

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

NGUYỄN PHI LONG

**MỞ RỘNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI
HỘ SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI CHI NHÁNH
NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN
NÔNG THÔN THÀNH PHỐ ĐÀ NẴNG**

**Chuyên ngành : Quản Trị Kinh Doanh
Mã số : 60.34.05**

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

Đà Nẵng - Năm 2010

Công trình được hoàn thành tại
ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG

Người hướng dẫn khoa học: **TS. Phạm Thị Lan Hương**

Phản biện 1 : **PGS.TS. Nguyễn Ngọc Vũ**

Phản biện 2 : **TS. Nguyễn Văn Phát**

Luận văn được bảo vệ tại Hội đồng chấm Luận văn tốt nghiệp Thạc sĩ Quản trị kinh doanh họp tại Đại học Đà Nẵng vào ngày 07 tháng 02 năm 2010.

** 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 nghiên cứu

Tiềm năng phát triển của hộ sản xuất kinh doanh là còn rất lớn, song 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 vẫn là đề tài được đề cập đến khá phổ biến trên các phương tiện thông tin đại chúng.

Mạng lưới của chi nhánh nhiều từ thành thị đến nông thôn. Do vậy, việc nghiên cứu để tìm ra giải pháp mở rộng vốn tín dụng đến khu vực kinh tế hộ sản xuất kinh doanh cũng là vấn đề trở nên bức thiết trong định hướng phát triển kinh tế của chi nhánh. Phát triển mở rộng hoạt động tín dụng sẽ tạo thế mạnh, tăng thêm lợi nhuận, uy tín cho chi nhánh và bản thân làm công tác tín dụng tại chi nhánh, chính vì vậy em lựa chọn đề tài “**Mở rộng hoạt động tín dụng đối với hộ sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn thành phố Đà Nẵng**” nhằm giải quyết những vấn đề lý luận và thực tiễn với mục đích giải quyết phần nào nhu cầu vốn của khu vực kinh tế này, vừa 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 đích nghiên cứu

Nghiên cứu, phân tích, đánh giá thực trạng đầu tư tín dụng đối với hộ sản xuất kinh doanh. Xây dựng phương pháp mở rộng tín dụng hộ sản xuất kinh doanh, nhằm phục vụ một cách linh hoạt, đáp ứng tốt nhất nhu cầu vốn cho hộ sản xuất kinh doanh. Qua đó giảm thiểu rủi ro, tối đa hóa lợi nhuận

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu của luận văn là những vấn đề cơ bản về cơ sở lý luận và thực tiễn của hộ sản xuất kinh doanh. Thực trạng phát triển, những vướng mắc trong quá trình tiếp cận nguồn vốn tín

dụng. Qua đó đề xuất các giải pháp mở rộng tín dụng hộ sản xuất kinh doanh tại chi nhánh.

➤ Phạm vi nghiên cứu:

Luận văn chỉ đề cập đến vấn đề mở rộng hoạt động tín dụng hộ sản xuất kinh doanh. Qua đó xây dựng các giải pháp mở rộng hoạt động tín dụng đối với hộ sản xuất kinh doanh.

4. Phương pháp nghiên cứu

Dựa trên phương pháp thống kê, phân tích, sử dụng phương pháp duy vật biện chứng, phân tích và tổng hợp là chủ yếu, nghiên cứu tham khảo các tư liệu, tài liệu của các tác giả liên, quan phân tích và suy luận.

5. Ý nghĩa khoa học và thực tiễn của đề tài

Hệ thống hoá lý luận về hộ sản xuất kinh doanh và mở rộng tín dụng đối với hộ sản xuất kinh doanh. Phân tích và đánh giá thực trạng đầu tư tín dụng đối với hộ sản xuất kinh doanh, rút ra những trở ngại khó khăn trong mở rộng tín dụng hộ sản xuất kinh doanh. Từ đó đưa ra những giải pháp cụ thể, có tính khả thi, nhằm tăng hiệu quả kinh doanh cho chi nhánh.

6. Kết cấu luận văn

Ngoài phần mở đầu, kết luận, danh mục tài liệu tham khảo luận văn gồm 3 chương:

Chương 1: Một số lý luận cơ bản về hộ sản xuất kinh doanh và mở rộng tín dụng đối với hộ sản xuất kinh doanh.

Chương 2: Thực trạng tín dụng và mở rộng tín dụng đối với hộ sản xuất kinh doanh tại chi nhánh NHNo&PTNT Đà Nẵng.

Chương 3: Các giải pháp mở rộng tín dụng tại chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn thành phố Đà Nẵng đối với hộ sản xuất kinh doanh.

CHƯƠNG 1

MỘT SỐ LÝ LUẬN CƠ BẢN VỀ HỆ SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ MỞ RỘNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI HỆ SẢN XUẤT KINH DOANH

1.1 HỆ SẢN XUẤT KINH DOANH

1.1.1 Khái niệm hệ sản xuất kinh doanh

- Hệ sản xuất kinh doanh là chủ thể kinh doanh do một cá nhân hoặc hộ gia đình làm chủ. Hộ sản xuất kinh doanh cũng được hiểu là hộ gia đình tiến hành một hoặc nhiều quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh khác nhau nhưng trong phạm vi một gia đình.

1.1.2 Đặc điểm hệ sản xuất kinh doanh

- Hộ sản xuất kinh doanh làm việc một cách tự chủ, tự nguyện vì mục đích lợi ích kinh tế của bản thân và gia đình mình.

- Hộ sản xuất kinh doanh có tính truyền thống. Hoạt động kinh doanh của hộ không cố định. Có thể thay đổi một cách nhanh chóng.

- Xét trong mối quan hệ giao dịch với ngân hàng hộ sản xuất kinh doanh thường có những đặc điểm sau:

+ Thường không mở tài khoản tại ngân hàng, có khoản tiền nhàn rỗi thì đến gửi tiết kiệm vào ngân hàng, khi nào có nhu cầu cho hoạt động kinh doanh thì họ đến ngân hàng vay.

+ Hộ sản xuất kinh doanh thường quy mô vay vốn ngân hàng nhỏ. Giá trị tài sản thế chấp của hộ sản xuất kinh doanh ở thành phố, đô thị vùng ven thì có giá trị tài sản thế chấp cao, ở nông thôn thì có giá trị thấp.

