

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



**ĐAOLEUANG SOUTCHAY**

**BÁO CÁO THỰC TẬP TỐT NGHIỆP**

**PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG CHO VAY PTNN-NT  
TẠI NGÂN HÀNG TMCP ĐÔNG Á CHI NHÁNH  
KON TUM**

**Kon Tum, tháng 6 năm 2021**

**ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG**  
**PHÂN HIỆU ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG TÀI KON TUM**



## **BÁO CÁO THỰC TẬP TỐT NGHIỆP**

### **PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG CHO VAY PTNN-NT TẠI NGÂN HÀNG TMCP ĐÔNG Á CHI NHÁNH KON TUM**

**GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN : NGUYỄN THỊ PHƯƠNG THẢO**

**SINH VIÊN THỰC HIỆN : DAOLEUANG SOUTCHAY**

**LỚP : K11NH**

**MSSV : 17152340201025**

**Kon Tum, tháng 6 năm 2021**

## LỜI CẢM ƠN

Trước tiên với tình cảm sâu sắc và chân thành nhất, cho phép em được bày tỏ lòng biết ơn đến tất cả các cá nhân và tổ chức đã tạo điều kiện hỗ trợ, giúp đỡ em trong suốt quá trình học tập và nghiên cứu đề tài này. Trong suốt thời gian từ khi bắt đầu học tập tại trường đến nay, em đã nhận được rất nhiều sự quan tâm, giúp đỡ của quý Thầy Cô và bạn bè.

Với lòng biết ơn sâu sắc nhất, em xin gửi đến quý thầy cô ở khoa kinh tế đã truyền đạt vốn kiến thức quý báu cho chúng em trong suốt thời gian học tập tại trường. Nhờ có những lời hướng dẫn, dạy bảo của các thầy cô nên đề tài nghiên cứu của em mới có thể hoàn thiện tốt đẹp.

Nhân dịp này em xin được bày tỏ lòng biết ơn đến các anh chị tại Ngân hàng Đông Á chi nhánh Kon Tum đã giúp đỡ đóng góp ý kiến để em hoàn thành chuyên đề tốt nghiệp này, nhân đây em cũng xin chân thành cảm ơn.

Một lần nữa, em xin chân thành cảm ơn thầy/cô – người đã trực tiếp giúp đỡ, quan tâm, hướng dẫn em hoàn thành tốt bài báo cáo này trong thời gian qua.

Bài báo cáo thực tập thực hiện trong khoảng thời gian 3 tháng. Bước đầu đi vào thực tế của em còn hạn chế và còn nhiều bỡ ngỡ nên không tránh khỏi những thiếu sót, em rất mong nhận được những ý kiến đóng góp quý báu của quý thầy cô để kiến thức của em trong lĩnh vực này được hoàn thiện hơn đồng thời có điều kiện bổ sung, nâng cao ý thức của mình.

Em xin chân thành cảm ơn!

## MỤC LỤC

### LỜI CẢM ƠN

DANH MỤC CÁC KÝ HIỆU, CHỮ VIẾT TẮT ..... iii

DANH MỤC BẢNG, SƠ ĐỒ ..... iv

LỜI MỞ ĐẦU ..... 1

1. Tính cấp thiết của đề tài..... 1

2. Mục đích nghiên cứu ..... 1

3. Đối tượng phạm vi nghiên cứu Đối tượng nghiên cứu ..... 1

4. Phương pháp nghiên cứu đề tài..... 2

5. Kết cấu của chuyên đề..... 2

**CHƯƠNG 1. CƠ SỞ LÝ LUẬN VÀ THỰC TIỄN VỀ CHO VAY PHÁT TRIỂN NÔNG NGHIỆP - NÔNG THÔN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI..... 3**

**1.1. MỘT SỐ VẤN ĐỀ VỀ NÔNG NGHIỆP, NÔNG THÔN ..... 3**

1.1.1. Khái niệm nông nghiệp, nông thôn ..... 3

1.1.2. Những đặc trưng cơ bản của nông nghiệp, nông thôn ..... 3

1.1.3. Vai trò của nông nghiệp, nông thôn trong nền kinh tế quốc dân ..... 4

1.1.4. Những nhân tố tác động đến sự phát triển nông nghiệp, nông thôn..... 6

1.1.5. Nhu cầu vốn phát triển nông nghiệp, nông thôn và các nguồn vốn đầu tư ..... 7

**1.2. LÝ LUẬN CHUNG VỀ CHO VAY PHÁT TRIỂN NÔNG NGHIỆP - NÔNG THÔN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI..... 9**

1.2.1. Hoạt động cho vay của Ngân hàng thương mại ..... 9

1.2.2. Cho vay phát triển nông nghiệp - nông thôn của Ngân hàng thương mại..... 10

**1.3. CÁC CHỈ TIÊU ĐÁNH GIÁ THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY PTNN-NT CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI ..... 15**

1.3.1. Dư nợ bình quân..... 15

1.3.2. Tỷ lệ tăng trưởng dư nợ..... 15

1.3.3. Tỷ lệ nợ quá hạn - nợ xấu..... 16

1.3.4. Vòng quay vốn cho vay..... 16

**CHƯƠNG 2. THỰC TRẠNG CHO VAY PHÁT TRIỂN NÔNG NGHIỆP - NÔNG THÔN TẠI NGÂN HÀNG TMCP ĐÔNG Á CHI NHÁNH KON TUM ..... 18**

**2.1. TỔNG QUAN VỀ NGÂN HÀNG TMCP ĐÔNG Á CHI NHÁNH KON TUM. 18**

2.1.1. Giới thiệu khái quát về ngân hàng TMCP Đông Á..... 18

2.1.2. Giới thiệu về Ngân hàng TMCP Đông Á - Chi Nhánh Kon Tum..... 20

2.1.3. Cơ cấu tổ chức và bộ máy quản lý ..... 21

2.1.4. Chức năng, nhiệm vụ các bộ phận ..... 21

2.1.5. Đặc điểm đội ngũ lao động của Chi nhánh ..... 24

2.1.6. Kết quả hoạt động kinh doanh của Chi nhánh..... 25

**2.2. THỰC TRẠNG CHO VAY PTNN-NT TẠI NGÂN HÀNG TMCP ĐÔNG Á CHI NHÁNH KON TUM..... 26**

2.2.1. Tình hình thực hiện các quy định về cho vay PTNN-NT..... 26

2.2.2. Phân tích hiệu quả hoạt động cho vay PTNN-NT tại Ngân hàng Đông Á Chi nhánh Kon Tum.....	30
<b>2.3. ĐÁNH GIÁ CHUNG VỀ HOẠT ĐỘNG CHO VAY PTNN-NT TẠI NGÂN HÀNG TMCP ĐÔNG Á CHI NHÁNH KON TUM.....</b>	<b>38</b>
2.3.1. Thành tựu .....	38
2.3.2. Tồn tại và hạn chế .....	39
2.3.3. Nguyên nhân của những tồn tại.....	40
<b>CHƯƠNG 3. ĐỊNH HƯỚNG VÀ CÁC GIẢI PHÁP ĐẨY MẠNH CHO VAY PTNN-NT TẠI NGÂN HÀNG TMCP ĐÔNG Á CHI NHÁNH KON TUM.....</b>	<b>41</b>
<b>3.1. ĐỊNH HƯỚNG VỀ CHO VAY PTNN-NT .....</b>	<b>41</b>
3.1.1. Định hướng chung của Ngân hàng TMCP Đông Á CN Kon Tum .....	41
3.1.2. Định hướng cho vay PTNN-NT của Ngân hàng TMCP Đông Á chi nhánh Kon Tum .....	41
3.1.3. Định hướng và mục tiêu cho vay PTNN-NT của Ngân hàng TMCP Đông Á chi nhánh Kon Tum.....	42
<b>3.2. GIẢI PHÁP ĐẨY MẠNH CHO VAY PTNN-NT TẠI NGÂN HÀNG TMCP ĐÔNG Á CHI NHÁNH KON TUM .....</b>	<b>43</b>
3.2.1. Đa dạng hóa các loại hình cho vay, phương thức cho vay .....	43
3.2.2. Nâng cao chất lượng đội ngũ cán bộ nhân viên .....	44
3.2.3. Hoàn thiện công tác thu nợ và xử lý nợ quá hạn.....	47
3.2.4. Đẩy mạnh cho vay qua tổ chức, nhóm đơn vị làm đại lý tại đại phương .....	48
3.2.5. Tăng cường tiếp cận đến từng PTNN-NT .....	49
3.2.6. Giải pháp về tổ chức, điều hành công tác thẩm định .....	49
<b>KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ.....</b>	<b>52</b>
<b>1. KẾT LUẬN.....</b>	<b>52</b>
<b>2. MỘT SỐ KIẾN NGHỊ.....</b>	<b>53</b>
<b>TÀI LIỆU THAM KHẢO</b>	
<b>NHẬN XÉT CỦA GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN</b>	

## DANH MỤC CÁC KÝ HIỆU, CHỮ VIẾT TẮT

TT	VIẾT TẮT	DIỄN GIẢI
1	CBTD	Cán bộ tín dụng
2	CNH-HĐH	Công nghiệp hóa - hiện đại hóa
3	DSCV	Doanh số cho vay
4	HĐTD	Hợp đồng tín dụng
5	HTX	Hợp tác xã
6	PTNN-NT	Phát triển nông nghiệp – nông thôn
7	NHNN	Ngân hàng Nhà nước
8	NHTM	Ngân hàng thương mại
9	NQH	Nợ quá hạn
10	TMCP	Thương mại cổ phần
11	SXKD	Sản xuất kinh doanh
12	XLRR	Xử lý rủi ro

## DANH MỤC BẢNG, SƠ ĐỒ

<b>DANH MỤC BẢNG</b>		
<b>STT</b>	<b>Tên bảng</b>	<b>Trang</b>
Bảng 2.1	Tình hình lao động của Chi nhánh qua 3 năm 2018 -2020	24
Bảng 2.2	Tình hình thu nhập của Chi nhánh trong giai đoạn 2018 – 2020	26
Bảng 2.3	Tình hình PTNN-NT vay vốn giai đoạn 2018 – 2020	33
Bảng 2.4	Quy mô và tỷ trọng dư nợ cho vay PTNN-NT của Chi nhánh qua 3 năm 2018 – 2020	34
Bảng 2.5	Tình hình dư nợ bình quân PTNN-NT của Chi nhánh giai đoạn 2018 – 2020	35
Bảng 2.6	Lãi suất bình quân cho vay PTNN-NT qua 3 năm 2018-2020	36
Bảng 2.7	Vòng quay vốn cho vay PTNN-NT của Chi nhánh	36
Bảng 2.8	Tình hình nợ quá hạn, nợ xấu cho vay PTNN-NT của Chi nhánh qua 3 năm 2018 -2020	37
<b>DANH MỤC SƠ ĐỒ</b>		
<b>STT</b>	<b>Tên sơ đồ</b>	<b>Trang</b>
Sơ đồ 2.1	Sơ đồ tổ chức của Ngân hàng TMCP Đông Á – CN Kon Tum	21

# LỜI MỞ ĐẦU

## 1. Tính cấp thiết của đề tài

Trong quá trình thực hiện đường lối đổi mới, Đảng và Nhà nước đã có nhiều chủ trương, chính sách để phát triển nông nghiệp nông thôn. Đặc biệt, chính sách cho vay PTNN-NT đã góp phần nâng cao đời sống vật chất, tinh thần và nhận thức của người dân, thực hiện xóa đói giảm nghèo, xây dựng nông thôn mới, giảm dần khoảng cách giữa các vùng nông thôn, miền núi, vùng sâu, vùng xa với các khu vực đồng bằng, thành thị và vùng công nghiệp tập trung.

Để thực hiện tốt các chủ trương, chính sách của Đảng và Nhà nước tại địa phương, ngân hàng TMCP Đông Á chi nhánh Kon Tum đã mạnh dạn đầu tư cho vay trực tiếp tới hộ. Sau gần 5 năm, tín dụng ngân hàng đã thực sự góp phần đổi mới đời sống kinh tế - xã hội tại địa phương, tạo chuyển biến tích cực về nhận thức của người dân. Mặt khác, cho vay PTNN-NT cũng đã góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh cho Ngân hàng TMCP Đông Á chi nhánh Kon Tum. Chiếm hơn 35% trong tổng dư nợ, cho vay PTNN-NT thực sự là một hoạt động quan trọng mà Ngân hàng đặc biệt phải quan tâm. Tuy nhiên, Kon Tum là một tỉnh thuộc Tây Nguyên nằm ở mảnh đất đầy nắng và gió, kinh tế hộ gia đình chiếm tỷ trọng 70% so với tỷ trọng các ngành trên toàn Tỉnh, tiềm năng sản xuất còn rất lớn, nhưng vẫn chưa được khai thác hết. Để gia tăng sức sản xuất và đưa vùng đất này phát triển thì cần đẩy mạnh phát triển kinh tế hộ gia đình và cá nhân sản xuất kinh doanh. Nhu cầu vốn của người dân rất lớn, tuy nhiên khả năng tiếp cận vốn còn rất hạn chế, vì vậy cần nguồn vốn cung ứng kịp thời để kích thích kinh tế hộ mở rộng. Điều này góp phần vào sự phát triển của Kon Tum nói riêng cũng như Kon Tum nói chung.

Trước nhu cầu cần thiết của thực tiễn, đồng thời mong muốn tìm hiểu sâu hơn về vấn đề cho vay PTNN-NT, trong thời gian thực tập tại Ngân hàng TMCP Đông Á chi nhánh Kon Tum em đã lựa chọn đề tài **“Phát triển hoạt động cho vay PTNN-NT tại ngân hàng TMCP Đông Á chi nhánh Kon Tum”** làm báo cáo tốt nghiệp của mình.

## 2. Mục đích nghiên cứu

### 2.1. Mục tiêu chung

Trên cơ sở phân tích, đánh giá tình hình thực trạng, đề xuất các giải pháp đẩy mạnh cho vay PTNN-NT tại Ngân hàng TMCP Đông Á chi nhánh Kon Tum.

### 2.2. Mục tiêu cụ thể

- Hệ thống hóa các vấn đề lý luận và thực tiễn về hoạt động cho vay PTNN-NT của Ngân hàng thương mại.

- Phân tích, đánh giá tình hình thực trạng cho vay PTNN-NT tại Ngân hàng TMCP Đông Á chi nhánh Kon Tum.

- Đề xuất các giải pháp đẩy mạnh cho vay PTNN-NT tại chi nhánh Ngân hàng TMCP Đông Á chi nhánh Kon Tum trong thời gian tới.

## 3. Đối tượng phạm vi nghiên cứu Đối tượng nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu của đề tài là các vấn đề liên quan đến hoạt động cho vay PTNN-NT tại Ngân hàng TMCP Đông Á chi nhánh Kon Tum.



### ***Phạm vi nghiên cứu***

- Về không gian: Báo cáo được thực hiện tại Ngân hàng TMCP Đông Á chi nhánh Kon Tum

- Về thời gian: Đề tài thực hiện việc phân tích, đánh giá tình hình thực trạng hoạt động cho vay PTNN-NT giai đoạn 2018 – 2020.

### **4. Phương pháp nghiên cứu đề tài**

Các thông tin, số liệu thứ cấp được thu thập gồm số liệu thống kê, các báo cáo được Ngân hàng công bố trên website; Ngoài ra, đề tài cũng tham khảo các nguồn tài liệu tìm kiếm được qua các sách báo, truyền hình, internet... Nghị định, thông tư, chủ trương... Của Chính phủ, của Ngân hàng Nhà nước và Ngân hàng TMCP Đông Á chi nhánh Kon Tum liên quan đến vấn đề nghiên cứu.

#### ***Phương pháp xử lý, tổng hợp và phân tích***

#### ***Phương pháp tổng hợp số liệu***

Sau khi đã thu thập đầy đủ các số liệu, tiến hành phân loại, chọn lọc các số liệu, chỉ tiêu phù hợp với mục tiêu nghiên cứu.

Phương pháp thống kê mô tả: phân tích động thái (biến động, xu thế) của hoạt động cho vay PTNN-NT của ngân hàng giai đoạn 2018 – 2020.

Phương pháp so sánh: Đây là phương pháp chủ yếu dùng trong phân tích hoạt động kinh doanh để xác định xu hướng, mức độ biến động của các chỉ tiêu phân tích. Để tiến hành được cần xác định số gốc để so sánh, xác định điều kiện để so sánh, mục tiêu để so sánh. Báo cáo sử dụng phương pháp so sánh hoạt động cho vay tín dụng của ngân hàng qua các năm.

### **5. Kết cấu của đề tài**

Ngoài các phần Mở đầu, Kết luận, Mục lục, Danh mục tài liệu tham khảo.

Danh mục các bảng biểu, nội dung chính của báo cáo gồm 3 chương:

Chương 1: Cơ sở lý luận về cho vay phát triển nông nghiệp và nông thôn của ngân hàng thương mại

Chương 2: Thực trạng cho vay PTNN-NT tại Ngân hàng TMCP Đông Á chi nhánh Kon Tum

Chương 3: Định hướng và các giải pháp đẩy mạnh cho vay PTNN-NT tại Ngân hàng TMCP Đông Á chi nhánh Kon Tum

## CHƯƠNG 1

# CƠ SỞ LÝ LUẬN VÀ THỰC TIỄN VỀ CHO VAY PHÁT TRIỂN NÔNG NGHIỆP - NÔNG THÔN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

## 1.1. MỘT SỐ VẤN ĐỀ VỀ NÔNG NGHIỆP, NÔNG THÔN

### 1.1.1. Khái niệm nông nghiệp, nông thôn

Nông nghiệp là ngành sản xuất vật chất quan trọng trong nền kinh tế quốc dân của mọi quốc gia - cả những nước phát triển và những nước đang phát triển. Sản phẩm nông nghiệp sản xuất ra nhằm đáp ứng nhu cầu thiết yếu về lương thực, thực phẩm cho cuộc sống con người; cung cấp nguyên liệu cho công nghiệp, hàng hoá cho xuất khẩu để thu ngoại tệ. Theo nghĩa hẹp thông thường thì nông nghiệp được hiểu chỉ có 2 ngành là trồng trọt và chăn nuôi. Theo nghĩa rộng nông nghiệp còn bao gồm cả ngành lâm nghiệp và ngư nghiệp.

Nông thôn trước hết người ta hiểu đó là một vùng, khu vực có phạm vi không gian cụ thể nhất định, mà bao trùm ở đó là cuộc sống cộng đồng nông dân với hoạt động sản xuất nông nghiệp là chủ yếu. Thường người ta hay so sánh nông thôn với đô thị trên một số tiêu chí về số lượng dân cư, mật độ dân số, trình độ dân trí thực trạng cơ sở hạ tầng và cả thu nhập bình quân một người trong một năm. Nhưng rõ ràng các tiêu chí trên thì chưa hoàn toàn chính xác, có sự khác nhau ở từng quốc gia.

Như vậy với một vài tiêu chí đơn lẻ chưa thể nói hết được một cách đầy đủ về nông thôn khi mà ở nó có nhiều mối quan hệ chặt chẽ với nhau và từ đó ta có thể khái niệm về nông thôn như sau: *Nông thôn là một vùng, một khu vực trong đó một cộng đồng chủ yếu là nông dân mà cuộc sống của họ gắn bó với nông nghiệp. Là nơi có mật độ dân số, trình độ dân số, cơ sở hạ tầng, trình độ sản xuất hàng hoá và tiếp cận thị trường thường thấp hơn so với đô thị.*

Quốc gia nào cũng có nông thôn và thành thị, vì thế trong nền kinh tế quốc dân của mỗi nước bao giờ cũng hình thành nên hai khu vực kinh tế là khu vực kinh tế nông thôn, và khu vực kinh tế thành thị, nó bổ xung và hỗ trợ cho nhau cùng phát triển. Trước kia ta thường hiểu kinh tế nông thôn chỉ đơn thuần là hoạt động sản xuất nông nghiệp. Nhưng thực tế cho thấy, với sự phát triển của khoa học kỹ thuật, công nghệ và quản lý ngày một cao thì kinh tế nông thôn không phải chỉ có vậy mà nó còn được phát triển cả về công nghiệp và dịch vụ.

Như vậy khái niệm kinh tế nông thôn là sự biểu đạt một cách tổng thể nhất các hoạt động kinh tế - xã hội được diễn ra ở cả nông, lâm, ngư nghiệp, công nghiệp và dịch vụ trên địa bàn nông thôn.

### 1.1.2. Những đặc trưng cơ bản của nông nghiệp, nông thôn

- Đối tượng sản xuất nông nghiệp là những cơ thể sống sinh vật (cây trồng, vật nuôi) chúng sinh trưởng và phát dục theo những quy luật riêng. Con người muốn có kết quả về sản xuất nông nghiệp đòi hỏi phải có sự nghiên cứu và nhận thức được các quy luật sinh vật để vận dụng thích hợp vào sản xuất. Sản xuất nông nghiệp không giống công nghiệp. Nó luôn chứa đựng mâu thuẫn khách quan giữa tồn tại kinh tế hộ mang tính độc

lập tương đối với việc nâng cao sản xuất nông nghiệp trên cơ sở của quá trình tích tụ, tập trung và chuyên môn hoá sản xuất nông nghiệp.

- Hoạt động sản xuất nông nghiệp là sự đan kết của hai quá trình tái sản xuất tự nhiên của sinh vật và tái sản xuất kinh tế với sự tham gia trực tiếp của con người. Quá trình tái sản xuất tự nhiên của sinh vật là liên tục, hoàn chỉnh, không thể chia cắt về không gian, thời gian theo yêu cầu sinh học của từng cây con. Như vậy sản xuất nông nghiệp cần phải có một chủ thể cụ thể thường xuyên chăm sóc cây trồng vật nuôi, thực sự làm chủ đối với quá trình sản xuất. Quan hệ của họ với tư liệu sản xuất trong nông nghiệp phải là quan hệ gắn bó trực tiếp, họ phải là người chủ của chúng.

- Ruộng đất là tư liệu sản xuất cơ bản hàng đầu và đặc biệt, không thể thay thế được trong nông nghiệp, nếu thiếu ruộng đất thì hoạt động sản xuất nông nghiệp không diễn ra.

- Hoạt động sản xuất nông nghiệp có sự không trùng khớp hoàn toàn giữa thời gian sản xuất và thời gian lao động, vì vậy nó có tính thời vụ rõ rệt không thể xoá bỏ được. Tính thời vụ được biểu hiện: Trong thời vụ sản xuất thì sức lao động, tư liệu sản xuất được sử dụng không đồng đều (lúc cần nhiều, lúc cần ít) sự không ăn khớp giữa chi phí sản xuất ở mỗi khâu và thu nhập ở từng khâu ấy luôn phải gắn với sản phẩm cuối cùng.

Hoạt động sản xuất nông nghiệp gắn liền với môi trường, có tác động tới môi trường trong sạch.

Do đặc tính sinh học, do tính thời vụ trong sản xuất nông nghiệp thì muốn nâng có hiệu quả sản xuất nông nghiệp, cần phải thực hiện chuyên môn hoá đi đôi với phát triển tổng hợp, phải có sự thống nhất giữa đơn vị sản xuất và đơn vị phân phối. Kinh tế hộ, kinh tế trang trại trở thành những hình thức tổ chức sản xuất thích hợp thoả mãn yêu cầu đó.

