BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
**ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG**

**HUỲNH CÔNG NGUYÊN**

# MỞ RỘNG CHO VAY HỘ SẢN XUẤT TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN CHI NHÁNH TỈNH GIA LAI

**Chuyên ngành: Tài chính - Ngân hàng**
**Mã số: 60.34.20**

**TÓM TẮT LUẬN VĂN THẠC SĨ QUẢN TRỊ KINH DOANH**

**Đà Nẵng - Năm 2013**

Công trình được hoàn thành tại

**ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG**

Người hướng dẫn khoa học: **PGS.TS. NGUYỄN NGỌC VŨ**

Phản biện 1: PGS.TS. LÂM CHÍ DŨNG

Phản biện 2: TS. NGUYỄN TRƯỜNG GIANG

Luận văn đã bảo vệ trước Hội đồng chấm Luận văn tốt nghiệp thạc sĩ Quản trị kinh doanh tại Đại học Đà Nẵng vào ngày 23 tháng 03 năm 2013.

Có thể tìm hiểu luận văn tại:

- Trung tâm Thông tin - Học liệu, Đại học Đà Nẵng
- Thư viện trường Đại học Kinh tế, Đại học Đà Nẵng

# MỞ ĐẦU

## 1. Tính cấp thiết của đề tài

Tiềm năng phát triển của hộ sản xuất còn rất lớn, nhưng chưa được khai thác do thiếu vốn đầu tư, trong đó việc tiếp cận các nguồn tài chính để hỗ trợ cho việc đầu tư mở rộng và phát triển sản xuất kinh doanh của hộ sản xuất vẫn còn là vấn đề bức xúc.

Từ tình hình thực tế của địa phương và chiến lược phát triển toàn ngành, Chi nhánh NHNo&PTNT tỉnh Gia Lai xác định mục tiêu lâu dài ở thị trường nông nghiệp nông thôn, thành phần kinh tế hộ sản xuất là chủ yếu. Với mạng lưới chi nhánh nhiều từ thành thị đến nông thôn, đây cũng là lợi thế để NHNo Gia Lai phát triển mở rộng hoạt động tín dụng tạo thế mạnh, tăng thêm lợi nhuận, uy tín cho chi nhánh. Xuất phát từ những lý do đó, tác giả chọn đề tài luận văn **" Mở rộng cho vay hộ sản xuất tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Chi nhánh tỉnh Gia Lai "** để nghiên cứu với mong muốn có thể gợi ra những giải pháp theo quan điểm cá nhân để tăng cường cho vay vốn đối với hộ sản xuất, và phát triển thị trường tín dụng của chi nhánh một cách an toàn vừa đem lại hiệu quả cho hoạt động kinh doanh.

## 2. Mục tiêu nghiên cứu

- Hệ thống hóa, tổng hợp và phân tích những vấn đề lý luận cơ bản về mở rộng cho vay đối với hộ sản xuất của NHTM.

- Phân tích đánh giá thực trạng mở rộng cho vay hộ sản xuất tại Chi nhánh NHNo&PTNT tỉnh Gia Lai.

- Đề xuất các giải pháp nhằm mở rộng cho vay hộ sản xuất tại Chi nhánh NHNo&PTNT tỉnh Gia Lai.

## 3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

- Đối tượng nghiên cứu: Nghiên cứu những vấn đề cơ bản về

cơ sở lý luận và thực tiễn liên quan đến việc mở rộng cho vay hộ sản xuất tại NHNo&PTNT chi nhánh tỉnh Gia Lai.

- Phạm vi nghiên cứu: Nghiên cứu trong lĩnh vực tín dụng đối với hộ sản xuất tại NHNo&PTNT chi nhánh tỉnh Gia Lai trong 3 năm từ năm 2009, 2010, 2011.

**4. Phương pháp nghiên cứu**

Dựa trên cơ sở phương pháp luận duy vật biện chứng và duy vật lịch sử; phương pháp thống kê, so sánh, phân tích diễn giải và tổng hợp; sử dụng số liệu từ các báo cáo thống kê, các tư liệu, tài liệu của các tác giả liên quan phân tích và suy luận.

**5. Bố cục đề tài**

Ngoài phần mở đầu và kết luận, luận văn có 3 chương.

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

***Chương 2***: Thực trạng mở rộng cho vay hộ sản xuất tại Chi nhánh NHNo&PTNT tỉnh Gia Lai.

***Chương 3***: Giải pháp mở rộng cho vay hộ sản xuất tại Chi nhánh NHNo&PTNT tỉnh Gia Lai**.**

**6. Tổng quan tài liệu nghiên cứu**

Qua khảo sát về nội dung nghiên cứu các luận văn trước đây có liên quan đến đề tài cùng các phương pháp được sử dụng trong nghiên cứu này như:

- Đặng Thị Thanh Hoài (2005). Đề tài: *"Mở rộng cho vay hộ sản xuất tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Chi nhánh Thanh Trì - Hà Nội"*.

- Lại Thế Hiển (2007). Đề tài: *"Mở rộng và nâng cao chất lượng tín dụng hộ sản xuất ở Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Chi nhánh tỉnh Phú Yên"*.

- Nguyễn Văn Lâm (2002). Đề tài: *"Mở rộng tín dụng đối với hộ sản xuất tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Chi nhánh tỉnh Đăk Nông"*.

- Nguyễn Hoàng Thịnh (2012). Đề tài: *"Mở rộng hoạt động cho vay đối với hộ sản xuất cây công nghiệp dài ngày tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn tỉnh Đăk Lăk"*.

- Báo cáo Ngân hàng nhà nước năm 2009, 2010, 2011.

- Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của NHNo tỉnh Gia Lai năm 2009, 2010, 2011.

- Luật các tổ chức tín dụng số 47/2010/QH12.

- Nghị định 41/2010/NĐ-CP của Thủ tướng Chính phủ

- Quyết định số 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22/4/2005 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước.

