

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG**



ISO 9001:2008

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

NGÀNH: TÀI CHÍNH NGÂN HÀNG

**Sinh viên :Đỗ Kim Phụng
Giảng viên hướng dẫn: Th.S Vũ Thị Lành**

HẢI PHÒNG - 2013

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG**

**TÊN ĐỀ TÀI KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP
MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ
HOẠT ĐỘNG CHO VAY HỘ SẢN XUẤT TẠI
CHI NHÁNH NHNo&PTNT HUYỆN THỦY
NGUYÊN**

**KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP ĐẠI HỌC HỆ CHÍNH QUY
NGÀNH: TÀI CHÍNH NGÂN HÀNG**

**Sinh viên :Đỗ Kim Phượng
Giảng viên hướng dẫn:Th.S Vũ Thị Lành**

HẢI PHÒNG - 2013

MỤC LỤC

LỜI NÓI ĐẦU	1
CHƯƠNG I : HỘ SẢN XUẤT VÀ VAI TRÒ CỦA TÍN DỤNG NGÂN HÀNG ĐỐI VỚI KINH TẾ HỘ SẢN XUẤT	7
1.1 Hộ sản xuất và vai trò của hộ sản xuất đối với nền kinh tế	7
1.1.1 Khái niệm chung về hộ sản xuất.....	7
1.1.2 Đặc điểm chung của kinh tế hộ sản xuất	9
1.1.3 Vai trò của hộ sản xuất đối với nền kinh tế	10
1.2 Vai trò của tín dụng ngân hàng đối với kinh tế hộ sản xuất	12
1.2.1 Khái niệm về tín dụng ngân hàng	12
1.2.2 Đặc điểm cho vay đối với hộ sản xuất.....	12
1.2.3 Vai trò của tín dụng ngân hàng đối với kinh tế hộ sản xuất.	14
1.2.4 Một số cơ chế chính sách tín dụng đối với phát triển kinh tế hộ sản xuất.....	14
1.3 Hiệu quả hoạt động cho vay hộ sản xuất tại ngân hàng thương mại	18
1.3.1 Khái niệm về hiệu quả cho vay.....	18
1.3.2 Một số chỉ tiêu đánh giá hiệu quả cho vay hộ sản xuất.....	18
1.3.3 Sự cần thiết nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay đối với hộ sản xuất.....	21
1.4 Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả cho vay hộ sản xuất.....	22
1.4.1 Nhân tố khách quan	22
1.4.2 Nhân tố chủ quan	23
Chương II: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY HỘ SẢN XUẤT TẠI CHI NHÁNH NHNo&PTNT HUYỆN THỦY NGUYÊN	25
2.1 Khái quát về Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên và đặc điểm kinh doanh của hộ sản xuất trên địa bàn huyện Thủy Nguyên.....	25
2.1.1 Điều kiện tự nhiên, kinh tế-xã hội của huyện Thủy Nguyên.....	25
2.1.2 Quá trình hình thành và phát triển của Chi nhánh NHNo&PTNH huyện Thủy Nguyên; chức năng, nhiệm vụ của Chi nhánh.....	26

2.1.3 Khái quát về tình hình kinh doanh của Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên.....	30
2.1.4 Đặc điểm kinh doanh hộ sản xuất trên địa bàn huyện Thủy Nguyên.....	44
2.2 Thực trạng hoạt động cho vay hộ sản xuất của Chi nhánh.....	46
2.2.1 Cơ sở pháp lý của hoạt động cho vay hộ sản xuất tại Việt Nam.....	46
2.2.2 Những vấn đề chung về cho vay hộ sản xuất tại Chi nhánh.....	49
2.2.3 Quy trình nghiệp vụ cho vay hộ sản xuất	50
2.2.4 Thực trạng hoạt động cho vay hộ sản xuất của Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên trong thời gian qua	54
2.3 Đánh giá chung về hiệu quả cho vay hộ sản xuất của Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên.....	67
2.3.1 Những kết quả đạt được.....	67
2.3.2 Những hạn chế tồn tại và nguyên nhân	68
Chương 3: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CHO VAY HỘ SẢN XUẤT TẠI CHI NHÁNH NHNo&PTNT HUYỆN THỦY NGUYÊN	72
3.1 Định hướng hoạt động tín dụng của Chi nhánh trong thời gian tới.....	72
3.2 Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay hộ sản xuất tại Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên	73
3.2.1 Thực hiện tốt quy trình nghiệp vụ cho vay.....	73
3.2.2 Thực hiện tốt chính sách thu hút và phát triển nguồn tín dụng	76
3.2.3 Duy trì mối quan hệ giữa ngân hàng với chính quyền, đoàn thể các địa phương và với khách hàng vay vốn.	78
3.3 Một số kiến nghị	79
3.3.1 Đối với Nhà nước.....	79
3.3.2 Đối với NHNo&PTNT Việt Nam.....	79
3.3.3 Đối với Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên.....	80
KẾT LUẬN.....	81
Danh mục tài liệu tham khảo:.....	83

LỜI NÓI ĐẦU

Phát triển kinh tế luôn là mục tiêu quan trọng hàng đầu của mỗi quốc gia trên thế giới, đặc biệt là những quốc gia đang phát triển như Việt Nam. Là một nước đang phát triển với hơn 70% dân số sống ở nông thôn nên vai trò của nông nghiệp trong quá trình phát triển đất nước là rất quan trọng. Trong quá trình Công nghiệp hóa - Hiện đại hóa đất nước của nước ta với đường lối đổi mới, nông nghiệp được xác định là "mặt trận hàng đầu", với việc tiếp tục đổi mới quản lý kinh tế nhằm giải phóng lực lượng sản xuất ở nông thôn, chuyển nền nông nghiệp từ tự túc tự cấp sang sản xuất hàng hoá theo cơ chế thị trường có sự điều tiết của Nhà nước, phát triển nền kinh tế nhiều thành phần.

Phát triển và xây dựng nông thôn mới là nhiệm vụ hàng đầu, nó có tầm quan trọng trong việc nâng cao và ổn định đời sống của hộ sản xuất nông nghiệp, không ngừng tăng cường và phát triển đời sống mới ở nông thôn. Cần phải chú ý đến nền sản xuất nông nghiệp hiện nay bằng cách trong sản xuất nông nghiệp phải thay đổi cơ cấu và tính chất trong quan hệ sản xuất nông nghiệp, lấy sản xuất hộ nông dân là mặt trận hàng đầu, thông qua việc đẩy mạnh sản xuất nông nghiệp, đẩy mạnh việc phát triển trong chăn nuôi gia súc, gắn liền với việc sản xuất hàng hoá tiêu dùng phải đẩy mạnh sản xuất hàng hoá xuất khẩu, mở rộng kinh tế đối ngoại phát triển kinh tế dịch vụ, đẩy mạnh việc mở rộng và phát triển ngành nghề truyền thống. Muốn xây dựng và phát triển được thì phải cần có nguồn vốn, chính vì vậy từ những ngày đầu trong quá trình xây dựng và phát triển đất nước, Đảng đã ban hành quy định về chính sách cho hộ sản xuất vay vốn để phát triển nông lâm ngư nghiệp và kinh tế nông thôn. Kèm theo nghị định này có những quy định cụ thể về chính sách cho hộ sản xuất vay vốn. Mục đích khai thác hết tiềm năng thế mạnh của từng vùng, sức lao động, năng lực trình độ tổ chức sản xuất tạo ra nhiều sản

phẩm cho xã hội, nâng cao đời sống của các hộ sản xuất hết đói nghèo. Tạo điều kiện cho các hộ sản xuất có điều kiện vươn lên làm giàu chính đáng.

Nhận thức được tình hình trên, Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn dưới sự chỉ đạo của Ngân hàng Nhà nước đã tổ chức triển khai tới toàn ngành, việc đầu tư vốn cho các hộ sản xuất có nhu cầu vay vốn để sản xuất - kinh doanh không phân biệt các thành phần kinh tế. Đã tìm ra giải pháp thực hiện nhiệm vụ cụ thể của mình mở rộng mạng lưới trên khắp mọi miền đất nước phục vụ cho sự nghiệp phát triển kinh tế nông thôn, nông nghiệp, lâm nghiệp, ngư nghiệp. Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam chấp nhận khó khăn vì lợi ích kinh tế của đất nước và của ngành đã vượt qua những bước thăng trầm đứng vững lên trong cơ chế thị trường chuyển hướng đầu tư tín dụng về với nông nghiệp, nông dân và nông thôn. Cùng với Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam, các chi nhánh ở từng địa phương cũng đang làm tốt nhiệm vụ đó, một trong số đó là Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên. Với sự quyết tâm của toàn thể cán bộ Ngân hàng, Chi nhánh Thủy Nguyên đã làm rất tốt việc đầu tư giúp các hộ sản xuất có vốn để sản xuất kinh doanh, thúc đẩy kinh tế của huyện Thủy Nguyên phát triển, góp phần không nhỏ trong sự nghiệp Công nghiệp hóa-hiện đại hóa đất nước.

Chính vì vậy em mạnh dạn chọn đề tài “Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay hộ sản xuất tại Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên”

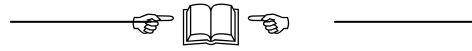
Đề tài được chia làm 3 chương:

Chương I: Hộ sản xuất và vai trò của tín dụng ngân hàng đối với kinh tế hộ sản xuất.

Chương II: Thực trạng hoạt động cho vay hộ sản xuất tại Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên.

Chương III: Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay hộ sản xuất tại Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên.

CHƯƠNG I : HỘ SẢN XUẤT VÀ VAI TRÒ CỦA TÍN DỤNG NGÂN HÀNG ĐỐI VỚI KINH TẾ HỘ SẢN XUẤT



1.1 Hộ sản xuất và vai trò của hộ sản xuất đối với nền kinh tế

1.1.1 Khái niệm chung về hộ sản xuất

*) Nói đến sự tồn tại của hộ sản xuất trong nền kinh tế, trước hết chúng ta cần thấy rằng hộ sản xuất không chỉ có ở nước ta mà còn có ở tất cả các nước có nền sản xuất nông nghiệp trên thế giới. Hộ sản xuất đã tồn tại qua nhiều phương thức và vẫn đang tiếp tục phát triển. Phương thức sản xuất này có những quy luật phát triển riêng của nó và trong mỗi chế độ nó tìm cách thích ứng với nền kinh tế hiện hành. Chúng ta có thể xem xét một số quan niệm khác nhau về hộ sản xuất:

-Trong một số từ điển chuyên ngành kinh tế cũng như từ điển ngôn ngữ, hộ là tất cả những người cùng sống trong một mái nhà, nhóm người đó bao gồm những người chung huyết tộc và người làm công.

- Tại Việt Nam, hộ sản xuất xác định là một đơn vị kinh tế tự chủ, được Nhà nước giao đất quản lý và sử dụng vào sản xuất kinh doanh và được phép kinh doanh trên một số lĩnh vực nhất định do Nhà nước quy định.

-Chủ hộ là đại diện của hộ sản xuất trong các giao dịch dân sự vì lợi ích chung của hộ. Cha mẹ hoặc một thành viên khác đã thành niên có thể là chủ hộ. Chủ hộ có thể uỷ quyền cho thành viên khác đã thành niên làm đại diện của hộ trong quan hệ dân sự. Giao dịch dân sự do người đại diện của hộ sản xuất xác lập, thực hiện vì lợi ích chung của hộ làm phát sinh quyền, nghĩa vụ của cả hộ sản xuất.

-Tài sản chung của hộ sản xuất gồm tài sản do các thành viên cùng nhau tạo lập lên hoặc được tặng cho chung và các tài sản khác mà các thành

viên thoả thuận là tài sản chung của hộ. Quyền sử dụng đất hợp pháp của hộ cũng là tài sản chung của hộ sản xuất.

-Hộ sản xuất phải chịu trách nhiệm dân sự về việc thực hiện quyền, nghĩa vụ dân sự do người đại diện xác lập, thực hiện nhân danh hộ sản xuất. Hộ chịu trách nhiệm dân sự bằng tài sản chung của hộ. Nếu tài sản chung của hộ không đủ để thực hiện nghĩa vụ chung của hộ, thì các thành viên phải chịu trách nhiệm liên đới bằng tài sản riêng của mình.

-Ngày nay hộ sản xuất đang trở thành một nhân tố quan trọng của sự nghiệp công nghiệp hoá - hiện đại hoá đất nước và là sự tồn tại tất yếu trong quá trình xây dựng một nền kinh tế đa thành phần theo định hướng xã hội chủ nghĩa. Để phù hợp với xu thế phát triển chung, phù hợp với chủ trương của Đảng và Nhà nước, Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn ban hành Phụ lục số 1 kèm theo Quyết định 499A ngày 2/9/1993, theo đó khái niệm hộ sản xuất được hiểu như sau: "Hộ sản xuất là đơn vị kinh tế tự chủ, trực tiếp hoạt động kinh doanh, là chủ thể trong mọi quan hệ sản xuất kinh doanh và tự chịu trách nhiệm về kết quả hoạt động sản xuất của mình". Thành phần chủ yếu của hộ sản xuất bao gồm: hộ nông dân, hộ tư nhân, cá thể, hộ gia đình xã viên, hộ nông, làm trường viên.

Như vậy, hộ sản xuất là một lực lượng sản xuất to lớn ở nông thôn. Hộ sản xuất hoạt động trong nhiều ngành nghề nhưng hiện nay phần lớn hoạt động trong lĩnh vực nông nghiệp và phát triển nông thôn. Các hộ này tiến hành sản xuất kinh doanh đa dạng kết hợp trồng trọt với chăn nuôi và kinh doanh ngành nghề phụ. Đặc điểm sản xuất kinh doanh nhiều ngành nghề nói trên đã góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động của các hộ sản xuất ở nước ta.

*) Đại diện của hộ sản xuất: Chủ hộ là đại diện của hộ sản xuất trong các giao dịch dân sự và lợi ích chung của hộ. Cha mẹ hoặc thành viên khác đã thành niên có thể là chủ hộ. Chủ hộ có thể uỷ quyền cho thành viên khác đã thành niên làm đại diện của hộ trong quan hệ dân sự. Giao dịch dân sự do

người đại diện của hộ sản xuất xác lập, thực hiện vì lợi ích chung của hộ làm phát sinh quyền và nghĩa vụ của hộ sản xuất.

*) Tài sản chung của hộ sản xuất: Tài sản chung của hộ sản xuất gồm tài sản do các thành viên cùng nhau tạo lập nên hoặc được tặng, cho chung và các tài sản khác mà các thành viên thoả thuận là tài sản chung của hộ. Quyền sử dụng đất hợp pháp của hộ cũng là tài sản chung của hộ sản xuất.

*) Hộ sản xuất được chia làm nhiều loại dựa vào các yếu tố khác nhau:

-Dựa vào yếu tố tự nhiên có: hộ sản xuất nông thôn và thành thị, hộ sản xuất theo vùng kinh tế.

-Dựa vào yếu tố kinh tế: có thể phân ra hộ giàu-nghèo, hộ thuần nông, hộ kinh doanh tổng hợp, hộ sản xuất phi nông nghiệp...

=> Từ sự phân hoá trên có thể đưa ra những chính sách kinh tế phù hợp tại điều kiện khuyến khích các hộ phát triển ngành nghề, tăng trưởng sản phẩm hàng hoá.

1.1.2 Đặc điểm chung của kinh tế hộ sản xuất

Tại Việt Nam hiện nay , trên 70% dân số sinh sống ở nông thôn và đại bộ phận còn sản xuất mang tính chất tự cấp, tự túc. Trong điều kiện đó, hộ là đơn vị kinh tế cơ sở mà chính ở đó diễn ra quá trình phân công tổ chức lao động, chi phí cho sản xuất, tiêu thụ, thu nhập, phân phối và tiêu dùng.

Có 3 đặc trưng cơ bản của kinh tế hộ sản xuất là:

-Đặc trưng 1: Kinh tế hộ nông thôn nước ta đang chuyển từ kinh tế tự cấp, tự túc khép kín lên dần nền kinh tế hàng hoá. Tiếp cận với thị trường chuyển từ nghề nông thuần túy sang nền kinh tế đa dạng theo xu hướng chuyên môn hoá. Dưới sự tác động của các quy luật kinh tế thị trường trong quá trình chuyên hoá tất yếu sẽ dẫn đến cạnh tranh và hệ quả sẽ đến sự phân chia giàu nghèo trong nông thôn. Từ đó vấn đề đặt ra đối với quản lý và điều hành phía Nhà nước là phải làm sao cho phép kinh tế hộ phát triển mà vẫn

đảm bảo công bằng xã hội, tăng số hộ giàu, giảm hộ nghèo, tạo điều kiện để hộ nghèo bớt khó khăn và vươn lên khá giả.

-Đặc trưng 2: Quy mô và cơ sở vật chất kỹ thuật của các hộ chênh lệch nhau khá lớn giữa các vùng và ngay cả trong một số vùng cùng có sự chênh lệch nhau giữa quy mô và diện tích đất đai, vốn và cơ sở vật chất kỹ thuật, lao động và trình độ hiểu biết giữa các hộ do điều kiện khó khăn và thuận lợi khác nhau giữa các vùng. Một tất yếu khác của sự phát triển kinh tế hộ sản xuất là nảy sinh quá trình tích tụ và tập trung về ruộng đất, vốn, cơ sở vật chất, kỹ thuật ngày càng tăng độ giảm bớt tính chất sản xuất phân tán, manh mún lạc hậu của kinh tế tiểu nông.

-Đặc trưng 3: Trong quá trình chuyển hoá kinh tế hộ sản xuất sẽ xuất hiện nhiều hình thức kinh tế khác nhau như: Hộ nhận khoán trong đó các hộ là các thành viên của các tổ chức kinh tế đó. Một loại hình kinh tế hộ khác xuất hiện đó là các hộ nhận khoán nhận thầu. Trong quá trình nhận thầu nhìn chung phần lớn kinh tế các hộ nhận thầu phát triển nhanh thu nhập cao rõ rệt, nhưng bên cạnh đó còn có hộ gặp rủi ro, thất bại.

1.1.3 Vai trò của hộ sản xuất đối với nền kinh tế

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

-Lịch sử phát triển sản xuất hàng hoá đã trải qua giai đoạn đầu tiên là kinh tế tự nhiên sang kinh tế hàng hoá nhỏ trên quy mô hộ gia đình. Tiếp theo là giai đoạn chuyển biến từ kinh tế hàng hoá nhỏ lên kinh tế hàng hoá quy mô lớn- đó là nền kinh tế hoạt động mua bán trao đổi bằng trung gian tiền tệ.

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

*) Hộ sản xuất góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng nguồn lao động, giải quyết việc làm ở nông thôn.

-Việc làm là một trong những vấn đề cấp bách đối với toàn xã hội nói chung và đặc biệt là nông thôn hiện nay. Nước ta có trên 70% dân số sống ở nông thôn. Với một đội ngũ lao động dồi dào, kinh tế quốc doanh đã được nhà nước trú trọng mở rộng song mới chỉ giải quyết được việc làm cho một số lượng lao động nhỏ. Lao động thủ công và lao động nông nhàn còn nhiều. Việc sử dụng khai thác số lao động này là vấn đề cốt lõi cần được quan tâm giải quyết.

-Từ khi được công nhận hộ gia đình là 1 đơn vị kinh tế tự chủ, đồng thời với việc nhà nước giao đất, giao rừng cho nông- lâm nghiệp, đồng muối trong diêm nghiệp, ngư cụ trong ngư nghiệp và việc cổ phần hoá trong doanh nghiệp, hợp tác xã đã làm cơ sở cho mỗi hộ gia đình sử dụng hợp lý và có hiệu quả nhất nguồn lao động sẵn có của mình. Đồng thời chính sách này đã tạo đà cho một số hộ sản xuất, kinh doanh trong nông thôn tự vươn lên mở rộng sản xuất thành các mô hình kinh tế trang trại, tổ hợp tác xã thu hút sức lao động, tạo công ăn việc làm cho lực lượng lao động dư thừa ở nông thôn.

*) Hộ sản xuất có khả năng thích ứng với cơ chế thị trường thúc đẩy sản xuất hàng hóa.

-Ngày nay, hộ sản xuất đang hoạt động theo cơ chế thị trường có sự tự do cạnh tranh trong sản xuất hàng hoá, là đơn vị kinh tế độc lập, tự chủ, các hộ sản xuất phải quyết định mục tiêu sản xuất kinh doanh của mình là sản xuất cái gì? Sản xuất như thế nào? để trực tiếp quan hệ với thị trường. Để đạt được điều này các hộ sản xuất đều phải không ngừng nâng cao chất lượng, mẫu mã sản phẩm cho phù hợp với nhu cầu và một số biện pháp khác để kích thích cầu, từ đó mở rộng sản xuất đồng thời đạt được hiệu quả kinh tế cao nhất.

-Với quy mô nhỏ, bộ máy quản lý gọn nhẹ, năng động, hộ sản xuất có thể dễ dàng đáp ứng được những thay đổi của nhu cầu thị trường mà không sợ

ảnh hưởng đến tồn kém về mặt chi phí. Thêm vào đó lại được Đảng và Nhà nước có các chính sách khuyến khích tạo điều kiện để hộ sản xuất phát triển. Như vậy với khả năng nhạy bén trước nhu cầu thị trường, hộ sản xuất đã góp phần đáp ứng đầy đủ nhu cầu ngày càng cao của thị trường tạo ra động lực thúc đẩy sản xuất hàng hoá phát triển cao hơn.

=> Có thể nhận thấy kinh tế hộ sản xuất là thành phần kinh tế không thể thiếu được trong quá trình công nghiệp hoá- hiện đại hoá xây dựng đất nước. Kinh tế hộ phát triển góp phần thúc đẩy sự phát triển kinh tế trong cả nước nói chung, kinh tế nông thôn nói riêng và cũng từ đó tăng mọi nguồn thu cho ngân sách địa phương cũng như ngân sách nhà nước.

*) Xét về lĩnh vực tài chính tiền tệ thì kinh tế hộ tạo điều kiện mở rộng thị trường vốn, thu hút nhiều nguồn đầu tư.

