

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



NGUYỄN NGỌC KHÁNH QUYÊN

BÁO CÁO TỐT NGHIỆP

**THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP NÂNG CAO
HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CHO VAY NGẮN HẠN
HỘ GIA ĐÌNH SẢN XUẤT KINH DOANH
TRONG NGÀNH NÔNG NGHIỆP 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

**THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU
QUẢ HOẠT ĐỘNG CHO VAY NGẮN HẠN HỘ
GIA ĐÌNH SẢN XUẤT KINH DOANH TRONG
NGÀNH NÔNG NGHIỆP 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 : TS. NGUYỄN THỊ MINH CHI
SINH VIÊN THỰC HIỆN : NGUYỄN NGỌC KHÁNH QUYÊN
LỚP : K19NH
MSSV : 1917340201012

Kon Tum, tháng 06 năm 2023

LỜI CẢM ƠN

Lời nói đầu tiên em xin chân thành cảm ơn tất cả các diễn viên của trường phân hiệu đại học Đà Nẵng tại Kon Tum. Những người thầy, người cô đã tận tình chỉ dẫn và truyền đạt cho em kiến thức vô cùng quý báu trong suốt bốn năm học tập tại trường.

Trong quá trình thực hiện đề tài “ Thực trạng và giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay ngắn hạn hộ gia đình sản xuất kinh doanh trong ngành nông nghiệp tại phòng giao dịch Lê Lợi- Agribank chi nhánh tỉnh Kon Tum“ , Em nhận được sự hướng dẫn, chỉ dạy, giúp đỡ của rất nhiều người. Em xin gửi lời cảm ơn đến ban giám hiệu phân hiệu đại học 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 được học tập, nghiên cứu và thực hiện đề tài.

Em xin đặc biệt gửi lời cảm ơn đến giảng viên hướng dẫn của mình là GV Nguyễn Thị Minh Chi Đã hướng dẫn, chỉ bảo và đóng góp Ý kiến nhiệt tình để em có thể hoàn thành bài báo cáo.

Cảm ơn ban lãnh đạo cũng như các cô chú, anh chị cán bộ, viên chức tại Phòng giao dịch Lê Lợi - Agribank chi nhánh tỉnh Kon Tum Cho phép và tạo điều kiện thuận lợi để em có cơ hội thực tập tại đơn vị đồng thời cung cấp số liệu cũng như giải đáp thắc mắc giúp đỡ em trong quá trình thực tập và thực hiện đề tài.

Do thời gian thực tập có hạn, vấn đề khá phức tạp và khá mới mẻ hơn nữa chuyên môn và kinh nghiệm thực tế của bản thân còn nhiều hạn chế nên những gì trình bày trong bài báo cáo thực tập khó tránh khỏi sai sót và rất mong có được sự bổ sung góp Ý hướng dẫn của cô cũng như cơ sở nơi em thực tập để bài báo cáo của em được hoàn thiện hơn.

Lời kết, em xin kính chúc quý thầy cô giáo cùng tập thể các anh chị cô chú đang công tác tại ngân hàng Có nhiều sức khỏe, thành công trong công việc.

Em xin chân thành cảm ơn!

Sinh viên thực hiện

Nguyễn Ngọc Khánh Quyên

MỤC LỤC

LỜI CẢM ƠN

DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT.....	iii
DANH MỤC BẢNG BIỂU.....	iv
DANH MỤC HÌNH ẢNH.....	v
MỞ ĐẦU	1
1. Lý do chọn đề tài.....	1
2. Mục tiêu nghiên cứu	1
3. Phạm vi nghiên cứu	1
4. Phương pháp nghiên cứu	2
CHƯƠNG 1. GIỚI THIỆU TỔNG QUAN VỀ NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN VIỆT NAM.....	3
1.1. TỔNG QUAN VỀ NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN VIỆT NAM.....	3
1.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển Ngân hàng Nông nghiệp và Phát Triển Nông thôn Việt Nam	3
1.1.2. Lịch sử hình thành và phát triển của Agribank chi nhánh tỉnh Kon Tum.	6
1.2. NHIỆM VỤ VÀ CHỨC NĂNG CỦA NGÂN HÀNG.....	7
1.3. HỆ THỐNG TỔ CHỨC CỦA NGÂN HÀNG.....	8
1.3.1. Sơ đồ cơ cấu tổ chức.....	8
1.3.2. Nhiệm vụ và chức năng của từng phòng ban	8
1.4. KẾT QUẢ TÀI CHÍNH CỦA PGD LÊ LỢI AGRIBANK- CHI NHÁNH TỈNH KON TUM GIAI ĐOẠN 2020-2022.....	9
1.5. TỔNG QUAY VỀ CHO VAY NGÂN HÀNG TRONG HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH TRONG NÔNG NGHIỆP	11
1.5.1. Các hình thức cho vay đối với hộ gia đình sản xuất kinh doanh.....	11
1.5.2. Khái niệm về hoạt động cho vay ngắn hạn	12
1.5.3. Khái niệm cho vay ngắn hạn đối với hộ gia đình sản xuất kinh doanh.....	12
1.5.4. Đặc điểm cho vay ngắn hạn đối với hộ gia đình sản xuất kinh doanh tại ngân hàng thương mại	12
1.5.5. Chỉ tiêu sử dụng để phân tích	15
KẾT LUẬN CHƯƠNG 1	18
CHƯƠNG 2. THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY NGẮN HẠN HỘ GIA ĐÌNH SẢN XUẤT KINH DOANH TRONG LĨNH VỰC NÔNG NGHIỆP TẠI PGD Lê Lợi AGRIBANK – CHI NHÁNH TỈNH Kon Tum GIAI ĐOẠN 2020-2022. .	192.1.
GIỚI THIỆU VỀ BỘ PHẬN THỰC TẬP	19
2.2. HOẠT ĐỘNG CHO VAY CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI	20
2.3. HOẠT ĐỘNG CHO VAY ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG HỘ SẢN XUẤT CÁ NHÂN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.....	21
2.3.1. Hộ sản xuất cá nhân.....	21

2.3.2. Vai trò của hoạt động cho vay đối với hộ sản xuất.....	22
2.3.3. Các nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả cho vay:	22
2.3.4. Điều kiện cho vay ngắn hạn đối với hộ sản xuất.....	24
2.3.5. Quy trình cho vay	24
2.4. DOANH SỐ CHO VAY VÀ DOANH SỐ THU NỢ.....	25
2.4.1 Doanh số cho vay	26
2.4.2 Doanh số thu nợ.....	26
2.5. TÌNH HÌNH DƯ NỢ VÀ NỢ XẤU	27
2.6. ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CHO VAY ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG TẠI PGD LÊ LỢI AGRIBANK - CHI NHÁNH TỈNH KON TUM.....	28
2.6.1.Những kết quả đạt được trong hoạt động cho vay đối khách hàng.	28
2.6.2. Hạn chế và nguyên nhân.....	29
2.7. SO SÁNH SẢN PHẨM VAY TIÊU DÙNG CÓ TSDB CỦA AGRIBANK VỚI CÁC NGÂN HÀNG KHÁC.....	31
KẾT LUẬN CHƯƠNG 2	32
CHƯƠNG 3. GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CHO VAY NGẮN HẠN HỘ SẢN TẠI PGD LÊ LỢI AGRIBANK- CHI NHÁNH TỈNH KON TUM..	33
3.1. ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN VỀ HOẠT ĐỘNG CHO VAY ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG CỦA PGD LÊ LỢI AGRIBANK - CHI NHÁNH TỈNH KON TUM.	33
3.1.1. Mục tiêu chung	33
3.1.2. Định hướng hoạt động tín dụng phục vụ khách hàng.	33
3.2. GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CHO VAY ĐỐI VỚI HỘ SẢN XUẤT TẠI PGD LÊ LỢI AGRIBANK - CHI NHÁNH TỈNH KON TUM.....	34
3.2.1. Cụ thể (Specific).....	34
3.2.2. Đo lường (Measurable).	35
3.2.3. Tính khả thi (Attainable).	35
3.2.4. Tính liên quan (Relevant).....	36
3.2.5. Thời hạn hoàn thành các giải pháp (Time-Bound).....	36
KẾT LUẬN CHƯƠNG 3	37
KẾT LUẬN	38
TÀI LIỆU THAM KHẢO	39
GIẤY XÁC NHẬN HOÀN THÀNH BÁO CÁO THỰC TẬP TỐT NGHIỆP	

DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT

Từ viết tắt	Nghĩa của từ
NHNN&PTNT Việt Nam	Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam
Agribank	Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam
Bộ NN&PTNT	Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn
CN	Chi nhánh
NHNN	Ngân hàng Nhà nước
NHTM	Ngân hàng thương mại
NH	Ngân hàng
PGD	Phòng giao dịch
TCTD	Tổ chức tín dụng
TCTC	Tổ chức tài chính
TKTT	Tài khoản thanh toán
TSDB	Tài sản đảm bảo
BDS	Bất động sản
SXKD	Sản xuất kinh doanh
NLTS	Nông lâm thủy sản
NNHC	Nông nghiệp hữu cơ

DANH MỤC BẢNG BIỂU

Số hiệu	Nội dung	Trang
Bảng 1.1.	Kết quả tài chính của PGD Lê Lợi Agribank - Chi nhánh tỉnh Kon Tum giai đoạn 2020 – 2022	9
Bảng 2.1.	Doanh số cho vay và doanh số thu nợ của ngân hàng giai đoạn 2020- 2022	25
Bảng 2.2.	Tình hình cho vay ngắn hạn hộ sản xuất của PGD Lê Lợi Agribank – CN tỉnh Kon Tum giai đoạn 2020-2022	26
Bảng 2.3.	Tình hình thu nợ ngắn hạn hộ sản xuất của PGD Lê Lợi Agribank – CN tỉnh Kon Tum giai đoạn 2020-2022	26
Bảng 2.4.	Tình hình dư nợ cho vay ngắn hạn hộ sản xuất của PGD Lê Lợi Agribank – CN tỉnh Long An giai đoạn 2020-2022	27
Bảng 2.5.	Tình hình nợ xấu của PGD Lê Lợi Agribank – CN tỉnh Kon Tum giai đoạn 2020-2022	27
Bảng 2.6.	So sánh sản phẩm vay tiêu dùng có TSĐB của Agribank với một số ngân hàng	31

DANH MỤC HÌNH ẢNH

Số hiệu	Nội dung	Trang
Hình 1.1.	Logo Agribank	3
Hình 1.2.	Sơ đồ cơ cấu tổ chức Agribank	8
Hình 2.1.	Trụ sở PGD Lê Lợi Agribank – CN tỉnh Kon Tum	19
Hình 2.2.	Sơ đồ cơ cấu tổ chức PGD Lê Lợi Agribank – CN tỉnh Kon Tum	19

MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

Cùng với những nhu cầu ngày càng cao của khách hàng, các nghiệp vụ của ngân hàng càng trở nên đa dạng, phong phú hơn, như bảo lãnh, bao thanh toán, cho thuê tài chính, tư vấn tài chính... tuy nhiên, không vì thế mà Hoạt động cho vay giảm bớt đi vai trò của mình trong hoạt động kinh doanh ngân hàng. Nghiệp vụ cho vay tèo đầu ra của nguồn vốn huy động nhằm mục đích xin lãi cho ngân hàng.

Tuy nhiên, làm thế nào để nghiệp vụ cho vay phát triển nhằm mang lại nguồn lợi nhuận tối đa cho ngân hàng và tạo điều kiện tối ưu cho sự phát triển kinh tế của khách hàng cụ thể luôn là câu hỏi mang tính thời sự cao đối với mỗi ngân hàng thương mại.

Đối với ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam nói chung và đặc biệt là PGD Lê Lợi – Agribank chi nhánh tỉnh Kon Tum nói riêng, hoạt động cho vay ngân hàng đối với hộ gia đình sản xuất kinh doanh là một trong những hình thức cho vay góp phần giải quyết đầu ra, tạo lợi nhuận chính cho ngân hàng Đồng thời thực hiện chủ trương kích cầu cho nền kinh tế địa phương do chính phủ đưa ra.

Đời sống và dân trí của người dân tăng cao, xu hướng, nhu cầu đi vay để sản xuất kinh doanh cũng tăng theo. Vì vậy, hình thức cho vay ngân hàng đối với hộ gia đình sản xuất kinh doanh tại PGD Lê Lợi - Agribank chi nhánh tỉnh Kon Tum ngày càng có nhiều triển vọng.

Xuất phát từ vấn đề này, với số lượng lớn khách hàng sản xuất theo quy mô hộ Gia đình trong những năm gần đây, PGD Lê Lợi- Agribank chi nhánh tỉnh công Tâm đã luôn hỗ trợ hết mình đồng thời không ngừng phát triển các sản phẩm tín dụng để phục vụ nhu cầu vay vốn của hộ sản xuất cá nhân.