# CHƯƠNG 1
# LÝ LUẬN CƠ BẢN VỀ MỞ RỘNG CHO VAY HỘ SẢN XUẤT CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

## 1.1. CHO VAY HỘ SẢN XUẤT CỦA NHTM

### 1.1.1. Khái niệm, đặc điểm hộ sản xuất

***a. Khái niệm hộ sản xuất***

Hộ sản xuất là một chủ thể do một cá nhân hay hộ gia đình làm chủ, hộ sản xuất được coi như là hộ gia đình tiến hành một hoặc nhiều quá trình hoạt động SXKD trong phạm vi một gia đình

***b. Đặc điểm hộ sản xuất***

- Đặc trưng cơ bản của hộ sản xuất là sự tự nguyện của từng thành viên trong hộ. Trong đó mỗi thành viên vừa là chủ thể sản xuất, vừa là người lao động trực tiếp, quá trình sản xuất dựa vào lao động gia đình.

- Quy mô sản xuất của hộ sản xuất khép kín trong phạm vi gia đình.

- Đa dạng về ngành nghề sản xuất, kinh doanh

- Tuy nhiên, hộ sản xuất có quy mô nhỏ cho nên rất linh hoạt, dễ thích ứng với kinh tế thị trường.

***c. Vai trò của hộ sản xuất***

- Hộ sản xuất sử dụng lao động giải quyết nhiều việc làm .

- Thúc đẩy sản xuất hàng hóa phát triển.

- Góp phần tăng tích lũy thu nhập.

***d. Phân loại hộ sản xuất***

**-** Loại thứ nhất: Hộ có vốn, có kỹ thuật, kỹ năng lao động, có khả năng thích ứng, hòa nhập với thị trường.

- Loại thứ hai: Hộ có sức lao động, cần mẫn, không có hoặc có ít tư liệu sản xuất, tiền vốn hoặc chưa có môi trường kinh doanh.

- Loại thứ ba: Không có sức lao động, không tích cực lao động, không biết tính toán làm ăn.

**1.1.2. Khái niệm, đặc điểm cho vay hộ sản xuất**

***a. Khái niệm cho vay hộ sản xuất***

Cho vay hộ sản xuất là việc ngân hàng cung ứng vốn cho các hộ sản xuất, hộ gia đình, cá nhân trong hộ để đáp ứng nhu cầu vốn cho quá trình hoạt động sản xuất như: Sản xuất hàng hóa, thương mại, nông nghiệp, xây dựng, dịch vụ...

***b. Đặc điểm cho vay hộ sản xuất***

- Hộ sản xuất có quy mô hoạt động lớn, có giấy phép kinh doanh, có kinh nghiệm, tài sản lớn, có khả năng sử dụng dịch vụ tiện ích của ngân hàng.

- Hộ sản xuất nhỏ, thường không có giấy phép kinh doanh, chỉ quan hệ tín dụng, năng lực kinh doanh, quản lý hạn chế.

- Hộ sản xuất vay vốn theo Nghị định 41.

- Hộ sản xuất ở thành phố vùng ven thường có giá trị TSBĐ cao, ở nông thôn thì có giá trị thấp.

- Số lượng khách hàng nhiều, đa dạng lĩnh vực ngành nghề kinh doanh nên phân tán rủi ro.

**1.1.3. Phân loại cho vay hộ sản xuất**

***a. Theo thời hạn cho vay***

- Cho vay ngắn hạn: Thời hạn cho vay đến 12 tháng.

- Cho vay trung hạn: Thời hạn cho vay từ 1 năm đến 5 năm.

- Cho vay dài hạn: Thời hạn cho vay trên 5 năm.

***b. Theo ngành nghề***

- Hộ sản xuất nông, lâm, thủy sản; diêm nghiệp; tiểu thủ công nghiệp; thương mại; dịch vụ.

***c. Theo hình thức đảm bảo***

Có 2 hình thức đảm bảo cho vay là:

- Cho vay có đảm bảo bằng tài sản: khoản vay phải có TSĐB

- Cho vay không có đảm bảo bằng tài sản:khoản vay tín chấp

***d. Theo phương thức cho vay***

- Cho vay trực tiếp đến hộ sản xuất

- Cho vay thông qua các tổ chức trung gian

**1.1.4. Rủi ro tín dụng trong cho vay hộ sản xuất**

Căn cứ vào Quyết định 493/2005/QĐ-NHNN thì rủi ro cho vay hộ sản xuất được khái niệm sau*: "Rủi ro cho vay hộ sản xuất là khả năng khách hàng nhận khoản vốn vay không thực hiện, thực hiện không đầy đủ nghĩa vụ đối với ngân hàng, gây tổn thất cho ngân hàng, đó là khả năng khách hàng không trả, không trả đầy đủ, đúng hạn cả gốc và lãi cho ngân hàng".*

## 1.2. MỞ RỘNG CHO VAY HỘ SẢN XUẤT CỦA NHTM

### 1.2.1. Quan niệm mở rộng cho vay hộ sản xuất

Mở rộng cho vay hộ sản xuất là việc ngân hàng đầu tư vốn cho khách hàng sau khi làm ăn có hiệu quả, khách hàng muốn có nhu cầu tăng vốn để mở rộng thêm quy mô sản xuất và đầu tư vốn cho các khách hàng mới. Nói đến mở rộng, thường sẽ nghĩ ngay đến việc làm thế nào để tăng dư nợ cho vay, tăng số lượng khách hàng, đáp ứng các yêu cầu về sản phẩm, chất lượng, dịch vụ.

### 1.2.2. Các tiêu chí phản ánh mở rộng cho vay HSX

***a. Tiêu chí phản ánh quy mô tín dụng***

***b. Tiêu chí hợp lý hóa cơ cấu cho vay (dư nợ)***

***c. Tiêu chí nâng cao chất lượng dịch vụ***

***d. Tiêu chí tăng cường kiểm soát rủi ro***

***e. Tiêu chí nâng cao kết quả tài chính***

### 1.2.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến mở rộng cho vay HSX

***a. Các nhân tố bên trong***

- Nguồn lực tài chính: Nguồn vốn lớn để chủ động trong việc cho vay, đáp ứng đầy đủ và kịp thời nhu cầu vốn của khách hàng.

- Chính sách tín dụng: Chính sách hợp lý, kết hợp giữa lợi ích của khách hàng và lợi ích của NH.

- Hoạt động Marketing: Tuyên truyền quảng bá hình ảnh NH làm tăng hiểu biết cho khách hàng.

- Cơ sở vật chất, công nghệ: Hiện đại, thuận lợi, thoải mái là cơ sở để thu hút khách hàng.