1.2 Vai trò của tín dụng ngân hàng đối với kinh tế hộ sản xuất

1.2.1 Khái niệm về tín dụng ngân hàng

-Tín dụng là sự chuyển nhượng tạm thời một lượng giá trị từ người sở hữu sang người sử dụng và sau một thời gian nhất định được quay trở lại người sở hữu một lượng giá trị lớn hơn ban đầu.

-Tín dụng ngân hàng được xác định bởi 2 hoạt động là: cho vay và trả lãi.

-Trong tín dụng ngân hàng đối với kinh tế hộ sản xuất thì ngân hàng là người chuyển nhượng tạm thời một lượng giá trị (người cung ứng vốn - người cho vay), còn hộ sản xuất là người nhận (cung ứng vốn-người đi vay). Sau một thời gian nhất định hộ sản xuất trả lại số vốn đã nhận từ ngân hàng, số vốn hoàn trả lại lớn hơn số vốn ban đầu (phần lớn hơn gọi là lãi).

1.2.2 Đặc điểm cho vay đối với hộ sản xuất

*)Khái niệm cho vay hộ sản xuất: Là hình thức cấp tín dụng, theo đó bên cho vay giao hoặc cam kết giao cho khách hàng ở đây là hộ sản xuất một

khoản tiền để sử dụng với mục đích xác định trong một thời gian nhất định theo thỏa thuận có nguyên tắc hoàn trả gốc và lãi.

*) Đặc điểm cho vay hộ sản xuất:

-Cho vay hộ sản xuất mang tính thời vụ gắn liền với chu kì sinh trưởng của động, thực vật:

->Tính chất thời vụ trong cho vay nông nghiệp có liên quan đến chu kì sinh trưởng của động, thực vật trong ngành nông nghiệp nói chung và các ngành cụ thể mà ngân hàng tham gia cho vay. Thương tính thời vụ được thể hiện những mặt sau:

+ Tính mùa vụ trong sản xuất nông nghiệp quyết định thời điểm cho vay và thu nợ của ngân hàng. Chu kì sống tự nhiên của cây, con là yếu tố quyết định để ngân hàng tính toán thời hạn cho vay.

-Môi trường tự nhiên có ảnh hưởng đến thu nhập và khả năng trả nợ của khách hàng. Nguồn trả nợ ngân hàng chủ yếu là tiền thu bán các nông sản và các sản phẩm chế biến có liên quan đến nông sản. Như vậy sản lượng nông sản thu được là yếu tố quyết định khả năng thu hồi nợ của ngân hàng. Và nếu xảy ra thiên tai thì khả năng thu hồi nợ của ngân hàng là rất thấp.

-Chi phí vay thường cao :

+Cho vay hộ sản xuất đặc biệt là cho vay hộ nông dân thì chi phí cho một đồng vốn vay thường cao do quy mô từng món vay nhỏ. Số lượng khách hàng đông, phân bố ở khắp mọi nơi nên mở rộng cho vay thường liên quan đến việc mở rộng mạng lưới cho vay và thu nợ: Mở chi nhánh, bàn giao dịch, tổ lưu động cho vay tại xã. Hiện nay mạng lưới của NHNo&PTNT Việt Nam mới chỉ đáp ứng được một phần của cho vay nông nghiệp.

+Do đặc thù kinh doanh hộ sản xuất đặc biệt là hộ nông dân luôn có độ rủi ro cao nên chi phí cho dự phòng rủi ro lớn hơn so với các ngành khác.

1.2.3 Vai trò của tín dụng ngân hàng đối với kinh tế hộ sản xuất.

-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 Công nghiệp hóa- Hiện đại hóa 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...

-Kinh tế hộ sản xuất trong nông nghiệp dù họ làm nghề gì cũng có đặc trưng phát triển do nền sản xuất nông, lâm, ngư nghiệp quy định. Như vậy hộ sản xuất kinh doanh trong nền sản xuất hàng hoá không có giới hạn về phương diện kinh tế xã hội mà phụ thuộc rất nhiều vào trình độ sản xuất kinh doanh, khả năng kỹ thuật, quyền làm chủ những tư liệu sản xuất và mức độ vốn đầu tư của mỗi hộ sản xuất.

1.2.4 Một số cơ chế chính sách tín dụng đối với 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 ngành, các cấp và các ngành Ngân hàng có nhiều chủ trương, chính sách, cơ chế chỉ đạo đầu tư cho ngành nông nghiệp và nông thôn nói chung, cũng như đầu tư cho hộ sản xuất nói riêng.

Một số cơ chế chính sách tín dụng với cho vay hộ sản xuất:

-Nghị định số 14/2003/NĐ-CP ngày 2 tháng 3 năm 1993 của Chính phủ quy định về chính sách cho hộ sản xuất vay vốn để phát triển nông – lâm – ngư – diêm nghiệp và kinh tế nông thôn.

-Nghị định số 78/2002/NĐ-CP ngày 04 tháng 10 năm 2002 của Chính phủ về tín dụng đối với người nghèo và các đối tượng chính sách khác.

-Nghị định số 41/2010/NĐ-CP của Chính phủ về chính sách tín dụng phục vụ phát triển nông nghiệp, nông thôn.

-Nghị định số 15/2013/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ về Quyết định tín dụng đối với hộ cận nghèo.

a, Về nguồn vốn cho vay

Nguồn vốn cho vay phát triển nông nghiệp nông thôn bao gồm:

-Vốn ngân hàng huy động

-Vốn ngân sách nhà nước

-Vốn vay của các tổ chức tín dụng khác

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.

b, Về 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 mặn) 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 sạt, 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.

c, 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.

d, 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 hạn cho vay ngắn hạn tối đa là 12 tháng.

-Thời hạn cho vay trung hạn từ 12 tháng đến 5 năm.

-Thời hạn cho vay dài hạn trên 5 năm.

e, Bộ hồ sơ cho vay

Quy định của 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, các doanh nghiệp 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: chứng minh nhân dân, hộ chiếu,giấy đăng ký kinh doanh đối với cá nhân phải đăng ký kinh doanh, hợp đồng hợp tác với tổ hợp tác, giấy ủy 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 kèm phương án sản xuất, kinh doanh. Hộ gia đình, cá nhân, tổ hợp tác (trừ hộ gia đình được quy định tại điểm trên) bao gồm: giấy đề nghị vay vốn, dự án hoặc phương án sản xuất kinh doanh dịch vụ.

*) Đối với hộ gia đình, cá nhân 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.

*) Đối với hộ gia đình vay vốn thông qua doanh nghiệp

Ngoài các hồ sơ đã quy định như trên, đối với hộ gia đình, cá nhân, tổ hợp tác phải có thêm:

-Hợp đồng cung ứng vật tư, tiền vốn cho hộ gia đình, cá nhân nhận khoán.

-Danh sách hộ gia đình, cá nhân đề nghị ngân hàng cho vay.

g, Bảo đảm tiền vay

Đối với hộ gia đình sản xuất nông, lâm, ngư nghiệp mức vay đến 10 triệu đồng. Những hộ làm kinh tế trang trại, hộ sản xuất hàng hoá mức cho vay có thể tới 20 triệu đồng và hộ sản xuất giống thủy sản vay vốn đến 50 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 Nhà nước.

h,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 tùy theo mức độ thiệt hại.

1.3 Hiệu quả hoạt động cho vay hộ sản xuất tại ngân hàng thương mại

1.3.1 Khái niệm về hiệu quả cho vay

Cho vay là một trong những hoạt động đem lại nguồn lợi nhuận lớn cho ngân hàng. Chính vì vậy các ngân hàng luôn chú trọng đến hiệu quả cho vay.

Hiệu quả cho vay có thể được hiểu là ngân hàng đáp ứng được kịp thời, đầy đủ vốn cho khách hàng, được khách hàng sử dụng đúng mục đích và tạo ra số tiền lớn hơn số tiền bỏ ra ban đầu, đảm bảo khách hàng trả nợ vay cả gốc và lãi đúng thời hạn theo thỏa thuận, đảm bảo thu nhập cho cả ngân hàng và khách hàng.

Hiệu quả cho vay thể hiện ở phạm vi, mức độ, giới hạn tín dụng phải phù hợp với khả năng của ngân hàng và phải đảm bảo được sự cạnh tranh trên thị trường, đảm bảo nguyên tắc hoàn trả nợ gốc đúng hạn và có lãi. Hiệu quả cho vay phải thể hiện ở chỉ tiêu lợi nhuận hợp lý và gia tăng, dư nợ ngày một tăng trưởng, tỷ lệ nợ quá hạn đảm bảo hợp lý, đảm bảo cơ cấu nguồn vốn giữa ngắn, trung, dài hạn trong nền kinh tế.

Hiệu quả cho vay vừa cụ thể, vừa trừu tượng và có quan hệ đến nhiều nhân tố chủ quan và khách quan khác nhau. Có thể nói hiệu quả cho vay là một chỉ tiêu tổng hợp, thể hiện năng lực của ngân hàng trong quá trình cạnh tranh trong nền kinh tế thị trường khắc nghiệt.

1.3.2 Một số chỉ tiêu đánh giá hiệu quả cho vay hộ sản xuất

1.3.2.1 Doanh số cho vay hộ sản xuất

Doanh số cho vay hộ sản xuất là một chỉ tiêu tuyệt đối phản ánh tổng số tiền ngân hàng cho hộ sản xuất vay trong thời kỳ nhất định thường là một năm.

1.3.2.2 Tỷ lệ tăng trưởng doanh số cho vay (DSCV) (%)

(DSCV năm nay – DSCV năm trước)

$$\text{Tỷ lệ tăng trưởng DSCV(\%)} = \frac{\text{DSCV năm nay} - \text{DSCV năm trước}}{\text{DSCV năm trước}} \times 100\%$$

-Chỉ tiêu này dùng để so sánh sự tăng trưởng tín dụng qua các năm để đánh khả năng cho vay, tìm kiếm khách hàng và đánh tình hình thực hiện kế hoạch tín dụng của ngân hàng. (tương tự như chỉ tiêu tăng trưởng dư nợ, nhưng bao gồm toàn bộ dư nợ cho vay trong năm đến thời điểm hiện tại và dư nợ cho vay trong năm đã thu hồi).

-Chỉ tiêu càng cao thì mức độ hoạt động của ngân hàng càng ổn định và có hiệu quả, ngược lại ngân hàng đang gặp khó khăn, nhất là trong việc tìm kiếm khách hàng và thể hiện việc thực hiện kế hoạch tín dụng chưa hiệu quả.

1.3.2.3 Doanh số thu nợ hộ sản xuất

Doanh số thu nợ hộ sản xuất phản ánh tổng số tiền ngân hàng thu hồi được trong một thời kì nhất định sau khi giải ngân.

1.3.2.4 Hệ số thu nợ (%)

$$\text{Hệ số thu nợ (\%)} = \frac{\text{Doanh số thu nợ}}{\text{Doanh số cho vay}} \times 100\%$$

-Chỉ tiêu này đánh giá hiệu quả tín dụng trong việc thu nợ của ngân hàng.

-Nó phản ánh trong 1 thời kỳ nào đó, với doanh số cho vay nhất định thì ngân hàng sẽ thu về được bao nhiêu đồng vốn.

1.3.2.5 Tỷ lệ tăng trưởng dư nợ (%)

(Dư nợ năm nay – Dư nợ năm trước)

$$\text{Tỷ lệ tăng trưởng dư nợ (\%)} = \frac{\text{Dư nợ năm nay} - \text{Dư nợ năm trước}}{\text{Dư nợ năm trước}} \times 100\%$$

-Chỉ tiêu này dùng để so sánh sự tăng trưởng dư nợ tín dụng qua các năm để đánh giá khả năng cho vay, tìm kiếm khách hàng và đánh tình hình thực hiện kế hoạch tín dụng của ngân hàng.

-Chỉ tiêu càng cao thì mức độ hoạt động của ngân hàng càng ổn định và có hiệu quả, ngược lại ngân hàng đang gặp khó khăn, nhất là trong việc tìm kiếm khách hàng và thể hiện việc thực hiện kế hoạch tín dụng chưa hiệu quả.

-Tỷ lệ này càng cao càng tốt.

1.3.2.6 Vòng quay vốn tín dụng

$$\text{Vòng quay vốn tín dụng (vòng)} = \frac{\text{Doanh số thu nợ}}{\text{Dư nợ bình quân}} \\ \text{(Dư nợ đầu kì + Dư nợ cuối kì)}$$

Trong đó: Dư nợ bình quân = $\frac{\text{Dư nợ đầu kì} + \text{Dư nợ cuối kì}}{2}$

-Chỉ tiêu này đo lường tốc độ luân chuyển vốn tín dụng của ngân hàng, thời gian thu hồi nợ của ngân hàng là nhanh hay chậm. Vòng quay vốn càng nhanh thì được coi là tốt và việc đầu tư càng được an toàn.

1.3.2.7 Tỷ lệ nợ xấu (%)

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

-Dùng chỉ tiêu tỷ lệ nợ xấu để phân tích thực chất tình hình chất lượng tín dụng tại ngân hàng. Nợ xấu của ngân hàng bao gồm nợ quá hạn, nợ khoanh, nợ quá hạn chuyển về nợ trong hạn, chính vì vậy chỉ tiêu này cho thấy thực chất tình hình chất lượng tín dụng tại ngân hàng, đồng thời phản ánh khả năng quản lý tín dụng của ngân hàng trong khâu cho vay, đôn đốc thu hồi nợ của ngân hàng đối với các khoản vay.

- Tỷ lệ nợ xấu càng cao thể hiện chất lượng tín dụng của ngân hàng càng kém, và ngược lại.

1.3.3 Sự cần thiết nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay đối với hộ sản xuất

Hộ sản xuất được xác định là một đơn vị kinh tế tự chủ, được Nhà nước giao đất quản lý và sử dụng vào sản xuất kinh doanh và được phép kinh doanh trên một số lĩnh vực do Nhà nước quy định. Như chúng ta đã biết, dân số nước ta có khoảng 85 triệu dân (theo ước tính của Cục thống kê) trong đó gồm 70% và hơn 60% lao động sống ở nông thôn và hoạt động chủ yếu trong lĩnh vực nông nghiệp. Vì vậy, Đảng và Nhà nước ta đặc biệt quan tâm đến chính sách phát triển kinh tế nông nghiệp nhằm hiện đại hoá nông thôn. Trong thực tế hộ sản xuất với kinh tế tự chủ được giao đất quản lý và sử dụng, được phép kinh doanh và tự chủ trong sản xuất kinh doanh, đa dạng các mặt hàng kinh doanh (trừ những mặt hàng Nhà nước nghiêm cấm). Với sức lao động sẵn có trong mỗi gia đình hộ sản xuất, họ được phép kinh doanh, được chuyển đổi cây trồng, vật nuôi trên diện tích họ được giao. Để thực hiện được những mục đích trên họ phải cần vốn để đầu tư vào sản xuất kinh doanh, chuyển đổi cây trồng vật nuôi, trồng những cây có giá trị cao, những con có giá trị lớn để tăng thêm thu nhập, tạo công ăn việc làm cho chính bản thân gia đình họ. Đồng thời đầu tư ứng dụng khoa học kỹ thuật vào thực tiễn. Do vậy, họ cần Ngân hàng thương mại hỗ trợ về vốn để họ thực hiện những phương án trồng trọt - chăn nuôi hay kinh doanh dịch vụ ngay trên quê hương họ.

Thực hiện đường lối chính sách của Đảng và Nhà nước về cho vay vốn đáp ứng nhu cầu vốn đối với nông nghiệp - nông thôn. Ngân hàng thương mại đã cho vay tới tận hộ sản xuất, đáp ứng nhu cầu vốn cần thiết để phát triển kinh tế.

Xuất phát từ chức năng của Ngân hàng thương mại là đi vay để cho vay cho nên vốn cho vay phải hoàn trả đúng hạn gốc + lãi. Có như vậy Ngân hàng

mới đảm bảo sự hoạt động bình thường. Đáp ứng được nhu cầu vốn đối với hộ sản xuất cũng như nền kinh tế. Vì vậy cần phải nâng cao hiệu quả cho vay đối với hộ sản xuất, có nâng cao hiệu quả cho vay mới giúp hộ sản xuất có vốn để đầu tư vào sản xuất kinh doanh, mang lại hiệu quả, tăng thêm thu nhập cho gia đình họ, tăng thêm sản phẩm cho xã hội, tạo công ăn việc làm cho chính bản thân gia đình họ. Phát huy được mọi nguồn lực ở nông thôn, từ đó khôi phục và phát triển làng nghề truyền thống, mở rộng và phát triển tiểu thủ công nghiệp đáp ứng và phù hợp với nhu cầu của thị trường.

1.4 Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả cho vay hộ sản xuất

14.1 Nhân tố khách quan

***) Về tự nhiên**

- Sản xuất nông nghiệp là hoạt động chính của hộ sản xuất, do đó yếu tố tự nhiên có ảnh hưởng lớn, tác động trực tiếp đến quá trình sản xuất kinh doanh của hộ sản xuất. Nếu gặp phải thiên tai như hạn hán, lũ lụt, sâu bọ phá hoại mùa màng, các hộ không thu được lợi nhuận, khi đó ngân hàng cho hộ vay vốn cũng không thể thu hồi được vốn.

***) Về kinh tế - xã hội**

-Nếu tình hình kinh tế xã hội ổn định, phát triển sẽ tác động tích cực đến hiệu quả cho vay của ngân hàng.

-Nếu nền kinh tế tăng trưởng thấp hoặc tăng trưởng âm sẽ gây khó khăn cho hoạt động sản xuất kinh doanh của các thành phần kinh tế, các hộ sản xuất không có điều kiện để mở rộng kinh doanh sản xuất, tệ hơn còn có thể bị thu hẹp, khi đó đầu tư cho vay của ngân hàng với hộ sản xuất cũng bị giảm sút kém hiệu quả.

-Ngược lại, nếu nền kinh tế tăng trưởng ở mức rất cao(dấu hiệu không bình thường), khi đó lạm phát tăng cao, gây rủi ro về sự mất giá của đồng tiền, việc đầu tư tín dụng của ngân hàng cũng không hiệu quả.

***) Chính sách của Đảng và Nhà nước**

Với việc ban hành các nghi định, quy định về việc cho vay đối với hộ sản xuất như cơ chế cho vay, đảm bảo tiền vay, các quy định về việc quản lý, tiêu thụ sản phẩm...tạo điều kiện thuận lợi cho các ngân hàng nâng cao hiệu quả cho vay, tuy nhiên cũng sẽ xuất hiện những hạn chế.

1.4.2 Nhân tố chủ quan

a, Từ phía ngân hàng

*)Năng lực, phẩm chất đạo đức của cán bộ ngân hàng.

-Cán bộ tín dụng là người trực tiếp giao dịch với khách hàng, vì vậy họ cần phải có năng lực để thẩm định hồ sơ, phương án, dự án vay vốn của khách hàng thật chính xác, nhạy bén, nắm bắt thông tin kịp thời của khách hàng.

-Phẩm chất đạo đức của cán bộ tín dụng rất quan trọng, nếu cán bộ tín dụng có năng lực nhưng không có đạo đức nghề nghiệp sẽ gây nguy hiểm trong khâu đánh giá khách hàng, dễ làm sai lệch thông tin về khách hàng dẫn đến rủi ro trong hoạt động tín dụng. Vì vậy năng lực và phẩm chất cán bộ tín dụng luôn phải đi cùng nhau.

*)Quy trình tín dụng

Quy trình tín dụng bao gồm những quy định cần thiết phải được tuân thủ trong suốt quá trình diễn ra hoạt động tín dụng, từ lúc xét duyệt hồ sơ, quyết định cho vay, giải ngân, giám sát,đến lúc thu hồi nợ. Hiệu quả cho vay có đạt hay không phụ thuộc rất lớn vào việc thực hiện các bước trong quy trình tín dụng.

*)Công tác kiểm tra, kiểm soát nội bộ

Nếu hoạt động kiểm tra, kiểm soát nội bộ tốt giúp cho ban lãnh đạo ngân hàng có những thông tin chính xác, phát hiện những sai sót kịp thời để có thể tìm ra những phương án, biện pháp khắc phục những sai sót đó.

*)Trang thiết bị kỹ thuật của ngân hàng

Cũng như bất kì một doanh nghiệp nào, ngân hàng cũng cần phải có các trang thiết bị máy móc phục vụ công việc của mình. Các ngân hàng không ngừng đổi mới các trang thiết bị máy móc hiện đại để phục vụ việc thực hiện các nghiệp vụ ngân hàng một cách chính xác, nhanh chóng.

b, Từ phía khách hàng

Khách hàng là nhân tố rất quan trọng, quyết định việc cho vay của ngân hàng có đem lại hiệu quả hay không. Nó phụ thuộc vào ý thức thực hiện cam kết và sử dụng nguồn vốn vay đúng mục đích để có thể đem lại hiệu quả kinh doanh cho bản thân khách hàng, và đảm bảo việc hoàn trả nợ cho ngân hàng. Nếu khách hàng sử dụng nguồn vốn đó không đúng mục đích không thu được lợi nhuận sẽ gây khó khăn cho ngân hàng trong việc thu hồi nợ.

**Chương II: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY HỘ SẢN
XUẤT TẠI CHI NHÁNH NHN&PTNT HUYỆN THỦY
NGUYÊN**



**2.1 Khái quát về Chi nhánh NHN&PTNT huyện Thủy Nguyên và đặc
điểm kinh doanh của hộ sản xuất trên địa bàn huyện Thủy Nguyên**

2.1.1 Điều kiện tự nhiên, kinh tế-xã hội của huyện Thủy Nguyên.

a, Điều kiện tự nhiên

Thủy Nguyên nằm ở cửa ngõ phía bắc Hải Phòng, với diện tích tự nhiên là 242 km², dân số trên 30 vạn người. Phía Bắc, Đông Bắc giáp tỉnh Quảng Ninh; phía Tây Nam giáp huyện An Dương và nội thành Hải Phòng; phía Đông Nam là cửa biển Nam Triệu. Địa hình Thủy Nguyên khá đa dạng, dốc từ phía Tây Bắc xuống Đông Nam, vừa có núi đất, núi đá vôi, vừa có đồng bằng và hệ thống sông hồ dày đặc. Đây chính là những điều kiện tự nhiên thuận lợi để huyện Thủy Nguyên phát triển một nền kinh tế đa dạng về ngành nghề bao gồm cả nông nghiệp, công nghiệp, tiểu thủ công nghiệp, thủy sản và du lịch. Thủy Nguyên cũng được đánh giá là một trong những huyện giàu có nhất miền bắc.

