

ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG
PHÂN HIỆU ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG TẠI KON TUM



CAO VĂN HIẾU

BÁO CÁO TỐT NGHIỆP

**HOẠT ĐỘNG CHO VAY NGẮN HẠN PHỤC VỤ
PHÁT TRIỂN NÔNG NGHIỆP, NÔNG THÔN TẠI
NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN
NÔNG THÔN VIỆT NAM CHI NHÁNH KON TUM
– PHÒNG GIAO DỊCH LÊ LỢI**

Kon Tum, tháng 06 năm 2023

ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG
PHÂN HIỆU ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG TẠI KON TUM



BÁO CÁO TỐT NGHIỆP

**HOẠT ĐỘNG CHO VAY NGẮN HẠN PHỤC VỤ
PHÁT TRIỂN NÔNG NGHIỆP, NÔNG THÔN TẠI
NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN
NÔNG THÔN VIỆT NAM CHI NHÁNH KON
TUM – PHÒNG GIAO DỊCH LÊ LỢI**

GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN : ThS. NGUYỄN PHI ĐIỆP

SINH VIÊN THỰC HIỆN : CAO VĂN HIẾU

LỚP : K19NH

MSSV : 1917340201010

Kon Tum, tháng 06 năm 2023

LỜI CẢM ƠN

Qua quá trình học tập tại Trường Đại học Phân hiệu Đà Nẵng tại Kon Tum khoa Tài chính ngân hàng và khoảng thời gian thực tập tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam Chi nhánh tỉnh Kon Tum – Phòng giao dịch Lê Lợi cùng với sự giúp đỡ tận tình từ thầy cô Khoa Tài chính ngân hàng và toàn thể anh chị đang làm việc tại Agribank Kon Tum – PGD Lê Lợi đã giúp em hoàn thành bài báo cáo thực tập đúng tiến độ với đề tài “Hoạt động cho vay ngắn hạn phục vụ phát triển nông nghiệp, nông thôn tại ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam Chi nhánh tỉnh Kon Tum – Phòng giao dịch Lê Lợi”.

Đầu tiên, em xin chân thành cảm ơn đến Ban giám hiệu Trường Đại học Phân hiệu Đà Nẵng tại Kon Tum cùng quý thầy cô đang công tác tại khoa Tài chính ngân hàng đã tạo điều kiện môi trường học tập tốt nhất để em có cơ hội rèn luyện bản thân mình làm hành trang sự nghiệp cho sau này. Đặc biệt, em xin bày tỏ lòng biết ơn sâu sắc đến thầy Nguyễn Phi Điệp, cán bộ hướng dẫn đã tận tâm hướng dẫn và hỗ trợ giúp em hoàn thành tốt bài báo cáo.

Em cũng xin gửi lời cảm ơn đến Ban lãnh đạo và toàn thể anh chị cán bộ nhân viên Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam Chi nhánh tỉnh Kon Tum – Phòng giao dịch Lê Lợi đã cho phép và tạo điều kiện thuận lợi để em có cơ hội thực tập tại đơn vị. Em xin trân trọng cảm ơn anh Lê Đức Thành – Tổ trưởng tổ tín dụng và anh Nguyễn Trung Hiếu – Cán bộ hướng dẫn của em đã luôn tận tình chỉ bảo, cung cấp những số liệu cần thiết hỗ trợ em hoàn thành bài báo cáo, giúp em thực hành và trau dồi những công việc thực tế tại ngân hàng.

Vì bản thân em vẫn còn hạn chế về kiến thức và kỹ năng, quá trình thực tập và hoàn thiện bài báo cáo khó tránh khỏi những thiếu sót, em rất mong nhận được những nhận xét, đóng góp từ quý thầy cô và các anh, chị để bài báo cáo của em được hoàn chỉnh hơn.

Cuối cùng, xin kính chúc Quý Thầy, Cô Trường Đại học Phân hiệu Đà Nẵng tại Kon Tum dồi dào sức khỏe và cùng toàn thể cô, chú, anh, chị tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam Chi nhánh tỉnh Kon Tum – Phòng giao dịch Lê Lợi luôn vui tươi và đạt được nhiều thành công trong cuộc sống.

Em xin chân thành cảm ơn!

Sinh viên

MỤC LỤC

LỜI CẢM ƠN	
DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT.....	iii
DANH MỤC BẢNG VÀ HÌNH	iv
LỜI MỞ ĐẦU.....	1
CHƯƠNG 1. NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN CƠ BẢN VÀ KINH NGHIỆM THỰC TIỄN VỀ CHO VAY NGẮN HẠN TRONG NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI	21.1. CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ CHO VAY NGẮN HẠN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI ...2
1.1.1. Khái niệm về cho vay của ngân hàng thương mại	2
1.1.2. Khái niệm cho vay ngắn hạn tại ngân hàng thương mại	2
1.1.3. Đặc điểm cho vay ngắn hạn của ngân hàng thương mại	2
1.1.4. Vai trò của vay ngắn hạn	3
1.1.5. Các hình thức cho vay ngắn hạn.....	5
1.1.6. Các nhân tố ảnh hưởng tới cho vay ngắn hạn	7
KẾT LUẬN CHƯƠNG 1	10
CHƯƠNG 2. HOẠT ĐỘNG CHO VAY NGẮN HẠN PHỤC VỤ PHÁT TRIỂN NÔNG NGHIỆP, NÔNG THÔN TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN VIỆT NAM CHI NHÁNH TỈNH KON TUM – PHÒNG GIAO DỊCH LÊ LỢI.....	11
2.1. TỔNG QUAN VỀ NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN VIỆT NAM	11
2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam.....	11
2.1.2. Lịch sử hình thành và phát triển của Agribank Chi nhánh tỉnh Kon Tum	13
2.2. NHIỆM VỤ VÀ CHỨC NĂNG CỦA NGÂN HÀNG	14
2.3. HỆ THỐNG TỔ CHỨC CỦA NGÂN HÀNG	15
2.3.1. Sơ đồ cơ cấu tổ chức.....	15
2.3.2. Nhiệm vụ và chức năng của từng phòng ban	16
2.4. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA NGÂN HÀNG AGRIBANK CHI NHÁNH KON TUM GIAI ĐOẠN 2019 - 2021	16
2.5. GIỚI THIỆU VỀ BỘ PHẬN THỰC TẬP.....	19
2.5.1. Cơ cấu tổ chức của bộ phận thực tập.....	19
2.5.2. Chức năng và nhiệm vụ của các phòng ban tại Agribank Kon Tum - PGD Lê Lợi.....	20
2.5.3. Các sản phẩm, dịch vụ chính tại phòng giao dịch Lê Lợi	20
2.5.4. Quy trình cho vay ngắn hạn tại Agribank Chi nhánh tỉnh Kon Tum - PGD Lê Lợi.....	21
2.6. HOẠT ĐỘNG CHO VAY NGẮN HẠN PHỤC VỤ PHÁT TRIỂN NÔNG NGHIỆP, NÔNG THÔN VIỆT NAM TẠI AGRIBANK – PGD LÊ LỢI.....	23
2.6.1. Đặc điểm tín dụng ngân hàng đối với nông nghiệp, nông thôn	23
2.6.2. Vai trò cho vay ngắn hạn đối với phát triển nông nghiệp, nông thôn	24

2.6.3. Điều kiện cho vay ngắn hạn phục vụ phát triển nông nghiệp, nông thôn tại ngân hàng.....	24
2.6.4. Doanh số cho vay và khả năng thu nợ.....	25
2.6.5. Tình hình dư nợ và nợ xấu	27
2.6.6. Kết quả hoạt động cho vay	30
2.7. ĐÁNH GIÁ CHO VAY NGẮN HẠN PHỤC VỤ PHÁT TRIỂN NÔNG NGHIỆP, NÔNG THÔN.....	31
2.7.1. Những kết quả đạt được	31
2.7.2. Hạn chế còn tồn đọng	32
2.7.3. Những nguyên nhân của hạn chế.....	33
2.8. PHÂN TÍCH S.W.O.T CỦA SẢN PHẨM VAY TIÊU DÙNG CÓ TSDB CỦA AGRIBANK.....	36
2.8.1. Điểm mạnh (Strenghts).....	36
2.8.2. Điểm yếu (Weaknesses)	36
2.8.3 Cơ hội (Opportunities).....	37
2.8.4. Thách thức (Threats)	39
KẾT LUẬN CHƯƠNG 2	41
CHƯƠNG 3.MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CHO VAY NGẮN HẠN PHỤC VỤ PHÁT TRIỂN NÔNG NGHIỆP, NÔNG THÔN TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN VIỆT NAM – CHI NHÁNH TỈNH KON TUM – PGD LÊ LỢI.....	42
3.1. ĐỊNH HƯỚNG CHO VAY NGẮN HẠN CỦA NGÂN HÀNG ĐỐI VỚI NÔNG NGHIỆP, NÔNG THÔN.....	42
3.2. MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY NGẮN HẠN PHÁT TRIỂN NÔNG NGHIỆP, NÔNG THÔN TẠI AGRIBANK CHI NHÁNH TỈNH KON TUM - PGD LÊ LỢI.....	43
3.2.1. Đẩy mạnh hoạt động marketing cho ngân hàng, nâng cao chất lượng cung ứng dịch vụ.....	43
3.2.2. Mở rộng tín dụng gắn với hiệu quả an toàn vốn.	44
3.2.3. Xây dựng, hoàn thiện và đa dạng quy trình cho vay phát triển nông nghiệp, nông thôn	44
3.2.4. Xây dựng cơ chế lãi suất cho vay phù hợp với đặc thù của khu vực nông nghiệp, nông thôn	44
3.2.5. Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực	44
3.2.6. Nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng.....	45
3.2.7. Ngăn ngừa, hạn chế rủi ro cho vay đối với lĩnh vực nông nghiệp, nông thôn	45
3.2.8. Tăng cường kết hợp với chính quyền địa phương.....	45
KẾT LUẬN CHƯƠNG 3	46
KẾT LUẬN.....	47
TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	48
GIẤY XÁC NHẬN HOÀN THÀNH BÁO CÁO THỰC TẬP TỐT NGHIỆP	

DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT

Agribank	Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam
CBTD	Cán bộ tín dụng
CIC	Trung tâm thông tin tín dụng
GDV	Giao dịch viên
NHNN	Ngân hàng Nhà nước
NHNo&PTNT Việt Nam	Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam
NHTM	Ngân hàng thương mại
NNNT	Nông nghiệp nông thôn
PGD	Phòng giao dịch
TCTD	Tổ chức tín dụng

DANH MỤC BẢNG VÀ HÌNH

STT	TÊN BẢNG VÀ HÌNH	TRANG
Bảng 2.1.	Kết quả tài chính của Agribank Kon Tum giai đoạn 2019-2021	16
Bảng 2.2.	Doanh số cho vay phục vụ phát triển nông nghiệp, nông thôn	25
Bảng 2.3.	Khả năng thu nợ của Agribank PGD Lê Lợi	26
Bảng 2.4.	Dư nợ cho vay phục vụ phát triển nông nghiệp, nông thôn	27
Bảng 2.5.	Dư nợ cho vay ngắn hạn phân theo thành phần kinh tế và ngành kinh tế	28
Bảng 2.6.	Tình hình nợ xấu tại Agribank PGD Lê Lợi	29
Bảng 2.7.	Kết quả hoạt động cho vay ngắn hạn phục vụ phát triển NNNT năm 2021	30
Hình 2.1.	Logo Agribank	11
Hình 2.2.	Sơ đồ cơ cấu tổ chức Agribank	15
Hình 2.3.	Hình ảnh Agribank Chi nhánh tỉnh Kon Tum – PGD Lê Lợi	19
Hình 2.4.	Sơ đồ cơ cấu tổ chức Agribank – PGD Lê Lợi	19
Hình 2.5.	Agribank Chi nhánh tỉnh Kon Tum – PGD Lê Lợi đa dạng hóa các sản phẩm dịch vụ phục vụ khách hàng	20
Hình 2.6.	Quy trình cho vay ngắn hạn	22

LỜI MỞ ĐẦU

Nông nghiệp, nông thôn và nông dân luôn là một vấn đề chiến lược hàng đầu, được Đảng và Nhà nước ta đặc biệt quan tâm. Nhiều nghị quyết của Đảng, chính sách của Nhà nước đã đề cập vấn đề này. Từ khi thực hiện đường lối đổi mới, cùng sự phát triển chung của cả nền kinh tế, sản xuất nông nghiệp và phát triển nông thôn nước ta đã đạt được những thành tựu đáng kể. Trước hết phải kể đến năng suất và sản lượng của các sản phẩm trồng trọt và chăn nuôi tăng khá nhanh, từ một nước phải lo nhập khẩu lương thực nước ta đã trở thành nước xuất khẩu gạo lớn thứ 2 trên thế giới. Cơ cấu sản phẩm nông nghiệp nói riêng và cơ cấu sản xuất sau nông nghiệp và nông thôn nói chung đã từng bước được chuyển dịch hướng tới phát triển một nền nông nghiệp hàng hoá lớn.

Tuy nhiên, bên cạnh những thành tựu đã đạt được, vấn đề nông nghiệp, nông thôn vẫn còn nhiều khó khăn mà việc khắc phục đòi hỏi phải đầu tư không ít thời gian, công sức và tiền vốn.

Kon Tum là một tỉnh miền núi vùng cao biên giới Tây Nguyên được thành lập lại vào tháng 10 năm 1991, là một vùng có khí hậu địa lý khắc nghiệt, địa hình núi cao và dốc, sông suối chia cắt nhiều, xuất phát điểm thấp, thị trường kém phát triển. Nền kinh tế có phát triển nhưng không đồng đều và chưa vững chắc, cơ cấu kinh tế chuyển biến chậm. Những vấn đề nêu ra ở trên đã ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động kinh doanh của NHNo&PTNT Chi nhánh tỉnh Kon Tum – Phòng giao dịch Lê Lợi nói chung cũng như hoạt động tín dụng nói riêng.

Với đối tượng phục vụ chủ yếu là nông dân có hoạt động liên quan đến lĩnh vực nông nghiệp, nông thôn, Agribank phòng giao dịch Lê Lợi trong những năm qua đã không ngừng vươn lên để phục vụ đắc lực, có hiệu quả cho sự nghiệp công nghiệp hoá, hiện đại hoá nông nghiệp, nông thôn. Phát triển nông nghiệp và nông thôn bền vững là chiến lược quan trọng, góp phần thúc đẩy sự nghiệp phát triển kinh tế - xã hội ở Tây Nguyên cũng như cả nước. Trong đó, Agribank đóng vai trò rất lớn, là kênh truyền tải vốn chủ yếu tới nông dân. Vì vậy, em quyết định lựa chọn đề tài trong quá trình thực tập tại Ngân hàng Agribank – Phòng giao dịch Lê Lợi đó là *“Hoạt động cho vay ngắn hạn phục vụ phát triển nông nghiệp, nông thôn tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam Chi nhánh tỉnh Kon Tum – Phòng giao dịch Lê Lợi”*.

CHƯƠNG 1

NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN CƠ BẢN VÀ KINH NGHIỆM THỰC TIỄN VỀ CHO VAY NGẮN HẠN TRONG NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1. CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ CHO VAY NGẮN HẠN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1.1. Khái niệm về cho vay của ngân hàng thương mại

Cho vay là quyền của ngân hàng thương mại với tư cách là người cho vay (chủ nợ) yêu cầu khách hàng của mình – người đi vay muốn vay vốn phải tuân thủ những điều kiện nhất định, những điều kiện này là cơ sở ràng buộc về mặt pháp lý đảm bảo cho người cho vay có thể thu hồi được vốn (gốc + lãi) sau một thời gian nhất định. Để thu hồi được vốn, các ngân hàng có quyền yêu cầu người đi vay đáp ứng những điều kiện vay cụ thể dựa trên cơ sở mức độ tin tưởng, tín nhiệm lẫn nhau giữa ngân hàng và khách hàng.

Mặt khác, cho vay là sự chuyển nhượng tạm thời một lượng giá trị từ người sở hữu (NHTM) sang người sử dụng (khách hàng) sau một thời gian nhất định lại quay về với lượng giá trị lớn hơn giá trị ban đầu. Hay cho vay là một quan hệ giao dịch giữa hai chủ thể (NHTM và người vay), trong đó một bên (NHTM) chuyển giao tiền hoặc tài sản cho bên kia (người vay) sử dụng trong một thời gian nhất định, đồng thời bên nhận tiền hoặc tài sản cam kết hoàn trả vốn (gốc và lãi) cho bên cho vay vô điều kiện theo thời hạn đã thảo luận.

Quốc hội (2010) trong Luật các tổ chức tín dụng số 47/2010/QH12 ngày 16/06/2010 và các văn bản sửa đổi khác, đã quy định như sau: “Cho vay là một hình thức cấp tín dụng, theo đó tổ chức tín dụng giao cho khách hàng một khoản tiền để sử dụng vào mục đích và trong thời gian nhất định theo thỏa thuận với nguyên tắc hoàn trả cả gốc và lãi”.

1.1.2. Khái niệm cho vay ngắn hạn tại ngân hàng thương mại

Theo quyết định 324/1998/QĐ NHNN của Thống đốc ngân hàng nhà nước Việt Nam ban hành ngày 30/09/1998, có hiệu lực từ ngày 15/10/1998 thì cho vay ngắn hạn là hình thức tổ chức mà tổ chức tín dụng cho khách hàng vay ngắn hạn nhằm đáp ứng nhu cầu vốn cho sản xuất, kinh doanh dịch vụ và đời sống.

Trong hoạt động cho vay, việc phân loại có tác dụng quan trọng nhằm thiết lập quy trình cho vay thích hợp và nâng cao hiệu quả quản trị rủi ro tín dụng. Khoản vay có thể phân thành hai loại bao gồm có thời hạn và không có thời hạn. Đối với cho vay có thời hạn gồm ngắn hạn, trung hạn và dài hạn. Về khái niệm cho vay ngắn hạn, nghiên cứu này sử dụng khái niệm của Nguyễn Thị Mùi (2008): “Cho vay ngắn hạn là các khoản cho vay có thời hạn đến 12 tháng. Ngân hàng cho vay ngắn hạn nhằm đáp ứng các nhu cầu về vốn cho sản xuất, kinh doanh, dịch vụ, phục vụ đời sống của khách hàng”.

1.1.3. Đặc điểm cho vay ngắn hạn của ngân hàng thương mại

Theo Nguyễn Minh Kiều (2010), cho vay ngắn hạn của Ngân hàng thương mại gồm ba đặc điểm sau:

Thứ nhất, vốn vay ngắn hạn luân chuyển cùng chu kỳ sản xuất kinh doanh của khách hàng. Cho vay ngắn hạn chủ yếu để đáp ứng nhu cầu thiếu hụt tạm thời vốn lưu

động trong quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. NHTM thường cho vay khi khách hàng phát sinh nhu cầu vốn để mua vật tư, nguyên vật liệu hoặc trang trải các chi phí sản xuất. Khi hàng hóa được tiêu thụ, khách hàng có thu nhập cũng là lúc NHTM thu hồi nợ. Xuất phát từ đặc điểm này, các NHTM thường quy định thời hạn cho vay trên cơ sở chu kỳ sản xuất của người vay. Do vậy thời gian thu hồi vốn trong cho vay ngắn hạn nhanh.

Thứ hai, thời hạn thu hồi vốn nhanh nên rủi ro của khoản cho vay ngắn hạn thấp hơn khoản cho vay trung và dài hạn, mức lãi suất cho vay ngắn hạn thấp hơn mức lãi suất cho vay trung và dài hạn.

Thứ ba, hình thức cho vay phong phú: NHTM cung cấp ngày càng đa dạng các loại hình thức cho vay ngắn hạn như: cho vay ngắn hạn từng lần, cho vay theo hạn mức, cho vay thấu chi, cho vay luân chuyển vốn, điều này vừa để đáp ứng nhu cầu vốn đa dạng của khách hàng đồng thời giúp NHTM phân tán rủi ro

1.1.4. Vai trò của vay ngắn hạn

Dựa trên những quy định của Ngân hàng nhà nước về cho vay ngắn hạn, các ngân hàng đã triển khai hoạt động cho vay cụ thể gồm nhiều sản phẩm linh hoạt, phù hợp với phương châm hoạt động cũng như đối tượng khách hàng mục tiêu của các ngân hàng. Hoạt động cho vay ngắn hạn đã trở thành một phần không thể thiếu trong cuộc sống của mỗi chúng ta. Hoạt động cho vay ngắn hạn của các NHTM đã góp phần ổn định và phát triển sản xuất của nền kinh tế, các tổ chức và mỗi cá nhân, cũng như các loại hoạt động tín dụng khác, hoạt động cho vay ngắn hạn có vai trò cực kỳ quan trọng đặc biệt trong bối cảnh Việt Nam là một nước đang phát triển thì cho vay ngắn hạn càng có vai trò quan trọng.

Đối với nền kinh tế: Ngân hàng trong nền kinh tế với tư cách là một doanh nghiệp kinh doanh trên lĩnh vực tiền tệ, với tư cách là một trung gian tài chính, nó là kênh chuyển vốn từ những nơi thừa vốn đến những nơi thiếu vốn và hoạt động hiệu quả trong nền kinh tế. Các kênh dẫn truyền vốn có thể qua thị trường tài chính đó là các nghiệp vụ tín dụng ngắn hạn, trung hạn và dài hạn, nhưng nó đã bị cạnh tranh mạnh mẽ của các tổ chức tài chính phi ngân hàng tham gia vào thị trường này như: Công ty bảo hiểm, các quỹ đầu tư, công ty tài chính, hoặc là thị trường tiền tệ là kênh dẫn và huy động những nguồn vốn và các giấy tờ có giá trị ngắn hạn. Thị trường này hoạt động rất linh hoạt và cung cấp một nguồn vốn rất lớn cho nền kinh tế, do đó hoạt động cho vay ngắn hạn của ngân hàng thương mại ngày càng phát triển rất mạnh mẽ.