### **1.1.3. Vai trò của nông nghiệp, nông thôn trong nền kinh tế quốc dân**

Từ khi con người ra đời tồn tại và phát triển, loài người luôn gắn liền với những hoạt động trong nhiều lĩnh vực khác nhau. Con người trước khi hình thành các hoạt động đó đều phải có sự tiêu tốn một lượng tư liệu sinh hoạt nhất định. Điều đó đòi hỏi người ta phải sản xuất, trong đó sản xuất nông nghiệp là hết sức cần thiết và quan trọng.

Việt Nam là một đất nước nông nghiệp, với hơn 70% dân số là nông dân, giá trị sản phẩm nông nghiệp chiếm 40% tổng giá trị của ngành sản xuất vật chất... càng làm nổi bật lên vai trò, vị trí của nông nghiệp, nông thôn trong nền kinh tế quốc dân. Vai trò đó là đặc biệt quan trọng, nó thể hiện:

*Một là: Nông nghiệp, nông thôn là nơi tập trung các ngành kinh tế lớn Nông, lâm, ngư nghiệp, công nghiệp chế biến là các ngành sản xuất chủ yếu trong nông nghiệp, nông thôn, chiếm tỷ trọng trên 27 % trong cơ cấu kinh tế và giữ một vai trò quan trọng đối với sự tăng trưởng và phát triển kinh tế.*

*Hai là: Nông nghiệp, nông thôn là cơ sở, điều kiện để đẩy nhanh tốc độ phát triển công nghiệp và dịch vụ.*

Với một lượng dân sinh sống ở vùng nông thôn đông, điều đó đã làm cho nông nghiệp, nông thôn trở thành một thị trường rộng lớn của công nghiệp hoá, hiện đại hoá.

Có thể thấy được rằng: Sức mua của người nông dân, nhu cầu tư liệu sản xuất có vai trò quan trọng, ảnh hưởng không nhỏ đến quy mô và tốc độ phát triển công nghiệp và dịch vụ. Tốc độ đó chỉ nhanh và mạnh, quy mô chỉ lớn khi mà sức mua của xã hội tăng lên, trong đó sức mua của người nông dân chiếm giữ một tỷ trọng lớn do thu nhập và đời sống của họ tăng lên. Và ở nông thôn Việt Nam hiện nay cùng hoạt động với các làng nghề thủ công truyền thống, là các làng nghề chuyên sản xuất các các loại máy móc cơ khí loại nhỏ, để phục vụ cho nông nghiệp như: máy tuốt lúa, máy đập...

*Ba là: Nông nghiệp, nông thôn là nguồn cung cấp nhân lực để thực hiện sự nghiệp công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước.*

Nông nghiệp, nông thôn là khu vực kinh tế rộng lớn, (do Việt Nam là nước có dân số trẻ), sẽ là nơi cung cấp nguồn nhân lực chủ yếu của đất nước - Công cuộc tái thiết và phát triển kinh tế đòi hỏi trước hết ở việc phát triển nông nghiệp, nông thôn sự chuyển dịch dần cơ cấu kinh tế để từ đó giải phóng và sử dụng hợp lý và có hiệu quả nguồn nhân lực dồi dào này. Đây là một vấn đề có ý nghĩa lớn trong chiến lược phát triển kinh tế hiện nay.

*Bốn là: Nông nghiệp, nông thôn là nguồn cung cấp lương thực thực phẩm cho cuộc sống con người và nguyên liệu cho công nghiệp.*

Cái tất yếu ngàn đời để bảo tồn và phát triển sự sống con người đó là lương thực, thực phẩm và rõ ràng nơi cội gốc sản sinh ra lương thực, thực phẩm chính là nông nghiệp. Nếu thiếu lương thực con người không tồn tại

Công nghiệp phát triển và nhất là công nghiệp chế biến các sản phẩm từ nông nghiệp ngày càng phát triển thì nông nghiệp, nông thôn là nơi chủ yếu cung cấp nguyên liệu cho quá trình phát triển công nghiệp đó. Vì thế quy mô và tốc độ phát triển nông nghiệp, nông thôn có tính quyết định đến quy mô và tốc độ tăng trưởng của sản xuất công nghiệp nhất là công nghiệp chế biến.

*Năm là: Nông nghiệp, nông thôn góp phần bảo vệ môi trường và cân bằng sinh thái.*

Diện tích đất sản xuất nông nghiệp và vùng nông thôn chiếm hầu hết diện tích bề mặt của đất nước. Việc phát triển nông nghiệp, nông thôn sẽ có vị trí quan trọng trong duy trì, phát triển và bảo vệ môi trường thiên nhiên trong sạch, bảo đảm hệ cân bằng sinh thái. Việt Nam nằm trong vùng khí hậu nhiệt đới gió mùa quanh năm, điều đó có ảnh hưởng thuận lợi đến sự phát triển toàn diện và đa dạng nền nông nghiệp. Vấn đề đặt ra trong việc phát triển đó là phải xây dựng một cơ cấu cây trồng hợp lý vừa có hiệu quả kinh tế vừa tránh được sự huỷ hoại môi trường, môi sinh.

*Sáu là: Phát triển nông nghiệp là góp phần tạo ra nguồn ngoại tệ mạnh để nhập khẩu máy móc thiết bị, công nghệ tiên tiến nhằm rút ngắn thời gian công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước.*

Là một nước nông nghiệp lại có điểm xuất phát thấp vươn lên một trong những cường quốc về xuất khẩu lương thực, nông sản, cho nên vấn đề phát triển nông nghiệp và kinh tế nông thôn có ý nghĩa cực kỳ quan trọng. Nó không những tạo ra nhiều mặt hàng

xuất khẩu có giá trị kinh tế cao để tăng thu nhập ngoại tệ mạnh tạo nguồn ngoại tệ đổi lấy những máy móc thiết bị và kỹ thuật công nghệ mới từ nước ngoài mà còn tạo ra những tiền đề bên trong để phát triển công nghiệp và dịch vụ ngay trên địa bàn nông thôn, làm thay đổi phương thức canh tác của người nông dân, nâng cao dân trí và nâng cao tay nghề cho lao động nông nghiệp.

#### **1.1.4. Những nhân tố tác động đến sự phát triển nông nghiệp, nông thôn**

Nông nghiệp là một ngành sản xuất vật chất quan trọng của nền kinh tế quốc dân. Sự phát triển nông nghiệp, nông thôn phụ thuộc vào nhiều nhân tố đa dạng và phức tạp. Có thể phân chia thành các nhóm nhân tố cơ bản sau:

##### ***a. Nhân tố vốn***

Cũng như mọi ngành sản xuất vật chất khác, sản xuất nông nghiệp muốn hoạt động và phát triển được thì phải có vốn. Vốn tham gia vào tất cả các khâu trong quá trình sản xuất. Sản xuất muốn tiến triển đều và thuận lợi thì sự đáp ứng vốn đủ và kịp thời là có tính quyết định. Hiện nay nền sản xuất nông nghiệp Việt Nam đang còn ở trình độ thấp, lạc hậu, lao động thủ công còn phổ biến, cơ sở hạ tầng nông thôn còn thấp kém ... vì thế, vốn chính là nhân tố quan trọng hàng đầu rất cần thiết. Tín dụng ngân hàng đã đang và sẽ là nguồn cung ứng vốn cho yêu cầu phát triển nông nghiệp, nông thôn.

##### ***b. Điều kiện tự nhiên***

Đối tượng sản xuất nông nghiệp là những sinh vật sống, nó tồn tại và phát triển theo quy luật tự nhiên gắn liền với điều kiện tự nhiên. Chính vì thế mà điều kiện đất đai, khí hậu, thời tiết có ý nghĩa rất to lớn đối với sản xuất nông nghiệp. Nếu điều kiện thuận lợi thì giảm được phí cho những yếu tố đầu vào mà vẫn tạo ra được sản phẩm có độ rủi ro thấp, nếu không thuận lợi thất bát như mất mùa, thiên tai dẫn đến sản lượng giảm và phí tăng làm cho chi phí tăng lên; Chi phí ít để sản xuất ra những sản phẩm có chất lượng cao, có khả năng cạnh tranh.

##### ***c. Các chính sách hỗ trợ phát triển nông nghiệp***

Nhóm nhân tố này có liên quan đến khả năng quản lý phát triển sản xuất, và phát huy được nguồn nội lực sẵn có. Thấy rõ được rằng hệ thống chính sách kinh tế vĩ mô của nhà nước có tác động rất lớn đến phát triển nông nghiệp, nông thôn như: Chính sách phát triển kinh tế nhiều thành phần, chính sách phát triển kinh tế nông thôn, chính sách khuyến khích xuất khẩu và đầu tư, chính sách ruộng đất, chính sách trợ giá đầu vào cho sản xuất nông nghiệp, chính sách bảo hộ cho sản phẩm nông nghiệp, chính sách phân vùng kinh tế, hình thành những vùng chuyên môn hoá có quy mô ngày càng lớn.

##### ***d. Khoa học- kỹ thuật***

Khoa học kỹ thuật luôn là những nhân tố có tác dụng lớn đến việc tăng năng suất, chất lượng và hạ giá thành sản phẩm. Việc ứng dụng các tiến bộ của khoa học kỹ thuật trong lĩnh vực lai tạo giống, sản xuất phân bón, thức ăn, công nghệ sản xuất chế biến, chất lượng hạ tầng cơ sở vào quá trình sản xuất đã làm cho sự phát triển nông nghiệp, nông thôn có những bước tiến dài đem lại hiệu quả kinh tế cao.

### ***e. Hợp tác và phân công lao động***

Mỗi một nước khác nhau cũng như mỗi vùng, mỗi khu vực trong phạm vi một nước thì nhu cầu về điều kiện sản xuất là đa dạng và phong phú, nó đòi hỏi phải có sự trao đổi kết quả hoạt động ra bên ngoài ở mức độ, phạm vi khác nhau. Thực tế đã chứng minh sự hợp tác trong sản xuất nông nghiệp đã đáp ứng được kịp thời yêu cầu của tính thời vụ. Hơn nữa trong lợi thế so sánh yêu cầu phải có quá trình tham gia vào phân công lao động dưới nhiều hình thức để nhằm tăng khả năng thích ứng và phù hợp với điều kiện, truyền thống, lợi thế riêng có của nông nghiệp ở mỗi vùng, mỗi khu vực trong phạm vi một nước cũng như khu vực và trên thế giới.

#### **1.1.5. Nhu cầu vốn phát triển nông nghiệp, nông thôn và các nguồn vốn đầu tư**

##### ***a. Đặc điểm riêng biệt của nông nghiệp, nông thôn Việt Nam***

- Nông nghiệp Việt Nam là một nền nông nghiệp lạc hậu
  - Cơ sở vật chất kỹ thuật lạc hậu, lực lượng sản xuất còn non yếu, đại bộ phận là lao động thủ công, trình độ khoa học kỹ thuật, trình độ quản lý còn thấp kém.
  - Sản xuất nông nghiệp còn chưa thoát khỏi tự cấp tự túc đặc biệt là những vùng nông thôn miền núi.
    - Thu nhập của nông dân thấp, đời sống còn hết sức khó khăn, họ chỉ có thu nhập khi bán những cây hoa quả, lợn, gà, trâu dê...
    - Quá trình công nghiệp hoá, hiện đại hoá nông nghiệp, nông thôn đang được từng bước xúc tiến và đã mang lại một số thành tựu đáng kể, song vẫn còn gặp không ít khó khăn.
      - Đã thực hiện chính sách phát triển kinh tế nhiều thành phần nhưng tác động thúc đẩy nông nghiệp, nông thôn còn chưa mạnh, các doanh nghiệp nhà nước cũng như các thành phần kinh tế khác đều “ngại” đầu tư vào nông nghiệp.
      - Đầu tư cho nông nghiệp, nông thôn những năm gần đây đã nhiều hơn nhưng chưa làm chuyển biến được một cách mạnh mẽ sự lớn mạnh của lực lượng sản xuất: Các tài sản cố định trong nông nghiệp, nông thôn chưa tạo được sự cân đối giữa máy móc thiết bị và súc vật cày kéo, trình độ cơ giới hoá còn thấp.
      - Quỹ đất đai còn hạn hẹp, bình quân đất nông nghiệp chỉ có 0,7 ha/1 lao động vào loại thấp nhất thế giới. Ruộng đất giao khoán tạo sự manh mún, chia cắt không thuận lợi cho cơ giới hoá và công nghệ sinh học. Đặc biệt là hoang phí bờ ruộng do việc ngăn cách các thửa ruộng giữa các hộ đang diễn ra, gây một sự lãng phí rất đáng tiếc.
      - Thị trường nông thôn kém phát triển, làm ra cây và con bán cho các thương nhân thường bị ép. Cơ sở hạ tầng nông thôn nhất là miền núi còn thấp kém, chưa đầy đủ và không đồng bộ về số lượng, kém về chất lượng theo yêu cầu sử dụng.
        - Các hợp tác xã ở nông thôn hoạt động kém hiệu quả không vực dậy được kinh tế nông thôn.
        - Tư tưởng trông chờ ỷ lại của một số ít cán bộ thôn bản làm tăng lên sức “ỳ” cho kinh tế nông thôn.

### ***b. Nhu cầu vốn cho phát triển nông nghiệp, nông thôn***

Trong quá trình phát triển của tất cả các nước thì vốn luôn luôn là vấn đề bức xúc, nổi cộm. Tại Việt Nam, với điểm xuất phát thấp thì nhu cầu vốn cho thực hiện công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước và nhất là cho công nghiệp hoá, hiện đại hoá nông nghiệp, nông thôn luôn đòi hỏi một lượng vốn đủ lớn. Nhưng thực tế hiện nay vẫn còn sự chênh lệch giữa nhu cầu và khả năng cung ứng vốn. Thực trạng “đói vốn” trong nông nghiệp, nông thôn hiện nay đã ảnh hưởng không nhỏ đến sự phát triển các ngành nghề trong nông nghiệp, đến việc áp dụng các tiến bộ khoa học vào sản xuất nông nghiệp, đến việc xây dựng phát triển cơ sở hạ tầng nông thôn...

Như vậy thì rõ ràng vấn đề đặt ra là phải có những chính sách phù hợp, vừa phát huy nội lực, vừa thu hút đầu tư nước ngoài... Để đáp ứng được cho yêu cầu phát triển nông nghiệp, nông thôn.

### ***c. Các nguồn vốn đầu tư cho phát triển nông nghiệp, nông thôn:***

#### ➤ Nguồn vốn đầu tư từ ngân sách nhà nước

Nguồn vốn đầu tư từ ngân sách nhà nước thường có vai trò quan trọng nhất, nó được đầu tư vào sản xuất nông nghiệp dưới hai dạng trực tiếp và gián tiếp.

Vừa đầu tư thông qua các chương trình hỗ trợ trực tiếp cho hộ nông dân, vừa đầu tư vào các hoạt động phục vụ lợi ích chung của nền nông nghiệp như đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng, đầu tư cho nghiên cứu khoa học, công nghệ sinh học ... Đầu tư vào xây dựng cơ sở hạ tầng kinh tế- xã hội thường có thời gian thu hồi vốn chậm cho nên các nguồn vốn khác chưa thể có điều kiện tham gia đầu tư, vì thế nguồn vốn từ ngân sách nhà nước là đặc biệt quan trọng.

#### ➤ Nguồn vốn đầu tư của dân cư

Thu nhập và đời sống của người dân nói chung, của nông dân nói riêng ngày càng tăng nhanh. Trong điều kiện đó, đi cùng với chủ trương phát triển kinh tế nhiều thành phần thì việc đưa vốn vào để sản xuất nông nghiệp của nông dân, của những người ở thành thị và của người Việt Nam ở nước ngoài cũng ngày càng tăng.

Vốn đầu tư của dân cư là nguồn vốn tại chỗ rất quan trọng nó làm cho nội lực kinh tế trong khu vực nông thôn được phát huy, nó góp phần làm tăng trưởng nền kinh tế, đồng thời làm tăng tích lũy của khu vực nông thôn, tạo điều kiện phát triển thêm lên các đơn vị kinh tế, các ngành nghề kinh tế tại khu vực này.

#### ➤ Nguồn vốn đầu tư từ các doanh nghiệp

Đây là nguồn vốn của các doanh nghiệp, nhất là các doanh nghiệp chế biến nông, lâm, thủy sản tự bổ xung vốn để đầu tư cho nhu cầu đổi mới trang thiết bị, công nghệ sản xuất nhằm nâng cao năng lực hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp. Đồng thời, doanh nghiệp thực hiện ứng vốn cho nông dân thông qua hình thức ký kết các hợp đồng kinh tế, các giao kèo thoả thuận với nông dân trong việc nông dân bán sản phẩm nông nghiệp cho doanh nghiệp. Đây là một kênh chuyển vốn vào nông nghiệp, nông thôn, nó là cần thiết trong điều kiện các nguồn vốn khác chưa đáp ứng được đầy đủ.

#### ➤ Nguồn vốn đầu tư từ nước ngoài

Vốn đầu tư trực tiếp từ nước ngoài (FDI) và vốn hỗ trợ phát triển chính thức (ODA) là nguồn vốn lớn rất cần đối với Việt Nam trong giai đoạn hiện nay. Nó trở thành một bộ phận đáng quan tâm của hoạt động đầu tư toàn xã hội.

Thực tế hoạt động đầu tư từ nước ngoài vào Việt Nam ngày càng được mở rộng tới các vùng, các địa phương nhờ có sự hợp lý của luật đầu tư nước ngoài. Nguồn vốn này góp phần tăng lượng vật chất đáng kể trong nền kinh tế Việt Nam, qua đó thực hiện hoạt động đầu tư phát triển kinh tế- xã hội.

Tuy nhiên, trong lĩnh vực nông nghiệp, nông thôn thì số lượng dự án có vốn đầu tư nước ngoài đưa vào còn ít, số vốn lại thấp. Vì vậy việc tăng cường gọi vốn nước ngoài vào lĩnh vực nông nghiệp, nông thôn là hết sức cần thiết.

➤ Nguồn vốn tín dụng(hay đầu tư vốn tại các tổ chức tín dụng)

Là nguồn vốn bổ xung cho nhu cầu vốn để phát triển nền kinh tế nói chung và phát triển lĩnh vực nông nghiệp, nông thôn nói riêng. Trong điều kiện các nguồn vốn khác chưa đảm bảo đáp ứng đủ cho hoạt động sản xuất nông nghiệp, phát triển nông thôn thì nguồn vốn tín dụng càng chiếm giữ một vai trò quan trọng.

Hiện nay, nhu cầu vốn cho phát triển nông nghiệp, nông thôn là rất lớn, đòi hỏi các tổ chức tín dụng như các ngân hàng thương mại, các ngân hàng cổ phần, các quỹ tín dụng nhân dân ... rất cần dành ra một tỷ lệ vốn thích đáng để đầu tư vào nông nghiệp, nông thôn nhằm ngày càng rút ngắn được khoảng cách chênh lệch giữa nhu cầu vốn phát triển nông nghiệp, nông thôn và khả năng đáp ứng vốn của các loại nguồn vốn.

## **1.2. LÝ LUẬN CHUNG VỀ CHO VAY PHÁT TRIỂN NÔNG NGHIỆP - NÔNG THÔN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI**

### **1.2.1. Hoạt động cho vay của Ngân hàng thương mại**

#### ***a. Khái niệm về hoạt động cho vay của ngân hàng thương mại***

Đối với ngân hàng truyền thống, khái niệm cho vay được hiểu đồng nhất với khái niệm tín dụng. Tuy nhiên, các NHTM ngày nay ngoài cho vay còn thực hiện các nghiệp vụ về bảo lãnh, thư tín dụng... Và các nghiệp vụ này cũng được coi là một hình thức cấp tín dụng. Trong luận văn, khái niệm tín dụng được hiểu đồng nhất với khái niệm cho vay.

*Cho vay là việc ngân hàng chuyển nhượng tạm thời quyền sử dụng một lượng giá trị được biểu hiện dưới hình thức tiền tệ hay hiện vật, từ người sở hữu sang người sử dụng trong một khoảng thời gian nhất định và khi đến thời hạn của khoảng thời gian trên, người sử dụng phải hoàn trả lại cho người sở hữu một lượng giá trị lớn hơn. Phần tăng thêm về giá trị được gọi là phần lời hay phần lợi tức. Đây chính là cái giá mà người sử dụng phải trả cho người sở hữu để được quyền sử dụng một lượng tiền tệ hay hiện vật nhất định.*

Để đảm bảo an toàn và khả năng sinh lời của đồng tiền cho vay thì hoạt động cho vay của ngân hàng phải thực hiện trên các nguyên tắc cơ bản:

- Khách hàng phải cam kết hoàn trả vốn (gốc) và lãi với thời gian xác định, thời gian này sẽ được xác định cụ thể trên hợp đồng tín dụng.

- Khách hàng phải cam kết sử dụng tín dụng theo mục đích được thoả thuận với



ngân hàng, không trái với các quy định của Pháp luật và các quy định khác của ngân hàng cấp trên.

- Ngân hàng tài trợ dựa trên phương án hoặc dự án có hiệu quả.

### ***b. Đặc điểm hoạt động cho vay của ngân hàng thương mại***

*Thứ nhất*, cho vay tại NHTM dựa trên cơ sở lòng tin: Ngân hàng chỉ cho vay khi có lòng tin khách hàng sử dụng vốn vay đúng mục đích, hiệu quả và có khả năng hoàn trả nợ gốc lãi đúng hạn. Người đi vay có lòng tin sử dụng vốn vay hiệu quả để có thu nhập trả nợ vốn vay và lãi trong tương lai.

*Thứ hai*, cho vay là sự chuyển nhượng tài sản có thời hạn: Ngân hàng là trung gian tài chính đi vay để cho vay nên mọi khoản cho vay của ngân hàng đều phải có thời hạn, bảo đảm cho ngân hàng hoàn trả vốn huy động. Để xác định thời hạn cho vay hợp lý thì thời hạn cho vay phải phù hợp với chu kỳ luân chuyển vốn của đối tượng vay, như vậy, khách hàng mới có khả năng trả nợ đúng hạn. Sau đó, ngân hàng cần phải cân đối thời hạn nguồn vốn của ngân hàng tham gia vào quá trình kinh doanh để đảm bảo tương xứng kỳ hạn cho vay và đi vay.

*Thứ ba*, cho vay dựa trên nguyên tắc hoàn trả cả gốc và lãi: Giá trị hoàn trả lớn hơn giá trị lúc đi vay (giá trị gốc), đó là khoản lãi - giá của quyền sử dụng vốn vay. Khoản lãi dương là bù đắp được chi phí hoạt động và tạo ra lợi nhuận cho ngân hàng.

*Thứ tư*, cho vay tiềm ẩn nhiều rủi ro: Thu hồi khoản vay phụ thuộc vào khách hàng như uy tín trả nợ, tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh. Trong khi đó, tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của khách hàng phụ thuộc vào biến động của nền kinh tế (tỷ giá, lạm phát, tăng trưởng...), thiên tai, kinh nghiệm của ban lãnh đạo... Dẫn đến, nhiều khách hàng không trả được nợ vay ngân hàng.

*Thứ năm*, cho vay dựa trên cơ sở cam kết hoàn trả vô điều kiện: Quá trình đi vay và cho vay dựa trên cơ sở pháp lý chặt chẽ như hợp đồng tín dụng, giấy nhận nợ, hợp đồng bảo đảm... Trong đó, bên đi vay phải cam kết hoàn trả vô điều kiện khoản vay cho ngân hàng khi đến hạn.