Những năm trở lại đây, Thủy Nguyên cho thấy được sự phát triển của mình khi các doanh nghiệp xây dựng ngày một nhiều.

Bên cạnh đó, phát huy lợi thế của vùng ven đô giáp hải cảng, Thủy Nguyên có điều kiện phát triển du lịch, thương mại và dịch vụ với nhiều thắng cảnh đẹp, hệ thống giao thông vận tải phát triển mạnh về số lượng và chất lượng cũng là những điều kiện thuận lợi thúc đẩy kinh tế Thủy Nguyên phát triển.

b, Điều kiện kinh tế- xã hội

Theo số liệu thống kê năm 2012 của Thành phố thì kinh tế Thủy Nguyên đã có sự tăng trưởng cao hơn so với năm 2011. Tổng giá trị sản xuất các ngành là 3.804,2 tỷ đồng tăng 14,2% so với năm 2011. Tuy không đạt kế hoạch đề ra nhưng vẫn gấp 1,75 lần bình quân chung của thành phố, trong đó nông nghiệp, thủy sản tăng 5,9%, công nghiệp – xây dựng tăng 16,4%, dịch vụ tăng 16,9%, đặc biệt cơ cấu kinh tế vẫn chuyển biến theo hướng tích cực:

Nông nghiệp – Thủy sản: 21,2%

Công nghiệp – xây dựng: 46,5%

Thương mại – dịch vụ: 32,3%

2.1.2 Quá trình hình thành và phát triển của Chi nhánh NHNo&PTNH huyện Thủy Nguyên; chức năng, nhiệm vụ của Chi nhánh.

a, Quá trình hình thành và phát triển của Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên.

Cùng với sự đổi mới của đất nước và nền kinh tế chuyển sang kinh tế thị trường đòi hỏi các doanh nghiệp cần không ngừng đổi mới. Cũng như vậy, hệ thống ngân hàng đã có những thay đổi quan trọng cả về mặt tổ chức bộ máy và hoạt động. Và ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam cũng vậy.

Năm 1988, Ngân hàng Phát triển Nông nghiệp Việt Nam được thành lập theo Nghị định số 53/HĐBT ngày 26/3/1988 của Hội đồng Bộ trưởng (nay là Chính phủ) về việc thành lập các ngân hàng chuyên doanh, trong đó có Ngân hàng Phát triển Nông nghiệp Việt Nam hoạt động trong lĩnh vực nông nghiệp, nông thôn.

Ngân hàng Phát triển Nông nghiệp hình thành trên cơ sở tiếp nhận từ Ngân hàng Nhà nước: tất cả các chi nhánh Ngân hàng Nhà nước huyện, Phòng Tín dụng Nông nghiệp, quỹ tiết kiệm tại các chi nhánh Ngân hàng Nhà nước tỉnh, thành phố. Ngân hàng Phát triển Nông nghiệp Trung ương được hình thành trên cơ sở tiếp nhận Vụ Tín dụng Nông nghiệp Ngân hàng Nhà

nước và một số cán bộ của Vụ Tín dụng Thương nghiệp, Ngân hàng Đầu tư và Xây dựng, Vụ Kế toán và một số đơn vị.

Ngày 15/11/1996, được Thủ tướng Chính phủ ủy quyền, Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam ký Quyết định số 280/QĐ-NHNN đổi tên Ngân hàng Nông nghiệp Việt Nam thành Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển Nông thôn Việt Nam.

Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn hoạt động theo mô hình Tổng công ty, là doanh nghiệp Nhà nước hạng đặc biệt, hoạt động theo Luật các tổ chức tín dụng và chịu sự quản lý trực tiếp của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam. Với tên gọi mới, ngoài chức năng của một ngân hàng thương mại, Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn được xác định thêm nhiệm vụ đầu tư phát triển đối với khu vực nông thôn thông qua việc mở rộng đầu tư vốn trung, dài hạn để xây dựng cơ sở vật chất kỹ thuật cho sản xuất nông, lâm nghiệp, thủy hải sản góp phần thực hiện thành công sự nghiệp công nghiệp hóa - hiện đại hóa nông nghiệp nông thôn.

Trong chiến lược phát triển của mình, Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn sẽ trở thành một Tập đoàn tài chính đa ngành, đa sở hữu, hoạt động đa lĩnh vực. Theo đó, toàn hệ thống xác định những mục tiêu lớn phải ưu tiên, đó là: Tiếp tục giữ vai trò chủ đạo, chủ lực trên thị trường tài chính nông thôn, luôn là người bạn đồng hành thủy chung tin cậy của 10 triệu hộ gia đình; đẩy mạnh tái cơ cấu ngân hàng, giải quyết triệt để vấn đề nợ xấu, đạt hệ số an toàn vốn theo tiêu chuẩn quốc tế, phát triển hệ thống công nghệ thông tin, đa dạng hóa sản phẩm, nâng cao chất lượng dịch vụ, chuẩn bị nguồn nhân lực chất lượng cao, đảm bảo các lợi ích của người lao động và phát triển thương hiệu- văn hóa Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn.

Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam chi nhánh Hải Phòng hiện có 1 hội sở, 22 chi nhánh, 16 phòng giao dịch. Trong đó, Chi nhánh ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn huyện Thủy Nguyên có quá trình hình thành và phát triển gắn liền với sự hình thành và phát triển

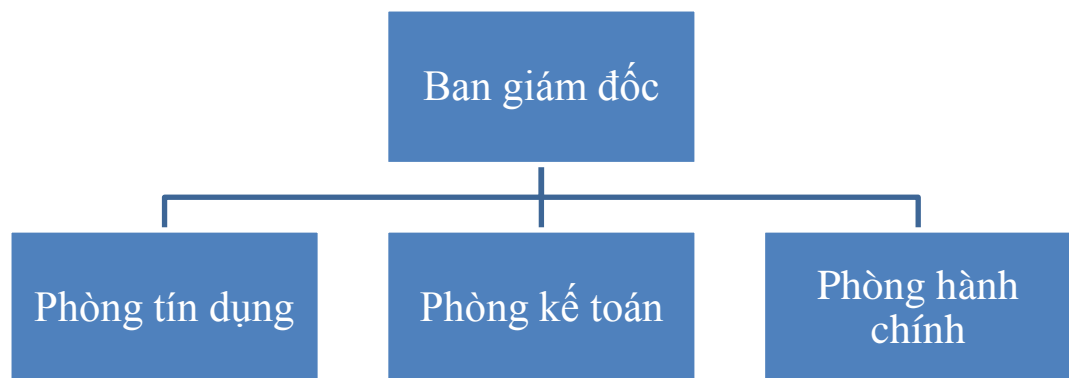
của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam. Ngân hàng được thành lập sau Hội sở chính 17 ngày vào ngày 12/04/1988, tên giao dịch chung của hệ thống NHNo&PTNT Việt Nam là Agribank. Chi nhánh Thủy Nguyên được đặt tại Số 9, đường Đà Nẵng, Thị trấn Núi Đèo, là chi nhánh loại 3 dưới sự quản lý và chỉ đạo của Ngân hàng Nông Nghiệp và phát triển Nông Thôn Hải Phòng, Ngân hàng Nông Nghiệp và phát triển Nông Thôn Việt Nam.

Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn huyện Thủy Nguyên, trong những ngày đầu thành lập cũng gặp rất nhiều khó khăn về nhân lực và vật lực như: nguồn vốn thấp, chi phí kinh doanh cao, cơ sở vật chất lạc hậu... Cho đến nay cùng với sự đổi mới, phát triển của đất nước thì Chi nhánh ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn huyện Thủy Nguyên đã có sự phát triển vượt bậc, hoạt động kinh doanh có hiệu quả, cơ sở vật chất ngày càng đổi mới với trang thiết bị hiện đại, cán bộ ngân hàng có trình độ chuyên môn nghiệp vụ, phẩm chất đạo đức tốt... Ngân hàng đã xây dựng được uy tín, niềm tin, là địa chỉ tin cậy của nhân dân huyện Thủy Nguyên trong những năm qua.

Với sự phát triển không ngừng của mình, Chi nhánh ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn huyện Thủy Nguyên đang hòa nhập vào công cuộc công nghiệp hóa hiện đại hóa của đất nước.

*) Mô hình tổ chức bộ máy hoạt động Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên:

Giống với mô hình hoạt động của các ngân hàng khác, Chi nhánh ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn huyện Thủy Nguyên có sơ đồ tổ chức như sau:



Là Chi nhánh có sự ra đời và phát triển cùng thời gian với Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam, đến năm 2012 Chi nhánh có 35 cán bộ ngân hàng (bao gồm cả giám đốc và phó giám đốc) với đầy đủ trình độ chuyên môn nghiệp vụ được phân công hợp lý vào từng phòng ban.

b, Chức năng, nhiệm vụ của Ngân hàng

*)Chức năng huy động vốn: Đây là chức năng cơ bản, đầu tiên của ngân hàng. Chức năng huy động vốn quyết định quy mô và hiệu quả các hoạt động khác của ngân hàng. Hoạt động huy động vốn bao gồm có: Nhận tiền gửi không kỳ hạn, tiền gửi có kỳ hạn bằng VND và ngoại tệ của các tổ chức, cá nhân theo quy định của Ngân hàng Nhà nước, NHNo & PTNT Việt Nam - Phát hành giấy tờ có giá (chứng chỉ tiền gửi, kỳ phiếu, trái phiếu) - Vay vốn của các tổ chức tín dụng khác hoạt động tại Việt Nam theo quy định của Ngân hàng Nhà nước, NHNo&PTNT Việt Nam. Tuy nhiên ngân hàng phải huy động vốn trên cơ sở vốn tự có như một ràng buộc về trách nhiệm nhằm hạn chế rủi ro trong hoạt động của ngân hàng theo quy định .

*)Chức năng cung cấp tín dụng bằng VND cho các tổ chức, cá nhân theo quy định của Ngân hàng Nhà nước, NHNo&PTNT Việt Nam: Cho vay, chiết khấu thương phiếu và giấy tờ có giá khác , bảo lãnh, cấp tín dụng dưới

các hình thức khác theo quy định của Ngân hàng nhà nước, NHNo&PTNT Việt Nam.

*) Dịch vụ thanh toán và ngân quỹ: Mở tài khoản tiền gửi tại Ngân hàng Nhà nước, tại các tổ chức tín dụng khác, mở tài khoản cho khách hàng trong nước, cung ứng các phương tiện thanh toán, thực hiện các dịch vụ thanh toán trong nước, thực hiện các dịch vụ thu hộ và chi hộ, thực hiện các dịch vụ thanh toán khác do Ngân hàng Nhà nước quy định, thực hiện các dịch vụ thu và phát tiền mặt cho khách hàng, tham gia hệ thống thanh toán liên ngân hàng trong nước.

*) Các hoạt động khác:

- Thực hiện kinh doanh vàng và các hoạt động kinh doanh ngoại hối khác trên thị trường trong nước và thị trường quốc tế khi được Ngân hàng Nhà nước cho phép.

- Được cung ứng các dịch vụ tư vấn tài chính phù hợp với chức năng hoạt động của một Ngân hàng thương mại.

- Được cung ứng các dịch vụ bảo hiểm theo quy định của pháp luật.

- Được cung ứng dịch vụ bảo quản hiện vật quý, giấy tờ có giá, cho thuê tủ két, cầm đồ và các dịch vụ khác theo quy định của pháp luật.

2.1.3 Khái quát về tình hình kinh doanh của Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên.

2.1.3.1 Nghiệp vụ tài sản nợ (hoạt động huy động vốn)

Đối với một NHTM thì nguồn vốn là yếu tố quyết định đến sự tồn tại và phát triển của một ngân hàng trong tương lai. Bởi vậy vai trò của ngân hàng là “đi vay” để “cho vay” Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên coi chiến lược huy động vốn là một nhiệm vụ quan trọng trong hoạt động kinh doanh tiền tệ của mình. Đây là một nhiệm vụ mang tính chất thường xuyên liên tục của một ngân hàng thương mại. Một ngân hàng muốn hoạt động kinh doanh có hiệu quả và có một vị trí vững chắc trong ngành ngân hàng đầy cạnh tranh thì phải có những biện pháp có hiệu quả để thu hút lượng tiền nhàn rỗi trong công chúng. Vì nguyên nhân này mà Chi nhánh huyện Thủy Nguyên đã

tích cực thực hiện các biện pháp huy động nguồn vốn khác nhau để Chi nhánh ngày càng tăng trưởng ổn định và vững chắc.

Kết quả của công tác huy động vốn của Chi nhánh trong thời gian qua được thể hiện cụ thể như sau:

Bảng 1.1: Hoạt động huy động vốn của Chi nhánh phân theo thành phần theo loại hình tổ chức, cá nhân (3 năm 2010, 2011, 2012)

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010		Năm 2011		Năm 2012	
	Số tiền	Tỷ trọng(%)	Số tiền	Tỷ trọng(%)	Số tiền	Tỷ trọng(%)
Tổng vốn huy động	321.539	100	339.887	100	509.006	100
Tiền gửi dân cư	251.932	78,35	293.287	86,29	468.542	92,05
Tiền gửi các tổ chức kinh tế	69.607	21,65	46.600	13,71	40.464	7,95

(Nguồn: Báo cáo kết quả thực hiện nhiệm vụ kinh doanh các năm của Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên)

Qua bảng số liệu, ta thấy được nguồn vốn huy động từ tiền gửi của dân cư vẫn chiếm cao hơn tiền gửi của các tổ chức kinh tế của cả năm 2010, 2011 và 2012. Tỷ trọng vốn huy động nghiêng về phía tiền gửi của tổ chức dân cư là do: thứ nhất huyện Thủy Nguyên tuy những năm gần đây các doanh nghiệp bắt đầu được xây dựng nhiều nhưng vẫn là loại hình vừa và nhỏ, nguồn tiền gửi huy động từ loại hình này là không nhiều, nên khách hàng chủ yếu của Ngân hàng vẫn là từ dân cư, những năm gần đây lượng tiền gửi này tiếp tục tăng cho thấy thu nhập của người dân ngày càng tăng trong khi người dân có ít sự lựa chọn để quyết định đầu tư, hình thức đơn giản và an toàn nhất vẫn là gửi tiền vào ngân hàng để hưởng lãi. Như vậy Chi nhánh luôn cần phải coi trọng hoạt động huy động vốn từ dân cư.

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

Đi sâu vào phân tích, năm 2011 tiền gửi của dân cư đạt 293.287trđ , tăng 41.355trđ so với năm 2010, tốc độ tăng 16,5% và chiếm tỷ trọng 86,29% trên tổng nguồn vốn. Đối với nguồn tiền gửi của các tổ chức kinh tế năm 2011 đạt 46.600trđ , giảm 23.007trđ so với năm 2010, như vậy đã có sự giảm mạnh so với năm 2010. Có thể nhận thấy công tác huy động vốn từ các tổ chức cá nhân năm 2011 gặp nhiều khó khăn nhưng vẫn giữ được ổn định và có tăng trưởng đáp ứng được nhu cầu vay vốn của các đơn vị kinh tế và hộ sản xuất.

Sang năm 2012, nguồn tiền gửi của dân cư đã có sự tăng cao , từ 293.287trđ năm 2011 lên 468.542trđ năm 2012, tăng 175.255trđ với tốc độ tăng 59,8% so với năm 2011. Tuy nhiên tiền gửi của các tổ chức kinh tế có sự sụt giảm xuống còn 40.464trđ trong năm 2012. Nhìn chung thì công tác huy động vốn từ tổ chức, cá nhân của Chi nhánh năm 2012 so với năm 2011 là một thành công lớn, cho thấy sự điều hành của ban lãnh đạo, cùng với sự cố gắng không ngừng của cán bộ công nhân viên Chi nhánh Thủy Nguyên.

Bảng 1.2: Hoạt động huy động vốn của Chi nhánh phân theo kỳ hạn gửi

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010		Năm 2011		Năm 2012	
	Số tiền	Tỷ trọng(%)	Số tiền	Tỷ trọng(%)	Số tiền	Tỷ trọng(%)
Tổng vốn huy động	321.539	100	339.887	100	509.006	100
Tiền gửi không kỳ hạn	70.700	21,99	46.712	13,74	39.075	7,68
Tiền gửi < 12 tháng	213.189	66,3	279.710	82,29	442.399	86,91
Tiền gửi > 12 tháng	37,650	11,71	13.465	3,97	27.532	5,41

(Nguồn: Báo cáo kết quả thực hiện nhiệm vụ kinh doanh các năm của Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên)

Theo bảng số liệu trên, có thể thấy khách hàng chủ yếu có nhu cầu gửi tiền ngắn hạn dưới 12 tháng, với loại hình tiền gửi không kỳ hạn và trên 12 tháng khách hàng ít quan tâm hơn, nguyên nhân là do loại hình tiền gửi dưới 12 tháng an toàn hơn so với các loại hình khác, mặt khác họ lo ngại về việc gửi tiền lâu dài trong ngân hàng trong nền kinh tế đang trong giai đoạn khó khăn như hiện nay. Thực tế này ảnh hưởng không nhỏ đến khả năng thanh khoản và việc cân đối vốn để cho vay đối tượng cho vay trung dài hạn của Chi nhánh.

Nhìn vào năm 2011, nguồn tiền gửi không kỳ hạn đạt 46.712trđ chiếm tỷ trọng 13,74% trên tổng vốn huy động, giảm 23.988trđ so với năm 2010. Tương tự với loại tiền gửi trên 12 tháng năm 2011 cũng có sự sụt giảm so với năm 2010 từ 37.650trđ năm 2010 xuống còn 13.465trđ, nguyên nhân là do sự suy thoái của nền kinh tế khiến cho dân chúng mất niềm tin lo sợ rủi ro khi gửi tiền lâu dài.

Sang năm 2012 đã có sự thay đổi khi tiền gửi có kỳ hạn trên 12 tháng có dấu hiệu tăng lên so với năm 2011 với 27.532trđ tăng 14.067trđ so với 2011, thể hiện niềm tin của người dân vào sự ổn định của nền kinh tế. Loại hình tiền gửi không kỳ hạn vẫn tiếp tục giảm xuống còn 39.075trđ và loại tiền gửi có kỳ hạn dưới 12 tháng vẫn tăng cao gần 40% so với năm 2011, đạt 442.399trđ chiếm tỷ trọng cao nhất lên đến 86,91% trên tổng nguồn vốn huy động. Với nguồn vốn huy động nói trên, Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên đã hoàn toàn chủ động trong việc cân đối vốn vay trên địa bàn huyện.

->Qua các bảng số liệu về tình hình huy động vốn của Chi nhánh qua 3 năm 2010, 2011, 2012, cho thấy được hướng đi đúng đắn trong công tác huy động vốn của Chi nhánh, đặc biệt là năm 2012 vừa qua đã có sự tăng trưởng khá cao. Có sự tăng trưởng cao như vậy là do:

+Về khách quan: do nền kinh tế gặp khó khăn, sản xuất kinh doanh suy giảm, cũng như sự sụt giảm uy tín của một số ngân hàng thương mại khác,

nên khách hàng đã có sự chuyển dịch lượng tiền gửi sang ngân hàng có uy tín, một trong số đó chính là NHNo&PTNT Việt Nam.

+Về chủ quan : Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên là Ngân hàng có lịch sử lâu năm trong hệ thống ngân hàng, đã tạo được thương hiệu vững chắc trên thị trường, có uy tín, cùng với việc huy động vốn luôn được quan tâm chỉ đạo giúp cho tình hình huy động vốn của Chi nhánh tăng cao.

2.3.1.2 Nghiệp vụ tài sản có (hoạt động cho vay)

Hoạt động sử dụng vốn cũng như công tác huy động vốn là hai hoạt động quan trọng nhất của ngân hàng. Công tác huy động vốn tốt nhưng sử dụng vốn không hiệu quả thì nguồn vốn huy động sẽ không đem lại lợi nhuận cho ngân hàng, ngược lại ngân hàng còn phải chịu những rủi ro, tổn thất. Chính vì vậy, các ngân hàng luôn phải có những định hướng, xây dựng chính sách kinh doanh hợp lý có hiệu quả để làm sao sử dụng nguồn vốn huy động một cách hiệu quả nhất. Và hoạt động sử dụng vốn mà giúp các ngân hàng thu được lợi nhuận cao nhất đó chính là cho vay.

Nghiệp vụ cho vay là nghiệp vụ đặc trưng nhất của ngân hàng thương mại. Nó tạo ra hình thức tín dụng ngân hàng và ngân hàng sẽ tiến hành phân phối có trọng điểm nguồn vốn đã hình thành trong nghiệp vụ huy động, điều tiết vốn từ nơi thừa đến nơi thiếu, bổ sung vốn cho sản xuất kinh doanh. Đối với ngân hàng, đây là nghiệp vụ quan trọng nhất, sử dụng phần lớn nguồn vốn và tạo ra thu nhập chủ yếu. Tuy nhiên hoạt động cho vay là hoạt động chứa đựng rất nhiều rủi ro từ nhiều phía, đặc biệt là từ phía khách hàng. Chính vì vậy khi tiến hành cho vay đối với một khách hàng nào các cán bộ tín dụng luôn luôn phải tiến hành các bước thẩm định thật kỹ lưỡng để có thể đảm bảo thu hồi được cả gốc và lãi sau thời hạn cho vay.

Nghiệp vụ tài khoản có hay còn gọi là nghiệp vụ cho vay của ngân hàng thương mại bao gồm các nghiệp vụ liên quan đến việc sử dụng vốn của

ngân hàng như: nghiệp vụ ngân quỹ, nghiệp vụ tín dụng và các nghiệp vụ tài sản có khác.