1.2 TÍN DỤNG NGÂN HÀNG

1.2.1 Khái niệm và vai trò của tín dụng ngân hàng

1.2.1.1 Khái niệm tín dụng ngân hàng

Tín dụng ngân hàng là quan hệ chuyển nhượng quyền sử dụng vốn từ ngân hàng sang cho khách hàng (tổ chức, cá nhân) trong một thời gian nhất định với một khoản chi phí nhất định. Nói cách

khác Ngân hàng có vốn tự có hoặc đứng ra huy động vốn bằng tiền từ các thành phần kinh tế và cho vay với các đối tượng trên.

1.2.2.2 Vai trò của tín dụng ngân hàng đối với hộ SXKD

Tín dụng Ngân hàng góp phần giải quyết nhu cầu vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh của hộ sản xuất kinh doanh. Vốn tín dụng giúp hộ có khả năng để thực hiện mục tiêu kinh doanh của mình, không những duy trì sản xuất mà còn tái mở rộng bằng các nguồn vốn vay ngắn, trung, dài hạn. Tạo thêm công ăn việc làm, giảm thất nghiệp.

1.2.2 Tín dụng ngân hàng đối với hộ sản xuất kinh doanh.


1.2.2.1 Khái niệm tín dụng hộ sản xuất kinh doanh

Tín dụng ngân hàng đối với hộ sản xuất kinh doanh: Là hình thức ngân hàng có vốn tự có hoặc nguồn vốn đứng ra huy động từ các thành phần kinh tế và cho vay các hộ sản xuất kinh doanh, hộ gia đình, cá nhân trong hộ để đáp ứng nhu cầu vốn cho các hoạt động sản xuất kinh doanh, dịch vụ...

1.2.2.2 Nguyên tắc và điều kiện tín dụng đối với hộ SXKD

1.2.2.3 Phân loại tín dụng ngân hàng đối với hộ SXKD

- ✚ Phân loại theo tính chất đảm bảo tiền vay gồm:
 - Cho vay không có tài sản bảo đảm: Còn gọi là khoản vay tín chấp.
 - Cho vay có tài sản đảm bảo: Khoản vay phải có tài sản đảm bảo.
- ✚ Phân loại theo phương thức cho vay
- ✚ Phân loại theo thời hạn cho vay
 - Cho vay ngắn hạn : Thời hạn cho vay \leq 12 tháng
 - Cho vay trung hạn: Thời hạn cho vay trên 1 năm dưới 5 năm.
 - Cho vay dài hạn: 60 tháng < Thời hạn vay (trên 5 năm).
- ✚ Phân loại theo mục đích sử dụng tiền vay gồm
 - Tín dụng đầu tư: Sử dụng vào mục đích đầu tư sản xuất kinh doanh, dịch vụ...
 - Tín dụng tiêu dùng: Sử dụng vào mục đích tiêu dùng

 Phân loại theo mối quan hệ giữa các chủ thể

1.3 MỞ RỘNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI HỘ SẢN XUẤT KINH DOANH

1.3.1 Khái niệm và nguyên tắc mở rộng tín dụng đối hộ SXKD

1.3.1.1 Khái niệm mở rộng tín dụng hộ sản xuất kinh doanh

- Mở rộng tín dụng hộ sản xuất kinh doanh: Là mở rộng cho vay hộ sản xuất kinh doanh, hộ gia đình, cá nhân trong hộ. Nói đến mở rộng tín dụng hộ SXKD là nói đến tăng số lượng khách hàng, tăng khoản vay tín dụng đối với hộ sxkd. Là sự đáp ứng các yêu cầu ngày càng tăng về sản phẩm, chất lượng và quy mô tín dụng trong tổng tài sản có.

1.3.1.2 Nguyên tắc tín dụng đối với hộ sản xuất kinh doanh

1.3.1.3 Điều kiện mở rộng tín dụng đối với hộ SXKD

1.3.2 Các phương thức mở rộng tín dụng đối với hộ SXKD

1.3.2.1 Mở rộng đối tượng khách hàng hộ SXKD

1.3.2.2 Mở rộng đối tượng theo ngành nghề kinh doanh

1.3.2.3 Mở rộng tín dụng theo địa bàn mạng lưới

1.3.2.4 Mở rộng sản phẩm

1.3.2.5 Mở rộng phương thức cấp tín dụng hộ SXKD

1.4 CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN MỞ RỘNG TÍN DỤNG HỘ SẢN XUẤT KINH DOANH

1.4.1 Môi trường vĩ mô

1.4.1.1 Môi trường nền kinh tế

1.4.1.2 Môi trường xã hội

1.4.1.3 Môi trường pháp lý

1.4.1.4 Môi trường công nghệ

1.4.1.5 Môi trường nhân khẩu học

1.4.2 Các nhân tố môi trường ngành

1.4.2.1 Tiềm năng về mở rộng tín dụng hộ SXKD

Theo đánh giá của các chuyên gia kinh tế, nhu cầu vốn của hộ sản xuất kinh doanh là rất lớn

1.4.2.2 Đối thủ cạnh tranh

Đối thủ cạnh tranh của ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Thành Phố Đà Nẵng có thể nói là tất cả các ngân hàng thương mại trên địa bàn thành phố Đà Nẵng.

1.4.3 Các nhân tố môi trường nội bộ ngành

1.4.3.1 Chính sách tín dụng

Chính sách tín dụng quyết định đến sự gia tăng tín dụng hay hạn chế tín dụng, nó quyết định thành công hay thất bại của một ngân hàng thương mại.

1.4.3.2 Mạng lưới kênh phân phối.

Mạng lưới hoạt động của ngân hàng là tất cả các điểm giao dịch, các chi nhánh, văn phòng đại diện trong và ngoài nước.

Với sự phát triển mạnh mẽ của công nghệ thông tin thì kênh phân phối của ngân hàng cũng hết sức phong phú.

1.4.3.3 Quy trình tín dụng

Quy trình tín dụng là hệ thống các bước công việc, những nội dung, những quy trình nghiệp vụ phải tiến hành trong quá trình cho vay.

1.4.3.4 Tăng cường công tác truyền thông, marketing

Công tác marketing, quảng bá các sản phẩm, các điểm giao dịch là hết sức quan trọng.

1.4.3.5 Trình độ chất lượng nguồn nhân lực

Chất lượng cán bộ ngân hàng thể hiện trình độ nghiệp vụ, đạo đức nghề nghiệp, phong cách làm việc, khả năng giao tiếp, trình độ vi tính, ngoại ngữ, khả năng am hiểu và tiếp thu các thông tin xã hội.

