

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG

Phạm Phước Quy

**GIẢI PHÁP MỞ RỘNG CHO VAY HỘ
SẢN XUẤT TẠI CHI NHÁNH NGÂN
HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT
TRIỂN NÔNG THÔN TỈNH ĐẮK LẮK**

LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ

**2012 | PDF | 87 Pages
buihuuhanh@gmail.com**

Đà Nẵng - Năm 2012

MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Ngân hàng thương mại là một doanh nghiệp đặc biệt, hoạt động của NHTM rất đa dạng bao gồm nhiều nghiệp vụ như huy động vốn nhàn rỗi của tổ chức kinh tế, cá nhân để cho vay đáp ứng nhu cầu thiếu vốn của nền kinh tế và các hoạt động kinh doanh dịch vụ. Với hệ thống NHTM Việt Nam hiện nay cho vay vốn là một hoạt động lớn và nổi trội nhất, chiếm tỷ lệ thu nhập chính trong tổng thu nhập từ hoạt động ngân hàng. Trong cho vay thì việc tìm kiếm, chọn lựa khách hàng là quan trọng nhất. Những năm qua kinh tế Việt Nam có nhiều khởi sắc xóa bỏ bao cấp và chuyển dần sang nền kinh tế thị trường đã tạo điều kiện cho mọi thành phần kinh tế tự do phát triển mạnh mẽ đóng góp vào tổng sản phẩm quốc dân (GDP). Hộ sản xuất là một lực lượng sản xuất to lớn, một bộ phận kinh tế chủ yếu của nước ta hoạt động kinh doanh nhiều lĩnh vực, nhiều ngành nghề, cung cấp cho xã hội một lượng sản phẩm to lớn góp phần vào tổng thể GDP cả nước. Vì vậy, Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam nói chung (NHNo&PTNT) và NHNo&PTNT tỉnh Đắk Lắk nói riêng đã chọn hộ sản xuất làm khách hàng chủ yếu trong hoạt động cho vay vốn của mình. Dựa trên cơ sở pháp lý của nhà nước bằng nghị định số 14/NĐ-CP “*về việc qui định chính sách cho hộ sản xuất vay vốn để phát triển kinh tế nông, lâm, ngư, diêm nghiệp và kinh tế nông thôn*”, quyết định 67/1999/QĐ - TTg “*về chính sách tín dụng ngân hàng nhằm thúc đẩy sự phát triển công nghiệp hoá, hiện đại hóa nông nghiệp, nông thôn*”. Đây là hai văn bản pháp lý hết sức quan trọng để ngân hàng thương mại tiến hành lựa chọn khách hàng mở rộng cho vay, tăng trưởng dư nợ thúc đẩy nền kinh tế phát triển.

Việc NHNo&PTNT Việt Nam chọn hộ sản xuất làm khách hàng chủ yếu để mở rộng cho vay vì hộ sản xuất là đối tượng khách hàng có số lượng rất lớn, nằm trong lĩnh vực sản xuất vật chất. Bằng những việc làm thiết thực NHNo&PTNT Việt Nam đã có những chiến lược nhằm kích thích các ngân hàng chi nhánh mở rộng phát triển khách hàng này thông qua nhiều văn bản chỉ đạo về qui trình nghiệp vụ cho vay cụ thể trên phạm vi cả nước như văn bản 499A, văn bản 666 về nghiệp vụ cho vay hộ sản xuất. Đây là qui trình nghiệp vụ cơ bản để các chi nhánh NHNo&PTNT cơ sở thực hiện mở rộng cho vay hộ sản xuất tăng trưởng dư nợ. Là một ngân hàng thương mại quốc doanh với 100% vốn do nhà nước cấp, NHNo&PTNT Việt Nam đã góp phần quan trọng trong sự nghiệp phát triển kinh tế nói chung và kinh tế hộ sản xuất nói riêng, mở ra nhiều hình thức cho vay mới phong phú, đa dạng đáp ứng nhu cầu vốn cho hộ sản xuất để không ngừng phát triển kinh tế, tăng thu nhập nâng cao đời sống. Có được kết quả đó tại địa bàn tỉnh Đăk Lăk phải kể đến sự đóng góp của chi nhánh NHNo&PTNT tỉnh Đăk Lăk.

Kinh tế hộ sản xuất phát triển đã tạo điều kiện cho ngành ngân hàng nói chung, ngân hàng nông nghiệp nói riêng, mở rộng và từng bước hoàn thiện cơ chế cho vay. Trong thời gian qua vốn được quản lý và sử dụng hiệu quả hơn, tạo điều kiện hộ sản xuất mở rộng thêm nhiều ngành nghề, tăng sản phẩm cho xã hội, thu nhập cho người lao động và hoàn trả được vốn vay cho ngân hàng. Tuy nhiên vẫn còn một số tồn tại trong cơ chế, chính sách cho vay cần được tháo gỡ, khắc phục để tạo ra hành lang pháp lý vững chắc bằng cơ chế chính sách ổn định là cơ sở để mở rộng cho vay phát triển kinh tế tỉnh nhà ngày càng đáp ứng đầy đủ kịp thời vốn cho hộ sản xuất phát triển kinh tế.

Để cho vay hộ sản xuất phát triển kinh tế cần một lượng vốn lớn, vì vậy đòi hỏi các ngành, các cấp phải tập trung mọi nguồn lực, từ nội lực kinh tế hộ, từ nguồn vốn của ngân hàng. Phát triển kinh tế hộ nhằm tận dụng, khai

thác những tiềm năng sẵn có về đất đai, lao động, tài nguyên tạo ra nhiều sản phẩm cho xã hội, cải thiện đời sống. Tuy nhiên trong thực tế những năm qua việc mở rộng cho vay hộ sản xuất cũng hết sức khó khăn do món vay nhỏ, chi phí nghiệp vụ cao, phạm vi cho vay rộng, thu nhập của hộ thường phụ thuộc vào thời tiết, nắng mưa bảo lụt, hạn hán, mất mùa, mất giá nên ảnh hưởng đến dòng vốn cho vay, rủi ro luôn tiềm ẩn trong dư nợ. Bởi vậy muốn mở rộng cho vay hộ sản xuất phải luôn quan tâm đến chất lượng nợ, như vậy hoạt động kinh doanh ngân hàng mới thực sự trở thành “đòn bẩy” thúc đẩy nền kinh tế phát triển.

Nhận thức về tầm quan trọng và thực tiễn hoạt động trong cho vay hộ sản xuất của NHNo&PTNT tỉnh Đắk Lắk, với kế hoạch và hướng đi thích hợp theo chức năng nhiệm vụ của mình chi nhánh NHNo&PTNT tỉnh Đắk Lắk đã xác định lấy thành phần kinh tế cá thể làm mục tiêu, hộ sản xuất là khách hàng chủ yếu để mở rộng cho vay, tôi đã chọn đề tài ***“Giải pháp mở rộng cho vay hộ sản xuất tại chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn tỉnh Đắk Lắk”*** làm luận văn tốt nghiệp.

2. Mục tiêu nghiên cứu

- Luận văn góp phần làm rõ cơ sở lý luận về kinh tế hộ sản xuất và mở rộng cho vay hộ sản xuất;
- Phân tích thực trạng cho vay hộ sản xuất tại Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn tỉnh Đắk Lắk;
- Đề xuất một số giải pháp mở rộng cho vay hộ sản xuất.

3. Đối tượng, phạm vi nghiên cứu

- *Đối tượng nghiên cứu:* Đề tài tập trung nghiên cứu và phân tích thực trạng về cho vay hộ sản xuất tại Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát

triển Nông thôn tỉnh Đắk Lắk những năm qua từ đó đưa ra các giải pháp nhằm mở rộng cho vay đối tượng này.

- *Phạm vi nghiên cứu:*

+ Về nội dung: Chỉ nghiên cứu hoạt động *cho vay* chứ không đề cập đến các dạng khác của hoạt động tín dụng ngân hàng và chỉ là cho vay *hộ sản xuất*.

+ Về không gian: Hoạt động cho vay hộ sản xuất *trên địa bàn tỉnh Đắk Lắk*;

+ Về thời gian: Tiến hành nghiên cứu thực trạng cho vay *giai đoạn 05 năm từ 2006 đến 2010* để có những giải pháp đề xuất *cho đến năm 2015*.

4. Phương pháp nghiên cứu

- *Cách tiếp cận* : Trên cơ sở nền tảng lý luận về cho vay, luận văn tìm hiểu thực trạng cho vay hộ sản xuất từ tình hình số liệu, dữ liệu thực tế để phân tích, đánh giá đi đến các kết luận và đề xuất liên quan đến việc mở rộng cho vay hộ sản xuất.

- *Phương pháp nghiên cứu*: Luận văn sử dụng phương pháp duy vật biện chứng, duy vật lịch sử kết hợp với việc thu thập dữ liệu, số liệu, tổng hợp, phân tích thống kê, so sánh đối chiếu nhằm đi đến những đánh giá và đề xuất hợp lý.

5. Ý nghĩa khoa học và thực tiễn của đề tài

- Hệ thống hóa cơ sở lý luận về mở rộng cho vay hộ sản xuất của ngân hàng nông nghiệp.

- Phân tích thực trạng cho vay hộ sản xuất của Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn tỉnh Đắk Lắk trong thời kỳ qua. Từ đó rút ra những đánh giá, nhận xét về kết quả thực hiện mở rộng cho vay hộ sản xuất để có những định hướng trong thời gian tới.

- Góp phần đưa ra các giải pháp mang tính khoa học, thực tiễn nhằm bổ sung và hoàn thiện các giải pháp giúp cho chi nhánh ngân hàng củng cố qui trình mở rộng cho vay hộ sản xuất.

6. Cấu trúc của luận văn

Đề tài ngoài phần mở đầu và kết luận luận văn gồm có ba chương

Chương 1: Cơ sở lý luận về mở rộng cho vay hộ sản xuất.

Chương 2: Thực trạng mở rộng cho vay hộ sản xuất tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn tỉnh Đắk Lắk.

Chương 3: Giải pháp mở rộng cho vay hộ sản xuất tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn tỉnh Đắk Lắk.

CHƯƠNG 1

CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ CHO VAY HỘ SẢN XUẤT

1.1. NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VÀ HOẠT ĐỘNG CHO VAY HỘ SẢN XUẤT CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.

1.1.1. Ngân hàng thương mại và các hoạt động cơ bản của ngân hàng thương mại.

1.1.1.1. Định nghĩa ngân hàng thương mại.

Luật các tổ chức tín dụng đã được Quốc hội nước Cộng hoà Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam khoá XII, kỳ họp thứ 7 thông qua ngày 16-06-2010, có hiệu lực thi hành từ ngày 01-01-2011 đã định nghĩa: Ngân hàng thương mại là loại hình ngân hàng được thực hiện tất cả các hoạt động ngân hàng và các hoạt động kinh doanh khác theo quy định của luật này nhằm mục tiêu lợi nhuận. Cụ thể: Ngân hàng thương mại là loại hình doanh nghiệp hoạt động kinh doanh tiền tệ, làm dịch vụ ngân hàng với nội dung nhận tiền gửi, cấp tín dụng và cung ứng dịch vụ thanh toán qua tài khoản.

Từ định nghĩa trên, có thể thấy rằng Ngân hàng thương mại là tổ chức tín dụng thể hiện nhiệm vụ cơ bản nhất của ngân hàng đó là huy động vốn và cho vay vốn. Ngân hàng thương mại là cầu nối giữa các cá nhân và tổ chức, hút vốn từ nơi nhàn rỗi và bơm vào nơi khan thiếu. Hoạt động của ngân hàng thương mại nhằm mục đích kinh doanh một hàng hóa đặc biệt đó là vốn-tiền tệ, trả lãi suất huy động vốn thấp hơn lãi suất cho vay vốn, và phần chênh lệch lãi suất đó chính là cơ sở mang lại lợi nhuận của ngân hàng thương mại. Hoạt động của ngân hàng thương mại phục vụ cho mọi nhu cầu về vốn của mọi tầng lớp dân chúng, loại hình doanh nghiệp và các tổ chức khác trong xã hội.

1.1.1.2. Các hoạt động cơ bản của ngân hàng thương mại.

a) *Nghiệp vụ tạo vốn*: Là nghiệp vụ hình thành nên nguồn vốn hoạt động của ngân hàng thương mại, bao gồm:

a.1 *Vốn tự có và quỹ của ngân hàng*:

- *Vốn tự có* là vốn điều lệ của ngân hàng khi mới thành lập, mức vốn này phải lớn hơn vốn pháp định do NHNN quy định.

- *Quỹ ngân hàng* là các quỹ được trích lập từ lợi nhuận ròng của ngân hàng. Ngoài ra còn có các quỹ khác như: quỹ khấu hao tài sản cố định, quỹ khấu hao sửa chữa lớn....

Nói chung nguồn vốn tự có của ngân hàng có tỷ trọng không lớn nhưng nó đóng một vai trò hết sức quan trọng vì đó là cơ sở để tiến hành kinh doanh và thu hút các nguồn vốn khác tạo ra tổng nguồn vốn của ngân hàng thương mại (NHTM).

a.2 *Tiền gửi của khách hàng*: Là tiền nhàn rỗi, tích lũy để dành của cá nhân, tổ chức kinh tế gửi vào ngân hàng. Tiền gửi khách hàng là nguồn vốn quan trọng và chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng nguồn vốn của ngân hàng thương mại.

a.3 *Nguồn vốn đi vay*: Ngoài ra ngân hàng thương mại đi vay từ nhiều nguồn khác để hoạt động.

+ *Vốn vay bằng hình thức phát hành kỳ phiếu, trái phiếu, chứng chỉ tiền gửi.*

+ *Vốn vay của ngân hàng nhà nước bằng hình thức chiết khấu, tái chiết khấu các giấy tờ có giá của NHTM.*

+ *Vốn vay từ NHTM, các tổ chức tín dụng khác.*

+ *Vốn vay từ ngân hàng nước ngoài để mở rộng cho vay đối với các thành phần kinh tế.*

a.4 Nguồn vốn tiếp nhận từ các nguồn ủy thác, tài trợ của chính phủ, của các tổ chức quốc tế.

a.5 Các nguồn vốn khác như: Làm đại lý, dịch vụ thanh toán, trung gian thanh toán.

b) *Nghiệp vụ sử dụng vốn*: Là nghiệp vụ sử dụng các nguồn vốn đã hình thành của ngân hàng thương mại, bao gồm:

b.1 Dự trữ: Dự trữ là nhằm để duy trì khả năng thanh toán thường xuyên của khách hàng và bản thân ngân hàng. Trong nghiệp vụ này ngân hàng phải duy trì các khoản sau:

- Tiền mặt tại quỹ để đáp ứng các nhu cầu thanh toán hoặc rút tiền mặt của khách hàng.

- Tiền gửi tại ngân hàng nhà nước: bao gồm 2 phần

- + Phần dự trữ bắt buộc theo qui định của NHNN.

- + Phần dùng để thanh toán bù trừ với các NHTM.

- Tiền gửi tại các NHTM khác để đáp ứng nhu cầu thanh toán, chuyển tiền khác địa phương của ngân hàng.

- Tiền đầu tư vào các chứng phiếu có giá, trái phiếu Chính Phủ.

b.2 Nghiệp vụ tín dụng sử dụng phần lớn nguồn vốn của ngân hàng, nghiệp vụ tín dụng hoạt động rất đa dạng và phong phú bao gồm: Cho vay, chiết khấu, cho thuê tài chính, bao thanh toán, bảo lãnh ngân hàng và các nghiệp vụ tín dụng khác.

b.3 Hoạt động kinh doanh - dịch vụ: Song song với nghiệp vụ tín dụng thì hoạt động dịch vụ là một mảng nghiệp vụ lớn của ngân hàng hiện đại. Hoạt động dịch vụ là thực hiện theo sự ủy nhiệm của khách hàng để hưởng hoa hồng như: Chuyển tiền, thu hộ khách hàng, giữ hộ, mua bán hộ cổ phiếu, trái phiếu công ty, mua bán vàng, ngoại tệ ...

1.1.2. Hoạt động cho vay của ngân hàng thương mại.

1.1.2.1. Khái niệm hoạt động cho vay của ngân hàng thương mại.

Cho vay là một hình thức cấp tín dụng, theo đó tổ chức tín dụng giao cho khách hàng một lượng tài sản để sử dụng vào một mục đích và thời hạn nhất định theo thỏa thuận với điều kiện có hoàn trả cả gốc và lãi.

Như vậy, quan hệ cho vay thể hiện các nội dung:

- Sự chuyển giao quyền sử dụng một lượng giá trị từ người sở hữu sang người sử dụng;

- Sự chuyển giao có tính tạm thời;

- Khi hoàn lại một lượng giá trị đã chuyển giao cho người sở hữu phải kèm theo một lượng giá trị dôi thêm gọi là lợi tức tín dụng.

Một quan hệ cho vay bao gồm các yếu tố cơ bản sau:

- Các chủ thể tham gia: bên vay và bên cho vay;
- Đối tượng cho vay: tài sản (thường là tiền);
- Thời hạn và lãi suất cho vay;
- Phương thức bảo đảm tiền vay;

Đối với ngân hàng thương mại, cho vay là hoạt động quan trọng và chiếm tỷ trọng lớn nhất trong các hoạt động cấp tín dụng [1, tr. 30]. Ngoài lợi ích cho bản thân ngân hàng, thông qua hoạt động cho vay, ngân hàng thực hiện điều hòa vốn trong nền kinh tế dưới hình thức phân phối nguồn vốn tạm thời nhàn rỗi huy động được từ trong xã hội để đáp ứng nhu cầu về vốn phục vụ sản xuất kinh doanh và đời sống.

1.1.2.2. Phân loại hoạt động cho vay của ngân hàng.

Cho vay là hình thức cấp tín dụng mà NHTM sẽ căn cứ các qui định về điều kiện, hình thức và nội dung hoạt động của khách hàng để làm cơ sở cho vay. Hoạt động cho vay dựa vào phân loại sau:

a) Căn cứ phương thức cho vay:

- Cho vay từng lần: áp dụng cho các đối tượng khách hàng có nhu cầu vay vốn không thường xuyên, mà theo từng nhu cầu cụ thể. Mỗi lần vay khách hàng và tổ chức tín dụng thực hiện thủ tục cần thiết và ký kết hợp đồng tín dụng.

- Cho vay theo hạn mức tín dụng: áp dụng cho khách hàng có nhu cầu vốn thường xuyên, liên tục. Tổ chức tín dụng và khách hàng xác định và thoả thuận một hạn mức tín dụng duy trì trong một khoảng thời gian nhất định.

- Cho vay theo dự án đầu tư: tổ chức tín dụng cho khách hàng vay vốn để thực hiện các dự án đầu tư phát triển sản xuất, kinh doanh, dịch vụ và các dự án đầu tư phục vụ đời sống.

- Cho vay hợp vốn: một nhóm tổ chức tín dụng cùng cho vay đối với một dự án vay vốn hoặc phương án vay vốn của khách hàng trong đó, có một tổ chức tín dụng làm đầu mối dàn xếp, phối hợp với các tổ chức tín dụng khác.

- Cho vay trả góp: khi vay vốn, tổ chức tín dụng và khách hàng xác định và thoả thuận số lãi vốn vay phải trả cộng với số nợ gốc được chia ra để trả nợ theo nhiều kỳ hạn trong thời hạn cho vay.

- Cho vay theo hạn mức tín dụng dự phòng: tổ chức tín dụng cam kết đảm bảo sẵn sàng cho khách hàng vay vốn trong phạm vi hạn mức tín dụng nhất định. Tổ chức tín dụng và khách hàng thoả thuận thời hạn hiệu lực của hạn mức tín dụng dự phòng, mức phí trả cho hạn mức tín dụng dự phòng.

- Cho vay thông qua nghiệp vụ phát hành và sử dụng thẻ tín dụng: tổ chức tín dụng chấp thuận cho khách hàng được sử dụng số vốn vay trong phạm vi hạn mức tín dụng để thanh toán tiền mua hàng hoá, dịch vụ và rút tiền mặt tại máy rút tiền tự động hoặc điểm ứng tiền mặt là đại lý của tổ chức tín dụng. Khi cho vay phát hành và sử dụng thẻ tín dụng, tổ chức tín dụng và

khách hàng phải tuân theo các quy định của Chính phủ và Ngân hàng Nhà nước Việt Nam về phát hành và sử dụng thẻ tín dụng.

- Cho vay theo hạn mức thấu chi: tổ chức tín dụng thoả thuận bằng văn bản chấp thuận cho khách hàng chi vượt số tiền có trên tài khoản thanh toán của khách hàng phù hợp với các quy định của Chính phủ và Ngân hàng Nhà nước Việt Nam về hoạt động thanh toán qua các tổ chức cung ứng dịch vụ thanh toán.

- Các phương thức cho vay khác mà pháp luật không cấm, phù hợp với điều kiện hoạt động kinh doanh của tổ chức tín dụng và đặc điểm của khách hàng vay.

b) Căn cứ thời hạn cho vay:

- Cho vay ngắn hạn : loại cho vay này có thời hạn đến 12 tháng và được sử dụng để bù đắp sự thiếu hụt vốn lưu động của các doanh nghiệp và các nhu cầu chi tiêu ngắn hạn của cá nhân. Đối với ngân hàng thương mại, tín dụng ngắn hạn chiếm tỷ trọng cao nhất.

- Cho vay trung hạn: cho vay trung hạn có thời hạn từ 1 đến 5 năm. Tín dụng trung hạn chủ yếu được sử dụng để đầu tư mua sắm tài sản cố định, cải tiến hoặc đổi mới thiết bị, công nghệ, mở rộng sản xuất kinh doanh, xây dựng các dự án mới có quy mô nhỏ và thời gian thu hồi vốn nhanh. Trong nông nghiệp, tín dụng trung hạn được dùng để tài trợ cho các đối tượng: máy cày, máy bơm, máy xay xát, xây dựng các vườn cây công nghiệp như cà phê, điều, cao su, ca cao ...

- Cho vay dài hạn: loại cho vay có thời hạn trên 5 năm. Tín dụng dài hạn là loại tín dụng được cung cấp để đáp ứng các nhu cầu dài hạn như xây dựng nhà ở, các thiết bị, phương tiện vận tải có quy mô lớn như tàu bay, tàu biển, xây dựng các xí nghiệp mới.

c) Căn cứ mức độ tín nhiệm của khách hàng:

- Cho vay có bảo đảm bằng tài sản: là hình thức cho vay dựa trên cơ sở các bảo đảm cho tiền vay như thế chấp, cầm cố, hoặc bảo lãnh của một bên thứ ba nào khác.

- Cho vay không có bảo đảm bằng tài sản: là cho vay không có tài sản thế chấp, cầm cố hoặc bảo lãnh của người khác mà thường chỉ dựa vào uy tín của khách hàng vay vốn để quyết định cho vay, thường thì món vay nhỏ hoặc cho vay theo tổ, nhóm.

- Cho vay theo chỉ định của Chính phủ là cho vay từ nguồn vốn của Chính phủ nhằm đầu tư cho một chương trình dự án cụ thể.

d) Căn cứ vào phương pháp hoàn trả

- Cho vay có thời hạn là cho vay có xác định thời hạn hoàn trả nợ;

- Cho vay không có thời hạn là cho vay thông qua tài trợ vốn.

e) Căn cứ xuất xứ tín dụng

- Cho vay trực tiếp là quan hệ cho vay trong đó khách hàng có nhu cầu vốn giao dịch trực tiếp với ngân hàng để vay và trả nợ;

- Cho vay bán trực tiếp bao gồm:

+ Cho vay theo tổ hợp tác: Loại cho vay này cần phải thành lập theo nhóm người vay có mục đích và đối tượng vay giống nhau, cử một người đại diện để quan hệ và quản lý giám sát khoản vay.