Các ngân hàng thương mại tại Việt Nam hiện nay đều đang gặp phải rất nhiều khó khăn, trở ngại trong hoạt động của mình. Trong năm 2012 vừa qua đã có nhiều ngân hàng trong nước buộc phải đóng cửa, giải thể, sáp nhập do kinh doanh thua lỗ. Trong tình hình khó khăn đó thì Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam nói chung cũng như Chi nhánh Thủy Nguyên nói riêng vẫn đứng vững và hoạt động kinh doanh có hiệu quả. Cụ thể trong công tác cho vay vốn Chi nhánh Thủy Nguyên luôn bám sát vào chỉ tiêu kế hoạch cấp trên giao cũng như thực hiện cho vay có chọn lọc, gắn liền với việc mở rộng quy mô và nâng cao chất lượng tín dụng đã giúp cho Chi nhánh Thủy Nguyên trở thành một trong những chi nhánh kinh doanh có hiệu quả trong hệ thống Ngân hàng Nông nghiệp Việt Nam.

Trong những năm qua hoạt động cho vay của Chi nhánh Thủy Nguyên đã có những bước chuyển biến tích cực và được thể hiện cụ thể qua những số liệu sau:

Bảng 2.1: Doanh số cho vay (DSCV) theo kì hạn(3năm 2010, 2011, 2012)

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010		Năm 2011		Năm 2012	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
Doanh số cho vay	289.097	100	346.740	100	371.164	100
DSCV ngắn hạn	267.127	92,40	320.836	92,53	347.438	93,61
DSCV trung, dài hạn	21.930	7,60	25.904	7,47	23.601	6,39

(Nguồn: Báo cáo kết quả thực hiện nhiệm vụ kinh doanh các năm của Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên)

Qua bảng số liệu trên, nhận thấy doanh số cho vay của Chi nhánh tăng cao qua các năm. Năm 2010, doanh số cho vay đạt 289.097 triệu đồng, đến năm 2011 tăng thêm 57.643 triệu đồng, năm 2012 tăng thêm 24.424 triệu đồng so với năm 2011. Trong đó doanh số cho vay ngắn hạn các năm đều chiếm tỷ trọng cao trên 92%. Đó là do đặc điểm kinh doanh của hộ sản xuất theo thời vụ, khách hàng chỉ tập trung vay ngắn hạn để phục vụ vốn lưu động như mua con, giống, phân bón, các công tác phục vụ sản xuất nông nghiệp.

Bảng 2.2: *Doanh số thu nợ (DSTN) theo kì hạn (3 năm 2010, 2011, 2012)*

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010		Năm 2011		Năm 2012	
	Số tiền	Tỷ trọng(%)	Số tiền	Tỷ trọng(%)	Số tiền	Tỷ trọng(%)
Doanh số thu nợ	257.213	100	323.773	100	350.233	100
DSTN ngắn hạn	237.105	92,18	306.516	94,67	324.640	92,69
DSTN trung, dài hạn	20.108	7,82	26.357	5,33	25.693	7,31

(Nguồn: Báo cáo kết quả thực hiện nhiệm vụ kinh doanh các năm của Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên)

Căn cứ vào doanh số cho vay ở trên, có thể nhận thấy khả năng thu hồi nợ của Chi nhánh là rất cao. Thể hiện ở doanh số thu nợ của 3 năm ở mức cao. Năm 2010 doanh số thu nợ đạt 257.213 triệu đồng (chiếm 88,97% doanh số cho vay), đến năm 2011 doanh số thu nợ đạt 323.773 triệu đồng , tăng 66.560 triệu đồng so với năm 2011(chiếm 93,38% doanh số cho vay năm 2011). Sang năm 2012, doanh số thu nợ đạt 350.233 triệu đồng, tăng 26.460 triệu đồng so với năm 2011 (chiếm 94,36% doanh số cho vay năm 2012). Và doanh số thu nợ ngắn hạn chiếm tỷ trọng cao nhất.

Bảng 2.3: Cơ cấu dư nợ theo kỳ hạn(năm 2010, 2011 và 2012)

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010		Năm 2011		Năm 2012	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
Tổng dư nợ	213.673	100	233.187	100	254.018	100
Dư nợ ngắn hạn	178.500	83,54	192.879	82,71	215.672	84,90
Dư nợ trung dài hạn	35.173	16.46	40.308	17,29	38.346	15,10

(Nguồn: Báo cáo kết quả thực hiện nhiệm vụ kinh doanh các năm của Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên)

Nhìn vào bảng số liệu ta có thể thấy , tuy rằng nền kinh tế gặp nhiều khó khăn, và có sự cạnh tranh gay gắt giữa các ngân hàng cùng địa bàn, song cơ cấu dư nợ của Chi nhánh Thủy Nguyên vẫn được phân bổ giữa dư nợ ngắn hạn và trung,dài hạn hợp lý. Trong đó tập trung vào đầu tư cho vay ngắn hạn, thể hiện ở việc tỷ trọng dư nợ ngắn hạn của cả 3 năm đều trên mức 80% (năm 2010: 83,54%, năm 2011: 82,71%, năm 2012: 84,90%). Nông nghiệp là lĩnh vực kinh doanh lớn nhất của hộ sản xuất, chính vì vậy việc cho vay của ngân hàng phải phụ thuộc vào đặc điểm sản xuất nông nghiệp, các hộ sản xuất chủ yếu là vay các khoản ngắn hạn để phục vụ sản xuất như mua con, giống, phân bón, vật tư phục vụ sản xuất theo mùa vụ, mặt khác lãi suất cho vay trung dài hạn không đủ hấp dẫn khách hàng so với ngắn hạn, mặt khác do tâm lý người dân bị tác động bởi lạm phát khiến cho rất ít người muốn vay trung dài hạn. Cơ cấu cho vay chủ yếu là ngắn hạn mang lại lợi nhuận cao cho ngân hàng nhưng nó cũng đồng thời làm phát sinh các khoản nợ xấu gây ảnh hưởng đến hoạt động của ngân hàng. Nhìn chung thì cơ cấu dư nợ 3 năm theo kỳ hạn của Chi nhánh tăng đều qua các năm , không có năm nào tăng cao vượt trội.

Đi sâu phân tích cụ thể, ta thấy tổng dư nợ năm 2011 đạt 233.187trđ, tăng 19.514 trđ so với năm 2010, tốc độ tăng 9,1% , mức tăng như vậy là phù hợp với tình hình kinh tế gặp nhiều khó khăn. Trong đó thì dư nợ ngắn hạn vẫn luôn cao nhất và năm 2011 tăng 14.379trđ so với năm 2010, dư nợ trung, dài hạn cũng tăng thêm 5.135trđ so với 2010

Hết năm 2012, tổng dư nợ tiếp tục tăng cao với tốc độ tăng cao hơn so với năm 2011, thể hiện sự đúng đắn trong đường lối kinh doanh của Chi nhánh. Cụ thể là tổng dư nợ năm 2012 đạt 254.018trđ, tăng 20.831trđ so với năm 2011, trong đó dư nợ ngắn hạn đạt 215.672trđ tăng 22.793trđ so với năm 2011, tuy nhiên dư nợ vay trung , dài hạn có sự sụt giảm 1.962trđ so với năm 2011. Nhìn chung cũng như các NHTM khác , Chi nhánh đã mở rộng cho vay trung dài hạn , song cho vay ngắn hạn luôn là hoạt động chủ đạo, chiếm tỷ trọng lớn và đem lại thu nhập chính cho ngân hàng.

Bảng 2.4: Dư nợ theo nhóm(3 năm 2010, 2011 và 2012)

Đơn vị : Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010		Năm 2011		Năm 2012	
	Số tiền	Tỷ trọng(%)	Số tiền	Tỷ trọng(%)	Số tiền	Tỷ trọng(%)
Tổng dư nợ	213.673	100	233.187	100	254.018	100
Dư nợ	213.376	99,86	232.924	99,89	253.837	99,93
Nợ xấu	297	0,14	263	0,11	181	0,07

(Nguồn: Báo cáo kết quả thực hiện nhiệm vụ kinh doanh các năm của Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên)

Ngoài việc đảm bảo đủ vốn đáp ứng nhu cầu vốn ngày càng cao của khách hàng, Chi nhánh vẫn luôn đảm bảo tốt chất lượng tín dụng. Chất lượng tín dụng luôn đi đôi với đầu tư và tăng trưởng tín dụng là một chỉ tiêu luôn được quan tâm trước, trong và sau khi cho vay. Chất lượng tín dụng được nâng cao sẽ đảm bảo an toàn vốn trong kinh doanh, hạn chế rủi ro tín dụng đến mức thấp nhất. Chất lượng tín dụng ngày càng cao thể hiện ở việc tỷ lệ nợ

xấu thấp và giảm dần qua các năm qua việc thu nợ gốc, lãi đảm bảo theo cam kết.

Nhìn vào phần nợ xấu, có thể thấy được nợ xấu của Chi nhánh trong 3 năm qua rất thấp. Nợ xấu chủ yếu là do nợ của Công ty vàng bạc cũ chuyển sang, nợ cho vay liên quan đến vụ án cầm cố, khách hàng gặp khó khăn (thông tin do Ngân hàng cung cấp). Nợ xấu thấp như vậy chứng tỏ năng lực hoạt động của Chi nhánh trong việc thẩm định, xét duyệt hồ sơ cho vay và kiểm soát nguồn vốn vay, cũng như có nhiều hỗ trợ cho khách hàng, làm cho chất lượng tín dụng ngày càng được nâng cao.

Có thể thấy mặc dù nền kinh tế gặp nhiều khó khăn, cộng với sự cạnh tranh gay gắt giữa các ngân hàng song dư nợ vẫn được tăng lên, chất lượng tín dụng được nâng cao, hoạt động tín dụng của Chi nhánh ngày càng phát triển.

c, Nghiệp vụ ngân quỹ

Do mục đích đảm bảo khả năng thanh toán thường xuyên, ngân hàng luôn giữ một lượng tiền mặt dưới các dạng như:

+ Tiền mặt tại quỹ của ngân hàng: ngân hàng phải duy trì một mức tồn quỹ tiền mặt để thực hiện chi trả trong ngày.

+ Tiền gửi tại các ngân hàng thương mại khác: để thực hiện các nghiệp vụ thanh toán, chuyển tiền cho khách hàng.

+ Tiền gửi tại Ngân hàng trung ương: bao gồm tiền gửi dự trữ bắt buộc và tiền thanh toán cho các hoạt động thanh toán giữa các ngân hàng thông qua vai trò trung gian thanh toán của ngân hàng trung ương.

+ Ngoài ra còn giữ dưới dạng các chứng khoán ngắn hạn có tính lỏng cao để dễ dàng chuyển thành tiền mặt nhanh chóng khi cần thiết.

Bảng 3: Ngân quỹ của Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên năm 2010, 2011 và 2012

Đơn vị: triệu đồng

Năm	Doanh số thu tiền mặt	Doanh số chi tiền mặt	Chênh lệch thu chi tiền mặt
2010	3.065.068	3.059.272	5.796
2011	3.219.660	3.222.664	-3.004
2012	3.267.000	3.269.000	-2.000

(Nguồn: Báo cáo kết quả thực hiện nhiệm vụ kinh doanh các năm của Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên)

=> Công tác ngân quỹ của Chi nhánh được đánh giá đã chủ động đáp ứng được các nhu cầu nộp, lĩnh tiền mặt của khách hàng.

d, Một số dịch vụ khác

*) Dịch vụ phát hành và thanh toán thẻ ATM

Những năm gần đây việc dùng thẻ để thanh toán đã trở lên phổ biến, vì tiện ích của nó mang lại là rất lớn, mọi người không cần phải mang một số tiền lớn khi cần chi tiêu bên mình mà chỉ cần đăng kí một tấm thẻ ATM để thanh toán. Chính vì những tiện ích đó mà thị trường thẻ những năm gần đây hoạt động rất sôi nổi, các ngân hàng cũng tham gia cạnh tranh quyết liệt, làm cho các sản phẩm thẻ ngày càng đổi mới, loại hình phong phú hơn để thu hút khách hàng.

Chi nhánh huyện Thủy Nguyên cũng không ngừng tích cực triển khai phát hành thẻ và đạt được kết quả cao. Công tác thẻ luôn được chú trọng đến từng doanh nghiệp mở tài khoản giao dịch tại Chi nhánh, cũng như các doanh nghiệp, cơ quan hành chính sự nghiệp trên địa bàn.

Bảng 4: *Tình hình phát hành thẻ của Chi nhánh qua 3 năm 2010, 2011 và 2012*

Đơn vị: Thẻ

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	So sánh			
				2011-2010		2012-2011	
				Chênh lệch	Tỷ lệ(%)	Chênh lệch	Tỷ lệ(%)
Tổng số thẻ ATM đã phát hành	3.760	4.270	5.271	510	13,56%	1.001	23,44%

(Nguồn: Báo cáo kết quả thực hiện nhiệm vụ kinh doanh các năm của Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên)

Nhìn vào số liệu trên có thể nhận ra hoạt động phát hành thẻ tại Chi nhánh đang phát triển qua các năm, thể hiện ở số lượng thẻ phát hành tăng cao qua các năm . Năm 2010 phát hành 1.605 thẻ ATM nâng tổng số thẻ đã phát hành lên 3.760 thẻ. Số lượng thẻ được phát hành tiếp tục tăng qua các năm với tổng số thẻ phát hành đạt 4.270 thẻ năm 2011(tăng 510 thẻ so với năm 2010) và tăng lên 5.271 thẻ năm 2012(tăng 1.001 thẻ so với năm 2011). Đồng thời Chi nhánh luôn chú trọng việc quản lý và vận hành máy ATM an toàn, cùng với bộ phận tư vấn cho khách hàng đã cố gắng cập nhập kiến thức, giải quyết công việc nhanh chóng thuận lợi. Đó chính là điều kiện giúp hoạt động kinh doanh ngân hàng nói chung và hoạt động thẻ nói riêng phát triển.

e, Kết quả hoạt động kinh doanh của Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên

Với lịch sử hình thành và phát triển lâu dài của mình, Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên tiếp tục mở rộng quy mô hoạt động và ngày càng phát triển. Công tác huy động vốn, sử dụng vốn luôn được quan tâm chú trọng, nhiều hình thức, tiếp cận khách hàng được sử dụng, cùng việc

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

luôn quan tâm đào tạo đội ngũ cán bộ nhân viên, đầu tư các trang thiết bị hiện đại đã giúp nâng cao được hiệu quả kinh doanh của Chi nhánh, đây nhanh được tốc độ tăng trưởng doanh số cho vay và doanh số thu nợ

Bảng 5: *Kết quả hoạt động kinh doanh của Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên 3 năm 2010, 2011 và 2012*

Đơn vị : Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	So sánh			
				2011-2010		2012-2011	
				Chênh lệch	Tỷ lệ(%)	Chênh lệch	Tỷ lệ(%)
Thu nhập	38.134	60.158	65.695	22.024	57,75	5.537	9,65
Thu từ lãi CV	28.728	44.567	42.053	15.839	55,13	-2.514	-5,64
Thu khác	9.406	15.591	23.642	6.185	65,76	8.051	51,64
Chi phí	26.620	42.949	50.574	16.329	61,34	7.625	17,75
Chi trả lãi	22.805	34.412	40.367	11.607	50,9	5.955	17,31
Chi khác	3.815	8.537	10.207	4.722	123,77	1.670	19,56
Lợi nhuận	11.514	17.209	15.121	5.695	49,46	-2.088	-12,13

(Nguồn: Báo cáo kết quả thực hiện nhiệm vụ kinh doanh các năm của Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên)

Qua bảng số liệu trên ta thấy, mặc dù gặp nhiều khó khăn trong thời điểm khủng hoảng của ngành ngân hàng, suy thoái nền kinh tế nhưng Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên vẫn đảm bảo hoạt động kinh

doanh có hiệu quả bằng cách tăng thu nhập các năm và giảm tối đa chi phí trên cơ sở lợi nhuận.

Năm 2011, thu nhập đạt 60.158trđ, tăng 57,75% so với năm 2010. Năm 2012 tiếp tục đà tăng trưởng với quy mô vốn huy động lớn cùng với mạng lưới khách hàng được mở rộng và đa dạng hóa các dịch vụ tại Chi nhánh nên thu nhập có sự gia tăng, tuy nhiên tăng không nhiều chỉ tăng 9,65% so với năm 2011. Việc thu từ lãi cho vay của Chi nhánh tăng cao từ năm 2010 đến năm 2011 với tốc độ trên 50% là nguyên nhân quan trọng giúp tăng thu nhập của năm 2011 cho thấy hoạt động tín dụng đem lại nguồn thu nhập đáng kể cho Chi nhánh. Bên cạnh đó các nguồn thu khác đến năm 2011 đều tăng khá cao so với năm 2010. Đến năm 2012 nguồn thu nhập của Chi nhánh có tăng nhưng với tỷ lệ thấp hơn so với năm 2011, nguyên nhân là do nguồn thu từ lãi cho vay (nguồn mang lại thu nhập cao nhất) năm 2012 giảm so với năm 2011, chỉ có nguồn thu khác tăng. Việc dư nợ cho vay có tăng trưởng nhưng ở mức thấp, lãi suất cho vay cũng tiếp tục giảm trong năm 2012 là nguyên nhân làm cho thu từ lãi cho vay giảm xuống khiến thu nhập của Chi nhánh tăng không cao.

Đi đôi với việc mở rộng thị trường, đầu tư các trang thiết bị hiện đại, nâng cao chất lượng hoạt động kinh doanh sẽ mất rất nhiều chi phí. Do vậy chi phí sử dụng của Chi nhánh vẫn tăng qua các năm. Nếu như năm 2011 thu nhập tăng cao trên 50% thì cùng với đó chi phí năm 2011 cũng tăng cao với tỷ lệ tăng 61,34%. Tương tự năm 2012, chi phí tăng cao hơn so với năm 2011, nhưng tỷ lệ tăng năm 2012-2011 không cao bằng năm 2011-2010 (tỷ lệ tăng là 17,75%), như vậy Chi nhánh đã giảm bớt chi tiêu trong năm 2012, điều đó là phù hợp với tình hình kinh tế hiện nay. Việc điều chỉnh lãi suất phù hợp có lợi cho khách hàng cùng với thủ tục ngắn gọn, cũng đã thu hút được lượng khách hàng tương đối làm cho lợi nhuận tăng lên. Nhìn vào mức lợi nhuận của Chi nhánh đạt được trong 3 năm qua cho thấy việc kinh doanh có hiệu quả cả về huy động vốn và cho vay.

Thông qua bảng số liệu có thể thấy được những cố gắng của Chi nhánh trong việc gia tăng thu nhập và giảm thiểu chi phí tới mức thấp nhất, mà cụ

thể năm 2012 đã có những kết quả tốt, góp phần giúp hoạt động kinh doanh có hiệu quả cũng như giúp nền kinh tế địa phương cũng như đất nước ngày càng phát triển hơn.

2.1.4 Đặc điểm kinh doanh hộ sản xuất trên địa bàn huyện Thủy Nguyên

Thủy Nguyên là một huyện lớn của Hải Phòng, huyện có những điều kiện tự nhiên thuận lợi để phát triển kinh tế đa dạng ngành nghề, lĩnh vực như nông nghiệp, công nghiệp, tiểu thủ công nghiệp, thủy sản, dịch vụ, du lịch.

Hình thức kinh doanh của huyện phần lớn vẫn là các hộ sản xuất cá thể. Những năm vừa qua, các hộ kinh doanh cũng như các doanh nghiệp đã phát huy được vai trò của mình, đóng góp vào sự tăng trưởng kinh tế trên địa bàn huyện, tập trung giải quyết nhiều lao động và tạo việc làm cho xã hội, ngày càng thích ứng kịp thời với nền kinh tế thị trường.

Nhìn chung các hộ kinh doanh trên địa bàn huyện đều được hưởng các chính sách ưu đãi, hỗ trợ của Chính phủ và thành phố cũng như của huyện Thủy Nguyên.

Trong những năm qua, huyện Thủy Nguyên đang từng bước chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng giảm tỷ trọng các ngành nông nghiệp – thủy sản, tăng tỷ trọng các ngành công nghiệp – xây dựng, thương mại – dịch vụ.

- Nông nghiệp phát triển mạnh theo hướng sản xuất hàng hóa, các tiến bộ khoa học kỹ thuật được áp dụng một cách tích cực, nhiều loại cây trồng vật nuôi có giá trị kinh tế cao được đưa vào sản xuất, giúp kinh tế của các hộ sản xuất phát triển mạnh.

- Công nghiệp- tiểu thủ công nghiệp và xây dựng ngày càng phát triển, số cơ sở sản xuất công nghiệp trên địa bàn huyện ngày càng tăng nhưng quy mô còn nhỏ, chủ yếu là các hộ kinh doanh, làng nghề truyền thống (làng nghề Mỹ Đồng, hợp tác xã đánh cá Lập Lễ...).

- Về thương mại-dịch vụ, trong những năm qua cũng phát triển nhanh. Cũng như các vùng nông thôn khác của Đồng bằng Sông Hồng, chợ nông thôn là một nét đặc trưng của huyện, là nơi kinh doanh tổng hợp các loại sản phẩm phục vụ nhu cầu sản xuất, sinh hoạt của người dân nông thôn. Đây cũng là một thế mạnh của kinh tế hộ sản xuất. Du lịch cũng là một ngành tiềm năng

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

của huyện, nhưng hoạt động còn nhỏ lẻ mang tính tự phát, nên sự phát triển chưa xứng với tiềm năng của huyện.

Nhìn chung thì cơ cấu ngành nghề, sản phẩm của huyện rất đa dạng, ngày càng phát triển, đặc biệt là kinh tế hộ cá thể phát triển nhanh cả về số lượng và chất lượng, với việc áp dụng những tiến bộ về khoa học vào sản xuất, kinh doanh, giúp từng bước nâng cao năng suất lao động, kinh doanh có hiệu quả .

