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 : Nguyễn Thị Hồng Hạnh

Giảng viên hướng dẫn : PGS.TS Hà Minh Sơn

HẢI PHÒNG - 2012

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO

TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG

GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ CHO VAY HỘ SẢN XUẤT TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN CHI NHÁNH HUYỆN TIÊN LÃNG – HẢI PHÒNG

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP ĐẠI HỌC HỆ CHÍNH QUY

NGÀNH: TÀI CHÍNH - NGÂN HÀNG

Sinh viên : Nguyễn Thị Hồng Hạnh

Giảng viên hướng dẫn : PGS.TS Hà Minh Sơn

HẢI PHÒNG - 2012

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO

TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Sinh viên: Nguyễn Thị Hồng Hạnh Mã SV: 120031

Lớp: QT1203T Ngành: Tài chính - Ngân hàng

Tên đề tài: Giải pháp nâng cao hiệu quả cho vay hộ sản xuất tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Chi nhánh Huyện Tiên Lãng - Hải Phòng

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI

1. **Nội dung và các yêu cầu cần giải quyết trong nhiệm vụ đề tài tốt nghiệp**

Chương I: Lý luận cơ bản về hiệu quả cho vay hộ sản xuất của Ngân hàng thương mại.

Chương II: Thực trạng hiệu quả cho vay hộ sản xuất tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Chi nhánh Huyện Tiên Lãng – Hải Phòng.

Chương III: Giải pháp nâng cao hiệu quả cho vay hộ sản xuất tại ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Huyện Tiên Lãng – Hải Phòng.

2. **Các số liệu cần thiết để thiết kế, tính toán.**

- Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Huyện Tiên Lãng - Hải Phòng từ năm 2009 - 2011.

3. **Địa điểm thực tập tốt nghiệp.**

Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Huyện Tiên Lãng – Hải Phòng.

CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Người hướng dẫn thứ nhất:

Họ và tên: Hà Minh Sơn

Học hàm, học vị: Phó giáo sư. Tiến sĩ

Cơ quan công tác: Học viện Tài chính

Nội dung hướng dẫn: Luận văn tốt nghiệp

Người hướng dẫn thứ hai:

Họ và tên: Nguyễn Thị Diệp

Học hàm, học vị: Thạc sĩ

Cơ quan công tác: Trường Đại học dân lập Hải Phòng

Nội dung hướng dẫn: Luận văn tốt nghiệp

Đề tài tốt nghiệp được giao ngày 02 tháng 04 năm 2012

Yêu cầu phải hoàn thành xong trước ngày 07 tháng 07 năm 2012

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN	Đã giao nhiệm vụ ĐTTN
Sinh viên	*Người hướng dẫn*
Nguyễn Thị Hồng Hạnh	PGS.TS. Hà Minh Sơn

Hải Phòng, ngày ..... tháng.....năm 2012

Hiệu trưởng

GS.TS.NGƯT *Trần Hữu Nghị*

PHẦN NHẬN XÉT CỦA CÁN BỘ HƯỚNG DẪN

Tôi là: **PGS,TS. Hà Minh Sơn**

Cán bộ hướng dẫn khóa luận cho sinh viên: **Nguyễn Thị Hồng Hạnh** Lớp: **QT1203T**

Đề tài khóa luận: **"*Giải pháp nâng cao hiệu quả cho vay hộ sản xuất tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Chi Nhánh Huyện Tiên Lãng - Hải Phòng*".**

Chuyên ngành: Tài chính - Ngân hàng

Trong quá trình hướng dẫn học viên viết khóa luận, tôi có một số nhận xét sau:

1. Tinh thần thái độ của sinh viên trong quá trình làm đề tài tốt nghiệp:

Sinh viên **Nguyễn Thị Hồng Hạnh** có tinh thần, thái độ nghiêm túc và độc lập, chủ động trong nghiên cứu.

2. Đánh giá chất lượng của khóa luận (so với nội dung yêu cầu đã đề ra trong nhiệm vụ Đ.T.T.N trên các mặt lý luận, thực tiễn, tính toán số liệu…):

a. Nội dung và kết quả nghiên cứu của khóa luận: Đảm bảo đầy đủ những nội dung khoa học cả về lý luận và thực tiễn

b.Tiến độ thực hiện khóa luận: Thực hiện đúng tiến độ theo kế hoạch của nhà trường

c. Bố cục trình bày của khóa luận: Bố cục hợp lý, văn phong trong sáng, dễ hiểu, trình bày đúng quy định.

3. Cho điểm của cán bộ hướng dẫn (ghi bằng cả số và chữ):

Điểm bằng số: ***10*** *Điểm bằng chữ:* ***Mười***

Hải Phòng, ngày 22 tháng 6 năm 2012

Cán bộ hướng dẫn

PGS,TS. HÀ MINH SƠN

MỤC LỤC

LỜI NÓI ĐẦU 1
CHƯƠNG I LÝ LUẬN CƠ BẢN VỀ HIỆU QUẢ CHO VAY PHÁT TRIỂN HỘ SẢN XUẤT CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI 3
1.1. Hộ sản xuất 3
1.1.1. Khái niệm hộ sản xuất 3
1.1.2. Phân loại kinh tế hộ sản xuất nông nghiệp 3
1.1.3. Đặc điểm kinh tế hộ sản xuất 5
1.1.4. Vai trò của hộ sản xuất trong nền kinh tế ở nước ta 6
1.2 Tín dụng ngân hàng đối với sự phát triển kinh tế hộ sản xuất 8
1.2.1 Khái niệm tín dụng ngân hàng 8
1.2.2. Vai trò của tín dụng Ngân hàng đối với sự phát triển của kinh tế hộ sản xu 9
1.3. Hiệu quả cho vay phát triển kinh tế hộ sản xuất 12
1.3.1. Quan niệm về hiệu quả cho vay hộ sản xuất 12
1.3.2. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả cho vay 14
1.3.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả cho vay hộ sản xuất 15
1.3.4. Sự cần thiết nâng cao hiệu quả cho vay đối với hộ sản xuất 20
CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ CHO VAY HỘ SẢN XUẤT TẠI NHNo&PTNT HUYỆN TIÊN LÃNG - HẢI PHÒNG **21**
2.1. Khái quát về NHNo&PTNT Huyện Tiên Lãng – Hải Phòng 21
2.1.1 Lịch sử hình thành và phát triển của NHNo&PTNT Huyện Tiên Lãng 21
2.1.2. Cơ cấu tổ chức: 22
2.1.3. Kết quả hoạt động kinh doanh của NHNo&PTNT Huyện Tiên Lãng giai đoạn 2009 – 2011 22
2.2. Thực trạng hiệu quả cho vay hộ sản xuất tai NHNo&PTNT Huyện Tiên Lãng - Hải Phòng 30
2.2.1. Thực trạng cho vay hộ sản xuất tại Chi nhánh Huyện Tiên Lãng 30
2.2.2. Thực trạng hiệu quả cho vay hộ sản xuất tại chi nhánh huyện Tiên Lãng qua 3 năm 2009-2011 40

2.3. Đánh giá hiệu quả cho vay phát triển kinh tế hộ sản xuất. 42
2.3.1. Những kết quả đạt được. 42
2.3.2. Một số tồn tại 43
2.3.3. Nguyên nhân dẫn đến tồn tại 44
CHƯƠNG III: GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ CHO VAY HỘ SẢN XUẤT TẠI NHNo&PTNT HUYỆN TIÊN LÃNG - HẢI PHÒNG **47**
3.1 Định hướng nâng cao hiệu quả cho vay hộ sản suất của Chi nhánh 47
3.1.1 Định hướng hoạt động chung của Chi nhánh 47
3.1.2. Định hướng nâng cao hiệu quả cho vay hộ sản xuất của Chi nhánh 48
3.2. Giải pháp nâng cao hiệu quả cho vay hộ sản xuất tại NHNo&PTNT Chi nhánh Huyện Tiên Lãng – Hải Phòng 49
3.2.1. Thực hiện tốt quy trình nghiệp vụ tín dụng kinh tế hộ. 50
3.2.2. Thực hiện tốt chính sách thu hút và phát triển nguồn vốn. 51
3.2.3. Đơn giản hóa thủ tục vay 52
3.2.4. Cần phải đa dạng hoá các phương thức cho vay 52
3.2.5. Cho vay tập trung, có trọng điểm 53
3.2.6. Đẩy mạnh cho vay hộ sản xuất qua tổ Tín chấp 54
3.2.7. Tăng cường kiểm tra kiểm soát việc sử dụng tiền vay. 54
3.2.8. Thực hiện công tác thu nợ có hiệu quả, ngăn ngừa nợ quá hạn tiềm ẩn và nợ quá hạn mới phát sinh. 55
3.2.9. Duy trì mối quan hệ lâu dài với khách hàng vay vốn. 56
3.2.10. Tăng cường đào tạo nâng cao trình độ cán bộ và có chính sách hợp lý đối với cán bộ tín dụng. 57
3.3 Kiến nghị 58
3.3.1. Đối với Chính phủ, Nhà nước 58
3.3.2. Đối với Ngân hàng Nhà nước, Hiệp hội Ngân hàng Việt Nam 58
3.3.3. Đối với NHNo&PTNT Việt Nam 59
KẾT LUẬN 61
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO 63

LỜI CẢM ƠN

Em xin chân thành cảm ơn các cô chú, anh chị NHNo&PTNT Huyện Tiên Lãng đã nhiệt tình chỉ bảo và cung cấp tài liệu để em có thể hoàn thành luận văn tốt nghiệp này.

Đặc biệt em xin chân thành cảm ơn **PGS.TS Hà Minh Sơn** đã tận tình chỉ bảo, truyền đạt cho em những kiến thức cũng như kinh nghiệm quý báu trong quá trình nghiên cứu luận văn tốt nghiệp này.

Sinh viên thực hiện

Nguyễn Thị Hồng Hạnh

DANH MỤC VIẾT TẮT

- **NHNo&PTNT**: Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn
- **NHTM**: Ngân hàng thương mại
- **NHNN**: Ngân hàng Nhà nước
- **CNH – HĐH**: Công nghiệp hóa - Hiện đại hóa
- **XHCN**: Xã hội chủ nghĩa
- **HSX**: Hộ sản xuất
- **CBTD**: Cán bộ tín dụng
- **TCTD**: Tổ chức tín dụng
- **UBND**: Ủy ban nhân dân
- **DN**: Doanh nghiệp
- **TGKKH**: Tiền gửi không kỳ hạn
- **TGCKH**: Tiền gửi có kỳ hạn
- **SXKD**: Sản xuất kinh doanh
- **TW**: Trung ương

LỜI NÓI ĐẦU

Đối với một quốc gia có hơn 80% dân số là nông dân như Việt Nam, việc phát triển sản xuất nông nghiệp chiếm giữ một vai trò cực kỳ quan trọng. Để thực hiện mục tiêu công nghiệp hóa, hiện đại hóa nông nghiệp, nông thôn, hội nghị TW lần thứ VI đã khẳng định "Sự phát triển nông nghiệp và kinh tế nông thôn theo hướng Công nghiệp hóa - Hiện đại hóa có vai trò cực kỳ quan trọng cả trước mắt và lâu dài, làm cơ sở ổn định và phát triển kinh tế xã hội, đẩy mạnh công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước theo định hướng xã hội chủ nghĩa".

Mọi hoạt động vừa cơ bản, lâu dài, vừa cần kíp trước mắt của quá trình công nghiệp hoá, hiện đại hoá nông nghiệp, nông thôn đều cần đến vốn và tín dụng. Đương nhiên vốn và tín dụng không quyết định hết thảy, nhưng không thể không nhấn mạnh rằng, để đưa nông nghiệp, nông thôn phát triển mạnh mẽ, nhất định phải có chính sách hỗ trợ có bài bản và cụ thể về vốn, tín dụng, nhất định phải có sự đầu tư thích đáng của Nhà nước, của các ngành, trong đó không thể xem nhẹ vai trò của NHNo&PTNT Việt Nam.

Trong quá trình CNH – HĐH đất nước đặc biệt là quá trình CNH – HĐH nông nghiệp, nông thôn, Đảng và Nhà nước ta có rất nhiều chính sách để phát triển nông nghiệp, nông thôn nói chung và hộ sản xuất nói riêng. Tuy nhiên trong thực tế cho thấy vấn đề vốn và cho vay ở khu vực nông thôn đang có những khó khăn nhất định mà hiện nay NHNo&PTNT đang phải đảm đương thực hiện nhiệm vụ " *rót vốn"* vào khu vực nông thôn, việc mở rộng cho vay hộ sản xuất ngày càng khó khăn do tính chất phức tạp của hoạt động này, món vay nhỏ bé, chi phí nghiệp vụ cao, khả năng rủi ro ngày càng lớn. Do vậy vấn đề tạo vốn và cho vay có hiệu quả đối với hộ sản xuất có ý nghĩa rất quan trọng, nó đóng vai trò chủ lực chủ đạo trong việc góp phần tích cực vào sự phát triển kinh tế xã hội ở nông thôn nói riêng và nền kinh tế Việt Nam nói chung.

Là một Ngân hàng thương mại quốc doanh, NHNo&PTNT Việt Nam đã góp phần quan trọng trong sự nghiệp phát triển kinh tế nói chung và phát triển nông nghiệp, nông thôn ở nước ta nói riêng, mở ra quan hệ tín dụng trực tiếp với

hộ sản xuất để không ngừng phát triển kinh tế, nâng cao đời sống nhân dân, có được kết quả đó phải kể đến sự đóng góp của NHNo&PTNT Huyện Tiên Lãng, một trong những chi nhánh trực thuộc NHNo&PTNT tỉnh Hải Phòng.

Xuất phát từ những luận cứ và thực tế qua khảo sát cho vay vốn đến từng hộ sản xuất tại Ngân hàng nông nghiệp Huyện Tiên Lãng – Hải Phòng cùng với sự hướng dẫn của PGS-TS Thầy giáo Hà Minh Sơn, em mạnh dạn chọn đề tài **"Giải pháp nâng cao hiệu quả cho vay hộ sản xuất tại Ngân hàng Nông nghiệp & Phát triển nông thôn Chi nhánh Huyện Tiên Lãng – Hải Phòng"** nhằm mục đích tìm ra những giải pháp để mở rộng đầu tư đáp ứng nhu cầu vốn phát triển kinh tế xã hội toàn địa bàn huyện và bảo đảm an toàn vốn đầu tư.

Kết cấu khóa luận đề tài gồm 3 chương:

Chương I: Lý luận cơ bản về hiệu quả cho vay hộ sản xuất của Ngân hàng thương mại

Chương II: Thực trạng hiệu quả cho vay hộ sản xuất tại Ngân hàng Nông nghiệp & phát triển nông thôn Chi nhánh Huyện Tiên Lãng – Hải Phòng

Chương III: Giải pháp nâng cao hiệu quả cho vay hộ sản xuất tại Ngân hàng Nông nghiệp & phát triển nông thôn Chi nhánh Huyện Tiên Lãng – Hải Phòng

CHƯƠNG I

LÝ LUẬN CƠ BẢN VỀ HIỆU QUẢ CHO VAY HỘ SẢN XUẤT CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1. Hộ sản xuất

1.1.1. Khái niệm hộ sản xuất

Trong công cuộc đổi mới xây dựng đất nước, thành phần kinh tế hộ rất quan trọng, là một trong những thành phần kinh tế quyết định đến sự thành công của con đường Công nghiệp hoá - Hiện đại hoá đất nước. Để phù hợp với xu thế phát triển chung, phù hợp với chủ trương của Đảng và Nhà nước, NHNo&PTNT Việt Nam ban hành phụ lục số 1 kèm theo quyết định 499A ngày 2/9/1993, theo đó thì khái niệm hộ sản xuất được hiểu như sau: " *Hộ sản xuất là đơn vị kinh tế tự chủ, trực tiếp hoạt động sản xuất kinh doanh, là chủ thể trong mọi quan hệ sản xuất kinh doanh và tự chịu trách nhiệm về hoạt động sản xuất của mình".* 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 trong thời gian qua.

1.1.2. Phân loại kinh tế hộ sản xuất nông nghiệp

Hộ sản xuất hoạt động kinh doanh trong nền kinh tế hàng hóa 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 hộ gia đình. Việc phân loại hộ sản xuất có căn cứ khoa học sẽ tạo điều kiện để xây dựng chính sách tín dụng phù hợp nhằm đầu tư đem lại hiệu quả.

Có thể chia hộ sản xuất làm 3 loại sau:

+ *Loại thứ nhất:* Là các hộ có vốn, có kỹ năng lao động, biết tiếp cận với môi trường kinh doanh, có khả năng thích ứng, hòa nhập với thị trường. Như

vậy các hộ này tiến hành sản xuất kinh doanh có hiệu quả, biết tổ chức quá trình lao động sản xuất cho phù hợp với thời vụ để sản phẩm tạo ra có thể tiêu thụ trên thị trường.

Chính vì vậy mà các hộ này luôn có nhu cầu mở rộng và phát triển sản xuất tức là có nhu cầu đầu tư thêm vốn. Việc vay vốn đối với những hộ sản xuất này hoàn toàn chính đáng và rất cần thiết trong quá trình mở rộng và phát triển sản xuất kinh doanh. Đây chính là các khách hàng mà tín dụng Ngân hàng cần phải quan tâm và coi là đối tượng chủ yếu quan trọng cần tập trung đồng vốn đầu tư vào đây sẽ được sử dụng đúng mục đích, sẽ có khả năng sinh lời, hơn thế nữa lại có thể hạn chế tối đa tình trạng nợ quá hạn. Đây là một trong những mục đích mà Ngân hàng cần thay đổi thông qua công cụ lãi suất tín dụng, thuế …

+ *Loại thứ hai:* Các hộ có sức lao động làm việc cần mẫn nhưng trong tay họ không có hoặc có rất ít tư liệu sản xuất, tiền vốn hoặc chưa có môi trường kinh doanh. Loại hộ này chiếm số đông trong xã hội do đó việc tăng cường đầu tư tín dụng để các hộ này mua sắm tư liệu sản xuất có ý nghĩa rất quan trọng để phát huy mọi năng lực sản xuất nông thôn trong lĩnh vực sản xuất nông nghiệp. Việc cho vay vốn không những giúp cho các hộ này có khả năng tự lao động sản xuất tạo sản phẩm tiêu dùng của chính mình mà còn góp phần góp phần giúp các hộ này có khả năng tự chủ sản xuất.

+ *Loại thứ ba:* Các hộ không có sức lao động, không tích cực lao động, không biết tính toán làm ăn, gặp rủi ro trong sản xuất kinh doanh, gặp tai nạn, ốm đau và những hộ gia đình chính sách, … đang còn tồn tại trong xã hội. Thêm và đó quá trình phát triển của nền sản xuất hàng hóa cùng với sự phá sản của các nhà sản xuất kinh doanh kém cỏi đã góp thêm vào đội ngũ dư thừa.

Phương pháp giải quyết các hộ này là nhờ vào sự cứu trợ nhân đạo hoặc qũy trợ cấp thất nghiệp, trách nhiệm và lương tâm cộng đồng, không chỉ giới hạn về vật chất sinh hoạt mà còn giúp họ về phương tiện kỹ thuật đào tạo tay nghề, vươn lên làm chủ cuộc sống, khuyến khích người có sức lao động phải sống bằng kết quả lao động của chính bản thân mình.

1.1.3. Đặc điểm kinh tế hộ sản xuất

Qua nghiên cứu thực tiễn cho thấy kinh tế hộ sản xuất ở nước ta mang những đặc điểm sau:

- Đất đai kinh tế hạn hẹp, manh mún: Trên thực tế tổng diện tích đất đai của các hộ có khoảng 6,5 triệu ha. Bình quân chung của cả nước mỗi hộ có khoảng 0,5 ha quy mô nhỏ bé. Do đó, đất đai canh tác ngày càng trở nên hạn hẹp và do quá trình tách hộ làm cho mức sử dụng đất đai trung bình của mỗi hộ sản xuất ngày càng giảm xuống, điều này mâu thuẫn với yêu cầu của quá trình sản xuất hàng hóa và ứng dụng khoa học kỹ thuật vào sản xuất nông nghiệp.

- Công cụ sản xuất thủ công, lạc hậu, năng suất lao động thấp: Trong điều kiện kinh tế thị trường các hộ không nhất thiết phải mua các loại máy móc, công cụ mà thông qua các hoạt động dịch vụ cho thuê các hộ có thể giải quyết được nhu cầu này. Do đó vấn đề cần thiết phải suy nghĩ là phải phát triển dịch vụ nông nghiệp đa dạng như thế nào cho tốt để hỗ trợ cho nông dân phát triển sản xuất, muốn làm được điều này cần phải có vốn đầu tư.

