

**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 : Đồng Thị Thu  
Giảng viên hướng dẫn: ThS.Trần Thị Lan**

**HẢI PHÒNG - 2012**

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

-----

**NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG CHO VAY ĐỐI VỚI HỘ  
SẢN XUẤT TẠI PHÒNG GIAO DỊCH QUẢN TOAN  
NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG  
THÔN CHI NHÁNH AN HƯNG HẢI PHÒNG**

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

**Sinh viên : Đồng Thị Thu  
Giảng viên hướng dẫn: ThS.Trần Thị Lan**

**HẢI PHÒNG - 2012**

---

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

---

**NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP**

Sinh viên: *Đông Thị Thu*

Mã SV: 120446

Lớp: QT1201T

Ngành: Tài chính Ngân hàng

Tên đề tài: *Nâng cao chất lượng cho vay đối với Hộ sản xuất tại Phòng giao dịch Quán Toan Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn chi nhánh An Hưng Hải Phòng.*

## **NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI**

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

- Làm rõ về chất lượng cho vay và hoạt động cho vay hộ sản xuất của Phòng giao dịch Quán Toan đồng thời thể hiện được vai trò và các nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng cho vay.

- Đánh giá tổng quan về hoạt động của PGD Quán Toan và thực trạng chất lượng cho vay tại PGD.

- Trên cơ sở lý luận về những chỉ tiêu đánh giá chất lượng cho vay để phân tích tìm hiểu nguyên nhân cho thực trạng chất lượng cho vay tại PGD. Từ đó mạnh dạn đề xuất một số biện pháp nhằm nâng cao hơn nữa chất lượng cho vay tại PGD.

2. Các số liệu cần thiết để tính toán.

- Báo cáo thường niên của PGD Quán Toan chi nhánh NHNo&PTNT An Hưng, Hải Phòng các năm 2009, 2010, 2011.

- Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh các năm 2009, 2010, 2011.

- Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh các năm 2009, 2010, 2011.

- Báo cáo kết quả hoạt động tài chính các năm 2009, 2010, 2011.

- Báo cáo kết quả hoạt động tín dụng HSX các năm 2009, 2010, 2011.

- Bảng cân đối kế toán các năm 2009, 2010, 2011.

3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp.

Phòng Giao dịch Quán Toan Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn chi nhánh An Hưng, Hải Phòng

**CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP**

**Người hướng dẫn thứ nhất:**

Họ và tên: Trần Thị Lan

Học hàm, học vị: Thạc sĩ

Cơ quan công tác: Khoa Ngân hàng và Bảo hiểm - Trường Học viện Tài chính

Nội dung hướng dẫn: Nâng cao chất lượng cho vay đối với Hộ sản xuất tại Phòng giao dịch Quán Toan Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn chi nhánh An Hưng Hải Phòng.

**Người hướng dẫn thứ hai:**

Họ và tên: Nguyễn Thị Tình

Học hàm, học vị: Thạc sĩ

Cơ quan công tác: Khoa Quản trị kinh doanh – Trường Đại học Dân lập Hải Phòng

Nội dung hướng dẫn: Nâng cao chất lượng cho vay đối với Hộ sản xuất tại Phòng giao dịch Quán Toan Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn chi nhánh An Hưng Hải Phòng.

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

*Sinh viên*

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN

*Người hướng dẫn*

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

**Hiệu trưởng**

**GS.TS.NGƯT *Trần Hữu Nghị***

**BẢN NHẬN XÉT KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP  
CỦA GIÁO VIÊN HƯỚNG DẪN**

**Đề tài "*Nâng cao chất lượng cho vay đối với Hộ sản xuất tại Phòng giao dịch Quán Toan, Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn chi nhánh An Hưng, Hải Phòng*"**

**Sinh viên thực hiện: *Đông Thị Thu***

**Lớp: *QT1201T***

**Người nhận xét: *Ths. Trần Thị Lan***

Với tư cách là GVHD Khóa luận tốt nghiệp cho sinh viên *Đông Thị Thu*, lớp QT1201T, tôi có một số nhận xét sau:

**1. Về tinh thần, thái độ ý thức:**

Sinh viên *Đông Thị Thu* trong quá trình làm Khóa luận tốt nghiệp đã thực hiện đúng tiến độ theo quy định của trường, luôn có ý thức chăm chỉ và cố gắng học hỏi kiến thức thực tế, và có thái độ nghiêm túc trong nghiên cứu, hoàn thành tốt Khóa luận theo sự chỉ dẫn của giáo viên.

**2. Về kết quả Khóa luận:**

**2.1. Về mặt nội dung:**

- Chương 1 của Khóa luận, tác giả đã hệ thống hóa được những vấn đề cơ bản về lượng cho vay của NHTM. Các mục, các nội dung trình bày, phân tích và diễn giải trong chương 1 là hợp lý, logic phù hợp với tên đề tài lựa chọn nghiên cứu.

- Chương 2, tác giả đi tìm hiểu thực trạng hoạt động kinh doanh và tập trung nghiên cứu thực trạng chất lượng cho vay tại PGD Quán Toan NHNo&PTNT chi nhánh An Hưng, Hải Phòng, tác giả đã có những đánh giá khá xác đáng về thực trạng chất lượng cho vay (kết quả đạt được và một số tồn tại) tại đơn vị thực tập và tìm ra được nguyên nhân của những tồn tại đó. Các số liệu phân tích có nguồn gốc rõ ràng.

- Chương 3, trên cơ sở lý luận và thực tiễn, và định hướng phát triển hoạt động cho vay tại PGD Quán Toan NHNo&PTNT chi nhánh An Hưng, Hải Phòng, tác giả đã đề xuất 1 số giải pháp và kiến nghị nhằm nâng cao chất lượng cho vay

đối với Hộ sản xuất tại PGD Quán Toan NHNo&PTNT chi nhánh An Hưng Hải Phòng. Về cơ bản các giải pháp đưa ra phù hợp với tình hình thực tiễn tại đơn vị, có cơ sở khoa học.

Các nội dung đề cập logic phù hợp với nội dung nghiên cứu; các phân tích, diễn giải khá chi tiết, đầy đủ ở mỗi phần, mỗi mục.

## **2.2. Về hình thức và tính khoa học của Khóa luận:**

- Hình thức trình bày đẹp, rõ ràng, theo đúng quy định.
- Nội dung và kết cấu của Khóa luận đã đảm bảo được tính khoa học:
  - + Kết cấu các chương, mục, tiểu mục được sắp xếp hợp lý, dễ hiểu.
  - + Các vấn đề lý luận và thực tiễn đề cập trong đề tài là hợp lý và đảm bảo tính logic khoa học.

## **3. Kết luận**

Khóa luận tốt nghiệp của sinh viên Đồng Thị Thu, lớp QT1201T đảm bảo tính khoa học, tính thực tiễn, đã giải quyết được các yêu cầu nghiên cứu đặt ra. Khóa luận đạt chất lượng tốt.

### **Điểm đánh giá:**

*Hà Nội, ngày 25 tháng 6 năm 2012*

**Giáo viên hướng dẫn**

**Ths. Trần Thị Lan**

**LỜI CẢM ƠN**

Qua 4 năm học dưới mái trường Đại học Dân Lập Hải Phòng, được sự truyền đạt tận tình của Quý thầy cô, em đã tích lũy được nhiều kiến thức bổ ích và làm quen với nhiều phương thức học. Chính nhờ nền tảng tri thức này, em dễ dàng lĩnh hội được những kiến thức mới trong quá trình thực tập để làm hành trang cho em tiếp cận và làm chủ trong công việc tương lai.

Để hoàn thành Khóa luận này, em xin chân thành cảm ơn:

- Giáo viên hướng dẫn: Ths. Trần Thị Lan người đã hết lòng giúp đỡ và tận tình chỉ bảo, sửa chữa những sai sót, giúp em hoàn thành tốt Khóa luận.

- Quý thầy cô trong Khoa Quản trị kinh doanh, ngành Tài chính – Ngân hàng đã nhiệt tình truyền đạt kiến thức, góp ý, bổ sung để Khóa luận của em được hoàn chỉnh.

- Tập thể cán bộ nhân viên PGD Quán Toan NHNo&PTNT chi nhánh An Hưng, Hải Phòng đã tận tình hướng dẫn nghiệp vụ, cung cấp những tài liệu cần thiết giúp em hoàn thiện bài Khóa luận.

- Gia đình yêu thương – nguồn cổ vũ tinh thần, luôn ở bên, động viên em hoàn thành tốt Khóa luận.

Trong quá trình hoàn thành Khóa luận, do hạn chế về thời gian cũng như chưa có nhiều kinh nghiệm thực tế nên bài làm của em không tránh khỏi những thiếu sót. Em kính mong nhận được sự góp ý và chỉ bảo của Quý thầy cô cùng các cô chú trong Ngân hàng để Khóa luận của em được hoàn chỉnh hơn.

Một lần nữa, em xin chân thành cảm ơn và kính chúc Quý thầy cô cùng tập thể Nhân viên Ngân hàng có nhiều sức khỏe, hạnh phúc và thành công.

*Hải Phòng, ngày 25 tháng 06 năm 2012*

**Sinh viên thực hiện**

**Đông Thị Thu**



**MỤC LỤC**

|  |    |
|--|----|
| <b>LỜI NÓI ĐẦU</b> .....   | 1  |
| <b>CHƯƠNG 1. NHỮNG VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ CHẤT LƯỢNG CHO VAY ĐỐI VỚI HỘ SẢN XUẤT CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI</b> .....                            | 4  |
| 1.1. Tổng quan về hoạt động cho vay đối với HSX của NHTM .....   | 4  |
| 1.1.1. Khái quát về hoạt động cho vay của NHTM và hộ sản xuất .....  | 4  |
| 1.1.2. Hoạt động cho vay đối với HSX của NHTM.....   | 12 |
| 1.2. Chất lượng cho vay đối với HSX của NHTM .....   | 18 |
| 1.2.1. Định nghĩa.....   | 18 |
| 1.2.2. Các chỉ tiêu đánh giá chất lượng cho vay đối với HSX của NHTM .....   | 20 |
| 1.2.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng cho vay HSX của NHTM.....  | 25 |
| <b>CHƯƠNG 2. THỰC TRẠNG CHẤT LƯỢNG CHO VAY HỘ SẢN XUẤT TẠI PHÒNG GIAO DỊCH QUẢN TOAN CHI NHÁNH NHNO&amp;PTNT AN HƯNG HẢI PHÒNG</b> ..... | 33 |
| 2.1. Khái quát về Phòng giao dịch Quán Toan, chi nhánh NHNo&PTNT An Hưng, Hải Phòng.....   | 33 |
| 2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của PGD .....  | 33 |
| 2.1.2. Cơ cấu tổ chức.....   | 34 |
| 2.1.3. Tình hình hoạt động của PGD thời gian qua .....   | 35 |
| 2.2. Thực trạng chất lượng cho vay đối với HSX tại PGD thời gian qua .....   | 42 |
| 2.2.1 Doanh số cho vay HSX.....  | 42 |
| 2.2.2. Dư nợ cho vay HSX .....   | 46 |
| 2.2.3.Nợ quá hạn và nợ xấu trong cho vay HSX .....   | 49 |
| 2.2.4.Tình hình xử lý rủi ro trong cho vay HSX.....  | 51 |
| 2.3. Đánh giá thực trạng chất lượng cho vay đối với HSX tại PGD.....   | 52 |
| 2.3.1. Những kết quả đạt được .....  | 52 |
| 2.3.2. Một số tồn tại.....   | 54 |
| 2.3.3. Nguyên nhân .....   | 54 |

|   |           |
|---|-----------|
| <b>CHƯƠNG 3. GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG CHO VAY ĐỐI VỚI HỘ SẢN XUẤT TẠI PHÒNG GIAO DỊCH QUẢN TOAN, CHI NHÁNH NHNN&amp;PTNT AN HƯNG, HẢI PHÒNG.....</b> | <b>56</b> |
| 3.1. Định hướng hoạt động cho vay đối với HSX tại PGD thời gian tới.....  | 56        |
| 3.1.1. Định hướng công tác cho vay .....  | <u>56</u> |
| 3.1.2. Định hướng hoạt động cho vay đối với HSX.....  | 56        |
| 3.2. Một số giải pháp nhằm nâng cao chất lượng cho vay đối với HSX tại PGD Quán Toan chi nhánh NHNo&PTNT AN Hưng Hải Phòng. ....                          | 57        |
| 3.2.1 Nâng cao chất lượng thẩm định cho vay đối với HSX .....   | 57        |
| 3.2.2 Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát cho vay.....  | 58        |
| 3.2.3 Cho vay tập trung có trọng điểm.....  | 59        |
| 3.2.4 Đẩy mạnh cho vay qua các tổ, nhóm đơn vị làm đại lý tại địa phương.....   | 59        |
| 3.2.5 Tổ chức món vay có hiệu quả .....   | 61        |
| 3.2.6 Đưa ra các sản phẩm khuyến khích, tác động tâm lý khách hàng .....  | 62        |
| 3.2.7 Tăng cường hoạt động Marketing.....   | 62        |
| 3.2.8 Nâng cao chất lượng đội ngũ cán bộ Ngân hàng .....  | 63        |
| 3.2.9 Kết hợp chặt chẽ với cấp ủy, chính quyền địa phương và các đoàn thể xã hội nhằm nâng cao hiệu quả cho vay đối với Hộ sản xuất:.....                 | 65        |
| 3.3. Một số kiến nghị nhằm nâng cao chất lượng cho vay HSX .....  | 66        |
| 3.3.1. Kiến nghị lên Chính Phủ, các Bộ, Ngành và các cơ quan có liên quan....   | 66        |
| 3.3.2. Kiến nghị đối với Ngân hàng Nhà nước .....   | 68        |
| 3.3.3. Kiến nghị đối với NHNo&PTNT Việt Nam.....  | 70        |
| <b>KẾT LUẬN .....</b>   | <b>72</b> |
| <b>DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO.....</b>   | <b>73</b> |

---

## **DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT**

|  |           |
|--|-----------|
| 1. Phòng giao dịch                               | PGD       |
| 2. Hộ sản xuất                                   | HSX       |
| 3. Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn | NHNo&PTNT |
| 4. Ngân hàng Nhà nước                            | NHNN      |
| 5. Ngân hàng thương mại                          | NHTM      |
| 6. Ngân hàng                                     | NH        |
| 7. Doanh nghiệp                                  | DN        |
| 8. Cán bộ tín dụng                               | CBTD      |
| 9. Rủi ro tín dụng                               | RRTD      |
| 10. Công nghiệp hóa - hiện đại hóa               | CNH - HĐH |
| 11. Kinh tế thị trường                           | KTTT      |
| 12. Quyết định                                   | QĐ        |

## **DANH MỤC BẢNG**

Bảng 2.1 : Tình hình huy động vốn tại PGD Quán Toan

Bảng 2.2 : Hoạt động sử dụng vốn của PGD Quán Toan

Bảng 2.3 : Cơ cấu doanh số cho vay HSX theo ngành nghề

Bảng 2.4 : Cơ cấu dư nợ HSX theo thời hạn

Bảng 2.5 : Dư nợ bình quân HSX

Bảng 2.6 : Tình hình cho vay, thu nợ, dư nợ HSX

Bảng 2.7 : Tỷ lệ nợ quá hạn và nợ xấu HSX

## **DANH MỤC BIỂU ĐỒ**

Biểu đồ 2.1: Cơ cấu doanh số cho vay HSX theo ngành nghề

Biểu đồ 2.2: Tình hình dư nợ HSX theo kỳ hạn

Biểu đồ 2.3: Tình hình cho vay, thu nợ, dư nợ HSX

## **LỜI CAM ĐOAN**

*Tôi xin cam đoan đây là khóa luận nghiên cứu của riêng tôi. Mọi số liệu đều xuất phát từ tình hình thực tế tại Ngân hàng.*

*Tôi xin hoàn toàn chịu trách nhiệm về lời cam đoan.*

*Hải phòng, ngày 10 tháng 06 năm 2012*

**Sinh viên**

*Đông Thị Thu*

## LỜI NÓI ĐẦU

### 1. Tính cấp thiết của đề tài

Tiếp tục sự đổi mới, đẩy mạnh công nghiệp hóa - hiện đại hóa đất nước thực hiện mục tiêu dân giàu nước mạnh xã hội dân chủ văn minh, sản xuất nông nghiệp nước ta liên tục đạt được những thành công to lớn. Chúng ta đã áp dụng nhiều tiến bộ khoa học kỹ thuật đưa vào sản xuất đưa sản lượng lương thực, thực phẩm của nước ta không ngừng tăng trưởng. Từ chỗ là một nước thiếu lương thực, đến nay chúng ta đã trở thành những nước đứng hàng đầu thế giới về sản xuất lương thực thực phẩm. Có kết quả đó là có sự đóng góp đáng kể của kinh tế hộ gia đình. Trong đó trọng tâm là hộ nông dân sản xuất, nông - lâm - ngư - nghiệp. Từ định hướng về chính sách mở cửa phát triển kinh tế hộ sản xuất đã giúp cho ngành ngân hàng nói chung và NHNo&PTNT nói riêng thí điểm mở rộng, từng bước hoàn thiện cơ chế cho vay kinh tế hộ sản xuất, trong quá trình đầu tư vốn đã khẳng định được hiệu quả của đồng vốn cho vay và khả năng quản lý, sử dụng vốn của các hộ gia đình cho sản xuất kinh doanh, mở rộng thêm ngành nghề, tăng sản lượng cho xã hội, tăng thu nhập cho gia đình và hoàn trả được vốn cho Nhà nước.

Huyện An Dương là một huyện nông nghiệp có vị trí địa lý thuận lợi, có tiềm năng về sản xuất nông nghiệp. Trong những năm qua, sản xuất nông nghiệp đã thu hút được những thành tựu to lớn, góp phần vào sự tăng trưởng chung của tỉnh cũng như cả nước. Nhu cầu đòi hỏi rất lớn từ nội lực các gia đình, từ ngân sách và từ nguồn vốn tín dụng Ngân hàng. Do đó, phải mở rộng đầu tư vốn cho kinh tế hộ để tận dụng khai thác những tiềm năng sẵn có về đất đai, mặt nước, lao động, tài nguyên làm ra nhiều sản phẩm cho xã hội, cải thiện đời sống nhân dân. Tuy nhiên trong thực tế, việc mở rộng cho vay vốn đối với Hộ sản xuất ngày càng khó khăn do món vay nhỏ, chi phí nghiệp vụ cao, hơn nữa đối tượng vay gắn liền với điều kiện thời tiết nên ảnh hưởng rất lớn đến đồng vốn vay, khả năng luôn tiềm ẩn rủi ro tín dụng. Với chủ trương công nghiệp hóa - hiện đại hóa nông nghiệp và nông thôn, xóa đói giảm nghèo, xây dựng nông thôn mới thì nhu cầu vay vốn của hộ sản xuất ngày càng lớn. Có như vậy, hoạt động kinh tế của Ngân hàng mới thực sự trở thành “Đòn bẩy” thúc đẩy nền kinh tế phát triển.

Nhận thức được vấn đề trên và trong quá trình thực tập khảo sát thực tế tại PGD Quán Toan, chi nhánh NHNo&PTNT An Hưng Hải Phòng, em rất quan tâm đến hoạt động cho vay hộ sản xuất tại Phòng giao dịch. Là một sinh viên sắp tốt nghiệp trong giai đoạn hội nhập của đất nước, với những kiến thức đã được học tại trường và mong muốn được góp một phần nhỏ bé của mình vào việc giải quyết những vấn đề hiện nay trong hoạt động này của ngành ngân hàng. Vì vậy, em đã lựa chọn đề tài "***Nâng cao chất lượng cho vay đối với hộ sản xuất tại PGD Quán Toan Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn chi nhánh An Hưng Hải Phòng***"

## **2. Mục đích nghiên cứu**

- Làm rõ về chất lượng cho vay và hoạt động cho vay hộ sản xuất của Phòng giao dịch Quán Toan đồng thời thể hiện được vai trò và các nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng cho vay.

- Đánh giá tổng quan về hoạt động của PGD Quán Toan và thực trạng chất lượng cho vay tại PGD.

- Trên cơ sở lý luận về những chỉ tiêu đánh giá chất lượng cho vay để phân tích tìm hiểu nguyên nhân cho thực trạng chất lượng cho vay tại PGD. Từ đó mạnh dạn đề xuất một số biện pháp nhằm nâng cao hơn nữa chất lượng cho vay tại PGD.

## **3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu**

- Đối tượng nghiên cứu của khóa luận tập trung nghiên cứu các khoản cho vay của PGD Quán Toan, chi nhánh NHNo&PTNT An Hưng, Hải Phòng.

- Phạm vi nghiên cứu của khóa luận: tập trung nghiên cứu một số vấn đề lý luận liên quan đến hoạt động tín dụng nói chung và hoạt động cho vay hộ sản xuất ở huyện An Dương trong thời gian 2009-2011 từ đó đề xuất một số định hướng, giải pháp nhằm góp phần nâng cao chất lượng cho vay hộ sản xuất của PGD Quán Toan, chi nhánh NHNo&PTNT An Hưng, Hải Phòng.

## **4. Phương pháp nghiên cứu**

Đi từ nhận thức từ các quan điểm, lý luận, đặc điểm chính của hộ sản xuất trong nền kinh tế thị trường, để phân tích đánh giá, tìm các biện pháp nâng cao chất lượng trong cho vay HSX ở PGD Quán Toan - chi nhánh NHNo&PTNT An Hưng, Hải Phòng.

Khóa luận sử dụng kết hợp một số phương pháp: duy vật biện chứng, duy vật lịch sử, tư duy đổi mới, phân tích diễn giải, kết hợp với phương pháp tổng hợp thống kê và các bảng biểu.

### **5. Kết cấu Khóa luận**

Ngoài phần mở đầu và phần kết luận, khóa luận được chia làm 03 chương:

**Chương 1:** Những vấn đề cơ bản về chất lượng cho vay đối với hộ sản xuất của Ngân hàng thương mại.

**Chương 2:** Thực trạng chất lượng cho vay hộ sản xuất tại Phòng giao dịch Quán Toan - chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn An Hưng, Hải Phòng.

**Chương 3:** Giải pháp nâng cao chất lượng cho vay đối với Hộ sản xuất tại Phòng giao dịch Quán Toan - chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn An Hưng, Hải Phòng.



## CHƯƠNG 1.

### NHỮNG VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ CHẤT LƯỢNG CHO VAY ĐỐI VỚI HỘ SẢN XUẤT CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

#### 1.1. Tổng quan về hoạt động cho vay đối với HSX của NHTM

##### 1.1.1. Khái quát về hoạt động cho vay HSX của NHTM

###### 1.1.1.1. Khái niệm hoạt động cho vay của NHTM và phương thức cho vay của NHTM

###### a. Khái niệm hoạt động cho vay của NHTM:

Nghiệp vụ cho vay hay tín dụng đã trải qua quá trình phát triển lâu dài gắn liền với sự phát triển của hệ thống ngân hàng. Với xu hướng phát triển của nền kinh tế, hoạt động cho vay ngày càng đa dạng, phong phú, hoàn thiện, đầu tư vào tất cả các lĩnh vực ngành nghề. Để đáp ứng nhu cầu vay vốn của khách hàng ngày càng gia tăng, hoạt động cho vay của Ngân hàng ngày càng mở rộng, đòi hỏi Ngân hàng phải có quy trình quản lý chặt chẽ. Mục tiêu quản lý khoản mục cho vay thống nhất với mục tiêu chung của ngân hàng trên cơ sở đảm bảo an toàn. Theo Quyết định 1627/2001/QĐ-NHNN, có thể hiểu ngắn gọn " Cho vay là một hình thức cấp tín dụng, theo đó tổ chức tín dụng giao cho khách hàng sử dụng một khoản tiền để sử dụng vào mục đích và thời gian nhất định theo thỏa thuận với nguyên tắc có hoàn trả cả gốc và lãi". Ngân hàng trao quyền sử dụng vốn cho khách hàng, khách hàng dùng số vốn này đầu tư vào sản xuất kinh doanh kiếm lời, đảm bảo trả nợ gốc và lãi cho ngân hàng.

###### b. Phương thức cho vay của NHTM

###### ❖ Căn cứ vào thời hạn hoàn trả chia thành:

- Tín dụng ngắn hạn: là tín dụng có thời hạn dưới 12 tháng. Các khoản tín dụng này thường được sử dụng để đáp ứng nhu cầu vốn lưu động tạm thời thiếu hụt của doanh nghiệp và nhu cầu chi tiêu ngắn hạn của cá nhân. Đây là loại tín dụng có mức độ rủi ro thấp, vì thời gian hoàn vốn nhanh tránh được rủi ro về lãi suất, lạm phát... Vì thế, lãi suất thường thấp hơn các loại tín dụng khác.