Tuy nhiên vẫn còn những hạn chế do hoạt động kinh doanh của các hộ sản xuất có quy mô nhỏ, kỹ năng kinh doanh vẫn còn những hạn chế, dân cư phân bố không đồng đều, khó khăn trong việc tiếp cận các nguồn lực phát triển từ đất đai để mở rộng mặt bằng, tiếp cận tín dụng , thị trường.

Bảng 6: Cơ cấu hộ sản xuất theo ngành nghề tại huyện Thủy Nguyên

Đơn vị: Hộ

Ngành sản xuất	Thành phố Hải Phòng	Huyện Thủy Nguyên	Tỷ trọng (%) (huyện Thủy Nguyên so với Thành phố)
Nông nghiệp	134.078	22.503	16,78
Lâm nghiệp	37	19	51,35
Thủy sản	11.429	3.664	32,06
Công nghiệp	56.611	18.911	33,41
Xây dựng	21.205	5.853	27,60
Thương nghiệp	27.338	10.169	37,20
Vận tải	9.299	4.780	51,40
Dịch vụ khác	26.109	7.373	28,24
Ngành khác	20.633	4.325	20,96
Tổng số hộ	307.417	77.597	25,24

(Theo số liệu của “ Tổng điều tra Nông thôn - Nông nghiệp và Thủy sản năm 2011” của huyện Thủy Nguyên)

Từ bảng số liệu trên, có thể nhận thấy được hai ngành sản xuất mạnh của huyện Thủy Nguyên đó là nông nghiệp và công nghiệp với số hộ kinh doanh cao nhất so với các ngành khác. Bên cạnh đó với các tỷ trọng cao so với thành phố, chứng tỏ hai ngành vận tải và lâm nghiệp là thế mạnh của huyện cần được chú trọng đầu tư.

2.2 Thực trạng hoạt động cho vay hộ sản xuất của Chi nhánh

2.2.1 Cơ sở pháp lý của hoạt động cho vay hộ sản xuất tại Việt Nam

Về việc cho vay vốn sản xuất nông nghiệp, lâm nghiệp, ngư nghiệp đến hộ sản xuất, ngay từ năm 1991 theo chỉ thị số 202-CT của Chủ tịch hội đồng bộ trưởng đã nêu rõ:

Nhằm tạo điều kiện và khuyến khích các hộ sản xuất nông nghiệp, lâm nghiệp, ngư, diêm nghiệp đẩy mạnh sản xuất hàng hoá, tăng thu nhập và từng bước nâng cao đời sống, Chủ tịch Hội đồng Bộ trưởng chỉ thị một số vấn đề về tín dụng Ngân hàng như sau:

1. Việc cho vay vốn của ngân hàng để phát triển sản xuất nông nghiệp, lâm nghiệp, ngư, diêm nghiệp cần được chuyển hướng sang hình thức cho vay trực tiếp đến hộ sản xuất, tạo điều kiện cho hộ sản xuất trong các ngành này thực sự là "đơn vị kinh tế tự chủ" trong sản xuất.

Vốn cho vay trực tiếp đến hộ sản xuất chủ yếu là cho vay ngắn hạn, đáp ứng nhu cầu chi phí sản xuất theo thời vụ và khi có điều kiện sẽ từng bước mở rộng việc cho vay trung hạn và dài hạn để phát triển cây dài ngày, mua sắm thiết bị máy móc cần thiết, áp dụng các tiên bộ kỹ thuật về trồng trọt, chăn nuôi, ngành nghề ở nông thôn.

Thông qua việc cho vay vốn, Ngân hàng giúp đỡ các hộ sản xuất khai thác tiềm năng về đất đai và lao động phát triển sản xuất hàng hoá, cung cấp ngày càng nhiều sản phẩm về lương thực, thực phẩm và nguyên liệu công nghiệp, đáp ứng yêu cầu tiêu dùng trong nước và xuất khẩu; đẩy mạnh thâm

canh cây trồng, vật nuôi, mở rộng kinh doanh ngành nghề, tận dụng diện tích mặt nước, bãi triều, đòi trợ để phát triển sản xuất, tăng thu nhập và cải thiện đời sống.

2. Mức cho vay, thời hạn cho vay, phương thức cho và trả nợ, lãi suất cho vay đối với từng loại hộ phải căn cứ vào đặc điểm và hiệu quả sản xuất của từng vùng, từng loại cây con, ngành nghề của từng hộ, nhằm giúp các hộ sản xuất sử dụng vốn có hiệu quả, trả được nợ đúng hạn.

Về lãi suất cho vay: Đối với những vùng, những loại cây con có điều kiện sản xuất thuận lợi, tỷ suất lợi nhuận cao, thì áp dụng mức lãi suất cho vay cao hơn những vùng, những cây con mà điều kiện sản xuất khó khăn, tỷ suất lợi nhuận thấp. Bình quân lãi suất cho vay giữa các vùng, giữa các loại cây - con phải cao hơn lãi suất bình quân huy động vốn.

Mức lãi suất cụ thể của từng vùng, từng loại cây con, trong từng thời gian do Thống đốc Ngân hàng Nhà nước qui định trên cơ sở hiệu quả của sản xuất kinh doanh, được các hộ sản xuất chấp nhận, bảo đảm có chi phí cho hoạt động Ngân hàng và bù đắp rủi ro.

3. Ngoài cho vay trực tiếp đến hộ sản xuất, tùy điều kiện cụ thể, thông qua hợp đồng kinh tế giữa hộ sản xuất với các tổ chức kinh tế cung ứng vật tư kỹ thuật, tiêu thụ sản phẩm hàng hoá, Ngân hàng cho các tổ chức kinh tế đó vay để ứng trước vật tư kỹ thuật hoặc đặt tiền cho các hộ sản xuất vay và thu hồi khoản tiền vay này bằng các sản phẩm khi có thu hoạch.

4. Vốn cho vay nói chung phải có tài sản thế chấp và tùy theo hoàn cảnh kinh tế của từng loại hộ để có mức độ và phương pháp thế chấp thích hợp. Đối với hộ sản xuất nghèo không có tài sản thế chấp có thể áp dụng hình thức tín chấp trong việc vay vốn.

5. Nguồn vốn cho các hộ sản xuất vay chủ yếu là vốn huy động trong dân cư. Ngân hàng phải tổ chức tốt việc điều hoà vốn trong phạm vi cả nước, phân bố vốn huy động được từ nơi thừa sang nơi thiếu để có vốn cho vay.

Hàng năm và những lúc cần thiết Nhà nước có thể hỗ trợ một phần vốn cho Ngân hàng để hình thành quỹ cho vay đối với hộ sản xuất nông, lâm, ngư diêm nghiệp.

Ngân hàng phối hợp với các ngành lập các dự án vay vốn nước ngoài để bổ sung quỹ cho vay và thực hiện việc cho vay theo từng dự án phát triển sản xuất.

Từng bước thành lập quỹ rủi ro trong việc cho vay đến hộ sản xuất. Trong quá trình cho vay, nếu gặp trường hợp rủi ro bất khả kháng sẽ được xem xét xử lý theo quy định của Nhà nước.

6. Ngân hàng phải đổi mới mạnh mẽ về tổ chức và nghiệp vụ, bám sát các địa bàn sản xuất, đặc biệt là sản xuất nông nghiệp, phát hiện và xem xét để cho vay vốn kịp thời, tạo điều kiện cho các hộ nông dân sản xuất nông nghiệp, tiểu thủ công nghiệp và dịch vụ ở nông thôn được vay vốn phát triển sản xuất có hiệu quả.

7. Ngân hàng phối hợp với chính quyền địa phương có kế hoạch và biện pháp củng cố và chấn chỉnh hợp tác xã tín dụng ở nông thôn hoạt động theo Pháp lệnh Ngân hàng, hợp tác xã tín dụng và công ty tài chính; đẩy mạnh việc huy động vốn và cho vay vốn phục vụ sản xuất và đời sống ở nông thôn.

8. Ngoài hệ thống Ngân hàng thương mại quốc doanh cho vay vốn đối với hộ sản xuất, các tổ chức đoàn thể, các hội ở nông thôn có thể thành lập các quỹ tương trợ, tự nguyện góp vốn và tương trợ lẫn nhau về vốn phát triển sản xuất cho nông thôn. Ngân hàng Nhà nước có trách nhiệm kiểm soát lãi suất và hoạt động của các tổ chức này.

Ngân hàng Nhà nước, Ủy ban Nhân dân địa phương phối hợp với Hội nông dân, các đoàn thể hướng dẫn việc thành lập và chỉ đạo các quỹ tương trợ theo đúng các quy định và quản lý chặt chẽ. Các quỹ tương trợ, các hợp tác xã tín dụng được phép hoạt động phải hoàn toàn chịu trách nhiệm về mặt tài chính, về nguồn vốn vay của dân, bảo toàn vốn hoạt động và thường xuyên bảo đảm khả năng thanh toán.

Thông đốc Ngân hàng Nhà nước, Bộ trưởng Bộ Nông nghiệp và Công nghiệp thực phẩm phối hợp với Chủ tịch Hội nông dân Việt Nam, Chủ tịch Ủy ban Nhân dân các tỉnh, thành phố và đặc khu trực thuộc Trung ương, hướng dẫn cụ thể và chỉ đạo triển khai thực hiện.

2.2.2 Những vấn đề chung về cho vay hộ sản xuất tại Chi nhánh

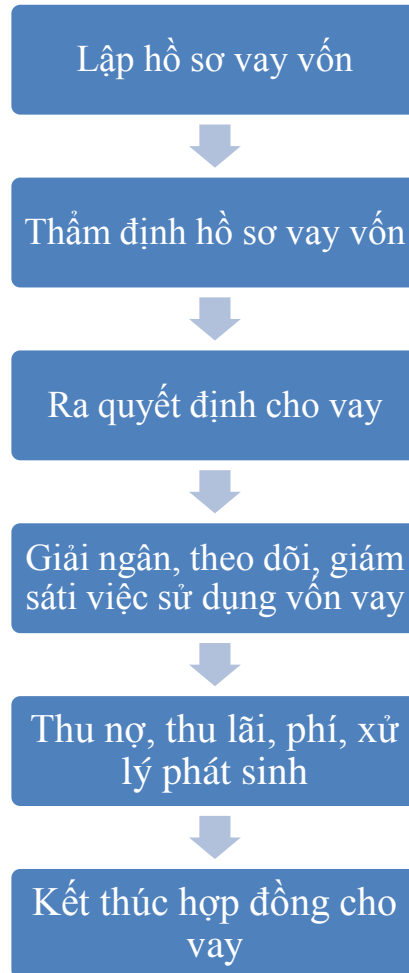
Cũng như các Ngân hàng khác thuộc hệ thống Agribank, Chi nhánh huyện Thủy Nguyên luôn chú trọng tới hoạt động cho vay hộ sản xuất. Hơn thế nữa, do Thủy Nguyên là một huyện ngoại thành Hải Phòng, hoạt động kinh tế chủ yếu của huyện là nông nghiệp, chính vì vậy hoạt động cho vay chủ yếu của Chi nhánh là cho vay cá nhân và hộ sản xuất (chiếm khoảng 70% tỷ lệ cho vay của ngân hàng).

Hoạt động cho vay hộ sản xuất tại Chi nhánh Agribank Thủy Nguyên bao gồm cho vay các mảng như: cho vay mua giống, phân bón, chi phí đầu tư tài sản cố định như máy móc, thiết bị, nhà xưởng phục vụ sản xuất kinh doanh, dịch vụ để thực hiện dự án của hộ sản xuất.

Những năm qua Chi nhánh đã làm rất tốt công tác cho vay vốn đối với hộ sản xuất, tạo niềm tin tới các khách hàng của Agribank, góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh của ngân hàng cũng như góp phần thúc đẩy kinh tế huyện Thủy Nguyên ngày càng phát triển, đóng góp một phần vào công cuộc công nghiệp hóa hiện đại hóa đất nước.

2.2.3 Quy trình nghiệp vụ cho vay hộ sản xuất

Giống với các quy trình cho vay khác, cho vay hộ sản xuất đều thực hiện qua 6 bước:



Bước 1: Lập hồ sơ vay vốn

Hướng dẫn khách hàng lập hồ sơ vay vốn, kiểm tra tính đầy đủ, hợp pháp, hợp lệ của hồ sơ.

*Hồ sơ vay vốn gồm những giấy tờ sau:

- Giấy đề nghị vay vốn.
- Hồ sơ pháp lý về khách hàng.
- Giấy phép thành lập, giấy đăng ký kinh doanh do cơ quan có thẩm quyền xác nhận.

-Các báo cáo tài chính như: bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh...của các kỳ và các năm (2 năm) gần nhất so với ngày đề nghị vay.

-Hồ sơ về dự án vay vốn, phương án sản xuất kinh doanh: trong phương án sản xuất kinh doanh phải tính toán được hiệu quả kinh tế và xác định được nguồn trả nợ, trường hợp cấp thiết phải có sự chấp nhận của cơ quan chủ quản cấp trên.

- Các tài liệu chứng minh hợp pháp và giá trị các tài sản đảm bảo nợ vay.

Bước 2: Ngân hàng thẩm định hồ sơ vay vốn

*Ngân hàng nhận hồ sơ vay vốn của khách hàng gửi tới, ngân hàng tiến hành thẩm định hồ sơ.

- Ngân hàng xây dựng quy trình xét duyệt cho vay theo nguyên tắc đảm bảo tính độc lập, phân định rõ ràng trách nhiệm cá nhân, trách nhiệm liên đới giữa khâu thẩm định và quyết định cho vay.

-Ngân hàng tiến hành kiểm tra các tài liệu khách hàng gửi tới, đồng thời tiến hành thẩm định tính khả thi, hiệu quả của phương án sản xuất kinh doanh và khả năng hoàn trả nợ vay.

Thẩm định hồ sơ vay vốn là quá trình xem xét, phân tích các thông tin, số liệu đã thu thập trong hồ sơ của khách hàng. Mục đích là xác định giới hạn an toàn của quan hệ tín dụng giữa ngân hàng và khách hàng vay vốn.

Trong thời gian theo quy định của quy chế cho vay, kể từ khi ngân hàng nhận được đầy đủ hồ sơ vay vốn hợp lệ và thông tin cần thiết của khách hàng theo yêu cầu của ngân hàng, ngân hàng phải thẩm định xong hồ sơ vay vốn, quyết định và thông báo việc cho vay, ngân hàng phải thông báo cho khách hàng bằng văn bản, trường hợp nếu không cho vay thì Ngân hàng phải nêu rõ căn cứ từ chối cho vay.

Trường hợp ngân hàng quyết định cho vay, giữa ngân hàng và khách hàng vay ký hợp đồng thế chấp tài sản đảm bảo nợ vay.

Bước 3: Ra quyết định cho vay

Ngân hàng xác định các chỉ tiêu cho vay ký kết hợp đồng tín dụng với khách hàng.

-Mức cho vay: là mức vốn vay ngân hàng có thể cho vay cao nhất đối với phương pháp cho vay từng lần hoặc là mức dư nợ tối đa đối với phương thức cho vay theo hạn mức tín dụng. Hiện nay, Nghị định đảm bảo tiền vay của tổ chức tín dụng số 178/1999/NĐ-CP của Thủ tướng Chính phủ quy định mức cho vay so với giá trị tài sản đảm bảo tiền vay của khách hàng. Theo sổ tay tín dụng của NHNo&PTNT mức cho vay tối đa không quá 80% giá trị tài sản cầm cố, thế chấp. Đối với cổ phiếu, trái phiếu, chứng chỉ quỹ đã niêm yết tại Sở giao dịch chứng khoán: Mức cho vay tối đa bằng 50 % trị giá tại thời điểm cho vay.

-Thời hạn cho vay: Căn cứ vào chu kỳ luân chuyển vốn của đối tượng vay và khả năng trả nợ của khách hàng.

-Lãi suất vay: Là mức lãi cho vay do ngân hàng và khách hàng thỏa thuận phù hợp với quy định của NHNo&PTNT Việt Nam.

Bước 4: Giải ngân, theo dõi, giám sát việc sử dụng vốn vay.

Sau khi đã duyệt cho vay, ngân hàng mở cho mỗi khách hàng vay 1 tài khoản cho vay để hạch toán cho vay và thu nợ (nếu khách hàng chưa có tài khoản tiền vay).

Căn cứ vào hợp đồng tín dụng và tiến độ thực hiện phương án sản xuất kinh doanh và đầu tư xây dựng cơ bản của khách hàng (có phát sinh nhu cầu vốn thực tế), ngân hàng phát tiền vay. Đối với khách hàng vay luân chuyển, trong phạm vi hạn mức tín dụng đã xác định, từng lần vay vốn, khách hàng đi vay phải gửi đến cho ngân hàng cho vay đáp ứng nhu cầu vay vốn của khách hàng trong khả năng nguồn vốn cho phép.

Kiểm tra và giám sát khoản vay là quá trình thực hiện các bước công việc sau khi cho vay nhằm hướng dẫn, đôn đốc người vay sử dụng đúng mục đích, có hiệu quả số tiền vay, hoàn trả nợ gốc, lãi vay đúng hạn, đồng thời

thực hiện các biện pháp thích hợp nếu người vay không thực hiện đầy đủ, đúng hạn các cam kết.

Ngân hàng No&PTNT Việt Nam quy định việc kiểm tra, giám sát các khoản vay được tiến hành định kỳ hoặc đột xuất với 100% khoản vay, một hay nhiều lần tùy theo độ an toàn của khoản vay.

Bước 5: Thu nợ, thu lãi, phí và xử lý phát sinh.

Việc thu nợ được tiến hành theo kỳ hạn nợ đã ghi trong hợp đồng tín dụng. Khách hàng có thể trả nợ trước hạn và phải chủ động trả nợ khi đến hạn. Khách hàng không trả được nợ đến hạn, ngân hàng sẽ xử lý theo những trường hợp sau:

-Do nguyên nhân khách quan, khách hàng có văn bản giải trình xin gia hạn nợ, ngân hàng có thể xét cho gia hạn nợ. Theo quy định trong quy chế cho vay hiện hành của NHNo&PTNT, thời hạn được gia hạn nợ tối đa bằng một kỳ hạn nợ. Nhưng do nguyên nhân khách quan thì thời hạn quá hạn nợ tối đa không quá 12 tháng đối với cho vay ngắn hạn và trung hạn tối đa nửa thời hạn cho vay đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng.

-Do nguyên nhân chủ quan, ngân hàng sẽ chuyển nợ quá hạn và phạt theo mức lãi suất nợ quá hạn. Theo quy định hiện hành, lãi suất nợ quá hạn bằng 150% lãi suất cho vay.

-Nếu không có thỏa thuận gia hạn nợ nêu trên và khách hàng không có thiện chí trả nợ cho ngân hàng thì ngân hàng có quyền bán tài sản thế chấp, cầm cố để thu hồi nợ. Việc chuyển nhượng, bán tài sản thế chấp, cầm cố để thu hồi vốn trong một thời gian nhất định theo quy định của pháp luật.

-Nếu ba trường hợp trên hai bên không thỏa thuận để giải quyết được, ngân hàng sẽ khởi kiện khách hàng vi phạm hợp đồng tín dụng.

Việc tính lãi, thu lãi được tiến hành hàng tháng hoặc thu một lần cùng với nợ gốc tùy theo kỳ hạn nợ thích hợp giữa ngân hàng và khách hàng thỏa thuận. Trường hợp cho vay theo hạn mức thì việc tính lãi và thu lãi được thực hiện hàng tháng vào ngày cuối tháng. Nếu khách hàng vay chưa trả được lãi

khi đến hạn và có đề nghị gia hạn lại thì ngân hàng tính và hạch toán vào tài khoản ngoại bảng để thu dần vào kỳ sau, không nhập lãi vào nợ gốc. Trong trường hợp khách hàng vay có khó khăn về tài chính do nguyên nhân khách quan thì tổng giám đốc ngân hàng cho vay có thể quyết định cho giảm hoặc miễn lãi đối với khách hàng vay. Việc giảm hoặc miễn lãi của khách hàng tùy theo khả năng tài chính của ngân hàng cho vay.

Bước 6: Kết thúc hợp đồng tín dụng.

- Tắt toán tài khoản.
- Thanh lý hợp đồng tín dụng.
- Giải chấp tài sản bảo đảm tiền vay.
- Lưu hồ sơ.