+ Cho vay theo tổ liên doanh, liên đới

- Cho vay gián tiếp: Theo phương thức này ngân hàng cho vay thông qua một tổ chức trung gian như nông trường, các nhà cung ứng vật tư, nhà chế biến, bao tiêu sản phẩm

1.2 MỞ RỘNG CHO VAY HỘ SẢN XUẤT CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.

1.2.1 Cho vay hộ sản xuất của ngân hàng thương mại.

1.2.1.1 Hộ sản xuất, vai trò hộ sản xuất trong nền kinh tế.

a) Khái niệm hộ sản xuất:

Hộ sản xuất là một đơn vị kinh tế, hoạt động sản xuất kinh doanh trên nhiều ngành nghề, với qui mô nhỏ và vừa. Được nhà nước tạo mọi điều kiện để phát triển như một đơn vị kinh tế tự chủ.

Trong các mối quan hệ kinh tế, quan hệ dân sự của hộ sản xuất trong hoạt động sản xuất kinh doanh thì chủ hộ là người đại diện và chịu trách nhiệm đến cùng trong quan hệ kinh tế, dân sự đó bằng tài sản chung của hộ.

Tại cuộc thảo luận quốc tế lần thứ IV về quản lý nông trại ở Hà Lan năm 1980 đưa ra khái niệm: "Hộ là một đơn vị cơ bản của xã hội, có liên quan đến sản xuất, tái sản xuất, đến tiêu dùng và các hoạt động xã hội khác".

Trên góc độ ngân hàng: *Hộ sản xuất* là một thuật ngữ được dùng trong hoạt động cho vay của ngân hàng thương mại. Ngân hàng xem hộ sản xuất như là một đơn vị kinh tế độc lập, tự chủ và tự chịu trách nhiệm về mọi hành vi trong quan hệ dân sự của mình, nhưng chưa phát triển để trở thành doanh nghiệp. Hoạt động sản xuất kinh doanh của hộ sản xuất trên nhiều ngành nghề, nhiều lĩnh vực của nền kinh tế xã hội.

Ngày nay hộ sản xuất là nhân tố quan trọng trong sự nghiệp phát triển kinh tế đất nước, sự tồn tại hộ sản xuất là tất yếu của quá trình xây dựng và phát triển nền kinh tế nhiều thành phần của nước ta. Trong hệ thống Ngân hàng Nông nghiệp & Phát triển Nông thôn Việt Nam, khái niệm hộ sản xuất được hiểu như sau: "*Hộ sản xuất là đơn vị kinh tế tự chủ, trực tiếp hoạt động*

sản xuất kinh doanh, là chủ thể trong mọi quan hệ sản xuất kinh doanh và tự chịu trách nhiệm về kết quả hoạt động sản xuất của mình" [2].

Như vậy, hộ sản xuất là một lực lượng sản xuất to lớn, một bộ phận kinh tế chủ yếu của nước ta, hoạt động sản xuất kinh doanh nhiều ngành nghề như: sản xuất tiểu thủ công nghiệp, nông nghiệp, lâm nghiệp, chăn nuôi, thương nghiệp, xây dựng, dịch vụ ... và trên nhiều địa bàn khắp cả nước thành thị, nông thôn, đâu đâu cũng có hộ sản xuất.

b) Vai trò hộ sản xuất

b.1 Hộ sản xuất là cầu nối trung gian để chuyển nền kinh tế tự nhiên sang kinh tế hàng hóa.

Lịch sử phát triển sản xuất hàng hóa đã trải qua giai đoạn đầu tiên là kinh tế tự nhiên sang kinh tế hàng hóa nhỏ trên quy mô hộ sản xuất.

Bước chuyển biến từ kinh tế tự nhiên sang kinh tế hàng hóa nhỏ trên quy mô hộ sản xuất là một giai đoạn lịch sử mà nếu chưa trải qua thì khó có thể phát triển sản xuất hàng hóa quy mô lớn, thoát khỏi tình trạng nền kinh tế kém phát triển.

b.2 Hộ sản xuất góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng lao động, giải quyết việc làm.

Việc làm là một trong những vấn đề cấp bách đối với toàn bộ xã hội, lao động có trong doanh nghiệp nhà nước, trong doanh nghiệp tư nhân, hợp tác xã mặc dù được nhà nước chú trọng song mới chỉ giải quyết được việc làm cho một số lượng lao động nhỏ. Hộ sản xuất là lực lượng lao động đông đảo với kinh tế tự chủ và lao động thủ công còn nhiều, nên việc sử dụng khai thác lao động này là vấn đề cốt lõi cần quan tâm giải quyết.

Từ khi hộ gia đình được công nhận là một đơn vị kinh tế tự chủ, đồng thời với việc nhà nước giao đất, giao rừng cho nông - lâm ngư diêm nghiệp,

ngư cụ trong ngư nghiệp và cổ phần hóa doanh nghiệp, hợp tác xã đã là cơ sở cho mỗi hộ sử dụng hợp lý và có hiệu quả nhất nguồn lao động sẵn có của mình. Đồng thời chính sách này đã tạo đà cho một số hộ sản xuất kinh doanh trong nông thôn tự vươn lên mở rộng sản xuất thành các mô hình kinh tế trang trại, nông trại thu hút được một lực lượng lao động to lớn, tạo ra nhiều công ăn việc làm cho nhân dân.

b.3 Kinh tế hộ sản xuất là nền kinh tế nhạy bén với thị trường

Kinh tế hộ sản xuất với qui mô nhỏ, bộ máy quản lý gọn nhẹ, năng động, kinh tế hộ sản xuất hết sức năng động nên dễ dàng đáp ứng được những thay đổi của nhu cầu thị trường mà ít ngại đến sự tốn kém về chi phí. Vì vậy hộ sản xuất không ngừng phát triển tự khẳng định vị trí của mình trên thị trường, tạo điều kiện cho thị trường phát triển đầy đủ, đa dạng, thúc đẩy quá trình sản xuất hàng hóa.

b.4 Kinh tế hộ sản xuất phát triển thúc đẩy sự phân công lao động xã hội tạo điều kiện chuyên môn hóa, hợp tác hóa và liên kết sản xuất.

Kinh tế hộ sản xuất phát triển đã tạo sự chuyển biến hết sức mạnh mẽ cho việc chuyển dịch cơ cấu sản xuất, củng cố quan hệ sản xuất, tăng cường lực lượng sản xuất tạo sự phân công lao động xã hội. Phân công lao động ở trình độ cao dẫn đến quá trình chuyên môn hóa trong sản xuất, mà chuyên môn hóa cao thì tất yếu sẽ xuất hiện hợp tác hóa. Sự hợp tác, liên kết sản xuất của hộ sản xuất lại với nhau tạo ra sức mạnh tổng hợp trong sản xuất và phân phối sản phẩm. Nếu nói chuyên môn hóa làm tăng năng suất lao động, chất lượng sản phẩm tốt hơn thì hợp tác hóa, liên kết sản xuất sẽ làm cho quá trình sản xuất được hoàn thiện.

b.5 Phát triển kinh tế hộ sản xuất góp phần giảm suy thoái kinh tế.

Hầu hết kinh tế hộ sản xuất đều tập trung ở khu vực I, khu vực sản xuất vật chất, cung ứng cho xã hội số lượng hàng hóa tiêu dùng lớn nên tiền hàng luôn được cân đối, vì vậy góp phần giảm suy thoái kinh tế.

Như vậy, kinh tế hộ sản xuất đóng một vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy phát triển kinh tế xã hội, là động lực khai thác tiềm năng, tận dụng các nguồn lao động, tài nguyên đưa vào sản xuất làm tăng sản phẩm xã hội, tạo ra một lượng hàng hóa lớn cho tiêu dùng và xuất khẩu, nâng cao đời sống, giải quyết việc làm ...

Vì vậy nhà nước cần có chính sách phù hợp can thiệp vào sự tích tụ tập trung đất đai một cách hợp lý, tạo động lực tốt nhất cho hộ sản xuất phát triển kinh tế.

1.2.1.2. Cho vay hộ sản xuất của ngân hàng thương mại.

Hộ sản xuất là đơn vị kinh tế tự chủ, nhân tố quyết định tạo ra của cải vật chất cho xã hội, làm phong phú và đa dạng hóa ngành nghề, sản phẩm cho nền kinh tế.

Trong thời gian qua hoạt động ngành ngân hàng đã có những đóng góp đáng kể vào thành công của sự nghiệp đổi mới kinh tế đất nước, điều hành chính sách tiền tệ tích cực, ổn định tiền tệ, kiểm chế lạm phát, huy động được một lượng vốn đáng kể trong và ngoài nước, thúc đẩy đầu tư cho sản xuất của các thành phần kinh tế phát triển.

Sự tồn tại nền kinh tế nhiều thành phần trong nền kinh tế thị trường là một khách quan, như vậy mọi thành phần kinh tế nói chung, hộ sản xuất nói riêng, muốn sản xuất kinh doanh dịch vụ phải có tư liệu sản xuất, vật tư, tiền vốn. Để mở rộng sản xuất, cải tiến và đổi mới phương thức sản xuất kinh doanh cần phải có vốn nhưng nhu cầu vốn đó bản thân hộ sản xuất, doanh

nghiệp khó có thể tự lo liệu được, vì vậy vốn vay ngân hàng là nguồn vốn cơ bản nhất để mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh.

Để thực hiện cho vay hộ sản xuất ngân hàng đã ban hành nhiều văn bản hướng dẫn như: Văn bản 1627/2001/QĐ - NHNN của Thống đốc ngân hàng nhà nước “về việc qui chế cho vay một khách hàng”. Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam cụ thể hóa văn bản 1627/2001 bằng văn bản 499A, văn bản 666 “về việc qui chế cho vay hộ sản xuất” và nhiều văn bản liên quan, là cơ sở pháp lý để cho vay phát triển kinh tế hộ sản xuất.

Tóm lại: Mở rộng cho vay phát triển kinh tế hộ sản xuất là một định hướng đúng đắn của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam. Thông qua việc cho vay trực tiếp đến hộ sản xuất đã khuyến khích và tạo điều kiện cho các hộ thiếu vốn có cơ hội để mở rộng sản xuất, phát triển ngành nghề truyền thống, làm thay đổi cơ cấu sản xuất nhất là khu vực kinh tế ở nông thôn, từng bước xóa hẳn nạn cho vay nặng lãi góp phần thúc đẩy nền kinh tế phát triển.

1.2.2. Nội dung mở rộng cho vay hộ sản xuất.

Để tồn tại và phát triển, ngân hàng cũng như doanh nghiệp phải luôn mở rộng hoạt động kinh doanh. Đối với hoạt động cho vay của ngân hàng, đó là việc mở rộng về qui mô, dư nợ ngày càng tăng lên, mạng lưới, địa bàn hoạt động ngày càng được củng cố và thị phần ngày một mở rộng. Tuy nhiên, việc mở rộng cho vay, mở rộng qui mô luôn đi kèm với sự gia tăng rủi ro nên đòi hỏi mở rộng cho vay phải kiểm soát được rủi ro, nếu mở rộng cho vay mà không kiểm soát được rủi ro thì dễ dẫn đến nguy cơ phá sản vì kinh doanh thua lỗ. Như vậy, mở rộng cho vay của ngân hàng là sự tăng trưởng qui mô tín dụng trên cơ sở kiểm soát được rủi ro.

Quan niệm trên cho thấy rằng mục tiêu tăng trưởng qui mô tín dụng là

chủ yếu, là ưu tiên trong khi hạn chế rủi ro là mục tiêu kiểm soát đối với quá trình mở rộng cho vay.

Tăng trưởng qui mô tín dụng, trước hết là tăng trưởng dư nợ vừa là mục tiêu và cũng vừa là kết quả của các cách thức khai thác các yếu tố tăng trưởng khác mà chủ yếu được tập trung thực hiện qua 2 hướng như sau:

- Tăng trưởng qui mô khách hàng bằng mọi cách khác nhau như chú trọng khai thác khách hàng, phát triển mạng lưới giao dịch, triển khai các phân khúc thị trường mới...

- Gia tăng qui mô dự nợ trên khách hàng đối với mọi đối tượng khách hàng: khai thác các khách hàng có nhiều tiềm năng, triển vọng, gia tăng các yếu tố tin cậy khách hàng cũ để bảo đảm gia tăng định mức dư nợ...

Kiểm soát rủi ro trong cho vay là một vấn đề phức tạp, được thể hiện qua nhiều nội dung, căn cứ khác nhau mà trước hết có thể được nhận định qua các yếu tố liên quan vấn đề nợ quá hạn, nợ xấu.

Đối với hộ sản xuất, mở rộng cho vay hộ sản xuất của ngân hàng thương mại là quan hệ dân sự giữa ngân hàng thương mại đối với hộ sản xuất. Như vậy, khái niệm về mở rộng cho vay hộ sản xuất của NHTM chỉ khác ở phạm vi đối tượng quan hệ là hộ sản xuất. Quan hệ mở rộng cho vay của NHTM đối với hộ sản xuất không phải là quan hệ xin cho, quan hệ trợ cấp, mà nó phải luôn đáp ứng lợi ích kinh tế cả hai bên. Do vậy, ở đây ta có thể hiểu, mở rộng cho vay đối với hộ sản xuất là thể hiện việc mở rộng cho vay của ngân hàng đối với hộ sản xuất nhằm đáp ứng nhu cầu vốn cho đại đa số hộ có nhu cầu vay để mở rộng sản xuất kinh doanh, phát triển các làng nghề, trang trại tạo ra thu nhập nâng cao đời sống, trên cơ sở bảo đảm an toàn hoạt động ngân hàng, kiểm soát được rủi ro, duy trì và phát triển được hoạt động.

1.2.3. Các chỉ tiêu đánh giá mở rộng cho vay hộ sản xuất.

Từ nội dung mở rộng cho vay, để đánh giá cụ thể tình hình mở rộng chúng ta sẽ sử dụng hệ thống các chỉ tiêu đánh giá mở rộng qui mô và kiểm soát rủi ro.

1.2.3.1. Các chỉ tiêu đánh giá mở rộng quy mô

a) Tăng trưởng dư nợ cho vay

Tăng trưởng dư nợ cho vay là chỉ tiêu đánh giá mức độ hoạt động của NHTM trong khoảng thời gian nhất định. Dư nợ cho vay là chỉ tiêu mang tính tổng quát đồng thời cũng là chỉ tiêu cuối cùng để đánh giá. Tăng trưởng dư nợ có thể biểu hiện cả số tuyệt đối lẫn tương đối.

+ Đánh giá sự tăng trưởng cho vay hộ sản xuất bằng số tuyệt đối qua các năm nhằm thấy được qui mô hoạt động tăng lên hay giảm đi.

+ Đánh giá tỷ lệ tăng trưởng cho vay hộ sản xuất qua các năm để thấy được tốc độ tăng trưởng nhanh hay chậm.

Ngoài ra để đánh giá một NHTM thực hiện mở rộng cho vay sản xuất như thế nào? Chúng ta cần phải xem xét thêm một số chỉ tiêu thành phần, nó là những chỉ tiêu cấu thành sự tăng trưởng cho vay của NHTM hay nói cách khác là chỉ tiêu đánh giá một trong những nguyên nhân tạo nên sự tăng trưởng chung.

b) Tăng trưởng số lượng hộ sản xuất vay vốn.

Tốc độ tăng về số lượng hộ sản xuất vay vốn là một trong các chỉ tiêu thành phần, với tư cách là một nhân tố quan trọng bậc nhất quyết định quá trình tăng trưởng dư nợ cho vay hộ sản xuất của NHTM.

Chỉ tiêu chỉ tăng trưởng hộ sản xuất vay vốn cũng có thể được phân tích qua các chỉ tiêu lượng tăng (giảm) tuyệt đối, tốc độ tăng (giảm).

Để tăng số lượng hộ sản xuất vay vốn thì NHTM cần phải có những chính sách giữ được khách hàng cũ và tăng thêm khách hàng mới. Trong điều

kiện cạnh tranh khốc liệt như hiện nay, nếu ngân hàng có sản phẩm đa dạng, tiện lợi, xây dựng mức lãi suất cho vay linh hoạt, cung cấp các loại hình bảo lãnh thích hợp sẽ thu hút được nhiều hộ sản xuất vay vốn, giúp ngân hàng mở rộng hoạt động kinh doanh, tăng thêm lợi nhuận.

c) Tăng trưởng dư nợ bình quân hộ sản xuất vay vốn.

Chi tiêu này thể hiện sự gia tăng số tuyệt đối về dư nợ trên một hộ sản xuất vay vốn, cũng là chi tiêu góp phần mở rộng cho vay hộ sản xuất, là một chi tiêu chất lượng quan trọng, thể hiện hướng khai thác theo chiều sâu. Mức tăng trưởng dư nợ bình quân hộ sản xuất đến một giới hạn nào đó sẽ tiết kiệm nhiều chi phí nghiệp vụ tín dụng cho ngân hàng nhưng vẫn bảo đảm kiểm soát được rủi ro.

Tăng trưởng dư nợ bình quân hộ sản xuất phụ thuộc vào việc tìm kiếm, trên cơ sở khai thác các hộ sản xuất mới có tiềm lực kinh doanh, có nguồn lực về lao động đất đai và năng lực quản lý tốt, các hộ sản xuất cũ mở rộng qui mô sản xuất và đầu tư cơ sở vật chất phục vụ cho việc áp dụng khoa học kỹ thuật mới trên cơ sở kích thích nhu cầu của họ và gia tăng yếu tố bảo đảm kiểm soát rủi ro.

d) Mở rộng mạng lưới.

Mở rộng mạng lưới hoạt động ngân hàng cũng là một trong những chi tiêu nguyên nhân làm tăng trưởng dư nợ cho vay hộ sản xuất chẳng hạn như: Thành lập thêm nhiều chi nhánh, phòng giao dịch mới, tăng cường năng lực, trình độ cán bộ làm công tác cho vay.

e) Đa dạng hóa sản phẩm cho vay.

Việc đa dạng hóa sản phẩm cho vay là một yêu cầu cần thiết trong hoạt động cho vay hộ sản xuất, bởi vì đại đa số hộ sản xuất hoạt động trong khu vực kinh tế nông thôn mà kinh tế nông nghiệp mang tính chất thời vụ và chịu

ảnh hưởng rất lớn vào thiên nhiên nên đa dạng hóa sản phẩm để mở rộng cho vay hộ sản xuất là việc làm hết sức thiết thực trong thời điểm hiện nay.

+ Đa dạng hóa theo mục đích vay như: Trồng trọt, chăn nuôi, chế biến, kinh doanh, xây dựng

+ Đa dạng hóa loại hộ: Mở rộng cho vay trên tất cả các loại hộ, hộ sản xuất, hộ kinh doanh, hộ gia đình, hộ cá thể, hộ làm kinh tế trang trại, hộ tiểu thương, hộ tiểu thủ công nghiệp...

+ Đa dạng phương thức vay như: Cho vay thông thường, cho vay hạn mức, cho vay chiết khấu, cho vay cầm cố, cho vay thấu chi

+ Đa dạng hóa kỳ hạn vay: Cho vay ngắn hạn, cho vay trung hạn, cho vay dài hạn, cho vay lưu vụ, cho vay bao tiêu sản phẩm.....

f. Tăng trưởng thu nhập cho vay hộ sản xuất.

Thu nhập cho vay là chỉ tiêu quan trọng hàng đầu mà một ngân hàng thương mại luôn quan tâm khi phát triển cho vay, vì đây cũng chính là mục tiêu cuối cùng của phát triển cho vay.

1.2.3.2. Các chỉ tiêu kiểm soát rủi ro.

Để NHTM phát triển bền vững trong giai đoạn hiện nay việc tăng trưởng dư nợ cho vay là cần thiết và là mục tiêu chủ yếu được thể hiện qua tăng trưởng qui mô dư nợ nhưng chất lượng nợ cũng là vấn đề cần quan tâm của các nhà chính sách ngân hàng, vì vậy tăng trưởng dư nợ cho vay nhưng đòi hỏi phải kiểm soát được rủi ro nhằm đảm bảo tính ổn định và phát triển bền vững trong quá trình mở rộng.

Kiểm soát rủi ro cho vay được tiến hành với nhiều biện pháp khác nhau của ngân hàng. Kết quả cuối cùng có thể đánh giá qua một số chỉ tiêu phản ánh tình hình kiểm soát rủi ro sau đây:

a) Tỷ lệ nợ xấu

Đây là chỉ tiêu phổ biến và thông dụng nhất để đánh giá kết quả kiểm soát rủi ro.

Sau Quyết định 1627/2005/QĐ-NHNN ngày 03 tháng 02 năm 2005 “ *về qui chế cho vay của tổ chức tín dụng đối với khách hàng*”. Ngân hàng nhà nước đã ban hành nhiều văn bản, chỉ thị nhằm mục đích nâng cao chất lượng tín dụng và kiểm soát rủi ro, trong đó quyết định 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22 tháng 04 năm 2005 ban hành qui định “ *về phân loại nợ trích lập và sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro tín dụng trong hoạt động ngân hàng của tổ chức tín dụng*”. Theo quyết định 493 phân loại nợ được áp dụng theo hai phương pháp định tính và định lượng, được phân làm năm nhóm nợ có tên gọi và tiêu chuẩn đánh giá như sau:

+ Nhóm 1, nợ đủ tiêu chuẩn gồm:

- Các khoản nợ trong hạn được đánh giá có khả năng thu hồi đủ gốc lãi đúng hạn.

- Các khoản nợ quá hạn dưới 10 ngày ngân hàng nơi cho vay đánh giá có khả năng thu hồi đầy đủ gốc và lãi quá hạn.

- Các khoản nợ phát sinh trong tương lai như các khoản bảo lãnh, cam kết cho vay, chấp nhận thanh toán.

+ Nhóm 2, nợ cần chú ý gồm:

- Các khoản nợ quá thời hạn thanh toán từ 10 ngày đến 90 ngày và nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ.

- Các khoản nợ điều chỉnh kỳ hạn trả nợ lần đầu.

+ Nhóm 3, nợ dưới tiêu chuẩn bao gồm nợ đã quá hạn từ 91 ngày đến 180 ngày và nợ cơ cấu lại thời hạn trả dưới 90 ngày.

+ Nhóm 4, nợ nghi ngờ bao gồm nợ quá hạn từ 181 ngày đến 360 ngày và nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ từ 90 ngày đến 180 ngày.

+ Nhóm 5, nợ có khả năng mất vốn bao gồm nợ quá hạn trên 360 ngày, nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ trên 180 ngày và nợ khoanh chờ chính phủ xử lý.

Tùy theo từng thời kỳ, từng nhà quản trị ngân hàng qui định về tỷ lệ nợ xấu tối đa để xếp loại ngân hàng.

b) Tỷ lệ xóa nợ ròng/ dư nợ:

Đây là chỉ tiêu đánh giá khả năng thu nợ từ các khoản nợ quá hạn trên nhóm 5 đã được ngân hàng chuyển ra ngoại bảng và đang được ngân hàng sử dụng các biện pháp mạnh để thu hồi. Nếu chỉ tiêu này càng lớn chứng tỏ ngân hàng đang gặp rủi ro tín dụng vì có quá nhiều các khoản nợ ngoại bảng mà ngân hàng không thể thu hồi và ngược lại.

c) Tỷ lệ trích lập dự phòng/ dư nợ:

Quy định cụ thể về 5 nhóm nợ (gồm nợ đủ tiêu chuẩn, nợ cần chú ý, nợ dưới tiêu chuẩn, nợ nghi ngờ mất vốn, nợ có khả năng mất vốn) và tỷ lệ trích lập dự phòng tương ứng với mỗi nhóm, qua đó tính số tiền dự phòng cụ thể đối với từng khoản nợ dựa trên công thức đã được quy định. Các ngân hàng được yêu cầu phải trích lập và duy trì dự phòng theo tỷ lệ như sau: nhóm 1: 0%, nhóm 2: 5%, nhóm 3: 20%, nhóm 4: 50%, nhóm 5: 100% [5, tr. 442]. Nếu hiệu quả sử dụng vốn không đạt được mục tiêu, đòi hỏi khoản trích lập dự phòng rủi ro tín dụng sẽ cao hơn và như vậy lợi nhuận thu về trong kinh doanh của ngân hàng sẽ bị ảnh hưởng.