- Tín dụng trung hạn: là loại tín dụng có thời hạn trên 12 tháng đến 60 tháng. Các khoản tín dụng này thường sử dụng để mua tài sản cố định, cải tiến hoặc đổi

mới thiết bị công nghệ, mở rộng sản xuất kinh doanh, xây dựng các dự án có quy mô nhỏ và thời gian thu hồi vốn nhanh.

- Tín dụng dài hạn: là loại tín dụng có thời hạn trên 5 năm, mục đích của loại cho vay này là để đáp ứng các nhu cầu dài hạn như xây dựng nhà ở, mua sắm các thiết bị phương tiện vận tải có quy mô lớn, xây dựng các xí nghiệp mới và có nhu cầu vốn lưu động thường xuyên của doanh nghiệp. Vì thời hạn sử dụng vốn dài và hiệu quả đầu tư thường là dự tính nên các khoản tín dụng chứa đựng nhiều rủi ro, vì vậy lãi suất thường cao hơn các loại tín dụng khác.

**❖ Căn cứ vào mức độ tín nhiệm đối với khách hàng chia thành:**

- Cho vay có đảm bảo: là loại cho vay dựa trên cơ sở có bảo đảm như thế chấp, cầm cố hoặc phải có sự bảo lãnh của bên thứ ba. Đối với các khách hàng không có uy tín cao đối với Ngân hàng khi vay vốn phải có tài sản đảm bảo. Sự đảm bảo này là căn cứ pháp lý để NH có thêm nguồn thu nợ thứ hai bổ sung khi nguồn thu nợ thứ nhất thiếu chắc chắn.

- Cho vay không có đảm bảo: là loại cho vay không có tài sản thế chấp, cầm cố hoặc bảo lãnh của bên thứ ba, mà việc cho vay chỉ dựa vào uy tín của bản thân khách hàng. Đối với những khách hàng tốt, trung thực trong kinh doanh, có khả năng tài chính lành mạnh, quản trị có hiệu quả thì Ngân hàng có thể cấp tín dụng dựa vào uy tín của bản thân khách hàng mà không cần đến nguồn thu nợ thứ hai bổ sung.

**❖ Căn cứ vào mục đích vay vốn chia thành:**

- Cho vay tiêu dùng: là các khoản cho vay để tài trợ cho việc tiêu dùng nhằm giúp người tiêu dùng có thể sử dụng hàng hoá dịch vụ trước khi họ có khả năng chi trả, tạo điều kiện cho người vay được hưởng mức sống cao hơn. Cho vay tiêu dùng cũng là hình thức đem lại nhiều lợi nhuận cho NH. Đối tượng được vay là các cá nhân và Hộ gia đình vay để phục vụ cho mục đích mua nhà, mua ô tô, du học, du lịch...

- Cho vay sản xuất kinh doanh: là loại hình cho vay của tổ chức tín dụng đối với các Dự án đầu tư, phương án sản xuất kinh doanh, dịch vụ của các cá nhân, tổ chức như: cho vay công nghiệp, cho vay thương mại, cho vay nông nghiệp... Các

khoản vay này thường được sử dụng vào việc mua sắm máy móc thiết bị, tài trợ cho vốn lưu động, lãi suất thường thấp hơn trong hệ thống lãi suất, vì thường là những khoản vay lớn, chi phí cho quản lý thường thấp hơn cho vay tiêu dùng, và khách hàng chủ yếu của loại hình cho vay này là các doanh nghiệp.

❖ **Căn cứ vào phương thức hoàn trả chia thành:**

- Cho vay chỉ có một kỳ hạn trả nợ là loại cho vay thanh toán một lần theo thời hạn đã thỏa thuận.
- Cho vay có nhiều kỳ hạn trả nợ cụ thể hay còn gọi cho vay trả góp
- Cho vay trả nợ nhiều lần nhưng không có kỳ hạn nợ cụ thể mà tùy khả năng tài chính của mình mà người đi vay có thể trả bất cứ lúc nào.

❖ **Căn cứ vào phương thức cho vay:**

Tiêu thức này tín dụng có thể phân chia thành các loại sau:

- Cho vay theo món: là loại cho vay khi khách hàng xin vay món nào thì phải làm hồ sơ xin vay món đó, như vậy nếu trong một quý khách hàng vay bao nhiêu vốn thì khách hàng phải làm bấy nhiêu hồ sơ xin vay.
- Cho vay theo hạn mức tín dụng: là loại cho vay khách hàng chỉ làm một bộ hồ sơ xin vay dùng để xin vay cho nhiều món vay. Cụ thể khách hàng nộp hồ sơ vay vốn một lần vào đầu quý, dù trong quý khách hàng có nhiều món vay cũng chỉ cần một hồ sơ duy nhất.

*1.1.1.2. Khái quát về hộ sản xuất trong nền kinh tế thị trường.*

**a. Khái niệm Hộ sản xuất:**

*“Hộ sản xuất xác định là một đơn vị kinh tế tự chủ, được Nhà nước giao đất quản lý và sử dụng vào sản xuất kinh doanh và được phép kinh doanh trên một số lĩnh vực nhất định do Nhà nước quy định”*

- Trong quan hệ kinh tế, quan hệ dân sự: Những hộ gia đình mà các thành viên có tài sản chung để hoạt động kinh tế chung trong quan hệ sử dụng đất, trong hoạt động sản xuất nông, lâm, ngư, diêm nghiệp và trong một số lĩnh vực sản xuất kinh doanh khác do pháp luật quy định, là chủ thể trong các quan hệ dân sự đó. Những hộ gia đình mà đất ở được giao cho hộ cũng là chủ thể trong quan hệ dân sự liên quan đến đất ở đó.

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

- Tài sản chung của Hộ sản xuất gồm tài sản do các thành viên cùng nhau tạo lập lên hoặc được tặng cho chung và các tài sản khác mà các thành viên thỏa thuận là tài sản chung của hộ. Quyền sử dụng đất hợp pháp của hộ cũng là tài sản chung của Hộ sản xuất.

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

Như vậy, Hộ sản xuất là một lực lượng sản xuất to lớn ở nông thôn. Hộ sản xuất trong nhiều ngành nghề 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 ngành nghề phụ. Đặc điểm sản xuất kinh doanh nhiều ngành nghề mới trên đã góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động của các Hộ sản xuất ở nước ta trong thời gian qua.

### **b. Đặc điểm chính của hộ sản xuất.**

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

Hộ được hình thành theo những đặc điểm tự nhiên, rất đa dạng. Tùy thuộc vào hình thức sinh hoạt ở mỗi vùng và địa phương mà hộ hình thành một kiểu cách sản xuất, cách tổ chức riêng trong phạm vi gia đình. Các thành viên trong hộ quan hệ với nhau hoàn toàn theo cấp vị, có cùng sở hữu kinh tế. Trong mô hình sản xuất chủ hộ cũng là người lao động trực tiếp, làm việc có trách nhiệm và hoàn toàn tự giác. Sản xuất của hộ khá ổn định, vốn luân chuyển chậm so với các ngành khác.

Đối tượng sản xuất phát triển hết sức phức tạp và đa dạng, chi phí sản xuất thường là thấp, vốn đầu tư có thể rải đều trong quá trình sản xuất của hộ mang tính thời vụ, cùng một lúc có thể kinh doanh sản xuất nhiều loại cây trồng, vật nuôi hoặc tiến hành các ngành nghề khác lúc nông nhàn, vì vậy thu nhập cũng rải đều, đó là yếu tố quan trọng tạo điều kiện cho kinh tế hộ phát triển toàn diện.

Trình độ sản xuất của hộ ở mức thấp, chủ yếu là sản xuất thủ công, máy móc có chăng cũng còn ít, giản đơn, tổ chức sản xuất mang tính tự phát, quy mô nhỏ không được đào tạo bài bản. Hộ sản xuất hiện nay nói chung vẫn hoạt động sản xuất kinh doanh theo tính chất truyền thống, thái độ lao động thường bị chi phối bởi tình cảm đạo đức gia đình và nếp sinh hoạt theo phong tục tập quán của làng quê.

Từ những đặc điểm trên ta thấy, kinh tế hộ rất dễ chuyển đổi hoặc mở rộng cơ cấu vì chi phí bỏ ra ít, trình độ khoa học kỹ thuật thấp.

Quy mô sản xuất của hộ thường nhỏ, hộ có sức lao động, có các điều kiện về đất đai, mặt nước nhưng thiếu vốn, thiếu hiểu biết về khoa học, kỹ thuật, thiếu kiến thức về thị trường nên sản xuất kinh doanh còn mang nặng tính tự cấp, tự túc. Nếu không có sự hỗ trợ của Nhà nước về cơ chế chính sách, về vốn thì kinh tế hộ không thể chuyển sang sản xuất hàng hóa, không thể tiếp cận với cơ chế thị trường.

### **c. Vai trò của hộ sản xuất trong nền kinh tế thị trường.**

- *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 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 gia đình là một giai đoạn lịch 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.

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

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

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

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

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

Với quy mô nhỏ, bộ máy quản lý gọn nhẹ, năng động, hộ sản xuất có thể dễ dàng đáp ứng được những thay đổi của nhu cầu thị trường mà không sợ ảnh hưởng đến tổn kém về mặt chi phí. Thêm vào đó lại được Đảng và Nhà nước có các chính sách khuyến khích tạo điều kiện để hộ sản xuất phát triển. Như vậy với khả năng nhạy bén trước nhu cầu thị trường, hộ sản xuất đã góp phần đáp ứng đầy đủ nhu cầu ngày càng cao của thị trường tạo ra động lực thúc đẩy sản xuất hàng hóa phát triển cao hơn.

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

Không những thế, Hộ sản xuất còn là người bạn tiêu thụ sản phẩm, dịch vụ của ngân hàng nông nghiệp trên thị trường nông thôn. Vì vậy, ở Việt Nam họ có mối quan hệ mật thiết với NHNo&PTNT, đó là thị trường rộng lớn có nhiều tiềm năng để mở rộng đầu tư tín dụng mở ra nhiều vùng chuyên canh cho năng xuất và hiệu quả sản xuất kinh doanh cao.

Kinh tế hộ đóng vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy phát triển kinh tế xã hội. Là động lực khai thác các tiềm năng, tận dụng các nguồn lực vốn, lao động, tài nguyên, đất đai đưa vào sản xuất làm tăng sản phẩm cho xã hội. Là đối tác cạnh tranh của kinh tế quốc doanh trong quá trình cùng vận động và phát triển. Hiệu quả đó gắn liền với sản xuất kinh doanh, tiết kiệm được chi phí, chuyên hướng sản xuất, tạo được quỹ hàng hóa cho tiêu dùng và xuất khẩu, tăng thu cho ngân sách nhà nước.

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

Cùng với các chủ trương, chính sách của Đảng và Nhà nước, tạo điều kiện cho kinh tế hộ phát triển đã góp phần đảm bảo lương thực cho quốc gia và tạo được nhiều việc làm cho người lao động, góp phần ổn định an ninh trật tự xã hội, nâng cao trình độ dân trí, sức khỏe và đời sống của người dân. Thực hiện mục tiêu: “Dân giàu, nước mạnh xã hội công bằng văn minh”. Kinh tế hộ được thừa nhận là đơn vị kinh tế tự chủ đã tạo ra bước phát triển mạnh mẽ, sôi động, sử dụng có hiệu quả hơn đất đai, lao động, tiền vốn, công nghệ và lợi thế sinh thái từng vùng. Kinh tế hộ nông thôn và một bộ phận kinh tế trang trại đang trở thành lực lượng sản xuất chủ yếu về lương thực, thực phẩm, nguyên liệu cho công nghiệp chế biến nông, lâm, thủy sản, sản xuất các ngành nghề thủ công phục vụ tiêu dùng trong nước và xuất khẩu.

**d. Phân loại hộ sản xuất.**

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 vốn đầu tư của mỗi 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 thuật, 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 cũng là một trong những mục đích mà ngân hàng cần thay đổi thông qua công cụ lãi suất tín dụng, thuế Nhà nước và Ngân hàng có khả năng kiểm soát và điều tiết hoạt động của các hộ sản xuất bằng đồng tiền, bằng chính sách tài chính ở tầm vĩ mô.

- *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 ra sản phẩm tiêu dùng của chính mình mà còn góp phần giúp các hộ này có khả năng tự chủ sản xuất. Mặt khác, bằng các hoạt động đầu tư tín dụng, tín dụng ngân hàng



có thể giúp các hộ sản xuất này làm quen với nền sản xuất hàng hóa, với chế độ hạch toán kinh tế để các hộ thích nghi với cơ chế thị trường, từng bước đi từ sản xuất hàng hóa, tự tiêu dùng (tự cung tự cấp) đến sản xuất sản phẩm hàng hóa đáp ứng nhu cầu thị trường.

- *Loại thứ 3*: 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 vào 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 quỹ 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.

Về bản chất người nông dân, họ rất yêu quê hương đồng ruộng. Sinh hoạt của họ gắn liền với cây trồng, mảnh ruộng, họ không muốn rời quê hương nếu không vì sự nghiệp phát triển kinh tế nước nhà, hay vì hoàn cảnh khó khăn bắt buộc. Chính sách ổn định về cư trú của người nông dân với đồng ruộng là một trong những điều kiện hết sức quan trọng tạo thuận lợi cả về mặt quan hệ xã hội cũng như trong quan hệ tín dụng với ngân hàng.

### ***1.1.2. Hoạt động cho vay đối với HSX của NHTM***

#### ***1.1.2.1 Khái niệm hoạt động cho vay đối với HSX***

Tín dụng là một phạm trù của kinh tế hàng hóa. Bản chất của tín dụng hàng hóa 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 hóa 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 tín dụng 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.

Điều 20: Luật các tổ chức tín dụng quy định:

“Hoạt động tín dụng là việc tổ chức tín dụng sử dụng nguồn vốn tự có, nguồn vốn huy động để cấp tín dụng...”

“Cấp tín dụng là việc tổ chức tín dụng thỏa thuận để khách hàng sử dụng một khoản tiền với nguyên tắc có hoàn trả bằng các nghiệp vụ cho vay, chiết khấu, cho thuê tài chính, bảo lãnh Ngân hàng và các nghiệp vụ khác”.

Do đặc điểm riêng của mình Tín dụng Ngân hàng đạt được ưu thế hơn các hình thức tín dụng khác về khối lượng, thời hạn và phạm vi đầu tư. Với đặc điểm tín dụng bằng tiền, vốn tín dụng Ngân hàng có khả năng đầu tư chuyển đổi vào bất cứ lĩnh vực nào của sản xuất và lưu thông hàng hóa. Vì vậy mà tín dụng Ngân hàng ngày càng trở thành hình thức tín dụng quan trọng trong các hình thức tín dụng hiện có.

Trong hoạt động tín dụng của Ngân hàng còn sử dụng thuật ngữ “Tín dụng hộ sản xuất”. *Tín dụng hộ sản xuất là quan hệ tín dụng Ngân hàng giữa một bên là Ngân hàng với một bên là hộ sản xuất hàng hóa.* Từ khi được thừa nhận là chủ thể trong quan hệ xã hội, có kế thừa, có quyền sở hữu tài sản, có phương án kinh doanh hiệu quả, có tài sản thế chấp thì hộ sản xuất mới có khả năng và đủ tư cách để tham gia quan hệ tín dụng với Ngân hàng. Đây cũng chính là điều kiện để hộ sản xuất đáp ứng được điều kiện vay vốn của Ngân hàng.

Từ khi chuyển sang hệ thống Ngân hàng hai cấp, hạch toán kinh tế và hạch toán kinh doanh độc lập, các Ngân hàng phải tự tìm kiếm thị trường với mục tiêu an toàn và lợi nhuận. Thêm vào đó Nghị định 14/CP ngày 02/03/1993 của Thủ tướng Chính phủ, Thông tư 01/TĐ-NH ngày 26/03/1993 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước hướng dẫn Nghị định 14/CP về chính sách cho hộ sản xuất vay vốn để phát triển nông - lâm - ngư nghiệp. Gần đây quyết định 67/1999/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ, văn bản số 302/CV-NHNN của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước hướng dẫn thực hiện quy định trên, văn bản số 791/NHNN-06 của Tổng giám đốc NHNo&PTNT Việt Nam về thực hiện một số chính sách Ngân hàng phục vụ phát

triển nông thôn. Với các văn bản trên đã mở ra một thị trường mới trong hoạt động tín dụng. Trong khi đó hộ sản xuất đã cho thấy sản xuất có hiệu quả, nhưng còn thiếu vốn để mở rộng sản xuất kinh doanh. Đứng trước tình trạng đó, việc tồn tại một hình thức tín dụng Ngân hàng đối với hộ sản xuất là một tất yếu phù hợp với cung cầu trên thị trường được môi trường xã hội, pháp luật cho phép.

#### *1.1.2.2 Đặc điểm hoạt động cho vay đối với HSX*

- *Tính thời vụ gắn liền với chu kỳ sinh trưởng của động - thực vật:*

Tính chất thời vụ trong cho vay nông nghiệp có liên quan đến chu kỳ sinh trưởng của động, thực vật trong ngành nông nghiệp nói chung và các ngành nghề cụ thể mà Ngân hàng tham gia cho vay. Thường tính thời vụ được biểu hiện ở những mặt sau:

Tính mùa, vụ trong sản xuất nông nghiệp quyết định thời điểm cho vay và thu nợ của Ngân hàng. Nếu ngân hàng tập trung cho vay vào các chuyên ngành hẹp nhưng cho vay một số cây, con nhất định thì phải tổ chức cho vay tập trung vào một thời gian nhất định của năm, đầu vụ tiến hành cho vay, đến kỳ thu hoạch hay tiêu thụ sẽ tiến hành thu nợ.

Chu kỳ sống tự nhiên của cây, con là yếu tố quyết định để Ngân hàng tính toán thời hạn cho vay.

- *Môi trường tự nhiên có ảnh hưởng đến thu nhập và khả năng trả nợ của khách hàng:*

Nguồn trả nợ ngân hàng chủ yếu là tiền thu từ bán nông sản và các sản phẩm chế biến có liên quan đến nông sản. Như vậy sản lượng nông sản thu được là yếu tố quyết định khả năng trả nợ của khách hàng. Mà sản lượng nông sản chịu ảnh hưởng của thiên nhiên rất lớn.

- *Chi phí tổ chức cho vay cao:*

Cho vay hộ sản xuất đặc biệt là cho vay hộ nông dân thường chi phí nghiệp vụ cho vay một đồng vốn vay thường cao do quy mô từng món vay nhỏ. Số lượng khách hàng đông, phân bố ở khắp mọi nơi nên mở rộng cho vay thường liên quan tới việc mở rộng mạng lưới cho vay và thu nợ: Mở chi nhánh, bàn giao dịch, tổ lưu

động cho vay tại xã. Hiện nay mạng lưới của NHNo&PTNT Việt Nam cũng chỉ mới đáp ứng được một phần nhu cầu vay của nông nghiệp.

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

### *1.1.2.3 Vai trò của hoạt động cho vay đối với HSX*

Trong nền kinh tế hàng hóa các loại hình kinh tế không thể tiến hành sản xuất kinh doanh nếu không có vốn. Nước ta hiện nay thiếu vốn là hiện tượng thường xuyên xảy ra đối với các đơn vị kinh tế, không chỉ riêng đối với hộ sản xuất. Vì vậy, vốn tín dụng Ngân hàng đóng vai trò hết sức quan trọng, nó trở thành “bà đỡ” trong quá trình phát triển của nền kinh tế hàng hóa.

Nhờ có vốn tín dụng các đơn vị kinh tế không những đảm bảo quá trình sản xuất kinh doanh bình thường mà còn mở rộng sản xuất, cải tiến kỹ thuật, áp dụng kỹ thuật mới đảm bảo thắng lợi trong cạnh tranh. Riêng đối với hộ sản xuất, tín dụng Ngân hàng có vai trò quan trọng trong việc phát triển kinh tế hộ sản xuất.

- *Tín dụng Ngân hàng đáp ứng nhu cầu vốn cho hộ sản xuất để duy trì quá trình sản xuất liên tục, góp phần đầu tư phát triển kinh tế.*

Với đặc trưng sản xuất kinh doanh của hộ sản xuất cùng với sự chuyên môn hóa sản xuất trong xã hội ngày càng cao, đã dẫn đến tình trạng các hộ sản xuất khi chưa thu hoạch sản phẩm, chưa có hàng hóa để bán thì chưa có thu nhập, nhưng trong khi đó họ vẫn cần tiền để trang trải cho các khoản chi phí sản xuất, mua sắm đồ mới trang thiết bị và rất nhiều khoản chi phí khác. Những lúc đó các hộ sản xuất cần có sự trợ giúp của tín dụng Ngân hàng để có đủ vốn duy trì sản xuất liên tục. Nhờ có sự hỗ trợ về vốn, các hộ sản xuất có thể sử dụng có hiệu quả các nguồn lực sẵn có khác như lao động, tài nguyên để tạo ra sản phẩm cho xã hội, thúc đẩy việc sắp xếp, tổ chức lại sản xuất, hình thành cơ cấu kinh tế hợp lý. Từ đó nâng cao đời sống vật chất cũng như tinh thần cho mọi người.

Như vậy, có thể khẳng định rằng tín dụng NH có vai trò quan trọng trong việc đáp ứng nhu cầu vốn cho hộ sản xuất ở nước ta trong giai đoạn hiện nay.

- *Góp phần thúc đẩy quá trình tập trung vốn và tập trung sản xuất.*

Trong cơ chế thị trường, vai trò tập trung vốn tập trung sản xuất của tín dụng Ngân hàng đã thực hiện ở mức độ cao hơn hẳn với chế độ bao cấp cũ.

Bằng cách tập trung vốn vào kinh doanh giúp cho các hộ có điều kiện để mở rộng sản xuất, làm cho sản xuất kinh doanh có hiệu quả hơn, thúc đẩy quá trình tăng trưởng kinh tế và đồng thời Ngân hàng cũng đảm bảo hạn chế được rủi ro tín dụng.

Thực hiện tốt chức năng là cầu nối giữa tiết kiệm và đầu tư, Ngân hàng quan tâm đến nguồn vốn đã huy động được để cho hộ sản xuất vay. Vì vậy Ngân hàng sẽ thúc đẩy các hộ sử dụng vốn cho vay có hiệu quả, tăng nhanh vòng quay vốn, tiết kiệm vốn cho sản xuất và lưu thông. Trên cơ sở đó hộ sản xuất biết phải tập trung vốn như thế nào để sản xuất góp phần tích cực vào quá trình vận động liên tục của nguồn vốn.

- *Tạo điều kiện phát huy các ngành nghề truyền thống, ngành nghề mới, giải quyết việc làm cho người lao động.*

Việt Nam là một nước có nhiều làng nghề truyền thống, nhưng chưa được quan tâm và đầu tư đúng mức. Trong điều kiện hiện nay, bên cạnh việc thúc đẩy sự chuyển đổi cơ cấu kinh tế theo hướng CNH chúng ta cũng phải quan tâm đến ngành nghề truyền thống có khả năng đạt hiệu quả kinh tế, đặc biệt trong quá trình thực hiện CNH-HĐH nông nghiệp, nông thôn. Phát huy được làng nghề truyền thống cũng chính là các ngành nghề mới thu hút, giải quyết việc làm cho người lao động. Từ đó góp phần làm phát triển toàn diện nông, lâm ngư nghiệp gắn với công nghiệp chế biến nông – lâm – thủy sản, công nghiệp sản xuất hàng tiêu dùng và hàng xuất khẩu, mở rộng thương nghiệp, du lịch, dịch vụ ở cả thành thị và nông thôn, đẩy mạnh các hoạt động kinh tế đối ngoại.

Do đó, tín dụng Ngân hàng là đòn bẩy kinh tế kích thích các ngành nghề kinh tế trong hộ sản xuất phát triển, tạo tiền đề để lôi cuốn các ngành nghề này phát triển một cách nhịp nhàng và đồng bộ.