Với mong muốn tìm hiểu về thực trạng cho vay hộ sản xuất cũng như phát triển dịch vụ tín dụng của ngân hàng, em chọn đề tài “ thực trạng và giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay ngân hàng hộ gia đình sản xuất kinh doanh trong ngành nông nghiệp tại PGD Lê Lợi – Agribank chi nhánh tỉnh Kon Tum giai đoạn năm 2020-2022” làm đề tài nghiên cứu.

2. Mục tiêu nghiên cứu

Đánh giá thực trạng và đề xuất một số giải pháp mang tính khả thi nhằm nâng cao hoạt động cho vay ngân hàng đối với khách hàng là hộ gia đình để sản xuất kinh doanh tại PGD Lê Lợi- Agribank chi nhánh tỉnh Kon Tum trong thời gian tới.

Đánh giá thực trạng hoạt động cho vay ngân hàng đối với hộ gia đình sản xuất kinh doanh tại PGD Lê Lợi- Agribank chi nhánh Kon Tum. Tìm hiểu một số yếu tố ảnh hưởng đến chất lượng cho vay ngân hàng đối với hộ gia đình sản xuất kinh doanh về nguyên nhân gây ra những hạn chế trong hoạt động cho vay này tại chi nhánh.

Trên cơ sở thực trạng đề xuất cách giải pháp nâng cao hoạt động cho vay ngắn hạn đối với hộ gia đình sản xuất kinh doanh tại chi nhánh trong thời gian tới.

3. Phạm vi nghiên cứu

Phạm vi: địa bàn tỉnh Kon Tum

Đối tượng: những vấn đề liên quan đến hoạt động cho vay ngắn hạn đối với hộ gia đình sản xuất kinh doanh tại ngân hàng thương mại.

4. Phương pháp nghiên cứu

Thu thập số liệu: những số liệu, báo cáo do ngân hàng cung cấp liên quan đến hoạt động cho vay đối với khách hàng là hộ sản xuất ba năm trở lại đây (2020-2022), thông tin trên website ngân hàng, internet, sách tham khảo với hoạt động cho vay. Phân tích số liệu, so sánh các sơ đồ, các bản, biểu đồ minh họa.

CHƯƠNG 1

GIỚI THIỆU TỔNG QUAN VỀ NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN VIỆT NAM

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

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

Thông tin tổng quát



Hình 1.1. Logo Agribank

(Nguồn: <https://www.agribank.com.vn>)

- Tên bằng tiếng Việt: Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam
- Tên bằng tiếng Anh: Vietnam Bank for Agriculture and Rural Development
- Tên viết tắt: Agribank
- Mã số doanh nghiệp: 0100686174
- Vốn điều lệ ngày 31/12/2021: 34.328 tỷ đồng
- Địa chỉ: Số 2, đường Láng Hạ, phường Thành Công, Quận Ba Đình, thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam
- Điện thoại: 84 24 38379014 – 84 24 37724401 – 84 24 38313733;
84 1900558818
- Fax: 84 24 38313690 – 84 24 38313709
- Website: www.agribank.com.vn

Quá trình hình thành và phát triển:

Agribank được thành lập vào 26/3 năm 1988. Lúc mới thành lập, ngân hàng mang tên là Ngân hàng Phát triển Nông nghiệp Việt Nam. 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 tên gọi như hiện nay là Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam – Agribank.

Agribank là ngân hàng lớn nhất Việt Nam cả về vốn, tài sản, đội ngũ cán bộ nhân viên, mạng lưới hoạt động về số lượng khách hàng. Đến tháng 3/2007, vị thế dẫn đầu của Agribank vẫn được khẳng định trên nhiều phương diện: tổng nguồn vốn để gần 26.700 tỷ đồng, vốn tự có gần 15.000 tỷ đồng; tổng dư nợ đạt gần 23.900 tỷ đồng, tỷ lệ nợ xấu theo

chuẩn mực mới, phù hợp với tiêu chuẩn quốc tế là 1,9%. Năm 2007, Agribank có hơn 2200 chi nhánh về đến giao dịch được bố trí rộng khắp trên toàn quốc với gần 30.000 cán bộ nhân viên.

Tháng 7/2010, agribank đã có quyết định số 881/QĐ-HĐQT-TDHo về việc ban hành quy định thực hiện nghị định 41 về cho vay hộ gia đình sản xuất và các doanh nghiệp vừa và nhỏ trong lĩnh vực nông nghiệp, nông thôn. Tổng dư nợ của khu vực này luôn ở mức 70 % tổng dư nợ của toàn hệ thống. Đến 12/2010 , Agribank được tổ chức thẻ Quốc Tế MasterCard vinh danh tại lễ trao giải “ MasterCard Hall of Fame 2010”. Agribank phát hành 2,1 triệu thẻ riêng trong năm 2010, nâng tổng số thẻ lên đến hơn 6,3 triệu thẻ, thăng định vị trí ngân hàng số một Việt Nam trong lĩnh vực phát triển chủ thẻ.

Trong năm 2012, đội ngũ cán bộ, viên chức của Agribank lên tới gần 40.000 người chiếm trên 40 % cán bộ, viên chức ngành ngân hàng cả nước. Agribank trở thành ngân hàng lớn nhất Việt Nam về mạng lưới hoạt động với gần 2400 chi nhánh và phòng giao dịch trên toàn quốc, có chi nhánh tại Campuchia. Thống đốc NHNN Đề chỉ định Agribank là ngân hàng phục vụ khoản tài trợ bổ sung cho dự án “ Phòng chống dịch cúm gia cầm, cúm ở người về dự phòng đại dịch ở Việt Nam“ với tổng giá trị 23 triệu USD.

Năm 2014, Agribank phối hợp với Hiệp hội Tín dụng Nông nghiệp Nông thôn Châu Á Thái Bình Dương (APRACA) tổ chức thành công hội thảo “ hệ thống cho vay nông nghiệp“ với sự tham gia của các bài điện từ 12 quốc gia thành viên. Đồng thời, Agribank ký kết 36 hiệp định khung và biên bản ghi nhớ, 96 thỏa thuận với các đối tác nước ngoài, đặc biệt ngân hàng để hoàn thành đem phán ký kết thỏa thuận khung ISDA với ngân hàng BNP Paribas. Triển khai “ Chương trình thi đua ABIC Cùng Agribank chung tay xây dựng nông thôn mới“.

Năm 2017, tổng tài sản của Agribank vượt 1 triệu tỷ đồng.

Năm 2018, tổng tài sản để gần 1,3 triệu tỷ đồng , Nguồn vốn huy động được trên 1,2 triệu tỷ đồng , Tổng dư nợ tín dụng và đầu tư đạt trên 1,1 triệu tỷ đồng , Trong đó dư nợ nông nghiệp, nông thôn chiếm 73,6 % tổng dư nợ và chiếm 51% Thị phần tín dụng của ngành ngân hàng đầu tư lĩnh vực này.

Năm 2019, tổng tài sản của ngân hàng đạt 1,4 triệu tỷ đồng; nguồn vốn huy động đạt 1,29 triệu tỷ đồng; dư nợ cho vay nên kinh tế đạt hơn 1,05 triệu tỷ đồng. Như vậy Agribank là ngân hàng đứng thứ 2 (sau BIDV) về tổng tài sản trong toàn hệ thống ngân hàng. Lợi nhuận 10 tháng đầu năm 2019 của Agribank đạt trên 10.350 tỷ đồng, vượt 35 % kế hoạch 10.000 tỷ đồng đề ra cho cả năm 2019.

Năm 2020, Agribank là ngân hàng thương mại nhà nước hàng đầu Việt Nam cả về vốn điều lệ, tổng tài sản, quy mô mạng lưới, đội ngũ cán bộ công nhân viên và số lượng khách hàng với gần 40.000 cán bộ viên chức; gần 2300 chi nhánh và phòng giao dịch trong toàn hệ thống. Tổng tài sản của Agribank đạt trên 1,57 triệu tỷ đồng, vượt qua BIDV Để đứng thứ nhất trong số các ngân hàng tại Việt Nam. Nguồn vốn để trên 1,45 triệu tỷ đồng. Tổng dư nợ cho vay nên kinh tế đạt trên 1,21Triệu tỷ đồng; tí chồng như nền nông nghiệp

nông thôn chiếm sấp xỉ 70 % dư nợ cho vay. Agribank đã thiết lập quan hệ với gần 900 ngân hàng tài chính mười quốc gia và vùng lãnh thổ nhiệm vụ và chức năng của ngân hàng.

Đến 31/10/2021, agribank tiếp tục 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. Agribank sở hữu hệ thống bán lẻ lớn nhất cả nước với 2225 chi nhánh và phòng giao dịch; 1 chi nhánh tại Campuchia; 3 văn phòng đại diện khu vực: văn phòng đại diện khu vực miền Trung văn phòng đại diện khu vực miền Nam, văn phòng đại diện khu vực tây nam bộ; 3 đơn vị sự nghiệp; 5 công ty con. Bên cạnh đó, Agribank còn mở rộng tối đa phạm vi hoạt động thông qua 68 điểm giao dịch lưu thông bằng ô tô chuyên dùng. 3339 ATM, 196 CDM, Mạng lưới 645 ngân hàng đại lý tại 79 quốc gia và vùng lãnh thổ.

Tầm nhìn của Agribank:

Xây dựng Agribank hiện đại và hội nhập, tập trung đầu tư ứng dụng công nghệ hiện đại gắn bộ với đổi mới mô hình tổ chức, hướng tới ngân hàng số, hoạt động theo phương châm tăng trưởng “ An toàn – Hiệu quả - Bền bỉ”, Đủ sức cạnh tranh và hội nhập Kinh tế Quốc tế.

Sứ mệnh:

Hoạt động an toàn, hiệu quả; giữ vững vị trí chủ lực trên thị trường tài chính nông nghiệp, nông thôn.

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

Ngân hàng Agribank mong muốn đem lại sự phồn thịnh đến với khách hàng. Vì vậy, chính bản thân của doanh nghiệp cũng xác định rõ khách hàng chính là trọng tâm, là nền tảng của mọi hoạt động. Doanh nghiệp đã và đang cải thiện chất lượng của doanh nghiệp. Đội ngũ công ty cũng như quản lý mối quan hệ khách hàng một cách tốt nhất. Agribank thể hiện sự chuyên nghiệp của mình trong việc cân bằng mối quan hệ về lợi ích giữa các bên - khách hàng, doanh nghiệp và cổ đông. Ngoài ra, chính ngân hàng cũng đã và đang quan tâm đến những vấn đề xã hội. Cố gắng trong việc hỗ trợ an sinh xã hội, thể hiện trách nhiệm của bản thân một doanh nghiệp lớn đối với đất nước.

Bản sắc văn hóa Agribank:

“ Trung thực, Kỷ cương, Sáng tạo, Chất lượng, Hiệu quả”

Agribank trung thực:

Thẳng thắn: 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.

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

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

Agribank kỷ cương:

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.

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

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

Tuân thủ các quy tắc đạo đức nghề nghiệp về 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 về vận dụng sáng tạo kiến thức mới vào thực tiễn, hoàn thành tốt trách nhiệm 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 về 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 là mục tiêu, không ngừng nâng cao năng suất, chất lượng công việc được giao.

1.1.2. Lịch sử hình thành và phát triển của Agribank chi nhánh tỉnh Kon Tum.

Agribank con Tâm 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 số tám mươi tám đường Trần Phú, phường thắng lợi, thành phố Kon Tum tỉnh Kon Tum.

Ngay sau khi thành lập Agribank Kon Tum để gặp không ít những khó khăn, với cơ sở vật chất kỹ thuật ban đầu còn rất nhiều năng, 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 con Tâm

thay đổi đăng ký kinh doanh vào 5/9/2012 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 con Tâm là một tỉnh miền núi, kinh tế phát triển rất chậm, các doanh nghiệp nhà nước tích phần lớn làm ăn thua lỗ, doanh nghiệp ngoại quốc gia 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, thường xuyên nhận vốn điều hòa 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 về sự phối hợp giúp đỡ của các cấp chính quyền địa phương, chi nhánh để khẳng định được mình trong cơ chế thị trường đầy biến động, Góp phần tăng trưởng kinh tế của tỉnh nha về 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.

1.2. NHIỆM VỤ VÀ CHỨC NĂNG CỦA NGÂN HÀNG.

Nhiệm vụ:

Là một trong các ngân hàng thương mại nhà nước đóng vai trò chủ lực trong hệ thống ngân hàng, Agribank phải luôn giữ 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 dịch vụ phát triển nông nghiệp, nông thôn. Bên cạnh hoạt động kinh doanh, Agribank quan tâm đến công tác hỗ trợ an sinh xã hội với nhiều dự án, chương trình tài trợ tổng thể và dài hạn trên khắp cả nước, thể hiện tinh thần trách nhiệm đối với cộng đồng, góp phần tích cực thực hiện chương trình mục tiêu quốc gia về giảm nghèo bền vững và xây dựng nông thôn mới theo chủ trương của Đảng, Nhà nước Việt Nam.