- Lao động dôi thừa, sản xuất còn lệ thuộc vào tự nhiên: Hiện nay, lực lượng lao động thiếu việc làm ở nông thôn là khá lớn. Đa phần số lao động này còn trẻ, khỏe. Hàng năm, số lao động chưa có việc làm ở nông thôn vào khoảng 26,5%, đây là một lợi thế lớn ở Việt Nam nhưng trong một chừng mực nào đó đây là một áp lực đối với kinh tế nông thôn. Mặt khác, trình độ dân trí ở nông thôn còn thấp, nên sự tiếp thu khoa học vào sản xuất kinh doanh của chủ hộ, các thành viên trong gia đình còn bị hạn chế. Việc sản xuất còn bị phụ thuộc nhiều vào điều kiện tự nhiên. Đây là một vấn đề cần sớm được khắc phục trong quá trình phát triển nông nghiệp, nông thôn ở nước ta.

- Sự chuyển dịch cơ cấu kinh tế của hộ sản xuất diễn ra chậm: Việc chuyển sang các ngành phi nông nghiệp của các hộ sản xuất còn bị hạn chế, hộ thuần nông vẫn chiếm tỷ lệ lớn.

- Vốn kinh doanh nhỏ bé lại luôn thiếu: Qua điều tra cho thấy phần lớn hộ nông dân là thiếu vốn sản xuất. Để giải quyết vấn đề vốn cho hộ sản xuất là

một giải pháp hàng đầu để tạo tiền đề cho các hộ khai thác các nguồn lực để đưa vào quá trình tái sản xuất.

Nói tóm lại, hộ sản xuất nước ta vẫn còn nằn trong trạng thái sản xuất nhỏ, năng xuất lao động thấp, sản xuất hàng hóa mới ở bước đầu, sự chuyển dịch cơ cấu kinh tế còn chậm chạm, do đó hộ sản xuất rất lúng túng trước biến động của thị trường đầy rủi ro. Vì vậy, sự giúp đỡ của Nhà nước là cần thiết đặc biệt là sự giúp đỡ về vốn để tạo đà cho sự phát triển kinh tế hộ.

1.1.4. Vai trò của hộ sản xuất trong nền kinh tế ở nước ta

Từ sau đại hội VII những chính sách đổi mới của Đảng và Nhà nước ta được ban hành đã có tác động thúc đẩy nền kinh tế nước ta phát triển, đồng thời chủ động đối phó những khó khăn, tồn tại đang nảy sinh từ kinh tế nông hộ. Mô hình kinh tế hiện nay đã phân định khu vực kinh tế nhà nước, tập thể và tư nhân dưới sự điều hành chung của Chính phủ. Kinh tế hộ đã phát huy được tính ưu việt ngày càng mở rộng và dần tiếp cận với thị trường, khuyến khích được nông dân khơi tăng các nguồn lực, tăng được thu nhập, nhờ đó người nông dân gắn bó với ruộng đất hơn, chủ động đầu tư vốn để thâm canh tăng vụ, vừa đổi mới cơ cấu sản xuất, việc trao quyền tự chủ cho hộ nông dân đã khơi dậy nhiều làng nghề truyền thống, mạnh dạn vận dụng tiến bộ khoa học kỹ thuật trong sản xuất để có hiệu quả kinh tế lớn nhất. Điều này càng khẳng định sự tồn tại khách quan của hộ sản xuất với vai trò là cầu nối trung gian giữa 2 nền kinh tế, là đơn vị tích tụ vốn, góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng nguồn lao động giải quyết việc làm ở nông thôn.

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

Lịch sử phát triển sản xuất hàng hóa đã trải qua giai đoạn đầu tiên là kinh tế tự nhiên sang kinh tế hàng hóa nhỏ trên quy mô hộ gia đình. Tiếp theo là giai đoạn chuyển biến từ nền kinh tế hàng hóa nhỏ lên kinh tế hàng hóa 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 hóa nhỏ trên quy mô hộ sản xuất là một giai đoạn lich sử mà nếu chưa trải qua thì khó có thể phát

triển sản xuất hàng hóa quy mô lớn, giải thoát khỏi tình trạng nền kinh tế kém phát triển.

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

Lao động là nguồn lực dồi dào nhất nước ta, là yếu tố năng động và là động lực quyết định của nền kinh tế quốc dân. Bởi lao động là một trong những yếu tố cơ bản của lực lượng sản xuất, lao động là nguồn gốc của giá trị thặng dư, lao động làm tăng của cải vật chất cho mọi quốc gia. Đặc biệt ở Việt Nam có khoảng 80% dân số sống ở mức thấp mặc dù từ khi đất nước chuyển sang nền kinh tế hàng hóa với chủ trương mở cửa nền kinh tế của Đảng và Nhà nước. Trong những năm qua số lượng các công ty liên doanh, doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài đã tăng lên nhanh chóng, nhưng yêu cầu đối với lao động nông thôn của các doanh nghiệp này đòi hỏi rất cao, do đó rất ít lao động nông thôn có cơ hội làm việc trong các doanh nghiệp này. Hiện nay, ở nước ta có khoảng 12 triệu lao động chưa được sử dụng và quỹ thời gian của người lao động ở nông thôn chưa được sử dụng hết. Vì vậy, giải quyết việc làm ở nông thôn chúng ta cần phải phát triển kinh tế hộ sản xuất. Trên thực tế đã cho thấy trong những năm vừa qua hàng triệu cơ sở sản xuất được tạo ra bởi các hộ sản xuất trong khu vực nông nghiệp và nông thôn.

Mặt khác, quy mô sản xuất nhỏ nên mức đầu tư cho một lao động trong kinh tế hộ sản xuất là thấp. Điều này đặt trong hoàn cảnh đất nước ta là một nước nghèo, vốn tích lũy ít thì càng khẳng định hộ sản xuất là một hình thức tổ chức kinh tế phù hợp góp phần giải quyết công ăn việc làm, nâng cao thu nhập cho lực lượng lao động trong cả nước nói chung và ở nông thôn nói chung.

1.1.4.3. Hộ sản xuất có khả năng thích ứng với cơ chế thị trường thúc đẩy sản xuất hàng hoá

Ngày nay, hộ sản xuất 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

đơn vị kinh tế nói chung và hộ sản xuất nói riêng 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 tốn kém về mặt chi phí. Thêm vào đó lại được Đảng và Nhà nước có các chính sách khuyến khích, hộ sản xuất không ngừng vươn lên tự khẳng định vị trí trên thị trường, tạo điều kiện cho thị trường phát triển đầy đủ, đa dạng thúc đẩy quá trình sản xuất hàng hoá. 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.

1.1.4.4. Hộ sản xuất thúc đẩy sự phân công lao động dần tới chuyên môn hoá, tạo khả năng hợp tác lao động trên cơ sở tự nguyện cùng có lợi

Kinh tế hộ đã từng bước tạo sự chuyển dịch cơ cấu nông thôn, củng cố quan hệ sản xuất, tăng cường lực lượng sản xuất tạo sự phân công lao động trong nông thôn từ nền sản xuất thuần nông lạc hậu, sản xuất hàng hoá kém phát triển sang sản xuất hàng hoá phát triển hơn. Từ sự phân công lao động dẫn đến quá trình chuyên môn hoá trong các hộ sản xuất. Đối với các hộ kinh doanh dịch vụ thì sự chuyên môn hoá càng cao thì một yêu cầu tất yếu sẽ xuất hiện, đó là sự hợp tác lao động giữa các hộ sản xuất với nhau. Nếu như chuyên môn hoá làm cho năng xuất lao động tăng cao, chất lượng sản phẩm tốt hơn thì hợp tác hoá sẽ làm cho quá trình sản xuất hàng hoá được hoàn thiện đáp ứng đầy đủ nhu cầu của chính các hộ sản xuất và từ đó đáp ứng nhu cầu thị trường.

1.2 Tín dụng ngân hàng đối với sự phát triển kinh tế hộ sản xuất

1.2.1 Khái niệm tín dụng ngân hàng

Tín dụng là một phạm trù của kinh tế hàng hoá. Bản chất của tín dụng hàng hoá là vay mượn có hoàn trả cả vốn và lãi sau một thời gian nhất định, là quan hệ chuyển nhượng tạm thời quyền sử dụng vốn, là quan hệ bình đẳng và hai bên cùng có lợi. Trong nền kinh tế hàng hoá có nhiều loại hình tín dụng như:

Tín dụng Ngân hàng, tín dụng thương mại, tín dụng Nhà nước, tín dụng tiêu dùng.

Tín dụng Ngân hàng cũng mang bản chất của quan hệ tín dụng nói chung. Đó là quan hệ tin cậy lẫn nhau trong vay và cho vay giữa các Ngân hàng, tổ chức tín dụng với các doanh nghiệp và các cá nhân khác, được thực hiện dưới hình thức tiền tệ theo nguyên tắc hoàn trả và có lãi.

Với đặc điểm riêng của mình là: tín dụng bằng tiền, vốn tín dụng Ngân hàng có khả năng đầu tư vào mọi lĩnh vực sản xuất và lưu thông hàng hóa mà tín dụng Ngân hàng được ưu tiên hơn các hình thức tín dụng khác về khối lượng, thời hạn và phạm vi đầu tư. Vì vậy mà tín dụng Ngân hàng ngày càng trở thành hình thức tín dụng quan trọng.

1.2.2. Vai trò của tín dụng Ngân hàng đối với sự phát triển của kinh tế hộ sản xuất

Để thúc đẩy nông thôn nước ta phát triển, vốn tín dụng Ngân hàng đóng vai trò hết sức quan trọng trong giai đoạn hiện nay và mai sau. Nông thôn và nông dân đang rất thiếu vốn để phát triển sản xuất, mở rộng ngành nghề và dịch vụ.

Vì vậy, đối với việc phát triển kinh tế hộ sản xuất nông nghiệp, tín dụng Ngân hàng có những vai trò chủ yếu sau:

- *Tín dụng Ngân hàng góp phần hình thành thị trường tài chính ở nông thôn*

Nước ta là một nước nông nghiệp với khoảng 80% dân số ở nông thôn, với 10 triệu hộ sản xuất Nông – Lâm – Ngư – Diêm nghiệp đã sản xuất ra gần 50% tổng sản phẩm xã hội. Chuyển nông nghiệp và kinh tế nông thôn theo hướng sản xuất hàng hóa thì vấn đề đặt ra là phải hình thành thị trường đồng bộ ở nông thôn vì đây là một địa bàn rộng lớn, nơi có sức mua và tiêu thụ hàng hóa, dịch vụ của công nghiệp, và là nơi cung ứng sản phẩm hàng hóa, nông sản cho tiêu dùng cả nước, nguyên liệu cho chế biến và là nơi cung cấp nguồn lao động dồi dào cho nền kinh tế quốc dân. Vì vậy, việc hình thành thị trường tài chính ở nông thôn là một đòi hỏi cần thiết nhằm tạo động lực cho sự phát triển.

Thị trường tài chính nông thôn bao gồm thị trường vốn và hoạt động tín dụng, cho nên tín dụng Ngân hàng là cầu nối trung gian giữa người cần vốn và người cung ứng vốn, nhằm phục vụ cho quá trình sản xuất và lưu thông hàng hóa. Trong phạm vi khác nhau có thể có vùng, khu vực cần vốn và có khu vực khác thì chưa cần vốn, cho nên tín dụng cần phải điều hòa giữa nơi thừa và nơi thiếu vốn. Trong việc điều hòa vốn này, hệ thống Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn có nhiều khả năng hơn vì nó có mạng lưới kinh doanh rộng khắp các vùng nông thôn với hệ thống chân rết tới từng huyện, xã và thôn xóm trong cả nước.

- *Tín dụng Ngân hàng đáp ứng nhu cầu vốn duy trì sản xuất*

Trong quá trình sản xuất hiện tượng thừa, thiếu vốn tạm thời thường xuyên xảy ra ở các doanh nghiệp. Tín dụng Ngân hàng góp phần phân phối điều hòa vốn trong toàn bộ nền kinh tế, tạo điều kiện cho quá trình sản xuất liên tục. Đồng thời tín dụng Ngân hàng còn là cầu nối giữa tiết kiệm và đầu tư, thu hút các nguồn vốn nhàn rỗi trong dân cư để đầu tư cho sản xuất, tạo thu nhập cho người có vốn. Nó là động lực thúc đẩy tính tiết kiệm của dân cư và là phương pháp đáp ứng nhu cầu đầu tư phát triển sản xuất. Nó là nguồn động lực không thể thiếu để các hộ mở rộng sản xuất, đẩy nhanh quá trình tái sản xuất xã hội.

- *Tín dụng Ngân hàng góp phần hạn chế cho vay nặng lãi ở nông thôn*

Vùng nông thôn là vùng sản xuất đáp ứng nhu cầu cần thiết cả xã hội, đang trong quá trình CNH – HĐH và là ngành chịu sự tác động mạnh nhất của thiên nhiên, cơ sở hạ tầng của nó cần có đầu tư lớn, thời gian hoàn vốn dài,… cần được tín dụng ưu đãi.

Đối với hộ nông dân, kết quả của hộ trông chờ trên từng mảnh đất họ canh tác, rủi ro rất lớn. Ở nông thôn trước đây, số lượng lớn các hợp tác xã tín dụng cùng các tổ chức cho vay nặng lãi, góp vốn phát triển mạnh mẽ, hoạt động đan xen lợi dụng lẫn nhau, gây nhu cầu khẩn trương giả tạo về tiền tệ. Do hoạt động không hiệu quả, chủ yếu là lừa đảo chiếm đoạt vốn của bà con nông dân nên hàng loạt các hợp tác xã tín dụng, tỏ chức cho vay nặng lãi tan rã và phá sản.

Trong khi các hợp tác xã tín dụng tan rã, hợp tác xã nông thôn chỉ tồn tại trên danh nghĩa thì chính sách cho vay vốn trực tiếp của Ngân hàng tới sản xuất như nguồn nước mát làm dịu cơn khát vốn của hộ sản xuất nông nghiệp. Tín dụng Ngân hàng cho vay trực tiếp tới hộ, cùng với chế độ lãi suất ưu đãi không chỉ đáp ứng nhu cầu về vốn trong sản xuất mà còn khuyến khích người sản xuất có thể mở rộng đầu tư, làm giàu trên thửa ruộng, mảnh vườn mà họ có quyền sử dụng.

- *Tín dụng Ngân hàng kiểm soát đồng tiền và thúc đẩy hộ sản xuất thực hiện chế độ hạch toán kinh tế*

Ngân hàng với tư cách là trung tâm tiền tệ, tín dụng thanh toán, thông qua các nghiệp vụ thanh toán có thể kiểm soát bằng đồng tiền mọi hoạt động của nền kinh tế.

Cũng chính qua việc đầu tư vốn cho các hộ sản xuất, tín dụng Ngân hàng đã giúp cho các hộ làm quen và thực hiện chế độ hạch toán kinh tế. Bởi vì trong nền sản xuất hàng hóa, còn quan hệ sản xuất hàng hóa tiền tệ thì nền kinh tế còn sử dụng tiền tệ để tính toán hao phí lao động xã hội trong sản xuất và lưu thông. Bất cứ một đơn vị sản xuất nào để đảm bảo cho sự tồn tại và phát triển của mình cũng phải tiến hành hạch toán kinh tế để quá trình hoạt động sản xuất đạt được hiệu quả.

Như vậy, bằng động tác gián tiếp Ngân hàng đã kích thích các hộ sản xuất nâng cao hiệu quả sử dụng vốn, phải hạch toán kinh doanh để tính toán có hiệu quả, giảm chi phí sản xuất để sau khi trả nợ cho Ngân hàng các hộ sản xuất vẫn còn lãi ròng là thành quả gặt hái được sau quá trình lao động sản xuất.

- *Tín dụng Ngân hàng thúc đẩy hộ sản xuất tiếp cận thị trường, mở rộng sản xuất hàng hóa*

Trước đây, các hộ sản xuất đã quen với tính chất tự cung tự cấp, mọi sản phẩm làm ra để cho tiêu dùng của chính mình. Khi tín dụng Ngân hàng đầu tư cho sản xuất phải tiến đến bước phát triển lớn hơn trong sản xuất nông nghiệp, phải làm quen với hình thức sản xuất hàng hóa. Sản phẩm làm ra không chỉ cung cấp cho tiêu dùng mà còn là hàng hóa bán trên thị trường. Chính quá trình

bán hàng hóa trên thị trường, với nền sản xuất hàng hóa và do tác động của cơ chế thị trường đã giúp hộ sản xuất hình thành những biện pháp tốt để tiếp cận và thích nghi với thị trường, như nâng cao chất lượng sản phẩm, thay đổi các loại cây trồng, con giống theo thời vụ cho thích hợp, cải tiến các biện pháp kỹ thuật về giống, tiết kiệm vật tư để sản phẩm làm ra đáp ứng với nhu cầu của thị trường, thu được lợi nhuận cao.

Thêm vào đó, khi được tiếp nhận vốn đầu tư của Ngân hàng một cách kịp thời cùng với chính sách ưu đãi riêng, hộ sản xuất có khả năng ngày càng mở rộng quy mô.

Tóm lại: Tín dụng Ngân hàng có vai trò to lớn đối với hộ sản xuất cả về mặt kinh tế lẫn xã hội, chính trị. Để tín dụng Ngân hàng đến với hộ sản xuất, các Ngân hàng phải ngày càng tự hoàn thiện mạng lưới tổ chức, biện pháp nghiệp vụ của mình để góp phần đáp ứng một cách thuận tiện, kịp thời nhu cầu vốn cho hộ sản xuất, tạo điều kiện cho hộ sản xuất mở rộng sản xuất kinh doanh.

1.3. Hiệu quả cho vay phát triển kinh tế hộ sản xuất

1.3.1. Quan niệm về hiệu quả cho vay hộ sản xuất

Trong cơ chế thị trường, hệ thống Ngân hàng được phân chia thành 2 cấp, Ngân hàng nhà nước đảm nhiệm chức năng quản lý vĩ mô và các Ngân hàng thương mại thực hiện kinh doanh trên lĩnh vực tiền tệ, tín dụng. Ngân hàng thương mại hoạt động kinh doanh độc lập trên cơ sở hạch toán lỗ lãi "lời ăn lỗ chịu" nguồn vốn trong kinh doanh của Ngân hàng thương mại giờ đây không còn do Nhà nước bao cấp mà phải tự huy động từ những nguồn nhàn rỗi tạm thời trong xã hội, tiến hành cho hoạt động kinh doanh mang lại lợi nhuận bù đắp các chi phí đầu vào trên quy tắc phù hợp với các chế độ chính sách kinh tế xã hội hiện hành của Nhà nước. Hoạt động tín dụng là hoạt động kinh doanh quan trọng nhất, mang lại phần lớn lợi nhuận cho Ngân hàng thương mại (trên 70%) được thực hiện trên cơ sở tính toán về khối lượng các nguồn vốn mà Ngân hàng huy động có thể sử dụng cho vay. Các khoản tín dụng Ngân hàng thương mại cấp ra phải đảm bảo được hiệu quả kinh tế, thu hồi được vốn và lãi đúng hạn, lãi thu được không chỉ đủ bù đắp phần lãi mà Ngân hàng phải trả cho người gửi

tiền và các chi phí khác trong việc thực hiện khoản cho vay mà còn phải tạo ra lợi nhuận cho hoạt động tín dụng.

Trong hoạt động của Ngân hàng có rất nhiều nghiệp vụ kinh doanh đem lại thu nhập cho Ngân hàng trong đó nghiệp vụ tín dụng là nghiệp vụ đem lại thu nhập chủ yếu cho Ngân hàng. Vì vậy Ngân hàng cần phải chú trọng đến hiệu quả kinh doanh đặc biệt là hiệu quả tín dụng.

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

Đầu tư tín dụng có hiệu quả được thể hiện đầy đủ, đúng đắn các nguyên tắc và định hướng đầu tư của Nhà nước, đối với các ngành kinh tế, các doanh nghiệp, các hộ dân cư, khi thực hiện quan hệ tín dụng có chất lượng cao thì các khách hàng vay vốn phải sử dụng vốn đúng mục đích, tăng cường tính khả thi của dự án, sản phẩm sản xuất ra từ dự án có chất lượng cao, giá thành rẻ, đáp ứng tốt nhu cầu tiêu dùng và sản xuất của toàn xã hội. Như vậy khách hàng có lợi nhuận tăng thu nhập cho mình, ổn định đời sống xã hội.

