

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG**

NGUYỄN VĂN NHẤT

**“MỞ RỘNG CHO VAY HỘ SẢN XUẤT TẠI
CHI NHÁNH NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ
PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN HUYỆN NGỌC
HÒI, TỈNH KON TUM”**

**2012 | PDF | 89 Pages
buihuuhanh@gmail.com**

LUẬN VĂN THẠC SĨ QUẢN TRỊ KINH DOANH

Đà Nẵng-Năm 2012

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG**

NGUYỄN VĂN NHÁT

**“MỞ RỘNG CHO VAY HỘ SẢN XUẤT TẠI
CHI NHÁNH NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ
PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN HUYỆN NGỌC HỒI,
TỈNH KON TUM”**

Chuyên ngành: Tài chính – Ngân hàng

Mã số : 60.34.20

**2012 | PDF | 89 Pages
buihuhanh@gmail.com**

LUẬN VĂN THẠC SĨ QUẢN TRỊ KINH DOANH

Người hướng dẫn khoa học: PGS TS. LÊ THẾ GIỚI

Đà Nẵng-Năm 2012

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan đây là công trình nghiên cứu của riêng tôi.

Các số liệu, kết quả nêu trong luận văn là trung thực và chưa từng được ai công bố trong bất kỳ công trình nào khác.

Tác giả

Nguyễn Văn Nhất

MỤC LỤC

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO
QUYẾT ĐỊNH GIAO ĐỀ TÀI LUẬN VĂN

DANH MỤC CÁC KÝ HIỆU VÀ CHỮ VIẾT TẮT

HSX	: Hộ sản xuất.
NHNo	: Ngân hàng nông nghiệp
NHNo&PTNT	: Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn.
NHTM	: Ngân hàng thương mại
NHNN	: Ngân hàng nhà nước
CNH - HDH	: Công nghiệp hoá - hiện đại hoá.
TCTD	: Tổ chức tín dụng
CBTD	: Cán bộ tín dụng
SXKD	: Sản xuất kinh doanh
NHTMCP	: Ngân hàng thương mại cổ phần
Agribank	: Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam

DANH MỤC BẢNG BIỂU

Số hiệu bảng	Tên bảng	Trang
2.1	Số lượng khách hàng vay vốn qua 3 năm 2009 - 2011	36
2.2	Kết quả huy động vốn qua 3 năm 2009 - 2011	38
2.3	Quy mô dư nợ và tỷ trọng tín dụng qua 03 năm	40
2.4	Kết quả cho vay hộ sản xuất qua 03 năm	50
2.5	Dư nợ cho vay HSX phân theo ngành nghề, lĩnh vực kinh doanh qua 3 năm 2009 – 2011	53
2.6	Dư nợ cho vay hộ sản xuất phân theo kỳ hạn	54
2.7	Dư nợ cho vay hộ sản xuất phân theo tài sản bảo đảm	56
2.8	Thu nhập cho vay hộ sản xuất qua 3 năm 2009-2011	57
2.9	Dư nợ quá hạn cho vay hộ sản xuất tại Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Ngọc Hồi qua 3 năm 2009 - 2011	58
2.10	Dư nợ xấu cho vay hộ sản xuất tại Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Ngọc Hồi qua 3 năm 2009 - 2011	59

DANH MỤC SƠ ĐỒ

Số hiệu hình vẽ,	Tên hình vẽ	Trang
2.1	Số lượng khách hàng HSX vay vốn qua các năm 2009 – 2011	37
2.2	Huy động vốn qua 3 năm 2009 – 2011	39
2.3	Quy mô dư nợ tín dụng qua 03 năm 2009 - 2011	41
2.4	Dư nợ cho vay hộ sản xuất phân theo kỳ hạn	55
2.5	Dư nợ cho vay hộ sản xuất phân theo tài sản bảo đảm	56
2.6	Dư nợ xấu cho vay hộ sản xuất	60

MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Phát triển kinh tế là mục tiêu cho tất cả các quốc gia trên thế giới trong đó có Việt Nam. Với chủ trương đổi mới chuyển từ nền kinh tế tập trung quan liêu bao cấp sang cơ chế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa có sự điều tiết của Nhà nước, nền kinh tế của Việt Nam đã đạt được nhiều thành tựu to lớn. Tuy nhiên để hoàn thành sự nghiệp công nghiệp hóa - hiện đại hóa đất nước (CNH - HĐH) mà Đảng và Nhà nước ta đã đề ra, đất nước ta còn rất nhiều khó khăn và thách thức, trong đó có việc đáp ứng nhu cầu về vốn cho đầu tư và phát triển. Để làm được vấn đề này phải nói đến hệ thống các ngân hàng thương mại được xem là kênh dẫn vốn chính cho nền kinh tế, là mạch máu vô cùng quan trọng cho công cuộc xây dựng và phát triển đất nước.

Sau hơn 20 năm cùng với sự đổi mới và phát triển đất nước, hệ thống NHTM Việt Nam đã có những bước phát triển vượt bậc, lớn mạnh về mọi mặt, kể cả số lượng, chất lượng, nội dung và quy mô; đã có đóng góp xứng đáng vào công cuộc CNH – HĐH nền kinh tế nói chung và quá trình đổi mới, phát triển của các thành phần kinh tế, các doanh nghiệp và dân doanh nói riêng; thực sự là ngành tiên phong trong quá trình đổi mới cơ chế thị trường. Đặc biệt, trong những năm qua, hoạt động Ngân hàng nước ta đã góp phần tích cực cho sự phát triển của nền kinh tế, mở rộng vốn sản xuất cho lĩnh vực sản xuất phát triển, tạo điều kiện thu hút vốn đầu tư nước ngoài... Ngành ngân hàng đã xứng đáng là công cụ đắc lực hỗ trợ cho Nhà nước trong công việc kiểm chế, đẩy lùi lạm phát, ổn định giá cả. Trong tình hình thực tế hiện nay hộ sản xuất là kinh tế, hộ chủ yếu cung cấp các sản phẩm tiêu dùng cho toàn bộ nền kinh tế quốc dân. Do đó phát triển kinh tế hộ sản xuất là yêu cầu cần thiết trong giai đoạn phát triển kinh tế trước mắt và trong tương lai.

Việt Nam là một nước nông nghiệp do đó kinh tế nông nghiệp có một vị trí hết sức quan trọng trong đời sống xã hội. Với hơn 70% dân số sản xuất nông nghiệp, chính vì vậy Đảng ta khẳng định phát triển nông nghiệp nông thôn là vấn đề chiến lược hết sức quan trọng, có ý nghĩa to lớn trong công cuộc phát triển kinh tế ở nước ta. Trong nhiều năm qua NHNo&PTNT huyện Ngọc Hồi đã bám sát vào định hướng kinh doanh của ngành, tình hình phát triển kinh tế của địa phương đã đầu tư vốn cho vay các hộ sản xuất và ngày càng được mở rộng.

Trong nền kinh tế nước ta hiện nay, thành phần kinh tế hộ sản xuất (HSX) chiếm vị trí vô cùng quan trọng, để mở rộng quy mô sản xuất, đổi mới trang thiết bị cũng như tham gia vào các quan hệ kinh tế khác, thì HSX đều cần vốn và tín dụng Ngân hàng chính là nguồn cung cấp vốn đáp ứng nhu cầu đó. Nhận thấy được tầm quan trọng cấp bách trong công tác phát triển nông nghiệp, nông dân và nông thôn tại Hội nghị lần thứ VII Ban chấp hành Trung ương Đảng (khóa X) ra Nghị quyết về Tam Nông “Nông nghiệp, nông dân và nông thôn” để có những chính sách đầu tư cho thành phần kinh tế này.

Là một Ngân hàng thương mại quốc doanh, Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam (Agribank) đã góp phần quan trọng trong sự nghiệp phát triển kinh tế của đất nước, mở ra quan hệ tín dụng trực tiếp với HSX, đáp ứng kịp thời nhu cầu vay vốn của các hộ sản xuất để không ngừng phát triển kinh tế, nâng cao đời sống nhân dân, có thể nói Agribank ra đời, phát triển và trưởng thành luôn gắn bó với nông nghiệp nông thôn và xem đây là thị trường truyền thống ưu tiên hàng đầu.

Trong những năm gần đây Nhà nước đã ban hành nhiều cơ chế chính sách khuyến khích phát triển kinh tế hộ, nhất là HSX ở nông thôn tạo môi trường thông thoáng cho khu vực này phát triển. Tuy nhiên, theo đánh giá của các nhà kinh tế, sự tăng trưởng và những thành tựu đạt được của khu vực kinh

tế HSX trong thời gian qua vẫn chưa phát huy đúng tiềm năng phát triển của nó, trong khi đó tiềm năng phát triển là còn rất lớn, song chưa được khai thác do thiếu công nghệ, thiếu vốn đầu tư, việc quảng bá chưa sâu rộng, do vẫn còn hạn chế về nhiều mặt ... Để tìm ra các giải pháp nhằm tháo gỡ những khó khăn, vướng mắc nhất là về vốn là một trong những liệu thuốc hữu hiệu nhằm tạo điều kiện cho kinh tế hộ phát triển theo đúng định hướng.

Tình hình phát triển kinh tế của HSX tại huyện Ngọc Hồi, tỉnh Kon Tum cũng nằm trong bối cảnh đó. Với chiến lược kinh doanh và mục tiêu phát triển kinh tế, chính trị xã hội AGRIBANK Ngọc Hồi, tỉnh Kom Tum đã mở rộng hoạt động cho vay của mình từ thành thị đến nông thôn nơi nào cũng có dòng vốn chảy về. Do vậy, việc nghiên cứu để tìm ra giải pháp mở rộng cho vay đến khu vực kinh tế HSX cũng là vấn đề trở nên bức thiết trong định hướng phát triển kinh tế xã hội và của GRIBANK. Chính vì vậy, tôi lựa chọn đề tài nghiên cứu **“MỞ RỘNG CHO VAY HỘ SẢN XUẤT TẠI CHI NHÁNH NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN HUYỆN NGỌC HỒI TỈNH KON TUM”** nhằm giải quyết những vấn đề lý luận và thực tiễn với mục đích giải quyết phần nào nhu cầu vốn của khu vực kinh tế này, mục tiêu vừa phát triển cho vay của Chi nhánh một cách an toàn, hiệu quả, vừa góp phần định hướng phát triển kinh tế, xã hội trong thời kì đổi mới.

2. Mục đích nghiên cứu

- Khoá luận nghiên cứu lý luận chung về hộ sản xuất và nghiên cứu vai trò của tín dụng ngân hàng đối với cho vay hộ sản xuất và sự cần thiết phải mở rộng tín dụng hộ sản xuất.

- Phân tích, đánh giá thực trạng về tín dụng hộ sản xuất và cơ chế quản lý hoạt động tín dụng của NHNo&PTNT huyện Ngọc Hồi, tỉnh Kon Tum.

Trên cơ sở đó, đánh giá những mặt được, nhưng vấn đề còn tồn tại, và nguyên nhân của những tồn tại đó.

- Đề xuất một số giải pháp nhằm góp phần mở rộng cho vay hộ sản xuất tại chi nhánh NHNo&PTNT huyện Ngọc Hồi, tỉnh Kon Tum.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

- Đối tượng nghiên cứu: Từ thực trạng đầu tư vốn cho các hộ sản xuất, nghiên cứu đề xuất một số giải pháp nhằm mở rộng cho vay hộ sản xuất tại NHNo&PTNT huyện Ngọc Hồi, tỉnh Kon Tum.

- Phạm vi nghiên cứu: Vấn đề hộ sản xuất rất rộng lớn, khoá luận chủ yếu giới hạn nghiên cứu tình hình hoạt động tín dụng hộ sản xuất nông nghiệp tại NHNo&PTNT huyện Ngọc Hồi, tỉnh Kon Tum từ năm 2009 - 2011.

4. Phương pháp nghiên cứu

Khoá luận sử dụng kết hợp các phương pháp: Phân tích diễn giải, so sánh kết hợp với phương pháp tổng hợp thống kê và sử dụng các bảng biểu để minh họa.

5. Bố cục của đề tài

Ngoài phần mở đầu và kết luận, luận văn được trình bày trong 3 chương:

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

Chương 2: Thực trạng cho vay hộ sản xuất tại Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển Nông thôn huyện Ngọc Hồi, tỉnh Kon Tum.

Chương 3: Giải pháp mở rộng cho vay hộ sản xuất tại Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển Nông thôn huyện Ngọc Hồi, tỉnh Kon Tum.

6. Tổng quan nghiên cứu liên quan đến đề tài

- Hộ sản xuất là một trong những thành phần kinh tế quan trọng, đóng vai trò chủ lực trong nền kinh tế thị trường, góp phần đáng kể trong sự nghiệp công nghiệp hóa - hiện đại hóa đất nước. Năm 2011 Việt Nam có hơn 69,4% dân số sống ở khu vực nông thôn (theo số liệu Tổng cục thống kê), hoạt động sản xuất kinh doanh còn nhỏ lẻ, manh mún, tự cung, tự cấp, áp dụng khoa học kỹ thuật vào sản xuất còn nhiều hạn chế, trình độ dân trí thấp, năng suất lao động chưa cao ... Tuy nhiên, những thành quả đạt được còn nhiều khiêm tốn, đời sống nhân dân chưa cao nhưng bước đầu đã góp phần quan trọng trong công cuộc xây dựng và bảo vệ tổ quốc.

- Với tốc độ phát triển nhanh của nền kinh tế thế giới như hiện nay, Việt Nam đã và đang trên đà phát triển vượt bậc đưa nước ta từ một nước kém phát triển trở thành nước công nghiệp đến năm 2020. Để đạt được mục tiêu đề ra, trong những năm qua Đảng và Nhà nước ta không ngừng đưa ra nhiều chủ trương, chính sách phục vụ cho sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước, trong đó vấn đề đầu tư cho nông nghiệp, nông thôn và nông dân rất được chú trọng cả về chiều sâu và chiều rộng; các chương trình mục tiêu Quốc gia như xây dựng nông thôn mới, chính sách tín dụng phục vụ cho nông nghiệp, nông thôn, các dòng tài chính đặc biệt là vốn được dịch chuyển từ thành thị về các vùng nông thôn, miền núi nhằm đẩy nhanh tốc độ phát triển ở khu vực này.

- Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam (Agribank) là Ngân hàng thương mại lớn của Việt Nam, được Đảng và Nhà nước giao trọng trách trong việc nghiên cứu đáp ứng nhu cầu về vốn và cung ứng các dịch vụ tài chính trong khu vực này. Xác định được tầm quan trọng lớn lao đó mà Đảng và Nhà nước giao cũng như mục tiêu trong kinh doanh, Agribank đã phấn đấu không ngừng đưa đồng vốn đến khắp mọi miền trên tổ

quốc, cung ứng nhiều dịch vụ tài chính hiện đại góp phần xây dựng nông thôn ngày càng phát triển.

- Vì tiềm năng cho vay kinh tế hộ là còn rất lớn nên đã trở thành mục tiêu hướng đến của nhiều ngân hàng thương mại. Chính vì lẽ đó, trong thời gian qua có rất nhiều đề tài nghiên cứu đến việc mở rộng cho vay hộ sản xuất nhằm mục đích phát triển kinh tế hộ, ổn định kinh doanh cho ngân hàng có thể kể đến một số nghiên cứu tiêu biểu như sau:

+ Luận văn thạc sĩ của tác giả Nguyễn Phi Long, năm 2010 về “Mở rộng hoạt động tín dụng đối với hộ sản xuất kinh doanh tại Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Thành phố Đà Nẵng”. Tác giả đã khái quát toàn bộ về hoạt động tín dụng đối với hộ sản xuất kinh doanh, đã phân tích, đánh giá thực trạng làm sáng tỏ vấn đề đối với cho vay hộ sản xuất kinh doanh, từ đó đưa ra các giải pháp để mở rộng hoạt động tín dụng đối với hộ sản xuất kinh doanh tại NHNo&PTNT Thành phố Đà Nẵng;

+ Luận văn thạc sĩ của tác giả Nguyễn Thị Phương, năm 2012 về “Phát triển cho vay hộ sản xuất tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn tỉnh Đắk Lắk Chi nhánh huyện Krông Ana”. Luận văn đã đưa ra những vấn đề lý luận chung về cho vay hộ sản xuất, phân tích đánh giá thực trạng tại Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Krông Ana, đồng thời đã làm sáng tỏ các nhân tố ảnh hưởng đến việc mở rộng cho vay hộ sản xuất, đưa ra hệ thống các chỉ tiêu đánh giá, đo lường để xây dựng các giải pháp mở rộng cho vay hộ sản xuất được tốt hơn;

+ Luận văn thạc sĩ của Tác giả Nguyễn Văn Tuấn năm 2010 về “Mở rộng tín dụng doanh nghiệp tại NHNo&PTNT tỉnh Đắk Lắk”. Tác giả đã đánh giá, phân tích thực trạng, nêu được những kết quả và hạn chế trong hoạt động mở rộng tín dụng doanh nghiệp tại Chi nhánh, đưa ra nhiều giải pháp cụ thể

để mở rộng cho vay doanh nghiệp, có nhiều ý kiến đề xuất với ngân hàng, doanh nghiệp và các cơ quan ban ngành.

- Có rất nhiều đề tài đã nghiên cứu về mở rộng cho vay hộ sản xuất tại các ngân hàng thương mại trong cả nước, nhưng cũng chỉ dừng lại tại địa phương mà tác giả nghiên cứu, rất ít đề tài được ứng dụng rộng rãi trong thực tiễn, điều đó có nghĩa là do có sự khác biệt quá lớn về vùng miền, địa lý, khí hậu, phong tục của người dân nên nghiên cứu để tìm ra những giải pháp để mở rộng cho vay hộ sản xuất nhằm làm tăng dư nợ, lợi nhuận đồng thời góp phần thúc đẩy được kinh tế địa phương phát triển. Bản thân tôi quyết định chọn Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Ngọc Hồi, tỉnh Kon Tum là một huyện miền núi nằm ở phía Tây Bắc của tỉnh Kon Tum để nghiên cứu. Do nơi đây phần lớn dân cư sống chủ yếu tập trung tại khu vực nông thôn chiếm hơn (85%) dân số của huyện. Có thể nói đây là điều kiện thuận lợi để cho tôi nghiên cứu thực trạng cho vay hộ sản xuất tại Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Ngọc Hồi, tỉnh Kon Tum, trên cơ sở đó có thể đưa ra các giải pháp tối ưu nhất giúp cho Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn huyện Ngọc Hồi, tỉnh Kon Tum đẩy mạnh mở rộng cho vay hộ sản xuất, góp phần đưa hoạt động kinh doanh ngân hàng được an toàn, hiệu quả, có lợi nhuận cao, đồng thời vốn đến tay người dân mang lại hiệu quả thiết thực, cải thiện được cuộc sống, góp phần thúc đẩy kinh tế huyện nhà và cả nước đi lên. Qua đó Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn huyện Ngọc Hồi, tỉnh Kon Tum phát huy được lợi thế để đẩy nhanh tăng trưởng tín dụng, gia tăng về quy mô, đảm bảo được chất lượng, an toàn vốn và thực hiện được các chính sách mà Đảng và Nhà nước muốn truyền tải đến người dân ở khu vực nông thôn qua kênh ngân hàng.

Tuy nhiên, đối với đề tài nghiên cứu tại một địa phương thuộc huyện miền núi có nhiều khó khăn, thách thức lớn nên cũng không tránh khỏi những

vấn đề thiếu sót, phản ánh chưa đầy đủ hết, rất mong nhận được sự quan tâm của Quý thầy, cô giáo, đồng nghiệp và các bạn đọc tham gia đóng góp ý kiến đối với đề tài để được hoàn chỉnh, có tính thực tiễn cao.

CHƯƠNG 1

LÝ LUẬN VỀ MỞ RỘNG CHO VAY HỘ SẢN XUẤT CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1. TỔNG QUAN VỀ CHO VAY HỘ SẢN XUẤT CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1.1. Khái niệm cho vay

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

1.1.2. Cho vay hộ sản xuất của Ngân hàng thương mại

a. Khái niệm và phân loại hộ sản xuất

- Hộ sản xuất được hiểu là hộ gia đình tiến hành một hoặc nhiều hoạt động sản xuất kinh doanh, dịch vụ... khác nhau nhưng trong phạm vi một gia đình. Hoạt động sản xuất, kinh doanh, dịch vụ đó có thể là có đăng kí kinh doanh hoặc không đăng kí kinh doanh (không đăng kí kinh doanh thường là hộ sản xuất trong lĩnh vực nông nghiệp và một số lĩnh vực khác). Hộ sản xuất là những hộ chưa đến mức phải đăng kí thành lập doanh nghiệp, hoặc họ chưa muốn thành lập doanh nghiệp theo quy định của pháp luật và tùy theo nhận thức, mục đích của hộ. Có nhiều HSX có quy mô sản xuất lớn hơn hoặc bằng một doanh nghiệp vừa và nhỏ, họ thuê lao động bên ngoài, có dây chuyền sản xuất... Nhưng họ không đăng kí thành lập doanh nghiệp vì họ thấy không cần thiết, hoặc không có lợi, hoặc không bị cơ quan quản lý Nhà nước yêu cầu...

- Có thể chia thành hai loại HSX như sau:

+ Hộ sản xuất có giấy phép kinh doanh: Loại hộ này thực hiện kinh doanh theo giấy phép kinh doanh, đăng kí kinh doanh qua Ủy ban nhân dân (UBND) cấp Tỉnh, Quận, huyện. Điều kiện được cấp giấy phép đăng kí kinh

doanh là: Kinh doanh những mặt hàng mà Nhà nước không cấm, có địa điểm kinh doanh rõ ràng, có hộ khẩu thường trú hoặc KT3, có CMND, có chứng chỉ hành nghề (nếu có theo quy định) ví dụ như sản xuất thức ăn cho chăn nuôi, bắt buộc hộ sản xuất phải có giấy phép hoạt động (giấy phép kinh doanh), giấy chứng nhận đủ điều kiện hành nghề ... Có quyền đăng ký mã số thuế và mua hóa đơn gia tăng tại cơ quan thuế. Thực hiện đóng thuế cho cơ quan thuế theo nhiều hình thức khác nhau. ... Đây là những HSX thực hiện kinh doanh theo giấy phép kinh doanh, có quy mô sử dụng vốn cao, sử dụng lao động thuê ngoài, hoạt động kinh doanh giống như một doanh nghiệp nhỏ, tính chất hoạt động gọn nhẹ hơn doanh nghiệp. HSX này thường sản xuất hàng hóa nông, lâm, ngư, diêm nghiệp

+ Hộ sản xuất không có giấy phép kinh doanh (không cần đăng kí kinh doanh): Thường là những hộ nông dân và những hộ kinh doanh nhỏ lẻ vay vốn ngân hàng thấp, hoạt động sản xuất với quy mô nhỏ, sử dụng lao động trong hộ gia đình không cần có giấy phép kinh doanh. Như chăn nuôi cá hồ, chăn nuôi bò, trồng các loại cây công nghiệp cà phê, cao su, điều... đối tượng này thường được Nhà nước tạo mọi điều kiện thuận lợi để phát triển. Ngân hàng thực hiện cho vay theo Nghị định 41/2010/NĐ-CP của Chính phủ (cho vay có thể không phải thế chấp bằng tài sản) đối với hộ nông, lâm, ngư, diêm nghiệp ở nông thôn.

b. Các hình thức cho vay

- Dựa theo mục đích sử dụng tiền vay có 2 hình thức cho vay, cho vay tiêu dùng và cho vay để kinh doanh.