1.2.4. Các nhân tố ảnh hưởng việc mở rộng cho vay hộ sản xuất.

Mở rộng hoạt động cho vay hộ sản xuất có ý nghĩa rất lớn đối với sự tồn tại và phát triển của các NHTM và của toàn xã hội. Để mở rộng hoạt động cho vay đòi hỏi các nhà quản trị ngân hàng phải hiểu rõ tác động của từng nhân tố ảnh hưởng đến việc mở rộng cho vay hộ sản xuất.

1.2.4.1. Các nhân tố thuộc về khách hàng.

Những nhân tố liên quan đến khách hàng có ảnh hưởng rất lớn đến việc mở rộng cho vay như:

a) *Trình độ của khách hàng*: bao gồm cả trình độ sản xuất và trình độ quản lý của khách hàng. Nếu có một trình độ sản xuất phù hợp và khả năng quản lý tốt, khách hàng có thể đạt được kết quả sản xuất kinh doanh tốt, khả năng tài chính và thu nhập mạnh từ đó việc trả nợ ngân hàng dễ dàng, đồng thời trình độ cao thì ý thức trong việc vay và trả nợ tốt hơn. Ngược lại nếu khách hàng không có năng lực sản xuất và quản lý thì việc trả nợ ngân hàng gặp rất nhiều khó khăn. Vì vậy trình độ của khách hàng là nhân tố ảnh hưởng đến việc mở rộng cho vay.

b) *Ý thức chấp hành mục đích sử dụng vốn của khách hàng*: Khách hàng sử dụng vốn sai mục đích là nhân tố chủ quan, nhân tố này ngân hàng khó có thể kiểm soát được. Sử dụng vốn sai mục đích là ý định chủ quan của người vay, có thể xuất phát từ khi đi vay hoặc khi được vay. Việc sử dụng vốn vay sai mục đích là vi phạm nguyên tắc cho vay, làm ảnh hưởng đến khả năng trả nợ hoặc làm méo mó mục đích, phân loại cho vay của ngân hàng, ảnh hưởng đến việc mở rộng.

1.2.4.2. Các nhân tố thuộc về ngân hàng.

Bên cạnh những yếu tố thuộc về khách hàng thì đây là những nhân tố xuất phát từ chính bản thân ngân hàng như: chính sách tín dụng, nguồn vốn, chính sách lãi suất cho vay, quy mô của ngân hàng...

a) *Về chính sách tín dụng*: Ngân hàng có chú trọng thực hiện cho vay đối với hộ sản xuất hay không? Đây là chính sách của từng ngân hàng. Đối với nền kinh tế hiện nay, khi mà kinh tế toàn khu vực đang trên đà suy thoái và trên địa bàn nông thôn rộng lớn, thì các ngân hàng thường đang có những

chính sách tín dụng tập trung cho hộ sản xuất để nhằm mở rộng thị phần tín dụng.

b) Về nguồn vốn: Nguồn vốn là chỉ tiêu chủ yếu để đánh giá khả năng mở rộng cho vay của ngân hàng. Nếu ngân hàng có nguồn vốn dồi dào, chất lượng nguồn vốn tốt, thời hạn nguồn vốn dài và lãi suất thấp thì rất tốt cho việc mở rộng cho vay.

c) Công tác tổ chức quản lý điều hành: Bộ máy tổ chức và quản lý điều hành làm việc tốt thì sẽ đưa ra được các chính sách phát triển mở rộng phù hợp đồng thời giúp cho cán bộ thực hiện nhiệm vụ tốt hơn.

- Việc chấp hành qui định thể chế cho vay của cán bộ tín dụng tốt là nguyên nhân để mở rộng cho vay. Mỗi cán bộ tín dụng khi cho vay đều phải tuân thủ luật các tổ chức tín dụng đã được ban hành và các qui định về trình tự cho vay của NHTM.

- Cho vay tập trung ở một số khách hàng với dư nợ quá lớn nhưng thời gian vay vốn ngắn khiến khách hàng khó có thể đủ khả năng dòng tiền thu về để hoàn trả ngân hàng đồng thời nếu vi phạm về điều kiện đảm bảo tiền vay sẽ làm khả năng mở rộng bị ảnh hưởng.

- Trình độ cán bộ nhất là cán bộ làm công tác cho vay ảnh hưởng trực tiếp tới việc mở rộng cho vay.

- Quản lý điều hành kém, công tác kiểm tra kiểm soát của ngân hàng không tốt sẽ dẫn đến rủi ro trong cho vay chất lượng nợ kém hoặc nợ xấu phát sinh ảnh hưởng đến việc mở rộng cho vay.

- Hệ thống thông tin ngân hàng tốt sẽ tạo điều kiện để ngân hàng nắm bắt được thông tin khách hàng đúng, đủ, kịp thời và chuẩn xác hơn trước khi quyết định cho vay, hạn chế nợ xấu, tăng cường năng lực tài chính là điều kiện để mở rộng cho vay.

d) Các điều kiện về cơ sở vật chất – con người: Đây là hai yếu tố góp phần làm gia tăng lượng khách hàng đến với ngân hàng. Trong quá trình giao dịch, nhân viên ngân hàng có thái độ, cử chỉ, nói năng thân thiện với khách hàng, không nên có bộ mặt lãnh đạm, lạnh nhạt, khó gần. Điều này cũng sẽ tạo ra một ấn tượng tốt khi khách hàng đến giao dịch với ngân hàng. Bên cạnh đó, nhân viên ngân hàng phải nắm vững chuyên môn nghiệp vụ trong phạm vi công việc của mình, thực hiện tốt các yêu cầu dịch vụ của khách hàng. Khi khách hàng hỏi phải trả lời, giải thích rõ ràng và chính xác các câu hỏi liên quan đến nghiệp vụ của mình. Về tiện nghi của ngân hàng cũng là một vấn đề rất quan trọng, một cơ sở vật chất khang trang, máy móc hiện đại sẽ tạo được niềm tin đối với khách hàng về khả năng tài chính của mình. Một ngân hàng có cơ sở vật chất hiện đại, thái độ phục vụ tốt sẽ giữ được những khách hàng cũ và thu hút thêm nhiều khách hàng mới.

1.2.4.3. Nhân tố kinh tế - xã hội khác.

Kinh tế xã hội ổn định là điều kiện thuận lợi cho hoạt động hộ sản xuất phát triển, đồng thời làm cho quá trình sản xuất kinh doanh của hộ tiến hành một cách bình thường, không bị ảnh hưởng bởi giá cả tăng cao quá mức hay khủng hoảng kinh tế, thu nhập không ổn định, vay vốn không có khả năng sinh lời ảnh hưởng đến việc mở rộng cho vay của ngân hàng.

Do nguồn vốn có hạn, để mở rộng cho vay còn phụ thuộc vào việc huy động nguồn vốn nhàn rỗi của khách hàng nhiều hay ít. Bởi nó là cầu nối để mở rộng kinh doanh giữa ngân hàng với khách hàng trong nền kinh tế. Do đó mỗi biểu hiện xấu hay tốt của khách hàng đều ảnh hưởng tương ứng đến hoạt động cho vay. Bằng cơ chế chính sách phù hợp các NHTM sẽ tìm được khách hàng tốt để vay và cho vay, tạo sự hợp lý giữa nguồn vốn huy động được với việc đáp ứng nhu cầu vay vốn của khách hàng.

Mức độ phù hợp giữa lãi suất ngân hàng với mức lợi nhuận của hộ sản xuất cũng ảnh hưởng đến khả năng mở rộng cho vay. Lãi suất cho vay càng cao thì mức độ hấp thu vốn của hộ càng thấp và ngược lại. Vì vậy, với mức lãi suất cho vay cao hơn mức lợi nhuận của hộ sản xuất thu được từ hoạt động kinh doanh sẽ khó có khả năng trả nợ ngân hàng, ảnh hưởng đến quá trình mở rộng sản xuất của hộ nói riêng và tình hình phát triển kinh tế nói chung.

Tóm lại: Hoạt động cho vay của ngân hàng có vai trò hết sức quan trọng đối với hộ sản xuất cả về mặt kinh tế, chính trị và xã hội. Nó được coi là công cụ đắc lực của nhà nước, là đòn bẩy kinh tế, là động lực thúc đẩy phát triển hộ sản xuất một cách toàn diện, từ đó phát huy mạnh mẽ vai trò là động lực thúc đẩy quá trình phát triển công nghiệp hóa, hiện đại hóa nền kinh tế quốc dân. Như vậy, thực tế cho thấy mở rộng cho vay hộ sản xuất là rất cần thiết đối với NHNo&PTNT Việt Nam nói chung và NHNo&PTNT tỉnh Đắk Lắk nói riêng.

TIỂU KẾT CHƯƠNG 1

Cho vay hộ sản xuất là một hình thức cho vay của ngân hàng thương mại, để mở rộng cho vay hộ sản xuất ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn cần phải xác định hộ sản xuất là đơn vị kinh tế tự chủ, là chủ thể trong mọi quan hệ dân sự và tự chịu trách nhiệm về kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của mình, vì vậy.

+ Để mở rộng cho vay hộ sản xuất cần phải gắn liền với một số điều kiện nhất định về tính pháp lý trong mọi giao dịch dân sự, trong đó đặc biệt là nhân tố pháp lý trong giao dịch về đất đai, lao động, vốn.....

+ Cần có sự hỗ trợ của nhà nước thông qua cơ chế, chính sách cụ thể cho khu vực này như : chính sách về đất đai, lao động, chính sách thuế, tín dụng, khoa học công nghệ và đặc biệt là vốn cho lĩnh vực này.

+ Hiện nay cơ cấu nguồn vốn của chính phủ nhằm hỗ trợ phát triển kinh tế hộ sản xuất còn nhiều khó khăn thì nguồn vốn cho vay của ngân hàng được xem là nhân tố quan trọng trong sự phát triển của kinh tế nói chung và hộ sản xuất nói riêng.

Nhận thấy vai trò, trách nhiệm, nhiệm vụ của ngân hàng trong cho vay hộ sản xuất được minh chứng đã góp phần quan trọng trong việc phát huy thế mạnh và nâng cao vị thế của kinh tế hộ sản xuất. Thông qua cơ sở lý luận đã được đề cập để nhìn nhận và đánh giá đúng vị trí vai trò kinh tế hộ sản xuất trong sự phát triển chung của đất nước trên con đường tiến lên công nghiệp hóa, hiện đại hóa và hội nhập kinh tế thế giới

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG MỞ RỘNG CHO VAY HỘ SẢN XUẤT TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN TỈNH ĐẮK LẮK

2.1 GIỚI THIỆU VỀ NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN TỈNH ĐẮK LẮK.

2.1.1 Khái quát tình hình kinh tế - xã hội tỉnh Đắk Lắk.

Tỉnh Đắk Lắk có vị trí địa lý hết sức thuận lợi, giao thông thông suốt với các tỉnh lân cận và các trung tâm kinh tế lớn của cả nước như: Phía đông tiếp giáp tỉnh Khánh Hòa, Phú Yên, phía tây giáp Vương quốc Campuchia, phía nam tiếp giáp tỉnh Đắk Nông, Lâm Đồng, phía bắc tiếp giáp tỉnh Gia Lai, Kon Tum. Có diện tích đất tự nhiên rộng 13.125 Km² với 15 đơn vị hành chính trực thuộc, 01 thành phố và 01 thị xã trong cùng địa giới hành chính tỉnh, có 44 dân tộc anh em cùng chung sống và phát triển, dân tộc bản địa là người Ê Đê.

- Về tài nguyên thiên nhiên rừng và đất lâm nghiệp chiếm 46% tổng diện tích đất tự nhiên với nhiều loại gỗ và động vật quý hiếm.

- Về khí hậu nhiệt đới có độ ẩm cao chịu ảnh hưởng của gió mùa tây nam, thời tiết có 02 mùa rõ rệt đó là mùa khô và mùa mưa.

- Về giao thông thuận lợi và thông suốt trên quốc lộ 14 và 14B để đến các trung tâm kinh tế lớn của cả nước là Thành phố Hồ Chí Minh, Đà Nẵng, Qui Nhơn, Nha Trang ..

- Dân số trung bình đến năm 2010 là 1.768.113 người với 400.353 hộ mật độ dân số 132 người/km², người kinh chiếm khoảng 69% dân số, văn hóa xã hội phong phú đa dạng nhiều bản sắc dân tộc theo vùng. Dân số tập

trung chủ yếu ở nông thôn chiếm tỷ lệ khoảng 77% để sản xuất kinh doanh sản phẩm nông nghiệp.

Để thấy sự phát triển kinh tế xã hội của tỉnh qua chỉ tiêu sau:

Bảng 2.1 : Tình hình kinh tế xã hội tỉnh Đắk Lắk

Đơn vị: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	2006	2007	2008	2009	2010
1. Bình quân dân số	1.678	1.697	1.715	1.733	1.768
2. Tổng GDP	10.420	15.308	20.112	21.783	25.050
3. Ngành công nghiệp	2.520	3.161	4.677	5.159	5.220
4. Ngành thương nghiệp, dịch vụ	2.071	5.507	7.403	8.567	9.815
5. Ngành nông, lâm nghiệp	5.199	6.640	8.032	8.057	10.015
6. Tổng vốn đầu tư	3.283	3.834	5.369	8.276	10.428
7. Kim ngạch xuất khẩu	388	599	723	590	779
8. Kim ngạch nhập khẩu	11	36	30	18	22
9. Thu nhập bình quân người/năm	7	7,5	8,5	10	15,5

Nguồn: Cục thống kê tỉnh Đắk Lắk – Niên giám thống kê 2009 -2010

Tốc độ tăng dân số bình quân trong 5 năm là 5,4%, tốc độ tăng GDP bình quân là 140,4% có nhiều ngành tăng khá.

Tổng thu nhập quốc dân GDP toàn tỉnh vẫn tăng khá nếu lấy năm 2006 là năm gốc cho giai đoạn phát triển thì mức tăng tuyệt đối trong kỳ là 14.630 tỷ đồng với tỷ lệ gần 140,4%. Sự tăng trưởng hầu hết ở tất cả các ngành, ngành công nghiệp tăng tuyệt đối là 2.700 tỷ đồng, tỷ lệ tăng 107,1%, ngành thương nghiệp dịch vụ tăng tuyệt đối là 7.744 tỷ đồng, tỷ lệ tăng 373,9%, ngành nông lâm nghiệp tăng tuyệt đối là 4.816 tỷ đồng, tỷ lệ tăng 92,6%. Thu nhập bình quân đầu người từ 7 triệu đồng năm 2006 đến năm 2010 đạt 15,5

triệu đồng trên người trên năm, tăng gấp đôi so với năm 2006. Tổng vốn đầu tư cho nền kinh tế tăng khá từ 3.283 tỷ đồng năm 2006 đến năm 2010 huy động tổng đầu tư là 10.428 tỷ đồng với mức tăng tuyệt đối là 7.145 tỷ đồng, tỷ lệ tăng 217,6%. Đây có thể nói là sự phấn đấu rất lớn trong việc huy động nguồn vốn xã hội để đầu tư thúc đẩy mạnh mẽ phát triển kinh tế tại địa phương.

2.1.2. Sự hình thành và phát triển NHNo&PTNT tỉnh Đắk Lắk.

Chi nhánh NHNo&PTNT tỉnh Đắk Lắk được thành lập theo QĐ số 198/1988/QĐ-NHNN ngày 02/06/1988 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam. Qua gần 23 năm xây dựng và trưởng thành NHNo& PTNT tỉnh Đắk Lắk đã không ngừng phấn đấu vươn lên là ngân hàng thương mại có vị thế đứng đầu, chiếm lĩnh hơn 60% thị phần về hoạt động kinh doanh tiền tệ - tín dụng - ngân hàng. Hoạt động cho vay của NHNo&PTNT tỉnh Đắk Lắk diễn ra trên tất cả các mặt nghiệp vụ theo chu trình khép kín từ khâu cho vay vốn để sản xuất đến thu mua chế biến tiêu thụ sản phẩm và xuất khẩu.

2.1.3. Chức năng, nhiệm vụ, cơ cấu tổ chức.

Là đơn vị hoạt động kinh doanh trên lĩnh vực tiền tệ tín dụng ngân hàng được pháp luật cho phép nên nhiệm vụ quan trọng và chủ yếu là:

Tiếp nhận vốn của ngân hàng cấp trên, của chính phủ và huy động vốn của mọi thành phần kinh tế trong và ngoài nước, thực hiện cho vay theo qui trình điều lệ hoạt động và chính sách tín dụng của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam.

NHNo&PTNT tỉnh Đắk Lắk là chi nhánh loại I trực thuộc Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam, quản lý và điều hành hoạt động tại chi nhánh tỉnh Đắk Lắk gồm hội sở, các chi nhánh loại 3 và các phòng giao dịch trực thuộc.

Giám đốc là người quyết định, chỉ đạo mọi hoạt động kinh doanh của chi nhánh và là người ký quyết định bổ nhiệm, miễn nhiệm các trưởng, phó phòng, giám đốc, phó giám đốc chi nhánh loại 3 và phòng giao dịch trực thuộc. Giúp việc cho giám đốc có phó giám đốc phụ trách các mảng nghiệp vụ theo từng chuyên đề được giám đốc phân công.

2.1.4. Khái quát tình hình hoạt động kinh doanh

Chi nhánh NHNo&PTNT tỉnh Đắk Lắk thực hiện hoạt động kinh doanh trên tất cả các lĩnh vực ngân hàng tập trung vào bốn mảng nghiệp vụ chính là huy động, cho vay, hoạt động dịch vụ và kết quả tài chính. Phân tích thực trạng các mặt hoạt động thông qua bảng số liệu sau.

Bảng 2.2: Kết quả hoạt động kinh doanh

Đơn vị: tỷ đồng

Chỉ tiêu	2006	2007	2008	2009	2010
1. Huy động vốn (Nguồn vốn)	2.625	3.286	3.108	3.079	3.579
2. Cho vay (sử dụng vốn)	3.937	5.735	6.270	6.391	7.833
3. Hoạt động dịch vụ	5	9	11	14	19
4. Chênh lệch thu – chi	112	192	161	136	168

Nguồn: Báo cáo tổng kết kinh doanh - NHNo&PTNT Tỉnh Đắk Lắk

a) *Huy động vốn*: Được giám đốc xác định huy động vốn là nhiệm vụ trọng tâm, nên những năm qua NHNo&PTNT tỉnh Đắk Lắk luôn là ngân hàng có tỷ trọng nguồn vốn lớn nhất trong hệ thống các ngân hàng thương mại toàn tỉnh (phát biểu của Ông Trần Vĩnh Phúc – Giám đốc ngân hàng nhà nước tỉnh Đắk Lắk). Công tác huy động vốn tốt là tiền đề quyết định mở rộng hoạt động cho vay của ngân hàng. Vốn nhiều hay ít quyết định quy mô mở rộng hay thu hẹp hoạt động, quyết định năng lực và vị thế cạnh tranh của ngân hàng trên thương trường và chủ động nguồn vốn để cho vay. Vì vậy,

ngân hàng đã tích cực tuyên truyền, quảng cáo, tiếp thị, củng cố đội ngũ nhân viên, tăng cường cơ sở vật chất kỹ thuật ... Từ đó tạo uy tín, thương hiệu, tạo lòng tin của khách hàng với phương châm "*chữ tín quý hơn tiền*". Bảng số liệu cho thấy tình hình nguồn vốn của NHNo&PTNT tỉnh Đắk Lắk có sự tăng giảm không đều qua các năm cả về số tuyệt đối và tỷ lệ, tuy nhiên việc tăng nhiều hơn giảm, cụ thể năm 2007 tăng so năm 2006 là 661 tỷ đồng, năm 2008 và 2009 giảm so 2007 là do lãi suất biến động, lạm phát cao, mất giá đồng tiền nên khách hàng rút vốn để đầu tư vào lĩnh vực khác, năm 2010 tăng trưởng khá so năm 2006 là 958 tỷ đồng và so năm 2009 là 500 tỷ đồng với tỷ lệ tăng 16,24%. Có được kết quả như vậy là do có sự quan tâm chỉ đạo của các cấp lãnh đạo đồng thời ngân hàng đã tích cực tuyên truyền, tiếp thị, thực hiện đa dạng hình thức gửi tiền cũng như tăng cường mở rộng địa bàn mạng lưới đồng thời thay đổi phong cách giao dịch tiếp cận khách hàng, huy động với nhiều hình thức phong phú hấp dẫn. Tuy nhiên tốc độ tăng trưởng bình quân nguồn vốn huy động thấp chỉ đạt 8,75%/ bình quân năm, trong khi chi tiêu đề ra phải thực hiện từ 24 – 26%, do sự cạnh tranh mạnh mẽ của hệ thống NHTM trên địa bàn ngày càng khốc liệt nên thị phần dần bị thu hẹp.

b) *Cho vay*: Song song với công tác huy động vốn thì sử dụng vốn cũng được chi nhánh NHNo&PTNT tỉnh luôn quan tâm nhằm thực hiện đồng thời hai mục tiêu mà NHNo&PTNT Việt Nam giao, đó là cho vay phát triển kinh tế địa phương và thực hiện chỉ tiêu lợi nhuận kinh doanh mà trọng điểm từ kinh tế hộ sản xuất. Bảng số liệu cho thấy tổng dư nợ tăng trưởng hầu hết qua các năm, cụ thể năm 2007 tăng 1.798 tỷ đồng tỷ lệ tăng 46% so năm 2006, năm 2008 tăng 535 tỷ đồng tỷ lệ tăng 9,33% so năm 2007, năm 2009 tăng 121 tỷ đồng tỷ lệ tăng 1,93% so năm 2008 là năm có tỷ lệ tăng thấp nhất trong 5 năm, năm 2010 tăng 1.442 tỷ đồng tỷ lệ tăng 22,56% so năm 2009, nếu tính bình quân trong 5 năm từ năm 2006 đến năm 2010 tăng tuyệt đối là

3.896 tỷ đồng, tỷ lệ tăng 98,96% vậy bình quân tăng gần 25%/năm. Như vậy về dư nợ chi nhánh đã có những tăng trưởng tương đối khá.

c) Dịch vụ: Dịch vụ là một hoạt động quan trọng không thể thiếu của hệ thống ngân hàng thương mại hiện đại, nhận định được điều đó giám đốc NHNo&PTNT tỉnh Đắk Lắk luôn quan tâm và đầu tư mở rộng cả về chiều rộng lẫn chiều sâu của mảng nghiệp vụ này. Hoạt động dịch vụ luôn gắn liền công nghệ ngân hàng tiên tiến, hiện đại, là một trong những hoạt động không rủi ro, vì vậy phát triển hoạt động dịch vụ là cần thiết nhằm đem lại nhiều tiện ích cho khách hàng và nâng cao thu nhập cho ngân hàng. Định hướng phấn đấu đưa thu nhập từ hoạt động kinh doanh dịch vụ đến năm 2015 đạt 30% trên tổng thu nhập, đến năm 2020 là 45% trên tổng thu nhập của ngân hàng. Để phát triển hoạt động dịch vụ mới và thuận lợi là cơ sở để ngân hàng đẩy mạnh các ứng dụng công nghệ, tạo ra những tiện ích tối đa cho khách hàng mà ngân hàng phục vụ như: Internet banking, Mobibanking, thẻ thanh toán, thẻ chấp nhận thanh toán, Visacar ...