Đối với doanh nghiệp:

- Hoạt động cho vay ngắn hạn của NHTM giúp bổ sung vốn, tạo điều kiện cho doanh nghiệp mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh.

Ngân hàng với tư cách là một trung gian tài chính thực hiện một trong những chức năng của mình là tiến hành huy động các nguồn vốn tạm thời nhàn rỗi, sau đó cho ra đối với nền kinh tế. Thông qua các hoạt động cho vay của mình ngân hàng đã đảm bảo cho

các doanh nghiệp nói chung, doanh nghiệp nhà nước nói riêng không chỉ duy trì sản xuất kinh doanh mà còn tái sản xuất mở rộng.

Đối với các doanh nghiệp hiện nay, vốn vẫn là vấn đề gây khó khăn nhất trong hoạt động sản xuất kinh doanh của họ, tình trạng thiếu vốn của các doanh nghiệp là phổ biến và nghiêm trọng, hoạt động cho vay ngắn hạn của NHTM là hình thức tốt nhất để đáp ứng nhu cầu vốn lưu động hoặc sử dụng nguồn vốn tạm thời nhàn rỗi của doanh nghiệp bởi tính linh hoạt của nó, hoạt động cho vay ngắn hạn của NHTM không chỉ mang đến nguồn vốn bổ sung nữa mà mang đến nguồn vốn chủ yếu, quan trọng trong hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp, hoạt động cho vay ngắn hạn giúp các doanh nghiệp không bỏ lỡ thời vụ làm ăn, duy trì hoạt động sản xuất kinh doanh liên tục, quá trình lưu thông được thông suốt, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn trong toàn xã hội.

Mở rộng sản xuất kinh doanh đòi hỏi thiết bị công nghệ, nâng cao chất lượng sản phẩm, tăng khả năng cạnh tranh, chiếm lĩnh được thị trường... để thực hiện được các khoản đầu tư đó doanh nghiệp không chỉ cần có vốn lưu động tạm thời mà còn phải cần có một nguồn vốn ổn định và lâu dài. Quy mô vốn đầu tư cho các yêu cầu trên đôi khi vượt quá khả năng vốn của doanh nghiệp. Thông qua hoạt động cho vay ngắn hạn, NHTM có thể giúp cho các doanh nghiệp thỏa mãn nhu cầu vốn phục vụ cho các hoạt động đầu tư mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh đó.

- Hoạt động cho vay ngắn hạn của NHTM giúp cho các doanh nghiệp tăng cường quản lý và sử dụng vốn kinh doanh có hiệu quả.

Bản chất của hoạt động cho vay ngắn hạn không chỉ là hình thức cung ứng vốn mà còn hoàn trả cả gốc và lãi sau một thời hạn quy định, do đó các doanh nghiệp sau khi sử dụng vốn vay trong sản xuất kinh doanh không chỉ cần thu hồi vốn là đủ mà còn phải tìm ra nhiều biện pháp để sử dụng vốn có hiệu quả, tiết kiệm tăng nhanh vòng quay của vốn, đảm bảo tỷ suất lợi nhuận lớn hơn lãi suất ngân hàng thì doanh nghiệp mới có thể trả được nợ và thu lãi

Về phía ngân hàng khả năng thu hồi khoản cho vay phụ thuộc rất lớn vào kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp vay vốn. Vì vậy trước khi cho vay ngân hàng thường xem xét đánh giá rất kỹ lưỡng phương án sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, ngân hàng chỉ cấp tín dụng cho các doanh nghiệp có phương án khả thi, lợi nhuận đủ cao để có thể trả nợ ngân hàng. Ngoài ra doanh nghiệp muốn có được vốn vay ngân hàng thì phải hoàn thiện năng lực tổ chức quản lý sản xuất kinh doanh để đảm bảo sản xuất kinh doanh có hiệu quả, thêm vào đó trong thời hạn hiệu lực của hợp đồng tín dụng, ngân hàng sẽ thực hiện quy trình giám sát, kiểm tra, kiểm soát trong và sau khi cho vay, thông qua việc làm đó ngân hàng giám sát chặt chẽ việc sử dụng nguồn vốn của doanh nghiệp, buộc các doanh nghiệp phải thực hiện đúng những điều khoản như đã thỏa thuận trong hợp đồng, sử dụng vốn đúng mục đích để đem lại hiệu quả cao nhất, một yếu tố khác là do quyền lợi của ngân hàng luôn gắn chặt với quyền lợi của khách hàng, nên ngân hàng sẽ sẵn sàng hợp tác với doanh nghiệp để tháo gỡ những khó khăn trong phạm

vi cho phép, tư vấn cho doanh nghiệp về các vấn đề có liên quan, tạo điều kiện giúp doanh nghiệp tiến hành sản xuất kinh doanh có hiệu quả.

1.2. Các hình thức cho vay ngắn hạn

1.2.1. Cho vay thấu chi

Về khái niệm cho vay hạn mức thấu chi, nghiên cứu này sử dụng khái niệm của Nguyễn Đăng Dờn (2009) cho rằng: “Cho vay thấu chi là nghiệp vụ cho vay qua đó ngân hàng cho phép người vay được chi vượt quá số dư tiền gửi thanh toán của mình đến một hạn mức nhất định và trong một khoảng thời gian nhất định. Giới hạn này được gọi là hạn mức thấu chi”

Để được thấu chi, khách hàng làm đơn xin ngân hàng hạn mức thấu chi và thời hạn thấu chi (có thể phải trả phí cam kết cho ngân hàng). Trong quá trình hoạt động, khách hàng có thể kí séc, lập uỷ nhiệm chi, mua thẻ..., vượt quá số dư tiền gửi để chi trả (trong hạn mức thấu chi). Khi khách hàng có tiền nhập về tài khoản tiền gửi, ngân hàng sẽ thu nợ gốc và lãi.

Nghiệp vụ cho vay thấu chi thường diễn ra khi khách hàng không có sự phù hợp về quy mô và thời hạn của thu và chi. Chính vì vậy, hình thức cho vay này tạo điều kiện thuận lợi cho khách hàng trong quá trình thanh toán. Số tiền lãi mà khách hàng phải trả sẽ dựa vào lãi suất, thời gian thấu chi và số tiền thấu chi. Cụ thể:

$$\text{Số tiền lãi phải trả} = \text{Lãi suất thấu chi} \times \text{Thời gian thấu chi} \times \text{Số tiền thấu chi}$$

Thấu chi là hình thức tín dụng ngắn hạn, linh hoạt, thủ tục đơn giản. Phần lớn là không có bảo đảm, có thể cấp cho cả doanh nghiệp lẫn cá nhân vài ngày trong tháng vài tháng trong năm dùng để chi lương, chi các khoản phải nộp, mua hàng... Hình thức này nhìn chung chỉ sử dụng đối với các khách hàng có độ tin cậy cao, thu nhập đều đặn và kì thu nhập ngắn, có quan hệ lâu dài với ngân hàng.

1.2.2. Cho vay từng lần

Theo Nguyễn Đăng Dờn (2009), cho vay từng lần là hình thức cho vay tương đối phổ biến của ngân hàng đối với khách hàng không có nhu cầu vay thường xuyên, không có điều kiện để được cấp hạn mức thấu chi. Các khách hàng này sử dụng vốn chủ sở hữu và tín dụng thương mại là chủ yếu, chỉ khi có nhu cầu thời vụ, hay mở rộng sản xuất đặc biệt mới vay vốn ngân hàng, tức là vốn từ ngân hàng chỉ tham gia vào một số giai đoạn nhất định của chu kì sản xuất kinh doanh. Mỗi lần vay khách hàng phải làm đơn và trình ngân hàng phương án sử dụng vốn vay. Ngân hàng sẽ phân tích khách hàng và kí hợp đồng cho vay, xác định quy mô cho vay, thời hạn giải ngân, thời hạn trả nợ, lãi suất và các điều kiện bảo đảm nếu cần. Mỗi món vay được tách biệt nhau thành các hồ sơ khác nhau.

$$\text{Số lượng cho vay} = \frac{\text{Nhu cầu vốn sản xuất kinh doanh} - \text{Vốn chủ sở hữu tham gia} - \text{Các nguồn vốn khác tham gia}}{\text{Lãi suất}} \times \text{Thời gian}$$

Theo từng kì hạn nợ trong hợp đồng, ngân hàng sẽ thu gốc và lãi. Trong quá trình khách hàng sử dụng tiền vay, ngân hàng sẽ kiểm soát mục đích và hiệu quả sử dụng, nếu

thấy có dấu hiệu vi phạm hợp đồng, ngân hàng có thể thu hồi nợ trước hạn, hoặc chuyển nợ quá hạn. Lãi suất có thể cố định hoặc thả nổi theo thời điểm tính lãi.

Nghiệp vụ cho vay từng lần tương đối đơn giản. Ngân hàng có thể kiểm soát từng món vay tách biệt. Tiền cho vay dựa vào giá trị của tài sản đảm bảo.

1.2.3. Cho vay theo hạn mức

Đây là nghiệp vụ tín dụng theo đó ngân hàng thoả thuận cấp cho khách hàng hạn mức tín dụng.

Hạn mức tín dụng có thể tính cho cả kì hoặc cuối kì. Đó là số d tính tại thời điểm tính. Hạn mức tín dụng được cấp trên cơ sở kế hoạch sản xuất kinh doanh, nhu cầu vốn và nhu cầu vay vốn của khách hàng. Ngân hàng ước lượng các hạn mức tín dụng đối với các doanh nghiệp căn cứ vào phương án sản xuất kinh doanh và nhu cầu vay vốn của khách hàng, tỉ lệ cho vay tối đa trên tổng giá trị tài sản đảm bảo, khả năng nguồn vốn của ngân hàng.

Trong kỳ, khách hàng có thể thực hiện vay trả nhiều lần, song dư nợ không được vượt quá hạn mức tín dụng. Một số trường hợp ngân hàng quy định hạn mức cuối kì. Dư nợ trong kì có thể lớn hơn hạn mức. Tuy nhiên đến cuối kì, khách hàng phải trả nợ để giảm bớt dư nợ cuối kì không được vượt quá hạn mức.

Mỗi lần vay khách hàng chỉ cần trình bày phương án sử dụng tiền vay, nộp các chứng từ chứng minh đã mua hàng hoá hoặc dịch vụ và nêu yêu cầu vay. Sau khi kiểm tra tính chất hợp pháp và hợp lệ của chứng từ, ngân hàng sẽ giải ngân cho khách hàng.

Đây là hình thức cho vay thuận tiện cho những khách hàng vay mượn thường xuyên, vốn vay tham gia thường xuyên vào quá trình sản xuất kinh doanh. Trong nghiệp vụ này ngân hàng không ấn định trước ngày trả nợ. Khi khách hàng có thu nhập, ngân hàng sẽ thu nợ, do đó tạo chủ động quản lý ngân quỹ cho khách hàng. Tuy nhiên do các lần vay không tách biệt thành các kì hạn nợ cụ thể nên ngân hàng khó kiểm soát được hiệu quả của từng lần vay. Ngân hàng chỉ có thể phát hiện ra vấn đề khi khách hàng nộp báo cáo tài chính, hoặc dư nợ lâu không giảm sút.

1.2.4. Cho vay luân chuyển

Cho vay luân chuyển là nghiệp vụ cho vay dựa trên luân chuyển của hàng hóa. Doanh nghiệp khi mua hàng có thể thiếu vốn. Ngân hàng có thể cho vay để mua hàng và sẽ thu nợ khi doanh nghiệp bán hàng. Đầu năm hoặc quý, người vay phải làm đơn xin vay luân chuyển. Ngân hàng và khách hàng thoả thuận với nhau về phương thức vay, hạn mức tín dụng, các nguồn cung cấp hàng hóa và khả năng tiêu thụ.

Việc cho vay dựa trên luân chuyển hàng hóa nên cả ngân hàng và doanh nghiệp đều phải nghiên cứu kế hoạch lưu chuyển hàng hóa để dự đoán dòng ngân quỹ trong thời gian tới.

Người vay cam kết các khoản vay sẽ được trả cho người bán và mọi khoản thu bán hàng đều dùng để trả vào tài khoản tiền vay trước khi trích trả lại tài khoản tiền gửi thanh toán của khách hàng. Khi vay, khách hàng chỉ cần gửi đến ngân hàng các chứng từ hóa đơn nhập hàng và số tiền cần vay. Ngân hàng cho vay và trả tiền cho người bán. Giá trị

những hàng hóa mua vào là đối tượng được ngân hàng tài trợ và thu nhập bán hàng đều là nguồn trả nợ cho ngân hàng. Ngân hàng sẽ cho vay theo tỷ lệ nhất định tùy theo khối lượng và chất lượng quan hệ nợ của người vay.

1.2.5. Cho vay chiết khấu giấy tờ có giá

Cho vay chiết khấu giấy tờ có giá được hiểu là: Việc tổ chức tín dụng mua giấy tờ có giá chưa đến hạn thanh toán của khách hàng. Ngân hàng thực hiện việc chiết khấu giấy tờ có giá cho mọi khách hàng. Đối tượng chiết khấu là các giấy tờ có giá bao gồm tín phiếu, kỳ phiếu, chứng chỉ tiền gửi, sổ tiết kiệm, thương phiếu, bộ chứng từ hàng xuất, các trái phiếu, ... Phương thức chiết khấu:

- Chiết khấu toàn bộ thời hạn còn lại của giấy tờ có giá
- Chiết khấu có thời hạn: Ngân hàng sẽ mua giấy tờ có giá theo thời hạn và giá chiết khấu đồng thời kèm theo cam kết của khách hàng về việc mua lại giấy tờ có giá vào ngày đến hạn chiết khấu.

1.3. Các nhân tố ảnh hưởng tới cho vay ngắn hạn

1.3.1. Nhân tố bên ngoài

Hoạt động của mỗi NHTM chịu ảnh hưởng rất lớn của môi trường kinh tế - xã hội, một ngân hàng có cố gắng đến mấy trong hoạt động sản xuất kinh doanh của mình, nhưng nếu môi trường kinh tế - xã hội không ổn định thì cũng khó mà thành công. Ta có thể xem xét ảnh hưởng của môi trường kinh tế - xã hội ảnh hưởng đến chất lượng hoạt động tín dụng của NHTM từ các yếu tố sau.

- Môi trường kinh tế

Môi trường kinh tế phát triển lành mạnh, các chủ thể tham gia nền kinh tế đang hoạt động có hiệu quả sẽ thúc đẩy quy mô tín dụng, chất lượng hoạt động tín dụng sẽ được nâng lên. Nhưng môi trường kinh tế cũng có thể có những thay đổi bất ngờ, chẳng hạn khi lạm phát cao, lãi suất thực tế sẽ giảm xuống, và nếu như ngân hàng không cân đối giữa các khoản mục bên nguồn vốn và tài sản nhạy cảm với lãi suất thì có thể các khoản tín dụng đó có thể không mang lại hiệu quả như mong đợi. Cũng có thể có những biến động về tỷ giá hoặc biến động về thị trường làm cho các nhóm khách hàng kinh doanh thương mại, nhập khẩu hàng hóa vay bằng ngoại tệ sẽ gặp trở ngại, khan hiếm ngoại tệ đặc biệt làn ngoại tệ mạnh như USD, dẫn đến các khoản vay ngắn hạn theo món hoặc theo hạn mức tín dụng của khách hàng doanh nghiệp sẽ có nguy cơ không thu xếp được nguồn USD để trả lãi hàng tháng hoặc trả gốc cho ngân hàng đến kỳ hạn đáo hạn của khoản vay.

- Năng lực tài chính của doanh nghiệp không lành mạnh, sử dụng vốn sai mục đích

Nhiều doanh nghiệp sử dụng vốn vay ngân hàng không đúng mục đích, sử dụng vốn sai phương pháp trong quá trình kinh doanh, có thể quay vòng vốn nhanh, bán hàng tốt, thu tiền về sớm hơn dự kiến nhưng đầu tư vào mục đích khác, lĩnh vực khác. Các nguồn thu của doanh nghiệp rất hạn chế nhưng khối lượng các khoản nợ đến hạn của doanh nghiệp quá lớn (như các khoản nợ ngân sách, nợ cán bộ công nhân viên, nợ người bán hàng, nợ ngân hàng, nợ các đối tượng khác...) cơ cấu về vốn đầu tư của doanh nghiệp

không hợp lý, dùng vốn vay ngắn hạn để đầu tư dài hạn dẫn đến không trả được nợ đúng hạn.

Tất cả những nguyên nhân trên gây khó khăn trong việc trả nợ đúng hạn của khách hàng đối với ngân hàng làm gia tăng những khoản nợ quá hạn, nợ xấu của NHTM.

1.3.2. Đạo đức của khách hàng vay vốn

Việc không trả nợ đúng hạn có thể xuất phát từ khả năng chi trả yếu kém của khách hàng, cũng có thể xuất phát từ ý định chủ quan của người đi vay không muốn trả nợ (mặc dù có khả năng nhưng không muốn trả nợ). Hiện tại đã và đang có rất nhiều khách hàng bao gồm: doanh nghiệp, cá nhân cố tình lập hồ sơ giả bằng các thủ đoạn rất tinh vi để qua mặt ngân hàng thông qua việc nghiên cứu rất kỹ lưỡng quy trình tín dụng của ngân hàng hay kẽ hở của pháp luật để đạt được mục đích vay tiền và lẩn trốn. Với việc ngày càng có nhiều ngân hàng được thành lập, với kinh nghiệm non trẻ cùng với sức ép phải đảm bảo về doanh số cho vay và lợi nhuận phải đạt được theo kế hoạch kinh doanh, nên một số ngân hàng tại một số chi nhánh, phòng giao dịch đã chấp nhận rủi ro cho vay đối với khách hàng kém chất lượng và dẫn tới việc chất lượng tín dụng không được đảm bảo.

1.3.3. Nhân tố bên trong

- Chính sách tín dụng của ngân hàng thương mại Chính sách tín dụng của ngân hàng thương mại là định hướng cơ bản cho hoạt động tín dụng của ngân hàng. Thông qua chính sách tín dụng có các khoản mục sau: các loại hình cho vay được thực hiện, giới hạn tín dụng, kỳ hạn cho vay, hướng giải quyết tín dụng vượt giới hạn thanh toán nợ... Vì thế nó có quyết định to lớn đến sự thành công hay thất bại của ngân hàng. Một chính sách tín dụng đúng đắn sẽ kích thích được việc tiết kiệm và đầu tư, thu hút được nhiều khách hàng đảm bảo khả năng sinh lời của ngân hàng, đồng thời tuân thủ theo pháp luật và đường lối chính sách của đảng và Nhà nước đề ra. Bất kỳ ngân hàng nào muốn có tín dụng tốt đều phải có một chính sách tín dụng rõ ràng phù hợp với ngân hàng của mình.

- Sản phẩm tín dụng linh hoạt, phù hợp

Mỗi một ngân hàng đều có đối tượng khách hàng mục tiêu của riêng mình và sẽ xây dựng những sản phẩm phù hợp với nhu cầu của khách hàng dựa trên những nguồn lực hiện có. Nhu cầu của khách hàng sẽ thường xuyên thay đổi phụ thuộc vào các điều kiện từ bản thân khách hàng cũng như dưới tác động của điều kiện kinh tế, chính trị, luật pháp trong từng thời điểm. Vì vậy việc thường xuyên nghiên cứu, đánh giá nhu cầu khách hàng trong những điều kiện của môi trường để hoàn thiện sản phẩm hiện có, đồng thời đưa ra những sản phẩm mới nhằm đáp ứng nhu cầu kịp thời của khách hàng trong những bối cảnh cụ thể là một điều quan trọng. Việc có những sản phẩm mới mang tính chất tiên phong sẽ thỏa mãn được những yêu cầu của khách hàng hiện có, đồng thời thu hút thêm những khách hàng mới từ đó hoàn thành vượt mức các chỉ tiêu kế hoạch đề ra về tăng trưởng dư nợ, tăng trưởng về số lượng khách hàng, tăng trưởng về lợi nhuận cho ngân hàng, đồng thời xây dựng nâng cao được hình ảnh tốt đẹp trong mắt của khách hàng.

- Chất lượng của công tác thẩm định tín dụng

Khi đến ngân hàng để xin được cấp tín dụng, khách hàng thường phải mang đến một bộ hồ sơ về dự án mà họ sẽ tiến hành thực hiện. Thẩm định tín dụng giúp ngân hàng xem xét một cách toàn diện các mặt của dự án để xác định tính khả thi của dự án trên cơ sở đó sẽ quyết định khách hàng này có đủ điều kiện để được cấp tín dụng hay không. Cũng thông qua công tác thẩm định, ngân hàng với những kinh nghiệm vốn có của mình có thể giúp đỡ tư vấn cho chủ đầu tư sửa đổi những điều không hợp lý trong dự án, để dự án có tính khả thi hơn tạo mối quan hệ tốt với khách hàng.

Thẩm định là công việc đòi hỏi nhiều thời gian và kỹ thuật tính toán phức tạp, do công việc này là cơ sở để quyết định có cấp tín dụng hay không, cho nên chất lượng của công tác này sẽ ảnh hưởng rất lớn đến chất lượng tín dụng. Nếu chất lượng của công tác thẩm định không cao tức là nhân viên tín dụng không xác định thực chất dự án, phương án kinh doanh có hiệu quả hay không thì những khoản tín dụng mà ngân hàng đã cấp sẽ gặp rắc rối trong việc thu hồi nợ. Chính vì vậy công tác thẩm định đòi hỏi các nhân viên thẩm định có trình độ cao và sự kết hợp một cách có hiệu quả giữa các phòng ban trong ngân hàng.

