

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG

NGUYỄN VĂN NHẬT

**“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

TÓM TẮT LUẬN VĂN THẠC SĨ QUẢN TRỊ KINH DOANH

Đà Nẵng – Năm 2012

Công trình được hoàn thành tại

ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG

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

Phản biện 1: **PGS.TS. Lâm Chí Dũng**

Phản biện 2: **TS. Tống Thiện Phước**

Luận văn đã được bảo vệ trước Hội đồng chấm Luận văn tốt nghiệp thạc sĩ Quản trị Kinh doanh họp tại Đại học Đà Nẵng ngày 03 tháng 02 năm 2013

Có thể tìm hiểu luận văn tại:

- Trung tâm thông tin - Học liệu, Đại học Đà Nẵng
- Thư viện trường Đại học kinh tế, Đại học Đà Nẵng

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. 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 thị trường tín dụng của Chi nhánh một cách an toàn, hiệu quả, vừa góp phần định hướng phát triển kinh tế, xã hội trong thời kỳ đổi mới.

2. Mục đích nghiên cứu

Trên cơ sở lý luận, kết hợp phân tích thực trạng đề đưa ra các giải pháp nhằm mở rộng cho vay HSX tại Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Ngọc Hồi, tỉnh Kon Tum

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

- Đối tượng nghiên cứu

Luận văn tập trung nghiên cứu những vấn đề cơ bản về cơ sở lý luận và thực tiễn của hộ sản xuất trong giai đoạn hiện nay. Thực trạng phát triển của kinh tế hộ sản xuất trên địa bàn huyện Ngọc Hồi, những vướng mắc trong quá trình tiếp cận nguồn tài chính trong đó có nguồn tín dụng của NHNo &PTNT huyện Ngọc Hồi, tỉnh Kon Tum.

- Phạm vi nghiên cứu

Đề cập đến vấn đề mở rộng hoạt động cho vay, tháo gỡ các vướng mắc trong việc tiếp cận vốn tín dụng của HSX. Qua đó xây dựng các giải pháp giúp Chi nhánh mở rộng cho vay đến HSX trên cơ sở bảo đảm an toàn vốn và tăng lợi nhuận cho Chi nhánh.

4. Phương pháp nghiên cứu

Dựa trên phương pháp thống kê, phân tích, phân tích và tổng hợp là chủ yếu. Trên cơ sở hiểu biết lý thuyết về cho vay và kinh nghiệm thực tiễn đang công tác tại Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Ngọc Hồi, tỉnh Kon Tum từ đó đưa ra những giải pháp mở rộng cho vay HSX tại Chi nhánh phù hợp và mang tính thực tiễn cao trong quá trình cho vay đối với khách hàng, nghiên cứu tham khảo các tài liệu của các tác giả liên quan đến đề tài để phân tích và suy luận.

5. Bố cục của đề tài

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

Chương 1: Lý luận về mở rộng cho vay hộ sản xuất của Ngân hàng thương mại.

Chương 2: Thực trạng mở rộng cho vay hộ sản xuất tại 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

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 [15].

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 thể chia thành hai loại HSX như sau:

- + Hộ sản xuất có giấy phép kinh doanh
- + Hộ sản xuất không có giấy phép kinh doanh

c. Các hình thức cho vay

- Dựa theo mục đích sử dụng tiền vay có 2 hình thức cho vay là.

- + Cho vay tiêu dùng;
- + Cho vay để kinh doanh.
- Dựa theo thời hạn cho vay thì có 2 hình thức cho vay là.

- + Cho vay ngắn hạn;
- + Cho vay trung và dài hạn.

- Dựa theo hình thức đảm bảo của các khoản vay có 2 hình thức cho vay là.

- + Cho vay có bảo đảm;
- + Cho vay không có bảo đảm.

- Dựa theo hình thức hình thành khoản vay có hai hình thức cho vay.

- + Cho vay trực tiếp;
- + Cho vay gián tiếp.

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

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

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

1.2.2. Nội dung mở rộng cho vay hộ sản xuất

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

- Tăng quy mô cho vay;
- Đa dạng hóa các đối tượng 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

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

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

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

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

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

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

$$\text{Mức tăng, giảm số lượng KH} = \frac{\text{Số lượng KH năm } (t) - \text{Số lượng KH năm } (t-1)}{\text{Số lượng KH năm } (t-1)} \times 100\%$$

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

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

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

b. Đa dạng hóa 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 ...

c. Tăng trưởng thu nhập

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

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

d. Kiểm soát rủi ro

d.1. Mức giảm nợ xấu và tỷ lệ nợ xấu.

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

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

d.2. Mức giảm trích lập dự phòng.

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

d.3. Mức giảm tỷ lệ nợ xóa ròng.

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

nợ xóa ròng

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

a. Các nhân tố bên trong ngân hàng

- Các nhân tố thuộc về khu vực HSX;
- Nhân tố thuộc về ngân hàng;

b. Các nhân tố bên ngoài ngân hàng

- Nhân tố nền kinh tế;
- Nhân tố xã hội;
- Nhân tố về pháp lý.

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

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

2.1.3. Khái quát hoạt động kinh doanh của

NHNo&PTNT huyện Ngọc Hồi, tỉnh Kon Tum

a. Về số lượng khách hàng vay vốn

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

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
Các tổ chức kinh tế	22	36	29	+14	-7
Hộ sản xuất	1.397	2.863	3.725	+1.466	+862
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)

b. Về cơ cấu ngành nghề

- 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

d. Công tác tín dụng năm 2011

e. Công tác kế toán thanh toán

f. Kết quả tài chính

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

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

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

c.1. Quy trình cho vay:

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

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

b. Thực trạng đa dạng hóa cho vay

- Cho vay trực tiếp, Cho vay gián tiếp;

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

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

** Dư nợ phân theo tài sản bảo đảm.*

c. Thực trạng tăng thu nhập cho vay

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

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

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

2.3.2 Những hạn chế và nguyên nhân

** Những hạn chế khác:*

** Nguyên nhân của những hạn chế trên.*

CHƯƠNG 3

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

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

- 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 xóa 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.

- 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

- 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, tinh 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

- 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.

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.

Đẩy 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.

3.1.7. Hoàn thiện quy trình cho vay

- 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.

+ 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.

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

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

- 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, chứng khoán để chuyển 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.

- Chỉ 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.

- Chỉ 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.

- Chỉ 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. Chỉ 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.

- Chỉ 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 chỉ 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. Chỉ 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.