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG TÍN DỤNG VÀ MỞ RỘNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI HỘ SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI CHI NHÁNH NHNO&PTNT THÀNH PHỐ ĐÀ NẴNG

2.1 TỔNG QUAN VỀ NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN

2.1.1 Sơ lược về sự ra đời và phát triển của Agribank Việt Nam

- Agribank Việt Nam được thành lập theo Nghị định số 53/HĐBT ngày 26/3/1988 của Hội đồng Bộ trưởng (nay là Chính phủ).

2.1.2 Sơ lược về sự ra đời và phát triển của Agribank Đà Nẵng

2.1.3 Phạm vi, chức năng, nhiệm vụ của chi nhánh

Chi nhánh NHNo&PTNT TP Đà Nẵng là chi nhánh cấp 1, được “trực tiếp kinh doanh tiền tệ, tín dụng, dịch vụ ngân hàng theo quy định và theo Luật các tổ chức tín dụng.

2.2 MÔI TRƯỜNG KINH DOANH CỦA NHNo&PTNT TP ĐÀ NẴNG

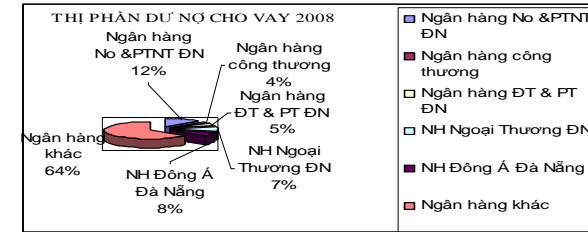
2.2.1 Môi trường bên trong

Chi nhánh NHNo&PTNT Đà Nẵng là ngân hàng có bề dày về tính đoàn kết thống nhất nội bộ từ lãnh đạo cho đến nhân viên tạp vụ. Với đội ngũ cán bộ tương đối hùng hậu, đa số trẻ trung năng động và đầy nhiệt huyết, thích thú trong công việc đã tạo nên một môi trường làm việc đầy năng động.

2.2.2 Môi trường bên ngoài

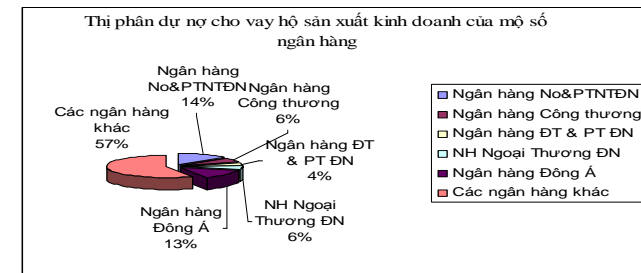
2.2.3 Thị phần dư nợ và nguồn vốn huy động của chi nhánh NHNo&PTNT TP Đà Nẵng

a/Thị phần dư nợ



Thị phần dư nợ của chi nhánh đến cuối năm 2008: 3,357 tỷ đồng chiếm 12 % trên tổng dư nợ của các ngân hàng thương mại trên địa bàn.

Thị phần dư nợ cho vay hộ SXKD của chi nhánh trên địa bàn



Dư nợ cho vay hộ SXKD của chi nhánh đến cuối năm 2008 là 966 tỷ đồng, chiếm 14% trên tổng dư nợ của các ngân hàng trên địa bàn.

b/ Thị phần nguồn vốn

2.2.4 Kết quả hoạt động kinh doanh của agribank Đà Nẵng.

2.3 TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG CỦA HỘ SXKD TRÊN ĐỊA BÀN ĐÀ NẴNG

2.3.1 Về số lượng và quy mô

2.3.2 Đánh giá chung

2.4 PHÂN TÍCH VỀ KHÁCH HÀNG HỘ SẢN XUẤT KINH DOANH

2.4.1 Nhận định đối tượng khách hàng hộ SXKD

- Đối với khách hàng hộ sản xuất kinh doanh không có giấy phép kinh doanh: Thường khách hàng này là khách hàng hộ nông dân, sản xuất chăn nuôi nông nghiệp, nhỏ lẻ...

- Đối với khách hàng là hộ sản xuất kinh doanh có đăng ký kinh doanh: Đối tượng khách hàng này thực hiện kinh doanh theo giấy phép kinh doanh, vay vốn với số tiền tương đối lớn, có khả năng sử dụng các tiện ích, dịch vụ của ngân hàng và là đối tượng khách hàng tiềm năng ...

2.4.2 Phân tích đặc điểm của hộ sản xuất kinh doanh

- Đặc điểm liên quan đến vốn của hộ sản xuất kinh doanh: Theo kết quả điều tra¹ đa số hộ thường rất cần vốn nhưng khó tiếp cận được với nguồn tín dụng chính thức. Họ ít biết thông tin về các NHTM, không rành trong khâu lập thủ tục vay vốn. Nhu cầu vốn vay của hộ sản xuất kinh doanh là rất lớn

- Đặc điểm về quản lý: Hộ SXKD bị đánh giá yếu năng lực quản lý

- Đặc điểm về hành vi

+ Thường quan hệ tín dụng với ngân hàng thông qua sự giới thiệu của những người quen,

+ Quan tâm đến lãi suất, quan tâm đến sự thuận tiện. Mong muốn được coi trọng, được đánh giá cao, được đối xử công bằng.

2.5 THỰC TRẠNG MỞ RỘNG TÍNH DỤNG ĐỐI VỚI HỘ SXKD

2.5.1 Quy trình tín dụng hộ SXKD tại Agribank Đà Nẵng

Quy trình tín dụng hộ sản xuất kinh doanh được bắt đầu từ khi cán bộ tiếp nhận hồ sơ khách hàng vay vốn và kết thúc khi khách hàng trả hết nợ - thanh lý hợp đồng tín dụng.