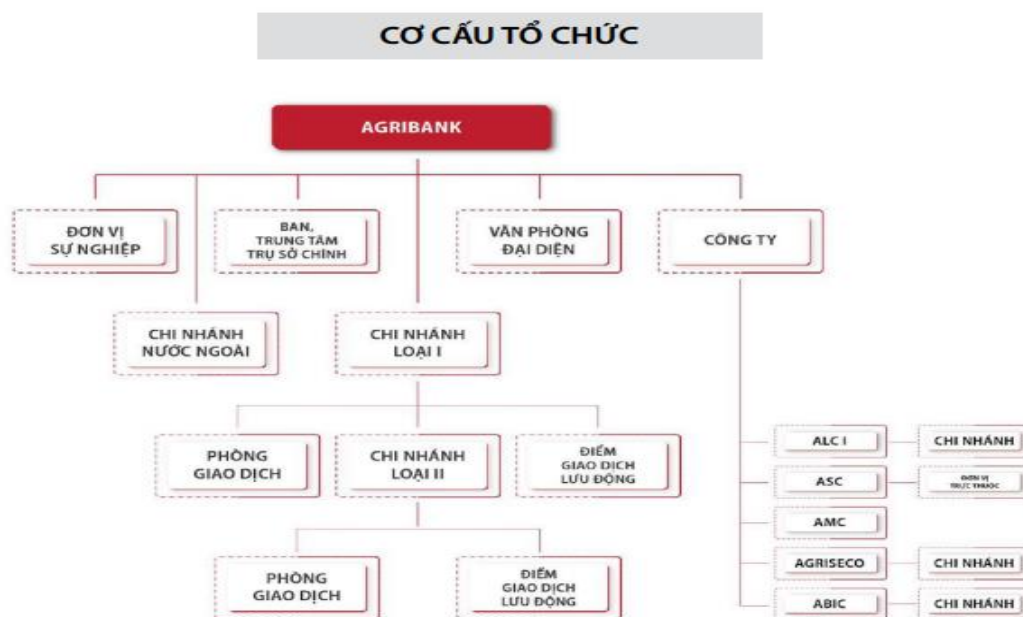
Agribank không chỉ có nhiệm vụ đóng góp phát triển kinh tế mà còn có hành động giúp đỡ hỗ trợ đảm bảo an sinh xã hội. Mỗi năm ngân hàng luôn tích cực đóng góp cho việc đảm bảo xây dựng kết hoạt động công tác xã hội như xây dựng đường xá cho bà con nông thôn, xây nhà tình nghĩa hay đầu tư xây dựng các bệnh viện khám chữa bệnh. Khi mà con bị ảnh hưởng bởi thiên tai dịch bệnh, ngân hàng đã luôn đồng hành những gia đình có hoàn cảnh khó khăn và thường xuyên hỗ trợ lên đến hàng trăm tỷ đồng mỗi năm.

Chức năng:

Kinh doanh tiền tệ, tín dụng và các dịch vụ ngân hàng đối với khách hàng trong nước, nước ngoài; thực hiện tín dụng tài trợ với mục tiêu kinh tế - xã hội, phát triển cơ sở hạ tầng chủ yếu cho nông nghiệp và nông thôn; làm dịch vụ ủy thác tín dụng, đầu tư cho chính phủ về các chủ đầu tư trong nước, nước ngoài chủ yếu trong lĩnh vực nông nghiệp và phát triển nông thôn.

1.3. HỆ THỐNG TỔ CHỨC CỦA NGÂN HÀNG

1.3.1. Sơ đồ cơ cấu tổ chức



Hình 1.2. Sơ đồ cơ cấu tổ chức Agribank

(Nguồn: Báo cáo thường niên 2022 – Agribank)

1.3.2. Nhiệm vụ và chức năng của từng phòng ban

Văn phòng đại diện: đơn vị phụ thuộc vào 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 nhằm mục đích thu lợi nhuận mà chỉ có chức năng xúc tiến, tìm kiếm, thúc đẩy và hỗ trợ cho hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

Chi nhánh hạng I: chi nhánh chịu sự quản lý, điều hành trực tiếp của chủ sở hữu Agribank. Về nội dung hoạt động chi nhánh hạng I thực hiện một số nghiệp vụ kinh doanh theo quy định của pháp luật, NHNN và Agribank như: Huy động vốn; cấp tính dụng trong phạm vi phân cấp phán quyết và phê duyệt của Agribank; mở TKTT Cho khách hàng và cung cấp các phương tiện thanh toán, dịch vụ thanh toán trong nước và quốc tế, tham gia các hệ thống thanh toán; thực hiện dịch vụ quản lý thu chi tiền mặt, tư vấn NH, tài chính...; cung ứng dịch vụ ngoại hối cho khách hàng trong và ngoài nước; ủy thác nhận ủy thác, đại lý trong lĩnh vực liên quan đến NH, Kinh doanh bảo hiểm, quản lý tài sản; mua, đầu tư, sở hữu bất động sản để sử dụng làm trụ sở kinh doanh, địa điểm làm việc hoặc cơ sở kho tàng phục vụ cho hoạt động kinh doanh, ...; nghiên cứu thị trường, thực hiện công tác quản trị điều hành nội bộ trong phạm vi chi nhánh theo phân cấp, ủy quyền; chỉ đạo, điều hành một số hoạt động của chi nhánh loại II, PGD Theo phân cấp, ủy quyền của hội đồng thành viên; tổ chức kiểm tra, kiểm soát nội bộ theo quy định; thực hiện các nhiệm vụ khác do cấp có thẩm quyền Agribank giao.

Chi nhánh hạng II: chịu sự quản lý, điều hành trực tiếp của chi nhánh loại I trong một số lĩnh vực cụ thể cho Hội đồng thành viên quyết định. Về nội dung hoạt động chi nhánh hạng II thực hiện một số nhiệm vụ kinh doanh theo quy định của Pháp luật, NHNN và

Agribank như: Huy động vốn; cấp tính dụng trong phạm vi phân cấp phán quyết và phê duyệt của Agribank; Mở TKTT Cho khách hàng và cung cấp các phương tiện thanh toán, dịch vụ thanh toán trong nước và quốc tế, tham gia các hệ thống thanh toán; thực hiện dịch vụ quản lý thu chi tiền mặt, tư vấn NH, Tài chính...; cung ứng dịch vụ ngoại hối cho khách hàng trong và ngoài nước; ủy thác, nhận ủy thác, đại lý trong lĩnh vực liên quan đến NH, Kinh doanh bảo hiểm, quản lý tài sản; nghiên cứu thị trường, thực hiện công tác quản trị điều hành nội bộ trong phạm vi chi nhánh theo phân cấp, ủy quyền; tổ chức kiểm tra, kiểm soát nội bộ theo quy định; thực hiện các nhiệm vụ khác do có thẩm quyền Agribank giao.

Điểm giao dịch luôn đồng bằng ô tô chuyên dùng của em có đi bằng được 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. Đặc biệt, điểm giao dịch lưu động có hỗ trợ cho vay cầm cố sổ tiết kiệm.

Phòng giao dịch: đơn vị phụ thuộc vào một chi nhánh loại I hoặc loại II trực tiếp quản lý, hạch toán báo số, có con dấu, biểu hiện theo quy định, có trụ sở trên địa bàn tỉnh, thành phố nơi đặt trụ sở, chi nhánh quản lý. Về nội dung hoạt động chi nhánh hạng II thực hiện một số nghiệp vụ kinh doanh theo quy định của pháp luật, NHNN và Agribank như: Nhận tiền gửi, cấp tính dụng trong phạm vi phân cấp phán quyết và phê duyệt của Agribank, cung ứng các sản phẩm dịch vụ theo quy định của Agribank, trừ dịch vụ thanh toán quốc tế; nghiên cứu thị trường, thực hiện công tác quản trị điều hành nội bộ trong phạm vi chi nhánh theo phân cấp, ủy quyền; tổ chức kiểm tra kiểm soát nội bộ theo quy định; thực hiện các nhiệm vụ khác do cấp có thẩm quyền Agribank giao.

1.4. KẾT QUẢ TÀI CHÍNH CỦA PGD LÊ LỢI AGRIBANK- CHI NHÁNH TỈNH KON TUM GIAI ĐOẠN 2020-2022

Bảng 1.1. Kết quả tài chính của PGD Lê Lợi Agribank - Chi nhánh tỉnh Kon Tum giai đoạn 2020 - 2022

DVT: Tỷ đồng,%

ST T	Chỉ tiêu	Năm 2020	Năm 2021	Năm 2022	Chênh lệch 2021/2020		Chênh lệch 2020/2022	
					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: Thông tin lưu hành nội bộ của PGD Lê Lợi Agribank – CN tỉnh Kon Tum)

Qua bảng số liệu cho thấy kết quả tài chính qua các năm từ 2020 đến năm 2022 tăng trưởng tương đối ổn định, song vẫn xuất hiện một vài biến động:

- 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 vào nhiều hoạt động tín dụng. Thu từ hoạt động dịch vụ và các khoản thu khác còn khá thấp.

Thu nhập của chi nhánh có sự tăng trưởng cao trong giai đoạn từ năm 2019 đến 2021. Doanh thu năm 2020 đạt 1.031.167 triệu đồng, Tăng 76.382 triệu đồng so với năm 2019, Tốc độ tăng khoảng 8 %. Tính đến 31/12/2021, doanh thu đạt 1.129.127 triệu đồng , Tăng 97.960 Triệu đồng , Tương ứng tăng đến 9 % so với năm 2020. Các khoản thu nhập này có được từ lãi suất 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 1.000.000.000 trọng cao nhất khoảng hơn 90 % thu nhập của chi nhánh. Nhóm dịch vụ của chi nhánh cũng có sự tăng trưởng cao qua các năm. Đặc biệt trong năm 2020, bên cạnh việc triển khai các chương trình khuyến mãi của trụ sở chính, chi nhánh cùng triển khai các chương trình tri ân khuyến mãi 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 tiếp ứng nhu cầu vốn tín dụng cho các thành phần kinh tế, chi nhánh để 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 ghế 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 31/12/2021 cao hơn cùng kỳ 2019,2020.

- Lợi nhuận:

Chênh lệch thu - chi của năm 2020 so với năm 2019 Có sự tăng nhẹ, tốc độ tăng trưởng là 5,5% tương ứng với 10.919 triệu đồng. Đến năm 2021, 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 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 ba năm qua kết quả kinh doanh của chi nhánh khi ổn định và luôn có sự tăng trưởng.

Trong bối cảnh chung của nền kinh tế bị ảnh hưởng thể 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, giám đốc Agribank, NHNN tỉnh Kon Tum và căn cứ diễn biến chung của thị

trường để 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.

1.5. TỔNG QUAY VỀ CHO VAY NGÂN HÀNG TRONG HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH TRONG NÔNG NGHIỆP

1.5.1. Các hình thức cho vay đối với hộ gia đình sản xuất kinh doanh

Có nhiều tiêu thức khác nhau để phân loại hoạt động cho vay của ngân hàng đối với hộ gia đình sản xuất kinh doanh. Chúng ta có thể phân loại hoạt động cho vay của ngân hàng theo các tiêu chí sau:

- Dựa vào mục đích sử dụng vốn vay

Cho vay nông nghiệp: là loại hình cho vay để trang trải các chi phí sản xuất trong nông nghiệp như phân bón, giống cây trồng, thức ăn gia súc...

Cho vay sản xuất công nghiệp: là loại cho vay đối với các tổ chức kinh tế nhằm bổ sung vốn ngắn hạn hay đầu tư sản xuất.

Cho vay kinh doanh: là loại hình cho vay để bổ sung vốn ngân hàng trong quá trình kinh doanh.

Cho vay nhằm mục đích khác: lâm nghiệp, thủy sản...

- Dựa vào thời hạn cho vay:

Cho vay ngắn hạn: là loại hình cho vay nhằm bổ sung vốn ngân hàng của các tổ chức kinh tế hay nhu cầu chi tiêu cá nhân ngắn hạn mà thời gian vay dưới một năm.

Cho vay trung hạn: là loại cho vay có thời hạn vay từ 1-5 năm. mục đích của khoản vay này là đầu tư vào tài sản cố định, mở rộng kinh doanh, xây dựng những dự án kinh doanh mới có quy mô nhỏ...

Cho vay dài hạn: là loại cho vay có thời gian vay trên 5 năm. Mục đích của khoản vay này là tài trợ đầu tư vào các dự án.