+ Cho vay tiêu dùng: Mục đích của loại cho vay này là người đi vay phải sử dụng tiền vay vào việc tiêu dùng, mua sắm tài sản cố định nhằm mục đích phục vụ lợi ích cá nhân. Khi thực hiện hình thức cho vay này, cán bộ tín dụng đã phải tính đến nguồn tiền được dùng trả nợ Ngân hàng chính là thu

nhập cá nhân của người vay tiền. Hình thức cho vay này chỉ mới xuất hiện vào đầu thế kỷ XX, khi nền kinh tế hàng hoá phát triển và những cuộc khủng hoảng kinh tế xảy ra, khiến giới tư bản sản xuất đã phải bỏ đi bao nhiêu hàng hoá khi mà nhu cầu tiêu dùng có nhưng không có cầu thực sự. Hình thức phổ biến nhất của loại hình này là cho vay trả góp, một loại hình đã được áp dụng rất thành công ở các nước phát triển. Ngân hàng có thể cho các công chức vay để họ mua sắm ô tô, xe máy, trả góp mua nhà. Ở các nước phương Tây và Mỹ thì một người có thể mua ô tô để đi lại trở nên rất dễ dàng trong khi tài khoản của anh ta không cần phải có 100% hay 50% giá trị của chiếc xe đó. Điều này đã giúp cho việc tiêu thụ hàng hoá trở lên thuận lợi hơn, do vậy nó thúc đẩy sản xuất phát triển.

+ Cho vay để kinh doanh: là nghiệp vụ mà Ngân hàng cho các tổ chức và cá nhân vay để phục vụ hoạt động kinh doanh của mình, nhằm mở rộng sản xuất hay đáp ứng một nhu cầu nào đó về tiền của doanh nghiệp hay cá nhân. Dựa vào đặc điểm của từng ngành mà Ngân hàng sẽ thiết lập các điều kiện cho vay, phương thức cho vay, cách thức trả nợ dựa trên nguồn thu tiền bán hàng của doanh nghiệp, cá nhân. Có thể phân chia loại hình này theo tiêu thức cho vay doanh nghiệp sản xuất và cho vay thương mại hay có thể cho vay theo các ngành nghề kinh tế: Cho vay ngành công nghiệp, ngành nông nghiệp, cho vay ngành dịch vụ.

- Dựa theo thời hạn cho vay có 2 hình thức là cho vay ngắn hạn và cho vay trung - dài hạn.

+ Cho vay ngắn hạn: Hình thức cho vay này nhằm tài trợ cho tài sản lưu động hoặc nhu cầu sử dụng vốn ngắn hạn của nhà nước, doanh nghiệp, hộ sản xuất. Cho vay ngắn hạn trong những trường hợp sau: Ngân hàng cho nhà nước vay để tài trợ cho nhu cầu chi tiêu của nhà nước, hình thức phổ biến hiện nay là Ngân hàng mua trái phiếu do kho bạc phát hành. Khả năng hoàn

trả của nhà nước rất cao, song cũng không loại trừ có những trường hợp Nhà nước mất khả năng chi trả khi đến hạn. Ngân hàng cho vay đối với các tổ chức tài chính như các Ngân hàng, các công ty tài chính, quỹ tín dụng nhằm đáp ứng nhu cầu thanh khoản. Một số công ty chứng khoán vay vốn ngắn hạn của Ngân hàng thương mại trong quá trình bảo lãnh và phân phối chứng khoán cho công ty phát hành. Phần lớn các khoản cho vay này đều dựa trên uy tín của người vay. Ngân hàng cho vay đối với doanh nghiệp nhằm tài trợ nhu cầu vốn tăng thêm cho sản xuất kinh doanh.

+ Cho vay trung và dài hạn: Các tổ chức và cá nhân có nhu cầu vay trung và dài hạn để mua trang thiết bị, xây dựng, cải tiến kỹ thuật, mua công nghệ với sự phát triển nhanh chóng của khoa học công nghệ, để tồn tại và phát triển, nhu cầu vốn trung và dài hạn ngày càng cao. Nhà nước vay trung và dài hạn để đầu tư phát triển. Ngân hàng mua các trái phiếu trung và dài hạn doanh nghiệp nhằm tài trợ cho các quá trình hình thành tài sản cố định. Kỳ hạn và khả năng chuyển đổi của trái phiếu, lãi suất trái phiếu, tình hình tài chính doanh nghiệp, các kế hoạch tương lai đều được Ngân hàng tính toán khi mua trái phiếu. Khi khách hàng có kế hoạch mua sắm, xây dựng tài sản cố định, nhằm thực hiện dự án nhất định, có thể xin vay Ngân hàng. Một trong những yêu cầu cho vay của Ngân hàng là người vay phải xây dựng dự án, thể hiện mục đích, kế hoạch đầu tư, cũng như quá trình thực hiện dự án (sản xuất kinh doanh). Thẩm định dự án là điều kiện để Ngân hàng quyết định phần vốn cho vay và xác định khả năng hoàn trả của doanh nghiệp.

- Dựa theo hình thức đảm bảo của các khoản vay có 2 hình thức cho vay là cho vay có đảm bảo và cho vay không có đảm bảo bằng tài sản.

+ Cho vay có bảo đảm bằng tài sản: Đây là những khoản cho vay mà bên cạnh việc cho khách hàng vay vốn, Ngân hàng còn nắm giữ tài sản của người vay với mục đích xử lý tài sản đó để thu hồi vốn vay khi người đi vay

vi phạm hợp đồng tín dụng, thực hiện không đầy đủ hoặc không thực hiện việc trả nợ cho ngân hàng. Quá trình cung ứng vốn của Ngân hàng thương mại, không kể dưới hình thức nào đều làm tăng khối lượng tiền vào nền kinh tế, làm tăng khối lượng hàng hoá trên thị trường. Ngoài ra khi thực hiện việc cho vay Ngân hàng không trực tiếp quản lý nguồn vốn của mình vì thế có rất nhiều rủi ro xảy ra, nguy cơ không thu hồi đủ vốn vay là rất cao vì thế các Ngân hàng khi cho vay thường yêu cầu người vay phải có tài sản bảo đảm cho khoản vay. Trong cho vay kinh doanh nguồn thu lợi thứ nhất là doanh thu đối với vay vốn lưu động, hoặc là khấu hao, lợi nhuận đối với những khoản vay trung và dài hạn. Cho vay tiêu dùng nguồn thu nợ thứ nhất của Ngân hàng là thu nhập từ cá nhân như tiền lương, các khoản thu nhập tài chính và các khoản thu nhập khác. Khi đánh giá các hoạt động của khách hàng, nếu Ngân hàng nhận thấy là nguồn thu nhập thứ nhất không có cơ sở chắc chắn thì Ngân hàng phải yêu cầu thiết lập thêm chính sách pháp lý để có thêm nguồn thu nợ thứ hai, chính là tài sản đảm bảo cho khoản vay đó.

+ Cho vay không có bảo đảm bằng tài sản: Là khoản cho vay mà Ngân hàng không nắm giữ tài sản của người đi vay để xử lý nhằm thu hồi nợ mà thay vào đó là điều kiện ràng buộc khác khi ký hợp đồng tín dụng như tín chấp của các Đoàn thể, Hội nông dân, Hội phụ nữ, đoàn thanh niên... Những điều kiện này có thể là: người đi vay không được giao dịch với Ngân hàng nào khác, hoạt động kinh doanh của người đi vay phải được Ngân hàng quản lý. Có như vậy Ngân hàng mới quản lý được tình hình tài chính của người đi vay. Thông thường chỉ có những khách hàng có quan hệ lâu năm với Ngân hàng hoặc những khách hàng có uy tín, hay những khách hàng mà Ngân hàng có tham gia góp vốn vào thì mới được cho vay không có đảm bảo bằng tài sản.

- Dựa theo hình thức hình thành khoản vay có hai hình thức cho vay là cho vay trực tiếp và cho vay gián tiếp.

+ Cho vay trực tiếp: Phần lớn cho vay của Ngân hàng là cho vay trực tiếp. Đây là các khoản cho vay khi khách hàng trực tiếp đến Ngân hàng và xin vay vốn. Ngân hàng trực tiếp chuyển giao tiền cho khách hàng sử dụng trên cơ sở những điều kiện mà hai bên thoả thuận. Khi khách hàng có tài sản thế chấp, có uy tín cao mà không cần phải thông qua trung gian nào thì họ thường vay trực tiếp Ngân hàng.

+ Cho vay gián tiếp: Đây là hình thức cho vay thông qua các tổ chức trung gian. Ngân hàng cho vay qua các tổ, đội, hội, nhóm, như nhóm sản xuất hội nông dân, hội cựu chiến binh, hội phụ nữ ... Các tổ chức này thường xuyên liên kết các thành viên theo một mục đích riêng, song chủ yếu đều hỗ trợ lẫn nhau, bảo vệ quyền lợi cho mỗi thành viên. Vì vậy việc phát triển kinh tế, xoá đói giảm nghèo luôn được các trung gian rất quan tâm. Ngân hàng cũng có thể cho vay thông qua người bán lẻ các sản phẩm đầu vào của quá trình sản xuất. Việc cho vay theo cách này sẽ hạn chế người vay sử dụng tiền sai mục đích. Cho vay gián tiếp thường được áp dụng đối với thị trường có nhiều món vay nhỏ, người vay phân tán, cách xa Ngân hàng. Trong trường hợp như vậy cho vay trung gian có thể tiết kiệm chi phí cho vay (phân tích, giám sát, thu nợ ...). Cho vay thông qua trung gian đều nhằm giảm bớt rủi ro chi phí của Ngân hàng. Tuy nhiên nó cũng bộc lộ khá nhiều khiếm khuyết. Nhiều trung gian đã lợi dụng vị thế của mình và nếu Ngân hàng không kiểm soát tốt sẽ tăng lãi suất để cho vay lại hoặc giữ lấy số tiền của các thành viên khác cho riêng mình dẫn đến việc sử dụng vốn sai mục đích, vi phạm pháp luật. Các nhà bán lẻ có thể lợi dụng để bán hàng kém chất lượng hoặc với giá cho người vay vốn.

1.1.3. Đặc điểm của hộ sản xuất trong quan hệ với ngân hàng thương mại (NHTM)

- Trong những năm đổi mới kinh tế, kinh tế HSX đã từng bước khẳng định được vai trò, vị trí của mình. Đến nay HSX đã giữ được vị trí quan trọng trong nền kinh tế nhất là nông nghiệp, nông thôn. HSX đã là một chủ thể đối với các quyết định đầu tư sản xuất, có điều kiện tiếp cận với nền kinh tế thị trường và là lực lượng đông đảo tạo ra của cải, hàng hóa và lưu thông hàng hóa cho xã hội. Xét trong mối quan hệ giao dịch với ngân hàng, HSX thường có đặc điểm sau:

+ Thường là họ không mở tài khoản tại Ngân hàng, khi nào có thu nhập, có khoản tiền tiết kiệm thì đến gửi tiền tiết kiệm vào ngân hàng, khi nào có nhu cầu vay vốn cho hoạt động sản xuất, kinh doanh, dịch vụ, thậm chí là nhu cầu cho đời sống thì họ đến ngân hàng vay. Nhu cầu thanh toán chuyển tiền cũng vậy thường là họ thanh toán trực tiếp bằng tiền mặt, thanh toán không dùng tiền mặt qua ngân hàng nhưng quy mô giao dịch nhỏ và cũng không thường xuyên.

+ HSX có quy mô nhỏ nên vấn đề vay vốn ngân hàng cũng nhỏ lẻ, chính vì quy mô nhỏ đó nên vốn vay thường giải ngân, rút vốn một lần dư nợ vay nhỏ. Trả nợ vốn vay cũng vậy, với món vay không lớn thường là họ trả một lần. Do đó, một mặt cho vay an toàn vì cho vay họ luôn có tài sản đảm bảo, một mặt cho vay nhỏ nhiều khách hàng, vì vậy ngân hàng phân tán được rủi ro trong hoạt động cấp tín dụng.

+ HSX sử dụng vốn vay ngân hàng có mục đích cụ thể, nhưng đối với hộ nông nghiệp (hộ nông dân vay nhỏ dưới 50 triệu đồng) thường là không phải lúc nào cũng sử dụng vốn cho một mục đích mà có khi sử dụng cho nhiều mục đích khác nhau. Nhưng chủ yếu dùng cho chăn nuôi, trồng trọt, có khi cho mục đích sinh hoạt, tiêu dùng. Nguồn trả nợ cũng vậy, thường là

nhiều nguồn khác nhau; từ tiền lương, tiền công, tiền đền bù giải tỏa, tiền trợ cấp, thu nhập khác... của các thành viên trong gia đình. Bởi vậy, tính rủi ro trong cho vay vốn HSX thường rất thấp.

+ HSX sống trong cộng đồng dân cư làng, xã, phường, tổ dân phố... đồng thời với bản tính truyền thống, họ thường coi trọng chữ tín, không day đura trong vay nợ, nếu gặp phải rủi ro bất khả kháng, họ cố gắng tiết kiệm chi tiêu, vay mượn tiền, tài sản của các thành viên khác trong họ hàng, trong cộng đồng cư trú để trả nợ đúng hạn và cần thiết thì họ vay lại, họ rất uy tín, sòng phẳng và thật thà.

- Nhìn chung HSX thường có trình độ văn hóa không cao, ý thức pháp luật còn hạn chế, cơ sở sản xuất còn lạc hậu, có áp dụng tiến bộ khoa học kĩ thuật nhưng vẫn còn nhiều hạn chế, nhưng bản chất họ rất tốt.

- Tài sản thế chấp của HSX:

+ Giá trị tài sản thế chấp ngân hàng của HSX ở các thành phố đô thị, vùng ven thì thường có giá trị lớn, họ vay luôn có tài sản đảm bảo nợ vay, họ vay lại ít, nên tài sản đảm bảo cho khoản vay ngân hàng là rất đảm bảo. Nếu không trả được cho ngân hàng thì ngân hàng phát mại tài sản của họ để thu hồi vốn thuận lợi hơn.

+ Các HSX ở nông thôn tài sản của họ là nhà ở, đất ở, đất canh tác, cây trồng, vật nuôi, công cụ sản xuất, phương tiện... Nhìn chung là có giá trị không cao và khó phát mại. Ngân hàng cho vay đối tượng này theo Nghị định 41/2010/NĐ-CP của Chính phủ thường là cho vay dưới 50 triệu.

1.1.4. Vai trò của tín dụng ngân hàng trong phát triển cho vay hộ sản xuất

- Tín dụng là hình thức luân chuyển vốn đặc biệt, tổ chức tín dụng huy động vốn từ các nguồn vốn tạm thời nhàn rỗi trong dân cư hay các tổ chức kinh tế xã hội hay còn gọi là “đi vay” để thực hiện cho vay lại, đảm bảo việc

điều hòa vốn giữa những người tạm thời có vốn thừa và những người tạm thời bị thiếu vốn nhằm giúp họ duy trì và phát triển sản xuất kinh, do đó đã làm cho nền kinh tế vận hành một cách đều đặn và ngày càng tăng trưởng. Tín dụng ngân hàng đóng góp vai trò quan trọng đối với sự phát triển kinh tế nói chung và phát triển HSX nói riêng.

- Để làm rõ hơn vai trò của tín dụng ngân hàng đối với khu vực HSX ta phân tích các nội dung sau:

+ Tín dụng ngân hàng trực tiếp góp phần giải quyết nhu cầu về vốn cho HSX.

+ Khởi sự HSX dựa vào nguồn vốn tích lũy của bản thân và gia đình là chủ yếu, quá trình sản xuất kinh doanh đòi hỏi phải mở rộng và phát triển về quy mô do vậy cần bổ sung thêm vốn. Vốn tín dụng được xem là nguồn hỗ trợ không nhỏ giúp họ có đủ khả năng để thực hiện mục tiêu của mình. Tỷ lệ vốn tín dụng trong những năm qua tham gia vào khu vực này ngày càng tăng. Tổng dư nợ của AGRIBANK Việt Nam tính đến ngày 31/12/2011 là 443.476 tỷ đồng tăng 7% so với năm trước, trong đó cho vay nông nghiệp, nông thôn là 301.608 tỷ đồng, chiếm 68,01%/tổng dư nợ.

+ Tín dụng có vai trò đặc biệt trong việc hình thành và phát triển nền kinh tế nói chung và đối với các HSX nói riêng. Tín dụng ngân hàng mở rộng quy mô hoạt động của mình thông qua việc huy động vốn nhàn rỗi để tạo nguồn vốn tài trợ cho các HSX, tín dụng ngân hàng hỗ trợ vốn cho các hộ, các tổ chức, cá nhân mở rộng SXKD không những duy trì sản xuất mà còn tái sản xuất mở rộng bằng các nguồn vốn cho vay ngắn, trung và dài hạn.

+ Đáp ứng nhu cầu vốn cho kinh tế hộ sản xuất mở rộng sản xuất, kinh doanh, mở rộng thêm ngành nghề. Khai thác các tiềm năng về lao động, đất đai, mặt nước và các nguồn lực vào sản xuất. Tăng sản phẩm cho xã hội, tăng thu nhập cho hộ sản xuất.

+ Tạo điều kiện cho kinh tế hộ sản xuất tiếp cận và áp dụng các tiến bộ khoa học kỹ thuật vào sản xuất kinh doanh, tiếp cận với cơ chế thị trường và từng bước điều tiết sản xuất phù hợp với tín hiệu của thị trường.

+ Thúc đẩy kinh tế hộ sản xuất chuyển từ sản xuất tự cấp, tự túc sang sản xuất hàng hoá, góp phần thực hiện CNH - HĐH nông nghiệp và nông thôn.

+ Thúc đẩy các hộ gia đình tính toán, hạch toán trong sản xuất kinh doanh, tính toán lựa chọn đối tượng đầu tư để đạt được hiệu quả cao nhất. Tạo nhiều việc làm cho người lao động.

+ Hạn chế tình trạng cho vay nặng lãi trong nông thôn, tình trạng bán lúa non....

Tóm lại: Ngân hàng đóng vai trò quan trọng và không thể thiếu được trong việc cho vay vốn đến HSX, nó góp phần giải quyết một lượng lớn nhu cầu vốn để đầu tư phát triển sản xuất của hộ nông dân, mở rộng sản xuất, tăng năng suất lao động, tăng sản lượng, góp phần thay đổi cơ chế trong nông nghiệp.

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

1.2.1. Sự cần thiết mở rộng cho vay hộ sản xuất của Ngân hàng thương mại

- NHNo&PTNT Việt Nam là NHTM lớn của nhà nước. Vì vậy, ngoài mục tiêu chính là kinh doanh mang lại lợi nhuận, còn thực hiện các chương trình, mục tiêu chính sách lớn của Đảng và Nhà nước. Mới đây nhất là thực hiện chính sách Tam nông mà tại Hội nghị lần thứ 7 BCH Trung ương Đảng khóa X ra Nghị quyết này. Mở rộng cho vay giúp ngân hàng làm tốt chức năng trung gian tài chính trong nền kinh tế quốc dân: Là cầu nối giữa tiết kiệm và đầu tư, tín dụng với sự đa dạng về hình thức và chủng loại sẽ góp

phần điều hòa vốn trong nền kinh tế, không chỉ giải quyết mối quan hệ cung cầu về vốn trong nền kinh tế mà còn tạo điều kiện để mở rộng tín dụng, mở rộng các hình thức thanh toán không dùng tiền mặt, qua đó tiết kiệm chi phí lưu thông cho xã hội mang lại nhiều lợi nhuận cho ngân hàng.

- Mạng lưới hoạt động Agribank rộng khắp từ thành thị đến tận trung du miền núi, hải đảo đều có các điểm giao dịch. AGRIBANK Tỉnh Kon Tum hiện có tới 10 Chi nhánh loại 3 ở các Huyện, Thành phố và 01 phòng giao dịch. Đây là điều kiện thuận lợi cho việc huy động vốn, mở rộng tín dụng nói chung và đối với HSX nói riêng, cơ sở vật chất, mạng lưới nhiều đã góp phần đáp ứng ngày càng nhiều vốn cho bà con trên địa bàn.

- Mở rộng cho vay đối với HSX sẽ làm cho việc thúc đẩy tăng trưởng kinh tế nhanh, góp phần thúc đẩy phát triển kinh tế cho địa phương, về phía ngân hàng được tăng trưởng vốn cho vay, tăng uy tín cho ngân hàng, đồng thời góp phần kiềm chế và đẩy lùi lạm phát, thực hiện ổn định chính sách tiền tệ, ổn định kinh tế vĩ mô, sẽ tăng tổng cung về vốn cho nền kinh tế, đáp ứng những nhu cầu bức xúc về vốn trong việc xây dựng, đổi mới cơ sở vật chất kỹ thuật, mở rộng cơ sở SXKD, thúc đẩy nền kinh tế hàng hóa phát triển. Mặt khác, thông qua việc cấp tín dụng bằng chuyển khoản (tiền ghi sổ) các NHTM có khả năng mở rộng số tiền ghi sổ gấp nhiều lần so với số tiền thực có thông qua khả năng tạo tiền của các NHTM. Vì vậy vốn đầu tư vẫn đảm bảo trong khi khối lượng tiền trong lưu thông sẽ giảm, điều này đã góp phần ổn định tiền tệ, kiềm chế lạm phát.

- Mở rộng hoạt động cho vay đối với HSX góp phần mở rộng sản xuất và lưu thông hàng hóa, tăng hiệu quả sản xuất xã hội, đảm bảo sự phát triển cân đối giữa các ngành, các vùng trong cả nước, ổn định và phát triển nền kinh tế nhằm phát triển các chủ trương, chính sách của Đảng và Nhà nước về phát triển kinh tế - xã hội theo từng ngành, từng lĩnh vực. Mở rộng cho vay

đối với HSX sẽ làm lành mạnh các quan hệ kinh tế xã hội, các thủ tục được đơn giản hóa, thuận tiện nhưng vẫn tuân thủ đầy đủ các nguyên tắc tín dụng góp phần giảm thiểu và đi đến xóa bỏ các hình thức cho vay nặng lãi mà hiện tại vẫn còn tồn tại khá nhiều trong khu vực kinh tế này.