## **1.2.2. Cho vay phát triển nông nghiệp - nông thôn của Ngân hàng thương mại**

### ***a. Các hình thức cho vay PTNN-NT của Ngân hàng thương mại***

#### **➤ Cho vay trực tiếp PTNN-NT**

Cho vay trực tiếp là phương thức cho vay mà theo đó ngân hàng trực tiếp cho PTNN-NT vay vốn, PTNN-NT trực tiếp nhận vốn vay từ ngân hàng, từ đầu đến cuối quá trình vay chỉ phát sinh một khoản vay của PTNN-NT với ngân hàng. Đây là phương thức vay phổ biến nhất và quan trọng nhất tại các chi nhánh Ngân hàng TMCP Đông Á chi nhánh Kon Tum áp dụng trong cho vay đối với các PTNN-NT.

#### ***Cho vay trực tiếp thông qua Tổ vay vốn***

Tổ vay vốn do các thành viên là hộ gia đình, cá nhân tự nguyện thành lập, có nhu cầu vay vốn, cùng cư trú tại thôn, xóm. Tổ vay vốn phải được thành lập theo quy định của ngân hàng, đồng thời ngân hàng quy định trách nhiệm của những người liên quan như Tổ trưởng tổ vay vốn, ngân hàng nơi cho vay. Thủ tục cho vay được thực hiện theo

các bước như sau:

- Tổ viên gửi cho Tổ trưởng giấy đề nghị vay vốn và các giấy tờ khác theo quy định.
- Tổ trưởng nhận hồ sơ của tổ viên, tổ chức họp bình xét điều kiện vay vốn, sau đó tổng hợp danh sách tổ viên có đủ điều kiện vay vốn, đề nghị ngân hàng xét cho vay.
- Từng tổ viên ký hợp đồng tín dụng trực tiếp với Ngân hàng TMCP Đông Á.
- Chi nhánh Kon Tum - nơi cho vay.

#### *Cho vay trực tiếp thông qua doanh nghiệp*

Cũng giống như cho vay qua Tổ vay vốn, ngân hàng thông qua doanh nghiệp để trực tiếp cho PTNN-NT vay vốn. Đối tượng vay là các PTNN-NT nhận khoán của các doanh nghiệp làm dịch vụ vay vốn cho PTNN-NT gồm các nội dung quy định trách nhiệm và quyền hạn của doanh nghiệp, của ngân hàng nơi cho vay và thủ tục vay vốn, vốn vay phải trực tiếp tới PTNN-NT cần vốn sản xuất, kinh doanh.

#### ➤ Cho vay gián tiếp PTNN-NT

Cho vay gián tiếp là phương thức cho vay mà theo đó ngân hàng thông qua các tổ chức trung gian để chuyển vốn vay đến PTNN-NT, nhằm làm tăng kênh phân phối vốn cho PTNN-NT.

Các tổ chức trung gian có thể là: Tổ chức tài chính như Hợp tác xã tín dụng, ngân hàng cổ phần, quỹ tín dụng... Có thể là các tổ chức kinh tế như Hợp tác xã sản xuất, các doanh nghiệp nhà nước... Các tổ chức xã hội như Hội phụ nữ, Hội nông dân, Hội cựu chiến binh, Hội thanh niên...

Đối tượng vay vốn của các tổ chức trung gian này thường là hộ nghèo, hộ cận nghèo thiếu vốn sản xuất nhưng không đủ tài sản làm bảo đảm, họ có sức lao động, có kế hoạch sản xuất khả thi, phù hợp với chính sách phát triển của địa phương.

Phương thức cho vay này tạo điều kiện cho các PTNN-NT được vay vốn để phát triển sản xuất. Đồng thời ngân hàng thực hiện được trách nhiệm với nhà nước là xoá đói, giảm nghèo tạo sự phát triển đồng đều trong sản xuất nông nghiệp và nông thôn. Cho vay thông qua tổ chức kinh tế xã hội thực chất là cho PTNN-NT vay bằng tín chấp, bằng uy tín của các tổ chức đứng ra trung gian, giảm chi phí tín dụng cho ngân hàng, nhưng rủi ro trong hoạt động cho vay này thường cao, có thể ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng ngân hàng.

#### ***b. Sự cần thiết của hoạt động cho vay PTNN-NT đối với ngân hàng thương mại***

*Tín dụng Ngân hàng đáp ứng nhu cầu vốn cho PTNN-NT để duy trì quá trình sản xuất liên tục, góp phần đầu tư phát triển kinh tế.* Với đặc trưng sản xuất kinh doanh của các hộ cùng với sự chuyên môn hoá sản xuất trong xã hội ngày càng cao, đã dẫn đến tình trạng các hộ SXKD khi chưa thu hoạch sản phẩm, chưa có hàng hoá để bán thì chưa có thu nhập, nhưng trong khi đó họ vẫn cần tiền để trang trải cho các khoản chi phí sản xuất, mua sắm đổi mới trang thiết bị và rất nhiều khoản chi phí khác. Những lúc đó các hộ SXKD cần có sự trợ giúp của tín dụng Ngân hàng để có đủ vốn duy trì sản xuất liên tục. Nhờ có sự hỗ trợ về vốn, các hộ SXKD có thể sử dụng có hiệu quả các nguồn

lực sẵn có khác như lao động, tài nguyên để tạo ra sản phẩm cho xã hội, thúc đẩy việc sắp xếp, tổ chức lại sản xuất, hình thành cơ cấu kinh tế hợp lý. Từ đó, nâng cao đời sống vật chất cũng như tinh thần cho mọi người.

*Tín dụng Ngân hàng góp phần thúc đẩy quá trình tập trung vốn và tập trung sản xuất cho PTNN-NT kinh doanh.* Bằng cách tập trung vốn vào kinh doanh giúp cho các hộ có điều kiện để mở rộng sản xuất, làm cho sản xuất kinh doanh có hiệu quả hơn, thúc đẩy quá trình tăng trưởng kinh tế và đồng thời Ngân hàng cũng đảm bảo hạn chế được rủi ro tín dụng. Thực hiện tốt chức năng là cầu nối giữa tiết kiệm và đầu tư, Ngân hàng quan tâm đến nguồn vốn đã huy động được để cho PTNN-NT vay. Vì vậy, Ngân hàng sẽ thúc đẩy các hộ sử dụng vốn tín dụng có hiệu quả, tăng nhanh vòng quay vốn, tiết kiệm vốn cho sản xuất và lưu thông. Tín dụng Ngân hàng tạo điều kiện phát huy các ngành nghề truyền thống, ngành nghề mới, giải quyết việc làm cho người lao động.

*Tín dụng Ngân hàng góp phần tạo việc làm cho lao động nhàn rỗi của PTNN-NT kinh doanh, nâng cao đời sống của hộ.* Tín dụng Ngân hàng không những có vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy phát triển kinh tế mà còn có vai trò to lớn về mặt xã hội. Thông qua việc cho vay mở rộng sản xuất đối với các PTNN-NT đã góp phần giải quyết công ăn việc làm cho người lao động. Đó là một trong những vấn đề cấp bách hiện nay ở Việt Nam. Có việc làm, người lao động có thu nhập sẽ hạn chế được những tiêu cực xã hội. Tín dụng Ngân hàng thúc đẩy các ngành nghề phát triển, giải quyết việc làm cho lao động thừa. Thực hiện được vấn đề này là do các ngành nghề phát triển sẽ làm tăng thu nhập cho người dân, đời sống văn hoá, kinh tế, xã hội tăng lên, khoảng cách giữa nông thôn và thành thị càng xích lại gần nhau hơn, hạn chế bớt sự phân hoá bất hợp lý trong xã hội, giữ vững an ninh chính trị xã hội. Ngoài ra, tín dụng Ngân hàng góp phần thực hiện tốt các chính sách đổi mới của Đảng và Nhà nước, điển hình là chính sách xoá đói giảm nghèo. Tín dụng Ngân hàng thúc đẩy các PTNN-NT phát triển nhanh làm thay đổi bộ mặt nông thôn, các hộ nghèo trở lên khá hơn, hộ khá trở lên giàu hơn. Chính vì lẽ đó các tệ nạn xã hội dần dần được xoá bỏ, nâng cao trình độ dân trí, trình độ chuyên môn của lực lượng lao động. Qua đây, chúng ta thấy được vai trò của tín dụng Ngân hàng trong việc củng cố lòng tin của nhân dân nói chung và của PTNN-NT nói riêng vào sự lãnh đạo của Đảng và Nhà nước.

Nông nghiệp là một trong những nhân tố quyết định tạo ra của cải vật chất cho xã hội. Từ việc sản xuất hàng hoá mang tính chất tự cung tự cấp, đến việc trao đổi hàng hoá trên thị trường. Ngày nay kinh tế hộ đã và đang phát triển nhờ có cơ chế chính sách mới của Đảng cho hộ tự chủ trong sản xuất kinh doanh đã phát huy được thế mạnh tính năng động sáng tạo, tính nhanh nhạy trong việc: Thay đổi cơ cấu sản xuất, thay đổi cơ cấu đầu tư. Mạnh dạn đưa khoa học kỹ thuật vào sản xuất tạo ra nhiều sản phẩm có giá trị cao, hàng hoá sản xuất ra ngày càng phong phú, đời sống nhân dân được cải thiện. Như vậy từ việc phát triển kinh tế hộ đã hình thành nên các thị trường tiêu thụ hàng hoá ngày càng mở rộng và phát triển đã làm cho nền kinh tế đổi mới.

Trước nhu cầu cấp thiết của nền kinh tế, thực hiện nghiêm chỉ thị của Thủ tướng

Chính phủ, ngành ngân hàng cũng nhanh chóng đổi mới phương thức đầu tư thích hợp để hoà nhập với cơ chế thị trường. Là đầu tư vốn mở rộng tới các thành phần kinh tế về với thị trường nông thôn, nông nghiệp và nông dân. Đổi mới công tác kế hoạch hoá tín dụng gắn liền với quan hệ cung cầu trên thị trường vốn. Nguồn vốn cho vay của ngân hàng là nguồn vốn bổ sung vốn thiếu cho PTNN-NT trong quá trình sản xuất kinh doanh, dịch vụ. Vốn tín dụng tạo điều kiện cho các PTNN-NT phát triển các ngành nghề, dịch vụ sản xuất kinh doanh; vốn tín dụng đầu tư mở rộng sản xuất các ngành nghề truyền thống giải quyết việc làm cho người lao động, cải thiện đời sống dân sinh. Vốn tín dụng đã đến với tất cả các loại hộ SXKD.

Như vậy việc đầu tư vốn tín dụng PTNN-NT là rất cần thiết đây cũng là một chính sách mới của Đảng đối với kinh tế hộ đã làm cho quá trình phân hoá giàu nghèo ở nông thôn được rút ngắn, kinh tế ngày càng đổi mới.

*Tóm lại*, thông qua việc cho vay trực tiếp, đầu tư vốn đến hộ nông dân đã khuyến khích tạo điều kiện cho hộ thiếu vốn có vốn sản xuất, phát triển các ngành nghề truyền thống. Tín dụng Ngân hàng đã đáp ứng nhu cầu vốn cho kinh tế hộ mở rộng sản xuất, kinh doanh, mở rộng thêm ngành nghề, khai thác các tiềm năng về lao động, đất đai và các nguồn lực vào sản xuất kinh doanh, tăng sản phẩm cho xã hội, tăng thu nhập cho hộ SXKD, tạo điều kiện cho kinh tế PTNN-NT tiếp cận và áp dụng các tiến bộ khoa học kỹ thuật vào sản xuất kinh doanh, tiếp cận với cơ chế thị trường và từng bước điều tiết sản xuất phù hợp với tín hiệu của thị trường, thúc đẩy các hộ gia đình tính toán, hạch toán trong sản xuất kinh doanh, tính toán lựa chọn đối tượng đầu tư để đạt được hiệu quả cao nhất, tạo nhiều việc làm cho người lao động, hạn chế tình trạng cho vay nặng lãi.

### ***c. Các nhân tố ảnh hưởng đến cho vay PTNN-NT của Ngân hàng***

#### **➤ Nhóm các nhân tố bên ngoài ngân hàng**

*Môi trường kinh tế*: Môi trường kinh tế phát triển lành mạnh, các chủ thể tham gia vào nền kinh tế đang hoạt động có hiệu quả là tiền đề thúc đẩy mở rộng quy mô tín dụng và nâng cao chất lượng tín dụng. Mức độ phát triển kinh tế quy định quy mô tín dụng. Nếu quy mô tín dụng vượt quá khối lượng cần thiết, không phù hợp với phát triển kinh tế sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến khách hàng trong việc sử dụng vốn sai mục đích, ngân hàng không kiểm soát được dòng vốn cho vay và cuối cùng là ảnh hưởng tới chất lượng cho vay của ngân hàng. Trong thời gian qua, nhiều NHTM Việt Nam nóng vội tăng quy mô cho vay, nâng cao dư nợ, đẩy tỷ lệ tăng trưởng cho vay vượt quá mức tăng trưởng kinh tế trên địa bàn đã phải gánh chịu hậu quả là tỷ lệ nợ quá hạn, nợ xấu tăng cao.

*Môi trường pháp lý*: NHTM là một tổ chức chuyên doanh tiền tệ đây là một loại hàng hóa đặc biệt. Do đó, hoạt động của NHTM chịu sự kiểm soát chặt chẽ của Chính phủ cũng như NHNN. Một hệ thống pháp luật thiếu tính đồng bộ, chưa hoàn thiện sẽ là một cản trở cho hoạt động của các thành phần kinh tế, đồng thời gây khó khăn trong hoạt động tín dụng của ngân hàng.

*Môi trường chính trị xã hội*: Một môi trường chính trị xã hội ổn định sẽ thu hút được vốn đầu tư nước ngoài, thúc đẩy kinh tế trong nước phát triển, góp phần cho việc

mở rộng quy mô và nâng cao chất lượng cho vay.

*Môi trường tự nhiên:* Thiên tai, hạn hán, lũ lụt, dịch bệnh... sẽ ảnh hưởng tới tình hình sản xuất kinh doanh của khách hàng từ đó ảnh hưởng tới khả năng trả nợ của khách hàng và tác động trực tiếp tới chất lượng tín dụng của khoản vay đó.

*Khách hàng:* Khách hàng là nhân tố có ảnh hưởng lớn tới chất lượng hoạt động cho vay của ngân hàng. Thiện chí trả nợ, năng lực tài chính, tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh... của khách hàng đều ảnh hưởng trực tiếp tới chất lượng cho vay của ngân hàng. Khi khách hàng không có thiện chí trả nợ dù khách hàng có năng lực tài chính thì ngân hàng cũng gặp khó khăn trong việc thu hồi vốn. Ngoài ra, khi tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của khách hàng gặp khó khăn, làm ăn thua lỗ...

➤ Nhóm các nhân tố bên trong ngân hàng

*Chính sách cho vay:* Mỗi NHTM đều xây dựng cho mình một chính sách cho vay riêng để bảo đảm quá trình hoạt động tín dụng có độ rủi ro thấp nhất. Một chính sách cho vay tốt phải đảm bảo tốt sự tuân thủ về pháp luật hiện hành, phù hợp với mục tiêu định hướng của ngân hàng và phát huy được mọi tiềm năng của ngân hàng. Hoạt động cho vay sẽ đạt hiệu quả nếu ngân hàng xây dựng được chính sách tín dụng đúng đắn, phù hợp. Ngược lại, hoạt động cho vay sẽ chịu tác động không tốt nếu chính sách cho vay không phù hợp với thực tiễn.

*Quy trình cho vay:* Quy trình cho vay bao gồm những quy định phải thực hiện trong quá trình cho vay, thu nợ nhằm đảm bảo an toàn vốn cho vay. Nó được bắt đầu từ khi chuẩn bị cho vay, phát tiền vay, kiểm tra quá trình cho vay cho đến khi thu hồi nợ. Hoạt động cho vay có đảm bảo hay không tùy thuộc vào việc thực hiện tốt các quy định ở từng bước và sự phối hợp chặt chẽ, nhịp nhàng giữa các bước trong quy trình cho vay. Sự phối hợp nhịp nhàng giữa các bước trong quy trình cho vay sẽ tạo điều kiện cho đồng vốn được luân chuyển bình thường, theo đúng kế hoạch đã định, nhờ đó đảm bảo chất lượng hoạt động cho vay.

*Thông tin thu thập:* Thông tin có vai trò quan trọng trong quản lý chất lượng cho vay. Nhờ có thông tin cho vay, người quản lý có thể đưa ra những quyết định cần thiết có liên quan đến cho vay, theo dõi và quản lý tài khoản cho vay. Thông tin cho vay có thể thu được từ những nguồn sẵn có ở ngân hàng từ khách hàng, từ các cơ quan chuyên về thông tin tín dụng ở trong và ngoài nước, từ các nguồn thông tin khác. Số lượng, chất lượng của thông tin thu nhận được có liên quan đến mức độ chính xác trong việc phân tích, nhận định tình hình thị trường, khách hàng... để đưa ra những quyết định phù hợp. Vì vậy, thông tin càng đầy đủ, nhanh nhạy, chính xác và toàn diện thì khả năng phòng ngừa rủi ro trong hoạt động kinh doanh càng lớn, khả năng mở rộng được hoạt động tín dụng càng cao.

*Chất lượng của công tác thẩm định cho vay:* Thẩm định cho vay là một khâu quan trọng trước khi ngân hàng quyết định cho khách hàng vay. Thông qua thẩm định khách hàng/dự án giúp cho ngân hàng xem xét toàn diện về khách hàng, nhận biết được rủi ro để từ đó có quyết định phù hợp. Trong trường hợp cho vay, thông qua thẩm định ngân

hàng sẽ có các biện pháp kiểm soát rủi ro cho từng trường hợp cụ thể. Chất lượng của công tác thẩm định càng cao thì chất lượng cho vay của ngân hàng càng được đảm bảo.

*Kiểm soát nội bộ cho vay:* Đây là biện pháp giúp cho Ban lãnh đạo ngân hàng có được các thông tin về tình trạng kinh doanh nhằm duy trì có hiệu quả các hoạt động kinh doanh đang được xúc tiến, phù hợp với các chính sách, đáp ứng được các mục tiêu đã định. Chất lượng cho vay tùy thuộc vào mức độ phát hiện kịp thời nguyên nhân các sai sót phát sinh trong quá trình thực hiện một khoản cho vay của công tác kiểm soát nội bộ để có biện pháp khắc phục kịp thời. Để công tác kiểm soát nội bộ có hiệu quả, ngân hàng cần có cơ cấu tổ chức hợp lý, cán bộ kiểm tra phải giỏi nghiệp vụ, trung thực và có chính sách thưởng phạt vật chất nghiêm minh.

*Chất lượng của đội ngũ nhân sự:* Yếu tố quyết định chất lượng cho vay suy cho cùng vẫn là đội ngũ cán bộ của ngân hàng. Chính yếu tố con người sẽ tác động trực tiếp lên chất lượng cho vay của ngân hàng. Đội ngũ cán bộ cho vay là những con người trực tiếp thực hiện các nghiệp vụ cho vay, là người tiến hành thẩm định nghiên cứu khách hàng, kiểm tra giám sát các khoản cho vay... Do đó vấn đề năng lực và đạo đức nghề nghiệp đối với cán bộ ngân hàng là yếu tố then chốt tác động đến chất lượng cho vay. Thực tế cho thấy, nhiều ngân hàng chịu rủi ro do cán bộ liên kết với khách hàng chiếm đoạt vốn của ngân hàng dẫn đến ngân hàng tổn thất hàng tỷ đồng.

### **1.3. CÁC CHỈ TIÊU ĐÁNH GIÁ THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY PTNN-NT CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI**

#### **1.3.1. Dư nợ bình quân**

Là số tiền ngân hàng giải ngân cho khách hàng nhưng chưa đến hạn thu hồi. Chỉ tiêu này cho biết hạn tình hình cho vay, thu nợ đạt hiệu quả như thế nào và số nợ của khách hàng mà khách hàng còn phải thu là bao nhiêu.

#### **1.3.2. Tỷ lệ tăng trưởng dư nợ**

Chỉ tiêu này dùng để so sánh sự tăng trưởng dư nợ tín dụng qua các năm để đánh giá khả năng cho vay, tìm kiếm khách hàng và đánh giá tình hình thực hiện việc tăng trưởng quy mô cho vay PTNN-NT. Chỉ tiêu này càng cao thì mức độ hoạt động của ngân hàng càng ổn định và có hiệu quả, ngược lại, ngân hàng đang gặp khó khăn, nhất là trong việc tìm kiếm và việc thực hiện kế hoạch tín dụng chưa hiệu quả.

Tỷ lệ tăng trưởng dư nợ (%) Cho vay PTNN – NT

$$= \frac{(\text{Dư nợ PTNNNT năm sau} - \text{Dư nợ PTNNNT năm trước})}{\text{Dư nợ PTNN – NT năm trước}} \times 100\%$$

➤ Tỷ lệ tăng trưởng doanh số cho vay PTNN-NT: Chỉ tiêu này dùng để so sánh sự tăng trưởng DSCV qua các năm để đánh giá khả năng cho vay, tìm kiếm khách hàng và đánh giá tình hình thực hiện việc tăng trưởng quy mô cho vay PTNN-NT. Chỉ tiêu này càng cao thì mức độ hoạt động của ngân hàng càng ổn định và có hiệu quả, ngược lại, ngân hàng đang gặp khó khăn, nhất là trong việc tìm kiếm, khai thác khách hàng và việc thực hiện kế hoạch tín dụng chưa hiệu quả.

$$\begin{aligned} & \text{Tỷ lệ tăng trưởng DSCV (\%)PTNN – NT} \\ &= \frac{\text{SCV năm sau} - \text{DSCV năm trước}}{\text{DSCV năm trước}} \times 100\% \end{aligned}$$

➤ Dư nợ bình quân PTNN-NT:

$$\text{Dư nợ bình quân PTNN – NT} = \frac{\text{Dư nợ cho vay PTNN – NT}}{\text{Tổng số PTNN – NT vay vốn}}$$

### 1.3.3. Tỷ lệ nợ quá hạn - nợ xấu

Đây là chỉ tiêu tương đối mang tính định lượng, được sử dụng để đánh giá chất lượng cho vay của ngân hàng đối với PTNN-NT. Chỉ tiêu này phản ánh chất lượng tài sản có tại một thời điểm, hiệu quả sử dụng vốn, ý thức trả nợ cũng như khả năng tài chính của khách hàng, nếu tỷ lệ này cao thì hiệu quả cho vay càng thấp bởi điều đó đồng nghĩa với khối lượng dư nợ quá hạn lớn, nguy cơ rủi ro mất vốn tăng lên.

Nợ quá hạn là khoản nợ mà một phần hoặc toàn bộ nợ gốc và/hoặc lãi đã quá hạn, bao gồm nợ nhóm 2, 3, 4, 5. Nợ xấu bao gồm nợ nhóm 3, 4, 5. Trong đó:

Nợ nhóm 2 là những khoản nợ quá hạn từ 10 đến dưới 30 ngày. Nợ nhóm 3 là những khoản nợ quá hạn từ 30 đến dưới 90 ngày. Nợ nhóm 4 là những khoản nợ quá hạn từ 90 đến dưới 180 ngày. Nợ nhóm 5 là những khoản nợ quá hạn từ 180 ngày trở lên.

$$\text{Tỷ lệ nợ quá hạn (\%)} = \frac{\text{Nợ quá hạn PTNNNT}}{\text{Tổng dư nợ PTNNNT}} \times 100\%$$

➤ Tỷ lệ nợ xấu PTNN-NT:

Nợ xấu hay nợ khó đòi là các khoản nợ dưới chuẩn, có thể quá hạn và bị nghi ngờ về khả năng trả nợ lẫn khả năng thu hồi vốn của chủ nợ, điều này thường xảy ra khi các con nợ đã tuyên bố phá sản hoặc đã tẩu tán tài sản. Nợ xấu gồm các khoản nợ quá hạn trả lãi và/hoặc gốc trên thường quá ba tháng căn cứ vào khả năng trả nợ của khách hàng để hạch toán các khoản vay vào các nhóm thích hợp, Nợ xấu bao gồm nợ nhóm 3, 4, 5.