- Mạng lưới chi nhánh: Để đạt được hiệu quả cao thì ngân hàng phải mở rộng phạm vi hoạt động để không lãng phí tiềm năng về thị trường.

- Năng lực, phẩm chất của cán bộ tín dụng: Nhân sự có đạo đức, giỏi chuyên môn sẽ ngăn ngừa được những sai phạm xảy ra.

***b. Các nhân tố bên ngoài***

- Điều kiện tự nhiên, xã hội: Thời tiết có tác động rất lớn đối với hộ sản xuất nông nghiệp như mưa lũ, hạn hán…

- Môi trường kinh tế vĩ mô: Hệ thống pháp luật thiếu đồng bộ, cơ chế, chính sách có tác động đến hoạt động của ngân hàng.

- Từ phía khách hàng: Trình độ dân trí của khách hàng thấp dẫn đến hoạt động SXKD kém hiệu quả, ảnh hưởng đến ngân hàng

- Sự cạnh tranh: Tất cả các ngân hàng trên địa bàn tỉnh Gia Lai; sức ép từ phía khách hàng.

# CHƯƠNG 2
# THỰC TRẠNG MỞ RỘNG CHO VAY HỘ SẢN XUẤT TẠI CHI NHÁNH NHNo&PTNT TỈNH GIA LAI

## 2.1. GIỚI THIỆU CHUNG VỀ CHI NHÁNH NHNo&PTNT TỈNH GIA LAI.

### 2.1.1. Quá trình ra đời và phát triển

### 2.1.2. Cơ cấu tổ chức

### 2.1.3. Tình hình kinh doanh

***a. Tình hình huy động vốn***

Tổng nguồn vốn huy động tăng đều qua các năm, năm 2009 tăng 22% so với năm 2008. Năm 2010 tăng 22% 2009. Đến 2011 nguồn vốn huy động tăng 26% so với năm 2010. Với việc áp dụng chính sách lãi suất linh hoạt, đa dạng về hình thức nên đã duy trì được sự tăng trưởng về nguồn vốn từ khu vực dân cư và TCKT.

***b. Tình hình cho vay***

Tổng dư nợ năm 2009 đạt 5.827 tỷ đồng, tăng 10,4% so với

năm trước. Năm 2010, dư nợ đạt 6.307 tỷ đồng tăng +8,24% so với năm 2009. Năm 2011 tốc độ tăng trưởng tín dụng giảm so với các năm trước. Nợ xấu chiếm 3,67% năm 2009, qua năm 2010 tỷ lệ nợ xấu giảm xuống còn 2,73%, năm 2011 giảm còn 2,12%.

***c. Kết quả tài chính***

Tình hình thu nhập tài chính của ngân hàng tăng đều qua các năm. Nhìn chung qua 3 năm hoạt động kinh doanh của ngân hàng có những bước tăng ổn định, bền vững dù nền kinh tế có những khó khăn nhất định.

## 2.2. THỰC TRẠNG MỞ RỘNG CHO VAY HỘ SẢN XUẤT TẠI CHI NHÁNH NHNo&PTNT TỈNH GIA LAI

### 2.2.1. Thực trạng về mở rộng quy mô cho vay

***a. Tăng trưởng dư nợ bình quân cho vay hộ sản xuất***

ĐVT: tỷ đồng

| Chỉ tiêu | Năm 2009 | | Năm 2010 | | Năm 2011 | | %, + - | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Số tiền | TT (%) | Số tiền | TT (%) | Số tiền | TT (%) | 2010/ 2009 | 2011/ 2010 |
| Tổng dư nợ cho vay | 5.827 | 100 | 6.307 | 100% | 6.645 | 100% | 8,23 | 5,36 |
| Dư nợ cho vay HSX | 3.495 | 60 | 3.897 | 61,79 | 4.262 | 64,1 | 11,5 | 9,36 |

Dư nợ HSX tăng đều qua các năm trung bình trên 60%, chiếm tỷ lệ cao trong tổng dư nợ cho vay.

***b. Tăng trưởng số lượng hộ sản xuất và dư nợ bình quân một hộ sản xuất***

***c. Thực trạng mở rộng mạng lưới chi nhánh***

***d. Thực trạng mở rộng thị phần cho vay hộ sản xuất***

ĐVT: tỷ đồng

| Ngân hàng | Năm 2009 | | | Năm 2010 | | | Năm 2011 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Tổng dư nợ | Dư nợ HSX | Tỷ trọng (%) | Tổng dư nợ | Dư nợ HSX | Tỷ trọng (%) | Tổng dư nợ | Dư nợ HSX | Tỷ trọng (%) |
| Dư nợ | 18.903 | 5.437 | 100 | 24.148 | 6.136 | 100 | 27.476 | 7.129 | 100 |
| 1. NHNo | 5.827 | 3.495 | 64,2 | 6.307 | 3.897 | 63,5 | 6.645 | 4.262 | 59,7 |
| 2. ĐT&PT | 4.636 | 865 | 16 | 5.347 | 967 | 15,7 | 6.170 | 1.160 | 16,2 |
| 3. VCB | 3.477 | 516 | 9,5 | 3.971 | 532 | 8,6 | 4.616 | 749 | 10,5 |
| 4. Vietinbank | 1.757 | 247 | 4,6 | 2.313 | 315 | 5,3 | 2.835 | 421 | 6,1 |
| 5. NH khác | 3.206 | 314 | 5,7 | 6210 | 425 | 6,9 | 7.209 | 537 | 7,5 |

NHNo Gia Lai, chiếm tỷ trọng cao qua các năm. Trong khi đó các ngân hàng khác có dư nợ cho vay hộ sản xuất rất thấp và mức độ tăng trưởng hàng năm không đáng kể.