Hiệu quả cho vay thể hiện ở phạm vi, mức độ, giới hạn tín dụng phải phù hợp với khả năng thực lực theo hướng tích cực của bản thân Ngân hàng và phải đảm bảo được sự cạnh tranh trên thị trường, đảm bảo nguyên tắc hoàn trả nợ 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 đúng quy định và hợp lý, đảm bảo cơ cấu nguồn vốn giữa ngắn, trung và dài hạn trong nền kinh tế.

Hiệu quả cho vay vừa cụ thể (Thông qua các chỉ tiêu như kết quả kinh doanh, tỷ trọng nợ quá hạn...) vừa trừu tượng (Khả năng thu hút khách hàng và nền kinh tế...) và có quan hệ đến các nhân tố chủ quan như: Năng lực quản lý, trình độ cán bộ, chính sách tín dụng, kiểm soát nội bộ và các nhân tố khách quan như: Sự thay đổi của chính sách nhà nước, sự thay đổi của giá cả thị trường, môi trường pháp lý, cơ chế chính sách. Có thể nói hiệu quả cho vay là

một chỉ tiêu tổng hợp nó thể hiện năng lực của Ngân hàng trong quá trình cạnh tranh và tồn tại trong nền kinh tế thị trường.

1.3.2. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả cho vay

Đối với Ngân hàng, tín dụng Ngân hàng là một hoạt động mang lại phần lớn thu nhập cho Ngân hàng. Do đó đánh giá hiệu quả tín dụng sẽ giúp các Ngân hàng, các ngành có liên quan đưa ra được các biện pháp thích hợp để thực hiện các mục tiêu kinh tế, xã hội đã đề ra là mục tiêu lợi nhuận của bản thân Ngân hàng, hiệu quả tín dụng Ngân hàng được thể hiện trên các mặt sau:

1.3.2.1. Nợ quá hạn

Nợ quá hạn phản ánh các khoản nợ khi đến hạn mà khách hàng không trả được cho Ngân hàng mà không có nguyên nhân chính đáng thì Ngân hàng sẽ chuyển tài khoản dư nợ sang tài khoản quản lý khác gọi là nợ quá hạn. Nợ quá hạn là chỉ tiêu phản ánh hiệu quả của nghiệp vụ tín dụng tại Ngân hàng.

1.3.2.2. Tỷ lệ nợ quá hạn

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

Đây là chỉ tiêu tương đối được sử dụng chủ yếu để đánh giá hiệu quả tín dụng Ngân hàng đối với hộ sản xuất. Nếu tỷ lệ này mà cao thì hiệu quả cho vay sẽ thấp bởi điều đó đồng nghĩa với khối lượng tín dụng quá hạn lớn, nguy cơ rủi ro mất vốn tăng lên. Hoạt động Ngân hàng nói chung và hoạt động tín dụng Ngân hàng nói riêng đều chứa đựng nhiều rủi ro tác động đến lợi nhuận và sự an toàn kinh doanh của Ngân hàng. Do vậy việc đảm bảo thu hồi đủ vốn cho vay đúng hạn, thể hiện qua tỷ lệ nợ quá hạn thấp là vấn đề quan trọng trong quản lý Ngân hàng liên quan đến sự sống còn của Ngân hàng.

1.3.2.3. Hệ số sử dụng vốn

$$\text{Hệ số sử dụng vốn} = \frac{\text{Dư nợ Hsx}}{\text{Vốn huy động}} * 100\%$$

Cho biết vốn huy động tham gia vào việc đầu tư tín dụng. Nó còn phản ánh khả năng huy động vốn tại địa phương của Ngân hàng. Nếu chỉ tiêu này lớn thì thể hiện vốn huy động quá thấp không đáp ứng cho việc đầu tư tại địa

phương. Còn nếu chỉ tiêu này nhỏ chứng tỏ Ngân hàng chưa thật sự đưa nguồn vốn huy động vào sử dụng tốt, thực hiện việc sử dụng vốn chưa có hiệu quả.

1.3.2.4. Chỉ tiêu vòng quay vốn tín dụng

$$\text{Vòng quay vốn tín dụng} = \frac{\text{Doanh số thu nợ Hsx}}{\text{Dư nợ bình quân Hsx}}$$

Vòng quay vốn tín dụng là chỉ tiêu đánh giá hiệu quả tín dụng, nó phản ánh tần suất sử dụng vốn.Vòng quay vốn tín dụng càng lớn, với số dư nợ tăng chứng tỏ đồng vốn ngân hàng bỏ ra đã được sử dụng một cách có hiệu quả, vốn vay được hoàn trả Ngân hàng đúng thời hạn, tiết kiệm chi phí, tạo ra lợi nhuận cho Ngân hàng.

1.3.2.5. Hệ số thu nợ

$$\text{Hệ số thu nợ} = \frac{\text{Doanh số thu nợ Hsx}}{\text{Doanh số cho vay Hsx}} * 100\%$$

Hệ số thu nợ đánh giá khả năng thu hồi nợ từ đồng vốn Ngân hàng cho vay ra. Nếu hệ số thu nợ này cao chứng tỏ công tác thu hồi nợ của Ngân hàng tốt, rủi ro tín dụng thấp. Nếu hệ số này thấp cho thấy việc đầu tư tín dụng có khả năng gặp rủi ro.

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

Việc nâng cao hiệu quả tín dụng Ngân hàng đối với hộ sản xuất có ý nghĩa rất lớn đối với Ngân hàng vì nó quyết định đến sự thành bại của Ngân hàng. Do vậy, phải nâng cao hiệu quả cho vay hộ sản xuất là một yêu cầu thường xuyên đối với Ngân hàng. Để làm tốt điều đó cần phải xem xét các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả cho vay hộ sản xuất.

1.3.3.1. Nhân tố khách quan

❖ *Môi trường tự nhiên*

Môi trường tự nhiên tác động trực tiếp đến quá trình sản xuất kinh doanh của hộ sản xuất nhất là những hộ sản xuất nông nghiệp phụ thuộc chủ yếu vào điều kiện tự nhiên. Nếu "mưa thuận gió hoà" thì sản xuất nông nghiệp gặp nhiều thuận lợi, … hộ sản xuất có khả năng tài chính ổn định từ đó khoản tín dụng được đảm bảo. Ngược lại, nếu thiên nhiên lại bất ngờ xảy ra thì sản xuất gặp

nhiều khó khăn gây ra thiệt hại lớn về kinh tế cho hộ sản xuất, … dẫn đến khoản tín dụng có vấn đề.

❖ *Môi trường kinh tế xã hội*

Môi trường kinh tế xã hội có ảnh hưởng gián tiếp đến hiệu quả tín dụng hộ sản xuất.

Môi trường kinh tế không ổn định sẽ gây khó khăn cho hoạt động sản xuất kinh doanh của các thành phần kinh tế, các hộ sản xuất kinh doanh sẽ không có điều kiện để mở rộng sản xuất, thậm chí bị thu hẹp về sản xuất, khi đó đầu tư tín dụng của Ngân hàng cho kinh tế hộ cũng bị giảm sút và kém hiệu quả.

Môi trường kinh tế ổn định và phát triển sẽ tạo điều kiện cho hộ sản xuất làm ăn có hiệu quả, do vậy hộ sản xuất sẽ vay nhiều hơn, các khoản vay đều được hộ sản xuất sử dụng đúng mục đích, mang lại hiệu quả kinh tế. Từ đó, các khoản vay được hoàn trả đúng thời hạn cả gốc và lãi làm cho hiệu quả cho vay hộ sản xuất được nâng lên.

❖ *Môi trường chính trị - pháp lý*

Ngân hàng là một trong những ngành phải chịu sự giám sát chặt chẽ của cơ quan pháp luật và cơ quan chức năng. Do vậy, việc tạo ra môi trường pháp lý hoàn thiện sẽ góp phần quan trọng vào việc nâng cao hiệu quả cho vay. Môi trường pháp lý ổn định, tạo điều kiện và cở sở pháp lý để hoạt động cho vay của Ngân hàng cũng như hoạt động sản xuất kinh doanh cỉa hộ sản xuất được tiến hành một cách thuận lợi. Những quy định cụ thể của pháp luật về cho vay và các lĩnh vực khác có liên quan đến hoạt động cho vay là cơ sở để xử lý, giải quyết khi xảy ra các tranh chấp tín dụng một cách hữu hiệu nhất. Vì vậy, môi trường chính trị - pháp lý có ảnh hưởng lớn đến hoạt động cho vay hộ sản xuất.

❖ *Các đối thủ cạnh tranh*

Ngành ngân hàng đang phát triển rất sôi động. Nhiều NHTM, các chi nhánh, phòng giao dịch mới được thành lập trên khắp toàn quốc. Sự cạnh tranh càng trở nên khốc liệt, nó có ảnh hưởng đến thị phần cho vay của mỗi Ngân hàng. Năng lực cạnh tranh của Ngân hàng thể hiện vị thế và uy tín của Ngân hàng. Đặc biệt là các Ngân hàng lớn, với tiềm lực vốn mạnh, thị trường lớn, các

mối quan hệ lâu dài với khách hàng. Do vậy trong môi trường cạnh tranh mạnh mẽ và khốc liệt như hiện nay, mỗi Ngân hàng trong quá trình phát triển đều phải xác định chỗ đứng của mình để có được những chiến lược phát triển đúng đắn.

1.3.3.2. Nhân tố chủ quan

1.3.3.2.1. Yếu tố thuộc về khách hàng

❖ Phương án sử dụng vốn vay

Phương án sản xuất kinh doanh tốt sẽ đem lại hiệu quả cho món vay. Một phương án tốt sẽ sử dụng tốt vốn vay, sẽ đem lại mức lợi nhuận cao cho khách hàng, dòng tiền và kết quả kinh doanh tốt sẽ đảm bảo trả gốc và lãi đúng hạn cho Ngân hàng.

❖ Năng lực điều hành, quản lý và đạo đức kinh doanh của chủ hộ

Một trong những yêu cầu quan trọng khi xem xét cho vay khách hàng là việc cán bộ tín dụng gặp gỡ trực tiếp và đàm phán với khách hàng. Thông qua quá trình gặp gỡ và trao đổi này thì CBTD có thể hiểu thêm nhiều về đối tượng cho vay, về kinh nghiệm, về kiến thức, về ý thức và quyết tâm kinh doanh. Đây mặc dù là một yếu tố phi tài chính nhưng lại vô cùng quan trọng và có ảnh hưởng đến hiệu quả cho vay. Khi khách hàng có trình độ chuyên môn cao, năng lực lãnh đạo tốt thì ngay ở khâu đầu tiên là lập dự án đầu tư cũng đã thể hiện khả năng thành công của dự án, khả năng sử dụng vốn vay từ Ngân hàng một cách hiệu quả. Nếu ngược lại, nếu như khách hàng không có đủ trình độ quản lý và kinh nghiệm cần thiết thì khoản vay không phát huy được tác dụng, không đảm bảo được hiệu quả cho vay và kết quả xấu nhất là Ngân hàng mất vốn. Bên cạnh việc xem xét về trình độ chuyên môn của khách hàng, CBTD cũng phải đánh giá khách hàng trên khía cạnh đạo đức. Tính trung thực, mức độ thực hiện đúng các cam kết trong hợp đồng tín dụng là điều kiện tiên quyết để đảm bảo khoản vay có hiệu quả.

1.3.3.2.2. Yếu tố thuộc về Ngân hàng

❖ Khả năng thẩm định cho vay

Trong quy trình tín dụng của các Ngân hàng, thẩm định cho vay là khâu đầu tiên và quan trọng. Thẩm định là việc đánh giá, thẩm tra, dự đoán về độ

chính xác, an toàn và hiệu quả của một hợp đồng tín dụng. Kết quả của quá trình thẩm định sẽ dùng để quyết định xem có thực hiện món vay hay không. Mặc dù không thể tránh được tất cả các sai sót, nhưng làm tốt khâu này sẽ tạo tiền đề cho việc thu hồi đủ cả vốn và lãi một cách đầy đủ, đúng hạn. Quá trình thẩm định không chỉ đòi hỏi việc tuân thủ nghiêm ngặt về hồ sơ và an toàn thông tin mà còn yêu cầu trình độ chuyên môn và sự phán đoán linh hoạt của cán bộ. Đối với cho vay hộ sản xuất, thẩm định cũng đòi hỏi phải nhanh chóng để đáp ứng nhu cầu vốn của khách hàng, đồng thời phải đảm bảo chính xác và an toàn.

❖ Chính sách tín dụng

Chính sách tín dụng của NHTM là một hệ thống các văn bản phản ánh cương lĩnh tài trợ của một Ngân hàng, nhằm hướng dẫn chung cho cán bộ tín dụng và nhân viên ngân hàng, tăng cường chuyên môn hoá trong phân tích tín dụng, tạo ra sự thống nhất chung trong hoạt động tín dụng nhằm hạn chế rủi ro và nâng cao khả năng sinh lời.

Một chính sách tín dụng phù hợp sẽ giúp cho hoạt động cho vay của ngân hàng giảm thiểu được rủi ro, nâng cao chất lượng và do đó hiệu quả của các món cho vay được nâng cao; ngược lại một chính sách tín dụng thiếu chính xác và hợp lý có thể đẩy Ngân hàng vào tình trạng thua lỗ hay nặng hơn là phá sản.

Một chính sách tín dụng được đánh giá là hoàn thiện nếu nó được xây dựng phù hợp với mục tiêu tổng thể của Ngân hàng trong từng thời kì, thực hiện được vai trò định hướng cho hoạt động tín dụng của Ngân hàng, đáp ứng được nhu cầu vốn cho nền kinh tế.

❖ Trình độ cán bộ Ngân hàng

Trong hoạt động kinh doanh của NHTM nói riêng cũng như tất cả các ngành và lĩnh vực khác của nền kinh tế, con người luôn đóng vai trò quan trọng nhất. Chính vì thế, để năng cao hiệu quả cho vay hộ sản xuất, cần phải lấy yếu tố con người là trung tâm. Trong điều kiện nền kinh tế đang phát triển, các ngành và lĩnh vực do đó sẽ ngày càng phức tạp và yếu tố chất xám ngày càng tăng. Thêm vào đó, ngành Ngân hàng là ngành kinh doanh đặc biệt của nền kinh tế, nơi mà các công nghệ hiện đại nhất được sử dụng cùng với tính phức tạp và

tinh vi trong việc xử lý các nghiệp vụ luôn đòi hỏi các cán bộ Ngân hàng phải có đủ trình độ chuyên môn, phẩm chất đạo đức nghề nghiệp. Trình độ cán bộ tín dụng ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả của hoạt động cho vay, trước hết là trong công tác thẩm định, phân tích tín dụng, quản lý tín dụng. Mặt khác, khách hàng của Ngân hàng ngày càng phong phú, hoạt động trong nhiều lĩnh vực khác nhau. Do đó, cán bộ tín dụng cũng phải có trình độ, hiểu biết nhiều lĩnh vực để có thể đánh giá được khách hàng và phương án kinh doanh.

❖ Thông tin tín dụng

Vấn đề thông tin là một vấn đề nhạy cảm và có tính quyết định đến thành công hay thất bại của công việc kinh doanh. Điều đó ngày càng được chứng minh trong nền kinh tế phát triển. NHTM hoạt động trong một lĩnh vực rất nhạy cảm với những thay đổi của nền kinh tế và mang tính rủi ro cao. Do vậy, thông tin đối với Ngân hàng là vô cùng quan trọng. Trong quá trình hoạt động của mình, Ngân hàng không thể có được tất cả những thông tin cần thiết: về khách hàng, quan hệ tín dụng của khách hàng với những tổ chức tín dụng khác, tài sản đảm bảo, những mối quan hệ khác của khách hàng, tình hình sản xuất kinh doanh của khách hàng… Mọi thông tin đều có ảnh hưởng đến quyết định của cán bộ tín dụng trong quá trình thẩm định cho vay. Việc thiếu thông tin tạo ra những rủi ro lớn cho Ngân hàng, tạo ra rủi ro lựa chọn đối nghịch. Do đó, Ngân hàng nào càng nắm được nhiều thông tin chính xác sẽ càng có lợi thế trong cạnh tranh.

❖ Công tác tổ chức và quản lý

Tổ chức và quản lý là khâu quan trọng trong mọi hoạt động nói chung. Với hoạt động của Ngân hàng, tổ chức và quản lý có vai trò quyết định đến tính chuyên nghiệp và hiệu quả của hoạt động cho vay.

Công tác tổ chức và quản lý nếu được phối hợp thực hiện chặt chẽ sẽ góp phần làm giảm thiểu rủi ro và nâng cao hiệu quả của hoạt động cho vay nói riêng và hoạt động kinh doanh của NHTM nói chung.

1.3.4. Sự cần thiết nâng cao hiệu quả cho vay đối với hộ sản xuất

- ***Đối với hoạt động của NHNo&PTNT***: Là một Ngân hàng thương mại với đặc trưng hoạt động là "đi vay để cho vay", do vậy khi cấp tiền vay, Ngân hàng cần phải tính đến việc thu hồi được vốn (bao gồm cả gốc + lãi) đúng hạn để có khả năng hoàn trả cho khách hàng gửi tiền. Mặt khác, cho vay hộ sản xuất có 1 vị trí quan trọng, đặc biệt nhất là đối với NHNo&PTNT thì đây là một khách hàng truyền thống với xu thế thị phần tín dụng ngày càng tăng, cho vay đảm bảo có hiệu quả là đảm bảo sự tồn tại của chính Ngân hàng.
- ***Đối với hộ sản xuất***: Để đáp ứng nhu cầu vay vốn phát triển sản xuất kinh doanh của khách hàng, thúc đẩy sản xuất phát triển mạnh, bằng các nguồn vốn huy động được trong xã hội và thông qua nghiệp vụ tín dụng, Ngân hàng đã cung cấp đủ vốn, đáp ứng nhu cầu vốn kịp thời góp phần tăng năng xuất lao động, nâng cao hiệu quả kinh tế. . Đồng thời sẽ 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 thị trường.
- ***Đối với nền kinh tế***: Để phát triển nền kinh tế tăng thu nhập quốc dân tạo ra tích luỹ từ mỗi cá nhân, doanh nghiệp nhà nước thúc đẩy sản xuất đẩy mạnh sự phát triển của các ngành nghề trong nền kinh tế cần thiết phải có vốn, ngược lại nền kinh tế càng phát triển càng tạo ra nhiều nguồn vốn. NHTM là chủ thể chính đáp ứng nhu cầu vốn cho sản xuất kinh doanh. NHTM đứng ra huy động các nguồn tiền nhàn rỗi ở mọi tổ chức, cá nhân, mọi thành phần kinh tế như vốn tạm thời được giải phóng ra từ quá trình sản xuất, vốn tiết kiệm từ các cá nhân trong xã hội. Bằng các nguồn vốn trên Ngân hàng thông qua nghiệp vụ tín dụng đã cung cấp vốn cho mọi hoạt động cho quá trình sản xuất tăng năng xuất lao động, nâng cao hiệu quả cho nền kinh tế.

CHƯƠNG II

THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ CHO VAY HỘ SẢN XUẤT TẠI NHNo&PTNT HUYỆN TIÊN LÃNG - HẢI PHÒNG

2.1. Khái quát về Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Huyện Tiên Lãng – Hải Phòng

2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển của NHNo&PTNT Huyện Tiên Lãng

Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Chi nhánh Huyện Tiên Lãng Hải Phòng được thành lập theo quyết định thành lập số 66/QĐ - NH5 ngày 27/3/1993 của NHNo&PTNT Việt Nam. Trên cơ sở nâng cấp với chức năng hoạt động kinh doanh tiền tệ, tín dụng và hoạt động dịch vụ nhằm thúc đẩy nền kinh tế hàng hoá phát triển, phục vụ khách hàng thuận lợi, nhanh chóng, an toàn và đáp ứng nhu cầu toàn diện về các sản phẩm, dịch vụ ngân hàng, tài chính; nhằm hỗ trợ tốt nhất cho khách hàng trong nước và quốc tế.