Chỉ tiêu này phản ánh chất lượng tín dụng cho vay PTNN-NT tại ngân hàng. Thông qua chỉ tiêu này để đánh giá hiệu quả cho vay PTNN-NT của ngân hàng, cũng như hiệu quả sử dụng vốn, năng lực tài chính và khả năng trả nợ trong hiện tại và trong tương lai của PTNN-NT nhằm đo lường chất lượng cho vay PTNN-NT. Chỉ tiêu này càng thấp, chất lượng tín dụng càng cao.

$$\text{Tỷ lệ nợ xấu \%} = \frac{\text{Tổng nợ xấu PTNNNT}}{\text{Tổng dư nợ PTNNNT}} \times 100\%$$

### 1.3.4. Vòng quay vốn cho vay

Chỉ tiêu này đánh giá và đo lường tốc độ luân chuyển vốn cho vay, thời gian thu hồi nợ vay nhanh hay chậm. Vòng quay vốn cho vay càng lớn, với số dư nợ tăng chứng tỏ dòng vốn ngân hàng bỏ ra đã được sử dụng một cách có hiệu quả, vốn vay được hoàn trả ngân hàng đúng thời hạn, tiết kiệm chi phí, tạo ra lợi nhuận cho ngân hàng.

$$\text{Vòng quay vốn cho vay PTNNNT} = \frac{\text{Doanh số thu nợ PTNNNT}}{\text{Tổng dư nợ PTNNNT bình quân}}$$

*Trong đó:*

$$\text{Tổng dư nợ PTNN} = \frac{\text{Dư nợ đầu năm} + \text{Dư nợ cuối năm}}{2}$$

Chỉ tiêu này càng cao phản ánh tình hình tài chính của ngân hàng và hiệu quả sử dụng vốn vay của khách hàng tốt. Nếu chỉ tiêu này thấp thể hiện tính bất ổn trong cho vay. Có thể nợ xấu tiềm ẩn cao nên ảnh hưởng đến khả năng thu hồi lãi của ngân hàng. Thông thường qua tỷ lệ thu lãi có thể đánh giá được khả năng tài chính của khách hàng và tương lai của việc thu hồi các khoản vay.

$$\text{Tỷ lệ thu lãi (\%)} = \frac{\text{Tổng số lãi cho vay PTNN – NT đã thu trong năm}}{\text{Tổng lãi cho vay PTNN – NT phải thu trong năm}} \times 100\%$$



## CHƯƠNG 2

### THỰC TRẠNG CHO VAY PHÁT TRIỂN NÔNG NGHIỆP - NÔNG THÔN TẠI NGÂN HÀNG TMCP ĐÔNG Á CHI NHÁNH KON TUM

#### 2.1. TỔNG QUAN VỀ NGÂN HÀNG TMCP ĐÔNG Á CHI NHÁNH KON TUM

##### 2.1.1. Giới thiệu khái quát về ngân hàng TMCP Đông Á

- Tên doanh nghiệp: Ngân hàng thương mại cổ phần Đông Á
- Tên giao dịch: DONG A COMMERCIAL JOIN STOCK BANK
- Tên viết tắt: DAB
- Địa chỉ: 130 Phan Đăng Lưu, Phường 3, Quận Phú Nhuận, Tp.Hồ Chí Minh, Việt Nam

- Điện thoại: (+84.8) 3995 1483 – 3995 1484

- Fax: (+84.8) 3995 1603 – 3995 1614

- E-mail: 1900545464@dongabank.com.vn

- Website: www.dongabank.com.vn

##### ➤ Quá trình hình thành và phát triển của Ngân hàng TMCP Đông Á

Ngân hàng TMCP Đông Á (DongA Bank) được thành lập và chính thức đi vào hoạt động vào ngày 01/07/1992, với vốn điều lệ 20 tỷ đồng, 35 cán bộ nhân viên và 3 phòng ban nghiệp vụ.

- 1993 – 1998

Đây là giai đoạn hình thành DongA Bank. Ngân hàng tập trung nguồn lực hướng đến khách hàng cá nhân và doanh nghiệp vừa và nhỏ. Những năm này, DongA Bank đi vào sản phẩm dịch vụ mang tính mới mẻ trên thị trường như dịch vụ thanh toán quốc tế, chuyển tiền nhanh và chi lương hộ. Ngân hàng cũng là đối tác nhận vốn ủy thác từ tổ chức Hợp tác Quốc tế của Thụy Điển (SIDA) tài trợ cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ Việt Nam. DongA Bank cũng là một trong hai ngân hàng cổ phần tại Việt Nam nhận vốn tài trợ từ Quỹ Phát triển Nông thôn (RDF) của Ngân hàng Thế giới.

- 1999 – 2002

DongA Bank trở thành thành viên chính thức của Mạng Thanh toán toàn cầu (SWIFT) và thành lập Công ty Kiềm hời Đông Á. Xây dựng và áp dụng thành công hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9001:2000 vào hoạt động ngân hàng. Là một trong hai ngân hàng cổ phần nhận vốn ủy thác từ Ngân hàng Hợp tác Quốc tế Nhật Bản (JBIC), DongA Bank ngày càng đẩy mạnh tín dụng vào các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Song song đó, ngân hàng thành lập Trung tâm Thẻ DongA Bank và phát hành thẻ Đông Á. Đây cũng là năm đánh dấu việc tham gia vào hoạt động thể thao với việc nhận chuyển giao đội bóng Công an TP.HCM, lập Công ty cổ phần Thể thao Đông Á (CLB Bóng đá Ngân hàng Đông Á).

- 2003 – 2007

DongA Bank đạt con số 2 triệu khách hàng sử dụng Thẻ Đa năng chỉ sau 4 năm phát hành thẻ, trở thành ngân hàng thương mại cổ phần dẫn đầu về tốc độ phát triển dịch vụ thẻ và ATM tại Việt Nam. Trong những năm này, DongA Bank đã đầu tư và hoàn

thành một chuỗi các dịch vụ nhằm mang tiện ích tốt nhất đến cho khách hàng, đặc biệt là khách hàng cá nhân. Theo đó, DongA Bank đã triển khai hệ thống ATM và dịch vụ thanh toán tiền điện tử động qua ATM; thành lập hệ thống Vietnam Bankcard (VNBC) kết nối hệ thống thẻ giữa các ngân hàng; kết nối thành công với tập đoàn China Union Pay (Trung Quốc).

DongA Bank cũng là một trong những ngân hàng đầu tiên phát triển và triển khai thêm 2 kênh giao dịch: Ngân hàng Đông Á Tự động và Ngân Hàng Đông Á Điện Tử, đồng thời triển khai thành công dự án chuyển đổi sang core - banking, giao dịch online toàn hệ thống. Đây là bước ngoặt hoạt động để cả hệ thống có thể kết nối, ngân hàng có thể kiểm soát được hoạt động tốt hơn, hạn chế rủi ro đến mức thấp nhất.

Nhân kỷ niệm 15 năm thành lập, DongA Bank chính thức thay đổi logo cùng hệ thống nhận diện thương hiệu mới, khánh thành và đưa vào sử dụng nhiều trụ sở hiện đại theo mô hình chuẩn của tòa nhà Hội sở. Doanh số thanh toán quốc tế vượt 2 tỷ USD và đạt con số 2 triệu khách hàng.

- 2008- 2012

DongA Bank là ngân hàng đầu tiên tại Việt Nam sở hữu nhiều dòng máy ATM hiện đại như: máy ATM TK21 – Kỷ lục Việt Nam năm 2007 (nhận tiền mặt trực tiếp 100 tờ với nhiều mệnh giá khác nhau trong 1 lần gửi), sản phẩm ATM lưu động (Kỷ lục Việt Nam năm 2010), máy H38N và nhiều dòng máy ATM hiện đại khác. DongA Bank tự hào là ngân hàng có số lượng khách hàng đạt kỷ lục, với trên 6 triệu người, và cung cấp nhiều dịch vụ tiện ích khổng lồ, từ các dịch vụ ngân hàng truyền thống đến các dịch vụ qua các kênh Thanh toán tự động, Ngân Hàng Điện Tử eBanking, các sản phẩm khách hàng cá nhân, khách hàng doanh nghiệp, kiều hối, thanh toán quốc tế... Ngân hàng Đông Á không ngừng mở rộng mạng lưới rộng khắp từ thành thị, đến nông thôn, vùng sâu, vùng xa, trong nỗ lực mang các dịch vụ ngân hàng đến gần hơn với người dân Việt Nam. Số lượng chi nhánh, phòng giao dịch, điểm 24h tính đạt 240 điểm cùng với 1.400 máy ATM và 1.500 máy POS, kết nối thành công với 3 hệ thống liên minh thẻ VNBC, Smarklink và Banknetvn.

- 2013 – 2014

Những năm khó khăn chung của nền kinh tế, ngành tài chính ngân hàng nói chung và Ngân hàng Đông Á nói riêng, khi mà tỉ lệ nợ xấu tăng cao và hầu hết các ngân hàng phải trích lập dự phòng rủi ro, do đó dẫn đến lợi nhuận chưa cao.

Tiếp tục với định hướng “Đổi mới và phát triển”, kiên trì với chiến lược phát triển an toàn, bền vững, 2013-2014 Ngân hàng Đông Á đã tập trung phát triển nền tảng, tái cơ cấu, sắp xếp lại bộ máy tổ chức, hệ thống vận hành, nhân sự, tiếp tục xây dựng, hoàn thiện mô hình thẩm định, xét duyệt và quản lý rủi ro tín dụng tập trung, đảm bảo hiệu quả về quản lý rủi ro hoạt động... tiếp tục phát huy những thế mạnh sẵn có về công nghệ, sản phẩm dịch vụ, chất lượng phục vụ... đồng thời khẳng định hình ảnh “Ngân hàng trách nhiệm, Ngân hàng của những trái tim” sâu sắc trong lòng công chúng.

Đặc biệt, năm 2014 là năm với nhiều biến chuyển mạnh mẽ về hình ảnh và hoạt

động. Tiếp tục ghi những dấu ấn quan trọng như: sở hữu lượng khách hàng kỷ lục trong hệ thống ngân hàng thương mại cổ phần với trên 7,5 triệu, ra mắt và đi vào hoạt động mạng lưới ATM thế hệ mới có chức năng nhận tiền mặt trực tiếp lên đến 250 máy đặt tại hầu hết các trụ sở giao dịch của ngân hàng; khai trương hàng loạt trụ sở mới khang trang, hiện đại trên cơ sở phục vụ khách hàng ngày một tốt hơn, khai trương đi vào hoạt động Cao ốc 468 Nguyễn Thị Minh Khai, Q.1, Tp. HCM khang trang, bề thế được xem như hội sở 2 của DongA Bank, hoạt động Kiêu hởi tiếp tục dẫn đầu thị trường với kết quả đạt được 1,6 tỷ USD năm 2014.

- 2014 - 2021

DongA Bank trong năm nay cùng với kiểm soát chất lượng tín dụng đã được nâng tầm. Theo đó, đã triển khai các sản phẩm tín dụng nông nghiệp, nông thôn, cho vay khách hàng cá nhân, DN VVN cũng như tích cực tham gia các chương trình cho vay bình ổn giá và chương trình kết nối với doanh nghiệp của NHNN.

### **2.1.2. Giới thiệu về Ngân hàng TMCP Đông Á - Chi nhánh Kon Tum**

- Địa chỉ : 421 Trần Phú, Phường Thống Nhất – T.P Kon Tum, Tỉnh Kon Tum

- Điện thoại: 0260 3913 649

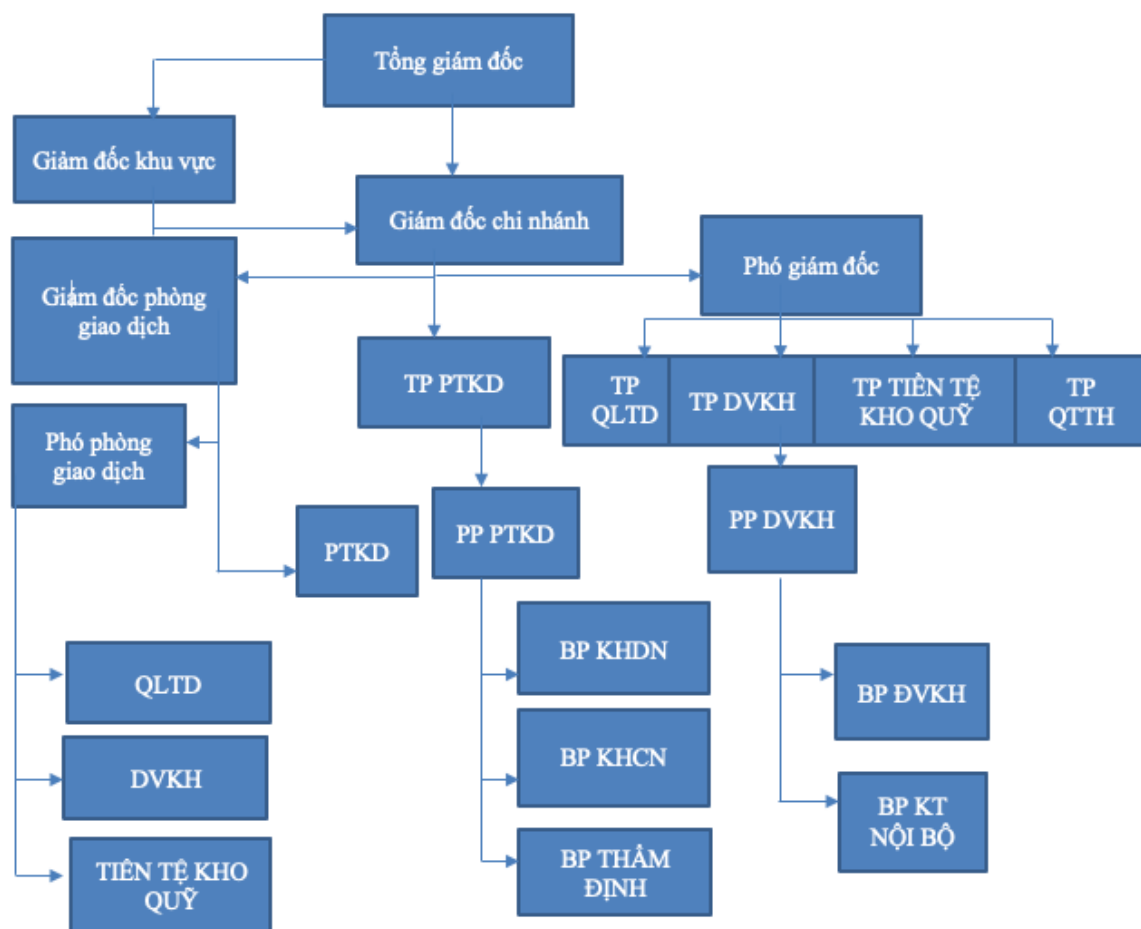
- Fax: 0260 3913 645

#### **➤ Quá trình hình thành và phát triển**

Được sự chấp thuận của Ngân hàng nhà nước, chi nhánh ngân hàng Đông Á chi nhánh KonTum được thành lập vào ngày 24/08/2008. Ngân hàng Đông Á với hội sở tại thành phố KonTum dần dần mở rộng địa bàn hoạt động của mình trên KonTum. Kể từ ngày thành lập, Ngân hàng Đông Á Chi nhánh KonTum đã không ngừng phát triển và mở rộng. Cho đến nay, hoạt động chi nhánh Ngân hàng Đông Á KonTum đã dần ổn định và đang trên đà phát triển.

### 2.1.3. Cơ cấu tổ chức và bộ máy quản lý

Sơ đồ 2.1: Sơ đồ tổ chức của Ngân hàng TMCP Đông Á – CN Kon Tum



### 2.1.4. Chức năng, nhiệm vụ các bộ phận

#### ➤ Giám đốc

- Quản lý biên chế, thực hiện các chế độ, chính sách đối với công chức và người lao động theo phân cấp ủy quyền của Thống đốc và quy định của pháp luật.

- Phân công nhiệm vụ và kiểm tra, giám sát việc thực hiện nhiệm vụ của các Phó giám đốc, các phòng trong chi nhánh.

- Trực tiếp chỉ đạo, tổ chức thực hiện công tác tổ chức cán bộ; công tác kiểm soát nội bộ; công tác thanh tra, giám sát; xử lý vi phạm trong lĩnh vực tiền tệ, hoạt động ngân hàng và ngoại hối theo quy định của Ngân hàng Nhà nước và của pháp luật.

- Tham mưu, trình Thống đốc xem xét chấp thuận hoặc chấp thuận theo ủy quyền của Thống đốc danh sách dự kiến những người được bầu, bổ nhiệm làm thành viên Hội đồng quản trị, thành viên Ban Kiểm soát, Tổng giám đốc (Giám đốc) của tổ chức tín dụng có trụ sở chính trên địa bàn và thực hiện đình chỉ các chức danh nói trên theo ủy quyền của Thống đốc và quy định của pháp luật

- Có ý kiến bằng văn bản với Tỉnh ủy, Thành ủy và với Chủ tịch Hội đồng thành viên, Chủ tịch Hội đồng quản trị, Tổng giám đốc Ngân hàng thương mại Nhà nước, Ngân hàng thương mại cổ phần do Nhà nước nắm giữ trên 50% vốn điều lệ, Ngân hàng Hợp

tác xã, Bảo hiểm tiền gửi Việt Nam về việc đồng ý hoặc không đồng ý trước khi các đơn vị này thực hiện việc bổ nhiệm, bổ nhiệm lại, kéo dài thời hạn giữ chức vụ, thôi giữ chức vụ, miễn nhiệm, từ chức, điều động, luân chuyển, kỷ luật, thôi việc đối với Giám đốc và tương đương của đơn vị trực thuộc trên địa bàn.

- Đề xuất, kiến nghị với cấp có thẩm quyền về những vấn đề có liên quan đến tổ chức và hoạt động của các tổ chức tín dụng trên địa bàn.

- Yêu cầu các tổ chức tín dụng trên địa bàn cung cấp thông tin, báo cáo định kỳ hoặc đột xuất để phục vụ cho việc thực hiện chức năng, nhiệm vụ của Chi nhánh.

- Đại diện pháp nhân Ngân hàng Nhà nước trước cơ quan pháp luật tại địa phương theo ủy quyền của Thống đốc.

- Quản lý việc công bố thông tin về tiền tệ, hoạt động ngân hàng và ngoại hối trên địa bàn; tiếp nhận, xử lý các thông tin do báo chí phản ánh liên quan đến lĩnh vực tiền tệ, hoạt động ngân hàng và ngoại hối trên địa bàn. Những vấn đề vượt thẩm quyền báo cáo Thống đốc (qua Văn phòng) để xử lý.

- Thực hiện các nhiệm vụ khác do Thống đốc giao.

➤ Phó giám đốc

- Giúp Giám đốc chỉ đạo điều hành một số lĩnh vực công tác do Giám đốc phân công và chịu trách nhiệm trước Giám đốc và pháp luật về những nhiệm vụ được phân công phụ trách.

- Tham gia ý kiến với Giám đốc trong việc thực hiện các lĩnh vực công tác của Chi nhánh theo nguyên tắc tập trung, dân chủ và chế độ thủ trưởng.

- Khi Giám đốc đi vắng, một Phó giám đốc được ủy quyền (bằng văn bản) thay mặt Giám đốc điều hành công việc chung của Chi nhánh, chịu trách nhiệm trước Giám đốc về những việc đã giải quyết và báo cáo lại khi Giám đốc có mặt.

➤ Trưởng phòng phát triển kinh doanh

- Tham mưu, giúp việc Giám đốc Chi nhánh/PGD trung tâm trong việc xây dựng, triển khai và hoàn thiện các chính sách tín dụng, công cụ để thực hiện công tác tín dụng tại đơn vị; Quản lý, khai thác bán các sản phẩm, dịch vụ cho khách hàng doanh nghiệp, tổ chức và cá nhân phù hợp với chế độ, quy định hiện hành của DAB. Chỉ đạo triển khai hoạt động tìm kiếm, khai thác, phát triển nguồn khách hàng mới, nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng

- Quản lý, điều hành chung các hoạt động của phòng Kinh doanh

- Triển khai bán hàng, quan hệ khách hàng và nghiên cứu thị trường.

- Nghiệp vụ tín dụng.

- Quản lý và xử lý nợ.

- Quản lý các công việc liên quan đến tài trợ thương mại tại Chi nhánh.

- Tự nâng cao trình độ, năng lực: Chủ động tham gia các lớp đào tạo, tự đào tạo qua công việc, hoàn thành kế hoạch đào tạo cá nhân. - Hợp tác thân thiện, hiệu quả với các đơn vị, cá nhân trong toàn hệ thống vì mục tiêu chung của DAB và chất lượng dịch vụ khách hàng.

- Thực hiện chế độ thông tin, báo cáo theo quy định của DAB và pháp luật và/ hoặc theo yêu cầu của cấp có thẩm quyền.

- Chịu trách nhiệm trước Lãnh đạo Khối, cấp có thẩm quyền và pháp luật về kết quả công việc được giao.

- Thực hiện các nhiệm vụ khác theo sự phân công của Trưởng phòng, các cấp lãnh đạo và theo quy định của DAB nhằm hoàn thành mục tiêu chung của Đơn vị.

➤ Trưởng phòng quản lý tín dụng

- Xây dựng kế hoạch và thực hiện kế hoạch các hoạt động nghiệp vụ vận hành giao dịch nguồn vốn.

- Kiểm tra, kiểm soát và phê duyệt các giao dịch vận hành nguồn vốn, kinh doanh tiền tệ

- Xây dựng quy định, quy trình, văn bản nghiệp vụ tác nghiệp giao dịch kinh doanh tiền tệ.

- Thực hiện quản lý rủi ro đối với giao dịch vận hành Nguồn vốn.

- Phối hợp với Khối Nguồn vốn thực hiện xử lý các tình huống sau giao dịch phát sinh.

- Thực hiện lưu trữ chứng từ theo quy định của Ngân hàng; Đào tạo, hướng dẫn nghiệp vụ cho cán bộ. Xây dựng các chương trình đánh giá, quản lý, phát triển nhân sự trong nội bộ Phòng...

➤ Trưởng phòng dịch vụ khách hàng

- Trực tiếp huy động tiền gửi, đặc biệt từ khách hàng VIP và bán chéo thông qua các chương trình bán hàng, thúc đẩy kinh doanh, chăm sóc khách hàng định kỳ nhằm đảm bảo hoàn thành chỉ tiêu kinh doanh được giao.

- Triển khai, kiểm soát và quản lý các nghiệp vụ giao dịch tại quầy, kế toán nội bộ, kế toán thuế bao gồm nhưng không giới hạn: dịch vụ tài khoản, hợp đồng tiền gửi, ngân hàng điện tử, giao dịch ngoại tệ, giao dịch tiền mặt, chuyển tiền, hạch toán sau giải ngân, nhập/xuất Tài sản đảm bảo, nghiệp vụ về séc, giải đáp thắc mắc, khiếu nại của khách hàng, thực hiện các báo cáo nhằm tối ưu hóa hiệu quả hoạt động và quản trị rủi ro của Phòng theo đúng quy định của DAB.