- Mở rộng cho vay đối với HSX sẽ góp phần tạo thế mạnh cho NHNo&PTNT huyện Ngọc Hồi, tỉnh Kon Tum trong thời buổi cạnh tranh ngày càng gay gắt giữa các ngân hàng, đảm bảo cho sự phát triển lâu dài và bền vững của ngân hàng. Mở rộng cho vay vừa cho phép ngân hàng giữ vững được khách hàng cũ, đồng thời thu hút thêm khách hàng mới để củng cố vị thế và phát triển trong bối cảnh hội nhập.

1.2.2. Nội dung mở rộng cho vay hộ sản xuất

Trong nền kinh tế thị trường với môi trường cạnh tranh gay gắt, bất cứ một doanh nghiệp nào muốn đứng vững và phát triển trong hoạt động SXKD đòi hỏi doanh nghiệp đó phải không ngừng mở rộng và cải thiện chất lượng sản phẩm của mình nhằm đáp ứng nhu cầu đặt ra của nền kinh tế một cách tốt nhất.

Khi nói đến mở rộng, người ta sẽ nghĩ ngay đến việc làm thế nào để tăng quy mô, số lượng, tức là nói đến sự tăng trưởng theo chiều rộng. Vì vậy, ta có thể hiểu mở rộng cho vay là sự đáp ứng các yêu cầu ngày càng tăng của khách hàng, hay nói cách khác đó là việc làm tăng tỷ trọng tín dụng trong tài sản có của các NHTM.

Mở rộng cho vay được thể hiện trên các mặt sau:

- Tăng quy mô cho vay: Trong hoạt động của các NHTM, bên cạnh việc tăng trưởng nguồn vốn huy động thì quy mô cho vay cũng chiếm vai trò quan trọng chủ yếu trong mọi hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Đặc biệt là trong điều kiện cho vay vẫn là hoạt động mang lại nguồn thu nhập chính

cho ngân hàng. Theo đánh giá của các chuyên gia ngân hàng thì hiện tại hoạt động tín dụng vẫn chiếm từ 80% - 95% thu nhập của các NHTM.

- Đa dạng hóa các đối tượng cho vay, mở rộng đối tượng khách hàng phục vụ, đa dạng hóa phương thức cho vay như: Cho vay từng lần, cho vay theo hạn mức, cho vay theo dự án đầu tư, cho vay lưu vụ, cho vay trả góp, cho vay tiêu dùng, cho vay thấu chi qua thẻ ATM.... Việc xây dựng các mức lãi suất cho vay đối với khách hàng một cách linh hoạt, có những chính sách ưu đãi đối với khách hàng, đi đôi với việc cung cấp các loại hình bảo lãnh thích hợp cũng góp phần mở rộng cho vay.

Mở rộng cho vay là bảo đảm khả năng đáp ứng yêu cầu ngày càng tăng về vốn cho nền kinh tế theo một cơ cấu hợp lý và phù hợp với tốc độ phát triển của xã hội trong từng thời kì. Do vậy, để mở rộng cho vay vấn đề trước tiên là phải huy động được nguồn vốn. Nguồn vốn càng nhiều thì khả năng đáp ứng nhu cầu vốn cho nền kinh tế nói chung và HSX nói riêng mới đảm bảo được đáp ứng đầy đủ. Nguồn vốn huy động tăng trưởng qua các năm cũng thể hiện sự tăng trưởng và phát triển của một ngân hàng thương mại trong quá trình cạnh tranh, là cơ sở nền tảng trong việc mở rộng cho vay. Bên cạnh việc mở rộng các hình thức cho vay các Ngân hàng thương mại luôn tìm cách huy động được nguồn vốn nhân rộng trong xã hội, luôn đa dạng hóa các loại hình huy động như: Tiết kiệm có nhiều kỳ hạn, đa dạng hình thức thanh toán lãi, phát hành chứng chỉ tiền gửi, tiết kiệm dự thưởng, quà tặng, kỳ phiếu, trái phiếu ngân hàng... tạo môi trường thuận lợi để người gửi có thể chọn lựa loại hình phù hợp với nhu cầu gửi tiền của mình, đồng thời cần tăng cường các tiện ích để phục vụ tốt cho nhu cầu thanh toán, không dùng tiền mặt qua ngân hàng cũng góp phần làm tăng số dư tiền gửi tại ngân hàng. Ngoài ra mặt bằng lãi suất huy động cũng là yếu tố quan trọng để xác định “giá” cho vay, điều này cũng gián tiếp ảnh hưởng đến mở rộng quy mô cho vay.

1.2.3. Các tiêu chí đánh giá kết quả mở rộng hoạt động cho vay hộ sản xuất

a. Tăng trưởng quy mô cho vay

a.1. Tăng trưởng dư nợ cho vay

- *Khái niệm dư nợ cho vay HSX*: Là số tiền mà khách hàng đang nợ ngân hàng tại một thời điểm nhất định, chỉ tiêu này thường được sử dụng kết hợp với chỉ tiêu doanh số cho vay HSX nhằm phản ánh tình hình mở rộng cho vay HSX của ngân hàng.

- Chỉ tiêu phản ánh sự tăng trưởng dư nợ tuyệt đối:

$$\text{Giá trị tăng trưởng dư nợ tuyệt đối cho vay HSX năm (t)} = \text{Tổng dư nợ cho vay HSX năm (t)} - \text{Tổng dư nợ cho vay HSX năm (t-1)}$$

Khi chỉ tiêu này tăng lên tức là số tiền mà khách hàng đang nợ ngân hàng năm sau cao hơn năm trước, điều này chứng tỏ hoạt động cho vay HSX đã được mở rộng.

- Chỉ tiêu phản ánh sự tăng trưởng dư nợ tương đối:

$$\text{Giá trị tăng trưởng dư nợ tương đối cho vay HSX năm (t)} = \frac{\text{Giá trị tăng trưởng dư nợ tuyệt đối cho vay HSX năm (t)}}{\text{Tổng dư nợ cho vay HSX năm (t-1)}} \times 100\%$$

Chỉ tiêu này cho biết trong năm (t) dư nợ cho vay HSX tăng bao nhiêu % so với năm (t-1). Chỉ tiêu này càng cao thể hiện tốc độ tăng dư nợ cho vay HSX càng nhanh.

- Chỉ tiêu phản ánh sự tăng trưởng về tỷ trọng:

$$\text{Tỷ trọng} = \frac{\text{Tổng dư nợ cho vay HSX}}{\text{Tổng dư nợ hoạt động cho vay của ngân hàng}} \times 100\%$$

Chỉ tiêu này cho biết dư nợ của hoạt động cho vay HSX chiếm tỷ lệ bao nhiêu trong tổng dư nợ của hoạt động cho vay của ngân hàng. Tỷ trọng này

càng cao chứng tỏ hoạt động cho vay HSX của ngân hàng càng phát triển. Đây là một trong những chỉ tiêu cơ bản quan trọng trong việc đánh giá mức độ phát triển hoạt động cho vay HSX của các ngân hàng. Tuy nhiên tổng dư nợ cao chưa hẳn đã phản ánh hiệu quả tín dụng của ngân hàng cao vì đôi khi nó là biểu hiện cho sự tăng trưởng nóng của hoạt động tín dụng, vượt quá khả năng về vốn cũng như khả năng kiểm soát rủi ro của ngân hàng, hoặc mức dư nợ cao, hoặc tốc độ tăng trưởng nhanh do mức lãi suất cho vay của ngân hàng thấp hơn so với thị trường dẫn đến tỷ suất lợi nhuận giảm. Vì vậy, khi tìm hiểu về cho vay HSX, nếu ta chỉ chú ý đến dư nợ cho vay HSX riêng mà không đặt trong mối tương quan với tổng dư nợ thì sự đánh giá đó sẽ không được chính xác. Ví dụ như sẽ có trường hợp mặc dù dư nợ cho vay HSX tăng nhưng tổng dư nợ cho vay lại tăng với tốc độ lớn hơn nhiều, nên ta có thể nhận xét là hoạt động cho vay HSX đang giảm sút.

a.2. Tăng trưởng số hộ cho vay trên địa bàn

Là tổng số khách hàng thực hiện giao dịch với ngân hàng.

$$\text{Mức tăng, giảm số} = \frac{\text{Số lượng khách hàng năm } (t) - \text{Số lượng khách hàng năm } (t-1)}{\text{Số lượng KH năm } (t-1)}$$

$$\text{Tỷ lệ tăng, giảm số} = \frac{\text{Số lượng KH năm } (t) - \text{Số lượng KH năm } (t-1)}{\text{Số lượng khách hàng năm } (t-1)} \times 100$$

Chỉ tiêu này cho biết số lượng khách hàng tăng hay giảm qua các năm. Số lượng hộ vay vốn ngày càng tăng thể hiện nhu cầu vay vốn của các HSX trên địa bàn càng lớn, từ đó thể hiện hoạt động cho vay HSX của ngân hàng ngày càng được mở rộng.

a.3. Tăng trưởng dư nợ bình quân hộ sản xuất

Là số dư nợ của hộ sản xuất bình quân trên tổng dư nợ hộ sản xuất

Tổng dư nợ BQ HSX

$$\text{Dư nợ bình quân} = \frac{\text{Dư nợ bình quân}}{\text{hộ sản xuất}} = \frac{\text{Tổng dư nợ BQ HSX}}{\text{Tổng số hộ sản xuất}}$$

Chỉ tiêu này cho ta biết được dư nợ bình quân của hộ sản xuất tại ngân hàng.

b. Phương thức cho vay

- Nếu căn cứ vào thời hạn vay vốn của khách hàng thì có thể chia thời hạn vay thành 3 loại:

+ Vay ngắn hạn: Thời hạn vay không vượt quá 12 tháng.

+ Vay trung hạn: Thời hạn cho vay lớn hơn 12 tháng và nhỏ hơn 60 tháng.

+ Cho vay dài hạn: Thời hạn cho vay lớn hơn 60 tháng.

- Căn cứ vào tài sản đảm bảo có thể chia thành cho vay có bảo đảm bằng tài sản và cho vay không có bảo đảm bằng tài sản. Căn cứ vào tính chất thì có thể cho vay theo cơ chế thông thường và cho vay có ưu đãi ...

Các loại hình cho vay này được xem xét đánh giá theo tỷ trọng của từng loại trong cơ cấu cho vay của ngân hàng. Việc đa dạng hóa các loại hình cho vay giúp cho ngân hàng ngày có nhiều sản phẩm để đáp ứng nhu cầu cho khách hàng, hướng đến sự đa dạng, phong phú nhằm mục đích phục vụ và tối đa hóa lợi nhuận.

c. Tăng trưởng thu nhập

Mở rộng quy mô cho vay của ngân hàng đã giúp cho HSX tiếp cận được vốn, đẩy nhanh tiến độ sản xuất, thay đổi công nghệ, có điều kiện hơn trong việc đầu tư canh tác như phân bón, cơ giới hóa ... góp phần tạo thu nhập, giảm chi phí cho hộ sản xuất. Tuy nhiên, ngân hàng cũng là người hưởng lợi, có thêm thu nhập từ mở rộng việc cho vay. Chỉ tiêu tăng trưởng thu nhập đối với cho vay hộ sản xuất:

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

Mức tăng trưởng phản ánh tốc độ tăng trưởng thu nhập cho vay HSX qua các thời kỳ.

$$\text{Tốc độ tăng thu cho vay HSX} = \frac{\text{Thu nhập cho vay HSX kỳ sau} - \text{Thu nhập cho vay HSX kỳ trước}}{\text{Thu nhập cho vay HSX kỳ trước}} \times 100$$

Hầu hết thu nhập mang lại của ngân hàng là từ tín dụng chiếm từ 70-80%/tổng thu, do vậy, thu lãi trong cho vay là chủ yếu, là cơ sở để ngân hàng phân tích xem xét quyết định mở rộng cho vay.

d. Kiểm soát rủi ro

Đi đôi với việc tăng trưởng dư nợ, mở rộng quy mô cho vay hộ sản xuất thì ngân hàng cũng không tránh khỏi các rủi ro sẽ gia tăng theo. Do vậy, để đảm bảo an toàn vốn, mở rộng quy mô, tăng trưởng dư nợ, tăng thu nhập mà vẫn kiểm soát được rủi ro là một việc làm vô cùng khó khăn, đòi hỏi các ngân hàng phải có biện pháp kiểm soát rủi ro nhằm hạn chế những vấn đề có thể xảy ra rủi ro trong kinh doanh, điều đó được phản ánh qua mức giảm dư nợ xấu, tỷ lệ nợ xấu/tổng dư nợ, mức giảm trích lập dự phòng rủi ro và mức giảm tỷ lệ nợ xóa ròng.

d.1. Mức giảm nợ xấu và tỷ lệ nợ xấu.

Nợ xấu là các khoản nợ từ nhóm 3 đến nhóm 5 theo quy định tại Quyết định số 493 của Ngân hàng Nhà nước.

$$\text{Mức giảm nợ xấu} = \text{Dư nợ xấu năm sau} - \text{Dư nợ xấu năm trước}$$

Đây là chỉ tiêu phản ánh chất lượng tín dụng của ngân hàng qua các thời kỳ cụ thể.

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

Chi tiêu này phản ánh tỷ lệ nợ xấu của HSX chiếm bao nhiêu phần trăm trong tổng dư nợ cho vay. Nếu tỷ lệ nợ xấu cao thì phản ánh việc thu hồi nợ gốc và lãi của ngân hàng là khó khăn và ngược lại.

d.2. Mức giảm trích lập dự phòng.

$$\frac{\text{Mức giảm trích lập dự phòng}}{\text{}} = \frac{\text{Dự phòng năm sau}}{\text{Dự phòng năm}}$$

$$\frac{\text{Tỷ lệ trích lập dự phòng rủi ro}}{\text{}} = \frac{\text{Số dự phòng phải trích}}{\text{Tổng dư nợ}} \times 100$$

Chi tiêu này phản ánh các danh mục cho vay rủi ro càng cao thì tỷ lệ trích lập dự phòng càng lớn và ngược lại.

d.3. Mức giảm tỷ lệ nợ xóa ròng.

$$\frac{\text{Tỷ lệ giảm nợ xóa ròng}}{\text{}} = \frac{\text{Nợ xóa ròng}}{\text{Tổng dư nợ}} \times 100$$

Đây là khoản nợ đã được ngân hàng hạch toán ngoại bảng, đã trích lập dự phòng đầy đủ, nếu thu được ngân hàng hạch toán vào thu nhập.

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

Bất kỳ hoạt động kinh doanh nào trong xã hội dù ít hay nhiều đều chịu tác động của các nhân tố bên trong lẫn bên ngoài. Việc xác định được các nhân tố tác động sẽ giúp tháo gỡ những khó khăn vướng mắc trong quá trình thực hiện hoặc lợi dụng để khai thác có hiệu quả. Mở rộng cho vay HSX cũng

không nằm ngoài yếu tố đó. Việc tìm kiếm, phân tích, giải quyết tốt các nhân tố ảnh hưởng đến mở rộng tín dụng sẽ giúp chúng ta tìm ra các giải pháp nhằm thực hiện tốt hơn định hướng kinh doanh của ngân hàng trong mở rộng quy mô cho vay, đảm bảo an toàn, hiệu quả, giảm thiểu rủi ro.

Có thể chia các nhân tố ảnh hưởng đến mở rộng cho vay HSX ra làm 2 nhóm: Nhóm nhân tố bên trong ngân hàng và nhóm nhân tố bên ngoài ngân hàng:

a. Các nhân tố bên trong ngân hàng

Việc mở rộng cho vay không chỉ chịu tác động của các nhân tố bên ngoài mà còn chịu ảnh hưởng bởi các nhân tố bên trong như: Chính sách, thể lệ, chế độ cho vay, thông tin cho vay, khả năng về nguồn vốn, về công tác tổ chức bộ máy, về nguồn nhân lực, hoạt động Marketing của ngân hàng và đặc biệt là tình hình SXKD của chính bản thân hộ sản xuất.

- Nhân tố thuộc về ngân hàng: Các chính sách, thể lệ cho vay, quy trình cho vay, thông tin cho vay, lãi suất đều có tác động trực tiếp và mạnh mẽ đến mở rộng cho vay. Một ngân hàng có chính sách linh hoạt, nhạy bén, đáp ứng được nhu cầu ngày càng đa dạng của khách hàng thì ngân hàng đó sẽ thành công trong mục tiêu mở rộng cho vay của mình. Trong nền kinh tế thị trường, cạnh tranh giữa các ngân hàng là vấn đề tất yếu với những chính sách thích hợp, linh hoạt sẽ giúp cho ngân hàng có cơ hội thành công cao hơn và ngược lại.

+ Sự kết hợp hài hòa phải nhịp nhàng giữa các khâu trong quy trình cho vay sẽ tạo điều kiện cho ngân hàng phát huy được mặt mạnh, đồng thời phát hiện kịp thời những hạn chế để có biện pháp điều chỉnh, can thiệp nhằm sớm ngăn chặn và hạn chế rủi ro có thể xảy ra. Tuy nhiên trong quy trình cho vay của mình, mỗi một ngân hàng đều có chiến lược linh hoạt riêng, trong từng

trường hợp phải bảo vệ lợi ích của khách hàng và bản thân ngân hàng. Điều này sẽ giúp gây được thiện cảm với khách hàng.

+ Ngoài ra việc nắm bắt các thông tin là vấn đề rất có ý nghĩa, trong cơ chế thị trường ai nắm bắt được thông tin chính xác, kịp thời thì không những chất lượng cho vay được đảm bảo mà thông qua đó cơ hội thành công sẽ cao hơn. Nắm bắt thông tin cũng là cơ sở để mở rộng cho vay đúng đối tượng có nhu cầu, đảm bảo an toàn vốn vay.

- Ngoài những nhân tố trên thì bộ máy tổ chức, con người, trang thiết bị hiện đại, năng lực Marketing của ngân hàng đều có tác dụng nhất định đến mục tiêu mở rộng cho vay của ngân hàng. Muốn đạt được mục tiêu định hướng của các ngân hàng cần xây dựng được các biện pháp, đưa ra các giải pháp để phát huy thế mạnh, khắc phục điểm yếu của ngân hàng mình, có như vậy mới đủ khả năng thích ứng với môi trường cạnh tranh ngày càng phát triển.

b. Các nhân tố bên ngoài ngân hàng

- Nhân tố nền kinh tế: Toàn bộ nền kinh tế là một hệ thống gồm nhiều hoạt động kinh tế có mối quan hệ biện chứng, ràng buộc và phụ thuộc lẫn nhau, bất kì một sự biến động nào cũng đều gây ảnh hưởng đến các lĩnh vực còn lại. Hoạt động ngân hàng nói chung và hoạt động cho vay ngân hàng nói riêng là hoạt động hết sức nhạy cảm. Do vậy, sự biến động về kinh tế sẽ có tác động mạnh đến hoạt động ngân hàng. Nền kinh tế ổn định, tăng trưởng cao, môi trường kinh doanh ít biến động, thuận lợi thì HSX càng có điều kiện để đầu tư mở rộng sản xuất, để tìm kiếm lợi nhuận, nhờ vậy hoạt động tín dụng ngân hàng có cơ hội phát triển và mở rộng. Ngược lại, khi môi trường kinh doanh không thuận lợi, thiếu ổn định, nhiều HSX làm ăn thua lỗ dẫn đến phá sản thì dòng vốn của ngân hàng cũng bị ảnh hưởng và khả năng thu hồi vốn sẽ khó khăn hơn.

- Nhân tố xã hội: Một xã hội công bằng, văn minh, trình độ dân trí cao... tất cả đều ảnh hưởng trực tiếp đến mối quan hệ giữa khách hàng và ngân hàng. Với điều kiện an ninh không đảm bảo, an toàn xã hội kém sẽ tác động đến tâm lý không yên tâm của các nhà đầu tư dẫn đến việc đầu tư vốn cũng như vay vốn tín dụng cũng bị ảnh hưởng. Ngược lại, khi môi trường ổn định, an toàn thì sẽ khuyến khích các HSX mở rộng SXKD và khi đó nhu cầu vay vốn sẽ tăng nhanh và tín dụng ngân hàng có cơ hội mở rộng và phát triển.

- Nhân tố về pháp lý: Môi trường pháp lý ảnh hưởng rất lớn đến mọi hoạt động của nền kinh tế. Hoạt động của các hộ nói chung và hoạt động của các NHTM nói riêng đều có quyền tự chủ về hoạt động SXKD trong khuôn khổ của pháp luật và được pháp luật bảo vệ. Tuy nhiên, nếu hành lang pháp lý không đồng bộ, thiếu tính ổn định, còn nhiều khe hở thì sẽ gây khó khăn cho mọi hoạt động của toàn bộ nền kinh tế nói chung và cho hoạt động của các NHTM nói riêng. Trái lại, trong môi trường pháp lý đồng bộ, Luật pháp quy định chặt chẽ, rõ ràng sẽ hành lang pháp lý vững chắc góp phần giúp các NHTM cạnh tranh lành mạnh, hoạt động tín dụng được pháp luật hỗ trợ và bảo vệ để giải quyết các tranh chấp, xử lý khiếu nại, khởi kiện... giúp cho môi trường tín dụng được an toàn và lành mạnh.

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG MỞ RỘNG CHO VAY HỘ SẢN XUẤT TẠI CHI NHÁNH NHNo&PTNT HUYỆN NGỌC HỒI, TỈNH KON TUM

2.1. KHÁI QUÁT VỀ NHNo&PTNT HUYỆN NGỌC HỒI, TỈNH KON TUM

2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển

NHNo&PTNT huyện Ngọc Hồi được thành lập năm 1995 trụ sở nằm tại Thị trấn Plei Kần, huyện Ngọc Hồi, tỉnh Kon Tum và hoạt động trên địa bàn huyện miền núi phía Bắc tỉnh Kon Tum, là nơi có đường Hồ Chí Minh đi qua, giao với 3 quốc lộ chính 14, 14c và 40; có đường biên giới dài 47 km tiếp giáp với hai nước Lào và CamPuChia, bao gồm 07 xã và 01 thị trấn. NHNo&PTNT huyện Ngọc Hồi là một chi nhánh trực thuộc NHNo&PTNT Tỉnh Kon Tum trong hệ thống NHNo&PTNT Việt Nam.

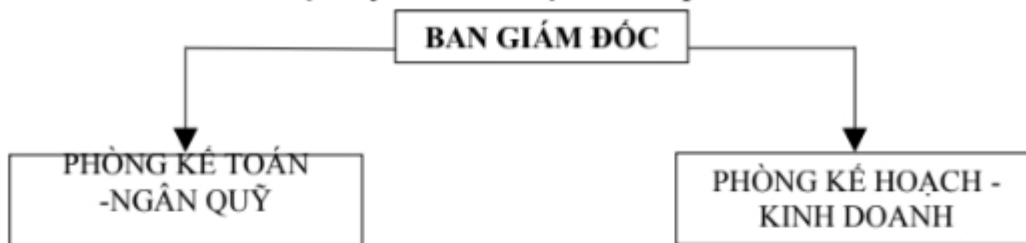
NHNo&PTNT huyện Ngọc Hồi với nhiệm vụ đi vay để cho vay và thực hiện theo quy chế hạch toán kinh doanh. Bên cạnh đó NHNo&PTNT huyện Ngọc Hồi còn mở rộng dịch vụ Ngân hàng khác như thanh toán chuyển tiền, chuyển tiền điện tử...