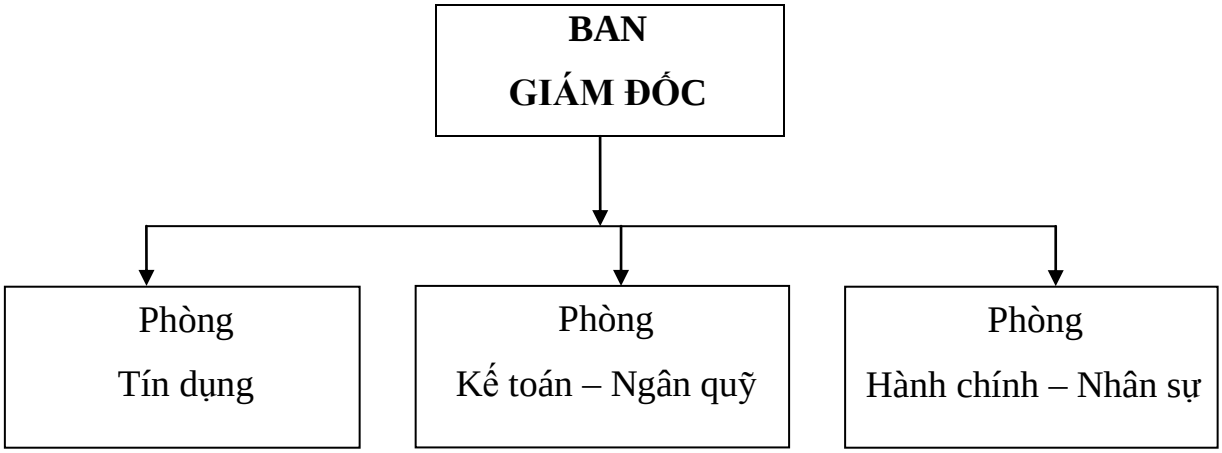
Chi nhánh NHNo&PTNT Huyện Tiên Lãng có trụ sở chính tại Khu 2 Thị Trấn Tiên Lãng - Hải Phòng.

Đến nay tất cả các xã và thị trấn trong huyện đều có cán bộ ngân hàng trực tiếp cho vay, điều này giúp cho ngân hàng nắm được nhu cầu vay vốn của nhân dân cũng như tiềm năng phát triển kinh tế ở từng khu vực. Không chỉ nắm rõ nhu cầu vay vốn, các cán bộ tín dụng còn nắm rõ hoàn cảnh của dân cư, tận tình hướng dẫn về mọi mặt nên được dân quý dân tin…Với phương trâm huy động vốn để cho vay Ngân hàng đã tích cực thu hút nguồn vốn từ các sản phẩm khác nhau: Tiền gửi tiết kiệm, kỳ phiếu, tiền gửi tổ chức kinh tế và cá nhân. Đây là những nguồn huy động vốn có tính chất truyền thống của Ngân hàng, thông qua lượng vốn và cơ cấu của từng loại vốn huy động được trên địa bàn mà Ngân hàng biết được lượng tiền nhàn rỗi trong dân cư để có biện pháp huy động đạt kết quả cao nhất, góp phần hoàn thành tốt nhiệm vụ kinh doanh của mình.

2.1.2. Cơ cấu tổ chức:

Trên cơ sở định hướng, hoạch định chỉ đạo của NHNo&PTNT Việt Nam và NHNo&PTNT thành phố Hải Phòng, chi nhánh NHNo&PTNT Huyện Tiên Lãng :

MÔ HÌNH NHNo&PTNT HUYỆN TIÊN LÃNG



Với mô hình hoạt động như trên, trước hết tạo điều kiện cho việc phân công trách nhiệm của từng cán bộ, mặt khác tạo điều kiện thuận lợi cho khách hàng tới giao dịch tại Ngân hàng.

Đến ngày 30/06/2011 NHNo&PTNT Huyện Tiên Lãng có 30 cán bộ công nhân viên trong đó có 28 cán bộ có biên chế, 2 cán bộ hợp đồng ngắn hạn. Việc phân công sắp xếp lao động hợp lý cho từng phòng ban, từng cán bộ phù hợp với năng lực trình độ chuyên môn của từng cán bộ, tỷ lệ cán bộ tín dụng là 39%.

2.1.3. Kết quả hoạt động kinh doanh của NHNo&PTNT Huyện Tiên Lãng giai đoạn 2009 – 2011

2.1.3.1. Công tác huy động vốn

Quán triệt phương trâm của Ngân hàng thương mại là "đi vay để cho vay" NHNo&PTNT Huyện Tiên Lãng coi chiến lược huy động vốn là một nhiệm vụ quan trọng trong hoạt động kinh doanh tiền tệ. Đây là nhiệm vụ mang tính chất thường xuyên, liên tục của một Ngân hàng thương mại. Một Ngân hàng thương mại muốn hoạt động có kết quả và đứng vững trong cơ chế thị trường phải có những giải pháp hữu hiệu để thu hút lượng tiền nhàn dỗi trong các tổ chức kinh tế, các tầng lớp dân cư. Chính vì vậy, NHNo&PTNT Huyện Tiên Lãng đã tích

cực thực hiện các biện pháp để huy động nguồn vốn như mở thêm phòng giao dịch để thuận tiện cho việc giao dich phục vụ khách hàng, tuyên truyền quảng cáo các hình thức huy động tiền gửi tiết kiệm, kỳ phiếu, trái phiếu, chứng chỉ tiền gửi của NHNo&PTNT Huyện Tiên Lãng ngày càng tăng trưởng ổn định vững chắc. Đặc biệt là mở rộng hoạt động tài khoản tiền gửi cá nhân thu hút ngoại tệ từ nước ngoài chuyển về. Triển khai tốt dịch vụ thẻ ATM thu hút nguồn vốn từ ngân sách và cũng để đáp ứng nhu cầu không dùng tiền mặt của khách hàng.

Từ bảng số liệu 2.1, ta có thể nhận thấy nguồn vốn huy động của NHNo&PTNT Huyện Tiên Lãng liên tục tăng trưởng mạnh trong 3 năm qua. Để làm được điều này không phải dễ trong điều kiện đua lãi suất giữa các ngân hàng, tình hình cạnh tranh thu hút khách hàng tiết kiệm cũng diễn ra gay gắt. Những kết quả khả quan trong công tác huy động vốn nói trên là nhờ vào chính sách lãi suất linh hoạt, phát triển nhiều sản phẩm mới, các sản phẩm tiết kiệm trên nền công nghệ tài khoản cũng như hoạt động PR, Marketing và định hướng khách hàng để tăng sự nhận biết, ưu chuộng của khách hàng với Ngân hàng.

Từ năm 2009 - 2011 tổng nguồn vốn huy động của Chi nhánh trong năm 2010 đạt tốc độ tăng trưởng 55,53% so với năm 2009. Năm 2011, tổng nguồn vốn huy động của Chi nhánh Tiên lãng đạt tốc độ tăng trưởng 67,66% so với năm 2010. Đây là một kết quả rất khả quan trong điều kiện NHNN thực hiện chính sách thắt chặt tiền tệ nhằm kiềm chế lạm phát và sự cạnh tranh gay gắt trên thị trường ngân hàng.

Bảng 2.1: TÌNH HÌNH HUY ĐỘNG VỐN CỦA CHI NHÁNH GIAI ĐOẠN 2009 - 2011

ĐVT:Triệu đồng

Năm / Chỉ tiêu	2009		2010				2011			
					2010/2009				2011/2010	
	Số tiền	(%)	Số tiền	(%)	Số tiền	(%)	Số tiền	(%)	Số tiền	(%)
1. Phân theo thời gian	**129.345**	**100**	**201.176**	**100**	**71.831**	**55,53**	**337.294**	**100**	**136.118**	**67,66**
Tiền gửi không kỳ hạn	32.838	25,38	48.734	24,22	15.896	48,41	81.584	24,18	32.850	67,41
Tiền gửi có kỳ hạn dưới 12 tháng	83.760	64,76	136.295	67,75	52.535	62,72	232.672	68,98	96.377	70,71
Tiền gửi có kỳ hạn từ 12 tháng trở lên	12.747	9,86	16.147	8,03	3.400	26,67	23.038	6,84	6.891	42,68
2. Phân theo thành phần kinh tế	**129.345**	**100**	**201.176**	**100**	**71.831**	**55,53**	**337.294**	**100**	**136.118**	**67,66**
Tiền gửi dân cư	96.519	74,62	158.475	78,77	61.956	64,19	279.163	82,76	120.688	76,16
Tiền gửi các tổ chức kinh tế	32.826	25,38	42.701	21,23	9.875	30,08	58.131	17,24	15.430	36,13

(Nguồn: Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh của NHNo&PTNT Huyện Tiên Lãng 2009 – 2011)

Xét về cơ cấu vốn huy động theo thời gian, ta thấy cơ cấu huy động vốn của Chi nhánh tăng trưởng theo chiều hướng tốt. Năm 2010 TGKKH đạt mức 48.734 triệu đồng tăng so với năm 2009 là 15.896 triệu đồng tương ứng với tỷ lệ là 48,41%. Và trong năm 2011 là 81.584 triệu đồng tăng so với năm 2010 là 32.850 triệu đồng tương ứng tỷ lệ là 67,41. Bên cạnh đó, TGCKH dưới 12 tháng chiếm tỷ trọng lớn, tốc độ tăng khá nhanh. Năm 2010 đạt mức 136.295 triệu đồng tăng so với năm 2009 là 52.535 triệu đồng tương ứng với tỷ lệ là 62,72%. Năm 2011 là 232.672 triệu đồng tăng so với năm 2010 là 96.377 triệu đồng tương ứng tỷ lệ là 70,71%. Tuy nhiên, TGCKH từ 12 tháng trở lên chiếm tỷ trọng rất nhỏ, tăng trưởng khá đồng đều. Năm 2010 tăng so với năm 2009 là 26,67%, năm 2011 tăng so với năm 2010 là 42,68%.

Xét về cơ cấu vốn huy động theo thành phần kinh tế, trong 3 năm qua tỷ trọng vốn huy động từ dân cư chiếm phần lớn trong cơ cấu huy động vốn của Chi nhánh, đây cũng là điều tất yếu vì lượng tiền nhàn rỗi chủ yếu nằm ở phần lớn đối tượng khách hàng này. Năm 2009 nguồn vốn này là 96.519 triệu đồng, chiếm 74,62% trên tổng nguồn vốn. Năm 2010 là 158.475 triệu đồng, tăng 61.956 triệu đồng so với năm 2009. Đến năm 2011 nguồn vốn này lên đến 279.163 triệu đồng, tăng lên 76,16% so với năm 2010. Tuy nhiên không vì thế mà Chi nhánh không chú trọng vào nguồn vốn huy động từ các tổ chức kinh tế. Nguồn vốn này tăng dần qua các năm,năm 2009 là 32.826 triệu đồng, sang năm 2010 tăng lên 42.701 triệu đồng, năm 2011 tăng lên 58.131 triệu đồng, chứng tỏ ngân hàng luôn có những chiến lược tiếp cận với nguồn vốn này nhằm tạo lập được các mối quan hệ lâu dài, uy tín với khách hàng.

2.1.3.2. Công tác sử dụng vốn

Bên cạnh việc coi trọng công tác huy động vốn thì việc sử dụng vốn là công việc nghiệp vụ có tính chất sống còn của Ngân hàng, vì một phần lợi nhuận mà Ngân hàng thu được đều dựa trên việc cho vay. Nếu sử dụng vốn có hiệu quả sẽ bù đắp được chi phí cho huy động vốn và thu được lợi nhuận. Nếu không sẽ gây hại cho nguồn vốn tự có của Ngân hàng. Vì thế NHNo&PTNT

Huyện Tiên Lãng đã và đang thực hiện tốt công tác tín dụng đồng thời chú trọng đến công tác huy động vốn theo hướng "Đi vay để cho vay" đến mọi thành phần kinh tế.

Do nhu cầu tăng trưởng tín dụng hàng năm theo chỉ tiêu mà Ngân hàng đề ra, thêm vào đó nhu cầu tín dụng trong Huyện ngày càng tăng cao làm cho doanh số cho vay tăng cao, nhưng kỳ hạn của mỗi hợp đồng tín dụng là khác nhau nên kỳ hạn thu nợ cũng không giống nhau do đó dư nợ tín dụng tăng là điều tất yếu. Từ bảng 2.2 cho thấy, dư nợ trên địa bàn Huyện tăng qua các năm. Năm 2009 đạt 144.930 triệu đồng, năm 2010 tăng 36.693 triệu đồng hay 25,31% so với năm 2009. Năm 2011 đạt 246.795 triệu đồng, tốc độ tăng so với năm 2010 là 35,88%. Cụ thể từng chỉ tiêu như sau: dư nợ cho vay ngắn hạn trong năm 2009 đạt 123.653 triệu đồng, năm 2010 đạt 151.304 triệu đồng hay tăng 22,36% so với năm 2009. Năm 2011 đạt 201.874 triệu đồng tăng 33,42% so với năm 2010.

Sỡ dĩ tổng dư nợ ngắn hạn tăng đều qua các năm là do doanh số cho vay ngắn hạn qua các năm tăng để đáp ứng nhu cầu vay vốn của người dân, cũng như Ngân hàng đầu tư chủ yếu vào loại hình cho vay này.

Dư nợ trung và dài hạn cũng tăng đều qua các năm mặc dù chiếm tỷ trọng nhỏ hơn dư nợ ngắn hạn. Mặc dù dư nợ cho vay trung và dài hạn chiếm tỷ trọng không lớn nhưng có mức tăng trưởng đều qua các năm và có chiều hướng hoạt động tốt. Điều này cho thấy nguồn vốn của Ngân hàng ngày càng tiếp cận nhiều với người dân, đáp ứng đầy đủ nhu cầu sản xuất kinh doanh trong mọi lĩnh vực trên địa bàn Huyện.

Bảng 2.2: TÌNH HÌNH SỬ DỤNG VỐN CỦA CHI NHÁNH GIAI ĐOẠN 2009 - 2011

ĐVT: Triệu đồng

Năm / Chỉ tiêu	2009		2010				2011			
	Số tiền	(%)	Số tiền	(%)	2010/2009		Số tiền	(%)	2011/2010	
					Số tiền	(%)			Số tiền	(%)
Dư nợ ngắn hạn	123.653	85,32	151.304	83,31	27.651	22,36	201.874	81,80	50.570	33,42
Dư nợ trung và dài hạn	21.277	14,68	30.319	16,69	9.042	42,49	44.921	18,20	14.602	48,16
Tổng dư nợ	**144.930**	**100**	**181.623**	**100**	**36.693**	**25,31**	**246.795**	**100**	**65.172**	**35,88**

(Nguồn: Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh của NHNo&PTNT Huyện Tiên Lãng 2009 – 2011)

2.1.3.3. Dịch vụ và các tiện ích

Để tiến tới một Ngân hàng hiện đại thì ngoài việc mở rộng hoạt động tín dụng, NHNo&PTNT Huyện Tiên Lãng còn chú trọng đến việc mở rộng kinh doanh đa năng nhằm đa dạng hóa các sản phẩm dịch vụ như: dịch vụ chuyển tiền điện tử đảm bảo chính xác và thu hút hầu hết các khoản chuyển tiền qua bưu điện trước đây, Ngân hàng đứng ra bảo lãnh đấu thầu, bảo lãnh thanh toán cho nhiều doanh nghiệp. Năm 2004, Ngân hàng bước đầu áp dụng chuyển tiền nhanh Western Union. Ngoài ra còn thêm dịch vụ Mobile Banking, VNTOPUP…Các loại hình dịch vụ này đã thu hút được số lượng lớn các khách hàng tham gia không những tăng thu nhập mà còn giúp ngân hàng tăng uy tín trong việc đảm bảo an toàn.

2.1.3.4. Hoạt động ngân quỹ

NHNo&PTNT Huyện Tiên Lãng quan tâm đến công tác đảm bảo an toàn kho quỹ bằng các biện pháp cụ thể: tăng cường lực lượng bảo vệ có xe chuyên dụng điều chuyển tiền, trang bị thêm máy soi, đếm tiền, két sắt hiện đại. Thường xuyên kiểm tra quy trình niêm phong, bảo quản tiền và định mức tồn quỹ, bảo quản chìa khoá kho, két. Hệ thống sổ sách được ghi chép đầy đủ theo quy định. Hoạt động ngân quỹ được nâng cao về nhận thức, kỹ năng nghiệp vụ. Cán bộ ngân hàng đã nêu cao tinh thần trách nhiệm, giữ gìn phẩm chất đạo đức nghề nghiệp, tạo được niềm tin cho khách hàng với Ngân hàng.

2.1.3.5. Kết quả kinh doanh của NHNo&PTNT Huyện Tiên Lãng - Hải Phòng.

Hiện nay, các NHTM đang phải đối mặt với nhiều khó khăn do sự biến động phức tạp của thị trường trong nước và quốc tế. Song có thể nói rằng, NHNo&PTNT Huyện Tiên lãng là một trong những chi nhánh hoạt động hiệu qủa trong hệ thống chi nhánh của NHNo. Được như vậy có thể nói là do Chi nhánh đã nắm bắt kịp thời những cơ hội để phát triển trong quá trình hội nhập. Bên cạnh đó là sự nỗ lực của tập thể cán bộ công nhân viên trong toàn Chi nhánh đã góp sức không nhỏ vào thành công của Ngân hàng. Điều đó đã mang lại thành tích đáng kể trong hoạt động kinh doanh, mang lại doanh thu lớn cho Ngân hàng, đồng thời góp một khoản không nhỏ vào Ngân sách nhà nước.

Trong thời gian qua, hoạt động tín dụng của Ngân hàng ngày càng được cũng cố, mở rộng quy mô và tăng cường hơn đối tượng cho vay. Do đó Ngân hàng đã thu được một số kết quả khá tốt, đây cũng là tiền đề cho sự phát triển trong thời gian sắp tới. Cụ thể đơn vị đạt được kết quả như sau:

Bảng 2.3: KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CHI NHÁNH GIAI ĐOẠN 2009 - 2011

ĐVT: Triệu đồng

Năm / Chỉ tiêu	2009		2010				2011			
	Số tiền	(%)	Số tiền	(%)	2010/2009		Số tiền	(%)	2011/2010	
					Số tiền	(%)			Số tiền	(%)
Thu nhập	23.553	100	28.592	100	5.039	21,39	36.823	100	8.231	28,79
Chi phí	18.239	**100**	20.734	100	2.495	13,68	24.526	100	3.792	18,29
LN trước thuế	**5.314**	**-**	**7.858**	**-**	**2.544**	**47,87**	**12.297**	**-**	**4.439**	**56,49**

(Nguồn: Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh của NHNo & PTNT Huyện Tiên Lãng 2009 – 2011)

Theo bảng 2.3, về tổng thu nhập hoạt động năm 2009 đạt 23.553 triệu đồng, năm 2010 tăng 21,39% đạt 28.592 triệu đồng, năm 2011 tăng 28,79% đạt 36.823 triệu đồng. Trong đó nguồn thu chủ yếu của Ngân hàng là thu từ lãi cho vay và thu khác. Ngoài ra còn có các khoản thu từ hoạt động dịch vụ và thu lãi tiền gửi tại các tổ chức tín dụng.

Về tổng chi phí hoạt động, năm 2009 tổng chi phí đạt 18.239 triệu đồng, năm 2010 tăng 13,68% đạt 20.734 triệu đồng, năm 2011 tăng 18,29% đạt 24.526 triệu đồng. Trong đó chi chủ yếu cho các hoạt động trả lãi huy động.

Về tổng lợi nhuận trước thuế, năm 2009 tổng lợi nhuận đạt 5.314 triệu đồng, năm 2010 tăng 47,87% đạt 7.858 triệu đồng, năm 2011 tăng 56,49% đạt 12.297 triệu đồng. Như vậy nhìn chung về tình hình kinh doanh của Ngân hàng

qua 3 năm luôn có lời, kinh doanh có hiệu quả, góp phần vào sự nghiệp phát triển CNH – HĐH nông nghiệp nông thôn của Huyện nhà.

Đạt được hiệu quả như vậy chính là nhờ sự chỉ đạo của Ban lãnh đạo và sự cố gắng, phấn đấu của toàn thể nhân viên Chi nhánh. Bên cạnh đó còn có sự hỗ trợ của các ngành, các cấp chính quyền địa phương trong việc đánh giá phân loại khách hàng giúp Ngân hàng đầu tư tín dụng đúng đối tượng qua từng ngành nghề thích hợp, tạo điều kiện đầu tư sản xuất cho nông dân, giúp họ cải thiện mức sống thực hiện mục tiêu phát triển kinh tế nông nghiệp nông thôn ở địa phương.