- Chất lượng của đội ngũ nhân sự

Yếu tố mang tính quyết định đến việc nâng cao hay suy giảm chất lượng tín dụng lại chính là nguồn nhân lực của ngân hàng vì suy cho cùng quyết định cung cấp tín dụng của nhân hàng là những quyết định mang tính chất chủ quan. Một ngân hàng với một đội ngũ lãnh đạo tốt sẽ đưa ra được những chính sách hợp lý và phương thức phát triển phù hợp với khuynh hướng phát triển của nền kinh tế. Một đội ngũ cán bộ giỏi sẽ giúp nhân hàng có được những khoản cho vay với chất lượng cao nhất, cán bộ của các phòng ban, các bộ phận chức năng khác sẽ giúp cho ngân hàng mở rộng các hoạt động kinh doanh của mình, tạo dấu ấn, niềm tin trong lòng khách hàng.

- Vấn đề thông tin tín dụng

Trong nền kinh tế mở thì thông tin tín dụng là một yếu tố rất quan trọng, là một kho tàng quý báu cho những ai biết cập nhật và sử dụng hiệu quả thông tin. NHTM hoạt động trong một lĩnh vực rất nhạy cảm đối với nền kinh tế và đầy tính rủi ro, do đó thông tin càng cực kỳ quan trọng. Đối với nghiệp vụ tín dụng ngân hàng thường không đủ về thông tin về lợi tức tiềm ẩn và rủi ro kèm theo với dự án mà người vay định tiến hành, việc thiếu thông tin tạo ra sự lựa chọn đối nghịch, đó là hiện tượng người vay tạo ra một kết cục không mong muốn, rủi ro không trả được nợ. Do vậy nắm bắt không đầy đủ chính xác về thông tin sẽ ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Chương 1 đã nghiên cứu và trình bày một số vấn đề cơ sở lý luận chung về hoạt động cho vay ngắn hạn và phân tích hoạt động cho vay ngắn hạn, cụ thể gồm: Khái niệm, đặc điểm, vai trò của cho vay ngắn hạn. Các nội dung, tiêu chí đánh giá và phương pháp phân tích hoạt động cho vay ngắn hạn tại các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động cho vay ngắn hạn tại Agribank CN tỉnh Kon Tum - PGD Lê Lợi. Kinh nghiệm và bài học phát triển hoạt động cho vay ngắn hạn. Những nội dung trình bày trong Chương 1 là cơ sở để triển khai các nội dung phân tích và đánh giá thực trạng hoạt động cho vay ngắn hạn tại Agribank CN tỉnh Kon Tum - PGD Lê Lợi.

CHƯƠNG 2

HOẠT ĐỘNG CHO VAY NGẮN HẠN PHỤC VỤ PHÁT TRIỂN NÔNG NGHIỆP, NÔNG THÔN TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN VIỆT NAM CHI NHÁNH TỈNH KON TUM – PHÒNG GIAO DỊCH LÊ LỢI

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

2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam

Ngày 26/03/1988 đã đi vào lịch sử Tài chính - Ngân hàng Việt Nam như một dấu mốc quan trọng, đánh dấu sự ra đời của một Ngân hàng chuyên doanh đi đầu trong đầu tư vào một lĩnh vực được coi là rủi ro, bấp bênh nhất nhưng cũng đầy tiềm năng nhất - đó là nông nghiệp, nông thôn và nông dân. Để đến hôm nay, chúng ta tự hào nói rằng: Agribank ra đời vì nông nghiệp và trưởng thành từ gắn bó với nông nghiệp.

Đối mặt với thách thức, ngay từ ngày đầu Ngân hàng Phát triển Nông nghiệp Việt Nam triển khai một số giải pháp mạnh nhằm chuyển hướng thành một ngân hàng thương mại tự chủ đó là tập trung đầu tư cho kinh doanh lương thực; mạnh dạn thí điểm cho vay trực tiếp đến hộ nông dân... Với những cố gắng này, Ngân hàng Phát triển Nông nghiệp Việt Nam đã từng bước xác lập được vị thế trong hệ thống ngân hàng.

Cuối năm 1990, ngân hàng được đổi tên thành Ngân hàng Nông nghiệp Việt Nam. Cuối năm 1996 ngân hàng lại được đổi tên thành Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam (Agribank), hoạt động theo mô hình Tổng Công ty Nhà nước theo quy định tại Quyết định số 90/TTg ngày 7/3/1994 của Thủ tướng Chính phủ.

Bước sang giai đoạn lịch sử mới với việc đổi tên thành Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam hoạt động theo mô hình Tổng công ty, từ năm 1996 hoạt động của Agribank có sự thay đổi về chất, vừa kế thừa và phát huy truyền thống, vừa tạo được những yếu tố đột phá trên nhiều phương diện về năng lực tài chính, công nghệ, tổ chức, cán bộ và quản trị điều hành hướng đến chuẩn mực, thông lệ hiện đại. Bằng những giải pháp mang tính đột phá và cách làm mới, Agribank thực sự khởi sắc về công nghệ, con người, tài chính, mô hình hoạt động, đối ngoại.



Hình 2.1. Logo Agribank

Nguồn: <https://www.agribank.com.vn>

- Tên tiếng Việt: Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam
- Tên tiếng Anh: Vietnam Bank for Agriculture and Rural Development
- Tên viết tắt: Agribank
- Mã số doanh nghiệp: 0100686174
- Vốn điều lệ ngày 31/12/2022: 30.710 tỷ đồng
- Địa chỉ: Số 2 Láng Hạ, phường Thành Công, quận Ba Đình, thành phố Hà Nội,

Việt Nam

- Điện thoại: (+84 24) 38379014 – (+84 24) 37724401 – (+84 24) 38313733
- Fax: (+84 24) 38313690 – (+84 24) 38313709
- Website: www.agribank.com.vn

Thời kì đầu thành lập với xuất phát điểm thấp, tổng tài sản của Agribank chưa tới 1.500 tỷ đồng; tổng nguồn vốn đạt 1.056 tỷ đồng trong đó 42% đến từ nguồn vốn huy động, vay từ Ngân hàng Nhà nước là 52%; tổng dư nợ 1.126 tỷ đồng; tỷ lệ nợ xấu trên 10%; khách hàng là các doanh nghiệp nhà nước, hợp tác xã làm ăn thua lỗ, sáp nhập, giải thể, tự giải thể... Đến ngày 31/12/2020, tổng tài sản của Agribank đạt trên 1,57 triệu tỷ đồng; nguồn vốn đạt trên 1,45 triệu tỷ đồng; tổng dư nợ cho vay nền kinh tế đạt trên 1,21 triệu tỷ đồng, trong đó, gần 70% dư nợ đầu tư phát triển nông nghiệp, nông thôn.

Hoạt động phát triển sản phẩm được Agribank xác định lấy khách hàng làm trung tâm, mở rộng đối tượng khách hàng, phát triển khách hàng mở tài khoản và sử dụng các dịch vụ tiện ích, Agribank chính thức triển khai Đề án đẩy mạnh phát triển dịch vụ thẻ trên thị trường nông nghiệp, nông thôn, với mục tiêu tăng khả năng tiếp cận vốn ngân hàng của cá nhân, gia đình cũng như các dịch vụ thanh toán văn minh, hiện đại trên địa bàn nông nghiệp, nông thôn, thúc đẩy sự phát triển của thanh toán không dùng tiền mặt tại Việt Nam. Thông qua các chương trình tín dụng và cung cấp các sản phẩm, dịch vụ ngân hàng tiện ích, Agribank đã cơ bản đáp ứng đủ vốn với lãi suất vay ưu đãi, phục vụ kịp thời nhu cầu sản xuất kinh doanh của người dân và doanh nghiệp. ngành, góp phần chung tay với các cấp, các ngành đẩy lùi tín dụng đen, đồng thời tiếp tục khẳng định vai trò chủ đạo của các ngân hàng thương mại Nhà nước trong việc cung ứng vốn và các sản phẩm, dịch vụ ngân hàng tiện ích phục vụ phát triển nông nghiệp, nông thôn và nông dân phù hợp với mục tiêu tái cơ cấu, góp phần tạo đột phá trong tái cơ cấu ngành nông nghiệp Việt Nam.

Agribank giữ vị trí là ngân hàng có mạng lưới rộng lớn nhất, bao trùm tất cả các tỉnh, thành phố, đặc biệt là hiện diện tại các vùng sâu, vùng xa, biên giới, hải đảo trong cả nước giúp cho bà con nông dân có thể tiếp cận dịch vụ tài chính, thực hiện hiệu quả chiến lược phát triển tài chính toàn diện của Chính phủ. Mạng lưới của Agribank bao gồm: Trụ sở chính, 03 Văn phòng đại diện khu vực, 03 đơn vị sự nghiệp, 05 công ty con, 171 Chi nhánh loại I, 768 Chi nhánh loại II, 1.286 Phòng giao dịch, 01 Chi nhánh tại Campuchia, 3.294 ATM trong đó có 156 CDM và 68 điểm giao dịch lưu động bằng ô tô chuyên dùng.

Là một trong các ngân hàng thương mại nhà nước đóng vai trò chủ lực trong hệ thống ngân hàng (NHTM duy nhất Nhà nước nắm giữ 100% vốn điều lệ), Agribank luôn

phát huy vai trò tiên phong, gương mẫu của một Ngân hàng thương mại Nhà nước trong việc dẫn dắt hệ thống các tổ chức tín dụng thực thi nghiêm túc, có hiệu quả chính sách tiền tệ quốc gia và các chủ trương chính sách của Đảng, Nhà nước về tiền tệ, ngân hàng, nhất là chính sách tín dụng phục vụ phát triển nông nghiệp, nông thôn. Agribank định hướng trở thành ngân hàng có tầng công nghệ, mô hình quản trị hiện đại, tiên tiến và năng lực tài chính cao; hoạt động kinh doanh an toàn, hiệu quả, phát triển ổn định và bền vững.

Nhiều năm liên tiếp, Agribank nằm trong Top 10 doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam và đạt nhiều giải thưởng do các tổ chức quốc tế trao tặng. Đặc biệt vào năm 2018, Agribank đã nhận Huân chương Lao động hạng Nhất nhân kỉ niệm 30 năm thành lập.

2.1.2. Lịch sử hình thành và phát triển của Agribank Chi nhánh tỉnh Kon Tum

Agribank Kon Tum được thành lập theo quyết định 131/NHNN-QĐ ngày 30/8/1991 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam; là đại diện pháp nhân của Agribank, có con dấu riêng, được tổ chức và hoạt động theo điều lệ và quy chế tổ chức hoạt động của Agribank; trụ sở giao dịch tại số 88 đường Trần Phú, phường Thắng Lợi, thành phố Kon Tum, tỉnh Kon Tum.

Ngay sau khi thành lập Agribank Kon Tum đã gặp không ít những khó khăn, với cơ sở vật chất kỹ thuật ban đầu còn rất nghèo nàn, điều kiện làm việc thiếu thốn và hạn chế.

Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam có Quyết định số 214/QĐ-NHNN ngày 30/01/2011 về chuyển đổi Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam (Agribank) thành Công ty Trách nhiệm Hữu hạn Một thành viên Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam do Nhà nước làm chủ sở hữu. Theo đó Agribank Kon Tum thay đổi đăng ký kinh doanh vào ngày 05/09/2012 nội dung thay đổi tên Chi nhánh từ Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh tỉnh Kon Tum thành tên Công ty Trách nhiệm Hữu hạn Một thành viên Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh tỉnh Kon Tum.

Như đã biết Kon Tum là một tỉnh miền núi, kinh tế phát triển rất chậm, các doanh nghiệp Nhà nước phần lớn làm ăn thua lỗ, doanh nghiệp ngoài quốc doanh và hộ kinh doanh lớn rất ít. Không nằm ngoài tình hình chung của tỉnh, hoạt động kinh doanh của ngân hàng còn nhiều lúng túng. Chi nhánh phải thường xuyên nhận vốn điều hoà từ ngân hàng cấp trên do nguồn vốn huy động tại địa phương không đáp ứng đủ nhu cầu cho vay.

Mặc dù gặp nhiều khó khăn trong suốt thời gian qua, nhưng với sự cố gắng nỗ lực của Ban giám đốc và đội ngũ cán bộ công nhân viên Chi nhánh, sự hỗ trợ từ ngân hàng cấp trên và sự phối hợp giúp đỡ của các cấp chính quyền địa phương, Chi nhánh đã khẳng định được mình trong cơ chế thị trường đầy biến động, góp phần tăng trưởng kinh tế của tỉnh nhà và thực thi có hiệu quả các chính sách tiền tệ tín dụng của Nhà nước, chuyển dịch cơ cấu kinh tế nông nghiệp nông thôn. Uy tín của ngân hàng từng bước được củng cố và thực sự trở thành người bạn đồng hành của nông dân.

2.2. NHIỆM VỤ VÀ CHỨC NĂNG CỦA NGÂN HÀNG

- **Nhiệm vụ:**

+ Đa dạng hóa và nâng cao chất lượng sản phẩm dịch vụ trên nền tảng công nghệ thông tin hiện đại, đáp ứng nhu cầu ngày càng đa dạng của khách hàng, tiếp tục giữ vị trí là ngân hàng hàng đầu về cung cấp dịch vụ ngân hàng khu vực nông nghiệp, nông thôn và nông dân.

+ Cải tiến quy trình, phương pháp cho vay, tiết giảm chi phí để có lãi suất thấp hỗ trợ và mở rộng đầu tư tín dụng cho “Tam nông” thông qua đơn giản hóa thủ tục, tăng cường phối hợp chặt chẽ với chính quyền địa phương trong việc cùng tháo gỡ khó khăn, vướng mắc như về hạn mức vay vốn, kỳ hạn trả nợ, tài sản thế chấp.

- **Chức năng:** kinh doanh tiền tệ, tín dụng, dịch vụ ngân hàng, cho tập thể, cá nhân vay tiền với lãi suất thấp nhất nhằm phát triển trồng trọt, chăn nuôi, phát triển kinh tế hợp tác xã, kinh tế hộ gia đình, góp phần cải thiện, nâng cao đời sống của nông dân và nhân dân nói chung, góp phần hiện đại hóa nông nghiệp.

- **Tầm nhìn của Agribank:** Agribank được phát triển theo hướng ngân hàng hiện đại với tầm nhìn “tăng trưởng – an toàn – hiệu quả – hiện đại”. Với tầm nhìn này của mình, ngân hàng muốn khẳng định vai trò của doanh nghiệp trong đầu tư tín dụng phát triển nông nghiệp, nông dân và nông thôn. Cũng như có đủ sức cạnh tranh với các doanh nghiệp trong nước, cùng với hoạt động hội nhập quốc tế.

- **Sứ mệnh:** Ngân hàng thương mại Nhà nước hàng đầu Việt Nam; giữ vai trò chủ lực trong đầu tư phát triển nông nghiệp, nông dân, nông thôn; góp phần phát triển kinh tế- xã hội Việt Nam.

- **Triết lý kinh doanh:** “Mang phồn thịnh đến khách hàng”.

- **Bản sắc văn hoá Agribank:** “Trung thực, Kỷ cương, Sáng tạo, Chất lượng, Hiệu quả”

+ Agribank Trung thực:

o Thăng thấn: Cán bộ, viên chức Agribank thống nhất giữa suy nghĩ và hành động, thẳng thắn, dám nói, dám làm, dám chịu trách nhiệm, nói đi đôi với làm.

o Chân thành, thật thà, nghiêm túc: Mọi suy nghĩ, hành động của cán bộ, viên chức Agribank đều xuất phát từ sự chân thành, thật thà, nghiêm túc trong suy nghĩ và ứng xử.

o Minh bạch: Phản ánh đúng sự thật, công khai, rõ ràng, tạo dựng sự tin tưởng.

+ Agribank Kỷ cương:

o Cán bộ, viên chức Agribank nghiêm túc chấp hành đường lối, chủ trương của Đảng, chính sách, pháp luật của Nhà nước, nội quy, quy chế của Agribank, góp phần xây dựng Nhà nước pháp quyền Xã hội chủ nghĩa ngay trong chính Agribank.

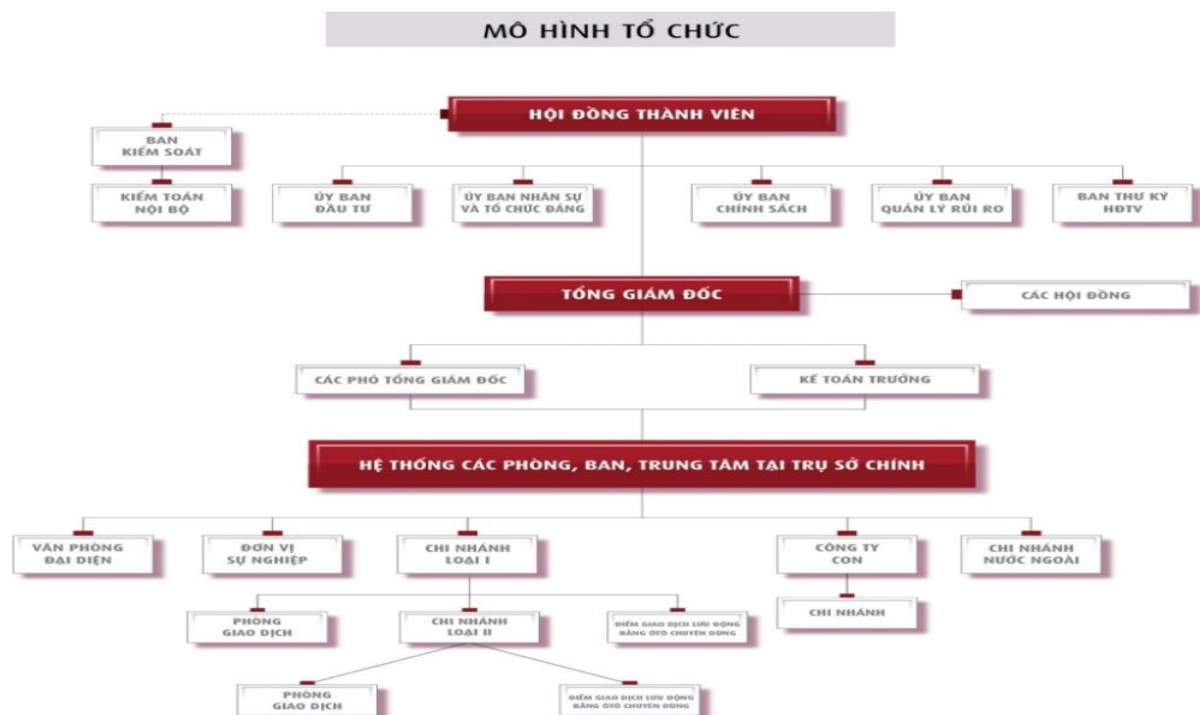
o Tuân thủ các nội quy, quy chế, quy định, quy trình nghiệp vụ, cơ chế quản lý từ Trụ sở chính tới các chi nhánh, đảm bảo nguyên tắc tập trung, thống nhất, kỷ cương trong quản trị điều hành.

o Hoàn thành tốt nhiệm vụ được giao, có ý thức trách nhiệm cao trong công việc, chấp hành nghiêm túc chỉ đạo của cấp trên.

- Tuân thủ các quy tắc đạo đức nghề nghiệp và các chuẩn mực đạo đức xã hội.
- + Agribank Sáng tạo:
 - Cán bộ, viên chức Agribank chủ động, không ngừng học hỏi nâng cao nhận thức về chuyên môn, nghiệp vụ và vận dụng sáng tạo kiến thức mới vào thực tiễn, hoàn thành tốt chức trách và nhiệm vụ được giao.
 - Chịu khó nghiên cứu tìm tòi, phát huy sáng kiến cải tiến, ứng dụng khoa học - công nghệ tiên tiến, cải cách thủ tục hành chính nhằm đem lại lợi ích tối đa cho khách hàng, đối tác, cộng đồng và cho chính Agribank.
 - Cán bộ, viên chức Agribank được tạo điều kiện thuận lợi để phát huy năng lực, sở trường, sáng kiến, cải tiến đem lại hiệu quả thiết thực cho Agribank và cho khách hàng, đối tác của Agribank.
- + Agribank Chất lượng:
 - Cán bộ, viên chức Agribank luôn hoàn thiện, nâng cao chất lượng sản phẩm dịch vụ ngân hàng, tạo ra nhiều sản phẩm dịch vụ có chất lượng và tính cạnh tranh cao; Phong cách làm việc chuyên nghiệp.
 - Triển khai các công việc đảm bảo đúng yêu cầu, quy trình, tiêu chuẩn quy định. Chất lượng công việc là thước đo trình độ và cống hiến của mỗi cán bộ, viên chức Agribank.
- + Agribank Hiệu quả: Cán bộ, viên chức Agribank lấy hiệu quả làm mục tiêu, không ngừng nâng cao năng suất, chất lượng công việc được giao.

2.3. HỆ THỐNG TỔ CHỨC CỦA NGÂN HÀNG

2.3.1. Sơ đồ cơ cấu tổ chức



Hình 2.2. Sơ đồ cơ cấu tổ chức Agribank

Nguồn: Báo cáo thường niên 2020 – Agribank

2.3.2. Nhiệm vụ và chức năng của từng phòng ban

- **Văn phòng đại diện:** Đơn vị phụ thuộc ngân hàng thương mại, có con dấu, thực hiện chức năng đại diện theo ủy quyền của ngân hàng thương mại. Văn phòng đại diện không được thực hiện hoạt động kinh doanh.