2.5.2 Thực trạng mở rộng cho vay theo loại hình kinh doanh

Hiện chi nhánh cho vay hộ sản xuất kinh doanh theo tính chất pháp lý cho vay gồm 2 loại hình. Cho vay hộ sản xuất kinh doanh có giấy phép đăng ký kinh doanh và hộ sản xuất kinh không có giấy phép kinh doanh

¹ Của Phạm Văn Hùng- diễn đàn phát triển Việt Nam-Trường Đại học kinh tế quốc dân Hà Nội

Dự nợ phân loại theo loại hình kinh doanh tại chi nhánh

Đơn vị tính : Tỷ đồng

| Hộ sản xuất kinh doanh | Năm 2007 | | Năm 2008 | |
|---|----------|-------|----------|-------|
| | K.hàng | Dư nợ | K.hàng | Dư nợ |
| Hộ sản xuất kinh doanh có giấy phép | 6.720 | 795 | 9.557 | 818 |
| Hộ sản xuất kinh doanh không có giấy phép | 8.050 | 80 | 7.612 | 148 |
| Tổng cộng | 14.770 | 875 | 16.169 | 966 |

Đối với đối tượng vay kinh doanh có giấy kinh doanh có chiều hướng tăng dần qua các năm. Bình quân 1 hộ vay trên 100 triệu. Đây là đối tượng khách hàng chi nhánh đang đẩy mạnh phát triển cho vay. Hộ sản xuất kinh doanh vay không có giấy phép kinh doanh số lượng nhiều nhưng dư nợ quá nhỏ và có chiều hướng giảm dần.

2.5.3 Thực trạng mở rộng tín dụng đối với hộ sản xuất kinh doanh theo ngành nghề kinh doanh.

- Dư nợ thuộc lĩnh vực nông, lâm nghiệp và thủy sản ngày càng giảm dần do tiến trình đô thị hoá diện tích bị thu hẹp. Số hộ vay trong lĩnh vực nông, lâm, thủy sản chiếm tỷ lệ rất cao hơn 80% tổng số hộ quan hệ với ngân hàng, nhưng chiếm tỷ lệ dư nợ thấp, thường vay dưới 10 triệu. Một phần ngân hàng cho vay trên 10 triệu khi khách hàng vay trong lĩnh vực này đòi hỏi phải có giấy phép kinh doanh hoặc phải có xác nhận địa phương cho phép sản xuất, kinh doanh. Điều này cũng làm giảm đi dư nợ cho vay của ngân hàng đối với hộ thuộc lĩnh vực này.

- Ngành thương nghiệp - dịch vụ có mức tăng trưởng khá, tỷ trọng tăng từ 22,% trở lên. Đa số hộ sản xuất kinh doanh có giấy phép kinh doanh hiện nay chủ yếu kinh doanh vào lĩnh vực thương mại và dịch vụ là chủ yếu, lĩnh vực này gần như hợp với xu thế phát triển hiện nay của thành phố.

2.5.4 Thực trạng mở rộng tín dụng hộ sản xuất kinh doanh theo loại hình tài sản đảm bảo.

- Về cho vay hộ sản xuất kinh doanh, chi nhánh hiện áp dụng là cho vay có tài sản và không có tài sản.

Bảng 2.9 Dư nợ cho vay theo tài sản đảm bảo của hộ SXKD

Đơn vị tính : tỷ đồng

| Hộ sản xuất kinh doanh | Dư nợ 2007 | Số Khách hàng | Dư nợ 2008 | Số Khách hàng | Dư nợ bình quân 1KH |
|------------------------|------------|---------------|------------|---------------|---------------------|
| Có tài sản | 794 | 3,650 | 892 | 7,449 | 0.120 |
| Không có tài sản | 81 | 8,700 | 74 | 8,720 | 0.008 |
| Tổng dư nợ | 875 | 12,350 | 966 | 16,169 | 0.060 |

Dư nợ cho vay tín chấp (không có tài sản) có xu thế giảm, một phần do diện tích đất nông nghiệp bị thu hẹp, giải toả dần bù diễn ra khắp nơi, một phần do cho vay tín chấp thuộc lĩnh vực nông nghiệp nó có mức rủi ro cho ngân hàng cao nên ngân hàng hạn chế cho vay. Hiện nay quan điểm coi trọng tài sản thế chấp, tài sản bảo đảm nợ vay vẫn còn phổ biến và được xem là cứu cánh khi món vay có vấn đề, đôi khi cán bộ không quan tâm nhiều đến hiệu quả dự án mà quan tâm nhiều đến tài sản thế chấp. Do vậy, chi nhánh cần quán triệt cho cán bộ tín dụng nhận thấy được vấn đề tài sản bảo đảm chỉ là căn cứ pháp lý để ngân hàng có thêm nguồn thu thứ hai, bổ sung cho nguồn thu thứ nhất, nguồn thu thứ nhất là từ lợi nhuận kinh doanh của khách hàng đem lại. Vấn đề quan trọng khi giải quyết cho vay là căn cứ vào uy tín của khách hàng, tính khả thi, hiệu quả của, dự án, phương án SXKD, lợi nhuận của nó tạo ra.

2.5.5 Thực trạng mở rộng tín dụng hộ SXKD theo thời hạn vay

Bảng 2.10. Dư nợ cho vay phân theo thời gian tại chi nhánh

Đơn vị tính : tỷ đồng

| Thời hạn cho vay | Dư nợ 2007 | Số Khách hàng | Dư nợ 2008 | Số Khách hàng | Dư nợ bình quân 1KH |
|-------------------|------------|---------------|------------|---------------|---------------------|
| Ngắn hạn | 710 | 11,485 | 763 | 15,148 | 0.050 |
| Trung, dài hạn | 165 | 865 | 203 | 1,021 | 0.199 |
| Tổng dư nợ | 875 | 12,350 | 966 | 16,169 | 0.060 |

- Dư nợ cho vay ngắn hạn đối với hộ sản xuất kinh doanh hiện nay chiếm dư nợ cao. Đối với cho vay trung hạn dư nợ thấp, trong thì tiềm năng phát triển cho vay còn rất nhiều nhưng chưa phát triển được, do nguồn vốn trung và dài hạn của chi nhánh còn hạn chế, khả năng thẩm định dự án trung và dài hạn của cán bộ còn hạn chế,..

2.5.6 Đánh giá chúng về mở rộng tín dụng hộ SXKD

2.5.6.1 Những việc đã làm

- Chi nhánh đã công khai quy trình và chính sách tín dụng.
- Chi nhánh quán triệt chủ trương chính sách Tam nông của Đảng và Nhà nước, đã quán triệt chủ trương mở rộng cho vay hộ sản xuất kinh doanh của NHNo&PTNT Việt Nam.
- Đào tạo và đào tạo lại cán bộ tín dụng. Bình quân cán bộ toàn chi nhánh một năm được đào tạo 30 giờ.