### 2.2.2. Thực trạng về hợp lý hóa cơ cấu cho vay

***a. Phương thức cho vay***

***b. Thời hạn cho vay***

***c. Cơ cấu ngành nghề cho vay***

***d. Hình thức bảo đảm***

ĐVT: tỷ đồng

| Chỉ tiêu | Năm 2009 | | Năm 2010 | | Năm 2011 | | Tăng giảm % | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Số tiền | TT(%) | Số tiền | TT(%) | Số tiền | TT(%) | 2010/ 2009 | 2011/ 2010 |
| Dư nợ cho vay HSX | 3.495 | 100 | 3.897 | 100 | 4.262 | 100 | 11,5 | 9,37 |
| - Có bảo đảm tài sản | 2.901 | 83 | 3.274 | 84 | 3.557 | 83,5 | 12,85 | 8,6 |
| - Không có bảo đảm | 594 | 17 | 623 | 16 | 705 | 16,5 | 4,9 | 13,2 |

Tài sản bảo đảm được coi là phao cứu sinh của hoạt động ngân hàng, đảm bảo ngân hàng có thể thu hồi ít nhất là vốn gốc khi rủi ro khách hàng không trả được nợ xảy ra. Việc coi trọng TSBĐ nợ

vay vẫn còn phổ biến, CBTD quan tâm nhiều đến TSBĐ mà đôi khi không quan tâm nhiều đến hiệu quả của phương án, tính khả thi phương án, dự án.

**2.2.3. Thực trạng nâng cao chất lượng dịch vụ**

***a. Cơ sở vật chất và công nghệ***

***b. Chính sách tín dụng***

***c. Quan hệ giao tiếp***

**2.2.4. Thực trạng kiểm soát rủi ro tín dụng**

| Chỉ tiêu | Năm 2009 | Năm 2010 | Năm 2011 |
|---|---|---|---|
| Tổng dư nợ cho vay HSX (tỷ đồng) | 3.495 | 3.897 | 4.262 |
| Nợ xấu cho vay HSX (tỷ đồng) | 84 | 73 | 60 |
| Tỷ lệ nợ xấu (%) | 2,4 | 1,9 | 1,4 |
| Mức tăng, giảm nợ xấu (%, + -) | -1,58 | -0,5 | -0,5 |

NHNo Gia Lai đã dần kiểm soát được nợ xấu qua các năm với mức thấp từ 84 tỷ đồng (năm 2009), 73 tỷ đồng (năm 2010) xuống còn 60 tỷ đồng (năm 2011). Đặc biệt, tỷ lệ giảm mạnh nhất trong năm 2009 so với năm 2008 là 1,58%.

**2.2.5. Thực trạng tăng trưởng kết quả tài chính**

## 2.3. PHÂN TÍCH CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN MỞ RỘNG CHO VAY HỘ SẢN XUẤT

**2.3.1. Các nhân tố bên trong**

***a. Nguồn vốn***

- Các khoản vay ngắn hạn của hộ sản xuất chiếm tỷ trọng rất cao trung bình 80%, vay trung dài hạn lại rất thấp. Phải có những chính sách thích hợp để thu hút nguồn huy động trung dài hạn và sử dụng vốn hợp lý để tránh sử dụng nguồn vốn ngắn hạn cho vay trung dài hạn.

***b. Chính sách tín dụng***

- Việc đa dạng hóa lĩnh vực cho vay đối với hộ sản xuất chưa được quan tâm đúng mức, chủ yếu là HSX nông nghiệp mà chưa tạo điều kiện cho các đối tượng khác như công nghiệp, xây dựng, kinh doanh, dịch vụ…

- Thủ tục cho vay các hộ sản xuất khác chưa được thông thoáng, còn xét nét nhiều yếu tố, đặc biệt là khả năng trả nợ, khả năng kinh doanh...

- Mức lãi suất cho vay vẫn còn cao đối với HSX.

***c. Hoạt động marketing***

NHNo Gia Lai đã không chú trọng nhiều về vấn đề quảng bá thương hiệu, dịch vụ, sản phẩm của mình từ đó có thể dẫn đến phai mờ hình ảnh mà mình đang có, và sẽ mất dần khách hàng.

***d. Cơ sở vật chất, công nghệ***

Cơ sở vật chất, trang thiết bị làm việc vẫn còn là một điều thiệt thòi đối với đối với khách hàng ở những huyện vùng sâu, vùng xa. Thiếu thốn về phương tiện làm việc làm hạn chế các dịch vụ cung ứng cho khách hàng.

***e. Mạng lưới chi nhánh***

- NHNo Gia Lai có mạng lưới rộng từ thành phố đến các huyện, xã nhưng thực tế, tại địa bàn các huyện thì mạng lưới ngân hàng vẫn chưa đáp ứng đủ nhu cầu của người dân. Nhất là đối với các huyện có địa bàn rộng lớn mà chỉ có một chi nhánh giao dịch.

***f. Năng lực của đội ngũ cán bộ***

Nhân viên NHNo Gia Lai có tuổi đời trung bình toàn chi nhánh cao là 39 tuổi nên hạn chế trong việc tiếp cận công nghệ, ngoại ngữ, nghiệp vụ.

### 2.3.2. Các nhân tố bên ngoài

***a. Điều kiện tự nhiên, xã hội***

- Thời tiết có tác động rất lớn đối với hộ sản xuất, nhất là hộ sản xuất nông nghiệp, phần lớn chiếm tỷ lệ khá cao so với các đối tượng khác.

- Tình hình an ninh còn nhiều phức tạp, tại nhiều địa phương trên địa bàn tỉnh rộ lên tình hình trộm cắp nông sản ngay tại rẫy.

- Các công ty nông sản kinh doanh thất bại hoặc lừa đảo, chiếm dụng hàng hóa nông sản của hộ sản xuất.

***b. Nhân tố thuộc về môi trường vĩ mô***

- Sự thay đổi chủ trương chính sách của nhà nước cũng gây ảnh hưởng đến khả năng trả nợ của hộ sản xuất.

***c. Từ phía khách hàng***

- Khách hàng phải có trình độ nhất định về hoạt động sản xuất kinh doanh của mình để hạn chế rủi ro trong kinh doanh.

- Uy tín của khách hàng sẽ phần nào giúp ngân hàng yên tâm hơn khi tiến hành cho vay. Việc thu thập thông tin đầy đủ, chính xác nếu khách hàng có tư cách và đạo đức tốt.

## 2.4. ĐÁNH GIÁ THỰC TRẠNG MỞ RỘNG CHO VAY HỘ SẢN XUẤT TẠI CHI NHÁNH NHNo&PTNT TỈNH GIA LAI

### 2.4.1. Thành công

- Góp phần vào sự phát triển kinh tế cho hộ sản xuất. Nâng cao thu nhập, cải thiện đời sống. Hạn chế đi đến xóa bỏ việc cho vay nặng lãi.