- Quản lý hình ảnh bộ mặt công sở đơn vị và hoạt động ATMs đảm bảo vận hành thông suốt và an toàn theo quy định DAB.

- Đảm bảo đạt sự hài lòng của Khách hàng về chất lượng, hiệu quả dịch vụ và thái độ phục vụ của các CBNV phòng DVKH.

- Quản lý hiệu quả ngân sách đã được phê duyệt; Lập kế hoạch, tổ chức triển khai thực hiện công việc; Phân công, huấn luyện, giám sát và đánh giá hiệu quả làm việc của nhân viên cấp dưới để đảm bảo hoàn thành kế hoạch công việc được giao.

- Thực hiện các nhiệm vụ khác theo phân công của cấp quản lý.

➤ Trưởng phòng tiền tệ kho quỹ

- Hướng dẫn, kiểm tra nghiệp vụ quản lý an toàn kho quỹ; tổ chức việc thu, chi (xuất, nhập), bảo quản, vận chuyển tiền mặt, tài sản quý, giấy tờ có giá theo quy định.

- Hướng dẫn, kiểm tra việc mở và ghi chép sổ sách của thủ quỹ, thủ kho tiền.
- Tham gia kiểm tra, kiểm kê, bàn giao tiền mặt, tài sản quý, giấy tờ có giá.

➤ Trưởng phòng quản trị tổng hợp

- Tư vấn, tham mưu, giúp việc cho GĐCN (hoặc Phó GĐCN được phân công phụ trách) về công tác văn thư, lưu trữ, nhân sự, hành chính tổng hợp tại CN.

- Chỉ đạo, quản lý và tổ chức thực hiện công tác văn thư, lưu trữ, nhân sự, hành chính tổng hợp tại CN theo quy định: Phân công công việc và giao nhiệm vụ cho CBNV thuộc quyền quản lý, đảm bảo phát huy năng lực, sở trường và trí tuệ của mỗi CBNV. Kiểm soát toàn bộ hoạt động văn thư, lưu trữ, hành chính, quản trị, quản lý tổng đài điện thoại, bảo quản, sử dụng con dấu, nhân sự, hỗ trợ công nghệ thông tin, công tác đối nội, đối ngoại, lễ tân, hậu cần của CN theo quy định. Quản lý công tác mua sắm, tiếp nhận, cung cấp trang thiết bị, tài sản, công cụ, dụng cụ lao động, ấn chỉ, vật liệu, văn phòng phẩm, trang cấp đồng phục, huy hiệu, biển tên cho CBNV/đơn vị thuộc CN theo quy định; công tác thu hồi, bàn giao trang thiết bị, tài sản cho các đơn vị chức năng theo quy định.

### 2.1.5. Đặc điểm đội ngũ lao động của Chi nhánh

**Bảng 2.1: Tình hình lao động của Chi nhánh qua 3 năm 2018 -2020**

Chỉ tiêu	Năm 2018		Năm 2019		Năm 2020		So sánh			
	SL (Người)	Cơ cấu (%)	SL (Người)	Cơ cấu (%)	SL (Người)	Cơ cấu (%)	2019/2018		2020/2019	
							+, -	%	+, -	%
<b>Tổng số CBNV</b>	<b>41</b>	<b>100</b>	<b>42</b>	<b>100</b>	<b>44</b>	<b>100</b>	<b>1</b>	<b>2.4</b>	<b>2</b>	<b>4.8</b>
<b>Theo giới tính</b>										
Nam	21	51.2	21	50	22	50	0	0	1	4.8
Nữ	20	48.8	21	50	22	50	1	5.0	1	5.0
<b>Theo trình độ</b>										
ĐH, trên ĐH	39	95.1	40	95.2	42	95.5	1	2.6	2	5.0
Cao đẳng	0		0		0		0	0	0	0
Trung cấp	2	4.9	2	4.8	2	4.5	0	0	0	0
Phổ thông	0		0		0		0	0	0	0
<b>Theo nghiệp vụ</b>										
Tín dụng	20	48.8	20	47.6	21	47.7	0	0	1	5.0
Kế toán	13	31.7	14	33.3	15	34.1	1	7.7	1	7.1
Ngân quỹ	4	9.8	4	9.5	4	9.1	0	0	0	0
Tin học	1	2.4	1	2.4	1	2.3	0	0	0	0
DV&MKT	1	2.4	1	2.4	1	2.3	0	0	0	0
HCNS	2	4.9	2	4.8	2	4.5	0	0	0	0
LĐ khác	0	0	0	0	0	0	0	0.0	0	0

(Nguồn: Phòng Quản trị tổng hợp)

Xét về cơ cấu đội ngũ lao động ta thấy, do Ngân hàng TMCP Đông Á chi nhánh Kon Tum Kon Tum xác định hoạt động tín dụng là hoạt động chủ yếu nên CBTD luôn chiếm tỷ lệ cao trong cơ cấu lao động. Cụ thể, năm 2018 CBTD chiếm 48,8%, năm 2019 là 47,6% và năm 2020 chiếm 47,7%. Mặc dù vậy so với yêu cầu thực tế của hoạt động tín dụng vẫn còn thiếu nhiều cần bổ sung tuyển dụng thêm trong thời gian tới.

Về trình độ chuyên môn: Đến 31/12/2020 chi nhánh có 13 thạc sỹ (chiếm 29,5%), đại học 29 người (chiếm 65,9%) và dưới đại học 02 người (chiếm 4,5%). Số cán bộ được đào tạo chính quy 29 người (chiếm 65%). Đây là một tỷ lệ tương đối cao, vì vậy có thể nói chất lượng nguồn nhân lực của Chi nhánh khá cao.

#### **2.1.6. Kết quả hoạt động kinh doanh của Chi nhánh**

##### **➤ Về tốc độ tăng trưởng cho vay**

Chính sự gia tăng nhanh chóng của nguồn vốn đã tạo đà và thúc đẩy hoạt động kinh doanh của Ngân hàng, tạo ra sức mạnh trong kinh doanh, giúp Ngân hàng tăng trưởng thuận lợi. Định hướng chung của Ngân hàng TMCP Đông Á chi nhánh Kon Tum Việt Nam, Ngân hàng TMCP Đông Á chi nhánh Kon Tum Kon Tum là tăng trưởng tín dụng và Chi nhánh cũng không nằm ngoài quy luật này. Vì vậy, năm 2018 Chi nhánh đã tập trung tăng trưởng cho vay tổng dư nợ đến 31/12/2018 nợ là 557.265 triệu đồng tăng so với năm 2017 là 136.517 triệu đồng, tỷ lệ tăng trưởng đạt 32,4%. Đến 31/12/2019 tổng dư nợ là 704.860 tỷ đồng, tăng 147.595 triệu đồng, tỷ lệ tăng trưởng đạt 26,5%. Năm 2019, mặc dù tỷ lệ tăng trưởng dư nợ khá cao song không như định hướng Ban lãnh đạo đặt ra, tỷ lệ tăng trưởng, và thị phần bị giảm. Nguyên nhân chính bởi sự tăng trưởng cao của ba tổ chức tín dụng trên địa bàn Ngân hàng Viettinbank tăng trưởng 101,4%, Vietcombank tăng trưởng 62,3%, quỹ tín dụng xã tăng 53,3%. Năm 2020, nền kinh tế chính trị ổn định các công trình xây dựng, đường sá ở địa phương được đầu tư mạnh mẽ. Nhận thấy vấn đề này, Ban lãnh đạo chi nhánh đã định hướng chính sách tăng trưởng tín dụng và mở rộng quy mô, đồng thời tập trung vào việc cơ cấu lại nợ, giảm dư nợ ở một số khách hàng lớn có dấu hiệu khó khăn, các khách hàng kinh doanh ở các ngành nghề có độ rủi ro cao như nuôi trồng, đánh bắt trên biển,....đến năm 2020 dư nợ tăng 216.945 triệu đồng tỷ lệ tăng 30,8%, thị phần cũng tăng so với năm 2019.

##### **➤ Về cơ cấu dư nợ cho vay**

Chi nhánh đã duy trì tỷ lệ cho vay trung, dài hạn khoảng 33% - 35%. Với tình hình kinh tế như hiện nay chi nhánh chủ trương giữ vững mức cho vay trung, dài hạn, tỷ lệ cho vay trung, dài hạn/tổng dư nợ có biến động nhưng không đáng kể từ 33,4% năm 2018 xuống còn 31,3% năm 2019, đến năm 2020 là 35,1%. Trong

Bối cảnh nền kinh tế như hiện nay, cùng với đặc thù kinh doanh trên địa bàn thị Kon Tum khách hàng cho vay chăn nuôi, trồng trọt chiếm tỷ trọng cao thì chính sách tín dụng của chi nhánh là phù hợp.

##### **➤ Về thu nhập**

Thu nhập từ hoạt động tín dụng chiếm khoảng 97% - 98% tổng thu nhập của toàn chi nhánh, điều này chứng tỏ hoạt động kinh doanh của chi nhánh phụ thuộc nhiều vào



hoạt động cho vay. Chi nhánh cần tăng cường thu nhập từ dịch vụ như thu nhập từ dịch vụ thanh toán quốc tế, kinh doanh ngoại hối, dịch vụ thẻ ATM,... để đa dạng nguồn thu nhập.

**Bảng 2.2: Tình hình thu nhập của Chi nhánh trong giai đoạn 2018 – 2020**

Chỉ tiêu	Năm 2018		Năm 2019		Năm 2020		So sánh			
	Giá trị (Triệu đồng)	Cơ cấu (%)	Giá trị (Triệu đồng)	Cơ cấu (%)	Giá trị (Triệu đồng)	Cơ cấu (%)	2019/2018		2020/2019	
							+, -	%	+, -	%
Tổng thu nhập	75.600	100	79.592	100	92.422	100	3.992	5,3	12.830	16,1
Thu từ hoạt động TD	73.698	97,5	77.686	97,6	89.818	97,2	3.988	5,4	12.132	15,6
Thu ngoài tín dụng	1.902	2,5	1.906	2,4	2.604	2,8	4	0.2	698	36,6

(Nguồn: Phòng Quản trị tín dụng)

Tổng thu nhập của Chi nhánh tăng đều qua các năm. Cụ thể, tăng từ 75,600 tỷ đồng năm 2018 lên 79,592 tỷ đồng vào năm 2019 và 92,422 tỷ đồng vào năm 2020. Điều này chứng tỏ, Ban lãnh đạo chi nhánh đã quản trị hoạt động kinh doanh có hiệu quả, tiết kiệm tối đa các khoản chi phí, tận thu tuyệt đối các khoản được thu như nợ xử lý rủi ro, nợ bán VAMC.

## **2.2. THỰC TRẠNG CHO VAY PTNN-NT TẠI NGÂN HÀNG TMCP ĐÔNG Á CHI NHÁNH KON TUM**

### **2.2.1. Tình hình thực hiện các quy định về cho vay PTNN-NT**

Hiện nay, Ngân hàng TMCP Đông Á chi nhánh Kon Tum Kon Tum thực hiện quy chế cho vay PTNN-NT theo Quyết định số 836/QĐ-HĐQT ngày 07/8/2018 của Hội đồng quản trị Ngân hàng TMCP Đông Á chi nhánh Kon Tum Việt Nam, theo đó:

➤ Về nguồn vốn cho vay

Vốn Ngân hàng TMCP Đông Á chi nhánh Kon Tum Kon Tum tự huy động tại địa phương; vốn vay, vốn nhận tài trợ, ủy thác của các tổ chức tái chính, tín dụng trong và ngoài nước; nguồn vốn ủy thác của Chính phủ.

➤ Về điều kiện vay vốn

Ngân hàng TMCP Đông Á Chi nhánh Kon Tum Kon Tum xem xét và quyết định cho vay khi khách hàng có đủ các điều kiện sau đây:

Có năng lực pháp luật dân sự, năng lực hành vi dân sự và chịu trách nhiệm dân sự theo quy định của pháp luật, đối với Hộ gia đình, cá nhân.

Có mục đích sử dụng vốn hợp pháp; có khả năng tài chính đảm bảo trả nợ trong thời hạn cam kết; có dự án đầu tư, phương án SXKD, dịch vụ khả thi và có hiệu quả; hoặc dự án đầu tư, phương án phục vụ đời sống khả thi. Thực hiện các quy định về bảo đảm tiền vay của Chính phủ, NHNN Việt Nam và hướng dẫn của Ngân hàng TMCP Đông Á chi nhánh Kon Tum Việt Nam.

➤ Về lãi suất cho vay, phí và lệ phí

Hiện tại khách hàng là PTNN-NT vay vốn tại Chi nhánh không chịu bất kỳ một khoản lệ phí nào. Ngân hàng và khách hàng thỏa thuận về mức lãi suất cho vay đối với từng khoản vay, thời hạn điều chỉnh (tối thiểu từ ba tháng hoặc sáu tháng một lần) phù hợp với sự biến động của lãi suất thị trường và theo công bố của Ngân hàng TMCP Đông Á từng thời kỳ. Mức lãi suất áp dụng đối với các khoản vay quá hạn do Giám đốc chi nhánh quyết định nhưng tối đa không quá 150% lãi suất cho vay áp dụng trong thời hạn cho vay đã được ký kết hoặc điều chỉnh trong HĐTD theo quy định của NHNN Việt Nam và Ngân hàng Đông Á.

➤ Về thời hạn cho vay

Chi nhánh và khách hàng thỏa thuận về thời hạn cho vay căn cứ vào chu kỳ sản xuất, kinh doanh; thời hạn thu hồi của dự án đầu tư; khả năng trả nợ của khách hàng; nguồn vốn của Ngân hàng Đông Á. Cho vay ngắn hạn tối đa không quá 12 tháng; cho vay trung hạn tối đa từ trên 12 tháng đến 60 tháng; cho vay dài hạn trên 60 tháng.

➤ Mức cho vay

Căn cứ vào nhu cầu vay vốn của khách hàng nhưng mức cho vay tối đa không quá 70% giá trị tài sản đảm bảo (nếu khoản vay áp dụng bảo đảm bằng tài sản), khả năng hoàn trả nợ của khách hàng, khả năng nguồn vốn của Ngân hàng TMCP Đông Á để quyết định mức cho vay. Trường hợp định giá lại tài sản bảo đảm, nếu giá trị tài sản giảm thấp hơn lần định giá ban đầu thì mức cho vay hoặc dư nợ cũng phải giảm theo tương ứng.

Vốn tự có được tính cho tổng nhu cầu vốn sản xuất, kinh doanh trong kỳ hoặc từng lần cho một dự án, phương án SXKD, dịch vụ, đời sống. Mức vốn tự có tham gia của khách hàng vào dự án, phương án sản xuất, kinh doanh, dịch vụ, đời sống, cụ thể như sau:

Đối với cho vay ngắn hạn: Khách hàng phải có vốn tự có tối thiểu 10% trong tổng nhu cầu vốn. Trường hợp khách hàng là PTNN-NT nông, lâm, ngư, diêm nghiệp vay vốn không phải bảo đảm bằng tài sản; nếu khách hàng là PTNN-NT vay vốn có đảm bảo bằng tài sản nhưng được xếp hạng tốt theo quy định của Ngân hàng Đông Á, nếu có vốn tự có thấp hơn quy định trên, Chi nhánh vẫn xem xét quyết định cho vay.

Đối với cho vay trung, dài hạn: Khách hàng phải có vốn tự có tối thiểu 20% trong tổng nhu cầu vốn.

➤ Trả gốc và lãi vốn vay

Căn cứ vào đặc điểm sản xuất, kinh doanh, dịch vụ, khả năng tài chính, thu nhập và nguồn trả nợ của khách hàng, Ngân hàng TMCP Đông Á chi nhánh Kon Tum Kon Tum và khách hàng thỏa thuận về việc trả gốc và lãi theo quy định như sau:

Các kỳ hạn trả nợ gốc tối đa không quá 12 tháng/kỳ.

Các kỳ hạn trả nợ lãi: Phải được xác định cùng với kỳ trả nợ gốc hoặc theo kỳ hạn riêng; tháng/lần hoặc quý/lần.

Đối với khoản nợ vay không trả gốc hoặc lãi đúng hạn, được Chi nhánh đánh giá là không có khả năng trả nợ đúng hạn và không chấp thuận cho cơ cấu lại thời hạn trả nợ, thì

số nợ gốc của HĐTD đó chuyển sang nợ quá hạn và khách hàng phải trả lãi suất nợ quá hạn như đã thỏa thuận trong HĐTD.

Trường hợp khách hàng trả nợ gốc trước hạn, số lãi phải trả chỉ tính từ ngày nhận tiền vay đến ngày trả nợ theo lãi suất đã thỏa thuận tại HĐTD.

➤ Bộ hồ sơ cho vay

Tùy theo loại khách hàng, loại cho vay, phương thức cho vay, bộ hồ sơ do khách hàng và ngân hàng lập đối với PTNN-NT bao gồm:

- *Hồ sơ do khách hàng lập*

*Hồ sơ pháp lý*

Xuất trình chứng minh nhân dân hoặc hộ chiếu, sổ hộ khẩu, sổ tạm trú, đối với đại diện hộ gia đình để đối chiếu với giấy đề nghị vay vốn.

Giấy ủy quyền (nếu có) cho người đại diện chủ hộ đến giao dịch với ngân hàng. Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh đối với hộ gia đình có đăng ký kinh doanh.

*Hồ sơ vay vốn*

PTNN-NT nông, lâm, ngư, diêm nghiệp vay vốn không phải thực hiện đảm bảo bằng tài sản lập giấy đề nghị kiêm phương án vay vốn.

Hộ không phải lĩnh vực trên lập giấy đề nghị vay vốn, dự án, phương án sản xuất, kinh doanh, dịch vụ, đời sống.

Ngoài các hồ sơ vay vốn đã quy định trên đối với hộ gia đình vay qua tổ vay vốn phải có đơn xin gia nhập tổ vay vốn.

PTNN-NT vay vốn phục vụ nhu cầu đời sống phải có giấy tờ chứng minh nguồn thu nhập để trả nợ ngân hàng.

- *Hồ sơ do ngân hàng lập*

Báo cáo thẩm định, tái thẩm định; biên bản họp hội đồng tín dụng (nếu có); tờ trình gửi ngân hàng cấp trên (nếu có); các loại thông báo như thông báo phê duyệt khoản vay, thông báo phê duyệt hạn mức tín dụng, thông báo từ chối cho vay, thông báo nợ đến hạn, quá hạn.

*Hồ sơ do khách hàng và ngân hàng cùng lập*

HĐTD/sổ vay vốn; giấy nhận nợ; hợp đồng bảo đảm tiền vay và các giấy tờ khác có liên quan theo quy định hiện hành; biên bản kiểm tra sau khi cho vay; biên bản xác định nợ rủi ro bất khả kháng (trường hợp nợ bị rủi ro); các giấy tờ khác.

Đối với các khoản vay theo chỉ định, quyết định của Chính phủ, NHNN Việt Nam. Thực hiện bộ hồ sơ cho vay theo quy định của Chính phủ, NHNN Việt Nam, trường hợp Chính phủ, NHNN Việt Nam không quy định thì thực hiện theo quy định.

➤ Bảo đảm tiền vay

Mức cho vay không có đảm bảo bằng tài sản: Cá nhân, hộ gia đình, tổ hợp tác, PTNN-NT trong lĩnh vực nông, lâm, ngư, diêm nghiệp vay đến 100 triệu đồng không phải thế chấp tài sản, nhưng phải có vật tư tương đương đảm bảo; hộ kinh doanh, sản xuất ngành nghề hoặc làm dịch vụ phục vụ nông nghiệp, nông thôn vay đến 200 triệu đồng không phải thực hiện biện pháp đảm bảo tiền vay.

➤ Phương pháp đầu tư vốn

*Phương pháp cho vay trực tiếp*

Hiện nay, tại Ngân hàng TMCP Đông Á chi nhánh Kon Tum cho vay PTNN-NT đang thực hiện phương pháp cho vay trực tiếp. Theo phương pháp này, khi khách hàng có nhu cầu vay vốn trực tiếp đến Ngân hàng hoặc gặp CBTD để đăng ký, CBTD tiến hành thẩm định. Nếu khách hàng đáp ứng đủ các điều kiện theo quy định thì trực tiếp hướng dẫn cho khách hàng làm các thủ tục vay vốn. Sau khi hoàn thiện hồ sơ theo quy định, khách hàng nhận tiền vay trực tiếp tại Ngân hàng.

*Ưu điểm của phương pháp này:*

Áp dụng được với tất cả các hộ vay vốn.

- CBTD chủ động nắm bắt thông tin của khách hàng không bị chi phối bởi một khâu trung gian nào.

*Nhược điểm:*

- Với số lượng bình quân mỗi CBTD phụ trách khoảng 500 hộ vay, thì việc đáp ứng thời gian thời vốn cho khách hàng tại những lúc nhu cầu cao điểm là rất khó.

- Địa bàn nông thôn khách hàng có nơi ở rất xa trụ sở ngân hàng, mỗi khi khách hàng có nhu cầu cần vay vốn phải đến tận ngân hàng để đăng ký, gây phiền hà cho khách hàng, chi phí cơ hội rất lớn.

- Đến kỳ thu nợ thu lãi, việc đôn đốc khách hàng trả nợ, trả lãi là một áp lực đối, với CBTD dẫn đến chất lượng công việc không cao, nợ quá hạn sẽ tăng. Phương pháp này chỉ phù hợp đối với những món vay lớn, số lượng khách hàng ít.

*Phương pháp cho vay trực tiếp thông qua tổ nhóm:*

Theo phương pháp này, khi các thành viên trong tổ có nhu cầu vay vốn trực tiếp đăng ký với tổ trưởng tổ vay vốn, tổ trưởng tổ vay vốn có trách nhiệm báo lại với CBTD để cùng với CBTD thẩm định và quyết định cho vay hoặc không cho vay. Sau đó tổ trưởng hoặc CBTD thông báo lại với khách hàng. Nếu khách hàng đủ điều kiện vay vốn theo quy định của ngân hàng, CBTD hướng dẫn lập hồ sơ vay vốn, khách hàng nhận tiền vay tại ngân hàng. Đến kỳ thu nợ, thu lãi tổ trưởng trực tiếp thông báo trực tiếp cho các thành viên trong tổ mình đến tại địa điểm nhất định thường là trụ sở UBND xã để tổ thu nợ lưu động của ngân hàng trực tiếp thu. Việc đôn đốc thu nợ thu lãi do tổ trưởng thực hiện. Trường hợp đặc biệt như khách hàng cố tình không trả, nợ quá hạn thì CBTD cùng với tổ trưởng đôn đốc, hoặc có biện pháp để thu hồi. Tổ trưởng nhận được một khoản hoa hồng từ thu lãi theo quy định.

*Ưu điểm:*

- Phương pháp này giảm bớt được thời gian đi lại, chờ đợi trả nợ và trả lãi giảm chi phí cơ hội của khách hàng.

- Tăng sự kiểm tra, giám sát trong quá trình khách hàng sử dụng vốn vay, giúp cho ngân hàng nắm được nhiều thông tin của khách hàng qua tổ trưởng do đó quản lý vốn an toàn, hiệu quả hơn.

- Giảm bớt sự quá tải của CBTD, vì một số công việc như thông báo nợ đến hạn,

lãi đến hạn, thu lãi định kỳ đều do tổ trưởng đảm nhận, việc thu nợ thu lãi lưu động giảm bớt áp lực khách hàng tại trụ sở ngân hàng.