Mặc dù tỷ lệ thu dịch vụ hiện vẫn còn khiêm tốn, chiếm tỷ trọng xấp xỉ 10% trong tổng thu nhập ngân hàng, nhưng bảng số liệu cho thấy sự tăng trưởng đều qua các năm. Tỷ lệ thu từ hoạt động dịch vụ thấp là do tình hình ứng dụng khoa học công nghệ hiện đại của NHNo&PTNT chưa đồng bộ và chưa tốt vẫn còn nhiều bất cập, đồng thời do thói quen thích sử dụng tiền mặt trong thanh toán mua bán hàng hóa tiêu dùng của khách hàng còn khá phổ biến, do đó việc tăng trưởng thu nhập từ hoạt động kinh doanh dịch vụ của ngân hàng còn gặp nhiều khó khăn.

d) Tài chính: Thu nhập trong hoạt động của ngân hàng cũng như của doanh nghiệp khác nhằm đảm bảo hoàn trả các chi phí phát sinh và tiền lương cho cán bộ nhân viên đồng thời tích lũy để phát triển mở rộng hoạt động và đầu tư công nghệ ngân hàng. Bảng số liệu cho thấy tình hình tăng

trường thu nhập của ngân hàng qua các năm không đồng đều, cụ thể năm 2007 tăng 80 tỷ đồng, tỷ lệ tăng 71% so năm 2006, năm 2008 giảm 31 tỷ đồng, tỷ lệ giảm 16,15% so năm 2007 có thể là do lãi suất cho vay bình quân giảm hoặc nợ xấu gia tăng làm ảnh hưởng đến thu nhập, năm 2009 tiếp tục giảm 25 tỷ đồng, tỷ lệ giảm 15,53%, năm 2010 tăng 32 tỷ đồng, tỷ lệ tăng 23,53% so năm 2009 là do dư nợ được tăng trưởng cao 1.442 tỷ đồng, làm phát sinh lãi suất bình quân cho vay cao...

Nếu chỉ so sánh kết quả đạt được bình quân 5 năm từ 2006 đến 2010 thì thu nhập tăng 56 tỷ đồng, tỷ lệ tăng 50% so năm 2006 một sự tăng trưởng vượt bậc trong hoạt động kinh doanh, tỷ lệ tăng trưởng bình quân 10%/năm. Tài chính tăng trưởng ổn định và thu nhập của người lao động ngày càng được nâng cao thể hiện năng lực điều hành của cán bộ lãnh đạo chi nhánh NHNo&PTNT tỉnh Đắk Lắk và sự nỗ lực phấn đấu của toàn thể cán bộ nhân viên toàn chi nhánh.

2.2. PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG MỞ RỘNG CHO VAY HỘ SẢN XUẤT CỦA NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN TỈNH ĐẮK LẮK.

2.2.1. Phân tích thực trạng tăng trưởng quy mô cho vay.

Tăng trưởng về qui mô cho vay là chỉ tiêu đánh giá đầu tiên để thấy được tốc độ phát triển nhanh hay chậm và cũng là chỉ tiêu cuối cùng để đánh giá về sự tăng trưởng.

2.2.1.1. Tăng trưởng dư nợ:

Để phân tích mở rộng cho vay hộ sản xuất thì chỉ tiêu đầu tiên là tăng trưởng dư nợ vì tăng trưởng dư nợ là chỉ tiêu chính để đánh giá sự mở rộng. Ngoài ra còn có một số chỉ tiêu khác để hỗ trợ cho việc mở rộng như tăng trưởng số lượng hộ vay, dư nợ bình quân trên một hộ vay, mở rộng mạng

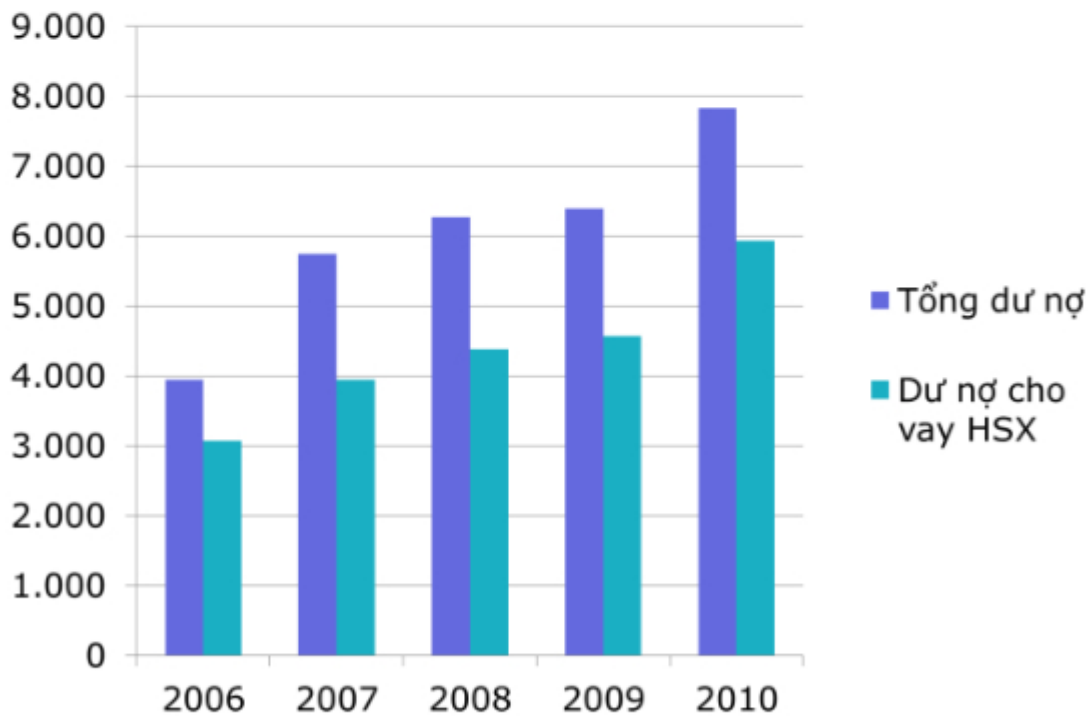
lưới chi nhánh, địa bàn hoạt động hoặc đa dạng hóa phương thức, đối tượng, mục đích và hình thức vay vốn... Ta phân tích bảng số liệu sau:

Bảng 2.3: Tình hình tăng trưởng dư nợ

Đơn vị: tỷ đồng

Chỉ tiêu	2006	2007	2008	2009	2010
1. Tổng dư nợ NHNo&PTNT	3.937	5.735	6.270	6.391	7.833
2. Dư nợ cho vay hộ sản xuất	3.068	3.939	4.374	4.561	5.930
- Tăng trưởng tuyệt đối		871	435	187	1.369
- Tốc độ tăng (giảm) (%)		28,39	11,04	4,27	30,01
3. (%)Dư nợ HSX/ Tổng dư nợ	77,93	68,68	69,71	71,37	75,70

Nguồn: Phòng Kế hoạch - Kinh doanh NHNo&PTNT Tỉnh Đắk Lắk



Hình 2.1: Biểu đồ tăng trưởng dư nợ

Tổng dư nợ cho vay của NHNo&PTNT tỉnh Đắk Lắk đều tăng trưởng qua các năm, tuy nhiên mức tăng trưởng không đồng đều với tỷ lệ năm sau cao hơn năm trước dao động từ 12% đến 30% về số tương đối. Năm 2007 tăng 1.798 tỷ đồng với tỷ lệ tăng 45,67% so năm 2006, năm 2008 tăng 535 tỷ đồng với tỷ lệ tăng 9,33% so năm 2007, năm 2009 tăng 121 tỷ đồng với tỷ lệ tăng 1,99% so năm 2008 và năm 2010 tăng 1.442 tỷ đồng với tỷ lệ tăng 22,56% so năm 2009. Năm 2009 là năm có mức độ tăng trưởng thấp nhất là do nền kinh tế khủng hoảng và sụt giảm nguồn vốn nên ảnh hưởng đến việc mở rộng cho vay chung. Nhưng đối với dư nợ cho vay hộ sản xuất chi nhánh NHNo& PTNT tỉnh Đắk Lắk vẫn duy trì sự tăng trưởng qua các năm, cụ thể năm 2007 tăng 871 tỷ đồng tỷ lệ tăng 28,39% so năm 2006, năm 2008 tăng 435 tỷ đồng tỷ lệ tăng 11,04% so năm 2007, năm 2009 là năm có mức độ tăng thấp nhất cả về số tuyệt đối và tỷ lệ là 187 tỷ đồng với tỷ lệ tăng chỉ có 4,47%, năm 2010 là năm tăng trưởng mạnh nhất 1.369 tỷ đồng với tỷ lệ tăng 30,01% so năm 2009. Như vậy, việc tăng trưởng qui mô cho vay hộ sản xuất của NHNo&PTNT tỉnh Đắk Lắk là rất tốt. Để thấy rõ định hướng về mở rộng cho vay hộ sản xuất của chi nhánh NHNo&PTNT tỉnh Đắk Lắk ta phân tích thêm tỷ lệ dư nợ cho vay hộ sản xuất trên tổng dư nợ cho vay như sau.

Bảng số liệu cho thấy tỷ lệ dư nợ bình quân cho vay hộ sản xuất qua các năm đều đạt trên dưới 70% trên tổng dư nợ cho vay của ngân hàng, cụ thể năm 2006 là 77,93%, năm 2007 là 68,68%, năm 2008 là 69,71%, năm 2009 là 71,37% và năm 2010 là 75,70%, như vậy cho thấy chi nhánh đã có những định hướng và tập trung hơn trong việc mở rộng cho vay hộ sản xuất, thực hiện đúng chỉ đạo của NHNo&PTNT Việt Nam trong mở rộng cho vay nền kinh tế nói chung và hộ sản xuất nói riêng.

Tuy nhiên mức độ tăng trưởng chưa tương xứng với tiềm năng, do chính sách về nguồn vốn của NHNo&PTNT Việt Nam thay đổi giảm trên cơ

sở tăng nguồn vốn nội lực làm cho nguồn vốn của chi nhánh NHNo&PTNT tỉnh Đắk Lắk sụt giảm nghiêm trọng do không huy động bù đắp kịp thời, ảnh hưởng đến tăng trưởng dư nợ cho vay hộ sản xuất. Đồng thời do nền kinh tế lạm phát, lãi suất tiền vay quá cao, sự cạnh tranh không lành mạnh của các hệ thống NHTM trên địa bàn đã đẩy lãi suất huy động lên cao làm cho lãi suất tiền vay quá cao nên việc tiếp nhận vốn vay của khách hàng là hộ sản xuất cố gắng cầm cự để duy trì sản xuất kinh doanh là chính vì càng vay, càng mở rộng sản xuất thì càng lỗ, càng mất vốn.

2.2.1.2. Tăng trưởng số lượng hộ và dư nợ bình quân hộ sản xuất.

Tăng trưởng dư nợ cho vay có tầm quan trọng rất lớn một mặt thúc đẩy nền kinh tế phát triển mặt khác mở rộng hoạt động kinh doanh, tăng thu nhập cho ngân hàng. Muốn tăng trưởng dư nợ cho vay ta tiến hành thực hiện phân tích hai chỉ tiêu sau:

Một là tăng trưởng số lượng hộ sản xuất vay vốn.

Hai là tăng trưởng dư nợ bình quân trên một hộ vay.

Hai chỉ tiêu trên là nguyên nhân chính làm tăng trưởng về qui mô và tốc độ dư nợ cho vay hộ sản xuất.

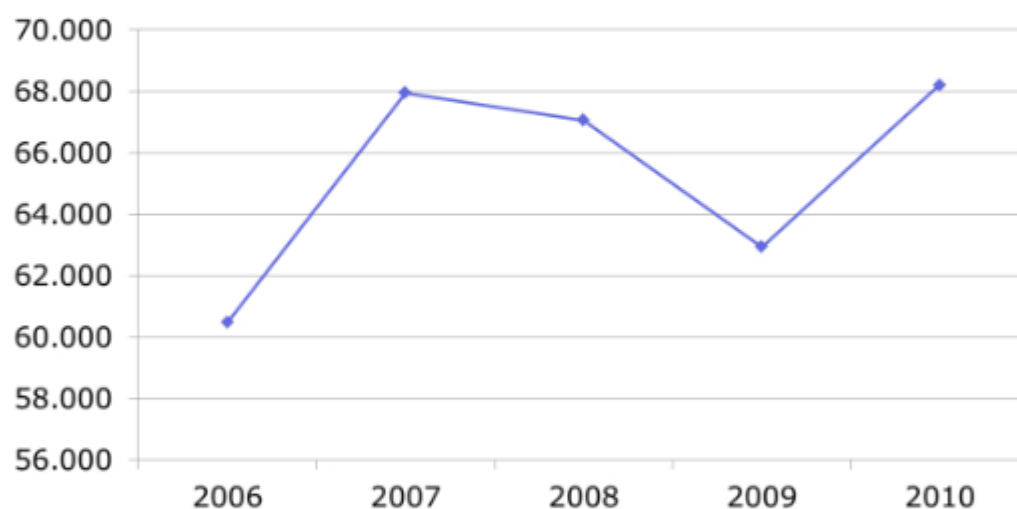
Việc tăng số lượng hộ vay vốn là một trong những mục tiêu của chi nhánh nhằm chiếm lĩnh thị trường khách hàng, vì ngoài việc tăng số lượng khách hàng để mở rộng cho vay tăng trưởng dư nợ cũng đồng thời tăng được lượng khách hàng sử dụng các hoạt động dịch vụ ngân hàng. Trên cơ sở làm tốt công tác chăm sóc khách hàng, tạo uy tín thương hiệu, tạo lòng tin của khách hàng đối với ngân hàng nông nghiệp. Thực tế cho thấy số lượng khách hàng cần vay và nhu cầu vốn của hộ sản xuất để phát triển sản xuất là rất lớn, do đó với sự lựa chọn khách hàng hộ sản xuất là đối tượng để mở rộng hoạt động kinh doanh của NHNo&PTNT là phù hợp với sự phát triển chung.

Bảng 2.4: Tình hình tăng trưởng số lượng hộ sản xuất vay vốn

Đơn vị: HSX

Chỉ tiêu	2006	2007	2008	2009	2010
1. Số lượng hộ vay vốn	60.479	67.955	67.062	62.939	68.199
2. Tăng tuyệt đối		7.476	(893)	(4.123)	5.260
3. Tốc độ tăng (giảm) %		12,36	(1,31)	(6,07)	8,35

Nguồn: Phòng Kế hoạch - Kinh doanh NHNo&PTNT Tỉnh Đắk Lắk

Số lượng HSX vay vốn*Hình 2.2: Biểu đồ tăng trưởng số lượng hộ sản xuất vay vốn*

Nhìn chung số lượng hộ sản xuất có vay vốn với NHNo&PTNT Đắk Lắk tăng giảm qua các năm không đều, tuy nhiên mức độ tăng giảm chênh lệch không lớn, cụ thể năm 2007 tăng 7.476 hộ, tỷ lệ tăng 12,36% so năm 2006, năm 2008 giảm 893 hộ, tỷ lệ giảm 1,31% so năm 2007, năm 2009 tiếp tục giảm 4.123 hộ, tỷ lệ giảm 6,07% so năm 2008, năm 2010 do có sự ổn định về kinh tế cũng như chính sách mở rộng cho vay của ngân hàng nên tăng

5.260 hộ, tỷ lệ tăng khá 8,35% so năm 2009, năm có số lượng hộ tăng trưởng cao nhất là năm 2007 có thể là do nền kinh tế xã hội ổn định, lãi suất cho vay hợp lý, nguồn vốn ngân hàng tương đối dồi dào nên đã tăng đến 7.476 hộ, tỷ lệ tăng 12,36%. Trong thời kỳ kinh doanh có 2 năm liên tiếp số lượng hộ giảm là do nguồn vốn sụt giảm nghiêm trọng, lãi suất tăng cao, lạm phát kéo dài, sản xuất kinh doanh khó khăn, thua lỗ không đủ lợi nhuận để trả lãi và nợ cho ngân hàng. Năm 2010 là năm tăng trưởng khá về số tuyệt đối là 5.260 hộ với tỷ lệ tăng 8,35% thể hiện chiến lược kinh doanh của NHNo&PTNT tỉnh Đắk Lắk là mở rộng cho vay hộ sản xuất. Như phân tích ở trên tăng trưởng dư nợ cho vay hộ sản xuất chịu sự tác động của rất nhiều nhân tố nhưng trong phạm vi bài viết này ta xem xét hai nhân tố đó là số lượng và dư nợ bình quân của hộ sản xuất.

Để mở rộng qui mô cho vay ngoài việc tăng về mặt số lượng hộ cần phải nâng cao mức dư nợ cho vay trên một hộ thì mới tăng trưởng dư nợ nhanh đồng thời giúp hộ sản xuất đảm bảo đủ vốn cho sản xuất kinh doanh, đẩy mạnh khả năng đầu tư ứng dụng khoa học kỹ thuật, thâm canh, tăng năng suất lao động và nâng cao trình độ tổ chức quản lý sản xuất.

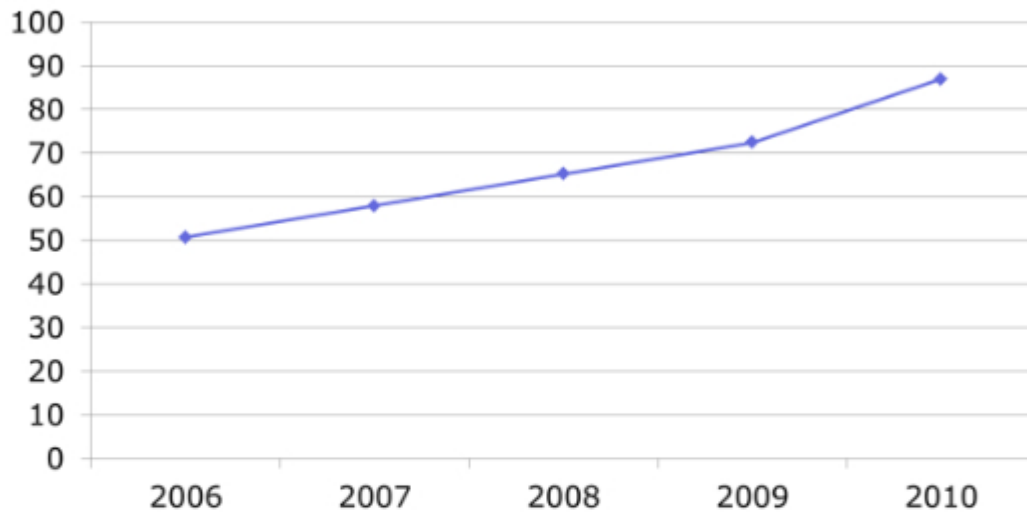
Bảng 2.5: Tăng trưởng dư nợ bình quân hộ sản xuất vay vốn

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	2006	2007	2008	2009	2010
1. Dư nợ bình quân HSX	50,72	57,96	65,22	72,46	86,95
2. Tăng trưởng tuyệt đối		7,24	7,26	7,24	14,49
3. Tốc độ tăng (giảm) %		14,27	12,52	11,10	20

Nguồn: Phòng Kế hoạch - Kinh doanh NHNo&PTNT Tỉnh Đắk Lắk

Dư nợ bình quân HSX



Hình 2.3: Biểu đồ tăng trưởng dư nợ bình quân hộ sản xuất

Biểu đồ cho thấy dư nợ bình quân trên hộ sản xuất vay vốn tăng trưởng liên tục qua các năm, tính trên một đơn vị diện tích hoặc cây con, như vậy có thể hộ đã có những đầu tư thâm canh và mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh hoặc giá trị sản lượng làm ra tốt hơn có giá cả cao, từ đó thu nhập của hộ được cải thiện và ngân hàng mạnh dạn cho vay. Năm 2006 dư nợ bình quân đạt 50,72 triệu đồng trên hộ thì năm 2007 là 57,96 triệu đồng tăng 7,24 triệu đồng trên hộ với tỷ lệ tăng 14,27%, năm 2008 đạt dư nợ bình quân là 65,22 triệu đồng trên hộ, tăng so năm 2007 là 7,26 triệu đồng với tỷ lệ tăng 12,52% và năm 2009 bình quân dư nợ là 72,46 triệu đồng trên hộ, tăng so năm 2008 là 7,24 triệu đồng với tỷ lệ tăng 11,10%, năm có mức tăng cao nhất là năm 2010 với dư nợ bình quân đạt 86,95 triệu đồng trên hộ, tăng trưởng tuyệt đối so năm 2009 là 14,49 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 20%. Sự tăng trưởng mạnh mẽ về dư nợ bình quân trên hộ vay thể hiện sự tập trung trong việc lựa chọn cho vay khách hàng hộ sản xuất của chi nhánh NHNo&PTNT

tin Đăk Lăk nhằm giúp hộ thâm canh mở rộng qui mô sản xuất kinh doanh, mạnh dạn đầu tư áp dụng tiến bộ khoa học kỹ thuật và nâng cao trình độ quản lý. Tuy nhiên dư nợ bình quân cao cũng dễ dẫn đến hiệu quả kinh tế kém do hộ sử dụng vốn không có hiệu quả, dẫn đến trả nợ ngân hàng khó khăn, phát sinh nợ xấu giảm thu nhập và rủi ro cao.

Qua phân tích cho thấy mức cho vay bình quân trên hộ sản xuất ngày càng tăng, chứng tỏ trình độ tổ chức sản xuất kinh doanh quản lý của hộ sản xuất ngày càng tốt hơn. Trình độ quản lý được nâng cao hộ sẽ mạnh dạn áp dụng các tiến bộ khoa học công nghệ vào sản xuất, tăng cường thâm canh tăng năng suất lao động tạo điều kiện cho ngân hàng tăng trưởng dư nợ. Dư nợ bình quân tăng là điều kiện thuận lợi cho việc tăng dư nợ trên cơ sở mở rộng cho vay và nâng cao trình độ quản lý của cán bộ ngân hàng nhất là cán bộ tín dụng. Tăng trưởng dư nợ bình quân trên hộ sản xuất là nguyên nhân ảnh hưởng trực tiếp đến việc tăng trưởng dư nợ cho vay hộ sản xuất cũng là chỉ tiêu đánh giá mở rộng cho vay hộ sản xuất.

Trong thời gian qua việc mở rộng cho vay hộ sản xuất cả về số lượng hộ và dư nợ bình quân đã làm tăng trưởng qui mô dư nợ của NHNo&PTNT tỉnh Đăk Lăk, nhưng thực tế cho thấy số lượng hộ tăng chưa tương xứng với dư nợ bình quân là do tính đặc thù kinh doanh và sự cạnh tranh của ngân hàng thương mại, nên chi tập trung khai thác hộ sản xuất làm ăn khá để cải thiện lợi nhuận ngân hàng, hạn chế rủi ro trong cho vay.

2.2.1.3. Mở rộng mạng lưới hoạt động.

Mở rộng chi nhánh, phòng giao dịch, nâng cao trình độ nghiệp vụ của cán bộ nhân viên là cơ sở để thu hút khách hàng cũng như tạo điều kiện tốt nhất để hộ sản xuất tiếp cận vốn ngân hàng.

Để nhận thấy chính sách mở rộng mạng lưới thu hút khách hàng của chi nhánh NHNo&PTNT tỉnh Đắk Lắk ta xem xét bảng số liệu sau.