2.5.6.2 Kết quả đạt được trong mở rộng tín dụng hộ SXKD

- Dư nợ cho vay hộ sản xuất kinh doanh đến 31/12/2004 chỉ 440 tỷ, nhưng đến 31/12/2008 đã đạt 966 tỷ đồng, chiếm 22,2% /tổng dư nợ.
- Tỷ lệ nợ xấu luôn thấp hơn mức giới hạn chung: Đến 31/12/2008 tỷ lệ nợ xấu hộ sản xuất kinh doanh là 0,62%/dư nợ

- Dự nợ tín dụng NHNo&PTNT thành phố Đà Nẵng không ngừng lớn mạnh, đã đáp ứng một phần nhu cầu vốn cho các hộ sản xuất kinh doanh.

2.5.6.3 Những tồn tại và nguyên nhân hạn chế trong mở rộng cho vay hộ sản xuất kinh doanh thời gian qua.

- Mới áp dụng phương thức cho vay từng lần đối với hộ sản xuất kinh doanh.

- Một số cán bộ còn lơ là trong cho vay hộ, thiếu kiến thức chuyên môn, pháp luật và về các lĩnh vực kinh tế khác.

- Nguồn vốn trung dài hạn còn hạn chế, chưa đáp ứng nhu cầu cho các hộ sản xuất kinh doanh. Lãi suất cho vay hộ còn cao, đôi khi còn cao hơn lãi suất cho vay doanh nghiệp.

- Quy trình tín dụng còn quá nhiều thủ tục...

2.5.7 Sự cần thiết mở rộng tín dụng đối với hộ SXKD

- Mạng lưới agribank Đà Nẵng nhiều, đây là điều kiện thuận lợi mở rộng tín dụng đối với hộ sản xuất kinh doanh, nó ít tốn thêm chi phí và sẽ tăng thêm được lợi nhuận cho toàn chi nhánh.

- Mở rộng tín dụng đối với hộ sản xuất kinh doanh sẽ góp phần, tạo thế mạnh cho chi nhánh trong thời buổi cạnh tranh ngày càng gay gắt giữa các ngân hàng thương mại trên địa bàn.

- Hộ sản xuất kinh doanh luôn vay vốn có tài sản đảm bảo nợ vay, dư nợ ít, qua đó mở rộng tín dụng hộ SXKD sẽ giúp ngân hàng phân tán được rủi ro trong kinh doanh, giải quyết việc làm, tăng thu nhập.

CHƯƠNG 3 GIẢI PHÁP MỞ RỘNG TÍN DỤNG CỦA CHI NHÁNH NHNo&PTNT TP ĐÀ NẴNG ĐỐI VỚI HỘ SẢN XUẤT KINH DOANH

3.1 QUAN ĐIỂM VÀ MỤC TIÊU MỞ RỘNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI HỘ SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI CHI NHÁNH

3.1.1 Đặc điểm và yêu cầu tín dụng của hộ sản xuất kinh doanh thành phố Đà Nẵng

3.1.1.1 Đặc điểm hộ sản xuất kinh doanh tại thành phố Đà Nẵng:

- Hộ sản xuất kinh doanh còn mang tính tự phát, chủ yếu tập trung tại những nơi đông dân cư, kinh doanh không cố định.

- Các hoạt động thương mại của các hộ sản xuất kinh doanh chủ yếu thực hiện bằng tiền mặt, dòng tiền kinh doanh không chảy qua ngân hàng như các công ty.

- Đánh giá kết quả của hoạt động của hộ sản xuất kinh doanh rất khó khăn.

- Việc sử dụng vốn vay bổ sung vào nguồn vốn kinh doanh của các hộ sản xuất kinh doanh chưa thật sự hiệu quả bởi các hộ sản xuất kinh doanh chưa tính được hết vòng quay vốn trong quá trình kinh doanh và sử dụng vốn, có những lúc thừa vốn mà vẫn phải trả lãi vay ngân hàng.

3.1.1.2 Yêu cầu tín dụng của hộ sản xuất kinh doanh

- Hạn mức tín dụng được nâng cao cùng với quy mô và nhu cầu vốn của hộ sản xuất kinh doanh.

- Thời gian cho vay phù hợp với loại hình kinh doanh và sản phẩm kinh doanh của hộ sản xuất kinh doanh.

- Thời gian và thủ tục giải quyết hồ sơ nhanh, gọn, đơn giản.

- Các sản phẩm dịch vụ cho vay hộ sản xuất kinh doanh phải phong phú, đa dạng phù hợp với nhu cầu thực tế của hộ sản xuất kinh doanh tại địa bàn thành phố Đà Nẵng.

- Tăng cường sử dụng hình thức cho vay hạn mức tín dụng đối với các hộ sản xuất kinh doanh thương mại, để tạo điều kiện cho hộ sản xuất kinh doanh trong quá trình sử dụng vốn có hiệu quả.

3.1.2 Định hướng, mục tiêu phát triển của Agribank Việt Nam

- Định hướng phát triển Agribank 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 : Agribank 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.

- Thường xuyên nghiên cứu và bổ sung các quy trình nghiệp vụ theo hướng đơn giản, thuận tiện và giảm thiểu thủ tục giúp cho các hộ sản xuất kinh doanh tiếp cận vốn của agribank một cách dễ dàng hơn.

- Nhóm khách hàng là cá nhân và hộ gia đình agribank giữ vững khách hàng hộ sản xuất kinh doanh, phát triển khách hàng có thu nhập trung bình trở lên, đây là khách hàng truyền thống vừa là khách hàng tiềm năng, mở rộng và phát triển mạnh mẽ tương lai tới.

3.1.3 Mục tiêu tín dụng đối với hộ sản xuất kinh doanh tại chi nhánh NHNo&PTNT TP Đà Nẵng

3.1.3.1 Mục tiêu tổng quát

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

3.1.3.2 Mục tiêu phát triển của Agribank chi nhánh Đà Nẵng

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

- Định hướng đầu tư tín dụng phải bám sát cơ cấu phát triển kinh tế của thành phố, chuyển mạnh sang cho vay hộ sản xuất kinh doanh, ưu tiên đầu tư vốn cho các hộ sản xuất kinh doanh nhất là hộ nông dân.

- Tăng trưởng tín dụng tại chi nhánh hằng năm tăng 15-17 %/. Trong đó tập tăng trưởng cho vay hộ sản xuất kinh doanh hằng năm 25%/năm. Tăng thêm số lượng khách hàng lên từ 7-10%, nợ quá hạn không quá 5%/ tổng dư nợ

- Khách hàng mục tiêu: Các hộ kinh doanh có đăng ký kinh doanh và có quy mô kinh doanh có mức độ trung bình trở.