*Nhược điểm của cho vay qua tổ nhóm:*

- Thêm thủ tục cho khách hàng vay vốn, và chỉ phù hợp với món nhỏ.
- Nếu quản lý không tốt sẽ xảy ra việc tổ trưởng trở thành “Cò” tín dụng, thu nợ, thu lãi của khách hàng không nộp ngân hàng, gây khó khăn cho ngân hàng trong việc thu hồi vốn, gây phiền toái cho khách hàng trong việc vay vốn.

## **2.2.2. Phân tích hiệu quả hoạt động cho vay PTNN-NT tại Ngân hàng Đông Á Chi nhánh Kon Tum**

### **a. Số lượng khách hàng vay vốn**

Số lượng khách hàng vay vốn được thể hiện qua **bảng 2.3:**

Từ năm 2018 đến năm 2020 tổng số PTNN-NT có xu hướng tăng. Cụ thể: năm 2018 có 5.150 hộ đã tiến hành vay vốn sản xuất tại Chi nhánh, đến năm 2019 đã có 5.632 hộ vay vốn sản xuất (tăng 9,4% so với năm 2018) và năm 2020 số hộ vay vốn đã tăng lên 6.391 (tăng 13,5% so với năm 2019). Điều này phản ánh thực tế là đầu tư kinh tế hộ đã có những bước đột phá. Điều này cũng phù hợp với những thay đổi của nền kinh tế và định hướng kinh doanh của chi nhánh là tập trung vào cho vay PTNN-NT, kinh doanh, khách hàng nhỏ, lẻ để giảm thiểu rủi ro.

### **b. Quy mô và cơ cấu nợ cho vay**

**Bảng 2.4** cho biết tình hình dư nợ của Chi nhánh qua ba năm 2018 - 2020, theo đó dư nợ cho vay PTNN-NT chiếm rất lớn (84,8% - 87,3%) trong tổng dư nợ và số tuyệt đối tăng nhanh. Năm 2018 dư nợ PTNN-NT 472.500 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 84,8%. Năm 2019 dư nợ PTNN-NT 605.786 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 85,9%, tăng so với 2018 là 147.585 triệu đồng, tỷ lệ tăng 26,5%. Năm 2020 dư nợ PTNN-NT 921.023 triệu đồng chiếm tỷ trọng 87,3%, tăng so với 2019 là 216.163 triệu đồng, tỷ lệ tăng 30,7%. Xét về tỷ trọng dư nợ thấy rằng sự phù hợp trong cơ cấu các thành phần kinh tế. Kon Tum với 26 xã và hai Thị trấn, khu vực nông nghiệp nông thôn chiếm hơn 80% dân số và hơn 75% lực lượng lao động.

*Mức độ đang dạng hóa trong cơ cấu cho vay PTNN-NT:*

- Theo thời hạn vay: chi nhánh chú trọng đến tăng trưởng cho vay vốn lưu động ngắn hạn hơn là cho vay trung, dài hạn. Năm 2018, tỷ trọng cho vay ngắn hạn PTNN-NT đạt 66.6% tổng dư nợ cho vay PTNN-NT, năm 2019 là 68,7%, năm 2020 là 64,9%, điều này giúp chi nhánh thu hồi nợ nhanh hơn, giảm thiểu rủi ro. Tuy nhiên, rủi ro càng cao lợi nhuận càng lớn nên thường các khoản cho vay trung, dài hạn có biên độ lợi nhuận cao hơn với khoản vay ngắn hạn. Khi nền kinh tế đang trong giai đoạn ổn định, chi nhánh cần cơ cấu lại dư nợ cho vay PTNN-NT theo định hướng tăng trưởng cho vay trung, dài hạn để gia tăng lợi nhuận.

Theo ngành nghề: dư nợ cho vay PTNN-NT phân theo ngành phản ánh được tình hình kinh tế của địa phương trong 3 năm qua, đó là chuyển dịch dần cơ cấu kinh tế từ nông nghiệp (chăn nuôi, trồng trọt) và ngư nghiệp, thủy sản sang thương mại, dịch vụ

phù hợp với định hướng phát triển kinh tế. Tỷ trọng cho vay trồng trọt chăn nuôi có giảm nhưng vẫn là chủ đạo chiếm hơn 70% trong cơ cấu cho vay PTNN-NT. Thương mại - dịch vụ là ngành có dư nợ chiếm thứ 2 trong tổng dư nợ cho vay PTNN-NT của chi nhánh. Phù hợp với mục tiêu là mở rộng sản xuất kinh doanh gắn với phát triển thương mại - dịch vụ.

- Theo tài sản bảo đảm: TSBD được coi là nguồn thu thứ 2 của ngân hàng khi nguồn trả nợ từ hoạt động sản xuất kinh doanh của khách hàng không trả được nợ. Đối với khách hàng PTNN-NT, chi nhánh chủ trương cho vay có TSBD, tỷ lệ cho vay có TSBD đối với dư nợ cho vay PTNN-NT bình quân 74,4%. TSBD chi nhánh nhận chủ yếu đối với cho vay PTNN-NT là bất động sản tại nên việc xử lý TSBD khi rủi ro xảy ra tương đối dễ. Chi nhánh cần tăng cường đa dạng hóa loại TSBD, có hướng dẫn cụ thể đối với việc xử lý TSBD và thường xuyên tổ chức các buổi trao đổi về các khó khăn trong việc cho vay nói chung và cho vay PTNN-NT nói riêng nói riêng, đặc biệt là việc xử lý TSBD để thu hồi nợ.

Dư nợ PTNN-NT có TSDB và không có TSDB tăng đều qua 3 năm, trong đó dư nợ có TSDB chiếm tỷ trọng tương đối cao Năm 2018 (76,8%); Năm 2019 (74,1%); Năm 2020 (72,2%) và có xu hướng giảm dần. Trong khi đó dư nợ cho vay không có TSDB có xu hướng tăng dần Năm 2018 (23,2%); năm 2019 (25,9); Năm 2020 (27,8%). Như vậy trong 3 năm qua chi nhánh đã triển khai thực hiện Nghị định 55/2019/NĐ-CP của Chính phủ đưa mức cho vay PTNN-NT không có TSDB từ 50 triệu đồng lên 100 triệu đồng một cách khá tốt. Với số tiền cho vay không có TSDB lên 100 triệu đồng, chi nhánh cần xem xét đánh giá hiệu quả dự án, năng lực trả nợ của khách hàng, đồng thời nâng cao chất lượng thẩm định, giám sát chặt chẽ quá trình sử dụng vốn vay để tránh những rủi ro có thể xảy ra.

#### ***c. Tỷ lệ tăng trưởng dư nợ bình quân cho vay PTNN-NT***

Tỷ lệ tăng trưởng dư nợ bình quân được thể hiện trong **bảng 2.5**: Tổng dư nợ bình quân PTNN-NT có xu hướng tăng qua các năm giai đoạn 2018 – 2020. Trong đó, năm 2019 dư nợ bình quân tăng thêm đến 110,132 triệu đồng (89,0%) so với năm 2018, năm 2020 dư nợ bình quân của Chi nhánh có tăng thêm 165,910 triệu đồng (29,1%) so với năm 2019. Đa phần nguồn dư nợ này tập trung tại các PTNN-NT nông nghiệp, (năm 2018 chiếm 80,9%, năm 2019 chiếm 74,8% và năm 2020 chiếm 71,0%). Thêm vào đó, có đến hơn một nửa tổng số dư nợ được vay trực tiếp, còn lại được vay dưới hình thức thông qua tổ, nhóm. Ngoài ra, cho vay có đảm bảo vẫn là hình thức cho vay phổ biến tại Chi nhánh trong giai đoạn 2018 – 2020, chiếm khoảng 85% tổng số dư nợ bình quân của PTNN-NT.

#### ***d. Lãi suất cho vay***

Nhìn vào **bảng 2.6** và xem xét các quy định về cho vay tại Ngân hàng TMCP Đông Á chi nhánh Kon Tum thấy rằng: lãi suất cho vay ngắn hạn luôn thấp hơn lãi suất cho vay trung, dài hạn. Lãi suất bình quân hàng năm đều giảm và phù hợp với mặt bằng chung lãi suất huy động giảm của Chi nhánh và đảm bảo chênh lệch đầu vào - đầu ra luôn

ổn định ở mức 3,3%.

#### ***e. Vòng quay vốn***

**Bảng 2.7** trình bày vòng quay vốn. Đối với các khoản cho vay PTNN-NT ngắn hạn, chi nhánh thường cho vay kỳ hạn 6 - 12 tháng/lần cấp tín dụng. Với các khoản vay PTNN-NT trung dài hạn, chi nhánh thường cấp tín dụng 36 tháng. Do đó, vòng quay vốn cho vay PTNN-NT của Chi nhánh lớn hơn 1 lần là đạt yêu cầu.

#### ***f. Tình hình nợ xấu, nợ quá hạn***

Nợ quá hạn cho vay PTNN-NT của Chi nhánh chủ yếu là Nợ nhóm 2 do quá hạn trả lãi, quá hạn gốc, một phần gốc hoặc nợ thử thách. Tỷ lệ nợ quá hạn hàng năm có xu hướng giảm (năm 2018: 2,39%; Năm 2019: 1,60%; Năm 2020 chỉ còn 1,34%). Chi nhánh đã tổ chức khoán triệt để chỉ tiêu thu lãi đến từng đơn vị, cá nhân gắn với chi lương kinh doanh và xét thưởng.

Tỷ lệ nợ quá hạn, nợ xấu cho vay PTNN-NT thường thấp hơn so với tỷ lệ nợ quá hạn, nợ xấu của toàn chi nhánh. Điều này chứng tỏ chất lượng cho vay PTNN-NT của chi nhánh được đảm bảo tốt. Chi nhánh cần tiếp tục thực hiện nhiều biện pháp để duy trì chất lượng cho vay PTNN-NT.

Qua nghiên cứu tại Ngân hàng TMCP Đông Á việc cấp tín dụng cho khách hàng trên cơ sở đảm bảo tín dụng (như thế chấp, cầm cố, bảo lãnh) và qua phân tích thực trạng tài chính của dự án và tính khả thi của phương án SXKD trong dự án đầu tư. Song trên thực tế các HĐTD, các nguyên tắc tín dụng vẫn bị vi phạm bởi nhiều lý do, mà hậu quả xấu nhất là khách hàng không trả được nợ, dẫn đến nợ quá hạn, nợ xấu. Nợ xấu thể hiện mối quan hệ tín dụng không hoàn hảo, gây đổ vỡ uy tín, lòng tin của ngân hàng đối với khách hàng. Nợ xấu là biểu hiện của rủi ro tín dụng đe dọa khả năng thu hồi vốn (gốc, lãi) của ngân hàng.

Theo quy định tại quyết định 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22/04/2005 của NHNN, một khoản vay được phân loại theo các tính chất: nợ quá hạn, các khoản nợ điều chỉnh kỳ hạn nợ, các khoản cơ cấu lại thời hạn trả nợ, các khoản chưa vượt qua thử thách quá hạn... Tại chi nhánh Ngân hàng TMCP Đông Á cũng phân loại các khoản nợ phân theo quyết định 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22/04/2005 của NHNN và quyết định số 450/QĐ-HĐQT-XLRR ngày 30/5/2018. Việc phân loại nợ được chia làm 5 nhóm, trong đó nợ xấu là các khoản nợ được phân vào nhóm 3 đến nhóm 5.

Qua **Bảng 2.8** cho thấy: Nợ nhóm 1 vẫn chiếm tỷ trọng rất cao (chiếm 98,1%/tổng dư nợ PTNN-NT năm 2018; 99,0%/tổng dư nợ PTNN-NT năm 2019 và 99,4%/tổng dư nợ PTNN-NT năm 2020). Tỷ lệ nợ xấu trên tổng dư nợ cho vay PTNN-NT giảm dần qua các năm, năm 2018 tỷ lệ nợ xấu PTNN-NT chiếm 0,88%, năm 2019 chiếm 0,19%, năm 2020 chiếm 0,12%. Tỷ lệ nợ xấu cho vay PTNN-NT qua các năm luôn thấp hơn tỷ lệ nợ xấu bình quân toàn chi nhánh. Chứng tỏ rằng việc đầu tư vào PTNN-NT tại Ngân hàng TMCP Đông Á chi nhánh Kon Tum có nguy cơ rủi ro thấp hơn loại đối tượng khác.

**Bảng 2.3: Tình hình PTNN-NT vay vốn giai đoạn 2018 – 2020**

*ĐVT: lượt vay*

Chỉ tiêu	Năm 2018		Năm 2019		Năm 2020		So sánh			
	Số lượng	Cơ cấu (%)	Số lượng	Cơ cấu (%)	Số lượng	Cơ cấu (%)	2019/2018		2020/2019	
							+, -	%	+, -	%
<b>Tổng số lượt KH/ PTNN-NT vay</b>	<b>5.150</b>	<b>100,0</b>	<b>5.632</b>	<b>100,0</b>	<b>6.391</b>	<b>100,0</b>	<b>482</b>	<b>9,4</b>	<b>759</b>	<b>13,5</b>
<b>Theo lĩnh vực sử dụng vốn vay</b>	<b>5.150</b>	<b>100,0</b>	<b>5.632</b>	<b>100,0</b>	<b>6.391</b>	<b>100,0</b>	<b>482</b>	<b>6,6</b>	<b>759</b>	<b>14,8</b>
Nông nghiệp	4.378	85,0	4.665	82,58	0.059	83,8	287	- 40,5	691	-66,0
Ngư nghiệp, thủy sản	0.163	3,2	0.97	1,7	0.33	0,5	-66	42,9	-64	15,2
Thương mại, dịch vụ	609	11,8	870	15,4	1.002	15,7	261	<b>9,4</b>	132	<b>13,5</b>
<b>Theo phương pháp cho vay</b>	<b>5.150</b>	<b>100,0</b>	<b>5.632</b>	<b>100,0</b>	<b>6.391</b>	<b>100,0</b>	<b>482</b>	<b>12,5</b>	<b>759</b>	<b>14,7</b>
Vay trực tiếp	3.380	65,6	3.802	67,5	4.360	68,2	422	3,4	558	11,0
Vay thông qua tổ nhóm	1.770	34,4	1.830	32,5	2.031	31,8	60	<b>9,4</b>	201	<b>13,5</b>
<b>Theo hình thức đảm bảo</b>	<b>5.150</b>	<b>100,0</b>	<b>5.632</b>	<b>100,0</b>	<b>6.391</b>	<b>100,0</b>	<b>482</b>	<b>8,9</b>	<b>759</b>	<b>13,9</b>
Có đảm bảo	3.557	69,1	3.873	68,8	4.413	69,1	316	10,4	540	12,5
Không đảm bảo	1.593	30,9	1.759	31,2	1.978	30,9	166	6,6	219	14,8

*(Nguồn: Phòng Quản trị tín dụng)*



**Bảng 2.4: Quy mô và tỷ trọng dư nợ cho vay PTNN-NT của Chi nhánh qua 3 năm 2018 – 2020**

Chỉ tiêu	Năm 2018		Năm 2019		Năm 2020		So sánh			
	Giá trị (Triệu đồng)	Cơ cấu (%)	Giá trị (Triệu đồng)	Cơ cấu (%)	Giá trị (Triệu đồng)	Cơ cấu (%)	2019/2018		2020/2019	
							+, -	%	+, -	%
<b>Tổng dư nợ cho vay</b>	<b>557.265</b>	<b>100,0</b>	<b>704.860</b>	<b>100,0</b>	<b>921.023</b>	<b>100,0</b>	<b>147.595</b>	<b>26,5</b>	<b>216.163</b>	<b>30,7</b>
<b>Dư nợ cho vay PTNN-NT</b>	<b>472.500</b>	<b>84,8</b>	<b>605.786</b>	<b>85,9</b>	<b>804.320</b>	<b>87,3</b>	<b>133.286</b>	<b>28,2</b>	<b>198.534</b>	<b>32,8</b>
<b>Theo thời hạn vay</b>	<b>472.500</b>		<b>605.786</b>		<b>804.320</b>		<b>133.286</b>	<b>28,2</b>	<b>198.534</b>	<b>32,8</b>
Ngắn hạn	314.566	66,6	416.049	68,7	521.914	64,9	101.483	32,3	105.865	25,4
Trung, dài hạn	157.934	33,4	189.737	45,6	282.406	35,1	31.803	20,1	92.669	48,8
<b>Theo hình thức cho vay</b>	<b>472.500</b>		<b>605.786</b>		<b>804.320</b>		<b>133.286</b>	<b>28,2</b>	<b>198.534</b>	<b>32,8</b>
Trực tiếp	310.066	65,6	408.765	67,5	548.772	68,2	98.699	31,8	140.007	34,3
Qua tổ nhóm	162.434	34,4	197.021	32,5	255.548	31,8	34.587	21,3	58.527	29,7
<b>Theo ngành nghề</b>	<b>472.500</b>		<b>605.786</b>		<b>804.320</b>		<b>133.286</b>	<b>28,2</b>	<b>198.534</b>	<b>32,8</b>
Nông nghiệp	369.940	78,3	436.790	72,1	563.853	70,1	66.850	18,1	127.063	29,1
Ngư nghiệp, thủy sản	18.120	3,8	10.019	1,7	1.719	0,2	-8.101	-44,7	-8.300	-82,8
Thương mại, dịch vụ	84.440	17,9	158.977	26,2	238.748	29,7	74.537	88,3	79.771	50,2
<b>Theo hình thức bảo đảm</b>	<b>472.500</b>		<b>605.786</b>		<b>804.320</b>		<b>133.286</b>	<b>28,2</b>	<b>198.534</b>	<b>32,8</b>
Có bảo đảm	406.993	86,1	516.767	85,3	680.438	84,6	109.774	27,0	163.671	31,7
Không bảo đảm	65.507	13,9	89.019	14,7	123.882	15,4	23.512	35,9	34.863	39,2

*(Nguồn: Phòng Quản trị tín dụng)*

**Bảng 2.5: Tình hình dư nợ bình quân PTNN-NT của Chi nhánh giai đoạn 2018 – 2020**

Chỉ tiêu	Năm 2018		Năm 2019		Năm 2020		So sánh			
	Giá trị (Triệu đồng)	Cơ cấu (%)	Giá trị (Triệu đồng)	Cơ cấu (%)	Giá trị (Triệu đồng)	Cơ cấu (%)	2019/2018		2020/2019	
							+, -	%	+, -	%
<b>Dư nợ bình quân PTNN-NT</b>	<b>429,009</b>	<b>100.0</b>	<b>539,143</b>	<b>100.0</b>	<b>705,053</b>	<b>100.0</b>	<b>110,134</b>	<b>89.0</b>	<b>165,910</b>	<b>29.1</b>
<b>Theo lĩnh vực sử dụng vốn vay</b>	<b>429,009</b>	<b>100.0</b>	<b>539,143</b>	<b>100.0</b>	<b>705,053</b>	<b>100.0</b>	<b>110,134</b>	<b>89.0</b>	<b>165,910</b>	<b>29.1</b>
Nông nghiệp	346,884	80.9	403,365	74.8	500,322	71.0	56,482	16.3	96,957	24.0
Ngư nghiệp thủy sản	15,738	3.7	14,070	2.6	5,869	0.8	-1,668	-10.6	-8,201	-58.3
Thương mại, dịch vụ	66,388	15.5	121,709	22.6	198,863	28.2	55,321	83.3	77,154	63.4
<b>Theo phương pháp cho vay</b>	<b>429,009</b>	<b>100.0</b>	<b>539,143</b>	<b>100.0</b>	<b>705,053</b>	<b>100.0</b>	<b>110,134</b>	<b>51.2</b>	<b>165,910</b>	<b>59.1</b>
Vay trực tiếp	285,623	66.6	359,416	66.7	478,769	67.9	73,793	25.8	119,353	33.2
Vay thông qua tổ nhóm	143,386	33.4	179,728	33.3	226,285	32.1	36,342	25.3	46,557	25.9
<b>Theo hình thức đảm bảo</b>	<b>429,009</b>	<b>100.0</b>	<b>539,143</b>	<b>100.0</b>	<b>705,053</b>	<b>100.0</b>	<b>110,134</b>	<b>46.9</b>	<b>165,910</b>	<b>67.4</b>
Có đảm bảo	364,777	85.0	461,880	85.7	598,603	84.9	97,103	26.6	136,723	29.6
Không đảm bảo	64,232	15.0	77,263	14.3	106,451	15.1	13,031	20.3	29,188	37.8

(Nguồn: Phòng Quản trị tín dụng)

**Bảng 2.6: Lãi suất bình quân cho vay PTNN-NT qua 3 năm 2018-2020***ĐVT: %/năm*

Chỉ tiêu	Năm 2018	Năm 2019	Năm 2020
Lãi suất cho vay ngắn hạn PTNN-NT	9,92	8,48	8,0
Lãi suất cho vay trung, dài hạn PTNN-NT	11,43	10,21	9,80

*(Nguồn: Phòng tín dụng)***Bảng 2.7: Vòng quay vốn cho vay PTNN-NT của Chi nhánh**

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2018	Năm 2019	Năm 2020	So sánh			
					2019/2018		2020/2019	
					+, -	%	+, -	%
Doanh số cho vay PTNN-NT	Triệu đồng	599,197	805,463	1,006,511	206,266	34.4	201,048	25.0
Doanh số thu nợ PTNN-NT	Triệu đồng	512,517	672,177	807,977	159,660	31.2	135,800	20.2
Tổng dư nợ PTNN-NT bình quân	Triệu đồng	451,707	537,143	705,053	85,436	18.9	167,910	31.3
Vòng quay vốn	Vòng	1.13	1.25	1.15	0.12	10.3	-0.11	-8.4

*(Nguồn: Phòng Quản trị tín dụng)*

**Bảng 2.8: Tình hình nợ quá hạn, nợ xấu cho vay PTNN-NT của Chi nhánh qua 3 năm 2018 -2020**

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2018	Năm 2019	Năm 2020	So sánh			
					2019/2018		2020/2019	
					+, -	%	+, -	%
<b>Dư nợ cho vay PTNN-NT</b>	<b>Triệu đồng</b>	<b>472.500</b>	<b>605.786</b>	<b>804.320</b>	<b>133.286</b>	<b>28,2</b>	<b>198.534</b>	<b>32,8</b>
Nhóm 1	Triệu đồng	463.924	599.918	799.820	135.994	29,3	199.902	33,3
Nhóm 2	Triệu đồng	4.426	4.708	3.568	282.000	6,4	-1.140	-24,2
Nhóm 3	Triệu đồng	65.000	0.000	22.000	-65.00	-100,0	22.000	
Nhóm 4	Triệu đồng	0.000	27.000	396.000	27.000		369.000	1367,0
Nhóm 5	Triệu đồng	4.085	1.133	514.000	-2.952	-72,26	512.867	45266,3
<b>Dư nợ quá hạn PTNN-NT</b>	<b>Triệu đồng</b>	<b>11.289</b>	<b>9.681</b>	<b>10.814</b>	<b>-1.608</b>	<b>14,2</b>	<b>1.133</b>	<b>11,7</b>
Tỷ lệ nợ quá hạn PTNN-NT	%	2,39	1,60	1,34	-0,79	-33,0	-0.26	-16,3
<b>Nợ xấu cho vay PTNN-NT</b>	<b>Triệu đồng</b>	<b>4.150</b>	<b>1.160</b>	<b>932.000</b>	<b>2.990</b>	<b>-72,0</b>	<b>-228.000</b>	<b>-19,6</b>
Tỷ lệ nợ xấu PTNN -NT	%	0,88	0,19	0,12	-0,7	-78,2	-0,1	-39,5
<b>Dư nợ quá hạn</b>	<b>Triệu đồng</b>	<b>14.125</b>	<b>13.653</b>	<b>18.174</b>	<b>-472</b>	<b>-3,3</b>	<b>4.521</b>	<b>33,1</b>
Tỷ lệ nợ quá hạn	%	2,53	1,94	1,97	-0,6	-23,5	0,0	1,8
<b>Nợ xấu cho vay</b>	<b>Triệu đồng</b>	<b>7.575</b>	<b>3.370</b>	<b>1.384</b>	<b>-4.205</b>	<b>-55,5</b>	<b>-1.986</b>	<b>-58,9</b>
Tỷ lệ nợ xấu	%	1,36	0,48	0,15	-0,9	-64,8	-0,3	-68,6

(Nguồn: Phòng Quản trị tín dụng)

## 2.3. ĐÁNH GIÁ CHUNG VỀ HOẠT ĐỘNG CHO VAY PTNN-NT TẠI NGÂN HÀNG TMCP ĐÔNG Á CHI NHÁNH KON TUM

### 2.3.1. Thành tựu

*Một là*, dư nợ cho vay PTNN-NT của chi nhánh tăng qua các năm; tỷ lệ cho vay PTNN-NT chiếm trên 85% tổng dư nợ. Với tốc độ phát triển của Kon Tum như hiện nay thì tỷ lệ này tương đối hợp lý. Chi nhánh đáp ứng tốt được nhu cầu vay vốn của khách hàng PTNN-NT. Thường xuyên theo dõi, nắm bắt lãi suất trên thị trường để linh hoạt trong điều hành lãi suất đối với từng phân khúc khách hàng. Tạo được một nền dư nợ vững chắc và ổn định lâu dài và một thị phần khách hàng truyền thống làm nền tảng phát triển các sản phẩm ngân hàng hiện đại.