- **Chi nhánh hạng I:** Chịu sự quản lý, điều hành trực tiếp của Trụ sở chính Agribank, thực hiện một số nghiệp vụ kinh doanh theo quy định của Pháp luật, NHNN và Agribank như huy động vốn, cấp tín dụng; mở tài khoản thanh toán cho khách hàng,...; cung ứng dịch vụ ngoại hối cho khách hàng trong và ngoài nước; mua, đầu tư, sở hữu bất động sản để sử dụng làm trụ sở kinh doanh, địa điểm làm việc,...; chỉ đạo, điều hành một số hoạt động của chi nhánh loại II, PGD theo phân cấp.

- **Chi nhánh hạng II:** Chịu sự quản lý, điều hành trực tiếp của chi nhánh loại I thực hiện một số nghiệp vụ kinh doanh theo quy định của Pháp luật, NHNN và Agribank như huy động vốn, cấp tín dụng; cung cấp các phương tiện thanh toán, dịch vụ thanh toán trong nước và quốc tế,...; nghiên cứu thị trường, kinh doanh bảo hiểm, quản lý tài sản.

- **Điểm giao dịch lưu động bằng ô tô chuyên dùng của Agribank** thực hiện các nghiệp vụ tín dụng tiếp nhận và hướng dẫn hồ sơ vay vốn của khách hàng trên địa bàn; cho vay cầm cố sổ tiết kiệm do chi nhánh quản lý Điểm giao dịch phát hành; thực hiện giải ngân, thu nợ, thu lãi các món vay của cá nhân thuộc địa bàn hoạt động; tư vấn khách hàng sử dụng dịch vụ ngân hàng; phát hành thẻ; E-Banking,...

- **Phòng giao dịch:** Đơn vị phụ thuộc do một chi nhánh loại I hoặc loại II quản lý trực tiếp, trực tiếp nhận tiền gửi, huy động vốn, thực hiện nghiệp vụ tín dụng và cung ứng các sản phẩm dịch vụ theo quy định của Agribank, trừ dịch vụ thanh toán quốc tế.

2.4. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA NGÂN HÀNG AGRIBANK CHI NHÁNH KON TUM GIAI ĐOẠN 2019 - 2021

Để nhìn nhận và đánh giá khách quan về một doanh nghiệp kinh doanh nói chung và ngành ngân hàng nói riêng điều mà các nhà đầu tư quan tâm đó là kết quả kinh doanh của doanh nghiệp sau một năm hoạt động.

Bảng 2.1. Kết quả tài chính của Agribank Kon Tum giai đoạn 2020-2022

DVT: Triệu đồng, %

STT	Chỉ tiêu	Năm 2020	Năm 2021	Năm 2022	Chênh lệch 2021/2020		Chênh lệch 2022/2022	
					Số tiền	Tăng/giảm (%)	Số tiền	Tăng/giảm (%)
1	Thu nhập	954.785	1.031.167	1.129.127	76.382	8,00	97.960	9,50
1.1	Thu từ hoạt động tín dụng	909.337	958.045	989.920	48.708	5,01	31.875	3,3
1.2	Thu từ hoạt động dịch vụ	21.005	25.779	28.872	3.774	15,23	3.093	10,75
2	Chi phí	748.750	814.212	875.731	65.462	8,7	61.519	7,56
3	Chênh lệch thu chi	206.035	216.954	253.396	10.919	5,30	36.442	15,30

Nguồn: Báo cáo kết quả Hoạt động kinh doanh năm 2020-2022 của Agribank Chi nhánh tỉnh Kon Tum

- Thu nhập:

Trong cơ cấu tổng thu của chi nhánh thì nguồn thu chính vẫn là thu từ hoạt động cho vay, chiếm đến hơn 90% tổng thu. Điều đó cho thấy, nguồn thu chính của chi nhánh còn phụ thuộc nhiều vào hoạt động tín dụng. Thu từ hoạt động dịch vụ và các khoản thu khác là còn khá thấp.

Thu nhập của chi nhánh có sự tăng trưởng cao trong giai đoạn từ năm 2020 đến 2022. Doanh thu năm 2021 đạt 1.031.167 triệu đồng, tăng 76.382 triệu đồng so với năm 2020, tốc độ tăng khoảng 8%. Tính đến 31/12/2022, doanh thu đạt 1.129.127 triệu đồng, tăng 97.960 triệu đồng, tương ứng tăng đến 9% so với năm 2021. Các khoản thu nhập này có được từ lãi từ hoạt động cho vay của ngân hàng đối với khách hàng cá nhân, khách hàng doanh nghiệp, thu nhập phí từ hoạt động dịch vụ và các thu nhập khác.... Trong đó, doanh thu có được từ hoạt động cho vay chiếm tỉ trọng cao nhất, khoảng hơn 90% thu nhập của Chi nhánh. Nhóm thu dịch vụ của Chi nhánh cũng có sự tăng trưởng cao qua các năm. Đặc biệt trong năm 2021, bên cạnh việc triển khai các chương trình khuyến mãi của Trụ sở chính, Chi nhánh cũng triển khai các chương trình chi ân, khuyến mại đến khách hàng nhân dịp năm mới, nhân ngày sinh nhật, khai trương, thành lập,... tạo uy tín và niềm tin của Chi nhánh đến với khách hàng.

- Chi phí:

Để đẩy mạnh cho vay đáp ứng nhu cầu vốn tín dụng cho các thành phần kinh tế, Chi nhánh đã tăng lãi suất huy động và thực hiện nhiều hình thức huy động nên nguồn vốn huy động có tăng trưởng nhưng chủ yếu là vốn huy động từ dân cư. Lãi suất huy động chính là cái giá mà Chi nhánh phải trả cho khách hàng do đó khi tăng nguồn vốn huy động tức là chi phí Chi nhánh cũng tăng

Chi phí của chi nhánh bao gồm chi phí cho trả lãi tiền gửi, chi về hoạt động tín dụng, chi phí cho nhân viên. Nhìn chung tổng chi đến thời điểm 31/12/2022 cao hơn cùng kỳ 2020, 2021.

- Lợi nhuận:

Chênh lệch thu - chi của năm 2021 so với năm 2020 có sự tăng nhẹ, tốc độ tăng trưởng là 5,5% tương ứng với 10.919 triệu đồng. Đến năm 2022, lợi nhuận của Chi nhánh đạt 253.396 triệu đồng, tăng đến 15,3% so với năm 2020, một kết quả cực kỳ tốt và xứng đáng với những gì mà đơn vị đã cố gắng trong trong năm. Mục tiêu cuối cùng của các nhà kinh doanh là lợi nhuận, đây cũng là yếu tố quyết định để ngân hàng tồn tại và phát triển. Nhìn chung, trong 3 năm qua kết quả kinh doanh của chi nhánh khá ổn định và luôn có sự tăng trưởng.

- Thuận lợi:

Ngân hàng luôn được sự quan tâm, chỉ đạo và hỗ trợ thường xuyên của ngân hàng cấp trên cũng như sự quan tâm và giúp đỡ của cấp chính quyền địa phương.

Trụ sở ngân hàng được đặt tại đại chỉ thuận lợi nằm trên đường Phạm Văn Đồng, Phường Lê Lợi, thành phố Kon Tum. Đây là vị trí thuận lợi cho việc giao dịch của ngân hàng đối với khách hàng.

Hệ thống văn bản pháp luật, quy định rõ ràng. Đặc biệt ngân hàng còn thực hiện chủ trương là nhân viên tín dụng sẽ làm hồ sơ quay vốn cho khách hàng tạo điều kiện thuận lợi cho khách hàng khi đến giao dịch tại ngân hàng.

Ứng dụng tin học và hoạt động ngân hàng, trong vấn đề lập hồ sơ vay thu lãi tất toán và thực hiện hồ sơ quay vốn cho khách hàng,... phục vụ khách hàng nhanh, chính xác tạo được niềm tin cho khách hàng.

Công tác kiểm tra rà soát được tăng cường chặt chẽ vì thế sai sót được phát hiện, xử lý kịp thời, tiêu cực phát sinh ảnh hưởng xấu đến ngân hàng được ngăn chặn.

Thủ tục cho vay đơn giản, dễ hiểu, nhanh chóng vẫn đảm bảo các quy định.

Hệ thống kế toán được lập trình trên máy vi tính nên việc tính toán chính xác, lưu trữ thông tin được bảo mật.

Ngân hàng chủ trương cho những món vay lớn do đó thuận lợi trong công tác quản lý khách hàng.

- Khó khăn:

Trên địa bàn có nhiều tổ chức tín dụng cạnh tranh như các ngân hàng, công ty bảo hiểm,...

Đa phần các ngân hàng trên địa bàn là ngân hàng mới thành lập nên chiến lược cạnh tranh chủ yếu là lãi suất cho vay thấp, lãi suất huy động cao nhằm thu hút khách hàng. Do đó ngân hàng khó lại càng khó khăn hơn

Nguồn vốn huy động tại chỗ chưa cao, tiềm năng nguồn vốn trong dân cư còn nhiều nhưng chưa được thu hút được khách hàng nên việc thiếu hụt vốn đầu tư là điều không tránh khỏi.

Phạm vi cư trú của hộ vay còn phân tán rải rác trên phạm vi rộng nên chi phí cho cán bộ tín dụng, thẩm định phát sinh nhiều.

Tình hình kinh tế phức tạp do nhiều yếu tố tác động: Đặc biệt là ảnh hưởng của đại dịch covid-19 làm ảnh hưởng đến nền kinh tế toàn cầu, ảnh hưởng đến tình hình trả nợ của khách hàng.

Giá vật tư nông nghiệp tăng cao làm cho người dân sản xuất không có lời dẫn đến việc thu nợ của ngân hàng gặp nhiều khó khăn.

Ý thức chấp hành pháp luật của người dân chưa cao gây khó khăn cho cán bộ tín dụng xử lý nợ quá hạn.

Sự tấn công của sâu bệnh làm cho công tác thu hồi nợ trở nên khó khăn hơn.

Nhìn chung, trong bối cảnh chung của nền kinh tế bị ảnh hưởng khá nặng của Đại dịch Covid-19, Agribank Chi nhánh tỉnh Kon Tum đã nghiêm túc thực hiện chỉ đạo của Chủ tịch Hội đồng thành viên, Tổng giám đốc Agribank, NHNN tỉnh Kon Tum và căn cứ diễn biến chung của thị trường đã nỗ lực khắc phục khó khăn, triển khai nhiều giải pháp nhằm hoàn thiện nhiệm vụ kinh doanh, chính trị, góp phần nhất định vào sự phát triển kinh tế xã hội của tỉnh. Năm 2020 và 2021 mặc dù bị ảnh hưởng lớn đến từ đại dịch Covid-19, hầu hết mọi hoạt động kinh doanh bị đình trệ, thêm vào đó các chỉ thị giãn cách xã hội và nghiêm cấm người dân ra đường được Chính phủ ban hành đã ảnh hưởng

rất nhiều đến hoạt động kinh doanh của ngân hàng, tuy nhiên bằng sự cố gắng không ngừng, toàn bộ nhân viên cán bộ của ngân hàng đã hoàn thành tốt xuất sắc nhiệm vụ của mình, góp phần đẩy lợi nhuận 2 năm liên tiếp của ngân hàng lên cao.

Đây là một thành tích xứng đáng được ghi nhận và khen thưởng của tập thể nhân viên, viên chức của Agribank Chi nhánh tỉnh Kon Tum - PGD Lê Lợi

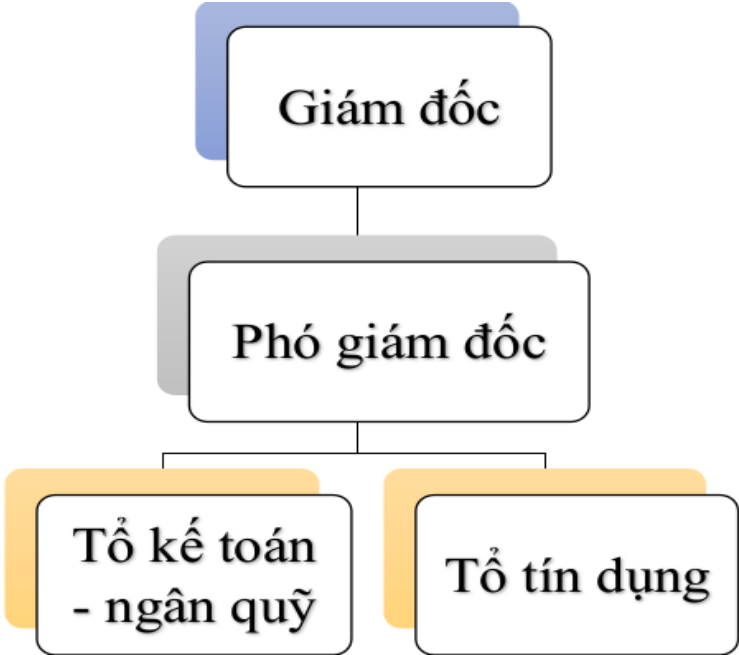
2.5. GIỚI THIỆU VỀ BỘ PHẬN THỰC TẬP

2.5.1. Cơ cấu tổ chức của bộ phận thực tập



Hình 2.3. Hình ảnh Agribank Chi nhánh tỉnh Kon Tum – PGD Lê Lợi

Nguồn: Ảnh chụp tại Agribank – PGD Lê Lợi



Hình 2.4. Sơ đồ cơ cấu tổ chức Agribank – PGD Lê Lợi

Nguồn: Thông tin lưu hành nội bộ của Agribank PGD Lê Lợi

* Mô hình tổ chức

Agribank Chi nhánh tỉnh Kon Tum - Phòng giao dịch Lê Lợi có 14 cán bộ công nhân viên, gồm: 01 Giám đốc, 01 Phó Giám đốc; 01 Tổ trưởng tổ kế toán; 01 Tổ trưởng tổ tín dụng; 05 GDV kế toán – ngân quỹ và 06 GDV tín dụng.

2.5.2. Chức năng và nhiệm vụ của các phòng ban tại Agribank Kon Tum - PGD Lê Lợi

- **Phòng giám đốc:** Giám đốc điều hành trực tiếp mọi hoạt động của PGD; trực tiếp phê duyệt cho vay và kiểm soát hạch toán kế toán.

- **Phòng phó giám đốc:** Có trách nhiệm hỗ trợ cùng giám đốc trong việc tổ chức điều hành mọi hoạt động chung của phòng giao dịch.

- **Tổ tín dụng:** Xây dựng chiến lược khách hàng tín dụng, phân loại khách hàng và đề xuất các chính sách ưu đãi đối với từng loại khách hàng. Thẩm định và đề xuất cho vay các dự án tín dụng theo phân cấp ủy quyền. Thường xuyên phân loại nợ, phân tích nợ quá hạn, tìm nguyên nhân và đề xuất hướng khắc phục. Phổ biến hướng dẫn, giải đáp thắc mắc cho khách hàng về các quy định quy trình tín dụng, dịch vụ của Ngân hàng.

- **Tổ kế toán – ngân quỹ:** Hạch toán kế toán, hạch toán thống kê và thanh toán theo quy định của Ngân hàng Nhà nước, Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam. Xây dựng chi tiêu kế hoạch tài chính, quyết toán kế hoạch thu, chi tài chính, quỹ tiền lương. Thực hiện nộp ngân sách Nhà nước theo quy định. Thực hiện nghiệp vụ thanh toán trong và ngoài nước theo quy định. Chấp hành quy định về an toàn kho quỹ và định mức tồn quỹ theo quy định.

2.5.3. Các sản phẩm, dịch vụ chính tại phòng giao dịch Lê Lợi



Hình 2.5. Agribank Chi nhánh tỉnh Kon Tum – PGD Lê Lợi đa dạng hóa các sản phẩm dịch vụ phục vụ khách hàng

Nguồn: Ảnh chụp tại Agribank – PGD Lê Lợi

Agribank Chi nhánh tỉnh Kon Tum – PGD Lê Lợi thực hiện đầy đủ các hoạt động kinh doanh của ngân hàng:

- **Huy động vốn:** Nhận tiền gửi có kỳ hạn và không kỳ hạn bằng VNĐ và ngoại tệ của các cá nhân và các tổ chức. Nhận tiền gửi tiết kiệm với đa dạng hình thức: nhận tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn và không kỳ hạn,...

- **Cấp tín dụng:** Bảo lãnh, cho vay thanh toán và cho vay hoàn vốn,... cho các cá nhân và tổ chức.

- **Dịch vụ thanh toán và ngân quỹ:** Phát hành và thanh toán các loại thẻ như thẻ tín dụng nội địa, Visa, Master Card, các dịch vụ thẻ ATM,... mở tài khoản, chuyển tiền trong và ngoài nước bằng tiền mặt và séc, rút tiền mặt.

2.5.4. Quy trình cho vay ngắn hạn tại Agribank Chi nhánh tỉnh Kon Tum - PGD Lê Lợi

* **Khái niệm:** Cho vay ngắn hạn là khoản cho vay có thời hạn đến một năm. Ưu điểm của hình thức này là ít rủi ro về khả năng thanh toán và lãi suất so với vay trung và dài hạn. Những khoản cho vay ngắn hạn thường được sử dụng rộng rãi trong việc tài trợ mang tính thời vụ về vốn luân chuyển và tài trợ tạm thời cho các khoản chi phí sản xuất.

* Thời hạn phê duyệt và quyết định cho vay tối đa kể từ ngày nhận đủ hồ sơ là 5 ngày làm việc.

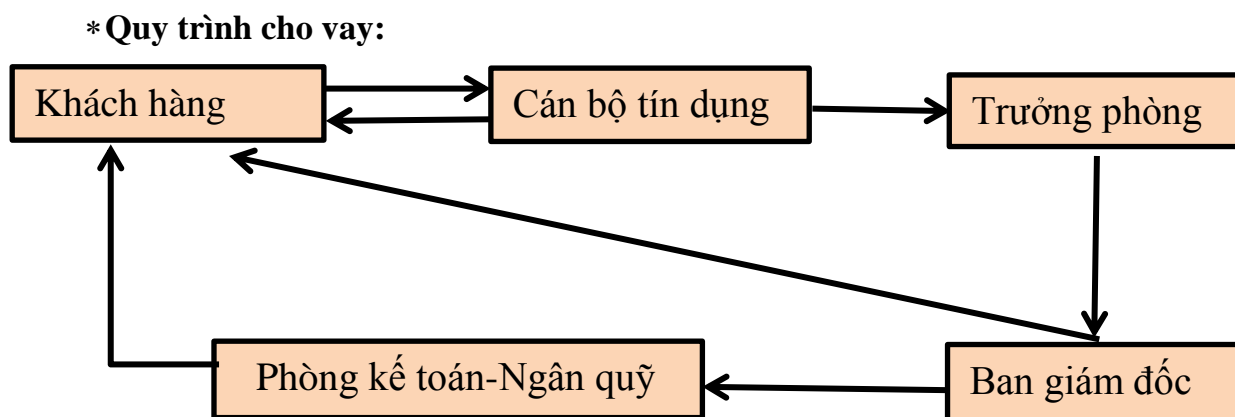
*** Các phương thức cho vay ngắn hạn phổ biến tại PGD:**

- Cho vay theo hạn mức thấu chi trên tài khoản thanh toán: Agribank PGD Lê Lợi chấp thuận cho khách hàng chi vượt số tiền có trên tài khoản thanh toán của khách hàng một mức thấu chi tối đa để thực hiện dịch vụ thanh toán trên tài khoản thanh toán. Mức thấu chi tối đa được duy trì trong một khoảng thời gian tối đa 1 năm.

- Cho vay từng lần: Áp dụng cho khách hàng có nhu cầu vay vốn từng lần. Mỗi lần vay vốn Agribank PGD Lê Lợi và khách hàng thực hiện thủ tục cho vay và ký kết Thỏa thuận cho vay.

- Cho vay theo hạn mức : Hình thức cho vay mà Agribank PGD Lê Lợi và khách hàng thỏa thuận với nhau về mức dư nợ cho vay tối đa được duy trì trong một khoảng thời gian nhất định. Trong hạn mức cho vay, PGD thực hiện cho vay từng lần. Một năm ít nhất một lần, đơn vị xem xét xác định lại mức dư nợ cho vay tối đa và thời gian duy trì mức dư nợ này.

- Cho vay lưu vụ: Là việc Agribank PGD Lê Lợi thực hiện cho vay đối với khách hàng để nuôi trồng, chăm sóc các cây trồng, vật nuôi có tính chất mùa vụ theo chu kỳ sản xuất liên kế trong năm hoặc các cây lưu gốc, cây công nghiệp có thu hoạch hằng năm. Theo đó, PGD và khách hàng thỏa thuận dư nợ gốc của chu kỳ trước tiếp tục được sử dụng cho chu kỳ sản xuất tiếp theo nhưng không vượt quá thời gian của 2 chu kỳ sản xuất liên tiếp. Việc cho vay lưu vụ thực hiện theo quy định của NHNN và hướng dẫn của Agribank.



