội, điều kiện tự nhiên, cũng như quá trình hình thành của huyện Krông Ana, ảnh hưởng đến hoạt động cho vay của ngân hàng, đưa ra những kết quả đã đạt được của hoạt động cho vay của ngân hàng trong thời gian qua, bên cạnh đó cũng chỉ ra những những tồn tại, hạn chế trong việc phát triển hoạt động cho vay ngân hàng đối khách hàng mà chủ yếu là hộ sản xuất

*Ba là*, trên cơ sở định hướng và mục tiêu phát triển tín dụng ngân hàng trong thời gian tới của NHNo&PTNT Huyện Krông Ana, kết hợp với các phân tích ở chương 2, luận văn đã xây dựng định hướng và các giải pháp, kiến nghị nhằm phát triển hoạt động cho vay của ngân hàng NHNo&PTNT Krông Ana trong thời gian tới.

Vấn đề phát triển hoạt động cho vay luôn là vấn đề quan tâm và là mục tiêu kinh doanh của tất cả các ngân hàng trong nền kinh tế hiện nay. Tuy nhiên, giải quyết vấn đề này luôn rất phức tạp, nhất là trong lĩnh vực nông thôn tại một địa bàn miền núi, kinh tế gặp nhiều khó khăn như huyện Krông Ana, với thời gian và khả năng còn hạn chế, luận văn khó tránh khỏi khiếm khuyết. Học viên mong được sự góp ý, giúp đỡ của các thầy, cô, bạn đọc để có thể hoàn thiện hơn đề tài này.

Hy vọng các nội dung nghiên cứu của đề tài có thể được xem như một tài liệu có giá trị để cung cấp cho NHNo&PTNT Krông Ana, có những giải pháp để phát triển hoạt động cho vay một cách thích hợp, góp phần phát triển bền vững kinh tế nông thôn ở Krông Ana.