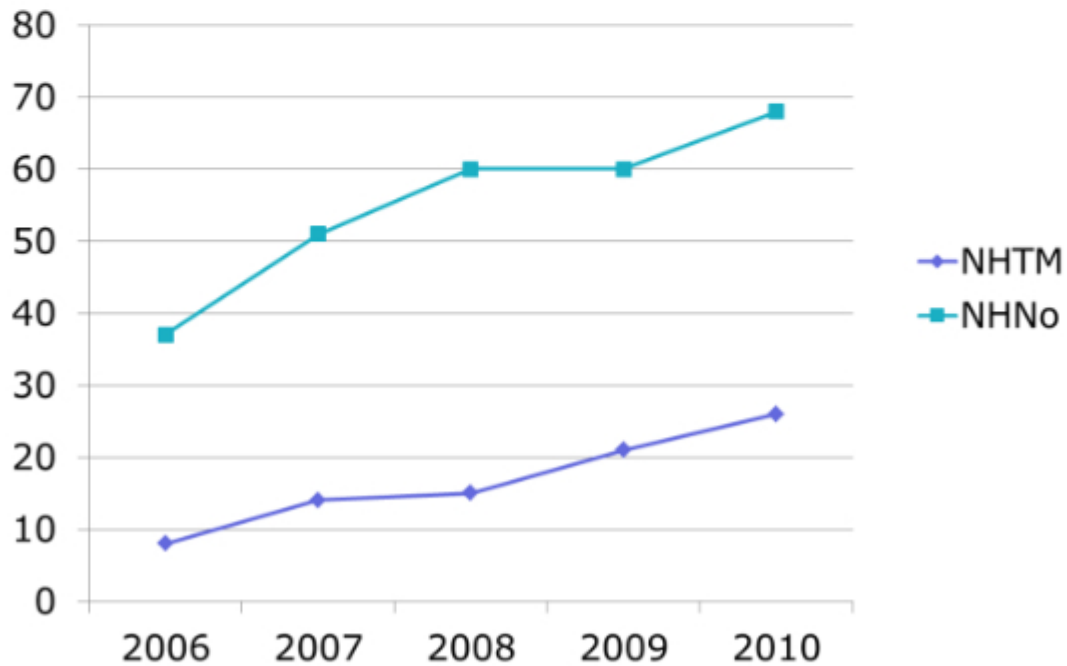
Bảng 2.6 : Số lượng chi nhánh của NHNo&PTNT Đắk Lắk

Đơn vị: Số chi nhánh

Chỉ tiêu	2006	2007	2008	2009	2010
Số lượng chi nhánh NHTM	08	14	15	21	26
Số lượng chi nhánh loại 3, phòng giao dịch NHNo Đắk Lắk	37	51	60	60	68
Tăng (giảm) tuyệt đối %		14	9	-	8

Nguồn: Phòng tổng hợp – Ngân hàng nhà nước tỉnh Đắk Lắk

Số lượng chi nhánh



Hình 2.4: Biểu đồ tăng trưởng số lượng chi nhánh

Cùng với sự phát triển kinh tế xã hội thì việc mở rộng chi nhánh của NHTM là một khách quan. Bảng trên cho thấy số lượng chi nhánh NHTM tăng, cụ thể năm 2006 chỉ có 8 chi nhánh nhưng đến năm 2010 là 26 chi nhánh tăng hơn gấp 3 lần, một sự tăng trưởng nhanh. Riêng NHNo&PTNT tỉnh Đắk Lắk cũng thành lập thêm nhiều chi nhánh loại 3 và phòng giao dịch, cụ thể năm 2006 có 37 chi nhánh chủ yếu là ở các địa bàn huyện thị nhưng đến năm 2010 đã có đến 68 chi nhánh tăng 31 chi nhánh gần gấp đôi số lượng chi nhánh của năm 2006. Chứng tỏ việc mở rộng mạng lưới chi nhánh của NHNo&PTNT tỉnh Đắk Lắk nhằm thu hút khách hàng và chiếm lĩnh thị trường cho vay nhất là cho vay hộ sản xuất.

Tăng trưởng dư nợ cho vay nhất là dư nợ cho vay hộ sản xuất trên cơ sở tăng số lượng chi nhánh, phòng giao dịch là hình thức tăng trưởng theo chiều rộng nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho khách hàng dễ dàng tiếp cận vốn vay hơn do khoảng cách được rút ngắn, dễ dàng tiếp cận với cán bộ cho vay, cũng như việc phổ biến hình thức, đối tượng, phương thức cho vay tốt hơn nhằm chiếm lĩnh thị trường tạo thế chủ động trong cạnh tranh với hệ thống các NHTM khác.

Trong xu thế cạnh tranh khốc liệt giữa các NHTM theo cơ chế thị trường thì việc chi nhánh NHNo&PTNT tỉnh Đắk Lắk thực hiện chiến lược mở rộng chi nhánh và tăng trưởng số lượng khách hàng nhất là hộ sản xuất nhằm tăng trưởng dư nợ cho vay, chiếm lĩnh thị phần là một hướng đi đúng đắn, sáng suốt của ban lãnh đạo NHNo&PTNT Đắk Lắk.

Để nhận thấy tốc độ tăng trưởng dư nợ cho vay hộ sản xuất của NHNo&PTNT tỉnh Đắk Lắk ta tiến hành phân tích bảng số liệu sau:

Bảng 2.7: Tỷ lệ dư nợ cho vay HSX trên CBTD

Chỉ tiêu	ĐVT	2006	2007	2008	2009	2010
1. Số NHTM trên địa bàn	điểm	08	14	15	21	26
2. Số chi nhánh NHNo&PTNT	điểm	37	51	60	60	68
3. Dư nợ cho vay HSX	tỷ đồng	3.068	3.939	4.374	4.561	5.930
4. Số CBTD cho vay HSX	người	282	286	287	225	225
5. Dư nợ bình quân/ CBTD	tỷ đồng	10,879	13,772	15,240	20,271	26,355
6. Số HSX bình quân/ CBTD	hộ/cbtd	215	238	234	280	303

Nguồn: Phòng Kế hoạch - Kinh doanh NHNo&PTNT Tỉnh Đắk Lắk

Dư nợ bình quân cho vay HSX/CBTD



Hình 2.5: Biểu đồ tăng trưởng Tỷ lệ dư nợ cho vay HSX trên CBTD

Việc mở rộng mạng lưới của NHNo&PTNT tỉnh Đắk Lắk là định hướng đúng, hợp lý nhằm chiếm lĩnh địa bàn cho vay cũng như thu hút nhiều khách hàng là hộ sản xuất, chủ trương phát triển và chính sách mở rộng cho

vay hộ sản xuất liên tục tăng để đạt được ít nhất trên 80% tổng dư nợ toàn chi nhánh cho những năm tiếp theo. Cụ thể dư nợ cho vay hộ sản xuất năm 2010 là 5.930 tỷ đồng tăng so năm 2006 là 2.862 tỷ đồng, tăng so năm 2007 là 1.991 tỷ đồng, tăng so năm 2008 là 1.556 tỷ đồng và tăng so năm 2009 là 1.369 tỷ đồng. Trong khi đó số lượng cán bộ làm công tác cho vay giảm, cụ thể năm 2006 có 282 người, năm 2007 có 286 người, năm 2008 có 287 người, năm 2009 và 2010 giảm còn 225 người, điều đó chứng tỏ trình độ tổ chức quản lý và kiểm soát vốn vay của cán bộ làm công tác cho vay được nâng lên mới có đủ khả năng quản lý tốt được dư nợ và số hộ không lỗ như vậy, cụ thể năm 2006 là 10,879 tỷ đồng trên một cán bộ, năm 2007 là 13,772 tỷ đồng, năm 2008 là 15,240 tỷ đồng, năm 2009 là 20,271 tỷ đồng và đến năm 2010 đã là 26,355 tỷ đồng trên một cán bộ cho vay. Mặc dù với mức dư nợ quản lý tính trên một cán bộ làm công tác cho vay tăng nhưng nếu so sánh với các ngân hàng thương mại khác còn thấp về dư nợ song về số lượng khách hàng thì rất tốt, vì vậy để thấy rõ hơn sự nỗ lực của cán bộ làm công tác cho vay thì ngoài dư nợ quản lý cần phải xem xét đến số lượng khách hàng mà cán bộ quản lý cho vay, cụ thể năm 2006 là 215 khách hàng, năm 2007 là 238 khách hàng, năm 2008 là 234 khách hàng, năm 2009 là 280 khách hàng và năm 2010 là 303 khách hàng. Đa số hộ sản xuất hoạt động trong lĩnh vực sản xuất nông lâm nghiệp, thương nghiệp dịch vụ, tiểu thủ công nghiệp nên địa bàn cho vay rộng, nhận thức của khách hàng về nợ vay yếu và không đều, món vay nhỏ lẻ, kiểm soát cho vay khó khăn hơn nên mức độ tăng trưởng số lượng chi nhánh và tăng trưởng số lượng khách hàng để mở rộng cho vay này là phù hợp. Để tăng trưởng dư nợ cho vay hộ sản xuất ổn định cả về số lượng khách hàng và dư nợ quản lý trên cán bộ cho vay thì ngân hàng cần phải có chính sách lãi suất cho vay hợp lý, nguồn vốn phải được tăng cường nhất là nguồn vốn trung và dài hạn, phương thức vay cần

được đa dạng, chế độ lãi ngò thỏa đáng đối với cán bộ làm công tác cho vay nhất là cho vay hộ sản xuất.

2.2.1.4. Đa dạng phương thức, đối tượng, mục đích vay

Đa dạng phương thức cho vay là tạo ra nhiều phương thức vay như: Cho vay theo hạn mức tín dụng, cho vay từng lần, cho vay chiết khấu chứng từ có giá, cho vay thông qua tổ chức xã hội, cho vay không có bảo đảm bằng tài sản Đa dạng đối tượng khách hàng vay là hình thức cho vay tất cả các loại hình khách hàng như: hộ sản xuất, hộ kinh doanh, hộ tiểu thủ công nghiệp, hộ xây dựng.... Đa dạng mục đích vay vốn là cho vay tất cả các nhu cầu của khách hàng mà pháp luật không cấm hay thực hiện cho vay trọn gói từ sản xuất, chế biến, tiêu thụ sản phẩm và xuất khẩu.

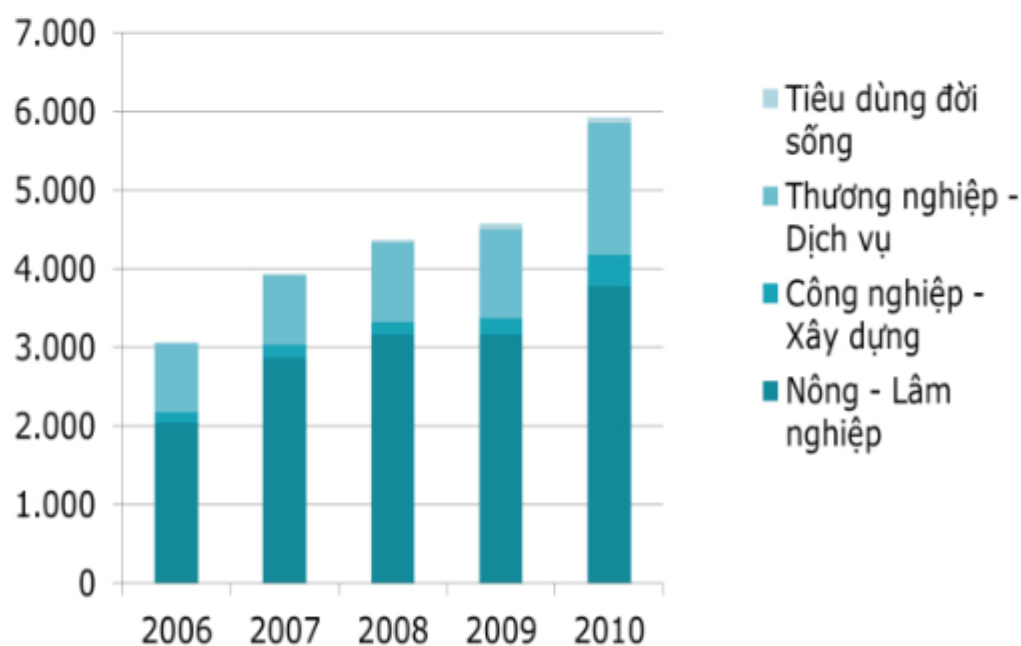
Theo kế hoạch phát triển kinh tế chung của tỉnh trong những năm tới là cần chú trọng đẩy mạnh phát triển kinh tế ngành tiểu thủ công nghiệp, thương nghiệp và dịch vụ, chú trọng đầu tư phát triển cơ sở hạ tầng khu vực nông nghiệp nông thôn, tạo đà phát triển kinh tế nông nghiệp theo hướng phát triển bền vững từng bước hiện đại. Vì vậy chi nhánh NHNo&PTNT Đắk Lắk đã, đang và sẽ triển khai mô hình đa dạng phương thức, đối tượng, mục đích cho vay theo tất cả đối tượng khách hàng phù hợp với mục tiêu phát triển công nghiệp hóa, hiện đại hóa nông nghiệp, nông thôn.

Như vậy mục tiêu đa dạng phương thức, đối tượng, mục đích cho vay là một trong những chỉ tiêu nguyên nhân tạo điều kiện mở rộng cho vay hộ sản xuất được thuận lợi cả về qui mô tăng trưởng cũng như chất lượng dư nợ. Song cũng làm khối lượng nghiệp vụ tăng do số lượng khách hàng tăng và tài khoản hạch toán theo đối tượng khách hàng tăng, công tác quản lý của ngân hàng cũng được nâng cao và từng bước thực hiện công nghệ hiện đại.

Bảng 2.8: Dư nợ cho vay phân theo ngành kinh tế

Đơn vị tính: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	2006	2007	2008	2009	2010
<i>Tổng D.nợ Hộ SX</i>	<i>3.068</i>	<i>3.939</i>	<i>4.374</i>	<i>4.561</i>	<i>5.930</i>
1. D.nợ Hộ NLN	2.046	2.857	3.159	3.158	3.783
- Tỷ trọng (%)	66,7	72,5	72,2	69,2	63,8
2. D.nợ Hộ CN,XD	132	178	165	211	398
- Tỷ trọng (%)	4,3	4,5	3,8	4,6	6,7
3. D.nợ Hộ TN, DV	864	873	1.012	1.132	1.676
- Tỷ trọng (%)	28,2	22,2	23,1	24,8	28,3
4. D.nợ Hộ TD, ĐS	26	31	38	60	73
- Tỷ trọng (%)	0,9	0,8	0,9	1,3	1,2

Dư nợ cho vay theo ngành kinh tế*Hình 2.6: Biểu đồ tăng trưởng dư nợ cho vay theo ngành kinh tế*

2.2.1.5. Thu nhập ngân hàng và tỷ trọng thu nhập trong cho vay hộ sản xuất.

Ngân hàng thương mại là đơn vị kinh doanh nên thu nhập là một trong những chỉ tiêu hết sức quan trọng để duy trì và phát triển hoạt động ngân hàng như đảm bảo tiền lương CBCNV, chí phí hoạt động, tích lũy, và mua sắm công cụ tài sản, đầu tư đổi mới công nghệ, thực hiện nghĩa vụ với ngân sách nhà nước ... Để thấy rõ thu nhập từ lợi ích cho vay hộ sản xuất của NHNo&PTNT tỉnh Đắk Lắk ta tiến hành phân tích tình hình thu nhập từ thu lãi cho vay qua các năm như sau.

Bảng 2.9: Tăng trưởng thu nhập cho vay hộ sản xuất

Đơn vị tính: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	2006	2007	2008	2009	2010
Tổng thu nhập	1.177	1.214	1.509	1.024	1.580
Tỷ lệ thu lãi/tổng thu nhập NH	96,35%	96,54%	90,92%	88,67%	92,66%
Thu lãi cho vay của NH	1.134	1.172	1.372	908	1.464
Thu lãi cho vay HSX	737	813	974	654	1.110
Tỷ lệ tăng trưởng thu lãi cho vay HSX (%)		10,31%	19,80%	32,85%	69,72%
% Tỷ lệ lãi vay HSX/ tổng thu lãi NH	64,99	69,37	70,99	72,03	75,82

Nguồn: Phòng Kế toán – ngân quỹ NHNo&PTNT Tỉnh Đắk Lắk

Bảng số liệu trên cho thấy tổng thu nhập của ngân hàng theo xu hướng tăng trưởng, tuy nhiên các năm tăng trưởng không đều. Mặt khác ta thấy tổng thu từ lãi cho vay của ngân hàng chiếm tỷ trọng bình quân dao động từ

90% cho thấy hiện tại thu nhập từ cho vay là vẫn là thu nhập chính của ngân hàng. Để thấy rõ về chiến lược mở rộng cho vay hộ sản xuất bảng số liệu cho thấy, tỷ lệ thu lãi từ cho vay hộ sản xuất chiếm tỷ lệ bình quân khoảng 70% trên tổng thu lãi, năm có tỷ lệ thu lãi từ cho vay hộ sản xuất thấp nhất là 64,99% là năm 2006, tỷ trọng thu lãi từ cho vay hộ sản xuất có xu hướng tăng dần qua các năm, mặc dù tổng thu nhập có năm giảm. Như vậy, hướng đầu tư mở rộng cho vay khách hàng hộ sản xuất là chính xác qua số liệu có được như: *Dư nợ cho vay hộ sản xuất tăng trưởng khá và chiếm tỷ trọng cao trong tổng dư nợ, địa bàn và mạng lưới được mở rộng*

Nhìn chung các chỉ tiêu thu nhập của NHNo&PTNT tỉnh Đắk Lắk là rất tốt, để đảm bảo cho hoạt động kinh doanh của ngân hàng phát triển ổn định thì việc mở rộng cho vay là hợp lý các tiêu chí đã phân tích ở trên như tăng số lượng khách hàng, mở rộng địa bàn, chi nhánh, phòng giao dịch nhằm tăng trưởng dư nợ kiểm soát tốt chất lượng nợ, hạn chế rủi ro, đồng thời phát triển mạnh mẽ hoạt động dịch vụ trên cơ sở đẩy mạnh công nghệ ngân hàng.

2.2.2. Phân tích thực trạng kiểm soát rủi ro cho vay hộ sản xuất.

2.2.2.1. Thực hiện quy trình cho vay.

Chi nhánh đã thực hiện đúng và đầy đủ quy trình cho vay chặt chẽ từ khi tiếp nhận hồ sơ khách hàng đến lúc giải ngân tiền vay. Thực hiện kiểm tra khi cho vay đủ ở ba khâu, kiểm tra trước, kiểm tra trong và kiểm tra sau khi cho vay, số liệu bảng sau cho thấy

Bảng 2.10 : Quá trình thực hiện qui trình cho vay HSX

Đơn vị : Hộ sản xuất

Chi tiêu	2006	2007	2008	2009	2010
1. Số lượt HSX vay vốn	96.766	100.573	101.934	100.073	109.118
2. Số lượt HSX trả nợ	27.215	37.375	42.919	42.169	55.923
3. Số HSX cuối kỳ	60.479	67.955	67.062	62.939	68.199
5. Số HSX được kiểm tra	96.766	100.573	101.934	100.073	109.118
- Kiểm tra trước cho vay	96.766	100.573	101.934	100.073	109.118
- Kiểm tra trong cho vay	26.942	36.627	42.060	41.747	55363
- Kiểm tra sau cho vay	86.121	91.521	93.779	95.069	104.753

Nguồn : Phòng Kế hoạch - Kinh doanh NHNo&PTNT Tỉnh Đắk Lắk

Mặc dù số lượng khách hàng có quan hệ vay vốn trong kỳ rất lớn và tăng trưởng hàng năm nhưng việc thực hiện kiểm tra giám sát khách hàng và vốn vay luôn được thực hiện đúng qui trình và chặt chẽ đã giúp cho ngân hàng hạn chế được nợ xấu và nợ phải xử lý phát sinh. Bảng trên cho thấy số lượng hộ sản xuất không ngừng tăng lên, song mức độ tăng và tỷ lệ tăng chưa cao do Tây Nguyên là vùng đất rất khó khăn về giao thông, trình độ dân trí còn thấp, hoạt động sản xuất kinh doanh chưa đa dạng và phong phú, thị trường hàng hóa tiền tệ chưa được mở rộng nên phần nào làm hạn chế sự tăng trưởng nhất định.

2.2.2.2. Tình hình kiểm soát nợ xấu

Để kiểm soát và đánh giá nợ xấu Chủ tịch hội đồng quản trị - Tổng giám đốc NHNo&PTNT Việt Nam ban hành văn bản quy định về xếp hạng và đánh giá nợ nội bộ tại văn bản 493/ HDQT và 636/QĐ- HDQT có nêu. “*Nợ xấu là khoản tiền gốc và lãi đã quá thời hạn thanh toán mà không được ngân hàng cho gia hạn nợ nhưng khách hàng chưa thanh toán cho ngân hàng và được xếp vào nhóm nợ từ nhóm 3 đến nhóm 5*”.

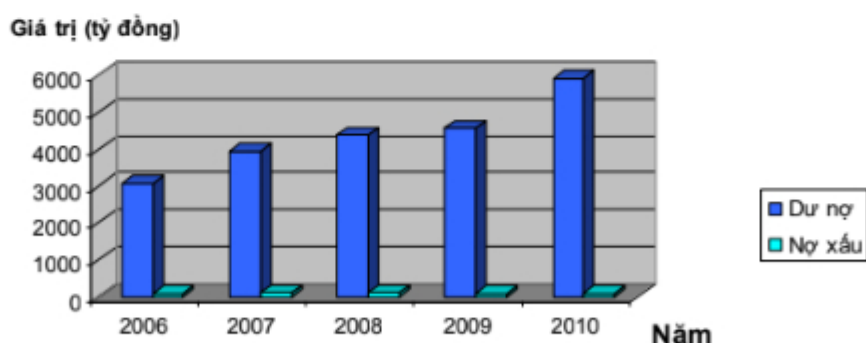
Chỉ tiêu nợ xấu là chỉ tiêu đánh giá chất lượng nợ, về năng lực điều hành và hiệu quả kinh doanh của ngân hàng trong cho vay nói chung và cho vay hộ sản xuất nói riêng. Vì vậy, các nhà quản trị ngân hàng luôn quan tâm đến chỉ tiêu nợ xấu. Dư nợ xấu càng nhỏ và tỷ lệ nợ xấu thấp thì chất lượng dư nợ càng cao, hiệu quả kinh doanh tốt và ngược lại. Ta biết cho vay của ngân hàng là một hoạt động kinh doanh tiềm ẩn nhiều rủi ro, do đó mở rộng cho vay là cần thiết nhưng phải kiểm soát được rủi ro thì kinh doanh mới đạt hiệu quả cao. Phân tích số liệu nợ xấu của chi nhánh NHNo&PTNT tỉnh Đắk Lắk.

Bảng 2.11: Nợ xấu và tỷ lệ nợ xấu chi nhánh NHNo&PTNT Đắk Lắk

Đơn vị: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	2006	2007	2008	2009	2010
1. Dư nợ cho vay HSX	3.068	3.939	4.374	4.561	5.930
2. Tổng nợ xấu cho vay HSX	85	108	98	91	83
3. Tăng (giảm) tuyệt đối		23	-10	-7	-8
4. Tỷ lệ nợ xấu trên dư nợ %	2,77	2,74	2,24	2,00	1,40

Nguồn: Phòng Kế hoạch - Kinh doanh NHNo&PTNT Tỉnh Đắk Lắk



Hình 2.7: Biểu đồ nợ xấu và tỷ lệ nợ xấu

Bảng số liệu cho thấy việc kiểm soát nợ xấu của chi nhánh rất tốt, nợ xấu được giảm dần qua các năm cả về số tuyệt đối lẫn tỷ lệ, thể hiện cho vay đối tượng khách hàng là hộ sản xuất thực sự an toàn và hiệu quả. Dư nợ ngày càng tăng, mạng lưới ngày càng được mở rộng, thu nhập từ cho vay hộ sản xuất ngày càng tăng, nợ xấu ngày càng giảm là dấu hiệu của sự lựa chọn khách hàng đầu tư tín dụng hết sức đúng cho sự phát triển của chi nhánh NHNo&PTNT tỉnh Đắk Lắk. Có được kết quả như vậy là do nhiều nguyên nhân đó là, sự chỉ đạo điều hành sát sao của Ban giám đốc, ý thức trách nhiệm cao của đội ngũ cán bộ nghiệp vụ nhất là cán bộ làm công tác cho vay, do trình độ tổ chức quản lý sản xuất và ý thức trong sử dụng vốn của hộ sản xuất ngày càng tốt hơn. Cụ thể bảng số liệu ta thấy nợ xấu năm 2007 là 108 tỷ đồng tăng số tuyệt đối 23 tỷ đồng nhưng tỷ lệ giảm 0,02% so năm 2006, tuy tỷ lệ giảm thấp nhưng nó đã tạo được đà tiến bộ trong việc quản lý vốn của ngân hàng cũng như ý thức sử dụng vốn của hộ sản xuất để những năm tiếp theo được tốt hơn, thật vậy năm 2008 là 98 tỷ đồng giảm 10 tỷ đồng về số tuyệt đối và 0,5% số tương đối so năm 2007, năm 2009 là 91 tỷ đồng giảm 07 tỷ đồng số tuyệt đối, giảm 0,24% số tương đối so năm 2008, năm 2010 là 83 tỷ đồng giảm 08 tỷ đồng số tuyệt đối và 0,6% số tương đối so năm 2009, chiếm tỷ lệ 1,40% trên tổng dư nợ cho vay hộ sản xuất, là một tỷ lệ nợ xấu lý tưởng trong hoạt động kinh doanh ngân hàng nhiều rủi ro và chịu ảnh hưởng sự biến động khủng hoảng kinh tế, lạm phát trên toàn thế giới, nông sản phẩm mất mùa, mất giá, nguồn vốn ngân hàng giảm mạnh ảnh hưởng đến cung cho vay đối với tất cả các thành phần kinh tế.