2.1.2. Cơ cấu tổ chức của NHNo&PTNT huyện Ngọc Hồi

NHNo&PTNT huyện Ngọc Hồi có 19 cán bộ trong toàn Chi nhánh, được sắp xếp theo bộ máy quản lý như sau:

- Ban giám đốc: Gồm có 01 Giám đốc và 01 Phó giám đốc.
- + Giám đốc chịu trách nhiệm chung.
- + Phó giám đốc phụ trách phòng nghiệp vụ kế toán - ngân quỹ.

Bộ máy tổ chức được mô tả qua sơ đồ sau:



NHNo&PTNT huyện Ngọc Hồi có nhiệm vụ là huy động vốn để cho vay, nhận tiếp vốn, nhận vốn uỷ thác đầu tư và các dịch vụ ngân hàng.

- Nhiệm vụ huy động vốn:

Tập trung mọi nguồn vốn nhàn rỗi trong dân cư và các tổ chức, tổ chức kinh tế thông qua các thể thức tiết kiệm, huy động kỳ phiếu, mở tài khoản tiền gửi tư nhân, tiền gửi các tổ chức chính trị xã hội và các tổ chức kinh tế. Nhằm tập trung mọi nguồn vốn nhàn rỗi để khơi tăng nguồn vốn của Ngân hàng nhằm đáp ứng kịp thời nhu cầu vốn cho nền kinh tế. Bên cạnh nhiệm vụ trên NHNo&PTNT huyện huyện Ngọc Hồi còn nhận tiếp vốn từ Ngân hàng cấp trên và các nguồn vốn uỷ thác nước ngoài, từ các tổ chức tín dụng nước ngoài.

- Nhiệm vụ cung cấp vốn:

Thực hiện nhiệm vụ chính trị kinh tế của địa phương với nhiệm vụ đi vay để cho vay - NHNo&PTNT huyện Ngọc Hồi đã đáp ứng kịp thời nhu cầu vốn cho phát triển nông nghiệp nông thôn trên địa bàn huyện theo định hướng phát triển của Tỉnh đề ra. Đa dạng hoá đối tượng đầu tư, tìm kiếm những dự án, phương án khả thi để đầu tư - tìm kiếm thị trường đầu tư, củng cố thị phần trên địa bàn. Bên cạnh đó NHNo&PTNT huyện Ngọc Hồi còn đáp ứng nhu cầu cho vay đời sống trên địa bàn huyện như cho vay xây dựng, sửa chữa nhà ở, cho vay mua sắm đồ dùng, phương tiện đi lại. Ngoài ra còn đáp ứng vốn cho kiên cố hoá kênh mương - điện dân sinh - chương trình nước sạch.

- Nhiệm vụ thanh toán - chuyển tiền và dịch vụ Ngân hàng khác.

Ngoài nhiệm vụ huy động vốn và sử dụng vốn, NHNo&PTNT huyện Ngọc Hồi còn làm nhiệm vụ tổ chức thanh toán không dùng tiền mặt trong địa bàn cùng hệ thống và các địa bàn khác hệ thống như thanh toán uỷ nhiệm chi - uỷ nhiệm thu - séc chuyển tiền và thanh toán chuyển tiền điện tử. Nhận chuyển tiền điện tử và các dịch vụ Ngân hàng khác....

2.1.3. Khái quát hoạt động kinh doanh của NHNo&PTNT huyện Ngọc Hồi, tỉnh Kon Tum

Trong những năm gần đây, tốc độ đô thị hóa trên địa bàn Huyện Ngọc Hồi diễn ra nhanh chóng, khu kinh tế mở Cửa khẩu quốc tế Bờ Y, giải tỏa đền bù nhất là đất nông nghiệp thành những khu dân cư, khu du lịch sinh thái,... đi vào hoạt động và phát triển. Dẫn đến, kinh tế hộ nhất là các hộ chuyển đổi ngành nghề, HSX kinh doanh của Huyện Ngọc Hồi phát triển chủ yếu trong các khu dân cư. Kinh tế hộ hoạt động trên nhiều lĩnh vực khác nhau nhưng chủ yếu là sản xuất nông nghiệp đặc biệt là trồng trọt cây công nghiệp và chăn nuôi phát triển khá mạnh. Bên cạnh đó các ngành nghề như: Kinh doanh buôn bán, thương mại dịch vụ, nhà trọ ... cũng ngày càng phát triển. Nhìn chung, kinh tế hộ của Huyện Ngọc Hồi đã và đang có sự chuyển dịch cơ cấu mạnh mẽ theo hướng sản xuất hàng hóa, tốc độ tăng trưởng cao, tạo việc làm cho số đông người lao động. Những kết quả mà kinh tế Huyện Ngọc Hồi đạt được đã và đang có sự đóng góp đáng kể của kinh tế HSX trên địa bàn, biểu hiện qua các chỉ tiêu chung sau:

a. Về số lượng khách hàng vay vốn

- Cùng với chính sách đổi mới, các cơ chế, chính sách tiền vay kinh tế HSX đã phát triển khá nhanh về mặt số lượng, chất lượng. Năm 2009, tổng số hộ vay vốn tại NHNo huyện Ngọc Hồi là 2.076 hộ, trong đó số HSX là 1.397 hộ chiếm 67,3%/ tổng số hộ vay vốn; năm 2010, tổng số hộ vay vốn là 3.759

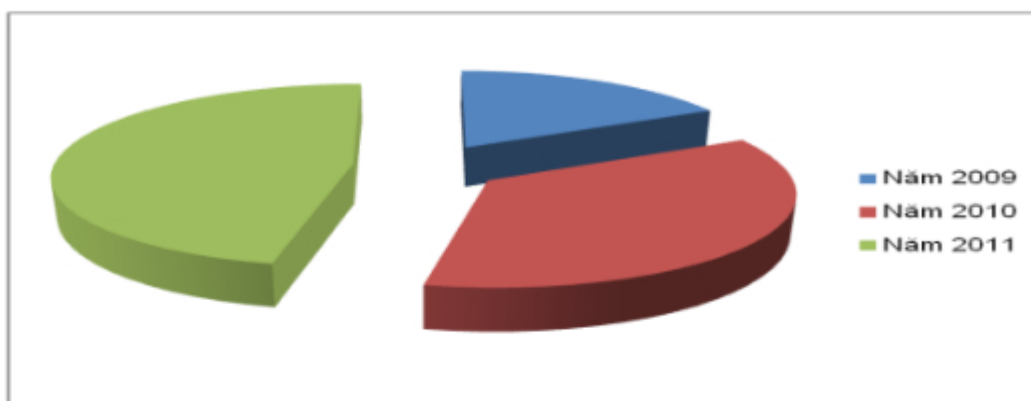
hộ, trong đó số HSX là 2.863 hộ chiếm 76,2%/tổng số hộ vay vốn; năm 2011, tổng số hộ vay vốn tại NHNo huyện Ngọc Hồi là 4.592 hộ, trong đó số HSX là 3.725 hộ chiếm 81,1%/ tổng số hộ vay vốn.

Bảng 2.1. Số lượng khách hàng vay vốn qua 3 năm 2009 - 2011

TT	Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011	So sánh (+/-)	
					2010/2009	2011/2010
	Tổng số khách hàng	2.076	3.759	4.592	+1.683	+833
1	Các tổ chức kinh tế	22	36	29	+14	-7
2	Hộ sản xuất	1.397	2.863	3.725	+1.466	+862
3	Hộ kinh doanh	657	860	838	+203	-22

(Nguồn: Báo cáo tổng kết HDKD của Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Ngọc Hồi năm 2009 - 2011)

Cùng với chính sách đổi mới, các cơ chế, chính sách tiền vay kinh tế HSX đã phát triển khá nhanh về mặt số lượng, chất lượng. Năm 2009, tổng số hộ vay vốn tại NHNo huyện Ngọc Hồi là 2.076 hộ, trong đó số HSX là 1.397 hộ chiếm 67,3%/ tổng số hộ vay vốn; năm 2010, tổng số hộ vay vốn là 3.759 hộ, trong đó số HSX là 2.863 hộ chiếm 76,2%/tổng số hộ vay vốn; năm 2011, tổng số hộ vay vốn tại NHNo huyện Ngọc Hồi là 4.592 hộ, trong đó số HSX là 3.725 hộ chiếm 81,1%/tổng số hộ vay vốn. Qua đó chứng tỏ số HSX gia tăng theo các năm.



Biểu đồ 2.1. Số lượng khách hàng HSX vay vốn qua các năm 2009 - 2011

b. Về cơ cấu ngành nghề

- Với những cơ chế chính sách khuyến khích kinh tế hộ phát triển, cùng với cơ chế chính sách “Tam nông” của Nhà nước (tại Hội nghị lần thứ 7 Ban chấp hành Trung ương Đảng khóa X) ra Nghị quyết “Về nông nghiệp, nông dân, nông thôn” hành động cùng nông dân. Khu vực kinh tế HSX trên địa bàn Huyện Ngọc Hồi trong những năm qua đã phát triển mạnh, hoạt động kinh doanh của HSX mở rộng ra các lĩnh vực ngành nghề và ngày càng có nhiều đóng góp quan trọng trong sự nghiệp phát triển kinh tế - xã hội của huyện. Lĩnh vực được tập trung đầu tư là trồng trọt cây công nghiệp và chăn nuôi, cụ thể cơ cấu dư nợ đến thời điểm 31/12/2011 phân theo nhóm ngành như sau:

+ Ngành sản xuất nông – lâm – ngư nghiệp chiếm tỷ trọng 56,8%

+ Ngành thương mại – dịch vụ chiếm tỷ trọng: 16,3%

+ Ngành vận tải: 14,0%

+ Ngành xây dựng: 6,0%

+ Ngành công nghiệp chế biến, khai thác chiếm tỷ trọng: 6,9%

- Loại hình kinh tế hộ có những biến đổi trong cơ cấu ngành nghề, do đặc thù của khu vực tây nguyên thế mạnh là phát triển về cây công nghiệp và chăn nuôi nên số lượng HSX gia tăng ngày càng nhiều qua các năm.

c. Huy động vốn

- Trong những năm qua NHNo&PTNT huyện Ngọc Hồi là một trong những Ngân hàng huyện thường xuyên có một số dư tăng trưởng nguồn vốn lớn trong hệ thống các chi nhánh ngân hàng huyện trực thuộc NHNo&PTNT Tỉnh Kon Tum. Do nguồn vốn huy động tại địa phương gia tăng mạnh qua các năm nên đã đáp ứng kịp thời nhu cầu vay vốn của khách hàng. Vốn đầu tư cho nông nghiệp nông thôn chủ yếu được huy động từ nguồn đó là nguồn huy động tại địa phương.

Bảng 2.2: Kết quả huy động vốn qua 3 năm 2009 - 2011:

Đơn vị : Triệu VND, %

CHỈ TIÊU	Số dư đến năm 2009	Số dư đến năm 2010	Số dư đến năm 2011	So sánh	
				So với 2009	So với 2010
Nguồn vốn huy động tại địa phương (tỷ lệ tăng giảm %)	65.345	110.198	160.138	+97.793 +59,19	+ 49.940 +31,18
- Tiền gửi các tổ chức kinh tế	36.384	55.001	38.169	+1.785	-16.805
- Tiền gửi tiết kiệm dân cư	28.961	55.197	121.969	+93.008	+66.772
Vốn huy động bình quân /1 người	3.439	5.800	8.428	+4.989	+2.628

(Nguồn : Báo cáo tổng kết HĐKD của Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Ngọc Hồi năm 2009 - 2011)

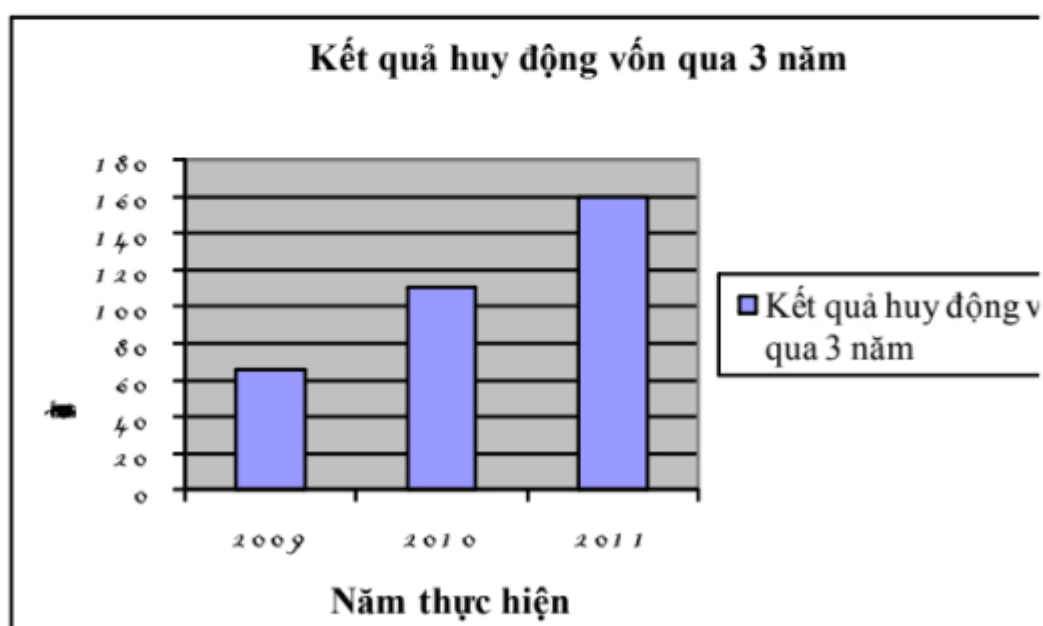
+ Tính đến thời điểm ngày 31/12/2009 tổng nguồn vốn huy động đạt 65.345 triệu đồng tăng so với 31/12/2008 là 26.554 triệu đồng, tương ứng với tỷ lệ tăng 68,45%;

+ Tính đến thời điểm ngày 31/12/2010 tổng nguồn vốn huy động đạt 110.198 triệu đồng tăng so với 31/12/2009 là 44.853 triệu đồng, tương ứng với tỷ lệ tăng 40.7%;

+ Tính đến thời điểm ngày 31/12/2011 tổng nguồn vốn huy động đạt 160.138 triệu đồng tăng so với 31/12/2010 là 49.940 triệu đồng, tương ứng với tỷ lệ tăng 31.18%.

- Tiền gửi các tổ chức kinh tế đến 31/12/2011 là: 38.169 triệu tăng so với năm 2009 là: +1.785 triệu đồng. So với năm 2010 giảm -16.805 triệu đồng.

- Tiền gửi tiết kiệm dân cư đến 31/12/2011 là 121.969 triệu tăng so với năm 2009 là: +93.008 triệu đồng. Tăng so với năm 2010 là +66.772 triệu đồng.



Biểu đồ 2.2 Huy động vốn qua 3 năm 2009 – 2011.

d. Công tác tín dụng năm 2011

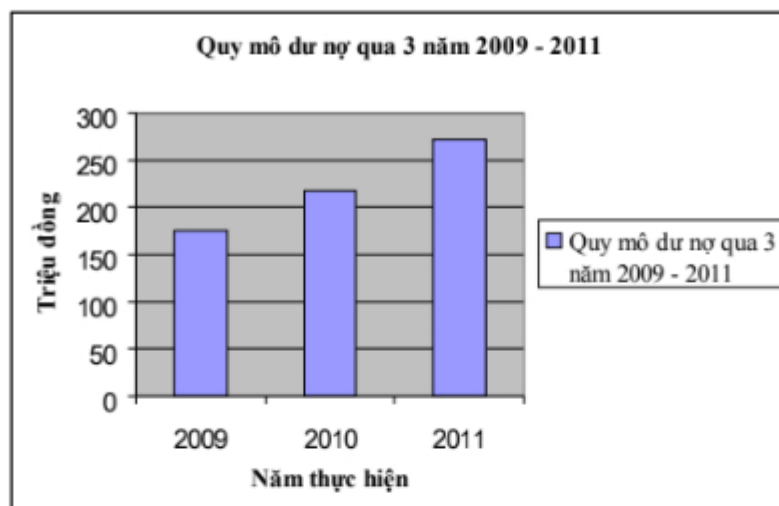
Hoạt động cho vay của NHNo huyện Ngọc Hồi luôn bám sát mục tiêu, chương trình kinh tế của địa phương. Do đó trong thời gian qua NHNo huyện không ngừng tăng trưởng và được NHNo&PTNT tỉnh Kon Tum đánh giá là đơn vị có mức tăng trưởng lớn, có số dư cao và chất lượng tín dụng tốt.

**Bảng 2.3 Quy mô dư nợ và tỷ trọng tín dụng qua 03 năm
(năm 2009 đến năm 2011)**

Đơn vị: triệu đồng

CHỈ TIÊU	NĂM 2009		NĂM 2010		NĂM 2011	
	SỐ TIỀN	TỶ TRỌNG	SỐ TIỀN	TỶ TRỌNG	SỐ TIỀN	TỶ TRỌNG
Ngắn hạn	98.790	56,36%	133.397	61,20%	179.214	65,91%
Trung & dài hạn	76.491	43,64%	84.582	38,80%	92.685	34,09%
Tổng số	175.281	100%	217.979	100%	271.899	100%

Tổng dư nợ cho vay tăng trưởng qua các năm 2009 – 2011. Năm 2009 tổng dư nợ đạt 175.281 triệu đồng, trong đó dư nợ ngắn hạn là 98.780 triệu đồng, chiếm 56,36%/tổng dư nợ, dư nợ trung và dài hạn là 76.491 triệu đồng, chiếm 43,64%/tổng dư nợ. Năm 2010 tổng dư nợ đạt 217.979 triệu đồng, trong đó dư nợ ngắn hạn là 133.397 triệu đồng, tăng so với năm 2009 là 42.698 triệu đồng, chiếm 61,20%/tổng dư nợ, dư nợ trung và dài hạn là 84.582 triệu đồng, chiếm 38,8%/tổng dư nợ. Năm 2011 tổng dư nợ đạt 271.899 triệu đồng, trong đó dư nợ ngắn hạn là 179.214 triệu đồng, tăng so với năm 2010 là 53.920 triệu đồng, chiếm 65,91%/tổng dư nợ, dư nợ trung và dài hạn là 92.685 triệu đồng, chiếm 34,09%/tổng dư nợ.



Biểu đồ 2.3. Quy mô dư nợ tín dụng qua 03 năm 2009 - 2011

e. Công tác kế toán thanh toán

- Hiện giao dịch một cửa của phòng kế toán có 06 user giao dịch, trong đó có 04 user giao dịch viên; 01 user kiểm soát; 01 user hậu kiểm. Nhìn chung với mô hình giao dịch một cửa rất thuận lợi cho khách hàng, tiếp kiệm thời gian luân chuyển, xử lý giao dịch. Cán bộ tham gia giao dịch có trình độ chuyên môn, phẩm chất đạo đức tốt. Trong năm không xảy ra hiện tượng tiêu cực nào hoặc sai sót lớn. Tuy nhiên, về nghiệp vụ kế toán ở chi nhánh có lượng giao dịch lớn, luôn trong tình trạng quá tải nên phần nào hạn chế công tác phục vụ khách hàng khi khách hàng đến giao dịch. Riêng về nghiệp vụ chuyển tiền đi và đến trong năm đã thực hiện như sau:

- Về nghiệp vụ chuyển tiền đi:

+ Tổng số món thực hiện: 39.762 món;

+ Doanh số chuyển tiền đi: 1.598.791 triệu đồng;

+ Số tiền chuyển đi bình quân/món: 39,982 triệu đồng;

+ Số món bình quân thực hiện trong 1 ngày 151 món.

- Về nghiệp vụ chuyển tiền đến:

+ Tổng số món thực hiện: 12.868 món;

+ Doanh số chuyển tiền đến: 2.249.549 triệu đồng;

+ Số tiền chuyển đến bình quân/món: 174,817 triệu đồng;

+ Số món bình quân thực hiện trong 1 ngày 49 món.

Với phương châm “*Phục vụ khách hàng với chất lượng cao và tạo lòng tin tốt với khách hàng*” NHNo&PTNT huyện Ngọc Hồi đã sắp xếp phân công đội ngũ cán bộ kế toán phù hợp với công việc và khả năng, trình độ của từng cán bộ để phục vụ khách hàng nhanh gọn, chính xác tạo lòng tin và nâng cao uy tín với khách hàng.

f. Kết quả tài chính

- Tổng thu năm 2011 đạt 41.561 triệu đồng, tăng so với năm 2010 là 13.513 triệu đồng, tỷ lệ tăng 48,18%, trong đó:

+ Từ thu lãi và các khoản thu có tính chất lãi 39.993 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 96,23%/tổng thu;

+ Thu dịch vụ 1.568 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 3,77%/tổng thu;

- Tổng chi năm 2011 là 31.538 triệu đồng, tăng so với năm 2010 là 8.660 triệu đồng, tỷ lệ tăng 37,85%, trong đó:

+ Chi trả lãi tiền gửi, tiền vay là 25.801 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 82%;

+ Chi khác 5.737 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 18%;

- Chênh lệch thu - chi nội bảng 10.023 triệu đồng, tăng so với năm 2010 là 4.853 triệu đồng,

- Quỹ thu nhập 946A: 10.976 triệu đồng;

- Hệ số tiền lương đạt được 2,07 (tức là đủ lương V1, V2 và được 5,6 tháng lương năng suất).

2.2. THỰC TRẠNG MỞ RỘNG CHO VAY HỘ SẢN XUẤT CỦA CHI NHÁNH NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN HUYỆN NGỌC HỒI, TỈNH KON TUM.

2.2.1 Những quy định liên quan trong cho vay hộ sản xuất

a. Chính sách cho vay của Nhà nước đối với sự phát triển kinh tế hộ sản xuất

Xác định vai trò đặc biệt quan trọng của nông nghiệp nông thôn trong nền kinh tế đất nước, Chính phủ, các Bộ ngành từ Trung ương đến địa phương và ngành Ngân hàng có nhiều chủ trương chính sách, đầu tư cho vay nông nghiệp và nông thôn.