- Dựa vào tính chất đảm bảo:

Cho vay có đảm bảo bằng tài sản: là loại hình cho vay dựa trên cơ sở đảm bảo tiền vay như thế chấp, cầm cố, bảo lãnh của bên thứ ba hoặc tài sản hình thành từ vốn vay.

Cho vay có đảm bảo không bằng tài sản: là loại hình cho vay mà việc cho vay dựa trên uy tín của người đi vay để ngân hàng quyết định cho vay.

- Dựa vào phương thức cho vay:

Cho vay theo món: là hình thức cho vay phát sinh theo từng nhu cầu của khách hàng.

Cho vay hạn mức tín dụng: là hình thức cho vay mà khách hàng có thể vay trong một lần, nhưng được rút và hoàn trả nhiều lần trong một Giới hạn do ngân hàng quy định, với thời hạn không quá một năm. Nếu hết thời hạn này khách hàng có thể vay một hạn mức khác tùy thiếu uy tín về quan hệ giữa khách hàng và ngân hàng.

Thấu chi: là hình thức cho vay gắn liền với công việc sử dụng tài khoản tiền gửi vãng lai của khách hàng thông qua việc sử dụng quá số dư trên tài khoản trong một hạn mức cho phép với thời gian và phí sử dụng do ngân hàng quy định.

- Dựa vào phương pháp hoàn trả:

Cho vay trả góp: là loại cho vay mà khách hàng phải trả vốn gốc và lãi theo định kỳ. Loại cho vay này chủ yếu được áp dụng cho vay bất động sản, nhà ở, cho vay tiêu dùng, cho vay đối với những người kinh doanh nhỏ, cho vay trên thiết bị kỹ thuật trong nông nghiệp. Thông thường có bốn phương pháp trả góp sau đây:

- Phương pháp cộng thêm.
- Phương pháp trả bốn góc bằng nhau và trả lãi thêm số dư vào cuối mỗi định kỳ.
- Phương pháp trả vốn gốc bằng nhau và trả lãi tính trên mức hoàn trả của vốn gốc.
- Phương pháp trả vốn gốc và lãi bằng nhau trong tất cả các định kỳ (phương pháp hiện giá).

Cho vay phi trả góp: là loại cho vay được thanh toán một lần theo kỳ hạn đã thỏa thuận.

Cho vay hoàn trả theo yêu cầu.

- Căn cứ vào suất xử khoản vay:

Cho vay trực tiếp: ngân hàng cấp vốn trực tiếp cho người có nhu cầu, đồng thời người đi vay trực tiếp hoàn trả nợ vay cho ngân hàng.

Cho vay gián tiếp: là khoản cho vay được thực hiện thông qua việc mua lại các khía uớt hoặc chứng từ nợ để phát sinh và còn trong thời hạn thanh toán.

1.5.2. Khái niệm về hoạt động cho vay ngắn hạn

Khoản 16 điều 4 Luật các tổ chức tín dụng số: 47/2010/QH12:

“Cho vay là hình thức cấp tín dụng theo đó bên cho vay giao hoặc cam kết giao cho khách hàng một khoản tiền để sử dụng vào một mục đích xác định trong một thời gian nhất định theo thỏa thuận có hoàn trả gốc và lãi“

Cho vay phân theo thời hạn bao gồm cho vay ngắn hạn, trung hạn, dài hạn. Trong đó cho vay ngắn hạn là vì các ngân hàng thương mại sử dụng nguồn vốn chủ sở hữu, vốn huy động, các nguồn vốn khác của mình để cho các chủ thể có nhu cầu vay. Ngân hàng thương mại thu hồi vốn gốc và lãi với thời hạn 12 tháng.

1.5.3. Khái niệm cho vay ngắn hạn đối với hộ gia đình sản xuất kinh doanh

Cho vay ngắn hạn đối với hộ gia đình sản xuất kinh doanh là loại hình cho vay nhằm bổ sung vốn ngắn hạn đối với hộ gia đình trong quá trình sản xuất kinh doanh mà thời gian vay dưới 1 năm.

1.5.4. Đặc điểm cho vay ngắn hạn đối với hộ gia đình sản xuất kinh doanh tại ngân hàng thương mại

Điều kiện vay vốn:

Ngân hàng xem xét và quyết định cho vay khi khách hàng có đầy đủ các điều kiện sau:

- Có năng lực pháp lý và năng lực hành vi dân sự:
 - Hộ gia đình cư trú tại địa bàn nơi mà ngân hàng cho vay đóng trụ sở.
 - Đại diện cho hộ gia đình giao dịch với ngân hàng phải có năng lực pháp lý và năng lực dân sự.
- Mục đích sử dụng vốn vay phải hợp pháp.

- Có khả năng tài chính để đảm bảo trả nợ trong thời hạn cam kết.
- Có phương án kinh doanh khả thi phù hợp với quy định của pháp luật.
- Thực hiện các quy định về đảm bảo tiền vay theo quy định của pháp luật.

Đối tượng cho vay

Đối tượng cho vay là các vật tư hàng hóa, máy móc, thiết bị bao gồm cả thuế giá trị gia tăng nằm trong tổng giá trị lô hàng về các khoản chi phí về các nhu cầu tài chính hợp lý để khách hàng thực hiện phương án sản xuất kinh doanh.

Nguồn trả nợ

Nguồn trả nợ là thu nhập của hộ gia đình và cá nhân sản xuất kinh doanh từ kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh đó.

Thời hạn cho vay

Tối đa không quá một năm, thời gian cụ thể thời gian ngân hàng và khách hàng thỏa thuận, về thời gian cho vay được căn cứ vào các điều kiện sau:

- Vay sản xuất kinh doanh
- Thời hạn thu hồi vốn đầu tư
- Khả năng trả nợ của khách hàng

Mức cho vay

Ngân hàng căn cứ vào nhu cầu vay vốn Khả năng hoàn trả nợ của khách hàng, khả năng nguồn vốn của mình để quyết định mức cho vay.

Đối với cho vay ngắn hạn khách hàng phải có vốn tự có tối thiểu là 10 % trong tổng nhu cầu vốn.

Trường hợp khách hàng có tính nhiệm, khách hàng không phải đem bảo bằng tài sản, nếu vốn tự có thấp hơn quy định trên, giao cho giám đốc ngân hàng Nơi cho vay quyết định.

Lãi suất cho vay

Mức lãi suất cho vay do ngân hàng và khách hàng thỏa thuận phù hợp với quy định của ngân hàng nhà nước Việt Nam, thời gian điều chỉnh phù hợp với sự biến động của lãi suất thị trường từng thời kỳ và quy định của ngân hàng.

Mức lãi suất áp dụng đối với các khoản nợ gốc quá hạn và không quá 150% lãi suất trên hợp đồng.

Phương thức cho vay

Dựa vào các đặc điểm sử dụng vốn và đặc điểm nguồn trả nợ của khách hàng mà có các phương thức cho vay sau:

- Cho vay từng lần: hay còn gọi là cho vay theo món, áp dụng đối với khách hàng có nhu cầu vay vốn từng lần. Mỗi lần vay khách hàng và ngân hàng làm thủ tục vay vốn theo quy định pháp luật và ký kết hợp đồng tín dụng.

- Cho vay theo hạn mức tín dụng: ngân hàng và khách hàng xác định thỏa thuận một hạn mức tín dụng duy trì trong một khoảng thời gian nhất định. Phương thức này áp dụng đối với khách hàng vay ngân hàng có nhu cầu vay vốn thường xuyên, kinh doanh ổn định được xếp là khách hàng có tính nhiệm với ngân hàng.

- Cho vay theo hạn mức thấu chi: là việc cho vay mà ngân hàng phải thuận bằng văn bản chấp thuận cho khách hàng chi vượt số tiền trên tài khoản kế toán của ngân hàng phù hợp với quy định của chính phủ và ngân hàng về hoạt động thanh toán qua các tổ chức cung ứng dịch vụ thanh toán.

- Cho vay ưu đãi: ngân hàng thực hiện cho vay đối với đối tượng được hưởng chính sách ưu đãi theo quy định của chính phủ, hướng dẫn ngân hàng nhà nước Việt Nam.

- Các phương thức cho vay khác: các phương thức mà pháp luật không cấm phù hợp với quy định của pháp luật về điều kiện hoạt động kinh doanh của ngân hàng, đặc điểm của khách hàng cho vay.

Cách thức trả nợ gốc và lãi vốn vay

Ngân hàng và khách hàng thỏa thuận về việc trả nợ gốc và lãi vốn vay như sau:

- Cách vay hoàn trả nợ gốc
- Cách kỳ hạn trả lại vốn vay cùng với kỳ hạn trả nợ gốc hoặc theo kỳ hạn riêng.
- Đồng tiền trả nợ về việc bảo toàn giá trị nữa gốc bằng các hình thức thích hợp phù hợp với quy định của pháp luật.

• Khi đến kỳ hạn trả nợ gốc hoặc lãi nếu khách hàng không trả nợ đúng hạn và không được điều chỉnh kỳ hạn trả nợ gốc hoặc lãi, hoặc không được gia hạn nợ hoặc lãi thì ngân hàng chuyển toàn bộ số dư nợ sang nợ quá hạn.

• Ngân hàng và khách hàng có thể thỏa thuận về điều kiện số lãi vốn vay, phí phạt chế, trong trường hợp khách hàng trả nợ trước hạn, số lãi phải trả chỉ tính từ ngày vay đến ngày trả nợ.

• Trả nợ vay bằng ngoại tệ: khoản cho vay bằng ngoại tệ nào thì phải trả nợ gốc và lãi vốn vay bằng ngoại tệ đó. Trường hợp trả nợ bằng ngoại tệ khác thì thực hiện theo thỏa thuận giữa ngân hàng và khách hàng phù hợp với quy định quản lý ngoại hối của chính phủ và hướng dẫn của ngân hàng nhà nước Việt Nam.

Điều chỉnh kỳ hạn trả nợ gốc và lãi, gia hạn nợ gốc và lãi

- Điều chỉnh kỳ hạn trả nợ gốc và gia hạn nợ gốc.

• Trường hợp khách hàng không trả được nợ gốc đúng kỳ hạn đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng và có văn bản đề nghị ngân hàng xem xét cho điều chỉnh kỳ hạn trả nợ.

• Trường hợp khách hàng không trả nợ hết nợ gốc trong thời hạn cho vay và có văn bản đề nghị gia hạn nợ thì ngân hàng xem xét cho gia hạn nợ. Thời gian gia hạn nợ đối với cho vay ngắn hạn tối đa là 12 tháng nếu khách hàng đề nghị gia hạn nợ quá thời hạn này ra nguyên nhân khách quan và tạo điều kiện cho khách hàng có khả năng trả nợ thì chủ tịch hội đồng quản trị hoặc tổng giám đốc ngân hàng xem xét quyết định và báo ngay cho ngân hàng nhà nước Việt Nam sau khi thực hiện.

- Điều chỉnh kỳ hạn trả nợ lãi và gia hạn nợ lãi

• Trường hợp khách hàng không trả nợ lãi đúng hạn đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng và có văn bản đề nghị gia hạn nợ lãi thì ngân hàng xem xét quyết định điều chỉnh kỳ hạn trả nợ lãi.

• Trường hợp khách hàng không trả hết nợ lãi trong thời hạn cho vay để thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng và có văn bản đề nghị gia hạn nợ lãi thì ngân hàng xem xét quyết định thời hạn gia hạn nợ lãi

Miễn giảm lãi

Ngân hàng căn cứ vào các điều kiện sau để miễn giảm lãi:

- Khách hàng bị tổn thất về tài sản có liên quan đến vốn vay để dẫn đến khó khăn về tài chính.

- Mức độ miễn giảm lãi vốn vay phù hợp với khả năng tài chính của ngân hàng.

Chuyển nợ quá hạn

Đến thời điểm cuối cùng của thời hạn cho vay đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng nếu khách hàng không trả hết số nợ gốc hoặc lãi đúng hạn và không được ngân hàng đưa cho vay chấp thuận gia hạn nợ gốc hoặc lãi, ngân hàng nơi cho vay chuyển toàn bộ số dư nợ gốc của hợp đồng tín dụng đó sang nợ quá hạn.

Các trường hợp khách hàng sử dụng vốn sai mục đích, bị chấm dứt cho vay, ngân hàng nào cho vay phải thực hiện thu hồi nợ trước hạn đã cam kết hoặc chuyển ngay sang nợ quá hạn toàn bộ số dư của nợ gốc.

Lãi suất nợ quá hạn được áp dụng là: $150\% \times$ lãi suất trên hợp đồng.

1.5.5. Chỉ tiêu sử dụng để phân tích

- Doanh số cho vay

Doanh số cho vay ngắn hạn đối với hộ gia đình và cá nhân sản xuất kinh doanh thể hiện tổng lượng vốn mà ngân hàng để cho hộ gia đình và cá nhân vay trong một thời kỳ cụ thể, thường là theo tháng, quý, năm. Nó được tính bằng cách cộng dồn các khoản cho vay trong thời kỳ.