- Tạo được mối quan hệ đoàn kết giữa nhân dân với các cấp chính quyền. Củng cố thêm niềm tin của dân với các chủ trương, chính sách của Nhà nước. Ổn định an ninh chính trị trên địa bàn

- NHNo Gia Lai  thực hiện các chính sách miễn, giảm lãi, gia

hạn nợ, giản nợ, khoanh nợ cho hộ sản xuất với số tiền hàng trăm tỷ đồng. Đến 31/12/2011 ngân hàng đã xử lý rủi ro: 209,4 tỷ đồng / 3.615 hộ; xóa nợ: 1,6 tỷ đồng / 437 hộ.

- Mở rộng được các dịch vụ từ mở rộng cho vay như: Tiết kiệm, thanh toán chuyển tiền, thẻ, thanh toán các dịch vụ bảo hiểm, điện, nước, điện thoại...

- NHNo Gia Lai đã từng bước cải tiến phong cách làm việc, thủ tục cho vay gọn nhẹ hơn. Có nhiều cơ chế, chính sách tạo điều kiện cho KH vay vốn

**2.4.2. Hạn chế**

- Mức vốn đầu tư bình quân cho một hộ sản xuất ở mức độ trung bình (năm 2011: 72,6 triệu/hộ). Cho vay còn mang tính chất dàn trãi. Bị động trong việc tìm kiếm khách hàng, khách hàng chủ động tìm đến NH.

- Số lượng hộ sản xuất có nhu cầu vay vốn còn nhưng chưa khai thác hết tiềm năng.

- Nguồn nhân lực có mặt bằng tuổi tác của nhân viên khá cao (39 tuổi) nên việc tiếp cận công nghệ mới thực sự luống cuống, chưa nhạy bén trong việc xử lý tình huống trong công việc, đặc biệt là thiếu kiến thức về ngoại ngữ, tin học.

- Chất lượng dịch vụ chưa được quan tâm nhiều, chưa tư vấn cho khách hàng vay một cách tận tình chu đáo. Thái độ phục vụ tuy có nâng cao nhưng chưa bằng các ngân hàng khác.

- Công tác tuyên truyền quảng bá về cơ chế, chính sách, quy trình còn hạn chế.

**2.4.3. Nguyên nhân của những hạn chế**

***a. Nguyên nhân chủ quan***

- Việc huy động nguồn vốn trung dài hạn khó khăn hơn,

trong khi đó NHNo Gia Lai không có chính sách, chiến lược để thu hút được nguồn vốn này.

- Quy chế chính sách cho vay như: lãi suất, phí,… chưa rõ ràng, nhập nhằng, chưa linh động.

- Hoạt động marketing của ngân hàng chỉ ở mức độ cầm chừng, đơn thuần chỉ ở hình thức bề nổi. Không xây dựng, tổ chức chiến lược đầu tư một cách quy mô và lâu dài.

- Trong thẩm định còn thiếu chính xác, CBTD ít chủ động nắm bắt thêm thông tin thị trường, hệ thống thông tin nội bộ của NHNo&PTNT Việt Nam chưa được đầy đủ, vì thế việc ra quyết định cho một khoản vay luôn có tâm lý e ngại, lo sợ.

- Việc đánh giá tài sản bảo đảm còn nhiều bất cập, ngân hàng định giá dựa trên khung UBND vì thế giá trị định giá thấp hơn thị trường, việc này ảnh hưởng rõ rệt đến mở rộng tín dụng đối với hộ sản xuất.

- Năng lực và trình độ của CBTD còn hạn chế, việc tuyển dụng còn trái ngành nghề hay việc ưu tiên con em trong ngành.

***b. Nguyên nhân khách quan***

- Công tác quản lý Nhà nước còn nhiều bất cập, một số cơ chế chính sách triển khai còn thiếu đồng bộ, cứng nhắc

- Tình hình an ninh trật tự địa phương còn nhiều bất ổn

- Môi trường luôn kinh doanh luôn biến động, sự cạch tranh giữa các TCTD diễn ra gây gắt trên địa bàn, khiến cho việc mở rộng cho vay hộ sản xuất còn nhiều khó khăn.

- Hộ sản xuất còn thiếu thông tin về thị trường, nghiên cứu thị trường nên hộ sản xuất không mạnh dạn trong đầu tư SXKD.

- Năng lực quản lý, tổ chức, kỹ năng tay nghề của hộ sản xuất còn hạn chế, dẫn đến năng suất lao động thấp, hay làm ăn kém

hiệu quả dẫn đến không có khả năng trả nợ cho ngân hàng.

- Hộ sản xuất nông nghiệp thường bị chịu nhiều rủi ro từ thiên tai, mùa vụ, giá cả thị trường mà bản thân hộ sản xuất không thể dự báo được, đặc biệt là những biến động về thị trường.

- Tài sản bảo đảm của các hộ sản xuất nông lâm nghiệp chủ yếu là đất nông nghiệp, máy móc thiết bị cũ kỹ, lạc hậu, có giá trị thấp nên gặp nhiều khó khăn trong việc cầm cố, thế chấp.

- Hộ sản xuất còn hạn chế trong việc nắm bắt rõ các cơ chế, chính sách tín dụng, không thích tiếp cận với các tính năng, tiện ích của các sản phẩm dịch vụ của ngân hàng.

**2.4.4. Sự cần thiết mở rộng cho vay hộ sản xuất**

- Mạng lưới NHNo Gia Lai nhiều, đây là điều kiện thuận lợi để mở rộng cho vay đối với hộ sản xuất, nó ít tốn thêm chi phí và sẽ tăng thêm được lợi nhuận cho toàn chi nhánh.

- Mở rộng cho vay hộ sản xuất sẽ góp phần tạo thế mạnh cho NHNo Gia Lai trong thời điểm cạnh tranh ngày càng gây gắt giữa các ngân hàng thương mại trên địa bàn.

- Hộ sản xuất luôn có tài sản đảm bảo nợ vay, dư nợ ít, đa dạng ngành nghề kinh doanh, qua đó mở rộng cho vay đối với hộ sản xuất sẽ giúp ngân hàng phân tán được rủi ro, giải quyết việc làm, tăng thu nhập.