Chính phủ có ban hành Nghị định số 41/2010/NĐ-CP thay thế Quyết định 67/1999/QĐ-TTg về một số chính sách tín dụng ngân hàng phục vụ phát triển nông nghiệp và nông thôn, Thống đốc Ngân hàng nhà nước có thông tư 14/TT-NHNN hướng dẫn thực hiện Nghị định 41/2010/NĐ-CP của Thủ tướng Chính phủ và giao cho NHNo&PTNT Việt Nam chịu trách nhiệm chủ yếu tổ chức thực hiện. Tổng giám đốc NHNo&PTNT Việt Nam có văn bản 881/NHNo-TDHo về việc thực hiện một số chính sách tín dụng nhằm triển khai cụ thể các chủ trương lớn của Chính phủ, Ngân hàng Nhà nước và các Quyết định 63/2010/QĐ-TTg ngày 15/10/2010 của Thủ tướng chính phủ về chính sách hỗ trợ nhằm giảm tổn thất sau thu hoạch đối với nông sản, thủy sản. Ngân hàng Nhà nước Việt Nam đã ban hành Thông tư số 22/2012/TT-NHNN ngày 22/6/2012 hướng dẫn thực hiện Quyết định 63 của Chính phủ. Những nội dung chủ yếu của các văn bản nói trên được thể hiện như sau:

a.1. Về nguồn vốn cho vay

- Nguồn vốn cho vay phát triển nông nghiệp nông thôn bao gồm:
 - + Vốn Ngân hàng huy động từ các tổ chức và cá nhân;
 - + Vốn ngân sách Nhà nước cấp;

+ Vốn vay các tổ chức Tài chính Quốc tế và nước ngoài.

- Để phục vụ chủ trương phát triển nông nghiệp và nông thôn của Chính phủ, các Ngân hàng thương mại có thể phát hành trái phiếu với lãi suất cao hơn lãi suất huy động bình thường tại cùng thời điểm, mức lãi suất cao hơn tối đa 1%/năm. Có thể huy động bằng vàng để chuyển đổi số vàng huy động được thành đồng Việt Nam để cho vay.

a.2. Đối tượng cho vay

NHNo&PTNT Việt Nam và các tổ chức tín dụng khác huy động và cân đối đủ nguồn vốn, đáp ứng yêu cầu tăng khối lượng tín dụng cho nhu cầu phát triển nông nghiệp và nông thôn bao gồm:

- Chi phí sản xuất cho trồng trọt, chăn nuôi như: Vật tư, phân bón, cây giống, con giống, thuốc trừ sâu, trừ cỏ, thuốc phòng, chữa bệnh, thức ăn chăn nuôi...; Chi phí nuôi trồng thủy sản (nước ngọt, nước lợ) như: Cải tạo ruộng nuôi, lồng nuôi, con giống, thức ăn, thuốc phòng, chữa bệnh... Đánh bắt hải sản như: Đầu tư đóng mới; chi phí bơm tưới, tiêu nước làm thủy lợi nội đồng.

- Tiêu thụ, chế biến và xuất khẩu nông, lâm, thủy, hải sản và muối.

- Phát triển công nghiệp, tiểu thủ công nghiệp, ngành nghề và dịch vụ ở nông thôn.

- Mua sắm công cụ máy móc, máy móc thiết bị phục vụ cho phát triển nông nghiệp và nông thôn như: Máy cày, máy bừa, máy bơm, máy gặt, máy tuốt lúa, máy say sất, máy xay, thiết bị chế biến, bình bơm thuốc trừ sâu...; Mua sắm phương tiện vận chuyển hàng hoá trong nông nghiệp; xây dựng chuồng trại, nhà kho, sân phơi, các phương tiện bảo quản sau thu hoạch.

- Cho vay sinh hoạt như xây, sửa nhà ở, mua sắm đồ dùng phương tiện đi lại...

- Phát triển cơ sở hạ tầng như: Điện, đường giao thông nông thôn, cung cấp nước sạch, vệ sinh môi trường.

a.3. Lãi suất cho vay

Mức lãi suất cho vay do NHNo nơi cho vay thoả thuận phù hợp với quy định của NHNN và NHNo&PTNT Việt Nam.

Cho vay ưu đãi lãi suất, thực hiện theo quyết định của Thủ tướng Chính phủ và hướng dẫn của NHNN.

a.4. Thời hạn cho vay

Ngân hàng cho vay theo chu kỳ sinh trưởng của cây trồng, vật nuôi, thời gian luân chuyển vật tư hàng hoá và khấu hao tài sản, máy móc thiết bị.

Thời gian cho vay ngắn hạn, tối đa 12 tháng.

Thời gian cho vay trung hạn, từ 12 tháng đến 60 tháng.

Thời gian cho vay dài hạn trên 60 tháng.

a.5. Bộ hồ sơ cho vay

Chính phủ, Ngân hàng Nhà nước đã nêu rõ: Các tổ chức tín dụng cần phải cải tiến quy trình cho vay đối với từng đối tượng khách hàng là: Hộ gia đình, các hợp tác xã, cá nhân đảm bảo thủ tục đơn giản, thuận tiện và đảm bảo an toàn cho Ngân hàng.

* Đối với hộ gia đình, cá nhân, tổ hợp tác

- *Hồ sơ pháp lý:*

+ CMND, Hộ khẩu (các tài liệu chi cần xuất trình khi vay vốn);

+ Đăng ký kinh doanh đối với cá nhân phải đăng ký kinh doanh;

+ Hợp đồng hợp tác đối với tổ hợp tác;

+ Giấy uỷ quyền cho người đại diện (nếu có).

- *Hồ sơ vay vốn:*

Hộ sản xuất nông, lâm, ngư nghiệp vay vốn không phải thực hiện bảo đảm bằng tài sản: Giấy đề nghị vay vốn kiêm phương án sản xuất, kinh doanh. Hộ gia đình, cá nhân, tổ hợp tác (trừ hộ gia đình được quy định tại điểm trên):

- + Giấy đề nghị vay vốn;
- + Dự án hoặc phương án sản xuất, kinh doanh, dịch vụ;
- + Hồ sơ bảo đảm tiền vay theo quy định.
- * Hộ gia đình, cá nhân vay qua tổ vay vốn
- + Giấy đề nghị vay vốn kèm phương án sản xuất kinh doanh của hộ gia đình, cá nhân;
- + Biên bản thành lập tổ vay vốn;
- + Hợp đồng làm dịch vụ.

a.6. Bảo đảm tiền vay

Đối với hộ gia đình sản xuất nông, lâm, ngư nghiệp mức vay đến 50 triệu đồng. Những hộ làm kinh tế trang trại, hộ sản xuất hàng hoá mức cho vay có thể tới 200 triệu đồng và doanh nghiệp, HTX kinh doanh trong lĩnh vực nông nghiệp vay vốn đến 500 triệu đồng không phải thế chấp tài sản.

Những hộ vay vượt mức quy định trên, thì phải thế chấp tài sản theo quy định của Ngân hàng Nhà nước.

a.7. Xử lý rủi ro

Các tổ chức tín dụng tham gia cho vay vốn phát triển nông nghiệp và nông thôn, trong các trường hợp rủi ro thông thường thì xử lý theo quy chế chung quy định. Trong trường hợp do nguyên nhân khách quan, bất khả kháng như: Bão, lụt, hạn hán, dịch bệnh thì Nhà nước có chính sách xử lý cho người vay và Ngân hàng vay như: Xoá, miễn, khoan, dẫn nợ tuỳ theo mức độ thiệt hại.

b. Những quy định chung về cho vay hộ sản xuất của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn huyện Ngọc Hồi.

Thứ nhất: Phải có năng lực pháp luật dân sự và tự chịu trách nhiệm theo quy định của pháp luật, cụ thể là:

- Phải có hộ khẩu thường trú tại địa bàn huyện Ngọc Hồi, trường hợp hộ chỉ có đăng ký tạm trú thì phải có xác nhận của Ủy ban nhân dân xã, phường, thị trấn cho phép hoạt động kinh doanh.

- Người đại diện cho hộ gia đình đi giao dịch với Ngân hàng phải là chủ hộ hoặc người được chủ hộ ủy quyền, người đại diện phải có năng lực hành vi dân sự theo quy định của pháp luật.

- Đối với HSX nông, lâm, ngư nghiệp có hộ khẩu thường trú tại các xã (trừ thị trấn) thì được hưởng cơ chế cho vay theo Quyết định 41 của Thủ tướng chính phủ.

- Đối với hộ cá nhân kinh doanh phải được cơ quan có thẩm quyền cấp phép kinh doanh.

Thứ hai: Phải có khả năng tài chính bảo đảm trả nợ trong thời hạn cam kết, cụ thể là:

- Dự án, phương án kinh doanh có hiệu quả, không có nợ quá hạn trên 3 tháng hoặc nợ xấu tại Ngân hàng.

- Đối với khách hàng vay vốn phục vụ nhu cầu đời sống (nhu cầu tiêu dùng) phải chứng minh đầy đủ về nguồn tài chính trả nợ cho hợp đồng tín dụng vay vốn khả thi.

Thứ ba: Mục đích sử dụng vốn vay phải hợp pháp. Không vi phạm các điều cấm của pháp luật, phù hợp với chương trình phát triển kinh tế xã hội của địa phương, giao hợp với mục đích được giao, thuê, khoán quyền sử dụng mặt đất, mặt nước được pháp luật thừa nhận.

Thứ tư: Phải thực hiện các quy định về bảo đảm tiền vay theo quy định

của Ngân hàng (trừ khách hàng thuộc đối tượng quy định tại Nghị định 41/2010/NĐ – CP của Chính phủ về chính sách tín dụng phục vụ phát triển nông nghiệp – nông thôn).

c. Quy trình và thủ tục xét duyệt cho vay.

c.1. Quy trình cho vay:

- Cán bộ tín dụng được phân công giao dịch với khách hàng có nhu cầu vay vốn có trách nhiệm hướng dẫn khách hàng lập hồ sơ vay vốn và tiến hành thẩm định các điều kiện vay vốn theo quy định. Kiểm tra xác minh tính pháp lý của bộ hồ sơ vay vốn (mục đích vay vốn, số tiền vay, thời hạn vay, nguồn trả nợ, tài sản đảm bảo, kiểm tra trước, trong và sau khi cho vay, xác định rủi ro có thể xảy ra, tính pháp lý của hồ sơ vay và các vấn đề khác có liên quan). Nếu đồng ý cho vay thì lập hồ sơ chuyển cho trưởng phòng tín dụng xem xét phê duyệt. Thông thường cán bộ tín dụng cần kiểm tra và xác minh các loại giấy tờ sau: Mục đích khoản vay, giấy phép kinh doanh có phù hợp hay không (nếu có), số tiền vay, thời hạn vay, hiệu quả của dự án, phương án, tài sản đảm bảo khoản vay, các rủi ro có thể xảy ra, tính pháp lý của dự án và các vấn đề khác có liên quan đến khách hàng vay.

- Trưởng phòng tín dụng có trách nhiệm kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp của hồ sơ và báo cáo thẩm định cho CBTD lập, tiến hành xem xét, tái thẩm định (nếu cần thiết) nếu đồng ý thì ký và trình giám đốc quyết định. Giám đốc NHNo nơi cho vay căn cứ vào báo cáo thẩm định, tái thẩm định (nếu cần thiết) do phòng tín dụng trình, quyết định cho vay hoặc không cho vay.

- Nếu cho vay thì ký hợp đồng tín dụng, hợp đồng bảo đảm tiền vay (trường hợp cho vay có tài sản đảm bảo). Hồ sơ cho vay được giám đốc ký duyệt cho vay và chuyển cho cán bộ tín dụng giải ngân và theo dõi khoản vay. Nếu vượt mức phán quyết thì trình lên ngân hàng cấp trên xem xét giải quyết. Nếu không đồng ý cho vay thì thông báo cho khách hàng biết và nêu rõ lý do.

- Sau khi giải ngân cán bộ tín dụng có trách nhiệm lưu giữ hồ sơ và đơn đốc khách hàng trả nợ đúng hạn, xử lý những phát sinh khác có liên quan, giám sát khoản vay, luôn thực hiện kiểm tra mục đích sử dụng vốn vay nhằm đơn đốc khách hàng thực hiện đúng theo phương án, dự án xin vay.

c.2. Thủ tục hồ sơ cung cấp cho ngân hàng

Để thực hiện vay vốn của Ngân hàng, khách hàng nói chung, HSX nói riêng phải lập và cung cấp cho Ngân hàng các bộ hồ sơ bao gồm:

Thứ nhất: Hồ sơ pháp lý.

Bao gồm các tài liệu chứng minh năng lực pháp luật dân sự và hành vi dân sự (Số hộ khẩu của hộ gia đình cá nhân, CMND của người đi vay), Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh (Đối với hộ kinh doanh); Giấy tờ hợp pháp hợp lệ được giao, cho thuê, chuyển quyền sử dụng đất, quyền sở hữu tài sản (nếu có) mà pháp luật cho phép.

Thứ hai: Hồ sơ vay vốn:

- Đối với hộ cho vay trực tiếp: Hồ sơ vay vốn bao gồm: Giấy đề nghị vay vốn; Phương án, dự án sản xuất kinh doanh (do khách hàng lập); Hồ sơ đảm bảo tiền vay theo quy định (trừ khách hàng thuộc đối tượng quy định tại Nghị định 41/2010/NĐ – CP của Chính phủ về chính sách tín dụng phục vụ phát triển nông nghiệp – nông thôn).

- Đối với cho vay HSX thông qua tổ vay vốn, ngoài các hồ sơ đã quy định ở trên các hộ phải có thêm: Biên bản thành lập tổ vay vốn, danh sách thành viên có xác nhận của Ủy ban nhân dân xã, phường, hợp đồng dịch vụ vay vốn. Sau khi khách hàng lập đầy đủ các bộ hồ sơ theo quy định của Ngân hàng, Ngân hàng sẽ làm thủ tục xét duyệt cho vay:

+ Nếu khoản vay được chấp thuận, bộ phận tín dụng tiến hành hạch toán giải ngân cho khách hàng theo đúng trình tự. Bộ phận thủ quỹ thực hiện chi tiền cho khách hàng. Cán bộ tín dụng vào sổ theo dõi cho vay, thu nợ. Sau khi thực hiện giải ngân, cán bộ tín dụng phải tiến hành kiểm tra tình hình sử

dụng vốn vay theo quy định. Hàng tháng (cuối tháng), CBTD cho vay tiến hành sao kê các khoản vay vốn bao gồm trong hạn, quá hạn, sắp xếp đến hạn, báo cáo giám đốc để chỉ đạo điều hành.

Riêng đối với trường hợp thông qua tổ vay vốn thì thủ tục, quy trình cho vay như sau: Tổ viên phải gửi cho tổ trưởng giấy đề nghị vay vốn và các giấy tờ khác theo quy định. Tổ trưởng nhận hồ sơ của tổ viên, tổng hợp danh sách các tổ viên có đủ điều kiện vay vốn đề nghị Ngân hàng xét cho vay. Từng thành viên trong tổ ký hợp đồng tín dụng với Ngân hàng và ngân hàng tiến hành giải ngân trực tiếp đến từng tổ viên.

2.2.2. Phân tích thực trạng mở rộng cho vay hộ sản xuất tại Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn huyện Ngọc Hồi, tỉnh Kon Tum

a. Thực trạng mở rộng quy mô cho vay

Bảng 2.4. Kết quả cho vay đối với hộ sản xuất trong 3 năm

Đơn vị tính: Triệu đồng, %

CHỈ TIÊU	NĂM 2009	NĂM 2010	NĂM 2011	SO SÁNH	
				NĂM 2010/2009	NĂM 2011/2010
1. Tổng dư nợ	175.281	217.979	271.899	+ 24,36	+ 24,73
2. Dư nợ cho vay hộ sản xuất	160.801	197.559	248.748	+ 22,38	+ 26,40
3. Tỷ trọng dư nợ HSX/Tổng dư nợ	91,74	90,28	91,49	- 1,46	+ 1,20
4. Tỷ lệ tăng trưởng dư nợ HSX	18,45	22,38	26,40	+ 3,93	+ 4,02

(Trích báo cáo tổng kết tình hình kinh doanh của Ngân hàng nông nghiệp và Phát triển Nông thôn huyện Ngọc Hồi, tỉnh Kon Tum năm 2009 - 2011).

- Từ số liệu của bảng trên cho ta thấy:

+ Tổng dư nợ cho vay qua 3 năm điều tăng, năm 2010 tổng dư nợ cho vay là 217.979 triệu đồng, tăng so với năm 2009 là 42.698 triệu đồng, tốc độ tăng là 24,36%; năm 2011 tổng dư nợ đạt 271.899 triệu đồng tăng so với năm 2010 53.920 triệu đồng, tốc độ tăng là 24,73%, điều đó chứng tỏ Ngân hàng Nông nghiệp huyện Ngọc Hồi cũng đã mở rộng hoạt động tín dụng, mở rộng cho vay trong các năm qua.

+ Dư nợ cho vay hộ sản xuất qua 3 năm điều tăng mạnh, năm 2010 tổng dư nợ cho vay là 197.559 triệu đồng, tăng so với năm 2009 là 35.993 triệu đồng, tốc độ tăng là 22,38%; năm 2011 dư nợ cho vay hộ sản xuất đạt 248.748 triệu đồng tăng so với năm 2010 là 51.954 triệu đồng, tốc độ tăng là 26,40%.

+ Tỷ trọng dư nợ cho vay hộ sản xuất qua 3 năm có sự tăng, giảm liên tục, năm 2010 tỷ trọng dư nợ cho vay hộ sản xuất chiếm 90,28%, giảm so với năm 2009 là 1,46%; năm 2011 tỷ trọng dư nợ cho vay hộ sản xuất chiếm 91,49%, tăng so với năm 2010 là 1,20%.

+ Tỷ lệ tăng trưởng dư nợ cho vay hộ sản xuất qua 3 năm, năm 2010 tỷ lệ tăng trưởng dư nợ cho vay hộ sản xuất so với năm 2009 tăng 3,93%, năm 2011 tỷ lệ tăng trưởng dư nợ cho vay hộ sản xuất so với năm 2010 tăng 4,02%.

b. Thực trạng đa dạng hóa cho vay

* ***Cho vay trực tiếp:*** Khi khách hàng có nhu cầu vay vốn khách hàng gửi đơn xin vay và phương án, dự án vay vốn đến Ngân hàng. Cán bộ tín dụng tiếp nhận hồ sơ, tiến hành thẩm định về các điều kiện vay vốn và quyết định mức cho vay theo nhu cầu của phương, dự án trong phạm vi cho phép.

- Nếu vay đến 50 triệu thuộc đối tượng vay theo Quyết định 41 của Thủ tướng chính phủ mà khách hàng có hộ khẩu thường trú tại các xã trên địa bàn nông thôn của huyện thì có thể không phải thế chấp, hồ sơ cho vay đơn giản.

Bộ hồ sơ cho vay gồm và giấy đề nghị vay vốn, cán bộ tín dụng tiến hành hướng dẫn hộ vay lập sổ vay vốn, Khi hồ sơ đã đầy đủ tính pháp lý theo quy định gửi đến Ngân hàng thì cán bộ tín dụng tiến hành hoàn chỉnh hồ sơ ghi ý kiến cho vay, trình trưởng phòng ghi ý kiến cho vay hoặc tái thẩm định, ghi thẩm định, ghi ý kiến nếu đồng ý thì trình Giám đốc phê duyệt, giám đốc phê duyệt xong chuyển lại hồ sơ cho CBTD làm thủ tục giải ngân.

- Đối với hộ vay phải thực hiện thế chấp tài sản thì khách hàng cùng cán bộ tín dụng xác lập hồ sơ pháp lý - hồ sơ kinh tế và hồ sơ vay vốn - khi hồ sơ đã được hoàn chỉnh đầy đủ tính pháp lý gửi đến Ngân hàng. Cán bộ tín dụng tiến hành viết báo cáo thẩm định ghi ý kiến cho vay trình trưởng phòng. Trưởng phòng tiến hành kiểm tra hồ sơ và tái thẩm định. Khi tái thẩm định sẽ ghi ý kiến đồng ý hay không đồng ý. Nếu đồng ý cho vay thì trình Giám đốc phê duyệt, Giám đốc phê duyệt xong sẽ chuyển lại hồ sơ cho CBTD để làm thủ tục giải ngân.

- Khi nợ đến hạn hoặc kỳ hạn trả lãi trước 10 ngày Ngân hàng gửi thông báo cho khách hàng biết và thu xếp trả nợ gốc lãi tại Ngân hàng theo đúng HĐTD đã ký.

* **Cho vay gián tiếp:** Tại NHNo&PTNT huyện Ngọc Hồi cho vay gián tiếp thông qua tổ vay vốn theo Thông tư liên tịch số 2038 và 02 (ký kết giữa NHNo&PTNT Việt Nam với Hội nông dân với Hội phụ nữ Việt Nam).

Khi hộ vay vốn được hoàn thiện đi vào hoạt động - tổ trực tiếp nhận đơn xin vay vốn của tổ viên, tổ chức họp bình xét cho vay, lập danh sách thành viên gửi ngân hàng quyết định. Cán bộ tín dụng cùng tổ tiến hành thẩm định cho vay nếu đủ điều kiện lập sổ vay vốn. Khi hồ sơ hoàn chỉnh cán bộ tín dụng mang về trình trưởng phòng và giám đốc phê duyệt. Đồng thời cán bộ tín dụng thông báo cho tổ biết lịch giải ngân, địa điểm giải ngân, tổ thông báo lại cho tổ viên biết lịch và địa điểm. Khi giải ngân, Ngân hàng tiến hành

giải ngân đến từng tổ viên, theo dõi cho vay thu nợ lưu động (tổ gồm 3 người: 1 cán bộ làm tổ trưởng, 1 cán bộ làm kế toán, 1 cán bộ làm thủ quỹ).

*** Cơ cấu dư nợ cho vay HSX theo ngành nghề, lĩnh vực kinh doanh**

Cho vay ngành kinh tế có tầm quan trọng trong cơ cấu đầu tư của NHNo&PTNT Việt Nam. Việc cho vay theo từng ngành kinh tế có tác dụng tăng trưởng kinh tế của địa phương, đồng thời có sự quản lý tín dụng, hạn chế rủi ro. Phân theo ngành kinh tế để giúp ngân hàng nắm rõ nhu cầu vay vốn của khách hàng nhằm đáp ứng kịp thời vốn cho lĩnh vực này, là mục tiêu lớn mà NHNo&PTNT Việt Nam đang hướng đến.

Bảng 2.5. Dư nợ cho vay HSX phân theo ngành nghề, lĩnh vực kinh doanh qua 3 năm 2009 – 2011.