Tỷ trọng doanh số cho vay ngắn hạn được tính bằng thương giữ cho anh số cho vay ngắn hạn và doanh số cho vay trung. Con số này thể hiện quy mô hoạt động của ngân hàng trong một thời kỳ về tình hình cung ứng vốn cho nền kinh tế, mối quan hệ giữa ngân hàng và khách hàng.

Ngoài ra, tốc độ tăng doanh số cho vay là chỉ tiêu phản ánh khả năng mở rộng cho vay ngắn hạn đối với hộ gia đình và cá nhân sản xuất kinh doanh của ngân hàng. Chỉ số này tăng chứng tỏ ngân hàng cho vay năm nay nhiều hơn năm trước tức là hoạt động cho vay ngắn hạn đối với hộ gia đình và cá nhân sản xuất kinh doanh được mở rộng. Ngược lại, chỉ số này giảm thì ngân hàng cho khách hàng vay năm nay ít hơn năm trước.

- Doanh số thu nợ ngắn hạn.

Doanh số thu nợ ngắn hạn phản ánh lượng vốn để cho hộ gia đình sản xuất kinh doanh vay trong ngắn hạn và để được hoàn trả trong một thời kỳ cụ thể. Nó được xác định bằng cách cộng dồn các khoản thu nợ trong một thời kỳ. Doanh số cho vay lớn thì cần tìm với doanh số thu nợ cao thì mới đảm bảo chất lượng cho vay.

Nếu doanh số thu nợ thấp thể hiện dư nợ quá hạn lớn, khả năng thu hồi vốn và lãi thấp thì chất lượng tín dụng là kém. Chỉ tiêu này thể hiện năng lực làm việc của nhân viên

tín dụng thông qua chất lượng thẩm định xét duyệt về việc thu hồi nợ của nhân viên tín dụng, chính sách thu hồi vốn của ngân hàng

- Dư nợ

Dư nợ là chỉ tiêu trên phản ánh số vốn của ngân hàng đang cho các Hộ gia đình sản xuất kinh doanh vay ngắn hạn tại một thời điểm cụ thể. Nó được tính trên số dư cuối kỳ trên bảng cân đối kế toán của ngân hàng và dựa vào đó để tính lãi. Ngoài ra, dư nợ là một trong những tiêu chuẩn về đánh giá lợi nhuận của ngân hàng. Như nợ bao gồm dư nợ trong hạn và dư nợ quá hạn.

Cùng với chỉ tiêu doanh số cho vay, chỉ tiêu you nợ cùng Nhung đề đánh giá mức độ tăng trưởng cho vay ngắn hạn đối với hộ gia đình và cá nhân sản xuất kinh doanh của ngân hàng. Đây là chỉ tiêu mà ngân hàng phải theo dõi thường xuyên để biết tình hình sử dụng vốn của khách hàng. Nếu như nợ cuối kỳ thấp và có xu hướng giảm, nó phản ánh chất lượng cho vay thấp, vì hoạt động cho vay không thu hút khách hàng, không được mở rộng, nếu như nợ cho vay cao chứng tỏ ngân hàng chưa thu hồi khoản nợ, cần thúc đẩy công tác thu nợ của khách hàng. Ngoài ra dư nợ càng cao thể hiện quy mô hoạt động của ngân hàng càng lớn nhưng đồng thời cũng phải ăn rùi do rất lớn là ngân hàng phải đối mặt với vấn đề nợ quá hạn. Tóm lại, chỉ số dư nợ từ thể hiện quy mô cho vay vừa phản ánh mức độ thù cho cũ ngon vốn vay.

- Nợ quá hạn

Nợ quá hạn là chỉ tiêu đánh giá chất lượng cho vay ngắn hạn đối với hộ gia đình sản xuất kinh doanh của ngân hàng, nó đo lường mức độ thù cho của ngân hàng, trong việc thực hiện nghiệp vụ cho vay. Trong dư nợ: nợ trong hạn là nợ nhóm một (nợ đủ tiêu chuẩn), Nợ quá hạn là nợ nhóm 2 (nợ cần chú ý), Nợ xấu là nợ nhóm 3 (nợ dưới tiêu chuẩn), Nhóm 4 (nợ nghi ngờ), nhóm 5 (nợ có khả năng mất vốn) (Theo điều 10 thông tư số 02/2013/TT-NHNN ban hành ngày 21/02/2013).

Tỷ lệ nợ quá hạn cao phản ánh nguy cơ mất vốn, Giảm thu nhập của ngân hàng, thậm chí có thể dẫn đến nguy cơ mất khả năng thanh khoản nếu tỷ lệ này quá cao. Vì vậy, khi ngân hàng có tỷ lệ nợ quá hạn quá cao Sĩ được đánh giá là chất lượng cho vay thấp. Tuy nhiên, khi ngân hàng có tỷ lệ này thấp thì cũng chưa thể kết luận là chất lượng cho vay là tốt ta vẫn phải kết hợp với các chỉ tiêu khác để đánh giá chất lượng cho vay ngắn hạn đối với hộ gia đình sản xuất kinh doanh của ngân hàng.

Có nhiều nguyên nhân dẫn đến các khoản nợ quá hạn của cách cho vay ngắn hạn đối với hộ gia đình sản xuất kinh doanh. Có thể là nguyên nhân xuất phát từ phía khách hàng như sản xuất yếu kém, công nghệ lạc hậu..., Do sự thay đổi của các nguyên nhân khách quan như: sự bất ổn của nền kinh tế, sự thay đổi chính sách kinh tế, thay đổi bất thường của thời tiết...; nguyên nhân cũng có thể xuất phát từ trình độ đánh giá, phân tích yếu kém của cán bộ tín dụng khi phân tích các khoản vay không có khả năng hoàn trả ngay từ khi xét hồ sơ cho vay.

- Nợ quá hạn/ dư nợ (%)

Tỷ lệ nợ quá hạn trên dư nợ cho vay phản ánh rõ nhất về chất lượng cho vay của ngân hàng đối với khách hàng và rủi ro đối với khoản vay.

Bất kỳ ngân hàng nào cũng có nợ quá hạn nhưng ở mức độ tỷ lệ là khác nhau

Khi ngân hàng có tỷ lệ nợ quá hạn cao thì được đánh giá là chất lượng cho vay thấp. Khi tỷ lệ nợ thấp, có thể ngân hàng đang theo đuổi chính sách cho vay an toàn, ít rủi ro với khách hàng nên không mở rộng cho vay nhiều với loại hình này nên tỷ lệ tăng trưởng dư nợ và dân số sẽ thấp.

Tóm lại, khi đánh giá chất lượng cho vay ngắn hạn đối với hộ gia đình và cá nhân sản xuất kinh doanh của ngân hàng, cần xét một cách tổng quát Các chỉ tiêu cả định tính và định lượng. Các chỉ tiêu định lượng cũng cần được xem xét trong mối quan hệ mật thiết với nhau chứ không thể xét từng chỉ tiêu. Nếu ngân hàng có chất lượng cho vay tốt, các chỉ tiêu cũng sẽ đều thể hiện chất lượng vay tốt như: xu hướng tăng và dư nợ, doanh số cho vay về khả năng thu nợ tốt, tỷ lệ nợ quá hạn, nợ xấu thấp và không có, cũng như quay vòng vốn nhanh... Để có các chỉ tiêu trên, các quy định cho vay cũng phải thực hiện chính xác. Và từ kết quả chất lượng cho vay như trên, uy tín ngân hàng cũng được nâng cao, thu hút thêm khách hàng.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Chương 1 đã giới thiệu tổng quan về quá trình hình thành và phát triển, cơ cấu tổ chức và chức năng nhiệm vụ của ngân hàng Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam và PGD Lê Lợi Agribank-Chi nhánh tỉnh Kon Tum. Bên cạnh đó, Chương 1 cũng đã nêu khái quát về kết quả hoạt động kinh doanh của PGD Lê Lợi Agribank – chi nhánh tỉnh Kon Tum giai đoạn 2020-2022. Từ những số liệu cho thấy, Agribank vẫn đang giữ vững vai trò là NHTM hàng đầu Việt Nam. Agribank đi đầu thực hiện chính sách tiền tệ, góp phần ổn định kinh tế, kiềm chế lạm phát, hỗ trợ tăng trưởng, luôn đồng hành cùng sự nghiệp phát triển nông nghiệp, nông dân, nông thôn, có nhiều đóng góp tích cực thúc đẩy quá trình tái cơ cấu nền kinh tế, xây dựng nông thôn mới và bảo đảm an sinh xã hội.

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY NGẮN HẠN HỘ GIA ĐÌNH SẢN XUẤT KINH DOANH TRONG LĨNH VỰC NÔNG NGHIỆP TẠI PGD LÊ LỢI AGRIBANK – CHI NHÁNH TỈNH KON TUM GIAI ĐOẠN 2020-2022

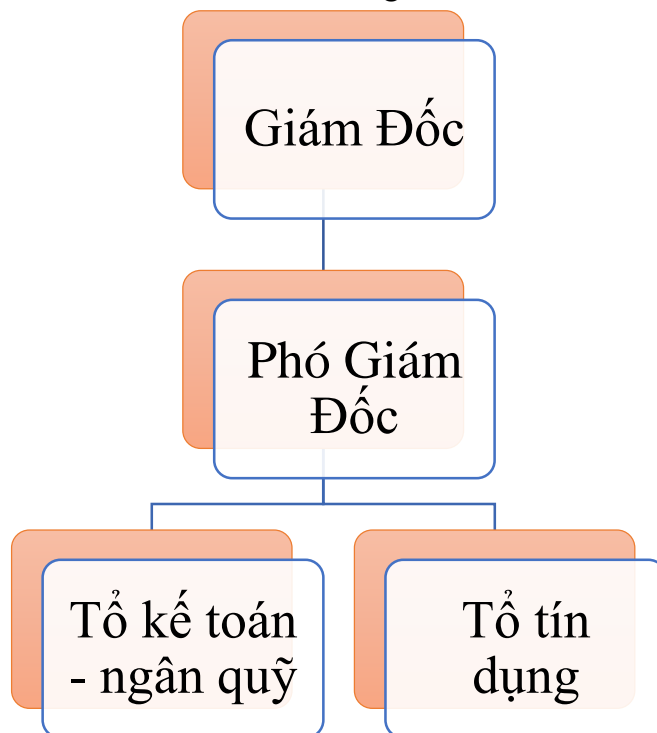
2.1. GIỚI THIỆU VỀ BỘ PHẬN THỰC TẬP



Hình 2.1. Trụ sở PGD Lê Lợi Agribank – Chi nhánh tỉnh Kon Tum

(Nguồn: Ảnh chụp tại PGD Lê Lợi – Agribank)

Cơ cấu bộ máy tổ chức của PGD Lê Lợi Agribank – Chi nhánh tỉnh Kon Tum



Hình 2.2. Sơ đồ cơ cấu tổ chức PGD Lê Lợi Agribank – Chi nhánh tỉnh Kon Tum

(Nguồn: Thông tin lưu hành nội bộ của PGD Lê Lợi Agribank – Chi nhánh tỉnh Kon Tum)

- Mô hình tổ chức

NHNo&PTNT Việt Nam 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.

- Chức năng và nhiệm vụ của các phòng ban.

• 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.

2.2. HOẠT ĐỘNG CHO VAY CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

Khái niệm: Cho vay là một hình thức cấp tín dụng, theo đó ngân hàng chuyển giao cho khách hàng một khoản tiền để sử dụng cho mục đích và thời gian nhất định theo thỏa thuận với nguyên tắc có hoàn trả cả gốc và lãi.

Các hình thức cho vay:

- Căn cứ vào thời hạn cho vay

Cho vay ngắn hạn: có thời hạn cho vay đến 12 tháng, thường áp dụng trong cho vay bù đắp thiếu hụt vốn lưu động của doanh nghiệp và các nhu cầu chi tiêu ngắn hạn của cá nhân.

Cho vay trung và dài hạn: có thời hạn cho vay trên 12 tháng, thường áp dụng trong cho vay đầu tư mua sắm tài sản cố định, cải tiến đổi mới thiết bị, mở rộng sản xuất, ...

- Căn cứ vào mục đích sử dụng vốn.

Cho vay sản xuất kinh doanh: là những khoản vay dùng để bổ sung vốn cho nhu cầu mua sắm, xây dựng tài sản cố định phục vụ sản xuất kinh doanh; bổ sung vốn lưu động, ...

Cho vay sinh hoạt tiêu dùng: là những khoản vay dùng để phục vụ nhu cầu mua sắm tư liệu tiêu dùng; xây dựng sửa chữa nhà ở; ...

- Căn cứ vào khách hàng .