Hình 2.6. Quy trình cho vay ngắn hạn

Bước 1: Tiếp nhận yêu cầu của khách hàng

- Tiếp xúc, tư vấn và tiếp nhận nhu cầu tín dụng
- + Trao đổi với khách hàng, tìm hiểu nhu cầu và tư vấn khách hàng các sản phẩm tín dụng, dịch vụ, thanh toán.
- + Thu thập báo cáo về thông tin liên hệ khách hàng. Cán bộ tín dụng thực hiện việc tiếp nhận, thu thập thông tin, hồ sơ cấp tín dụng, tài liệu liên quan của khách hàng theo Danh mục hồ sơ tín dụng của Agribank.
- + Trường hợp khách hàng đồng ý sử dụng sản phẩm tín dụng, hướng dẫn khách hàng lập “ Giấy đề nghị vay vốn”, “Phương án vay vốn” theo mẫu đính kèm.
- + Trường hợp phát sinh mục đích vay vốn không được quy định trong “ Danh mục hồ sơ vay vốn” thì hồ sơ cung cấp theo sản phẩm tín dụng đó.
- Đánh giá bộ hồ sơ cấp tín dụng.
- + Đánh giá hồ sơ cho vay có đáp ứng với yêu cầu cơ bản của sản phẩm (về điều kiện khách hàng, mục đích vay, tài sản đảm bảo,...). Trường hợp chưa đáp ứng yêu cầu trên thì đề nghị khách hàng bổ sung hồ sơ hoặc sử dụng sản phẩm phù hợp hơn.
- + Trường hợp đáp ứng yêu cầu thì thực hiện bước kế tiếp.

Bước 2: Kiểm tra trước khi cấp tín dụng

- Tra soát thông tin lịch sử tín dụng của khách hàng.
- + Sử dụng thông tin trong hồ sơ vay vốn, thực hiện tra cứu CIC của khách hàng.
- + Trường hợp khách hàng đang có nợ quá hạn thì thông báo với khách hàng từ chối cấp tín dụng.
- + Trường hợp khách hàng không có nợ quá hạn, lịch sử CIC tốt thì thực hiện các bước tiếp theo.

Bước 3: Thẩm định và lập báo cáo cấp tín dụng

- Lập báo cáo nhu cầu tín dụng khách hàng, tiến hành thẩm định các điều kiện vay vốn theo quy định.
- Chấm điểm xếp hạng tín dụng.

Bước 4: Phê duyệt

- Tổ trưởng tổ tín dụng có trách nhiệm kiểm tra tính hợp lệ, hợp pháp của bộ hồ sơ vay và báo cáo thẩm định do cán bộ tín dụng lập, tiến hành xem xét tái thẩm định (nếu có) và trình giám đốc quyết định.

- Giám đốc căn cứ báo cáo thẩm định hoặc tái thẩm định do tổ trưởng tổ tín dụng trình quyết định cho vay hoặc không cho vay.

+ Trường hợp từ chối cấp tín dụng, phải thông báo với khách hàng và nêu rõ lý do không cho vay.

+ Trường hợp đồng ý cấp tín dụng thì ngân hàng và khách hàng lập hợp đồng tín dụng, hợp đồng bảo đảm tiền vay (cho vay có đảm bảo bằng tài sản). Hồ sơ khoản vay được giám đốc ký duyệt cho vay chuyển cho phòng kế toán thực hiện nghiệp vụ hoạch toán, thanh toán chuyển bộ phận ngân quỹ để giải ngân.

Bước 5: Soạn thảo và ký Hợp đồng tín dụng, Thỏa thuận cấp bảo lãnh và Hợp đồng liên quan.

Bước 6: Tiến hành giải ngân cho khách hàng.

Bước 7: Quản lý sau khi cấp tín dụng

Cán bộ tín dụng tiến hành phân loại nợ theo quy định của Agribank trong từng thời kỳ. Kiểm tra, theo dõi việc tuân thủ điều kiện sau khi cấp tín dụng, kiểm tra thường xuyên tình hình hoạt động của khách hàng, kiểm tra đánh giá lại tài sản đảm bảo nợ vay định kỳ.

Bước 8: Quản lý, giám sát và thu hồi nợ

Việc kiểm tra, giám sát sau khi vay được thực hiện thường xuyên là liên tục bao gồm theo dõi quá trình trả lãi, vốn và đôn đốc thu hồi nợ gốc. Trong trường hợp khi đến hạn khách hàng không trả được nợ, tùy vào từng trường hợp cụ thể cán bộ thực hiện các thủ tục theo quy định như đề xuất gia hạn nợ, nhắc nợ, đề nghị chuyển nợ quá hạn... .

2.6. HOẠT ĐỘNG CHO VAY NGẮN HẠN PHỤC VỤ PHÁT TRIỂN NÔNG NGHIỆP, NÔNG THÔN VIỆT NAM TẠI AGRIBANK – PGD LÊ LỢI

2.6.1. Đặc điểm tín dụng ngân hàng đối với nông nghiệp, nông thôn

- Nông nghiệp là phân ngành trong hệ thống ngành kinh tế quốc dân, bao gồm các lĩnh vực nông, lâm, diêm nghiệp và thủy sản. Sản xuất nông nghiệp là một trong những ngành sản xuất vật chất quan trọng và cơ bản của nền kinh tế. Với tính chất là ngành sản xuất sinh học, không giống như những ngành nghề khác, nông nghiệp phụ thuộc rất lớn vào điều kiện tự nhiên. Tuy nhiên, do trình độ dân trí còn thấp và sự tiến bộ của khoa học công nghệ chưa đủ mạnh để chế ngự thiên tai nên kết quả của sản xuất nông nghiệp không chắc chắn như công nghiệp và dịch vụ.

- Việc tiêu thụ sản phẩm nông nghiệp thường khó khăn, giá cả lại thiếu ổn định, có tính chất thời vụ điều này gây khó khăn cho người sản xuất. Để phát triển kinh tế NNNT, cần phải có nhiều hình thức tín dụng nhằm giúp đỡ nông dân nâng cao sản xuất, hạn chế rủi ro. Vì vậy bên cạnh tín dụng ngân hàng, cần có tín dụng ưu đãi của Nhà nước.

- Năng suất lao động nông nghiệp ở nước ta còn thấp, lợi nhuận của ngành nông nghiệp không nhiều mang tính rủi ro cao. Do vậy nếu lãi suất cao dẫn đến người dân hạn

chế vay vốn ngân hàng, còn nếu lãi suất thấp, ngân hàng sẽ gặp khó khăn. Vì vậy, lãi suất cho vay NNNT cần phải xác định linh hoạt.

- Địa bàn sản xuất NNNT rộng, phân tán, sản phẩm đa dạng, tính chuyên môn hoá thấp và diễn ra theo hình thức xen canh, mùa vụ, dễ gặp nhiều tình huống bất ngờ xảy ra. Số lượng khách hàng đi vay nhiều với phần lớn các món vay nhỏ. Vì vậy, việc thẩm định, giải ngân và theo dõi nợ vay cũng như thu hồi nợ cần phải linh hoạt.

- Chính sách tín dụng phục vụ phát triển nông nghiệp, nông thôn bao gồm một số chính sách, biện pháp của Nhà nước để tạo điều kiện đối với tổ chức, cá nhân vay vốn phát triển lĩnh vực nông nghiệp, nông thôn, đồng thời khuyến khích các tổ chức tín dụng đẩy mạnh cho vay đối với lĩnh vực này, nhằm góp phần thực hiện tái cơ cấu ngành nông nghiệp gắn với xây dựng nông thôn mới và từng bước nâng cao đời sống của nhân dân.

2.6.2. Vai trò cho vay ngắn hạn đối với phát triển nông nghiệp, nông thôn

- Thúc đẩy sản xuất hàng hoá ở nông thôn.
- Giảm mạnh cho vay tín dụng đen ở nông thôn: Hoạt động cho vay tín dụng đen đã tồn tại từ lâu và hiện vẫn đang khá phổ biến ở khu vực nông thôn, nhất là vùng sâu, vùng xa. Cho vay tín dụng đen gây ra nhiều tác hại cho người dân và làm cho sản xuất nông nghiệp kém phát triển. Việc phát triển mạnh hoạt động cho vay ở nông thôn góp phần lớn vào việc xoá bỏ nạn cho vay tín dụng đen ở khu vực này.

- Góp phần xoá đói giảm nghèo, xây dựng nông thôn mới.
- Góp phần vào việc thực hiện chính sách tiền tệ của Nhà nước, tuyên truyền các chủ trương, chính sách của Đảng và Nhà nước ở nông thôn.

2.6.3. Điều kiện cho vay ngắn hạn phục vụ phát triển nông nghiệp, nông thôn tại ngân hàng

(1) Cá nhân, tổ chức cư trú trên địa bàn nông thôn hoặc có hoạt động sản xuất kinh doanh trong lĩnh vực nông nghiệp, chủ trang trại.

(2) Có năng lực pháp luật dân sự, năng lực hành vi dân sự theo quy định.

- Khách hàng là pháp nhân có năng lực pháp luật dân sự.
- Khách hàng là cá nhân có quốc tịch Việt Nam, cá nhân có quốc tịch nước ngoài cư trú tại Việt Nam từ đủ 18 tuổi trở lên, có năng lực hành vi dân sự đầy đủ theo quy định của pháp luật hoặc từ đủ 15 tuổi đến chưa đủ 18 tuổi không bị mất hoặc hạn chế năng lực hành vi dân sự theo quy định của pháp luật (trong một số giao dịch dân sự pháp luật cho phép người dưới 18 tuổi tham gia).

(3) Nhu cầu vay vốn để sử dụng vào mục đích hợp pháp, không thuộc đối tượng không được cho vay theo quy định của pháp luật, NHNN và Agribank.

(4) Có phương án sử dụng vốn khả thi thông qua các nội dung sau:

- Tổng nguồn vốn cần sử dụng, chi tiết các loại nguồn vốn trong tổng nguồn vốn cần sử dụng (trong đó có nguồn vốn cần vay tại Agribank); mục đích sử dụng vốn; thời gian sử dụng vốn;

- Nguồn trả nợ của khách hàng;

- Phương án, dự án thực hiện hoạt động kinh doanh (trừ nhu cầu vay vốn phục vụ đời sống);

(5) Có khả năng tài chính đảm bảo trả nợ trong thời hạn cam kết.

(6) Thực hiện hiện các quy định về bảo đảm tiền vay của Chính phủ, của Thống đốc NHNN và hướng dẫn của NHNo&PTNT Việt Nam.

(7) Trường hợp khách hàng vay ngắn hạn đáp ứng một số nhu cầu vốn NHNN quy định mức lãi suất cho vay tối đa, thì khách hàng phải được Agribank đánh giá là có tình hình tài chính minh bạch, lành mạnh.

2.6.4. Doanh số cho vay và khả năng thu nợ

* Doanh số cho vay

Bảng 2.2. Doanh số cho vay phục vụ phát triển nông nghiệp, nông thôn

ĐVT: Triệu đồng, %

Chỉ tiêu	Năm			Chênh lệch			
	2020	2021	2022	2021/2020		2022/2021	
				Tuyệt đối	Tương đối (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)
Doanh số cho vay ngắn hạn phục vụ phát triển NNNT	354.693	375.975	420.986	21.282	6,00	45.011	11,97
Tổng doanh số cho vay	633.381	657.723	733.530	24.342	3,8	75.807	11,53
Tỷ trọng doanh số cho vay ngắn hạn/ Tổng doanh số cho vay (%)	55,99	57,16	57,39	1,17	2,09	0,23	0,40

Nguồn: Thông tin lưu hành nội bộ của Agribank PGD Lê Lợi

Mặc dù trong nền kinh tế bị ảnh hưởng bởi dịch bệnh nhưng Agribank Chi nhánh tỉnh Kon Tum – PGD Lê Lợi vẫn tăng doanh số cho vay phục vụ phát triển nông nghiệp, nông thôn và thu lại lợi nhuận khổng lồ cho ngân hàng. Với đội ngũ cán bộ nhân viên chuyên nghiệp cùng lãi suất ưu đãi nên doanh số cho vay mảng này của PGD tăng liên tục trong 3 năm 2020 – 2022. Đây là những khoản mà ngân hàng cho vay chủ yếu để chăm sóc cà phê, cao su, chăn nuôi bò thịt,...

Doanh số cho vay ngắn hạn phục vụ phát triển NNNT năm 2020 của PGD là 354.693 triệu đồng, năm 2021 là 375.975 triệu đồng, tăng 6% so với năm 2020. Tính đến năm 2022, doanh số cho vay mảng này đạt 420.986 triệu đồng, tăng 11,97% tương ứng tăng 45.011 triệu đồng so với năm 2021. Doanh số cho vay với mục đích phát triển NNNT tăng liên tục là vì địa bàn có diện tích đất trồng trọt lớn, phát triển chăn nuôi bò

thịt, đa số người dân sống bằng nghề nông là chủ yếu. Ngoài ra, việc tăng trưởng của doanh số cho vay ngắn hạn phục vụ phát triển NNNT là còn do thói quen của bà con nông dân khi nợ đến hạn trả có nhu cầu vay lại cao hơn để mở rộng sản xuất kinh doanh theo chu kỳ tiếp theo. Đây là một tín hiệu kinh doanh tốt của phòng giao dịch, nhất là trong năm kinh tế gặp nhiều khó khăn như năm 2022.

Về mặt tỷ trọng ta thấy doanh số cho vay ngắn hạn chiếm tỷ trọng không nhỏ trong tổng doanh số cho vay, luôn duy trì ở mức trên 50% và ngày càng có xu hướng tăng.

*** Khả năng thu nợ**

Bảng 2.3. Khả năng thu nợ của Agribank PGD Lê Lợi

ĐVT: Triệu đồng, %

Chỉ tiêu	Năm			Chênh lệch			
	2020	2021	2022	2021/2020		2022/2021	
				Tuyệt đối	Tương đối (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)
Thu nợ cho vay ngắn hạn phục vụ phát triển NNNT	328.392	355.139	412.890	26.747	8,14	57.751	16,26
Tổng thu nợ cho vay	584.630	620.641	709.073	36.011	6,16	88.432	14,25
Tỷ trọng thu nợ cho vay ngắn hạn/ Tổng thu nợ cho vay (%)	56,17	57,22	58,23	1,05	1,87	1,01	1,77

Nguồn: Thông tin lưu hành nội bộ của Agribank PGD Lê Lợi

Qua bảng số liệu ta có thể thấy, tổng thu nợ cho vay và thu nợ ngắn hạn của ngân hàng trong việc phục vụ phát triển nông nghiệp, nông thôn tăng đều qua các năm. Năm 2020, thu nợ ngắn hạn đạt 327.392 triệu đồng, đến năm 2021 đạt 355.139 triệu đồng, tăng 8,14% so với năm trước. Đến năm 2022, ngân hàng thu được 412.890 triệu đồng, tăng đến 16,26% so với năm 2021. Khả năng thu nợ của ngân hàng tăng cao vào năm 2022 là do tình hình bất động sản tại địa phương có nhiều biến động, khách hàng bán tài sản, bán rẫy để trả nợ hoặc chuyển đổi cơ cấu đầu tư nông nghiệp, nông thôn sang kinh doanh dịch vụ làm cho nhu cầu trả nợ của khách hàng tăng lên. Tương tự như doanh số cho vay ngắn hạn, khả năng thu hồi nợ ngắn hạn của ngân hàng luôn chiếm tỷ trọng trên 50% trong tổng thu nợ cho vay của ngân hàng trong giai đoạn 2020-2022 và có sự tăng trưởng nhẹ.

Hoạt động sản xuất kinh doanh của khách hàng vay ngắn hạn đã có những chuyển biến tích cực, với mức lãi suất được hỗ trợ, khách hàng đã mạnh dạn vay vốn ngân hàng

để triển khai phương án kinh doanh, chi phí tài chính giảm đáng kể góp phần làm giảm giá thành sản phẩm làm ra, nhờ đó mà hàng hóa sản xuất ra đã tiêu thụ được dễ dàng.

2.6.5. Tình hình dư nợ và nợ xấu

* Tình hình dư nợ

Dư nợ cho vay là một chỉ tiêu để đánh giá quy mô hoạt động tín dụng trong từng thời kỳ và liên quan trực tiếp đến việc tạo ra lợi nhuận cho Agribank Chi nhánh tỉnh Kon Tum – PGD Lê Lợi. Dư nợ cho vay của ngân hàng càng cao chứng tỏ ngân hàng đó có quy mô hoạt động tín dụng rộng, nguồn vốn mạnh. Dưới đây là tình hình dư nợ của Agribank Chi nhánh tỉnh Kon Tum – PGD Lê Lợi qua 3 năm

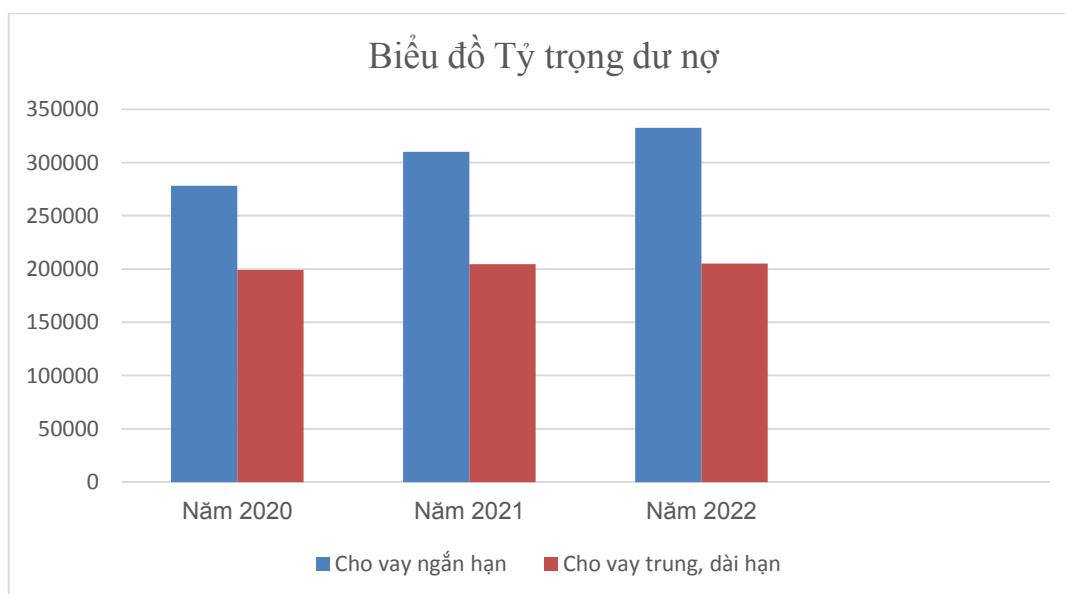
Bảng 2.4. Dư nợ cho vay phục vụ phát triển nông nghiệp, nông thôn

ĐVT: Triệu đồng, %

Chỉ tiêu	Năm			Chênh lệch			
	2020	2021	2022	2021/2020		2022/2021	
				Tuyệt đối	Tương đối (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)
Dư nợ cho vay ngắn hạn phục vụ phát triển NNNT	278.418	310.347	332.879	31.929	11,47	22.532	7,26
Tổng dư nợ cho vay	477.826	515.033	538.120	37.207	7,79	23.087	4,49
Tỷ trọng dư nợ cho vay ngắn hạn/ Tổng dư nợ (%)	58,27	60,26	61,86	1,99	3,42	1,60	2,67

Nguồn: Thông tin lưu hành nội bộ của Agribank PGD Lê Lợi

Cho vay ngắn hạn luôn là hoạt động quan trọng trong hoạt động cho vay và hoạt động tín dụng nói chung của ngân hàng. Tổng dư nợ cho vay là một chỉ tiêu phản ánh khối tiền mà ngân hàng cấp cho nền kinh tế tại một thời điểm nhất định. Dư nợ cho vay ngắn hạn luôn chiếm tỷ trọng cao trong tổng dư nợ, điều này chứng tỏ hoạt động cho vay có hiệu quả, không giảm sút về dư nợ.



Nguồn: Thông tin lưu hành nội bộ của Agribank PGD Lê Lợi

Qua biểu đồ trên ta thấy, dư nợ ngắn hạn luôn chiếm tỷ trọng cao và có xu hướng tăng trong cơ cấu cho vay của ngân hàng. Cụ thể năm 2020 là 278.418 triệu đồng, đến năm 2021 là 310.347 triệu đồng, tăng 11,47% so với năm 2020. Đến năm 2022, dư nợ cho vay đạt 332.879 triệu đồng, tăng 7,26% so với năm 2021.

Cho vay ngắn hạn giữ vai trò chủ đạo trong chiến lược ngân hàng, sự tăng trưởng này chủ yếu đến từ việc thực hiện nghiêm túc, tích cực theo Nghị định 55/2015/NĐ-CP về chính sách tín dụng phục vụ phát triển nông nghiệp, nông thôn. Mặc dù mức tăng trưởng còn thấp nhưng so với mặt bằng chung của toàn hệ thống các NHTM khác thì đây là một thành công đánh dấu sự tăng trưởng trong hoạt động cho vay của Agribank – PGD Lê Lợi.