- *Vai trò của tín dụng Ngân hàng về mặt chính trị, xã hội.*

Tín dụng Ngân hàng không những có vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy phát triển kinh tế mà còn có vai trò to lớn về mặt xã hội. Thông qua việc cho vay

mở rộng sản xuất đối với các hộ sản xuất đã góp phần giải quyết công ăn việc làm cho người lao động. Đó là một trong những vấn đề cấp bách hiện nay ở nước ta. Có việc làm, người lao động có thu nhập sẽ hạn chế được những tiêu cực xã hội. Thúc đẩy các ngành nghề phát triển, giải quyết việc làm cho người lao động thừa ở nông thôn, hạn chế những luồng di dân vào thành phố. Thực hiện được vấn đề này là do các ngành nghề phát triển sẽ làm tăng thu nhập cho nông dân, đời sống văn hóa, kinh tế, xã hội tăng lên, khoảng cách giữa nông thôn và thành thị càng xích lại gần nhau hơn, hạn chế bớt sự phân hóa bất hợp lý trong xã hội, giữ vững an ninh chính trị xã hội.

Ngoài ra, tín dụng Ngân hàng góp phần thực hiện tốt các chính sách đổi mới của Đảng và Nhà nước, điển hình là chính sách xóa đói giảm nghèo. Tín dụng Ngân hàng thúc đẩy các hộ sản xuất phát triển nhanh làm thay đổi bộ mặt nông thôn, các hộ nghèo trở lên khá hơn, hộ khá trở lên giàu hơn. Chính vì lẽ đó các tệ nạn xã hội dần dần được xóa bỏ như: Rượu chè, cờ bạc, mê tín dị đoan... nâng cao trình độ dân trí, trình độ chuyên môn của lực lượng lao động. Qua đây chúng ta thấy được vai trò của tín dụng Ngân hàng trong việc củng cố lòng tin của nông dân nói chung và của hộ sản xuất nói riêng vào sự lãnh đạo của Đảng và Nhà nước.

➔ *Tóm lại:* Tín dụng Ngân hàng đã đáp ứng nhu cầu vốn cho kinh tế hộ mở rộng sản xuất, kinh doanh, mở rộng thêm ngành nghề. Khai thác các tiềm năng về lao động, đất đai, mặt nước và các nguồn lực vào sản xuất. Tăng sản phẩm cho xã hội, tăng thu nhập cho hộ sản xuất.

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

Thúc đẩy kinh tế hộ sản xuất chuyển từ sản xuất tự cấp, tự túc sang sản xuất hàng hóa, góp phần thực hiện công nghiệp hóa, hiện đại hóa nông nghiệp và nông thôn.

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

cho người lao động; Hạn chế tình trạng cho vay nặng lãi trong nông thôn, hạn chế tình trạng bán lúa non...

Góp phần chuyển dịch cơ cấu kinh tế nông thôn, tăng tính hàng hóa của sản phẩm nông nghiệp trong điều kiện phát triển kinh tế thị trường theo định hướng XHCN.

## **1.2. Chất lượng cho vay đối với HSX của NHTM**

### **1.2.1. Định nghĩa**

*Chất lượng cho vay được hiểu là sự đáp ứng nhu cầu của khách hàng (người vay tiền), phù hợp với sự phát triển kinh tế, xã hội, đảm bảo sự tồn tại phát triển của Ngân hàng.* Vì vậy, chất lượng cho vay là một khái niệm vừa cụ thể: Thể hiện qua chỉ tiêu lợi nhuận, nợ quá hạn, rủi ro tín dụng; vừa mang tính trừu tượng: Thể hiện ở việc thu hút khách hàng, khả năng cạnh tranh. Do đó, Ngân hàng nào hiểu đúng được bản chất của chất lượng cho vay sẽ đạt được kết quả cao trong hoạt động kinh doanh và đứng vững trong nền kinh tế thị trường.

❖ Chất lượng cho vay thể hiện trên nhiều khía cạnh:

*a. Đối với bản thân Ngân hàng:* Chất lượng cho vay được hiểu ở phạm vi, mức độ, giới hạn cho vay phải phù hợp với thực lực của bản thân Ngân hàng và đảm bảo được tính cạnh tranh trên thị trường với nguyên tắc hoàn trả đúng hạn và có lãi, hạn chế đến mức thấp nhất rủi ro trong quá trình hoạt động, mang lại lợi nhuận và đảm bảo tính thanh khoản cho Ngân hàng. Bởi hoạt động cho vay là hoạt động truyền thống của Ngân hàng, là chức năng cơ bản của NHTM. Hoạt động cho vay đem lại thu nhập chính và chiếm phần lớn thu nhập trong tổng thu nhập của Ngân hàng. Nhưng bên cạnh đó, rủi ro trong lĩnh vực này rất cao. Vì vậy, hoạt động tín dụng lành mạnh có chất lượng và hiệu quả cao đảm bảo duy trì hoạt động của Ngân hàng, góp phần làm lành mạnh hệ thống Ngân hàng.

*b. Đối với khách hàng:* Chất lượng cho vay được thể hiện ở chỗ cho vay phải có một mức lãi suất hợp lý để khách hàng không phải chịu giá quá cao và kỳ hạn hợp lý để tiện cho kế hoạch sử dụng vốn vay và trả nợ cho Ngân hàng, thủ tục đơn giản và thuận tiện cho khách hàng. Thu hút khách hàng nhưng vẫn đảm bảo được nguyên tắc cho vay.

c. *Đối với sự phát triển kinh tế xã hội:* Chất lượng cho vay là sự phục vụ đáp ứng nhu cầu sản xuất và lưu thông hàng hóa, góp phần giải quyết công ăn việc làm, khai thác khả năng tiềm tàng của nền kinh tế, thúc đẩy quá trình tích tụ và tập trung sản xuất, giải quyết tốt mối quan hệ giữa tăng trưởng kinh tế và tăng trưởng cho vay.

Chất lượng cho vay là một thuật ngữ phản ánh hiệu quả hoạt động của NHTM, chất lượng cho vay chỉ được đánh giá sau khi khách hàng đã sử dụng khoản cho vay nào đó. Chất lượng cho vay được cấu tạo bởi hai yếu tố là mức độ an toàn và khả năng sinh lời của Ngân hàng do hoạt động cho vay mang lại:

*Thứ nhất*, mức độ an toàn cho vay: RRTD được hiểu là khoản lỗ tiềm tàng vốn có khi cấp tín dụng cho một khách hàng, RRTD phát sinh trong trường hợp Ngân hàng không thu được đầy đủ cả gốc và lãi của khoản vay, hoặc việc thanh toán nợ gốc và lãi không đúng kỳ hạn, chấp nhận giấy nợ của khách hàng. Nếu các khoản vay này đến hạn mà khách hàng không trả được nợ thì Ngân hàng sẽ mất vốn lẫn lãi, gây thiệt hại lớn và Ngân hàng có thể mất khả năng chi trả và có nguy cơ dẫn đến phá sản.

Cho vay dựa vào lòng tin về sự hoàn trả trong tương lai khoản nợ tạo một thời điểm xác định, nhưng vẫn luôn chứa đựng rủi ro. Lòng tin và rủi ro luôn là bạn đồng hành trong quan hệ cho vay. Rủi ro và an toàn là hai thuật ngữ có ý nghĩa trái ngược nhau. Hạn chế rủi ro cho vay là nâng cao mức độ an toàn cho vay. Vì vậy, cần nâng cao chất lượng cho vay giúp Ngân hàng phân tán và giảm thiểu rủi ro tới mức thấp nhất.

*Thứ hai*, khả năng sinh lời của Ngân hàng do các khoản cho vay mang lại: Cho vay là hoạt động chủ yếu tạo ra lợi nhuận cho các NHTM, vì vậy chất lượng cho vay đóng vai trò quyết định đến khả năng sinh lời cho các Ngân hàng. Chất lượng của hoạt động cho vay tốt góp phần giảm tỷ lệ nợ quá hạn, giảm RRTD Ngân hàng giúp Ngân hàng tránh được các tổn thất do hoạt động cho vay mang lại. Nếu chất lượng của hoạt động cho vay không được đảm bảo thì Ngân hàng có khả năng mất vốn và dẫn đến thua lỗ, phá sản.



**1.2.2. Các chỉ tiêu đánh giá chất lượng cho vay đối với HSX của NHTM**

**1.2.2.1. Các chỉ tiêu định lượng**

Chỉ tiêu định lượng giúp cho Ngân hàng có cách đánh giá cụ thể hơn về mặt chất lượng cho vay, giúp các Ngân hàng có biện pháp xử lý kịp thời những khoản vay kém chất lượng. Các chỉ tiêu cụ thể mà các Ngân hàng thường dùng là:

- *Doanh số cho vay HSX và tỷ trọng doanh số cho vay HSX*

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

Ngoài ra, Ngân hàng còn dùng chỉ tiêu tương đối phản ánh tỷ trọng cho vay Hộ sản xuất trong tổng số cho vay của Ngân hàng trong một năm.

$$\text{Tỷ trọng cho vay HSX} = \frac{\text{Doanh số cho vay HSX}}{\text{Tổng doanh số cho vay}} \times 100(\%)$$

- *Doanh số thu nợ Hộ sản xuất*

Doanh số thu nợ HSX là chỉ tiêu tuyệt đối phản ánh tổng số tiền Ngân hàng đã thu hồi được sau khi đã giải ngân cho Hộ sản xuất trong một thời kỳ.

Để phản ánh tình hình thu nợ HSX, Ngân hàng còn sử dụng chỉ tiêu tương đối phản ánh tỷ trọng thu hồi được trong tổng doanh số cho vay HSX của Ngân hàng trong thời kỳ.

Chỉ tiêu này được tính bằng công thức:

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

- *Dư nợ cho vay Hộ sản xuất và cơ cấu dư nợ:*

Dư nợ cho vay HSX là chỉ tiêu tuyệt đối phản ánh tổng số tiền mà khách hàng vẫn nợ Ngân hàng tính tại một thời điểm.

Chỉ tiêu này được tính bằng công thức:

$$\text{Dư nợ cho vay HSX cuối kỳ} = \text{Dư nợ cho vay HSX đầu kỳ} + \text{Doanh số cho vay HSX trong kỳ} - \text{Doanh số thu nợ HSX trong kỳ}$$

Ngoài ra, Ngân hàng còn dùng chỉ tiêu tương đối phản ánh tỷ trọng dư nợ Hộ sản xuất trong tổng số dư nợ của Ngân hàng tại một thời điểm.

$$\frac{\text{Tỷ trọng dư nợ cho vay HSX loại } i}{\text{Tổng dư nợ cho vay HSX}} = \frac{\text{Dư nợ cho vay HSX loại } i}{\text{Tổng dư nợ cho vay HSX}} \times 100(\%)$$

- *Dư nợ quá hạn Hộ sản xuất:*

Dư nợ quá hạn Hộ sản xuất là chỉ tiêu tuyệt đối phản ánh tổng thể số tiền Ngân hàng chưa thu hồi được sau một thời gian nhất định kể từ ngày khoản vay được cho vay đến hạn thanh toán thời điểm đang xem xét.

Bên cạnh chỉ tiêu tuyệt đối, Ngân hàng cũng thường xuyên sử dụng các chỉ tiêu như:

$$\text{Tỷ lệ quá hạn HSX} = \frac{\text{Dư nợ quá hạn HSX}}{\text{Tổng dư nợ của HSX}} \times 100(\%)$$

Đây là chỉ tiêu quan trọng để đánh giá hiệu quả cho vay Hộ sản xuất. Dư nợ quá hạn càng nhỏ, tỷ lệ nợ quá hạn thấp thì chất lượng cho vay càng cao.

Để đánh giá khả năng không thu hồi được nợ, Ngân hàng sử dụng chỉ tiêu Tỷ lệ nợ khó đòi:

$$\text{Tỷ lệ nợ khó đòi} = \frac{\text{Tổng nợ khó đòi}}{\text{Tổng nợ quá hạn}} \times 100(\%)$$

Đây là chỉ tiêu tương đối, tỷ lệ này ở mức cao là dấu hiệu của khoản vay có vấn đề và nguy cơ mất vốn là rất cao.

- *Nợ xấu và tỷ lệ nợ xấu:*

Như ta biết, khi nợ quá hạn vượt quá số ngày quy định thì sẽ được chuyển nhóm nợ có độ rủi ro cao hơn, còn gọi là nợ xấu. Nếu nợ xấu ngày càng cao thì đó chính là biểu hiện của rủi ro tín dụng. Theo Quyết định 18/2007/QĐ-NHNN việc phân loại nợ trong cho vay của TCTD được xác định như sau:

- ❖ *Nhóm 1 (Nợ đủ tiêu chuẩn), bao gồm:*

- Các khoản nợ trong hạn và chi nhánh đánh giá là có khả năng thu hồi đầy đủ cả gốc và lãi đúng hạn;

- Các khoản nợ quá hạn dưới 10 ngày và chi nhánh đánh giá là có khả năng thu hồi đầy đủ gốc và lãi đúng thời hạn còn lại.

- ❖ *Nhóm 2 (Nợ cần chú ý), bao gồm:*

- Các khoản nợ quá hạn từ 10 ngày đến 90 ngày;

- Các khoản nợ điều chỉnh kỳ hạn trả nợ lần;

❖ *Nhóm 3* (Nợ dưới tiêu chuẩn), bao gồm:

- Các khoản nợ quá hạn từ 91 ngày đến 180 ngày;

- Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần đầu, trừ các khoản nợ điều chỉnh kỳ hạn trả nợ lần đầu phân loại vào nhóm 2 theo quy định tại Điểm b Khoản này;

- Các khoản nợ được miễn hoặc giảm lãi do khách hàng không đủ khả năng trả lãi đầy đủ theo hợp đồng tín dụng;

❖ *Nhóm 4* (Nợ nghi ngờ), bao gồm:

- Các khoản nợ quá hạn từ 181 ngày đến 360 ngày;

- Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần đầu quá hạn dưới 90 ngày theo thời hạn trả nợ được cơ cấu lại lần đầu;

- Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần thứ hai;

❖ *Nhóm 5* (Nợ có khả năng mất vốn), bao gồm:

- Các khoản nợ quá hạn trên 360 ngày;

- Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần đầu quá hạn từ 90 ngày trở lên theo thời hạn trả nợ được cơ cấu lại lần đầu;

- Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần thứ hai quá hạn theo thời hạn trả nợ được cơ cấu lại lần thứ hai;

- Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần thứ ba trở lên, kể cả chưa bị quá hạn hoặc đã quá hạn;

- Các khoản nợ khoanh, nợ chờ xử lý;

Nợ xấu là các khoản nợ thuộc nhóm 3 (Nợ dưới tiêu chuẩn), nhóm 4 (Nợ nghi ngờ) và nhóm 5 (Nợ có khả năng mất vốn)

$$\frac{\text{Tỷ lệ nợ xấu cho vay HSX}}{\text{vay HSX}} = \frac{\text{Dư nợ xấu cho vay HSX}}{\text{Tổng dư nợ cho vay HSX}} \times 100(\%)$$

#### 1.2.2.2. Các chỉ tiêu định tính

- *Đảm bảo nguyên tắc cho vay:*

Mọi tổ chức kinh tế hoạt động đều dựa trên các nguyên tắc nhất định.

Do đặc thù của Ngân hàng là một tổ chức kinh tế đặc biệt, hoạt động của nó ảnh hưởng sâu sắc đến tình hình kinh tế, chính trị, xã hội của đất nước, do vậy có các

nguyên tắc khác nhau. Trong đó nguyên tắc cho vay là một nguyên tắc quan trọng đối với mỗi Ngân hàng.

Để đánh giá chất lượng một khoản cho vay, điều đầu tiên phải xem xét là khoản vay đó có đảm bảo nguyên tắc cho vay hay không?

Trong “Quy chế cho vay của tổ chức tín dụng đối với khách hàng” ban hành theo Quyết định số: 1627/2001/QĐ-NHNN ngày 31 tháng 12 năm 2001 của Thống đốc Ngân hàng nhà nước.

Tại Điều 6, Nguyên tắc cho vay: *Quy định rõ:*

“Khách hàng vay vốn của tổ chức tín dụng phải đảm bảo:

1. Sử dụng vốn vay đúng mục đích đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng.
2. Hoàn trả nợ gốc và lãi vốn vay đúng thời hạn đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng.”

Hai nguyên tắc cho vay trên là nguyên tắc tối thiểu mà bất cứ một khoản cho vay nào cũng phải đảm bảo.

• *Cho vay đảm bảo có điều kiện:*

Đây là chỉ tiêu đánh giá chất lượng tín dụng Ngân hàng đó là cho vay có đảm bảo đúng điều kiện hay không?

Trong “Quy chế cho vay của tổ chức tín dụng đối với khách hàng” ban hành theo Quyết định số: 1627/2001/QĐ-NHNN ngày 31 tháng 12 năm 2001 của Thống đốc Ngân hàng nhà nước.

Tại Điều 7, Điều kiện vay vốn: *Quy định rõ:*

“Tổ chức tín dụng xem xét và quyết định cho vay khi khách hàng có đủ các điều kiện sau:

1. Có năng lực pháp luật dân sự, năng lực hành vi dân sự và chịu trách nhiệm dân sự theo quy định của pháp luật.
  - a) Với khách hàng vay là pháp nhân và cá nhân Việt Nam.
    - Pháp nhân phải có năng lực pháp luật dân sự.
    - Cá nhân và chủ doanh nghiệp tư nhân phải có năng lực pháp luật và năng lực hành vi dân sự.

- Đại diện của hộ gia đình phải có năng lực pháp luật và năng lực hành vi dân sự.
- Đại diện của tổ hợp tác phải có năng lực pháp luật và năng lực hành vi dân sự.
- Thành viên hợp danh của công ty hợp danh phải có năng lực pháp luật và năng lực hành vi dân sự.

b) Đối với khách hàng vay là pháp nhân và cá nhân nước ngoài phải có năng lực pháp luật dân sự và năng lực hành vi dân sự theo quy định pháp luật của nước mà pháp nhân đó có quốc tịch hoặc cá nhân đó là công dân, nếu pháp luật nước ngoài đó được Bộ Luật Dân sự của nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam, các văn bản pháp luật khác của Việt Nam quy định hoặc được điều ước quốc tế mà nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam ký kết hoặc tham gia quy định.

2. Mục đích sử dụng vốn vay hợp pháp.
3. Có khả năng tài chính đảm bảo trả nợ trong thời hạn cam kết.
4. Có dự án đầu tư, phương án phục vụ đời sống khả thi và có hiệu quả; hoặc có dự án đầu tư, phương án phục vụ đời sống khả thi và phù hợp với quy định của pháp luật.
5. Thực hiện các quy định về đảm bảo tiền vay theo quy định của Chính phủ và hướng dẫn của Ngân hàng nhà nước Việt Nam.”

- *Quá trình thẩm định*

Thẩm định cho vay là công việc hết sức quan trọng, là tiền đề quyết định việc cho vay và hiệu quả vốn đầu tư. Thẩm định là quá trình phân tích đánh giá dự án trên cơ sở những chuẩn mực, nhằm rút ra những kết luận làm căn cứ cho đưa ra quyết định cho vay.

Quá trình thẩm định là cách tốt nhất để Ngân hàng nắm được thông tin về năng lực pháp luật, đạo đức, tình hình tài chính, khả năng trả nợ của khách hàng. Đây là khâu thiếu trong quá trình quyết định cho vay và theo dõi khoản vay đó. Quá trình thẩm định phải tuân theo nguyên tắc, các căn cứ, các quy định và nội dung thẩm định của từng Ngân hàng. Một khoản vay có chất lượng là khoản vay đã được thẩm định và phải đảm bảo các bước của quá trình thẩm định.

Quá trình thẩm định một khoản vay cho hộ sản xuất rất phức tạp do đặc điểm sản xuất kinh doanh của hộ sản xuất là kinh doanh tổng hợp. Vì vậy đòi hỏi cán bộ thẩm định, tái thẩm định phải tinh thông nghiệp vụ, hiểu biết pháp luật, nắm bắt kịp thời nhiệm vụ phát triển kinh tế xã hội trong từng thời kỳ, các thông tin dự báo, thông tin kinh tế kỹ thuật, thị trường và khả năng phân tích tài chính có như vậy mới có thể giúp lãnh đạo quyết định cho vay một cách hiệu quả và đảm bảo chất lượng một khoản vay.

### ***1.2.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng cho vay đối với HSX của NHTM***

Việc nâng cao chất lượng cho vay 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 nâng cao chất lượng 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 yếu tố ảnh hưởng đến chất lượng cho vay Hộ sản xuất.

#### ***1.2.3.1. Nhân tố từ phía khách hàng***

##### ***\* Khả năng đáp ứng các điều kiện, tiêu chuẩn tín dụng của ngân hàng***

Để đảm bảo an toàn và tránh rủi ro khi cho vay, các NHTM thường đặt ra các điều kiện, tiêu chuẩn tín dụng nhằm phân loại, chọn ra những khách hàng có thể cho vay hay không thể cho vay. Chỉ những khách hàng nào đáp ứng đủ yêu cầu của ngân hàng mới được xem xét cho vay. Những điều kiện, tiêu chuẩn này có thể khác nhau tùy thuộc vào từng ngân hàng cụ thể, song nhìn chung các ngân hàng thường tập trung xem xét các vấn đề cụ thể sau: tính hợp lý, tính hợp pháp của mục đích sử dụng vốn; năng lực tài chính; năng lực sản xuất kinh doanh của DN; tính khả thi của dự án; các biện pháp bảo đảm.

Rõ ràng khả năng của khách hàng trong việc đáp ứng các điều kiện, tiêu chuẩn tín dụng sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến chất lượng cho vay của ngân hàng. Bởi nếu đa số các khách hàng không thể đáp ứng được các yêu cầu của ngân hàng, có thể do điều kiện vay quá khắt khe, không thực tế hoặc do khả năng của khách hàng quá thấp, thì ngân hàng không thể mở rộng cho vay trong khi vẫn bảo đảm an toàn tín dụng.

*\* Khả năng của khách hàng trong việc quản lý và sử dụng vốn vay có hiệu quả*

Việc sử dụng vốn vay có hiệu quả nó biểu hiện ở khả năng thích ứng trong sản xuất kinh doanh và đầu tư của khách hàng với nhu cầu thị trường, ở khối lượng sản phẩm và doanh thu mang lại, cũng có nghĩa là việc kinh doanh trang trại hay các sản phẩm nông sản của khách hàng sẽ dễ dàng hơn trong việc chiếm lĩnh thị trường, chiến thắng trong cạnh tranh.

Năng lực công nghệ của các đơn vị kinh tế được tạo nên bởi trình độ trang thiết bị; trình độ tay nghề, kiến thức khoa học công nghệ. Năng lực công nghệ cao cho phép thực hiện hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh đồng thời dễ dàng hơn trong việc tiếp thu công nghệ tiên tiến từ bên ngoài đưa vào.

Trình độ của khách hàng bao gồm cả trình độ sản xuất và trình độ quản lý của khách hàng. Với một trình độ sản xuất phù hợp và trình độ quản lý khoa học, khách hàng có thể đạt được kết quả sản xuất kinh doanh tốt, sẽ có khả năng tài chính để trả nợ Ngân hàng, ngược lại thì khả năng trả nợ Ngân hàng sẽ khó khăn.

Năng lực quản lý của khách hàng bao gồm chất lượng nhân sự quản lý, sự phối hợp giữa các thành viên trong ban quản lý nhằm xây dựng một cơ cấu tổ chức tối ưu trong, cho phép tận dụng tối đa nguồn tài lực, vật lực của mình để đạt được mục đích kinh doanh cao nhất. Trong điều kiện nền kinh tế thị trường cạnh tranh gay gắt và đầy biến động thì vai trò của công tác quản lý của khách hàng càng quan trọng, bởi trong điều kiện đó đòi hỏi hoạt động của khách hàng phải thường xuyên được điều chỉnh để thích ứng với những biến động của môi trường kinh doanh.

Nâng cao uy tín và vị thế của mình đối với Ngân hàng thì Hộ sản xuất càng có khả năng tiếp cận với nguồn vốn vay ngân hàng dễ dàng hơn, với qui mô và lãi suất ưu đãi hơn. Do đó, chất lượng của khoản vay được bảo đảm hơn.

*\* Đạo đức và thiện chí của khách hàng*

Trong quan hệ tín dụng muốn có hiệu quả cao đòi hỏi phải có sự hợp tác từ cả hai phía người cho vay và người đi vay. Nếu như khách hàng không có thiện chí thì sẽ rất khó khăn cho ngân hàng trong việc thu hồi nợ. Sự thiếu thiện chí của khách hàng có thể biểu hiện trực tiếp trong quan hệ tín dụng với ngân hàng như: cố

tình sử dụng vốn sai mục đích, tìm cách lừa đảo ngân hàng, hoặc cũng có thể các hành vi gián tiếp ảnh hưởng tới chất lượng cho vay của ngân hàng như kinh doanh trái pháp luật, lừa đảo chiếm dụng vốn lẫn nhau. Tất cả những hành vi đó đều có thể mang lại rủi ro cho ngân hàng.