3.2 MỞ RỘNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI HỘ SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI CHI NHÁNH TP ĐÀ NẴNG

3.2.1 Mở rộng về loại hình tín dụng

3.2.1.1. Mở rộng theo mức đầu tư

3.2.1.2 Mở rộng theo phương thức cho vay

Hiện nay, dư nợ cho vay hộ sản xuất kinh doanh chủ yếu theo phương thức cho vay từng lần. Điều này đôi khi lại gây lãng phí cho khách hàng sử dụng vốn. Vì vậy, đối với những khách hàng có quan hệ tín dụng với chi nhánh một năm trở lên, có uy tín, nếu đầy đủ các điều kiện chi nhánh nên áp dụng cho vay theo hạn mức. Với phương thức vay này khách hàng sẽ chủ động vốn hơn, sử dụng vốn có hiệu quả hơn và đặc biệt là ngân hàng có khả năng quản lý dòng tiền của khách.

3.2.2 Mở rộng về hình thức đảm bảo

- Để đảm bảo được vị thế cạnh tranh của mình đồng thời để giữ được khách hàng truyền thống, tạo lòng tin và sự gắn kết của khách hàng đối với NHNo&PTNT TP Đà Nẵng, chi nhánh có thể áp dụng hình thức tín chấp đối với những dự án phương án khả thi, khách hàng có uy tín...

- Tín chấp một phần: Về quy chế cho vay của hệ thống ngân hàng nông nghiệp, mức cho vay là 70%/ trên giá trị tài sản thế chấp.

Tuy nhiên, trong một số trường hợp cần phải tiến hành thực hiện cho vay tín chấp một phần và thế chấp một phần.

3.2.3 Mở rộng theo ngành nghề và lĩnh vực kinh doanh

3.4 CÁC GIẢI PHÁP MỞ RỘNG TÍN DỤNG HỘ SẴN XUẤT KINH DOANH TẠI CHI NHÁNH NHNO&PTNT TP ĐÀ NẴNG

3.4.1 Nhóm giải pháp về marketing

3.4.1.1 Hoàn thiện công tác quảng cáo, tiếp thị

- Mở rộng các hình thức quảng cáo mới như: Quảng cáo qua mạng, quảng cáo qua email..., đây là hình thức quảng cáo tốn ít chi phí nhưng hiệu quả cao và được nhiều ngân hàng tiên tiến thực hiện.

- Chương trình quảng cáo phải được xây dựng chu đáo, có kế hoạch và mục tiêu tác động đến đối tượng khách hàng.

- Tham gia tổ chức, tài trợ cho các hoạt động thể dục thể thao, tổ chức các sự kiện, các hội thảo... từ đó tự quảng bá và nêu cao được hình ảnh của mình.

- Phát huy và tham gia hơn nữa các hoạt động từ thiện. Tổ chức các hội nghị khách hàng một năm một lần, các hội thảo về nghiệp vụ nhằm lắng nghe ý kiến đóng góp trực tiếp từ phía khách hàng, cũng như giúp khách hàng hiểu hơn về hoạt động cũng như chính sách của chi nhánh. Từ đó nâng cao và hoàn thiện được các quy trình thủ tục vay vốn.

- Làm và phát tờ rơi giới thiệu tính năng từng dịch vụ sản phẩm, có phần hướng dẫn cụ thể, nêu quyền lợi và nghĩa vụ của khách hàng một cách ngắn gọn, dễ hiểu, giúp cho khách hàng hiểu được cơ bản về dịch vụ ngân hàng và thủ tục vay vốn.

3.4.1.2 Xây dựng chính sách chăm sóc khách hàng

- Chăm sóc khách hàng đóng vai trò quan trọng trong chiến lược khách hàng của các ngân hàng, chính sách chăm sóc khách hàng hợp lý sẽ góp phần nâng cao uy tín, thương hiệu của ngân hàng.

- Để có một chính sách chăm sóc tốt bản thân đề xuất một số giải pháp sau:

- Đào tạo và nâng cao chất lượng cho cán bộ.
- Sẵn sàng trả lời bất cứ mọi thắc mắc mà khách hàng nêu, qua giao dịch trực tiếp và qua điện thoại. Tận tình hướng dẫn các thủ tục cần thiết, tư vấn cho khách hàng hiểu được các quy định, các loại dịch vụ, các hình thức vay vốn...

- Phân loại khách hàng để áp dụng các chính sách ưu đãi.
- Có những chính sách làm cho khách hàng cảm nhận được sự quan tâm của ngân hàng như: Tặng quà nhân ngày sinh nhật, hoặc ngày truyền thống của tổ chức... Có thái độ thân thiện niềm nở khi khách hàng quan hệ giao dịch. Mở các lớp tập huấn chuyên môn về chăm sóc khách hàng cho tất cả cán bộ tại chi nhánh.

- Thành lập tổ tư vấn, giúp khách hàng tháo gỡ khó khăn, đặc biệt là những khách hàng qua hệ tín dụng lần đầu.

3.4.2.3 Giải pháp hỗ trợ hoạt động tín dụng :

- Hiện nay giải đáp qua điện thoại của bưu điện (1080) được rất nhiều người sử dụng. Dịch vụ này hiện đang giải đáp các thắc mắc trong các lĩnh vực y tế, giáo dục, pháp luật... Ngân hàng nông nghiệp có thể tham gia giải đáp tự động các thắc mắc từ dịch vụ này.

- Thực hiện tiết kiệm chi tiêu, giảm lãng phí, đảm bảo chênh lệch lãi suất đầu vào, đầu ra, có lợi nhuận theo kế hoạch. Từ đó đáp ứng được chi phí rủi ro và xử lý rủi ro tín dụng.

- Quản lý tốt chất lượng tín dụng theo yêu cầu như:
 - + Thực hiện đầy đủ, đúng đắn cơ chế tín dụng, quy trình cho vay, nâng cao chất lượng kiểm tra, thẩm định trước trong và sau khi cho vay.
 - + Kiểm soát được tín dụng, tăng dư nợ khi có tăng được nguồn vốn tương ứng hoặc sau khi được trụ sở chính cân đối, bổ sung vốn.
 - + Xác định thị trường mục tiêu, khách hàng mục tiêu cần tập trung, lấy hiệu quả của phương án, dự án làm căn cứ chính để thẩm định đầu tư tín dụng.
 - + Khai thác có hiệu quả hoạt động thông tin có : Nhằm giảm thiểu rủi ro tín dụng và góp phần tăng trưởng tín dụng bền vững.