Bảng 2.5. Dư nợ cho vay ngắn hạn phân theo thành phần kinh tế và ngành kinh tế
ĐVT: triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2020	Năm 2021	Năm 2022
I	Dư nợ phân theo thành phần kinh tế	278.418	310.347	332.879
1	Doanh nghiệp	-	-	-
2	Cá nhân	278.418	310.347	332.879
II	Dư nợ phân theo ngành kinh tế	278.418	310.347	332.879
1	Nông nghiệp	219.950	248.278	279.618
2	Thương mại	55.684	40.345	28.295
3	Khác	27.842	21.724	24.966

Nguồn: Thông tin lưu hành nội bộ của Agribank PGD Lê Lợi

Dư nợ cho vay theo ngành kinh tế: Toàn bộ dư nợ cho vay ngắn hạn tại Agribank Chi nhánh tỉnh Kon Tum – PGD Lê Lợi tập trung ở khách hàng cá nhân là các hộ gia đình, hộ nông dân trên địa bàn. Điều này cho thấy tín dụng Agribank Chi nhánh tỉnh Kon

Tum – PGD Lê Lợi tập chung nhiều vào nhiều cho hoạt động tín dụng ngắn hạn mà khách hàng mục tiêu là cá nhân, hộ sản xuất có nhu cầu vốn ngắn hạn để nguồn vốn quay vòng nhanh, đảm bảo khả năng thanh toán. Xu thế của các hộ kinh doanh, cá nhân đó chính là cơ cấu gọn nhẹ, hoạt động nhanh nhạy, cơ động với sự biến động của thị trường và có hiệu quả cao trong hoạt động kinh doanh, giá trị khoản vay trung bình đồng thời có đầy đủ tài sản đảm bảo. Vì vậy trong suốt thời gian qua Agribank Chi nhánh tỉnh Kon Tum – PGD Lê Lợi đã và đang không ngừng đẩy mạnh việc cho vay ngắn hạn đối với các đối tượng khách hàng này

Dư nợ phân theo thành phần kinh tế:

Nhóm đối tượng nông nghiệp cơ bản luôn chiếm tỷ trọng cao trong tổng dư nợ, tỷ lệ này sẽ còn tăng trong những năm tới. Nguyên nhân là do Agribank Chi nhánh tỉnh Kon Tum – PGD Lê Lợi luôn chú trọng chủ trương của toàn ngành, tập trung phát triển lĩnh vực nông nghiệp nông thôn, cung cấp vốn cho các hộ sản xuất, kinh doanh phát triển kinh tế vùng, địa phương. Ngoài ra, dư nợ ngành thương mại – dịch vụ đang có những chuyển mình, bởi xã hội ngày càng phát triển, đời sống vật chất cũng như tinh thần của người dân được nâng cao thì nhóm ngành này càng phát triển.

*** Tình hình nợ xấu:**

Nợ xấu là một chỉ tiêu quan trọng để đánh giá chất lượng một khoản vay, theo đó, tỷ lệ này càng thấp thì chất lượng tín dụng càng cao và ngược lại. Tuy nhiên tình hình nợ xấu ngắn hạn của Agribank Chi nhánh tỉnh Kon Tum – PGD Lê Lợi vẫn còn tiềm ẩn rủi ro cao, số liệu cụ thể như sau:

Bảng 2.6. Tình hình nợ xấu tại Agribank PGD Lê Lợi

DVT: Triệu đồng, %

Chỉ tiêu	2020	2021	2022
Nợ xấu	50	320	450
+ Ngắn hạn	20	105	112
+ Trung, dài hạn	30	215	338
Tổng dư nợ	477.826	515.033	538.120
Tỷ lệ nợ xấu ngắn hạn/Tổng dư nợ (%)	0,004	0,02	0,02

Nguồn: Thông tin lưu hành nội bộ của Agribank PGD Lê Lợi

Đối với mỗi hoạt động cho vay đến với khách hàng thì ngân hàng mong muốn đồng vốn của mình bỏ ra sẽ được thu hồi đúng thời hạn. Đây là cơ sở cho sự tồn tại và phát triển của ngân hàng. Hoạt động cho vay là một hoạt động luôn đi kèm tính rủi ro thế nên phát sinh nợ quá hạn là điều tất yếu. Tình hình nợ xấu có sự tăng cao vào năm 2021, cả về ngắn hạn, trung và dài hạn. Trong năm 2020 nợ xấu ngắn hạn là 20 triệu đồng, chiếm 0,004% tổng dư nợ. Trong khi đó đến năm 2021 nợ xấu tăng đến 105 triệu, chiếm 0,02% tổng dư nợ và năm 2022 là 112 triệu đồng. Nguyên nhân nợ xấu tăng chủ yếu do khách hàng bị ảnh hưởng bởi dịch Covid-19 nên hoạt động sản xuất kinh doanh gặp nhiều khó khăn, tình hình kinh tế nhiều biến động nên hoạt động SXKD gặp nhiều khó khăn chưa

có nguồn thu để trả nợ. Bên cạnh đó do thiên tai, giá cả nông sản trên thị trường không ổn định cũng là một phần khiến vụ mùa của người dân không thuận lợi. Mặc dù tỷ lệ nợ xấu vẫn đang ở mức thấp nhưng ngân hàng cần có những biện pháp giám sát, kiểm tra chặt chẽ đối với những khoản nợ này để có thể thu hồi nợ.

2.6.6. Kết quả hoạt động cho vay

Bảng 2.7. Kết quả hoạt động cho vay ngắn hạn phục vụ phát triển NNNT năm 2022

Đơn vị: Triệu đồng, %

Chỉ tiêu	Kế hoạch 2022	Thực hiện 2022	% Thực hiện kế hoạch
Doanh số cho vay phục vụ phát triển NNNT	406.053	420.986	103.67%
Dư nợ cho vay phục vụ phát triển NNNT	328.967	332.879	101.19%
Tỷ lệ nợ xấu trên dư nợ	0.5%	0,02%	-

Nguồn: Kế hoạch tín dụng năm 2022 – PGD Lê Lợi

Trong cho vay ngắn hạn, cho vay phục vụ phát triển NNNT chiếm tỷ trọng đáng kể, đóng góp phần lớn vào lợi nhuận của phòng giao dịch. Năm 2022, PGD Lê Lợi đã giải ngân 420.986 triệu đồng, vượt 103.67% so với kế hoạch là 406.053 triệu đồng. Điều đó cho thấy, trong thời gian qua, ngân hàng đã có sự mở rộng, duy trì được tốc độ tăng trưởng. Tổng số tiền cho vay đối với khách hàng còn phải thu hồi vào năm 2022 hoàn thành 101.19% tương ứng với 332.879 triệu đồng so với 328.967 triệu đồng theo dự kiến. Đặc biệt, tỷ lệ nợ xấu trên dư nợ vào năm 2022 của phòng giao dịch là 0,02%, thấp hơn so với dự định ban đầu của đơn vị. Tỷ lệ nợ xấu phản ánh “sức khỏe” của chính ngân hàng, nếu tỷ lệ nợ xấu càng cao thì chất lượng tín dụng càng thấp dẫn đến xếp hạng của ngân hàng bị giảm sút gây ảnh hưởng nghiêm trọng đến hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Nên việc duy trì mức nợ xấu dưới mức 3% theo quy định của ngân hàng là điều cấp bách.

Theo Thông tư 03/2022TT - NHNN quy định về điều kiện để các tổ chức tín dụng (TCTD) xác định các khoản nợ cơ cấu, điều kiện để miễn giảm lãi, cơ cấu thời hạn trả nợ cho khách hàng. Việc miễn, giảm lãi, phí đối với khoản vay của khách hàng, theo quy định tại thông tư thực hiện đến ngày 31/12/2022. Đồng thời, Thông tư số 03 cũng bổ sung quy định về trích lập dự phòng rủi ro, cho phép TCTD giãn, phân bổ trích lập dự phòng trong 3 năm. Nội dung của thông tư giải quyết được nhiều vấn đề thực tiễn và tạo nhiều điều kiện hơn để giúp doanh nghiệp, người dân, TCTD khắc phục khó khăn do dịch bệnh gây ra. Qua đó Agribank có thể chủ động trong việc trích lập dự phòng rủi ro, chủ động trong công tác phòng chống nợ xấu từ đó nâng cao hiệu quả trong công tác quản lý rủi ro.

2.7. ĐÁNH GIÁ CHO VAY NGẮN HẠN PHỤC VỤ PHÁT TRIỂN NÔNG NGHIỆP, NÔNG THÔN

2.7.1. Những kết quả đạt được

Những năm gần đây dịch bệnh Covid-19 gây ảnh hưởng nặng nề đến đời sống kinh tế - xã hội nói chung, hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp và đời sống của người dân nói riêng, ngân hàng đã triển khai nhiều giải pháp hỗ trợ khách hàng trong việc vay vốn nhằm duy trì, ổn định, cải thiện hoạt động sản xuất kinh doanh, góp phần thực hiện “mục tiêu kép” vừa phòng, chống dịch, vừa phát triển kinh tế - xã hội trên địa bàn tỉnh.

Việc Triển khai, thực hiện nghiêm túc, có hiệu quả các chương trình chính sách tín dụng theo chỉ đạo của Chính phủ, NHNN và của Agribank: Cho vay phát triển nông nghiệp, nông thôn, cho vay doanh nghiệp vừa và nhỏ, doanh nghiệp cung ứng vật tư đầu vào, sản xuất, thu mua, chế biến và tiêu thụ nông sản sạch, hỗ trợ khách hàng bị ảnh hưởng do dịch Covid-19,...

Tăng trưởng dư nợ tín dụng đối với lĩnh vực nông nghiệp nông thôn, nông nghiệp sạch kết hợp với bán chéo các sản phẩm dịch vụ ngân hàng

Kết quả nổi bật nhất trong hoạt động cho vay của Agribank Chi nhánh tỉnh Kon Tum - PGD Lê Lợi giai đoạn 2020- 2022 là liên tục giữ tốc độ tăng trưởng tương đối ổn định, doanh số cho vay, doanh số thu nợ, dư nợ ngày càng tăng và được duy trì ở mức cao, giải quyết rất nhiều nhu cầu vay vốn của các khách hàng trên địa bàn, giúp duy trì và mở rộng hoạt động kinh doanh sản xuất, góp phần rất lớn vào sự nghiệp Công nghiệp hóa- Hiện đại hóa của đất nước.

Bên cạnh đó việc nâng cao số lượng cũng như chất lượng các món vay không chỉ đáp ứng nhu cầu vay vốn cho người dân mà còn làm tăng lợi nhuận trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng bởi Agribank có thu nhập chủ yếu đến từ hoạt động tín dụng truyền thống.

Nợ xấu tuy có tăng hơn so với năm trước nhưng vẫn được khống chế ở mức thấp, không vượt quá kế hoạch đề ra cho từng năm, ngoài ra hàng năm ngân hàng cũng lập được quỹ dự phòng rủi ro và được trích hàng tháng, điều này cho thấy ngân hàng chủ động được trong hoạt động cho vay.

Công tác thu hồi nợ của ngân hàng không ngừng nâng cao, phần lớn nợ xấu đều có khả năng thu hồi, xử lý, do ngân hàng làm tốt công tác thế chấp TSĐB đối với các khoản vay.

Đánh giá chung về hoạt động cho vay ngắn hạn tại Agribank Chi nhánh tỉnh KonTum – PGD Lê Lợi giai đoạn 2020- 2022, PGD Lê Lợi luôn chủ động, tích cực, nỗ lực vượt qua khó khăn và đạt được những kết quả đáng khích lệ. Đơn vị cũng đã từng bước hiện đại hóa công nghệ ngân hàng, tăng cường cung cấp các dịch vụ và sản phẩm ngân hàng hiện đại đáp ứng yêu cầu ngày càng cao của xã hội. Với việc đầu tư phần mềm dự án IPCAS, là phần mềm kế toán ngân hàng hiện đại góp phần không nhỏ trong việc hạch toán một cách nhanh chóng, an toàn, hiệu quả, thuận tiện và chuyên nghiệp.

Đặc biệt với khả năng làm việc năng động, có kinh nghiệm của đội ngũ nhân viên của PGD đã tạo ấn tượng rất tốt với khách hàng, nhất là các khách hàng cá nhân, khi đến giao dịch. Với những nỗ lực như vậy, PGD cũng đã thu được một số kết quả khả quan trong những năm qua.

Thứ nhất, nhìn chung trong giai đoạn 2020-2022 doanh số cho vay tăng đều, có sự chuyển biến tích cực, đặc biệt là cho vay ngắn hạn. Doanh số cho vay phục vụ phát triển NNNT luôn tăng trưởng ổn định qua các năm về số tuyệt đối cũng như tương đối.

Thứ hai, NHNo&PTNT Việt Nam Chi nhánh tỉnh Kon Tum – PGD Lê Lợi nằm ở vị trí trung tâm của các xã, phường phía Nam thành phố Kon Tum, đóng ở địa bàn mà phần lớn cư dân sống bằng nghề nông nên nhu cầu vay vốn của khách hàng là khá cao. PGD đã đáp ứng nhu cầu về vốn cho khách hàng cá nhân, các hộ sản xuất kinh doanh trên địa bàn các xã Hoà Bình, xã Đoàn Kết, phường Trần Hưng Đạo,... hỗ trợ đắc lực cho sự phát triển của từng địa bàn.

Thứ ba, về chính sách khách hàng và chất lượng dịch vụ khách hàng ngày càng được quan tâm hơn. Thông qua việc chăm sóc chu đáo hơn đối với các khách hàng có mối quan hệ thường xuyên, điều này ảnh hưởng trực tiếp đến nguồn thu của ngân hàng. Mỗi nhân viên tại PGD luôn ý thức về việc giới thiệu, bán chéo các sản phẩm của ngân hàng mọi lúc mọi nơi.

Thứ tư, công tác thẩm định luôn được ngân hàng chú trọng, việc thẩm định chính xác quyết định việc cho vay đúng hay không. Bên cạnh đó, công tác quản trị nợ quá hạn, nợ xấu của ngân hàng luôn được thực hiện tốt. PGD triển khai đầy đủ các chương trình ưu đãi đối với lĩnh vực nông nghiệp của Chính phủ.

Thứ năm, đời sống cán bộ nhân viên được nâng cao và cải thiện. Chất lượng tín dụng và khách hàng ngày càng phát triển và đảm bảo.

2.7.2. Hạn chế còn tồn đọng

Tuy hoạt động cho vay của PGD Lê Lợi Agribank -chi nhánh tỉnh Kon Tum đáp ứng được rất nhiều nhu cầu vốn cho người dân và thu được lợi nhuận tuy nhiên vẫn còn một số hạn chế tồn đọng như:

Sản phẩm vay có TSDB của Agribank thường yêu cầu TSDB là bất động sản. Tuy nhiên, với hoạt động cho vay có TSDB, công tác thẩm định tài sản của ngân hàng còn gặp khó khăn một phần là số lượng khách hàng vay là hộ dân, cá nhân rất lớn nên còn hạn chế trong việc sắp xếp thời gian thẩm định TS và giải quyết hồ sơ vay cho khách hàng. Đồng thời một số rủi ro trong quá trình thẩm định BĐS như sổ đỏ và các giấy tờ giả; rủi ro do sự thay đổi chính sách quản lý đất đai và thay đổi quy hoạch của nhà nước...v.v cũng mang đến hậu quả xấu trong hoạt động cho vay.

Việc đầu tư vốn còn dàn trải theo diện rộng, đầu tư theo chiều sâu chưa nhiều, tính khả thi của một số dự án vay vốn chưa cao.

Chất lượng cán bộ tín dụng đã được nâng cao tuy một số còn thiếu kinh nghiệm, thiếu kiên quyết, không chắc chắn đối với các nghiệp vụ cho vay có thể gây nên rủi ro trong việc thu hồi vốn cho những khoản vay.

Khả năng cạnh tranh thị phần trong kinh doanh của ngân hàng trên địa bàn chưa cao, chủ yếu do hạn chế về công nghệ, hệ thống quản lý, chất lượng sản phẩm dịch vụ đây là vấn đề ảnh hưởng không nhỏ tới hoạt động huy động vốn cũng như việc mở rộng đầu tư cho vay.

Do áp lực cạnh tranh căng thẳng giữa các ngân hàng trên địa bàn với sự xuất hiện của nhiều ngân hàng như đối diện là Vietinbank, BIDV, Vietcombank,... Điều này đòi hỏi Agribank phải luôn theo dõi, cập nhật và điều chỉnh lãi suất, chính sách vay ưu đãi, linh hoạt để thu hút khách hàng. Bên cạnh đó, phải đưa tới những dịch vụ cho khách hàng trải nghiệm một cách an toàn và thoải mái.

Còn hạn chế trong quy trình thủ tục; hạn chế trong bảo đảm tiền vay do thị trường biến đổi nhanh chóng. Việc kiểm tra sau khi cho vay của một số bộ phận khách hàng chưa được quan tâm đúng mức. Công tác thẩm định của ngân hàng còn gặp nhiều khó khăn, do số lượng khách hàng lớn nên còn hạn chế trong việc sắp xếp thời gian thẩm định và giải quyết hồ sơ cho khách hàng.

Quy trình cấp tín dụng còn phức tạp, chưa phù hợp với trình độ của người dân đặc biệt là các thủ tục liên quan đến tài sản thế chấp là đất đai. Đơn vị thường yêu cầu khách hàng vay vốn phải thế chấp tài sản, phổ biến là nhà hoặc đất có kèm giấy chứng nhận quyền sử dụng đất và yêu cầu cả bảo lãnh của chính quyền địa phương. Tuy nhiên nhiều hộ nông dân mặc dù có nhiều đất nhưng lại chưa có sổ đỏ hoặc để xin giấy chứng nhận thì lại mất nhiều thời gian. Để rút ngắn thời gian, tránh quy định phức tạp một bộ phận người dân đã chấp nhận vay tín dụng đen để đáp ứng kịp thời vốn cho hoạt động sản xuất.

Sản xuất nông nghiệp là lĩnh vực tiềm ẩn nhiều rủi ro nhưng các cơ chế xử lý, phòng ngừa rủi ro như bảo hiểm trong nông nghiệp chưa được triển khai mạnh mẽ; đa phần nông dân sản xuất theo số đông nhưng không quan tâm đến điều kiện tự nhiên của vùng nên sản xuất gặp nhiều khó khăn làm ảnh hưởng đến năng lực tài chính và khả năng trả nợ ngân hàng của khách hàng vay vốn khi gặp rủi ro trong sản xuất, kinh doanh khiến cho công tác thu hồi nợ của ngân hàng gặp không ít khó khăn.

Nợ xấu vẫn còn tồn tại mặc dù PGD đã thực hiện tốt chất lượng tín dụng.

Số ít khách hàng cố che giấu những thông tin của bản thân nên gây cản trở trong quá trình thu thập thông tin của các cán bộ tín dụng. Sau khi giải ngân, việc sử dụng vốn vay của đối tượng khách hàng chưa được hiệu quả.

Theo đó, để phát triển hơn và mở rộng hơn nữa trong sản phẩm cho vay phục vụ phát triển NN&NT cần khắc phục những hạn chế và phát huy tối đa các lợi thế của mình để thu hút nhiều khách hàng, nắm bắt cơ hội tạo ra lợi nhuận và phát triển bền vững trong thời gian tới.

2.7.3. Những nguyên nhân của hạn chế

*Nguyên nhân khách quan

Nhân tố từ khách hàng: Nhân tố khách hàng là nhân tố rất quan trọng, nó quyết định đến việc đem lại hiệu quả tín dụng hay không, điều này phụ thuộc vào ý thức chấp hành

cam kết và ý thức sử dụng nguồn vốn của ngân hàng sao cho hiệu quả của khách hàng. Nếu một khách hàng có ý thức sử dụng nguồn vốn đúng mục đích sẽ đem lại hiệu quả cho chính mình, mở rộng quy mô SXKD, hoàn trả được nợ cho ngân hàng, điều này có lợi cho cả hai bên khách hàng và ngân hàng. Ngược lại, nếu khách hàng sử dụng vốn sai mục đích thì có khả năng không đem lại hiệu quả trong kinh doanh, theo đó thì khả năng thu hồi vốn của ngân hàng sẽ rất khó khăn. Khách hàng sẽ phải chịu những mức phạt theo định chế tài chính, ngân hàng sẽ bị tăng phần nợ quá hạn sẽ ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

Nhân tố từ ngân hàng: Năng lực và phẩm chất của cán bộ ngân hàng. Yêu cầu bắt buộc hàng đầu mà người cán bộ ngân hàng phải luôn ghi nhớ và thực hiện nghiêm túc như tuân thủ pháp luật về ngân hàng và các quy định pháp luật khác; Tuân thủ quy trình nghiệp vụ chung của Ngân hàng Nhà nước, của riêng từng ngân hàng.

Không làm tắt, không bỏ khâu nào trong quy trình nghiệp vụ để tránh xảy ra sai sót.

Cùng với tính tuân thủ, cẩn trọng mọi công việc là yêu cầu không thể thiếu, nhằm tránh sai sót, gây hậu quả khó lường. Làm cán bộ ngân hàng không cho phép sự liều lĩnh, mạo hiểm, cần sự chắc chắn. Chắc chắn trong từng khâu, làm khâu nào chắc khâu ấy, từ đó đem đến sự hiệu quả trong việc kinh doanh của ngân hàng. Công tác kiểm tra, giám sát nội bộ.

Việc bố trí nhân sự làm công tác tại các chi nhánh NHTM hiện nay phổ biến là mới chỉ đáp ứng được yêu cầu về số lượng tối thiểu theo quy định của các NHTM, chưa căn cứ vào quy mô chi nhánh, chưa có tiêu chuẩn cụ thể đối với từng vị trí công việc. Do đó, cần xây dựng bộ tiêu chuẩn cụ thể về trình độ chuyên môn nghiệp vụ, kinh nghiệm thực tiễn, hiểu biết pháp luật, đạo đức nghề nghiệp đối với cán bộ làm công tác. Cán bộ làm công tác ngoài việc đáp ứng các tiêu chí về trình độ chuyên môn, cần có kinh nghiệm trải qua thời gian làm trực tiếp tại các bộ phận nghiệp vụ kinh doanh để có sự am hiểu, cái nhìn toàn diện hơn đối với lĩnh vực công việc đảm nhiệm, đưa ra những đánh giá xác thực hơn về đối tượng được kiểm tra. Đồng thời, mỗi cán bộ kiểm tra cần tăng cường rèn luyện nâng cao trình độ nghiệp vụ, phẩm chất, làm việc khách quan, tính độc lập trong công việc, phải làm việc với áp lực lớn do đó phải có tâm lý tốt, bản lĩnh nghề nghiệp vững vàng.