### *1.2.3.2. Nhân tố từ phía ngân hàng*

#### *\* Chính sách tín dụng của ngân hàng*

Chính sách tín dụng (chính sách cho vay) là một hệ thống các biện pháp liên quan đến việc khuyến khích hoặc hạn chế tín dụng nhằm đạt được các mục tiêu của các ngân hàng đó trong từng thời kỳ. Với ý nghĩa như vậy, rõ ràng chính sách tín dụng tác động rất lớn đến chất lượng cho vay của ngân hàng. Trước hết về mặt quy mô tín dụng nếu chính sách tín dụng của ngân hàng trong thời kỳ nào đó hạn chế cho vay thì có nghĩa là quy mô tín dụng đã bị thu hẹp. Đó có thể là dấu hiệu cho thấy chất lượng cho vay của ngân hàng đang có vấn đề. Ngoài ra, chính sách tín dụng của ngân hàng còn bao gồm một loạt các vấn đề như: quy định về điều kiện; tiêu chuẩn tín dụng đối với khách hàng; lĩnh vực tài trợ; biện pháp đảm bảo tiền vay; quy trình quản lý tín dụng, lãi suất cho vay tác động trực tiếp hay gián tiếp đến chất lượng cho vay. Nếu chính sách tín dụng được xây dựng và thực hiện một cách khoa học và chặt chẽ, kết hợp được hài hoà giữa lợi ích của ngân hàng, khách hàng và của xã hội thì sẽ hứa hẹn một chất lượng tín dụng tốt hay chất lượng cho vay tốt. Còn ngược lại, nếu việc xây dựng và thực hiện chính sách tín dụng không hợp lý, không khoa học thì chắc chắn chất lượng tín dụng nói chung và chất lượng cho vay nói riêng của ngân hàng sẽ không cao, thậm chí là thấp.

#### *\* Định hướng chiến lược phát triển của Ngân hàng*

Nếu như Ngân hàng không có định hướng rõ ràng trong việc phát triển hoạt động cho vay, không có các chính sách phân bổ nguồn vốn hợp lý cho hoạt động này thì chắc chắn Ngân hàng không thể hoạt động có hiệu quả và chất lượng như mong muốn. Chẳng hạn một ngân hàng với định hướng phát triển các dịch vụ ngân hàng bán lẻ thì sẽ tập trung chủ yếu vào các đối tượng khách hàng là các Doanh nghiệp vừa và nhỏ, cùng với các tầng lớp trung lưu trong xã hội. Từ đó, các sản phẩm dịch vụ của Ngân hàng tập trung thoả mãn nhu cầu của các đối tượng này.



*\* Quy mô và cơ cấu kỳ hạn nguồn vốn của ngân hàng*

Hoạt động chính của ngân hàng thương mại là tìm kiếm các khoản vốn (huy động vốn) để sử dụng nhằm thu lợi nhuận. Do muốn cho vay được thì điều kiện trước tiên là ngân hàng phải có vốn. Cho vay mang lại thu nhập khá lớn cho ngân hàng, còn nguồn vốn liên quan tới chi phí chủ yếu của ngân hàng - *chi phí trả lãi*. Qui mô huy động càng tăng, qui mô và hoạt động cho vay càng được mở rộng, khả năng sinh lời càng lớn và ngược lại. Vì vậy, các Ngân hàng có thể theo đuổi lãi suất huy động cao để tìm kiếm các nguồn tiền với qui mô lớn, nỗ lực tìm kiếm các nguồn tiền với chi phí thấp. Do phải đảm bảo khả năng thanh toán thường xuyên, cũng như đảm bảo khả năng an toàn và sinh lời trong hoạt động, ngân hàng luôn phải có chiến lược huy động nguồn vốn với qui mô và cấu trúc nhất định, cần được phân bổ thành các tài sản sinh lời thích hợp (các món vay).

Các nguồn vốn mà ngân hàng có thể sử dụng để cho vay bao gồm: vốn tự có của ngân hàng, vốn vay trung và dài hạn trong và ngoài nước, vốn huy động ngắn hạn, vốn huy động trung dài hạn, vốn uỷ thác. Quy mô các nguồn này là một trong những nhân tố quyết định quy mô cho vay và do đó ảnh hưởng đến chất lượng cho vay của ngân hàng. Nếu một ngân hàng có nguồn vốn dồi dào cũng dễ dàng hơn trong việc tạo lập uy tín đối với khách hàng, nhờ đó thu hút được nhiều khách hàng hơn.

*\* Năng lực của ngân hàng*

Năng lực của ngân hàng trong việc thẩm định dự án, thẩm định khách hàng. Một trong những tiêu chí đánh giá chất lượng cho vay của ngân hàng là vốn và lãi phải được trả đúng kỳ hạn. Điều này không thể có được nếu như hoạt động kinh doanh, dự án đầu tư của khách hàng không đạt hiệu quả mong muốn, hoặc khách hàng không có thiện chí, cố tình lừa đảo ngân hàng. Để hạn chế nguy cơ đó ngân hàng cần thực hiện tốt công tác thẩm định dự án, thẩm định khách hàng. Làm được như vậy sẽ giúp ngân hàng lựa chọn được chính xác khách hàng tin cậy, những dự án thực sự khả thi và đó là tiền đề để nâng cao chất lượng cho vay của ngân hàng.

*\* Thông tin tín dụng*

Thông tin tín dụng luôn là yếu tố cơ bản cần thiết cho công tác quản lý dù ở bất kỳ lĩnh vực nào. Trong hoạt động cho vay ngân hàng cũng vậy, để thẩm định dự án, thẩm định khách hàng trước tiên phải có thông tin về khách hàng đó, về dự án đó, để làm tốt công tác giám sát sau khi cho vay cũng cần thông tin. Thông tin càng chính xác, kịp thời càng thuận lợi cho ngân hàng trong việc đưa ra quyết định cho vay, theo dõi việc sử dụng vốn vay và tiến độ trả nợ. Thông tin chính xác kịp thời đầy đủ còn giúp ngân hàng xây dựng hoặc điều chỉnh kế hoạch kinh doanh, chính sách tín dụng một cách linh hoạt cho phù hợp với tình hình thực tế. Tất cả những điều đó góp phần nâng cao chất lượng cho vay cho ngân hàng.

*\* Năng lực giám sát và xử lý các tình huống tín dụng của ngân hàng*

Cho dù công tác thẩm định dự án, thẩm định khách hàng được tiến hành tốt, giúp cho ngân hàng lựa chọn được những khách hàng tốt, những dự án khả thi có khả năng sinh lời cao. Song đó chưa phải là sự bảo đảm chắc chắn để có được chất lượng cho vay cao, đặc biệt đối với các khoản vay có thời hạn dài. Bởi lẽ hoạt động sản xuất kinh doanh trong thời gian dài luôn chứa đựng những rủi ro tiềm ẩn không thể lường trước. Bản thân dự án trong quá trình thực hiện cũng nảy sinh những tình huống ngoài dự kiến. Chính vì vậy mà công tác giám sát, xử lý tình huống tín dụng khi cho vay có ý nghĩa rất quan trọng.

*\* Công nghệ ngân hàng, trang thiết bị kỹ thuật*

Trong thời đại khoa học kỹ thuật phát triển như vũ bão, đặc biệt là công nghệ áp dụng trong ngành ngân hàng hiện nay. Một ngân hàng sử dụng công nghệ hiện đại, được trang bị các phương tiện kỹ thuật chất lượng cao sẽ tạo điều kiện đơn giản hoá các thủ tục, rút ngắn thời gian giao dịch, đem lại sự tiện ích tối đa cho khách hàng vay vốn. Đó là điều kiện để ngân hàng thu hút thêm khách hàng, mở rộng tín dụng. Sự hỗ trợ của các phương tiện kỹ thuật hiện đại còn giúp cho việc thu thập thông tin nhanh chóng chính xác, công tác lập kế hoạch, xây dựng chính sách tín dụng cũng có hiệu quả hơn.

*\* Chất lượng nhân sự và quản lý nhân sự của ngân hàng*

Cho dù khoa học kỹ thuật có hiện đại đã mở ra một thời đại tự động hoá nhiều lĩnh vực song nhân tố con người vẫn giữ vai trò quyết định. Đặc biệt trong hoạt động tín dụng ngân hàng là hoạt động rất phức tạp, có liên quan đến nhiều vấn đề của đời sống xã hội thì vai trò của con người càng quan trọng. Các phương tiện kỹ thuật hiện đại chỉ có thể trợ giúp chứ không thể thay thế được sự nhạy cảm hay kinh nghiệm của đội ngũ cán bộ tín dụng. Do vậy, vấn đề nhân sự là một vấn đề cực kỳ quan trọng đối với ngân hàng, trong đó nổi bật lên hai vấn đề: Chất lượng nhân sự và quản lý nhân sự.

Chất lượng nhân sự ở đây không chỉ đề cập đến trình độ chuyên môn mà cả đạo đức, tác phong, kỷ luật lao động của người cán bộ ngân hàng nói chung và cán bộ tín dụng nói riêng. Chất lượng nhân sự tốt, biểu hiện ở sự năng động sáng tạo trong công việc, tinh thần trách nhiệm và ý thức kỷ luật cao của cán bộ. Trong một chừng mực nhất định có thể giúp ngân hàng bù đắp lại những hạn chế về công nghệ, kỹ thuật nhờ đó ngân hàng có thể tồn tại và phát triển cho dù phải cạnh tranh với những đối thủ có tiềm lực công nghệ, trang thiết bị kỹ thuật mạnh hơn.

Bên cạnh chất lượng nhân sự thì công tác quản lý nhân sự cũng cần đặc biệt chú ý, bởi lẽ không phải cứ cán bộ tín dụng giỏi thì chất lượng tín dụng cao. Mà mỗi cán bộ có những điểm mạnh và điểm yếu riêng, điều quan trọng là phải biết bố trí, sắp xếp công việc của họ sao cho phát huy hết thế mạnh và hạn chế của từng người đồng thời có chế độ đãi ngộ hợp lý nhằm nâng cao tinh thần trách nhiệm, tạo sự phối hợp nhịp nhàng hoạt động của từng thành viên trong một guồng máy thống nhất cùng hướng tới mục tiêu chung là nâng cao chất lượng tín dụng của ngân hàng.

#### *1.2.3.3. Nhân tố khách quan*

Môi trường là yếu tố có ảnh hưởng trực tiếp hoặc gián tiếp đến chất lượng tín dụng hộ sản xuất. Đặc biệt ở nước ta hoạt động nông nghiệp còn mang tính thời vụ phụ thuộc vào rất nhiều vào thiên nhiên thì điều kiện tự nhiên có ảnh hưởng rất lớn.

- *Môi trường kinh tế:*

Nghiên cứu sự ảnh hưởng của môi trường kinh tế đến hoạt động của ngân hàng sẽ thấy được ảnh hưởng của nó đến chất lượng tín dụng của ngân hàng. Bất kỳ một ngân hàng nào cũng chịu sự chi phối của những chu kỳ kinh tế. Trong giai đoạn nền kinh tế đang hưng thịnh thì các DN làm ăn phát đạt, xuất hiện nhu cầu mở rộng sản xuất, thu nhập xã hội tăng kéo theo nhu cầu tiêu dùng xã hội cũng tăng cao, nên nhu cầu tín dụng cũng tăng. Hoạt động tín dụng hay hoạt động cho vay của ngân hàng sẽ phát triển. Trong giai đoạn nền kinh tế suy thoái thì tất yếu nhu cầu tín dụng sẽ giảm, khả năng hấp thụ vốn của nền kinh tế bị giảm sút, lúc này ngân hàng sẽ dư thừa, ứ đọng một lượng vốn lớn, nguồn vốn huy động được sử dụng không hiệu quả có nghĩa là chất lượng cho vay bị giảm sút.

Những sự biến động về lãi suất, tỷ giá trên thị trường cũng ảnh hưởng trực tiếp đến lãi suất của ngân hàng, dẫn đến ảnh hưởng đến mức lãi ròng của khoản cho vay.

Tác động của môi trường kinh tế có thể làm tăng hoặc giảm qui mô hoạt động tín dụng nói chung và hoạt động cho vay nói riêng. Đồng thời ảnh hưởng trực tiếp tới chất lượng cho vay của ngân hàng.

- *Môi trường pháp lý*

Môi trường pháp lý được biểu hiện là hệ thống luật và các văn bản pháp qui liên quan đến hoạt động của ngân hàng nói chung và hoạt động cho vay nói riêng.

Hiện nay dù đã trải qua nhiều sửa đổi và mở rộng quyền hạn cho các NHTM song hệ thống văn bản pháp luật còn chưa đồng bộ, gây khó khăn cho ngân hàng khi ký kết, thực hiện các hợp đồng tín dụng. Bên cạnh đó, luật ngân hàng còn nhiều sơ hở, chưa đồng bộ với các quy định, văn bản dưới luật. Điều này ảnh hưởng đến việc quản lý chất lượng cho vay của các ngân hàng.

Sự thay đổi chủ trương chính sách của nhà nước cũng gây ảnh hưởng tới khả năng trả nợ vay của các Doanh nghiệp. Nhất là cơ cấu kinh tế, chính sách xuất nhập khẩu, do thay đổi đột ngột gây sáo trộn trong hoạt động sản xuất kinh doanh của Doanh nghiệp. Doanh nghiệp không tiêu thụ được sản phẩm hay chưa có phương án sản xuất kinh doanh có hiệu quả dẫn đến nợ quá hạn, nợ khó đòi.

Quản lý của nhà nước về hoạt động sản xuất kinh doanh của các đơn vị kinh tế còn có nhiều sơ hở dẫn đến rủi ro, thua lỗ, làm giảm sút chất lượng cho vay của ngân hàng.

- *Môi trường văn hoá - xã hội*

Môi trường văn hoá - xã hội có ảnh hưởng đáng kể đến hoạt động cho vay. Thói quen, tâm lý, phong tục tập quán, trình độ dân trí có tác động tới nhu cầu sử dụng và tiếp cận đối với các dịch vụ của ngân hàng, tác động tới quyết định vay và sử dụng vốn của khách hàng. Nếu người dân e ngại việc vay vốn ngân hàng do tâm lý sợ nợ nần thì sẽ làm giảm doanh số cho vay hoặc do dân trí ở địa bàn thấp việc sử dụng vốn vay ngân hàng kém hiệu quả dẫn đến không có khả năng trả nợ vay gây tổn thất cho ngân hàng.

- *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.

**CHƯƠNG 2.**

**THỰC TRẠNG CHẤT LƯỢNG CHO VAY HỘ SẢN XUẤT TẠI PHÒNG  
GIAO DỊCH QUẢN TOAN CHI NHÁNH NHNO&PTNT  
AN HƯNG HẢI PHÒNG**

**2.1. Khái quát về Phòng giao dịch Quán Toan, chi nhánh NHNo&PTNT An Hưng, Hải Phòng**

**2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của PGD**

Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn An Hưng được thành lập theo quyết định số 334/QĐ-NHNo- 02 của Tổng giám đốc NHNo&PTNT Việt Nam, về việc thành lập Chi nhánh An Hưng, số đăng ký: 313711. Ngày 24/11/2000 Chi nhánh chính thức đi vào hoạt động, với mục đích mở rộng hoạt động của hệ thống NHNo& PTNT Việt Nam trong cả nước cũng như tìm kiếm cơ hội vươn ra thị trường bên ngoài.

Chi nhánh An Hưng, là một doanh nghiệp kinh doanh trên lĩnh vực tiền tệ, với đầy đủ tư cách pháp nhân, có con dấu, có bảng cân đối kế toán, bảng cân đối tài sản riêng. Hiện tại trụ sở chính của chi nhánh An Hưng tại Km 14, Quốc lộ 5, xã An Hưng - An Dương – Hải Phòng.

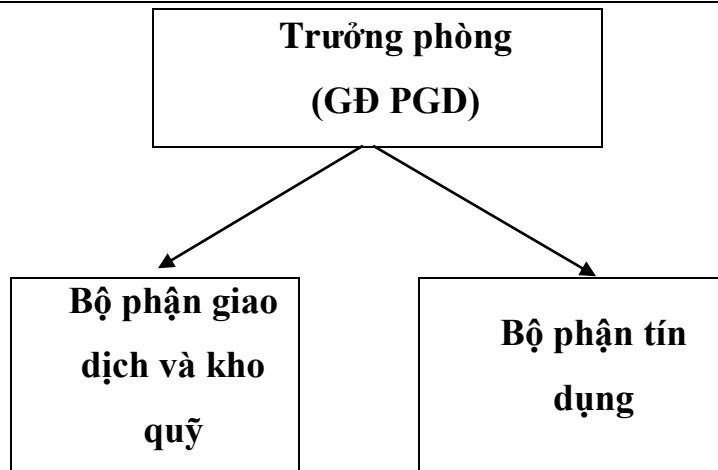
Là một chi nhánh Ngân hàng duy nhất trên địa bàn huyện có sự phân bố đồng đều rộng khắp tới các xã trong toàn huyện. Từ khi đi vào hoạt động kinh doanh, chi nhánh An Hưng đã có những bước phát triển đáng kể, trên mọi bình diện, đáp ứng mục tiêu của NHNo Việt Nam, cũng như Ngân hàng Nhà Nước Việt Nam trong việc mở rộng hoạt động, phát triển cả về chất lượng và quy mô cũng như các hoạt động khác của của toàn Chi nhánh. Khách hàng của chi nhánh chủ yếu là các hộ nông dân , hộ sản xuất kinh doanh, các doanh nghiệp, công ty TNHH thuộc các thành phần kinh tế.

Với vị thế là ngân hàng thương mại hàng đầu Việt Nam, NHNo đã nỗ lực hết mình, đạt được nhiều thành tựu đáng khích lệ, đóng góp to lớn vào sự nghiệp công nghiệp hoá, hiện đại hoá và sự phát triển của đất nước.

**Phòng Giao Dịch Quán Toan** trực thuộc chi nhánh NHNo&PTNT An Hưng, Hải Phòng với chức năng kinh doanh tiền tệ tín dụng trên mặt trận nông nghiệp, nông thôn và các thành phần kinh tế khác trên địa bàn. PGD Quán Toan đã và đang giữ vai trò chủ đạo, chủ lực trên thị trường Tài chính tín dụng trên địa bàn huyện An Dương. Được hình thành từ tháng 05/2007, từ một PGD non trẻ, có nhiều khó khăn ... Nhờ kiên trì khắc phục, quyết tâm đổi mới cộng với sự giúp đỡ của chi nhánh trực thuộc, PGD Quán Toan không những đã khẳng định được mình, mà còn vươn lên phát triển trong cơ chế thị trường. Khách hàng của Ngân hàng chủ yếu là các hộ nông dân, hộ sản xuất kinh doanh, các doanh nghiệp, công ty TNHH thuộc các thành phần kinh tế. Nhờ hoạt động ngày càng có hiệu quả, uy tín của PGD Quán Toan ngày càng được nâng cao và trở thành người bạn đồng hành không thể thiếu được của bà con nông dân. Với trách nhiệm của một ngành cung ứng vốn cho phát triển kinh tế địa phương, PGD Quán Toan đã có những đóng góp tích cực phục vụ cho chương trình phát triển kinh tế xã hội của toàn huyện nói chung và các xã nói riêng, nhất là những năm gần đây, trên lĩnh vực huy động vốn và cho vay các chương trình chuyển dịch cơ cấu của huyện, thể hiện thông qua tăng trưởng khối lượng tín dụng và thay đổi cơ cấu dân qua các năm.

### **2.1.2. Cơ cấu tổ chức**

- Tổng số cán bộ công nhân viên PGD Quán Toan gồm có 4 người, trong đó có 3 người trình độ đại học và 1 người trình độ cao đẳng
- Sơ đồ cơ cấu tổ chức của PGD Quán Toan:



### 2.1.3. Tình hình hoạt động của PGD thời gian qua

#### 2.1.3.1. Hoạt động huy động vốn

Với phương châm: "Đi vay để cho vay" PGD Quán Toan chi nhánh An Hưng đã xác định được tầm quan trọng của công tác huy động vốn nhằm tạo lập nguồn vốn huy động đáp ứng nhu cầu vốn cho sản xuất kinh doanh của các thành phần kinh tế trên địa bàn, PGD Quán Toan đã tích cực chủ động trong khai thác nguồn vốn nhân rồi, đưa ra nhiều hình thức huy động phù hợp với mọi tầng lớp dân cư như: Huy động tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn, tiết kiệm có kỳ hạn, tiết kiệm dự thưởng, tiết kiệm gửi góp. Ngoài ra lãnh đạo Ngân hàng thường xuyên gặp gỡ và có chính sách khuyến khích, ưu đãi với các khách hàng có nguồn tiền gửi lớn, các cơ quan đơn vị có tài khoản thanh toán mở tại Ngân hàng; tạo điều kiện cho nhiều cá nhân, hộ kinh doanh mở tài khoản chuyển qua ngân hàng... thường xuyên thông báo mức lãi suất và các hình thức huy động vốn. PGD Quán Toan đã dùng mọi hình thức tiếp thị khách hàng, nâng cao chất lượng phục vụ, tăng cường thành lập các tổ huy động tiết kiệm lưu động nên mặc dù gặp nhiều khó khăn: địa bàn hoạt động nhỏ hẹp, trên địa bàn tổng cộng có 7 ngân hàng cùng hoạt động kinh doanh, ngân hàng cổ phần chiếm đại đa số, lãi suất huy động hấp dẫn nhưng nguồn vốn Ngân hàng vẫn tăng trưởng đều .



**Bảng 2.1: Tình hình huy động vốn tại PGD Quán Toan chi nhánh NHNo&PTNT An Hưng, Hải Phòng giai đoạn 2009-2011:**

Đơn vị tính: Triệu đồng

| Chỉ tiêu   | Năm 2009      |              | Năm 2010      |              | Năm 2011      |              |
|--|---------------|--------------|---------------|--------------|---------------|--------------|
|  | Số tiền       | Tỷ trọng (%) | Số tiền       | Tỷ trọng (%) | Số tiền       | Tỷ trọng (%) |
| <b>Tổng vốn huy động</b>                                       | <b>15.929</b> | <b>100</b>   | <b>18.130</b> | <b>100</b>   | <b>22.468</b> | <b>100</b>   |
| <b>I. Cơ cấu nguồn vốn huy động theo loại tiền</b>             |               |              |               |              |               |              |
| Vốn nội tệ   | 14.998,75     | 94,16        | 17.549,84     | 96,8         | 21.367,07     | 95,1         |
| Vốn ngoại tệ (quy về VNĐ)                                      | 930,25        | 5,84         | 580,16        | 3,2          | 1.100,93      | 4,9          |
| <b>II. Cơ cấu nguồn vốn huy động theo đối tượng khách hàng</b> |               |              |               |              |               |              |
| Tiền gửi dân cư  | 12.902,49     | 81           | 14.939,12     | 82,4         | 17.996,87     | 80,1         |
| Tiền gửi của TCKT  | 3.026,51      | 19           | 3.190,88      | 17,6         | 4.471,13      | 19,9         |
| <b>III. Cơ cấu nguồn vốn huy động theo kỳ hạn</b>              |               |              |               |              |               |              |
| TG không kỳ hạn  | 1.003,53      | 6,3          | 1.287,23      | 7,1          | 1.303,14      | 5,8          |
| TG < 12 tháng  | 12.074,18     | 75,8         | 13.307,42     | 73,4         | 16.895,94     | 75,2         |
| TG > 12 tháng  | 2.851,29      | 17,9         | 3.535,35      | 19,5         | 4.268,92      | 19           |

(Nguồn: Báo cáo thường niên của PGD Quán Toan năm 2009-2011.)

Nhìn vào bảng số liệu ta thấy: nguồn vốn huy động của PGD tăng qua các năm, từ 15.929 triệu đồng năm 2009 lên 18.130 triệu đồng năm 2010 và lên 22.468 triệu đồng năm 2011, tăng 4.338 triệu đồng so với năm 2010 tương ứng với tỉ lệ tăng 23,93%. Bình quân đầu người đạt 5.617 triệu đồng tăng 1.084,5 triệu đồng so với năm 2010 tỷ lệ tăng 23,93%. Kết quả này đã góp phần không nhỏ vào việc mở rộng hoạt động tín dụng, tăng lợi nhuận cũng như thị phần hoạt động của ngân hàng.