DVT: Triệu đồng, %

TT	Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011	So sánh (%)	
					2010/2009	2011/2010
	Tổng dư nợ HSX	160.801	197.559	248.748	36.758	51.189
1	Nông - lâm - ngư nghiệp	138.376	167.877	202.643	29.501	34.766
	Tỷ trọng (%)	86.05	84.98	81.47		
2	Công nghiệp chế biến	13.614	16.523	23.906	2.909	7.383
	Tỷ trọng (%)	8.47	8.36	9.61		
3	Thương mại, dịch vụ	4.237	6.369	9.749	2.132	3.38
	Tỷ trọng (%)	2.63	3.22	3.92		
4	Cho vay khác	4.574	6.79	12.45	2.216	5.66
	Tỷ trọng (%)	2.84	3.44	5.01		

(Nguồn: Báo cáo tổng kết HĐKD của Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Ngọc Hồi năm 2009 - 2011)

Với những cơ chế chính sách khuyến khích kinh tế hộ phát triển, cùng với cơ chế chính sách “Tam nông” của Nhà nước (tại Hội nghị lần thứ 7 BCH TW Đảng khóa X) ra Nghị quyết “Về nông nghiệp, nông dân, nông thôn” hành động cùng nông dân. Khu vực kinh tế HSX trên địa bàn huyện Ngọc Hồi

trong những năm qua đã phát triển mạnh, hoạt động kinh doanh của HSX mở rộng ra các lĩnh vực ngành nghề và ngày càng có nhiều đóng góp quan trọng trong sự nghiệp phát triển kinh tế - xã hội của huyện. Lĩnh vực được tập trung đầu tư là trồng trọt cây công nghiệp và chăn nuôi, cụ thể cơ cấu dư nợ đến thời điểm 31/12/2011 phân theo nhóm ngành như sau:

- + Ngành sản xuất nông – lâm – ngư nghiệp chiếm tỷ trọng: 81.47%
- + Ngành thương mại – dịch vụ chiếm tỷ trọng: 9.749%
- + Ngành công nghiệp chế biến chiếm tỷ trọng: 9.61%
- + Cho vay khác chiếm tỷ trọng: 5.01%.

Loại hình kinh tế hộ có những biến đổi dtrong cơ cấu ngành nghề, do đặc thù của khu vực tây nguyên thế mạnh là phát triển về cây công nghiệp và chăn nuôi nên số lượng HSX gia tăng ngày càng nhiều qua các năm.

*** Dư nợ cho vay hộ sản xuất phân theo kỳ hạn**

Bảng 2.6. Dư nợ cho vay hộ sản xuất phân theo kỳ hạn

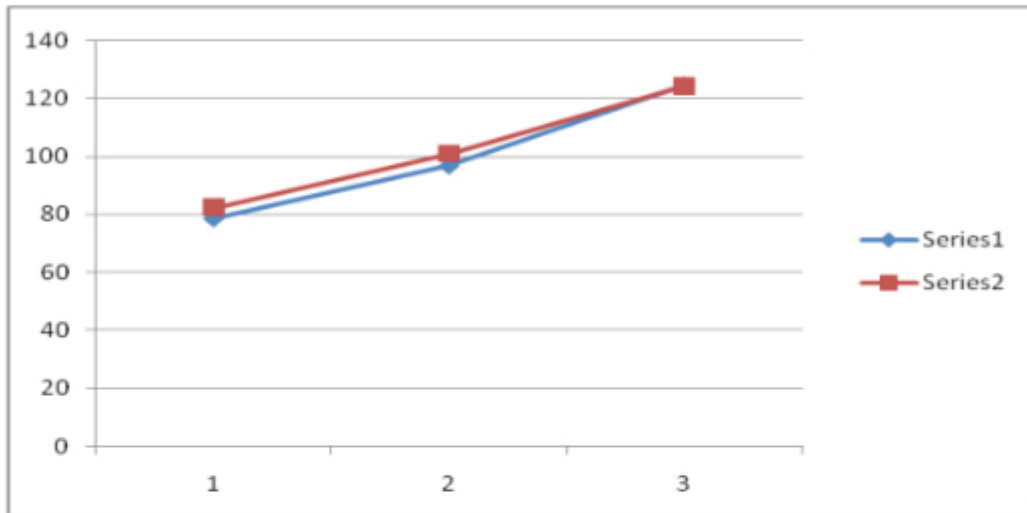
Đơn vị tính: Triệu đồng, %

CHỈ TIÊU	NĂM 2009	NĂM 2010	NĂM 2011	SO SÁNH	
				NĂM 2010/2009	NĂM 2011/2010
Dư nợ cho vay hộ sản xuất	160.801	197.559	248.748	+ 22,38	+ 26,40
Ngắn hạn	78.562	96.709	124.563	+ 23,10	+ 28,80
Trung và dài hạn	82.239	100.850	124.185	+ 21,70	+ 24,08

(Trích báo cáo tổng kết tình hình kinh doanh của Ngân hàng nông nghiệp và Phát triển Nông thôn huyện Ngọc Hồi, tỉnh Kon Tum năm 2009 - 2011).

Về cơ cấu dư nợ cho vay hộ sản xuất có sự dịch chuyển gia tăng theo định hướng của Chi nhánh, phù hợp kế hoạch giao. Tính đến 31/12/2011 dư nợ cho vay trung và dài hạn 124.185 triệu đồng, tăng so với năm 2010 là 24,08%. Dư nợ cho vay trung và dài hạn gia tăng qua các năm hoàn toàn phù hợp với nhu cầu vốn của khách hàng để đầu tư các dự án, phương án có thời

gian thu hồi vốn lâu. Về dư nợ ngắn hạn qua các năm cũng có sự gia tăng đáng kể.



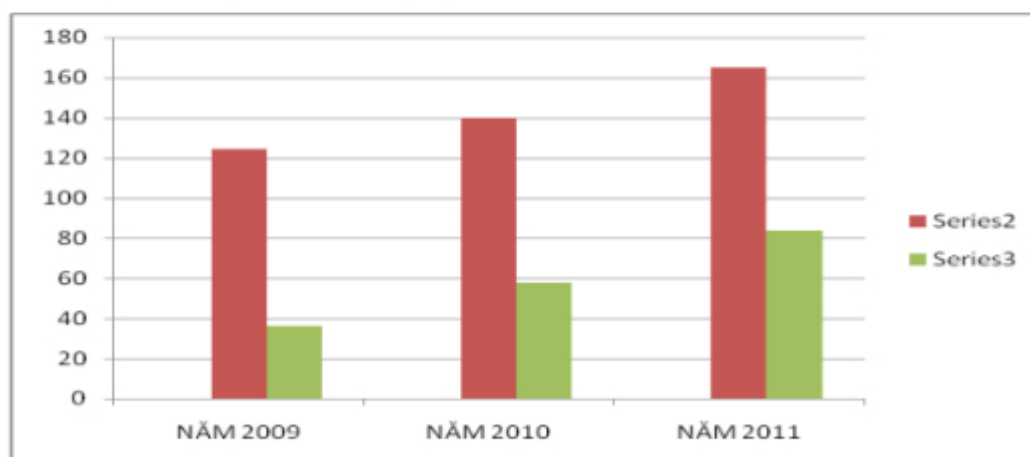
Biểu đồ 2.4 Dư nợ cho vay hộ sản xuất phân theo kỳ hạn

*** Dư nợ phân theo tài sản bảo đảm.**

Bảng 2.7. Dư nợ cho vay hộ sản xuất phân theo tài sản bảo đảm*Đơn vị tính: Triệu đồng, %*

CHỈ TIÊU	NĂM 2009	NĂM 2010	NĂM 2011	SO SÁNH	
				NĂM 2010/2009	NĂM 2011/2010
Dư nợ cho vay hộ sản xuất	160.801	197.559	248.748	+ 22,38	+ 26,40
Có bảo đảm bằng tài sản	124.589	139.755	164.773	+ 12,17	+ 17,90
Không có bảo đảm bằng tài sản	36.212	57.804	83.975	+ 59,63	+ 45,27

Ngân hàng khi cho vay cũng hết sức quan tâm đến tài sản bảo đảm để đảm bảo cho khoản vay. Tuy nhiên, do Nhà nước có nhiều chính sách đối với các hộ nông dân sản xuất nông lâm, ngư diêm nghiệp có thể vay mà vẫn không cần thế chấp tài sản, được các tổ chức kinh tế xã hội đứng ra tín chấp để vay vốn phát triển kinh tế gia đình.

**Biểu đồ 2.5 Dư nợ cho vay hộ sản xuất phân theo tài sản bảo đảm***c. Thực trạng tăng thu nhập cho vay***Bảng 2.8 Thu nhập cho vay hộ sản xuất qua 3 năm 2009-2011**

(Đơn vị: Triệu đồng, %)

CHỈ TIÊU	NĂM 2009	NĂM 2010	NĂM 2011	SO SÁNH	
				NĂM 2009	NĂM 2010
1. Thu lãi cho vay HSX	21.448	29.609	39.666	8.161	10.057
2. Thu lãi cho vay HSX/ Dư nợ cho vay HSX	13.34	14.99	15.95	1.65	0.96
3. Tổng thu lãi cho vay	30.126	38.193	44.607	8.07	6.41
4. Thu lãi cho vay HSX/ Tổng thu lãi cho vay	71.19	77.52	88.92	6.33	11.40

- Chi tiêu thu lãi cho vay HSX/dư nợ cho vay HSX phản ánh 100 đồng dư nợ cho vay HSX thì tạo ra bao nhiêu đồng thu lãi. Năm 2009 tỷ lệ này là 13,34%, năm 2010 là 14,99% và năm 2011 là 15,95% .

- Thu lãi cho vay HSX/tổng thu lãi cho vay qua các năm 2009 tỷ lệ này là 71,19%, năm 2010 là 77,52% và năm 2011 tỷ lệ này là 88,92%.

Qua bảng thu nhập cho vay HSX của Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Ngọc Hồi cho chúng ta thấy được tốc độ mở rộng cho vay HSX nhanh và có hiệu quả, điều đó đã mang lại thu nhập tăng tương ứng qua các năm.

d. Kiểm soát rủi ro

d.1 Tình hình nợ quá hạn tại Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Ngọc Hồi qua 3 năm 2009 – 2011

**Bảng 2.9 Dư nợ quá hạn cho vay hộ sản xuất tại Chi nhánh
NHNo&PTNT huyện Ngọc Hồi qua 3 năm 2009 - 2011**

(Đơn vị: Triệu đồng, %)

CHỈ TIÊU	NĂM 2009	NĂM 2010	NĂM 2011	SO SÁNH	
				NĂM 2009	NĂM 2010
1. Tổng dư nợ HSX	160.801	197.559	248.748	36.758	51.189
2. Dư nợ quá hạn HSX	5.390	9.210	15.770	3.82	6.56
3. Tỷ lệ nợ quá hạn HSX	3.35	4.66	6.34	1.31	1.68

Qua bảng trên ta thấy tỷ lệ nợ quá hạn của hộ sản xuất gia tăng qua các năm cụ thể như sau: Năm 2009 tỷ lệ nợ quá hạn chiếm 3,35%/Tổng dư nợ cho vay HSX và tăng lên 6,34% vào năm 2011. Sở dĩ tỷ lệ nợ quá hạn gia tăng theo các năm là do kết quả của việc mở rộng cho vay đối với hộ sản xuất gia tăng mạnh qua các năm. Để kiểm soát được việc nợ quá hạn gia tăng do tăng trưởng dư nợ Chi nhánh cũng đã có nhiều lớp tập huấn, nâng cao chất lượng tín dụng, thực hiện giao khoán từng chỉ tiêu cụ thể, trong đó có chỉ tiêu nợ quá hạn. Đồng thời giao khoán gắn với kết quả thi đua, lương, thưởng nên cán bộ đã cố gắng giảm thấp tỷ lệ nợ quá hạn.

**d.2 Tình hình nợ xấu tại Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Ngọc Hồi
qua 3 năm 2009 – 2011**

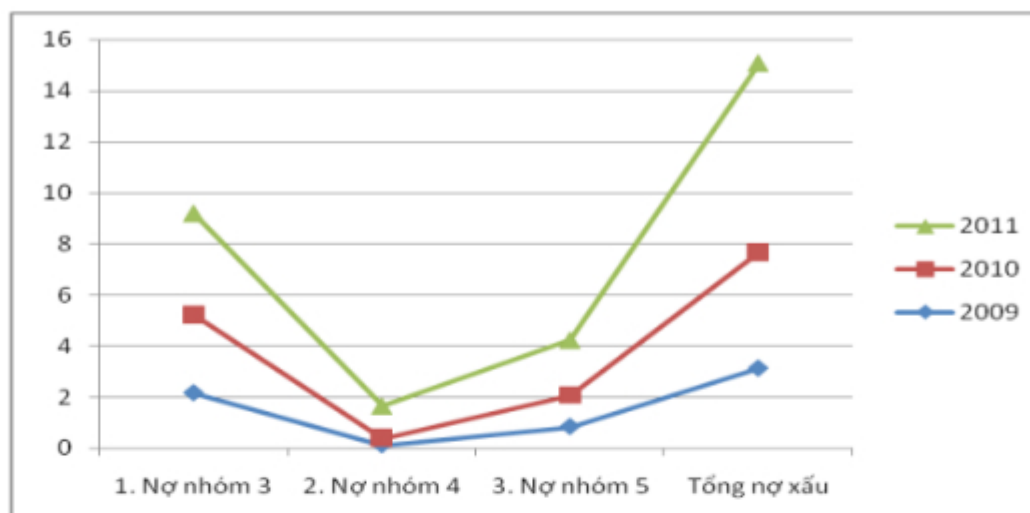
**Bảng 2.10 Dư nợ xấu cho vay hộ sản xuất tại Chi nhánh NHNo&PTNT
huyện Ngọc Hồi qua 3 năm 2009 - 2011**

(Đơn vị: Triệu đồng, %)

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011
----------	----------	----------	----------

	Số tiền	Tỷ lệ	Số tiền	Tỷ lệ	Số tiền	Tỷ lệ
1. Nợ nhóm 3	2.160	69.23	3.050	67.03	3.980	53.86
2. Nợ nhóm 4	0.120	3.85	0.270	5.93	1.260	17.05
3. Nợ nhóm 5	0.840	26.92	1.230	27.03	2.150	29.09
Tổng nợ xấu	3.120	100.00	4.550	100.00	7.390	100.00

Qua bảng số liệu trên chúng ta dễ dàng nhận thấy được tình hình nợ xấu tại chi nhánh NHNo huyện Ngọc Hồi qua 3 năm cụ thể như sau: Năm 2009 dư nợ xấu nhóm 3 là 2.160 triệu đồng, chiếm tỷ lệ 69,23%/tổng dư nợ xấu cho vay hộ sản xuất; năm 2010 nợ xấu nhóm 3 tăng lên 3.050 triệu đồng, chiếm tỷ lệ 67,03%/tổng dư nợ xấu cho vay HSX và năm 2011 dư nợ xấu là 3.980 triệu đồng, chiếm 53,86%/tổng dư nợ cho vay HSX. Nhìn chung tỷ lệ nợ xấu cho vay hộ sản xuất có gia tăng qua các năm và được kiểm soát ở mức cho phép, đã hạn chế được việc trích lập dự phòng cho chi nhánh, điều này là do chi nhánh hết sức quan tâm chỉ đạo CBTD làm việc với khách hàng khi từng khế ước có dấu hiệu nợ quá hạn, nợ xấu. Từ những việc làm trên đã kiểm soát tốt các khoản cho vay có bảo đảm và không có bảo đảm, hạn chế thấp nhất việc trích lập dự phòng cho chi nhánh trong các năm qua.



Biểu đồ 2.6 Dư nợ xấu cho vay hộ sản xuất

*** Quản lý rủi ro cho vay hộ sản xuất tại NHNo&PTNT Huyện Ngọc Hồi, tỉnh Kon Tum**

- Quản lý rủi ro cho vay đã được Ban lãnh đạo Chi nhánh NHNo huyện Ngọc Hồi giao trách nhiệm trực tiếp cho CBTD, CBTD phải theo dõi khoản vay để đảm bảo khoản vay được trả nợ khi đến hạn. Theo dõi khoản vay là một quá trình liên tục và được thực hiện thường xuyên, CBTD chịu trách nhiệm quản lý khách hàng vay của mình, thường xuyên theo dõi tình hình tài chính, tài sản đảm bảo và các điều kiện ngoại cảnh ảnh hưởng đến khả năng trả nợ của khách hàng... nhằm đảm bảo khả năng thu hồi nợ đúng hạn của khách hàng. Thường xuyên giao tiếp khách hàng là cách hiệu quả để có thông tin về tình hình tài chính của khách hàng, ghi lại các thông tin có được trong buổi giao tiếp với khách hàng, phải luôn cảnh giác về các vấn đề mà khách hàng có thể có. Liên hệ với khách hàng ngay khi có dấu hiệu cảnh báo, đồng thời báo cáo lãnh đạo để có hướng giải quyết. Quan hệ tốt với khách hàng còn là quảng bá thương hiệu của ngân hàng rất hiệu quả.

- Theo dõi thông tin nội bộ và bên ngoài của khách hàng vay: Thông tin nội bộ: Hồ sơ pháp lý, hồ sơ tín dụng, hồ sơ tài sản đảm bảo tiền vay. Thông

tin bên ngoài: Thông tin cộng đồng, báo chí, thông tin đại chúng, thông tin thị trường. Ngoài ra, CBTD thường xuyên xem lại hồ sơ của khách hàng như: Hồ sơ pháp lý, hồ sơ tín dụng, hồ sơ tài sản đảm bảo tiền vay. Điều này làm cho khách hàng xác định được khả năng trả nợ của khách hàng được tốt hơn.

2.3. ĐÁNH GIÁ CHUNG THỰC TRẠNG MỞ RỘNG CHO VAY HỘ SẢN XUẤT TẠI CHI NHÁNH NHNo&PTNT HUYỆN NGỌC HÒI, TỈNH KON TUM

2.3.1. Kết quả

- Thông qua việc cho vay HSX đã giúp cho các hộ có thêm vốn kinh doanh mua vật tư, nguyên liệu, con giống... Phát triển sản xuất không ngừng nâng cao thu nhập, cải thiện đời sống nhân dân, nhiều hộ đã thoát khỏi cảnh đói nghèo, thực hiện mục tiêu xoá đói giảm nghèo của Đảng và Nhà nước. Thông qua việc cho vay tăng cường mối quan hệ đoàn kết giữa nhân dân với các cấp chính quyền, đoàn thể, hạn chế đi đến xoá bỏ cho vay nặng lãi ở nông thôn, giữ vững an ninh trật tự xã hội.

- Công khai quy trình và chính sách tín dụng đến với khách hàng. Chi nhánh quán triệt tác phong, phong cách giao dịch đến với tất cả cán bộ công nhân viên toàn chi nhánh. Mỗi năm có chính sách khen thưởng đối với cán bộ công nhân viên hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ. Lãnh đạo chi nhánh đã quán triệt chủ trương mở rộng cho vay HSX từ đó mở rộng các dịch vụ ngân hàng kèm theo đến với đối tượng khách hàng này.

- Quá trình cho vay HSX đã giúp cho đội ngũ cán bộ nói chung và cán bộ tín dụng nói riêng hiểu rõ thêm quy trình nghiệp vụ cho vay, tình hình đời sống thu nhập của bà con nông dân, các hộ kinh doanh từ đó có các biện pháp triển khai phù hợp đồng bộ để không ngừng mở rộng cho vay, đảm bảo hiệu quả đồng vốn, chấp hành đầy đủ nguyên tắc chế độ của ngành, của pháp luật Nhà nước đề ra. Đã cải tiến được thủ tục vay vốn theo hướng đảm bảo tính

pháp lý theo các quy định của pháp luật, đồng thời giảm bớt thời gian đi lại cho hộ, tạo thuận lợi cho HSX trong quá trình vay vốn. Đồng thời đảm bảo an toàn cho hoạt động kinh doanh của Ngân hàng. Do đó dư nợ cho vay không ngừng tăng trưởng, nợ quá hạn giảm dần, chất lượng tín dụng ngày càng được nâng cao.

- Đã có những chuyển biến căn bản về nhận thức của ngân hàng đối với HSX, trong những năm qua HSX đã khẳng định được vai trò của mình và đã chiếm được lòng tin của ngân hàng. Tỷ lệ nợ xấu luôn thấp hơn mức giới hạn chung, điều này cũng có quan điểm, định hướng đầu tư vào cho vay HSX. Khép kín trong đầu tư vốn của các HSX từ khâu thu mua, chế biến đến xuất khẩu. Đây là giải pháp đầu tư rất quan trọng, giúp cho NHNo&PTNT Huyện Ngọc Hồi và các hộ chủ động trong đầu tư, kiểm soát, tăng tính hiệu quả của hoạt động đầu tư.

- Mở rộng cho vay đối với kinh tế HSX đồng nghĩa với việc mở rộng hoạt động hoạt động dịch vụ từ mở rộng cho vay hộ, từ đó phát triển được các dịch vụ ngân hàng kèm theo. Khách hàng HSX không chỉ là khách hàng vay vốn đơn thuần mà các hộ này cùng với vay vốn sẽ tham gia các hoạt động khác trong hoạt động ngân hàng như: Thanh toán không dùng tiền mặt, chuyển tiền mua hàng, tiết kiệm, dùng thẻ, trả tiền điện - nước qua ngân hàng; từ đó ngân hàng còn thu được một khoản phụ phí.... Đây cũng là hướng đi rất quan trọng trong thực hiện mục tiêu chiến lược về phát triển các sản phẩm dịch vụ của NHNo&PTNT Huyện Ngọc Hồi.

- Tín dụng NHNo&PTNT Huyện Ngọc Hồi đã không ngừng lớn mạnh, chiếm thị phần lớn trong tổng đầu tư tín dụng trên toàn địa bàn Huyện Ngọc Hồi, đóng vai trò quan trọng trong việc cung ứng vốn cho các thành phần kinh tế huyện nói chung và HSX nói riêng. Trong các năm qua tốc độ tăng trưởng

cho vay HSX tăng với tốc độ tương đối cao, đáp ứng một phần nhu cầu vốn cho sự phát triển của các HSX.

- Mặc dù huy động vốn của NHNo&PTNT Huyện Ngọc Hồi gặp nhiều khó khăn do nhiều ngân hàng cổ phần huy động với lãi suất huy động cao, có chính sách chăm sóc khách hàng chu đáo, có nhiều loại hình tiết kiệm dự thưởng, tặng quà, rút gốc linh hoạt,... và lãi suất cho vay của các NHTMCP cũng thấp hơn nhưng NHNo&PTNT Huyện Ngọc Hồi vẫn không ngừng phát triển và nâng cao thị phần dư nợ cho vay HSX, đảm bảo thực hiện đúng theo định hướng trong chiến lược khách hàng của NHNo&PTNT Việt Nam. Chi nhánh đã từng bước cải tiến phong cách làm việc, thủ tục vay có gọn nhẹ hơn. Có nhiều cơ chế, chính sách bảo đảm tiền vay bằng tài sản từng bước được tháo gỡ những khó khăn vướng mắc, tạo điều kiện cho các HSX được vay vốn thuận lợi.