2.2. Thực trạng hiệu quả cho vay hộ sản xuất tai NHNo&PTNT Huyện Tiên Lãng - Hải Phòng

2.2.1. Thực trạng cho vay hộ sản xuất tại Chi nhánh Huyện Tiên Lãng

Ngân hàng luôn đóng vai trò trung gian tiền tệ. Ở NHNo&PTNT Huyện Tiên Lãng nguồn vốn huy động từ các tầng lớp dân cư và các thành phần kinh tế khác nhau, và được tập trung cho vay chủ yếu là hộ sản xuất bao gồm những hộ nông dân và những hộ kinh doanh buôn bán nhỏ. Trong những năm qua bằng hoạt động tín dụng của mình, NHNo&PTNT Chi nhánh Huyện Tiên Lãng đã có những có mức tăng trưởng cao và ổn định, đã thật sự cần thiết và là người bạn đồng hành của bà con nông dân. Bằng việc xem xét thực trạng hoạt động cho vay theo đối tượng khách hàng là hộ sản xuất với các chỉ tiêu như dư nợ, doanh số cho vay, doanh số thu nợ, nợ quá hạn … chúng ta sẽ thấy được bức tranh toàn cảnh về thực trạng hoạt động tín dụng phát triển kinh tế hộ sản xuất tại NHNo&PTNT Chi nhánh Huyện Tiên Lãng trong những năm gần đây.

2.2.1.1. Doanh số cho vay

2.2.1.1.1. Doanh số cho vay ngắn hạn hộ sản xuất nông nghiệp

Huyện Tiên Lãng có hơn 80% dân số là hộ sản xuất với ngành nghề truyền thống là trồng trọt và chăn nuôi nên đa số khách hàng của Ngân hàng hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh ngắn hạn là: trồng trọt, chăn nuôi… Do đặc tính của ngành nông nghiệp có chu kỳ sản xuất ngắn, thường thiếu hụt vốn đầu tư vào mùa vụ và dư thừa vào mùa thu hoạch. Vì thế, người dân chỉ biết vay nơi

cho vay nặng lãi hoặc không có vốn để đầu tư dẫn đến hiệu quả không cao, mùa màng thất thoát. Nắm được quy luật đó, Ngân hàng đã đầu tư cho vay với mức lãi suất phù hợp. Như thế các hộ sản xuất khi có nhu cầu vay vốn với mục đích chính đáng thì sẽ được Ngân hàng hỗ trợ với mức vay vừa phải. Cũng chính từ đó, hoạt động cho vay ngắn hạn cũng chính là hoạt động cho vay chủ yếu của đơn vị nhằm phục vụ nhu cầu cần thiết về vốn giúp đời sống của nông dân được ổn định nâng mức thu nhập cho hộ sản xuất.

Cho vay ngắn hạn bao gồm các đối tượng: Trồng trọt, chăn nuôi, kinh doanh. Tổng doanh số cho vay ngắn hạn trong năm 2009 là 104.017 triệu đồng, đến năm 2010 đạt 169.545 triệu đồng tăng 65.528 triệu đồng tương đương 62,99% so với năm trước. Trong năm 2011, tổng doanh số cho vay ngắn hạn là 289.837 triệu đồng tăng hơn năm 2010 là 70,95%.

+ **Cho vay chăn nuôi**: Lúc đầu người dân chỉ nuôi với quy mô nhỏ nhưng càng ngày số lượng vật nuôi càng được nâng lên và trở thành ngành tạo thu nhập chính cho những gia đình có ruộng đất ít. Doanh số cho vay chăn nuôi năm 2009 là 55.134 triệu đồng chiếm tỷ trọng 53,00%, năm 2010 tăng 40.504 triệu đồng tức tăng 73,46 % so với năm 2009. Đến năm 2011 thì cho vay chăn nuôi đã lên đến 169.912 triệu đồng. Nguyên nhân ngành chăn nuôi phát triển như vậy trong những năm gần đây giá cả sản phẩm chăn nuôi tăng vọt nên ngày càng có nhiều nông dân đầu tư vào lĩnh vực này, do đó họ cần nhiều vốn để chăn nuôi. Mặc khác, giá cả nguyên vật liệu đầu vào để chăn nuôi thì rất đắt từ con giống đến thức ăn làm cho người dân càng thiếu vốn nhiều hơn để mở rộng quy mô, từ đó làm cho nhu cầu vay vốn tăng cao.

+ Cho vay trồng trọt: ngành trồng trọt Huyện nhà phát triển cũng tương đối tốt. Cây trồng chủ yếu của Huyện là cây lúa, thuốc lào, hoa màu và một số nông sản khác như: cam, xoài… Năm 2009, cho vay trồng trọt chiếm 28,61% tương đương 29.758 triệu đồng, năm 2010 tăng 12.709 triệu đồng với tốc độ 42,71 % so với năm 2009. Sang năm 2011 cho vay trồng trọt đạt 67.487 triệu đồng, tăng 58,92% so năm 2010.

Bảng 2.4: DOANH SỐ CHO VAY NGẮN HẠN ĐỐI VỚI HỘ SẢN XUẤT (2009-2011)

ĐVT: *Triệu đồng*

Năm / Đối tượng	2009		2010				2011			
					2010/2009				2011/2010	
	Số tiền	(%)	Số tiền	(%)	Số tiền	(%)	Số tiền	(%)	Số tiền	(%)
Chăn nuôi	55.134	53,00	95.638	56,41	40.504	73,46	169.912	57,24	74.274	77,66
Trồng trọt	29.758	28,61	42.467	25,05	12.709	42,71	67.487	26,39	25.020	58,92
Kinh doanh	19.125	17,39	31.440	18,54	12.315	64,39	52.438	16,37	20.998	66,79
Tổng cộng	**104.017**	**100**	**169.545**	**100**	**65.528**	**62,99**	**289.837**	**100**	**120.292**	**70,95**

(Nguồn: Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh của NHNo & PTNT Huyện Tiên Lãng 2009 – 2011)

+ **Cho vay kinh doanh**: Phần lớn là hộ sản xuất kinh doanh cá thể: nhà máy xay lúa, buôn bán vật tư nông nghiệp, vật tư xây dựng, nơi cung cấp cây giống, vật nuôi, thu mua lúa cung cấp gạo cho thị trường. Ta thấy doanh số cho vay này tăng rất nhiều qua các năm. Cụ thể: năm 2009, doanh số cho vay đạt 19.125 triệu đồng, năm 2010 cho vay kinh doanh tăng 12.315 triệu đồng hay tăng 64,39% so với năm 2009. Sang năm 2011, doanh số cho vay đã lên đến 52.438 triệu đồng. Nguyên nhân cho vay kinh doanh ngày càng tăng là do số doanh nghiệp trên địa bàn được thành lập ngày càng nhiều nên cần nhiều vốn để hoạt động, mặc khác do việc làm ăn có hiệu quả của các doanh nghiệp cũ nên họ muốn mở rộng quy mô làm cho nhu cầu vốn tăng cao.

2.2.1.1.2. Doanh số cho vay trung hạn hộ sản xuất nông nghiệp

Cũng như doanh số cho vay ngắn hạn, doanh số cho vay chăn nuôi cũng chiếm tỷ trọng cao trong doanh số cho vay trung hạn ngành nông nghiệp. Doanh số cho vay trung hạn ngành chăn nuôi năm 2009 là 6.419 triệu đồng. Năm 2010,

cho vay trung hạn chăn nuôi là 9.907 triệu đồng tăng 54,34% so với năm 2009. Sang năm 2011 doanh số cho vay ngành chăn nuôi lên đến 15.173 triệu đồng tăng 5.266 triệu đồng hay tăng 53,15% so với năm 2010. Nguyên nhân tỷ lệ tăng hàng năm như vậy là do Ngân hàng khuyến khích người dân vay trung hạn để nuôi heo nái, bò, dê giống vì hình thức chăn nuôi này có lợi nhuận cao hơn hình thức chăn nuôi heo, bò và dê thịt. Chính vì ưu điểm thuận lợi đó mà người dân đã gia tăng vốn trung hạn để mở rộng qui mô chuồng trại, tăng đàn heo, bò và dê kết hợp với chăn nuôi heo thịt nhằm tạo ra nhiều lợi nhuận hơn cải thiện dần mức sống cho gia đình.

Năm 2009 doanh số cho vay trung hạn ngành trồng trọt là 3.571 triệu đồng. Năm 2010 tăng 22,93% so với năm 2009. Sang 2011, doanh số cho vay này đạt 6.082 triệu đồng, tăng 35,54% so với năm 2010.

Bảng 2.5: DOANH SỐ CHO VAY TRUNG HẠN HỘ SẢN XUẤT (2009-2011)

ĐVT: Triệu đồng

Năm / Đối tượng	2009		2010				2011			
	Số tiền	(%)	Số tiền	(%)	2010/2009		Số tiền	(%)	2011/2010	
					Số tiền	(%)			Số tiền	(%)
Chăn nuôi	6.419	64,25	9.907	69,29	3.488	54,34	15.173	71,38	5.266	53,15
Trồng trọt	3.571	35,75	4.390	30,71	819	22,93	6.082	28,62	1.692	35,54
Tổng cộng	**9.990**	**100**	**14.297**	**100**	**4.307**	**43,11**	**21.255**	**100**	**6.958**	**48,66**

(Nguồn: Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh của NHNo&PTNT Huyện Tiên Lãng 2009 – 2011)

2.2.1.2. Tình hình thu nợ

Trong hoạt động Ngân hàng để có thể duy trì, bảo toàn và mở rộng nguồn vốn cho vay thì bên cạnh công tác cho vay thì công việc hết sức quan trọng mà Ngân hàng quan tâm là công tác thu hồi nợ.

2.2.1.2.1 Doanh số thu nợ ngắn hạn HSX nông nghiệp

+ Thu nợ chăn nuôi: ngành chăn nuôi hiện nay là một ngành rất phát triển ở địa bàn Huyện và heo là vật nuôi được nuôi nhiều nhất. Từ năm 2009 trở lại đây giá thịt heo tăng nhanh, người dân bán heo được giá và trả nợ cho Ngân hàng. Mặc khác nhờ thú y và mô hình xây dựng chuồng trại được cải tiến nhờ đồng vốn của Ngân hàng, hiệu quả sử dụng vốn của người dân ngày càng cao và khả năng trả nợ Ngân hàng ngày càng lớn. Chính điều đó đã làm cho doanh số thu nợ Ngân hàng tăng liên tục trong ba năm, năm 2009 đạt 46.386 triệu đồng, năm 2010 đạt 89.927 triệu đồng, tăng 93,86 % so với năm 2009. Đến năm 2011 thu nợ chăn nuôi hộ sản xuất đạt 161.212 triệu đồng.

Bảng 2.6: DOANH SỐ THU NỢ NGẮN HẠN ĐỐI VỚI HỘ SẢN XUẤT (2009 - 2011)

ĐVT: Triệu đồng

Năm / Đối tượng	2009		2010				2011			
	Số tiền	(%)	Số tiền	(%)	2010/2009		Số tiền	(%)	2011/2010	
					Số tiền	(%)			Số tiền	(%)
Chăn nuôi	46.386	60,83	89.927	61,97	43.541	93,86	161.212	60,98	71.285	79,20
Trồng trọt	17.503	22,95	32.500	22,39	14.997	85,68	59.764	22,61	27.264	83,88
Kinh doanh	12.361	16,22	22.685	15,64	10.324	83,52	43.384	16,41	20.699	91,24
Tổng cộng	**76.250**	**100**	**145.112**	**100**	**68.862**	**90,31**	**264.360**	**100**	**119.248**	**82,17**

(Nguồn: Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh của NHNo&PTNT Huyện Tiên Lãng 2009 – 2011)

+ Thu nợ trồng trọt*:* đóng góp trong cơ cấu thu nợ, doanh số thu nợ trồng trọt cũng tăng liên tục qua ba năm, cụ thể năm 2009 đạt 17.503 triệu đồng, năm 2010 tăng 14.997 triệu đồng so với năm 2009. Đến năm 2011 doanh số thu nợ đạt 59.764 triệu đồng. Nguyên nhân doanh số thu nợ tăng liên tục qua ba năm là do người dân tích cực tham gia sản xuất nên năng suất đạt rất cao cộng

với giá lúa trong những năm gần đây tăng liên tục, vì vậy nông dân có điều kiện trả nợ Ngân hàng.

+ Thu nợ kinh doanh: Doanh số thu nợ ngắn hạn trong hoạt động kinh doanh qua các năm tăng dần, năm 2009 đạt 12.361 triệu đồng, năm 2010 tăng 10.324 triệu đồng so với năm 2009, năm 2011 thu nợ kinh doanh đạt 43.384 triệu đồng, điều này cho thấy người dân đã mạnh dạn đầu tư mở rộng sản xuất kinh doanh trên địa bàn và thu được hiệu quả nên dễ dàng thu hồi vốn. Điều đó cho thấy Ngân hàng đã đầu tư đúng vào các phương án khả thi và giám sát vốn vay rất chặt chẽ.

Tóm lại doanh số thu nợ ngắn hạn tăng cho thấy khách hàng sử dụng nguồn vốn vay có hiệu quả đồng thời chi nhánh luôn có biện pháp hợp lý để thu hồi nợ nhằm đảm bảo cho hoạt động kinh doanh phát triển. Đạt được như vậy là nhờ vào Chi nhánh đã thực hiện tốt việc đôn đốc trả nợ của khách hàng như gửi giấy báo kịp thời đến với khách hàng khi đến hạn trả nợ. Mặc khác, Ngân hàng còn nhận được sự hỗ trợ của các cấp chính quyền địa phương nên việc thẩm định các món vay được chính xác hơn, hạn chế được việc cho vay sai đối tượng và việc kiểm tra sử dụng vốn được kịp thời hơn. Đồng thời ý thức trả nợ của khách hàng ngày càng cao cộng với việc khách hàng đã chọn được các phương án sản xuất kinh doanh mang lại hiệu quả kinh tế tạo nguồn thu ổn định cho gia đình...

2.2.1.2.2. Doanh số thu nợ trung hạn hộ sản xuất nông nghiệp

Bảng 2.7: DOANH SỐ THU NỢ TRUNG HẠN ĐỐI VỚI HỘ SẢN XUẤT (2009 - 2011)

ĐVT: Triệu đồng

Năm / Đối tượng	2009		2010				2011			
	Số tiền	(%)	Số tiền	(%)	2010/2009		Số tiền	(%)	2011/2010	
					Số tiền	(%)			Số tiền	(%)
Chăn nuôi	4.802	68,71	8.650	72,46	3.848	80,13	14.047	70,15	5.397	62,39
Trồng trọt	2.187	31,29	3.287	27,54	1.100	50,29	5.977	29,85	2.690	81,83
Tổng cộng	**6.989**	**100**	**11.937**	**100**	**4.948**	**70,79**	**20.024**	**100**	**8.097**	**67,75**

(Nguồn: Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh của NHNo&PTNT Huyện Tiên Lãng 2009 – 2011)

Việc mở rộng cho vay trung hạn qua các năm tuy không lớn so với doanh số cho vay ngắn hạn nhưng nó cũng làm cho nguồn thu của Ngân hàng từ vốn tín dụng tăng lên qua các năm.

Từ năm 2009 Ngân hàng đã chủ trương mở rộng cho vay trung hạn nhưng còn hạn chế về đối tượng cho vay nhưng đến đầu năm 2010 Ngân hàng mở rộng đối tượng cho vay của mình. Sang năm 2011, doanh số thu nợ trung hạn đạt 20.024 triệu đồng, tăng 8.097 triệu đồng so với năm 2010. Nguyên nhân doanh số thu nợ ngành trồng trọt và chăn nuôi năm 2011 tăng cao là do những hộ vay trung hạn để sản xuất nông nghiệp đầu tư sản xuất có hiệu quả đem lại lợi nhuận cao nên Ngân hàng thu được nợ từ những hộ vay này.

2.2.1.3. Tình hình dư nợ

Dư nợ tín dụng là chỉ tiêu phản ánh tại một thời điểm xác định nào đó Ngân hàng còn cho vay bao nhiêu, đồng thời cũng chính là khoản mà Ngân hàng cần phải thu về. Số dư nợ của loại này càng lớn chứng tỏ công tác cho vay của Ngân hàng đạt kết quả tốt, nguồn vốn của Ngân hàng dồi dào và vai trò cung cấp vốn của Ngân hàng cho nhu cầu phát triển sản xuất kinh doanh càng

cao.Tuy nhiên tổng dư nợ còn có một khoản nữa đó là nợ quá hạn, đây là dạng dư nợ mà Ngân hàng cần phải hạn chế ở mức thấp nhất

2.2.1.3.1 Dư nợ ngắn hạn hộ sản xuất nông nghiệp

+ Dư nợ chăn nuôi: có thể nói rằng trong những năm gần đây, giá cả sản phẩm ngành trồng trọt và chăn nuôi luôn ủng hộ người dân làm cho nông dân phấn khởi làm ăn, mở rộng quy mô. Từ đó làm cho dư nợ ngành chăn nuôi tăng lên hàng năm, năm 2009 dư nợ đạt 60.642 triệu đồng chiếm 52,99% trong tổng dư nợ, năm 2010 tăng 5.711 triệu đồng so với năm 2009 tương ứng 9,42%. Sang năm 2011, dư nợ đạt 75.053 triệu đồng tăng 13,11% so với năm 2010.

Bảng 2.8: DƯ NỢ NGẮN HẠN ĐỐI VỚI HỘ SẢN XUẤT (2009 - 2011)

ĐVT: Triệu đồng

Năm / Đối tượng	2009		2010				2011			
	Số tiền	(%)	Số tiền	(%)	2010/2009		Số tiền	(%)	2011/2010	
					Số tiền	(%)			Số tiền	(%)
Chăn nuôi	60.642	52,99	66.353	47,78	5.711	9,42	75.053	45,67	8.700	13,11
Trồng trọt	32.780	28,61	42.747	30,08	9.967	30,40	50.470	30,71	7.723	18,07
Kinh doanh	21.019	18,75	29.774	22,14	8.755	41,65	38.828	23,02	9.054	30,41
Tổng cộng	**114.441**	**100**	**138.874**	**100**	**24.433**	**21,35**	**164.351**	**100**	**25.477**	**18,34**

(Nguồn: Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh của NHNo&PTNT Huyện Tiên Lãng 2009 – 2011)

+ Dư nợ trồng trọt: dư nợ trồng trọt tăng qua các năm, năm 2009 dư nợ đạt 32.780 triệu đồng, năm 2010 dư nợ tăng 9.967 triệu đồng so với năm 2009. Đến năm 2011 dư nợ đã tăng đến 50.470 triệu đồng. Nguyên nhân dư nợ tăng là do doanh số cho vay tăng, nông dân đầu tư mạnh vào sản xuất. Mặc khác giá cả nông sản tăng nên giá cây giống cũng tăng, giá cả phân bón, thuốc trừ sâu tăng liên tục... nên nhu cầu vay vốn của nông dân ngày càng lớn hơn, vì vậy mà dư nợ ngày càng nhiều.

+ **Dư nợ kinh doanh**: tăng với tốc độ đáng kể, năm 2009 mới chỉ đạt 21.019 triệu đồng, năm 2010 tăng 8.755 triệu đồng tức 41,65 % so với năm 2009. Đến năm 2011dư nợ kinh doanh đã đạt đến 38.828 triệu đồng. Sở dĩ dư nợ tăng nhanh như vậy là do hộ kinh doanh đã có nhiều phương án mở rộng sản xuất và được Ngân hàng đầu tư cho vay.