# CHƯƠNG 3
# GIẢI PHÁP MỞ RỘNG CHO VAY HỘ SẢN XUẤT TẠI CHI NHÁNH NHNo&PTNT TỈNH GIA LAI

## 3.1. CƠ SỞ ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP

### 3.1.1. Mục tiêu, định hướng phát triển của NHNo Việt Nam

- Định hướng phát triển của NHNo Việt Nam giai đoạn 2001-2020 đã được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt tại Quyết định số 161/2001/QĐ-TTg ngày 23/10/2001 với mục tiêu tổng quát: NHNo Việt Nam phải thực sự trở thành lực lượng chủ đạo và chủ lực trong vai trò cấp tín dụng cho phát triển kinh tế hộ sản xuất kinh doanh. Áp dụng công nghệ thông tin hiện đại, cung cấp các dịch vụ tiện ích, thuận lợi đến mọi loại hình vay vốn.

- Phát triển dịch vụ ngân hàng nhắm tới đối tượng khách hàng hộ sản xuất kinh doanh.

- Tập trung nâng cao chất lượng tín dụng và mở rộng tín dụng đối với doanh nghiệp tư nhân và hộ sản xuất kinh doanh.

### 3.1.2. Định hướng kinh doanh của NHNo tỉnh Gia Lai

- Xây dựng mạng lưới hoạt động rộng khắp, nâng cấp các mạng lưới hiện có.

- Tiếp tục khẳng định vai trò chủ đạo, chủ lực đối với thị trường nông nghiệp nông thôn, giữ vững ổn định và phát triển thị phần khu vực đô thị. Đảm bảo tỷ lệ cho vay nông nghiệp nông thôn chiếm 70% trên tổng dư nợ cho vay nền kinh tế.

*Mục tiêu cụ thể:*

- Tổng dư nợ cho vay tăng trưởng hàng năm từ: 8-10%/ năm.

+ Dư nợ cho vay nông nghiệp nông thôn tăng hàng năm tối thiểu 15%; chiếm tỷ trọng khoảng 70% trên tổng dư nợ cho vay.

+ Dư nợ cho vay lĩnh vực phi sản xuất giảm từ 3 - 5% / năm

- Nợ xấu: tỷ lệ nợ xấu dưới 5% trên tổng dư nợ cho vay.

**3.1.3. Định hướng mở rộng cho vay hộ sản xuất của NHNo tỉnh Gia Lai**

- Mở rộng hoạt động cho vay hộ sản xuất một cách vững chắc, an toàn, bền vững và quản trị tốt rủi ro.

- Tăng trưởng dư nợ cho vay hộ sản xuất tăng từ 10% - 15% so với năm trước; tăng thêm số lượng khách hàng lên từ 8 - 10%; nợ xấu thấp hoặc bằng 2% trên tổng dư nợ.

- Giữ vững khách hàng truyền thống đi đôi với tiếp cận khách hàng mới, trong đó chú trọng khách hàng hộ sản xuất, gắn việc cho vay với nâng cao chất lượng cho vay.

- Đẩy mạnh tuyên truyền, quán triệt sâu rộng Nghị định 41/2010/NĐ-CP của Chính phủ về chính sách tín dụng phục vụ phát triển nông nghiệp nông thôn.

- Ưu tiên hộ sản xuất có đăng ký kinh doanh và có quy mô kinh doanh có mức độ trung bình trở lên.

- Tạo điều kiện để hộ sản xuất tiếp cận vốn vay với quy trình, thủ tục đơn giản, nhanh chóng về mặt hồ sơ nhưng vẫn đảm bảo các quy định của NHNo&PTNT Việt Nam.

## 3.2. GIẢI PHÁP MỞ RỘNG CHO VAY HỘ SẢN XUẤT TẠI CHI NHÁNH NHNo&PTNT TỈNH GIA LAI

### 3.2.1. Giải pháp về mở rộng quy mô cho vay hộ sản xuất

***a. Thực hiện phân tích và phân loại khách hàng HSX làm tiền đề để hoạch định và thực thi chính sách khách hàng phù hợp***

- Ngân hàng cần xây dựng một chiến lược khách hàng trên cơ sở đánh giá và phân loại từng khách hàng, nhóm khách hàng cụ thể để có biện pháp xử lý thích hợp với từng nhóm khách hàng.

Hiện nay trong hộ sản xuất đã hình thành ba nhóm hộ chính:

- Nhóm hộ sản xuất hàng hóa lớn, hộ kinh tế trang trại.

- Nhóm hộ sản xuất hàng hóa với quy mô nhỏ.

- Nhóm hộ còn trong tình trạng sản xuất tự cung tự cấp, sản phẩm làm ra chưa gắn với thị trường, hầu hết là những hộ nghèo.

***b. Giải pháp mở rộng số lượng khách hàng***

- Đa dạng hóa đối tượng vay vốn. Hướng tới hộ sản xuất công nghiệp, thương nghiệp, tiểu thủ công nghiệp, xây dựng, dịch vụ… đây là lượng khách hàng tiềm năng, đem lại lợi nhuận cao.

- Dựa vào Nghị định 41/2010/NĐ-CP của Chính phủ để mở rộng cho vay, nâng dần số lượng cho vay hộ sản xuất.

***c. Củng cố và mở rộng mạng lưới***

- Hiện nay, NHNo Gia Lai có số lượng CN, PGD nhiều nhất trên địa bàn. Thế nhưng, vẫn chưa đáp ứng được nhu cầu khách hàng tại các chi nhánh huyện, nên mở thêm các phòng giao dịch, điểm giao dịch tại các huyện có địa bàn rộng lớn, các địa bàn trọng điểm, để tránh quá tải lượng khách hàng giao dịch và phục vụ khách hàng ngày càng được tốt hơn như: huyện Đức Cơ, Ayunpa, Kbang, ...

- NHNo Gia Lai nên sắp xếp lại mạng lưới một cách phù hợp để tránh lãng phí nhân sự. Gom chi nhánh Hoa Lư về với chi nhánh Thành phố thành một vì 2 chi nhánh này cách nhau khoản 500m.

- Điều chuyển cán bộ nhân viên ở thành phố Pleiku, tăng cường xuống các huyện có địa bàn rộng lớn, có số lượng khách hàng nhiều như huyện Đức Cơ, Chư Prông, Chư Pưh.