2.2.4 Thực trạng hoạt động cho vay hộ sản xuất của Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên trong thời gian qua

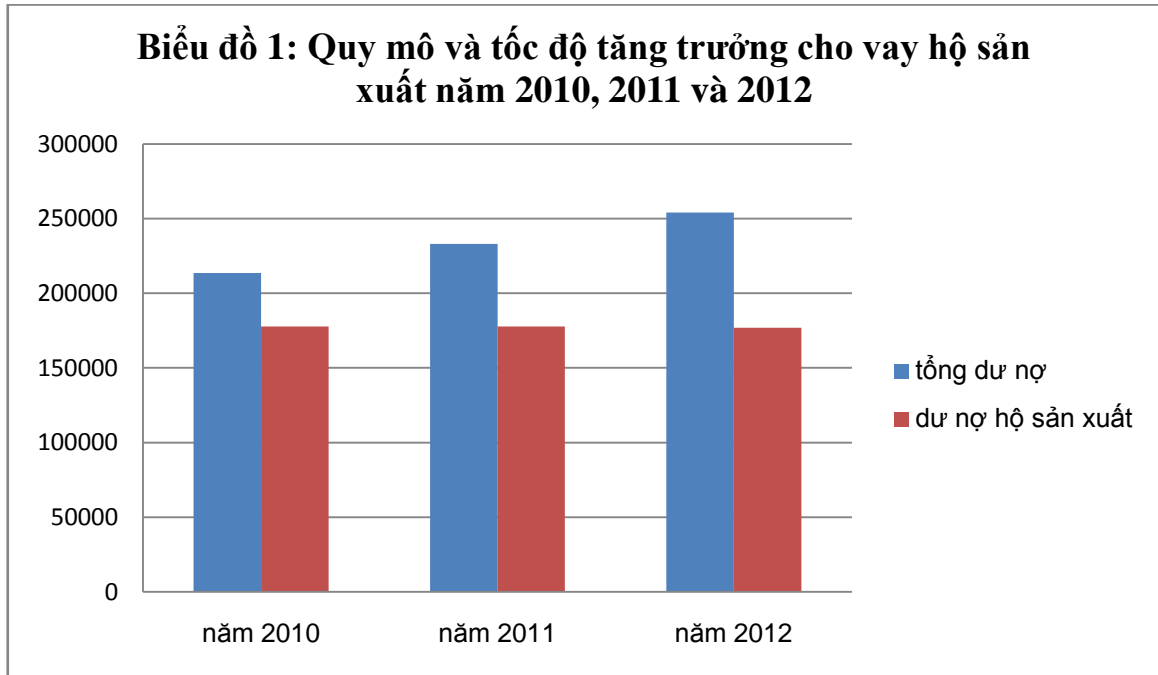
2.2.4.1 Quy mô cho vay hộ sản xuất

Bảng 7: Quy mô và tốc độ tăng trưởng cho vay hộ sản xuất của Chi nhánh 3 năm 2010, 2011 và 2012

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010		Năm 2011		Năm 2012	
	Số tiền	Tỷ trọng(%)	Số tiền	Tỷ trọng(%)	Số tiền	Tỷ trọng(%)
Tổng dư nợ	213.673	100	233.187	100	254.018	100
Dư nợ hộ sản xuất	172.826	80,88	177.696	76,20	176.840	69,62

(Nguồn: Thống kê của phòng tín dụng 3 năm 2010, 2011 và 2012)



Nhìn vào bảng số liệu trên có thể thấy được cho vay hộ sản xuất tại Chi nhánh chiếm tỷ trọng cao nhất so với các loại hình cho vay khác. Đạt được kết quả cao như vậy là do đặc điểm kinh tế của huyện Thủy Nguyên cũng như việc hoạt động có hiệu quả trong công tác cho vay vốn của các cán bộ tín dụng ngân hàng. Ngoài ra còn do theo Nghị định 41 của Chính phủ về việc tập trung đầu tư cho hộ sản xuất.

Đi phân tích cụ thể, có thể thấy năm 2010 dư nợ cho vay hộ sản xuất đạt 172.826 triệu đồng chiếm 80,88% tổng dư nợ. Bởi đối tượng cho vay chủ yếu của ngân hàng là cá nhân và hộ sản xuất nên tỷ trọng cho vay hộ sản xuất cao như vậy là hoàn toàn hợp lý. Đến năm 2011 dư nợ cho vay hộ sản xuất tăng cao hơn so với năm 2010 là 4.870 triệu đồng (năm 2011 là 177.696 triệu đồng) và chiếm tỷ trọng là 76,20%. Việc năm 2011 dư nợ cho vay hộ sản xuất tăng so với năm 2010 nhưng tỷ trọng so với tổng dư nợ 2011 lại thấp hơn so với năm 2010 là do tổng dư nợ năm 2011 có tăng nhưng không cao bằng việc tăng dư nợ hộ sản xuất. Dư nợ hộ sản xuất tăng như vậy chứng tỏ Chi nhánh đã có những giải pháp đúng đắn có hiệu quả giúp thúc đẩy thế mạnh của ngân hàng mình là cho vay hộ sản xuất. Sang năm 2012, dư nợ cho vay hộ sản

xuất đạt 176.840 triệu đồng, giảm 856 triệu đồng so với năm 2011 và chiếm tỷ trọng 69,62% tổng dư nợ. Nguyên nhân giảm dư nợ cho vay hộ sản xuất là do chính sách của ngân hàng là mở rộng cho vay với thành phần kinh tế ngoài quốc doanh, ngoài ra do tình hình kinh tế khó khăn gây ảnh hưởng đến việc sản xuất kinh doanh của các hộ sản xuất, lợi nhuận mang lại từ hoạt động kinh doanh thấp, các hộ không muốn mở rộng quy mô sản xuất, vì vậy họ không muốn vay vốn ngân hàng nữa.

Số lượt hộ sản xuất vay vốn 3 năm lần lượt là 2.772 hộ (năm 2010), 2.310 hộ (năm 2011) và 2.105 hộ(năm 2012), so với tổng số hộ sản xuất trên địa bàn huyện thì số lượt hộ vay vốn của Chi nhánh chiếm tỷ trọng rất thấp(trên dưới 3 %), các hộ tham gia vay vốn đều là các hộ có hoạt động kinh doanh ổn định, có tổ chức và so với các hộ không tham gia vay vốn thì đều có quy mô lớn hơn và có khả năng thu hồi nợ.

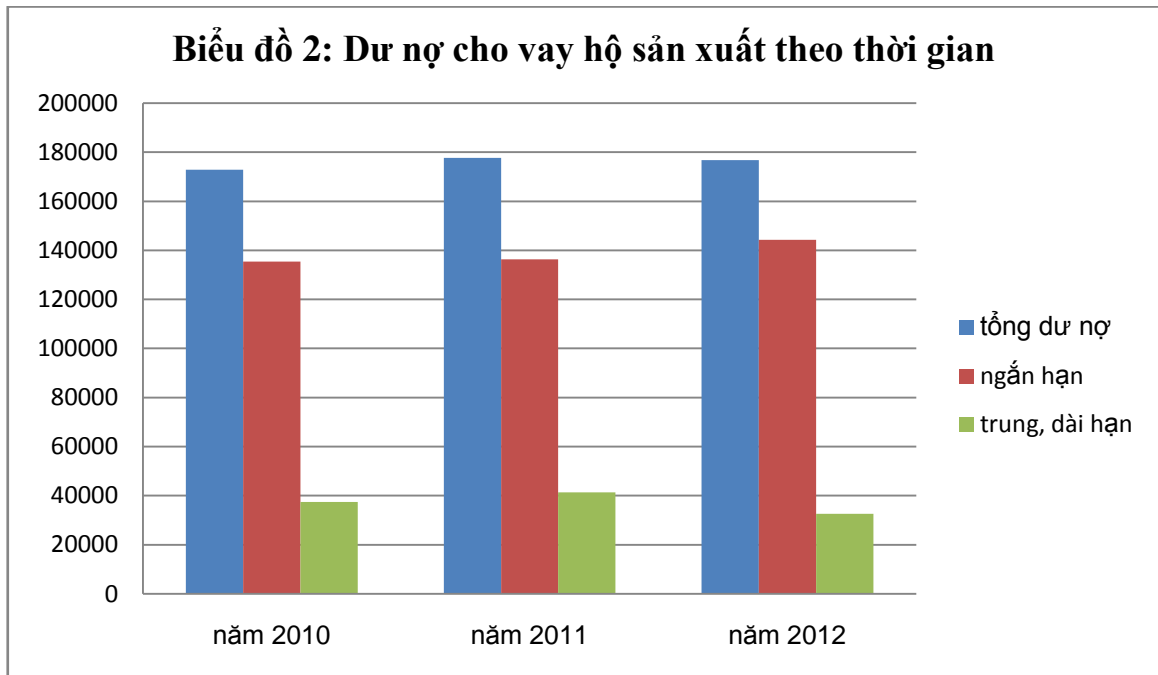
Nhìn chung thì hoạt động cho vay hộ sản xuất tại Chi nhánh Thủy Nguyên đạt hiệu quả cao, là một trong những hoạt động chủ lực của ngân hàng, qua các năm đều chiếm tỷ trọng cao so với tổng dư nợ tín dụng.

Bảng 7.1: Dư nợ hộ sản xuất phân theo thời gian(3 năm 2010, 2011 và 2012)

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010		Năm 2011		Năm 2012	
	Số tiền	Tỷ trọng(%)	Số tiền	Tỷ trọng(%)	Số tiền	Tỷ trọng(%)
Tổng dư nợ cho vay HSX	172.862	100	177.696	100	176.840	100
Dư nợ ngắn hạn	135.405	78,33	136.383	76,75	144.243	81,57
Dư nợ trung, dài hạn	37.421	21,67	41.313	23,25	32.597	14,43

(Nguồn: Thống kê của phòng tín dụng 3 năm 2010, 2011 và 2012)



Nhìn vào bảng số liệu ta có thể thấy , tuy rằng nền kinh tế gặp nhiều khó khăn, và có sự cạnh tranh gay gắt giữa các ngân hàng cùng địa bàn, song Chi nhánh Thủy Nguyên vẫn làm tốt công tác cho vay nói chung cũng như cho vay hộ sản xuất nói riêng, thể hiện ở việc các nhóm dư nợ ngắn hạn và trung dài hạn hợp lý. Trong đó Chi nhánh tập trung vào cho vay ngắn hạn, thể hiện ở tỷ trọng dư nợ ngắn hạn đều ở mức rất cao trên 75%(năm 2010 tỷ trọng đạt 78,33%, năm 2011 đạt 76,75%, và năm 2012 đạt cao nhất với tỷ trọng 81,57%). Việc tập trung vào cho vay ngắn hạn là do ngân hàng căn cứ vào đặc điểm sản xuất kinh doanh của hộ sản xuất, phần lớn các hộ đều kinh doanh theo mùa vụ với mục đích vay vốn để mua con, giống, cây trồng, nguyên vật liệu, phân bón, mua trang thiết bị phục vụ sản xuất kinh doanh . Ví dụ như sản xuất nông nghiệp có 2 vụ chính trong một năm, như vậy việc sản xuất và thu hoạch diễn ra trong một thời gian ngắn, ngành dịch vụ đặc biệt là du lịch cũng theo mùa, hay như ngành thương mại dịch vụ các hộ chủ yếu vay để làm vốn lưu động mua các sản phẩm hàng hóa ...chỉ có một số ít ngành lâu thu hồi vốn nên chọn vay trung dài hạn như lâm nghiệp...

Đi sâu phân tích cụ thể ta có, năm 2010 tổng dư nợ cho vay hộ sản xuất đạt 172.826 triệu đồng, trong đó cho vay ngắn hạn đạt 135.405 triệu đồng ,

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

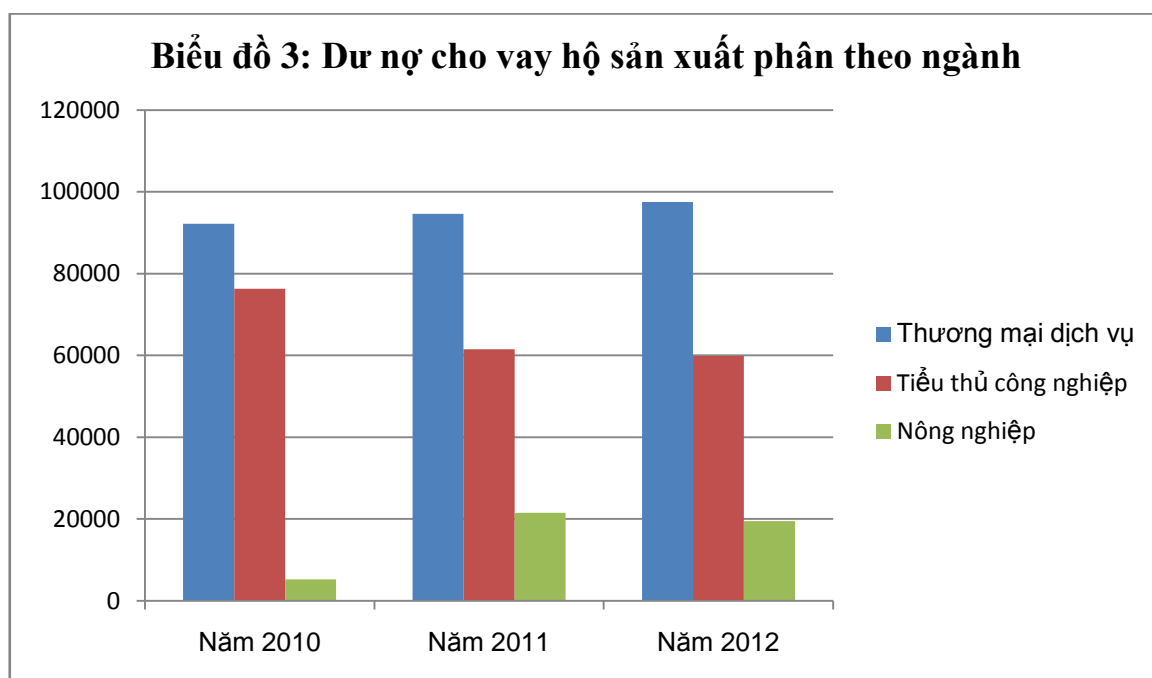
cho vay trung dài hạn đạt 37.421 triệu đồng. Sang năm 2011 mức cho vay hộ sản xuất ngắn hạn có tăng so với năm 2010 nhưng tăng không cao chỉ tăng 978 triệu đồng với mức tăng là 0,72%, còn cho vay trung dài hạn cũng tăng so với năm 2010(năm 2011 đạt 41.313 triệu đồng), như giải thích ở phần trên, tăng ở đây là tăng số vốn một lần vay của hộ sản xuất chứ không phải tăng số hộ sản xuất bởi số lượt hộ vay vốn năm 2011 giảm so với năm 2010. Sang năm 2012, dư nợ cho vay ngắn hạn tăng cao hơn so với năm 2011 đạt 144.243 triệu đồng tăng 7.860 triệu đồng so với năm 2011 với tỷ lệ tăng là 5,76% . Còn cho vay trung dài hạn giảm đáng kể so với năm 2011 còn 32.597 triệu đồng. Nguyên nhân là độ rủi ro khi vay nguồn trung, dài hạn cao hơn rất nhiều so với ngắn hạn, một phần cũng là do nhu cầu vay vốn lưu động của các hộ tăng cao.

Bảng 7.2: Dư nợ cho vay hộ sản xuất phân theo ngành (3 năm 2010, 2011, 2012)

Đơn vị: Triệu đồng

Ngành	Năm 2010		Năm 2011		Năm 2012	
	Số tiền	Tỷ trọng(%)	Số tiền	Tỷ trọng(%)	Số tiền	Tỷ trọng(%)
Nông nghiệp	5.277	2,48	21.527	12,12	19.472	10,95
Thương mại dịch vụ	92.191	53,34	94.610	53,24	97.525	55,14
Tiểu thủ công nghiệp	76.358	44,18	61.559	34,64	59.849	33,91
Tổng dư nợ HSX	172.826	100	177.696	100	176.846	100

(Nguồn: thống kê của phòng tín dụng 3 năm 2010, 2011, 2012)



Nhìn vào bảng số liệu trên, có thể thấy dư nợ cho vay hộ sản xuất phân theo ngành phản ánh được tình hình kinh tế của huyện trong 3 năm, đó là chuyển dịch cơ cấu kinh tế từ nông lâm ngư nghiệp sang công nghiệp, dịch vụ phù hợp với định hướng phát triển kinh tế huyện Thủy Nguyên. Điều đó được thể hiện ở tỷ trọng ngành thương mại dịch vụ chiếm trên 50% tổng dư nợ hộ sản xuất, tiểu thủ công nghiệp cũng chiếm tỷ trọng cao.

Từ năm 2010 đến năm 2012. Dư nợ cho vay hộ đối với ngành thương mại dịch vụ tăng cao và chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng dư nợ cho vay hộ sản xuất. Các hộ đã khai thác thế mạnh của Thủy Nguyên để phát triển các hoạt động dịch vụ, đặc biệt là lĩnh vực dịch vụ vận tải thương mại, và du lịch (huyện có 37 di tích lịch sử, văn hóa được xếp hạng quốc gia, các thắng cảnh đẹp như hang Vua, hang Lương, hang Động Tít, ...), Chi nhánh Thủy Nguyên đã nhận thấy được tiềm năng của ngành và tập trung mở rộng đầu tư cho vay.

Tiểu thủ công nghiệp là ngành có dư nợ cho vay chiếm thứ 2 trong tổng dư nợ cho vay hộ sản xuất. Từ năm 2010 đến năm 2012, tỷ trọng ngành này có sự sụt giảm. Trong tình trạng kinh tế như hiện nay các sản phẩm tiểu thủ

công nghiệp của huyện gặp khó khăn trong khâu cạnh tranh với các sản phẩm du nhập từ bên ngoài vào mà giá thành lại rẻ hơn(như các sản phẩm đồ gỗ, sản phẩm mây tre đan...)bởi tiêu thủ công nghiệp vẫn chủ yếu là do các hộ sản xuất kinh doanh với cách làm thủ công nên khó cạnh tranh với các sản phẩm cùng loại trên thị trường.

Tỷ trọng dư nợ cho vay đối với ngành nông nghiệp của huyện tăng qua các năm . Đặc biệt có sự tăng cao rõ rệt từ năm 2010 sang năm 2011(từ 5.277 triệu đồng tăng lên 21.527 triệu đồng năm 2011). Việc tăng cao như vậy là do các hộ sản xuất tập trung vay vốn để đầu tư cải tiến các trang thiết bị kỹ thuật,mở rộng sản xuất, cùng với chính sách của huyện là tập chung các vùn chuyên canh, trang trại quy mô lớn hơn so với trước đây...giúp nâng cao hiệu quả kinh tế phù hợp với quá trình công nghiệp hóa, hiện đại hóa nông thôn Thủy Nguyên.

2.2.4.2 Doanh số cho vay hộ sản xuất

Đây là chỉ tiêu tuyệt đối phản ánh tổng số tiền mà ngân hàng cho hộ sản xuất vay qua các năm.

Bảng 8.1: Quy mô và tốc độ tăng doanh số cho vay hộ sản xuất của Chi nhánh(3 năm 2010, 2011 và 2012)

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010		Năm 2011		Năm 2012	
	Số tiền	Tỷ trọng(%)	Số tiền	Tỷ trọng(%)	Số tiền	Tỷ trọng(%)
Tổng doanh số cho vay	289.097	100	346.740	100	371.164	100
Doanh số cho vay HSX	221.552	76,63	249.057	71,83	250.767	67,56

(Nguồn : thông kê phòng tín dụng 3 năm 2010, 2011 và 2012)

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

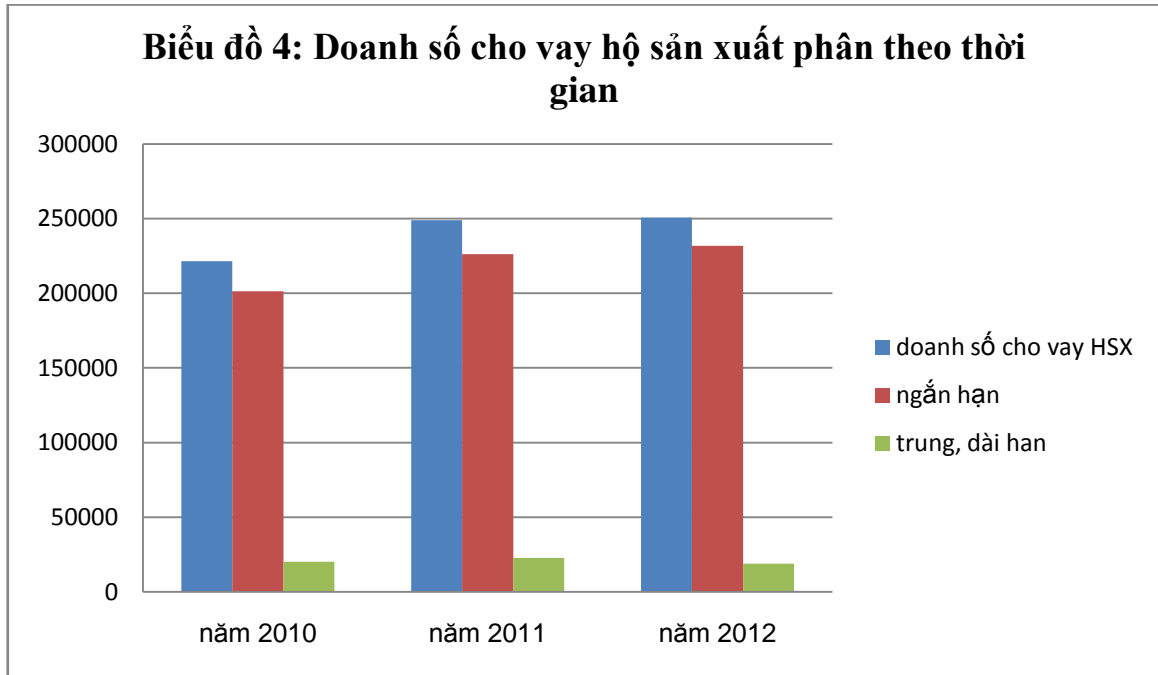
Doanh số cho vay hộ sản xuất chiếm tỷ trọng rất cao so với tổng doanh số cho vay toàn Chi nhánh(năm 2010 chiếm 76,63%, năm 2011 chiếm 71,83%, năm 2012 chiếm 67,56%). Điều này chứng tỏ, hộ sản xuất là nguồn khách hàng chính của Chi nhánh, tập chung chú trọng và nâng cao chất lượng cho vay đối với hộ sản xuất là quan tâm hàng đầu của ngân hàng, để nâng cao hiệu quả kinh doanh, đem lại lợi nhuận cho ngân hàng.