2.2.1.3.1 Dư nợ trung hạn hộ sản xuất nông nghiệp

Bảng 2.9: DƯ NỢ TRUNG HẠN ĐỐI VỚI HỘ SẢN XUẤT (2009 - 2011)

ĐVT: Triệu đồng

Năm / Đối tượng	2009		2010				2011			
	Số tiền	(%)	Số tiền	(%)	2010/2009		Số tiền	(%)	2011/2010	
					Số tiền	(%)			Số tiền	(%)
Chăn nuôi	7.385	61,19	8.642	59,89	1.257	17,02	9.768	62,38	1.126	13,03
Trồng trọt	4.683	38,81	5.786	40,11	1.103	23,55	6.591	37,62	805	13,91
Tổng cộng	**12.068**	**100**	**14.428**	**100**	**2.360**	**19,55**	**16.359**	**100**	**1.931**	**13,38**

(Nguồn: Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh của NHNo&PTNT Huyện Tiên Lãng 2009 – 2011)

Qua bảng số liệu ta thấy tình hình dư nợ trung hạn hộ sản xuất nông nghiệp tăng liên tục qua các năm. Cụ thể: năm 2009 dư nợ đạt 12.068 triệu đồng, trong đó dư nợ chăn nuôi chiếm 61,19%, còn lại là dư nợ trồng trọt. Năm 2010, cả dư nợ trồng trọt và chăn nuôi đều tăng đưa tổng dư nợ năm 2010 đạt 14.428 triệu đồng tăng 19,55% so với năm 2009. Đến năm 2011 tình hình dư nợ tiếp tục tăng, tổng dư nợ đạt 16.359 triệu đồng, tăng 13,38% so với năm 2010. Mặc dù dư nợ trung hạn tăng qua các năm nhưng ta thấy rằng nó vẫn còn thấp. Nguyên nhân tình hình dư nợ trung hạn còn ở mức thấp là do doanh số cho vay trung hạn hộ sản xuất còn chiếm tỷ trọng nhỏ trong cho vay hộ sản xuất. Mặc khác giá cả sản phẩm nông nghiệp ngày càng cao nên tạo điều kiện cho người dân trả nợ Ngân hàng dễ dàng cộng thêm vào đó là lãi xuất vay trung hạn cao hơn ngắn hạn nên người dân còn e dè khi vay.

2.2.1.4. Tình hình nợ quá hạn

Bảng 2.10: NỢ QUÁ HẠN HỘ SẢN XUẤT QUA 3 NĂM (2009 - 2011)

ĐVT: Triệu đồng

Năm / Đối tượng	2009		2010				2011			
					2010/2009				2011/2010	
	Số tiền	(%)	Số tiền	(%)	Số tiền	(%)	Số tiền	(%)	Số tiền	(%)
Ngắn hạn	1.237	0,94	955	60,71	-282	-22,79	697	61,57	-258	-27,02
Trung hạn	793	9,06	618	39,29	-175	-22,07	435	38,43	-183	-29,61
Tổng cộng	**2.030**	**100**	**1.573**	**100**	**-457**	**-22,51**	**1.132**	**100**	**-441**	**-28,03**

(Nguồn: Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh của NHNo&PTNT Huyện Tiên Lãng 2009 – 2011)

Qua bảng số liệu 2.10 ta thấy nợ quá hạn ngắn hạn các năm giảm đi đáng kể. Năm 2009, nợ quá hạn là 1.237 triệu đồng. Năm 2010, nợ quá hạn ngắn hạn hộ sản xuất là 955 triệu đồng giảm đi 282 triệu đồng tương đương giảm 22,79% so với năm 2009. Năm 2011, nợ quá hạn ngắn hạn hộ sản xuất tiếp tục giảm xuống còn 697 triệu đồng giảm đi 27,02%.

Cũng như nợ quá hạn ngắn hạn, nhìn chung nợ quá hạn trung hạn đối với hộ sản xuất cũng giảm trong những năm trở lại đây. Cụ thể, năm 2009 nợ quá hạn trung hạn là 793 triệu đồng thì sang năm 2010 nợ quá hạn giảm 175 triệu đồng so với năm 2009. Đến năm 2011, nợ quá hạn giảm xuống đến mức chỉ còn 435 triệu đồng. Điều này chứng tỏ nếu thời gian vay nợ 3 năm người dân có thể xoay chuyển vốn vay và thu nhập từ nhiều nguồn để đảm bảo trả nợ đúng hạn, nếu như năm đầu nông dân bị mất mùa qua năm sau có thể cải thiện kịp thời cho nên nợ quá hạn trung hạn giảm liên tục qua các năm.

Chúng ta thấy rằng, nợ quá hạn luôn giảm đáng kể qua 3 năm, ngoài những nguyên nhân trên còn một nguyên nhân rất quan trọng không không kể đến đó là Ngân hàng có đội ngũ cán bộ có trình độ chuyên môn và thâm niên cao, kinh nghiệm làm việc nhiều năm. Ngoài ra, Ngân hàng thực hiện đúng theo quy trình cho vay, công tác thẩm định phương án, dự án, tư cách khách hàng

trước khi cho vay được quan tâm đúng mức vì đây là bước quan trọng nhất trong quá trình cho vay. Mỗi cán bộ tín dụng đã đến từng hộ dân để xem xét tình hình thực tế sau đó mới quyết định cho vay. Công tác kiểm tra sau khi cho vay được thực hiện thường xuyên, liên tục, nên việc xử lý nợ đến hạn nhanh chóng**.**

2.2.2. Thực trạng hiệu quả cho vay hộ sản xuất tại NHNo&PTNT Huyện Tiên Lãng qua 3 năm 2009 - 2011

Bảng 2.11: CÁC TỶ SỐ TRONG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI HỘ SẢN XUẤT (2009-2011)

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011
Doanh số cho vay	Triệu đồng	114.007	183.842	311.092
Doanh số thu nợ	Triệu đồng	83.239	157.049	284.384
Dư nợ	Triệu đồng	97.007	153.302	189.010
Dư nợ bình quân	Triệu đồng	81.063	125.154	171.156
Nợ quá hạn	Triệu đồng	2.030	1.573	1.132
Tỷ lệ nợ quá hạn	%	2,09	1,03	0,59
Vòng quay vốn tín dụng	Vòng	1,02	1,25	1,66
Hệ số thu nợ	%	73,01	85,43	91,41
Vốn huy động	Triệu đồng	129.345	201.176	337.294
Hệ số sử dụng vốn	%	75,00	76,20	56,04

(Nguồn: Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh của NHNo&PTNT Huyện Tiên Lãng 2009 – 2011)

- Vòng quay vốn tín dụng: phản ánh tình hình luân chuyển vốn của ngân hàng trong một kỳ nhất định. Trong năm 2009 vòng quay vốn tín dụng là 1,02 vòng và tăng lên ở năm 2010 là 1,25 vòng sang năm 2011 đạt 1,66 vòng. Tuy chỉ số này đạt chưa cao nhưng có chiều hướng tăng dần qua các năm. Như vậy đồng vốn của Ngân hàng được thu hồi và luân chuyển tốt qua ba năm, điều này làm cho quy mô hoạt động tín dụng của chi nhánh càng được mở rộng. Mặc khác, chúng ta thấy được công tác chỉ đạo thu hồi nợ của Ngân hàng tốt, khách

hàng vay vốn làm ăn có hiệu quả, Ngân hàng đầu tư đúng hướng giúp khách hàng vay vốn trả được gốc và lãi tiền vay nên góp phần giữ vững, ổn định vòng quay vốn tín dụng.

- Hệ số thu nợ: đánh giá khả năng thu hồi nợ từ đồng vốn Ngân hàng cho vay ra. Hệ số thu nợ của đơn vị đạt 73,01% trong năm 2009, sang năm 2010 là 85,43%, tăng hơn năm trước 12,42% và đến năm 2011 hệ số này tăng lên đạt 91,41%. Nhìn chung hệ số thu nợ của chi nhánh đạt khá. Điều này chứng tỏ công tác thu hồi nợ hộ sản xuất của Ngân hàng đạt hiệu quả, rủi ro trong hoạt động tín dụng thấp.

- Tỷ lệ nợ quá hạn: phản ánh hiệu quả của nghiệp vụ tín dụng tại Ngân hàng. Trong năm 2009 có tỷ lệ nợ quá hạn hộ sản xuất là 2,09%, đến năm 2010 là 1,03% giảm 1,06% so với năm trước và tỷ lệ nợ quá hạn năm 2011 là 0,59% giảm hơn năm 2010 là 0,44%. Tỷ lệ nợ quá hạn càng thấp thể hiện Ngân hàng hoạt động có hiệu quả và ngược lại tỷ lệ này cao thể hiện mức độ rủi ro trong hoạt động tín dụng cao.

Trong ba năm tỷ lệ nợ quá hạn giảm liên tục cho thấy công tác thu nợ của đơn vị đạt hiệu quả rất khả quan, hoạt động tín dụng của chi nhánh ngày càng hiệu quả, công tác thu hồi nợ trong hoạt động tín dụng hộ sản xuất đạt hiệu quả cao, có được kết quả này là nhờ vào sự nỗ lực cố gắng của các cán bộ tín dụng. Cán bộ tín dụng đã cho vay đúng người, đúng đối tượng, làm tốt khâu thẩm định trước khi cho vay, kiểm tra trước, trong và sau khi cho vay nên kết quả thu hồi nợ mới tốt như vậy. Điều kiện tự nhiên - xã hội cũng có vai trò quyết định không nhỏ đến kết quả sản xuất kinh doanh của nông hộ, cho thấy đầu tư vào sản xuất nông nghiệp, chăn nuôi và ngành nghề khác phục vụ cho nông hộ là một giải pháp đúng của NHNo&PTNT Huyện Tiên Lãng. Trong những năm vừa qua, giá lúa và các mặt hàng nông sản khác tăng cao và ổn định giúp cho hộ nông dân trả nợ tốt cho Ngân hàng.

- Hệ số sử dụng vốn: cho biết vốn huy động tham gia vào việc đầu tư tín dụng và khả năng huy động vốn tại địa phương. Từ chỉ số trên cho hệ số sử dụng vốn đối với HSX qua 3 năm là chưa cao, có thể vì các HSX vẫn chưa đáp

ứng đủ yêu cầu khi vay vốn Ngân hàng, chưa tạo dựng được niềm tin tối đa nên việc vay vốn còn khó khăn. Mặc dù dư nợ cho vay HSX đang tăng nhưng tốc độ tăng vẫn nhỏ so với tổng nguồn vốn huy động.

2.3. Đánh giá hiệu quả cho vay phát triển kinh tế hộ sản xuất.

2.3.1. Những kết quả đạt được.

Kể từ khi NHNo&PTNT Huyện Tiên Lãng được thành lập và nhất là những năm gần đây NHNo Huyện Tiên Lãng đã góp 1 phần công sức của mình trong sự nghiệp CNH - HĐH nông thôn (nhất là từ khi có Quyết định 67/1999/QĐ - TTg ngày 30/3/1999 của Thủ tướng chính phủ "về một số chính sách tín dụng Ngân hàng phục vụ phát triển nông nghiệp và nông thôn")l, cải thiện dần bộ mặt nông thôn của Huyện qua việc hỗ trợ vốn cho người dân thiếu vốn sản xuất, kinh doanh. Trong đó Ngân hàng đặc biệt chú trọng đầu tư cho hộ nông dân sản xuất nông, lâm nghiệp, vì đây là ngành kinh tế trọng tâm của Huyện.

✓ Kết quả nổi bật nhất là dư nợ cho vay hộ sản xuất ngày càng tăng và duy trì ở mức cao, giúp cho hàng ngàn hộ sản xuất có đủ vốn đáp ứng kịp thời cho sản xuất kinh doanh, nhờ có đồng vốn của Ngân hàng cho vay nên nông dân có điều kiện mở mang diện tích cây trồng, vật nuôi, mua giống, phân bón có điều kiện đầu tư áp dụng kỹ thuật, các cây công nghiệp lâu năm … là đối tượng đầu tư lớn và lâu dài của Ngân hàng, giải quyết việc làm góp phần thực hiện quá trình CNH - HĐH nông nghiệp, nông thôn, thực hiện chính sách "Xoá đói giảm nghèo, xây dựng nông thôn".

✓ Hình thức cho vay qua nhóm như: Hội phụ nữ, hội nông dân, thông qua các tổ tín chấp được lập ra đã tập trung đầu mối khách hàng, nâng cao hiệu quả quản lý, giảm khối lượng công việc cho cán bộ tín dụng và tỷ lệ an toàn vốn cao.

✓ Ngành kinh tế nông, lâm nghiệp được coi là ngành kinh tế trọng tâm hàng đầu của tỉnh và đây cũng là ngành kinh tế được NHNo&PTNT Huyện Tiên Lãng chú trọng đầu tư. Trong đó ngành kinh tế chăn nuôi tập trung phần lớn vốn đầu tư của Ngân hàng chiếm khoảng 60% tổng số vốn đầu tư vào khu vực kinh

tế nông thôn. Các hộ nông dân dùng vốn vay của Ngân hàng mua con giống, thức ăn gia súc, gia cầm, xây dựng chuồng trại vv... đến nay hàng năm các hộ nông dân cung cấp cho thị trường gần 10.000 tấn thịt, trong đó thịt lợn, gà là chủ yếu.

✓ Đa dạng hoá các hình thức cho vay nhưng đảm bảo chất lượng tín dụng, Ngân hàng phối hợp với các tổ chức đoàn thể xã hội nhất là Hội phụ nữ, Hội nông dân, khuyến nông, khuyến lâm giúp người nghèo và tạo điều kiện cho họ biết sử dụng đồng vốn của Ngân hàng có hiệu quả.

✓ Đến nay vốn tín dụng của Ngân hàng đã phát huy hiệu quả góp phần đẩy mạnh sức sản xuất nông nghiệp của huyện, tỉnh. Nhờ đồng vốn của Ngân hàng mà nhiều hộ nông dân *"ăn lên, làm ra"* cải thiện được mức sống, hộ nghèo khấm khá dần lên, không còn lo đói mỗi khi vào vụ giáp hạt. Từ khi có vốn tín dụng tính đến cuối năm 2011 đã có nhiều hộ kinh tế khó khăn thoát khỏi đói nghèo, đời sống của người nông dân ở nông thôn Huyện Tiên Lãng từng bước được nâng lên, nhiều hộ nông dân nhờ vốn vay của Ngân hàng làm kinh tế giỏi trả được nợ ngân hàng và đã mua được nhiều thứ đắt tiền trong sinh hoạt gia đình như : xe máy, ti vi, tủ lạnh, sửa sang và xây dựng được nhiều nhà ở khang trang, mở mang sản xuất, có điều kiện giúp đỡ các hộ khác cùng vươn lên.

Dưới sự lãnh đạo, chỉ đạo của ban Giám đốc NHNo&PTNT tỉnh Hải Phòng, ban giám đốc NHNo&PTNT Huyện Tiên Lãng, Huyện uỷ, uỷ ban nhân dân Huyện, NHNo&PTNT Huyện Tiên Lãng đã đạt được kết quả trên, đó là kết quả của cả một quá trình nỗ lực phấn đấu không ngừng của tập thể cán bộ công nhân viên chức NHNo&PTNT Huyện Tiên Lãng nói chung và của những cán bộ làm công tác tín dụng nói riêng.

2.3.2. Một số tồn tại.

Mặc dù tình hình cho vay hộ sản xuất ở Huyện Tiên Lãng trong thời gian qua có thu được kết quả đáng kể nhưng vẫn còn những tồn tại vướng mắc cần được tháo gỡ:

- Tiềm ẩn rủi ro do việc thẩm định cho vay chưa đảm bảo phù hợp.

- Thời hạn cho vay và kỳ hạn nợ chưa hợp lý, chưa căn cứ vào chu kỳ sản xuất kinh doanh.

- Quá trình thẩm định chưa được cán bộ tín dụng làm tốt, nhiều khách hàng không sử dụng số tiền vay theo đúng mục đích.

- Đầu tư cho vay hộ sản xuất trên địa bàn các xã chưa đồng đều có xã dư nợ còn thấp, đầu tư nhỏ lẻ, hiệu quả của đồng vốn chưa cao.

- Suất đầu tư cho mỗi hộ sản xuất trên địa bàn thấp, ảnh hưởng hiệu quả đầu tư của hộ nông dân, trong việc trồng cây gì? con gì? và trồng như thế nào?.

2.3.3. Nguyên nhân dẫn đến tồn tại.

➢ ***Nguyên nhân về phía Ngân hàng.***

- *Một là: Về công tác chỉ đạo điều hành:*

Chủ trương cho vay hộ nông dân là đúng quan điểm trong toàn hệ thống nhất quán, nhưng việc điều hành cụ thể nhất là ở cấp lãnh đạo Ngân hàng cơ sở còn thiếu năng động, thiếu sự phối kết hợp giữa các ngành, các cấp, các tổ chức đoàn thể ... nên chưa tạo ra sức mạnh tổng hợp trong quá trình thực hiện nhiệm vụ cho vay hộ nông dân.

- *Hai là*: *Về trình độ năng lực của cán bộ tín dụng*:

Hộ nông dân không những họ thiếu về vốn sản xuất mà họ còn thiếu cả về trình độ quản lý, kỹ thuật ... nhưng năng lực cán bộ Ngân hàng nói chung và cán bộ tín dụng nối riêng chưa đáp ứng được nhu cầu của họ. Đáng chú ý nhất là một bộ phận không nhỏ cán bộ làm nhiệm vụ cho vay hộ nông dân rất ít hiểu biết về nông nghiệp nông thôn nên việc xác định mức vốn vay, định kỳ hạn nợ, tính hiệu quả kinh tế, mức sinh lời của đối tượng vay ... thiếu cơ sở khoa học, thiếu thực tiễn thêm vào đó chưa thường xuyên thực hiện nguyên tắc kiểm tra trước, trong và sau khi cho vay nên hiệu quả vốn vay còn thấp.

- *Ba là:* Ngoài việc thực hiện nhiệm vụ của 1 Ngân hàng thương mại còn phải thực hiện các chương trình, dự án chỉ định của Chính phủ, của tỉnh ...đối với các chương trình này tỷ lệ thu nợ, thu lãi đạt thấp.

- *Bốn là:* Địa bàn hoạt động của NHNo&PTNT rộng, khách hàng chủ yếu là nông dân nông thôn, làm ăn manh mún, suất đầu tư thấp, thời hạn cho

vay theo chu kỳ sản xuất, 1 cán bộ tín dụng quản lý nhiều món vay, nhiều khách hàng, nên có hiện tượng quá tải nhưng lại không có chính sách thoả đáng đảm bảo quyền lợi cho họ, nhất là các CBTD phụ trách các xã vùng sâu, vùng xa.

Bên cạnh đó giữa NHNo&PTNT và các tổ chức đoàn thể xã hội chưa thực sự phối kết hợp chặt chẽ với nhau để quản lý, chuyển tải vốn và hướng dẫn các hộ sử dụng vốn vay nhằm mở rộng, nâng cao chất lượng tín dụng trên cơ sở đảm bảo an toàn vốn vay có hiệu quả, một số tổ chức đoàn thể xã hội, cơ quan chức năng cho việc cho vay, thu nợ đó là việc của Ngân hàng.

Ngoài những kết quả đạt được thì những tồn tại trên đây cộng với khí hậu, thời tiết khắc nghiệt nắng lắm, mưa nhiều gây cản trở đối với quá trình mở rộng khả năng tiếp cận đồng vốn của Ngân hàng đến người sản xuất, hạn chế khả năng phát huy hiệu quả sử dụng vốn ở khu vực kinh tế nông thôn. Đòi hỏi cần có 1 hệ thống chính sách điều chỉnh từ TW đến địa phương, hàng loạt các biện pháp giải quyết của NHNo&PTNT, đồng thời cần phối kết hợp chặt chẽ hơn nữa với các tổ chức đoàn thể xã hội như Hội phụ nữ, Hội nông dân, khuyến nông, khuyến lâm ... để đưa ra những cách thức giải quyết tốt nhất nhằm đảm bảo hiệu quả sử dụng vốn vay.

- ***Nguyên nhân về phía hộ nông dân.***

- *Một là*: Nền kinh tế Việt nam chuyển sang cơ chế thị trường mới được một thời gian ngắn, nhiều hộ nông dân không bắt kịp với những thay đổi của các chính sách kinh tế vĩ mô cũng như đòi hỏi ngày càng cao và luôn thay đổi của thị trường nhất là về chất lượng, chủng loại, giá cả, sản phẩm hàng hoá. Phần lớn các hộ nông dân vẫn còn ở tình trạng sản xuất phân tán, manh mún, tự cung, tự cấp, nên các hộ có nhu cầu vay vốn và mức vay vốn của mỗi hộ còn rất thấp.

- *Hai là:* Do nhiều khách hàng còn bị hạn chế về trình độ, thiếu những kỹ năng, kỹ thuật và kinh nghiệm sản xuất. Vì vậy mà tiền vay không được sử dụng đúng mục đích, dẫn đến khả năng khách hàng không trả được nợ cao, do đó ảnh hưởng đến hiệu quả tín dụng của Ngân hàng.

- *Ba là:* Đa số các hộ sản xuất nằm xa trụ sở Ngân hàng, điều kiện đi lại không thuận tiện, các nhân viên Ngân hàng gặp khó khăn trong việc tiếp cận sâu sát với đối tượng vay vốn và quản lý vốn vay.