Cho vay khách hàng là doanh nghiệp: Áp dụng cho khách hàng là các tổ chức kinh tế.

Cho vay khách hàng là cá nhân: áp dụng cho khách hàng là các cá nhân, hộ gia đình, tổ hợp tác.

- Căn cứ vào phương thức cho vay.

Cho vay từng lần; Cho vay theo hạn mức; Cho vay theo dự án đầu tư; Cho vay hợp vốn; Cho vay trả góp; Cho vay theo hạn mức tín dụng dự phòng; Cho vay thông qua nghiệp vụ phát hành và sử dụng thẻ; Cho vay theo hạn mức thấu chi.

- Căn cứ vào hình thức đảm bảo nợ vay.

Cho vay tín chấp: là hình thức cho vay khách hàng không cần phải có tài sản thế chấp, cầm cố hoặc sự bảo lãnh của bên thứ ba mà chỉ dựa vào uy tín của khách hàng.

Cho vay có đảm bảo bằng tài sản: là hình thức cho vay mà khách hàng phải sử dụng tài sản thuộc quyền sở hữu, quyền sử dụng, quyền quản lý của mình để đảm bảo nợ vay thông qua thế chấp, cầm cố hoặc bảo lãnh bằng tài sản.

2.3. HOẠT ĐỘNG CHO VAY ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG HỘ SẢN XUẤT CÁ NHÂN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

2.3.1. Hộ sản xuất cá nhân

Khái niệm:

Hộ sản xuất là đơn vị kinh tế tự chủ, trực tiếp hoạt động sản xuất kinh doanh, là chủ thể trong mọi quan hệ sản xuất kinh doanh và tự chịu trách nhiệm về kết quả hoạt động sản xuất của mình. Hộ sản xuất là một lực lượng sản xuất to lớn ở nông thôn. Hộ sản xuất hoạt động trong nhiều ngành nghề nhưng hiện nay phần lớn hoạt động trong lĩnh vực nông nghiệp và phát triển nông thôn.

Thành phần hộ sản xuất bao gồm: Hộ nông dân, hộ gia đình viên, hộ nông, lâm trường viên, hộ tư nhân, cá thể.

Hộ sản xuất là một lực lượng sản xuất to lớn ở nông thôn. Hộ sản xuất hoạt động trong nhiều ngành nghề nhưng hiện nay phần lớn hoạt động trong lĩnh vực nông nghiệp và phát triển nông thôn.

Các hộ này tiến hành sản xuất kinh doanh đa dạng kết hợp trồng trọt với chăn nuôi và kinh doanh ngành nghề phụ. Đặc điểm sản xuất kinh doanh ngành nghề nói trên đã góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động của các ngành sản xuất ở nước ta trong thời gian qua.

Đặc điểm:

Hộ sản xuất được hình thành theo những đặc điểm tự nhiên, tùy thuộc vào hình thức sinh hoạt ở mỗi vùng và địa phương mà hộ hình thành một kiểu cách sản xuất, cách tổ chức riêng trong phạm vi gia đình. Trong mô hình sản xuất chủ hộ là người lao động trực tiếp, làm việc có trách nhiệm và hoàn toàn tự giác. Sản xuất của hộ khá định, vốn luân chuyển chậm hơn so với các ngành khác.

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

Trình độ sản xuất của hộ ở mức thấp, chủ yếu là sản xuất thủ công, máy móc cũng còn khá ít, giản đơn, tổ chức sản xuất mang tính tự phát, qui mô nhỏ không được đào tạo bài bản. Hộ sản xuất hiện nay nói chung vẫn hoạt động sản xuất kinh doanh theo tính chất truyền thống.

2.3.2. Vai trò của hoạt động cho vay đối với hộ sản xuất

Hoạt động cho vay của ngân hàng đáp ứng nhu cầu vốn cho khách hàng là hộ sản xuất cá nhân để duy trì quá trình sản xuất liên tục, góp phần đầu tư phát triển kinh tế.

Muốn vay vốn, hộ sản xuất cần phải chứng minh cho ngân hàng biết nhu cầu vay vốn đầu tư phát triển vào mục đích gì? Chi phí và thu nhập ra sao? Với việc lập dự án để vay vốn, hộ sản xuất biết tính toán chi phí dự đoán được thu nhập. Như vậy, hoạt động cho vay của ngân hàng giúp các hộ sản xuất nâng cao trình độ sản xuất, trình độ quản lý, tiếp cận nền kinh tế thị trường.

Việt Nam là một nước có nhiều ngành nghề truyền thống, nhưng chưa được quan tâm và đầu tư đúng mức. Vì thế, phát huy được các ngành nghề truyền thống cũng chính là phát huy được nội lực kinh tế hộ và tín dụng ngân hàng sẽ là công cụ tài trợ cho các ngành nghề này, thu hút được lao động nhàn rỗi, giải quyết việc làm cho người lao động, Do đó, hoạt động cho vay của ngân hàng đối với hộ sản xuất là đòn bẩy kinh tế kích thích phát triển các ngành nghề truyền thống, tạo tiền đề để lôi cuốn các ngành nghề này phát triển.

Hoạt động cho vay của ngân hàng đối với hộ sản xuất còn góp phần xây dựng thị trường tài chính lành mạnh, đa dạng ở nông thôn.

Về mặt chính trị-xã hội, thông qua việc mở rộng cho vay đối với hộ sản xuất đã góp phần giải quyết công ăn việc làm cho người lao động. Nền kinh tế phát triển trong môi trường ổn định về tiền tệ là điều kiện để cải thiện và nâng cao đời sống của các thành viên trong xã hội, từ đó rút ngắn sự chênh lệch giai cấp, giàu nghèo trong xã hội.

Đẩy lùi tín dụng đen : Hoạt động cho vay tín dụng đen tồn tại trong nhiều năm qua đặc biệt ở các khu vực nông thôn, những nơi người dân chưa có nhiều điều kiện tiếp cận với các nguồn tín dụng chính thống. Người dân rơi vào bẫy tín dụng đen phải gánh chịu những hậu quả nặng nề, cuộc sống trở nên hết sức khó khăn. Việc phát triển mạnh hoạt động cho vay ở nông thôn góp phần ngăn chặn vay tín dụng đen ở khu vực này.

2.3.3. Các nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả cho vay

Nhân tố 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 đến hiệu quả đầu tư tín dụng của các ngân hàng.

- Các câu 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; ...

Nhân tố 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 thể 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.

2.3.4. Điều kiện cho vay ngắn hạn đối với hộ sản xuất

(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.

(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) 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.

2.3.5. Quy trình cho vay

Bước 1: Tiếp nhận yêu cầu của khách hàng

- Tiếp xúc, tư vấn và tiếp nhận nhu cầu tín dụng

- Đánh giá bộ hồ sơ cấp tín dụng.

Bước 2: Kiểm tra trước khi cấp tín dụng

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.

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 đơn 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

2.4. DOANH SỐ CHO VAY VÀ DOANH SỐ THU NỢ

Bảng 2.1. Doanh số cho vay của ngân hàng giai đoạn 2020- 2022

DVT: 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 PGD Lê Lợi Agribank – CN tỉnh Kon Tum)

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 lợi nhuận không lỗ 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.

2.4.1. Doanh số cho vay

Bảng 2.2. Tình hình cho vay ngắn hạn hộ sản xuất của PGD Lê Lợi Agribank – CN tỉnh Kon Tum giai đoạn 2020-2022

ĐVT: triệu đồng, %

Chỉ tiêu	Chênh lệch 2021/2020		Chênh lệch 2022/2021	
	Số tiền	%	Số tiền	%
Tổng doanh số cho vay	4,526,307	21.63%	-2,222,851	-8.73%
Doanh số cho vay ngắn hạn hộ sản xuất	2,400,122	18.90%	-1,500,001	-9.93%

(Nguồn: Thông tin lưu hành nội bộ của PGD Lê Lợi Agribank – CN tỉnh Kon Tum)

Doanh số cho vay ngắn hạn hộ sản xuất luôn chiếm tỷ trọng cao trên tổng doanh số cho vay của ngân hàng trong giai đoạn 2020- 2022, luôn trên mức 56%. Doanh số cho vay có xu hướng tăng trưởng tương đối ổn định trong thời gian qua , kể cả trong giai đoạn đầu bùng nổ đại dịch Covid-19 cho thấy NH đã có những chính sách cho vay phù hợp, thích ứng kịp thời với diễn biến khó đoán của thị trường.

Năm 2021 doanh số cho vay ngắn hạn hộ sản xuất của ngân hàng đạt mức 15,100,217 triệu đồng tăng trưởng 2,400,122 triệu đồng ứng với 18.90% so với năm 2020.

Tuy nhiên năm 2022, doanh số cho vay khách hàng cá nhân lại giảm 1,500,001 triệu đồng tức giảm 9.93% so với năm 2021

Doanh số cho vay đối với khách hàng cá nhân biến động thất thường cũng do một phần ảnh hưởng từ đại dịch Covid-19 những năm gần đây, khiến cho nhu cầu vay vốn của khách hàng trong việc mở rộng sản xuất kinh doanh bị ít nhiều ảnh hưởng.

2.4.2. Doanh số thu nợ

Bảng 2.3. Tình hình thu nợ ngắn hạn hộ sản xuất của PGD Lê Lợi Agribank – CN tỉnh Kon Tum giai đoạn 2020-2022

ĐVT: triệu đồng, %

Chỉ tiêu	Chênh lệch 2021/2020		Chênh lệch 2022/2021	
	Số tiền	%	Số tiền	%
Tổng doanh số thu nợ	3,872,053	18.88%	5,954,441	24.42%
Doanh số thu nợ ngắn hạn hộ sản xuất	1,645,728	13.27%	4,304,604	30.65%

(Nguồn: Thông tin lưu hành nội bộ của Agribank – CN tỉnh Long An)

Doanh số cho vay tăng cùng với việc thực hiện tốt các công tác an toàn đối với vốn vay nên doanh số thu nợ tăng qua các năm 2020-2022, điều này thể hiện công tác thu hồi nợ của ngân hàng có hiệu quả. Tương tự như doanh số cho vay, doanh số thu hồi nợ ngắn hạn của ngân hàng phục vụ hộ sản xuất luôn chiếm tỷ trọng lớn trong tổng thu nợ cho vay.

Giai đoạn 2021-2022: Doanh số thu nợ tăng dần đều lần lượt 13.27% và 30.65% . Đây là một kết quả đáng mừng bởi NH vẫn ghi nhận tăng trưởng trong giai đoạn nền kinh tế chịu nhiều ảnh hưởng của đại dịch Covid-19. Đối với khách hàng hộ sản xuất, doanh số thu nợ có biến động qua từng năm nhưng xét trên tổng doanh số cho vay, tỷ lệ thu hồi nợ vẫn ổn định. Ngân hàng đã hoàn thành tốt công tác thu hồi nợ, điều đó làm cho ngân hàng có thể tránh khỏi tình trạng vướng phải nợ xấu, ảnh hưởng xấu đến doanh thu và lợi nhuận của ngân hàng.

2.5. TÌNH HÌNH DƯ NỢ VÀ NỢ XẤU

- Tình hình dư nợ:

Bảng 2.4. Tình hình dư nợ cho vay ngắn hạn hộ sản xuất của PGD Lê Lợi Agribank – CN tỉnh Kon Tum giai đoạn 2020-2022

DVT: Triệu đồng, %

Chỉ tiêu	Chênh lệch 2021/2020		Chênh lệch 2022/2021	
	Số tiền	%	Số tiền	%
Tổng dư nợ cho vay	1,830,559	11.43%	1,795,060	10.06%
Dư nợ cho vay ngắn hạn hộ sản xuất	1,222,668	13.75%	2,787,924	27.57%

(Nguồn: Thông tin lưu hành nội bộ của Agribank – CN tỉnh Long An)

Agribank luôn là một trong những ngân hàng có tổng mức cấp tín dụng cho nền kinh tế lớn nhất trong toàn hệ thống các TCTD của Việt Nam. Đối với Agribank Long An ngay cả trong giai đoạn bùng phát dịch bệnh , vẫn duy trì tỷ trọng cao dư nợ cho vay đối với hộ sản xuất của ngân hàng giai đoạn 2020-2022.

Giai đoạn 2020-2022, dư nợ cho vay có xu hướng tăng trưởng tốt . Đặc biệt , trong năm 2021, dư nợ cho vay ngắn hạn hộ sản xuất đạt mức 12,900,162 triệu đồng , chiếm 65.67% trên tổng dư nợ cho vay, tăng trưởng 27.57% so với năm 2021.