*Thứ nhất*, cơ cấu nguồn vốn huy động theo loại tiền: Bảng số liệu đã phản ánh rõ tốc độ tăng trưởng của nguồn vốn huy động bằng đồng nội tệ và ngoại tệ qua các năm khá đồng đều, mức chênh lệch không đáng kể. Tuy nhiên, nguồn vốn huy động bằng ngoại tệ vẫn chiếm tỷ trọng nhỏ so với tổng nguồn vốn huy động, chỉ chiếm 3,2% năm 2010 và 4,9% năm 2011. Năm 2011 mặc dù tỷ trọng vốn nội tệ so với tổng nguồn vốn huy động giảm so với năm 2010 nhưng số tuyệt đối vẫn tăng 3.817,23 triệu, số tương đối tăng 21,75%. Vốn ngoại tệ năm 2011 tăng gần gấp đôi năm 2010 cả về số tuyệt đối và số tương đối, điều này là do làn sóng tăng lãi suất huy động vốn của ngân hàng trong thời gian qua, đặc biệt là tăng lãi suất huy động đối với ngoại tệ trong bối cảnh giá vàng tăng và thị trường bất động sản đóng băng, đã giúp cho ngân hàng thuận tiện hơn trong việc huy động vốn bằng ngoại tệ. Như vậy có thể thấy tình hình huy động vốn bằng nội tệ và ngoại tệ đều khá thuận lợi.

Điều đó cho thấy hoạt động của PGD ngày càng tăng trưởng, uy tín của PGD ngày càng được nâng cao trên thị trường, khách hàng tìm đến PGD ngày càng nhiều, PGD đã rất tích cực trong việc huy động vốn tại chỗ, mở rộng hình thức và đa dạng loại hình huy động, có nhiều chương trình khuyến mãi hấp dẫn, phù hợp nhu cầu của khách hàng nên khách hàng đến giao dịch gửi tiền nhiều hơn.

*Thứ hai*, cơ cấu nguồn vốn huy động theo đối tượng khách hàng: Nhìn vào bảng ta thấy cơ cấu nguồn vốn huy động của PGD khá ổn định, tỷ trọng nguồn vốn huy động từ dân cư chiếm phần lớn trong tổng nguồn vốn (năm 2009 là 81%, năm 2010 là 82,4%, năm 2011 là 80,1%), tuy tỷ trọng của nguồn này trong tổng nguồn có giảm (giảm 2,3%) nhưng số tuyệt đối và số tương đối năm 2011 vẫn tăng so với

năm 2010, tăng 3.057,75 triệu đồng tương ứng tăng 20,47%. Tiền gửi của tổ chức kinh tế tăng cả về tỷ trọng, số tuyệt đối và số tương đối. Năm 2011 tăng so với 2010 là 1.208,25 triệu đồng tương đương 40,12%, tuy vậy nhưng PGD vẫn phải tích cực tiếp thị, mở rộng khách hàng để khai thác nguồn vốn từ Tổ chức kinh tế.

Nhìn chung, tổng nguồn vốn của PGD qua ba năm đều có sự gia tăng đáng kể xuất phát từ nhu cầu gia tăng vốn của các thành phần kinh tế. Điều này nói lên công tác tạo lập nguồn vốn của ngân hàng đủ mạnh và ngày càng phát triển, làm tăng khả năng cạnh tranh trên địa bàn, từng bước tạo uy tín đến với khách hàng.

*Thứ ba*, cơ cấu nguồn vốn theo kỳ hạn: bảng số liệu đã thể hiện được sự mất cân đối giữa các nguồn tiền. Tiền gửi có kỳ hạn < 12 tháng chiếm tỷ trọng lớn nhất (75,8% năm 2009 giảm xuống 73,4% năm 2010 và đến năm 2011 con số này tăng lên đến 75,2%), trong khi đó nguồn tiền gửi không kỳ hạn và tiền gửi > 12 tháng lại chiếm tỷ trọng nhỏ. Điều này ảnh hưởng rất lớn tới công tác tín dụng của ngân hàng, bởi sẽ làm mất tính cân xứng giữa nguồn vốn huy động và sử dụng vốn, nhất là nguồn tín dụng trung và dài hạn.

Tiền gửi không kỳ hạn tại PGD năm 2011 tăng 15,91 triệu tương đương tăng 1,24% so với năm 2010. Trong năm 2011, PGD vẫn chưa thu hút được nhiều khách hàng đến giao dịch thường xuyên và sử dụng tối đa các dịch vụ mà ngân hàng cung cấp: chuyển tiền, gửi tiền vào tài khoản thanh toán, thu chi qua tài khoản ... Tiền gửi không kỳ hạn là nguồn vốn rẻ, có thể mang lại thu nhập cao, vì vậy PGD cần tăng cường đáp ứng tối đa các dịch vụ để tận thu được tối đa phí dịch vụ và sử dụng tối đa nguồn tiền gửi của khách hàng.

Tiền gửi có kỳ hạn < 12 tháng trong năm 2011 tăng 3.588,52 triệu đồng, tương đương tăng 26,97%, điều này là do năm qua chi nhánh An Hưng thiếu vốn ngắn hạn nên đã áp dụng loại hình tiết kiệm dự thưởng quay trúng vàng với tiền gửi kỳ hạn 3 tháng và 5 tháng (cho những món có giá trị trên 12 triệu) nên khách hàng chủ yếu gửi tiền vào loại này.

Tiền gửi có kỳ hạn > 12 tháng trong năm 2011 tăng 733,57 triệu tương đương tăng 20,75% so với năm 2010. PGD có một lợi thế lớn là nguồn tiền gửi có kỳ hạn hoàn toàn là tiền gửi dân cư và Tổ chức kinh tế nên PGD hoàn toàn có thể

chủ động trong việc tăng trưởng dư nợ, ổn định nguồn vốn cũng như chủ động trong việc sử dụng vốn, giảm bớt tình hình căng thẳng về vốn tín dụng.

Tỷ trọng tiền gửi có kỳ hạn huy động được tăng dần trong từng năm và chiếm tỷ trọng rất lớn so với tổng nguồn tiền gửi huy động được (năm 2009 chiếm 93,7%, năm 2010 chiếm 92,9% sang năm 2011 tăng lên đến 94,2%). Đây là nguồn vốn rất lợi thế nó đóng vai trò là nguồn vốn khá ổn định, chi phí trả lãi thấp. Do kỳ hạn của nguồn vốn này xác định được, từ đó giúp ban lãnh đạo đưa ra quyết định về quy mô hoạt động tín dụng và sử dụng hiệu quả nguồn tiền gửi huy động được.

Qua đó, cho thấy hiệu quả huy động vốn của ngân hàng khá tốt, phần nào nói lên được PGD đã từng bước tạo niềm tin với khách hàng. Tuy nhiên ngân hàng cần phấn đấu hơn nữa để đạt kết quả tốt hơn.

### **2.1.3.2. Hoạt động cho vay :**

Hoạt động tín dụng trong năm vẫn được xác định là hoạt động trọng tâm, thị trường nông nghiệp, nông thôn, hộ sản xuất kinh doanh, hộ kinh tế trang trại, doanh nghiệp vừa và nhỏ là chủ yếu. Vì vậy PGD đã tạo ra nguồn thu nhập vững chắc từ hoạt động tín dụng chiếm tỉ lệ trên 90% tổng doanh thu.

Việc mở rộng tín dụng trên cơ sở đảm bảo an toàn vốn. Tăng trưởng tín dụng gắn liền với tăng trưởng nguồn vốn là mục tiêu hàng đầu của đơn vị. Trong quá trình hoạt động PGD luôn thực hiện đúng quy trình thẩm định, kiểm tra trước, trong và sau khi cho vay để góp phần nâng cao chất lượng tín dụng.

Trong hoạt động cho vay, PGD Quán Toan luôn chú trọng cho vay các đối tượng thuộc lĩnh vực sản xuất nông nghiệp và phát triển nông thôn, ngoài ra còn đầu tư cho xây dựng cơ sở hạ tầng, sản xuất đồ mộc, trang trí nội thất, các loại dịch vụ phục vụ cho cá nhân và cộng đồng .... Với những biện pháp tổng thể như tăng cường đào tạo nghiệp vụ cho nhân viên ngân hàng đổi mới quy trình nghiệp vụ, tăng cường công tác tiếp thị quảng bá hình ảnh, trong những năm qua hoạt động cho vay của PGD Quán Toan đã có những bước chuyển biến tích cực và được thể hiện cụ thể qua những số liệu sau:

**Bảng 2.2: Hoạt động cho vay của PGD Quán Toan 2009-2011.**

Đơn vị tính: Triệu đồng

| Chỉ tiêu                                       | Năm 2009      |              | Năm 2010         |              | Năm 2011         |              |
|--|---------------|--------------|------------------|--------------|------------------|--------------|
|  | Số tiền       | Tỷ trọng (%) | Số tiền          | Tỷ trọng (%) | Số tiền          | Tỷ trọng (%) |
| <b>Tổng dư nợ</b>                              | <b>14.861</b> | <b>100</b>   | <b>17.235,27</b> | <b>100</b>   | <b>23.367,38</b> | <b>100</b>   |
| <b>I. Cơ cấu dư nợ theo thành phần kinh tế</b> |               |              |                  |              |                  |              |
| Dư nợ cho vay DN ngoài quốc doanh              | 1.753,6       | 11,8         | 1.752,83         | 10,17        | 2.895,22         | 12,39        |
| Dư nợ cho vay HSX và chủ trang trại            | 13,107,4      | 88,2         | 15.482,4         | 89,83        | 20.471,4         | 87,61        |
| <b>II. Cơ cấu dư nợ theo kỳ hạn</b>            |               |              |                  |              |                  |              |
| Dư nợ cho vay ngắn hạn                         | 9.169,24      | 61,7         | 10.289,46        | 59,7         | 14.090,53        | 60,3         |
| Dư nợ cho vay trung và dài hạn                 | 5.691,76      | 38,3         | 6.945,81         | 40,3         | 9.276,85         | 39,7         |

(Nguồn: báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh năm 2009- 2011)

Hoạt động cho vay tại PGD Quán Toan trong những năm qua có bước tăng trưởng đáng kể, tốc độ tăng trưởng khá, năm sau cao hơn năm trước. Tổng dư nợ của ngân hàng năm 2011 là 23.367,38 triệu đồng, tăng 8.506,38 triệu đồng so với năm 2009. So với năm 2010 tăng 6.132,11 triệu, tương đương tăng 35,58%. Điều này thể hiện PGD đã thực hiện hoạt động cho vay có hiệu quả hơn, đồng nghĩa với khả năng tạo lợi nhuận cho PGD cũng tăng lên.

Thứ nhất, cơ cấu dư nợ theo thành phần kinh tế: Dư nợ cho vay đối với

Doanh nghiệp ngoài quốc doanh năm 2011 tăng cao so với năm 2010. Năm 2011 đạt 2.895,22 triệu đồng tăng 1.142,39 triệu so với năm 2010 tương đương tăng 65,17%. Điều này cho thấy gần đây PGD đang mở rộng cho vay đối với thành phần kinh tế ngoài quốc doanh bởi năm 2011 nền kinh tế đang trên đà phục hồi, các Doanh nghiệp đang mở rộng kinh doanh, thiết lập lại các mối quan hệ với bạn hàng. Mặc dù vậy nhưng đối tượng cho vay chủ yếu của PGD Quán Toan vẫn là Hộ sản xuất và các chủ trang trại, đối tượng này chiếm phần lớn. Do đặc thù của huyện An Dương vẫn là huyện nông nghiệp, số lượng Doanh nghiệp chưa nhiều vì thế PGD Quán Toan chủ yếu là cho vay kinh tế hộ để sản xuất nông, lâm, ngư, diêm nghiệp và phát triển các ngành nghề nông thôn. Cụ thể năm 2009 dư nợ cho vay Hộ sản xuất là 13.107,4 triệu đồng, năm 2010 dư nợ cho vay là 15.482,4 triệu đồng, năm 2011 dư nợ là 20.471,4 triệu đồng, năm 2011 tăng so với năm 2010 là 4.989,72 triệu tương đương 32,23%. Như vậy, cho vay đối với khu vực hộ sản xuất đang có những bước tăng trưởng mạnh mẽ đúng như định hướng của Phòng là đẩy mạnh cho vay HSX.

*Thứ hai*, cơ cấu dư nợ theo kỳ hạn: Nhìn vào bảng số liệu ta thấy dư nợ giữa cho vay ngắn hạn với dài hạn không đồng đều, năm 2010 dư nợ ngắn hạn vẫn tăng so với năm 2009 nhưng mức tăng không nhiều. Sang đến năm 2011 dư nợ ngắn hạn có chiều hướng tăng mạnh, năm 2011 là 14.090,53 triệu đồng tăng 3.801,07 triệu tương đương tăng 36,94% so với năm 2010. Nguyên nhân do nó có xu hướng biến động theo nhu cầu vay của khách hàng. Nhu cầu vay vốn ngắn hạn tăng do nhu cầu tiêu dùng và bổ sung vốn lưu động trên địa bàn tăng lên. Đồng thời nó cũng là chiến lược tập trung cho mảng cho vay vốn đối Hộ sản xuất, cá nhân, nâng cấp nhà cửa, mua nhà đất. Số hợp đồng cho vay này đang tăng đáng kể trong những năm gần đây.

Cho vay dài hạn năm 2011 mặc dù tỷ trọng giảm 0,6% so với năm 2010 nhưng xét về số tuyệt đối và số tương đối thì vẫn tăng từ 6.945,81 triệu năm 2010 đến 9.276,85 triệu năm 2011, với số tăng tuyệt đối là 2.331,04 triệu tương đương tăng 33,56%.

Ngân hàng thường ưa thích những khoản cho vay ngắn hạn hơn do ngân hàng có thể quay vòng vốn nhanh hơn, nó phù hợp với nguồn mà PGD có thể huy động được, rủi ro thấp hơn các khoản cho vay trung và dài hạn.

### **2.1.3.3. Hoạt động khác**

Bên cạnh hai hoạt động chính là huy động vốn và cho vay, PGD Quán Toan cũng thực hiện các hoạt động dịch vụ ngân hàng khác như: bảo lãnh, tín dụng dự phòng, kinh doanh vàng bạc,... Các dịch vụ này không những góp phần đa dạng hoá hoạt động mà còn làm gia tăng thu nhập cho PGD. Thu nhập ròng từ hoạt động dịch vụ của PGD năm 2011 đạt 867 triệu đồng tăng 251 triệu đồng so với năm 2010 tương đương tăng 40,7%, trong đó:

- Thu từ dịch vụ thanh toán đạt 267 triệu đồng
- Thu từ nghiệp vụ bảo lãnh đạt 46 triệu đồng
- Thu từ dịch vụ ngân quỹ đạt 54 triệu đồng
- Thu khác từ hoạt động dịch vụ đạt 276 triệu đồng
- Thu từ kinh doanh vàng bạc đạt 34 triệu đồng
- Các khoản thu nhập khác đạt 190 triệu đồng

## **2.2. Thực trạng chất lượng cho vay đối với HSX tại PGD thời gian qua**

### **2.2.1 Doanh số cho vay HSX**

PGD Quán Toan chi nhánh NHNo&PTNT An Hưng luôn bám sát mục tiêu, chương trình kinh tế của địa phương, đáp ứng kịp thời nhu cầu vốn cho phát triển nông nghiệp nông thôn, đa dạng hóa đối tượng đầu tư, khơi dậy làng nghề truyền thống, tìm kiếm những dự án và phương án đầu tư tạo lòng tin với khách hàng. Xác định Hộ sản xuất là người bạn đồng hành với PGD Quán Toan do đó PGD luôn hướng tới đối tượng này, doanh số cho vay không ngừng tăng qua các năm, thể hiện ở bảng sau :

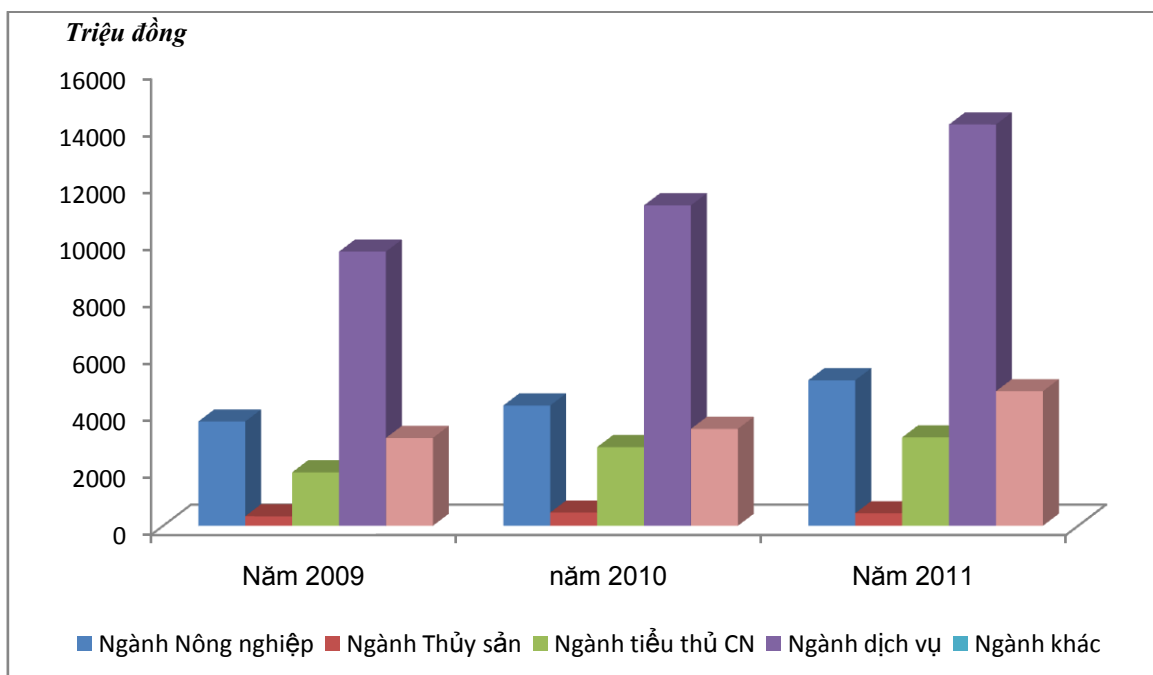
**Bảng 2.3: Cơ cấu doanh số cho vay HSX theo ngành nghề giai đoạn 2009-2011**

Đơn vị tính: Triệu đồng

| Chỉ tiêu                    | Năm 2009      |             | Năm 2010      |             | Năm 2011      |             |
|-----------------------------|---------------|-------------|---------------|-------------|---------------|-------------|
|                             | Số tiền       | Tỷ trọng(%) | Số tiền       | Tỷ trọng(%) | Số tiền       | Tỷ trọng(%) |
| <b>Doanh số cho vay HSX</b> | <b>18.587</b> | <b>100</b>  | <b>22.109</b> | <b>100</b>  | <b>27.469</b> | <b>100</b>  |
| Ngành nông nghiệp           | 3.661,64      | 19,7        | 4.222,82      | 19,1        | 5.109,23      | 18,6        |
| Ngành thủy sản              | 334,57        | 1,8         | 464,29        | 2,1         | 439,5         | 1,6         |
| Ngành tiểu thủ CN           | 1.877,29      | 10,1        | 2.763,63      | 12,5        | 3.104         | 11,3        |
| Ngành dịch vụ               | 9.628,07      | 51,8        | 11.253,48     | 50,9        | 14.091,6      | 51,3        |
| Ngành khác                  | 3.085,44      | 16,6        | 3.404,79      | 15,4        | 4.724,67      | 17,2        |

(Nguồn: báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh năm 2009- 2011)

**Biểu đồ 2.1 : Cơ cấu doanh số cho vay HSX theo ngành nghề**





Nhìn vào bảng số liệu trên ta thấy Doanh số cho vay phân theo ngành kinh tế của PGD Quán Toan có xu hướng tăng dần qua các năm. Năm 2009 doanh số cho vay chỉ đạt 18.587 triệu đồng thì đến năm 2011 doanh số cho vay là 27.469 triệu đồng gấp 1,47 lần dư nợ năm 2009 và gấp 1,24 lần so với năm 2010.

Doanh số cho vay tập trung chủ yếu ở ngành dịch vụ ( chiếm tỷ trọng trên 50%). Năm 2011 cho vay ngành dịch vụ tăng 2.838,12 triệu đồng so với năm 2010, tương đương tăng 25,22%. Nguyên nhân là do khu vực Quán Toan gần với khu công nghiệp Nomura và các công ty thép, da giày,... lượng công nhân ở khắp nơi đổ về đông nên nhu cầu vay vốn NH đầu tư vào hoạt động dịch vụ phi nông nghiệp như nhà nghỉ, nhà trọ, quán giải khát... nhiều. Bên cạnh đó doanh số cho vay đối với ngành thủy sản lại giảm, từ 464,29 triệu năm 2010 giảm xuống còn 439,5 triệu năm 2011, tương đương giảm 5,34% do diện tích đất nuôi trồng thủy sản đang thu hẹp lại để xây dựng các nhà máy luyện gang thép nên địa bàn còn rất ít hộ gia đình nuôi trồng thủy sản.

PGD Quán Toan cũng rất chú trọng cho vay đối với các hộ sản xuất nông nghiệp, chủ yếu là chăn nuôi gia súc, gia cầm, trồng cây cảnh, trồng cây ăn quả ... Thời gian gần đây nhu cầu vay vốn mở rộng sản xuất kinh doanh của các hộ ngày càng nhiều do những thay đổi của nền kinh tế thị trường, cụ thể năm 2009 doanh số cho vay là 3.661,64 triệu đồng , năm 2010 tăng lên là 4.222,82 triệu đồng sang đến năm 2011 doanh số cho vay ngành này tiếp tục tăng lên 5.109,23 triệu đồng, tăng 886,42 triệu tương đương tăng 20,99% so với năm 2010.

Sự gia tăng doanh số cho vay trong năm một phần là do khách hàng bổ sung vốn để thực hiện các dự án đầu tư mới, một phần do vốn tự có của các cá nhân, HSX này thường rất thấp nên trong quá trình hoạt động cần Ngân hàng cấp vốn để mở rộng sản xuất kinh doanh.

Nhìn chung tổng doanh số cho vay của PGD tăng đều qua các năm đã cho thấy sự cố gắng rất lớn của cán bộ tín dụng Ngân Hàng trong việc đẩy mạnh công tác cho vay, công tác quan hệ với khách hàng, cải thiện bớt các thủ tục xin vay vốn cũng như tác phong phục vụ khách hàng nên doanh số cho vay của Ngân Hàng đã tăng lên liên tục.