CHƯƠNG III

GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ CHO VAY HỘ SẢN XUẤT TẠI NHNo&PTNT HUYỆN TIÊN LÃNG - HẢI PHÒNG

3.1 Định hướng nâng cao hiệu quả cho vay hộ sản suất của NHNo&PTNT Chi nhánh Huyện Tiên Lãng

3.1.1 Định hướng hoạt động chung của Chi nhánh

3.1.1.1 Định hướng chung

Trong những năm tới, theo đề án cơ cấu lại NHNo&PTNT Việt Nam đã xác định: Tập trung xây dựng NHNNo&PTNT Việt Nam thành tập đoàn tài chính *"Tiếp tục duy trì mức độ tăng trưởng hợp lý đảm bảo cân đối, an toàn và khả năng sinh lời, đáp ứng được yêu cầu chuyển dịch cơ cấu sản xuất nông nghiệp, nông thôn, mở rộng và nâng cao chất lượng dịch vụ Ngân hàng đủ năng lực cạnh tranh; tập trung đầu tư hiện đại hóa, đủ năng lực hội nhập. Nâng cao năng lực tài chính và phát triển giá trị thương hiệu".*

Trên cơ sở đó, NHNNo&PTNT tỉnh Hải Phòng cũng như Chi nhánh Huyện Tiên Lãng xác định định hướng chung cho hoạt động trong những năm tới:

- Đáp ứng đủ nhu cầu vốn cho các chương trình trọng tâm của tỉnh. Trong đó chú trọng đầu tư vốn cho các chương trình phát triển sản xuất hàng hóa trong nông nghiệp, chương trình phát triển công nghiệp – tiểu thủ công nghiệp và ngành nghề nông thôn.

- Đẩy mạnh huy động vốn trên địa bàn nhằm cơ cấu lại nguồn vốn theo hướng ổn định, hợp lý, tăng tính chủ động của chi nhánh trong hoạt động kinh doanh.

- Tăng cường tín dụng ở mức hợp lý trên cơ sở có nguồn vốn và kiểm soát được khoản vay, lấy phương châm "An toàn - Hiệu quả - Bền vững" làm nguyên tắc chỉ đạo điều hành hoạt động tín dụng.

- Nâng cao năng lực tài chính, trích lập đủ quỹ dự phòng rủi ro tín dụng theo quy định, đảm bảo lương và các khoản thu nhập khác cho cán bộ theo quy

định của NHNo&PTNT Việt Nam.

- Giữ vững thị trường, thị phần vốn cho vay chiếm 80% tổng vốn đầu tư của cả khu vực nông nghiệp và nông thôn với các khách hàng truyền thống là hộ gia đình, cá nhân sản xuất nông, lâm, ngư nghiệp.

3.1.1.2. Một số chỉ tiêu cần đạt trong những năm tới :

- Nguồn vốn huy động: Tập trung huy động tất cả các nguồn vốn nhàn rỗi trong các tổ chức kinh tế - xã hội và dân cư với lãi suất linh hoạt, đảm bảo chi phí đầu vào hợp lý cho hoạt động kinh doanh. Phấn đấu tăng trưởng bình quân hàng năm từ 25% - 30% so với năm trước.

- Tăng trưởng dư nợ: Đầu tư tín dụng đối với tất cả khách hàng có nhu cầu và đủ điều kiện vay vốn. Đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ cho vay theo dự án trong chương trình phát triển kinh tế - xã hội trọng tâm của tỉnh. Đối với hộ sản xuất kinh doanh truyền thống đã vay vốn cần duy trì quan hệ tín dụng thường xuyên, chú ý tiếp cận các khách hàng mới có dự án SXKH hiệu quả. Đạt dư nợ cho vay tăng trưởng bình quân hàng năm từ 20 - 25%.

- Thực hiện phân loại nợ theo đúng Quyết định 493/QĐ-NHNN, trong đó tỷ lệ nợ xấu dưới 1%/ tổng dư nợ.

- Về tài chính: lợi nhuận hàng năm tăng 10%; thu ngoài tín dụng chiếm 20% trong tổng thu nhập; thu nhập của người lao động hàng năm đạt mức tối đa theo quy định của NHNo&PTNT Việt Nam.

- Đảm bảo an toàn tài sản trong kinh doanh.

- Kinh doanh đảm bảo thực hiện đúng pháp luật đã quy định và thực hiện sự chỉ đạo của ngân hàng cấp trên.

- Xây dựng đoàn kết nội bộ phối hợp chặt chẽ giữa Đảng - Chính quyền - Đoàn thể đảm bảo sự đoàn kết thống nhất dân chủ, trật tự, kỷ cương trong mọi hoạt động, làm tốt công tác kiểm tra - kiểm toán nội bộ, công tác thi đua khen thưởng để hoàn thành thực hiện tốt nhiệm vụ trong những năm tới.

3.1.2. Định hướng nâng cao hiệu quả cho vay hộ sản xuất của Chi nhánh

Việt Nam đang tập trung vào sự nghiệp công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước, trước hết là công nghiệp hoá, hiện đại hoá nông nghiệp nông thôn. Nông

nghiệp vốn được coi là mặt trận hàng đầu và kinh tế hộ được quan tâm chú trọng. Trong thời kỳ quá độ lên XHCN, chúng ta thừa nhận sự cùng tồn tại và phát triển của các thành phần kinh tế trong đó có kinh tế tư nhân. Chính vì vậy, phát triển kinh tế hộ là chiến lược lâu dài và tín dụng đối với kinh tế hộ phải được phát triển mạnh mẽ cả về số lượng và chất lượng theo hướng đảm bảo thoả mãn mọi nhu cầu vốn của nông dân. Chi nhánh đã có những định hướng để nâng cao hiệu quả chi vay đối với hộ sản xuất:

- Bám sát mục tiêu phát triển kinh tế của địa phương, Ngân hàng chủ động kịp thời nắm bắt nhu cầu đầu tư, dự án đầu tư, đối tượng đầu tư ở từng vùng, từng xã để thực hiện đầu tư có trọng tâm, trọng điểm góp phần chuyển dịch cơ cấu kinh tế, thực hiện CNH - HĐH nông nghiệp, nông thôn.

- Tích cực huy động vốn tại chỗ nhằm chủ động nguồn vốn đáp ứng, kịp thời nhu cầu vốn hợp lý để phát triển sản xuất, làm cơ sở cho việc tăng trưởng tín dụng một cách vững chắc.

- Ưu tiên cho vay trồng trọt, chăn nuôi theo hướng sản phẩm hóa, vúng chuyên canh tập trung. Đối với ngành tiểu thủ công nghiệp truyền thống cho vay theo hướng tập trung.

- Ưu tiên những vùng sản xuất hàng hóa tập trung, vùng sinh thái, nuôi trồng đặc sản.

- Hộ gia đình là khách hàng chủ yếu, khuyến khích phát triển loại hình kinh doanh trang trại, kinh tế hợp tác. Trên cơ sở pháp lý đảm bảo phát huy được nguồn lực tại chỗ, giữ vững khách hàng truyền thống đồng thời thu hút khách hàng mới nhằm thực hiện chủ đạo trong hệ thống tín dụng nông nghiệp.

- Giảm thấp nợ quá hạn và nợ có vấn đề theo phương châm "An toàn để phát triển, phát triển phải an toàn".

3.2. Giải pháp nâng cao hiệu quả cho vay hộ sản xuất tại NHNo&PTNT Chi nhánh Huyện Tiên Lãng – Hải Phòng.

Hoạt động tín dụng là nghiệp vụ then chốt của Ngân hàng, quyết định cơ bản nguồn thu nhập của NHNo&PTNT Huyện Tiên Lãng. Tuy nhiên rủi ro tín dụng cũng rất hay xảy ra và ở mức lớn nhất trong hoạt động của Ngân hàng.

Chính vì vậy, trong hoạt động cho vay Ngân hàng luôn phải chú trọng đến các giải pháp nâng cao hiệu quả cho vay với kinh tế hộ sản xuất nói riêng. Sau đây là một số giải pháp nâng cao hiệu quả cho vay hộ sản xuất tại chi nhánh Huyện Tiên Lãng:

3.2.1. Thực hiện tốt quy trình nghiệp vụ tín dụng kinh tế hộ.

Quy trình tín dụng là các bước mà cán bộ tín dụng cần phải thực hiện để đạt được hiệu quả tín dụng, mọi khoản vay đều được bắt đầu từ cán bộ tín dụng và kết thúc khi tất toán khế ước - thanh toán hợp đồng tín dụng.

Cán bộ tín dụng phải là người có kiến thức không chỉ chuyên môn mà còn có kiến thức về kinh tế xã hội nhất định để có thể nắm bắt được địa bàn của mình, các chủ trương phát triển quy hoạch phát triển kinh tế - xã hội của cấp uỷ chính quyền địa phương, về vấn đề tiêu thụ sản phẩm đầu ra của hộ sản xuất trên thị trường. Có như vậy khi thẩm định một dự án vay mới đảm bảo chính xác mà khâu thẩm định rất quan trọng nó quyết định rất lớn đến hiệu quả cho vay trong khâu thẩm định cán bộ tín dụng phải làm nổi bật được tính khả thi, hiệu quả của dự án phản ánh sản xuất kinh doanh, mục đích cho vay có hợp pháp hay không… pháp luật dân sự, đánh giá được phương diện tổ chức của dự án, lợi ích kinh tế xã hội cuả dự án đem lại, đánh giá giá trị tài sản đảm bảo (nếu có). Có như vậy, khoản vay được an toàn khi thu nợ. Một điều nữa mà không thể viết thành văn bản nó chỉ được rút ra từ những bài học thực tiễn. Đó là "Phẩm chất, tư cách người vay" giúp cán bộ tín dụng nhận biết khách hàng có đủ điều kiện vay hay không, điều này không dễ gì nhận biết nếu không có sự đi sâu, tỷ mỷ và trách nhiệm của cán bộ tín dụng.

Trong khi cho vay các khoản cho vay dù có được kiểm tra trước khi cho vay vẫn phải tiến hành tra trong khi cho vay. Quá trình này là sự hợp tác của cán bộ nghiệp vụ, các phòng liên quan chủ yếu là phòng kinh doanh và phòng kế toán ngân quỹ.

+ Đối với cán bộ tín dụng: Phải xác định đầy đủ, đúng đắn, hợp pháp, hợp lệ hồ sơ các loại và các yếu tố chứng từ, chỉ khi nào kiểm tra kỹ lưỡng, đảm

bảo độ tin cậy, cán bộ tín dụng mới được phép ghi vào sổ sách, lập phiếu chi tiền hoặc lập phiếu chuyển khoản, nhập các dữ liệu vào máy.

+ Đối với thủ quỹ: Công việc không kém phần quan trọng, họ là người sau cùng trao tiền cho khách hàng, thủ quỹ kiểm tra lại tính đúng đắn của phiếu chi tiền mặt, kiểm tra lại chứng minh thư nhân dân.

Kiểm tra sau khi cho vay là quá trình kiểm tra, giám sát tình hình sử dụng vốn vay theo đúng mục đích đã ghi trong hợp đồng tín dụng, sử dụng và quản lý tài sản đảm bảo tiền vay, kiểm tra tiến độ thực hiện dự án, đôn đốc trả nợ và xử lý rủi ro trong quá trình này, cán bộ tín dụng giữ vai trò chính mang tính quyết định đến sự an toàn vốn vay, việc kiểm tra sau khi cho vay cán bộ tín dụng có thể kiểm tra đột xuất các món này, có thể một lần hoặc nhiều lần trong quá trình kiểm tra cần phân loại khoản vay thành hai loại: Các khoản vay tốt và các khoản vay có vấn đề.

+ Các khoản vay tốt: Là các khoản vay có kết quả kinh tế, sử dụng đúng mục đích trả nợ gốc và lãi, không có biểu hiện chây ỳ.

+ Các khoản vay có vấn đề trả chậm gốc và lãi có biểu hiện chây ỳ sử dụng vốn vay sai mục đích, điều chỉnh kết quả, vi phạm một số điều khoản của hợp đồng, luôn gặp rủi ro bất khả kháng. Tuỳ vào điều kiện cụ thể mà cán bộ tín dụng báo cáo với Ngân hàng có biện pháp để xử lý theo quy định. Chỉ có thực hiện nghiêm túc và khoa học quy trình cho vay thì Ngân hàng mới đạt hiệu quả cho vay và tránh được các rủi o.

3.2.2. Thực hiện tốt chính sách thu hút và phát triển nguồn vốn.

NHNo&PTNT Huyện Tiên Lãng muốn mở rộng kinh doanh thì phải tăng trưởng thêm nguồn vốn thông qua việc thực hiện có hiệu quả đề án chiến lược huy động vốn bằng các giải pháp sau:

+ Mở rộng mạng lưới hoạt động, đặt các điểm giao dịch ở nhiều nơi đặc biệt là nơi tập trung nhiều dân cư và những trung tâm kinh tế của địa bàn để tạo thuận lợi cho khách hàng trong việc gửi tiền và rút tiền.

+ Cán bộ nhân viên Ngân hàng phải có thái độ phục vụ khách hàng đúng mức, nhiệt tình cảm giác thoải mái và thân thiện với khách hàng. Đồng thời rút

ngắn thời gian trong mỗi lần giao dịch, tránh tình trạng khách hàng chờ lâu gây tâm lý ức chế cho khách hàng.

+ Đẩy mạnh công tác quảng cáo tiếp thị, có các hình thức khích lệ người gửi tiền. Đặc biệt quan tâm đến các khách hàng có uy tín, khách hàng lớn quan hệ lâu năm với Ngân hàng, Ngân hàng nên có ưu điểm nhất định với các khách hàng này.

3.2.3. Đơn giản hóa thủ tục vay

Hiện nay trong quy chế tín dụng của NHNo&PTNT còn nặng về thủ tục hành chính đối với một số khách hàng. Mỗi lần vay tiền phải làm rất nhiều thủ tục như: phương án kinh doanh, giấy đề nghị vay vốn, hợp đồng tín dụng, hợp đồng thế chấp cầm cố, bảo lãnh tài sản, báo cáo tài chính các năm gần nhất, giấy ĩnh tiền vay hoặc ủy nhiệm chi chuyển khoản. Mỗi loại lại phải làm rất nhiều liên để khách hàng giữ, ngân hàng giữ, công chứng giữ… Hợp đồng thế chấp, cầm cố, bảo lãnh qua nhiều cơ quan xác nhận như chính quyền địa phương, công chứng trung gian đi lại và chi phí tốn kém, nhưng nếu như không công chứng hoặc xác nhận của địa phương thì khả năng rủi ro tín dụng cao. Để đơn giản thủ tục khi cho vay nhưng đảm bảo an toàn vốn vay, NHNo&PTNT trên địa bàn phải nghiên cứu đề xuất NHNo&PTNT VIệt Nam giảm bớt các thủ tục chống chéo, thừa mà không chắc. Nên đơn giản hóa thủ tục cho vay theo hướng:

Hồ sơ hợp đồng tín dụng là pháp lý cao nhất nên bỏ giấy đề nghị vay vốn. Hợp đồng thế chấp cầm cố bảo lãnh được đảm bảo cho nhiều hợp đồng tín dụng trong thời gian dài nếu khách hàng có nhu cầu vay vốn thường xuyên để sản xuất kinh doanh. Đồng thời phải có ý kiến với chính quyền địa phương các cấp thống nhất từ trên xuống dưới, từ các cơ quan hành chính đến cơ quan pháp luật về hồ sơ pháp lý nhất là hồ sơ thế chấp, cầm cố, bảo lãnh để giải quyết các khoản nợ do khách hàng không trả được nợ.

3.2.4. Cần phải đa dạng hoá các phương thức cho vay

Hộ sản xuất là một đối tượng khách hàng đa dạng, nhiều ngành nghề, trình độ dân trí cũng cao thấp khác nhau nên các phương thức cho vay cũng phải được mở rộng để phù hợp với từng đối tượng vay.

Hiện nay, chi nhánh chủ yếu cho vay theo phương thức từng lần. Phương thức này thích hợp với hộ vay vốn không thường xuyên, sản xuất theo mùa vụ, chu chuyển vốn chậm. Do thủ tục vay vốn còn phức tạp, cần nhiều giấy tờ gây khó khăn cho khách hàng thường xuyên. Đối với những khách hàng có vòng quay vốn thường xuyên và quá trình vay trả sòng phẳng, có tín nhiệm trong quan hệ giao dịch, chi nhánh có thể cho vay theo hạn mức tín dụng. Phương thức này cho phép khách hàng có thể duy trì một hạn mứ tín dụng trong thời gian nhất định theo chu kỳ sản xuất kinh doanh. Trong phạm vi hạn mức tín dụng và thời hạn hiệu lực của hợp đồng tín dụng, mỗi lần rút vốn cho khách hàng chỉ phải lập giấy nhận nợ tiền vay kèm theo các chứng từ xin vay phù hợp với mục đích sử dụng vốn trong hợp đồng tín dụng, tiết kiệm được nhiều thời gian và chi phí quản lý hồ sơ của ngân hàng.

Về lâu dài, khi Huyện có vùng chuyên canh trồng lúa có hai vụ liên kề, chi nhánh có thể cho vay lưu vụ xét thấy phương án xản xuất của hộ đang có hiệu quả và lãi món vay trước đã trả đủ. Theo phương thức này, hộ nông dân sau một chu kỳ sản xuất chỉ cần trả hết lãi có thể có thể xin vay lưu vụ mà không cần làm lại thủ tục vay từ đầu. Cho vay theo phương thức này giúp các hộ sản xuất có điều kiện chủ động về vốn, giảm chi phí giao dịch, giảm các thủ tục phiền hà và gắn bó người nông dân với Ngân hàng hơn.

3.2.5. Cho vay tập trung, có trọng điểm

Bên cạnh việc đa dạng hoá các phương thức cho vay, mở rộng khách hàng thì Ngân hàng cũng cần phải cho vay tập trung, có trọng điểm đối với khách hàng thuộc những ngành, vùng có tiềm năng lớn và triển vọng phát triển bền vững. Đây là một nguyên tắc quan trọng để tránh rủi ro của Ngân hàng khi thực hiện cho vay đối với khách hàng vì vậy Ngân hàng phải chọn lọc khách hàng một cách kỹ lưỡng.

Trước mắt, Chi nhánh cần tiếp tục đầu tư vào các tiểu ngành hoạt động có hiệu quả là: chăn nuôi lợn, gà, gia cầm, trâu bò, chế biến nông sản,… Khôi phục và phát triển các ngành nghề tiểu thủ công nghiệp truyền thống là một định hướng lớn trong chính sách của huyện, do vậy Chi nhánh cần chú trọng đầu tư cho các hộ làm nghề.

3.2.6. Đẩy mạnh cho vay hộ sản xuất qua tổ Tín chấp

Tổ tín chấp là mô hình do cộng động dân cư tự nguyện thành lập, dưới sự chỉ đạo của chính quyền xã hay các tổ chức, đoàn thể chính trị, xã hội được UBND xã công nhận và cho phép hoạt động. Hoạt động của tổ tín chấp là nhằm giúp đỡ nhau giữa các thành viên và giải quyết tốt các vấn đề vay vốn. Hình thức chuyển tải vốn tín dụng tới hộ san xuất thông qua tổ tín chấp đem lại lợi ích cho cả hai phía: hộ sản xuất và Ngân hàng:

- Đối với hộ sản xuất: họ có khả năng tiếp cận vốn tín dụng Ngân hàng mà không mất nhiều chi phí giao dịch, đi lại.

- Đối với Ngân hàng: thông qua hình thức tổ tín chấp, việc cung cấp tín dụng được thực hiện tốt hơn, hiệu quả hơn đồng thời đảm bảo an toàn cho vốn vay. Đặc biệt, cho vay qua nhóm giảm áp lực quá tải đối với cán bộ tín dụng.

Với kinh nghiệm những năm qua Chi nhánh có thể áp dụng hình thức này sâu rộng hơn nữa. Tuy nhiên, để hiệu quả cho vay ngày càng được nâng cao thì Chi nhánh cần thực hiện tốt một số vấn đề sau:

+ Chi nhánh phối hợp tốt với các tổ chức chính trị, xã hội đặc biệt là Hội nông dân, Hội phụ nữ và Hội cựu chiến binh. Đây là các tổ chức chính thị thích hợp điều kiện kinh tế - xã hội của địa phương.

+ Chi nhánh tổ chức các lớp bồi dưỡng cho trưởng nhóm kiến thức cơ bản về quản lý, về nghiệp vụ tín dụng,…

+ Chi nhánh nên triển khai thí điểm cho vay hộ sản xuất qua hợp tác xã.