Để đánh giá kết quả đạt được trong việc kiểm soát rủi ro, tỷ lệ nợ xấu giảm tại chi nhánh NHNo&PTNT tỉnh Đắk Lắk ta phân tích thêm một số chỉ tiêu nguyên nhân sau:

2.2.2.3. Tình hình trích lập dự phòng rủi ro

Trong hoạt động ngân hàng rủi ro cho vay là không tranh khời, vì vậy định kỳ hàng quý (ba tháng) ngân hàng căn cứ khả năng tài chính và tỷ lệ nợ xấu phát sinh để tiến hành trích lập quỹ dự phòng rủi ro, khi nợ phát sinh rủi ro do khách quan sẽ dùng quỹ dự phòng bù đắp tổn thất.

Bảng 2.12 Thực trạng trích lập và xử lý rủi ro cho vay HSX.

Đơn vị : Tỷ đồng

Chi tiêu	2006	2007	2008	2009	2010
1. Dư nợ cho vay HSX	3.068	3.939	4.374	4.561	5.930
2. Tổng nợ xấu HSX	85	108	98	91	83
3. Trích dự phòng rủi ro	67,74	81	75	56,25	52,32
4. Thu hồi nợ xử lý rủi ro	60,68	99,16	105,74	81,73	78,22
- Thu hồi thuần túy	10,50	37,37	34,01	21,23	20,09
- Thu hồi từ tài sản đảm bảo	50,18	61,79	71,73	60,50	58,13

Nguồn: Phòng Kế hoạch - Kinh doanh NHNo&PTNT Tỉnh Đắk Lắk

Việc trích lập quỹ dự phòng rủi ro có xu hướng giảm dần qua các năm, chứng tỏ chất lượng dư nợ cho vay được tốt hơn, cụ thể năm 2007 là 81 tỷ đồng, năm 2008 là 75 tỷ đồng giảm 06 tỷ đồng, năm 2009 là 56 tỷ đồng giảm 19 tỷ đồng và đến năm 2010 là 52 tỷ đồng. Việc phải trích lập dự phòng giảm dần qua các năm chứng tỏ cho vay hộ sản xuất là an toàn và hiệu quả cao, nguồn vốn cho vay được hoàn trả tốt không những thể hiện ở thu nhập từ cho vay hộ sản xuất mà còn là tỷ lệ nợ xấu cũng ngày càng tốt hơn. Như đã nói ở trên nợ xấu cao và trích lập dự phòng rủi ro lớn ảnh hưởng đến thu nhập cũng như hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Việc trích lập dự phòng để xử lý rủi ro nợ xấu chi nhánh thực hiện rất tốt, đúng chế độ đồng thời việc thu hồi nợ đã xử lý rủi ro vẫn được thu hồi triệt để cụ thể năm 2006 thu hồi 60,68 tỷ

đồng, năm 2007 là 99,16 tỷ đồng tăng 38,48 tỷ đồng, năm 2008 là 105,74 tỷ đồng tăng so 2007 là 6,58 tỷ đồng, năm 2009 là 81,73 tỷ đồng, năm 2010 là 78,22 tỷ đồng. Đặc biệt là thu hồi nợ xử lý rủi ro không qua bán tài sản bảo đảm, làm được việc này thể hiện năng lực điều hành của Ban giám đốc và sự chấp hành của đội ngũ nhân viên rất tốt. Cụ thể, năm 2006 thu 10,50 tỷ đồng, năm 2007 thu 37,37 tỷ đồng, năm 2008 thu 34,01 tỷ đồng, năm 2009 thu 21,23 tỷ đồng và năm 2010 thu 20,09 tỷ đồng. Việc thu hồi nợ đã xử lý rủi ro thông qua việc đôn đốc nhắc nhở là rất tốt vì sẽ không phát sinh thêm chi phí mới do thu hồi nợ phát sinh.

Qua số liệu trên ta thấy tình hình kiểm soát nợ xấu của NHNo& PTNT tỉnh Đắk Lắk rất tốt, tỷ lệ nợ xấu 1,40% trên tổng dư nợ cho vay hộ sản xuất là hợp lý trong bối cảnh nền kinh tế lạm phát và khủng hoảng, tình hình sản xuất của hộ còn manh mún, nghèo nàn khách hàng chủ yếu ở khu vực nông nghiệp, nông thôn chưa chủ động về sản xuất và ổn định giá bán với điệp khúc “Được mùa mất giá, được giá mất mùa”.

2.3. ĐÁNH GIÁ CHUNG VỀ THỰC TRẠNG MỞ RỘNG CHO VAY HỘ SẢN XUẤT.

Định hướng phát triển mở rộng cho vay hộ sản xuất của NHNo & PTNT tỉnh Đắk Lắk là một chính sách đúng đắn, phù hợp với định hướng chỉ đạo phát triển kinh tế xã hội tỉnh Đắk Lắk cũng như chính sách mở rộng cho vay hộ sản xuất của NHNo&PTNT Việt Nam. Những năm qua chi nhánh NHNo&PTNT tỉnh Đắk Lắk đẩy mạnh cho vay hộ sản xuất đã và đang làm thay đổi bộ mặt kinh tế của địa phương, tăng thu nhập cho người lao động, tạo ra nhiều công ăn việc làm, góp phần tạo ổn định chính trị, phát triển kinh tế bền vững trong tỉnh và trong khu vực.

2.3.1. Kết quả đạt được

Hộ sản xuất là một đối tượng khách hàng vô cùng to lớn trong nền kinh tế xã hội nước ta, vì vậy chính sách lựa chọn mở rộng cho vay hộ sản xuất tạo ra một hướng phát triển khách hàng mới, là một chủ trương định hướng sáng suốt của NHNo&PTNT tỉnh Đắk Lắk sẽ đạt được kết quả hoạt động kinh doanh tốt, tạo điều kiện nâng cao đời sống cho đội ngũ cán bộ công nhân viên trong toàn chi nhánh.

Đầu tư phát triển kinh tế hộ là một chủ trương lớn của nhà nước trong sự nghiệp công nghiệp hoá, hiện đại hoá nền kinh tế đất nước. Vì vậy ngân hàng nông nghiệp triển khai mở rộng cho vay hộ sản xuất được các cấp, các ngành và các tầng lớp nhân dân nhiệt tình ủng hộ. Vốn ngân hàng cho vay đã phát huy được hiệu quả kinh tế, mang lại thu nhập ổn định và phát triển kinh tế của đại đa số người dân trong địa bàn tỉnh từ thành thị đến nông thôn, góp phần tăng cường ổn định chính trị, an sinh xã hội, dần xóa bỏ nạn cho vay nặng lãi tồn tại trong xã hội nhất là vùng nông thôn.

Thông qua việc cho vay đã giúp hộ sản xuất có thêm vốn để mở rộng sản xuất kinh doanh, mua vật tư, nguyên liệu, con giống, cây trồng vật nuôi để mở rộng sản xuất nâng cao thu nhập, cải thiện đời sống dần thoát khỏi cảnh nghèo đói.

Quá trình mở rộng cho vay hộ sản xuất đã giúp đội ngũ cán bộ nói chung, cán bộ tín dụng nói riêng hiểu biết sâu sắc về thực tế và qui trình nghiệp vụ cho vay, tình hình đời sống và thu nhập của hộ sản xuất từ đó có các biện pháp triển khai phù hợp đồng bộ để không ngừng cho vay, đảm bảo hiệu quả đồng vốn, chấp hành đầy đủ nguyên tắc của ngành, pháp luật của nhà nước.

NHNo&PTNT tỉnh Đắk Lắk đã xác định cho vay hộ sản xuất là mục tiêu cơ bản, mục tiêu chiến lược phát triển kinh tế tinh nhà trong giai đoạn

hiện nay. NHNo&PTNT đã xây dựng được chính sách bước đi theo một lộ trình phù hợp của sự phát triển chung đó là:

- Nguồn vốn để cho vay ngày càng tăng mạnh qui mô cả về số lượng vốn cũng như chất lượng, dư nợ cho vay hộ sản xuất chiếm tỷ trọng rất cao trên 70% trong tổng dư nợ ngân hàng. Đặc biệt nguồn vốn trung và dài hạn được tăng cường nên đã thu hút được khách hàng này. Cho vay hộ sản xuất đã mang lại hiệu quả hết sức rõ rệt về kinh tế xã hội cũng như thu nhập của ngân hàng, cán bộ công nhân viên NHNo&PTNT tỉnh Đắk Lắk.

- Đã mở rộng tăng trưởng về số lượng hộ sản xuất cũng như nâng mức dư nợ cho vay trên hộ hay trên đơn vị diện tích cây trồng, vật nuôi thực hiện đầu tư trọng điểm nhằm đáp ứng kịp thời, đầy đủ vốn để hộ tự chủ và quyết định mở rộng sản xuất, đầu tư áp dụng khoa học công nghệ nâng cao trình độ quản lý và sử dụng vốn mang lại hiệu quả kinh tế cao.

- Có chính sách ưu đãi về lãi suất, về điều kiện vay vốn, về phương thức cho vay ngày càng được quan tâm và đa dạng như: Lãi suất thấp, điều kiện ưu đãi cho khách hàng tín nhiệm có phương án sản xuất kinh doanh tốt, phương thức, đối tượng, mục đích vay đa dạng và phù hợp với đặc tính của kinh tế hộ. Cho vay hộ sản xuất đến 50 triệu đồng không phải thế chấp tài sản, thủ tục vay vốn được cải tiến ngày càng đơn giản hơn nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho hộ tiếp cận vốn vay dễ dàng.

- Thực hiện kế hoạch mở rộng cho vay hộ sản xuất sẽ có sự tác động ảnh hưởng 2 chiều đến nền kinh tế. Kinh tế hộ sản xuất phát triển sẽ thúc đẩy ngân hàng mở rộng cho vay trên cơ sở tăng cường nguồn vốn, tăng địa điểm giao dịch, chi nhánh, nâng cao cơ sở vật chất tăng cường số lượng cán bộ, tăng thu nhập tiền lương, tạo công ăn việc làm cho hơn 700 lao động của NHNo& PTNT tỉnh Đắk Lắk.

2.3.2. Những hạn chế

Thành tích mà NHNo&PTNT tỉnh Đắk Lắk đã đạt được những năm qua trong hoạt động cho vay nói chung và cho vay hộ sản xuất nói riêng. Đó là được nhà nước trao tặng huân chương lao động hạng nhất năm 2010, thể hiện sự đóng góp không nhỏ vào sự ổn định và mở rộng phát triển kinh tế địa phương. Tuy nhiên trong quá trình mở rộng hoạt động kinh doanh không tránh khỏi những thiếu sót và bất cập cần khắc phục đó là:

- Mặc dù nguồn vốn của chi nhánh liên tục được tăng trưởng qua các năm nhưng nền kinh tế tỉnh Đắk Lắk là nền kinh tế đang tăng trưởng. Do đó đòi hỏi một nhu cầu vốn rất lớn và nhất là nguồn vốn trung, dài hạn trong khi đó nguồn vốn tự lực của chi nhánh chiếm chưa tới 50% trên tổng sử dụng vốn. Vì vậy thực hiện tăng trưởng dư nợ cho vay còn gặp nhiều khó khăn, phụ thuộc rất nhiều vào các nguồn vốn khác như: nguồn vốn vay của các tổ chức tài chính quốc tế, nguồn vốn từ NHNo&PTNT Việt Nam, nguồn vốn tài trợ không hoàn lại của các tổ chức. Nếu được sự hỗ trợ NHNo&PTNT Việt Nam về chính sách ổn định nguồn vốn cho chi nhánh ngân hàng cơ sở thì việc mở rộng mới bền vững.

- Lãi suất cho vay hiện nay vẫn còn quá cao, thu nhập của hộ sản xuất thấp, không ổn định khó có khả năng tài chính tốt để trả nợ và lãi cho ngân hàng đúng hạn. Do khủng hoảng kinh tế và lạm phát đang ở mức cao nên lãi suất huy động đẩy lên cao ảnh hưởng lãi suất cho vay quá cao, khó khăn trong việc mở rộng.

- Mức cho vay bình quân trên hộ sản xuất vẫn còn thấp hầu như chưa đáp ứng được đủ nhu cầu vốn cần thiết cho sản xuất kinh doanh nên việc tăng trưởng số lượng hộ vay vốn mới là khó khăn do lạm phát ảnh hưởng đến thu nhập của người dân ngân hàng không dám đầu tư. Hồ sơ thủ tục vay vốn

còn rườm rà nhưng thiếu chặt chẽ, đồng bộ cũng là nguyên nhân khó khăn cho việc tăng trưởng số lượng hộ vay.

- Các nguyên nhân khác hạn chế đến việc mở rộng cho vay hộ sản xuất như: việc cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất chưa kịp thời, đồng bộ nên hộ thiếu cơ sở để vay do không có tài sản thế chấp, mức cho vay đến 50 triệu đồng không phải thế chấp thì rất thấp, thời gian cho vay ngắn hạn

- Mạng lưới tuy được mở rộng so với một số ngân hàng thương mại khác nhưng việc mở rộng cho vay hộ sản xuất không chỉ là thêm chi nhánh giao dịch mà đòi hỏi phải thực hiện một cách đồng bộ các mặt như:

+ Trụ sở phải được khang trang sạch đẹp, trang thiết bị theo hướng công nghệ hiện đại, tính an ninh và bảo mật tiền gửi, tiền vay tuyệt đối mới thu hút được khách hàng

+ Đội ngũ cán bộ nhất là cán bộ làm công tác cho vay phải tận tâm với công việc, có đạo đức nghề nghiệp và am hiểu nghiệp vụ.

+ Công khai hệ thống thông tin về phương thức, điều kiện, đối tượng, lãi suất cho vay để hộ sản xuất dễ tiếp cận với ngân hàng.

- Thực hiện đa dạng hóa phương thức cho vay tuy nhiên hiện vẫn còn nhiều bất cập, chưa đồng bộ như:

+ Hoạt động dịch vụ ngân hàng trong lĩnh vực hộ sản xuất còn nghèo nàn, thường chỉ đơn thuần là gửi tiền và cho vay, các sản phẩm bảo hiểm chưa được quan tâm và nhận thức về tầm quan trọng của các sản phẩm bảo hiểm chưa tốt do tuyên truyền quảng bá cũng như chưa cảm nhận lợi ích của các sản phẩm này. Vì vậy để mở rộng cần phải tuyên truyền, giới thiệu rộng rãi để mọi người hiểu biết và sử dụng như: Bảo hiểm giá nông sản, bảo hiểm tín dụng, bảo hiểm vật nuôi, cây trồng

+ Việc mở rộng cho vay không có bảo đảm bằng tài sản (cho vay tín chấp) chưa được coi trọng, hồ sơ cho vay thiếu chặt chẽ và tính nhất quán

trong cho vay thông qua tổ chức chính trị xã hội như: Hội nông dân, Hội phụ nữ, Đoàn thanh niên Mức dư nợ cho vay tín chấp còn thấp chưa thực sự phù hợp với nhu cầu vốn cần thiết cho các hộ sản xuất kinh tế trang trại, làm cho hộ sản xuất khó tiếp cận được vốn ngân hàng khi có nhu cầu phát triển kinh tế nhưng thiếu tài sản đảm bảo, hạn chế mở rộng cho vay của ngân hàng.

- Quy trình cho vay còn rườm rà, phức tạp, nặng về hành chính, hồ sơ thủ tục vay vốn quá nhiều chưa phù hợp với trình độ của hộ sản xuất, đồng thời không có sự phối hợp đồng bộ theo pháp luật của các cơ quan chính quyền sở tại trong việc xác nhận điều kiện cho hộ sản xuất để tiếp cận vốn ngân hàng như: Việc cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất còn quá chậm, chưa định hướng và nhân rộng các mô hình cho vay trọng điểm nên tình trạng cho vay nặng lãi ở nông thôn vẫn còn khá phổ biến. Vì vậy chưa thu hút được hộ sản xuất vay vốn.

2.3.3. Nguyên nhân những hạn chế.

2.3.3.1. Nguyên nhân chủ quan

- Trong thực hiện chính sách cho vay hộ sản xuất chế độ đãi ngộ còn nhiều bất cập nên ảnh hưởng lớn đến việc mở rộng như:

+ Cơ chế chưa rõ ràng, đồng bộ và nguồn vốn ngân hàng cơ sở luôn bị động theo tín hiệu thị trường và mang tính thời vụ nên ảnh hưởng đến việc mở rộng cho vay hộ sản xuất.

+ Trong cho vay hộ sản xuất thì cán bộ cho vay là người vất vả nhất, vì phải quản lý và kiểm tra theo dõi số lượng khách hàng lớn đồng thời phải thực hiện nhiều chỉ tiêu khác như: huy động vốn, phát triển số lượng khách hàng, khuyến khích sử dụng dịch vụ..... nhưng chưa có được chế độ đãi ngộ thỏa đáng làm ảnh hưởng đến việc mở rộng cho vay.

+ Tỷ lệ hoa hồng trong cho vay tín chấp thông qua tổ hội còn thấp nên chưa thực sự gắn trách nhiệm và tính động viên của người tổ trưởng với ngân

hàng từ đó làm hạn chế mở rộng cho vay. Lãi suất tiền vay cao, thời gian cho vay ngắn cũng là nguyên nhân ảnh hưởng đến tốc độ mở rộng.

- Trình độ quản lý và sản xuất của kinh tế hộ còn thấp, kiến thức kinh doanh nhất là kiến thức về khoa học kỹ thuật, kinh nghiệm trong sản xuất chăn nuôi và kinh doanh còn nhiều hạn chế, dẫn đến việc sử dụng vốn vay không có hiệu quả dẫn đến thua lỗ mất vốn.

- Các công cụ hỗ trợ phục vụ cho sản xuất kinh doanh của nhà nước của ngân hàng chưa mang lại hiệu quả cao, dẫn đến hiệu quả của một số dự án phương án thấp, trông chờ vào sự ưu ái của thiên nhiên hơn là áp dụng khoa học kỹ thuật mới vào sản xuất.

- Đối với các cấp, các ngành ở địa phương chỉ chú trọng đến việc đưa nguồn vốn cho vay các chương trình nhằm phát triển kinh tế mà không quan tâm đến chất lượng sử dụng vốn nên nợ xấu dễ phát sinh làm ảnh hưởng đến thu nhập cũng như mở rộng cho vay của ngân hàng. Đồng thời công tác quản lý hộ tịch hộ khẩu còn nhiều bất cập nên tình trạng hộ sản xuất còn nợ vay nhưng tài sản đã chuyển nhượng và duy chuyển nơi cư trú làm nợ xấu phát sinh, vốn của ngân hàng bị mất do không thu hồi được, thu nhập giảm ảnh hưởng rất lớn đến mở rộng cho vay.

2.3.3.2. Nguyên nhân khách quan

- Do hộ sản xuất kinh doanh hầu hết là sản phẩm nông nghiệp nên phụ thuộc rất nhiều vào thời tiết, điều kiện sản xuất và dụng cụ sản xuất còn lạc hậu. Vì vậy thu nhập hộ sản xuất cũng lệ thuộc nhiều tính khách quan thời vụ của sản xuất kinh doanh đem lại.

- Việc quy hoạch và xây dựng các đề án dự án phát triển lâu dài bền vững không được chú trọng. Thị trường tiêu thụ nông sản phẩm cho hộ sản xuất chưa được quan tâm đúng mức nên ảnh hưởng đến thu nhập và khả năng trả nợ của hộ sản xuất cho ngân hàng.

TIÊU KẾT CHƯƠNG 2

Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn tỉnh Đắk Lắk trong những năm qua hoạt động kinh doanh hiệu quả mang lại nhiều lợi ích góp phần vào ổn định tiền tệ trong địa bàn tỉnh, hạn chế tệ nạn cho vay nặng lãi ở nông thôn. Trong cho vay hộ sản xuất ngoài những kết quả đạt được về mở rộng địa bàn mạng lưới, tăng trưởng dư nợ cho vay bình quân trên hộ, tăng trưởng số lượng hộ, tăng trưởng tỷ lệ dư nợ cho vay hộ sản xuất vẫn còn một số hạn chế nhất định nhưng nguồn vốn cho vay khu vực kinh tế hộ sản xuất luôn được coi trọng và tăng trưởng khá qua các năm cả về số tuyệt đối và tương đối, khách hàng hộ sản xuất được tiếp cận với vốn ngân hàng ngày càng được thuận tiện hơn cả về qui mô và chất lượng của NHNo&PTNT tỉnh Đắk Lắk. Từ đó tác động thúc đẩy kinh tế hộ sản xuất phát triển trong tất cả các lĩnh vực sản xuất nông lâm nghiệp và nuôi trồng thủy sản theo hướng sản xuất hàng hóa, kinh tế xã hội ổn định, đời sống được nâng lên, thị trường phát triển trên các mặt. Với chính sách mở rộng cho vay kinh tế hộ sản xuất nên chi nhánh NHNo&PTNT tỉnh Đắk Lắk đã đang và sẽ tập trung mở rộng qui mô dư nợ trên cả hai phương diện là tăng trưởng khách hàng và dư nợ bình quân cho một khách hàng đồng thời luôn quan tâm đến chất lượng nợ trên cơ sở vừa thu hút khách hàng bằng nhiều biện pháp trong đó mở rộng mạng lưới chi nhánh, phòng giao dịch vừa lựa chọn khách hàng để nâng cao chất lượng và chế độ ưu đãi, khuyến mãi khách hàng như lãi suất, thời hạn vay, đối tượng vay

CHƯƠNG 3

GIẢI PHÁP MỞ RỘNG CHO VAY HỘ SẢN XUẤT TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN TỈNH ĐẮK LẮK.

3.1. CƠ SỞ GIẢI PHÁP MỞ RỘNG.

3.1.1. Chiến lược và chính sách phát triển kinh tế hộ của nhà nước.

Do đặc điểm kinh tế nước ta phát triển từ nền sản xuất nông nghiệp, dân số chiếm hơn 80% thực hiện sản xuất kinh doanh đa ngành nghề song chủ yếu tập trung vùng nông thôn. Vì vậy nhà nước cần đề ra những chương trình chính sách phù hợp nhằm đẩy mạnh phát triển kinh tế nông nghiệp, nông thôn mà chủ thể chính là hộ sản xuất.

Với những nhận thức lệch lạc thời kỳ kinh tế bao cấp cho rằng kinh tế hộ sản xuất là mầm mống phát sinh nền kinh tế tư bản nên đã kiềm hãm sự phát triển của nó trong một thời gian dài, đến nay hộ sản xuất được công nhận là một đơn vị kinh tế tự chủ, một bộ phận kinh tế không thể tách rời trong nền kinh tế nhiều thành phần của nhà nước và đã có những đóng góp rất lớn vào tổng thu nhập quốc dân của cả nước. Năm 1981 chi thị 100 về việc giao khoán trong sản xuất là cuộc cách mạng giải phóng sức lao động ở nông thôn, hộ sản xuất đã được tự do sử dụng sức lao động của mình để sản xuất kinh doanh thoát khỏi cơ chế tập trung quan liêu bao cấp đã tồn tại dai dẳng trong suốt thời gian qua.