+ Thực hiện phân loại nợ và trích lập dự phòng rủi ro theo quyết định QĐ/2005/QĐ-NHNN của ngân hàng Nhà nước và quyết định 636/QĐ-HĐQT của hội đồng quản trị NHNo&PTNT Việt Nam.

+ Nâng cao tính chủ động và tự chịu trách nhiệm cá nhân của lãnh đạo từng chi nhánh. Tiếp tục hoàn thiện các cơ chế, chính sách cho vay và các chế tài về tín dụng. Phối hợp với các chính nhánh cấp 2 (chi nhánh quận, huyện), UBND quận huyện và các mặt trận đoàn thể để mở lớp tư vấn, truyền tuyền và hướng dẫn các điều kiện vay vốn, hướng dẫn cấp lập dự án, phương án vay vốn và các điều kiện kèm theo để người vay nắm rõ các quy trình này, từ đó mở rộng cho vay có hiệu quả hơn, thu hút khách hàng nhiều hơn và lấy được niềm tin với khách hàng.

3.4.2 Giải pháp nâng cấp mạng lưới các chi nhánh, phòng giao dịch

Để tăng cường năng lực cạnh tranh và phát huy thế mạnh về mạng lưới hoạt động của chi nhánh trên địa bàn. Chi nhánh Ngân hàng No&PTNT thành phố Đà Nẵng cần phải tiến hành rà soát, quy hoạch lại mạng lưới hoạt động hiện có để sắp xếp bố trí lại cho phù hợp. Đầu tư mạnh trụ sở và nâng cấp các điểm giao dịch trực thuộc.

Lộ trình cụ thể được xác định như sau

- Năm 2009 đến 2011 không mở thêm điểm giao dịch, tập trung nguồn lực tài chính đầu tư nâng cấp điểm giao dịch hiện có.

- Năm 2011 đến 2015 sẽ phát triển thêm các phòng giao dịch tại Hòa Khương, làng Đại Học Đà Nẵng và Chợ mới Ba xã.

- Việc nâng cấp và mở rộng mạng lưới hoạt động của chi nhánh địa bàn đến giai đoạn 2015 là cần thiết và cấp bách bởi vì Đà Nẵng hiện đang trong giai đoạn sắp xếp việc chỉnh trang đô thị.

3.4.3 Giải pháp nâng cao năng lực cán bộ, gắn với sắp xếp tổ chức, sử dụng nguồn nhân lực hợp lý

- Nguồn lực con người là nhân tố quyết định đối với hoạt động kinh tế, xã hội nói chung đối với hoạt động ngân hàng nói riêng. Do đó đào tạo, phát triển nguồn nhân lực có trình độ chuyên

môn giỏi, có phẩm chất đạo đức, có sức khỏe là vấn đề cần phải rất coi trọng.

- Trên cơ sở quy hoạch cán bộ và năng lực thực tế của lực lượng lao động lãnh đạo của NHNo&PTNT Đà Nẵng thông qua các cơ sở đào tạo để tổ chức đào tạo bồi dưỡng nâng cao trình độ chuyên môn cho cán bộ, nhân viên. Đào tạo ngắn hạn, trung hạn, tập huấn chuyên đề nhằm đáp ứng nhu cầu kinh doanh hiện nay.

+ Đào Tạo thạc sỹ kinh tế.

+ Đào tạo tin học, quan hệ quốc tế, quản trị ngân hàng, quản lý điều hành kinh doanh.

- Thường xuyên tổ chức các lớp đào tạo nghiệp vụ ngắn ngày. Đối với các cán bộ mới tuyển dụng đào tạo về nghiệp vụ chuyên môn chu đáo, đào tạo về cách ứng xử, trang bị hiểu biết về truyền thống của ngân hàng.

- Xây dựng quy chế tuyển chọn, tuyển dụng rõ ràng công khai, việc tuyển nhân viên phải thực hiện đúng quy trình tuyển dụng. Trong giai đoạn tuyển dụng cần có sự tham gia của phòng chuyên môn có nhu cầu về nhân sự để có thể chọn lựa được con người phù hợp với công việc. Xây dựng cơ chế độ đãi ngộ công bằng, chính sách khen thưởng, thăng tiến, đề bạt, phải rõ ràng và minh bạch. Những chính sách này sẽ tạo động lực thực sự cho các thành viên phấn đấu, phát huy năng lực, sáng kiến để hoàn thành tốt nhiệm vụ.

3.4.5 Giải pháp xây dựng quy trình tín dụng hộ sản xuất kinh doanh

- Quy trình hiện nay còn nhiều điểm chưa hợp lý. Do vậy cần thiết phải hoàn thiện quy trình tín dụng theo nguyên tắc:

+ Rút ngắn thời gian vay vốn, quy trình xét duyệt món vay.

+ Tăng cường trách nhiệm, phân rõ trách nhiệm của từng công việc.

Nên phân quy trình cho vay hộ thành 2 nhóm công đoạn sau

Nhóm 1: Quan hệ khách hàng.

- Trực tiếp tiếp xúc với khách hàng và hướng dẫn về thủ tục vay vốn
- Kiểm tra hồ sơ vay
- Phân tích đánh giá năng lực tài chính của khách hàng, thẩm định phương án, dự án vay vốn.
- Thẩm định tài sản bảo đảm tiền vay
- Đề xuất phê duyệt món vay: **(chuyển đến: nhóm 2)**

Những việc sau khi nhóm 2 chuyển hồ sơ lại.

- Tiếp nhận hồ sơ giải ngân từ nhóm quan hệ khách hàng, kiểm tra tính đầy đủ của bộ hồ sơ.
- Quản lý quá trình thu nợ gốc và lãi.
- Kiểm tra sử dụng vốn vay
- Xử lý những trường hợp không trả nợ đúng hạn.
- Báo cáo những trường hợp rủi ro xảy ra để nhóm 2 giải quyết.