- Tình hình nợ xấu:

Bảng 2.5. Tình hình nợ xấu của PGD Lê Lợi Agribank – CN tỉnh Kon Tum giai đoạn 2020-2022

DVT: Triệu đồng, %

Chỉ tiêu	2020	2021	2022
Nợ xấu ngắn hạn	26,032	30,444	41,303
Tổng dư nợ	16,018,857	17,849,416	19,644,476
Tỷ trọng Nợ xấu ngắn hạn/Tổng dư nợ	0.16%	0.17%	0.21%

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

CN tỉnh Kon Tum)

Tỷ lệ nợ xấu cho biết chất lượng và rủi ro của danh mục cho vay của ngân hàng, bao nhiêu đồng đang bị phân loại vào nợ xấu trên 100 đồng cho vay. Tình hình nợ xấu của các khách hàng giai đoạn 2020-2022, chỉ số này có xu hướng tăng nhẹ, cụ thể:

Giai đoạn 2020-2022, chỉ số này có xu hướng tăng nhẹ lần lượt là 0.16%, 0.17% và 0.21%.

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, chưa có nhiều 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 của Agribank Long An được duy trì ở mức thấp song ngân hàng cần có những biện pháp giám sát, kiểm tra chặt chẽ đối với những khoản nợ

2.6. ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CHO VAY ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG TẠI PGD LÊ LỢI AGRIBANK - CHI NHÁNH TỈNH KON TUM

2.6.1. Những kết quả đạt được trong hoạt động cho vay đối khách hàng

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.

Kết quả nổi bật nhất trong hoạt động cho vay của PGD Lê Lợi Agribank- Chi nhánh tỉnh Kon Tum 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.

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 2019-2021 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.

2.6.2. Hạn chế và nguyên nhân

- Hạn chế.

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:

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.

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.

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.

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 BDS 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.

- Nguyên nhân.

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.

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.

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.

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.

2.7. SO SÁNH SẢN PHẨM VAY TIÊU DÙNG CÓ TSDB CỦA AGRIBANK VỚI CÁC NGÂN HÀNG KHÁC

Bảng 2.6. So sánh sản phẩm vay tiêu dùng có TSDB của Agribank với một số ngân hàng

	Agribank	VPBank	Techcombank
Mức cho vay	Mức cho vay: 80 - 85% chi phí hoặc 90 - 95% nhu cầu người vay	Mức cho vay: tối đa 3 tỷ đồng	Mức cho vay: tối đa 1 tỷ đồng
Lãi suất	Lãi suất ưu đãi 7%/năm (Cố định trong 6 tháng) Mức lãi suất sau ưu đãi thường dao động trong khoảng 9 - 11%/năm	9,5%/năm. Lãi suất có thể thay đổi để phù hợp với từng giai đoạn.	Lãi suất ưu đãi 8,29%/năm (cố định trong 1 năm) Lãi suất sau ưu đãi dao động trong khoảng: 11,4 – 12,15%/năm
Bảo đảm tiền vay	TSDB : Nhà, đất	TSDB: Nhà, đất, xe, các loại giấy tờ có giá (cổ phiếu, chứng chỉ tiền gửi,...)	TSDB: Nhà, đất hoặc ô tô
Trả nợ gốc và lãi vốn vay	Trả nợ gốc một lần hoặc nhiều lần. Trả nợ lãi hàng tháng hoặc định kỳ theo thỏa thuận	Phương thức trả nợ linh hoạt	Phương thức trả nợ linh hoạt: theo dư nợ giảm dần và niên kim.

(Nguồn: Tổng hợp từ website các ngân hàng)

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

Chương 2 đã đề cập đến các bước cụ thể về quy trình và điều kiện vay vốn đồng thời cũng nêu khái quát về thực trạng hoạt động cho vay ngắn hạn hộ sản xuất tại PGD Lê Lợi Agribank– CN tỉnh Kon Tum trong giai đoạn 2020-2022. Trong chương 2 cũng đưa ra so sánh sản phẩm vay tiêu dùng có TSĐB của Agribank với các NH khác. Qua phân tích về thực trạng hoạt động cho vay và so sánh sản phẩm ta thấy được những kết quả kinh doanh tích cực mà NH đã đạt được cũng như những hạn chế nhất định mà ngân hàng phải cần khắc phục khi phát triển loại hình cho vay này. Và từ đó có thể đưa ra giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay ngắn hạn đối với hộ sản xuất của PGD Lê Lợi Agribank-CN tỉnh Kon Tum ở chương 3.

CHƯƠNG 3

GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CHO VAY NGẮN HẠN HỘ SẢN TẠI PGD LÊ LỢI AGRIBANK- CHI NHÁNH TỈNH KON TUM

3.1. ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN VỀ HOẠT ĐỘNG CHO VAY ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG CỦA PGD LÊ LỢI AGRIBANK - CHI NHÁNH TỈNH KON TUM

3.1.1. 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.

3.1.2. Định hướng hoạt động tín dụng phục vụ khách hàng

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.

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, phân đấu 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. GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CHO VAY ĐỐI VỚI HỘ SẢN XUẤT TẠI PGD LÊ LỢI AGRIBANK - CHI NHÁNH TỈNH KON TUM

Doanh số cho vay ngắn hạn hộ sản xuất luôn chiếm tỷ trọng rất lớn trên tổng doanh số cho vay của PGD Lê Lợi Agribank-CN tỉnh Kon Tum trong suốt giai đoạn 2020- 2022, bởi đặc thù ở Agribank số lượng khách hàng vay là hộ dân, cá nhân với những khoản vay nhỏ lẻ rất lớn. Vì thế, để nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay ngắn hạn hộ sản xuất nông nghiệp là yêu cầu thiết yếu để giữ vững và mở rộng hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Từ những hạn chế của sản phẩm cho vay ngắn hạn đối với khách hàng cá nhân đã phân tích ở chương 2, sau đây là kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay theo quy trình S.M.A.R.T:

3.2.1. Cụ thể (Specific)

Hoạt động tín dụng luôn chứa đựng nhiều rủi ro, đặc biệt 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... Để nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay NH cần hạn chế rủi ro và khống chế nợ quá hạn, nợ xấu bằng cách nâng cao chất lượng

thẩm định, thường xuyên kiểm tra, theo dõi quá trình thu nợ cũng như việc khách hàng có sử dụng vốn vay đúng mục đích hay không, từ đó đưa ra những biện pháp xử lý kịp thời đối với khoản vay.

Công tác thẩm định cần được tiến hành nhanh chóng và chính xác: thẩm định tư cách pháp lý của bên đi vay (tình trạng hôn nhân, tiền án , tiền sự , hộ khẩu,...); thẩm định về kinh nghiệm sản xuất kinh doanh của bên đi vay; tính toán , xác định mức thu nhập và phương án sản xuất kinh doanh của khách hàng (thu nhập cá nhân mỗi tháng , có dư nợ tín dụng của NH khác không , kế hoạch sử dụng vốn , phương án kinh doanh có phù hợp với xu hướng kinh tế hiện tại,...)

Thường xuyên theo dõi, xem xét khách hàng sử dụng đúng mục đích khoản vay hay không. Trong vòng 1 tháng sau khi giải ngân , nhân viên tín dụng đến tận nơi kiểm tra mục đích sử dụng vốn và chụp hình minh chứng.

Tăng cường công tác đánh giá, xếp loại khách hàng để dễ dàng kiểm tra, kiểm soát trong công tác cho vay và thu nợ, thông qua việc xếp loại nên có những ưu đãi về lãi suất riêng đối với từng loại khách hàng

Đối với công tác thẩm định TSDB: Nhân viên NH cần sắp xếp thời điểm và thời gian cho việc thẩm định một cách hợp lý , khoảng 2 tuần kể từ khi nhận đơn đề nghị vay vốn từ khách hàng, tránh thời gian quá gấp rút dẫn bỏ sót những thông tin quan trọng của TSDB (ví dụ : có tranh chấp, phong toả, giải toả, có thuộc diện đền bù không, tài sản chung hay riêng...). Đồng thời cũng không được kéo dài thời gian thẩm định dẫn đến khách hàng tiếp cận với nguồn vay bị chậm trễ. Cũng cố mối quan hệ giữa ngân hàng với chính quyền địa phương nơi cho vay như Ủy ban phường để dễ chứng thực giấy tờ, hồ sơ của TSDB cũng như quyền sở hữu của người vay.

3.2.2. Đo lường (Measurable)

Hiện nay , người dân đã quay trở lại với cuộc sống “ bình thường mới “ sau khi trải qua những đợt bùng dịch Covid-19 , nhu cầu vay vốn phục vụ sản có xu hướng tăng lên , đây là thời điểm khá thuận lợi để NH tăng cường hoạt động cho vay . Tỷ lệ nợ xấu của PGD Lê Lợi Agribank – CN tỉnh Kon Tum được duy trì ở mức thấp chưa vượt quá 0.5% trong suốt giai đoạn 2020-2022, tuy nhiên Covid 19 vẫn còn diễn biến của phức tạp gây ra những rủi ro khó lường cho đời sống người dân , NH cần nỗ lực hơn nữa trong công tác quản lý và xử lý nợ xấu, nợ quá hạn .Đồng thời NH nên phối hợp với các cơ quan khoa học kỹ thuật để hướng dẫn cho khách hàng về ứng dụng khoa học kỹ thuật vào sản xuất, chủ động phối hợp cùng các ngành để tìm các phương án SXKD, hướng dẫn, trợ giúp khách hàng lập và tính toán khả năng sinh lời của dự án , góp phần đảm bảo vốn vay được sử dụng hiệu quả , tăng khả năng trả nợ của khách hàng , duy trì tỷ lệ nợ xấu trong khoảng 0.2%-0.5%.

3.2.3. Tính khả thi (Attainable)

Tỷ lệ nợ xấu của PGD Lê Lợi Agribank – CN tỉnh Kon Tum trong giai đoạn 2020-2022 luôn được duy trì ở mức thấp , đặc biệt năm 2021 là thời điểm mọi hoạt động của nền kinh tế đất nước đều gặp khó khăn, trì trệ do ảnh hưởng của Covid 19, tỷ lệ nợ xấu

cũng được kiểm soát rất tốt khi đạt mức 0.22% . Kết quả kể trên cho thấy các biện pháp kiểm soát rủi ro của ngân hàng đều đang phát huy tốt chức năng của chúng. Đồng thời , với xu hướng phát triển bền vững của ngành nông nghiệp Việt nam đã được phân tích trước đó , người dân hoạt động sản xuất trong nông nghiệp có thể tạo ra nguồn thu nhập để chăm lo đời sống , thanh toán cho các khoản vay trước đó , hoạt động thu nợ của ngân hàng diễn ra thuận lợi . Mục tiêu kiểm soát rủi ro trong khoảng 0.2%- 0.5% là khả thi.

3.2.4. Tính liên quan (Relevant)

Một đặc thù của Agribank là số lượng khách hàng vay là hộ dân, cá nhân với những khoản vay nhỏ lẻ là rất lớn, chiếm tỷ trọng cao trong tổng dư nợ cho vay nên NH cần phải bố trí nhân lực phù hợp tạo thuận lợi cho nhân viên NH sắp xếp thời gian thẩm định và giải quyết hồ sơ cho khách hàng. Tại quầy tiếp nhận và giải quyết hồ sơ khách hàng của phòng khách hàng cá nhân, NH có thể bố trí thêm người để khách hàng đến không phải chờ đợi lâu , nhân viên NH cũng không phải chịu sức ép công việc lớn dẫn đến sai sót trong quá trình xử lý hồ sơ đặc biệt trong giờ cao điểm.

Để nâng cao nghiệp vụ cho nhân viên NH, đặc biệt là nghiệp vụ thẩm định NH có thể thường xuyên tổ chức các buổi hội thảo nhằm trao đổi bài học kinh nghiệm liên quan đến tín dụng. Đào tạo và nâng cao trình độ của nhân viên NH bằng những khoá học ngắn ngày để nâng cao nghiệp vụ, cập nhật kiến thức, tập huấn những qui định mới , phổ biến pháp luật mới có liên quan. Ngoài ra , tổ chức đội ngũ giảng dạy là các chuyên gia bên ngoài , các cán bộ chuyên viên tín dụng có kinh nghiệm của ngân hàng , biên soạn giáo trình giảng dạy mang tính thực tiễn, tổ chức kiểm tra nghiêm túc, khuyến khích tinh thần học tập bằng cơ chế khen thưởng. Bên cạnh đó nâng cao nhận thức về đạo đức nghề nghiệp cho nhân viên để họ nhận thức được nhiều hơn và các cán bộ phải luôn tu dưỡng về phẩm chất đạo đức, nâng cao ý thức trách nhiệm.