*Hai là*, Doanh số cho vay PTNN-NT không ngừng tăng lên và luôn chiếm tỷ trọng lớn trong tổng doanh số cho vay. Sự tăng trưởng về doanh số cho vay PTNN-NT đã đem lại nguồn thu nhập lớn cho Ngân hàng Đông Á chi nhánh Kon Tum đồng thời đáp ứng kịp thời nhu cầu vốn SXKD, góp phần thực hiện quá trình CNH- HĐH nông nghiệp, nông thôn, thực hiện tốt chương trình xây dựng nông thôn mới của Chính phủ và địa phương.

*Ba là*, Vòng quay vốn qua hàng năm đều đạt trên 1 vòng, có chiều hướng tăng dần và ổn định với số dư nợ tăng chứng tỏ vốn cho vay PTNN-NT đã được sử dụng một cách có hiệu quả, vốn vay được hoàn trả ngân hàng đúng thời hạn, tiết kiệm chi phí, đã góp phần tạo nâng cao thu nhập cho Ngân hàng TMCP Đông Á chi nhánh Kon Tum.

*Bốn là*, tỷ lệ nợ xấu, nợ quá hạn đối với cho vay PTNN-NT của chi nhánh có xu hướng giảm, luôn được kiểm soát chặt chẽ và là mục tiêu hàng đầu để đảm bảo chất lượng tín dụng; tỷ lệ nợ quá hạn dưới 2% (chủ yếu là nợ nhóm 2), tỷ lệ nợ xấu dưới 1% trong khi kinh tế ngày càng khó khăn, tỷ lệ nợ quá hạn, nợ xấu của nhiều TCTD tăng cao. Ngoài ra, tỷ lệ này còn thấp hơn nhiều so với tỷ lệ nợ quá hạn, nợ xấu của Ngân hàng TMCP Đông Á chi nhánh Kon Tum Việt Nam. Chi nhánh đã từng bước xây dựng cụ thể kế hoạch giảm nợ xấu, nợ quá hạn đến từng khách hàng, từng ngành nghề lĩnh vực cho vay, khoán đến từng CBTD gắn với việc chi lương kinh doanh. Hằng tháng, Giám đốc chi nhánh đều yêu cầu Phòng Kế hoạch - Kinh doanh và 3 Phòng giao dịch trực thuộc phân tích những khách hàng tiềm ẩn rủi ro, qua đó giúp chi nhánh chủ động hơn trong việc kiểm soát chất lượng tín dụng.

*Năm là*, Tỷ lệ thu lãi tăng dần qua hàng năm, và đạt từ trên 95% đã góp phần làm cho doanh thu của Ngân hàng TMCP Đông Á chi nhánh Kon Tum tăng trưởng, ổn định tình hình tài chính của chi nhánh.

*Sáu là*, thu nhập từ hoạt động tín dụng chiếm khoảng 98% tổng thu nhập tại chi nhánh, trong đó thu nhập từ cho vay PTNN-NT chiếm khoảng 80% tổng thu nhập và khoảng 85% thu nhập từ hoạt động tín dụng. Điều đó chứng tỏ hoạt động tín dụng nói chung, cho vay PTNN-NT nói riêng góp phần đáng kể vào thu nhập chung của Chi nhánh.

*Bảy là*, quy định, quy trình là kim chỉ nam trong hoạt động tín dụng, Chi nhánh có

nhiều năm kinh nghiệm trong hoạt động kinh doanh. Vì vậy, quy định, quy trình của chi nhánh tương đối đầy đủ. Bên cạnh đó luôn coi trọng công tác giáo dục đạo đức nghề nghiệp cho cán bộ, chấp hành quy trình nghiệp vụ, kết hợp với vai trò của công tác hậu kiểm, kiểm tra kiểm soát nội bộ nhằm phát hiện và ngăn chặn kịp thời những biểu hiện tiêu cực.

*Tám là*, theo đánh giá của CBTD cũng như khách hàng thì Chi nhánh có quy trình cho vay PTNN-NT hợp lý, đúng quy định của pháp luật và điều kiện cho vay của Chi nhánh là phù hợp với các PTNN-NT trên địa bàn Kon Tum .

*Chín là*, Chi nhánh đã có hệ thống quy định, quy trình bài bản, hợp đồng, biểu mẫu sử dụng trong Chi nhánh là rõ ràng. Bên cạnh đó, công tác kiểm tra, giám sát các PTNN-NT sau giải ngân của Chi nhánh chặt.

### **2.3.2. Tồn tại và hạn chế**

*Một là*, dư nợ cho vay không có tài sản đảm bảo chiếm tỷ trọng thấp trong tổng dư nợ cho vay PTNN-NT , chứng tỏ chi nhánh chưa mạnh dạn đầu tư vào các đối tượng vay vốn từ 100 triệu đồng trở xuống theo Nghị định 55. Tại Ngân hàng TMCP Đông Á còn một số Phòng giao dịch quy định mức vay không thể chấp chỉ đến 50 triệu đồng. Vì vậy, khách hàng tìm đến các TCTD khác vay vốn, làm mất thị phần khách hàng ở nông thôn.

*Hai là*, việc chú trọng tăng trưởng dư nợ ngắn hạn sẽ khiến sự gia tăng về DSCV và thu nợ, số lượt khách hàng giao dịch tăng lên đáng kể, tạo thêm áp lực cho đội ngũ cán bộ tham gia vào nghiệp vụ cho vay, đặc biệt là đội ngũ CBTD ở nông thôn, việc quá tải trong quản lý nợ cũng là nguy cơ phát sinh rủi ro trong công tác cho vay PTNN-NT và tạo ra một nền dư nợ có tính ổn định không cao, hiệu quả kinh tế của nguồn vốn đầu tư sẽ không ổn định lâu dài.

*Ba là*, Ngân hàng TMCP Đông Á rất chú trọng đến việc cho vay trực tiếp đối với PTNN-NT tại trụ sở ngân hàng, đây cũng là một trong những nguyên nhân làm gia tăng khối lượng công việc cho đội ngũ tham gia vào nghiệp vụ cho vay. Đặc biệt là đội ngũ CBTD ở nông thôn còn rất ít thời gian tìm kiếm khách hàng, điều tra thẩm định, đôn đốc thu hồi nợ đến hạn, quá hạn, quá tải trong công tác quản lý nợ, làm ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng, khả năng mở rộng quy mô và hiệu quả cho vay.

*Bốn là*, Phương thức, phương pháp cho vay còn đơn điệu, chưa linh hoạt. Chỉ áp dụng phương thức cho vay từng lần là chủ yếu, các phương thức khác như cho vay hạn mức tín dụng, cho vay lưu vụ thực hiện rất hạn chế. Phương pháp cho vay thông qua tổ nhóm có nhiều ưu điểm nhưng chưa được quan tâm.

*Năm là*, Hệ thống tổ nhóm tại Ngân hàng TMCP Đông Á được thành lập theo nghị quyết 1187/NHNN-TD ngày 20/11/2018, nhìn chung hệ thống tổ nhóm chỉ mới thực hiện một phần chức năng, nhiệm vụ, chỉ dừng lại ở khâu giới thiệu khách hàng, chưa cùng CBTD thẩm định cho vay. Việc đôn đốc thu nợ thu lãi chỉ dừng lại ở mức độ thông báo nộp lãi, nợ đến hạn, quá hạn thay CBTD. Hiệu quả của việc đôn đốc phối hợp giữa tổ trưởng và ngân hàng chưa cao.

### 2.3.3. Nguyên nhân của những tồn tại

#### a. Nguyên nhân khách quan

- Ảnh hưởng của điều kiện tự nhiên: Hoạt động SXKD của các PTNN-NT mang tính chất mùa vụ, phụ thuộc rất lớn vào điều kiện tự nhiên. Trong thời gian qua, trên địa bàn liên tục gánh chịu hậu quả của thiên tai lũ lụt, hạn hán, dịch bệnh gia súc, gia cầm gây thiệt hại rất lớn đối với người dân, ảnh hưởng đến rất lớn đến việc mở rộng SXKD và thu nhập của người dân, làm giảm khả năng trả nợ.

- Ảnh hưởng của môi trường kinh tế: Trong những năm qua, nền kinh tế có nhiều biến động, giá cả một số loại hàng hóa tăng lên, giá vàng, giá xăng dầu, giá USD có nhiều biến động thất thường, lạm phát gia tăng, lãi suất duy trì ở mức cao. Hơn nữa, tính cạnh tranh gay gắt trên thị trường đã đẩy các TCTD vào các cuộc chạy đua lãi suất khiến cho hoạt động của ngân hàng bị ảnh hưởng lớn.

- Về phía khách hàng: Khách hàng chủ yếu là hộ nông dân vẫn còn ở tình trạng sản xuất phân tán, manh mún, tự cung, tự cấp, nên nhu cầu vay vốn và mức vay vốn của mỗi hộ còn rất thấp. Bên cạnh đó, nhiều khách hàng còn bị hạn chế về trình độ, thiếu những kỹ năng, kỹ thuật và kinh nghiệm sản xuất do đó hiệu quả sử dụng vốn chưa cao. Mặt khác, đa số các PTNN-NT nằm xa trụ sở Ngân hàng, điều kiện đi lại không thuận tiện, các nhân viên Ngân hàng gặp khó khăn trong việc tiếp cận sâu sát với đối tượng vay vốn và quản lý vốn vay.

- Với đặc điểm người tiêu dùng Việt Nam quen sử dụng tiền mặt, thanh toán bằng tiền mặt do đó, ngân hàng khó có thể kiểm soát mục đích vay vốn của khách hàng dễ dẫn đến tình trạng khách hàng sử dụng vốn sai mục đích.

- Hoạt động sản xuất của khách hàng mang tính chất gia đình là chủ yếu nên việc chấp hành chế độ hạch toán thống kê phần lớn là hình thức, do vậy số liệu về chi phí, doanh thu, lợi nhuận không phản ánh trung thực kết quả sản xuất kinh doanh, khách hàng khó có thể quản lý hiệu quả kinh doanh của cơ sở dẫn tới có trường hợp lợi nhuận làm ra chỉ đủ trang trải lãi vay. Trong khi có trường hợp các khách hàng này không phân tách rõ ràng tiền của hộ gia đình hay tiền của cá nhân nên nhiều trường hợp hoạt động có lãi nhưng không có khả năng trả nợ.

- Về quản lý của cấp ủy và chính quyền địa phương: Chính quyền địa phương cấp xã có nơi chưa thực sự quan tâm phối hợp với ngân hàng trong công tác vay vốn của PTNN-NT, chủ yếu dừng ở việc xác nhận để dân vay được vốn mà chưa quan tâm đến việc xem xét, đôn đốc họ trả nợ ngân hàng.

Quản lý hộ tịch, hộ khẩu còn nhiều sơ hở dẫn đến tình trạng khách hàng vay vốn làm ăn sau một thời gian bỏ trốn khỏi địa phương, sự phối hợp giữa ngân hàng và chính quyền chưa chặt chẽ gây khó khăn trong công tác cho vay, thu hồi nợ.

Việc quy hoạch, định hướng trong sản xuất thiếu cụ thể, chưa chủ động tìm kiếm, lo thị trường tiêu thụ cho nông dân. Nhiều sản phẩm làm ra bị tư thương ép giá dẫn đến người sản xuất bị thua thiệt ảnh hưởng đến hiệu quả cho vay của ngân hàng.

## CHƯƠNG 3

### ĐỊNH HƯỚNG VÀ CÁC GIẢI PHÁP ĐẨY MẠNH CHO VAY PTNN-NT TẠI NGÂN HÀNG TMCP ĐÔNG Á CHI NHÁNH KON TUM

#### 3.1. ĐỊNH HƯỚNG VỀ CHO VAY PTNN-NT

##### 3.1.1. Định hướng chung của Ngân hàng TMCP Đông Á CN Kon Tum

- Ngân hàng TMCP Đông Á chi nhánh Kon Tum Việt Nam hiện nay là 1 trong 4 NHTM lớn nhất Việt Nam. Đối tượng khách hàng mục tiêu của Ngân hàng TMCP Đông Á chi nhánh Kon Tum Việt Nam là bà con nông dân, các PTNN-NT nhằm thúc đẩy quá trình công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước. Trong tất cả các NHTM hiện nay, chỉ riêng có Ngân hàng TMCP Đông Á chi nhánh Kon Tum bên cạnh mục tiêu lợi nhuận còn thực hiện mục tiêu xã hội.

- Giữ vững và phát huy là một NHTM Nhà nước có vai trò chủ đạo, chủ lực trên thị trường tài chính, tiền tệ ở nông thôn; tập trung xây dựng Ngân hàng TMCP Đông Á thành Tập đoàn tài chính.

- Tập trung toàn hệ thống và bằng mọi giải pháp huy động tối đa nguồn vốn trong nước, nước ngoài nhằm chủ động về nguồn vốn đầu tư cho nông nghiệp, nông dân, nông thôn.

- Duy trì mức tăng trưởng tín dụng hợp lý; ưu tiên vốn đầu tư cho nông nghiệp, nông dân, nông thôn, trước hết là hộ gia đình sản xuất nông, lâm ngư, diêm nghiệp, các doanh nghiệp nhỏ và vừa, HTX, doanh nghiệp tư nhân hoạt động trong các lĩnh vực nông nghiệp, nông thôn nhằm đáp ứng yêu cầu chuyển dịch cơ cấu sản xuất, bảo đảm tỷ lệ dư nợ cho nông nghiệp, nông dân, nông thôn chiếm 70%/tổng dư nợ.

- Đẩy mạnh cho vay khép kín từ sản xuất đến chế biến, tiêu thụ, trước hết tập trung vào các nông sản sản phẩm hàng hóa xuất khẩu tạo ngoại tệ cho nền kinh tế (thủy sản; cà phê, hồ tiêu, điều, cao su, lương thực).

Đổi mới và phát triển mạnh công nghệ ngân hàng, cung cấp thêm các sản phẩm tín dụng, tiện ích; nâng cao chất lượng hoạt động dịch vụ đủ sức cạnh tranh và hội nhập.

- Phát triển các sản phẩm dịch vụ cung cấp hiện tại cho nông nghiệp và nông dân.

- Phân biệt và đáp ứng các nhu cầu của các loại hình khách hàng hiện đang được đáp ứng.

- Nâng cao năng lực công nghệ thông tin.

- Nâng cao năng lực quản trị điều hành kinh doanh.

Định hướng lấy khách hàng làm trung tâm của sự phát triển, Ngân hàng TMCP Đông Á chi nhánh Kon Tum Việt Nam chủ trương củng cố khách hàng hiện có trên nền tảng gia tăng các dịch vụ và tối ưu hoá hoạt động hỗ trợ khách hàng. Có chính sách chăm sóc khách hàng hiệu quả đồng thời nghiên cứu phát triển khách hàng một cách chọn lọc.

##### 3.1.2. Định hướng cho vay PTNN-NT của Ngân hàng TMCP Đông Á chi nhánh Kon Tum

Bám sát định hướng, mục tiêu, giải pháp hoạt động kinh doanh của Ngân hàng Đông Á. Định hướng phát triển kinh tế của địa phương, Ngân hàng TMCP Đông Á chi



nhánh Kon Tum định hướng tín dụng tập trung tăng quy mô gắn với hiệu quả, an toàn vốn, ưu tiên vốn cho nông nghiệp, nông thôn, chấn chỉnh chất lượng tín dụng; cơ cấu lại các khoản nợ phù hợp với hoạt động của chi nhánh.

Xác định hướng đầu tư chính là thị trường nông nghiệp, nông dân, nông thôn, cụ thể hộ gia đình là khách hàng truyền thống, cơ bản, lâu dài; nâng tầm quan hệ hoạt động, trên nguyên tắc tín dụng thương mại, đảm bảo tài chính, thu nhập và phát triển bền vững.

Phân loại khách hàng, khảo sát để cho vay theo từng đối tượng, ngành nghề thế mạnh, đặc điểm dân cư từng vùng miền. Qua đó có chính sách cho vay và giới hạn mức cho vay một cách hợp lý, an toàn hiệu quả.

Tranh thủ nguồn vốn hỗ trợ từ Ngân hàng Đông Á, các nguồn vốn của Chính phủ, bộ, ngành để hỗ trợ thực hiện chính sách phát triển nông nghiệp, nông dân, nông thôn.

### **3.1.3. Định hướng và mục tiêu cho vay PTNN-NT của Ngân hàng TMCP Đông Á chi nhánh Kon Tum**

#### ***a. Định hướng***

Trước tình hình kinh tế như hiện nay, UBND Kon Tum xác định tiếp tục duy trì và tăng trưởng kinh tế đảm bảo tính bền vững, chuyển biến mạnh về chất lượng và nâng cao sức cạnh tranh, đặc biệt là đối với các sản phẩm nông nghiệp. UBND Kon Tum phấn đấu tốc độ tăng trưởng 8% - 10% mỗi năm. Để đạt mục tiêu này, UBND Kon Tum tiếp tục thực hiện chính sách của Nhà nước để tháo gỡ khó khăn cho sản xuất kinh doanh, tập trung hỗ trợ các PTNN-NT tiếp cận vốn, thị trường đầu ra cho sản phẩm. Trước định hướng phát triển trên của UBND Kon Tum, chi nhánh Ngân hàng TMCP Đông Á chi nhánh Kon Tum xác định:

- Tập trung vốn cho vay khu vực nông nghiệp, nông thôn, các PTNN-NT, doanh nghiệp nhỏ và vừa có dự án, phương án khả thi, hiệu quả kinh doanh cao.

- Tiếp tục ưu tiên phát triển cho vay PTNN-NT đạt tăng trưởng cho vay và lợi nhuận theo mục tiêu đã đề ra. Tỷ trọng cho vay PTNN-NT đạt 90% tổng dư nợ toàn chi nhánh, duy trì và giữ vững tỷ lệ nợ quá hạn, nợ xấu cho vay PTNN-NT như hiện tại.

- Củng cố và nâng cao chất lượng tín dụng; tăng cường kiểm tra, kiểm soát chặt chẽ nguồn vốn đã giải ngân, chỉ cho vay các phương án, dự án sản xuất kinh doanh khi chắc chắn kiểm soát được dòng tiền và mục đích vay vốn của khách hàng.

- Thực hiện nghiêm túc việc phân tích chất lượng tín dụng, phân tích nợ xấu, nợ đã xử lý rủi ro, lãi tồn đọng để có biện pháp thu hồi triệt để, kịp thời.

- Xử lý nghiêm cán bộ để xảy ra sai sót có khả năng làm thất thoát vốn.

- Duy trì hoạt động của Ban thu hồi nợ tồn đọng, xây dựng phương án xử lý cụ thể, giao chỉ tiêu xử lý nợ cho từng cá nhân, từng phòng.

- Tăng cường phối hợp với các đoàn thể và chính quyền địa phương giúp tạo điều kiện thuận lợi hoàn thành tốt các nhiệm vụ đề ra, góp phần tích cực vào việc phát triển kinh tế địa phương, đảm bảo công tác kinh doanh của chi nhánh đạt kết quả.

### ***b. Mục tiêu***

- Trình Ngân hàng TMCP Đông Á chi nhánh Kon Tum cho điều chỉnh bổ sung thêm 5-7 nhân sự nghiệp vụ nhằm mở rộng mạng lưới, quy mô hoạt động của Chi nhánh để chủ động hơn trong kinh doanh, nâng cao vị thế của Chi nhánh với thị trường và xứng tầm với các NHTM khác. Các chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh, dự kiến mức tăng trưởng hàng năm như sau:

- Nguồn vốn huy động tăng bình quân hàng năm từ 20 – 25%/năm.
- Tổng dư nợ cho vay tăng bình quân hàng năm từ 18 – 23% năm.
- Tỷ lệ nợ trung, dài hạn trên tổng dư nợ: Theo kế hoạch.
- Thị phần dư nợ trên 50%/tổng dư nợ toàn địa bàn.
- Trích lập dự phòng rủi ro tín dụng, xử lý rủi ro và xử lý nợ xấu theo đúng quy định của NHNN và của Ngân hàng TMCP Đông Á chi nhánh Kon Tum.
- Thu nợ đã XLRR: Theo kế hoạch giao.
- Thu dịch vụ: Phần đầu tăng bình quân 30%/năm.
- Về thu nhập người lao động: Đảm bảo đủ lương V1 + V2 và lương năng suất 06 tháng cho người lao động.

## **3.2. GIẢI PHÁP ĐẨY MẠNH CHO VAY PTNN-NT TẠI NGÂN HÀNG TMCP ĐÔNG Á CHI NHÁNH KON TUM**

### **3.2.1. Đa dạng hóa các loại hình cho vay, phương thức cho vay**

Hiện nay Ngân hàng TMCP Đông Á áp dụng khá nhiều phương thức cho vay PTNN-NT như: Cho vay từng lần, cho vay theo hạn mức, cho vay theo hạn mức thấu chi, cho vay cầm cố, cho vay lưu vụ... Nhưng hiện tại ở Ngân hàng TMCP Đông Á chi nhánh Kon Tum thì chỉ sử dụng các phương thức cho vay cho vay từng lần, cho vay theo hạn mức với hình thức cho vay trực tiếp đối với hộ SXKD, cho vay trực tiếp hộ SXKD thông qua tổ vay vốn nhưng chủ yếu là hình thức cho vay trực tiếp đối với hộ SXKD. Đây là hạn chế gây ảnh hưởng đến hoạt động cho vay của Chi nhánh nếu trong tương lai Chi nhánh muốn gia tăng quy mô hoạt động thì cần phải đa dạng hơn nữa các hình thức cho vay. Với tình hình của hoạt động cho vay hộ SXKD hiện tại của Chi nhánh và đặc điểm kinh tế của kinh tế hộ SXKD thì Chi nhánh nên sử dụng thêm phương thức cho vay lưu vụ. Đây là phương thức cho vay đối với hai hoặc nhiều chu kỳ sản xuất liên kế, có tính chất giống nhau. Theo đó, dư nợ gốc của chu kỳ trước sẽ tiếp tục được tài trợ cho chu kỳ sản xuất sau liên kế và dư nợ gốc của chu kỳ sản xuất sau tối đa bằng dư nợ gốc của chu kỳ sản xuất trước. Hình thức cho vay này dành cho các khách hàng đã có Hợp đồng tín dụng, còn dư nợ và đã đến hạn trả nhưng khách hàng vẫn có nhu cầu vay vốn cho chu kỳ sản xuất liên kế và quan trọng hơn, khách hàng phải đảm bảo dự án, phương án đang vay có hiệu quả và đã trả đủ số tiền lãi còn nợ của Hợp đồng tín dụng trước.