Bảng 8.2: *Doanh số cho vay hộ sản xuất phân theo thời gian qua 3 năm 2010, 2011 và 2012*

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010		Năm 2011		Năm 2012	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
Doanh số cho vay HSX	221.552	100	249.057	100	250.767	100
Ngắn hạn	201.377	90,89	226.228	90,83	231.872	92,47
Trung , dài hạn	20.175	9,11	22.829	9,17	18.895	7,53

(Nguồn: Thống kê của phòng tín dụng 3 năm 2010, 2011 và 2012)



Nhìn vào bảng số liệu trên có thể nhận thấy doanh số cho vay hộ sản xuất tăng dần qua các năm. Trong đó thì doanh số cho vay ngắn hạn chiếm tỷ trọng cao nhất, chiếm đa số doanh số cho vay. Năm 2010, doanh số cho vay đạt 221.552 triệu đồng, trong đó loại ngắn hạn đạt 201.377 triệu đồng chiếm tỷ trọng là 90,89% rất cao so với doanh số cho vay trung, dài hạn (đạt 20.175 triệu đồng, chiếm 9,11% doanh số cho vay hộ sản xuất). Sang năm 2011, doanh số cho vay hộ sản xuất tăng cao thêm 27.505 triệu đồng (đạt 249.057 triệu đồng) với tỷ lệ tăng là 12,41% so với năm 2010. Trong đó loại ngắn hạn đạt 226.228 triệu đồng, chiếm 90,83% doanh số cho vay hộ sản xuất, và tăng 24.851 triệu đồng so với năm 2010 với tỷ lệ tăng 12,34% cũng khá cao, loại cho vay trung dài hạn cũng tăng lên là 22.829 triệu đồng, tăng 2.645 triệu đồng so với năm 2010 tỷ lệ tăng so với năm trước là 13,15%. Đến năm 2012, có thể thấy doanh số cho vay hộ sản xuất không tăng nhiều, chỉ tăng có 1.710 triệu đồng, với tỷ lệ tăng là 0,69%, tăng rất ít. Doanh số cho vay ngắn hạn luôn đạt tỷ trọng cao và chiếm đa số doanh số cho vay hộ sản xuất. Việc tập trung cho vay ngắn hạn là hoàn toàn phù hợp với đặc điểm kinh doanh mang tính mùa vụ của hộ sản xuất.

2.2.4.3 Tình hình thu nợ hộ sản xuất

Doanh số thu nợ hộ sản xuất phản ánh tổng số tiền ngân hàng thu hồi được trong một thời kỳ nhất định sau khi giải ngân.

Bảng 9.1: Quy mô và tốc độ tăng trưởng doanh số thu nợ hộ sản xuất(3 năm từ 2010 đến 2012)

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010		Năm 2011		Năm 2012	
	Số tiền	Tỷ trọng(%)	Số tiền	Tỷ trọng(%)	Số tiền	Tỷ trọng(%)
Tổng doanh số thu nợ	257.213	100	323.773	100	350.233	100
Doanh số thu nợ HSX	195.810	76,13	243.474	75,20	246.597	70,41

(Nguồn: Thống kê của phòng tín dụng qua 3 năm 2010, 2011 và 2012)

Cùng với doanh số cho vay , doanh số thu nợ hộ sản xuất chiếm tỷ trọng cao trong tổng doanh số thu nợ. Điều này lại càng khẳng định hộ sản xuất luôn là nguồn khách hàng quan trọng trong hoạt động kinh doanh của Chi nhánh.

Bảng 9.2: Doanh số thu nợ hộ sản xuất phân theo thời gian(3 năm 2010, 2011 và 2012)

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010		Năm 2011		Năm 2012	
	Số tiền	Tỷ trọng(%)	Số tiền	Tỷ trọng(%)	Số tiền	Tỷ trọng(%)
Doanh số thu nợ HSX	195.810	100	243.474	100	246.597	100
Ngắn hạn	177.962	90,88	224.540	92,22	223.780	90,75
Trung , dài hạn	17.848	9,11	18.934	7,78	22.817	9,25

(Nguồn: thống kê phòng tín dụng 3 năm 2010, 2011 và 2012)

Đến doanh số thu nợ hộ sản xuất, nhìn chung doanh số thu nợ tăng đều qua 3 năm. Cũng giống doanh số cho vay năm 2011 tăng với tỷ lệ vào nhất, đến năm 2012 tỷ lệ tăng có sự giảm sút, doanh số thu nợ ngắn hạn luôn chiếm tỷ trọng cao nhất. Năm 2010 doanh số thu nợ đạt 195.810 triệu đồng, trong đó loại ngắn hạn đạt 177.962 triệu đồng, chiếm 90,89% tổng doanh số thu nợ hộ sản xuất, loại trung, dài hạn đạt 17.848 triệu đồng, chiếm tỷ lệ nhỏ so với ngắn hạn. Năm 2011 doanh số thu nợ hộ sản xuất tăng 47.644 triệu đồng, tỷ lệ tăng là 24,34%, cho thấy hiệu quả của Chi nhánh trong công tác thu hồi nợ. Cụ thể doanh số thu nợ ngắn hạn luôn cao đạt 224.540 triệu đồng, tăng 46.578 triệu đồng so với tổng thu nợ với tỷ lệ tăng là 26,17%, trong khi loại trung, dài hạn cũng tăng đạt 18.934 triệu đồng. Sang năm 2012, công tác thu hồi nợ của ngân hàng có tốc độ chậm hơn so với năm 2011. Tổng doanh số thu nợ hộ sản xuất trong năm đạt 249.597 triệu đồng, tăng 3.123 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 1,28%. Việc năm 2012 có tốc độ tăng chậm như vậy là do số lượt hộ vay vốn toàn năm có sự sụt giảm khá nhiều so với năm 2011 (giảm 205 hộ). Trong đó loại ngắn hạn đạt 223.780 triệu đồng, 760 triệu đồng so với năm 2011, tuy nhiên loại trung, dài hạn tăng 3.883 triệu đồng tăng 20,51% so với năm 2011. Điều này được giải thích giống phần doanh số cho vay ở trên.

Bảng 9.3: Tỷ lệ thu lãi hộ sản xuất 3 năm 2010, 2011 và 2012

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012
Tổng lãi phải thu HSX	24.745	34.282	30.110
Tổng lãi đã thu HSX	21.870	33.514	29.610
Tỷ lệ đã thu/phải thu(%)	88,38	97,75	98,34

(Nguồn: thống kê của phòng tín dụng 3 năm 2010, 2011 và 2012)

Nhìn vào tỷ lệ lãi đã thu trên tổng lãi phải thu, có thể nhận thấy Chi nhánh đã làm rất tốt công tác thu hồi vốn(với tỷ lệ các năm lần lượt là

88,38%, 97,75%, 98,34%). Tỷ lệ lãi đã thu/ phải thu năm 2010 thấp hơn so với 2 năm 2011 và 2012 là do tỷ lệ doanh số thu nợ / doanh số cho vay hộ sản xuất năm 2010 không cao. Khả năng thu hồi nợ của ngân hàng cao như vậy là do hình thức cho vay đối với hộ sản xuất thường thông qua các hội có uy tín của địa phương như hội phụ nữ, hội nông dân..., nhờ các hội này các khách hàng của ngân hàng được đảm bảo về khả năng thu hồi nợ đúng hạn, đầy đủ hơn.

Bảng 9.4: *Tình hình nợ xấu của Chi nhánh trong 3 năm 2010, 2011 và 2012*

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010		Năm 2011		Năm 2012	
	Số tiền	Tỷ trọng(%)	Số tiền	Tỷ trọng(%)	Số tiền	Tỷ trọng(%)
Tổng dư nợ cho vay hộ sản xuất	172.862	100	177.696	100	176.840	100
-Nợ xấu	297	0,17	263	0,15	181	0,1

(Nguồn: Thống kê của phòng tín dụng 3 năm 2010, 2011 và 2012)

Ngoài việc đảm bảo đủ vốn đáp ứng nhu cầu vốn ngày càng cao của khách hàng Chi nhánh vẫn luôn đảm bảo tốt chất lượng tín dụng. Chất lượng tín dụng luôn đi đôi với đầu tư và tăng trưởng tín dụng là một chỉ tiêu luôn được quan tâm trước, trong và sau khi cho vay. Chất lượng tín dụng được nâng cao sẽ đảm bảo an toàn vốn trong kinh doanh, hạn chế rủi ro tín dụng đến mức thấp nhất. Chất lượng tín dụng ngày càng cao thể hiện ở việc tỷ lệ nợ xấu thấp và giảm dần qua các năm qua việc thu nợ gốc, lãi đảm bảo theo cam kết.

Nhìn vào phần nợ xấu của cho vay hộ sản xuất, có thể thấy nợ xấu luôn ở mức thấp, an toàn và giảm dần qua 3 năm. Năm 2010 có 36 hộ sản xuất không trả nợ đúng hạn gây lên nợ xấu làm tỷ lệ nợ xấu là 0,17%. Năm 2011,

có 34 hộ không trả nợ đúng hạn làm tỷ lệ nợ xấu trong năm là 0,15% giảm 0,02% so với năm 2010. Đến năm 2012 tình hình nợ xấu đã được cải thiện đáng kể bởi chỉ có 17 hộ không trả nợ, tỷ lệ nợ xấu thấp chỉ có 0,1%, giảm 0,05% so với năm 2011. Nợ xấu thấp như vậy chứng tỏ năng lực hoạt động của Chi nhánh trong việc thẩm định, xét duyệt hồ sơ cho vay và kiểm soát nguồn vốn vay, cũng như có nhiều hỗ trợ cho khách hàng, làm cho chất lượng tín dụng ngày càng được nâng cao.

Có thể thấy mặc dù nền kinh tế gặp nhiều khó khăn, cộng với sự cạnh tranh gay gắt giữa các ngân hàng song dư nợ hộ sản xuất vẫn được tăng lên, chất lượng tín dụng được nâng cao, hoạt động tín dụng nói chung và cho vay hộ sản xuất nói riêng của Chi nhánh ngày càng phát triển.

2.4.4.4 Hệ số thu nợ cho vay hộ sản xuất

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012
Doanh số cho vay HSX(triệu đồng)	221.552	249.057	250.767
Doanh số thu nợ HSX(triệu đồng)	195.810	243.474	246.597
Hệ số thu nợ(%)	88,38	97,75	98,34

-Hệ số thu nợ phản ánh tỷ trọng thu hồi nợ trong tổng doanh số cho vay của ngân hàng trong từng năm. Nhìn vào bảng chỉ tiêu, hệ số thu nợ cho vay hộ sản xuất là rất cao từ 88,38% năm 2010 sang đến năm 2011 và 2012 đã lên đến 97,75% và 98,34% có thể thấy khả năng thu hồi nợ cho vay hộ sản xuất của ngân hàng là rất tốt, đó là do sự nỗ lực của cán bộ tín dụng trong khâu thu hồi nợ cũng như sự hợp tác của các hộ sản xuất khi tiến hành hoàn trả tiền vay.

2.4.4.5. Vòng quay vốn tín dụng của cho vay hộ sản xuất

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012
Dư nợ HSX(triệu đồng)	177.696	176.840
Dư nợ bình quân HSX(triệu đồng)	175.279	177.268
Vòng quay vốn tín dụng(vòng)	1,389	1,391

-Vòng quay vốn tín dụng là một trong những chỉ tiêu quan trọng để đánh giá chất lượng tín dụng. Nếu vòng quay vốn tín dụng càng lớn, chứng tỏ đồng vốn ngân hàng bỏ ra được sử dụng có hiệu quả, ngân hàng thu nợ, lãi tốt, còn nếu vòng quay vốn tín dụng nhỏ chứng tỏ việc thu hồi vốn và lãi của ngân hàng không tốt. Với vòng quay vốn tín dụng năm 2011, 2012 lần lượt là 1,389 vòng và 1,391 vòng, tương đối cao thể hiện được việc sử dụng vốn của Chi nhánh rất hiệu quả, hoạt động kinh doanh của Chi nhánh tốt.

2.3 Đánh giá chung về hiệu quả cho vay hộ sản xuất của Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên

2.3.1 Những kết quả đạt được

Với lịch sử hình thành và phát triển lâu năm, Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên đã làm rất tốt công tác huy động vốn cũng như cho vay vốn, đặc biệt là khi có Quyết định số 67/1999/QĐ-TTg ngày 30/03/1999 của Thủ tướng Chính phủ về “ Một số chính sách tín dụng Ngân hàng phục vụ phát triển nông nghiệp và nông thôn”, Chi nhánh tập trung cho vay đối với hộ sản xuất- coi đây là mảng hoạt động kinh doanh trọng tâm, làm cho công việc kinh doanh của Chi nhánh đạt hiệu quả cao. Cũng nhờ sự quan tâm đúng đắn cũng như thái độ làm việc của các cán bộ ngân hàng tạo dựng được niềm tin với nhân dân. Qua phân tích ở trên, công tác cho vay hộ sản xuất của Chi nhánh đã đạt được các kết quả nổi bật:

-Dư nợ cho vay hộ sản xuất ngày càng tăng và duy trì ở mức cao, dư nợ đến năm 2012 đạt 176.840 triệu đồng giúp cho hơn hai nghìn hộ sản xuất có nguồn vốn để phục vụ nhu cầu sản xuất kinh doanh kịp thời, đưa các tiến bộ khoa học kỹ thuật tiến bộ vào sản xuất kinh doanh để thu được lợi nhuận cao nhất. Từ đó tạo điều kiện giúp cho ngân hàng thuận lợi thu hồi nợ cả gốc và lãi đúng thời hạn.

Hình thức cho vay qua nhóm như: hội nông dân, hội phụ nữ, hội cựu chiến binh, thông qua các tổ chức tín chấp được lập ra đã tập trung được nguồn khách hàng, góp phần nâng cao hiệu quả quản lý, giảm khối lượng

công việc cho cán bộ tín dụng và đảm bảo tỷ lệ an toàn vốn. Chi nhánh luôn chú trọng đa dạng hóa các loại hình cho vay và vẫn đảm bảo được chất lượng tín dụng. Chi nhánh cũng phối hợp với các tổ chức hội giúp người nghèo và tạo điều kiện cho họ sử dụng vốn vay hợp lý.

-Về đối tượng cho vay: Chi nhánh huyện Thủy Nguyên tập trung cho vay ở các ngành công nghiệp-thủ công nghiệp và thương mại- dịch vụ, thể hiện ở dư nợ cho vay của hai ngành này chiếm trên 70% dư nợ cho vay hộ sản xuất. Ngoài ra Chi nhánh cũng tập trung đầu tư cho vay vào các ngành nông nghiệp, thủy sản giúp các hộ kịp thời mua các con, giống mới có giá trị kinh tế cao giúp nâng cao hiệu quả kinh tế hộ. Các ngành khác như tiêu dùng, giao thông vận tải cũng được ngân hàng quan tâm đầu tư vốn vay. Điều này là hoàn toàn phù hợp với đặc điểm kinh tế huyện Thủy Nguyên, cũng như định hướng phát triển kinh tế của huyện trong thời gian này.

-Về hiệu quả cho vay của Chi nhánh, qua số liệu về tình hình cho vay 3 năm qua, có thể thấy được công tác cho vay hộ sản xuất đã đạt hiệu quả cao, tỷ lệ thu hồi vốn cao, nợ xấu luôn thấp, quy mô và chất lượng của các khoản vay ngày càng được nâng cao, mở rộng. Việc đầu tư vốn vay có hiệu quả cũng giúp cho hoạt động kinh doanh của hộ sản xuất có được lợi nhuận cao, đời sống của các hộ được cải thiện rõ rệt, mức thu nhập bình quân hộ sản xuất tăng lên góp phần vào việc phát triển kinh tế địa phương.

2.3.2 Những hạn chế tồn tại và nguyên nhân

Tuy có nhiều thuận lợi nhưng Chi nhánh Thủy Nguyên cũng gặp không ít khó khăn.

*) Mặc dù nguồn vốn, dư nợ cho vay có tăng trưởng nhưng tốc độ tăng dư nợ thấp, chưa tương xứng với tiềm năng, thế mạnh của một ngân hàng thương mại ngoài quốc doanh trên địa bàn làm giảm khả năng cạnh tranh và tài chính của chi nhánh.

=> Tốc độ tăng dư nợ hàng năm thấp do nhiều nguyên nhân khác nhau:

+Các chính sách thu hút khách hàng vay vốn đối với hộ sản xuất chưa hiệu quả, mức lãi suất cho vay còn cao so với mong muốn vay vốn của các hộ.

+Trong vài năm trở lại đây, tốc độ đô thị hóa của huyện diễn ra một cách mạnh mẽ, điều này làm cho diện tích đất canh tác của hộ sản xuất bị thu hẹp đáng kể để nhường chỗ cho các khu công nghiệp, khu dân cư, công trình giao thông vận tải, điều này làm sản xuất kinh doanh của hộ sản xuất bị trững lại, nhu cầu vay vốn ngân hàng để mở rộng sản xuất kinh doanh giảm xuống. Mặt khác đó là , khi bị thu hẹp diện tích đất sử dụng của mình, mỗi hộ đều được đền bù một khoản tiền, với tâm lý của người dân họ sẽ chủ động trả hết nợ vay ngân hàng, có tiền thì họ sẽ không vay vốn nữa mà ngược lại sẽ gửi khoản tiền đó vào ngân hàng làm cho nguồn tiền tiết kiệm từ dân cư tăng cao trong nhiều năm trở lại đây.

+Thủ tục cho vay đối với kinh doanh thương mại dịch vụ, tiểu thủ công nghiệp phức tạp hơn so với cho vay hộ nông dân, cho nên mặc dù nhu cầu vay lớn nhưng việc cho vay khó hơn.

*) Thời hạn cho vay vẫn chưa hợp lý, chưa thật sự bám sát vào đặc điểm kinh tế hộ sản xuất. Trong quá trình thẩm định nguồn vốn cho vay, ngân hàng vẫn chưa tìm hiểu kỹ và quan tâm kiểm tra hoạt động sử dụng vốn vay, nhiều hộ vay vốn nhưng sử dụng không đúng mục đích gây rủi ro trong công tác thu hồi nợ.

=>Nguyên nhân là do: các cán bộ tín dụng chưa thật sự hiểu rõ đặc điểm kinh tế cũng như mục đích vay của hộ sản xuất để phân bổ nguồn vốn vay cũng như quy định về thời hạn cho vay hợp lý. Ví dụ như, đối với hộ sản xuất nông nghiệp, họ sản xuất theo mùa vụ, thời gian sử dụng và thu hồi vốn ngắn, vay vốn chủ yếu để mua giống, phân bón và các máy móc thiết bị phục vụ cho công tác chăm sóc và thu hoạch nông sản...

*)Về đối tượng cho vay của Chi nhánh, đối tượng cho vay hộ đa dạng nhưng phân bổ không đồng đều. Các hộ vay vốn đều là những hộ dọc tuyến đường chính chạy qua Chi nhánh như thị trấn Núi Đèo, các xã Tân Dương,

Dương Quan, Hòa Bình, Kiên Bái... còn các xã ở xa như khu vực Liên Khê, Lưu Kiếm công tác cho vay vẫn chưa thật sự phát triển.

=> Nguyên nhân là: Đối tượng cho vay phân bố không đồng đều và hợp lý giữa các ngành như nông nghiệp được hỗ trợ rất nhiều từ nhà nước nên việc cho vay đơn giản, còn các loại hình như dịch vụ thương mại, du lịch thủ tục vay phức tạp, việc cho vay diễn ra chậm hơn. Hay như không đồng đều giữa các khu vực, phần lớn các hộ vay vốn đều tập trung ở gần ngân hàng, việc đi lại trả lãi hàng tháng thuận tiện, điều này cũng cho thấy chính sách tín dụng của ngân hàng chưa phổ biến đến các khu vực nằm xa ngân hàng, cần phải điều chỉnh lại.

*) Công tác phát triển dịch vụ (ngoài phần tín dụng) đã có nhiều chuyển biến xong chưa tương xứng với tiềm năng và điều kiện công nghệ sẵn có do cán bộ còn chưa được đào tạo chuyên sâu, công việc còn kiêm nhiệm nhiều.

=> Nguyên nhân là do năng lực quản lý cũng như trình độ cán bộ tín dụng:

+Việc điều hành, chỉ đạo của ban lãnh đạo ngân hàng còn thiếu năng động, chưa bám sát vào tình hình sử dụng vốn vay để đưa ra các chính sách hợp lý.

+Các cán bộ tín dụng chưa thực sự am hiểu kỹ về đặc điểm kinh tế của từng đối tượng hộ sản xuất để có thể xác định mức cho vay, cũng như các quy định về thời hạn, tính hiệu quả kinh tế của khoản vay làm cho hiệu quả cho vay chưa cao như mong muốn.

+Quá trình thẩm định cho vay của cán bộ tín dụng còn sơ sài, công tác kiểm tra giám sát quá trình sử dụng vốn vay chưa chặt chẽ làm cho nhiều hộ sử dụng vốn vay không đúng mục đích, làm việc thu hồi nợ gặp khó khăn.

*) Một số hạn chế khác cùng nguyên nhân của nó là:

-Về phía khách hàng vay vốn: đây cũng là một yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả cho vay của ngân hàng. Thứ nhất là trình độ năng lực quản lý, kinh

doanh của khách hàng, nếu khả năng quản lý, kinh doanh tốt thì việc kinh doanh sẽ đem lại lợi nhuận cao đảm bảo khả năng trả nợ ngân hàng, nhưng ngược lại nếu trình độ của khách hàng thấp, nguồn vốn vay sử dụng chưa hợp lý, sai mục đích dẫn đến khả năng trả nợ không cao, ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng của Chi nhánh.

-Một nguyên nhân khách quan không thể bỏ qua đó là yếu tố tự nhiên, bởi kinh doanh của hộ sản xuất phụ thuộc rất lớn vào điều kiện tự nhiên. Nếu xảy ra lũ lụt, hạn hán, sâu bệnh phá hoại mùa màng... làm cho các hộ mất khả năng thu hồi vốn, thậm chí là thua lỗ nặng, từ đó khách hàng không còn khả năng trả nợ. Đây cũng là nguyên nhân ảnh hưởng đến hiệu quả cho vay hộ sản xuất.

Chương 3: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CHO VAY HỘ SẢN XUẤT TẠI CHI NHÁNH NHNo&PTNT HUYỆN THỦY NGUYÊN



3.1 Định hướng hoạt động tín dụng của Chi nhánh trong thời gian tới

Nước ta đang trong quá trình công nghiệp hóa hiện đại hóa đất nước mà đầu tiên là công nghiệp hóa hiện đại hóa nông thôn. Nông nghiệp vẫn luôn là ngành kinh tế chủ đạo của nước ta và phát triển kinh tế hộ sản xuất vẫn luôn là chiến lược lâu dài, nắm bắt được tình hình đó Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên luôn coi trọng cho vay đối với hộ sản xuất phát triển mạnh cả về số lượng và chất lượng góp phần thúc đẩy kinh tế hộ phát triển từ đó đẩy mạnh sự phát triển của nông nghiệp phù hợp với định hướng của đất nước.