Trang thiết bị kỹ thuật trong ngân hàng. Những nhân tố này góp phần nâng cao uy tín, thương hiệu cũng như hiệu quả cho vay của ngân hàng.

Do các yếu tố từ tự nhiên: mưa gió, bão, lũ lụt,... và đặc biệt là đại dịch Covid 19 dẫn đến sự thất thoát về tài sản làm cho khách hàng không có khả năng chi trả. Từ đó hình thành nợ quá hạn, nợ xấu tăng cao.

Sự cạnh tranh ngày càng khốc liệt trên địa bàn với sự xuất hiện của nhiều ngân hàng khác. Là một tỉnh khó khăn của nước, địa bàn có đầy đủ các NHTM, TCTD đã ảnh hưởng đến thị phần cũng như ưu thế cạnh tranh của NHNo&PTNT Việt Nam Chi nhánh tỉnh Kon Tum. Sự cạnh tranh gay gắt giữa các NHTM, Quỹ tín dụng,... làm xuất hiện sự

cạnh tranh thiếu lành mạnh như hạ thấp điều kiện vay vốn, lãi suất cho vay, cho vay trả nợ lẫn nhau đã ảnh hưởng không nhỏ đến hiệu quả hoạt động cho vay của ngân hàng.

Môi trường pháp lý chưa thật thuận lợi: Hệ thống văn bản pháp luật liên quan đến hoạt động tín dụng tuy được cải thiện nhiều nhưng chưa đồng bộ, chưa phù hợp với môi trường cạnh tranh của cơ chế thị trường.

Phần lớn các khách hàng cá nhân có tiềm năng kinh tế hạn chế, việc nắm bắt thị trường cũng như kiến thức về khoa học kỹ thuật, kinh nghiệm trong sản xuất nông nghiệp, trong sản xuất kinh doanh còn hạn chế nên dẫn đến một số khách hàng sử dụng vốn vay không hiệu quả, đến khi thua lỗ không có nguồn tài chính để trả nợ.

Nghiệp vụ, kỹ thuật thẩm định trước khi cho vay chưa hiệu quả, nếu không làm theo các quy định chặt chẽ đã được đề ra mà chỉ dựa vào kinh nghiệm nên có thể ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng. Một số công đoạn trong việc thẩm định hồ sơ cho vay bị bỏ qua, do các quy trình khá rườm rà và phức tạp. Mặc dù việc “đốt cháy” giai đoạn thường tiết kiệm công sức lẫn thời gian cho cả hai phía khách hàng và ngân hàng, tuy nhiên lại dễ phát sinh những rủi ro, sơ sót trong quá trình thẩm định, từ đó ảnh hưởng ít nhiều đến việc kinh doanh của ngân hàng.

* Nguyên nhân chủ quan

Nhân tố từ nền kinh tế: Nền kinh tế ổn định sẽ tác động tích cực đến chất lượng cho vay của ngân hàng. Ngược lại, nếu nền kinh tế tăng trưởng thấp hoặc tăng trưởng âm sẽ gây khó khăn cho hoạt động SXKD của các thành phần kinh tế, các hộ SXKD sẽ không có điều kiện để mở rộng sản xuất thậm chí phải thu hẹp sản xuất, khi đó nhu cầu về tín dụng của ngân hàng cũng sẽ bị giảm sút kém hiệu quả. Để có nền kinh tế ổn định thì phải kiềm chế lạm phát, giữ lạm phát ở mức vừa phải, tránh tình trạng nền kinh tế âm, phải ổn định thị trường tiền tệ, tránh gây ra sự biến động lớn về lãi suất.

Yếu tố thiên nhiên: Hoạt động kinh doanh sản xuất phụ thuộc rất nhiều vào yếu tố thiên nhiên nhất là đối với sản xuất nông nghiệp, sẽ có rủi ro bất khả kháng mà ngân hàng không lường được như lũ lụt, hạn hán, ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất của các hộ nông nghiệp và ảnh hưởng đều hiệu quả đầu tư tín dụng của các ngân hàng.

- Các cầu trương chính sách của Nhà nước: Những chính sách của Nhà nước cũng là những nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả cho vay như: Cơ chế cho vay; Đảm bảo tiền vay; Hành lang quản lý, Về tiêu thụ, bao tiêu sản xuất, trợ giá trong sản xuất nông nghiệp. Đối tượng cho vay; ...

Cán bộ tín dụng còn ít nhưng khách hàng có nhu cầu vay vốn lại đông, cán bộ tín dụng phải đảm nhận một lúc quá nhiều công việc, làm cho hiệu quả công việc đôi khi bị giảm xuống.

Nợ quá hạn tăng lên qua hai năm một phần lớn là do dịch bệnh, thiên tai, hạn hán mất mùa.

Thiếu đồng bộ trong việc phối hợp tìm biện pháp phát triển nông nghiệp, nông thôn trên đại bàn.

Quy trình cho vay còn tồn tại hạn chế về thủ tục và giấy tờ. Do rủi ro của Agribank không cao bằng các ngân hàng khác nên có quy trình cho vay chặt chẽ hơn, những điều khoản trong hợp đồng khắt khe hơn và thủ tục cũng phức tạp hơn làm một số khách hàng cảm thấy không thoải mái gây trở ngại trong việc thu hút khách hàng.

Ảnh hưởng từ đại dịch Covid-19 khiến cho hoạt động kinh doanh của các khách hàng gặp nhiều khó khăn ảnh hưởng rất đến tình hình cho vay của ngân hàng, ngân hàng có thể dính vào các loại nợ xấu, nợ quá hạn khi mà khách hàng vay vốn mất đi khả năng tạo ra thu nhập trong bối cảnh dịch bệnh Covid-19.

2.8. PHÂN TÍCH S.W.O.T CỦA SẢN PHẨM VAY TIÊU DÙNG CÓ TSDB CỦA AGRIBANK

2.8.1. Điểm mạnh (Strenghts)

Lãi suất cho vay thấp so với mặt bằng chung của hệ thống ngân hàng tại Việt Nam :

Sản phẩm vay tiêu dùng có TSDB của Argibank có mức lãi suất cho vay tốt đối với khách hàng, cụ thể ở thời điểm 7/2022 mức lãi ưu đãi cố định trong 6 tháng đầu là 7%/năm , lãi suất sau ưu đãi dao động trong khoản 9%-11%/năm, có thể nhận thấy đây là mức lãi suất vay thấp so với mặt bằng chung trong hệ thống ngân hàng Việt Nam hiện nay. Đồng thời Agribank là một trong những ngân hàng đầu tiên triển khai chính sách hỗ trợ lãi suất 2%/năm trên lãi suất vay thực tế áp dụng đối với các thoả thuận cho vay và giải ngân từ 1/1/2022 -31/12/2023 theo *Nghị định 31/2022/NĐ-CP* của Chính phủ và *Thông tư 03/2022/TT-NHNN* của NHNN. Nhờ những chính sách hỗ trợ từ phía nhà nước , Agribank có nhiều cơ hội mang đến cho khách hàng những gói vay với mức lãi suất tốt góp phần thúc đẩy tăng trưởng hoạt động cho vay của ngân hàng.

Hạn mức cho vay linh hoạt:

Sản phẩm vay có TSDB của Agribank có hạn mức cho vay linh hoạt hỗ trợ khách hàng có đủ vốn đáp ứng nhu cầu về đời sống, sản xuất. Hạn chế tính trạng vì không đủ nguồn vốn theo nhu cầu , người dân tìm đến tín dụng đen.

Agribank có thương hiệu nổi tiếng:

Đầu năm 2022 , Bảng xếp hạng 500 Thương hiệu ngân hàng giá trị lớn nhất toàn cầu được Brand Finance - công ty tư vấn định giá thương hiệu hàng đầu thế giới công bố trên website <https://brandirectory.com/> .Theo đó , Agribank đứng thứ 157 tăng 16 bậc so với năm 2021, xếp hạng cao nhất trong 11 NHTM hàng đầu Việt Nam bao gồm AgriBank, VietinBank, Vietcombank, VPBank, ACB, BIDV, TechcomBank, MB, Sacombank, HDBank, SHB. Tại Việt Nam Agribank luôn giữ vị trí cao nhất và bỏ xa các ngân hàng còn lại về mạng lưới chi nhánh PGD , cụ thể tính đến năm 2021 Agribank có 939 chi nhánh và 1286 PGD, theo *Lê Hồng Thái (2022)* . Với lợi thế về thương hiệu và độ bao phủ mạng lưới hoạt động tại thị trường Việt Nam, Agribank hiện nhiên trở thành một trong những ngân hàng đầu tiên khách hàng nghĩ đến khi có nhu cầu vay vốn.

2.8.2. Điểm yếu (Weaknesses)

TSĐB vay tiêu dùng của Agribank chủ yếu là BĐS khiến cho khách hàng gặp một vài điều khó khăn :

Sản phẩm vay tiêu dùng có TSĐB của Agribank thường yêu cầu TSĐB là bất động sản, trong khi đó, nhà và đất khu vực nông thôn thường có giá trị thấp, không đáp ứng được yêu cầu của ngân hàng. Một trường hợp khác , người dân đã sử dụng BĐS hiện có để đảm bảo cho các khoản vay cũ nên không có tài sản đảm bảo để vay các khoản vay mới.

Rủi ro trong quá trình thẩm định BĐS

Đối với hoạt động cho vay có TSĐB, công tác thẩm định tài sản của ngân hàng còn gặp nhiều khó khăn, một đặc thù ở Agribank là số lượng khách hàng vay là hộ dân, cá nhân với những khoản vay nhỏ lẻ rất lớn, chiếm tỷ lệ cao nên còn hạn chế trong việc sắp xếp thời gian thẩm định và giải quyết hồ sơ cho khách hàng. Một số rủi ro trong quá trình thẩm định BĐS như rủi ro khó xác định diện tích và ranh giới của đất; Sổ đỏ và các giấy tờ giả; rủi ro do sự thay đổi chính sách quản lý đất đai và thay đổi quy hoạch của nhà nước..v.v

Rủi ro lớn trong hoạt động tín dụng truyền thống

Hoạt động tín dụng luôn chứa đựng nhiều rủi ro , đặc biệt đối với các khoản vay phục vụ cho sản xuất nông nghiệp rủi ro đối với lĩnh vực này rất khó lường, do phụ thuộc vào những yếu tố khách quan như thiên tai, dịch bệnh... Trong khi cơ chế phòng ngừa, khắc phục rủi ro như bảo hiểm trong nông nghiệp chưa được phát triển tương xứng, ảnh hưởng đến khả năng thu hồi vốn và trả nợ ngân hàng của người dân.

2.8.3. Cơ hội (Opportunities)

Ngành nông nghiệp nước ta vẫn luôn tăng trưởng ổn định, giữ vững vai trò trụ đỡ của nền kinh tế ngay cả trong bối cảnh dịch Covid-19 diễn biến phức tạp.

Theo Bộ NN&PTNT (2022) trong 6 tháng đầu năm 2022 tổng kim ngạch xuất khẩu NLTS đạt 27,88 tỷ USD, tăng 13,9%. Trong đó nhóm nông sản chính 11,37 tỷ USD, tăng 8,8%; lâm sản chính 9,1 tỷ USD, tăng 3,0%; thủy sản 5,8 tỷ USD, tăng 40,8%; riêng chăn nuôi 176 triệu USD, giảm 15,9%. Một thành công nổi bật có thể kể đến, nhóm sản phẩm có giá trị xuất khẩu tăng cao và đạt trên 01 tỷ USD bao gồm cà phê, cao su, điều, rau quả, gạo, cá tra, tôm, sản phẩm gỗ, dầu vào phục vụ sản xuất. Trong khi đó , tình hình nhập khẩu NLTS 6 tháng đầu năm khoảng 22,1 tỷ USD. Thặng dư thương mại toàn ngành đạt khoảng 5,75 tỷ USD, gấp 2 lần so với 6 tháng năm 2021.

Đối với tình hình tiêu thụ trong nước, Bộ NN&PTNT cho biết sẽ phối hợp với Bộ Công Thương và các địa phương tổ chức hỗ trợ người dân, doanh nghiệp xây dựng phương án tổ chức sản xuất, lưu thông, phân phối, tiêu thụ nông sản trong điều kiện thích ứng linh hoạt, an toàn dịch Covid-19. Chủ động phối hợp, hỗ trợ các địa phương trong công tác giới thiệu, quảng bá, tiêu thụ, xúc tiến thương mại các sản phẩm nông sản đặc sản địa phương. Hỗ trợ kết nối đưa nông sản có sản lượng lớn khi vào vụ và gặp khó khăn khi xuất khẩu vào các hệ thống siêu thị, như Big C, AEON, Hapro, Vinmart ; đẩy mạnh tham gia các sàn thương mại điện tử uy tín như: Alibaba, Amazon, Sendo, Voso,

Shopee...; thực hiện Cuộc vận động “Người Việt Nam ưu tiên dùng hàng Việt Nam”; Theo dõi, tổng hợp thông tin, số liệu về giá cả, tình hình sản xuất và nguồn cung nông sản, đặc biệt là các địa phương vào vụ thu hoạch nông sản .

Những số liệu tích cực về tình hình tiêu thụ trong và ngoài nước của nông sản Việt Nam , cùng với chỉ đạo của Chính phủ và sự phối hợp của các bộ ngành cho thấy tương lai đầy tiềm năng của ngành nông nghiệp. Tuy nhiên để đảm bảo hoạt động sản xuất được diễn ra thuận lợi ,lực lượng lao động chính trong ngành này là người nông dân cần có đủ vốn để chăm lo đời sống, thực hiện các hoạt động sản xuất . Do đó nhu cầu vay vốn tiêu dùng, sản xuất kinh của người dân trong thời gian tới được dự đoán tăng cao.

Nông nghiệp nước nhà cũng đang diễn ra những cuộc đổi mới với mục tiêu tạo ra những sản phẩm có chất lượng cao, có khả năng cạnh tranh trên thị trường quốc tế, có thể kể đến công cuộc thúc đẩy nền nông nghiệp xanh tại Việt Nam

Một trong những cách thức canh tác của nông nghiệp xanh chính là sản xuất nông nghiệp hữu cơ. Ngày 23/6/2020, Thủ tướng Chính phủ đã ban hành *Quyết định 885/QĐ-TTg* về việc phê duyệt Đề án phát triển nông nghiệp hữu cơ giai đoạn 2020 – 2030, nhằm đưa Việt Nam trở thành quốc gia có trình độ sản xuất NNHC ngang bằng các nước tiên tiến trên thế giới. Sau một năm thực hiện đề án ,các địa phương đã xuất hiện nhiều mô hình nông nghiệp hữu cơ hoạt động hiệu quả, riêng trong lĩnh vực trồng trọt, hiện, cả nước có hàng trăm cơ sở sản xuất nông nghiệp hữu cơ. Về thị trường tiêu thụ , trong năm 2020 sản phẩm nông nghiệp hữu cơ Việt Nam được tiêu thụ trong nước và xuất khẩu sang nhiều nước trên thế giới, bao gồm: Mỹ, Liên minh châu Âu (EU), Trung Quốc, Nhật, Đức, Anh, Hàn Quốc, Nga, Singapore, Pháp, Bỉ, Hà Lan, Italy... Vừa qua , Hiệp hội nông nghiệp hữu cơ Việt Nam và 12 doanh nghiệp Việt Nam tham dự khu gian hàng Organic of Vietnam tại Hội chợ Biofach 2022, diễn ra từ ngày 26 đến 29/7/2022 tại Nuremberg, bang Bavaria, CHLB Đức. Biofach 2022 là hội chợ thương mại hàng đầu thế giới, mang tính chất định hướng thị trường về thực phẩm hữu cơ và hội chợ thương mại quốc tế về mỹ phẩm thiên nhiên . Đặc biệt, một số doanh nghiệp đã ký hợp đồng ngay tại hội chợ như doanh nghiệp Vinasamex với đơn hàng 3 container quế hồi (khoảng 320.000 USD), doanh nghiệp chè Ecolink với đơn hàng trị giá \$90.000, gạo hữu cơ Bảo Minh đã có khách hàng quan tâm mua toàn bộ 2000 tấn gạo hữu cơ năm 2022... và nhiều cơ hội hợp tác đã được mở ra tạo tiền đề cho các giao dịch tương lai, theo *Thương vụ Việt Nam tại CHLB Đức* (2022). Hoạt động sản xuất NNHC của Việt Nam vẫn còn nhiều cơ hội phát triển , mở rộng thị trường tiêu thụ, mục tiêu hướng đến các thị trường cao cấp châu Âu. Với những kết quả lạc quan kể trên , người nông dân ngày càng có xu hướng tăng cường sản xuất nông sản hữu cơ với nguyên liệu tiêu chuẩn và công nghệ cao , từ đó đòi hỏi cần có nguồn vốn phục vụ sản xuất , kinh doanh. Doanh thu cho vay của ngân hàng phục vụ sản xuất nông nghiệp có thêm điều kiện tăng trưởng ổn định trong những năm tới .

Ngành ngân hàng trong xu thế chuyển đổi số

Agribank cùng với các NHTM trong nước đã và đang xây dựng chiến lược chuyển đổi số theo *Nghị quyết số 52-NQ/TW (2019)* do Bộ Chính trị ban hành nhằm phát triển ngân hàng số, tạo thuận lợi cho các TCTD chuyển đổi số, theo *Quang Tùng (2022)*. Sự tích hợp này giúp ngân hàng tiết kiệm chi phí và tối ưu hoá các quy trình hoạt động của ngân hàng đồng thời mang lại những trải nghiệm tốt hơn cho khách hàng .

2.8.4. Thách thức (Threats)

Tình hình lạm phát toàn cầu hiện nay

Kể từ năm 2020, sau khi toàn thế giới trải qua cú sốc bùng phát đại dịch Covid-19, kinh tế toàn cầu đã chứng kiến một xu hướng lạm phát liên tục gia tăng. Tỷ lệ lạm phát của nền kinh tế thế giới năm 2021 ở mức 4,3%, cao vượt trội so với con số xấp xỉ 3,2% của tỷ lệ lạm phát trung bình trong cả thời kỳ 2015- 2020, theo *Trần Thị Mai Thành (2022)*. Hiện nay , trong khi sự đứt gãy chuỗi cung ứng toàn cầu gây ra bởi đại dịch còn chưa hoàn toàn hồi phục, cuộc chiến giữa Nga và Ukraina càng đẩy giá nguyên liệu, nhiên liệu tăng cao và thế giới có nguy cơ phải đối diện với một cuộc khủng hoảng lương thực toàn cầu. Theo *Tổng cục Thống kê (2022)* lạm phát tại nhiều nước đạt mức kỷ lục trong tháng 5/2022, lạm phát của Mỹ tăng 8,6% so với cùng kỳ năm trước, cao nhất kể từ năm 1981, lạm phát của khu vực đồng Euro tăng 8,1%, gấp 4 lần lạm phát mục tiêu 2% của Ngân hàng Trung ương châu Âu. Tại châu Á, lạm phát tháng 5/2022 của Thái Lan tăng 7,1%; Hàn Quốc tăng 5,4%; In-đô-nê-xi-a tăng 3,55%; Nhật Bản tăng 2,5%; Trung Quốc tăng 2,1%. Điều này ảnh hưởng lớn đến Việt Nam, vì Việt Nam là quốc gia có độ mở thương mại rất lớn, chiếm tới hơn 200% GDP nên tình hình lạm phát tại các đối tác thương mại như: Hoa Kỳ, EU, Trung Quốc tác động rất lớn tới nước ta. Trong nước, mặt bằng giá vẫn cơ bản được kiểm soát nhưng áp lực lạm phát trong những tháng còn lại của năm 2022 rất lớn. Một trong những nguyên nhân là giá nguyên, nhiên vật liệu trên thế giới đang ở mức cao mà Việt Nam là nước phải nhập khẩu khá nhiều nguyên liệu phục vụ sản xuất nên việc nhập khẩu nguyên liệu với mức giá cao sẽ ảnh hưởng đến chi phí, giá thành, tạo áp lực cho sản xuất của doanh nghiệp và từ đó đẩy giá hàng hóa tiêu dùng trong nước tăng lên, tạo áp lực cho lạm phát toàn nền kinh tế. Đặc biệt là giá xăng dầu có nhiều biến động sẽ tác động đến mặt bằng giá nhiều hàng hóa quan trọng như xăng, vật tư nông nghiệp, vật liệu xây dựng, vận tải.

Giá cả hàng hoá liên tục tăng ảnh hưởng trực tiếp đến đời sống và hoạt động sản xuất của người dân , thu nhập người dân bị ảnh hưởng gây khó khăn trong việc trả nợ đối với khoản vay hiện tại, một bộ phận người nông cũng không sẵn sàng cho những khoản vay mới vì cảm thấy mở rộng sản xuất nông nghiệp trong thời gian này dễ gặp phải nhiều thách thức do bão lạm phát.

Áp lực cạnh tranh ngày càng tăng:

Các NHTM hiện nay đẩy mạnh thu hút khách hàng bằng cách luôn theo dõi, cập nhật và điều chỉnh lãi suất, chính sách vay ưu đãi, linh hoạt, từng bước đơn giản hoá quy trình cho vay. Bên cạnh đó, các NHTM trong nước liên tục hoàn thiện về công nghệ, hệ

thống quản lý, chất lượng sản phẩm dịch vụ, nâng cao trải nghiệm của khách hàng. So với các ngân hàng khác, Agribank có lợi thế về mạng lưới chi nhánh, lượng khách hàng, sự am hiểu, gần gũi với địa phương song đây không phải là lợi thế lâu dài, mang tính quyết định, dễ mất đi thị phần khi ngành ngân hàng ngày càng mở rộng.