**3.2.2. Giải pháp về hợp lý hóa cơ cấu cho vay**

***a. Đa dạng hóa ngành nghề và lĩnh vực kinh doanh***

- Tại khu vực thành thị, thị trấn: Tập trung cho vay các hộ sản xuất tiểu thủ công nghiệp; hộ kinh doanh; dịch vụ; hộ chế biến,

tiêu thụ sản phẩm nông, lâm, ngư nghiệp; trong công tác cho vay cần kết hợp cung ứng các sản phẩm dịch vụ tiện ích đến với khách hàng như: ATM, internet banking, mobile banking…

- Tại khu vực nông thôn (các xã): Cho vay theo Nghị định 41 nhằm đẩy mạnh tăng trưởng tín dụng đồng thời hạn chế được rủi ro do món vay nhỏ lẻ, mở rộng đối tượng cho vay là cây trồng, vật nuôi có giá trị kinh tế cao như: cà phê, cao su, hồ tiêu, điều…

***b. Mở rộng phương thức và kỳ hạn cho vay***

- Nên áp dụng cho vay theo hạn mức tín dụng đối với KH truyền thống, KH có quan hệ tín dụng với chi nhánh từ một năm trở lên, có uy tín, khách hàng SXKD thương mại, dịch vụ, xây dựng vì có vòng quay vốn nhanh, hạn chế thủ tục hồ sơ, giảm thiểu chi phí.

- Đối với hộ sản xuất nông, lâm nghiệp với đặc thù vụ mùa, thu hoạch thường nên như cà phê, tiêu, điều nên áp dụng phương thức cho vay lưu vụ, tránh mất thời gian, tốn kém chi phí.

- Cho vay trả góp đối với hộ mua sắm TSCĐ như máy móc thiết bị...

***c. Đa dạng hình thức bảo đảm tiền vay***

- Cho vay tín chấp đối với những dự án, phương án khả thi hoặc tín chấp một phần đối với những khách hàng uy tín, khách hàng truyền thống.

- Cho vay tài sản hình thành từ vốn vay với tỷ lệ 50% tài sản.

- Cho vay trả góp trên cơ sở đảm bảo bằng hợp đồng nhận thầu; TSĐB hình thành trong tương lai như nguyên vật liệu, hàng hóa,…

- Không nên coi trọng TSBĐ tiền vay vì yếu tố quyết định cho vay là tính khả thi và hiệu quả của dự án, phướng án sản xuất kinh doanh, năng lực tài chính, uy tín khách hàng.

**3.2.3. Giải pháp về nâng cao chất lượng dịch vụ cho vay hộ sản xuất**

***a. Chính sách lãi suất tiền vay, phí ngân hàng***

- Chưa có chính sách ưu đãi lãi với những KH truyền thống, KH tiềm năng và nhất là khách hàng mới (những khách hàng này uy tín ở các ngân hàng khác, có khả năng tài chính tốt).

- Nên phân loại khách hàng lớn (VIP) có số dư tiền vay lớn, khối lượng giao dịch thanh toán nhiều và dành cho những khách hàng này mức ưu đãi về lãi suất vay cũng như các loại phí dịch vụ.

***b. Hoàn thiện quy trình cho vay***

Quy trình hiện nay còn nhiều điểm chưa hợp lý. Bản thân có ý kiến đề nghị hoàn thiện quy trình cho vay sau:

- Rút ngắn thời gian phê duyệt món vay: ngắn hạn từ 5 ngày xuống còn 3 ngày, trung dài hạn từ 15 ngày xuống còn 10 ngày (kể từ khi ngân hàng nhận đủ hồ sơ).

- Nên giảm bớt thẩm quyền của CBTD, nhằm hạn chế tiêu cực đối với khách hàng, giảm thiểu rủi ro cho NH như:

***+ Công việc của CBTD:***

• Trực tiếp tiếp xúc khách hàng, hướng dẫn thủ tục vay vốn

• Kiểm tra hồ sơ

• Phân tích đánh giá năng lực tài chính, thẩm định phương án, dự án của khách hàng.

• Đề xuất phê duyệt món vay.

***+ Bộ phận quản lý tín dụng, quản trị rủi ro***

• Thẩm định tài sản bảo đảm tiền vay (chuyển cho CBTD để có cơ sở đề xuất phê duyệt món vay).

• Tiếp nhận hồ sơ từ CBTD sau khi món vay được phê duyệt, kiểm tra giới hạn tín dụng, tính pháp lý của hồ sơ.

• Lập hợp đồng thế chấp, vay vốn, giao dịch bảo đảm.

• Thực hiện giải ngân và quản lý nợ

- Xây dựng thời gian cụ thể từng bước công việc, thời gian cho một khoản vay theo từng bộ phận.

***c. Tăng cường hoạt động cổ động truyền thông, chăm sóc khách hàng hộ sản xuất***

***- Hoàn thiện công tác quảng cáo, tiếp thị***

NHNo Gia Lai nên mở rộng quảng cáo dưới rất nhiều hình thức như: báo, tạp chí, truyền hình, truyền thanh, băng rôn, áp phích, gửi thư trực tiếp, Internet...

+ Đối với khách hàng ở huyện, nông thôn chương trình quảng cáo cần phải được xây dựng cô đọng, dễ hiểu, dễ nhớ, nêu được tiện ích của sản phẩm cần giới thiệu.

+ Với khách hàng ở thành phố, thị xã cần mở rộng hình thức quảng cáo mới như: quảng cáo qua mạng, qua email… đây là hình thức quảng cáo tốn ít chi phí nhưng hiệu quả cao.

+ Thời điểm quảng cáo cũng nên được chú trọng vào những ngày lễ, Tết, ngày kỷ niệm thành lập ngân hàng, ngày khai trương chi nhánh mới,...

+ Nâng cao công tác đào tạo nghiệp vụ về marketing cho nhân viên như: mời các chuyên gia marketing giỏi về giảng dạy, cử cán bộ chuyên trách về marketing đi học các khóa về marketing.

***- Hoàn thiện chính sách chăm sóc khách hàng***

+ Có thái độ thân thiện niềm nở, nhiệt tình, lịch sự khi quan hệ giao dịch sẽ tạo cho khách hàng sự thoải mái

+ Chú trọng đào tạo và nâng cao trình độ cho CBNV để thích ứng với công việc phức tạp, tính linh hoạt cao sẽ làm KH cảm thấy an toàn, tin tưởng hơn.