Tiếp tục đẩy mạnh chiến lược kinh doanh của Chi nhánh trên cơ sở giữ vững vai trò chủ đạo của kinh tế nông thôn.

*) Một số định hướng hoạt động cho vay hộ sản xuất tại Chi nhánh năm 2013:

- Tổng dư nợ cho vay hộ sản xuất tăng 15% so với năm 2012
- Nợ xấu tiếp tục duy trì ở mức 0,1%
- Thu lãi tiền vay đạt từ 98% trở lên so với số lãi phải thu.
- Cùng cố mở rộng thêm thị trường kinh doanh với các sản phẩm dịch vụ mới góp phần thu hút khách hàng.
- Tiếp tục có các chính sách marketing phù hợp thu hút khách hàng giúp nâng cao dư nợ cho vay.
- Tiếp tục công tác đào tạo bồi dưỡng cán bộ ngân hàng, giúp nâng cao tay nghề, đẩy nhanh ứng dụng tin học vào việc thực hiện các nghiệp vụ ngân hàng.
- Tăng cường phối hợp giữa các đoàn thể, và phối hợp chặt chẽ với chính quyền địa phương giúp tạo điều kiện thuận lợi hoàn thành tốt các nhiệm

vụ đề ra góp phần tích cực vào việc phát triển kinh tế địa phương, đảm bảo công tác kinh doanh của Chi nhánh đạt kết quả.

3.2 Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay hộ sản xuất tại Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên

Hoạt động tín dụng nói chung cũng như hoạt động cho vay hộ sản xuất nói riêng luôn tồn tại những rủi ro và các hạn chế trong cho vay của Chi nhánh. Chính vì vậy cần phải có những giải pháp nâng cao hiệu quả tín dụng cũng như hoạt động cho vay hộ sản xuất.

3.2.1 Thực hiện tốt quy trình nghiệp vụ cho vay

*) Căn cứ để đưa ra giải pháp:

-Việc tổ chức và thực hiện quy trình nghiệp vụ cho vay rất quan trọng trong cơ chế thị trường của nước ta hiện nay. Việc thực hiện tốt quy trình giúp các ngân hàng chủ động tích cực trong kinh doanh , giúp các ngân hàng có hướng đầu tư hiệu quả nhất.

-Tổ chức thực hiện quy trình nghiệp vụ cho vay một cách hợp lý, đúng đắn sẽ giúp ngân hàng kiểm soát được các rủi ro phát sinh trong quá trình cho vay để có những biện pháp kịp thời chính xác khắc phục, giảm thiểu tối đa thiệt hại do rủi ro gây ra. Mặc dù Chi nhánh dựa vào các đoàn thể chính quyền địa phương để tổ chức cho vay vốn để hạn chế rủi ro nhưng chỉ đơn vị nào có uy tín và trách nhiệm cao mới thu được hiệu quả, còn với các đơn vị không có trách nhiệm, làm việc hời hợt thì việc triển khai hoạt động cho vay tại địa phương đó sẽ khó khăn và độ rủi ro khi thu hồi vốn của Chi nhánh sẽ cao hơn rất nhiều.

-Xuất phát từ thực tế trong quá trình cho vay của Chi nhánh chưa chặt chẽ đặc biệt là khâu theo dõi, giám sát việc sử dụng vốn vay.

*)Một số giải pháp: để thực hiện một quy trình cho vay hợp lý cần:

-Căn cứ vào đặc điểm đường lối kinh tế của huyện, hướng chuyển dịch cơ cấu cây trồng vật nuôi, các vùng chuyên canh, làng nghề, các dự án phát

triển kinh tế huyện trong tương lai. Căn cứ vào chủ chương chính sách của Đảng, Nhà nước, tình hình biến động chính trị...

-Phối hợp với các chính quyền địa phương, các đoàn thể kiểm tra một cách có hệ thống, khoa học các thông tin về khách hàng cụ thể là các hộ sản xuất về các tiêu chí như: khả năng kinh doanh, lao động, khả năng tài chính, nhu cầu vay vốn...Việc điều tra cần được theo dõi liên tục để nắm bắt được tình hình cụ thể giúp các cán bộ tín dụng điều chỉnh quy trình cho vay hợp lý.

-Phải có sự phối hợp chặt chẽ giữa các bộ phận trong ngân hàng trong việc thực hiện quy trình tín dụng trong khi cho vay.

+Đối với cán bộ tín dụng: cần làm tốt công tác kiểm tra trước và trong quá trình cho vay để chủ động trước mọi phát sinh trong quá trình cho vay. Cũng như xác định đầy đủ, đúng đắn các hồ sơ một cách hợp pháp, hợp lệ.

Đặc biệt là việc kiểm tra và giám sát vốn vay, đây là khâu rất quan trọng trong quy trình tín dụng. Bước này giúp ngân hàng có được những thông tin chính xác về thực trạng hoạt động sản xuất kinh doanh của khách hàng vay vốn mà ở đây là các hộ sản xuất, nhằm duy trì co hiệu quả hoạt động cho vay nói chung cũng như cho vay hộ sản xuất nói riêng phù hợp với chính sách, đáp ứng được yêu cầu của mục tiêu định hướng đã đề ra. Cán bộ tín dụng tiến hành giám sát khách hàng vay, theo dõi rủi ro có thể xảy ra. Bằng cách:

/Tiến hành kiểm tra định kỳ theo quy định, kiểm tra thường xuyên, kiểm tra đột xuất hoặc công khai với tất cả các khoản vay. Kiểm tra cả tình hình quản lý, bất động sản, kiểm tra từ tất cả các luồng thông tin thu thập được.

/ Việc kiểm tra phải thu được các kết quả:

>Thường xuyên nắm được tình hình tài chính, tình hình sản xuất kinh doanh,biết được thời gian thu hoạch, tiêu thụ sản phẩm để đôn đốc khách hàng trả nợ kịp thời, có những biện pháp xử lý kịp thời khi thấy khách hàng

có những biểu hiện không bình thường làm giảm khả năng thu nợ của ngân hàng.

>Kết quả kiểm tra phải được thông báo công khai kịp thời cho các cấp lãnh đạo liên quan, để có những biện pháp kịp thời xử lý những rủi ro phát sinh theo từng chức năng, nhiệm vụ đã được phân công.

>Cần có các hình thức giám sát phù hợp với từng đối tượng vay vốn, ngoài việc kiểm tra đối tượng khách hàng mình phụ trách thì các cán bộ tín dụng cũng cần kiểm tra “chéo” để đảm bảo nguồn vốn cho vay được sử dụng đúng đắn và hiệu quả nhất.

+Đối với kế toán: kiểm tra kỹ các hồ sơ, chứng từ liên quan đảm bảo độ tin cậy mới được phép ghi sổ sách, lập phiếu chi, phiếu chuyển khoản và nhập các dữ liệu lưu trữ.

+Đối với thủ quỹ: là người cuối cùng trao tiền cho khách hàng, thủ quỹ cần kiểm tra lại lần nữa tính đúng đắn, hợp lệ của các chứng từ để có thể xuất tiền.

-Thường xuyên kiểm tra sau khi cho vay đối với các hộ sản xuất định kỳ hoặc đột xuất để theo dõi tình hình sử dụng vốn vay theo đúng mục đích, kiểm tra nhắc nhở việc trả nợ, và xử lý rủi ro phát sinh trong quá trình cho vay. Sau khi kiểm tra cần phân loại các khoản vay tốt và khoản vay có vấn đề.

+ Các khoản vay tốt: là các khoản vay được sử dụng hiệu quả, đúng mục đích trả nợ cả gốc và lãi đúng hạn theo thỏa thuận.

+Các khoản vay có vấn đề: sử dụng vốn vay không đúng mục đích, trả nợ không đúng hạn, vi phạm các điều khoản trong hợp đồng cho vay. Căn cứ vào từng trường hợp cụ thể cán bộ tín dụng báo lên với Ngân hàng để có biện pháp xử lý.

-Đối với vấn đề dựa vào các đơn vị địa phương để thực hiện vay vốn, Chi nhánh cần tìm hiểu kỹ hoạt động của các đơn vị đó để có các biện pháp hợp lý khi triển khai cho vay về các đơn vị như tập trung cho vay ở các đơn vị uy tín để hoạt động cho vay có hiệu quả, đối với các đơn vị khác cử trực tiếp

cán bộ xuống địa bàn làm việc với chính quyền địa phương, tiếp xúc trực tiếp với các hộ có nhu cầu vay vốn khuyến khích, đưa ra các điều kiện đảm bảo khi vay vốn tạo niềm tin ở các hộ.

3.2.2 Thực hiện tốt chính sách thu hút và phát triển nguồn tín dụng

*) Căn cứ để đưa ra giải pháp:

- Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên là một tổ chức tín dụng có lịch sử phát triển lâu dài với lợi thế về điều kiện tự nhiên- kinh tế huyện Thủy Nguyên, có rất nhiều tiềm năng để mở rộng kinh doanh, thu hút khách hàng, tuy nhiên Chi nhánh vẫn chưa khai thác hết tiềm năng và thế mạnh của mình để thu hút và phát triển nguồn tín dụng hiệu quả nhất. Chính vì vậy cần có các giải pháp cụ thể.

*) Một số giải pháp:

- Mở rộng thêm mạng lưới hoạt động ở các địa phương xa trụ sở chi nhánh, đặt thêm nhiều điểm giao dịch tại nơi tập trung nhiều dân cư tạo điều kiện cho khách hàng trong rút và gửi tiền.

- Nâng cao thái độ làm việc của cán bộ ngân hàng, giúp khách hàng cảm nhận được sự thoải mái và thân thiện khi thực hiện các giao dịch tại ngân hàng.

- Đẩy mạnh công tác marketing, tăng cường các dịch vụ đi kèm nhằm thu hút khách hàng.

- Tiến hành định kì mở các lớp tập huấn nâng cao hiểu biết cho các hộ sản xuất như: các lớp về nuôi trồng thủy sản, sử dụng phân bón hợp lý hay triển khai việc sử dụng các giống cây, vật nuôi mới giúp nâng cao năng suất lao động. Hoặc Chi nhánh có thể tiến hành gọi điện thoại trực tiếp đến các hộ sản xuất giới thiệu về các sản phẩm cho vay cũng như các lợi ích đem lại từ việc vay vốn để thu hút khách hàng.

*) Ngoài ra Ngân hàng cần có các biện pháp tích cực hơn nữa để đơn giản hóa thủ tục vay, đa dạng hóa phương thức cho vay.

-Hộ sản xuất là đối tượng khách hàng lớn của ngân hàng. Là nguồn khách hàng đa dạng tập trung ở nhiều ngành nghề khác nhau như nông ,lâm, ngư nghiệp, công nghiệp xây dựng, thương mại dịch vụ..., với trình độ dân trí, hiểu biết kinh doanh khác nhau nên các phương thức cho vay cũng cần phải phù hợp vào tình hình của từng ngành nghề cho phù hợp. Ví dụ như, với nông nghiệp, ngư nghiệp, ngân hàng cần xây dựng các phương án ngắn hạn , có các hỗ trợ giúp người nông dân sử dụng vốn vay để mua giống, thức ăn chăn nuôi,.. và áp dụng các chính sách vay vốn phù hợp khuyến khích hộ nông dân vay vốn...

-Hiện nay , Chi nhánh huyện Thủy Nguyên Chủ yếu cho vay theo hạn mức tín dụng, phù hợp với các hộ vay vốn thường xuyên,có sự tín nhiệm của ngân hàng, cho phép khách hàng duy trì một hạn mức tín dụng trong quá trình sản xuất kinh doanh, với thủ tục vay đơn giản. Tuy nhiên đối với các hộ vay vốn không thường xuyên thì hình thức vay này không phù hợp. Thay vào đó đối với khách hàng vay không thường xuyên, Chi nhánh nên tổ chức cho vay từng lần giúp đơn giản các thủ tục cho vay. Ngoài ra đối với ngành nông-nư nghiệp có vùng chuyên canh trồng lúa(xã Kỳ Sơn, Phù Ninh...) , hay vùng tập trung nuôi trồng thủy hải sản(xã Lại Xuân, Phục Lễ, Lập Lễ...) ngân hàng có thể tiến hành cho vay lưu vụ, giúp hộ sản xuất không mất thời gian để làm lại các thủ tục vốn vay từ đầu, tạo điều kiện cho các hộ chủ động về vốn, giảm các chi phí khi vay vốn và các thủ tục phức tạp khác.

*) Tập trung cho vay tập trung , có trọng điểm:

Chi Nhánh cũng cần phải cho vay tập trung, có trọng điểm đối với khách hàng thuộc các ngành có tiềm năng lớn và phát triển bền vững của huyện như thương mại dịch vụ, đặc biệt là các loại hình dịch vụ, cũng như các làng nghề truyền thống. Từ đó giúp mở rộng quy mô chất lượng cho vay.

*)Đẩy mạnh cho vay hộ sản xuất qua tổ Tín chấp: thông qua các tổ tín chấp như hội phụ nữ, hội nông dân ... việc cho vay được diễn ra thuận lợi , đem lại lợi ích cho cả ngân hàng và khách hàng. Đối với ngân hàng thông qua

tổ tín chấp giúp việc cung cấp tín dụng diễn ra thuận lợi hơn, đảm bảo an toàn, đem lại hiệu quả cao. Ngân hàng cũng dễ dàng quản lý nguồn vốn cho vay của mình. Còn đối với khách hàng, giúp họ tiếp cận nguồn vốn vay dễ dàng hơn mà không cần mất nhiều chi phí giao dịch, đi lại.

3.2.3 Duy trì mối quan hệ giữa ngân hàng với chính quyền, đoàn thể các địa phương và với khách hàng vay vốn.

*) Chính quyền cùng các đoàn thể địa phương là một yếu tố không thể thiếu để giúp ngân hàng tiếp cận được với hộ sản xuất cũng như giúp hộ sản xuất biết đến ngân hàng. Thông qua các đoàn thể địa phương uy tín của ngân hàng càng được củng cố vững chắc, tạo niềm tin cho các hộ sản xuất khi sử dụng các dịch vụ của ngân hàng, đặc biệt là hoạt động cho vay.

=> Chính vì vậy Chi nhánh cũng cần phải duy trì mối quan hệ với chính quyền địa phương, các đoàn thể, để có thể giúp Chi nhánh mở rộng phạm vi cho vay, nâng cao chất lượng tín dụng, cho vay thông qua hội phụ nữ, hội cựu chiến binh... tạo điều kiện cho việc đầu tư tăng trưởng tín dụng. Đặc biệt ở các xã, nơi có sự chỉ đạo sâu sát, phối hợp chặt chẽ giữa chính quyền địa phương và ngân hàng thì ở đó chất lượng tín dụng được nâng cao rõ rệt như dư nợ tăng nhanh, tỷ lệ nợ quá hạn, nợ xấu thấp(bởi thông qua các đoàn thể, họ sẽ giúp ngân hàng đôn đốc các hộ trả nợ đúng hạn, hiếm khi xảy ra tình trạng không đòi được nợ hay trả nợ không đúng hạn).

*) Ngân hàng và khách hàng luôn có mối quan hệ chặt chẽ với nhau. Chính vì vậy ngân hàng cần phải có những chính sách hợp lý để duy trì mối quan hệ này.

-Đối với khách hàng vay vốn lần đầu; các cán bộ tín dụng cần tích cực giúp đỡ họ hoàn thành các thủ tục vay vốn, giải quyết các thắc mắc cho khách hàng, giữ thái độ nhiệt tình để tạo ấn tượng tốt cho ngân hàng. Ngoài ra thông qua các hội ở địa phương ngân hàng nên có những chính sách ưu đãi, các dịch vụ kèm theo khi vay vốn, sau khi vay vốn cán bộ tín dụng nên trực tiếp xuống địa bàn cho vay vốn để thu nợ, lãi vay. Hoặc định kì tổ chức các cuộc giao lưu,

tư vấn với nhân dân, hộ sản xuất các địa phương để củng cố uy tín của ngân hàng, cũng như giúp nhân dân bớt cảm giác lo sợ khi vay vốn, cũng như tâm lý ngại vay vốn ngân hàng để sản xuất kinh doanh.

-Đối với khách hàng vay thường xuyên, khách hàng truyền thống của mình, ngân hàng cần có các chính sách hỗ trợ, ưu đãi về lãi suất cho vay, giảm thiểu các thủ tục vay vốn, cung cấp các sản phẩm dịch vụ tiện ích kèm theo. Khi khách hàng gặp khó khăn trong việc hoàn trả vốn vay, ngân hàng có thể linh động gia hạn thêm thời hạn trả nợ, có các quà tặng nhân các ngày lễ lớn để duy trì mối quan hệ này.

3.3 Một số kiến nghị

3.3.1 Đối với Nhà nước

Đầu tiên là Nhà nước cần tiếp tục ưu đãi đối với các hộ sản xuất nông. Lâm, ngư nghiệp thông qua miễn giảm thuế, giảm giá bán vật tư, giá mua nông, lâm, ngư sản, đầu tư công nghệ mới. Tạo điều kiện cho các hộ sản xuất phát triển kinh tế, đồng thời nhà nước cần bổ sung thêm các ưu đãi đối với hoạt động trung, dài hạn.

Nhà nước cần bổ sung hoàn thiện hơn nữa hệ thống chính sách phát triển nông thôn thống nhất, đồng bộ, trong đó chính sách đầu tư cho nông nghiệp nông thôn là quan trọng nhất.

Cần xây dựng tốt chính sách tiêu thụ hàng nông sản, kiểm soát giá cả thị trường.

3.3.2 Đối với NHNo&PTNT Việt Nam

Nằm trong hệ thống Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam Agribank, cũng như Hội sở chính Chi nhánh huyện Thủy Nguyên có mục tiêu chung là tiếp tục giữ vững, phát huy vai trò của ngân hàng thương mại hàng đầu, là trụ cột trong nền kinh tế đất nước, chủ đạo, chủ lực trên thị trường tài chính, tiền tệ nông thôn. Để đạt được các mục tiêu trên, Ngân hàng cần có các giải pháp hợp lý.

Cần điều chỉnh thời hạn cho vay vốn phù hợp với chu kỳ sản xuất kinh doanh của nông thôn.

Ngân hàng cần tăng cường các chính sách phúc lợi đối với các cán bộ ngân hàng như chế độ tiền lương, thưởng, phạt rõ ràng...

3.3.3 Đối với Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên

Chi nhánh cần nâng cao hiểu biết cho các cán bộ ngân hàng về nông nghiệp nông thôn.

Có những công tác thi đua khen thưởng thích hợp phù hợp với từng công việc của cán bộ ngân hàng. Quan tâm hơn nữa đến đời sống công nhân viên, đồng viên kịp thời giúp cán bộ công nhân viên có tâm lý tốt thực hiện công việc có hiệu quả cao.

KẾT LUẬN

Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam là ngân hàng lớn nhất, dẫn đầu trong hệ thống ngân hàng Việt Nam về vốn, tài sản, nguồn nhân lực, mạng lưới hoạt động, số lượng khách hàng. Bước vào giai đoạn mới hội nhập sâu hơn, toàn diện hơn, nhưng đồng thời cũng phải đối mặt nhiều hơn với cạnh tranh, thách thức sau khi Việt Nam gia nhập Tổ chức Thương mại thế giới (WTO). Trước tình hình đó bắt buộc các NHTM phải có những bước cải cách trong định hướng phát triển chiến lược kinh doanh của mình.

Nắm bắt được tình hình đó, Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn huyện Thủy Nguyên cùng với toàn hệ thống NHNo&PTNT Việt Nam, phấn đấu thực hiện mục tiêu trở thành ngân hàng hàng đầu Việt Nam cũng như khu vực. Chi nhánh huyện Thủy Nguyên thời gian qua đã không ngừng khẳng định vai trò của mình trong quá trình hoạt động kinh doanh. Tổng dư nợ hàng năm tăng, có một lượng khách hàng truyền thống vững chắc. Đồng thời Chi nhánh cũng rất chú trọng trong công tác kiểm tra xét duyệt trước khi ra quyết định cho vay, theo dõi chặt chẽ các khoản cho vay để hạn chế rủi ro, đảm bảo an toàn các khoản cho vay. Nhờ vậy chất lượng cho vay của Chi nhánh không ngừng được nâng cao. Tuy vậy vẫn còn những khó khăn cần Chi nhánh có những giải pháp giải quyết kịp thời để góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh cũng như góp phần vào công cuộc phát triển của địa phương và đất nước.

Nhờ công tác cho vay vốn đối với các hộ sản xuất mà kinh tế nông nghiệp huyện đã có những phát triển vượt bậc, góp phần nâng cao chất lượng cuộc sống nhân dân, góp phần tích cực vào sự nghiệp công nghiệp hóa hiện đại hóa đất nước.

Do thời gian tìm hiểu có hạn và còn thiếu kinh nghiệm thực tế nên trong quá trình báo cáo không khỏi có những thiếu sót, em rất mong nhận

được sự đóng góp ý kiến của thầy cô cùng Ban lãnh đạo Ngân hàng để em có thể hoàn thiện bài báo cáo.

Một lần nữa em xin trân thành cảm ơn sự giúp đỡ của toàn thể Ban lãnh đạo, cùng phòng Tín dụng Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên, và cô giáo Th.s Vũ Thị Lành đã giúp đỡ em trong quá trình hoàn thiện đề tài tốt nghiệp này.

Em xin trân thành cảm ơn!

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

Giáo trình Phân tích tài chính doanh nghiệp – Học viện Tài chính

Giáo trình Ngân hàng thương mại – Học viện Tài chính

Giáo trình Quản trị Ngân hàng thương mại – Học viện Tài chính

Các website: <http://vanban.chinhphu.vn>

www.agribank.com.vn

<http://haiphong.gov.vn>

*Một số từ viết tắt trong bài:

NHNo&PTNT: Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn

HSX : Hộ sản xuất

DSCV : Doanh số cho vay