Đại dịch Covid -19 vẫn còn đang diễn biến phức tạp.

Mặc dù đã được kiểm soát, song dịch bệnh Covid 19 kéo dài trong suốt hai năm qua và vẫn còn đang diễn biến phức tạp gây ra nhiều khó khăn trong giao thương hàng hoá giữa Việt Nam và các nước. Trung Quốc luôn là đối tác thương mại lớn nhất và thị trường xuất khẩu lớn thứ hai của Việt Nam, chỉ đứng sau Mỹ. Thương mại 2 chiều Việt Nam - Trung Quốc năm 2021 đạt 165,8 tỷ USD, tăng 24,6% so năm trước. Trong đó, xuất khẩu hàng hóa sang thị trường này đạt gần 56 tỷ USD, tăng 14,5% và nhập khẩu xấp xỉ 110 tỷ USD từ Trung Quốc, tăng tới 30,5% so với năm 2020, theo *Vũ Long (2022)*. Tuy nhiên, do theo đuổi chính sách “Zero-Covid”, thời gian qua Trung Quốc đã áp dụng nhiều chính sách nhằm siết chặt hoạt động nhập khẩu, liên tiếp dừng hoạt động nhập khẩu một số mặt hàng nông sản, thực phẩm đông lạnh từ Việt Nam qua cửa khẩu biên giới, khiến cho thời điểm này, chỉ có 13/76 cửa khẩu, lối mở trên tuyến biên giới phía Bắc đang hoạt động dẫn đến tình trạng ùn ứ nông sản tại một số cửa khẩu, người dân rơi vào thế bị động, lúng túng, theo *Nguyễn Quỳnh (2022)*. Các mặt hàng nông sản này được đưa trở lại tiêu thụ trong nước, mặc dù giá bán đã được giảm xuống nhiều lần song vẫn rơi vào cảnh ế ẩm. Dịch bệnh Covid 19 đã và đang gây ra nhiều thách thức đối với người dân, đời sống khó khăn, trì trệ trong sản xuất dẫn đến mất khả năng thanh toán ảnh hưởng công tác thu hồi nợ của ngân hàng.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

Chương 2 đề cập đến các bước cụ thể về quy trình cho vay đối với khách hàng và điều kiện để vay vốn. Tập trung đi sâu vào hoạt động cho vay ngắn hạn để phục vụ phát triển NNNT của NHNN&PTNT Việt Nam Chi nhánh tỉnh Kon Tum – PGD Lê Lợi giai đoạn 2020-2022. Qua các chỉ tiêu đã nêu ra, đánh giá tình hình hoạt động ổn định của ngân hàng, ghi nhận những kết quả mà phòng giao dịch đã đạt được.

Tuy Agribank PGD Lê Lợi đã được những thành công, nhưng bên cạnh đó vẫn còn tồn tại những hạn chế nhất định khi phát triển loại hình cho vay ngắn hạn này. Vì vậy nội dung chương 2 cũng đã nêu lên những hạn chế cần khắc phục và nguyên nhân của chúng để cần thay đổi và khắc phục.

CHƯƠNG 3

MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CHO VAY NGẮN HẠN PHỤC VỤ PHÁT TRIỂN NÔNG NGHIỆP, NÔNG THÔN TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN VIỆT NAM – CHI NHÁNH TỈNH KON TUM – PGD LÊ LỢI

3.1. ĐỊNH HƯỚNG CHO VAY NGẮN HẠN CỦA NGÂN HÀNG ĐỐI VỚI NÔNG NGHIỆP, NÔNG THÔN

Nông nghiệp, nông dân, nông thôn luôn có ý nghĩa đặc biệt quan trọng đối với sự ổn định và phát triển kinh tế-xã hội; là vấn đề có tính chiến lược trong quá trình công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước và sự nghiệp cách mạng của Việt Nam. Chính sách tín dụng phục vụ phát triển nông nghiệp, nông thôn đã được Chính phủ ban hành ngày 25/07/2015 (Nghị định 55/2015/NĐ-CP) với nhiều giải pháp đặc thù mang tính đột phá, phù hợp với đặc điểm sản xuất kinh doanh ở khu vực nông nghiệp, nông thôn, trong đó chính sách cho vay tín chấp với hạn mức phù hợp là bước đột phá lớn nhằm tạo điều kiện cho người dân khu vực nông thôn tiếp cận dễ dàng hơn với nguồn vốn tín dụng ngân hàng. Có các chính sách cụ thể để giảm lãi suất lãi vay cho khách hàng.

Duy trì tăng trưởng hợp lý, có chất lượng, phù hợp với yêu cầu phát triển hệ thống ngân hàng và kinh tế, xã hội của đất nước. Đa dạng hóa sản phẩm dịch vụ, tiện ích, chất lượng cao đáp ứng nhu cầu của khách hàng. Giữ vững vai trò chủ lực trên thị trường nông nghiệp, nông thôn. Nâng cao năng lực tài chính đáp ứng các tiêu chuẩn Basel II, góp phần đảm bảo an toàn hệ thống, ổn định thị trường tiền tệ.

Kiên định với mục tiêu “Tam nông” gắn với sứ mệnh của Ngân hàng ngay từ những ngày đầu thành lập, trong hành trình bền bỉ đưa Nghị quyết “Tam nông” đi vào cuộc sống, dưới sự lãnh đạo, chỉ đạo của Đảng ủy Ban lãnh đạo Agribank, Agribank PGD Lê Lợi luôn hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ, toàn diện các chỉ tiêu kinh doanh hàng năm cùng những thành tích xuất sắc phục vụ phát triển kinh tế nông nghiệp, nông thôn trong thời kỳ đổi mới. Ngân hàng triển khai nhiều chương trình tín dụng với lãi suất ưu đãi dành cho mọi thành phần kinh tế, đặc biệt là nông nghiệp, nông thôn.

Chủ động cân đối nguồn vốn để đáp ứng đầy đủ, kịp thời nhu cầu vốn cho lĩnh vực nông nghiệp, nông thôn và triển khai nhiều chương trình tín dụng đặc thù góp phần hỗ trợ doanh nghiệp, người dân đầu tư phát triển một số mặt hàng nông sản thế mạnh của Việt Nam như lúa gạo, cà phê...

Quan tâm phát triển tín dụng phục vụ đời sống cho người dân khu vực nông thôn, đặc biệt là ở các khu vực còn nhiều khó khăn, vùng sâu, vùng xa, góp phần giảm nghèo bền vững và hạn chế tình trạng tín dụng đen.

Phối hợp chặt chẽ với cấp ủy, chính quyền địa phương, các tổ chức chính trị - xã hội tăng cường công tác thông tin tuyên truyền, phổ biến chính sách tín dụng phục vụ phát triển nông nghiệp, nông thôn đến các tổ chức, cá nhân, trong đó có chính sách tín dụng tiêu dùng phục vụ đời sống.

Đánh giá khen thưởng, kiểm điểm theo từng quý, từng tháng và đưa ra mức thu hồi nợ xấu đối với từng CBTD để vừa làm động lực cho cán bộ, vừa bảo đảm an toàn tín dụng cho ngân hàng.

Mục tiêu chung

Giữ vững và phát huy vai trò chủ lực của ngân hàng thương mại Nhà nước trên thị trường tài chính, tiền tệ ở nông thôn. Đề ra những giải pháp tối ưu, hiệu quả trong việc huy động vốn trong và ngoài nước nhằm chủ động về nguồn vốn đầu tư cho nông nghiệp, nông thôn.

Đổi mới phát triển công nghệ ngân hàng, cung cấp thêm các sản phẩm tín dụng, nâng cao chất lượng dịch vụ nhằm nâng cao sức cạnh tranh và hội nhập. Các công tác marketing, quảng bá các sản phẩm, dịch vụ, công tác tuyên truyền, tiếp cận khách hàng cần được chú trọng, quan tâm. Đổi mới phong cách giao dịch văn minh, lịch sự của cán bộ, viên chức ngân hàng theo phong cách của một ngân hàng hiện đại.

Tăng trưởng tín dụng trên cơ sở kế hoạch đề ra, giảm thiểu tối đa tỷ lệ nợ xấu, nợ quá hạn trên tổng dư nợ. Xác định tín dụng là nguồn tạo ra doanh thu chủ yếu cho ngân hàng, phát triển mạnh mẽ hệ thống ngân hàng nhằm chiếm lĩnh thị phần so với các ngân hàng thương mại khác trong khu vực, từ đó phát triển thương hiệu Agribank.

Định hướng hoạt động tín dụng phục vụ khách hàng.

Bám sát mục tiêu phát triển kinh tế của địa phương, chủ động nắm bắt nhu cầu, dự án cũng như đối tượng đầu tư của từng dự án, từ đó thực hiện đầu tư có trọng điểm góp phần chuyển dịch cơ cấu kinh tế. Mở rộng hoạt động cho vay đối với đối tượng có nhu cầu sử dụng vốn hợp pháp, phần đầu tăng doanh số cho vay.

Tập trung đầu tư vốn đối với khách hàng là doanh nghiệp nhiều hơn, ngoài ra ngân hàng cũng nên tập trung đầu tư cho các khách hàng là doanh nghiệp quy mô vừa và nhỏ trước tiên, sau đó mới đến doanh nghiệp quy mô lớn.

Thực hiện kinh doanh phát triển, an toàn, hiệu quả giữ vững và phát triển các phong trào thi đua.

3.2. MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY NGẮN HẠN PHÁT TRIỂN NÔNG NGHIỆP, NÔNG THÔN TẠI AGRIBANK CHI NHÁNH TỈNH KON TUM - PGD LÊ LỢI

3.2.1. Đẩy mạnh hoạt động marketing cho ngân hàng, nâng cao chất lượng cung ứng dịch vụ.

- Marketing giúp ngân hàng nhân biết được các yếu tố của thị trường, nhu cầu khách hàng, về sản phẩm dịch vụ và sự biến động của chúng. Nhờ có marketing mà chủ ngân hàng có thể kết hợp và định hướng hoạt động của tất cả bộ phận và toàn thể nhân viên ngân hàng vào việc đáp ứng ngày càng tốt hơn nhu cầu khách hàng.

- Nâng cao chất lượng hoạt động tư vấn, hỗ trợ cho khách hàng nông nghiệp.
- Hoàn thiện công tác chăm sóc khách hàng.

3.2.2. Mở rộng tín dụng gắn với hiệu quả an toàn vốn

- Để đảm bảo hiệu quả và an toàn vốn, cần quan tâm đến kiểm tra trước, trong và sau khi cho vay.

- Tăng cường kiểm tra cho vay cũng là biện pháp nâng cao hiệu quả kinh tế, tránh rủi ro tín dụng, đảm bảo an toàn vốn. Để công tác kiểm tra có hiệu quả, nên thực hiện kiểm tra chéo, đổi địa bàn quản lý khách hàng vay vốn.

3.2.3. Xây dựng, hoàn thiện và đa dạng quy trình cho vay phát triển nông nghiệp, nông thôn

- Phát triển, mở rộng cho vay thông qua tổ vay vốn: Đối với việc cho vay qua tổ vay vốn, đây là một mô hình kinh tế gắn với đời sống và những quyền lợi thiết thân nhất của đông đảo các hộ nông dân ở khắp các thôn bản từ vùng thấp đến vùng cao. Các mô hình tổ vay vốn chỉ có thể phát triển lành mạnh, đúng hướng khi có sự quan tâm, chỉ đạo trực tiếp của cấp uỷ, chính quyền cơ sở.

- Tăng cường cho vay theo hạn mức tín dụng: áp dụng cho khách hàng có được tín nhiệm cao (thông qua lịch sử quan hệ tín dụng) hay có hoạt động chăn nuôi, trồng trọt ổn định.

- Đẩy mạnh hình thức cho vay lưu vụ: Do đặc điểm về tính chất mùa vụ trong sản xuất nông nghiệp nên ảnh hưởng đến việc sử dụng vốn vay của khách hàng, hết mùa vụ này đến mùa vụ khác kế tiếp nhau. Do đó, cần phải xác định thời gian cho vay linh hoạt khớp đúng với các loại cây trồng, vật nuôi ở mỗi vùng sản xuất cụ thể và khác nhau khi cho vay.

3.2.4. Xây dựng cơ chế lãi suất cho vay phù hợp với đặc thù của khu vực nông nghiệp, nông thôn

Việc xây dựng cơ chế lãi suất cho vay phải vừa đảm bảo sự tồn tại và phát triển của ngân hàng, vừa tạo được động lực, chính sách khuyến khích vay vốn để phát triển kinh tế nông nghiệp, nông thôn:

- Căn cứ vào điều kiện địa lí, kinh tế - xã hội của từng vùng, từng khu vực để có những quy định lãi suất thích hợp, mềm dẻo và linh hoạt.

- Tối thiểu hoá chi phí hoạt động của ngân hàng và chi phí huy động vốn.

3.2.5. Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực

- Các CBTD không chỉ cần giỏi về khả năng thẩm định mà phải có các kỹ năng bán hàng tư vấn. Cần tổ chức đào tạo các CBTD thêm các kỹ năng này, từ đó tạo phong cách chuyên nghiệp hơn cho cán bộ.

- Tăng cường đào tạo nâng cao chất lượng nguồn nhân lực phục vụ lĩnh vực nông nghiệp, tổ chức nhiều hơn nữa các đợt tập huấn liên quan đến ngành nghề nông nghiệp, thường xuyên cập nhật kiến thức về thị trường, giá cả nông sản.

- Ngân hàng nên có chế độ đãi ngộ xứng đáng với nhân viên, kịp thời khen thưởng về vật chất lẫn tinh thần với các cán bộ hoàn thành tốt nhiệm vụ, đồng thời phát hiện ra những biểu hiện sa sút về đạo đức để kịp thời uốn nắn, xử lý nghiêm minh với các nhân viên có hành vi gây ảnh hưởng xấu đến ngân hàng.

3.2.6. Nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng

Hiện nay với sự xuất hiện ngày càng nhiều các ngân hàng và tổ chức tài chính, cùng với đó là các tiện ích sản phẩm và dịch vụ gần như không có sự khác biệt mấy nên khách hàng sẽ có nhiều cơ hội lựa chọn hơn. Vì vậy, vấn đề thu hút khách hàng cũng là một yếu tố rất quan trọng để đảm bảo ổn định sự phát triển của ngân hàng.

- Nâng cao cơ sở hạ tầng và trang thiết bị hiện đại để đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của khách hàng, nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh, phát triển lâu dài bền vững cũng như tạo thuận lợi và tiện ích cho khách hàng.

- Xây dựng ngân hàng dữ liệu thông tin, tăng cường trao đổi thông tin về thị trường sản phẩm của các cây trồng, vật nuôi mới, khả năng phát triển và hiệu quả phát triển.

3.2.7. Ngăn ngừa, hạn chế rủi ro cho vay đối với lĩnh vực nông nghiệp, nông thôn

- Giảm bớt các thủ tục phiền hà: Trong bộ hồ sơ cho vay có quá nhiều thủ tục đặc biệt là thủ tục pháp lý và mất nhiều thời gian để giải ngân. PGD cần nâng cao chất lượng và tiện ích thông qua cải tiến quy trình nghiệp vụ, đơn giản hoá thủ tục giao dịch và thân thiện với khách hàng, nhằm rút ngắn thời gian giao dịch cho khách hàng.

- Tăng cường khả năng thẩm định dự án, phương án sản xuất kinh doanh nhằm giảm rủi ro cho ngân hàng trong quá trình thu hồi nợ và tránh bỏ qua nhiều dự án tốt, phương án kinh doanh khả thi làm lỡ mất cơ hội kinh doanh của ngân hàng. Yêu cầu của việc thẩm định đánh giá tình hình khách hàng là phải chuẩn đoán được khả năng trả nợ của người vay theo những tiêu chuẩn cụ thể. Nội dung thẩm định phải được lượng hoá một số chỉ tiêu cơ bản sau:

- + Thẩm định tư cách và kinh nghiệm sản xuất của khách hàng.
- + Tính toán xác định được mức thu nhập của người vay.
- + Thẩm định vốn tự có của khách hàng tham gia vào dự án.
- + Xác định tài sản hiện có của khách hàng

- Lập tín dụng cho vay nông thôn một cách hợp lý về thời hạn, cơ cấu vốn đầu tư, cũng như hạn mức vốn vay, đảm bảo khai thác tiềm năng kinh tế của mỗi vùng và có giá trị kinh tế cao.

- Tăng cường kiểm tra, giám sát và quản lý nợ vay được thực hiện sau khi ngân hàng giải ngân cho khách hàng. Ngân hàng kiểm tra là nhằm xác định khách hàng có sử dụng vốn đúng mục đích đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng không, kiểm tra tình hình thực tế TSBĐ, việc chấp hành trả nợ gốc và lãi cho ngân hàng.

3.2.8. Tăng cường kết hợp với chính quyền địa phương

Để góp phần thực hiện giải pháp mở rộng tín dụng, thúc đẩy kinh tế địa phương phát triển, ngân hàng phải tạo được “chân rết” vững chắc ở cơ sở thôn, xã. Xây dựng mối quan hệ tốt đẹp với cấp uỷ, xã chính quyền, đoàn thể (hội nông dân, hội phụ nữ,...).

KẾT LUẬN CHƯƠNG 3

Sau khi tìm hiểu về lý thuyết và hoạt động của NHNo&PTNT Việt Nam Chi nhánh tỉnh Kon Tum – PGD Lê Lợi, căn cứ vào thực trạng hoạt động cho vay ngắn hạn phục vụ phát triển nông nghiệp, nông thôn của nhu định hướng của ngân hàng trong thời gian tới, chương 3 của bài báo cáo đã đưa ra một số giải pháp nhằm đẩy mạnh hoạt động cho vay ngắn hạn về phát triển NNNT của ngân hàng. Để hoạt động cho vay có hiệu quả tối đa đòi hỏi ngân hàng cần nghiên cứu, triển khai và thực hiện linh hoạt, kết hợp nhiều giải pháp. Do kiến thức có hạn nên các giải pháp đưa ra vẫn còn hạn chế, tuy nhiên các giải pháp này đã được dựa trên thực tế hoạt động của ngân hàng.

KẾT LUẬN

Đầu tư phát triển nông nghiệp nông thôn trong giai đoạn hiện nay là con đường hữu hiệu để giải quyết mâu thuẫn đặt ra đối với nền kinh tế nông nghiệp, nông thôn và nông dân trong điều kiện kinh tế thị trường. Muốn giải quyết vấn đề nông nghiệp, nông thôn thì ngoài việc đầu tư của ngành ngân hàng, cần phải có sự phối hợp giải quyết đồng bộ của các ngành và sự hỗ trợ tích cực của Nhà nước về các vấn đề như: giá bảo hộ đối với nông sản, thành lập quỹ điều tiết rủi ro, xây dựng kết cấu hạ tầng nông nghiệp, xóa bỏ sự phân cách giữa thành thị và nông thôn,... . Có như vậy thì việc mở rộng đầu tư tín dụng phục vụ phát triển NNNT của NHNo&PTNT Việt Nam nói chung và NHNo&PTNT Việt Nam Chi nhánh tỉnh Kon Tum – PGD Lê Lợi nói riêng trên con đường công nghiệp hóa, hiện đại hóa NNNT mới mang lại những hiệu quả thiết thực.

Để khẳng định vị thế của NHNo&PTNT Việt Nam tại địa phương, NHNo&PTNT Việt Nam Chi nhánh tỉnh Kon Tum – PGD Lê Lợi ngay từ buổi đầu thành lập đã vượt qua nhiều khó khăn thử thách, từng bước ổn định và ngày càng phát triển. Phòng giao dịch Lê Lợi có quy mô lượng khách hàng giao dịch thường xuyên và ổn định, là nơi đáng tin cậy để mang đến những dịch vụ và sản phẩm tốt nhất cho khách hàng, đặc biệt là nhu cầu cho vay phục vụ phát triển nông nghiệp, nông thôn.

Một lần nữa, em xin trân trọng biết ơn sự đào tạo và giúp đỡ của Nhà trường, của Giảng viên hướng dẫn Nguyễn Phi Điệp và Ban lãnh đạo cùng với các Anh, Chị tại NHNo&PTNT Việt Nam Chi nhánh tỉnh Kon Tum – PGD Lê Lợi đã tạo điều kiện giúp đỡ em có cơ hội thực tập, trải nghiệm thực tế và hoàn thành bài báo cáo thực tập.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

[1] Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam, Báo cáo thường niên Ngân hàng Nông Nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam năm 2020, 2021 và 2022.

[2] Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam Chi nhánh tỉnh Kon Tum, Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Agribank Chi nhánh tỉnh Kon Tum năm 2020 năm 2021, và năm 2022

[3] Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam Chi nhánh tỉnh Kon Tum – Phòng giao dịch Lê Lợi, Kế hoạch tín dụng năm 2022 – PGD Lê Lợi.

[4] Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam, Quy chế số 225/QĐ-HĐTV-TD quy chế cho vay đối với khách hàng trong hệ thống Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam, (ngày 09/4/2020).

[5] Tống Minh Trang, Phát triển cho vay nông nghiệp nông thôn tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam, Luận văn thạc sỹ, Đại học Quốc gia Hà Nội, Việt Nam (2022).

[6] Tổng quan của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam, theo <https://www.agribank.com.vn/vn/ve-agribank/gioi-thieu-agribank> .