3.2.5. Thời hạn hoàn thành các giải pháp (Time-Bound)

Kết quả hoạt động cho vay hộ sản xuất của phòng khách hàng cá nhân PGD Lê Lợi Agribank- CN tỉnh Kon Tum trong 3 năm qua cho thấy sự tăng trưởng ổn định ngay cả trong giai đoạn nhiều biến động về kinh tế -xã hội, giai đoạn 2020-2021 , khi đại dịch Covid 19 bùng nổ và lan rộng trên khắp cả nước . Những thành tựu đạt được giúp NH khẳng định vai trò chủ lực trên thị trường vốn và tín dụng cho nông nghiệp, nông thôn, nông dân. Đạt được kết quả trên là nhờ sự chỉ đạo tài tình của Ban giám đốc cùng với sự phấn đấu tích cực của toàn thể cán bộ, nhân viên của PGD Lê Lợi Agribank- Chi nhánh tỉnh Kon Tum. Trong tương lai gần 2023-2025 , NH cần cải thiện những hạn chế ,tham khảo những biện pháp được đề xuất đồng thời phát huy điểm mạnh sẵn có để giữ vững vị thế là là NHTM Nhà nước hàng đầu Việt Nam.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 3

Chương 3 đưa ra giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay ngắn hạn đối với hộ sản xuất của PGD Lê Lợi Agribank-Chi nhánh tỉnh Kon Tum đó hạn chế rủi ro nợ xấu thông qua việc nâng cao trình độ thẩm định của nhân viên NH, thường xuyên kiểm tra, theo dõi quá trình thu nợ cũng như việc khách hàng có sử dụng vốn vay đúng mục đích hay không, từ đó đưa ra những biện pháp xử lý kịp thời đối với khoản vay. Sử dụng mô hình S.M.A.R.T, giúp cho giải pháp đáp ứng được yêu cầu về tính cụ thể, tính khả thi, sự liên kết với các yếu tố khác trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng và có thể đo lường được bằng những chỉ số cụ thể. Việc đưa ra kế hoạch thực hiện giải pháp giúp ngân hàng cải thiện những hạn chế trong quá trình hoạt động đồng thời phát huy điểm mạnh sẵn có để giữ vững vị thế là NHTM Nhà nước hàng đầu Việt Nam. 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

Ngành nông nghiệp chiếm vị trí chiến lược quan trọng trong nền kinh tế nước ta. Việc mở rộng thị trường vốn ở một tỉnh như Kon Tum, và cụ thể khách hàng có nhu cầu vay vốn như là hộ sản xuất cá nhân lẫn cả khách hàng doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh có ý nghĩa thiết thực trong điều kiện nước ta đang tiến hành công cuộc Công nghiệp hóa- Hiện đại hóa.

Qua những phân tích trong bài, ta có thể thấy việc cho vay đối với các khách hàng có nhu cầu vay vốn trên địa bàn tỉnh Kon Tum có bước phát triển tốt, nhất là cho vay ngắn hạn chiếm khá cao trong tổng doanh số cho vay của ngân hàng. Trong đó phần lớn đầu tư cho lĩnh vực sản xuất nông nghiệp, góp phần cải thiện kinh tế, nâng cao mức sống của người dân, thúc đẩy quá trình phát triển của tỉnh nhà.

Kết quả hoạt động kinh doanh trong vòng 3 năm qua đã có chuyển biến tích cực, thể hiện rõ qua các số liệu có xu hướng tăng mà ngân hàng có được, mặc dù hoạt động cho vay vẫn còn gặp nhiều khó khăn như đã phân tích ở trên. Đạt được kết quả trên là nhờ sự chỉ đạo tài tình của Ban giám đốc cùng với sự phấn đấu tích cực của toàn thể cán bộ, nhân viên của NHNN&PTNT Việt Nam- Chi nhánh tỉnh Kon Tum. Ngoài ra, hoạt động cho vay đối với các khách hàng có nhu cầu vay vốn trên địa bàn tỉnh đã có sự phối hợp chặt chẽ giữa các ban ngành đoàn thể, các cấp chính quyền địa phương

Do kiến thức của bản thân còn hạn chế, thời gian thực tập tìm hiểu thực tế không nhiều nên bài viết còn sơ sót. Em rất mong được sự quan tâm, giúp đỡ, đóng góp ý kiến của Quý thầy cô và Ban lãnh đạo NHNN&PTNT Việt Nam- Chi nhánh tỉnh Kon Tum để bài viết hoàn thiện hơn.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1]. Bộ Chính trị. (2019). Nghị quyết 52-NQ/TW. Về một số chủ trương chính sách chủ động tham gia cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ tư. Trích dẫn từ <https://thuvienphapluat.vn/van-ban/Dau-tu/Nghi-quyet-52-NQ-TW-2019-chinh-sach-chu-dong-tham-gia-cuoc-Cach-mang-cong-nghiep-lan-thu-tu-425113.aspx>
- [2]. Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn. (2022). Báo cáo kết quả sản xuất kinh doanh của Bộ tháng 06 năm 2022. Trích dẫn từ <https://www.mard.gov.vn/Pages/bao-cao-thong-ke.aspx#>
- [3]. Brand Finance. (2022). BANKING 500 2022 RANKING. Trích dẫn từ <https://brandirectory.com/rankings/banking/table>
- [4]. Chính Phủ Việt Nam. (2022). Nghị định 31/2022/NĐ-CP. Về hỗ trợ lãi suất từ ngân sách Nhà nước đối với khoản vay của doanh nghiệp, hợp tác xã, hộ kinh doanh. Trích dẫn từ <https://tapchitaichinh.vn/nghien-cuu--trao-doi/trao-doi-binh-luan/vai-tro-cua-hoat-dong-tin-dung-ngan-hang-trong-phat-trien-nen-kinh-te-xanh-89355.html?mobile=true>
- [5]. Hà Thị Sáu. (2016). Vai trò của hoạt động tín dụng ngân hàng trong phát triển nền kinh tế xanh. Trích dẫn từ <http://nhipsongkinhte.toquoc.vn/ngan-hang-viet-nao-dang-dan-dau-ve-mang-luoi-chi-nhanh-phong-giao-dich-4202228282941692.htm>
- [6]. Lê Hồng Thái. (2022). Ngân hàng Việt nào đang dẫn đầu về mạng lưới chi nhánh, phòng giao dịch?. Trích dẫn từ
- [7]. Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam .(2021). Báo cáo thường niên năm 2021. Trích dẫn từ https://static2.vietstock.vn/data/KHAC/2021/BCTN/VN/Agribank_Baocaothuongnie n 2021.pdf
- [8]. Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam .(2020). Báo cáo thường niên năm 2020. Trích dẫn từ https://static2.vietstock.vn/data/KHAC/2020/BCTN/VN/Agribank_Baocaothuongnie n 2020.pdf
- [9]. Ngân hàng Nhà nước Việt Nam. (2022). Thông tư 03/2022/TT-NHNN. Hướng dẫn Ngân hàng thương mại thực hiện hỗ trợ lãi suất theo Nghị định số 31/2022/NĐ-CP ngày 20 tháng 5 năm 2022 của Chính Phủ về hỗ trợ lãi suất từ ngân sách Nhà nước đối với khoản vay của doanh nghiệp, hợp tác xã, hộ kinh doanh. Trích dẫn từ <https://thuvienphapluat.vn/van-ban/Tien-te-Ngan-hang/Thong-tu-03-2022-TT-NHNN-huong-dan-thuc-hien-ho-tro-lai-suat-khoan-vay-cua-doanh-nghiep-514329.aspx>
- [10]. Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng (VPBank). Giới thiệu sản phẩm vay tiêu dùng có tài sản đảm bảo. Trích dẫn từ <https://www.vpbank.com.vn/ca-nhan/vay/vay-tieu-dung>
- [11]. Ngân hàng thương mại cổ phần Kỹ Thương Việt Nam(Techcombank). Giới thiệu sản phẩm tiêu dùng thể chấp linh hoạt. Trích dẫn từ

<https://www.techcombank.com.vn/khach-hang-ca-nhan/tin-dung/vay-tieu-dung/san-pham-tieu-dung-the-chap-linh-hoat>

[12]. Nguyễn Quỳnh. (2022). Ûn tắc ở cửa khẩu biên giới: Đã đến lúc nhìn lại chất lượng hàng hóa. Trích dẫn từ

<https://vov.vn/kinh-te/thi-truong/un-tac-o-cua-khau-bien-gioi-da-den-luc-nhin-lai-chat-luong-hang-hoa-post925875.vov>

[13]. Giới thiệu chung về Agribank. Trích dẫn từ

<https://www.agribank.com.vn/vn/ve-agribank/gioi-thieu-agribank>

[14]. Phụ lục VIII kèm theo Nghị định 81/2015/NĐ-CP ngày 18/9/2015 của Chính Phủ. Báo cáo thực trạng quản trị và cơ cấu tổ chức của doanh nghiệp năm 2018. Trích dẫn từ

https://www.agribank.com.vn/wcm/connect/ef7c6764-b78f-409f-a413-dbd425aefa01/Phu+luc+VII.pdf?MOD=AJPERES&CONVERT_TO=url&CACHEID=ROOTWORKSPACE-ef7c6764-b78f-409f-a413-dbd425aefa01-n5uAJdd

[15]. Phan Thị Linh. (2021). Các nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng cho vay tiêu dùng tại các ngân hàng thương mại Việt Nam. Trích dẫn từ

<https://tapchitaichinh.vn/ngan-hang/cac-nhan-to-anh-huong-den-chat-luong-cho-vay-tieu-dung-tai-cac-ngan-hang-thuong-mai-viet-nam-333237.html>

[16]. 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. Trích dẫn từ

<http://nhnn.sonla.gov.vn/data/files/co%20che%20chinh%20sach/225-QD-HĐTV-TD.PDF>

[17]. Quang Tùng. (2022). Ngành Ngân hàng hội tụ đủ yếu tố để tiên phong chuyển đổi số. Trích dẫn từ

<https://www.agribank.com.vn/vn/ve-agribank/tin-tuc-su-kien/tai-chinh-ngan-hang/nganh-ngan-hang-hoi-tu-du-yeu-to-de-tien-phong-chuyen-doi-so>

[18]. Thủ tướng Chính phủ. (2020). Quyết định số 885/QĐ-TTg. Phê duyệt đề án phát triển nông nghiệp hữu cơ giai đoạn 2020-2030. Trích dẫn từ

<https://thuvienphapluat.vn/van-ban/Bat-dong-san/Quyết-dinh-885-QĐ-TTg-2020-phe-duyet-De-an-phat-trien-nong-nghiep-huu-co-giai-doan-2020-2030-445788.aspx>

[19]. Thanh Hoa. (2019). Hộ sản xuất (Production Households) là gì? Đặc điểm và vai trò. Trích dẫn từ

<https://dongvon.doanhnhavn.vn/ho-san-xuat-production-households-la-gi-dac-diem-va-vai-tro-4220190820162909372.htm>

[20]. Tổng cục Thống kê. (2022). Thông cáo báo chí về tình hình giá tháng 6, quý II và 6 tháng đầu năm 2022. Trích dẫn từ

<https://www.gso.gov.vn/du-lieu-va-so-lieu-thong-ke/2022/06/thong-cao-bao-chi-ve-tinh-hinh-gia-thang-6-quy-ii-va-6-thang-dau-nam-2022/>

[21]. Trần Thị Mai Thành. (2022). Lạm phát thế giới năm 2021, triển vọng năm 2022. Trích dẫn từ

<https://tapchitaichinh.vn/tai-chinh-quoc-te/lam-phat-the-gioi-nam-2021-trien-vong-nam-2022-347651.html>

[22]. Vũ Long .(2022). Trung Quốc tiếp tục là thị trường xuất khẩu lớn của Việt Nam. Trích dẫn từ

<https://thuvienphapluat.vn/van-ban/Doanh-nghiep/Nghi-dinh-31-2022-ND-CP-ho-tro-lai-suat-tu-ngan-sach-nha-nuoc-khoan-vay-cua-doanh-nghiep-513904.aspx>

[23]. Thương vụ Việt Nam tại CHLB Đức. (2022). Việt Nam tham dự Hội chợ quốc tế Biofach 2022. Trích dẫn từ

<https://moit.gov.vn/tin-tuc/thi-truong-nuoc-ngoai/viet-nam-tham-du-hoi-cho-quoc-te-biofach-2022.html>

GIẤY XÁC NHẬN
HOÀN THÀNH BÁO CÁO TỐT NGHIỆP

Họ và tên: Nguyễn Ngọc Khánh Quyên

Lớp: K19NH Mã sinh viên: 1917340201012

Xác nhận sinh viên Nguyễn Ngọc Khánh Quyên đã chỉnh sửa báo cáo tốt nghiệp theo ý kiến của Giảng viên và Hội đồng đánh giá.

Tên báo cáo tốt nghiệp: Thực trạng và giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay ngắn hạn hộ gia đình sản xuất kinh doanh trong ngành nông nghiệp tại ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam Chi nhánh Kon Tum – Phòng giao dịch Lê Lợi.

Kon Tum, ngày tháng năm 2023

Trưởng khoa

Người hướng dẫn