3.2.7. Tăng cường kiểm tra kiểm soát việc sử dụng tiền vay.

Công tác kiểm tra tốt, nghiêm túc sẽ có tác dụng ngăn chặn các rủi ro tín dụng một cách có hiệu quả.

Việc kiểm tra có thể được tiến hành định kỳ, đột xuất hoặc công khai với tất cả các món vay. Việc kiểm tra được tiền hành trước, trong và sau khi cho vay, tất cả các khâu để kiểm tra đều rất quan trọng và khâu kiểm tra sau khi cho vay sẽ chứng minh lại các khâu trên là đúng hay sai.

+ Kiểm tra vốn vay của hộ có sử dụng đúng mục đích hay không.

+ Kiểm tra hiện trạng tài sản bảo đảm tiền vay để xác định có hay không phạm vi các điều khoản ghi trong hợp đồng.

+ Kiểm tra phản ánh sử dụng vốn vay trên thực tế có hiệu qủa hay không.

Để công tác kiểm tra thực sự nghiêm túc và chính xác hiệu quả thì đòi hỏi cán bộ Ngân hàng cần có năng lực trình độ nghiệp vụ và một số kiến thức kinh tế xã hội khác và một điều rất quan trọng trong công tác kiểm tra đó là đạo đức nghề nghiệp.

3.2.8. Thực hiện công tác thu nợ có hiệu quả, ngăn ngừa nợ quá hạn tiềm ẩn và nợ quá hạn mới phát sinh.

Chi nhánh cần một hệ thống thu nợ để nhắc nhở những khoản nợ đến hạn của khách hàng cũng như đôn đốc họ trả nợ. Việc gửi thư nhắc nhở và tiến hành đời nợ có tính hệ thống và đúng lúc. Trong thông báo, lời lẽ phải lịch thiệp song cần nghiêm khắc, cương quyết yêu cầu khách hàng thanh toán đủ và đúng hẹn.

Chi nhánh phải luôn duy trì tổ chức phân tích tình hình dư nợ đến từng xã, từng khách hàng. Qua việc phân tích, xác minh rõ món vay có vấn đề, nợ quá hạn theo mức độ khác nhau. Định kỳ hàng tháng chi nhánh chia hoạt động tín dụng ra 4 phần để phân tích và chỉ đạo cụ thể từng phần như sau:

+ Đối với nợ quá hạn: Tổ chức phân tích từng đối tượng và phân ra 3 loại: loại thu được ngay, loại thu dần một phần và loại khó thu. Từ đó, xác định rõ nguồn thu, biện pháp thu, thời giant hi phù hợp.

+ Đối với nợ sắp đến hạn: Từ ngày 01 đến ngày 10 tháng trước, tổ chức in ra những món nợ đến hạn của tháng sau, thông báo cho CBTD. Từ ngày 20 đến ngày 25 CBTD đi thâm nhập khách hàng để xác định khả năng thu của từng khách hàng đến hạn tháng sau, từ đó có biện pháp cụ thể đến từng khách hàng, nếu có khó khăn phải báo cáo lãnh đạo để có biện pháp giúp đỡ. Làm tốt phần này đã một phần hạn chế nợ quá hạn phát sinh.

+ Đối với nợ chưa đến hạn: Sẽ tổ chức kiểm tra sau, chú ý những món nợ từ 10 triệu đồng trở lên và tập trung kiểm tra vào hai nội dung chính đó là: Vật tư bảo đảm tiền vay và diễn biến của tài sản thế chấp.

+ Đối với các món cho vay mới: Yêu cầu cho vay nghiêm chỉnh, đúng

quy trình nhằm tạo ra mặt bằng dư nợ mới, chất lượng lành mạnh hơn.

Để xử lý những khoản nợ quá hạn cần thực hiện các giải pháp sau:

- Đối với nợ quá hạn phải thu ngay: là loại nợ bị quá hạn do định kỳ hạn nợ chưa sát, do thu hoạch mùa vụ chậm, tiêu thụ sản phẩm và thanh toán chậm, do nguyên nhân khách quan như thiên tai mất mùa, CBTD phải bám sát để theo dõi đôn đốc thu hồi nợ, cho phép khách hàng được gia hạn nợ. Khi khách hàng có đủ khả năng trả nợ phải thu ngay, thu đủ 100%. Tuy nhiên, Chi nhánh cần ngăn chặn việc gia hạn nợ tùy tiện, gia hạn nhiều lần để chạy theo chỉ tiêu đề ra khi nhận khoán, giấu giếm khuyết điểm. CBTD phải xác định được các nguồn hoàn trả của hộ vay, nếu điều nay không thể thực hiện được thì không được phép gia hạn.

- Đối với nợ quá hạn phải thu dần: là loại nợ khách hàng thiếu khả năng thanh toán không đủ tiền trả ngay một lần, CBTD phải chia số nợ ra nhiều kỳ để để khách hàng trả dần, mỗi lần ít nhất 20% số nợ ghi trên khế ước.

- Đối với nợ khó đòi: Tỷ lệ nợ khó đòi trên tổng số nợ quá hạn của Ngân hàng cao do cả nguyên nhân chủ quan và khách quan như khách hàng sử dụng sai vốn vay, kinh doanh kém dẫn đến thua lỗ. Có thể áp dụng các biện pháp như thu giữ tài sản thế chấp, thu hồi sản phẩm vào mùa vụ, …

3.2.9. Duy trì mối quan hệ lâu dài với khách hàng vay vốn.

Mối quan hệ giữa Ngân hàng và khách hàng vay vốn là mối quan hệ hai chiều chặt chẽ. Vì vậy, chính sách đối với khách hàng vay vốn là trọng tâm trong chiến lược kinh doanh của bất kỳ NHTM nào. Đối với NHNo&PTNT Huyện Tiên Lãng, cần có những giải pháp thích hợp với từng loai đối tượng hộ vay.

- Đối với khách hàng vay vốn lần đầu: nhân viên Ngân hàng chủ động giúp đỡ họ giải quyết những vướng mắc về thủ tục cho vay, cách thức giải ngân, thu lãi và nợ gốc, tiến hành giải ngân nhanh chóng sau khi xét duyệt cho vay để tạo được ấn tượng ban đầu tốt đẹp về hình ảnh của Ngân hàng.

- Đối với khách hàng đã xó mối quan hệ từ trước, có tín nhiệm: Ngân hàng có thể ưu đãi về lãi suất cho vay, giảm bớt các điều kiện vay vốn … Mặt

khác, trong quá trình kinh doanh nếu khách hàng gặp khó khăn chưa trả được nợ, Ngân hàng có thể gia hạn nợ để họ tiếp tục sản xuất kinh doanh. Các CBTD nên thăm hỏi, tặng quà nhân dịp lễ tết đối với khách hàng vay lớn, có tín nhiệm cao để thắt chặt mối quan hệ.

3.2.10. Tăng cường đào tạo nâng cao trình độ cán bộ và có chính sách hợp lý đối với cán bộ tín dụng.

Con người vẫn là yếu tố quan trọng nhất quyết định đến sự thành bại trong hoạt động kinh doanh của Ngân hàng, cũng như trong việc nâng cao hiệu quả cho vay của Ngân hàng. Để giải quyết vấn đề này, Ngân hàng cần thực hiện những giải pháp sau:

- Đào tạo bồi dưỡng chuyên môn, nghiệp vụ cũng như kiên thức kinh tế, pháp luật cho nhân viên Ngân hàng đặc biệt là CBTD để họ có đủ năng lực và phẩm chất đạo đức đảm đương tốt công việc được giao. CBTD cần phải có sự am hiểu cần thiết, trau dồi kiến thức khoa học trong lĩnh vực nông nghiệp. Từ đó, tư vấn và gợi ý cho hộ sản xuất để sử dụng hiệu quả đồng vốn vay.

- Bố trí nguồn nhân lực một cách hợp lý, tránh tình trạng thừa, thiếu trong từng bộ phận Ngân hàng. Ngân hàng phải đánh giá chính xác trình độ năng lực mỗi người, làm cơ sở bố trí đúng người, đúng việc. Để tạo điều kiện cho CBTD có thể hiểu biết khách hàng một cách sâu sắc, việc thay đổi CBTD phụ trách cho vay trong quá trình sắp xếp, phân công lại CBTD cũng cần đặc biệt hạn chế. Chỉ nên thay đổi CBTD khi có những vấn đề ảnh hưởng không tốt đến quyền lợi của ngành. Vì các CBTD đã có quan hệ tốt, nắm rõ thông tin về các hộ sản xuất, việc bàn giao với CBTD khác gây tốn kém thời gian, làm chậm việc tiếp nhận vốn của các hộ sản xuất.

- Cần có chính sách khen thưởng đối với CBTD nhất là CBTD phụ trách các xã vùng sâu, vùng xa làm việc có hiệu quả đem lại lợi nhuận nhiều cho cơ quan đồng thời cũng cần xử phạt, kỷ luật thật nghiêm khắc đối với CBTD làm ăn thiếu tinh thần trách nhiệm gây thất thoát vốn làm gương cho mọi người.

3.3 Kiến nghị

3.3.1. Đối với Chính phủ, Nhà nước

- Muốn tạo điều kiện cho các Ngân hàng phát triển cần có môi trường kinh tế, xã hội và môi trường pháp lý thực sự hoàn thiện và ổn định, do vậy Nhà nước cần hoàn thiện Luật các TCTD, Luật DN và các văn bản dưới luật có liên quan để tạo môi trường pháp lý vững chắc cho hoạt động Ngân hàng.

- Song hành với việc đề ra các chủ trương, đường lối chính sách hỗ trợ cho lĩnh vực nông nghiệp nông thôn, Nhà nước cần tăng cường công tác chỉ đạo thực hiện một cách sát sao hơn, hiệu quả hơn để các chủ trương đường lối thực sự đi vào thực tiễn và phát huy hiệu quả. Bên cạnh đó, Nhà nước cần thường xuyên thực hiện công tác kiểm tra, giám sát trong quá trình thực hiện, kiên quyết xử lý nghiêm những trường hợp vi phạm, thực hiện sai để mưu lợi cá nhân.

- Nhà nước cần xem xét điều chỉnh, bổ sung những vấn đề còn chưa phù hợp trong hệ thống bảng giá cả một số mặt hàng, nhất là các mặt hàng thuộc lĩnh vực nông nghiệp nông thôn.

- Nhà nước nên nhanh chóng hoàn thành công tác giao đất và cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất cho các hộ ở nông thôn. Vì về vấn đề thế chấp, cầm cố, bảo lãnh khi vay vốn Ngân hàng với hộ sản xuất thì tài sản thế chấp chủ yếu là nhà đất (chiếm 70% - 80%). Bên cạnh đó, kiện toàn quan hệ sản xuất mới, phát huy vai trò kinh tế hộ gia đình, xây dựng thiết chế dân chủ nông thôn và lành mạnh hóa tài chính cơ sở.

- Có chính sách bao tiêu sản phẩm đối với các sản phẩm là hàng nông sản, hàng thủ công mỹ nghệ, tạo một thị trường ổn định để các hộ yên tâm sản xuất. Nhà nước nên thành lập thêm các công ty xuất nhập khẩu sở hữu Nhà nước hoạt động xuất khẩu các mặt hàng nông sản và thủ công mỹ nghệ để đảm bảo thiêu thụ sản phẩm đầu ra cho các hộ sản xuất.

3.3.2. Đối với Ngân hàng Nhà nước, Hiệp hội Ngân hàng Việt Nam

Tăng cường biện pháp quản lý tín dụng của các TCTD. NHNN cần sớm xây dựng đồng bộ các văn bản dưới luật, các văn bản hướng dẫn thực hiện nghị định

của Chính phủ về Ngân hàng, nghiên cứu xây dựng chính sách huy động có hiệu quả các nguồn vốn trong nước nhất là nguồn vốn trung và dài hạn, thực hiện tốt chính sách cho vay, chấp hành nghiêm túc cơ chế thể lệ, quy trình tín dụng và sử dụng linh hoạt công cụ lãi suất.

- Cần tăng cường, củng cố sự hoạt động của Trung tâm phòng ngừa rủi ro một cách hiệu quả hơn. Trang bị công nghệ hiện đại, đảm bảo về kỹ thuật, đồng thời thông tin dữ liệu phải được đầy đủ, chi tiết, chính xác, kịp thời. Ban hành chế độ bắt buộc đối với việc cung cấp thông tin số liệu của NHTM, trung thực, đấy đủ, chính xác để nâng cao hiệu quả hoạt động của trung tâm, đồng thời ngăn ngừa hạn chế rủi ro tiềm ẩn có thể xảy ra trong công tác tín dụng.
- NHNN cần phải tiêu chuẩn hóa các tiêu thức đánh giá hiệu quả tín dụng. Phải xây dựng các chính sách cụ thể với từng địa phương, từng ngành. Nhất là chính sách hộ sản xuất, cân đối giữa lãi suất cho vay và hiệu quả kinh tế của người nông dân sản xuất, tạo điều kiện cho sản xuất phát triển.
- NHNN phải tiếp tục đào tạo đội ngũ thanh tra một cách sâu sắc hơn nữa, nâng cao hiệu lực thanh tra và hiệu quả quản lý của NHNN. Trọng tâm vào các biện pháp khắc phục khuyết điểm, kiên quyết chỉnh sửa những sai lệch đã được phát hiện, chủ động có giải pháp đồng bộ với các ngành có liên quan để chấn chỉnh hoạt động tín dụng. Chú trọng đúng mức đấu tranh phòng chống tiêu cực và tham nhũng trong mỗi Ngân hàng, củng cố uy tín, tăng cường niềm tin đối với khách hàng. Sớm hình thành hệ thống Ngân hàng lớn mạnh về thực lực và công nghệ để đáp ứng yêu cầu phát triển kinh tế xã hội trong những năm tới.

3.3.3. Đối với NHNo&PTNT Việt Nam

- Tiếp tục thực hiện mở rộng phạm vi hoạt động, thành lập thêm các chi nhánh, các Ngân hàng lưu động, các phòng giao dịch ở các vùng tập trung nhiều làng nghề, động dân cư, để mạng lưới NHNo&PTNT có mặt ở tất cả các miền quê, là người bạn than thiết của bà con nông dân trong công cuộc xóa đói giảm nghèo.
- Cần nghiên cứu, tổng kết và cải tiến cho phù hợp hơn về cơ chế cho vay qua tổ, nhóm, cơ chế giải ngân, thu nợ, mô hình tổ chức cho vay lưu động, tạo hành lang pháp lý rõ ràng, chặt chẽ.

- Cần giảm bớt thủ tục giấy tờ cho vay hộ nông dân, cải tiến về mặt thủ tục, hồ sơ vay vốn được gọn nhẹ, đơn giản, dễ hiểu đối với người nông dân, giúp khách hàng thuận tiện khi lập hồ sơ vay vốn đồng thời giảm bớt công việc của CBTD.
- Tăng cường hiệu quả hoạt động công tác kiểm tra, kiểm toán nội bộ trong toàn hệ thống, giám sát và đôn đốc kịp thời những biểu hiện sai phạm của các chi nhánh, nhất là trong hoạt động tín dụng.
- Do đặc thù hoạt động của NHNo&PTNT trên địa bàn rộng, đối tượng khách hàng chủ yếu là hộ gia đình, cá nhân với những món vay nhỏ lẻ, CBTD phải quản lý một khối lượng tín dụng tương đối lớn nên thường rơi vào tình trạng quá tải. Đề nghị NHNo&PTNT Việt Nam có các chính sách động viên kịp thời, các chế độ ưu đãi đối với CBTD.

KẾT LUẬN

Trong những năm qua, bộ mặt nông nghiệp – nông thôn nước ta có những chuyển biến tích cực và căn bản, sản xuất nông nghiệp đã có sự tăng trưởng liên tục cả về diện tích, năng suất, sản lượng. Vấn đề căn bản về lương thực đã được giải quyết, từ chỗ thiếu ăn, nay đã xó dư thừa xuất khẩu. Cơ cấu ngành nghề đã hình thành tương đối rõ nét, các vùng chuyên canh lớn trồng cây công nghiệp, câu ăn quả và chăn nuôi. Cơ cấu kinh tế nông thôn chuyển dịch theo xu thế chung của cả nước, cơ sở hạ tầng nông thôn ở nhiều nơi được quan tâm, đầu tư, cải tạo nâng cấp và xây dựng mới.

Nhờ những thành tựu to lớn trong sản xuất nông nghiệp mà nông thôn nước ta được khởi sắc, được đổi mới một cách đáng kể. Đời sống vật chất, tinh thần của nhiều cùng nông thôn được cải thiện, làm cho dân giàu, nước mạnh.

Có được những thành quả to lớn trong nông nghiệp – nông thôn là do có sự nỗ lực, phấn đấu, đóng góp của nhiều ngành, nhiều cấp. Trong đó có vai trò to lớn của NHNo&PTNT Việt Nam nói chung cũng như NHNo&PTNT Chi nhánh Huyện Tiên Lãng nói riêng, trong việc đầu tư tín dụng, một sự cần thiết tất yếu khách quan và không thể thiếu trong quá trình CNH – HĐH nông nghiệp – nông thôn. Đặc biệt, cho vay hộ sản xuất là một nhiệm vụ quan trọng của NHNo và là nhiệm vụ hàng đầu của NHNo&PTNT Huyện Tiên Lãng.

Qua thời gian học tập, nghiên cứu lý luận kết hợp với tìm hiểu thực tiễn, em đã chọn đề tài: **"Giải pháp nâng cao hiệu quả cho vay hộ sản xuất tại NHNo&PTNT Chi nhánh Huyện Tiên Lãng - Hải Phòng"**. Trong đề tài đã thực hiện được một số nội dung cơ bản sau:

Đã khái quát hóa được những vấn đề về mặt lý luận, đã đưa ra được một số giải pháp để góp phần nâng cao hiệu quả cho vay hộ sản xuất tại NHNo&PTNT Huyện Tiên Lãng. Luận văn đã đi sâu vào phân tích thực tế, làm rõ thực trạng về cho vay hộ sản xuất và đặc biệt đã chỉ ra được những tồn tại cơ bản trong quá trình cho vay hộ sản xuất tại Chi nhánh Huyện Tiên Lãng. Trên cơ sở phân tích thực trạng, luận văn đã đưa ra được hệ thống các giải pháp cũng

như các kiến nghị đối với Nhà nước, với NHNN, với NHNo&PTNT Việt Nam về vấn đề cho vay hộ sản xuất, nhằm góp phần nâng cao, hoàn thiện để mở rộng khối lượng tín dụng cũng như các vấn đề cho vay vay hộ sản xuất và làm giảm tỷ lệ nợ quá hạn đến mức tối thiểu.

Nâng cao hiệu quả cho vay hộ sản xuất là một đề tài tương đối phức tạp. Hoàn thành luận văn này bản than em mong muốn và hy vọng đóng góp một phần nhỏ bé kiến thức của mình vào việc nâng cao hiệu quả cho vay nói chung và nâng cao hiệu quả cho vay hộ sản xuất nói riêng.

Trong quá trình nghiên cứu đề tài, tuy đã có nhiều cố gắng nhưng do thời gian hạn chế, trình độ lí luận cũng như kinh nghiệm nghiên cứu chưa nhiều nên luận văn khó tránh khỏi những thiếu sót. Em rất mong nhận được ý kiến đóng góp của các thầy giáo, cô giáo trong hội đồng chấm luận văn.

Cuối cùng em xin bày tỏ sự biết ơn sâu sắc tới **PGS.TS Hà Minh Sơn** cùng toàn thể các cô chú, anh chị cán bộ nhân viên NHNo&PTNT Tiên Lãng đã cung cấp và hướng dẫn giúp em hoàn thành đề tài của mình.

Em xin chân thành cảm ơn!

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Giái trình Nghiệp vụ ngân hàng thương mại, NXB Tài chính năm 2008.

2. Sổ tay tín dụng – Lưu hành nội bộ - NHNo&PTNT Việt Nam.

3. Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh NHNo&PTNT Huyện Tiên Lãng Hải Phòng năm 2009 – 2011.

4. Quyết định số 499A/TĐNT ngày 2/9/1993 về biện pháp nghiệp vụ cho hộ sản xuất vay vốn để phát triển nông – lâm – ngư nghệp và kinh tế nông thôn.

5. Các tài liệu về nghiệp vụ Ngân hàng; các văn bản nghiệp vụ tín dụng của NHNo&PTNT Việt Nam.

6. Một số trang web:

www.agribank.com.vn

www.diendannganhang.com

www.Tapchitaichinh.vn