2.3.2 Những hạn chế và nguyên nhân

- Mức vốn đầu tư bình quân cho một HSX còn ở mức độ trung bình. Cho vay mang tính chất dàn trải còn ở thể bị động, khách hàng đi tìm Ngân hàng chứ Ngân hàng chưa chủ động tìm đến khách hàng, chưa chuyển mạnh sang đầu tư dự án. Chất lượng các dự án đầu tư còn kém mang tính hình thức, nhiều khách hàng vay vốn không tự xây dựng được dự án và phương án sản xuất kinh doanh mà phải nhờ vào sự trợ giúp của cán bộ tín dụng. Có khi phương án sản xuất kinh doanh không đúng với tình hình thực tế sản xuất kinh doanh của khách hàng mà chỉ “vẽ” lên mà thôi. Hơn nữa các thông tin báo cáo của hộ gia đình chỉ là hình thức, số liệu phản ánh không đúng sự thật, ngoài vòng kiểm soát của cơ chế hiện hành. Khả năng tư vấn và thẩm định khoản vay trung dài hạn và cho vay theo dự án còn hạn chế. Thông thường các khoản vay chủ yếu dựa vào việc nắm giữ tài sản thế chấp, cầm cố tài sản của khách hàng. Còn nhiều hộ có nhu cầu vay vốn nhưng chưa được điều tra,

thẩm định kịp thời để cho vay. Số hộ vay mới chiếm 35% tổng số hộ trong toàn huyện. Trong khi phải phấn đấu có tới 50% số hộ trong toàn huyện được vay vốn, với số CBTD như hiện nay lại không tích cực chuyển hình thức vay qua tổ vay vốn thì thực sự quá tải trong quản lý.

- Phương thức cho vay của ngân hàng đối với HSX hiện nay chủ yếu vẫn là phương thức cho vay từng lần, chưa áp dụng phương thức cho vay theo dự án, cho vay theo hạn mức tín dụng,.... Hiện nay chi nhánh thường áp dụng cho vay ngắn hạn đối với HSX, cho vay theo phương thức cho vay từng lần. Điều này trở nên ít tác dụng, phát sinh nhiều thủ tục nghiệp vụ không cần thiết, dễ tạo nên nợ quá hạn; tạo ra tâm lý ngần ngại cho người vay về thủ tục vay vốn và phần nào gây nên tình trạng quá tải cho CBTD.

- Mối quan hệ với các tổ chức đoàn thể mặc dù đã được thiết lập nhưng chưa thực sự gắn bó chặt chẽ và chưa phát huy tinh thần trách nhiệm của mỗi bên. Là đơn vị thiếu vốn nên trong những năm qua thường xuyên phải sử dụng vốn từ cấp trên nên mở rộng cho vay còn hạn chế. Nguồn vốn trung dài hạn chưa nhiều để đáp ứng cho nhu cầu đầu tư phát triển nông nghiệp, mua sắm phương tiện, máy móc thiết bị công cụ để phục vụ cho công tác cơ giới hóa nông nghiệp - nông thôn. Do đó, phải dùng nguồn vốn ngắn hạn để cho vay trung dài hạn. Hơn nữa cho vay trung dài hạn thời gian thu hồi vốn chậm, khó thu lãi, rủi ro cao. Vì vậy, việc mở rộng cho vay trung dài hạn cho lĩnh vực nông nghiệp - nông thôn bị hạn chế. Việc cân đối giữa nguồn vốn và cho vay trung dài hạn vẫn chưa được chú trọng đúng mức, công tác thống kê, dự báo chưa được chú trọng.

- Lãi suất cho vay hiện nay đối với kinh tế HSX tại NHNo&PTNT Huyện Ngọc Hồi còn cao hơn các doanh nghiệp. Lãi suất cho vay chưa được áp dụng linh hoạt, chưa có cơ chế lãi suất ưu đãi dành cho các khách hàng tốt (các khách hàng xếp loại A, quan hệ vay vốn thường xuyên, trả nợ đúng hạn,

...) sản phẩm cho vay còn đơn điệu, chưa thực hiện các gói sản phẩm cho từng đối tượng khách hàng để qua đó quy định những mức giá hợp lý, phương pháp tính lãi suất còn đơn giản, mức phí quy định cho các tiện ích kèm theo vẫn chưa thực sự thu hút, thiếu cạnh tranh.

** Những hạn chế khác:*

- Trình độ dân trí của HSX còn hạn chế, có thể họ biết tính từng dự án, phương án kinh doanh cụ thể bằng tính nhẩm; nhưng lại không lập được dự án, phương án kinh doanh cụ thể theo quy định, làm cho họ ngại và không tiếp cận được nguồn vốn của ngân hàng.

- Một số CBTD chưa được đào tạo kỹ về nghiệp vụ thẩm định các dự án lớn, chưa tiếp thu được cơ chế thị trường, thiếu kiến thức pháp luật, thiếu kiến thức về các lĩnh vực kinh tế khác, điều kiện đi lại,... Do đó, khi thực thi nhiệm vụ còn bị e dè vì bản thân quy trình tín dụng là một quy định nhưng nó yêu cầu sáng tạo cao khi vận dụng. Vì vậy cũng ảnh hưởng đến quy mô và chất lượng cho vay.

- Trình độ cán bộ còn hạn chế, chưa tư vấn cho khách hàng vay một cách tận tình chu đáo, khả năng phân tích thị trường, đánh giá hiệu quả dự án còn yếu nên chưa đáp ứng kịp thời nhu cầu của khách hàng, cách tiếp cận còn thụ động, công tác quảng cáo, tiếp thị, khuyến mãi,... chưa thực sự phát huy hiệu quả, thiếu chiến lược dài lâu đã ảnh hưởng đến việc mở rộng cho vay đối với HSX.

- Chính sách tuyên truyền quảng cáo còn hạn chế, làm cho người vay không biết trước được các thông tin về ngân hàng mình muốn vay, quy trình thủ tục vay như thế nào. Máy ATM không nhiều nhưng đôi khi bị trục trặc kỹ thuật nó làm ảnh hưởng một phần nào uy tín của ngân hàng.

** Nguyên nhân của những hạn chế trên.*

- Về cơ chế nghiệp vụ Ngân hàng, thủ tục tín dụng còn nhiều phiền hà, phức tạp. Bộ hồ sơ vay vốn của hộ còn quá nhiều thủ tục giấy tờ và chữ ký làm cho khách hàng khó khăn trong việc lập các dự án để vay vốn. Trong thực hiện chính sách cho vay HSX thì CBTD là người vất vả nhất, họ phải lo huy động vốn và đầu tư trực tiếp xuống từng hộ gia đình, nắng mưa đều ở trên đường đi thăm định, đôn đốc thu nợ đến hạn, quá hạn, ở những vùng dân trí thấp có khi còn bị đe dọa đến tính mạng, thế nhưng chưa được ưu đãi thoả đáng công sức họ bỏ ra.

- Về thực trạng kinh tế của hộ vay vốn. Phần lớn các hộ gia đình có tiềm năng kinh tế hạn chế. Nhiều hộ gia đình có nhu cầu vay vốn 100%. Tài sản trong nhà không có gì ngoài ngôi nhà để ở và các trang thiết bị tối thiểu cần thiết. Kiến thức về kinh tế thị trường, về khoa học kỹ thuật, kinh nghiệm trong chăn nuôi sản xuất, kinh doanh còn nhiều hạn chế, dẫn đến một số hộ sử dụng vốn vay không có hiệu quả. Khi thua lỗ mất vốn không còn nguồn trả nợ. Một số hộ còn có hành vi lừa đảo Ngân hàng bằng mọi cách vay được tiền Ngân hàng sau đó bỏ trốn hoặc cố tình đe dọa hành hung khi Ngân hàng tham gia xử lý tài sản thế chấp thu hồi vốn.

- Quản lý cấp uỷ chính quyền địa phương, có nơi còn chưa quan tâm đúng mức, thiên về giới thiệu cho dân vay được vốn mà chưa quan tâm đến việc xem xét, đôn đốc hộ hoàn trả nợ Ngân hàng. Do đó trong xét duyệt hồ sơ cho vay còn qua loa thiếu thực tế. Quản lý hộ tịch hộ khẩu còn nhiều sơ hở dẫn đến tình trạng hộ vay vốn làm ăn sau một thời gian bỏ trốn, chính quyền địa phương không biết khi khách hàng chưa trả được nợ cho Ngân hàng vẫn ký chứng nhận cho hộ bán tài sản đầy khó khăn về phía Ngân hàng.

- Chưa chi đạo việc quy hoạch xây dựng các dự án đầu tư theo xã, theo vùng kinh tế, định hướng trong sản xuất còn chung chung. Chưa chủ động tìm

kiếm, lo thị trường tiêu thụ sản phẩm đầu ra cho nông dân. Nhiều sản phẩm làm ra bị tư thương ép giá dẫn đến người sản xuất bị thua thiệt ảnh hưởng đến việc đầu tư và thu lợi của Ngân hàng. Các dự án của cá hộ gia đình đều là các dự án nhỏ, đều do CBTD hướng dẫn xây dựng, sau đó lại trực tiếp thẩm định cho vay, do đó tính khả thi và hiệu quả kinh tế thấp.

CHƯƠNG 3
GIẢI PHÁP MỞ RỘNG CHO VAY HỘ SẢN XUẤT TẠI CHI
NHÁNH NHNo&PTNT HUYỆN NGỌC HỒI
TỈNH KON TUM

3.1. CÁC GIẢI PHÁP MỞ RỘNG CHO VAY HỘ SẢN XUẤT TẠI CHI
NHÁNH NHNo&PTNT HUYỆN NGỌC HỒI, TỈNH KON TUM

3.1.1. Giải pháp về huy động vốn

- Đẩy mạnh huy động vốn bằng các các hình thức tiết kiệm truyền thống trong dân cư để đáp ứng cho nhu cầu vốn trong sản xuất kinh doanh của các đơn vị và HSX với lãi suất linh hoạt, phù hợp với cơ chế thị trường. Đây là nguồn vốn thường xuyên chiếm tỷ trọng cao trong nguồn vốn huy động của NHNo, có tính ổn định và không ngừng tăng lên tỷ lệ thuận với thu nhập quốc dân. Đặc điểm của nguồn vốn này là thuộc sở hữu cá nhân, nằm rải rác ở các nơi, trong tất cả các tầng lớp dân cư, kể cả những người có thu nhập không ổn định. Để thu hút nguồn vốn này phải có những giải pháp về mặt kinh tế thích hợp, năng động nhằm kết hợp hài hoà giữa lợi ích của Ngân hàng với người gửi tiền.

- Áp dụng nhiều hình thức có lãi có thưởng, tiền gửi có lãi bậc thang, có thể phát triển việc nhận tiền gửi tại nhà theo yêu cầu qua điện thoại, nhằm giúp khách hàng xoá bỏ ngại ngần về rủi ro khi mang tiền đến gửi, loại tiết kiệm dài hạn nhưng trả lãi hàng tháng phù hợp với người già không tham gia kinh doanh có khoản tiền lớn muốn gửi vào Ngân hàng lĩnh lãi hàng tháng để phục vụ nhu cầu chi tiêu. Có thể huy động tiền gửi với các thời hạn khác nhau 01 tháng, 02 tháng... nhằm thu hút triệt để các nguồn vốn nhàn dỗi trong các tầng lớp dân cư. Đa dạng hóa các sản phẩm tiết kiệm: Tiết kiệm 1 tuần, 2 tuần, 3 tuần, 1 tháng – 24 tháng... thực hiện áp dụng lãi suất theo lãi suất thị

trường một cách linh hoạt dựa vào lãi suất do ngân hàng Nhà nước công bố và lãi suất của một số ngân hàng lớn. Thực hiện đổi mới phong cách, tác phong giao dịch cho CBCNV tạo hơn nữa lòng tin cho khách hàng gửi tiền, có cán bộ tư vấn các loại hình tiết kiệm cho khách hàng.

- Thực hiện tốt công tác huy động kỳ phiếu, gắn huy động với nhiệm vụ phát triển kinh tế địa phương. Thông qua các dự án khả thi để xây dựng kế hoạch phát hành kỳ phiếu có mục đích đạt hiệu quả kinh tế cao, phù hợp với kết quả dự án tạo ra khả năng thu hồi vốn đúng thời hạn (kỳ hạn huy động kỳ phiếu căn cứ vào mục đích sử dụng vốn cho từng dự án cụ thể để xác định thời hạn phù hợp và đảm bảo tính khả thi của dự án có thu nhập để tạo nguồn vốn hoàn trả).

- Mở rộng thu hút vốn từ các doanh nghiệp, các thành phần kinh tế. Từng bước tiếp cận và tạo mối quan hệ giữa các doanh nghiệp, các thành phần kinh tế với Ngân hàng. Tạo điều kiện cho các khách hàng mở và đang mở tài khoản tại Ngân hàng, đối xử bình đẳng về nghiệp vụ với các khách hàng mở tài khoản có chính sách ưu đãi bằng lợi ích vật chất đối với khách hàng lớn, sản xuất kinh doanh có hiệu quả để chiếm lĩnh thị phần, vừa thu hút được nguồn tiền gửi, nâng cao uy tín của Ngân hàng. Thực hiện phương thức chuyển tiền nhanh, chính xác thuận tiện cho khách hàng.

- Thực hiện chính sách chăm sóc khách hàng gửi tiền, đặc biệt với khách hàng gửi số tiền lớn, nâng cấp hiện đại hóa công nghệ thanh toán không dùng tiền mặt để tạo thu hút thêm nguồn vốn hoạt động cho ngân hàng, khuyến khích lợi ích khách hàng khi mở tài khoản và thanh toán qua ngân hàng nhằm tạo uy tín cho ngân hàng, tiền gửi không kỳ hạn của các tổ chức kinh tế trước mắt cũng được trả lãi theo mức lãi suất không kỳ hạn, ngân hàng không thu phí dịch vụ.

- Cần nâng cao chất lượng tuyên truyền, tiếp thị, quảng cáo để vận động cá nhân mở tài khoản ở ngân hàng; đẩy mạnh trang bị máy ATM tại các chi nhánh, từ đó ký kết hợp đồng với các doanh nghiệp chi trả lương qua tài khoản thẻ ATM qua hệ thống này, làm tốt dịch vụ chi trả tiền điện, tiền nước, điện thoại.... Đây là điều không chỉ có lợi về nguồn vốn mà còn giúp ngân hàng mở rộng cho vay HSX đồng thời giám sát được vốn vay tốt hơn.

3.1.2. Giải pháp về đào tạo cán bộ tín dụng có tính chuyên nghiệp cao

Hiện nay trình độ CBTD của Agribank không đồng đều, năng lực yếu, một số CBTD đạo đức nghề nghiệp suy thoái ... Để khắc phục cần thực hiện một số giải pháp sau đây:

- CBTD phải có bản lĩnh kinh doanh vững vàng: Trong cơ chế thị trường, luôn có những mặt trái, là những người tiếp xúc trực tiếp với khách hàng, tiếp xúc trực tiếp với mặt trái của cơ chế nên phải không ngừng rèn luyện bản lĩnh vững vàng. Đánh giá, thẩm định, nhìn nhận khách hàng một cách chính xác, không co cụm cho vay, biết tiếp cận, thu hút và sàng lọc khách hàng tốt để phục vụ. Trong xử lý nghiệp vụ không manh động, làm việc đúng chức năng vai trò, nhiệm vụ được giao, có tinh thần cầu tiến, tính tập thể, có kỷ luật và tinh thần sáng tạo;

- Có bản lĩnh chính trị vững vàng, có phẩm chất đạo đức, thái độ phục vụ khách hàng tận tình chu đáo, có trình độ học vấn, năng lực chuyên môn, có khả năng giao tiếp tốt với khách hàng, có năng lực điều tra, thu thập, liên kết, xử lý và tổng hợp thông tin, phải đổi mới công tác quản lý tín dụng phải chặt chẽ khoa học không ngừng nâng cao chất lượng đội ngũ cán bộ tín dụng; việc đào tạo và đào tạo lại phải được coi là thường xuyên, liên tục. Bên cạnh đó công tác tín dụng mới đảm bảo đúng quy trình, yêu cầu công việc, có chính

sách sàng lọc, sử dụng hiệu quả đội ngũ CBTD. Đổi mới chính sách đãi ngộ, CBTD thực hiện chế định đi đôi với chế tài.

- Tăng cường tính kỷ luật đối với CBTD, thường xuyên quán triệt cho CBTD về chức năng, vai trò, nhiệm vụ của mình đối với công tác. Chấp hành nghiêm minh chủ trương đường lối chính sách của Đảng, pháp luật của Nhà nước, của Ngành và của cơ quan đề ra.

3.1.3. Nâng cao chất lượng thẩm định

Việc thẩm định dự án, phương án vay vốn là khâu quan trọng nhất, quyết định chủ yếu đến hiệu quả tín dụng. Các dự án, phương án phát triển kinh tế theo khu vực, theo vùng chuyên canh và từng chuyên ngành liên quan đến phát triển nông nghiệp nông thôn trên cơ sở định hướng của địa phương.

- Khi xây dựng dự án, phương án cần phải thực hiện như sau: Thông tin tuyên truyền về chủ trương chính sách, quy chế cho vay đối với khách hàng. Điều tra thu thập các thông tin từ các nguồn khác nhau, theo định hướng phát triển kinh tế của địa phương để tổng hợp xây dựng dự án, phương án đầu tư. Xây dựng dự án trên cơ sở có sự chỉ đạo, tham gia của chính quyền các cấp theo thẩm quyền, các ban ngành, các tổ chức kinh tế.

- Khi thẩm định dự án, phương án vay vốn cán bộ tín dụng phải đặt ra câu hỏi là cho ai vay, cho vay làm việc gì? Hiệu quả của từng dự án, phương án cụ thể ra sao? Các dự án, phương án có phù hợp với định hướng phát triển kinh tế địa phương hay không. Hiện nay hoạt động tín dụng Ngân hàng phải xem xét những định hướng lớn cho sự phát triển, cơ cấu cây trồng vật nuôi, đến từng dự án, phương án cụ thể. Vấn đề thẩm định dự án, phương án phải đảm bảo tính hiệu quả, khả thi cao sẽ là tiêu chí ra quyết định đầu tư.

- Căn cứ vào định hướng phát triển kinh tế của tỉnh, Chi nhánh Ngân hàng nông nghiệp phải chủ động xây dựng các dự án, phương án khả thi nhằm kêu gọi vốn của các tổ chức nước ngoài để có thêm nguồn vốn nhằm đáp ứng

nhu cầu phát triển tại địa phương. Cán bộ tín dụng phối hợp với UBND xã, phường lập "hồ sơ kinh tế địa phương", trong đó nắm vững các yếu tố sau: Tình hình dân số, diện tích, mục tiêu kinh tế xã hội từng năm; khung giá đất do UBND tỉnh quy định hàng năm làm cơ sở cho việc xem xét, định giá tài sản thế chấp. Nêu rõ ngành nghề kinh tế của địa phương. Số hộ trên địa bàn chia theo ngành nghề (sản xuất chuyên canh hoặc kiêm ngành nghề khác). Phân loại số hộ đã vay: trực tiếp hoặc qua tổ, nắm chắc nhu cầu vay vốn của hộ gia đình trên địa bàn chia theo ngành nghề, đối tượng chi phí. Kết hợp với trung tâm khuyến nông, kỹ thuật xây dựng định mức kỹ thuật kinh tế kỹ thuật làm cơ sở xây dựng và xét duyệt dự án vay vốn. Nắm định mức kinh tế kỹ thuật cho từng cây, con, ngành nghề có đầu tư trên địa bàn, nắm bắt chuyên gia công nghệ kỹ thuật, tính toán sản xuất đầu tư.

3.1.4. Giải pháp về tỷ trọng dư nợ cho vay nông nghiệp nông thôn, tỷ trọng cho vay hộ gia đình và cá nhân

- Agribank đã xây dựng kế hoạch hành động để hưởng ứng phong trào thi đua "Cả nước chung sức xây dựng nông thôn mới" theo đó mục tiêu dư nợ cho vay nông nghiệp nông thôn đến cuối năm 2012 đạt hơn 70%/tổng dư nợ, các năm tiếp theo đạt hơn 75%/tổng dư nợ;

- Tập trung huy động vốn và cả nguồn thu nợ từ lĩnh vực cho vay phi sản xuất chuyển sang để đáp ứng nhu cầu vốn cho lĩnh vực nông nghiệp nông thôn, đặc biệt là mở rộng cho vay hộ gia đình và cá nhân;

- Phối hợp tốt với các tổ chức Hội: Hội Nông dân, Hội Phụ nữ, đoàn thanh niên ... đầu tư cho vay các dự án có hiệu quả, cho vay theo Nghị định 41/2010/NĐ-CP của Chính phủ.

3.1.5. Giải pháp về bán chéo sản phẩm

- Sản phẩm của Ngân hàng là sản phẩm tài chính vì thế bán chéo sản phẩm trong hoạt động ngân hàng là việc bán bổ sung các sản phẩm dịch vụ tài

chính hỗ trợ cho sản phẩm dịch vụ mà khách hàng đã mua. Đối với khách hàng vay vốn tại Agribank căn cứ vào tính chất nghề nghiệp của khách hàng và mục đích vay vốn có thể tư vấn cho khách hàng sử dụng thêm các sản phẩm khác như: Mở tài khoản, mở thẻ ATM, các loại hình tiết kiệm, mua bảo hiểm ... nhiệm vụ của cán bộ ngân hàng là phải tuyên truyền giải thích cho khách hàng biết được tiện ích và lợi ích của các sản phẩm này mang lại, từ đó tạo sự gắn bó giữa ngân hàng và khách hàng. Căn cứ vào tính chất nghề nghiệp, ngành nghề kinh doanh nhằm mang lại thuận tiện tối đa cũng như giảm thiểu thời gian và các thủ tục cho khách hàng, ngân hàng sẽ thực hiện cung ứng các gói sản phẩm, qua đó khách hàng sẽ cảm nhận được giá trị gia tăng từ những sản phẩm dịch vụ của ngân hàng.

- Bán chéo sản phẩm thông qua các hoạt động liên kết: Hiện nay Agribank đang liên kết với Công ty Cổ phần bảo hiểm NHNo Abic cung ứng sản phẩm bảo hiểm cho khách hàng vay vốn nhằm hạn chế rủi ro có thể xảy ra. Trong đó bảo an tín dụng là sản phẩm ưu việt được khách hàng sử dụng khá rộng rãi. Ngoài ra Agribank có thể liên kết với Công ty cho thuê tài chính mua bán nợ ... để giảm thiểu rủi ro trong hoạt động đầu tư cho vay ...