+ Tận tình hướng dẫn các thủ tục, tư vấn cho khách hàng các quy định, quy chế, các loại dịch vụ… đáp ứng được nhu cầu, đem lại sự hài lòng cho khách hàng.

***d. Hỗ trợ hoạt động cho vay hộ sản xuất***

- Giúp đỡ KH lập phướng án kinh doanh, lập hồ sơ vay vốn một cách nhanh chóng, chính xác nhằm hạn chế được rủi ro.

- Khai thác có hiệu quả hoạt động thông tin nhằm tư vấn, cung cấp thông tin về thị trường để khách hàng nắm bắt.

- Thường xuyên kiểm tra hoạt động kinh doanh của khách hàng để phát hiện sớm các vấn đề phát sinh làm ảnh hưởng đến vốn vay của ngân hàng từ đó có biện pháp tháo gỡ cùng khách hàng.

**3.2.4. Giải pháp tăng cường kiểm soát rủi ro tín dụng**

- Xây dựng định hướng ngành hàng và chiến lược KH; sàng lọc khách hàng hiện có, khai thác KH mới lành mạnh.

- Nâng cao chất lượng công tác thu thập, xử lý và lưu trữ thông tin về khách hàng.

- Thực hiện chính xác, kịp thời việc phân loại, đánh giá chất lượng nợ hàng tháng, định kỳ 6 tháng chấm điểm tín dụng, xếp hạng khách hàng.

- Từng bước cắt giảm giới hạn tín dụng đối với các khách hàng thường xuyên có hoạt động kinh doanh kém hoặc bất ổn

- Rà soát, chấn chỉnh việc thực hiện quy trình thẩm định khách hàng, thẩm định món vay, thẩm định phương tiện tài chính, thẩm định tài sản bảo đảm nợ vay,….

**3.2.5. Các giải pháp hỗ trợ**

***a. Giải pháp về thị trường tiêu thụ sản phẩm và nâng cao khả năng thông tin, dự báo thị trường***

- Thường xuyên cập nhật giá cả thị trường, thông tin về sản phẩm, xu hướng tới khách hàng

***b. Giải pháp về nâng cao chất lượng cán bộ, gắn với sắp xếp tổ chức, sử dụng nguồn nhân lực hợp lý***

- Có kế hoạch đào tạo và hình thành đội ngũ cán bộ có trình độ chuyên môn giỏi, có phẩm chất đạo đức,
- Đào tạo ngắn hạn, trung hạn, tập huấn nghiệp vụ
- Quy hoạch, sắp xếp, sử dụng CB phù hợp với chuyên môn.
- Tổ chức tuyển dụng rõ ràng, công khai, đúng quy trình.

## 3.3. KIẾN NGHỊ

### 3.3.1. Đối với cơ quan chính quyền các cấp

### 3.3.2. Đối với Ngân hàng Nhà nước

### 3.3.3. Đối với NHNo&PTNT Việt Nam

## KẾT LUẬN

Kinh tế của hộ sản xuất là một bộ phận quan trọng của nền kinh tế Việt Nam, là lực lượng lớn trong việc quản lý và sử dụng các nguồn lực trong nông nghiệp, nông thôn hiện nay. Dưới tác động của chính sách đổi mới qua từng giai đoạn, hộ sản xuất đã và đang vận động theo cơ chế thị trường. Hộ sản xuất với vai trò đơn vị kinh tế tự chủ đã và đang phát triển mạnh dần, đóng vai trò trung tâm trong vấn đề nông nghiệp, nông dân, nông thôn.

Phát triển kinh tế nhiều thành phần là mục tiêu và là chiến lược lâu dài của Nhà nước. Nhu cầu vốn của hộ sản xuất được đánh giá là còn rất lớn, tiềm năng phát triển còn rất dồi dào trong tương lai. Môi trường cạnh tranh trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng ngày càng gây gắt giữa các tổ chức tín dụng. Hộ sản xuất đã trở thành đối tượng khách hàng mục tiêu của nhiều ngân hàng thương mại. Vì vậy, việc tìm ra những giải pháp để mở rộng cho vay đối với

hộ sản xuất là rất cần thiết. Mở rộng cho vay đối với hộ sản xuất sẽ góp phần tạo uy tín, phân tán rủi ro trong cho vay, tăng thêm lợi nhuận cho chi nhánh trong hoạt động kinh doanh của mình.

Trên cơ sở mục tiêu và phạm vi của đề tài nghiên cứu đã được xác định là nghiên cứu các lý luận cơ bản về tín dụng ngân hàng trong việc mở rộng cho vay hộ sản xuất, đánh giá hoạt động cho vay hộ sản xuất của Chi nhánh NHNo&PTNT tỉnh Gia Lai thời gian qua, từ đó khẳng định những mặt làm được và những mặt còn hạn chế, tìm ra nguyên nhân tồn tại, những khó khăn vướng mắc cần giải quyết để đề xuất giải pháp mở rộng cho vay hộ sản xuất tại Chi nhánh NHNo&PTNT tỉnh Gia Lai, đề tài đã được thực hiện được những nội dụng chủ yếu sau:

1. Trình bày những lý luận cơ bản về tín dụng và mở rộng tín dụng hộ sản xuất trong hoạt động ngân hàng.

2. Đánh giá tình hình hoạt động tín dụng tại Chi nhánh NHNo&PTNT tỉnh Gia Lai trong 3 năm 2009 - 2011. Trên cơ sở phân tích những kết quả đạt được, cũng như những hạn chế trong việc phát triển mở rộng cho vay hộ sản xuất, tìm ra những nguyên nhân, từ đó có cái nhìn chính xác nhằm đưa ra giải pháp thích hợp.

3. Dựa trên những quan điểm đề xuất và mục tiêu định hướng hoạt động của Chi nhánh NHNo tỉnh Gia Lai trong việc mở rộng cho vay, luận văn đã đề xuất một số giải pháp nhằm mở rộng cho vay hộ sản xuất tại Chi nhánh NHNo tỉnh Gia Lai.

Tuy có nhiều cố gắng trong nghiên cứu, thu thập tài liệu để thực hiện đề tài, nhưng với khả năng có hạn, nên luận văn khó tránh khỏi những hạn chế, thiếu sót. Rất mong nhận được ý kiến đóng góp của quý hội đồng, quý Thầy, Cô và các bạn đồng nghiệp để luận văn được hoàn chỉnh hơn./.