Từ sau đại hội lần thứ VI đã mở đường cho sự đổi mới cả về tư duy và nhận thức, kinh tế hộ sản xuất coi trọng đề cao và thúc đẩy sản xuất vật chất nhất là ngành nông nghiệp nông thôn, nhằm giải phóng lực lượng sản xuất

lớn mạnh ở nông thôn, tạo bước chuyển biến nền sản xuất tự túc tự cấp sang nền kinh tế thị trường, sản xuất hàng hóa phát triển trong nền kinh tế nhiều thành phần. Tạo điều kiện thuận lợi cho hộ sản xuất, hộ gia đình, cá thể phát triển kinh tế, thừa nhận kinh tế hộ là một đơn vị kinh tế cơ sở, tự chủ được tự do phát triển theo qui định của pháp luật.

- Cơ sở để mở rộng và phát triển kinh tế hộ sản xuất là những quyết định, nghị quyết của Đảng và chính phủ tạo hành lang pháp lý vững chắc để hộ sản xuất sớm tiếp cận vốn vay ngân hàng để phát triển kinh tế, tự chủ trong hoạt động sản xuất kinh doanh của mình. Với chủ trương “ tiếp tục đổi mới, đẩy mạnh công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước, nhất là công nghiệp hóa, hiện đại hóa nông nghiệp, nông thôn “ thì kinh tế hộ sản xuất đóng một vai trò quan trọng góp phần vào sự phát triển kinh tế đất nước.

- Phát triển kinh tế hộ sản xuất với mục tiêu trước mắt và lâu dài bắt đầu bằng sự phát triển nông nghiệp, nông thôn và nông dân đó là, đến năm 2020 “ xây dựng nền nông nghiệp phát triển một cách toàn diện theo hướng hiện đại, bền vững, sản xuất hàng hóa lớn có năng suất, chất lượng và hiệu quả, có khả năng cạnh tranh đảm bảo vững chắc an ninh lương thực quốc gia cả trước mắt và lâu dài. Xây dựng nông thôn mới có kết cấu hạ tầng kinh tế xã hội hiện đại, gắn nông nghiệp với phát triển công nghiệp dịch vụ, đô thị theo qui hoạch... “

3.1.2. Mục tiêu phát triển kinh tế xã hội tỉnh Đắk Lắk đến năm 2015.

Phát triển kinh tế xã hội tỉnh Đắk Lắk theo kế hoạch dài hạn là nhiệm vụ quan trọng mà chính quyền tỉnh phải xây dựng. định hướng cho mục tiêu phát triển dài hạn này là qui hoạch kinh tế - xã hội tỉnh Đắk Lắk đến năm 2020 cần đẩy mạnh phát triển kinh tế trọng điểm theo vùng, ổn định chính trị, củng cố quốc phòng an ninh, đẩy mạnh phát triển kinh tế hộ sản xuất, nâng

cao đời sống của đại đa số dân cư trong toàn xã hội. Chi tiêu cụ thể: tổng GDP năm 2020 tăng đạt 1,7 lần so năm 2010 và đạt gấp 3,3 lần so với năm 2006, GDP bình quân đầu người đến năm 2020 là 42 – 43,3 triệu đồng.

3.1.3. Phương hướng phát triển chi nhánh NHNo&PTNT tỉnh Đắk Lắk đến 2015.

1. Nâng cao trình độ nghiệp vụ, ý thức trách nhiệm, phẩm chất đạo đức của cán bộ nhất là cán bộ cho vay, đi đôi với việc mở rộng mạng lưới hoạt động để phát triển mạnh mẽ công tác cho vay hộ sản xuất.

2. Nâng cao chất lượng chăm sóc khách hàng, cải tiến thủ tục và đa dạng phương thức vay vốn cho phù hợp với tính chất và thời vụ trong sản xuất kinh doanh của hộ sản xuất nhất là nông nghiệp nông thôn, tạo điều kiện mở rộng hộ tiếp cận với vốn vay ngân hàng dễ dàng nhất.

3. Để đảm bảo khả năng mở rộng cho vay hộ sản xuất phát triển như các thành phần kinh tế khác chi nhánh NHNo&PTNT tỉnh Đắk Lắk cần phải tăng trưởng nguồn vốn mạnh, mở rộng mạng lưới chi nhánh, phòng giao dịch nâng cao năng lực tài chính, chính sách quản trị rủi ro tốt, đội ngũ cán bộ giỏi về nghiệp vụ có đạo đức tốt để thực hiện cho vay hộ sản xuất được nhiều hơn, chất lượng dư nợ được nâng cao, hạn chế tiêu cực phát sinh theo kiểu độc quyền, làm thất thoát vốn.

4. Nâng cao tỷ trọng nguồn vốn cho vay trung dài hạn, đẩy mạnh các hoạt động dịch vụ phát triển công nghệ ngân hàng để thu hút nguồn vốn huy động đồng thời tranh thủ tiếp cận với các nguồn vốn tài trợ, nguồn vốn của các tổ chức kinh tế quốc tế.

5. Chi nhánh NHNo&PTNT tỉnh Đắk Lắk lựa chọn hộ sản xuất là khách hàng quan trọng và chủ yếu trong phát triển và mở rộng hoạt động kinh doanh do đó cần tập trung cơ cấu lại nguồn vốn cho vay hộ sản xuất chiếm tỷ

trọng cao trong tổng dư nợ cho vay ngân hàng đồng thời nâng mức cho vay trên một diện tích cây con, phù hợp với mức chi phí chung, đảm bảo đủ vốn cho sản xuất sẽ mang lại hiệu quả thiết thực.

6. Tăng cường trách nhiệm và quyền lợi với các cấp chính quyền để tạo hành lang pháp lý cơ sở tại địa phương gắn kết mục tiêu cho vay với mục tiêu phát triển kinh tế hộ sản xuất. Chuyển tải các thông tin về việc cho vay của NHNo&PTNT đến với hộ sản xuất, để giúp cho hộ hiểu được các qui trình, thủ tục tiếp cận vốn vay một cách dễ dàng đồng thời nâng cao ý thức trong việc sử dụng vốn để phát triển sản xuất.

3.2. GIẢI PHÁP MỞ RỘNG CHO VAY HỘ SẢN XUẤT TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN TỈNH ĐẮK LẮK

3.2.1. Giải pháp rà soát và cải tiến qui trình cho vay hộ sản xuất phù hợp đặc điểm khách hàng và tình hình thị trường.

Đây là giải pháp quan trọng hàng đầu cho ngân hàng cả về mặt lý thuyết lẫn thực tế. Về lý thuyết, thị trường và khách hàng bao giờ cũng là yếu tố quan trọng nhất, quyết định sự thành bại trong kinh doanh của mọi doanh nghiệp. Về thực tế, tình hình thị trường và khách hàng trên địa bàn tỉnh Đắk Lắk luôn có những biến chuyển mạnh mẽ. Trước hết với tình hình tăng trưởng kinh tế chung của tỉnh, khách hàng thuộc đủ mọi ngành nghề phần lớn không ngừng mở rộng hoạt động làm ăn, kinh doanh, kéo theo nhu cầu vốn tín dụng ngày càng tăng, thể hiện số hộ vay vốn từ 60.479 năm 2006 tăng đến 68.199 năm 2010 như đã phân tích phần trên. Mặt khác, trước sự phát triển của thị trường, hệ thống các ngân hàng trên địa bàn cũng nở rộ, dẫn đến tình trạng cạnh tranh ngày một quyết liệt, cũng theo phân tích phần trên từ chỗ chỉ có 8 chi nhánh ngân hàng năm 2006 lên đến 26 chi nhánh năm 2010.

Trước thực tế đó, chính sách cho vay hộ sản xuất phù hợp đặc điểm khách hàng và tình hình thị trường mang ý nghĩa cực kỳ quan trọng.

Với quan điểm trên, ngân hàng cần có chính sách cho vay phù hợp theo từng loại khách hàng một cách rõ ràng, công khai để thu hút và duy trì quan hệ khách hàng.

Muốn vậy, ngân hàng cần thực hiện một số biện pháp sau:

Mở rộng mạng lưới chi nhánh, phòng giao dịch để rút ngắn khoảng cách tiếp cận của hộ sản xuất với ngân hàng, chiếm lĩnh thị trường và khách hàng, lựa chọn, tăng cường và nâng cao quan hệ với khách hàng truyền thống, khuyến khích các khách hàng sử dụng sản phẩm khép kín của ngân hàng.

Thường xuyên tuyên truyền, quảng bá hình ảnh ngân hàng nông nghiệp. Thông tin cho khách hàng về thế lực và tiềm năng về nguồn vốn, đối tượng, lãi suất, phương thức đa dạng phong phú, tạo ra uy thế vượt trội so với các ngân hàng thương mại khác trên địa bàn. Ngân hàng cũng phải tăng cường hoạt động nghiên cứu khách hàng nhằm tìm hiểu xem khách hàng mong muốn gì, cần gì để có thể đưa ra sản phẩm và chính sách khách hàng hợp lý. Chi nhánh có thể thực hiện hoạt động nghiên cứu khách hàng thông qua các phiếu thu thập thông tin phản hồi từ phía khách hàng về chất lượng và mức độ hài lòng của khách hàng đối với dịch vụ của ngân hàng. Nhân viên tín dụng cần tư vấn cho khách hàng sử dụng sản phẩm của chi nhánh, phải nêu rõ cho khách hàng thấy những lợi ích có được từ giao dịch với ngân hàng. Công việc này của nhân viên cũng thể hiện sự quan tâm của Agribank Đắk Lắk tới khách hàng và bảo vệ lợi ích của khách hàng. Từ đó tạo ra mối quan hệ gắn kết lâu dài với khách hàng.

Nâng mức cho vay bình quân hộ sản xuất một cách hợp lý sẽ tạo điều kiện cho hộ mạnh dạn áp dụng tiến bộ khoa học kỹ thuật vào sản xuất và đủ vốn để thực hiện dự án phương án phát triển kinh tế của mình.

Mở rộng và tăng mức cho vay không bảo đảm bằng tài sản trên cơ sở nắm vững được tính hiệu quả, khả thi các phương án vay vốn.

Cải tiến và mở rộng phương thức cho vay như: cho vay từng lần, cho vay hạn mức, cho vay trả góp, thấu chi ... đồng thời đa dạng hóa đối tượng vay như cho vay sản xuất, kinh doanh, xây dựng, buôn bán, cơ giới hóa ...

Hồ sơ và thủ tục trình tự xét duyệt cho vay cần đơn giản và gọn nhẹ dễ hiểu, dễ thực hiện do trình độ của hộ sản xuất còn nhiều bất cập.

Chính sách cho vay với những nội dung trên đây là những điều căn bản nhất. Trên cơ sở đó các giải pháp tiếp theo sẽ đề cập các khía cạnh cụ thể cần tiến hành nhằm góp phần mở rộng cho vay hộ sản xuất.

3.2.2. Giải pháp đa dạng phương thức, mục đích, đối tượng vay

Hoạt động ngân hàng thể hiện trên tất cả các mặt như cho vay, tiền gửi và dịch vụ do đó không chỉ hoạt động đơn thuần trên một mặt nào đó mà cần phải mở rộng linh hoạt. Từng mặt hoạt động cũng phải đa dạng và phong phú hơn mới thu hút được khách hàng. Đa dạng hóa các sản phẩm cho vay, phương thức cho vay, đối tượng được vay.

Phát triển đa dạng các sản phẩm cho vay ở ngân hàng hiện nay rất quan trọng là cần rà soát, thay đổi theo mọi nhu cầu của khách hàng. Nghĩa là đa dạng hóa phương thức cho vay như: Cho vay từng lần, cho vay hạn mức tín dụng, cho vay lưu vụ với cây cà phê, đáp ứng theo mục đích vay vốn của khách hàng như cho vay sản xuất, cho vay kinh doanh, cho vay tiêu dùng đời sống, cho vay thấu chi. Thực tế phân tích trên cho thấy hoạt động cho vay hộ sản xuất của ngân hàng, mới chủ yếu tập trung vào hộ nông lâm nghiệp và thương mại, dịch vụ. Trong khi đó theo xu hướng phát triển toàn diện nền kinh tế tinh nhà thì nhu cầu vay vốn cho công nghiệp, xây dựng, tiêu dùng đời sống rất lớn, ngân hàng cũng luôn chú trọng khai thác đáp ứng. Tất nhiên

để đáp ứng đầy đủ thì điều kiện về nguồn vốn và các điều kiện khác cần phải được bảo đảm.

Ngoài đa dạng hóa sản phẩm theo mục đích vay vốn, một hướng đa dạng cũng không kém phần quan trọng và rất khả thi đó là đa dạng phương thức, đối tượng cho vay như đã đề cập sơ bộ trong giải pháp trên.

Để đáp ứng nhu cầu vốn cho các hộ sản xuất thì ngoài phương thức cho vay quen thuộc, thông dụng là cho vay từng lần NHNo&PTNT tỉnh Đắk Lắk cần mở rộng các phương thức cho vay sau.

Cho vay theo hạn mức tín dụng: phương thức cho vay này áp dụng cho khách hàng vay ngắn hạn có nhu cầu vay vốn thường xuyên, kinh doanh ổn định và có uy tín trong quan hệ với ngân hàng. Khách hàng hộ sản xuất tại NHNo&PTNT tỉnh Đắk Lắk chưa biết nhiều về phương thức này cộng với các điều kiện kèm theo phải có kế hoạch, phương án sản xuất kinh doanh và tính toán nhu cầu vốn lưu động trong kỳ ... tương đối phức tạp so với phương thức cho vay từng lần. Mặt khác, cán bộ tín dụng chưa tư vấn cho khách hàng biết về tính ưu việt của phương thức cho vay này để khách hàng sử dụng, đồng thời còn e sợ không kiểm soát được mục đích sử dụng vốn vay của mỗi lần rút vốn. Vì những lý do đó, phương thức này ít được áp dụng. Do vậy, NHNo&PTNT tỉnh Đắk Lắk nên mở rộng cho vay theo phương thức này, bởi vì có nhiều ưu điểm: giúp khách hàng đơn giản thủ tục, giảm áp lực đến hạn mà nguồn vốn chưa thu hồi đủ, chủ động trong việc sử dụng vốn vay cũng như trả nợ ngân hàng; giúp ngân hàng chủ động hơn trong việc cân đối và sử dụng vốn, giảm bớt chi phí và giữ được khách hàng.

Cho vay theo dự án đầu tư: với sự phát triển của nền kinh tế tỉnh nhà, nhu cầu của xã hội ngày càng cao và với sự cạnh tranh trên thị trường ngày càng tăng, các hộ sản xuất kinh doanh rất cần vốn đầu tư vào cơ sở vật chất để nâng cấp và mở rộng qui mô sản xuất kinh doanh, đòi hỏi vốn lớn và thời

gian hoàn vốn lâu. Vì vậy, nhu cầu vay của hộ sản xuất kinh doanh là rất lớn, đây là thị trường tiềm năng mà NHNo&PTNT tỉnh Đắk Lắk cần chú trọng để mở rộng.

Đối với từng sản phẩm, ngân hàng cần nghiên cứu áp dụng chính sách lãi suất cho vay hợp lý đối với các đối tượng khách hàng cụ thể, các phương án sản xuất kinh doanh cụ thể. Ngoài ra, cần thực hiện chính sách hậu mãi khách hàng kể cả khách hàng tiền gửi hoặc khách hàng tiền vay.

Để khách hàng biết đầy đủ các sản phẩm, ngân hàng phải phát triển hơn nữa hoạt động Marketing để quảng bá những sản phẩm mới, độc đáo và hướng dẫn các thủ tục cần thiết cho từng đối tượng bằng các hình thức tiếp xúc trực tiếp hoặc thông qua tổ chức hội nghị, quảng cáo bằng ca nô, băng rôn, phướn

Cho vay lưu vụ: Hiện nay việc cho vay lưu vụ đã có sự hướng dẫn chỉ đạo của hệ thống NHNo&PTNT Việt Nam, tuy nhiên việc áp dụng chưa nhiều hơn nữa mới chỉ cho phép ở loại cây con là cây lúa. Tại địa bàn tỉnh Đắk Lắk cây Cà Phê cũng là loại cây trồng theo chu kỳ chi phí nổi tiếp, vì vậy thiết nghĩ cần thiết nghiên cứu và đề nghị mở rộng loại hình cho vay này đối với một số loại sản phẩm nông nghiệp mang tính đặc thù của Tây Nguyên.

3.2.3. Giải pháp củng cố và mở rộng mạng lưới

Đắk Lắk là một trong các trung tâm kinh tế, xã hội lớn của khu vực Tây Nguyên với số lượng các chi nhánh ngân hàng hoạt động ngày càng nhiều như đã nêu ở trên, trong đó các ngân hàng ở các thành phố lớn cũng mở chi nhánh tại đây. Do vậy chi nhánh NHNo&PTNT tỉnh Đắk Lắk phải củng cố và từng bước mở rộng mạng lưới nhằm giữ vững thị trường, thị phần hiện có, đồng thời mở rộng phát triển thêm thị trường và khách hàng mới. Mặt khác,

mở rộng mạng lưới chẳng hạn như phòng giao dịch đến các xã, đòi hỏi phải đảm bảo về năng lực tài chính, nguồn nhân lực, phải tính đến hiệu quả kinh doanh trước mắt và lâu dài. Mở rộng mạng lưới cũng phải gắn liền với nâng cao chất lượng hoạt động của đội ngũ cán bộ công nhân viên, cơ sở vật chất khang trang, công nghệ ngân hàng tiên tiến, dịch vụ tiện ích đa dạng, phong phú và hợp với dân trí từng vùng.

Do vậy, trước hết ngân hàng cần bám sát quy hoạch phát triển kinh tế của tỉnh để mở thêm mạng lưới hoạt động tại các khu dân cư tập trung, khu chợ, các khu công nghiệp, làng nghề, đến cấp xã phường hoặc thị trấn, thị tứ nhằm đưa các sản phẩm, dịch vụ tiện ích ngân hàng đến phục vụ khách hàng, nhất là các khách hàng ở các xã, huyện xa, theo tinh thần không hạn chế địa bàn cũng như khách hàng vay.

Để tăng cường năng lực cạnh tranh và phát huy thế mạnh về mạng lưới hoạt động của chi nhánh trên địa bàn, chi nhánh NHNo&PTNT tỉnh Đắk Lắk cũng cần phải đầu tư mạnh trụ sở và nâng cấp các điểm giao dịch trực thuộc hiện có, một mặt quảng bá được thương hiệu, hình ảnh. Một mặt đáp ứng các nhu cầu tiện ích của khách hàng một cách chu đáo bài bản.

Toàn bộ nội dung mở rộng mạng lưới, nâng cấp cơ sở chi nhánh nêu trên cần sớm có kế hoạch, lộ trình thực hiện cụ thể nhằm bảo đảm tính đồng bộ với các giải pháp khác trong việc mở rộng cho vay hộ sản xuất trên địa bàn.

Đi vào cụ thể, để mở rộng mạng lưới của chi nhánh đạt hiệu quả trước mắt và những năm tới cần chú ý những vấn đề sau: bố trí đội ngũ cán bộ đủ mạnh để phục vụ cho vay tới các xã vùng xa trung tâm; phát triển các hoạt động cho vay gián tiếp qua hội, đoàn thể, xây dựng đội ngũ cộng tác viên ngân hàng, thành lập các tổ cho vay lưu động; niêm yết lịch cho vay, thu nợ tại các xã.v.v...

Riêng chức năng và nhiệm vụ của tổ cho vay thu nợ lưu động: khi nhận được giấy đề nghị vay vốn của khách hàng đã được tổ vay vốn hay cộng tác viên bình xét, đánh giá gửi đơn về ngân hàng, ngân hàng cử cán bộ tín dụng trực tiếp thăm định, nếu khách hàng đủ điều kiện vay, lập hồ sơ trình trưởng phòng tín dụng và lãnh đạo phê duyệt, thông báo niêm yết tại xã ngày nhận tiền vay và tổ lưu động sẽ đến trực tiếp giải ngân đến từng khách hàng tại Ủy ban nhân dân xã. Bên cạnh đó, định kỳ ngày nộp lãi vay, nợ gốc đến hạn đã được niêm yết khách hàng chỉ cần đến Ủy ban nhân dân xã vay và nộp. Như vậy, không cần phải xây dựng thêm phòng giao dịch, chi nhánh vẫn có thể đáp ứng được vốn vay đến các xã với chi phí thấp, thuận lợi cho khách hàng.

3.2.4. Giải pháp tăng trưởng nguồn vốn cho vay

Để đáp ứng nhu cầu mở rộng cho vay như đã nói trên, một trong các điều kiện quan trọng là nguồn vốn phải được tăng cường. Quan điểm chung là phải tăng cường huy động các hình thức gởi tiền của tất cả các thành phần kinh tế, các tổ chức, cá nhân, thu hút lượng tiền nhàn rỗi trong xã hội để tăng trưởng nguồn vốn cho vay hộ sản xuất.

Giải pháp tăng cường huy động các nguồn vốn cho tín dụng thể hiện tập trung ở hai mặt chủ yếu: từ dân cư và các tổ chức kinh tế- xã hội trên địa bàn.

*** Huy động vốn từ dân cư:**

Nguồn vốn huy động từ dân cư được xác định là nguồn vốn căn bản và quan trọng do tính ổn định và khả năng tiềm tàng của nó. Tỷ lệ vốn huy động từ dân cư trong tổng nguồn vốn huy động càng cao thì tính ổn định của nguồn vốn càng lớn và do đó khả năng đầu tư của tín dụng vào phát triển kinh tế - xã hội càng cao. Để huy động có hiệu quả nguồn vốn này cần triển khai tốt các giải pháp cụ thể sau :

+ Thứ nhất:

- Đẩy mạnh công tác tuyên truyền, quảng bá các hoạt động huy động vốn của chi nhánh bằng nhiều hình thức sinh động và hiệu quả.

- Phát hành tờ rơi, niêm yết công khai các dịch vụ tại các điểm tập trung dân cư như chợ - bến xe - các xã xa trụ sở giao dịch.

- Phối kết hợp với các đoàn thể tại địa phương tổ chức các buổi họp dân ở các vùng sâu, vùng xa, giúp người dân hiểu biết các loại tiền gửi và các dịch vụ ngân hàng.

+ Thứ hai:

- Vận dụng triệt để và linh hoạt các thể thức, hình thức huy động vốn;

- Chú trọng các thể thức tiết kiệm được nhiều người quan tâm như: Tiết kiệm bậc thang, tiết kiệm gởi góp, chứng chi tiền gửi, tiết kiệm trả lãi trước...

- Nghiên cứu tình hình thực tế tại địa phương để áp dụng tiết kiệm tuần, hai tuần, ba tuần, tháng và tiết kiệm thông minh (tái tục thời hạn nghĩa là tiết kiệm tới hạn khách hàng không cần đến ngân hàng mà ngân hàng tự động tính lãi và chuyển tiếp sang kỳ hạn mới với lãi suất tương ứng từng thời hạn tại thời điểm huy động)...

+ Thứ ba:

- Mở rộng, nâng cao năng lực hoạt động của mạng lưới huy động, linh hoạt trong việc bố trí sắp xếp cán bộ, kết hợp với cơ chế giao khoán chi tiêu cho tập thể và cá nhân cán bộ viên chức.

- Triển khai các điểm giao dịch, điểm huy động vốn cố định tại một số điểm tập trung đông dân cư, xa trụ sở làm việc của chi nhánh.

- Có chính sách ưu đãi về lãi suất và quà tặng cho khách hàng mới và khách hàng có số dư tiền gửi lớn duy trì tại ngân hàng, tuy nhiên phải nằm trong khuôn khổ lãi suất huy động ngân hàng cấp trên quy định .

- Tổ chức chi trả hoặc thu tiền tiết kiệm tại nhà đối với khách hàng có món tiền lớn gửi tại ngân hàng hoặc có yêu cầu của khách hàng.