2.2.2 Dư nợ cho vay HSX

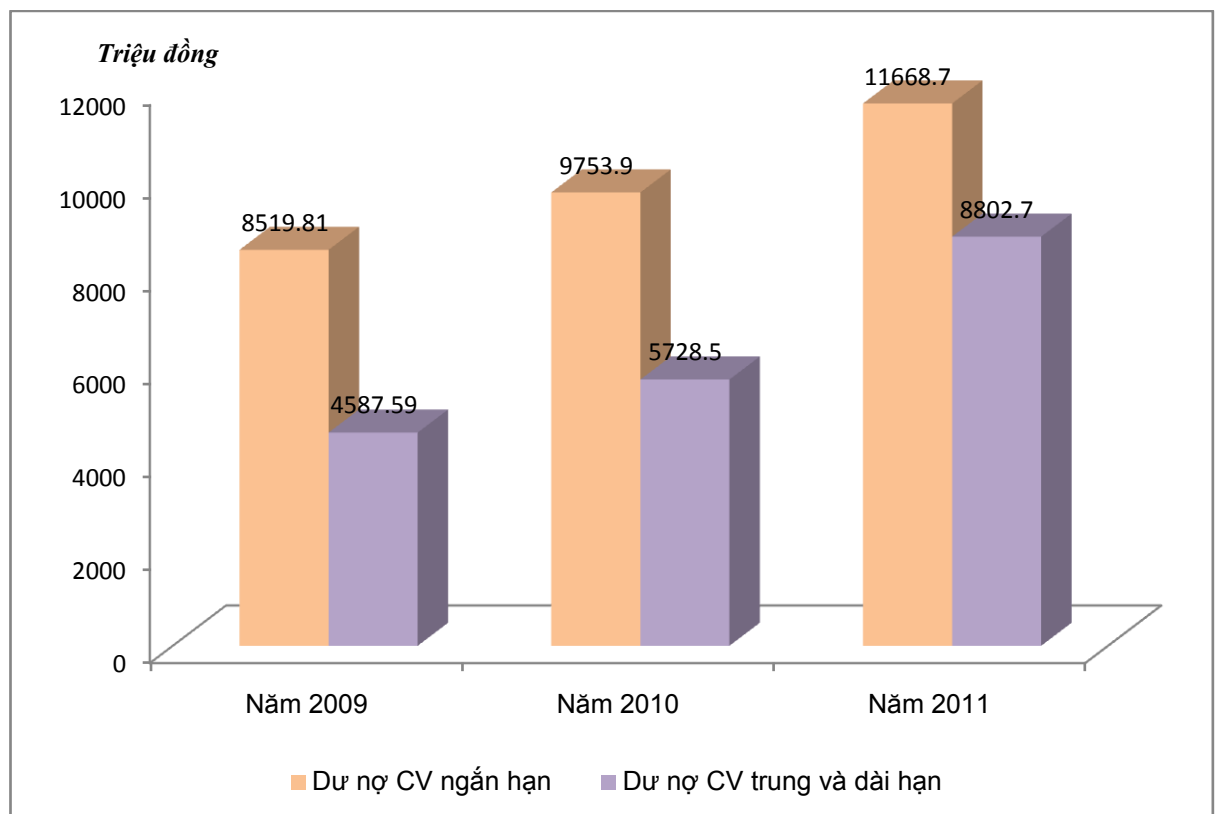
**Bảng 2.4: Cơ cấu dư nợ HSX theo thời hạn tại PGD Quán Toan chi nhánh NHNo&PTNT An Hưng, Hải Phòng giai đoạn 2009 – 2011.**

Đơn vị tính: Triệu đồng

| Chỉ tiêu                       | Năm 2009        |              | Năm 2010        |              | Năm 2011        |              |
|--------------------------------|-----------------|--------------|-----------------|--------------|-----------------|--------------|
|                                | Số tiền         | Tỷ trọng (%) | Số tiền         | Tỷ trọng (%) | Số tiền         | Tỷ trọng (%) |
| <b>Tổng dư nợ cho vay HSX</b>  | <b>13.107,4</b> | <b>100</b>   | <b>15.482,4</b> | <b>100</b>   | <b>20.471,4</b> | <b>100</b>   |
| Dư nợ cho vay ngắn hạn         | 8.519,81        | 65           | 9.753,9         | 63           | 11.668,7        | 57           |
| Dư nợ cho vay trung và dài hạn | 4.587,59        | 35           | 5.728,5         | 37           | 8.802,7         | 43           |

(Nguồn: báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh năm 2009- 2011)

**Biểu đồ 2.2 : Tình hình dư nợ HSX theo kỳ hạn:**



Trong quá trình đầu tư PGD Quán Toan đặc biệt quan tâm đến việc chuyển dịch cơ cấu dư nợ theo thời hạn cho vay, từ chỗ chủ yếu là cho vay ngắn hạn đến nay PGD đã từng bước tập trung cho vay trung và dài hạn nên dư nợ trung và dài hạn tăng dần qua các năm. Cụ thể năm 2010 dư nợ cho vay trung và dài hạn tăng so với năm 2009 là 1.122,3 triệu đồng tức tăng 24,5%. Năm 2011 dư nợ cho vay trung và dài hạn tăng 2.201,26 triệu đồng tương đương với mức tăng 38,55%.

Việc tăng tỷ trọng vốn trung và dài hạn đáp ứng tốt hướng đổi mới quản lý nông nghiệp, nông thôn, thực hiện tốt chính sách khoán 10 đến Hộ sản xuất và khuyến khích Hộ sản xuất tự chủ trong trang bị máy móc, công cụ trong khâu làm đất, tuốt lúa, say sát, bơm nước... Phù hợp với trình độ và quy mô sản xuất của mỗi gia đình, nhằm mục tiêu nâng cao năng suất lao động và chất lượng sản phẩm, kích thích quá trình thúc đẩy sản xuất tổng hợp trong mỗi gia đình, góp phần chuyển dịch cơ cấu của huyện An Dương.

**Bảng 2.5: Dư nợ bình quân Hộ sản xuất.**

*Đơn vị tính: Triệu đồng*

| <b>Chỉ tiêu</b>         | <b>31/12/2009</b> | <b>31/12/2010</b> | <b>21/12/2011</b> |
|-------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Doanh số cho vay HSX    | 18.587            | 22.109            | 27.469            |
| Số lượt hộ vay          | 2.015             | 2.218             | 2.391             |
| Dư nợ bình quân mỗi HSX | 9,22              | 9,97              | 11,49             |

*( Nguồn: báo cáo kết quả hoạt động tín dụng năm 2009-2011)*

Dư nợ cho vay là thước đo quy mô tín dụng của một Ngân hàng nên bất kỳ Ngân hàng nào cũng chú trọng đến tăng trưởng dư nợ. Do xác định khách hàng phục vụ chính là các Hộ nông dân, PGD Quán Toan luôn phân đầu tăng trưởng dư nợ cho Hộ sản xuất.

Số hộ còn dư nợ đến cuối năm 2011 đạt 2.391 hộ tăng 173 hộ so với năm 2010. Dư nợ bình quân mỗi Hộ sản xuất tăng dần qua các năm, số tiền trung bình mỗi lượt vay của Hộ sản xuất có xu hướng tăng nhưng mức tăng còn chậm, không đáng kể với mức trung bình là 10 triệu đồng. Nhưng với số tiền cho vay ra khá cao

chứng tỏ hiệu quả cho vay đã tăng lên, sức sản xuất cũng như quy mô hoạt động sản xuất kinh doanh của Hộ sản xuất đã tăng lên và tăng thu nhập cho Hộ sản xuất.

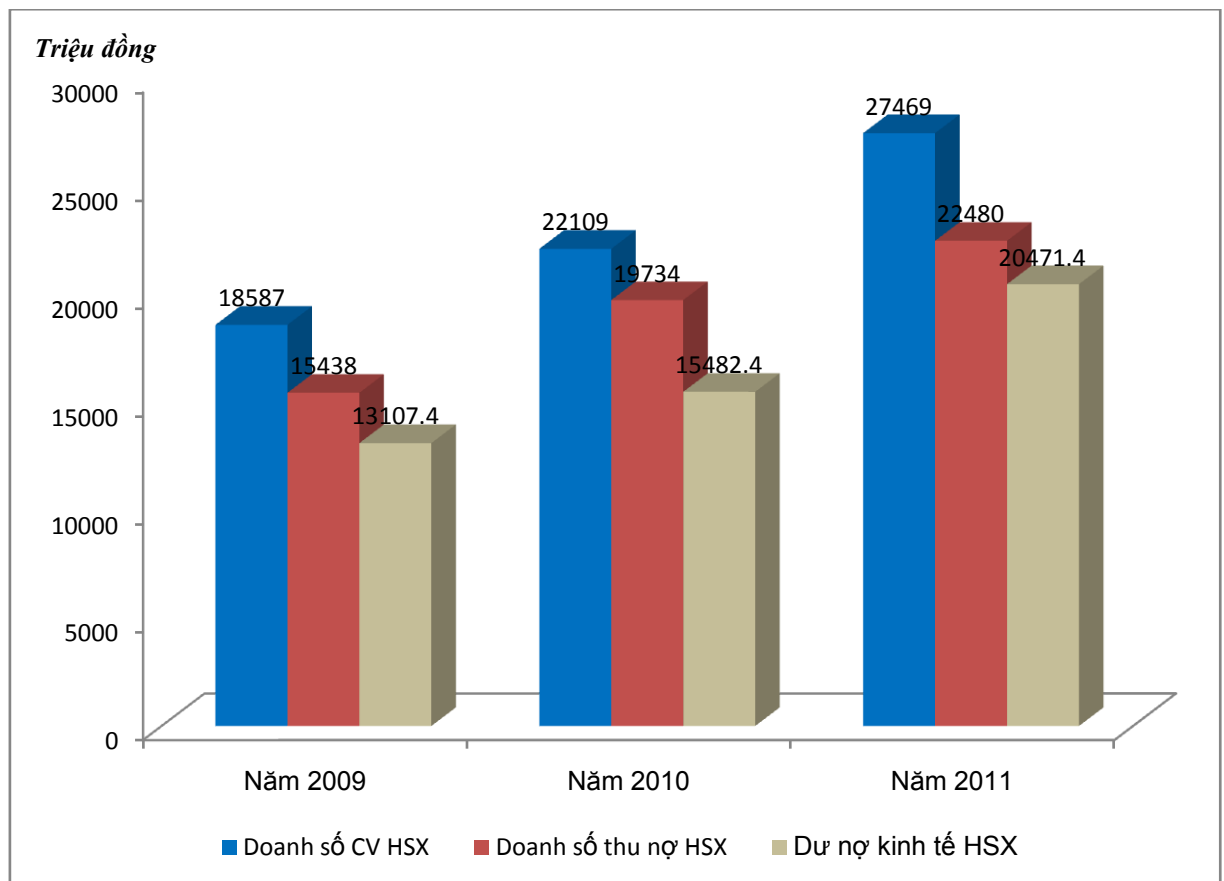
**Bảng 2.6: Tình hình cho vay, thu nợ, dư nợ HSX của PGD Quán Toan chi nhánh NHNo&PTNT An Hưng, Hải Phòng giai đoạn 2009 – 2011.**

Đơn vị tính: Triệu đồng

| Chỉ tiêu            | Năm 2009 | Năm 2010 | Năm 2011 |
|---------------------|----------|----------|----------|
| Doanh số cho vay hộ | 18.587   | 22.109   | 27.469   |
| Doanh số thu nợ hộ  | 15.438   | 19.734   | 22.480   |
| Dư nợ kinh tế hộ    | 13.107,4 | 15.482,4 | 20.471,4 |

( Nguồn: báo cáo kết quả hoạt động tài chính năm 2009-2011 )

**Biểu đồ 2.3 : Tình hình cho vay, thu nợ, dư nợ HSX**



Đối với Ngân hàng, kết quả thu nợ có ý nghĩa rất quan trọng nó phản ánh chất lượng hoạt động tín dụng Ngân hàng, bảo đảm kinh doanh Ngân hàng an toàn và có lãi. Các số liệu thu được cho thấy Ngân hàng đang tập trung nhiều vào công tác thu nợ, năm 2010 doanh số thu nợ HSX tăng 4.296 triệu đồng tương đương

tăng 27,83% so với năm 2009. Năm 2011 doanh số thu nợ tăng so với năm 2010 là 2.746 triệu đồng tức tăng 13,92%.

Những con số này tuy chưa phải là lý tưởng song đó cũng là một kết quả đáng mừng bởi doanh số cho vay và dư nợ cho vay Hộ sản xuất được nâng lên rõ rệt qua từng năm. Để đạt được điều này là do sự cố gắng nỗ lực của Ngân hàng đó là mạnh dạn nói lỏng một số biện pháp tín dụng cho phù hợp với thực tế, tạo điều kiện thuận lợi cho các hộ sản xuất vay vốn, vừa tăng trưởng tín dụng mà vẫn đảm bảo chất lượng tín dụng, hạn chế rủi ro.

Các định mức trong cho vay quy định chỉ cho vay tối đa 70% giá trị tài sản thế chấp cầm cố, song với khách hàng truyền thống, đáng tin cậy thì Hộ sản xuất có thể vay tới 80% giá trị tài sản thế chấp hoặc 90% giá trị của sổ tiết kiệm đem cầm cố.

Đối với món vay làm ruộng, hoa màu, cây trái thì được quyền sử dụng ruộng đất làm tài sản thế chấp. Trong khi đó những món vay từ 10 triệu đồng trở xuống Hộ sản xuất không phải thế chấp tài sản, và Hộ sản xuất vay để làm trang trại thì có thể vay đến 30 triệu đồng mà không cần thế chấp tài sản.

Bên cạnh đó, việc thẩm định, đánh giá tài sản thế chấp, việc kiểm tra trước, trong và sau khi cho vay đều do một cán bộ tín dụng trực tiếp thực hiện để thủ tục nhanh gọn hơn tránh rườm rà đến khách hàng.

### ***2.2.3 Nợ quá hạn và nợ xấu trong cho vay HSX***

#### **Bảng 2.7: Tỷ lệ nợ quá hạn và nợ xấu đối với HSX của PGD Quán Toan**

| Chỉ tiêu                    | 31/12/2009 |              | 31/12/2010 |              | 31/12/2011 |              |
|-----------------------------|------------|--------------|------------|--------------|------------|--------------|
|                             | Số tiền    | Tỷ trọng (%) | Số tiền    | Tỷ trọng (%) | Số tiền    | Tỷ trọng (%) |
| Tổng Dư nợ cho vay HSX      | 13.107,4   | 100          | 15.482,4   | 100          | 20.471,4   | 100          |
| Nợ đủ TC                    | 12.801,4   | 97,6         | 15.122,4   | 97,7         | 19.911,4   | 97,3         |
| Nợ cần chú ý                | 219        | 1,7          | 0          | 0            | 0          | 0            |
| Nợ dưới tiêu chuẩn          | 0          | 0            | 360        | 2,3          | 495        | 2,4          |
| Nợ nghi ngờ                 | 87         | 0,7          | 0          | 0            | 0          | 0            |
| Nợ có khả năng mất vốn      | 0          | 0            | 0          | 0            | 65         | 0,3          |
| Tỷ lệ nợ quá hạn/Tổng dư nợ | 2,33%      |              | 2,33%      |              | 2,74%      |              |
| Tỷ lệ nợ xấu/Tổng dư nợ     | 0,66%      |              | 2,33%      |              | 2,74%      |              |

(Nguồn: báo cáo kết quả hoạt động tín dụng HSX năm 2009-2011)

Biểu số liệu trên cho thấy dư nợ quá hạn của PGD Quán Toan qua các năm có xu hướng tăng do PGD Quán Toan được thành lập khá sớm so với các NH khác trên cùng địa bàn, đây cũng là mặt thuận lợi vì tạo được mối quan hệ uy tín, tin cậy với nhiều khách hàng trên địa bàn và đã có một lượng khách hàng truyền thống đáng kể, song lại phải đối đầu với các khoản vay không tốt đó là điều khó tránh khỏi.

Tuy dư nợ cho vay không ngừng tăng song tỷ lệ nợ quá hạn cũng có xu hướng tăng lên theo, từ 2,33% năm 2009 lên 2,74% năm 2011. Do những tháng đầu năm 2011 lãi suất cho vay thay đổi liên tục và ở mức cao (trên 15%/năm đối với cho vay ngắn hạn và trên 17% đối với cho vay trung và dài hạn) đã gây khó khăn cho khách hàng trong việc trả nợ vay đúng thời hạn.

Trong 3 nhóm nợ xấu của PGD thì nợ xấu tập trung chủ yếu ở nhóm 3, chủ

yếu là các khoản nợ trung hạn của các chủ trang trại nuôi gia cầm do trong năm thường xuyên xảy ra dịch bệnh khiến những người chăn nuôi khó thu hồi được vốn. Ngoài ra còn do việc thâm định khách hàng còn chưa hiệu quả, quản lý việc sử dụng vốn còn mang tính chiều lệ.

#### **2.2.4 Tình hình xử lý rủi ro trong cho vay HSX**

- *Điều chỉnh phương hướng đầu tư hợp lý:* Để giảm thiểu rủi ro trong cho vay HSX, PGD Quán Toan thực hiện điều chỉnh cơ cấu cho vay đối với những HSX ở quá xa địa bàn huyện An Dương, sẽ giới thiệu những HSX đó đến NHNo&PTNT gần nhất để vay vốn, như vậy thuận lợi hơn trong việc quản lý vốn. Tích cực đầu tư vào cây trồng, con giống nằm trong kế hoạch phát triển của huyện An Dương, không đầu tư dàn trải, chạy theo doanh số.

- *Tạo điều kiện giúp đỡ các Hộ trong hoạt động sản xuất kinh doanh:* Bất kỳ một khoản vay nào phát sinh đều chịu sự giám sát của Ngân hàng đến Hộ sản xuất sử dụng khoản vay đó, không chỉ xem HSX sử dụng vốn có đúng mục đích hay không mà còn xem xét hiệu quả của món vay đó. Trong quá trình sản xuất kinh doanh nếu HSX gặp khó khăn trong việc thu mua, chế biến hay bán nông sản... thì Ngân hàng luôn ở bên cạnh đồng hành cùng người dân cùng tháo gỡ khó khăn để tiếp tục sản xuất – kinh doanh có hiệu quả.

- *Trích lập quỹ dự phòng rủi ro:* Trong lĩnh vực hoạt động tín dụng, rủi ro xảy ra là điều khó tránh khỏi. Vì vậy, Ngân hàng luôn có một quỹ dự phòng rủi ro để đảm bảo an toàn, phòng ngừa rủi ro trong trường hợp khách hàng không trả được nợ. Mỗi năm chi nhánh NHNo&PTNT sẽ trích từ lợi nhuận sau thuế một tỷ lệ phù hợp với nhu cầu thanh toán của chi nhánh mỗi năm, thực hiện theo Quyết định 493/2005/QĐ-NHNN và Quyết định 18/2007/QĐ-NHNN sửa đổi QĐ 493/2005/NHNN. Hình thức lập quỹ là một hình thức tự bảo hiểm cho Ngân hàng, đó là một việc làm thiết thực trong điều kiện hiện nay để đảm bảo an toàn trong hoạt động kinh doanh.

- *Trích lập dự phòng rủi ro:* tất cả các quốc gia đều có quy định cho các ngân hàng thương mại phải trích dự phòng rủi ro để có thể dùng để bù đắp các khoản cho vay bị rủi ro. Việc trích lập dự phòng rủi ro Tín dụng sẽ ghi vào chi phí. Quy



định về việc trích lập quỹ dự phòng theo 5 nhóm nợ trong quy định 493/2005/QĐ - NHTM như sau:

- Nhóm 1: 0%
- Nhóm 2: 5%
- Nhóm 3: 20%
- Nhóm 4: 50%
- Nhóm 5: 100%

• *Chú trọng công tác đánh giá lựa chọn khách hàng và xử lý thông tin về khách hàng:* Ngân hàng không chỉ chú trọng tới phương hướng đầu tư tín dụng đã lựa chọn mà trong từng phương hướng, ngành nghề đó Ngân hàng còn chú trọng đến công tác lựa chọn khách hàng, kiên quyết không cho vay đối với khách hàng không đủ điều kiện về tư cách đạo đức, về tình hình tài chính, về tài sản thế chấp, về phương án kinh doanh. Bên cạnh đó, PGD Quán Toan cũng quan tâm tới những thông tin về khách hàng nhiều hơn, để đưa ra quyết định có cho vay hay không nhằm hạn chế tối đa rủi ro cho Ngân hàng.

### **2.3. Đánh giá thực trạng chất lượng cho vay đối với HSX tại PGD**

#### **2.3.1 Những kết quả đạt được**

Sau một thời gian dài mở rộng và phát triển thị trường cho vay kinh tế hộ, đến nay PGD Quán Toan chi nhánh NHNo&PTNT An Hưng đã có trong tay một lượng khách hàng tương đối lớn trong toàn huyện. Tín dụng Ngân hàng đã góp phần bổ sung vốn cho các Hộ gia đình thâm canh cây trồng, vật nuôi, mở mang nhiều ngành nghề sản xuất, thu hút bộ phận dư thừa có công ăn việc làm. Kết quả nổi bật là dư nợ cho vay HSX ngày càng tăng và duy trì ở mức cao. Dư nợ HSX năm 2011 đạt trên 18 tỷ đồng, giúp hơn 2 nghìn hộ vay vốn làm ăn, góp phần thay đổi cơ cấu sản xuất nông nghiệp trong nông dân.

- Về trồng trọt: đã cho vay để mua giống mới như lúa, khoai, cây ăn quả có năng suất cao. Cải thiện diện tích canh tác thâm canh tăng vụ, mua máy móc thiết bị như máy cày, máy tuốt lúa, máy gặt lúa để thay thế, giảm nhẹ sức lao động đồng thời nâng cao năng suất.....

- Về chăn nuôi: Đầu tư mua con giống mới, xây dựng trang trại có quy mô lớn để sản xuất tạo ra các giá trị kinh tế cao, chất lượng tốt.

Việc đầu tư có trọng điểm đã góp phần quan trọng vào việc thực hiện các mục tiêu kinh tế của huyện, chuyển dịch cơ cấu trong nông nghiệp nông thôn, doanh số cho vay HSX năm 2011 đạt trên 27 tỷ đồng, trong đó đầu tư chú trọng vào các chương trình kinh tế, đặc biệt là ngành chăn nuôi hướng đến tăng năng suất và chất lượng sản phẩm hàng hóa.

Hoạt động trên địa bàn tập trung nhiều làng nghề, tiểu thủ công nghiệp, Ngân hàng cũng đã đầu tư cho khu vực này, chủ yếu cho vay mua máy móc thiết bị để mở rộng sản xuất. Giúp các hộ phát huy được năng lực sản xuất, khôi phục và phát triển các làng nghề truyền thống như làm bánh đa, làm mắm..., tạo ra nhiều sản phẩm có giá trị cao như tượng thạch cao, đồ mộc, nội thất... Các ngành nghề sản xuất chế biến, khai thác vật liệu xây dựng không ngừng phát triển, ban đầu đã làm thay đổi cơ cấu sản xuất trong nông nghiệp, nông dân và nông thôn làm cho bộ mặt nông thôn ngày càng đổi mới. Tạo điều kiện cho người lao động có công ăn việc làm, vươn lên làm giàu chính đáng, hạn chế được nạn cho vay nặng lãi.

Phát huy tính cộng đồng trách nhiệm bằng hình thức cho vay qua tổ nhóm như Hội phụ nữ, Hội cựu chiến binh, Hội nông dân... đã tập trung được đầu mối khách hàng, hoàn thiện dần thể chế cho vay từ đó nâng cao được chất lượng cho vay và tỷ lệ an toàn vốn cao.

Quá trình cho vay Hộ sản xuất đã giúp cho đội ngũ cán bộ nói chung và cán bộ tín dụng nói riêng hiểu rõ thêm quy trình nghiệp vụ cho vay, tình hình đời sống thu nhập của bà con nông dân và các hộ kinh doanh sản xuất từ đó có biện pháp triển khai phù hợp đồng bộ để không ngừng mở rộng cho vay, đảm bảo hiệu quả đồng vốn bỏ ra.

Ta thấy, sau nhiều năm đầu tư vốn cho HSX, PGD Quán Toan chi nhánh NHNo&PTNT An Hưng đã làm thay đổi hẳn đời sống nhân dân.

### **2.3.2 Một số tồn tại**

Tốc độ tăng trưởng nguồn vốn thấp hơn nhiều so với tốc độ tăng trưởng dư nợ, do đó làm ảnh hưởng tới việc mở rộng đầu tư tín dụng mặc dù Ngân hàng còn nhiều tiềm năng để có thể khai thác và tăng trưởng dư nợ cao hơn.

Tỷ lệ Nợ quá hạn của PGD chưa phải là ở mức đáng sợ, nhưng nợ quá hạn làm giảm khả năng chu chuyển vốn của ngân hàng dẫn đến giảm hiệu quả sử dụng vốn. Tỷ lệ nợ quá hạn tại PGD đang có xu hướng tăng nhưng chủ yếu là do tốc độ tăng trưởng dư nợ tín dụng quá nhanh. Nên thực chất vẫn còn một lượng đáng kể nợ quá hạn từ các năm trước chưa xử lý được hoặc tốc độ xử lý còn chậm.

Công tác giám sát và kiểm tra sau vay chưa được quan tâm đúng mức, thường mang tính chiếu lệ, do công tác này chưa có sự chuyên môn hoá vẫn do CBTD đảm nhận và chịu trách nhiệm.

Công tác thu hút khách hàng của PGD còn hạn chế, PGD chủ yếu tập trung vào các hoạt động bề nổi nhờ quảng cáo, khuyến khích trưng thương hiệu của Ngân hàng AgriBank... còn việc vận dụng Marketing nghiên cứu khách hàng, xác định thị trường mục tiêu, đi sâu sát vào hoạt động, quan tâm đến từng khách hàng cụ thể và vẫn do CBTD đảm nhận. Thu thập thông tin về khách hàng còn thiếu thường xuyên và không đầy đủ, Ngân hàng còn để hờ một mảng lớn trong việc lôi kéo các khách hàng tiềm năng, chưa có các biện pháp cụ thể có thể dẫn đến việc bị các đối thủ cạnh tranh lôi kéo khách hàng.