3.1.6. Tích cực triển khai các cơ chế chính sách của cấp trên.

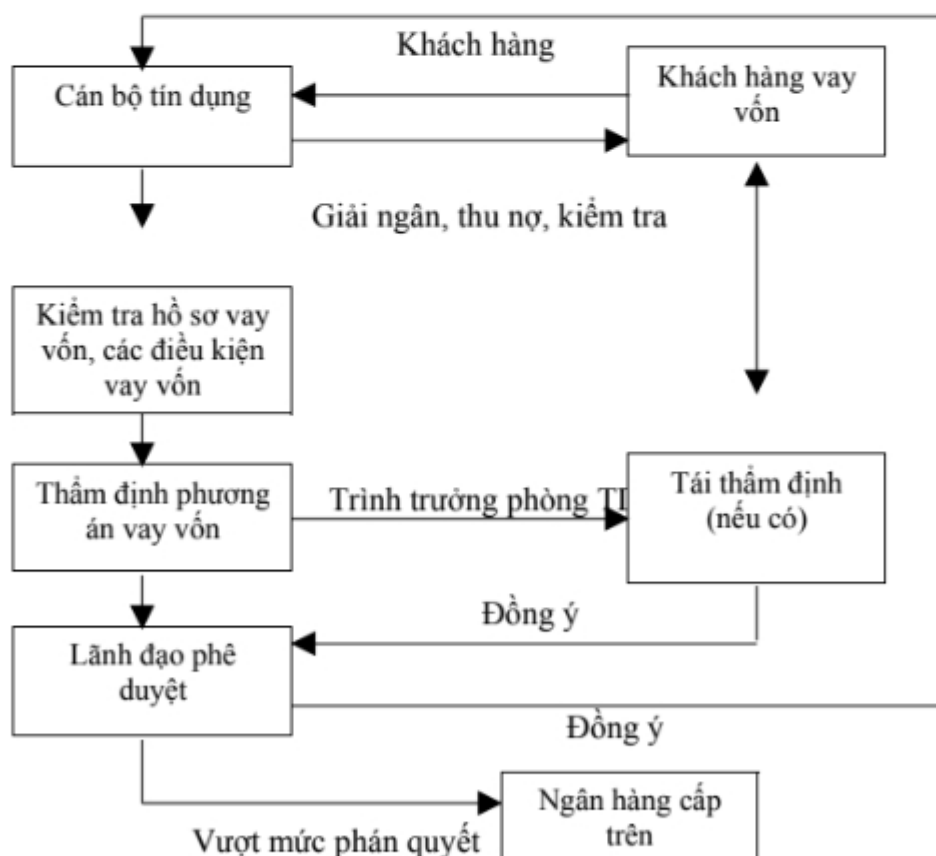
Đầy nhanh cho vay đối với Nghị định 41/2010/NĐ – CP của Chính phủ về chính sách tín dụng phục vụ phát triển nông nghiệp – nông thôn là chính sách mới nhất trong một loạt các chính sách nhằm phục vụ chủ trương, định hướng phát triển nông nghiệp – nông thôn mà Đảng và Nhà nước đã khởi động từ nhiều năm trước. Điều 6 Nghị định nêu rõ: *“Chính phủ có chính sách khuyến khích, hỗ trợ việc cho vay đối với lĩnh vực nông nghiệp, nông thôn thông qua các công cụ điều hành chính sách tiền tệ, chính sách xử lý rủi ro phát sinh trên diện rộng trong lĩnh vực nông nghiệp, nông thôn và các chính sách cụ thể khác trong từng thời kỳ”*. Là một Chi nhánh NHNo với những ưu

thể đã phân tích ở trước của luận văn, NHNo&PTNT - Chi nhánh Huyện Ngọc Hồi có đủ điều kiện thuận lợi để thực hiện Nghị quyết này trên địa bàn huyện.

3.1.7. Hoàn thiện quy trình cho vay

- Xây dựng được quy trình tín dụng hợp lý sẽ giúp khách hàng và ngân hàng rút ngắn được thời gian trong tín dụng. Không những vậy quy trình tín dụng hoàn thiện còn giúp ngăn ngừa những tiêu cực trong việc cấp tín dụng và minh bạch hóa, kiểm soát tín dụng được chặt chẽ hơn.

- Thực tế hiện nay chi nhánh đang áp dụng quy trình tín dụng có thể tóm tắt sơ đồ như sau:



- Quy trình tín dụng này là giao dịch một cửa có những điểm chưa hợp lý sau:

+ Theo chương trình giao dịch một cửa, ngân hàng TW đã triển khai mô hình một CBTD thực hiện toàn bộ các khâu cho vay: Từ tiếp nhận hồ sơ, đến thẩm định và khi được phê duyệt thì giải ngân và quản lý thu nợ. Quy trình này CBTD làm hết tất cả các khâu cho vay và thu nợ. Do vậy, quyền quyết định của cán bộ cho vay đối với khách hàng là khá lớn, dẫn đến dễ bị lợi dụng và gây rủi ro lớn trong tín dụng. Quy trình này kéo dài thời gian giải quyết cho vay và dễ dẫn đến đòi hỏi các chi phí không đúng theo quy định đối với khách hàng.

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

- Cần thiết phải hoàn thiện quy trình tín dụng theo nguyên tắc:

+ Rút ngắn thời gian vay vốn, quy trình xét duyệt món vay.

+ Tăng cường trách nhiệm và phân công rõ trách nhiệm của từng công việc.

+ Giảm thiểu các hồ sơ, thủ tục giấy tờ không cần thiết trong bộ hồ sơ vay vốn, nâng cao chất lượng tín dụng.

- Bản thân có ý kiến đề nghị hoàn thiện quy trình tín dụng theo hướng sau:

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

3.1.8. Giải pháp về hoạt động Marketing

Hiện tại, NHNo&PTNT huyện Ngọc Hồi, tỉnh Kon Tum vẫn còn chưa có bộ phận Marketing nên việc làm cho người dân hiểu biết về ngân hàng và

những thuận tiện mà ngân hàng mang lại cho khách hàng vẫn chưa thực sự đáp ứng được yêu cầu thực tế. Nếu công tác tuyên truyền được thực hiện tốt thì sẽ có tác dụng trong việc thay đổi thói quen của công chúng, khuyến khích mọi người đến quan hệ, giao dịch, thanh toán qua ngân hàng nhiều hơn.

Để có thể thực hiện tốt công tác huy động vốn, Ngân hàng No & PTNT huyện Ngọc Hồi có thể áp dụng công tác Marketing ngân hàng bằng chính những bộ phận khác trong ngân hàng như các cán bộ tín dụng vừa đảm nhiệm công tác tín dụng vừa thực hiện công tác Marketing tới những cá nhân, tổ chức mà mình quen biết,...

3.1.9. Phòng ngừa và hạn chế rủi ro

Bất cứ hoạt động kinh doanh nào trong nền kinh tế thị trường đều gặp rủi ro. Hoạt động kinh doanh của ngân hàng – một lĩnh vực kinh doanh nhạy cảm càng không tránh được rủi ro. Hơn thế nữa rủi ro luôn tiềm ẩn lớn. Các loại rủi ro thường gặp trong kinh doanh ngân hàng như: rủi ro tín dụng, rủi ro lãi suất, rủi ro hối đoái, rủi ro thanh khoản. Rủi ro thường gây ảnh hưởng xấu đến hiệu quả cho vay. Vì vậy mà ngân hàng cần tăng cường công tác phòng ngừa và hạn chế rủi ro.

Một số giải pháp phòng ngừa và hạn chế rủi ro ngân hàng nên áp dụng:

- Các đơn vị tích cực chỉ đạo việc thu lãi, thu gốc đến hạn để hạn chế chuyển nhóm nợ.

- Giao chỉ tiêu thu nợ rủi ro ngay từ đầu năm, đồng thời chỉ đạo quyết liệt hơn nữa trong việc thu rủi ro để đảm bảo kế hoạch và đảm bảo tài chính.

- Ngân hàng cần đa dạng hoá đối tượng khách hàng, không nên dồn vốn đầu tư vào một hoặc vài khách hàng.

- Ngân hàng cần tiến hành liên doanh, liên kết với ngân hàng hay tổ chức tín dụng, tổ chức bảo hiểm khác với những khoản vay có giá trị lớn

nhằm san sẻ bớt rủi ro nhờ một phần tận dụng chuyên môn và kinh nghiệm đặc thù của mỗi ngân hàng, mỗi tổ chức tín dụng.

- Cán bộ tín dụng tiến hành kiểm tra, giám sát chặt chẽ hơn nữa các khoản tín dụng đã cấp, kịp thời xử lý những khoản vay có vấn đề, không thể trả đúng hạn. Đối với những khoản vay có lý do chính đáng có thể kiến nghị ngân hàng cấp trên hoãn trả nợ, xoá nợ một phần... còn với những khách hàng cố ý không trả đúng hạn hay sử dụng sai mục đích thì có thể thu nợ trước hạn, kết thúc hợp đồng tín dụng sớm...

3.1.10. Giải pháp hoàn thiện và đổi mới công nghệ ngân hàng

Nói đến công nghệ nó bao gồm các chủ thể vận hành các kỹ thuật nhằm đưa toàn bộ hệ thống đạt tới mục tiêu đã đề ra trên cơ sở các quy định thuộc về nguyên lý và đạo đức. Như vậy quan điểm công nghệ ngân hàng không chỉ bao gồm các yếu tố kỹ thuật mà bao hàm cả tố chất của con người trong vận hành hệ thống kỹ thuật đó thông qua quy trình hợp lý của các tác nghiệp quản lý và kinh doanh. Vì vậy đòi hỏi phải quan tâm đến vấn đề sau:

- Hoàn thiện các quy trình vận hành, các quyết định kinh doanh của ngân hàng như: quy trình cho vay, quy trình thẩm định các dự án tín dụng, quy trình về công tác thanh toán trong và ngoài hệ thống đảm bảo an toàn vốn trong và ngoài nước, quy trình kế toán, quy trình kiểm tra kiểm soát giám sát hoạt động tiền tệ tín dụng, quy trình về thông tin phòng ngừa và xử lý rủi ro... Các quy trình này, nếu được thực hiện thông qua công nghệ tin học sẽ tạo ra tiền đề về kinh tế, pháp lý đảm bảo cho hoạt động của ngân hàng trôi chảy, an toàn, nhanh chóng. Muốn vậy các nội dung phải rõ ràng, thống nhất và dễ hiểu để mọi người thực hiện không lúng túng.

- Trang bị các kỹ thuật tin học, hệ thống thu thập dữ liệu và xử lý thông tin, nâng cao chất lượng dịch vụ, loại hình dịch vụ thông qua công nghệ thông

tin là hết sức cần thiết trong giai đoạn hiện tại và tương lai. Làm được điều này, ngân hàng sẽ có lợi thế cạnh tranh trong nền kinh tế thị trường.

KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ

KẾT LUẬN

Đồng vốn tín dụng có ý nghĩa rất lớn đối với sự tăng trưởng của nền kinh tế Đất nước. Tất cả các khách hàng của các TCTD kể cả hộ nghèo đều cần vốn để SXKD. Nông thôn Việt Nam không chỉ là thị trường giàu tiềm năng phát triển kinh tế mà còn giàu tiềm năng huy động vốn (tài nguyên, đất đai, lao động, tiền của....) nhưng lại luôn "*khát vốn*". Đảng ta đã khẳng định CNH - HĐH trong phát triển nông nghiệp và xây dựng nông thôn mới đưa nhà nước và nền kinh tế nông thôn lên sản xuất lớn là nhiệm vụ cực kỳ quan trọng trước mắt và lâu dài. Việc thực hiện tốt cho vay HSX sẽ góp phần đáp ứng quan trọng vào chủ trương trên, tạo nên một sự chuyển biến to lớn vào sự nghiệp phát triển đất nước. Cùng với cả nước, Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Ngọc Hồi đã triển khai và thực hiện tốt công tác cho vay HSX trên địa bàn huyện vừa đảm bảo tốt yêu cầu nhiệm vụ kinh doanh vừa góp phần đáng kể vào sự nghiệp phát triển kinh tế đất nước.

Mặt khác, phát triển kinh tế nhiều thành phần là mục tiêu và là chiến lược của Nhà nước ta. Trong bối cảnh này, vai trò cho vay HSX là hết sức cấp thiết và mang nhiều ý nghĩa thiết thực. Nhu cầu vốn của HSX được đánh giá là còn rất lớn, tiềm năng phát triển còn rất dồi dào trong tương lai. Đặc biệt trong môi trường cạnh tranh ngày càng gay gắt giữa các TCTD, kinh tế HSX đã trở thành khách hàng mục tiêu của nhiều NHTM. Mở rộng cho vay HSX góp phần gia tăng lợi nhuận cho chi nhánh, tạo uy tín, phân tán rủi ro trong hoạt động kinh doanh của mình....

Trên cơ sở mục tiêu và phạm vi của đề tài nghiên cứu đã được xác định là: Nghiên cứu các lý luận cơ bản về tín dụng ngân hàng trong việc mở rộng cho vay HSX, đánh giá thực trạng hoạt động cho vay tại NHNo&PTNT Chi nhánh huyện Ngọc Hồi thời gian qua, từ đó khẳng định những mặt làm được

và những mặt còn hạn chế, tìm ra nguyên nhân tồn tại, những khó khăn vướng mắc cần giải quyết để đề xuất giải pháp mở rộng cho vay HSX tại Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Ngọc Hồi.

Bản thân nhiều năm làm công tác cho vay HSX với mong muốn đóng góp vào sự nghiệp phát triển của Đất nước nói chung và của huyện Ngọc Hồi nói riêng, đã mạnh dạn đưa ra các giải pháp về mở rộng cho vay HSX trên địa bàn huyện.

Mặc dù đã có nhiều cố gắng trong khi thực hiện đề tài, nhưng khả năng nghiên cứu có hạn, đề tài không tránh khỏi những hạn chế, thiếu sót. Học viên mong nhận được ý kiến đóng góp của quý Hội đồng, quý thầy cô và những đồng nghiệp quan tâm để luận văn được hoàn thiện hơn.

KIẾN NGHỊ

1. Đối với Ngân hàng Nhà nước Việt Nam

- Ngân hàng Nhà nước có biện pháp đẩy nhanh quá trình thanh toán không dùng tiền mặt. Hình thức này sẽ giúp NHTM đánh giá tình hình tài chính, khả năng trả nợ và mục đích sử dụng vốn vay của khách hàng nhanh chóng và chính xác hơn, giúp Nhà nước thực hiện chính sách tiền tệ có hiệu quả hơn.

-Trung tâm phòng ngừa rủi ro ngân hàng Nhà nước (CIC) phải thật sự là trung tâm cung cấp những thông tin đầy đủ nhất về tình hình tín dụng của khách hàng. Ngân hàng Nhà nước có quy định bắt buộc các ngân hàng thực hiện chế độ báo cáo chính xác và thường xuyên hơn nữa. Trung tâm CIC cho phép NHNo&PTNT khai thác lịch sử tín dụng của khách hàng nói chung và của HSX nói riêng, đảm bảo cập nhật, chính xác, phong phú. Giúp các NHTM có cơ sở tin cậy để xem xét cho vay, nhất là các hình thức cho vay không có tài sản đảm bảo tiền vay.

- Đối với HSX cần tìm hiểu các nguồn thông tin để nắm khái quát về hoạt động ngân hàng, đặc biệt là các văn bản hướng dẫn của Chính phủ, NHNN, như trong năm 2010 Chính phủ có ban hành Quyết định số 41 thay thế quyết định số 67 điều này đã giúp cho người dân vay được số tiền lớn hơn nhiều so với trước đây mà không cần thiết chấp tài sản.

- Có chính sách bảo hiểm khoản vay đối với các hộ nông dân sản xuất trong lĩnh vực nông nghiệp vì hiện nay lĩnh vực nông nghiệp có rủi ro nhiều nhất.

- Sớm có quy trình hướng dẫn xử lý rủi ro do nguyên nhân khách quan, để các NHTM thực hiện đồng bộ, hiệu quả và kịp thời.

2. Đối với Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam

- Cần tập trung vốn cho vay nông nghiệp nông thôn, xem cho vay nông nghiệp, nông thôn là nhiệm vụ trọng tâm, hàng đầu;

- Giảm dần dư nợ cho vay bất động sản từ các thành phố lớn, chuyển khoản để chuyên vốn từ thành thị về nông thôn nhằm phân tán rủi ro;

- Hàng năm tổ chức các lớp đào tạo cho cán bộ đặc biệt là cán bộ tín dụng, tập huấn các chương trình nâng cao, phổ biến kiến thức pháp luật để nâng cao tầm nhìn và mở rộng về khả năng thẩm định của cán bộ;

- Cần có nhiều chính sách cụ thể về cho vay đối với nông nghiệp, nông thôn và nông dân để gắn kết giữa khách hàng và ngân hàng, tạo mối quan hệ bền vững lâu dài;

3. Những kiến nghị đối với cấp uỷ, chính quyền địa phương và ban ngành hữu quan

a. Đối với chính quyền cấp Tỉnh và cấp Huyện

- Chỉ đạo những ngành chức năng khảo sát, quy hoạch xây dựng những dự án đầu tư phát triển kinh tế trong phạm vi từng vùng về phát triển kinh tế,

cây trồng, vật nuôi, mở mang ngành nghề, trên cơ sở đó Ngân hàng thẩm định cho vay vốn.

- Chi đạo cơ quan có thẩm quyền cấp giấy phép đăng ký kinh doanh phù hợp với quy mô kinh doanh tài sản đó xử lý, thu hồi đối với những người không thực hiện đúng ngành nghề, hàng hoá kinh doanh. Có như vậy mới buộc khách hàng sử dụng vốn vay đúng mục đích, hạn chế rủi ro và đạo đức do khách hàng gây ra.

- Chi đạo những ngành khuyến nông, phòng nông nghiệp, trạm thú y, giống cây trồng tổ chức tập huấn cho các hộ nông dân những kiến thức cơ bản về khoa học kỹ thuật trong việc trồng trọt, chăn nuôi và các ngành nghề khác. Giúp cho các hộ nông dân có đủ kiến thức để nhận đồng vốn vay sử dụng đem lại có hiệu quả.

- Các cấp uỷ chính quyền tạo điều kiện tìm hiểu thị trường tiêu thụ sản phẩm, hàng hoá trong tỉnh, chủ yếu là thị trường hàng nông sản, hàng đặc sản khác. Có được thị trường tiêu thụ vững chắc thì mới kích thích các hộ gia đình yên tâm bỏ vốn đầu tư khai thác các tiềm năng, thu hút lao động, tăng sản phẩm cho xã hội, tăng thu nhập cho gia đình và cũng là điều kiện để mở rộng đầu tư của Ngân hàng.

- Chi đạo ngành địa chính khẩn trương làm thủ tục cấp quyền sử dụng đất ở cho các hộ gia đình. Tạo điều kiện cho các hộ gia đình được quyền sử dụng đất thế chấp vay vốn Ngân hàng theo luật định.

- Chi đạo các ngành nội chính tăng cường công tác điều tra, phát hiện xử lý nghiêm minh những ổ nhóm tệ nạn xã hội như: Cờ bạc, số đề, rượu chè, nghiện hút ma tuý... Đồng thời kết hợp các đoàn thể chính trị xã hội trong khối mặt trận phát động phong trào dân tham gia phòng chống các tệ nạn xã hội làm trong sạch môi trường kinh doanh.

- Chi đạo các đơn vị, doanh nghiệp có hình thức góp vốn cho ngân hàng chính sách xã hội có thêm vốn phục vụ cho người nghèo, gia đình có công cách mạng vay vốn với số lượng và tiền vay cao hơn, nhằm nhanh chóng giảm hộ nghèo theo nghị quyết của Hội đồng nhân dân huyện, Hội đồng nhân dân tỉnh.

b. Đối với chính quyền các xã:

- Xác nhận đúng thực tế, đúng đối tượng, đủ điều kiện cụ thể đối với từng hộ xin vay vốn Ngân hàng. Tham gia cùng với Ngân hàng trong việc kiểm tra, giám sát quá trình sử dụng vốn vay của các hộ vay vốn. Giám sát và quản lý tài sản thế chấp.

- Phối hợp với các ngành chức năng tổ chức tập huấn về kiến thức khoa học kỹ thuật chuyển giao công nghệ cho các hộ nông dân.

- Quy hoạch các vùng và hướng dẫn chi đạo các hộ gia đình lập các phương án, dự án đầu tư thực hiện các mục tiêu phát triển kinh tế xã hội trên địa bàn.

- Chi đạo các đoàn thể lập các tổ vay vốn vay vốn cho những hộ có nhu cầu vốn ít.

4. Đối với hộ sản xuất.

- Các hộ gia đình phải có ý thức trong việc chủ động xây dựng dự án, dự án sản xuất kinh doanh trên cơ sở những khả năng, tiềm năng sẵn có của mình. Cung cấp đầy đủ, đúng các thông tin về tình hình tài chính, tình hình sản xuất kinh doanh của mình để Ngân hàng xem xét, tư vấn cho khách hàng và xác định mức vốn đầu tư hợp lý phù hợp với năng lực quản lý của từng hộ.

- Phải có ý thức tích lũy kinh nghiệm trong quá trình sản xuất kinh doanh, kinh nghiệm của những người xung quanh. Và tham gia các buổi tập huấn, chuyển giao công nghệ để học tập và tích lũy kinh nghiệm, tích lũy những kiến thức khoa học kỹ thuật về những đối tượng mà mình sắp đầu tư

trước khi vay vốn Ngân hàng để đầu tư. Có như vậy mới có đủ khả năng quản lý còn sử dụng vốn phát huy hiệu quả.

- Quá trình sản xuất và tiêu dùng phải có kế hoạch tiết kiệm để tích lũy vốn thực hiện vốn tự có tối thiểu phải tham gia đủ tỷ lệ quy định, vốn vay Ngân hàng chỉ là vốn bổ xung.

- Chấp hành nghiêm túc các quy định, điều kiện, thể lệ tín dụng của Ngân hàng. Có ý thức trách nhiệm trong quá trình quản lý và sử dụng vốn vay, sòng phẳng trong quan hệ tín dụng.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] PGS. TS Lâm Chí Dũng (2011), *Giáo trình quản trị NHTM*.
- [2] GS.TS. Dương Thị Bình Minh, TS. Lê Đình Thành (2009) *Giáo trình lý thuyết tài chính tiền tệ Ngân hàng*, NXB Thành phố Hồ Chí Minh.
- [3] Dadiv Cox “*Nghiệp vụ Ngân hàng hiện đại*” – NSB chính trị Quốc gia (1997)
- [4] Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh của NHNo&PTNT huyện Ngọc Hồi năm 2009 – 2011
- [5] Cẩm nang tín dụng của NHNo&PTNT Việt Nam
- [6] Đầu tư và phát triển kinh tế hộ- NHNo&PTNT Việt Nam.
- [7] Hệ thống các văn bản định chế của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam
- [8] Luật các tổ chức tín dụng (1998) – NXB Thống kê – Hà Nội
- [9] Nghị quyết liên tịch 2038/NQLT – 1999. Thực hiện chính sách tín dụng giữa NHNo và Hội nông dân Việt Nam
- [10] Quyết định 41/2010/NĐ - CP
- [11] Sự hình thành và phát triển tín dụng ngân hàng đối với kinh tế hộ ở Việt Nam. GS.TS Đỗ Tấn Ngọc – Chủ tịch HĐQT Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam
- [12] Tạp chí thông tin NHNo&PTNT Việt Nam (2009-2011)
- [13] [www.agribank](http://www.agribank.com.vn): Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam

