

VIỆN HÀN LÂM KHOA HỌC XÃ HỘI VIỆT NAM
HỌC VIỆN KHOA HỌC XÃ HỘI

NGUYỄN THỊ YẾN

**TĂNG TRƯỞNG TÍN DỤNG HỘ SẢN XUẤT NÔNG
NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT
TRIỂN NÔNG THÔN VIỆT NAM CHI NHÁNH
TỈNH BẮC GIANG**

Ngành: Tài chính - Ngân hàng

Mã số: 8340201

LUẬN VĂN THẠC SĨ TÀI CHÍNH - NGÂN HÀNG

NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC

PGS.TS Tô Kim Ngọc

HÀ NỘI - 2018

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan đây là công trình nghiên cứu khoa học của riêng tôi.
Các nội dung và trích dẫn trong luận văn này bảo đảm độ tin cậy,
chính xác.

Những kết luận khoa học của luận văn kế thừa từ các tác giả khác
đều được trích đầy đủ.

Tác giả luận văn

NGUYỄN THỊ YẾN

MỤC LỤC

MỞ ĐẦU	1
Chương 1. MỘT SỐ VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ TĂNG TRƯỞNG TÍN DỤNG HỘ SẢN XUẤT NÔNG NGHIỆP CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.....	4
1.1. Tổng quan về hộ sản xuất nông nghiệp	4
1.2. Tín dụng và vai trò của tín dụng ngân hàng đối với hộ sản xuất nông nghiệp .	8
1.3. Tăng trưởng tín dụng hộ sản xuất nông nghiệp	12
1.4. Kinh nghiệm về tăng trưởng tín dụng phục vụ hộ sản xuất của ngân hàng thương mại	21
Chương 2. THỰC TRẠNG TĂNG TRƯỞNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI HỘ SẢN XUẤT NÔNG NGHIỆP CỦA NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN VIỆT NAM CHI NHÁNH TỈNH BẮC GIANG	27
2.1. Khái quát chung về tình hình hoạt động kinh doanh của ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam chi nhánh tỉnh Bắc Giang	27
2.2. Thực trạng tăng trưởng tín dụng đối với hộ sản xuất nông nghiệp của ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam chi nhánh tỉnh Bắc Giang.....	33
2.3. Đánh giá chung về tín dụng phục vụ hộ sản xuất nông nghiệp tại ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam chi nhánh tỉnh Bắc Giang.....	45
Chương 3. GIẢI PHÁP NHẪM TĂNG TRƯỞNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI HỘ SẢN XUẤT NÔNG NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN VIỆT NAM CHI NHÁNH TỈNH BẮC GIANG	55
3.1. Định hướng về hoạt động tín dụng phục vụ hộ sản xuất nông nghiệp tại ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam chi nhánh tỉnh Bắc Giang ..	55
3.2. Giải pháp nhằm tăng trưởng tín dụng đối với hộ sản xuất nông nghiệp của ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam chi nhánh tỉnh Bắc Giang	56
3.3. Một số kiến nghị	73
KẾT LUẬN	78
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO	

DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT

STT	Ký hiệu viết tắt	Tên đầy đủ
1	CBTD	Cán bộ tín dụng
2	CLTD	Chất lượng tín dụng
3	CNH - HĐH	Công nghiệp hóa - hiện đại hóa
4	CSTD	Chính sách tín dụng
5	CSTT	Chính sách tiền tệ
6	DNTD	Dư nợ tín dụng
7	DSCV	Doanh số cho vay
8	DSTN	Doanh số thu nợ
9	HĐTD	Hoạt động tín dụng
10	HSXNN	Hộ sản xuất nông nghiệp
11	NQH	Nợ quá hạn
12	NVHĐ	Nguồn vốn huy động
13	NHNN	Ngân hàng Nhà nước
14	NHNo	Ngân hàng Nông nghiệp
15	NHNo&PTNT	Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn
16	NHTM	Ngân hàng thương mại
17	SXKD	Sản xuất kinh doanh
18	TCKTXH	Tổ chức kinh tế xã hội
19	TCTD	Tổ chức tín dụng
20	TDNH	Tín dụng ngân hàng
21	TGCKH	Tiền gửi có kỳ hạn
22	TGKKH	Tiền gửi không kỳ hạn
23	TSĐB	Tài sản đảm bảo
24	TTTD	Tăng trưởng tín dụng
25	TVV	Tổ vay vốn

DANH MỤC BẢNG, BIỂU ĐỒ, SƠ ĐỒ

Bảng 2.1: Tình hình huy động vốn của NHNo&PTNT Việt Nam Chi nhánh tỉnh Bắc Giang giai đoạn 2015-2017.

Bảng 2.2: Tình hình sử dụng vốn của NHNo&PTNT Việt Nam Chi nhánh tỉnh Bắc Giang giai đoạn 2015-2017.

Bảng 2.3: Kết quả kinh doanh của NHNo&PTNT Việt Nam Chi nhánh tỉnh Bắc Giang giai đoạn 2015-2017.

Bảng 2.4: Tình hình cho vay đối với HSXNN giai đoạn 2015-2017.

Bảng 2.5: Tình hình thu nợ đối với HSXNN giai đoạn 2015 – 2017.

Bảng 2.6: Tình hình dư nợ tín dụng đối với HSXNN giai đoạn 2015 – 2017.

Bảng 2.7: Cơ cấu dư nợ tín dụng đối với HSXNN.

Bảng 2.8: Dư nợ bình quân một HSXNN.

Bảng 2.9: Tỷ lệ nợ quá hạn và nợ xấu đối với HSXNN.

Bảng 2.10: Nợ xấu đối với hộ sản xuất nông nghiệp theo thời hạn vay.

Bảng 2.11: Nợ xấu của HSXNN theo ngành kinh tế.

Bảng 2.12: Kết quả trích lập dự phòng.

Bảng 2.13: Vòng quay vốn tín dụng đối với hộ sản xuất nông nghiệp.

Bảng 2.14: Thu nhập từ hoạt động tín dụng với hộ sản xuất nông nghiệp.

Biểu đồ 2.1: Cơ cấu dư nợ tín dụng đối với HSXNN theo TSBD.

Biểu đồ 2.2: Tình hình nợ xấu và nợ quá hạn đối với HSXNN.

Biểu đồ 2.3: Tỷ trọng lợi nhuận từ hoạt động tín dụng đối với HSXNN.

Sơ đồ 2.1: Sơ đồ bộ máy tổ chức của NHNo&PTNT Việt Nam Chi nhánh tỉnh Bắc Giang.

Sơ đồ 2.2: Quy trình cho vay HSXNN của NHNo&PTNT Chi nhánh tỉnh Bắc Giang.

MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài.

Việt Nam là một quốc gia có thế mạnh về nông nghiệp, được thiên nhiên ưu đãi với nhiều điều kiện thuận lợi. Chính vì vậy, trong cơ cấu kinh tế của nước ta, nông nghiệp luôn được xem là một ngành then chốt và nhận được nhiều sự quan tâm của Đảng và Nhà nước. Vấn đề đặt ra cho sự phát triển của nông nghiệp hiện nay là phải chuyển dịch cơ cấu sản xuất sao cho nâng cao được hiệu quả sản xuất và năng suất lao động xã hội, hàng hóa phát triển. Tuy nhiên để thực hiện được mục tiêu đó đòi hỏi phải có một nguồn vốn lớn, ổn định. Nguồn vốn này đối với đa số hộ sản xuất nông nghiệp của nước ta không thể tự đáp ứng được mà cần có sự cho vay, hỗ trợ từ nhiều nguồn. Vì vậy, vấn đề đáp ứng vốn phục vụ phát triển nông nghiệp nông thôn là một trong những mục tiêu ưu tiên hàng đầu của Đảng và Nhà nước ta đặc biệt quan tâm trong thời gian tới, nhất là vốn để hỗ trợ nông dân phát triển sản xuất.

Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam chi nhánh tỉnh Bắc Giang là Ngân hàng thương mại lớn nhất trên địa bàn toàn tỉnh. Với ưu thế mạng lưới rộng khắp, trong những năm qua NHNo&PTNT Việt Nam Chi nhánh tỉnh Bắc Giang đã và đang gặt hái được rất nhiều thành công với vai trò và sứ mệnh của mình trong công cuộc hiện đại hóa nông nghiệp nông thôn. Đặc biệt trong bối cảnh nền kinh tế hiện nay, khi các ngành sản xuất công nghiệp, xây dựng và thương mại đều gặp khó khăn cả về cấu trúc lẫn thị trường, dòng vốn cho các lĩnh vực này sử dụng không hiệu quả thì việc đẩy mạnh tín dụng cho lĩnh vực nông nghiệp nông thôn càng trở nên quan trọng, đó cũng là hướng đi đúng đắn, vững chắc cho NHNo&PTNT Việt Nam nói chung và NHNo&PTNT Việt Nam Chi nhánh tỉnh Bắc Giang nói riêng.

Xuất phát từ những thực tế trên, qua quá trình công tác và nghiên cứu tôi đã chọn đề tài: “**Tăng trưởng tín dụng hộ sản xuất nông nghiệp tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam chi nhánh tỉnh Bắc Giang**” làm luận văn tốt nghiệp. Với mong muốn đóng góp một phần nhỏ bé của mình vào sự nghiệp mở rộng và nâng cao chất lượng hoạt động tín dụng nói riêng và hoạt động của hệ thống Ngân hàng nói chung đối với phát triển kinh tế ở nước ta hiện nay.

2. Tình hình nghiên cứu liên quan đến đề tài.

Vấn đề về tăng trưởng tín dụng hộ sản xuất nông nghiệp tại ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam đã được nhiều tác giả quan tâm nghiên cứu, đề tài đã tìm đọc tham khảo các đề tài nghiên cứu liên quan.

Tác giả Nguyễn Hoàng Hải với đề tài “Tín dụng ngân hàng đối với phát triển nông nghiệp nông thôn” công bố năm 2010.

Tác giả Trần Thị Thu Hiền với đề tài “ Phát triển cho vay hộ sản xuất tại các ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn” công bố năm 2012.

Bài viết “ Phát triển nông nghiệp Việt Nam giai đoạn 2011-2020” tại chuyên mục nghiên cứu và trao đổi của tạp chí Tài chính đăng trên Website WWW.tapchitaichinh.vn ngày 20/7/2012.

3. Mục đích và nhiệm vụ nghiên cứu của đề tài.

- Hệ thống hóa những vấn đề cơ bản về hoạt động tín dụng của Ngân hàng thương mại đối với hộ sản xuất nông nghiệp nông thôn.

- Phân tích, đánh giá thực trạng hoạt động tín dụng phục vụ sản xuất nông nghiệp nông thôn tại NHNo&PTNT Việt Nam Chi nhánh tỉnh Bắc Giang. Từ đó chỉ ra được những kết quả đạt được, những tồn tại cần được giải quyết và nguyên nhân của những tồn tại đó.

- Đề xuất hệ thống các giải pháp và kiến nghị nhằm tạo bước chuyển biến trong công tác tín dụng, không những tăng trưởng bền vững mà còn nâng cao chất lượng tín dụng phục vụ sản xuất nông nghiệp tại NHNo&PTNT Việt Nam Chi nhánh tỉnh Bắc Giang.

4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu.

- Đối tượng nghiên cứu: Phát triển hoạt động tín dụng phục vụ hộ sản xuất nông nghiệp tại NHNo&PTNT Việt Nam Chi nhánh tỉnh Bắc Giang.

- Phạm vi nghiên cứu: Luận văn nghiên cứu tình hình hoạt động tín dụng trong lĩnh vực hộ sản xuất nông nghiệp nông thôn của NHNo&PTNT Việt Nam Chi nhánh tỉnh Bắc Giang từ năm 2015 đến năm 2017.

5. Cơ sở lý luận và phương pháp nghiên cứu.

- Luận văn sử dụng các phương pháp nghiên cứu: Duy vật biện chứng và duy vật lịch sử trên cơ sở các học thuyết kinh tế, đặc biệt là học thuyết kinh tế chính trị

Mác- Lê Nin.

- Sử dụng phương pháp chỉ số, phương pháp so sánh, tổng hợp, thống kê phân tích để đưa ra những đánh giá và nhận định.

- Sử dụng số liệu thống kê thực tế và mô hình ước lượng để làm luận chứng.

6. Ý nghĩa lý luận và thực tiễn

- Đề tài luận văn đã hệ thống hóa các lý luận liên quan đến việc tăng trưởng tín dụng hộ sản xuất tại ngân hàng nông nghiệp, thực tiễn áp dụng các lý luận trong phân tích thực trạng tăng trưởng tín dụng tại NHNo&PTNT Việt Nam Chi nhánh tỉnh Bắc Giang.

- Đề tài đã đề xuất các giải pháp nhằm giúp ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn chi nhánh tỉnh Bắc Giang có thể tăng trưởng tín dụng hộ sản xuất nông nghiệp trong thời gian tới. Bên cạnh đó đề tài là tài liệu tham khảo cho những ai quan tâm nghiên cứu về tăng trưởng tín dụng hộ sản xuất nông nghiệp tại NHNo&PTNT.

7. Kết cấu của luận văn.

Ngoài lời mở đầu, kết luận, bảng, biểu và danh mục tài liệu tham khảo, nội dung của luận văn gồm 3 chương:

Chương 1: Một số vấn đề cơ bản về tăng trưởng tín dụng hộ sản xuất nông nghiệp của ngân hàng thương mại.

Chương 2: Thực trạng hoạt động tín dụng phục vụ hộ sản xuất nông nghiệp tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam chi nhánh tỉnh Bắc Giang.

Chương 3: Giải pháp nhằm tăng trưởng tín dụng đối với hộ sản xuất nông nghiệp tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam chi nhánh tỉnh Bắc Giang.

Chương 1

MỘT SỐ VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ TĂNG TRƯỞNG TÍN DỤNG HỘ SẢN XUẤT NÔNG NGHIỆP CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1. Tổng quan về hộ sản xuất nông nghiệp.

1.1.1. Khái niệm và đặc điểm hộ sản xuất nông nghiệp.

* *Khái niệm:*

Hộ sản xuất là một đơn vị kinh tế mà các thành viên đều dựa trên cơ sở kinh tế chung, các nguồn thu nhập do các thành viên cùng tạo ra và cùng sử dụng chung. Quá trình sản xuất của hộ được tiến hành một cách độc lập và điều quan trọng là các thành viên của hộ thường có cùng huyết thống, thường cùng chung một ngôi nhà, có quan hệ chung với nhau, họ cũng là một đơn vị để tổ chức lao động.

“Hộ sản xuất nông nghiệp” là một thuật ngữ được dùng trong các hoạt động cung ứng vốn tín dụng cho hộ gia đình để làm kinh tế chung cho cả hộ. Để phù hợp với chế độ sở hữu khác nhau giữa các thành phần kinh tế (quốc doanh và ngoài quốc doanh) và khả năng phát triển kinh tế từng vùng, thì khái niệm hộ sản xuất nông nghiệp được nêu như sau: “*Hộ sản xuất nông nghiệp là một đơn vị kinh tế tự chủ, trực tiếp hoạt động sản xuất nông nghiệp, là chủ thể trong mọi hoạt động sản xuất nông nghiệp và tự chịu trách nhiệm về kết quả hoạt động sản xuất của mình*” [16, tr.24]. Như vậy, hộ sản xuất nông nghiệp là một khái niệm (đa thành phần) to lớn ở nông thôn.

* *Đặc điểm:*

Hộ sản xuất nông nghiệp là một lực lượng to lớn trong nền kinh tế, có vai trò quan trọng trong việc phát triển kinh tế nông thôn. Trải qua nhiều giai đoạn lịch sử với nhiều chính sách khác nhau của Nhà nước nhưng kinh tế HSXNN vẫn mang những đặc trưng chủ yếu sau:

Một là, HSXNN ở nông thôn là những người gắn bó huyết thống. Vì thế, đặc điểm của HSXNN là gắn bó với nhau cả về vật chất và tinh thần, có quyền lợi cùng hưởng và có khó khăn cùng chia sẻ. Khác với các hình thức kinh tế khác, kinh tế HSXNN là sự thống nhất giữa người sử dụng các tư liệu sản xuất và kết quả sản

xuất, sự thống nhất giữa lao động quản lý và lao động trực tiếp sản xuất. Do vậy tạo nên một ý thức trách nhiệm rất cao đối với các khâu của quá trình sản xuất.

Hai là, kinh tế HSXNN luôn gắn chặt với ruộng đất, quá trình sản xuất của hộ nông dân có chu kỳ dài và mang tính thời vụ, thường xuyên cần vốn cho sản xuất. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh phụ thuộc rất nhiều vào điều kiện tự nhiên, lao động chủ yếu là lao động thủ công, sử dụng lao động của chính gia đình mình, lấy công làm lãi...

Ba là, HSXNN là đơn vị sản xuất nhỏ do vậy có khả năng tự điều chỉnh rất linh hoạt. Giữa các thành viên trong gia đình tồn tại những quan hệ huyết thống bền vững nên hạn chế được những mâu thuẫn về mặt lợi ích. Các HSXNN phải tự tìm kiếm thị trường, tự nâng cao trình độ, uy tín do đó HSX dễ tiếp cận với công nghệ tiên tiến để cải tạo chất lượng và nâng cao năng suất lao động. Cũng chính sự nhạy cảm đó đã góp phần gia tăng lợi nhuận cho hộ, từ đó tạo điều kiện mở rộng sản xuất. Ngược lại, trong trường hợp kinh doanh thua lỗ người nông dân có thể tự giảm giá sản phẩm của mình để tự điều chỉnh hoạt động kinh doanh của mình.

Một đặc điểm nữa của kinh tế hộ sản xuất là việc tiến hành sản xuất kinh doanh đa năng, vừa trồng trọt, vừa chăn nuôi và làm nghề phụ. Sự đa dạng ngành nghề sản xuất ở một góc độ nào đó là sự hỗ trợ cần thiết để kinh tế hộ sản xuất có hiệu quả.

1.1.2. Phân loại hộ sản xuất nông nghiệp.

Hộ sản xuất hoạt động kinh doanh trong nền kinh tế hàng hoá 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 nông nghiệp 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.

** Theo trình độ và mức thu nhập kinh tế hộ sản xuất nông nghiệp được phân thành:*

+ 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, hoà 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.

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

+ Loại thứ ba là: 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 hoá cùng với sự phá sản của các nhà sản xuất kinh doanh kém cỏi đã góp thêm vào đội ngũ dư thừa.

** Theo ngành nghề kinh tế hộ sản xuất nông nghiệp được phân thành:*

- ✓ HSX ngành trồng trọt.
- ✓ HSX ngành chăn nuôi.
- ✓ HSX kinh doanh khác

Với mỗi đối tượng ngành nghề khác nhau sẽ có mức nhu cầu vốn khác nhau, hình thức sản xuất khác nhau, tốc độ vòng quay vốn khác nhau. Vì vậy, khi quyết định cho vay cũng như quản lý khoản vay, ngân hàng cần có sự thẩm định và kiểm tra cụ thể.

1.1.3. Vai trò của hộ sản xuất nông nghiệp.

Ở các nước nông nghiệp, đa số dân số sống ở nông thôn. Sự phát triển của nông nghiệp và kinh tế nông thôn có ý nghĩa hết sức quan trọng cả về chính trị, kinh tế, văn hóa, xã hội. Vai trò của kinh tế HSXNN trong giai đoạn hiện nay và trong tương lai là hết sức quan trọng trong hệ thống chiến lược kinh tế xã hội.

** Kinh tế hộ sản xuất góp phần giải quyết việc làm và nâng cao hiệu quả sử dụng nguồn tài nguyên ở nông thôn.*

Việc làm hiện nay là một vấn đề cấp bách với nông thôn nói riêng và với cả nước nói chung. Đặc biệt với phần đông dân số sống ở nông thôn nếu chỉ trông chờ vào khu vực kinh tế quốc doanh, Nhà nước hoặc sự thu hút lao động ở các thành phố lớn thì khả năng giải quyết việc làm ở nước ta còn rất hạn chế.

Lao động là nguồn lực dồi dào nhất ở nước ta, là yếu tố năng động và là động lực của nền kinh tế quốc dân nhưng việc khai thác và sử dụng nguồn nhân lực vẫn đang ở mức thấp.

Mặt khác, là kinh tế độc lập trong sản xuất kinh doanh hộ sản xuất nông nghiệp đồng thời vừa là lao động chính, vừa là lao động phụ thực hiện những công việc không nặng nhọc nhưng tất yếu phải làm.

Tóm lại, khi HSXNN được tự chủ về sản xuất kinh doanh, chịu trách nhiệm về kết quả sản xuất kinh doanh của mình. Đất đai, tài nguyên và các công cụ lao động cũng được giao khoán. Chính họ sẽ dùng mọi cách thức, biện pháp sử dụng chúng sao cho có hiệu quả nhất, bảo quản để sử dụng lâu dài. Họ cũng biết tự đặt ra định mức tiêu hao vật tư kỹ thuật, khai thác mọi tiềm năng kỹ thuật vừa tạo ra công ăn việc làm, vừa cung cấp được sản phẩm cho tiêu dùng của chính mình và cho toàn xã hội.

** Kinh tế hộ có khả năng thích ứng với kinh tế thị trường, thúc đẩy sản xuất hàng hóa phát triển.*

Kinh tế thị trường là tự do cạnh tranh trong sản xuất hàng hoá. Là đơn vị kinh tế độc lập, các hộ hoàn toàn được làm chủ các tư liệu sản xuất và quá trình sản xuất. Căn cứ điều kiện của mình và nhu cầu của thị trường họ có thể tính toán sản xuất cái gì? sản xuất như thế nào? HSXNN tự bản thân mình có thể giải quyết được các mục tiêu có hiệu quả kinh tế cao nhất mà không phải qua nhiều cấp trung gian chờ quyết định. Với quy mô nhỏ hộ sản xuất có thể dễ dàng loại bỏ những dự án sản xuất, những sản phẩm không còn khả năng đáp ứng nhu cầu thị trường để sản xuất loại sản phẩm thị trường cần mà không sợ ảnh hưởng đến kế hoạch chi tiêu do cấp trên quy định.

Như vậy, kinh tế hộ có khả năng ngày càng thích ứng với nhu cầu của thị trường, từ đó có khả năng đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của toàn xã hội. Hộ sản

xuất nông nghiệp cũng là lực lượng thúc đẩy mạnh sản xuất hàng hoá ở nước ta phát triển cao hơn.

** Kinh tế hộ thúc đẩy sự phân công lao động dẫn tới chuyên môn hóa và tạo khả năng hợp tác trên cơ sở cùng có lợi, góp phần tăng tích lũy thu nhập.*

HSXNN có vai trò to lớn trong việc củng cố khối liên minh công nông, bảo vệ được nền kinh tế nước nhà và trật tự an toàn xã hội, thể hiện bản chất tốt đẹp của xã hội chủ nghĩa. Từ chỗ các HSXNN chỉ sản xuất thuần nông, lạc hậu một mặt vừa không phát huy được các quan hệ sản xuất, mặt khác không thúc đẩy sản xuất hàng hóa phát triển. Một vài năm trở lại đây, kinh tế hộ đã từng bước tạo ra sự chuyển dịch cơ cấu nông thôn, thông qua việc phát triển và có sự chuyên môn hóa trong các lĩnh vực nhỏ: có hộ chuyên thực hiện các dịch vụ về giống, phân bón... Đây là yêu cầu tất yếu và làm cho hiệu quả của sản xuất đạt cao hơn. Giữa các HSXNN trên đã có hợp đồng dịch vụ với nhau ở từng công việc. Như vậy, nếu chuyên môn hóa làm cho năng suất lao động tăng, chất lượng sản phẩm tốt hơn thì hợp tác hóa cũng được hoàn thiện hơn. Điều đó xuất phát từ chính nhu cầu của các HSXNN và những đòi hỏi của thị trường.

1.2. Tín dụng và vai trò của tín dụng ngân hàng đối với hộ sản xuất nông nghiệp

1.2.1. Khái niệm và đặc điểm của tín dụng đối với hộ sản xuất nông nghiệp.

** Khái niệm:*

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

Như vậy, về bản chất tín dụng là một giao dịch về tài sản trên cơ sở hoàn trả và có các đặc trưng sau:

Thứ nhất, phải dựa trên cơ sở sự tin tưởng giữa bên đi vay và cho vay.

Thứ hai, tín dụng ngân hàng có tính thời hạn và trên nguyên tắc hoàn trả.

Thứ ba, tiền vay được cấp trên cơ sở cam kết hoàn trả vô điều kiện.

Thứ tư, hoạt động tín dụng luôn chứa đựng những rủi ro [15, tr.37].

* *Đặc điểm của tín dụng đối với HSXNN:*

✓ Tính thời vụ gắn liền với chu kỳ sinh trưởng của động thực vật.

Là một nước nông nghiệp nên HSXNN chiếm một lực lượng lớn trong ngành sản xuất của nước ta. Tính chất thời vụ trong cho vay HSXNN có liên quan mật thiết 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. Môi trường tự nhiên có ảnh hưởng đến thu nhập và khả năng trả nợ của khách hàng. Đặc điểm này thường được biểu hiện ở những mặt sau:

Một là, 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 những chuyên ngành hẹp như 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/tiêu thụ tiến hành thu nợ.

Hai là, chu kỳ sống tự nhiên của cây, con là yếu tố quyết định để ngân hàng tính toán thời hạn cho vay, để đảm bảo đồng vốn được sử dụng đúng mục đích và có hiệu quả.

✓ Chi phí tổ chức cho vay cao.

Cho vay nông nghiệp, đặc biệt là cho vay đối với HSXNN thì chi phí nghiệp vụ cho một đồng vốn vay thường cao do quy mô từng món vay nhỏ. Số lượng khách hàng đông, phân bố ở khắp mọi nơi nên mở rộng cho vay thường liên quan đến việc mở rộng mạng lưới cho vay và thu nợ (mở chi nhánh, điểm giao dịch, tổ lưu động, cho vay tại xã...) cũng là yếu tố làm tăng chi phí. Do đặc điểm của ngành nông nghiệp chứa đựng nhiều rủi ro nên chi phí dự phòng rủi ro là rất lớn so với các ngành khác. Lãi suất thu hút nguồn vốn nông nghiệp cao do bị giới hạn bởi các nguồn tại chỗ, phải chuyển dịch vốn từ nơi khác làm chi phí vốn tăng lên. Chính đặc điểm này đã ảnh hưởng rất lớn đến tổ chức và áp dụng các phương thức kỹ thuật cho vay.

1.2.2 Phân loại tín dụng đối với hộ sản xuất nông nghiệp.

** Theo phương thức tổ chức vay, tín dụng HSXNN bao gồm 3 loại:*

✓ Cho vay trực tiếp: Là quan hệ tín dụng trong đó khách hàng có nhu cầu về vốn giao dịch trực tiếp với Ngân hàng để vay vốn và trả nợ. Trong cho vay trực tiếp việc cấp tín dụng có thể tồn tại dưới dạng song phương hoặc đa phương (thường hay gặp là 3 bên) [10, tr.266].

Với thể thức cho vay song phương, ngân hàng giải ngân/thu nợ trực tiếp với khách hàng vay. Với thể thức đa phương, hợp đồng tín dụng có nhiều bên tham gia, trong đó bên thứ 3 (ngoài Ngân hàng và khách hàng vay) là những tổ chức có trách nhiệm cung ứng vật tư, hàng hóa thuộc đối tượng vay và tiền vay sẽ được ngân hàng giải ngân để thanh toán trực tiếp cho các tổ chức này; hoặc bên thứ 3 là các đơn vị bao tiêu mà họ có trách nhiệm thanh toán nợ cho ngân hàng nhân danh khách hàng đi vay.

✓ Cho vay bán trực tiếp: Là quan hệ tín dụng trong đó khách hàng có nhu cầu về vốn giao dịch với Ngân hàng thông qua tổ hợp tác vay vốn hoặc các tổ chức trung gian (tổ liên doanh, liên đới vay vốn) [10, tr.268].

Tính trực tiếp thể hiện ở chỗ khách hàng thực chất vẫn là những hộ nông dân của tổ, ngân hàng thẩm định vay theo từng nhu cầu và điều kiện của mỗi hộ và từng hộ phải chịu trách nhiệm trực tiếp về hoàn trả số tiền vay. Tính gián tiếp thể hiện ở chỗ ngân hàng không trực tiếp làm việc với từng khách hàng – hộ, các thành viên trong tổ gián tiếp chịu trách nhiệm về tính hợp lý của khoản vay và khả năng hoàn trả nợ của những thành viên khác. Vì thế đây cũng là một sự biến tướng của phương thức tổ chức cho vay trực tiếp.

✓ Cho vay gián tiếp: Ngân hàng cấp tín dụng cho tổ chức sản xuất nông nghiệp thông qua một tổ chức trung gian. Những tổ chức trung gian này thường là các doanh nghiệp chế biến, kinh doanh những mặt hàng nông sản hoặc các đơn vị cấp vật tư [10, tr.270].

** Theo thời gian vay vốn, có thể phân thành 2 loại:*

✓ Tín dụng ngắn hạn: Là loại hình cho vay có thời hạn cho vay đến 12 tháng,

dùng để bù đắp sự thiếu hụt vốn lưu động và các nhu cầu chi tiêu cá nhân.

✓ Tín dụng trung – dài hạn: Cho vay trung hạn có thời hạn cho vay trên 12 tháng đến 60 tháng. Cho vay dài hạn có thời hạn trên 5 năm và có thời hạn tối đa có thể lên đến 20-30 năm. Cho vay trung-dài hạn HSXNN chủ yếu dùng để đầu tư các đối tượng như mua sắm máy móc, cải tạo đất trồng đồi trọc, xây dựng chuồng trại chăn nuôi, đào ao thả cá....

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

Trong nền kinh tế hàng hóa, các HSXNN không thể tiến hành sản xuất kinh doanh nếu không có vốn. Đặc biệt là trong điều kiện 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 HSXNN. Vì vậy, vốn TDNH đóng vai trò hết sức quan trọng, làm giá đỡ trong quá trình phát triển của kinh tế hộ và của nền kinh tế hàng hóa. Vai trò cụ thể của TDNH như sau:

Thứ nhất, thúc đẩy quá trình huy động vốn trong nền kinh tế và đáp ứng nhu cầu vốn cho HSXNN đảm bảo quá trình sản xuất diễn ra liên tục, góp phần thúc đẩy sự phát triển của nền kinh tế và mở rộng sản xuất hàng hóa.

Thứ hai, góp phần thúc đẩy quá trình tích tụ và tập trung vốn trong nông nghiệp, nông thôn. Bằng cách tập trung vốn vào kinh doanh, các HSXNN kinh doanh có hiệu quả, mở rộng sản xuất, thúc đẩy quá trình tăng trưởng kinh tế và hạn chế rủi ro cho ngân hàng.

Thứ ba, giúp phát huy tối đa nội lực của các hộ kinh tế, khai thác hết các tiềm năng về lao động và đất đai một cách hợp lý và hiệu quả nhất, góp phần chuyển dịch cơ cấu kinh tế nông thôn. Ngoài ra, nó còn là công cụ tài trợ cho các ngành kinh tế kém phát triển và các ngành kinh tế mũi nhọn.

Thứ tư, góp phần đẩy lùi tệ nạn cho vay nặng lãi ở nông thôn. Các HSXNN có quy mô kinh doanh nhỏ, nguồn lực vốn và tài sản hẹp nên việc tiếp cận nguồn vốn ngân hàng gặp rất nhiều khó khăn. Vì vậy, nếu ngân hàng có một chính sách tín dụng hợp lý sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho các HSXNN có thể tiếp cận với nguồn vốn với chi phí thấp và an toàn.

Thứ năm, góp phần nâng cao đời sống vật chất và tinh thần cho người nông dân, tạo điều kiện nâng cao dân trí, hình thành những thói quen tốt trong hoạt động kinh tế cho phù hợp với yêu cầu CNH-HĐH đất nước. Ngoài ra, nó còn góp phần khôi phục, phát huy các ngành nghề truyền thống.

1.3. Tăng trưởng tín dụng hộ sản xuất nông nghiệp.

1.3.1. Quan niệm về tăng trưởng tín dụng đối với hộ sản xuất nông nghiệp.

Tăng trưởng tín dụng HSX nông nghiệp là việc ngân hàng đầu tư vốn cho khách hàng, sau khi làm ăn có hiệu quả, khách hàng có nhu cầu tăng vốn để mở rộng thêm quy mô sản xuất và đầu tư vốn đó cho những quy mô sản xuất mới, qua đó ngân hàng sẽ tăng được tỷ trọng dư nợ cho vay hộ sản xuất nông nghiệp trên tổng dư nợ. Muốn vậy NHTM phải tăng cả về chất lượng và quy mô các khoản cho vay đối với HSX nông nghiệp.

Tăng về chất lượng đối với các khoản cho vay HSX nông nghiệp đồng nghĩa với việc NHTM phải thực hiện quy trình tín dụng một cách chặt chẽ, từ khâu thẩm định trước khi vay đến các khâu quản lý sau khi vay, làm sao để khoản vay được an toàn nhất với ngân hàng. còn khách hàng nhờ khoản tín dụng đó mà nâng cao hiệu quả kinh doanh, hoàn trả cả gốc lẫn lãi đúng thời hạn.

Tăng về quy mô tín dụng đối với HSX nông nghiệp nghĩa là NHTM tăng dư nợ cho vay đối với các khoản hộ sản xuất đã vay và cho nhiều hộ vay hơn nữa nhưng vẫn phải đảm bảo an toàn cho các khoản cho vay của ngân hàng.

Khi đã đảm bảo được cả về chất lượng và quy mô các khoản cho vay đối với HSX nông nghiệp thì khi đó NHTM đã tăng trưởng được tín dụng cho vay HSX nông nghiệp.

1.3.2. Hệ thống chỉ tiêu đánh giá tình hình tăng trưởng tín dụng đối với hộ sản xuất nông nghiệp.

Có nhiều chỉ tiêu được sử dụng để đánh giá chất lượng tín dụng của NHTM, trong đó có 2 nhóm chỉ tiêu cơ bản sau:

** Nhóm chỉ tiêu định lượng.*

Các chỉ tiêu định tính là các chỉ tiêu rất khó để có thể đánh giá chính xác quy

mô cũng như chất lượng tín dụng đối với HSX. Do vậy, nhằm hỗ trợ công tác quản trị một cách có hiệu quả và để đánh giá chính xác thì các ngân hàng phải phân tích cả các chỉ tiêu định lượng. Chỉ tiêu định lượng là những chỉ tiêu đo lường mà có thể lượng hóa được bằng con số. Chỉ tiêu định lượng bao gồm:

✓ *Sự gia tăng doanh số cho vay (DSCV) HSXNN:*

Là tổng số tiền mà ngân hàng đã giải ngân cho HSXNN nhằm đáp ứng nhu cầu vay vốn trong một khoảng thời gian nhất định đã theo thỏa thuận giữa ngân hàng với HSXNN. Đây là số vốn giúp hộ cải tiến máy móc công nghệ, nâng cao tay nghề, duy trì và phát triển hoạt động sản xuất của mình. Doanh số cho vay cho biết quy mô cho vay của ngân hàng với từng khách hàng cụ thể và với cả nền kinh tế trong một khoảng thời gian.

Mức tăng DSCV HSXNN = DSCV HSXNN năm (t) – DSCV HSXNN năm (t-1)

Mức tăng doanh số cho vay đối với HSXNN thay đổi phản ánh sự thay đổi về quy mô tín dụng đối với HSXNN.

$$\frac{\text{Tỷ lệ tăng DSCV HSXNN}}{\text{DSCV HSXNN}} = \frac{\text{Mức tăng DSCV HSXNN}}{\text{DSCV HSXNN năm (t-1)}} \times 100\%$$

Tỷ lệ tăng DSCV HSXNN thay đổi phản ánh tốc độ thay đổi của doanh số cho vay năm nay so với năm trước là bao nhiêu, từ đó cho biết xu hướng đầu tư vào HSXNN là mở rộng hay thu hẹp. Chỉ tiêu này càng lớn chứng tỏ khả năng mở rộng hoạt động cho vay của ngân hàng đối với HSXNN càng tốt và ngược lại.

$$\frac{\text{Tỷ trọng DSCV HSXNN}}{\text{DSCV}} = \frac{\text{DSCV đối với HSXNN}}{\text{DSCV hoạt động tín dụng}} \times 100\%$$

Tỷ trọng DSCV HSXNN thay đổi phản ánh sự thay đổi của DSCV đối với HSXNN trên tổng doanh số cho vay của hoạt động tín dụng.

✓ *Sự gia tăng doanh số thu nợ (DSTN) HSXNN:*

Phản ánh số vốn mà ngân hàng đã thu hồi được từ khách hàng trong một thời kỳ. Nó được tính bằng cách cộng dồn các khoản thu nợ trong một niên độ kế toán. Doanh số cho vay lớn cần phải kèm theo doanh số thu nợ cao. Nếu DSCV cao mà

DSTN thấp chứng tỏ khả năng thu hồi vốn và lãi thấp nợ quá hạn cao thì có nghĩa chất lượng tín dụng là không tốt.

Mức tăng DSTN HSXNN = DSTN HSXNN năm (t) – DSTN HSXNN năm (t-1)

Mức tăng DSTN HSXNN tăng hay giảm phản ánh công tác tổ chức, quản lý khoản vay cũng như công tác thu nợ của ngân hàng là tốt hay không.

$$\frac{\text{Tỷ lệ tăng DSTN HSXNN}}{\text{HSXNN}} = \frac{\text{Mức tăng DSTN HSXNN}}{\text{DSTN HSXNN năm (t-1)}} \times 100\%$$

Tỷ lệ tăng DSTN đối với HSXNN thay đổi phản ánh tốc độ thay đổi của doanh số thu nợ đối với HSXNN năm nay so với năm trước là bao nhiêu.

$$\frac{\text{Tỷ trọng DSTN HSXNN}}{\text{HSXNN}} = \frac{\text{DSTN đối với HSXNN}}{\text{DSTN hoạt động tín dụng}} \times 100\%$$

Tỷ trọng DSTN đối với HSXNN thay đổi phản ánh sự thay đổi của DSTN đối với HSXNN trên tổng DSTN của hoạt động tín dụng.

✓ **Dư nợ tín dụng (DNTD) HSXNN:**

Là chỉ tiêu phản ánh lượng vốn mà khách hàng đang còn nợ ngân hàng tại một thời điểm cụ thể, được xác định bằng số dư cuối kỳ trên bảng cân đối kế toán của ngân hàng [15,tr.154]. Tổng dư nợ của một ngân hàng cho biết trạng thái thanh khoản, khả năng đáp ứng nhu cầu về vốn của ngân hàng đó, đồng thời dư nợ còn là cơ sở để xác định chất lượng của khoản vay. Dư nợ thấp phản ánh ngân hàng không có khả năng mở rộng hoạt động cho vay, khả năng tiếp thị khách hàng kém, dẫn đến chất lượng tín dụng không cao.

$$\frac{\text{Tỷ trọng DNTD HSXNN}}{\text{HSXNN}} = \frac{\text{DNTD đối với HSXNN}}{\text{Tổng DNTD}} \times 100\%$$

Chỉ tiêu này cho biết DNTD đối với HSXNN chiếm bao nhiêu phần trăm trên tổng dư nợ tín dụng. Tỷ lệ này càng cao chứng tỏ ngân hàng đang ngày càng tập trung quan hệ tín dụng vào HSX, song cũng có thể là do việc thu nợ không thực hiện tốt nên tỷ trọng dư nợ của HSX cao. Vì vậy khi đánh giá chỉ tiêu này phải đặt điều kiện tỷ trọng tăng dư nợ tín dụng phải tương xứng với tỷ trọng tăng của DSCV và DSTN.

$$\frac{\text{Tốc độ tăng trưởng DNTD}}{\text{HSXNN}} = \frac{\text{DNTD đối với HSXNN}}{\text{Tổng DNTD}} \times 100\%$$

Tỷ lệ tăng trưởng DNTD thay đổi phản ánh tốc độ thay đổi của DNTD đối với HSXNN năm nay so với năm trước là bao nhiêu.

✓ *Vòng quay vốn tín dụng HSXNN:*

Chỉ tiêu này đánh giá hiệu quả sử dụng vốn của ngân hàng, cho biết số vòng chu chuyển tín dụng trong một thời gian nhất định (thường là một năm).

$$\frac{\text{Vòng quay vốn tín dụng đối với HSXNN}}{\text{với HSXNN}} = \frac{\text{DSTN đối với HSXNN}}{\text{Dư nợ bình quân HSXNN}}$$

Trong đó:

$$\text{Dư nợ bình quân} = \frac{\text{Dư nợ đầu năm} + \text{Dư nợ cuối năm}}{2}$$

Vòng quay tín dụng càng lớn chứng tỏ nguồn vốn của ngân hàng đã luân chuyển nhanh, tham gia nhiều vào chu kỳ SXKD và lưu thông hàng hóa của HSXNN. HSXNN mà ngân hàng cho vay làm ăn có hiệu quả, mối quan hệ tín dụng giữa ngân hàng và HSXNN được củng cố, từ đó có thể thấy các khoản tín dụng đối với HSXNN có chất lượng cao, ít rủi ro. Tuy nhiên chỉ tiêu này chỉ phản ánh một cách tương đối.

✓ *Tỷ lệ nợ quá hạn và nợ xấu:*

$$\frac{\text{Tỷ lệ NQH}}{\text{HSXNN}} = \frac{\text{Tổng dư nợ quá hạn HSXNN}}{\text{Tổng dư nợ tín dụng HSXNN}} \times 100\%$$

Nợ quá hạn là khoản nợ mà một phần hoặc toàn bộ nợ gốc và/hoặc lãi đã quá hạn; nợ quá hạn được tính từ nhóm 2-5 [8, tr.5]. Tỷ lệ NQH phản ánh số dư nợ gốc và lãi đã quá hạn mà chưa thu hồi được, nó cho biết cứ 100 đồng dư nợ hiện hành có bao nhiêu đồng đã quá hạn.

Tuy nhiên, nếu chỉ dựa vào chỉ tiêu NQH thì chưa chắc đánh giá chính xác về bức tranh tín dụng của các ngân hàng mà còn phải căn cứ vào tỷ lệ nợ xấu. Dư nợ của các TCTD được chia thành những nhóm cụ thể sau:

- Nhóm 1: Bao gồm nợ trong hạn được đánh giá có khả năng thu hồi đủ gốc và

lãi đúng hạn, các khoản nợ có thể phát sinh trong tương lai.

- Nhóm 2: Bao gồm nợ quá hạn từ 10 đến dưới 30 ngày và nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần đầu

- Nhóm 3: Bao gồm nợ quá hạn từ 30 ngày đến dưới 90 ngày và nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ quá hạn dưới 30 ngày.

- Nhóm 4: Bao gồm nợ quá hạn từ 90 ngày đến dưới 180 ngày, nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ quá hạn từ 30 ngày đến dưới 90 ngày.

- Nhóm 5: Bao gồm nợ quá hạn 180 ngày trở lên, nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ quá hạn từ 90 ngày trở lên và nợ khoanh chờ Chính phủ xử lý.

Như vậy, nợ xấu là các khoản nợ thuộc nhóm 3,4,5 [8, tr.6].

✓ *Trích lập dự phòng rủi ro:*

Tín dụng là hoạt động mang lại lợi nhuận chính cho ngân hàng, vì vậy những rủi ro, tổn thất trong hoạt động tín dụng cần phải được bù đắp để bảo đảm cho hoạt động ngân hàng được bình thường và bảo đảm chấp hành các quy định của NHNN. Có nhiều nguồn được sử dụng để bù đắp tổn thất tín dụng, nhưng nguồn bù đắp đáng kể nhất là quỹ dự phòng rủi ro. Quỹ dự phòng rủi ro được hình thành sau khi ngân hàng tiến hành phân loại các khoản cho vay trên cơ sở đánh giá mức độ rủi ro và được hạch toán vào chi phí hoạt động của ngân hàng. Tỷ lệ trích lập dự phòng của ngân hàng là chỉ tiêu đánh giá chất lượng tín dụng. Dự phòng rủi ro bao gồm:

Dự phòng chung: Là khoản tiền được trích lập để dự phòng cho những tổn thất chưa xác định trong quá trình phân loại nợ và trích lập dự phòng cụ thể.

Dự phòng cụ thể: Là khoản tiền được trích lập trên cơ sở đã phân loại cụ thể các khoản nợ quy định tại điều 6 để dự phòng cho những tổn thất có thể xảy ra. Tỷ lệ trích lập dự phòng cụ thể từ nhóm 1 đến nhóm 5 lần lượt là: 0%; 5%; 20%, 50% và 100%. Riêng đối với các khoản nợ khoanh chờ Chính phủ xử lý thì được trích lập dự phòng cụ thể theo khả năng tài chính của TCTD

✓ *Thu nhập từ hoạt động tín dụng H SXNN:*

Tín dụng là hoạt động đem lại lợi nhuận chủ yếu cho ngân hàng. Lợi nhuận từ hoạt động tín dụng chiếm từ 70-85% tổng lợi nhuận của ngân hàng đó. Một khoản

tín dụng không thể xem là có chất lượng cao nếu không đem lại thu nhập cho ngân hàng. Nếu thu nhập của một ngân hàng tăng lên hàng năm phản ánh chất lượng tín dụng được nâng cao. Vì vậy, khi đánh giá chất lượng tín dụng đối với HSX không thể bỏ qua việc tính toán và phân tích thu nhập thu được từ tín dụng HSXNN.

$$\frac{\text{Tỷ lệ thu nhập HĐTD HSXNN}}{\text{HSXNN}} = \frac{\text{Thu nhập từ HĐTD HSXNN}}{\text{Tổng thu nhập từ HĐTD}} \times 100\%$$

Thu nhập từ hoạt động tín dụng càng cao, chứng tỏ ngân hàng đã có các biện pháp hiệu quả để tăng dư nợ tín dụng, thu hồi và xử lý nợ. Tuy nhiên để đánh giá chính xác hiệu quả từ hoạt động tín dụng phục vụ HSXNN cần so sánh tỉ lệ thu nhập và tỉ lệ dư nợ của đối tượng khách hàng này.

** Nhóm chỉ tiêu định tính.*

Chỉ tiêu định tính là những chỉ tiêu phản ánh tính chất, xu hướng về chất lượng tín dụng mà không lượng hóa được bằng con số. Các chỉ tiêu định tính gồm:

- *Mức độ tín nhiệm của khách hàng và uy tín, hình ảnh của ngân hàng.*

Cạnh tranh là quy luật tự nhiên, là động lực thúc đẩy kinh tế phát triển. Để tồn tại và phát triển các ngân hàng phải chấp nhận cạnh tranh như sự lựa chọn tất yếu. Trong cùng một môi trường như nhau, các ngân hàng phải tận dụng được những ưu thế của mình để vượt lên trên đối thủ cạnh tranh, khẳng định vị trí của mình trong nền kinh tế. “Lòng trung thành hay mức độ tín nhiệm của khách hàng nói lên xu hướng mua và sử dụng một sản phẩm hay dịch vụ nào đó. Hành động này lặp đi lặp lại cho cùng một nhãn hiệu dù có những tác động từ ngoại cảnh hay các nỗ lực chiêu thị khác từ bên ngoài”. Do đó, lòng trung thành và mức độ tín nhiệm là tài sản vô hình, khó có thể bắt chước vì nó xuất phát từ khách hàng. Nếu có được lòng trung thành và sự tín nhiệm của khách hàng sẽ có được lợi thế cạnh tranh bền vững, giúp ngân hàng nâng cao uy tín, hình ảnh và từ đó giúp ngân hàng tồn tại và ngày càng phát triển. Hiểu được tầm quan trọng lòng trung thành, sự tín nhiệm của khách hàng cũng như uy tín, hình ảnh của ngân hàng các nhà quản lý ngân hàng phải tìm cách xây dựng và duy trì nó [19, tr. 203].

- *Mức độ đáp ứng nhu cầu và sự hài lòng của khách hàng.*

Theo Cronin & Taylor (1992): “ *sự hài lòng là kết quả của chất lượng dịch vụ, chất lượng dịch vụ tốt sẽ tạo ra sự hài lòng của khách hàng, kích thích ý định quay trở lại và khuyến khích các giới thiệu*” [19, tr.112]. Sự hài lòng của khách hàng sẽ giúp gia tăng lợi nhuận, thị phần và lợi tức đầu tư. Các ngân hàng có chất lượng dịch vụ tốt sẽ cải thiện thị phần và lợi nhuận của họ. TDNH là một loại hình dịch vụ, do đó, mức độ đáp ứng nhu cầu và sự hài lòng của khách hàng là một chỉ tiêu định tính quan trọng đánh giá quy mô tín dụng của ngân hàng. Mức độ đáp ứng nhu cầu của khách hàng được thể hiện trên các khía cạnh như đảm bảo khả năng tiếp cận vốn, khả năng đáp ứng nhu cầu vay của khách hàng, đem lại sự thuận tiện, thoải mái cho khách hàng... Nếu mức độ thỏa mãn nhu cầu của khách hàng đối với một ngân hàng cao thì ngân hàng đó có uy tín, hoạt động hiệu quả và có quy mô tín dụng cao.

1.3.3. Những nhân tố ảnh hưởng đến việc tăng trưởng tín dụng đối với hộ sản xuất nông nghiệp.

a) Các nhân tố bên ngoài ảnh hưởng đến việc tăng trưởng tín dụng HSXNN:

- Có nhiều nhân tố khách quan bên ngoài ảnh hưởng đến tăng trưởng tín dụng đối với HSXNN, trong đó phải kể đến đầu tiên đó là điều kiện tự nhiên. Đất đai là tư liệu sản xuất quan trọng quyết định hướng sản xuất, kết quả sản xuất của HSXNN. Để phát triển sản xuất HSXNN phải tìm hiểu nắm được tính chất đất, ở những vùng không được tự nhiên ưu đãi như miền trung đất chủ yếu là đất pha cát, khó có điều kiện trồng lúa, người dân chỉ có thể trồng cây lấy củ như khoai, sắn... Khí hậu cũng là nhân tố có ảnh hưởng lớn, đôi khi có tính chất quyết định đến kết quả mùa màng. Ở nước ta, mỗi vùng miền đều có khí hậu đặc trưng, đã tác động trực tiếp đến hoạt động sản xuất kinh doanh của HSXNN. Đây là yếu tố khách quan ảnh hưởng đến cả ngân hàng và HSXNN.

- Môi trường kinh tế vĩ mô, hệ thống cơ chế, chính sách pháp luật có tác động trực tiếp đến hoạt động tín dụng của ngân hàng:

Môi trường kinh tế cũng là một nhân tố có ảnh hưởng đáng kể đến quy mô tín dụng HSXNN. Nền kinh tế ổn định, tạo điều kiện cho hoạt động ngân hàng và HSXNN tiến hành SXKD thuận lợi.

Ngoài ra, ngân hàng là một trong những ngành chịu sự giám sát chặt chẽ của cơ quan pháp luật và cơ quan chức năng. Việc tạo ra môi trường pháp lý hoàn thiện sẽ góp phần quan trọng vào việc tăng trưởng tín dụng HSXNN. Một môi trường pháp lý ổn định, đồng bộ tạo điều kiện cho hoạt động tín dụng ngân hàng cũng như hoạt động SXKD của HSXNN tiến hành thuận lợi. Những quy định cụ thể của pháp luật về tín dụng và các lĩnh vực khác có liên quan đến cơ sở để xử lý, giải quyết khi có tranh chấp xảy ra.

- Nhân tố từ phía khách hàng: nhân tố này có liên quan đến khả năng trả nợ của khách hàng, mà nhân yếu tố đầu tiên phải kể đến chính là phương án vay vốn của HSXNN. Phương án vay vốn có tính khả thi càng cao thì khả năng trả nợ của khách hàng càng được đảm bảo. Ngoài ra, trước khi tiến hành cho vay, ngân hàng cần phải xem xét kỹ đối tượng sẽ cho vay, khả năng tài chính cũng như uy tín, trình độ của khách hàng. Nếu khách hàng có khả năng tài chính lành mạnh, uy tín tốt, có trình độ sản xuất và quản lý cao thì khả năng SXKD thành công cao, họ có khả năng hoàn trả nợ đúng quy định, từ đó đảm bảo chất lượng khoản tín dụng mà ngân hàng đã cấp.

- Sự cạnh tranh từ phía các NH và các TCTD khác trên địa bàn. Ngày nay, các Ngân hàng có xu hướng mở rộng tín dụng của mình sang lĩnh vực nông nghiệp nông thôn. Một phần vì lượng khách hàng trên địa bàn thành phố đã bão hòa thì địa bàn nông nghiệp nông thôn đã, đang và sẽ trở thành mảnh đất màu mỡ cho các Ngân hàng nắm bắt và khai thác. Họ đưa ra rất nhiều chính sách, cơ chế ưu đãi nhằm lôi kéo khách hàng. Chính vì vậy, sự cạnh tranh ở lĩnh vực này càng trở nên gay gắt.

b) *Các nhân tố bên trong ảnh hưởng đến việc tăng trưởng tín dụng HSXNN:*
Thứ nhất, để có thể mở rộng cho vay với bất kỳ đối tượng nào, Ngân hàng cần có nguồn lực tài chính vững mạnh. Một nguồn vốn lớn để chủ động trong công việc cho vay, đáp ứng đầy đủ và kịp thời nhu cầu vốn của khách hàng.

Thứ hai, ngân hàng cần có CSTĐ hợp lý, kết hợp giữa lợi ích của khách hàng và lợi ích của ngân hàng. CSTĐ đó sẽ ảnh hưởng trực tiếp tới tăng trưởng tín dụng,

nó quyết định sự thành công hay thất bại của NHTM. CSTD đúng đắn sẽ thu hút được nhiều khách hàng, đảm bảo khả năng sinh lời từ hoạt động tín dụng trên cơ sở phân tán rủi ro, tuân thủ pháp luật, quy định của Nhà nước.

Thứ ba, hoạt động Marketing, tuyên truyền quảng bá hình ảnh cũng như thương hiệu của Ngân hàng cũng là một nhân tố quan trọng, giúp khách hàng nắm được những sản phẩm, chính sách tín dụng của ngân hàng. Qua đó thu hút khách hàng, đồng thời giúp họ có thể lựa chọn được những sản phẩm phù hợp.

Thứ tư, cơ sở vật chất cũng như nền tảng công nghệ hiện đại, giúp khách hàng cảm thấy thoải mái, thuận lợi khi giao dịch.

Thứ năm, mạng lưới chi nhánh để đạt được hiệu quả cao, Ngân hàng phải mở rộng phạm vi hoạt động của mình để không lãng phí tiềm năng về thị trường.

Thứ sáu, năng lực, phẩm chất của cán bộ tín dụng: nhân sự có đạo đức, chuyên môn giỏi sẽ hạn chế được những sai phạm.

1.3.4. Mối quan hệ giữa tăng trưởng tín dụng và chất lượng tín dụng hộ sản xuất nông nghiệp.

Trong quá trình phát triển của các hiện tượng và hoạt động kinh tế-xã hội, giữa hai mặt chất và lượng có quan hệ hữu cơ với nhau. Tăng trưởng và chất lượng tín dụng cũng không nằm ngoài quy luật này. Trước yêu cầu cần đáp ứng các nhu cầu đầu tư, trong những năm qua, hệ thống ngân hàng đã luôn cố gắng tăng khối lượng cho vay nền kinh tế. Tuy nhiên, tăng trưởng nhanh dư nợ tín dụng, nhất là khi với tốc độ “nóng” thường đi kèm nhiều rủi ro. Do vậy, làm thế nào để đồng thời tăng trưởng tín dụng nhưng vẫn đảm bảo chất lượng, hiệu quả tín dụng, đảm bảo yêu cầu phát triển một cách an toàn và bền vững trở thành vấn đề đã và đang được các TCTD và các cơ quan quản lý nhà nước như Chính phủ, NHNN đặc biệt quan tâm.

Không phải mọi sự tăng trưởng tín dụng đều luôn được coi là tốt vì đến quá một giới hạn nào đó, sự tăng trưởng mạnh trong kỳ xem xét sẽ có nguy cơ gây ra rủi ro lớn và tỷ lệ nợ quá hạn cao ở thời kỳ sau. Do đó TTTD ở mức bao nhiêu là hợp lý và mức nào là giới hạn, nếu vượt qua có thể được coi là tăng trưởng nóng và cần có sự kiểm soát đặc biệt là câu hỏi mà bất kỳ một TCTD cũng như các cơ quan nhà

nước luôn đặt ra và phải tìm câu trả lời.

Nhằm mục đích đảm bảo mức TTTD hợp lý đi kèm CLTD tốt, mang lại hiệu quả cao cho hoạt động tín dụng các TCTD cần thống nhất nhận thức và nhất quán trong thực hiện CSTD với tầm nhìn dài hạn; không vì các lợi ích trong một vài năm trước mắt mà làm tổn hại đến lợi ích lâu dài trong các năm tiếp theo. Do vậy không thể chỉ vì để đảm bảo lương, thưởng theo kế hoạch từng năm để mạo hiểm cho vay ồ ạt các dự án kém chất lượng, tiềm ẩn nhiều rủi ro, dẫn đến có thể tăng đột biến nợ quá hạn và giảm mạnh các mặt khác của chất lượng tín dụng trong các năm sau.

Các TCTD cần thay đổi một cách căn bản trong tư duy và cách thức điều hành hoạt động tín dụng, chuyển từ bị động chạy theo xử lý các hậu quả đã xảy ra do rủi ro cao và chất lượng suy giảm sang chủ động lường tính trước các tình huống và thực hiện đồng bộ các biện pháp phòng tránh tích cực. Ngoài ra nên cụ thể hóa và sử dụng hệ thống các chỉ số phản ánh chất lượng tín dụng như một công cụ để quản lý quan hệ giữa tăng trưởng và chất lượng tín dụng.

Tóm lại, TTTD và CLTD là hai mặt chất và lượng của hoạt động tín dụng, chúng có mối quan hệ hữu cơ với nhau. Việc TTTD là rất cần thiết cho sự tồn tại và phát triển của ngân hàng, tuy nhiên bên cạnh việc làm sao để tăng trưởng được tín dụng thì một vấn đề tiên quyết và cần được quan tâm đó là việc đảm bảo chất lượng tín dụng. Một ngân hàng vừa có được mức tăng trưởng tín dụng hợp lý, vừa đảm bảo và nâng cao được chất lượng tín dụng sẽ giúp ngân hàng đó hoạt động kinh doanh an toàn và hiệu quả, nâng cao khả năng cạnh tranh và vị thế của ngân hàng và quan trọng nhất là nó giúp cho ngân hàng tồn tại và phát triển lâu dài.

1.4. Kinh nghiệm về tăng trưởng tín dụng phụ vụ hộ sản xuất của ngân hàng thương mại.

1.4.1. Ngân hàng nông nghiệp và Phát triển nông thôn chi nhánh tỉnh An Giang.

Từ trước những năm 1999, ở An Giang có một thực tế là hàng trăm, hàng ngàn hộ nông dân và rất nhiều doanh nghiệp mới hình thành ở nông thôn, thiếu vốn để sản xuất nhưng vẫn không vay được vốn của ngân hàng. Trước tình hình đó, Ban giám đốc NHNo&PTNT chi nhánh tỉnh An Giang đã họp và đi đến kết luận: để cho vay được, để

mở rộng được thị trường tín dụng an toàn, hiệu quả, người dân đến được với ngân hàng và vay được vốn, ngân hàng cần mạnh dạn đề xuất và thực hiện những chính sách, hình thức cho vay phù hợp với thị trường trong từng giai đoạn. Cụ thể như sau:

Đề xuất và thực hiện cho vay theo tổ liên đới chịu trách nhiệm nợ vay ngân hàng. Theo đó mỗi tổ vay vốn sẽ có từ 10 đến 20 hộ nông dân liên cư, cùng sản xuất và có nhu cầu về vốn tự nguyện gia nhập tổ để vay vốn và cam kết cùng có trách nhiệm trả nợ vay ngân hàng. Các tổ viên cử ra tổ trưởng để quan hệ với ngân hàng, chính quyền, ban, ngành, đoàn thể tại địa phương. Quá trình vận động, thành lập tổ đều có sự giám sát của Hội nông dân, Ngân hàng Nông nghiệp và Ủy ban nhân dân xã, thị trấn ra quyết định thành lập. Hình thức này đã mang lại những lợi ích thiết thực như: giải ngân nhanh, tiết kiệm chi phí cho cả người vay và ngân hàng, tăng khả năng kiểm tra, kiểm soát việc sử dụng vốn vay lẫn nhau, bảo đảm khả năng thu nợ cao, phù hợp với xu thế phát triển tất yếu quá trình sản xuất. Do đó, mô hình cho vay theo tổ liên danh ngày càng được mở rộng trong lĩnh vực nông nghiệp. Ngoài những lợi ích về hiệu quả kinh tế, cho vay theo tổ còn tăng cường tinh đoàn kết, tương trợ lẫn nhau trong sản xuất và đời sống của bà con nông dân, giáo dục ý thức tập thể, tạo cơ sở cho việc kiện toàn, củng cố và không ngừng phát huy vai trò của các cấp hội.

Như vậy, NHNo&PTNT chi nhánh tỉnh An Giang đã xác định rõ mục tiêu, hướng đi và cách làm để đầu tư hiệu quả cho phát triển kinh tế nông nghiệp, nông thôn phù hợp với điều kiện nông thôn tỉnh An Giang là *“Xây dựng hệ thống mạng lưới tổ vay vốn là công cụ, cầu nối chuyển vốn, để mở rộng thị trường đầu tư cho nông nghiệp nông thôn, đồng thời, là phương tiện để thúc đẩy phát triển kinh tế khu vực nông nghiệp, nông thôn”* [20, tr.60].

Đề xuất và thực hiện “Cho vay tay ba”.

Xuất phát từ thực tế Agribank An Giang luôn chịu áp lực nặng nề bởi quy mô vốn đầu tư và nhất là yêu cầu của tính thời vụ, đòi hỏi phải giải ngân vốn vay nhanh (thông thường từ 1-2 tháng), với lượng tiền mặt rất lớn (hàng nghìn tỷ mỗi vụ). Điều này dẫn đến tốc độ phát tiền vay không theo kịp tốc độ xuống giống. Trong khi trên thực tế, một bộ phận khá lớn vốn vay bằng tiền mặt được sử dụng mua vật

tư nông nghiệp, đặc biệt là phân bón, mặt hàng mà hầu như bất cứ doanh nghiệp Nhà nước nào kinh doanh vật tư nông nghiệp cũng đều phải có ở thời kỳ này.

Để khắc phục nhược điểm trên, NHNo&PTNT chi nhánh tỉnh An Giang đã mạnh dạn đề xuất “cho vay tay ba”: hộ sản xuất nông nghiệp, doanh nghiệp Nhà nước kinh doanh phân bón. Quá trình này được sự giám sát chặt chẽ của Hội nông dân các cấp. “Cho vay tay ba” một mặt tạo điều kiện để Agribank tăng thêm nguồn vốn cho vay, giảm áp lực tiền mặt, hạn chế hiện tượng sử dụng vốn sai mục đích; mặt khác góp phần ổn định giá phân bón khi đi vào cao điểm thời vụ trồng trọt, đảm bảo chất lượng, chủng loại, quy cách...

Đề xuất và thực hiện cho vay lưu vụ.

Việc thu hoạch vụ Đông Xuân và xuống giống Hè Thu liền kề nhau, dẫn đến cho vay thu nợ dứt điểm từng vụ đã gây khó khăn cho cả 2 phía: ngân hàng và khách hàng. Từ thực tế đó NHNo&PTNT chi nhánh tỉnh An Giang đã kiến nghị và được cấp trên cho phép tiến hành thực hiện phương thức cho vay lưu vụ (từ Đông Xuân sang vụ Hè Thu hàng năm đối với cây lúa). Phương thức này đã đem lại hiệu quả thực tiễn cho cả ngân hàng và người dân, đồng thời quy mô ngày càng lớn.

1.4.2. Ngân hàng nhân dân Indonesia (BRI).

Mô hình hoạt động và chính sách tín dụng của Ngân hàng nhân dân Indonesia (BRI) một ngân hàng bán lẻ hàng đầu ở Indonesia có nhiều điểm tương đồng với việc cho vay kinh tế hộ gia đình ở khu vực nông thôn của Việt Nam, được thể hiện qua những nội dung hoạt động chính sau:

- BRI là ngân hàng thương mại thuộc quyền sở hữu của chính phủ Indonesia. Hoạt động như một NHTM độc lập, BRI có bốn lĩnh vực hoạt động chính một trong bốn lĩnh vực này là hoạt động ngân hàng vi mô do hệ thống ngân hàng đơn vị BRI đảm nhiệm. Hệ thống này chịu trách nhiệm cung cấp các sản phẩm tiết kiệm và tín dụng cho cộng đồng dân cư ở nông thôn, với mạng lưới gồm 3.703 đơn vị ở khu vực nông thôn là một trong các thế mạnh nhất của hệ thống ngân hàng đơn vị.

- BRI có một số lượng không nhiều các sản phẩm tín dụng, mặt khác các sản phẩm này có đặc tính không thay đổi theo thời gian. Điều này giúp khách hàng dễ dàng

tiếp cận với các sản phẩm và ngân hàng có điều kiện nâng cao chất lượng dịch vụ cho khách hàng. Đơn giản hoá là một trong cách quản lý của BRI.

- BRI không tiến hành cho vay theo nhóm nhưng trong các sản phẩm tín dụng đều được lồng ghép bởi một hệ thống khuyến khích hoàn trả nhanh chóng, khuyến khích khách hàng vay vốn và hoàn trả đúng hạn. BRI đã đặt ra các mức lãi suất cho vay khác nhau phụ thuộc vào điều kiện thanh toán đúng hạn. Khách hàng khi vay thực tế phải chịu lãi suất cố định hàng tháng trong đó bao gồm 25% số tiền lãi đã thu là lãi tiền phạt. Nếu trả nợ đúng hạn khách hàng sẽ được hoàn trả số tiền phạt đã thanh toán cho ngân hàng. Mặc dù nguyện vọng được vay những lần tiếp theo là một yếu tố khuyến khích người vay trả nợ ngân hàng song hệ thống khuyến khích ở BRI tạo ra một động cơ mạnh mẽ để người vay thanh toán nợ khi đến hạn.

- BRI chỉ cho vay với những khách hàng có thể chứng minh được mình đã có ba năm hoạt động sản xuất kinh doanh. Tất cả các khoản cho vay đều phải có tài sản thế chấp mặc dù việc phát mại tài sản thế chấp để thu nợ rất hiếm khi xảy ra. Ngân hàng BRI coi tài sản thế chấp là một chỉ số đánh giá nghiêm túc của mục đích vay vốn của khách hàng.

- BRI rất chú trọng đến quá trình chấp thuận khoản vay nhất là với khách hàng vay lần đầu. Việc đến thăm khách hàng tại nhà trước và sau khi cho vay là bắt buộc đối với cán bộ tín dụng. Với khách hàng vay lần thứ hai thì mức độ chi tiết các lần thăm thực tế sẽ giảm hơn. BRI còn thực hiện có hiệu quả hệ thống khuyến khích cán bộ dựa vào khả năng sinh lời và mục tiêu của đơn vị. Hệ thống này không đơn thuần dựa trên số lượng tiền đã cho vay vì tiêu chí đó theo BRI chỉ làm tổn hại đến chất lượng khoản vay.

- BRI khuyến khích cán bộ tín dụng thu hồi những khoản nợ đã được xoá. Cán bộ tín dụng sẽ được hưởng tỷ lệ % nhất định đối với những khoản nợ đã xoá khỏi bảng tổng kết tài sản song lại thu hồi được.

1.4.3. Bài học đối với Ngân hàng nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam chi nhánh tỉnh Bắc Giang.

Từ thực tiễn tăng trưởng tín dụng đối với HSX nông nghiệp của các ngân hàng

trên có thể rút ra một số bài học kinh nghiệm đối với NHNo&PTNT Việt Nam chi nhánh tỉnh Bắc Giang như sau:

Thứ nhất, Ngân hàng cần đơn giản hoá thủ tục cho vay, do trình độ của các khách hàng ở khu vực này còn nhiều hạn chế, nếu thủ tục cho vay rườm rà, phức tạp sẽ gây khó khăn trong việc vay vốn.

Thứ hai, NHNo&PTNT Việt Nam chi nhánh tỉnh Bắc Giang cần duy trì mạng lưới giao dịch tới tận các huyện, các xã, tăng cường cán bộ tín dụng bám sát địa bàn, đồng thời, có sự phối kết hợp với cơ quan, chính quyền địa phương thành lập các TCTD trung gian (như tổ vay vốn...) nhằm hỗ trợ tốt nhất cho nguồn vốn tín dụng đến với HSX, hộ nông dân; đặc biệt vùng sâu vùng xa.

Thứ ba, đẩy mạnh công tác huy động vốn, đảm bảo đủ vốn đáp ứng cho hoạt động tín dụng. Đặc biệt, cơ cấu nguồn vốn phải đa dạng và phù hợp với cơ cấu tín dụng và có thể đáp ứng được nhu cầu vay đa dạng của người nông dân.

Thứ tư, ngân hàng cần có chính sách ưu đãi hỗ trợ cho vay đối với nông nghiệp nông thôn, như chính sách ưu đãi về lãi suất, đồng thời, các thủ tục vay vốn cần phải đơn giản và nhanh chóng.

Thứ năm, đa dạng sản phẩm tín dụng trong nông nghiệp nông thôn trên cơ sở khảo sát, tìm hiểu phong tục tập quán, văn hóa cộng đồng, DSCV nhỏ và siêu nhỏ theo từng đối tượng.

Thứ sáu: Thực hiện tốt công tác khoán tài chính, tạo đòn bẩy kích thích năng động sáng tạo, kỷ cương của cán bộ công nhân viên ngân hàng cũng như khen thưởng, biểu dương kịp thời những cán bộ tín dụng có chất lượng tín dụng tốt, thu hồi được những khoản nợ đã xử lý rủi ro hoặc đã xoá.

Thứ bảy, tăng cường công tác kiểm tra kiểm soát khoản vay, nâng cao trình độ chuyên môn, nghiệp vụ cho cả các cán bộ tín dụng lẫn Ban giám đốc trong ngân hàng. Đảm bảo hoạt động đôn đốc, thu nợ, phân loại khách hàng, trích lập dự phòng và xử lý nợ xấu.

Đây có thể xem là một kinh nghiệm, một cơ sở lý luận mà các ngân hàng có thể áp dụng để nâng cao chất lượng tín dụng. Tuy nhiên sẽ là chưa thật đầy đủ nếu

các ngân hàng chỉ dừng lại ở đó, để có thể đưa ra các giải pháp tối ưu cho vay với mỗi một Ngân hàng thì cần phải đi sâu vào tìm hiểu thực trạng tín dụng của chính ngân hàng đó.

Kết luận chương 1

Chương 1 của luận văn đã tập trung giải quyết được bốn vấn đề cơ bản nhằm làm sáng tỏ về vấn đề tăng trưởng tín dụng đối với HSX nông nghiệp của các NHTM, đó là: Tổng quan về hộ sản xuất nông nghiệp; tín dụng đối với hộ sản xuất nông nghiệp; tăng trưởng tín dụng HSXNN; kinh nghiệm của một số NHTM về tăng trưởng tín dụng đối với HSX và từ đó rút ra bài học cho NHNo&PTNT Việt Nam chi nhánh tỉnh Bắc Giang .

Bốn vấn đề đã lựa chọn trên được phân tích, luận giải dựa trên các luận cứ khoa học mà trọng tâm là vấn đề làm thế nào để tăng trưởng tín dụng đối với HSXNN của NHTM. Qua đó, ta thấy được một cái nhìn khái quát về vấn đề tăng trưởng tín dụng HSX và đưa ra cách đánh giá, đo lường nó. Ngoài ra, trong chương 1 đã làm rõ được mối quan hệ giữa tăng trưởng và nâng cao CLTD đối với HSXNN, cho thấy tầm quan trọng của việc mở rộng quy mô tín dụng đối với HSXNN của các NHTM. Đây thực sự là căn cứ khoa học để luận văn đánh giá đúng mức thực trạng tín dụng hiện đối với HSXNN trong chương 2.

Chương 2

THỰC TRẠNG TĂNG TRƯỞNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI HỘ SẢN XUẤT NÔNG NGHIỆP CỦA NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN VIỆT NAM CHI NHÁNH TỈNH BẮC GIANG

2.1. Khái quát chung về tình hình hoạt động kinh doanh của ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam chi nhánh tỉnh Bắc Giang.

2.1.1. Một số nét khái quát về tỉnh Bắc Giang.

Là một tỉnh thuộc vùng đông bắc Bắc Bộ, phía đông giáp tỉnh Quảng Ninh, phía bắc giáp tỉnh Lạng Sơn, phía tây giáp tỉnh Thái Nguyên và huyện Sóc Sơn (Thành phố Hà Nội) và phía nam giáp tỉnh Bắc Ninh và tỉnh Hải Dương.

Bắc Giang có diện tích tự nhiên 3.823 km², chiếm 1,2% diện tích tự nhiên của Việt Nam. Theo tài liệu năm 2017, trong tổng diện tích tự nhiên của tỉnh Bắc Giang, đất nông nghiệp chiếm 32,4%; đất lâm nghiệp có rừng chiếm 28,9%; còn lại là đồi núi, sông suối chưa sử dụng và các loại đất khác.

Bắc Giang có địa hình trung du và là vùng chuyển tiếp giữa vùng núi phía bắc với châu thổ sông Hồng ở phía nam. Tuy phần lớn diện tích tự nhiên của tỉnh là núi đồi nhưng nhìn chung địa hình không bị chia cắt nhiều. Trên địa bàn Bắc Giang có 374 km sông suối, trong đó ba sông lớn là sông Lục Nam, sông Thương và sông Cầu. Sông Lục Nam chảy qua vùng núi đá vôi nên quanh năm nước trong xanh. Sông Thương bắt nguồn từ hai vùng có địa hình và địa chất khác nhau nên nước chảy đôi dòng: bên đục, bên trong.

Dân số và các dân tộc thiểu số: Ước điều tra dân số năm 2017, dân số Bắc Giang có khoảng trên 1,6 triệu người, với mật độ dân số 407 người/km², gấp 1,7 lần mật độ dân số bình quân của cả nước. Trên địa bàn Bắc Giang có 26 dân tộc cùng sinh sống, trong đó đông nhất là người Kinh, chiếm 88,1% dân số toàn tỉnh, tiếp đến là người Nùng chiếm 4,5%; người Tày 2,6%; người Sán Chay và người Sán Dìu, mỗi dân tộc 1,6%; người Hoa 1,2%; người Dao 0,5%.

2.1.2. Một số nét về Ngân hàng nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam chi nhánh tỉnh Bắc Giang.

NHNo&PTNT Việt Nam chi nhánh tỉnh Bắc Giang là chi nhánh cấp I trực thuộc NHNo&PTNT Việt Nam với chức năng kinh doanh tiền tệ tín dụng trên địa bàn tỉnh Bắc Giang hạch toán phụ thuộc, hoạt động theo phân cấp uỷ quyền của NHNo&PTNT Việt Nam. NHNo&PTNT Việt Nam chi nhánh tỉnh Bắc Giang hiện nay đã và đang giữ vai trò chủ đạo, chủ lực trên thị trường tài chính tín dụng, đáp ứng nhu cầu vốn cho phát triển nông nghiệp và nông thôn của tỉnh.

NHNo&PTNT Việt Nam chi nhánh tỉnh Bắc Giang được thành lập theo Quyết định số 515/QĐ-NHNo-02 ngày 16/12/1996 của Tổng giám đốc NHNo&PTNT Việt Nam trên cơ sở chia tách chi nhánh NHNo&PTNT Việt Nam chi nhánh tỉnh Hà Bắc (do việc chia tách tỉnh). Chi nhánh NHNo&PTNT Việt Nam chi nhánh tỉnh Bắc Giang chính thức hoạt động từ ngày 01/01/1997 trên địa bàn tỉnh Bắc Giang gồm 09 huyện và một thị xã (nay là thành phố).

Những ngày đầu mới thành lập chi nhánh gặp rất nhiều khó khăn với 372 cán bộ trực thuộc Hội sở tỉnh và 9 ngân hàng Nông nghiệp huyện gồm: Sơn Động, Lục Ngạn, Lục Nam, Lạng Giang, Yên Thế, Tân Yên, Hiệp Hoà, Việt Yên, Yên Dũng. Nhờ kiên trì khắc phục khó khăn, quyết tâm đổi mới, NHNo&PTNT Việt Nam chi nhánh tỉnh Bắc Giang không những tồn tại, phát triển và vươn lên mạnh mẽ trong cơ chế thị trường. NHNo&PTNT Việt Nam chi nhánh tỉnh Bắc Giang thật sự là một chi nhánh của một ngân hàng thương mại Nhà nước thực hiện các chính sách tiền tệ của Chính phủ theo phân cấp quản lý, kinh doanh tổng hợp, có xu hướng mở rộng tất cả các dịch vụ tài chính- ngân hàng tới mọi đối tượng khách hàng.

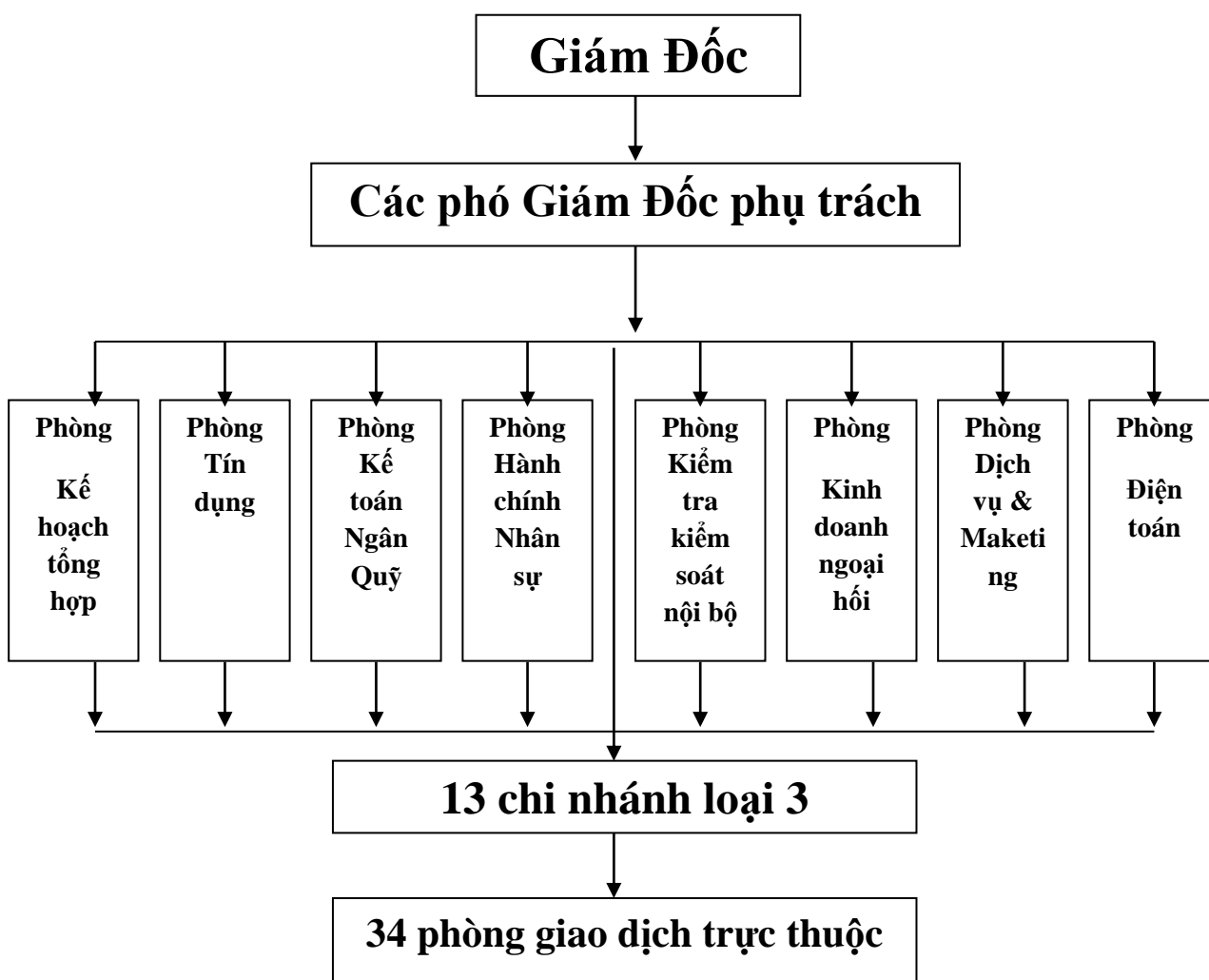
Hiện nay, NHNo&PTNT Việt Nam chi nhánh tỉnh Bắc Giang là ngân hàng duy nhất trên địa bàn tỉnh có sự phân bố đồng đều rộng khắp tới các huyện, xã trong toàn tỉnh Bắc Giang. Khách hàng của ngân hàng chủ yếu là các hộ nông dân, hộ sản xuất kinh doanh, các doanh nghiệp, công ty TNHH thuộc các thành phần kinh tế.

* Về cơ cấu tổ chức:

Đến 31/12/2017 NHNo&PTNT Việt Nam chi nhánh tỉnh Bắc Giang có 544 cán bộ nhân viên với 48 điểm giao dịch trên địa bàn toàn tỉnh được bố trí theo mô hình sau:

Mô hình tổ chức:

Sơ đồ 2.1: Sơ đồ bộ máy tổ chức của NHNo&PTNT chi nhánh tỉnh Bắc Giang.



Nguồn:[1,tr.2]

NHNo&PTNT Việt Nam chi nhánh tỉnh Bắc Giang, có 8 phòng nghiệp vụ chịu sự quản lý trực tiếp của Ban giám đốc và 13 chi nhánh loại 3 (chi nhánh NHNo&PTNT loại 3 là chi nhánh cấp huyện và tương đương) và 34 phòng giao dịch trực thuộc, các chi nhánh này hoạt động theo sự phân cấp, uỷ quyền của

NHNo&PTNT Việt Nam; vừa chịu sự quản lý trực tiếp của Ban Giám đốc vừa chịu sự hướng dẫn, quản lý, giám sát về mặt chuyên môn của các phòng nghiệp vụ ngân hàng tỉnh.

2.1.3. Khái quát các mặt hoạt động kinh doanh.

**Về huy động vốn:*

Ngân hàng cũng như các doanh nghiệp kinh doanh, việc huy động vốn là hoạt động quan trọng hàng đầu, làm nền tảng cho những hoạt động tiếp theo trong quá trình kinh doanh. Khi nguồn vốn huy động (NVHD) có cơ cấu hợp lý, chi phí huy động vốn thấp sẽ góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động của ngân hàng. Hiểu được điều này, công tác huy động vốn của NHNo&PTNT Việt Nam chi nhánh tỉnh Bắc Giang luôn được quan tâm, triển khai bằng nhiều biện pháp. Các kết quả đạt được trong công tác huy động vốn của Ngân hàng thể hiện qua bảng như sau:

Bảng 2.1: Tình hình huy động vốn của NHNo&PTNT Việt Nam chi nhánh tỉnh Bắc Giang giai đoạn 2015-2017.

Đơn vị: tỷ đồng.

Chỉ tiêu	Năm 2015		Năm 2016		Năm 2017		2015/2016		2016/2017	
	ST	%	ST	%	ST	%	±	±%	±	±%
1. Tổng VHD	5.253	100	7.056	100	8.317	100	1.803	34,3	1.261	17,9
1. Phân theo đồng tiền										
Nội tệ	4.780	91	6.631	94	7.885	94,8	1.851	38,7	1.254	18,9
Ngoại tệ	473	9	425	6	432	5,2	-48	-10,1	7	1,6
2. Phân theo kỳ hạn										
TG KKH	523	9,9	762	10,8	766	9,2	239	45,7	4	0,5
TG CKH <12t	4.396	83,7	5.785	82	7.029	84,5	1.389	31,6	1.244	21,5
TG CKH >12 t	324	6,4	508	7,2	522	6,3	184	56,8	14	2,76
3. Phân theo đối tượng khách hàng										
TG dân cư	4.558	86,8	6.491	92	7.826	94,1	1.933	42,4	1.335	20,6
TG TC KTXH	695	13,2	565	8	491	5,9	-130	-18,7	-74	-13

Nguồn: [1, tr.3]

Qua bảng số liệu, ta thấy tình hình huy động vốn của Ngân hàng luôn trên đà tăng trưởng. Tổng nguồn vốn huy động tại thời điểm 31/12/2016 đạt 7.056 tỷ đồng, tăng 1.803 tỷ đồng so với 31/12/2015. Năm 2016 là năm nền kinh tế tiếp tục diễn biến phức tạp, càng về những tháng cuối năm thì tình hình kinh tế, thị trường càng có những biến động khó lường ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động kinh doanh của ngân hàng; tuy nhiên, tổng NVHĐ của ngân hàng vẫn tăng và đạt tốc độ 34,3%. Điều này có được là do Ngân hàng đã đưa ra các giải pháp phù hợp để thu hút nguồn vốn nhân rồi trên địa bàn như khoán đến tổ nhóm và người lao động, nâng cao phong cách giao dịch, tích cực tiếp cận các dự án đền bù giải phóng mặt bằng, triển khai có hiệu quả các chương trình dự thưởng của Ngân hàng Nông nghiệp Việt Nam cũng như chương trình dự thưởng của NHNo&PTNT Việt Nam chi nhánh tỉnh Bắc Giang.

** Sử dụng vốn:*

Hoạt động của ngân hàng chủ yếu là “đi vay để cho vay”, vì vậy huy động vốn và sử dụng vốn luôn luôn phải thực hiện song song với nhau. Trên cơ sở nhận thức về tầm quan trọng của HĐTD, Ngân hàng đã thực hiện đúng theo quy định và chỉ đạo của NHNo&PTNT Việt Nam, đảm bảo sử dụng vốn an toàn, hiệu quả, không chạy theo số lượng. HĐTD của Ngân hàng đã đạt được những kết quả sau:

Bảng 2.2: Tình hình sử dụng vốn của NHNo&PTNT Việt Nam chi nhánh tỉnh Bắc Giang giai đoạn 2015-2017.

Đơn vị: tỷ đồng

ST T	Chỉ tiêu	2015	2016	2017	2015/2016		2016/2017	
					±	±%	±	±%
1	Doanh số cho vay	9.917	11.091	11.021	1.174	11,8	-70	-0,6
2	Doanh số thu nợ	9.074	10.414	9.980	1.340	14,8	-434	-4,1
3	Dư nợ tín dụng tại thời điểm 31/12	6.421	7.005	7.968	584	9,1	963	13,7

Nguồn: [1, tr.4]

Qua bảng số liệu trên ta thấy, qua 3 năm chỉ tiêu dư nợ luôn tăng và đạt được mức tăng trưởng cao qua từng năm. Năm 2016 doanh số cho vay và doanh số thu nợ

của ngân hàng đều tăng so với năm trước, tuy nhiên đến năm 2017 chỉ tiêu này có xu hướng giảm, cụ thể như sau:

DSCV năm 2016 tăng lên so với năm 2015 là 1.174 tỷ đồng (tăng 11,8%). DSTN năm 2016 tăng so với 2015 là 1.340 tỷ đồng (tăng 14,8%). Nguyên nhân là do năm 2015 là năm biến động của lãi suất cũng như đỉnh điểm của lãi suất cho vay, đến năm 2016 lãi suất có chiều hướng giảm do điều chỉnh trần lãi suất cho vay của NHNN, lượng khách hàng vay tăng lên, đồng thời những khách hàng cũ có xu hướng trả để vay lại với lãi suất thấp hơn. Chính điều này đã làm cho doanh số cho vay cũng như doanh số thu nợ tăng mạnh. Sang năm 2017, lãi suất về cơ bản đã đi vào ổn định, giảm dần và tốc độ giảm chậm. Tuy nhiên cùng với sự suy thoái của nền kinh tế, doanh nghiệp gặp nhiều khó khăn kéo theo doanh số cho vay và doanh số thu nợ của ngân hàng đều giảm.

* *Kết quả hoạt động kinh doanh:*

Bảng 2.3: Kết quả kinh doanh của NHNo&PTNT Việt Nam chi nhánh tỉnh Bắc Giang giai đoạn 2015-2017.

Đơn vị: tỷ đồng.

STT	Chỉ tiêu	Năm 2015	Năm 2016	Năm 2017	2015/2016		2016/2017	
					±	±%	±	± %
1	Tổng thu	1.545	1.500	1.253	-45	-2,9	-247	-16
2	Tổng chi	1.415	1.305	1.074	-110	-7,7	-231	-18
3	Lợi nhuận	130	195	179	65	50	16	8,2

Qua 3 năm ta thấy tổng thu và tổng chi của ngân hàng có xu hướng giảm mặc dù quy mô nguồn vốn, dư nợ tăng. Nguyên nhân là do lãi suất đầu vào, đầu ra giảm. Tuy nhiên tốc độ giảm chi phí lớn hơn tốc độ giảm thu nhập dẫn đến tổng lợi nhuận của ngân hàng vẫn có sự tăng trưởng.

2.2. Thực trạng tăng trưởng tín dụng đối với hộ sản xuất nông nghiệp của NHNo&PTNT Việt Nam chi nhánh tỉnh Bắc Giang.

2.2.1. Hoạt động tín dụng đối với hộ sản xuất nông nghiệp của ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam chi nhánh tỉnh Bắc Giang.

Việc thực hiện cho vay HSXNN được NHNo&PTNT Việt Nam chi nhánh tỉnh Bắc Giang áp dụng theo nội dung Quyết định số 666/QĐ-HĐQT-TDHo về việc ban hành Quy định cho vay đối với khách hàng, Quyết định 909/QĐ-HĐQT-TDHo về việc ban hành quy định về quy trình cho vay hộ gia đình, cá nhân trong hệ thống NHNo&PTNT Việt Nam và cẩm nang tín dụng do NHNo&PTNT Việt Nam ban hành. Nhìn chung về mặt hồ sơ, thủ tục đã được cải tiến vừa đơn giản, gọn nhẹ, vừa đảm bảo hợp pháp đồng thời dễ hiểu, tránh gây phiền hà cho người vay. Với các khoản tín dụng HSXNN, ngân hàng đưa ra một số quy định sau:

** Điều kiện vay vốn:*

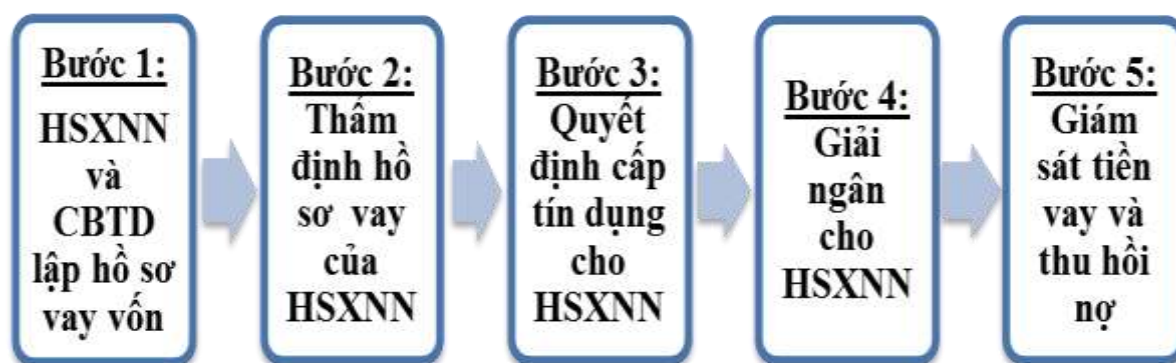
HSXNN được xem xét và quyết định cho vay khi đáp ứng:

- ✓ 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.
- ✓ Khách hàng phải có mục đích sử dụng vốn vay hợp pháp.
- ✓ Có khả năng tài chính đảm bảo trả nợ trong thời hạn cam kết, khách hàng có vốn tự có tham gia vào dự án sản xuất kinh doanh, kết quả sản xuất kinh doanh phải có hiệu quả, không có nợ nhóm 4 hoặc nhóm 5 tại NHNo&PTNT Việt Nam (trừ các khoản nợ được khoan, nợ chờ xử lý của hộ gia đình sản xuất nông, lâm, ngư, diêm nghiệp do gặp rủi ro bất khả kháng).
- ✓ Có dự án đầu tư, phương án sản xuất kinh doanh, dịch vụ khả thi và có hiệu quả.
- ✓ Thực hiện các quy định về bảo đảm tiền vay theo quy định của Chính phủ, hướng dẫn của NHNN và của NHNo&PTNT Việt Nam [5, tr .3].

** Quy trình cho vay HSXNN:*

Quy trình cho vay HSX được bắt đầu từ khi cán bộ tín dụng tiếp nhận hồ sơ khách hàng và kết thúc khi kế toán viên tất toán, thanh lý hợp đồng tín dụng. Để phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng thì một yêu cầu đặt ra là cán bộ tín dụng phải

thực hiện đúng quy trình cho vay. Quy trình cho vay được thể hiện qua sơ đồ sau:
Sơ đồ 2.2: Quy trình cho vay HSXNN của NHNo&PTNT Việt Nam chi nhánh tỉnh Bắc Giang.



Nguồn:[1,tr.6]

* *Hình thức và phương thức cho vay:*

Ngân hàng thực hiện cho vay dưới hai hình thức là vay trực tiếp tại ngân hàng và vay qua tổ tín chấp (hội phụ nữ, hội nông dân), trong đó cho vay trực tiếp tại ngân hàng chiếm tỷ trọng lớn hơn. Các món vay chủ yếu là cho vay từng lần, các món tín dụng tuần hoàn (hạn mức tín dụng) chiếm tỷ trọng nhỏ.

2.2.2. Thực trạng tăng trưởng tín dụng đối với hộ sản xuất nông nghiệp.

Thực trạng tín dụng của NHNo&PTNT phục vụ hộ sản xuất nông nghiệp được xem xét, đánh giá qua các chỉ tiêu sau:

* *Sự gia tăng doanh số cho vay:*

Tình hình cho vay HSXNN được thể hiện trong bảng số liệu sau:

Bảng 2.4: Tình hình cho vay đối với HSXNN giai đoạn 2015-2017.

Đơn vị: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm	Năm	Năm	2015/2016		2016/2017	
	2015	2016	2017	±	±%	±	±%
Tổng DSCV	9.917	11.091	11.021	1.174	11,8	-70	-0,6
DSCV đối với HSXNN	3.372	3.587	3.828	215	6,4	241	6,7
Tỷ trọng (%)	34	32	34,7				

Nguồn:[2, tr.5]

Qua bảng số liệu ta thấy, DSCV đối với HSXNN luôn chiếm một tỷ trọng khá cao trong tổng DSCV. Năm 2016, tổng DSCV tăng so với năm 2015 là 1.174 tỷ đồng (tăng 11,8%), trong đó DSCV HSXNN tăng 215 tỷ đồng, (tăng 6,4%), chiếm 32%. Đặc biệt trong năm 2017 DCSV đối với HSXNN có sự tăng trưởng vượt bậc: tăng 241 tỷ đồng so với năm 2016, tỷ lệ tăng trưởng là 6,7% trong khi tổng doanh số cho vay có xu hướng giảm. Nguyên nhân là trong giai đoạn này, khi các khoản vay đối với doanh nghiệp và hộ kinh doanh gặp nhiều rủi ro, ngân hàng đã có những biện pháp mở rộng tín dụng đối với địa bàn nông nghiệp nông thôn nhằm giảm thiểu rủi ro trong cơ cấu tín dụng.

** Sự gia tăng doanh số thu nợ:*

Cùng với việc cho vay, thu nợ cũng là một công việc được NHNo&PTNT Việt Nam chi nhánh tỉnh Bắc Giang luôn quan tâm chỉ đạo thực hiện đúng quy trình nghiệp vụ bởi vì nếu không thu được nợ sẽ làm giảm hiệu quả tín dụng và phát sinh rủi ro tín dụng. Đặc biệt đối lĩnh vực nông nghiệp và nông thôn công tác thu nợ lại càng phải coi trọng vì các đối tượng vay vốn ở khu vực này tiềm ẩn rủi ro cao do bị ảnh hưởng, chi phối nhiều bởi điều kiện tự nhiên thiên tai, dịch bệnh thường xuyên xảy ra.

Bảng 2.5: Tình hình thu nợ đối với HSXNN giai đoạn 2015- 2017.

Đơn vị: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2015	Năm 2016	Năm 2017	2015/2016		2016/2017	
				±	±%	±	±%
Tổng DSTN	9.074	10.414	9,980	1.340	14,8	-434	-4,1
DSTN đối với HSX	2.927	2.968	2.990	41	1,4	22	0,7
Tỷ trọng DSTN HSX (%)	32	28,5	30				

Nguồn:[2, tr.7]

Qua bảng số liệu trên ta thấy, trước tình hình kinh tế gặp nhiều khó khăn nhưng DSTN đối với HSXNN không ngừng tăng lên mặc dù mức tăng trưởng không nhiều. Qua đó cũng đã thể hiện những cố gắng của Ngân hàng trong công tác giám sát nguồn vốn đã cấp cho HSXNN. Năm 2015 DSTN đạt 2.927 tỷ đồng (chiếm tỷ trọng 32%), đến năm 2016 tăng lên 2.968 tỷ (tăng 41 tỷ đồng so với năm 2015), và đạt

2.990 tỷ đồng vào năm 2017. Doanh số thu nợ năm sau cao hơn năm trước, tốc độ tăng nhưng vẫn thấp hơn doanh số cho vay, điều này phản ánh NHNo&PTNT tỉnh Bắc Giang đã tăng trưởng được dư nợ đảm bảo hoàn thành được kế hoạch kinh doanh góp phần tích cực vào sự phát triển kinh tế xã hội tại địa phương.

** Dư nợ tín dụng:*

Dư nợ được coi là một chỉ tiêu cơ bản đánh giá quy mô tín dụng của một ngân hàng. DNTD đối với HSXNN là số tiền mà ngân hàng hiện còn đang cho HSXNN vay tại một thời điểm nhất định. NHNo&PTNT tỉnh Bắc Giang với sự hỗ trợ của ngân hàng cấp trên và số vốn huy động từ các tổ chức, cá nhân, tạo nên nguồn vốn dồi dào, đáp ứng nhu cầu vốn của HSXNN. Tình hình DNTD Ngân hàng như sau:

Bảng 2.6: Tình hình dư nợ tín dụng đối với HSXNN giai đoạn 2015 – 2017.

Đơn vị: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm	Năm	Năm	2015/2016		2016/2017	
	2015	2016	2017	±	±%	±	±%
Tổng DNTD	6.421	7.005	7.968	584	9,1	963	13,7
DNTD đối với HSXNN	2.691	2.783	3.495	92	3,4	712	25,6
Tỷ trọng DNTD HSXNN (%)	42	39,7	43,9				

Nguồn:[2, tr.7]

Năm 2015 là 6.421 tỷ đồng thì đến năm 2016, dư nợ đạt 7.005 tỷ đồng tăng 584 tỷ so với năm 2015 tốc độ tăng trưởng 9,1%. Đến thời điểm 31/12/2017 dư nợ cho vay đạt 7.968 tỷ đồng, tăng 963 tỷ so với cuối năm 2016, tốc độ tăng trưởng là 13,7% Điều này chứng tỏ qui mô tín dụng của ngân hàng liên tục được mở rộng mặc dù trong bối cảnh hoạt động kinh doanh tiền tệ, tín dụng ngày một khó khăn trước sự biến động phức tạp của thị trường tiền tệ và sự cạnh tranh gay gắt của các đối thủ cạnh tranh.

Bảng 2.7: Cơ cấu dư nợ tín dụng đối với HSXNN.

Đơn vị: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2015		Năm 2016		Năm 2017		2015/2016		2016/2017	
	ST	%	ST	%	ST	%	±	±%	±	±%
DNTD HSXNN	2.691	100	2.783	100	3.495	100	92	3,4	712	25,6
Theo kỳ hạn										
Ngắn hạn	1.904	70,8	1.771	63,6	1.955	55,9	-133	-7	184	10,4
Trung-dài hạn	787	29,2	1.012	36,4	1.540	44,1	225	28,6	528	52,1
Theo ngành kinh tế										
Trồng trọt	733	27,2	637	22,9	776	22,2	-96	-13,1	139	21,8
Chăn nuôi	1.175	43,7	1.255	45,1	1.548	44,3	80	6,8	293	23,3
SXKD DV khác	783	29,1	891	32	1.171	33,5	108	13,8	280	31,4
Theo TSBD										
DN có TSBD	1.873	69,6	1.784	64,1	2.002	57,3	-89	-4,8	218	12,2
DN ko có TSBD	818	30,4	999	35,9	1.493	42,7	181	22,1	494	49,4

Nguồn:[2, tr.9]

* Theo kỳ hạn vay:

Dư nợ ngắn hạn có tỷ trọng lớn nhưng lại có xu hướng giảm dần qua các năm (năm 2015 là 1.904 tỷ chiếm 70,8% giảm xuống còn 1.771 tại thời điểm cuối năm 2016, chiếm tỷ lệ 63,6% và 31/12/2017 chỉ còn chiếm 55,9% với số dư là 1.955 tỷ đồng). Trong khi đó tỷ trọng dư nợ trung, dài hạn thì lại có xu hướng tăng qua các năm: 31/12/2015 là 787 tỷ chiếm 29,2%, tăng lên 1.012 tỷ vào thời điểm cuối năm 2016 (chiếm 36,4%), tốc độ tăng trưởng 28,6% và đạt 1.540 tỷ vào thời điểm 31/12/2017, chiếm 44,1% tổng dư nợ HSXNN, đạt tốc độ tăng trưởng cao là 52,1%.

* Theo ngành kinh tế:

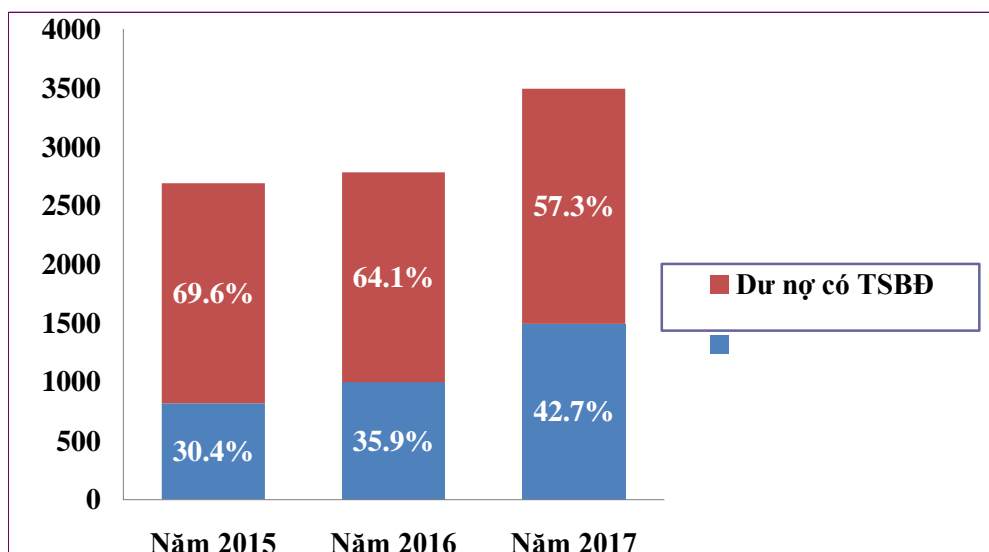
Từ bảng số liệu ta thấy: tỷ trọng dư nợ ngành trồng trọt đang có xu hướng giảm xuống, từ 733 tỷ chiếm 27,2% năm 2015 giảm xuống còn 637 tỷ năm 2016 và chỉ chiếm 22,9 %, đến năm 2016 là 22,2% đạt 776 tỷ. Trong khi tỷ trọng dư nợ ngành chăn nuôi đang giữ ở mức tương đối ổn định và có xu hướng tăng lên, năm

2015 là 1.175 tỷ chiếm 43,7%, đạt 1.255 tỷ vào năm 2016 (chiếm 45,1%) và tăng lên 1.548 tỷ vào năm 2017 (chiếm tỷ trọng 44,3%). Qua đây cho thấy vốn tín dụng ngân hàng đã góp phần chuyển dịch cơ cấu kinh tế ở nông thôn theo hướng tích cực; các ngành nghề phát triển cân bằng hơn theo hướng tăng các ngành dịch vụ hỗ trợ theo xu hướng phát triển của các xã hội hiện đại.

** Theo tài sản bảo đảm:*

Kể từ ngày 12/4/2010, khi Chính phủ đã ban hành Nghị định số 41/2010/NĐ-CP (NĐ 41) về chính sách tín dụng phục vụ phát triển nông nghiệp, nông thôn, thay thế Quyết định 67 với nhiều điểm mới tạo ra cơ chế phù hợp cho các TCTD chuyển vốn nhiều hơn về cho vay lĩnh vực nông nghiệp, nông thôn như: Quy định kể từ ngày 1/6/2010, cá nhân, HSX nông-lâm-ngư-diêm nghiệp có thể được xem xét cho vay không có bảo đảm bằng tài sản tối đa đến 50 triệu đồng. Với hình thức cho vay không có bảo đảm bằng tài sản, các hộ kinh doanh, sản xuất ngành nghề hoặc làm dịch vụ phục vụ nông nghiệp, nông thôn được xem xét cho vay tối đa đến 200 triệu đồng. Qua 3 năm thực hiện, NHNo&PTNT Việt Nam chi nhánh tỉnh Bắc Giang luôn triển khai và thực hiện tốt NĐ 41 để khơi thông dòng vốn tín dụng phục vụ phát triển nông nghiệp, nông thôn trên địa bàn tỉnh là một nhiệm vụ quan trọng.

Biểu đồ 2.1: Cơ cấu dư nợ tín dụng đối với HSXNN theo TSBD.



Từ biểu đồ ta thấy DNTD không có TSBD đối với HSXNN có sự tăng lên

nhanh chóng từ 818 tỷ năm 2015 tăng lên 999 tỷ đồng năm 2016 (tốc độ tăng trưởng đạt 22,1%) và tăng lên 1.493 tỷ đồng (tốc độ tăng trưởng là 49,4%). Tỷ trọng DNTD không có TSBD cũng có sự thay đổi lớn, từ 30,4% (2015) đã tăng lên 42,7% (2017).

* *Số lượng hộ sản xuất nông nghiệp và dư nợ bình quân 1 HSXNN:*

Nghị định 41/NĐ-CP ngày 12 tháng 4 năm 2010 tới các tầng lớp dân cư ở nông thôn nhằm giúp người dân hiểu chế độ chính sách của Đảng, Nhà nước, ngân hàng để từ đó ngân hàng và khách hàng hiểu rõ và tin tưởng nhau hơn, mở rộng số lượng khách hàng và tăng trưởng dư nợ.

Bảng 2.8: Dư nợ bình quân một HSXNN.

Chỉ tiêu	Năm 2015		Năm 2016		Năm 2017		2015/2016		2016/2017	
	ST	%	ST	%	ST	%	±	±%	±	±%
DNTD HSXNN (tỷ đồng)	2.691	100	2.783	100	3.495	100	92	3,4	712	25,6
Số lượng HSXNN	76.380	100	73.279	100	79.142	100	-3.101	-4,1	5.863	8
Dư nợ bình quân (triệu đồng)	35	100	38	100	44	100	3	8,6	6	15,8

Nguồn:[2, tr.10]

Qua bảng số liệu cho thấy số lượng khách hàng có sự giảm từ 76.380 khách hàng năm 2015 xuống còn 73.279 khách hàng năm 2016 trong khi đó dư nợ cho vay vẫn tăng từ 2.691 tỷ đồng năm 2014 lên 2.783 tỷ đồng vào năm 2016 là do một số khách hàng sản xuất với qui mô nhỏ trước đây đã vay vốn ngân hàng do làm ăn có hiệu quả nên đến nay đã tự chủ được nguồn vốn không có nhu cầu vay tiếp; một số khách hàng thuộc đối tượng chính sách, hộ cận nghèo đã chuyển sang vay vốn tại Ngân hàng Chính sách xã hội. Sang năm 2017 thì cả dư nợ và số lượng khách hàng đều có sự tăng trưởng đáng kể, đạt 79.142 khách hàng, tăng 5.863 khách hàng so với năm 2016. Dư nợ bình quân đạt 44 triệu đồng/ khách hàng, con số này của năm 2016 là 38 triệu đồng. Nguyên nhân là do nền kinh tế phát triển, ngân hàng đẩy mạnh cho vay trên địa bàn nông nghiệp nông thôn, nhiều khách hàng đã mạnh dạn

vay vốn ngân hàng để đầu tư mở rộng sản xuất, do đó tổng dư nợ đầu tư cho nền kinh tế, mức cho vay bình quân tăng lên, chất lượng tín dụng vẫn được đảm bảo.

* *Nợ quá hạn và nợ xấu:*

NQH và nợ xấu luôn là vấn đề bức xúc của công tác tín dụng, là nỗi lo của nền kinh tế nói chung và của các NHTM nói riêng. Nợ xấu là biểu hiện không lành mạnh của khoản vay, nó tác động xấu đến hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Tình hình NQH và nợ xấu của NHNo&PTNT Việt Nam chi nhánh tỉnh Bắc Giang được thể hiện như sau:

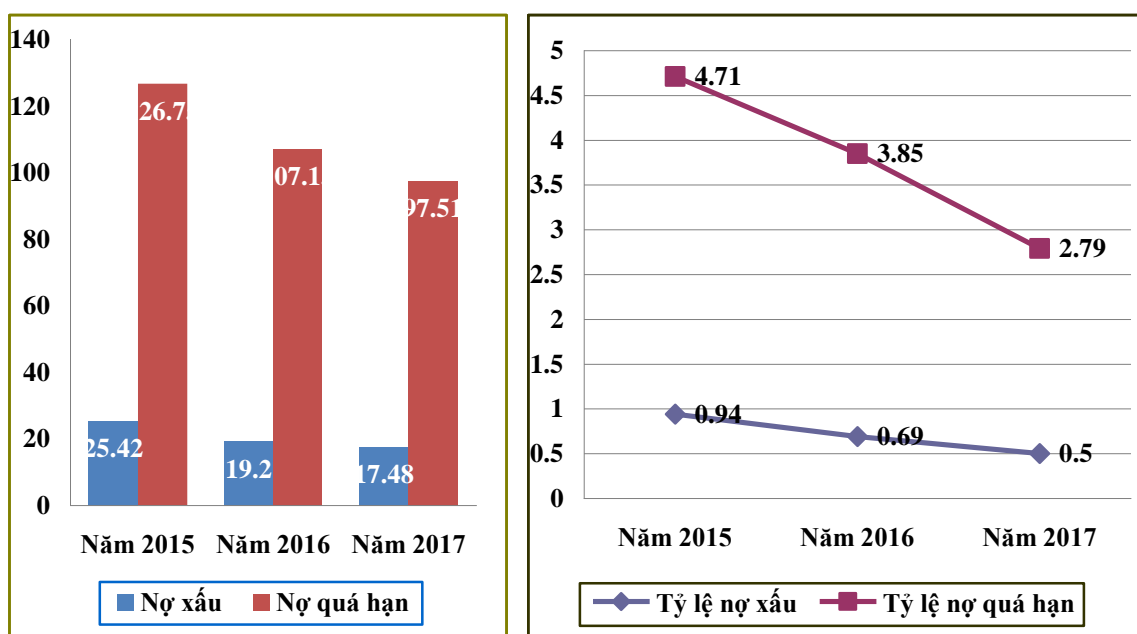
Bảng 2.9: Tỷ lệ nợ quá hạn và nợ xấu đối với HSXNN.

Đơn vị: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2015	Năm 2016	Năm 2017
Tổng dư nợ đối với HSXNN	2.691	2.783	3.495
NQH đối với HSXNN	126,75	107,15	97,51
Tỷ lệ nợ quá hạn/dư nợ HSXNN (%)	4,71	3,85	2,79
Nợ xấu đối với HSXNN (tỷ đồng)	25,42	19,2	17,48
Tỷ lệ nợ xấu/dư nợ HSXNN (%)	0,94	0,69	0,5

Nguồn:[2, tr.10]

Biểu đồ 2.2: Tình hình nợ xấu và nợ quá hạn đối với HSXNN.



Nợ xấu bao gồm các khoản nợ được phân loại từ nhóm 3 đến nhóm 5 tức là NQH từ 30 ngày trở lên chiếm tỷ lệ thấp đây chủ yếu rơi vào một số khách hàng có khả năng tài chính kém không có khả năng trả nợ. Qua bảng số liệu ta thấy nợ xấu đối với HSXNN của NHNo&PTNT đều giảm cả về giá trị tuyệt đối lẫn tỷ lệ: năm 2015 nợ xấu đối với HSXNN là 25,42 tỷ đồng chiếm tỷ lệ 0,94%, đến năm 2016 giảm xuống còn 19,2 tỷ đồng (chiếm 0,69%), và đạt 17,48 tỷ vào năm 2017 (chỉ chiếm 0,5%). Tỷ lệ nợ xấu/tổng dư nợ của chi nhánh đối với HSXNN có xu hướng giảm xuống và ở mức thấp điều này phản ánh hoạt động tín dụng tại NHNo&PTNT Việt Nam chi nhánh tỉnh Bắc Giang là rất khả quan, tốc độ tăng trưởng nhanh trong khi nợ xấu được kiểm soát chặt chẽ và ở mức cho phép.

Bảng 2.10: Nợ xấu đối với hộ sản xuất nông nghiệp theo thời hạn vay.

Đơn vị: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2015		Năm 2016		Năm 2017	
	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%
Nợ xấu đối với HSX	25,42	100	19,2	100	17,48	100
Nợ xấu ngắn hạn	18,84	74,1	11,29	58,8	9,23	52,8
Nợ xấu trung-dài hạn	6,58	25,9	7,91	41,2	8,25	47,2

Nguồn:[2, tr.10]

Nợ xấu cho vay đối tượng HSXNN tại NHNo&PTNT Việt Nam chi nhánh tỉnh Bắc Giang tương đối thấp, chiếm tỷ lệ nhỏ trong tổng dư nợ. Tỷ lệ nợ xấu/tổng dư nợ cho vay HSXNN giảm dần qua các năm. Nợ xấu cho vay trung hạn có xu hướng tăng dần tỷ trọng trong tổng nợ xấu đối với HSXNN: năm 2015 là 25,9%, tăng lên 41,2% vào năm 2016 và đạt 47,2% năm 2017. Như vậy dư nợ trung dài hạn càng tăng, thời hạn cho vay dài trong khi đó tình hình kinh tế thị trường biến động mạnh thì càng tiềm ẩn nhiều rủi ro.

Có nhiều nguyên nhân phát sinh nợ xấu nhưng chủ yếu là các nguyên nhân khách quan như thiên tai, dịch bệnh..., một số món vay do khách hàng cố tình không trả, khách hàng sử dụng vốn sai mục đích, thua lỗ trong kinh doanh. Có thể phân loại các nguyên nhân đó như sau:

Nguyên nhân khách quan: Một số dự án trồng cây ăn quả như dứa ở huyện Yên Thế, Lục Nam; vải thiều, nhãn ở Lạng Giang, Yên Thế... khi lập mang tính khả thi cao nhưng khi đưa vào hoạt động lại chịu ảnh hưởng của nhiều nhân tố không lường trước được như chất đất (thổ nhưỡng) thời tiết tiêu vùng, mưa lũ, hạn hán, dịch bệnh phát sinh, giá cả trên thị trường biến động theo hướng bất lợi làm cho các khách hàng làm ăn thua lỗ không thể trả được nợ ngân hàng.

Nguyên nhân chủ quan: Do khách hàng sử dụng vốn sai mục đích xin vay hoặc khi hoàn thành dự án chưa đến hạn trả nợ ngân hàng đã đem số tiền đó để dùng vào mục đích khác dẫn đến không trả được nợ ngân hàng.

Do công tác quản lý, chỉ đạo tín dụng của ngân hàng chưa nghiêm dẫn đến việc một số cán bộ tín dụng làm sai quy trình nghiệp vụ, vi phạm thể lệ chế độ của ngành quy định, công tác kiểm tra, kiểm soát chưa được coi trọng, kiểm tra không thường xuyên, kém hiệu quả. Việc xử lý những sai phạm chưa kiên quyết kịp thời, chưa có sự phối kết hợp đồng bộ, chặt chẽ giữa ngân hàng với chính quyền địa phương và các tổ chức ban ngành về tuyên truyền, giáo dục và xử lý kịp thời nợ xấu phát sinh.

Bảng 2.11: Nợ xấu của HSXNN theo ngành kinh tế.

Đơn vị: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2015		Năm 2016		Năm 2017	
	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%
Nợ xấu đối với HSXNN	25,42	100	19,2	100	17,48	100
Trồng trọt	5,64	22,2	3,38	17,6	2,43	13,9
Chăn nuôi	11,31	44,5	7,81	40,7	5,33	30,5
SX KD DV khác	8,47	33,3	8,01	41,7	9,72	55,6

Nguồn:[2, tr.11]

Qua 3 năm, nợ xấu đối với HSXNN có sự chuyển dịch từ ngành nông nghiệp sang các ngành nghề khác. Nợ xấu đối với HSXNN trong ngành chăn nuôi chiếm tỷ trọng lớn nhưng giảm mạnh qua các năm. Năm 2015 là 11,31 tỷ đồng (44,5%); năm 2016 là 7,81 tỷ đồng (40,7%) và đến năm 2017 là 5,33 tỷ đồng

(30,5%). Trong đó ta lại thấy nợ xấu tập trung chủ yếu vào hoạt động sản xuất kinh doanh dịch vụ khác: từ 33,3% năm 2015 lên đến 55,6% năm 2017. Điều này nói lên chất lượng của các khoản vay trong những ngành nghề này chưa được đảm bảo.

Tóm lại, tình hình NQH và nợ xấu của Ngân hàng về cơ bản đã được kiểm soát và ở mức tương đối thấp tuy nhiên vẫn cần phải được quan tâm, làm tốt công tác quản trị rủi ro hơn nữa. Ngân hàng cần có những biện pháp hạ thấp nợ quá hạn và nợ xấu đối với HSXNN nhằm đảm bảo cho hoạt động kinh doanh an toàn và hiệu quả.

** Trích lập dự phòng:*

NHNo&PTNT Việt Nam chi nhánh tỉnh Bắc Giang trong những năm qua đã thực hiện việc trích lập dự phòng theo đúng quy định của NHNo&PTNT Việt Nam. Cụ thể như sau:

Bảng 2.12: Kết quả trích lập dự phòng.

Đơn vị: tỷ đồng.

Chỉ tiêu	2015	2016	2017
1- Tổng số trích lập dự phòng	51,9	38,3	74,3
Dự phòng chung	2,9	17	7,3
Dự phòng cụ thể	49	21,3	67
2- Số dư quỹ dự phòng	65	69,3	74,9
Dự phòng chung	35	51,8	59,1
Dự phòng cụ thể	30	17,5	15,8
3- Thu nợ đã xử lý rủi ro	15,5	31,7	25,2

Nguồn: [2, tr.11]

Trong những năm qua, Ngân hàng đã chấp hành nghiêm các quy định, chế độ về việc trích lập dự phòng và xử lý rủi ro, số tiền trích lập tăng lên qua các năm, đảm bảo an toàn trong hoạt động tín dụng của ngân hàng. Đồng thời, ngân hàng cũng đã thực hiện theo dõi sát sao các khoản nợ và phân loại kịp thời các nhóm nợ rủi ro, hầu hết các khoản nợ được Ngân hàng xử lý bằng dự phòng đều thu hồi lại được.

** Vòng quay vốn tín dụng:*

Vòng quay vốn tín dụng thể hiện tốc độ luân chuyển vốn tín dụng cũng như mức độ thu hồi nợ của ngân hàng. Vì vậy nó là một chỉ tiêu quan trọng để phản ánh tình hình tín dụng của ngân hàng. Vòng quay vốn tín dụng đối với HSXNN phản ánh hiệu quả tín dụng đối với HSXNN xét về tốc độ luân chuyển vốn của ngân hàng khi cho HSXNN vay.

Bảng 2.13: Vòng quay vốn tín dụng đối với hộ sản xuất nông nghiệp.

Đơn vị: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2015	Năm 2016	Năm 2017
DSTN đối với HSXNN	2.927	2.968	2.990
DN bình quân đối với HSXNN	2.634	2.737	3.139
Vòng quay vốn tín dụng	1,11	1,08	0,95

Nguồn:[2, tr.11]

Qua bảng số liệu trên ta thấy, vòng quay vốn tín dụng đối với HSXNN của Ngân hàng có xu hướng giảm, cụ thể: năm 2015 là 1,11 vòng/năm; năm 2016 là 1,08 vòng/năm và đến năm 2017 là 0.95 vòng/năm. Nguyên nhân là do tốc độ tăng của DSTN đối với HSXNN nhỏ hơn tốc độ tăng lên của DN bình quân đối với HSXNN. Ngoài ra, dư nợ trung dài hạn đối với hộ sản xuất có xu hướng tăng mạnh cùng làm cho tốc độ tăng trưởng của DSTN không cao. Trong những năm tới, Ngân hàng cần cố gắng đảm bảo duy trì ổn định vòng quay vốn tín dụng, quan tâm hơn nữa tới việc giám sát thu nợ phù hợp với tốc độ tăng trưởng DNTD.

** Thực trạng tăng trưởng kết quả tài chính:*

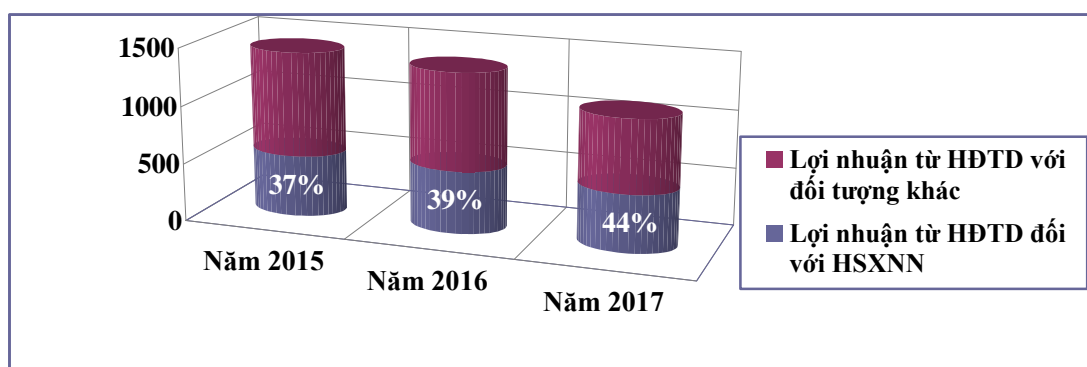
Lợi nhuận là mục tiêu mà bất cứ một NHTM nào cũng cần đạt được. Một khoản tín dụng dù là ngắn hạn hay dài hạn không thể xem là có chất lượng cao nếu không đem lại nguồn thu nhập cho ngân hàng.

Bảng 2.14: Thu nhập từ hoạt động tín dụng đối với hộ sản xuất nông nghiệp.

Chi tiêu	Năm 2015		Năm 2016		Năm 2017		2015/2016		2016/2017	
	ST	%	ST	%	ST	%	±	±%	±	±%
Tổng thu nhập từ tín dụng	1.430	100	1.374	100	1.115	100	-56	-3,9	-259	-18,9
Thu nhập từ tín dụng HSXNN	529	37	536	39	491	44	7	1,3	-45	-8,4
Thu nhập từ tín dụng đối tượng khác	901	63	838	61	624	56	-63	-7	-214	-25,6

Nguồn: [2.tr.11].

Biểu đồ 2.3: Tỷ trọng lợi nhuận từ hoạt động tín dụng đối với HSXNN.



Qua bảng số liệu và biểu đồ ta thấy, thu nhập từ hoạt động tín dụng có xu hướng giảm. Nguyên nhân là do lãi suất đầu ra giảm dẫn tới thu nhập từ hoạt động nào giảm theo mặc dù dư nợ vẫn tăng trưởng. Thu nhập từ HĐTD HSXNN chiếm tỷ trọng lớn trong tổng thu nhập từ hoạt động của Ngân hàng và có xu hướng ngày càng tăng về tỷ trọng trong tổng thu từ hoạt động tín dụng. Năm 2015 chiếm 37%; Năm 2016 chiếm 39% và đến năm 2017 tỷ trọng này đạt 44%.

2.3. Đánh giá chung về tín dụng phục vụ hộ sản xuất nông nghiệp tại ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam chi nhánh tỉnh Bắc Giang.

2.3.1. Những kết quả đạt được.

Hoạt động cho vay phục vụ hộ sản xuất nông nghiệp tại NHNo&PTNT Bắc Giang những năm gần đây đạt được những thành tựu hết sức khả quan, cụ thể:

Thứ nhất, Ngân hàng đã thực hiện tốt công tác huy động vốn, đáp ứng kịp thời nhu cầu tín dụng.

Nhận thức được vai trò của kinh tế hộ trong việc phát triển kinh tế nông thôn, Ngân hàng chủ động mở rộng vốn tín dụng đối với HSXNN một cách hợp lý, góp phần tạo điều kiện cho sự phát triển sản xuất, thúc đẩy nền kinh tế tăng trưởng và tạo công ăn việc làm cho người dân.

Thứ hai: Doanh số cho vay hộ sản xuất nông nghiệp ngày càng tăng, năm sau cao hơn năm trước.

Doanh số cho vay phục vụ hộ sản xuất nông nghiệp liên tục tăng trong 3 năm gần đây, năm 2017 đạt 3.828 tỷ đồng, với 79.142 khách hàng vay vốn đầu tư sản xuất, phát triển kinh tế, giải quyết việc làm, phục vụ nhu cầu đời sống, góp phần thực hiện “xoá đói giảm nghèo” nâng cao đời sống nhân dân.

Thứ ba: Khối lượng vốn tín dụng cho vay phục vụ phát triển nông nghiệp nông thôn lớn, mức độ sử dụng vốn cho vay luôn ở mức cao.

Doanh số cho vay phục vụ hộ sản xuất nông nghiệp tại NHNo&PTNT Việt Nam chi nhánh tỉnh Bắc Giang luôn chiếm tỉ lệ cao trong tổng dư nợ cho vay, mức vốn sử dụng bình quân cho một khách hàng tăng từ 35 triệu đồng/hộ năm 2015 lên 44 triệu đồng/hộ năm 2017 thể hiện sự cố gắng lớn của NHNo&PTNT trong việc huy động tập trung vốn đầu tư cho nền kinh tế đặc biệt là ưu tiên vốn phục vụ phát triển nông nghiệp nông thôn, nhờ có nguồn vốn này nhiều khách hàng đã có vốn để sản xuất làm tăng thu nhập cải thiện cuộc sống. NHNo&PTNT Việt Nam chi nhánh tỉnh Bắc Giang thực hiện đầu tư có trọng điểm góp phần quan trọng vào việc thực hiện các mục tiêu phát triển kinh tế xã hội của tỉnh, chuyển dịch cơ cấu kinh tế nông nghiệp nông thôn; chú trọng đầu tư tập trung vào các chương trình kinh tế của tỉnh đặc biệt là ngành nông nghiệp, hướng đến tăng năng suất, chất lượng sản phẩm hàng hoá, góp phần đưa kinh tế của tỉnh phát triển ổn định bền vững.

Thứ tư: Dư nợ trung, dài hạn có xu hướng tăng lên.

Mặc dù dư nợ trung, dài hạn còn chiếm tỷ trọng nhỏ hơn trong tổng dư nợ nhưng thời gian gần đây tốc độ tăng trưởng dư nợ trung, dài hạn tăng nhanh hơn tốc độ dư nợ

ngắn hạn. Vốn đầu tư trung, dài hạn đã từng bước đáp ứng nhu cầu về vốn của khách hàng để mua sắm máy móc, thiết bị nông nghiệp, chăn nuôi đại gia súc sinh sản, đầu tư trồng cây lâu năm, cải tạo đầm hồ nuôi cá, dự trữ nguồn nước phục vụ trồng trọt, góp phần nâng cao giá trị sản phẩm nông nghiệp của hộ nông dân. Nhờ vốn vay ngân hàng mà các khách hàng đã chủ động hơn trong sản xuất, tạo công ăn việc làm cho nhiều lao động thất nghiệp, nhiều khách hàng đã vươn lên làm giàu góp phần phát triển kinh tế xã hội của tỉnh nhà.

Thứ năm, thực hiện tốt quy trình tín dụng, sử dụng vốn đúng mục đích.

Với đội ngũ cán bộ có thâm niên công tác và dạn dày kinh nghiệm nên quy trình tín dụng được thực hiện tốt, phần lớn HSXNN sử dụng vốn đúng mục đích, đem lại hiệu quả kinh tế cao. Trong những năm qua, Ngân hàng đã quản lý NQH và nợ xấu tương đối tốt, tỷ trọng NQH luôn nằm trong tầm kiểm soát theo quy định. Điều này cho thấy CLTD đối với HSX của Ngân hàng ngày càng được nâng cao.

Thứ sáu, thu nhập từ HĐTD đối với HSXNN luôn chiếm tỷ trọng cao và có xu hướng ngày càng tăng.

Điều này thể hiện HĐTD đối với HSXNN đã mang lại hiệu quả ổn định cho Ngân hàng, CLTD được đảm bảo.

Thứ bảy: Hoạt động cho vay phục vụ hộ sản xuất nông nghiệp của NHNo&PTNT Việt Nam chi nhánh tỉnh Bắc Giang góp phần tích cực vào sự phát triển kinh tế, xã hội của tỉnh.

Nhờ mạng lưới rộng khắp trong toàn tỉnh NHNo&PTNT Việt Nam chi nhánh tỉnh Bắc Giang đã truyền tải vốn vay nhanh chóng kịp thời đến các đối tượng khách hàng đặc biệt là các khách hàng thuộc khu vực nông nghiệp và nông thôn đã góp phần vào sự tăng trưởng GDP của tỉnh, GDP hàng năm luôn tăng khoảng 8%/năm, cơ cấu kinh tế tiếp tục chuyển dịch đúng hướng. Có được những kết quả trên là do:

Sự đoàn kết nhất trí của ban lãnh đạo và tập thể cán bộ công nhân viên ngân hàng đã góp phần hoàn thành tốt nhiệm vụ đề ra.

Sự chỉ đạo chặt chẽ của Ban giám đốc, các phòng nghiệp vụ cùng với sự nỗ lực phấn đấu hết mình của tập thể cán bộ nhân viên ngân hàng do đó chất lượng

công việc ngày càng được nâng lên.

Thường xuyên duy trì chế độ kiểm tra kiểm soát nội bộ trong việc cho vay phục vụ phát triển nông nghiệp và nông thôn, do đó nâng cao được ý thức trách nhiệm của mỗi cán bộ nhân viên ngân hàng, góp phần hoàn thành tốt nhiệm vụ chính trị của cơ quan, đơn vị.

Chủ động bám sát các mục tiêu phát triển kinh tế xã hội của địa phương; xác định rõ hướng phân bổ tín dụng từ đó lập kế hoạch kinh doanh, xác định hướng đầu tư, mức đầu tư cho từng đối tượng và trực tiếp giao khoán cho các chi nhánh, đơn vị trực thuộc.

Tranh thủ sự giúp đỡ của cấp uỷ chính quyền địa phương, phối hợp với các tổ chức đoàn thể tuyên truyền về chủ trương, chính sách cho vay của Chính phủ, ngân hàng Nhà nước, định hướng hoạt động kinh doanh của NHNo&PTNT.

2.3.2. Một số tồn tại.

Bên cạnh những thành tựu đạt được trong 3 năm qua hoạt động cho vay của NHNo&PTNT Việt Nam chi nhánh tỉnh Bắc Giang còn bộc lộ một số tồn tại, hạn chế cần khắc phục:

Một là, nguồn vốn huy động trung – dài hạn vẫn chiếm tỉ trọng thấp và tăng không nhiều trong khi dư nợ trung dài hạn luôn tăng trưởng cao qua các năm. Số vốn huy động trung – dài hạn là nguồn vốn có tính ổn định cao, đáp ứng tốt các nhu cầu của khách hàng đặc biệt là nhu cầu vay dài hạn. Tuy nhiên nguồn vốn này hiện nay còn thấp, nó sẽ gây ảnh hưởng lớn đến khả năng đáp ứng các nhu cầu vốn trung – dài hạn của Ngân hàng.

Hai là: mức vốn đầu tư cho một hộ sản xuất tuy có sự tăng trưởng nhưng vẫn ở mức độ trung bình (năm 2017: 44 triệu đồng/hộ), chưa phù hợp với nhu cầu và khả năng của hộ. Điều này đã làm hạn chế đến việc mở rộng sản xuất của kinh tế hộ nói riêng và phát triển nông nghiệp nông thôn nói chung. Ngoài ra, công tác cho vay còn mang tính chất dàn trải, chưa có sự tập trung, định hướng cho người sản xuất.

Ba là: số lượng hộ sản xuất có nhu cầu vay vốn còn rất nhiều nhưng chưa được khai thác hết tiềm năng. Trong khi đó cán bộ tín dụng còn bị động trong việc tìm kiếm

khách hàng mà đa số khách hàng chủ động tìm đến ngân hàng.

Bón là: Tỷ lệ nợ xấu thấp nhưng còn tình trạng gia hạn thiếu căn cứ thực tế mang tính chủ quan, chưa tổ chức theo dõi được số nợ đã được gia hạn trong năm nên chưa xác định được mức độ tiềm ẩn rủi ro thực tế. Việc xử lý, thu hồi nợ xấu của ngân hàng còn chậm, nợ xấu 3 năm gần đây vẫn tăng lên, tỷ lệ nợ xấu giảm hoặc tăng chậm là do tốc độ tăng trưởng dư nợ tăng nhanh chứ không phải là xử lý nợ xấu, thu hồi nợ xấu giảm một cách tuyệt đối.

Việc xử lý nợ xấu còn gặp nhiều khó khăn và chủ yếu tài sản bảo đảm là giá trị quyền sử dụng đất, trong khi đó đất ở các khu vực nông thôn thường là khó phát mại.

Năm là: DNTD đối với HSXNN không có TSBĐ chiếm tỷ trọng khá cao và có xu hướng tăng lên. Điều này sẽ mang lại rủi ro lớn cho Ngân hàng, Ngân hàng có nguy cơ gặp rủi ro mất vốn nếu như hoạt động SXKD của HSXNN không tốt. Bên cạnh đó, đối với những món vay có TSBĐ, cơ chế bảo đảm tiền vay và việc định giá TSBĐ ở Ngân hàng còn ở mức sơ khai, việc định giá đôi khi được thực hiện một cách chiếu lệ, mang tính thủ tục, định giá giá trị của TSBĐ chưa thật sát với giá trị thực của nó.

2.3.3. Nguyên nhân.

Những hạn chế trên trong công tác cho vay phục vụ phát triển HSXNN tại NHNo&PTNT Bắc Giang bắt nguồn từ một số nguyên nhân chủ yếu sau:

* *Nguyên nhân khách quan:*

- ✓ Điều kiện tự nhiên còn gặp nhiều khó khăn.

Thực tế cho thấy, kinh tế HSX trên địa bàn chủ yếu là nông nghiệp, phụ thuộc nhiều vào điều kiện tự nhiên. Đặc biệt, sản xuất nông nghiệp của địa phương vẫn còn là nền sản xuất nhỏ, tỷ suất hàng hóa thấp. Chưa hình thành vùng sản xuất chuyên canh có sản lượng nông sản hàng hóa bảo đảm chất lượng có thể cạnh tranh trong điều kiện hội nhập, tập quán sản xuất một số nơi còn lạc hậu. Ngoài ra, trong những năm gần đây, thiên tai, mất mùa diễn ra thường xuyên, thời tiết, khí hậu ngày càng khắc nghiệt, thêm vào đó là tình hình dịch bệnh trên gia súc, gia cầm..... ngày

càng tăng và có nhiều diễn biến phức tạp. Điều kiện tự nhiên không thuận lợi đã làm cho sản xuất nông nghiệp gặp nhiều khó khăn, gây thiệt hại không nhỏ đến tài sản của người dân cũng như nguồn vốn tín dụng của Ngân hàng.

✓ Môi trường kinh doanh chưa ổn định.

Nền kinh tế nước ta chuyển sang nền kinh tế thị trường trong một thời gian khá ngắn, nhiều HSXNN không nắm bắt kịp thời được những thay đổi của chính sách kinh tế vĩ mô cũng như những đòi hỏi ngày càng cao của kinh tế thị trường. Trong những năm qua, do ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng kinh tế-tài chính thế giới mà nền kinh tế nước ta gặp nhiều khó khăn. Tình hình lạm phát tăng cao, lãi suất trên thị trường tăng mạnh (lãi suất cho vay cuối năm 2015 cao nhất lên đến 22,5%), giá cả nguyên vật liệu đầu vào, nhiên liệu tăng cao... gây ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất của HSXNN từ đó ảnh hưởng đến hoạt động tín dụng của ngân hàng, trong đó có hoạt động tín dụng đối với HSXNN.

Môi trường pháp lý bộc lộ nhiều yếu kém về mặt hiệu lực, tính đồng bộ giữa các văn bản pháp luật, cơ quan ban hành liên quan, đặc biệt là các văn bản liên quan tới cơ chế cho vay. Hơn nữa, vẫn còn quá ít những văn bản quy định chi tiết, thực sự hướng về HSXNN; một số thủ tục hành chính còn chậm, như: tiến độ cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất chậm làm ảnh hưởng đến việc mở rộng cho vay vốn của Ngân hàng, cũng như việc thỏa mãn nhu cầu vay của HSXNN. Hay như việc các cơ quan pháp luật chưa cương quyết cùng với ngân hàng để phát mại tài sản khi khách hàng làm ăn thua lỗ do chủ quan gây ra không trả được nợ, các hồ sơ khi chuyển sang tòa thụ lý phải mất nhiều thời gian và tốn kém chi phí.

* *Nguyên nhân từ phía khách hàng:*

✓ HSXNN trên địa bàn chủ yếu là trồng trọt kết hợp với chăn nuôi gia súc, gia cầm để tận dụng các sản phẩm phụ nên sản xuất thường nhỏ lẻ, phân tán, năng lực tài chính, năng lực quản lý còn kém. Đa số các HSXNN đều có vốn tham gia vào dự án thấp, khả năng đưa ra phương án sản xuất kinh doanh hợp lý là khó khăn. Mặt khác, nhận thức và trình độ dân trí của người dân còn thấp, thói quen sống và làm việc chưa cao, nhiều hộ còn chưa thấy được trách nhiệm của mình trước số vốn mà mình được

vay, chưa có kiến thức cũng như kinh nghiệm trong kinh doanh, không có khả năng đối phó với sự thay đổi thường xuyên, bất thường của cơ chế thị trường, thiếu kiến thức về kỹ thuật, kinh doanh lựa chọn ngành nghề kinh doanh không phù hợp, thiếu khả năng hạch toán lãi, lỗ.

✓ Một số khách hàng sử dụng vốn sai mục đích. Khi xin vay vốn thì đưa ra một dự án, phương án sản xuất kinh doanh có tính khả thi cao và hấp dẫn nhưng khi vay vốn rồi lại sử dụng số tiền đó vào mục đích khác có rủi ro và lợi nhuận cao hơn điều đó ảnh hưởng đến khả năng thu hồi vốn của ngân hàng do khách hàng không thu được vốn khi đầu tư vào dự án rủi ro cao.

✓ Một số hộ nông dân có tâm lý ỉ lại vào Nhà nước, không chủ động xây dựng phương án sản xuất kinh doanh, trách nhiệm hoàn trả cả gốc và lãi cho ngân hàng. Bên cạnh đó thời gian qua có rất nhiều nguồn vốn từ ngân sách quốc gia và nguồn ưu đãi khác tập trung đầu tư phục vụ phát triển nông nghiệp nông thôn qua các định chế tài chính khác như ngân hàng chính sách, hệ thống quỹ tín dụng nhân dân... làm hạn chế đến việc đầu tư tín dụng của ngân hàng nông nghiệp.

✓ Sự nhạy bén nắm bắt thông tin của HSXNN còn kém. Thị trường ngày càng mở rộng, giao lưu kinh tế giữa các nước ngày càng tăng, nền kinh tế diễn biến phức tạp, trong khi đó việc nắm bắt thông tin của HSX còn kém, HSX không nắm bắt được nhu cầu thị trường về sản phẩm hàng hóa cũng như giá cả nên các HSX thường bị động trong kinh doanh, không tạo được khả năng cạnh tranh, dễ thua lỗ, làm ảnh hưởng đến an toàn vốn tín dụng.

** Nguyên nhân từ phía Ngân hàng:*

✓ Chính sách tín dụng chưa linh hoạt.

Quy trình thẩm định cho vay chưa theo kịp diễn biến của tình hình thực tiễn. Nhiều cơ chế nghiệp vụ tín dụng như thẩm định cho vay theo hạn mức tín dụng đối với doanh nghiệp hộ kinh doanh; thẩm định dự án đầu tư chậm được chỉnh sửa bổ sung; chưa ban hành cơ chế gắn trách nhiệm của cán bộ thẩm định với chất lượng khoản vay một cách thống nhất, đồng bộ ngay từ ban đầu đến khi kết thúc khoản vay. Ngoài ra, Ngân hàng chưa triển khai rộng rãi các phương thức cho vay, chủ

yếu ở Ngân hàng chỉ sử dụng các phương thức truyền thống như cho vay từng lần, cho vay theo món. Trong khi đó, sự đa dạng trong hoạt động SXKD của HSXNN làm cho Ngân hàng gặp rủi ro và tính lỗi thời của sản phẩm trong HĐTD.

Việc đầu tư vốn của NHNo&PTNT còn chưa thực sự gắn với các chương trình kinh tế của tỉnh, chưa có sự phối hợp nhịp nhàng giữa ngân hàng với các cấp chính quyền địa phương trong hoạt động tín dụng, đầu tư vốn còn dàn trải theo diện rộng, thiếu tập trung; phối hợp xử lý các vấn đề phát sinh trong cho vay, thu hồi nợ giữa ngân hàng với chính quyền địa phương cấp xã, phường, tổ chức chính trị xã hội chưa kịp thời

✓ Trình độ cán bộ tín dụng chưa thực sự đáp ứng được yêu cầu.

Đội ngũ cán bộ tín dụng còn mỏng, trình độ nghiệp vụ tín dụng không đồng đều, công tác bố trí cán bộ chưa hợp lý nên chưa thực sự phát huy được năng lực của họ, một số bộ phận hiệu quả công tác còn thấp. Vẫn còn xuất hiện các hiện tượng cán bộ tín dụng chưa nhiệt tình với công việc, có biểu hiện gây khó khăn phiền hà cho khách hàng.

Việc chấp hành quy trình nghiệp vụ ở một số ngân hàng cấp 3 trực thuộc còn thiếu nghiêm túc, chưa thực hiện tốt việc phân tích phân loại và xử lý nợ đặc biệt là các món vay trung, dài hạn. Một số chi nhánh vẫn còn hiện tượng nợ đến hạn chưa xử lý kịp thời, nợ quá hạn tồn đọng từ các năm trước chưa được xử lý. Bên cạnh đó có sự quá tải trong công tác của CBTD, dẫn đến việc CBTD cùng khách hàng lập những phương án sản xuất kinh doanh mang tính hình thức.

✓ Việc thu thập thông tin, truyền tải thông tin còn nhiều hạn chế.

Quá trình cho vay vẫn có trường hợp thiếu thông tin về tài chính, về mức độ rủi ro của khách hàng vay vốn, về năng lực quản lý vốn vay và sử dụng vốn vay, dẫn đến không kiểm soát chặt chẽ được vốn, dẫn đến việc khách hàng kinh doanh kém hiệu quả, không trả nợ đúng hạn.

Việc quảng bá thương hiệu của NHNo&PTNT trên địa bàn tỉnh chưa thực sự được chú trọng, công tác tiếp thị giới thiệu sản phẩm chưa thực sự được quan tâm khiến cho việc thu hút khách hàng, tăng trưởng tín dụng, phát triển qui mô còn

nhiều hạn chế, chưa tương xứng với tiềm năng

✓ Số lượng cán bộ tín dụng tuy đã được bổ sung nhưng vẫn chưa đảm bảo theo tỷ lệ 50% biên chế, do đó dẫn đến quá tải đối với cán bộ tín dụng (Bình quân một cán bộ tín dụng hiện nay phụ trách hơn 800 khách hàng). CBTD phải phụ trách nhiều lĩnh vực nên chất lượng công tác thẩm định chưa cao, chưa tư vấn được cho khách hàng trong khi nhu cầu này là rất lớn. Ngoài ra, quy trình thẩm định và cho vay HSXNN còn một số điểm chưa hợp lý, liên quan đến việc phân cấp trách nhiệm của cán bộ thẩm định. Một điểm yếu của quy trình thẩm định tín dụng là CBTD vẫn thực hiện cả ba khâu cơ bản trong quá trình cho vay, điều này sẽ làm tăng rủi ro cho Ngân hàng.

✓ Công tác bố trí cán bộ, công tác kiểm soát nội bộ còn nhiều bất cập.

Hiện nay, ở ngân hàng có sự luân chuyển trong công tác của cán bộ tín dụng định kỳ 3 năm/lần, việc luân chuyển còn cứng nhắc, chưa linh hoạt, dẫn đến tình trạng cán bộ tín dụng đã quen địa bàn và công tác tốt vẫn bị luân chuyển gây khó khăn trong hoạt động tín dụng. Ngoài ra, việc đánh giá chất lượng công tác của cán bộ ngân hàng còn mang tính hình thức và chưa thật sự hiệu quả.

Công tác kiểm tra kiểm soát còn hạn chế do khối lượng công việc lớn trong khi con người có hạn. Một số đơn vị xây dựng và tổ chức thực hiện tự kiểm tra còn mang tính hình thức, né tránh ngại “va chạm” do đó hiệu quả kiểm tra chưa cao. Các dạng sai sót trong quá trình kiểm tra đã được chỉ ra nhưng chậm được chi nhánh chấn chỉnh và rút kinh nghiệm. Chưa có quy định cụ thể về chế tài xử lý trong việc gán trách nhiệm của CBTD trực tiếp cho vay với khoản vay trong trường hợp không thu hồi được nợ để phát sinh nợ xấu mà nguyên nhân được xác định là do chủ quan của CBTD không chấp hành đúng chế độ, quy trình cho vay.

Sự kết hợp giữa NHNo&PTNT Việt Nam chi nhánh tỉnh Bắc Giang với các cấp uỷ chính quyền địa phương, các tổ chức hội chưa chặt chẽ, thiếu nhịp nhàng nên hiệu quả thu nợ chưa cao.

Kết luận chương 2

Chương 2 của luận văn đã tập trung làm rõ thực trạng tín dụng đối với HSXNN của NHNo&PTNT Việt Nam chi nhánh tỉnh Bắc Giang. Qua đây cho thấy công tác tăng trưởng tín dụng HSXNN đang được Ngân hàng đẩy mạnh và có những chuyển biến tích cực, đạt được những thành tích nhất định. Song vẫn còn tồn tại nhiều hạn chế gây trở ngại cho công tác tăng trưởng và nâng cao chất lượng tín dụng. Đây cũng chính là cơ sở thực tiễn để đưa ra những giải pháp hiệu quả, thiết thực nhằm khắc phục những hạn chế đó, giúp tình hình tín dụng đối với HSXNN của Ngân hàng ngày càng được nâng cao cả về chất lượng và số lượng, mở rộng hoạt động kinh doanh và tăng uy tín cũng như vị thế cho Ngân hàng.

Chương 3

GIẢI PHÁP NHẪM TĂNG TRƯỞNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI HỘ SẢN XUẤT NÔNG NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN VIỆT NAM CHI NHÁNH TỈNH BẮC GIANG

3.1. Định hướng về hoạt động tín dụng phục vụ hộ sản xuất nông nghiệp tại NHNo&PTNT Việt Nam chi nhánh tỉnh Bắc Giang.

Chủ động, linh hoạt trong việc điều hành hoạt động kinh doanh theo định hướng và các chương trình phát triển kinh tế - xã hội tại địa phương và theo sự chỉ đạo điều hành của ngân hàng cấp trên; không ngừng nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của hệ thống NHNo&PTNT Việt Nam chi nhánh tỉnh Bắc Giang.

Tập trung đẩy mạnh công tác huy động vốn, thực hiện đa dạng hoá các sản phẩm tiền gửi, triển khai nhiều chương trình khuyến mại hấp dẫn, tích cực khai thác các nguồn vốn từ dân cư nhằm giữ vững thị phần, thị trường và tăng tính ổn định của nguồn vốn.

Tiếp tục mở rộng cho vay và điều chỉnh cơ cấu tín dụng phù hợp với định hướng của NHNo&PTNT Việt Nam. Ưu tiên nguồn vốn cho vay phục vụ phát triển nông nghiệp và nông thôn; cho vay các doanh nghiệp xuất khẩu, thu mua, chế biến tiêu thụ nông lâm sản và đặc biệt là đối tượng HSXNN. Thực hiện chuyển dịch cơ cấu đầu tư theo hướng tăng tỷ trọng cho vay đối với nông nghiệp, nông dân và nông thôn, đưa tỷ trọng cho vay đối với khu vực này chiếm trên 90%/tổng dư nợ trong năm 2014 và những năm tiếp theo. Chú trọng nâng cao chất lượng tín dụng, thẩm định cho vay đúng qui trình; phân tích, xử lý, thu hồi kịp thời các khoản nợ xấu, nợ quá hạn phát sinh và nợ đã xử lý rủi ro.

Trên cơ sở đó, Ngân hàng cũng đưa ra định hướng hoạt động tín dụng đối với HSXNN theo tinh thần: *“Tăng trưởng bền vững và tiếp tục nâng cao chất lượng tín dụng đối với HSXNN”* [2, tr.2]. Cụ thể, một số chỉ tiêu được đưa ra như sau:

- Dư nợ tín dụng đối với HSXNN tăng trưởng 10%, chiếm tỷ trọng trên 50%/tổng dư nợ tín dụng của toàn chi nhánh.
- Tăng cường cho vay trung – dài hạn, tiếp tục cho vay hỗ trợ về lãi suất theo quy định của Chính Phủ. Thực hiện cho vay có chọn lọc các khách hàng là các hộ

sản xuất có hiệu quả, thực hiện chuyển đổi cơ cấu đầu tư, tăng cho Nông nghiệp, Nông dân và Nông thôn, giảm cho vay phi nông nghiệp.

- Tỷ lệ nợ xấu, nợ quá hạn dưới 2%, vòng quay vốn tín dụng đối với HSXNN giữ ở mức 1,2 vòng/năm. Thực hiện công tác trích lập dự phòng hợp lý, theo đúng quy định của NHNo&PTNT Việt Nam.

- Đảm bảo lợi nhuận từ hoạt động tín dụng HSXNN chiếm tỷ trọng trên 50% tổng lợi nhuận của toàn Ngân hàng.

3.2. Giải pháp nhằm tăng trưởng tín dụng đối với hộ sản xuất nông nghiệp của NHNo&PTNT Việt Nam chi nhánh tỉnh Bắc Giang.

3.2.1. Nhóm giải pháp về cơ chế nghiệp vụ của ngân hàng.

** Tổ chức tốt công tác huy động vốn, đặc biệt là nguồn vốn trung - dài hạn.*

Khách hàng gửi tiền vào ngân hàng vì mục đích có thêm nguồn thu nhập, tạo sự thuận tiện trong sử dụng và đảm bảo an toàn. Để giải quyết tốt hơn hoạt động huy động vốn trong thời gian tới, Ngân hàng cần thực hiện một số giải pháp như sau:

Thứ nhất, Đa dạng hóa các hình thức huy động vốn như tiền gửi tiết kiệm ngắn và dài hạn theo yêu cầu của khách hàng. Bên cạnh đó, ngân hàng cần đưa ra các sản phẩm, chương trình khuyến khích gửi tiền tiết kiệm nhằm khai thác nhiều hơn nguồn vốn ổn định từ dân cư. Hiện nay, các ngân hàng trên địa bàn đang cạnh tranh gay gắt trong việc huy động vốn với các hình thức đa dạng, phong phú nên ngân hàng cần đưa ra những hình thức khuyến khích gửi tiền như phát hành xổ số, tặng quà, trao thưởng có giá trị..... theo hướng khuyến khích tiền gửi không kỳ hạn và đặc biệt là tiền gửi có kỳ hạn.

Thứ hai, mở rộng dịch vụ thanh toán không dùng tiền mặt thông qua việc mở tài khoản và thanh toán thuận tiện cho dân cư và các tổ chức kinh tế nhằm tận dụng lượng tiền chưa sử dụng của cá nhân và tổ chức lưu lại trên tài khoản, qua đó làm tăng nguồn vốn hoạt động của ngân hàng.

Thứ ba, Ngân hàng tích cực xây dựng, củng cố, hoàn thiện mạng lưới ngân hàng liên xã, tiếp cận gần dân, tạo điều kiện cho ngân hàng và khách hàng hiểu thêm về nhau. Nhờ vậy mà ngân hàng nắm bắt được các thông tin kinh tế, xã hội

trên địa bàn một cách tốt hơn, khách hàng tiết kiệm được thời gian, chi phí đi lại để thực hiện giao dịch với ngân hàng.

Thứ tư, ngân hàng cũng nên đẩy mạnh hoạt động tuyên truyền, quảng cáo, tư vấn cho người dân biết, hiểu về các sản phẩm tiền gửi, cũng như lợi ích của chúng. Ngân hàng cũng cần có những chính sách ưu đãi, quà tặng cho những khách hàng có lượng tiền gửi lớn, lâu dài và thường xuyên với ngân hàng, quan tâm duy trì mối quan hệ với khách truyền thống, nhằm giữ vững thị phần khách hàng; đồng thời, tích cực tìm kiếm các khách hàng gửi tiền ngoài địa bàn. Ngân hàng cũng cần tranh thủ nguồn vốn điều hòa của Ngân hàng cấp trên để đáp ứng kịp thời nhu cầu vốn cho vay phát triển kinh tế địa phương.

Thứ năm, ngoài thu hút tiền nhàn rỗi bằng VND, ngân hàng cũng nên chú ý huy động bằng ngoại tệ. Đặc biệt, trên địa bàn, hoạt động xuất khẩu lao động ra các nước như: Đài Loan, Hàn Quốc, Malaysia... diễn ra mạnh, do đó, nguồn tiền chuyển từ nước ngoài về rất lớn. Ngân hàng cần phát triển và nâng cao hơn nữa chất lượng các dịch vụ thanh toán kiều hối và chuyển tiền từ nước ngoài về nhằm thu ngoại tệ từ nước ngoài.

Thứ sáu, Ngân hàng cần thực hiện tốt công tác phân tích, dự báo thị trường; chủ động linh hoạt trong điều hành kế hoạch kinh doanh theo định hướng và các chương trình phát triển kinh tế - xã hội của địa phương; đặc biệt là các chương trình đền bù, giải phóng mặt bằng để tiếp cận nguồn vốn này.

Cuối cùng, Ngân hàng cần phải tuyển chọn những cán bộ có năng lực, phẩm chất tốt, nâng cao năng lực của nhân viên giao dịch, đặc biệt là các cán bộ trực tiếp giao dịch với khách hàng nhằm tạo niềm tin và ấn tượng đẹp về ngân hàng. Sự tự tin và tính chuyên nghiệp trong nhận biết ý muốn của khách hàng, xử lý thành thạo và nhanh chóng các thủ tục dịch vụ, chủ động đề nghị giúp đỡ khách hàng là điều hết sức cần thiết đối với mỗi cán bộ ngân hàng.

** Đa dạng hóa các hình thức và phương thức tín dụng đối với HSXNN.*

HSXNN là một đối tượng khách hàng đa dạng, nhiều ngành nghề, trình độ dân trí cũng cao thấp khác nhau nên các phương thức cho vay cũng phải được mở rộng

để phù hợp với từng đối tượng vay và đáp ứng tốt nhất nhu cầu vay vốn của hộ.

Hiện nay, tại ngân hàng, hình thức cho vay chủ yếu và chiếm tỷ trọng lớn nhất đó là cho vay trực tiếp đến hộ nông dân. Ngân hàng nên tăng cường hoạt động cho vay qua tổ, nhóm tại địa phương, phát triển mô hình “*tổ vay vốn và tiết kiệm*” để vừa thực hiện hoạt động xã hội hóa hoạt động ngân hàng, làm ủy thác cho ngân hàng; vừa có tác dụng đảm bảo an toàn vốn vay; vừa nâng cao sức mạnh tương trợ lẫn nhau giữa các hộ nông dân, nhất là giúp các hộ nghèo có được vốn sản xuất. Việc cho vay qua các tổ, nhóm 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 của 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, vốn vay của Ngân hàng được kiểm tra, đôn đốc, giám sát một cách thường xuyên và hiệu quả. Mặt khác, thông qua tổ chức hội các hộ sản xuất có thể tương trợ lẫn nhau, không những về nhu cầu tín dụng mà còn về kiến thức và kỹ thuật sản xuất, về nguyên vật liệu đầu vào và 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 tập quán tại địa phương, điều này gây tâm lý e ngại... chính vì vậy, nên người vay luôn thực hiện nghĩa vụ theo quy định.

Ngoài ra, cũng cần mở rộng đối tượng tham gia tổ vay vốn để giúp nhau làm kinh tế, không những chỉ có hộ nông dân mà còn có hộ gia đình, cá nhân trong các doanh nghiệp nhỏ và vừa, các hộ sản xuất hàng hóa, hộ cận nghèo nếu họ có nguyện vọng được tham gia; thành lập tổ vay vốn để sản xuất, kinh doanh theo nhóm sản phẩm hoặc cùng ngành nghề. Ngân hàng tổ chức triển khai quy trình nghiệp vụ liên quan đến hoạt động cho vay qua tổ nhóm, đảm bảo các hội viên đều nhận biết và am hiểu rõ về mục đích, ý nghĩa và trách nhiệm của mỗi cá nhân trong hoạt động cho vay qua tổ nhóm.

Về phương thức cấp tín dụng, ngoài các phương thức truyền thống mà trước nay

ngân hàng vẫn thực hiện đối với khách hàng như cho vay từng lần, cho vay theo hạn mức tín dụng.... ngân hàng cần phải phát triển thêm các dịch vụ mới như cho vay trả góp, cho vay bảo lãnh.... để có thể đáp ứng nhiều hơn nhu cầu của khách hàng. Ngân hàng cũng nên phát triển phương thức tổ chức cho vay nhiều bên hợp tác. Phương thức tín dụng này có rất nhiều ưu điểm, ngân hàng có thể tiết kiệm được rất nhiều chi phí và hạn chế được tốt nhất rủi ro từ việc khách hàng sử dụng vốn không đúng mục đích. Sau khi thẩm định xong, ngân hàng có thể cấp vốn cho HSXNN thông qua nhà cung cấp nguyên vật liệu đầu vào, đến kỳ thu hoạch ngân hàng và khách hàng có thể giao dịch thông qua nhà bao tiêu sản phẩm, giúp ngân hàng thu hồi được vốn nhanh nhất và đầy đủ nhất, về phía khách hàng sẽ có sự yên tâm về thị trường đầu ra của sản phẩm. Thêm nữa ngân hàng cần đảm bảo đồng bộ về cơ cấu giữa cho vay ngắn hạn và cho vay trung – dài hạn, nâng cao tỷ trọng cho vay trung – dài hạn.

** Thiết lập cơ chế lãi suất linh hoạt.*

Lãi suất là một yếu tố quan trọng mà không chỉ ngân hàng mà các HSXNN cũng rất quan tâm. Lãi suất cho vay được xây dựng trên cơ sở lãi suất huy động bình quân cộng với hệ số bù rủi ro và tỷ lệ lợi nhuận dự kiến. Ngoài ra lãi suất cho vay còn phụ thuộc vào chính sách tiền tệ của Nhà nước, thời hạn vay, khối lượng vay.... Nếu lãi suất quá cao, HSXNN sẽ phải gánh chịu chi phí sử dụng vốn lớn và làm giảm thu nhập của HSXNN. Chính vì vậy, ngân hàng cần đưa ra các mức lãi suất đa dạng, linh hoạt cho từng đối tượng khách hàng, theo đặc điểm từng khoản vay, muốn làm như vậy ngân hàng cần tiến hành phân loại khách hàng để làm căn cứ đưa ra các mức lãi suất cho vay khác nhau hợp lý.

Với những khách hàng tiềm năng, khách hàng truyền thống có uy tín cao, ngân hàng nên xem xét và áp dụng mức lãi suất ưu đãi nhằm giữ chân và tạo quan hệ tín dụng lâu dài, giúp cho khách hàng làm ăn có hiệu quả, trả nợ gốc lãi đúng hạn, từ đó tiếp tục nâng cao uy tín và duy trì mối quan hệ lâu dài với ngân hàng. Với những khách hàng mới, cần một lượng vốn lớn, thì cán bộ tín dụng cũng nên đánh giá khách quan mức độ rủi ro của phương án vay vốn, tùy từng trường hợp mà ngân hàng có thể giảm lãi suất và có nhiều ưu đãi khác về thời hạn vay hoặc tổng giá trị món vay nhưng đồng thời cũng

phải tăng biên độ lãi suất có điều chỉnh 3 tháng, 6 tháng để tránh rủi ro có thể xảy ra.

Ngoài ra, tùy từng ngành nghề hay từng lĩnh vực kinh doanh mà ngân hàng có thể đưa ra các mức lãi suất đa dạng, đặc biệt là với những ngành nghề có nhiều triển vọng phát triển, được Nhà nước khuyến khích hỗ trợ để kích thích các hộ sản xuất hoạt động trong lĩnh vực đó phát triển.

** Mở rộng đối tượng cho vay.*

Trong thời gian tới, ngân hàng cần đa dạng hóa đối tượng vay vốn dựa trên định hướng phát triển của địa phương và thế mạnh của vùng. Ngoài các đối tượng truyền thống như: cho vay mua con giống, trang trải các chi phí sản xuất, mua nguyên liệu đầu vào... cần mở rộng các đối tượng khác như mua sắm phương tiện giao thông, vận tải, xây dựng nhà xưởng, kho bảo quản, cho vay đời sống, cho vay cải tạo, sửa chữa nhà ở, mua sắm đồ dùng sinh hoạt cho gia đình nhằm ổn định và cải thiện cuộc sống của người nông dân, góp phần thay đổi diện mạo nông thôn.

Ngoài ra, Ngân hàng cần phải cho vay tập trung, có trọng điểm đối với khách hàng thuộc những ngành, vùng có tiềm năng lớn và triển vọng phát triển bền vững. Đây là một nguyên tắc quan trọng để tránh rủi ro cho Ngân hàng khi thực hiện cho vay đối với khách hàng. Vì vậy ngân hàng phải chọn lọc khách hàng một cách kỹ lưỡng. Ngân hàng nên đẩy mạnh hơn nữa cho vay đối với các dự án sản xuất, chế biến và tiêu thụ sản phẩm là thế mạnh của địa phương như lúa, ngô, vải thiều, quả nhãn, quả dứa... nhằm góp phần giải quyết vấn đề đầu ra cho sản phẩm của HSXNN. Bên cạnh đó, ngân hàng cũng đẩy mạnh cho vay theo các chương trình dự án như: chương trình chuyển đổi giống cây mới, chương trình cho vay hỗ trợ lãi suất đối với các tổ chức, cá nhân vay vốn sản xuất kinh doanh, nhất là đối tượng hộ nông dân... Đặc biệt, Ngân hàng cần chủ động cân đối vốn để đáp ứng đủ nhu cầu vốn cho vay xây dựng nông thôn mới trên địa bàn; tích cực vận động và hưởng ứng thực hiện phong trào thi đua “*cả nước chung sức xây dựng nông thôn mới*”, ưu tiên đẩy tư vốn cho các dự án, phương án sản xuất kinh doanh có hiệu quả, khả thi trên địa bàn xây dựng nông thôn mới.

** Ngân hàng chủ động tìm các dự án và tư vấn cho khách hàng.*

Một nguyên nhân dẫn đến khách hàng không có khả năng trả nợ là khách hàng

không biết sản xuất cái gì, sản xuất như thế nào và tiêu thụ ở đâu. Vì thế nhu cầu tư vấn của khách hàng lớn. Muốn giải quyết vấn đề này đòi hỏi ngân hàng phải thực hiện tốt các giải pháp sau:

- *Thứ nhất*, Ngân hàng chủ động phối hợp cùng các ngành khác tìm kiếm các dự án sản xuất, kinh doanh đưa đến cho khách hàng và trợ giúp vốn cho khách hàng. Ngân hàng giúp khách hàng lập dự án và tính toán khả năng sinh lời của dự án.

- *Thứ hai*, Ngân hàng phối hợp với các cơ quan khoa học, kỹ thuật để giúp tư vấn cho khách hàng về kỹ thuật sản xuất, về hoạt động liên quan đến sản xuất kinh doanh, về ứng dụng khoa học kỹ thuật vào sản xuất.

- *Thứ ba*, Ngân hàng tổ chức các lớp đào tạo CBTD về khoa học kỹ thuật, liên quan đến hoạt động sản xuất kinh doanh, về pháp luật ... để CBTD trực tiếp tư vấn cho khách hàng.

- *Thứ tư*, Ngân hàng tư vấn cho khách hàng về các vấn đề pháp lý liên quan đến hợp đồng sản xuất, kinh doanh, hợp đồng thực hiện dự án khi có nhu cầu.

- *Thứ năm*, Ngân hàng chủ động phối hợp với các ngành khác tìm thị trường cung ứng vật tư và thị trường tiêu thụ sản phẩm cho khách hàng. Đồng thời ngân hàng cũng thực hiện cho hộ sản xuất vay thông qua các công ty cung ứng vật tư và tổ chức tiêu bao sản phẩm. Đây là hình thức cho vay gián tiếp đến hộ sản xuất của ngân hàng, với quy trình tín dụng có cơ cấu ba bên: Ngân hàng, Công ty cung ứng vật tư hoặc đơn vị bao tiêu sản phẩm và hộ sản xuất nông nghiệp

** Đẩy mạnh cho vay qua các tổ thông qua các tổ chức chính trị xã hội tại địa phương.*

Hình thức cho vay vốn thông qua tổ vay vốn đã góp phần chuyển tải vốn nhanh chóng, kịp thời đến các khách hàng đặc biệt là các hộ vay vốn ở khu vực nông nghiệp và nông thôn. Ngân hàng và các tổ vay vốn cùng nhau quản lý giám sát khoản vay đảm bảo khách hàng sử dụng tiền vay đúng mục đích, hiệu quả. Do đó, để phát huy hơn nữa vai trò của tổ vay vốn nhằm đẩy mạnh cho vay và nâng cao hiệu quả tín dụng NHNo&PTNT Việt Nam chi nhánh tỉnh Bắc Giang phải tiến hành:

- Củng cố và nâng cao hiệu quả hoạt động của tổ vay vốn giải thể những tổ

hoạt động kém hiệu quả, tỷ lệ nợ xấu cao, chia tách những tổ vay vốn có số thành viên quá đông, thành lập các tổ vay vốn mới phù hợp với tình hình điều kiện hoạt động trên địa bàn. Đối với những tổ trưởng tổ vay vốn 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 người tổ trưởng khác có năng lực.

- Phối hợp chặt chẽ với chính quyền địa phương, thành lập ban chỉ đạo vay vốn các cấp (cấp huyện, xã) để chỉ đạo, giám sát hoạt động cho vay vốn góp phần thực hiện nhiệm vụ chính trị, phát triển kinh tế địa phương.

- Tổ chức giao ban hàng tháng, quý với các tổ trưởng vay vốn để nắm bắt tình hình, đánh giá hiệu quả hoạt động và phổ biến các văn bản chính sách mới đến các tổ chức hội, tổ trưởng tổ vay vốn; thường xuyên đôn đốc kiểm tra, điều chỉnh những sai phạm.

- Thực hiện chi hoa hồng cho tổ vay vốn theo định kỳ, mức chi hợp lý hài hoà lợi ích giữa NHNo&PTNT với các tổ chức hội, tổ trưởng vay vốn vừa đảm bảo hiệu quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng vừa khuyến khích các tổ trưởng nhiệt tình, trách nhiệm trong công việc. Gắn trách nhiệm của các tổ chức hội và các tổ trưởng vay vốn với chất lượng tín dụng của tổ quản lý; tổ vay vốn có tỷ lệ nợ xấu cao thì mức chi hoa hồng được hưởng tương đương với một tỷ lệ nhất định thấp hơn so với những tổ có tỷ lệ nợ xấu thấp hơn, có như vậy mới khuyến khích các tổ vay vốn tích cực trong việc lựa chọn khách hàng vay vốn tốt, giám sát và đôn đốc khách hàng trả nợ đúng hạn từ đó góp phần nâng cao hiệu quả tín dụng của ngân hàng.

- Định kỳ hàng quý, năm ngân hàng nên tổ chức hội nghị tổng kết hoạt động cho vay qua tổ, có hình thức khen thưởng động viên đối với những tổ vay vốn hoạt động hiệu quả như khen thưởng giấy khen, hiện vật đối với các tổ chức hội, tổ trưởng, phối hợp với các tổ chức chính quyền địa phương để tuyên dương trước tập thể...

- NHNo&PTNT mở các lớp tập huấn cho cán bộ trong tổ chức hội nhằm tăng cường tuyên truyền để nâng cao ý thức trách nhiệm trong việc phối hợp với ngân hàng thực hiện Nghị định 41/NĐ-CP của Chính phủ, chuyển tải vốn đến khách hàng sản xuất; đồng thời phối hợp kiểm tra giám sát việc sử dụng vốn vay nhằm nâng cao

hiệu quả vốn tín dụng.

** Đảm bảo thực hiện nghiêm túc quy trình tín dụng, nâng cao chất lượng thẩm định đối với HSXNN.*

Để có thể giảm thiểu đến mức thấp nhất các khoản nợ xấu và đưa ra quyết định phù hợp, thẩm định là một trong những khâu quan trọng trong việc ra quyết định cho vay giúp ngân hàng phòng ngừa rủi ro đối với các khoản nợ. Thẩm định là một khâu quan trọng nhất trong quy trình tín dụng. Nó không những có ý nghĩa đối với ngân hàng là nâng cao chất lượng tín dụng, giảm rủi ro mà đôi khi trong quá trình thẩm định, HSXNN còn được ngân hàng giúp đỡ, tư vấn để lập ra được một phương án hoạt động kinh doanh có hiệu quả. Để công tác thẩm định có hiệu quả cao hơn, góp phần nâng cao chất lượng tín dụng, ngân hàng cần thực hiện một số giải pháp cụ thể như sau:

Một là, cán bộ thẩm định phải bố trí sao cho hợp lý, tránh sự chồng chéo, đảm bảo sắp xếp cán bộ có đủ trình độ, năng lực, chuyên môn, trách nhiệm làm công tác này. Phân công cán bộ thẩm định cũng phải căn cứ theo trình độ, kinh nghiệm, thể mạnh của từng người, có như vậy thì mới phát huy được lợi thế riêng của từng cán bộ và chất lượng của việc thẩm định mới đảm bảo, tạo sự tin cậy cho khoản tín dụng mà ngân hàng đã cấp.

Hai là, Quy trình thẩm định và cho vay “một cửa” hiện nay ở ngân hàng đã bộc lộ hạn chế rất lớn là CBTD vẫn thực hiện cả ba khâu, do đó, để hạn chế được nhược điểm này, ngân hàng nên tách quy trình tín dụng làm 2 bộ phận: Bộ phận quan hệ khách hàng (front office) và bộ phận thẩm định và phê duyệt khoản vay (back office).

Ba là, trong buổi thẩm vấn CBTD cần tạo ra không khí thân mật, cởi mở và hướng cuộc nói chuyện vào chủ đề đã định nhằm thu được những thông tin cần thiết về khả năng trả nợ, tình hình tài chính, uy tín của khách hàng.... Qua đây, CBTD cũng xác định được mức độ tin tưởng của các thông tin mà khách hàng cung cấp. Đồng thời, cán bộ cần thu thập thông tin từ nhiều kênh, nguồn khác nhau, chọn lọc những thông tin có hiệu quả, đảm bảo hạn chế đến mức thấp nhất những rủi ro khi

quyết định cho vay.

Bốn là, thẩm định sự cần thiết, tính khả thi của dự án. Để sản xuất một sản phẩm phù hợp với nhu cầu thị trường đã khó thì làm thế nào để đưa sản phẩm tiếp cận với thị trường và tồn tại lâu dài còn khó khăn hơn nữa. Chính vì thế, đánh giá về phương án sản xuất kinh doanh là một hoạt động rất quan trọng trong quá trình thẩm định tín dụng của ngân hàng.

Năm là, thẩm định cơ sở sản xuất, trang thiết bị của HSXNN giúp cán bộ ngân hàng đánh giá chính xác được khả năng thành công của phương án kinh doanh của HSXNN. Công nghệ và trang thiết bị là tư liệu sản xuất của hộ, nó quyết định năng suất lao động, chất lượng lao động và hiệu quả công việc của HSX.

Sáu là, thẩm định TSĐB nhằm nâng cao trách nhiệm, thực hiện cam kết trả nợ của khách hàng và nhằm phòng ngừa rủi ro khi phương án trả nợ dự kiến không thực hiện được. Chính vì thế, cán bộ thẩm định cần phải nắm chắc các quy định về đảm bảo tiền vay cũng như các kiến thức về định giá tài sản. Ngoài ra, đối với các khoản vay có TSĐB, vẫn tiềm ẩn rủi ro không thu đủ nợ do nhiều nguyên nhân khác nhau như tài sản hư hỏng, khó bán, giảm giá trị.... Chính vì vậy, việc quyết định lựa chọn đúng đắn biện pháp bảo đảm tiền vay cho từng khoản vay cụ thể, đảm bảo an toàn và hiệu quả thì cần phải đánh giá khách hàng một cách toàn diện và chính xác, sau đó chọn lấy yếu tố mạnh nhất để quyết định biện pháp bảo đảm tiền vay. Đặc biệt, không được chủ quan cho vay chỉ căn cứ vào mỗi tài sản bảo đảm, xem nhẹ các yếu tố tài chính, dự án/phương án SXKD của HSXNN.

Thông qua việc phân tích tình hình thực trạng của khách hàng, CBTD phải đưa ra đánh giá chung về thực trạng kinh doanh, tính hợp lý của nhu cầu vay vốn, đánh giá khả năng hoàn trả, tính khả thi của phương án vay vốn để từ đó đưa ra quyết định tín dụng đúng đắn, đảm bảo an toàn cho nguồn vốn mà ngân hàng đầu tư.

Việc phân tích để đánh giá khách hàng, khoản vay cần được thực hiện một cách thường xuyên để kịp thời phát hiện và khắc phục sai sót ; đồng thời, là cơ sở để ban hành các CSTD phù hợp với từng thời kỳ cụ thể, đảm bảo an toàn trong HĐTD.

** Thực hiện tốt quy trình quản lý rủi ro tín dụng, thực hiện công tác thu hồi nợ có hiệu quả, ngăn ngừa và xử lý nợ quá hạn, nợ xấu.*

Trong hoạt động kinh doanh tín dụng, hiện tượng phát sinh nợ quá hạn là một yếu tố tất yếu do tác động của nhiều nhân tố chủ quan xuất phát từ bản thân ngân hàng cũng như những nhân tố khách quan từ phía khách hàng. HĐTD đối với HSXNN là vấn đề không hề đơn giản bởi sản xuất nông nghiệp phụ thuộc nhiều vào yếu tố thiên nhiên, diễn biến của thời tiết bất thường, dịch bệnh diễn ra thường xuyên gây ảnh hưởng không nhỏ tới sản xuất của người nông dân, giá cả nông sản không ổn định... Do đó rủi ro tiềm ẩn là rất lớn, khả năng thu hồi vốn thấp. Vì vậy, NHNo&PTNT tỉnh Bắc Giang cần có các biện pháp thu thập, xử lý thông tin kịp thời vừa để đảm bảo trích lập dự phòng rủi ro hợp lý và thu hồi được nợ, vừa không gây khó khăn cho hoạt động sản xuất kinh doanh của hộ vay vốn.

Đối với HSXNN kinh doanh thua lỗ, Ngân hàng nên xem xét, phân tích nguyên nhân thua lỗ, các cán bộ tín dụng nên xuống các cơ sở để tìm cách tháo gỡ và giúp đỡ khách hàng. Nếu nguyên nhân thua lỗ có thể chấp nhận được, khách hàng có năng lực, các phương án sản xuất kinh doanh vẫn có khả thi thì ngân hàng nên tạo điều kiện thêm về vốn để khách hàng có thể tiếp tục sản xuất kinh doanh như gia hạn nợ, điều chỉnh kỳ hạn nợ.

Ngoài ra, ngân hàng cần có hệ thống thu nợ để nhắc nhở những khoản nợ đến hạn của khách hàng cũng như đôn đốc trả nợ. Việc gửi giấy báo nợ, tiến hành đòi nợ phải có hệ thống và đúng lúc phải được thực hiện đối với tất cả các khách hàng. Trong thông báo, lời lẽ phải lịch thiệp, song cũng cần phải nghiêm khắc, cương quyết yêu cầu khách hàng thanh toán đủ và đúng hạn. Chất lượng tín dụng cao còn thể hiện qua việc xử lý nợ xấu, ngăn ngừa nợ quá hạn tiềm ẩn và nợ quá hạn mới phát sinh. Ngân hàng cần duy trì thường xuyên việc tổ chức phân tích tình hình dư nợ chung toàn Ngân hàng và dư nợ của từng cán bộ tín dụng, từng xã, từng khách hàng và cả khách hàng trọng điểm.

Để từng bước nâng cao chất lượng tín dụng đối với HSXNN của NHNo&PTNT Việt Nam chi nhánh tỉnh Bắc Giang thì vấn đề đầu tiên và rất cần thiết là phải ngăn chặn nợ quá hạn mới phát sinh. Đây là biện pháp tích cực nhất để hạn

chế nợ quá hạn gia tăng nhằm giảm thiểu rủi ro trong kinh doanh. Ngân hàng cần phân tích nguyên nhân dẫn đến rủi ro và tìm biện pháp ngăn chặn. Ngoài ra, ngân hàng có thể ngăn chặn rủi ro bằng cách đa dạng hóa các loại hình kinh doanh, cho vay phân tán khách hàng, rà soát lại hồ sơ. Để hạn chế rủi ro, ngân hàng phải đánh giá chính xác tình hình kinh doanh cũng như uy tín của khách hàng trước khi bỏ vốn đầu tư.

Bên cạnh đó, NHNo&PTNT Việt Nam chi nhánh tỉnh Bắc Giang cần thường xuyên chỉ đạo cán bộ tín dụng phân loại nợ quá hạn một cách chính xác theo nguyên nhân, theo thời gian, theo khả năng thu hồi để đưa ra các biện pháp thích hợp để xử lý nợ xấu. Cán bộ tín dụng cần cần bám sát khách hàng, cùng UBND các xã tự đôn đốc thu nợ quá hạn. Ngân hàng nên thành lập và duy trì hoạt động của tổ xử lý nợ xấu, giao trách nhiệm cho tổ này để có biện pháp kiên quyết, xử lý kịp thời các khoản nợ xấu.

Ngân hàng cũng cần tiếp tục duy trì ban chỉ đạo thu hồi nợ quá hạn nhưng cũng cần phải có kế hoạch giao cho từng cán bộ chịu trách nhiệm đôn đốc thu nợ. Đồng thời cũng cần kiểm điểm nghiêm túc, thưởng phạt đối với kết quả công tác của từng tháng, từng quý, từng năm, làm việc với UBND xã và cơ quan chức năng để phối hợp nhờ thu. Những khách hàng cố tình không trả nợ thì có thể lập hồ sơ khởi kiện ra tòa để thu hồi nợ.

** Tăng cường kiểm tra, kiểm soát món vay và công tác phân loại nợ.*

Một trong những yếu tố làm cho chất lượng tín dụng đối với HSXNN chưa cao là ngân hàng chưa thật sự thường xuyên kiểm tra, kiểm soát món vay một cách cẩn thận. Kiểm tra, kiểm soát là việc cần thiết và quan trọng, đề phòng, ngăn ngừa và xử lý kịp thời, chính xác những rủi ro trong hoạt động của ngân hàng. Trong một số trường hợp, khách hàng vay vốn có mục đích sử dụng vốn phù hợp với điều kiện cho vay vốn của ngân hàng nhưng thực tế người đi vay lại sử dụng vốn vào mục đích khác ảnh hưởng đến khả năng trả nợ. Vì vậy, sau khi ra quyết định giải ngân cho khách hàng, ngân hàng cần phải thường xuyên kiểm tra, theo dõi khách hàng sử dụng vốn vay đã đúng mục đích chưa, nhất là đối với HSXNN, đây là đối tượng mà

khả năng quản lý điều hành họ còn kém.

Khi khách hàng đã sử dụng vốn đúng mục đích nhưng ngân hàng cũng vẫn phải thường xuyên theo dõi hoạt động sản xuất kinh doanh của họ. Nếu phát hiện thấy HSXNN gặp khó khăn gì trong kinh doanh thì có biện pháp xử lý kịp thời. Ngân hàng có thể giãn nợ hoặc kéo dài thêm thời hạn, giảm lãi suất, tạo điều kiện cho khách hàng trả nợ.

Ngân hàng cũng nên tổ chức các cuộc kiểm tra, kiểm soát chất lượng tín dụng theo định kỳ hoặc đột xuất để đánh giá được cả hai mặt. Một mặt, đánh giá được việc chấp hành các khâu của quy trình thủ tục cho vay của cán bộ tín dụng từ đó có biện pháp chấn chỉnh kịp thời. Mặt khác, kiểm tra việc sử dụng vốn của khách hàng, thu thập thông tin để nắm được những rủi ro tiềm ẩn, tình hình sử dụng vốn và khả năng trả nợ của khách hàng. Sau khi kiểm tra phải có kết luận rõ ràng về những tồn tại, sai phạm, tìm nguyên nhân và biện pháp giải quyết dứt điểm vụ việc.

Bên cạnh việc thường xuyên theo dõi, giám sát khoản tín dụng mà ngân hàng đã cấp cho HSXNN, Ngân hàng cũng cần phải chú trọng hơn nữa đến công tác phân loại nợ một cách hợp lý, giúp giảm thiểu rủi ro cho ngân hàng. Thực hiện công tác phân loại nợ nhằm giúp Ngân hàng có thể phân loại khách hàng, đánh giá đúng khả năng rủi ro và đề ra các biện pháp phòng ngừa, hạn chế có hiệu quả. Mục đích của công tác phân loại nợ là:

- ✓ Giúp công tác chỉ đạo, điều hành kinh doanh của ban lãnh đạo chi nhánh trở nên khoa học hơn.

- ✓ Mỗi cách phân loại nợ có tác dụng riêng, phục vụ cho mục đích riêng của người quản lý: Nợ vay thông thường được phân theo thời gian, sẽ giúp xác định được cơ cấu cho vay đã phù hợp với chính sách tín dụng của ngân hàng hay chưa, đã cân đối với nguồn vốn chưa và những nguy cơ rủi ro có thể xảy ra, những nguy cơ đó đến mức độ nào. Phân loại nợ theo địa bàn, theo từng cán bộ để có cơ sở phân trách nhiệm, đánh giá địa bàn cũng như đánh giá cán bộ tín dụng.

- ✓ Mục đích cuối cùng của việc phân loại nợ là thu hồi được các khoản nợ vay. Vì vậy, ngân hàng cần phải tổ chức tốt công tác theo dõi nợ, giám sát các khoản nợ, khai thác có hiệu quả thông tin khách hàng, thông tin rủi ro, thông tin thị trường... từ đó đề ra

những biện pháp ngăn ngừa cũng như thu nợ hợp lý.

Trên cơ sở phân loại nợ hợp lý, ngân hàng cần có các biện pháp cụ thể để giảm thiểu nợ xấu, hạn chế rủi ro. Một trong những biện pháp quan trọng đó là việc thực hiện trích lập dự phòng hợp lý, tuân thủ theo quy định của NHNN và NHNo&PTNT Việt Nam.

Việc tăng cường kiểm tra, kiểm soát món vay giúp cho ngân hàng có thể ngăn ngừa được những tổn thất, nợ xấu, tạo điều kiện để chất lượng tín dụng đối với HSXNN của ngân hàng trong những năm tới ngày càng được nâng cao.

** Hoàn thiện và nâng cao cơ sở vật chất ngân hàng, đẩy mạnh hoạt động tuyên truyền quảng cáo đến với từng HSXNN.*

Nhằm hỗ trợ việc nâng cao chất lượng của các khoản tín dụng, đặc biệt là tín dụng đối với HSXNN; đồng thời, cũng giúp cho ngân hàng nâng cao hình ảnh, uy tín, vị thế và củng cố sức cạnh tranh thì một việc mà ngân hàng cần quan tâm đó là hoàn thiện và nâng cao cơ sở vật chất của ngân hàng. Hiện nay, NHNo&PTNT tỉnh Bắc Giang cũng như tất cả các ngân hàng khác trong toàn hệ thống NHNo&PTNT Việt Nam đã ứng dụng thành công chương trình IPCAS để phục vụ cho hoạt động kinh doanh của mình. Tuy nhiên, nó còn tồn tại nhiều hạn chế như tốc độ truyền tải thông tin còn chậm, hay xảy ra nghẽn mạng.... Để giảm thiểu những hạn chế này ngân hàng cần nâng cấp hệ thống máy vi tính, hệ thống mạng và đường truyền. Ngoài ra, đối với các máy móc, thiết bị phục vụ cho công tác của cán bộ như máy in, máy fax, máy đếm tiền.... cũng cần thường được kiểm tra để sửa chữa và đổi mới một cách kịp thời tạo điều kiện tốt nhất cho công tác của cán bộ, từ đó giúp cho nhân viên ngân hàng giải quyết nhanh chóng các giao dịch với khách hàng.

Thường xuyên tuyên truyền qua các phương tiện thông tin đại chúng về thủ tục xin vay, cách thức lập dự án với từng ngành nghề đến tận thôn, xã. Đồng thời qua đó, giới thiệu được các dịch vụ của mình, các chính sách ưu đãi của ngân hàng đối với cả người gửi lẫn người vay, tạo tâm lý hiểu biết lẫn nhau và thoải mái trong giao dịch khi khách hàng đến với ngân hàng. Ngân hàng cần kết hợp với đài, báo ở thôn, xã tuyên truyền quảng cáo về hoạt động của mình và các chính sách ưu đãi của Chính phủ để khuyến

khích nhu cầu tiềm ẩn của các HSXNN và cũng nâng cao được hiểu biết cũng như ý thức trách nhiệm đối với từng hộ trong việc vay vốn, sử dụng vốn và hoàn trả nợ cho ngân hàng. Điều này cũng góp phần nâng cao chất lượng tín dụng đối với HSXNN.

Cùng với việc tăng cường, mở rộng các sản phẩm tín dụng mới, ngân hàng cũng cần mở rộng và phát triển các sản phẩm dịch vụ tích hợp nhiều những tiện ích của nó như máy ATM, dịch vụ chuyển tiền điện tử, dịch vụ kiều hối, mua bán ngoại tệ...góp phần hoàn thiện, khép kín quy trình tín dụng, nhất là khi ngân hàng đang triển khai thực hiện giải ngân, thu nợ lãi qua tài khoản của ngân hàng, do đó, việc mở rộng và phát triển các dịch vụ này sẽ giúp cho dòng vốn vay đến với HSXNN nhanh chóng, an toàn, thỏa mãn tốt hơn nhu cầu vốn của HSXNN.

Thường xuyên khảo sát, nắm bắt và cập nhật kịp thời các thông tin về lãi suất, phí của các tổ chức tín dụng trên địa bàn để đưa ra chính sách về giá sản phẩm dịch vụ một cách linh hoạt, đem lại hiệu quả tài chính và nâng cao tính cạnh tranh.

Đa dạng hoá các sản phẩm tín dụng với mức lãi suất linh hoạt bằng cách 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 để thưởng cho các khách hàng có số dư trên tài khoản lớn, thưởng cho cá nhân vận động được khách hàng là có quan hệ tiền gửi tiền vay lớn. đây chính là kích thích vật chất rất có hiệu quả.

Làm tốt công tác từ thiện xã hội như tặng quà cho các gia đình thương binh liệt sỹ, xây dựng nhà tình nghĩa đối với các gia đình nghèo có hoàn cảnh đặc biệt khó khăn trên địa bàn, hỗ trợ xây dựng trường học đối với những huyện, xã khó khăn trên địa bàn tỉnh Đây là việc làm hết sức có ý nghĩa vừa thể hiện trách nhiệm của NHNo&PTNT đối với cộng đồng vừa khẳng định thương hiệu, hình ảnh

AGRIBANK, góp phần đưa thương hiệu AGRIBANK trở nên gần gũi hơn đến mọi tầng lớp dân cư.

** Phối kết hợp chặt chẽ với chính quyền, ban ngành, đoàn thể trên địa bàn.*

Các cấp chính quyền địa phương có vai trò hết sức quan trọng trong đầu tư tín dụng đối với HSXNN. Từ việc xác định dự án phát triển kinh tế xã hội đến việc xét duyệt cho vay, đôn đốc và xử lý các trường hợp vi phạm hợp đồng tín dụng có liên quan đến chính quyền địa phương. Thực tế, ngân hàng nào duy trì được mối quan hệ với chính quyền địa phương thì hoạt động tín dụng của họ sẽ được mở rộng và hiệu quả tín dụng ngày càng được nâng cao.

Ngân hàng cùng với chính quyền địa phương, đoàn thể địa phương tiến hành điều tra, phân loại khách hàng để thiết lập hồ sơ kinh tế theo từng xã, vùng, miền. Sau điều tra, phân loại khách hàng, cán bộ ngân hàng tiến hành tiếp cận để nắm bắt các thông tin cần thiết, từ đó xây dựng chương trình, kế hoạch đầu tư vốn phù hợp với từng hộ vay. Bên cạnh đó, Ngân hàng có thể kết hợp với Phòng khuyến nông của huyện để mở các lớp tập huấn cho các HSX về kỹ thuật chăn nuôi, trồng trọt mới, đem lại hiệu quả kinh tế cao phù hợp với điều kiện và kinh tế địa phương.

3.2.2. Giải pháp về công tác cán bộ.

** Nâng cao ý thức trách nhiệm của đội ngũ cán bộ.*

Con người là nhân tố quyết định không chỉ sự thành bại của hoạt động kinh doanh ngân hàng mà còn trong tất cả các lĩnh vực kinh doanh khác. Nghiệp vụ ngân hàng đòi hỏi chất lượng cán bộ ngân hàng ngày càng cao, phải có một đội ngũ cán bộ công nhân viên có đủ trình độ, đạo đức nghề nghiệp để nắm bắt và xử lý các nghiệp vụ trong cơ chế thị trường.

Do vậy, việc bố trí, sắp xếp cán bộ, đào tạo và đào tạo lại về các mặt nghiệp vụ, trau dồi giáo dục đạo đức nghề nghiệp là nhiệm vụ cấp bách thường xuyên. Bố trí sử dụng đội ngũ cán bộ một cách đúng đắn, hợp lý sẽ tạo điều kiện cho cán bộ phát huy hết năng lực của mình, từ đó nâng cao hiệu quả hoạt động.

Để làm tốt việc này, trước hết các chi nhánh NHNo&PTNT từ tỉnh xuống đến huyện phải đánh giá chính xác trình độ năng lực của mỗi người, bố trí đúng người,

đúng việc. Mặt khác cần lưu ý đến tâm tư nguyện vọng, tiếp thu những ý kiến phản hồi từ cán bộ để ra quyết định một cách chính xác.

Vì vậy để nâng cao hiệu quả tín dụng đối với cho vay phục vụ phát triển nông nghiệp và nông thôn, NHNo&PTNT cần phải sàng lọc đội ngũ cán bộ tín dụng hiện có, bổ sung các cán bộ mới phải cân nhắc, chọn lọc và phải có kế hoạch bồi dưỡng giáo dục thường xuyên về kiến thức để nắm bắt kịp thời với nhịp độ phát triển của thị trường.

** Nâng cao năng lực chuyên môn nghiệp vụ đảm bảo hoàn thành tốt nhiệm vụ đề ra*

NHNo&PTNT Việt Nam chi nhánh tỉnh Bắc Giang 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 nhằm nâng cao năng suất lao động của ngân hàng.

Xây dựng những tố chất lượng 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, thúc đẩy phát huy sự cố gắng, sáng tạo của cá nhân, củng cố và nâng cao sức mạnh của tập thể.

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&PTNT Việt Nam tổ chức để nâng cao trình độ nghiệp vụ và kiến thức thị trường. Thường xuyên tập huấn nghiệp vụ tại NHNo&PTNT tỉnh hoặc tại chi nhánh 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.

Đào tạo nghiệp vụ vi tính để cán bộ quản lý hồ sơ vay vốn, làm các báo cáo theo quy định của NHNo&PTNT 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 được khách hàng đòi hỏi NHNo&PTNT phải được trang bị máy vi tính, nối mạng cục bộ đến mạng quốc gia, đổi mới công nghệ ngân hàng hoà 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 cho vay vốn khách hàng trong quá trình sắp xếp, phân công lại nhân viên cũng cần được xem xét một cách toàn diện, đối với CBTD phụ trách địa bàn nông thôn chỉ được thực hiện đổi địa bàn phụ trách sau 3 năm nhưng tối đa không quá 4 năm. 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 cả trực giác của cán bộ tín dụng trong quá trình tiếp xúc, quan hệ với khách hàng. Khi bàn giao giữa cán bộ tín dụng, những thông tin trên có thể bị lãng phí.

Tiếp tục thực hiện việc chuyên môn hoá đối với từng cán bộ tín dụng, nhưng vẫn đảm bảo được khả năng đa dạng hoá đầu tư của ngân hàng để tránh rủi ro, khắc phục mâu thuẫn giữa chuyên môn hoá và đa dạng hoá, 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 từ đó sẽ góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng trên địa bàn nông thôn.

3.2.3. Các giải pháp khác.

** Duy trì mối quan hệ thường xuyên giữa ngân hàng và khách hàng.*

Thường xuyên quan tâm đến các khách hàng trong đó tập trung đặc biệt vào các khách hàng lớn, nhằm một tăng cường mối quan hệ gắn bó giữa ngân hàng và khách hàng mặc khác nắm bắt được tình hình sản xuất kinh doanh, nhu cầu vốn của khách hàng để từ đó tư vấn cho khách hàng sử dụng các sản phẩm của ngân hàng một cách hợp lý...

Phối hợp với chính quyền địa phương tổ chức hội nghị khách hàng nhằm tăng cường đối thoại giữa NHNo&PTNT với khách hàng từ đó ngân hàng có thể nắm bắt được các tâm tư nguyện vọng của khách hàng để cùng nhau tháo gỡ khó khăn, đưa ra các chính sách tín dụng phù hợp.

Mở rộng quan hệ bạn hàng với tinh thần hợp tác, thực hiện cơ chế lãi suất thoả

thuận trên cơ sở hai bên cùng có lợi. Tranh thủ nguồn vốn tiền gửi không kỳ hạn của các tổ chức kinh tế đặc biệt là Kho bạc nhà nước, Bảo hiểm xã hội, Bảo hiểm y tế, Công ty xăng dầu, Công ty điện lực.....

** Tăng cường thu hút vốn đầu tư nước ngoài vào các dự án phát triển nông nghiệp, nông thôn.*

Trong những năm qua NHNo&PTNT Việt Nam chi nhánh tỉnh Bắc Giang đã quản lý và sử dụng có hiệu quả, tranh thủ các nguồn vốn UTDT nhằm mục tiêu tiếp tục đầu tư tín dụng cho kinh tế nông nghiệp và nông thôn trên địa bàn, đáp ứng nhu cầu vay vốn của khách hàng thuộc đối tượng cho vay của dự án.

Để tiếp nhận đầu tư vốn này, trước hết NHNo phải thực hiện giải ngân tốt quỹ quay vòng của các dự án đã tiếp nhận, đồng thời cùng các cấp các ngành của tỉnh chủ động xây dựng các dự án mới để gọi vốn.

3.3. Một số kiến nghị.

3.3.1. Đối với Nhà nước.

Nhà nước với chức năng điều tiết vĩ mô nền kinh tế có vai trò quản lý hoạt động kinh tế. Chính vì vậy, một chính sách mới của Nhà nước có ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động của nền kinh tế nói chung và của hoạt động TDNH nói riêng. Nhà nước cần tạo ra những cơ chế, chính sách phù hợp để nâng cao đời sống của các vùng nông thôn, khuyến khích nông dân làm kinh tế trang trại, trồng rừng và chăn nuôi... đồng thời, cần hoàn thiện các văn bản pháp quy về HĐTD đối với HSXNN.

Nhà nước xem xét việc yêu cầu các cấp chính quyền địa phương không nên thu lệ phí đối với các hộ nông dân trong việc xin xác nhận về tài sản thế chấp cũng như các giấy tờ có liên quan đến vấn đề vay vốn. Số tiền đó tuy nhỏ nhưng cũng là một điều kiện nảy sinh tâm lý ngại đi vay ngân hàng, gây khó khăn cho hoạt động ngân hàng.

Nhà nước nên chỉ đạo triệt để đối với các cấp chính quyền địa phương trong việc cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất của các hộ nông dân để các hộ có điều kiện vay vốn với số tiền lớn mở rộng đầu tư

Ngoài ra, Nhà nước cần đẩy mạnh phong trào thi đua: “*Cả nước chung sức*

xây dựng nông thôn mới”. Chỉ đạo và tạo điều kiện cho các ngành, các tổ chức đặc biệt là các TCTD có những chính sách ưu đãi, hỗ trợ người dân thực hiện chương trình mục tiêu quốc gia xây dựng nông thôn mới.

3.3.2. Những kiến nghị đối với cấp uỷ, chính quyền địa phương.

** Đối với cấp uỷ chính quyền cấp tỉnh và cấp huyện.*

Chỉ đạo các ngành chức năng đẩy nhanh việc khảo sát, quy hoạch xây dựng vùng chuyên canh sản xuất hàng hoá: Cây, con, ngành nghề, vùng kinh doanh tổng hợp... và có đầu ra ổn định để trên cơ sở đó ngân hàng nắm bắt được nhu cầu vay vốn của khách hàng chủ động đầu tư.

Chỉ đạo cơ quan có thẩm quyền khi cấp giấy phép đăng ký kinh doanh, phải kiểm tra, giám sát kinh doanh, xác định mức vốn đăng ký phù hợp với quy mô kinh doanh của khách hàng và phải chịu trách nhiệm về tư cách pháp lý của khách hàng. Nếu khách hàng sản xuất kinh doanh không đúng ngành nghề như trong giấy phép kinh doanh thì cơ quan có thẩm quyền thu hồi giấy phép. Có như vậy mới buộc khách hàng sử dụng vốn vay đúng mục đích, hạn chế rủi ro đạo đức do khách hàng gây ra.

Chỉ đạo các ngành khuyến nông, phòng nông nghiệp, trạm thú y, giống cây trồng tổ chức tập huấn cho các hộ nông dân những kiến thức cơ bản về khoa học kỹ thuật trong việc trồng trọt, chăn nuôi và các ngành nghề khác nhằm không ngừng đẩy mạnh việc tăng năng suất, chất lượng, hạn giá thành sản phẩm, nhằm giúp cho các hộ nông dân có đủ kiến thức để sử dụng vốn vay có hiệu quả.

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

Chỉ đạo ngành địa chính hoàn chỉnh việc cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất cho các hộ gia đình; tạo điều kiện cho các hộ gia đình được dùng quyền sử dụng đất thế chấp vay vốn ngân hàng theo luật định.

Hoàn thành việc sắp xếp lại các doanh nghiệp, hợp tác xã tạo điều kiện để các

doanh nghiệp và hợp tác xã hoạt động ổn định, có hiệu quả đủ điều kiện để vay vốn ngân hàng.

Nghiên cứu và khảo sát quỹ bảo hiểm tương trợ trong lĩnh vực sản xuất kinh doanh nông nghiệp.

Chỉ đạo các ngành nội chính tăng cường công tác bảo vệ an ninh chính trị, trật tự an toàn xã hội. Đồng thời kết hợp các đoàn thể chính trị xã hội trong khối mặt trận phát động phong trào toàn dân tham gia phòng chống tệ nạn xã hội làm trong sạch môi trường kinh doanh.

** Đối với chính quyền các xã.*

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

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

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

Chỉ đạo các tổ chức chính trị xã hội tại địa phương kết hợp chặt chẽ hơn nữa với ngân hàng trong việc cho vay, đôn đốc thu nợ, thu lãi của các hộ vay.

3.3.3. Những kiến nghị, đề xuất đối với ngành ngân hàng.

** Đối với ngân hàng Nhà nước.*

NHNo&PTNT hoạt động chủ yếu trong lĩnh vực nông nghiệp, nông thôn mà đặc trưng quan trọng của sản xuất nông nghiệp là mang tính thời vụ cao. Do đó khi đến mùa vụ nhu cầu vay vốn của khách hàng tăng nhanh, trong khi đó với khả năng về vốn có hạn, NHNo&PTNT không kịp huy động vốn đáp ứng nhu cầu vay vốn phục vụ cho sản xuất. Để nâng cao hiệu quả đầu tư tín dụng đối với khách hàng, đảm bảo cho quá trình sản xuất liên tục, ngân hàng Nhà nước cần có chính sách cho vay chiết khấu ưu đãi lãi suất đối với NHNo&PTNT Việt Nam thể hiện ở khía cạnh sau:

- Lãi suất cho vay chiết khấu thích hợp đảm bảo cho NHNo&PTNT có thể cho

vay với mức lãi suất mà nông dân có thể chấp nhận mà không bị lỗ.

- Thời hạn cho vay chiết khấu đủ dài để NHNo&PTNT có thể khắc phục những bất lợi do yếu tố thời vụ gây ra.

- Thủ tục cho vay chiết khấu phải được thực hiện một cách nhanh chóng, tạo điều kiện thuận lợi để ngân hàng cho vay vốn kịp thời đối với khách hàng để duy trì sản xuất.

Ngân hàng Nhà nước xem xét tạo điều kiện áp dụng các cơ chế chính sách ưu tiên đối với NHNo&PTNT do đặc thù hoạt động trong môi trường kém thuận lợi, thị trường chủ yếu là nông nghiệp nông thôn, địa bàn hoạt động rộng, món vay nhỏ, chi phí cao lại chịu nhiều rủi ro. Ngoài ra, NHNo&PTNT còn có nghĩa vụ phải thực hiện nhiều chương trình tín dụng, chính sách không phải vì mục tiêu lợi nhuận nên càng khó khăn

** Đối với NHNo&PTNT Việt Nam.*

Hội đồng thành viên, Tổng Giám đốc sớm ban hành các văn bản, chế độ tín dụng; các chế tài xử lý vi phạm tín dụng gắn trách nhiệm của cán bộ tín dụng với khoản vay; các văn bản hướng dẫn về quy trình cho vay, xử lý tài sản, đăng ký giao dịch bảo đảm trong hệ thống NHNo&PTNT Việt Nam.

NHNo&PTNT Việt Nam tiếp tục ưu tiên phân bổ nguồn vốn để chi nhánh cho vay phục vụ phát triển khu vực nông nghiệp, nông thôn góp phần từng bước nâng cao đời sống nhân dân khu vực nông thôn theo định hướng của Đảng và Nhà nước.

Trang bị cơ sở vật chất hiện đại đồng bộ để tạo điều kiện cho yêu cầu kinh doanh của ngân hàng kịp thời đại mới.

Thường xuyên mở các lớp tập huấn chương trình tín dụng ngân hàng cho các cán bộ ngân hàng, đặc biệt là cán bộ tín dụng.

Trên cơ sở các giải pháp về nâng cao chất lượng tín dụng phục vụ phát triển nông nghiệp nông thôn của NHNo&PTNT Việt Nam chi nhánh tỉnh Bắc Giang với sự cố gắng của NHNo&PTNT Việt Nam chi nhánh tỉnh Bắc Giang cùng với sự giúp đỡ của ngân hàng cấp trên, các cấp chính quyền và các Ban ngành hữu quan, chúng tôi hy vọng các giải pháp trên sẽ giúp cho NHNo&PTNT Việt Nam chi nhánh tỉnh Bắc Giang

nâng cao chất lượng tín dụng phục vụ phát triển nông nghiệp nông thôn trên địa bàn trong thời gian tới.

Kết luận chương 3

Trên cơ sở lý luận ở chương 1, kết hợp với thực trạng quy mô tín dụng đối với hộ sản xuất nông nghiệp của NHNo&PTNT Việt Nam chi nhánh tỉnh Bắc Giang ở chương 2, trong chương 3 đã đưa ra những giải pháp cụ thể cho Ngân hàng để giải quyết những hạn chế. Từ đó nâng cao hơn nữa quy mô tín dụng đối với hộ sản xuất, giúp cho hoạt động tín dụng đối với hộ sản xuất, cũng như các hoạt động khác của Ngân hàng được mở rộng, an toàn và có hiệu quả.

KẾT LUẬN

Trong những năm qua, nhận thấy vai trò quan trọng của hộ sản xuất trong sự phát triển kinh tế-xã hội của đất nước nói chung, cũng như sự phát triển của nông nghiệp, nông thôn, nông dân nói riêng. Đảng và Chính phủ đã ban hành nhiều chủ trương, chính sách nhằm hỗ trợ và phát huy hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của HSXNN, trong đó phải kể đến là chính sách tín dụng. Bám sát chủ trương, đường lối của Nhà nước và xu hướng phát triển của thị trường, trong những năm qua, NHNo&PTNT tỉnh Bắc Giang đã chú trọng đầu tư, thỏa mãn ngày càng nhiều hơn nhu cầu vốn của HSXNN và coi đây là nhóm khách hàng chiến lược.

Tăng trưởng tín dụng đối với hộ sản xuất nông nghiệp luôn luôn là vấn đề đặc biệt quan tâm của các NHTM, cũng như của NHNo&PTNT Việt Nam chi nhánh tỉnh Bắc Giang, nó quyết định sự tồn tại và phát triển của Ngân hàng. Song làm thế nào để tăng trưởng tín dụng nhưng cũng phải đảm bảo chất lượng tín dụng là một bài toán khó và cần được giải quyết; đặc biệt, trong giai đoạn hiện nay, khi mà kinh tế thị trường có nhiều biến động, sự cạnh tranh mạnh mẽ của các ngân hàng trên cùng địa bàn, khách hàng chủ yếu là HSX, một đối tượng tiềm ẩn nhiều rủi ro. Toàn bộ luận văn đã giải quyết bốn vấn đề cơ bản và phần nào làm rõ vấn đề tăng trưởng tín dụng đối với hộ sản xuất nông nghiệp của NHNo&PTNT Việt Nam chi nhánh tỉnh Bắc Giang, đó là:

Thứ nhất, trên cơ sở vận dụng các phương pháp nghiên cứu về lý luận và thực tiễn, luận văn đã hệ thống hóa những vấn đề cơ bản về hộ sản xuất nông nghiệp, tín dụng ngân hàng đối với hộ sản xuất nông nghiệp và vấn đề mở rộng tín dụng đối với hộ sản xuất nông nghiệp của NHTM. Luận văn cho thấy một cái nhìn tổng hợp cũng như các đo lường chất lượng tín dụng đối với kinh tế hộ và đặc biệt đã phân tích được mối quan hệ hữu cơ giữa tăng trưởng tín dụng và chất lượng tín dụng.

Thứ hai, nghiên cứu kinh nghiệm thực tiễn về mở rộng quy mô tín dụng đối với HSXNN của một số NHTM, từ đó rút ra bài học để có thể vận dụng cho NHNo&PTNT Việt Nam chi nhánh tỉnh Bắc Giang.

Thứ ba, luận văn đã phân tích và đánh giá chính xác thực trạng tình hình tín

dụng đối với HSXNN của NHNo&PTNT tỉnh Bắc Giang; từ đó tìm ra những hạn chế và nguyên nhân trong hoạt động tín dụng đối với HSXNN

Thứ tư, trên cơ sở lý luận kết hợp với đánh giá thực tiễn về quy mô tín dụng đối với hộ sản xuất nông nghiệp của NHNo&PTNT tỉnh Bắc Giang, luận văn đã đưa ra hệ thống các giải pháp, kiến nghị cụ thể nhằm góp phần nâng cao quy mô cũng như đảm bảo chất lượng tín dụng đối với HSXNN của Ngân hàng.

Tóm lại, đây là một phạm trù không phải mới nhưng phức tạp và rộng lớn, liên quan đến cả lý luận và thực tiễn, đòi hỏi kinh nghiệm và sự nghiên cứu chuyên sâu mới có thể hiểu hết được. Với khả năng và trình độ có hạn, luận văn trên cũng không thể tránh khỏi một số hạn chế, thiếu sót, nhất định, tác giả của luận văn rất mong được sự đóng góp quý báu của các nhà khoa học, nhà quản lý và bất kỳ ai quan tâm đến vấn đề này./

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh của NHNo&PTNT Việt Nam chi nhánh tỉnh Bắc Giang năm 2015, năm 2016 và năm 2017.
2. Báo cáo tổng kết chuyên đề tín dụng của NHNo&PTNT Việt Nam chi nhánh tỉnh Bắc Giang năm 2015, năm 2016 và năm 2017.
3. Báo cáo tổng kết tình hình kinh tế-xã hội tỉnh Bắc Giang.
4. Đặng Thị Thanh Thủy, Lê Nguyễn Hậu, Các yếu tố quyết định sự hài lòng và lòng trung thành của khách hàng đối với dịch vụ ngân hàng ở Lâm Đồng, so sánh cách tiếp cận theo giá trị dịch vụ và giá trị cá nhân.
5. Đỗ Tất Ngọc, Đầu tư Kinh tế hộ, NXB Lao Động 2006.
6. Hồ Diệu, Tín dụng ngân hàng, NXB Thống kê 2000.
7. Lê Khắc Trí, Một số ý kiến về quan hệ giữa tốc độ tăng trưởng tín dụng và chất lượng tín dụng, tạp chí ngân hàng số 2 tháng 2/2004.
8. Sổ tay tín dụng NHNo&PTNT Việt Nam.
9. Quyết định 1627/2001/QĐ-NHNN ngày 31/12/2001 của thống đốc NHNN về ban hành quy chế cho vay của tổ chức tín dụng đối với khách hàng.
10. Quyết định 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22 tháng 4 năm 2005 của NHNN về việc ban hành quy định về phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro tín dụng trong hoạt động ngân hàng của TCTD.
11. Quyết định 18/2007/QĐ-NHNN ngày 25/4/2007 sửa đổi, bổ sung một số điều của quy định về phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro tín dụng trong hoạt động NH của TCTD ban hành theo Quyết định số 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22/4/2005.
12. Quyết định 666/QĐ-HĐQT-TDNo về việc ban hành quy định cho vay đối với khách hàng trong hệ thống NHNo&PTNT Việt Nam.
13. Nghị định 41/2010/NĐ-CP ngày 12/04/2010 của Chính phủ về chính sách tín dụng phục vụ phát triển nông nghiệp, nông thôn.
14. Nghị định 163/2006/NĐ-CP ngày 29/12/2006 của Chính phủ về giao dịch bảo đảm.

15. Nguyễn Văn Tiến, Ngân hàng thương mại, NXB Thống kê 2009.
16. Nguyễn Thị Thu Hằng, bàn về tín dụng đối với nông nghiệp nông thôn ở Việt Nam hiện nay, tạp chí ngân hàng số 4 tháng 2/2012
17. Phụ lục của Ngân hàng Nông nghiệp Việt Nam ban hành kèm theo quyết định 499A TDNH ngày 02/09/1993.
18. Tạp chí công nghệ ngân hàng các năm 2009-2012.
19. Thông tư số 20/2010/TT-NHNN ngày 29/9/2010 của NHNN hướng dẫn thực hiện các biện pháp điều hành công cụ chính sách tiền tệ để hỗ trợ tổ chức tín dụng cho vay, phát triển nông nghiệp, nông thôn
20. Thông tư số 14/2012/TT-HNNN của Ngân hàng Nhà nước quy định lãi suất cho vay ngắn hạn tối đa bằng VND của tổ chức tín dụng đối với khách hàng vay để đáp ứng nhu cầu vốn phục vụ một số lĩnh vực, ngành kinh tế bắt đầu có hiệu lực.