* Huy động vốn từ các tổ chức kinh tế, chính trị xã hội trên địa bàn:

Vốn huy động từ các tổ chức kinh tế, chính trị xã hội trên địa bàn huyện có tính đặc thù là kém ổn định, thường xuyên biến động trong những thời gian và điều kiện nhất định

Để huy động được nguồn vốn này, ngoài các giải pháp đẩy mạnh quảng cáo tuyên truyền, đảm bảo nguyên tắc bảo mật, cần phải xây dựng mối quan hệ với khách hàng truyền thống, phải tích cực xây dựng mối quan hệ tốt đẹp với các đối tác mới, tổ chức thăm viếng và quà tặng cho một số tổ chức có số tiền gửi lớn thường xuyên tại chi nhánh vào các dịp lễ tết, đồng thời cần đáp ứng các yêu cầu thanh toán và các tiện ích cho khách hàng.

3.2.5. Giải pháp tăng cường công tác quản lý rủi ro và tăng cường kiểm tra kiểm soát nội bộ

Như đã thống nhất về quan điểm trong phần lý luận rằng mở rộng đi đôi với kiểm soát rủi ro và cũng như trong phần phân tích trên đây cho thấy tỷ lệ nợ xấu của ngân hàng vẫn còn bất thường và khá cao, việc tăng cường công tác quản lý rủi ro cho vay hộ sản xuất là vấn đề quan trọng và là công tác thường xuyên được chú trọng. Các nội dung tăng cường quản lý rủi ro tại ngân hàng qua thực tế phân tích có thể là:

Xây dựng cơ chế, quy chế nghiệp vụ hoạt động kinh doanh đảm bảo đồng bộ, chặt chẽ, hạn chế đến mức thấp nhất khả năng rủi ro.

Nâng cao năng lực quản lý rủi ro đối với các cán bộ quản trị điều hành các cấp bằng cách quan tâm đến công tác đào tạo, bồi dưỡng nâng cao trình độ quản trị kinh doanh, hiểu biết về pháp luật và kiến thức về quản trị rủi ro ngân hàng để ngân hàng hoạt động kinh doanh có hiệu quả hơn.

Xây dựng, bồi dưỡng đội ngũ chuyên viên giỏi, chuyên nghiên cứu về rủi ro và phòng ngừa rủi ro để tham mưu cho lãnh đạo ngân hàng đồng thời phải tăng cường công tác thông tin phòng ngừa rủi ro.

Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát nội bộ, thực hiện một cách nghiêm túc các quy trình kiểm tra nghiệp vụ, phát hiện kịp thời những sai sót có khả năng dẫn đến rủi ro và có biện pháp chấn chỉnh kịp thời.

Hiện nay việc cho vay hộ sản xuất kinh doanh tại chi nhánh chưa áp dụng chính sách chấm điểm và xếp hạng tín dụng. Cần sớm xây dựng tiêu chí chấm điểm và xếp hạng khách hàng hộ sản xuất kinh doanh, cá nhân nhằm triển khai, lựa chọn khách hàng phù hợp.

Để tăng cường công tác kiểm tra kiểm soát nội bộ, cần phải:

- Có qui chế làm việc cụ thể cho cán bộ này như: quyền hạn, trách nhiệm trong kiểm tra, kiểm soát, có chế độ đãi ngộ rõ ràng và chủ yếu là kiểm tra trong khi cho vay.

- Thông qua công nghệ thông tin để kiểm tra kiểm soát nhằm hạn chế đi lại và sự chậm trễ không kịp thời.

- Tăng cường nhân sự và phân công phụ trách để cán bộ kiểm tra thường xuyên theo dõi và giám sát đơn vị tốt hơn.

3.2.6. Giải pháp hoàn thiện qui trình nghiệp vụ và hiện đại hóa công nghệ ngân hàng.

Nghiên cứu hoàn thiện qui trình công nghệ, vừa bảo đảm các nguyên tắc hoạt động, vừa bảo đảm thích nghi đặc điểm thị trường, đặc điểm khách hàng của ngân hàng sao cho hiệu quả và an toàn. Mặt khác, xuyên suốt qui trình nghiệp vụ tín dụng của ngân hàng là việc thu thập và xử lý khối lượng thông tin khá lớn. Thông tin tín dụng và qui trình nghiệp vụ tín dụng được hiện đại hóa gắn bó chặt chẽ nhau. Đối với hoạt động ngân hàng thông tin tín dụng

đặc biệt được quan tâm. Điều này đòi hỏi ngân hàng phải dựa trên giải pháp công nghệ hiện đại nhất và sự hỗ trợ đắc lực của công nghệ tin học và truyền thông. Tương tự như vậy để tăng cường tốc độ và tính hiệu quả của việc thu thập thông tin, cả thông tin ban đầu và thông tin cập nhật định kỳ thì thông tin tin dụng phải áp dụng những phương pháp truyền thông hiện đại và phương pháp thu thập thông tin tự động, trực tuyến trên cơ sở công nghệ tin học. Trong việc xử lý thông tin, xếp loại tín dụng, chấm điểm tín dụng trên cơ sở phân tích, đối chiếu, so sánh một khối lượng lớn chỉ tiêu thông tin trong kho dữ liệu thì vai trò của công nghệ tin học lại càng không thể thiếu. Nhu cầu tiếp cận, khai thác, sử dụng kho thông tin này với yêu cầu tức thời, chính xác, an toàn càng thấy sự quan trọng của giải pháp công nghệ tin học và truyền thông tiên tiến nhất.

Từ nghiên cứu thực tế hoạt động cho vay tại NHNo&PTNT Đắk Lắk, cần chú ý:

Cùng cố và sắp xếp lại qui trình nghiệp vụ về cho vay hộ sản xuất theo hướng đơn giản hóa thủ tục, tăng tính pháp lý và dễ dàng thực hiện để hộ sản xuất tiếp cận tốt hơn.

Qui trình cho vay tín chấp hộ sản xuất phải được cụ thể hóa và gắn trách nhiệm của các bên tham gia vào vốn cho vay của ngân hàng để hạn chế nợ xấu và rủi ro mất vốn của ngân hàng nông nghiệp.

Đối với hoạt động cho vay hộ sản xuất, với số lượng giao dịch nhỏ lẻ rất lớn, việc từng bước ứng dụng công nghệ ngân hàng hiện đại trong toàn bộ qui trình cho vay là rất quan trọng. Trước hết, việc đầu tư phát triển công nghệ ngân hàng theo hướng hiện đại sao cho tạo sự thuận lợi và hài lòng nhất trong mọi giao dịch của khách hàng cũng như trong quản lý của ngân hàng. Mặt khác, phát triển công nghệ kiểm tra, kiểm soát từ xa sẽ giúp cho ngân hàng nắm bắt thông tin khách hàng kịp thời, có các giải pháp kịp thời xử lý, thu hút

khách hàng, chiếm lĩnh thị trường và nâng cao vị thế uy tín của chi nhánh NHNo&PTNT Đắk Lắk trên thị trường.

3.2.7. Giải pháp nâng cao phẩm chất và năng lực cán bộ

Trong mọi công tác thì con người chiếm vị trí hết sức quan trọng vì vậy cần thiết phải liên tục đào tạo và đào tạo lại để phát triển một đội ngũ cán bộ tinh thông về nghiệp vụ, phẩm chất đạo đức tốt đáp ứng ngày càng tốt hơn nhu cầu thị trường, có như vậy việc mở rộng cho vay hộ sản xuất mới được thuận lợi. Cụ thể, trước hết những cán bộ quản lý đòi hỏi phải có kiến thức, có phẩm chất đạo đức tốt, có trình độ chuyên môn cao, hiểu biết về văn hóa, xã hội, pháp luật và nắm bắt được các thông tin về phát triển kinh tế, ngành nghề và công nghệ. Cán bộ giao dịch trực tiếp với khách hàng ngoài trình độ nghiệp vụ phải có kỹ năng giao tiếp và tiếp thị tốt, đòi hỏi có độ nhạy bén cao trong việc thuyết phục khách hàng.

Muốn thực hiện tốt các nội dung công tác trên chi nhánh NHNo&PTNT tỉnh Đắk Lắk cần phải:

- Thay đổi quan niệm, nhận thức của cán bộ công nhân viên về ý thức hàng đầu trong cung cấp dịch vụ là thỏa mãn nhu cầu của khách hàng. Đây là điều kiện tiên quyết và là cơ sở để phát triển hoạt động cho vay hộ sản xuất tại ngân hàng. Việc thay đổi quan niệm nhận thức trong toàn chi nhánh với số lượng cán bộ nhân viên lớn, có độ tuổi và trình độ khác nhau đòi hỏi cần có các biện pháp thực hiện một cách đồng bộ, thường xuyên và cần một thời gian dài.

- Về vấn đề đào tạo, NHNo&PTNT tỉnh Đắk Lắk cần có kế hoạch đào tạo nâng cao trình độ chuyên môn và kỹ thuật làm việc cho nhân viên theo hướng chuyên sâu và áp dụng thành thực công nghệ hiện đại. Thường xuyên mở hoặc đề nghị hội sở mở các khóa đào tạo sát với yêu cầu thực tiễn, kết hợp đào tạo các kỹ năng nâng cao sự hài lòng của khách hàng.

- Thay đổi tác phong, phong cách phục vụ của nhân viên theo phương châm ngân hàng mang sản phẩm dịch vụ tới khách hàng (thay thế cho phương châm khách hàng tìm đến ngân hàng để được phục vụ). Chi nhánh NHNo&PTNT tỉnh Đắk Lắk cần chuẩn hóa một số kỹ năng chăm sóc khách hàng bên ngoài để tạo mối quan hệ tốt đẹp, lâu dài với họ, để họ quay trở lại giao dịch vào những lần sau, bao gồm các kỹ năng như kỹ năng nghiệp vụ, kỹ năng giao tiếp, kỹ năng giải quyết tình huống,

- Xây dựng mối quan hệ tốt đẹp giữa các nhân viên và giữa các bộ phận, phòng ban trong nội bộ chi nhánh bằng sự đoàn kết, gắn bó, phối hợp nhịp nhàng và giúp đỡ lẫn nhau trong công việc. Trong bất cứ tình huống nào cũng nên hướng tới lợi ích chung của chi nhánh và của cả hệ thống, không nên có thái độ ích kỷ, thờ ơ trước khó khăn của đồng nghiệp. Chi nhánh cũng cần tạo một môi trường làm việc năng động, phát huy tính chủ động sáng tạo của cán bộ công nhân viên, đặc biệt tạo một không khí thi đua làm việc, yên tâm ổn định công tác thông qua việc phát động các chương trình thi đua trong nội bộ và áp dụng một chế độ đãi ngộ hợp lý.

- Có chế độ đãi ngộ tương xứng, chế độ thưởng phạt nghiêm minh, trong thời gian tới chi nhánh NHNo&PTNT tỉnh Đắk Lắk nên thực hiện việc trả lương dựa vào hiệu quả công việc. Bên cạnh đó, cần có các hình thức khen thưởng xứng đáng đối với những nhân viên có thành tích xuất sắc, có các sáng kiến hay, đóng góp nhiều lợi ích vào sự tăng trưởng của ngân hàng. Thực hiện cơ chế khoán chi tiêu cho từng chi nhánh, từng loại cán bộ nhất là cán bộ làm công tác cho vay như:

- + Số lượng hộ sản xuất tăng trưởng trong kỳ.
- + Dư nợ tăng trưởng trong kỳ.
- + Tỷ lệ nợ xấu tối đa trên dư nợ quản lý.

+ Số lượng hộ tối thiểu phải đạt được trên 01 cán bộ làm công tác cho vay.

Đồng thời, chi nhánh NHNo&PTNT *tỉnh Đắk Lắk* cũng cần có những biện pháp xử phạt nghiêm minh với những hành vi gian lận, coi thường khách hàng...

3.2.8. Các giải pháp bổ trợ khác.

Để thực hiện việc mở rộng cho vay nhất là cho vay hộ sản xuất, đòi hỏi phải sử dụng đồng thời nhiều biện pháp để có những tác động mạnh mẽ lên đối tượng vay. Ngoài các biện pháp căn bản nói trên cần thiết phải dùng một số biện pháp hỗ trợ sau, sẽ góp phần tác động tích cực đến khả năng thực hiện mở rộng.

- Song song với việc mở rộng mạng lưới tức mở thêm nhiều chi nhánh, phòng giao dịch giúp hộ sản xuất dễ tiếp cận với ngân hàng hơn do rút ngắn khoảng cách, dễ tiếp cận cán bộ cho vay ... Do nhu cầu thị trường đòi hỏi nên cơ sở vật chất như: Trụ sở làm việc phải khang trang vững chắc và đẹp đẽ hơn, trang thiết bị hiện đại đảm bảo an toàn, bí mật

- Do số lượng khách hàng rất lớn nhưng nhu cầu vốn bình quân trên hộ không cao nên dễ buông lỏng quản lý và thường tài sản đảm bảo yếu và thiếu nên để cho vay được đòi hỏi cần phải có sự phối kết hợp chặt chẽ với các cấp chính quyền địa phương nơi hộ sản xuất cư trú, cũng như phương hướng phát triển kinh tế từng vùng, từng khu vực thì việc mở rộng mới tốt do nắm bắt được thông tin khách hàng sẽ hạn chế được rủi ro.

- Ngoài việc thực hiện đúng qui trình cho vay song đòi hỏi kỹ năng tiếp cận và phân tích thông tin, nâng cao chất lượng thẩm định dự án, phương án theo thực tế nhu cầu vốn và thị trường để đầu tư phù hợp. Đồng thời phải kiểm soát và luôn trau dồi đạo đức của cán bộ làm công tác cho vay nhằm hạn chế tiêu cực, những nhiễu phát sinh.

3.3. MỘT SỐ KIẾN NGHỊ NHẪM MỞ RỘNG CHO VAY KINH TẾ HỘ SẢN XUẤT ĐẾN 2015.

3.3.1. Kiến nghị với ngân hàng nhà nước Việt Nam

- Tạo môi trường pháp lý rõ ràng bằng hệ thống văn bản hướng dẫn hoàn chỉnh, sân chơi công bằng giữa người vay và người cho vay trên cơ sở dễ tiếp cận vốn và thu hồi nếu người vay cố tình chây ỳ trả nợ. Có cơ chế ưu đãi hơn đối với các NHTM cho vay khách hàng này ở vùng nông thôn như: Chính sách giảm thuế, trợ giá nông sản phẩm, đầu tư cơ sở hạ tầng kỹ thuật điện, đường, trường, trạm

- Khuyến khích các NHTM khác mở thêm chi nhánh, phòng giao dịch nhất là ở vùng nông thôn nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho hộ sản xuất dễ tiếp cận vốn vay ngân hàng đồng thời tạo ra sự cạnh tranh lành mạnh giữa các NHTM với nhau hạn chế tình trạng độc quyền của ngân hàng sẽ có cơ hội nhiều hơn cho hộ sản xuất trong mở rộng sản xuất và đầu tư kỹ thuật mới.

- Có chính sách hỗ trợ cho các NHTM có tỷ lệ dư nợ cho vay hộ sản xuất đặc biệt là cho vay nông nghiệp nông thôn từ 70% trên tổng dư nợ trở lên sẽ được NHNN hỗ trợ một số chính sách sau:

+ Cấp vốn để tăng vốn điều lệ hoặc giảm tỷ lệ dự trữ bắt buộc.

+ Ưu tiên trong tiếp cận và sử dụng vốn tài trợ, vốn vay của các tổ chức kinh tế quốc tế cũng như được bảo lãnh vay vốn ngân hàng thế giới...

+ Giảm thấp nghĩa vụ đóng góp cho nhà nước và tăng thu nhập cho CBNV ngân hàng thương mại đó.

- Xây dựng cơ chế tín dụng phù hợp với thị trường nông thôn, tạo cơ sở pháp lý để NHTM thực hiện như thủ tục vay, mức cho vay và phương thức cho vay trọn gói từ sản xuất, chế biến, tiêu thụ sản phẩm và xuất khẩu, mang tính đặc trưng nông nghiệp nông thôn.

- Kiến nghị với NHNo&PTNT Việt Nam nâng tỷ lệ nguồn vốn trung và dài hạn lên khoảng 50%/ tổng dư nợ có như vậy mới thu hút được khách hàng hộ sản xuất có nhu cầu mở rộng và áp dụng tiến bộ khoa học công nghệ mới vào sản xuất.

- Có chính sách chia sẻ rủi ro với khách hàng do tình hình khó khăn về kinh tế nói chung như lạm phát, suy giảm kinh tế, thất nghiệp ... bằng các biện pháp phù hợp như giảm lãi suất tiền vay, khoan nợ, giãn nợ ... tạo điều kiện để hộ sản xuất phục hồi lại sản xuất kinh doanh.

- Trên cơ sở mở rộng các chi nhánh, phòng giao dịch tại các vùng kinh tế phát triển nhằm chiếm lĩnh thị trường cho vay, nhưng cần thiết phải đào tạo và đào tạo lại cán bộ tinh thông nghiệp vụ, lập trường tư tưởng và đạo đức tốt trong nghề nghiệp (tinh thông nghiệp vụ, chuẩn hóa đạo đức).

- Đa dạng hóa hoạt động dịch vụ đi kèm với nghiệp vụ truyền thống như bảo hiểm, nhiều thể loại tiết kiệm đồng thời cải tiến và phát huy tốt các sản phẩm dịch vụ đang thực hiện đến các điểm giao dịch như máy ATM, dịch vụ nhận chuyển tiền thuận lợi, phí phải chăng...

- Tăng cường công tác kiểm tra kiểm soát, coi đây là nhiệm vụ thường xuyên liên tục, nhằm phát hiện sớm các sai phạm để chấn chỉnh, xử lý, đồng thời liên tục phát động các đợt thi đua ngăn ngừa, thi đua theo chuyên đề có sơ kết tổng kết để khen thưởng kịp thời, động viên khích lệ cán bộ công nhân viên hăng hái thực hiện.

- Tăng cường mối quan hệ và trách nhiệm với chính quyền các cấp, các ban ngành để tranh thủ sự ủng hộ và xây dựng chính sách mở rộng cho vay phù hợp tình hình từng thời kỳ tăng trưởng kể cả nguồn vốn và sử dụng vốn, đồng thời phổ biến tuyên truyền hộ sản xuất sử dụng vốn vay hiệu quả, trả nợ ngân hàng đúng thời hạn nâng cao chất lượng sử dụng vốn vay.

TIÊU KẾT CHƯƠNG 3

Trong những năm qua nền kinh tế Việt Nam nói chung, tỉnh Đắk Lắk nói riêng đã có những khởi sắc, những vùng kinh tế trước kia là vùng sâu vùng xa, dân cư thưa thớt nay phát triển thành thị trấn, thị tứ. Trước hết là do các cấp chính quyền quyết tâm chỉ đạo thực hiện đúng chủ trương chính sách về phát triển công nghiệp hóa hiện đại hóa, đẩy mạnh và phát triển kinh tế hộ sản xuất, sau đó nhờ vốn ngân hàng đã cho vay tạo ra động lực để phát triển sản xuất kinh doanh, tăng sản lượng, tăng năng suất lao động, giải quyết công ăn việc làm, ổn định chính trị nâng cao đời sống nhân dân, kinh tế xã hội phát triển mạnh mẽ. Vì vậy, trên cơ sở chính sách chung về phát triển kinh tế xã hội của tỉnh Đắk Lắk giai đoạn 2010 – 2020. Chi nhánh NHNo&PTNT cần đề ra chính sách phát triển hoạt động kinh doanh của mình trên cơ sở mở rộng cho vay hộ sản xuất nhất là hộ sản xuất khu vực nông nghiệp, nông thôn.

Luận văn đã đưa ra các giải pháp, kiến nghị để thực hiện tốt hơn chính sách cho vay hộ sản xuất nhằm mục tiêu mở rộng thị trường, chiếm lĩnh thị phần tăng trưởng dư nợ, số lượng khách hàng thuộc lĩnh vực nông nghiệp nông thôn đồng thời thúc đẩy sự phát triển mạnh mẽ kinh tế hộ sản xuất trong thời gian tới.

KẾT LUẬN

Hộ sản xuất là đơn vị kinh tế tự chủ đã có nhiều đóng góp vào sự phát triển kinh tế xã hội. Tạo cho nền kinh tế ổn định chính trị, an sinh xã hội và thúc đẩy phát triển kinh tế đất nước.

Từ việc nghiên cứu cơ sở lý luận và phân tích tình hình thực tế luận văn đã đề cập và giải quyết một số vấn đề sau:

1/ Hệ thống một cách trình tự cơ sở lý luận về kinh tế hộ sản xuất, luận văn đã nêu được và khẳng định sự cần thiết, vai trò, đặc trưng của kinh tế hộ sản xuất, chính sách qui trình nghiệp vụ ngân hàng trong cho vay hộ sản xuất nhằm mở rộng phát triển cho vay hộ góp phần phát triển kinh tế đất nước.

2/ Nêu khái quát tình hình hoạt động thời gian qua của kinh tế hộ sản xuất, phân tích cụ thể chính sách nghiệp vụ ngân hàng trong lĩnh vực cho vay hộ sản xuất, đồng thời nêu ra những kết quả đã đạt được và những tồn tại cần khắc phục sửa đổi cho phù hợp với giai đoạn phát triển mới, trên cơ sở đánh giá nguyên nhân những tồn tại trong chính sách nghiệp vụ cho vay phát triển kinh tế hộ sản xuất.

3/ Qua kết quả nghiên cứu cơ sở lý luận và tình hình thực tế về cho vay hộ sản xuất luận văn đề xuất một số giải pháp nhằm hoàn thiện chính sách nghiệp vụ trong việc mở rộng cho vay hộ sản xuất đến 2015 và những năm tiếp theo.

Các giải pháp được đưa ra trong luận văn chỉ mang tính ý tưởng suy nghĩ của cá nhân, để thực hiện thành công ý tưởng của luận văn đòi hỏi có sự chỉ đạo và định hướng của lãnh đạo ngân hàng của các cơ quan hữu quan từ trung ương đến địa phương và sự kết hợp thực hiện một cách đồng bộ giữa các cấp chính quyền theo chiến lược phát triển lâu dài, bền vững khu vực kinh tế hộ sản xuất.

Những giải pháp này nếu được NHNo&PTNT tỉnh Đắk Lắk áp dụng sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho ngân hàng thực hiện chính sách mở rộng cho vay hộ sản xuất trên địa bàn một cách bền vững, thúc đẩy sự phát triển mạnh mẽ nền kinh tế đất nước nói chung và kinh tế hộ sản xuất nói riêng, tăng thu nhập bền vững hạn chế nợ xấu cho ngân hàng nông nghiệp.

V. TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Cục Thống kê tỉnh Đắk Lắk, *Niên giám thống kê*, NXB Sự thật, (2009);
- [2] Lữ Ngọc Cư, *Hội thảo “Đắk Lắk – tiềm năng và cơ hội đầu tư”*, Chủ tịch UBND tỉnh Đắk Lắk, (09/09/2009);
- [3] Hồ Diệu, *Tín dụng ngân hàng*, NXB Thống kê Hà Nội, (2000).
- [4] Nguyễn Minh Kiều, *Nghiệp vụ ngân hàng thương mại*, NXB Thống Kê (2009) ;
- [5] NHNo&PTNT, *Đề án địa bàn Tây nguyên 2010 – 2011*, Phòng tín dụng – NHNo&PTNT tỉnh Đắk Lắk, (2009).
- [6] NHNo&PTNT, *Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh 5 năm (2006 – 2010)*, Phòng kế hoạch tổng hợp- NHNo&PTNT tỉnh Đắk Lắk, (2011);
- [7] NHNo&PTNT, Quyết định 499A, NHNo&PTNT Việt Nam, Hà Nội (02/09/1993);
- [8] Đỗ Thanh Phương, *“Kinh tế nông hộ ở Tây nguyên”*, NXB Thông tin và truyền thông, (2009);
- [9] Lê Văn Tề, *Tín dụng ngân hàng*, NXB Giao thông vận tải, (2009);
- [10] Vũ Đình Thắng, *Kinh tế nông nghiệp*, NXB Đại Học Kinh Tế Quốc Dân, (2006);
- [11] Hồ Hữu Tiến, *Lý thuyết về Phân tích tín dụng*, Đại Học Đà Nẵng, (2011);