### **2.3.3 Nguyên nhân**

#### *❖ Nguyên nhân khách quan:*

- Nền kinh tế trong quá trình chuyển đổi do vậy chính sách cơ chế của Nhà nước cũng luôn thay đổi để đi tới hoàn thiện. Quá trình thay đổi đó nhiều khi làm các chủ thể kinh tế không theo kịp, không giải phóng được vốn, gây khó khăn trong việc trả nợ Ngân hàng.

- Sự biến động của giá cả thị trường, nhất là giá nông sản, người nông dân bán sản phẩm không bù đắp nổi chi phí bỏ ra nên đợi được giá mới bán dẫn đến không có tiền trả nợ Ngân hàng.

- Cơ chế chính sách về quản lý lưu thông tiền tệ chưa được điều chỉnh kịp thời phù hợp với diễn biến tình hình của nền kinh tế. Ngân hàng hoạt động còn mang tính hành chính, quản lý lỏng lẻo và còn tùy tiện trong việc thực hiện cơ chế tín dụng, dẫn đến chất lượng tín dụng thấp, nợ quá hạn tăng, gây tổn thất về vốn.

- Do địa bàn kinh doanh rộng, khách hàng chủ yếu là Hộ sản xuất, vốn vay không nhiều, trong khi đó hình thức vay trực tiếp là chủ yếu nên đã có biểu hiện quá tải về công việc đối với Cán bộ tín dụng.

❖ *Nguyên nhân chủ quan:*

- Do khách hàng sử dụng vốn sai mục đích dẫn tới khó khăn về tài chính, một số hộ vay vốn về nhưng không làm kinh tế mà đem trả nợ, chi tiêu vật.

- Do khách hàng bị lừa đảo, chộp giật, năng lực kinh doanh kém hiệu quả, kỹ thuật tính toán mức cho vay, xác định thời hạn trả nợ, nguồn trả nợ thiếu chính xác nên người vay trả nợ không đúng thời hạn.

- Do cán bộ Ngân hàng thực hiện không nghiêm túc quy trình, nghiệp vụ, thậm chí có cán bộ thái hóa lợi dụng nghề nghiệp tham ô, móc ngoặc hòng trục lợi cá nhân làm thất thoát vốn của Ngân hàng.

- Các phương tiện máy móc và thông tin ở Ngân hàng còn nhiều yếu kém, chất lượng thông tin cung cấp chưa cao. Đây là một trong các nguyên nhân làm cho phân tích nhận định khách hàng kém chính xác, các quyết định tín dụng kém hiệu lực.

Như vậy, nợ quá hạn không chỉ do Ngân hàng gây nên mà do từ nhiều nguyên nhân, từ cơ chế chính sách, đến những nguyên nhân bất khả kháng từ khách hàng. Do đó giải quyết vấn đề này không chỉ mình Ngân hàng mà phải có các giải pháp đồng bộ.

- Thủ tục vay vốn còn rườm rà, đôi lúc chưa đáp ứng nhu cầu vay vốn của Hộ sản xuất.

- Một số cán bộ tín dụng chưa đi sâu nắm hết được nhu cầu vay vốn của Hộ sản xuất, công tác kiểm tra trước, trong và sau chưa thường xuyên, có một số hộ sử dụng vốn vay không đúng mục đích, chưa có vật tư, hàng hóa và sản phẩm tương đương với vốn vay.

### CHƯƠNG 3.

## GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG CHO VAY ĐỐI VỚI HỘ SẢN XUẤT TẠI PHÒNG GIAO DỊCH QUẢN TOAN, CHI NHÁNH NHNN&PTNT AN HƯNG, HẢI PHÒNG

### 3.1. Định hướng hoạt động cho vay đối với HSX tại PGD thời gian tới

#### 3.1.1. Định hướng công tác cho vay

Để thực hiện hướng đầu tư và chính sách tín dụng Ngân hàng phục vụ phát triển nông nghiệp nông thôn do Chính phủ đề ra đồng thời căn cứ vào định hướng của Thống đốc NHNN. Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam đã đề ra định hướng:

- Tăng cường năng lực tài chính, nâng cao năng lực quản lý điều hành, tăng cường quyền tự chủ kinh doanh và chịu trách nhiệm để thực hiện tốt vai trò chủ lực và chủ đạo trong hệ thống tín dụng, đa dạng hóa và hiện đại hóa các hoạt động dịch vụ Ngân hàng.

- Ưu tiên cho cây trồng, vật nuôi theo hướng sản phẩm hóa, vùng chuyên canh tập trung. Đối với ngành tiểu thủ công truyền thống cho vay theo hướng tập trung, có thị trường ổn định trong và ngoài nước.

- Ưu tiên những vùng sản xuất hàng hóa tập trung, vùng trồng lương thực, rau quả, chăn nuôi lợn, gà, trâu bò.

- Hộ gia đình là khách hàng chủ yếu, khuyến khích phát triển loại hình kinh tế trang trại, kinh tế hợp tác.

Trên cơ sở đó xây dựng 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 vai trò chủ lực và chủ đạo trong hệ thống tín dụng nông nghiệp.

#### 3.1.2. Định hướng hoạt động cho vay đối với HSX

Trong sự nghiệp phát triển của huyện, PGD Quán Toan chi nhánh NHNN&PTNT An Hưng có vị trí và vai trò đặc biệt quan trọng. Căn cứ vào định hướng phát triển chung của huyện An Dương, với nhu cầu của thị trường và khả năng của bản thân. Với phương châm: Phát triển - An toàn - Hiệu quả. NHNN&PTNT An Hưng đã đề ra mục tiêu phấn đấu là:

- Tổng nguồn vốn huy động tăng bình quân 22%.
- Tổng dư nợ phần đầu đầu đạt tăng bình quân 25%.
- Tỷ lệ nợ quá hạn phần đầu ở mức dưới 1% tổng dư nợ tại mọi thời điểm.
- Doanh thu đảm bảo quỹ thu nhập, quỹ tiền lương theo chế độ quy định
- Kinh doanh Phát triển - An toàn - Hiệu quả giữ vững và phát triển các phong trào thi đua.

### **3.2. Một số giải pháp nhằm nâng cao chất lượng cho vay đối với HSX tại PGD Quán Toan chi nhánh NHNo&PTNT AN Hưng Hải Phòng.**

#### **3.2.1 Nâng cao chất lượng thẩm định cho vay đối với HSX**

Nâng cao chất lượng thẩm định, lấy chất lượng thẩm định làm thước đo để đánh giá năng lực trình độ hiệu quả đối với cán bộ thẩm định. Giảm thiểu tối đa mọi sai sót trong khâu thẩm định, kịp thời nắm bắt những thông tin liên quan đến công tác thẩm định, không cho vay đối với những Hộ làm ăn kém hiệu quả, phương án sản xuất kinh doanh không rõ ràng, có nợ nần dây dưa với Ngân hàng. Hiện nay hầu hết các Ngân hàng vẫn thường sử dụng kinh nghiệm truyền thống trong quá trình thẩm định cho vay, do đó chất lượng tín dụng thường không đảm bảo. Vì vậy, Ngân hàng cần thực hiện một số biện pháp sau:

- Cán bộ tín dụng cần nghiên cứu, khảo sát tình hình thực tế tại cơ sở sản xuất kinh doanh của HSX để thấy rõ tình trạng hiện thời của HSX. Thực hiện nghiêm túc quá trình thẩm định trước khi ra quyết định cho vay. Ngân hàng yêu cầu CBTD thực hiện tốt quy trình thẩm định dự án như: cơ sở pháp lý của phương án hoặc kế hoạch sản xuất kinh doanh, tình hình tài chính của dự án, hiệu quả của phương án, xác định luồng tiền trong thời gian thực hiện, thị trường cung nguyên nhiên, vật liệu, thị trường tiêu thụ... Khi thu thập thông tin HSX, cán bộ tín dụng nên đặc biệt chú ý khi họ không sẵn sàng cung cấp các thông tin theo yêu cầu để tránh gặp phải rủi ro đạo đức.

- Sau khi thu thập thông tin cán bộ tín dụng cần phân loại thông tin, đánh giá độ chính xác của thông tin, tầm quan trọng của thông tin với việc đánh giá dự án xin vay vốn của Hộ. Cách xử lý thông tin đơn giản là xếp loại từng tiêu thức đánh giá và lập bảng theo dõi từng khách hàng.

- Thực hiện thẩm định các dự án đảm bảo về thời gian, có chất lượng nhằm đáp ứng kịp thời cho nhiệm vụ kinh doanh.

- Thường xuyên kiểm tra quá trình sử dụng vốn vay, kết quả sản xuất kinh doanh, chất lượng sản phẩm hàng hóa tiêu thụ, để đôn đốc thu hồi cả gốc và lãi.

- Với các món vay nhỏ cần áp dụng các thủ tục riêng để thẩm định làm cho hoạt động phân tích trở lên đơn giản hơn.

Ngoài ra, còn phải nghiên cứu những rủi ro có thể gặp phải và những hạn chế còn vướng mắc của ngân hàng. Rồi từ đó, cùng với những giải pháp hợp lý sẽ giúp cho lĩnh vực cho vay doanh nghiệp ngày càng phát triển và được khách hàng tin tưởng.

### ***3.2.2 Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát cho vay nhằm nâng cao hiệu quả cho vay đối với Hộ sản xuất:***

Đưa công tác kiểm tra, kiểm soát đi vào chiều sâu và thường xuyên nhằm mục đích giúp cho người vay sử dụng vốn đầu tư đúng mục đích, giúp cho Ngân hàng thu hồi vốn đúng hạn và hạn chế được nợ quá hạn phát sinh. Ngăn chặn nợ quá hạn mới phát sinh bằng cách:

- Xây dựng chiến lược kinh doanh của ngân hàng thực sự có sức sống thể hiện toàn bộ ý chí quyết tâm của ngân hàng cơ sở, khả năng thực hiện mang đầy đủ tính thực tế, tính khoa học. Chiến lược kinh doanh chính là kế hoạch qua đó thể hiện mục tiêu đạt được cụ thể, thể hiện biện pháp quản lý, tác nghiệp và công cụ điều hành để đạt được mục tiêu xác định.

- Tăng cường công tác thẩm định dự án cho vay, đây là một nội dung tác nghiệp của CBTD, giữ vị trí quyết định đến chất lượng tín dụng và khả năng phòng ngừa rủi ro.

- Kiểm tra chặt chẽ hồ sơ trước khi phát tiền vay

- Kiểm tra trong quá trình sử dụng vốn vay, kết quả sản xuất kinh doanh, chất lượng sản phẩm hàng hóa, tiêu thụ, thanh toán để đôn đốc thu nợ, lãi.

### ***3.2.3 Cho vay tập trung có trọng điểm nhằm nâng cao hiệu quả cho vay đối với Hộ sản xuất:***

Cần đầu tư vốn tập trung có trọng điểm, đối với những khách hàng Ngân hàng thuộc những ngành, vùng có tiềm năng lớn và phát triển bền vững. Để tránh rủi ro, nguyên tắc “thận trọng” cần được Ngân hàng quan tâm. Vì vậy, Ngân hàng phải chọn lọc khách hàng một cách kỹ lưỡng.

Ngân hàng cần tiếp tục đầu tư vào các tiểu ngành hoạt động có hiệu quả như chăn nuôi, trồng cây ăn quả, chế biến nông sản...Khôi phục các làng nghề truyền thống đặc biệt là làm bánh đa ở xã Tân Tiến...

Các ngành tiểu thủ công nghiệp làm ra có giá trị cao tuy nhiên vẫn gặp nhiều khó khăn về khâu nguyên liệu, giá vật tư đầu vào, tìm kiếm thị trường tiêu thụ...nên sự phát triển còn chậm, do đó cần cần trọng hơn khi cho vay. Trong thời gian vừa qua thực hiện chủ trương “dồn ô đổi thửa” ở huyện An Dương đã có nhiều hộ nông dân mạnh chuyển hướng sản xuất trên phần đất rộng, tập trung của mình, có nhiều mô hình trang trại, VAC mọc lên, đã có những thành công bước đầu từ những trang trại và mô hình này, song thực tế cho thấy triển vọng phát triển và hiệu quả của nó là rất lớn...Việc đầu tư vốn vào hình thức này cần được Ngân hàng quan tâm.

### ***3.2.4 Đẩy mạnh cho vay qua các tổ, nhóm đơn vị làm đại lý tại địa phương nhằm nâng cao hiệu quả cho vay đối với Hộ sản xuất:***

Qua thực tế nhiều năm cho thấy hiệu quả của hình thức cho vay qua các tổ chức hội ở địa phương mang lại cho hoạt động cho vay của Ngân hàng là rất lớn. Việc cho vay qua các tổ, đại lý là một biện pháp rất hữu hiệu để hạn chế rủi ro trong hoạt động tín dụng đối với hộ sản xuất.

Vì “không ai hiểu rõ gia đình mình hơn những người hàng xóm của mình”. Các tổ chức hội tại địa phương là nơi xác nhận và đánh giá nhu cầu vay vốn hộ sản xuất một cách công khai, chuẩn xác, kịp thời...Qua đó Ngân hàng giải ngân nhanh và đảm bảo chất lượng tín dụng.

Thông qua các tổ chức hội tại địa phương đồng vốn vay của Ngân hàng được kiểm tra, đôn đốc, giám sát một cách thường xuyên và hiệu quả.



Mặt khác, thông qua các tổ chức hội để các hộ sản xuất có thể tương trợ lẫn nhau, không những về nhu cầu tín dụng mà còn về kiến thức kỹ thuật sản xuất, về nguyên vật liệu đầu vào, tiêu thụ sản phẩm đầu ra.

Việc cho vay qua tổ chức hội, tổ tín chấp tại địa phương sẽ đảm bảo an toàn đồng vốn của Ngân hàng. Vì ở các địa phương, nếu không trả nợ kịp thời vốn vay qua tổ sẽ có nhiều biện pháp, trong đó nhắc nhở qua các cuộc họp, qua hệ thống loa truyền thanh...do tâm lý, tập quán tại địa phương, điều này gây tâm lý e ngại...chính vì vậy, do tâm lý nên người vay luôn thực hiện nghĩa vụ một cách đúng hạn theo quy định.

- Hình thức này đem lại lợi ích cho hai phía:

- Với các hộ gia đình: họ có khả năng tiếp cận vốn tín dụng Ngân hàng một cách nhanh, kịp thời, không mất nhiều chi phí giao dịch, đi lại...Điều này có ý nghĩa rất quan trọng, vì đa phần hiện nay khoản vay của người dân thường nhỏ rất dễ có tâm lý ngại đi vay Ngân hàng, khắc phục được tình trạng cho vay nặng lãi không mang lại hiệu quả kinh tế. Hộ sản xuất có thể chủ động, và có nguồn vốn kịp thời phục vụ cho sản xuất kinh doanh được thuận lợi.

- Với Ngân hàng: giúp cho việc cung cấp tín dụng được thực hiện tốt hơn, hiệu quả cao, giảm chi phí giao dịch, đảm bảo an toàn đồng vốn.

- Qua thực tế triển khai hình thức cho vay này bên cạnh những thuận lợi, cũng còn nhiều khó khăn phải khắc phục.

- Do trình độ nhận thức của người dân còn nhiều hạn chế, việc một tổ trưởng nhóm đứng ra thay cho Ngân hàng một số công đoạn là rất khó khăn. Trong thời gian qua đã xuất hiện những vi phạm quy chế cho vay ở một vài tổ. Song đã xử lý kịp thời khi kiểm tra.

- Nhiều thành viên trong tổ chức hội còn hoạt động chưa tích cực phần vì do công tác thu nợ, thu lãi gặp nhiều khó khăn, phần vì một số hộ vay vốn còn cố tình chây ì.

- Nhiều thành viên trong tổ chức hội còn lợi dụng vào đồng vốn của Ngân hàng để giải quyết cho vay còn nặng về tình cảm, chưa đúng đối tượng..

- Biện pháp khắc phục tình trạng này
  - Ngân hàng cần phối hợp chặt chẽ hơn với các tổ chức hội.
  - Mở các lớp tập huấn cho cán bộ trong tổ chức hội, tăng cường tuyên truyền để nâng cao ý thức trách nhiệm của họ đối với tài sản của Nhà nước, và sự phát triển của chính địa phương mình.
  - Đối với những tổ chức hội, tổ trưởng tổ đại lý không đảm nhiệm được trách nhiệm hay vi phạm quy định thì CBTD có thể đề xuất kiến nghị, nhắc nhở hoặc yêu cầu họp tổ để bầu ra người tổ trưởng khác có năng lực.
  - Thường xuyên đôn đốc kiểm tra, điều chỉnh sai phạm.
  - Có hình thức động viên như khen thưởng; Bằng khen, hiện vật, phối hợp với các tổ chức chính quyền địa phương để tuyên dương trước tập thể...
  - Tăng cường công tác tuyên truyền quảng cáo hình thức cho vay này, tuyên truyền sâu rộng hơn các văn bản quy định, các chủ trương của Chính phủ, Ngân hàng và địa phương nhằm nâng cao tính tự giác, ý thức của hộ nông dân.

### ***3.2.5 Tổ chức món vay có hiệu quả nhằm nâng cao hiệu quả cho vay đối với Hộ sản xuất:***

- Việc cho vay mới phải thật nghiêm chỉnh, đúng quy trình tín dụng để tạo ra mặt bằng dư nợ mới có chất lượng cao. Thực hiện đầy đủ các quy trình cho vay như: kiểm tra, khảo sát, xác lập hồ sơ kinh tế địa phương trước khi cho vay, thẩm định khoản vay, xác định mức cho vay tối đa, thời hạn, lãi suất áp dụng, thực hiện kiểm tra sau khi vay...Tăng cường kiểm tra đôn đốc CBTD chấn chỉnh kịp thời những sai sót.
- Chuyển đổi cơ cấu đầu tư vốn sản xuất nông nghiệp tới từng vùng, từng dự án theo từng địa phương để khuyến khích HSX nông nghiệp phát huy được kinh nghiệm trong sản xuất, tạo ra nhiều sản phẩm.
- Phải không ngừng cải tiến nghiệp vụ, hợp lý hóa giấy tờ, đa dạng hóa dịch vụ, giải ngân kịp thời, đảm bảo cho vay đúng đối tượng, đúng dự án và hiệu quả kinh tế cao.

### **3.2.6 Đưa ra các sản phẩm khuyến khích, tác động tâm lý khách hàng nhằm nâng cao hiệu quả cho vay đối với Hộ sản xuất:**

Đây là một biện pháp kích thích tâm lý của khách hàng vay vốn, hoặc trả nợ Ngân hàng.

Lãi suất linh hoạt: Ngân hàng đưa ra nhiều mức lãi suất khác nhau ứng với từng mức tiền vay cụ thể, với từng loại hình sản xuất kinh doanh, từng đối tượng khách hàng cụ thể... Khuyến khích khách hàng vay vốn tập trung vào những mục tiêu phát triển kinh tế của đất nước tại địa phương.

Có chính sách ưu đãi bằng lợi ích vật chất đối với khách hàng lớn, sản xuất kinh doanh có hiệu quả để chiếm lĩnh thị phần, vừa thu hút được nguồn tiền gửi, nâng cao uy tín của Ngân hàng. Cùng với việc ưu đãi về lãi suất, Ngân hàng có thể dùng một phần quỹ khen thưởng cho các doanh nghiệp có số dư trên tài khoản lớn, thưởng cho cá nhân vận động được khách hàng là doanh nghiệp có quan hệ tiền gửi tiền vay lớn, đây chính là kích thích vật chất có hiệu quả.

### **3.2.7 Tăng cường hoạt động Marketing nhằm nâng cao hiệu quả cho vay đối với Hộ sản xuất**

Ngày nay, các định chế Ngân hàng hoạt động trong sự biến động không ngừng của môi trường kinh doanh và cuộc chiến giành giật thị trường diễn ra khốc liệt, điều đó đòi hỏi Ngân hàng phải lựa chọn lại cấu trúc và điều chỉnh cách thức hoạt động cho phù hợp nâng cao vị thế cạnh tranh. Điều này chỉ được thực hiện tốt khi có giải pháp Marketing năng động đúng hướng.

Tăng cường tuyên truyền, quảng bá những hoạt động là một việc không thể thiếu được trong hoạt động kinh doanh nói chung và kinh doanh của Ngân hàng nói riêng, nhất là trong tình hình hiện nay trình độ dân trí của người dân nông thôn còn thấp, hiểu biết về hoạt động còn hạn chế. Để “xã hội hóa công tác Ngân hàng” thì một trong những biện pháp quan trọng là tiếp tục triển khai họp dân để tuyên truyền chính sách của Nhà nước, cơ chế cho vay của ngành Ngân hàng.

Tăng cường tiếp thị với khách hàng bằng biện pháp đăng tin trên báo, đài truyền hình, truyền thanh, tổ chức tốt hội nghị khách hàng... Marketing là cầu nối gắn kết hoạt động của Ngân hàng với thị trường.

Do đặc thù sản phẩm và dịch vụ của Ngân hàng là vô hình do đó rất khó nhận biết là với hộ sản xuất do đó cần phải tăng cường tuyên truyền, quảng cáo hình ảnh của Ngân hàng.

Marketing giải quyết hài hòa các mối quan hệ lợi ích giữa khách hàng, nhân viên và chủ Ngân hàng. Bộ phận Marketing giúp chủ Ngân hàng giải quyết tốt các mối quan hệ trên thông qua các hoạt động như: tham gia xây dựng và điều hành chính sách lãi, kích thích hấp dẫn phù hợp với từng loại khách hàng, khuyến khích nhân viên phát minh sáng kiến...nhằm cung cấp cho khách hàng nhiều tiện ích, lợi ích của khách hàng.

### ***3.2.8 Nâng cao chất lượng đội ngũ cán bộ Ngân hàng nhằm nâng cao hiệu quả cho vay đối với Hộ sản xuất:***

Con người là nguồn lực quan trọng nhất đối với bất kỳ tổ chức hay doanh nghiệp nào. Sự thành công của mọi doanh nghiệp luôn phụ thuộc vào yếu tố năng lực và hiệu suất của những người lao động. Mọi tổ chức muốn đạt được mục đích đều phải dựa trên việc sử dụng một cách có hiệu quả nguồn nhân lực của mình và các Ngân hàng cũng không phải là trường hợp ngoại lệ.

Nhưng vấn đề đặt ra là làm thế nào để tăng năng suất hay tăng hay tăng hiệu suất làm việc của người lao động?

Thực tế trên cả phương diện lý thuyết và thực hành đều chỉ ra rằng: Ngoài yếu tố về phương tiện, công cụ lao động thì hiệu suất làm việc của người lao động trong mỗi Ngân hàng cao hay thấp chủ yếu được quyết định năng lực quản trị nhân lực, bởi năng lực sử dụng một cách có hiệu quả nguồn nhân lực của Ngân hàng. Thực chất đó là quá trình khai thác và sử dụng có hiệu quả lực lượng lao động, thúc đẩy tăng năng xuất lao động nhằm đạt được các mục tiêu của Ngân hàng, cũng có thể hiểu đó là quá trình tạo lập môi trường lao động và thực hiện các biện pháp tác động đến người lao động nhằm phát huy được năng lực, tăng sự tự giác, cố gắng và sáng tạo trong thực hiện nhiệm vụ, nhằm tạo ra những tổ chức lao động mới, để mọi cá nhân người lao động có thể đóng góp nhiều nhất sức lực và trí tuệ cho việc thực hiện các mục tiêu của Ngân hàng.

Ngân hàng cần phải thực hiện một cách khoa học việc đào tạo, sắp xếp, sử dụng hợp lý lực lượng lao động nói chung và CBTD nói riêng. Xác định chính xác nhu cầu từng loại nhân lực sử dụng tiết kiệm nguồn nhân lực trong quá trình kinh doanh, tránh xảy ra hiện tượng thừa, thiếu lao động. Đó là bí quyết nâng cao năng xuất lao động của Ngân hàng.