Nhóm 2 : Quản trị rủi ro tín dụng, thực hiện các công việc

Sau khi nhận hồ sơ khách hàng vay từ nhóm 1 chuyển đến :

- Kiểm tra tính pháp lý của bộ hồ sơ, các nội dung thẩm định.
- Kiểm tra giới hạn tín dụng
- Tính hiệu quả đối với NHNo cho vay và khách hàng vay.
- Dự đoán khả năng rủi ro và biện pháp khắc phục để hạn chế rủi ro
- Đề xuất sau khi kiểm tra. (Đồng ý cho vay, không đồng ý cho vay)
- Lập hợp đồng vay vốn, thực hiện giải ngân cho khách hàng

Đồng ý trình lãnh đạo

Không đồng ý thì trả lời bằng văn bản đến với khách hàng vay

Những trường hợp phát sinh sau khi nhóm 1 giải ngân :

- Xử lý những trường hợp rủi ro xảy ra

Để thực hiện tốt các bước công việc này cần phải

- Xây thời gian cụ thể của từng bước công việc.
- Chi tiết thời gian xem xét một khoản vay theo từng nhóm

- Thử nghiệm nhiều lần, rồi quy định thời gian tối đa cho từng nhóm.

- Nghiên cứu rút gọn quá trình thiết lập hồ sơ vay vốn cho khách hàng, thông qua quá trình tiếp xúc, phỏng vấn khách hàng.

- Xây dựng bộ hồ sơ vay vốn cho khách hàng, khách hàng chỉ cần cung cấp thông tin theo yêu cầu, trên cơ sở các mẫu đã được thiết kế sẵn trên máy để điền các chi tiết cần thiết thay cho việc đề nghị khách hàng phải tự lập như trước đây. Việc làm này sẽ tạo cảm giác dễ dàng trong việc thiết lập bộ hồ sơ vay cho khách hàng. Vừa rút ngắn được thời gian lập hồ sơ cho khách hàng vừa đảm bảo tính đúng đắn, đầy đủ của bộ hồ sơ.

3.4.6 Nhóm giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng.

-Thứ nhất: Xây dựng cơ chế, quy chế nghiệp vụ hoạt động kinh doanh đảm bảo đồng bộ, chặt chẽ, hạn chế đến mức thấp nhất khả năng rủi ro. Theo mỗi thời gian nhất định, ngân hàng nên tổ chức đánh giá các quy chế, quy định đã ban hành để điều chỉnh, bổ sung, thay đổi cho phù hợp với thực tiễn kinh doanh của ngân hàng, hạn chế rủi ro ở mức thấp nhất.

- Thứ hai: Nâng cao năng lực quản lý rủi ro đối với các cán bộ quản trị điều hành các cấp bằng cách quan tâm đến công tác đào tạo, bồi dưỡng nâng cao trình độ quản trị kinh doanh, hiểu biết về pháp luật và kiến thức về quản trị rủi ro ngân hàng để ngân hàng hoạt động kinh doanh có hiệu quả hơn.

- Thứ ba: Chú trọng công tác đào tạo bồi dưỡng đội ngũ cán bộ, công nhân viên chuyên môn, nghiệp vụ, kiến thức về luật pháp, ý thức phòng ngừa rủi ro và đạo đức nghề nghiệp. Rủi ro trong ngân hàng bắt đầu từ thao tác nghiệp vụ cụ thể, ở từng nhân viên cụ thể. Nếu đội ngũ nhân viên ý thức được điều này thì chắc chắn sẽ giảm thiểu những rủi ro do chủ quan gây ra.

- Thứ tư: Sử dụng hiệu quả đội ngũ nhân viên, bố trí công việc phù hợp với năng lực, sở trường của họ sẽ tránh được những rủi ro trong hoạt động kinh doanh.

- Thứ năm: Mời các chuyên gia giỏi, chuyên nghiên cứu về rủi ro và phòng ngừa rủi ro để tham mưu cho lãnh đạo ngân hàng đồng thời phải tăng cường công tác thông tin phòng ngừa rủi ro.

- Thứ sáu: Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát nội bộ, thực hiện một cách nghiêm túc các quy trình kiểm tra nghiệp vụ, phát hiện kịp thời những sai sót có khả năng dẫn đến rủi ro và có biện pháp chấn chỉnh kịp thời.

- Thứ bảy: Xây dựng các tiêu chí chấm điểm khách hàng từ đó lựa chọn khách hàng phù hợp như sau:

+ Xây dựng các tiêu chí chấm điểm khách hàng vừa giúp cho ngân hàng quản lý được khách hàng vừa tạo điều kiện thuận lợi về nhiều mặt cho khách hàng khi quan hệ. Xây dựng các tiêu chí chấm điểm tín dụng hộ sản xuất kinh doanh sẽ giúp rút ngắn thời gian xét duyệt, rút gọn quá trình đánh giá, thiết lập hồ sơ khách hàng và ra quyết định đồng ý hoặc không đồng ý tín dụng nhanh nhất.

3.5 MỘT SỐ KIẾN NGHỊ

3.5.1 Đối với Ngân hàng Nhà nước Việt Nam

3.5.2 Đối với thành phố Đà Nẵng

3.5.3 Đối với Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn

KẾT LUẬN

- Phát triển kinh tế nhiều thành phần là mục tiêu và là chiến lược lâu dài của Đảng và Nhà Nước. Nhu cầu vốn của hộ sản xuất kinh doanh 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 gay gắt giữa các tổ chức tín dụng. Kinh tế hộ sản xuất kinh doanh 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 tín dụng đối với hộ sản xuất kinh doanh là rất cần thiết. Từ mở rộng tín dụng đối với hộ sản xuất kinh doanh 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 tín dụng hộ sản xuất kinh doanh, đánh giá thực trạng hoạt động tín dụng hộ sản xuất kinh doanh của chi nhánh thành phố Đà Nẵng 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 tín dụng hộ sản xuất kinh doanh tại chi nhánh NHNo&PTNT TP Đà Nẵng, đề tài đã thực hiện được những nội dung chủ yếu sau:

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

2. Đánh giá tình hình hoạt động tín dụng tại chi nhánh NHNo&PTNT TP Đà Nẵng trong 5 năm 2004-2008. Trên cơ sở phân tích những kết quả đạt được, cũng như những hạn chế trong việc phát triển mở rộng tín dụng hộ sản xuất kinh doanh, 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 Ngân hàng No&PTNT Việt Nam chi nhánh TP Đà Nẵng trong việc mở rộng tín dụng, luận văn đã đề xuất một số giải pháp nhằm mở rộng hoạt động cho vay hộ sản xuất kinh doanh tại chi nhánh NHNo&PTNT TP Đà Nẵng.

Mặc dù đã có nhiều cố gắng trong khi thực hiện đề tài, nhưng khả năng nghiên cứu có hạn, đề tài không tránh khỏi những hạn chế, thiếu sót. Tác giả mong nhận được ý kiến đóng góp của quý hội đồng, quý thầy cô và những người quan tâm để luận văn được hoàn thiện hơn.