Xây dựng những tổ chất lao động mới của người CBTD, để đảm bảo cho Ngân hàng và hoạt động kinh doanh phát triển không ngừng và liên tục. Để làm được điều này phải thông qua đào tạo, bồi dưỡng, động viên khuyến khích người lao động. Làm tốt điều này nhà quản trị Ngân hàng sẽ tạo cơ hội để phát triển chính bản thân người lao động, bởi thông qua đó góp phần nâng cao khả năng nhận thức, trình độ tư duy lý luận, năng lực tiếp thu những kiến thức mới và vận dụng những kiến thức đó vào hoạt động từ đó góp phần nâng cao năng xuất và hiệu suất công tác của người lao động.

Thúc đẩy phát huy sự cố gắng, sáng tạo của cá nhân, củng cố và nâng cao sức mạnh của tập thể.

Sử dụng CBTD phải đúng người đúng việc đồng thời quan tâm đến cả lợi ích vật chất và yếu tố tinh thần của người lao động, đảm bảo sự công bằng, biết kết hợp hài hòa mục tiêu giữa Ngân hàng với mục tiêu và lợi ích của người lao động.

Thực tế tại địa bàn nông nghiệp nông thôn, cán bộ làm công tác tín dụng gặp nhiều khó khăn do trình độ nhận thức của người dân còn hạn chế. Nhiều khi nhận được khoản vay mà họ không biết phải sử dụng thế nào là hiệu quả nhất vì thế đòi hỏi CBTD phải có sự am hiểu cần thiết, trau dồi kiến thức khoa học trong lĩnh vực nông nghiệp từ đó tư vấn, gợi ý và hướng dẫn họ sản xuất, nếu làm được điều này thì hiệu quả đồng vốn sẽ là rất cao, chất lượng tín dụng sẽ có hiệu quả. Từ đó làm cho họ tin yêu và gắn bó hơn với Ngân hàng. Vì thế, CBTD ngoài việc tinh thông nghiệp vụ cũng cần phải không ngừng tìm tòi sáng tạo. Cần phải tạo điều kiện thuận lợi để CBTD không ngừng được đào tạo và tiếp thu những trình độ mới.

Thường xuyên tổ chức các hoạt động giao lưu trao đổi nghiệp vụ để nâng cao trình độ giao tiếp, mở rộng mối quan hệ học tập kinh nghiệm từ đồng nghiệp.

Có kế hoạch đào tạo và đào tạo lại cho cán bộ tín dụng tại các trường đại học hoặc theo các lớp ngắn ngày do NHNo Việt Nam tổ chức để nâng cao trình độ nghiệp vụ và kiến thức thị trường. Thường xuyên tập huấn nghiệp vụ tại NHNo tỉnh hoặc NHNo huyện để cán bộ nâng cao trình độ xây dựng và thẩm định dự án, hướng dẫn hộ vay xây dựng phương án dự án vay vốn.

Trang bị thêm máy vi tính, đào tạo nghiệp vụ vi tính để cán bộ quản lý hồ sơ vay vốn, làm các báo cáo theo quy định của NHNo Việt Nam, hàng ngày theo dõi nợ đến hạn, quá hạn, hàng tháng sao kê khế ước vay vốn nhanh chóng để thuận tiện trong việc quản lý tín dụng. Để tạo điều kiện thu hút khách hàng đòi hỏi NHNo phải được trang bị máy vi tính, nối mạng cục bộ đến mạng quốc gia, đổi mới công nghệ Ngân hàng hòa nhập với công nghệ các Ngân hàng khu vực và thế giới.

Để tạo điều kiện cho cán bộ tín dụng có thể hiểu biết khách hàng một cách sâu sắc, việc thay đổi cán bộ tín dụng phụ trách vay vốn khách hàng trong quá trình sắp xếp, phân công lại nhân viên cũng cần đặc biệt hạn chế. Chỉ nên thay đổi cán bộ tín dụng khi có những vấn đề ảnh hưởng không tốt đến quyền lợi của ngành. Vì trong các thông tin về khách hàng có những thông tin không được lưu giữ bằng văn bản hay mọi phương tiện lưu tin nào khác trong đó những thông tin “mắt thấy, tai nghe” từ thực tế cơ sở kinh doanh của khách hàng đóng vai trò quan trọng, những thông tin được hình thành bằng “linh cảm” và trực giác của cán bộ tín dụng trong quá trình tiếp xúc, quan hệ với khách hàng. Khi bàn giao giữa các cán bộ tín dụng, những thông tin trên có thể bị lãng phí.

Việc chuyên môn hóa đối với từng cán bộ tín dụng vẫn đảm bảo được khả năng đa dạng hóa đầu tư của ngân hàng để tránh rủi ro, khắc phục mâu thuẫn giữa chuyên môn hóa và đa dạng hóa, làm tăng chất lượng và độ tin cậy của các thông tin tín dụng tạo cơ sở cho việc xây dựng các mối quan hệ khách hàng lâu dài. Đồng thời giảm chi phí trong công tác điều tra tìm hiểu khách hàng, thẩm định và phân tích tín dụng, giám sát khách hàng trong quá trình sử dụng tiền vay.

***3.2.9 Kết hợp chặt chẽ với cấp ủy, chính quyền địa phương và các đoàn thể xã hội nhằm nâng cao hiệu quả cho vay đối với Hộ sản xuất:***

Các cấp ủy, chính quyền địa phương và các đoàn thể có vai trò hết sức quan trọng trong việc cho vay của Ngân hàng đối với việc phát triển kinh tế Hộ sản xuất nông nghiệp, nông thôn, từ khi xác định dự án phát triển kinh tế xã hội của địa phương đến xét duyệt cho vay, đôn đốc trả nợ và xử lý các trường hợp vi phạm quy chế cho vay. Thực trạng hoạt động cho vay trên địa bàn nông thôn của PGD Quán Toan chi nhánh NHNo&PTNT An Hưng đã khẳng định nơi nào duy trì tốt mối quan hệ này thì quy mô cho vay được mở rộng và chất lượng cho vay ngày càng cao.

Vì vậy, trong định hướng kinh doanh của mình PGD Quán Toan đã xác định phải tăng cường tranh thủ sự ủng hộ và giúp đỡ của cấp ủy và chính quyền các địa phương và các tổ chức đoàn thể. Muốn duy trì và làm tốt công tác này ngoài việc đề cao trách nhiệm chung của cấp ủy, chính quyền, đoàn thể thì Ngân hàng cũng phải trích một phần tỷ lệ hoa hồng thích đáng với các món vay đã thu hết nợ gốc và lãi (đặc biệt là thu nợ quá hạn) cho các cấp ủy, chính quyền, đoàn thể đã góp phần vào việc thu nợ của Ngân hàng.

### **3.3. Một số kiến nghị nhằm nâng cao chất lượng cho vay HSX**

#### **3.3.1. Kiến nghị lên Chính Phủ, các Bộ, Ngành và các cơ quan có liên quan**

##### *3.3.1.1 Chính sách về đất đai:*

Tiếp tục củng cố và hoàn thiện hơn nữa về chính sách ruộng đất ở nông thôn, mặc dù hiện nay Nhà nước trao quyền sử dụng đất lâu dài cho hộ và có 5 quyền như sau: Quyền sử dụng, quyền thừa kế, quyền thế chấp, quyền chuyển nhượng, quyền cho thuê.

Thực hiện khoản 10, quan hệ ruộng đất ở nông thôn được điều chỉnh với cơ cấu kinh tế nhiều thành phần, quyền sử dụng đất lâu dài của người nông dân được thừa nhận, tạo điều kiện khai thác tốt hơn nữa tiềm năng đất đai của các HSX. Trong sản xuất nông nghiệp, đất đai là một trong những tư liệu sản xuất không thể thiếu, nó thực sự có ý nghĩa và tác dụng khi gắn liền với sản xuất.

Để giải quyết thực sự có hiệu quả và thiết thực về vấn đề ruộng đất cần phải tiến hành những biện pháp đồng bộ:

- Phải xem ruộng đất là hàng hóa, một thứ hàng hóa đặc biệt, một yếu tố kinh tế, một tư liệu sản xuất. Quan niệm này làm cho việc trao đổi, sử dụng, chuyển nhượng đất được tiến hành nhanh chóng và thuận lợi.

- Cần phải tập trung thực hiện giao đất, cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng ruộng đất lâu dài để chính thức hóa chuyển nhượng sử dụng quyền thế chấp đất đai, nhằm tạo môi trường pháp lý, tạo điều kiện vay vốn Ngân hàng được thuận lợi, tạo thế mạnh cho quá trình phát triển kinh tế nông thôn theo hướng công nghiệp hóa – hiện đại hóa.

### *3.3.1.2 Chính sách đầu tư:*

Nông nghiệp là một ngành sản xuất vật chất quan trọng của nền kinh tế quốc dân ở mỗi nước. Ở các nước đang phát triển, trong đó có nước ta, ngành nông nghiệp giữ vai trò đặc biệt quan trọng và chiếm tỷ trọng lớn nhất trong cơ cấu GDP. Vì vậy vấn đề đầu tư cho nông nghiệp và ảnh hưởng của nó tới nền kinh tế quốc dân nói chung và phát triển kinh tế khu vực nông thôn nói riêng được các nhà kinh tế rất quan tâm.

Mục đích của chính sách đầu tư nông nghiệp là cải tạo và nâng cao năng lực sản xuất của tài sản cố định trong nông nghiệp, thúc đẩy quá trình chuyển giao công nghệ và tiến bộ kỹ thuật trong nông nghiệp và nông thôn. Chính sách đầu tư đúng sẽ tạo thành hành lang pháp lý cho việc sử dụng có hiệu quả vốn đầu tư trong sản xuất kinh doanh nông nghiệp cũng như các ngành nghề khác ở nông thôn.

Đối tượng đầu tư là tất cả các thành phần kinh tế hoạt động tại địa bàn nông thôn và vốn đầu tư là vấn đề then chốt của phát triển nông nghiệp và kinh tế nông thôn. Vì vậy tăng cường đầu tư cho nông nghiệp là một yêu cầu khách quan để xây dựng kết cấu hạ tầng nông thôn, các cơ sở nghiên cứu và thực nghiệm khoa học, kỹ thuật đào tạo cán bộ công nhân lành nghề, nâng cao dân trí. Nguồn đầu tư bao gồm Ngân sách Nhà nước, vốn của Ngân hàng, vốn tự có của Hộ nông dân.

Trong vấn đề đầu tư cho sản xuất nông nghiệp và kinh tế hộ nông thôn, lý luận và kinh nghiệm các nước đã chỉ ra rằng phải chú ý đầu tư cả công nghiệp và dịch vụ. Bởi vậy khi nói đến đầu tư cho công nghiệp phải nói đến đầu tư cho nông thôn nói chung đó là công nghiệp chế biến, sản xuất vật liệu xây dựng, xí nghiệp



sâu chữa công cụ, các dịch vụ cung ứng vật liệu và tiêu thụ sản phẩm nông thôn, dịch vụ y tế, bảo vệ sức khỏe, đi lại học hành, giải trí, thông tin liên lạc.

Để phát triển kinh tế hộ nông nghiệp, nông thôn trong những năm tới đề nghị Nhà nước cần thực hiện các nội dung sau:

- Phân bổ lại vốn đầu tư cho nông, lâm, ngư nghiệp và kinh tế nông thôn trong những năm tới ít nhất từ 25 đến 30% tổng vốn đầu tư xây dựng cơ bản hiện nay. Tỷ trọng này kết hợp với các nguồn vốn khác như vốn nước ngoài, vốn đầu tư của dân cư nông thôn, thì những vấn đề phát triển kết cấu hạ tầng sẽ được giải quyết tốt hơn và sẽ thúc đẩy quá trình tăng trưởng kinh tế ở nông thôn.

- Chính sách tăng vốn đầu tư xây dựng cơ bản cho nông thôn phải giải quyết các điều kiện về hạ tầng, phục vụ mục tiêu chuyển dịch cơ cấu kinh tế nông thôn đó là hệ thống giao thông, thủy lợi, điện lực và thông tin liên lạc.

### *3.3.1.3 Chính sách thuế:*

Cùng với ruộng đất, Nhà nước cần nghiên cứu và triển khai thuế nông nghiệp cho khoa học và phù hợp với tình hình thực tế của sản xuất nông nghiệp, nông thôn. Không nên đặt ra nhiều loại thuế bởi người dân chỉ quan tâm đến một vấn đề cơ bản là: Họ phải đóng góp cho Nhà nước bao nhiêu và còn lại bao nhiêu. Do đó, thuế căn bản đối với nông dân là thuế sử dụng ruộng đất và nên ổn định trong thời gian dài, nên thu theo định kỳ. Bên cạnh đó Nhà nước cần điều chỉnh thuế theo cơ cấu vật nuôi cây trồng trên cơ sở mở rộng vùng chuyên canh nhằm phát triển nông nghiệp toàn diện, phá thế độc canh cây lúa.

Thuế sử dụng ruộng đất nông nghiệp và thủy lợi nói chung cần tiếp tục giảm, tùy theo từng nơi đặc biệt đối với sản xuất lương thực. Cần khuyến khích nông dân áp dụng tiến bộ khoa học kỹ thuật, thâm canh tăng năng suất cây trồng vật nuôi.

Bãi bỏ các khoản thu bất hợp lý đối với nông dân hiện nay, các khoản thu về lệ phí đóng góp của dân còn tùy tiện làm cho dân kêu ca, phàn nàn. Vì vậy Nhà nước cần có quy định thống nhất các khoản thu này, để tăng ngân sách cho cấp xã nhưng đồng thời loại bỏ được các hiện tượng lạm thu gây thắc mắc làm mất lòng tin cũng như gây khó khăn cho dân.

### **3.3.1.4 Chính sách phát triển thị trường nông thôn**

Thị trường có vai trò hết sức quan trọng trong việc phát triển kinh tế nói chung và kinh tế nông thôn nói riêng. Trong điều kiện chuyển sang nền kinh tế thị trường, việc phát triển thị trường nông thôn là đòi hỏi hết sức cấp bách. Thị trường phát triển sẽ làm cho lưu thông hàng hóa thông thoáng hơn, hoạt động nền kinh tế năng động hơn, ngành nghề được mở mang, tạo ra sự cạnh tranh để phát triển sự bình đẳng trong hoạt động kinh doanh. Thị trường nông thôn được hoàn chỉnh không những vừa tiêu thụ nhanh sản phẩm mà còn là nơi cung cấp nguyên vật liệu tạo điều kiện phân công lao động xã hội, đổi mới cơ cấu kinh tế nông thôn. Từ những vấn đề trên để hoàn thiện và phát triển thị trường nông thôn cần có các chính sách:

- Phát triển thị trường nông thôn cần chú ý cả thị trường đầu vào và thị trường đầu ra. Thị trường đầu vào bao gồm việc cung ứng vốn lao động, tư liệu sản xuất... Đối với tư liệu sản xuất từ đất đai, tất cả đã trở thành hàng hóa đều được lưu thông bình thường, thị trường đầu ra ở đây là tiêu thụ sản phẩm, đây là vấn đề nan giải cần quan tâm.

- Phải nâng cao chất lượng hàng hóa, gắn liền sản xuất với nơi tiêu thụ sản phẩm.

- Khai thác sức mạnh tổng hợp của thành phần kinh tế trong thị trường nông thôn, tạo hành lang pháp luật bình đẳng trong môi trường cạnh tranh.

- Các chính sách giá cả phải linh hoạt, phù hợp, kích thích sản xuất và tiêu thụ sản phẩm, tạo khả năng tích lũy trong nông thôn.

- Cần có một cơ cấu xuất nhập khẩu hợp lý, khai thác triệt để lợi thế sẵn có của nước ta để phát triển nông nghiệp sản xuất hàng hóa.

### **3.3.2. Kiến nghị đối với Ngân hàng Nhà nước**

- Nâng cao chất lượng thông tin:

- Một trong những nguyên nhân gây ra rủi ro trong hoạt động tín dụng nói chung và hoạt động tín dụng cho vay nói riêng là thiếu thông tin cần thiết, chính xác từ phía khách hàng, từ thị trường và dự án. Vì vậy, muốn hoạt động của các NHTM đạt hiệu quả cao thì NHNN cần nâng cao chất lượng hoạt động của Trung

Tâm thông tin tín dụng tại NHNN để có thể cung cấp những thông số chính xác nhất, mới nhất về các biến động trên thị trường, các thông tin có liên quan đến Dự án, thông tin tài chính, ...

- Về mức lãi suất:

- NHNN nên áp dụng hai mức lãi suất khác nhau cho NQH phân theo nguyên nhân khách quan và chủ quan. Sẽ là không công bằng nếu HSX phải trả mức lãi suất cao gấp 1,5 lần nếu nguyên nhân gây nợ quá hạn là sự thay đổi của cơ chế chính sách của nhà nước, hay do những ảnh hưởng của môi trường tự nhiên.

- Sự phối hợp của các trung gian tài chính trên địa bàn:

- Ngân hàng Nhà nước nên tập hợp tất cả các Tổ chức tín dụng trên địa bàn, nhằm thực hiện chiến lược phát triển kinh tế của huyện, dùng đòn bẩy tín dụng làm động lực thúc đẩy quá trình phát triển kinh tế nông thôn theo hướng công nghiệp hóa – hiện đại hóa, trên cơ sở quan hệ giữa các tổ chức là bình đẳng, tự nguyện và cùng có lợi. Chủ yếu thông qua mối quan hệ tín dụng và giúp đỡ nhau, cụ thể: thường xuyên cung cấp thông tin kịp thời và chính xác, xác nhận dư nợ về khách hàng của tổ chức mình cho trung tâm tín dụng và sử dụng thông tin của trung tâm tín dụng cung cấp để đánh giá đúng thực trạng tài chính và dư nợ của HSX.

- Thành lập Hiệp hội trung gian tài chính trên địa bàn nhằm huy động vốn đầu tư cho phát triển nông thôn.

- Trên địa bàn nông thôn các Tổ chức tín dụng không nên phân chia giành giới nhưng về tổ chức hoạt động thì phải tương đối độc lập như: NHNo&PTNT, Ngân hàng chính sách, quỹ tín dụng nhân dân. Mặc dù cùng cho vay phát triển kinh tế HSX nhưng phải dựa trên tinh thần hợp tác, hỗ trợ nhau cùng phát triển.

- Tiếp tục tăng cường thanh tra kiểm soát đối với NHNo&PTNT

- Đặc thù trong hoạt động của Ngân hàng mang tính hệ thống cao và mang tính xã hội. Vì vậy, nếu một Ngân hàng trong hệ thống có những sai lầm trong hoạt động kinh doanh tiền tệ sẽ gây nên phản ứng dây chuyền, ảnh hưởng tới hoạt động của các Ngân hàng thương mại khác và gây tổn thất cho toàn xã hội. Do đó, trong thời gian tới Ngân hàng Nhà nước cần tăng cường thanh tra kiểm soát đối với các NHTM đặc biệt là NHNo&PTNT. Việc kiểm tra, kiểm soát làm theo đúng quy

định trong luật đã được Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam ban hành.

### **3.3.3 Kiến nghị đối với NHNo&PTNT Việt Nam**

- NHNo&PTNT Việt Nam cần có chính sách lãi suất ưu đãi đối với cho vay Hộ sản xuất nông nghiệp ở nông thôn.

- Thủ tục cho vay cần đơn giản và chặt chẽ, không nên quá nhiều giấy tờ gây phiền hà cho khách hàng, bởi khách hàng của NHNo&PTNT chủ yếu là nông dân với trình độ dân trí còn hạn chế.

- Theo quy định hiện hành, các HSX được giao đất sử dụng lâu dài khi vay trên 10 triệu phải thế chấp quyền sử dụng đất nông nghiệp. Tuy nhiên, điều này chỉ có giá trị lý thuyết vì trên thực tế khi người vay không hoàn trả nợ vay thì tài sản đất nông nghiệp rất khó phát mại. Các HSX được giao đất với thời hạn dài nên NHNo&PTNT Việt Nam cần tìm một hình thức đảm bảo mới có khả năng thực thi cao nhằm hỗ trợ công tác cho vay của Ngân hàng cũng như việc sản xuất của các hộ.

- NHNo&PTNT Việt Nam cần nghiên cứu, tổng kết về cơ chế cho vay qua tổ nhóm, hình thức giải ngân, thu nợ, mô hình cho vay lưu động, xác định rõ mô hình cho vay trang trại để nhân rộng mô hình có hiệu quả, tạo hành lang chính sách rõ ràng, chặt chẽ, thuận lợi cho việc nâng cao chất lượng cho vay đối với HSX.

- NHNo&PTNT Việt Nam cần phải có biện pháp, cơ chế quản lý thanh tra, kiểm tra và quy định cụ thể đảm bảo môi trường cạnh tranh lành mạnh trong hoạt động kinh doanh tín dụng Ngân hàng, phải thực hiện đúng theo một cơ chế tín dụng chung của Ngân hàng Nhà nước, không được hạ thấp tiêu chuẩn tín dụng để cạnh tranh, giành giật khách hàng.

**KẾT LUẬN**

Hoạt động tín dụng nói chung và hoạt động cho vay nói riêng đóng vai trò rất quan trọng trong sự phát triển và tồn vong của ngân hàng. Đặc biệt là trong nền kinh tế cạnh tranh gay gắt giữa các ngân hàng. Mục tiêu của Ngân hàng nông nghiệp là phục vụ cho sự phát triển kinh tế của đất nước, phát triển nền sản xuất hàng hóa đa thành phần, tiến hành đầu tư vốn cho mọi thành phần nhưng lấy thị trường nông nghiệp, nông dân và nông thôn là chủ yếu, góp phần thực hiện công nghiệp hóa – hiện đại hóa nông nghiệp, nông thôn Việt Nam. Thực hiện đúng chủ trương của Đảng là bằng mọi biện pháp đưa vốn đầu tư đến với mọi địa bàn trong nông thôn, đầu tư vốn kịp thời, sử dụng đúng mục đích, bước đầu tạo được công ăn việc làm cho người lao động, đời sống nông dân không ngừng cải thiện, tạo điều kiện cho mọi người vươn lên làm giàu chính đáng. Trong sự thành công của NHNo Việt Nam có một phần đóng góp của PGD Quán Toan chi nhánh NHNo&PTNT An Hưng, Hải Phòng vào sự đổi mới kinh tế trên địa bàn huyện An Dương.

Trong thời gian qua hoạt động của PGD Quán Toan chi nhánh NHNo&PTNT An Hưng đã góp phần tích cực trong việc chuyển đổi cơ cấu kinh tế, tăng giá trị sản xuất từ các ngành nông nghiệp, tiểu thủ công nghiệp. Khôi phục các làng nghề truyền thống, tạo việc làm cho phần lớn số lao động trong thời gian nông nhàn, góp phần thúc đẩy tăng trưởng kinh tế một cách ổn định.

Với kiến thức nhận được từ các thầy cô giáo và thực tế công tác tại địa phương, em đã đưa ra một vài luận điểm của mình về : ***“Nâng cao chất lượng cho vay đối với hộ sản xuất tại PGD Quán Toan Ngân hàng nông nghiệp phát triển nông thôn chi nhánh An Hưng Hải Phòng”***. Do thời gian cũng như kinh nghiệm thực tiễn có hạn, em rất mong được sự góp ý của thầy cô.

*Em xin chân thành cảm ơn!*

---

## **DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO**



1. Tài liệu Tín dụng Ngân hàng của Tiến sĩ Hồ Diệu
2. Quản trị Ngân hàng thương mại của NXB Đại học Kinh tế Quốc dân
3. Kế toán Ngân hàng Lý thuyết và Bài tập của NXB Tài chính
4. Sách Cán bộ tín dụng cần biết – Ngân hàng Agribank
5. Cẩm nang tín dụng - Ngân hàng Agribank.
6. Quy chế cho vay đối với khách hàng của Ngân hàng Agribank.
7. Báo cáo thường niên của PGD Quán Toan chi nhánh NHNo&PTNT An Hưng, Hải Phòng năm 2009 - 2011
8. Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh của PGD Quán Toan chi nhánh NHNo&PTNT An Hưng, Hải Phòng năm 2009 – 2011
9. Tạp chí Ngân hàng, Thời báo kinh tế, Tạp chí thị trường tài chính tiền tệ
10. Quyết định 1627/2001/QĐ-NHNN về việc ban hành Quy chế Cho vay của các Tổ chức Tín dụng đối với khách hàng do Thống đốc NHNN ban hành
11. Quyết định 493/2005/QĐ-NHNN của NHNN về việc ban hành Quy định về phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng để xử lý RRTD.
12. Quyết định 18/2007/QĐ-NHNN của NHNN về việc sửa đổi, bổ sung QĐ 493/2005/NHNN về phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng để xử lý RRTD trong hoạt động Ngân hàng.