Quy luật mùa vụ nông thôn là nhân tố quyết định hiệu quả sản xuất từ đó quyết định hiệu quả sử dụng vốn của người dân. Do đó, Ngân hàng cần xác định kỳ hạn cho vay linh hoạt hơn, phù hợp với mỗi loại hình cây, con ở mỗi vùng sản xuất. Theo phương thức này, hộ SXKD sau một chu kỳ sản xuất chỉ cần trả hết lãi có thể xin vay lưu vụ để tiếp

tục đầu tư sản xuất. Cho vay lưu vụ sẽ giúp các hộ chủ động về vốn, giảm bớt các thủ tục, điều kiện phiền hà và giúp cho mối quan hệ giữa hộ SXKD với Ngân hàng thêm gắn bó.

Hiện nay, đối tượng có nhu cầu vay vốn của Ngân hàng là những hộ SXKD trong trồng trọt và chăn nuôi khá lớn do đó nếu áp dụng thêm phương thức cho vay lưu vụ thì sẽ thu hút thêm một lượng khách hàng tương đối lớn góp phần mở rộng hoạt động cho vay và gia tăng lợi nhuận cho Ngân hàng.

Đối với những khách hàng có vòng quay vốn thường xuyên và quá trình vay trả sòng phẳng, có tín nhiệm trong quan hệ giao dịch ngân hàng có thể cho vay theo hạn mức tín dụng. Phương thức này cho phép khách hàng có thể duy trì một hạn mức tín dụng trong thời gian nhất định theo chu kỳ sản xuất kinh doanh. Trong phạm vi hạn mức tín dụng và thời hạn hiệu lực của hợp đồng tín dụng, mỗi lần rút vốn cho vay khách hàng chỉ phải lập giấy nhận nợ tiền vay kèm theo các chứng từ xin vay phù hợp với mục đích sử dụng vốn trong hợp đồng tín dụng, tiết kiệm được nhiều thời gian và chi phí quản lý hồ sơ của ngân hàng.

Quá trình công nghiệp hóa, hiện đại hóa nông nghiệp và nông thôn cần phải đa dạng các loại sản phẩm, cũng như các ngành nghề dịch vụ cho nông nghiệp và đời sống nông dân. Do đó Ngân hàng TMCP Đông Á chi nhánh Kon Tum cần mở rộng hơn nữa các điều kiện vay vốn, không chỉ đầu tư cho sản xuất cây, con giống mà còn đầu tư cho các khâu dịch vụ, các sản phẩm lành nghề, cơ khí sửa chữa và nhất là phát triển thương nghiệp ở nông thôn. Rõ ràng là đối tượng tín dụng ở thị trường nông thôn đang được mở rộng, phong phú và đa dạng hơn, các đối tượng đầu tư cũng như đổi mới các điều kiện tín dụng. Có một số loại hình tiêu dùng khác nhau và số lượng các loại tín dụng tiêu dùng đang tăng lên cùng với sự phát triển của đất nước. Nhận thức được những ưu điểm của hoạt động cho vay tiêu dùng mặt khác các loại tín dụng tiêu dùng phong phú. Tín dụng tiêu dùng trực tiếp: Gồm 3 loại tín dụng tiêu dùng trả định kỳ, thấu chi, thẻ tín dụng.

Tín dụng tiêu dùng gián tiếp: Loại tín dụng tiêu dùng này mới mở được hiệu hoạt động tín dụng tiêu dùng qua việc ngân hàng mua các phiếu bán hàng từ những người bán lẻ hàng hóa. Cũng như hoạt động này ở các ngân hàng thương mại Việt Nam khác, Ngân hàng TMCP Đông Á chi nhánh Kon Tum cần xây dựng chiến lược cho vay tiêu dùng để có thể chiếm thị phần về hoạt động này. Cụ thể: Tiến hành các đợt quảng cáo, tiếp thị nhằm thay đổi nhận thức và tạo thói quen sử dụng các dịch vụ ngân hàng. Chiến lược quảng cáo cần tiến hành ngay tại ngân hàng chứ không phải là việc quảng cáo ồ ạt trên các phương tiện thông tin đại chúng hoặc các chương trình khuyến mãi lớn. Để tiết kiệm chi phí, đồng thời tiếp thị, quảng cáo các sản phẩm hiệu quả nhất, thì việc tiếp cận trực tiếp với đối tượng vay vốn, những người thực sự có nhu cầu vay vốn và có điều kiện, khả năng trả nợ tốt nhất. Bên cạnh đó, trong chiến lược đầu tư của ngân hàng cần phải có phương án phối hợp với các công ty sản xuất kinh doanh, công ty phân phối để cho vay, tạo mắt xích khép kín mà tất cả các bên cùng có lợi.

### **3.2.2. Nâng cao chất lượng đội ngũ cán bộ nhân viên**

Cán bộ làm công tác tín dụng là người trực tiếp tiếp xúc với khách hàng để phân

tích và đưa ra quyết định có nên cho vay hay không, do đó trình độ của CBTD có tính chất quyết định đến chất lượng tín dụng, và ảnh hưởng tới rủi ro tín dụng. CBTD có trình độ cao sẽ đánh giá được đầy đủ những thông tin cần thiết liên quan đến hoạt động cấp tín dụng, từ đó sẽ đưa ra được những ý kiến chính xác do đó cần tăng cường đào tạo để nâng cao chất lượng CBTD.

- Xây dựng một đội ngũ cán bộ quản lý rủi ro tín dụng có kinh nghiệm, khả năng nhanh nhạy trong xem xét, đánh giá các đề xuất tín dụng. Hướng dẫn, tập hợp, bồi dưỡng kiến thức chuyên môn nghiệp vụ, trình độ trong thẩm định, chú trọng nghiệp vụ marketing, kỹ năng bán hàng, thương thảo hợp đồng và văn hóa kinh doanh. Định kỳ hàng tháng, có những chương trình học tập, trao đổi kinh nghiệm thực tế giữa lãnh đạo và nhân viên để bổ sung thông tin, trong đó từng phòng hoặc từng nhóm chịu trách nhiệm chủ trì. Hàng quý, phối hợp với phòng đào tạo của trụ sở chính, tổ chức các buổi đào tạo trình độ cán bộ như các lớp về đăng ký giao dịch bảo đảm, định giá tài sản, thẩm định dự án...

- Đặc biệt ở bộ phận tín dụng, phải có một tiêu chuẩn rõ ràng về trình độ, kinh nghiệm thực tế, thời gian trải qua công tác của bộ phận quan hệ khách hàng. Kiên quyết loại bỏ, chuyển chuyên sang bộ phận khác những cán bộ thiếu tư cách đạo đức, thiếu trung thực, những CBTD thiếu kiến thức chuyên môn. Có chế tài xử phạt đối với cán bộ vi phạm đạo đức nghề nghiệp ví dụ 1 lần thì bị cảnh cáo trong phòng, 2 lần cảnh cáo toàn chi nhánh, 3 lần thì cho nghỉ việc.

- Có chính sách tuyển dụng, sử dụng, đãi ngộ và đề bạt thích hợp với yêu cầu và trách nhiệm công việc, tổ chức các lớp đào tạo. Bổ nhiệm các chức danh khách quan đúng quy định, lựa chọn người có đủ năng lực và phẩm chất. Đồng thời có chính sách rõ ràng và phân quyền cụ thể liên quan đến cho vay, thu nợ và xử lý nợ để từng nhân viên trong bộ phận hiểu rõ trách nhiệm và quyền hạn của mình.

- Công tác sắp xếp cán bộ tín dụng: Thực hiện chuyên môn hóa đối với công tác tín dụng: Bố trí cán bộ làm công tác giao dịch, công tác tín dụng trực tiếp với PTNN-NT theo hướng chuyên môn hóa. Lựa chọn, bố trí đủ số lượng tối thiểu 50% cán bộ làm công tác tín dụng, thẩm định; tăng cường đào tạo cơ bản nghiệp vụ tín dụng, thẩm định. Phân công cán bộ phụ trách các địa bàn cụ thể căn cứ vào năng lực của cán bộ tín dụng để có thể đáp ứng nhanh, kịp thời, hiệu quả nhu cầu sử dụng vốn của các PTNN-NT nhằm giữ vững và phát triển thị phần, thị trường trong điều kiện cạnh tranh gay gắt.

- Công tác đào tạo chất lượng cán bộ tín dụng: Đào tạo cán bộ kỹ thuật, am hiểu về các định mức kinh tế, kỹ thuật trong sản xuất nông nghiệp cũng như các ngành nghề khác mà các PTNN-NT vay vốn để thực hiện thẩm định các dự án sao cho có hiệu quả. Thường xuyên tổ chức đào tạo, sát hạch chuyên môn nhằm nâng cao trình độ nghiệp vụ cho cán bộ, tổ chức các lớp tìm hiểu pháp luật, kỹ năng xử lý tình huống trong hoạt động tín dụng. Cán bộ tín dụng phải tự mình học tập, nghiên cứu nắm bắt trau dồi nghiệp vụ. Thường xuyên giáo dục phẩm chất đạo đức, tác phong giao dịch với PTNN-NT cho CBTD; thực hiện xếp loại và đánh giá cán bộ thông qua kết quả thực hiện nhiệm vụ và

kết quả thực hiện các chỉ tiêu khoán tài chính theo tháng, quý, năm. Từng bước nâng cao chất lượng giao dịch, đổi mới phong cách phục vụ khách hàng, lắng nghe ý kiến phản ánh từ khách hàng, có các biện pháp chăm sóc khách hàng truyền thống, khách hàng có tín nhiệm, đặt các hòm thư góp ý lấy ý kiến phản hồi của khách hàng về thái độ phục vụ của nhân viên, cán bộ tại các trụ sở giao dịch. Tuân thủ nội quy, quy định về lễ lối làm việc, nâng cao kỷ cương làm việc. Cán bộ tín dụng phải xây dựng kế hoạch công tác theo định kỳ trình lãnh đạo phê duyệt, thường xuyên báo cáo, phản ánh kịp thời kết quả công tác với lãnh đạo; nâng cao tinh thần trách nhiệm trong công việc và nâng cao phẩm chất, đạo đức cán bộ. Cán bộ tín dụng phải giỏi về chuyên môn nghiệp vụ tín dụng, kế toán, kiểm toán, hiểu biết về kiến thức thị trường và pháp luật, kinh nghiệm trong nghề nghiệp, giác quan và khả năng đánh giá con người. Ngoài ra còn phải có đạo đức nghề nghiệp (trung thực, tự giác, trách nhiệm...) có lễ lối tác phong làm việc, phong cách giao dịch tốt. Trên cơ sở đó mới có thể hiểu biết kỹ về khách hàng, phân tích và thẩm định dự án cho vay một cách chính xác, khách quan từ đó quyết định cho vay đầu tư có hiệu quả. Do vậy cần phải tăng cường đào tạo các bộ phận một cách toàndiện có hệ thống để không ngừng nâng cao trình độ nhận thức và năng lực công tác. Mục tiêu cuối cùng là phải có đội ngũ cán bộ tín dụng nắm vững các kỹ năng sau:

- + Kỹ năng phục vụ khách hàng: Nhiệm vụ cán bộ tín dụng không chỉ là công tác thẩm định khách hàng mà còn phải chủ động đi tìm kiếm khách hàng, đòi hỏi cán bộ tín dụng có những kỹ năng và kiến thức nhất định về marketing để thu hút khách hàng và phục vụ khách hàng. Cán bộ tín dụng phải nắm vững nghiệp vụ tín dụng hoặc hiểu biết nghiệp vụ Ngân hàng khác để khi tiếp xúc trực tiếp khách hàng có khả năng thu hút và mở rộng cho vay.

- + Kỹ năng tìm hiểu thông tin: Cán bộ tín dụng phải tìm cách thu thập và khai thác thông tin có ích, đồng thời phải giữ thông tin để bảo vệ quyền lợi trước hết là Ngân hàng sau đó là khách hàng của mình, khắc phục một phần tình trạng thông tin mất cân xứng giữa Ngân hàng và khách hàng nhằm mở rộng quy mô tín dụng đồng thời hạn chế được rủi ro.

- + Kỹ năng đàm phán khách hàng: cán bộ tín dụng phải biết cách đàm phán thương lượng với khách hàng về các vấn đề có liên quan tới việc tuân thủ các điều khoản trong chế độ, thể lệ tín dụng nhằm bảo vệ quyền lợi cho khách hàng.

- + Kỹ năng phân tích: đòi hỏi cán bộ tín dụng có khả năng từ những thông tin, số liệu đã thu thập được qua phân tích phát hiện và khai thác các khía cạnh khác nhau của nó để phục vụ công tác tín dụng.

- + Kỹ năng tổng hợp: Trên tất cả các dữ liệu đã thu nhận được cán bộ tín dụng phải có khả năng tổng hợp được điểm mạnh, điểm yếu của khách hàng đồng thời nêu được quan điểm của mình trên từng điểm đó..., đây là khả năng hết sức quan trọng đối với cán bộ tín dụng, không phải ai cũng có khả năng này.

- Thực hiện chính sách thưởng phạt đối với cán bộ tín dụng: Để hoạt động cho vay PTNN-NT đạt được hiệu quả như mong muốn thì yếu tố con người là một trong những

yếu tố có vai trò quan trọng ảnh hưởng đến việc thực hiện chương trình, chính vì vậy chi nhánh cần tuyển dụng những nhân viên được đào tạo đúng chuyên ngành. Cùng với đó, Ngân hàng cần có chính sách nhằm khuyến khích khả năng làm việc của nhân viên bằng chính sách thi đua khen thưởng những nhân viên có thành tích tốt trong hoạt động của Ngân hàng nói chung và hoạt động cho vay PTNN-NT nói riêng: Với những cán bộ có thành tích xuất sắc, hoàn thành tốt các chỉ tiêu được giao thì có các hình thức khen thưởng và tuyên dương để khuyến khích. Qua các đợt thi nghiệp vụ, khen thưởng và tuyên dương những cán bộ giỏi, đồng thời có các hình thức kỉ luật đối với cán bộ trình độ nghiệp vụ yếu kém. Kiên quyết đào thải những cán bộ không đủ tiêu chuẩn chuyên môn hoá hoặc đạo đức tác phong yếu kém. Để công tác tuyển dụng cũng như đào tạo trình độ cho cán bộ nhân viên có thể thực hiện được thì cần được ban lãnh đạo chi nhánh cũng như ban lãnh đạo ngân hàng tổng chú trọng như đề ra các chương trình cụ thể, cấp kinh phí và giám sát, kiểm tra chất lượng.

### **3.2.3. Hoàn thiện công tác thu nợ và xử lý nợ quá hạn**

- Chất lượng tín dụng còn thể hiện qua công tác thu nợ có hiệu quả hay không? Vì vậy, ngân hàng cần một hệ thống thu nợ để nhắc nhở những khoản nợ đến hạn của khách hàng cũng như đôn đốc họ trả nợ. Việc gửi thư nhắc nhở và tiến hành đòi nợ có tính hệ thống và đúng lúc phải được thực hiện đối với tất cả các tài khoản. Trong thông báo, lời lẽ phải lịch thiệp song cũng cần nghiêm túc, cương quyết yêu cầu khách hàng thanh toán đủ và đúng hạn.

- Chi nhánh luôn duy trì tổ chức phân tích tình hình dư nợ và tình hình dư nợ đến từng xã, từng cán bộ và từng khách hàng. Qua việc phân tích xác định rõ món vay có vấn đề, nợ quá hạn theo mức độ khác nhau; xác định rõ trọng điểm, khách hàng trọng điểm. Định kỳ hàng tháng ngân hàng chia hoạt động tín dụng ra 4 phần để phân tích và chỉ đạo cụ thể từng phần như sau:

- Đối với nợ quá hạn: Tổ chức phân tích từng đối tượng và phân ra 3 loại: loại thu được ngay, loại thu dần một phần và loại khó thu. Từ đó, xác định rõ nguồn thu, biện pháp thu, thời gian thu phù hợp.

- Đối với nợ sắp đến hạn: Từ ngày 01 đến ngày 10 ngày tổ chức in ra những món nợ đến hạn của tháng sau, thông báo cho CBTD. Từ ngày 20 đến ngày 25 CBTD đi thăm nhập khách hàng để xác định khả năng trả nợ của từng khách hàng đến hạn tháng sau, từ đó có biện pháp cụ thể đến từng khách hàng, nếu có khó khăn phải báo cáo lãnh đạo để có biện pháp hỗ trợ giúp đỡ.

- Đối với nợ chưa đến hạn: Sẽ tổ chức kiểm tra sau, chú ý những món nợ từ 100 triệu trở lên và tập trung kiểm tra vào hai nội dung chính đó là: Kết quả hoạt động kinh doanh của người vay và diễn biến của tài sản thế chấp. Nếu có vấn đề thì xử lý theo các biện pháp tín dụng, giúp đỡ khách hàng sớm khắc phục khó khăn có điều kiện trả nợ ngân hàng.

- Đối với các món cho vay mới: Yêu cầu cho vay nghiêm chỉnh, đúng quy trình nhằm tạo ra mặt bằng dư nợ mới chất lượng lành mạnh hơn.

### **3.2.4. Đẩy mạnh cho vay qua tổ chức, nhóm đơn vị làm đại lý tại địa phương**

Qua thực tế nhiều năm thấy hiệu quả của hình thức cho vay qua các tổ chức hội ở địa phương, mang lại hiệu quả cho hoạt động của ngân hàng là rất lớn. Việc cho vay qua các tổ, đại lý là một biện pháp rất hữu hiệu để hạn chế rủi ro trong hoạt động tín dụng đối với PTNN-NT. Vì “không ai hiểu rõ gia đình mình hơn những người hàng xóm của mình”. Các tổ chức hội tại địa phương là nơi xác nhận và đánh giá nhu cầu vay vốn của PTNN-NT một cách công khai, chuẩn xác, kịp thời... Qua đó ngân hàng giải ngân nhanh và đảm bảo chất lượng tín dụng. Thông qua các tổ chức tại địa phương đồng vốn của ngân hàng được kiểm tra, đôn đốc, giám sát một cách thường xuyên và hiệu quả.

Mặt khác, thông qua các tổ chức hội để các PTNN-NT có thể tương trợ lẫn nhau, không những về nhu cầu tín dụng mà còn về kiến thức kỹ thuật sản xuất, về nguyên liệu đầu vào, tiêu thụ sản phẩm đầu ra.

Việc cho vay qua tổ chức hội, tổ tín chấp địa phương sẽ đảm bảo an toàn đồng vốn vay của ngân hàng. Vì ở các địa phương, nếu không trả nợ kịp thời vốn vay qua tổ sẽ có nhiều biện pháp, trong đó nhắc nhở qua các cuộc họp, qua hệ thống loa truyền thanh... Do tâm lý tập quán tại địa phương, điều này gây tâm lý ngại... Chính vì vậy, do tâm lý nên người vay luôn thực hiện nghĩa vụ một cách đúng hạn, theo quy định.

Hình thức chuyển tải vốn tín dụng tới hộ SXKD thông qua tổ đem lại lợi ích cho cả hai phía: hộ vay vốn và Ngân hàng.

Đối với hộ gia đình có khả năng tiếp cận vốn tín dụng ngân hàng mà không mất nhiều chi phí giao dịch, đi lại. Điều này có ý nghĩa quan trọng vì hiện nay số tiền vay của đa phần các hộ gia đình còn nhỏ nên người dân dễ nảy sinh tâm lý ngại đi vay ngân hàng mà đi mượn những người xung quanh, gây tình trạng cho vay nặng lãi không có hiệu quả kinh tế - xã hội.

Đối với Ngân hàng, thông qua hình thức tổ, việc cung cấp tín dụng được thực hiện tốt hơn, hiệu quả hơn đồng thời đảm bảo an toàn cho vốn vay. Kết quả thực hiện tốt hơn, hiệu quả cho vay qua “nhóm” của Ngân hàng TMCP Đông Á chi nhánh Kon Tum đã cho thấy tỷ lệ nợ quá hạn hàng năm rất thấp. Mặt khác, cho vay qua “nhóm” giảm áp lực quá tải đối với CBTD.

Với kinh nghiệm trong những năm qua Ngân hàng có thể áp dụng hình thức này sâu rộng hơn nữa. Tuy nhiên để chất lượng tín dụng ngày càng được nâng cao và cho vay qua “nhóm” ngày càng có hiệu quả thì Ngân hàng cần được thực hiện một số vấn đề sau:

- Ngân hàng phối hợp tốt với các tổ chức chính trị xã hội đặc biệt là Hội nông dân, Hội phụ nữ và Hội cựu chiến binh. Đây là các tổ chức chính trị hiểu rõ điều kiện kinh tế - xã hội của địa phương.

- Ngân hàng tổ chức các lớp bồi dưỡng cho trưởng nhóm kiến thức cơ bản về quản lý, nghiệp vụ tín dụng... Ngoài ra còn kết hợp với địa phương tổ chức các cuộc họp để tuyên truyền các chính sách của ngân hàng, để khách hàng hiểu rõ hơn về nguyên tắc và cách thức làm việc với ngân hàng.

- Có hình thức động viên như khen thưởng: Bằng giấy khen, hiện vật, phối hợp

với các tổ chức chính quyền địa phương để tuyên dương trước tập thể...

- Đầu tư vốn tập trung, có trọng điểm đối với khách hàng thuộc ngành, vùng có tiềm năng lớn và triển vọng phát triển bền vững. Ngân hàng khi thực hiện cho vay đối với khách hàng cần phải tuân thủ nguyên tắc “tiên hành kinh doanh một cách có thận trọng”.

### **3.2.5. Tăng cường tiếp cận đến từng PTNN-NT**

Việc tiếp xúc trực tiếp với các hộ gia đình đóng một vai trò quan trọng trong việc mở rộng tiếp cận. Ngân hàng cần một hệ thống thông tin, tuyên truyền về lợi ích khi quan hệ với ngân hàng cũng như giúp đỡ tìm ra vướng mắc của họ để cùng nhau tháo gỡ. Để mở rộng tiếp cận đến từng PTNN-NT, Ngân hàng cần thực hiện một số vấn đề sau:

- Đối với các món vay nhỏ dưới 100 triệu đồng. Ngân hàng nên đơn giản hóa quy trình cho vay để đẩy mạnh tiến độ mở rộng khả năng tiếp cận.

- Cần tăng cường thẩm định các món vay nhỏ và quy trình thẩm định cũng nên được hoàn thiện với những thủ tục riêng để đơn giản hóa hoạt động phân tích dự án. Cần soạn thảo các bảng tham khảo nhanh về doanh thu và chi phí dưới hình thức một danh sách kiểm tra đối với từng hoạt động sản xuất khác nhau như: chăn nuôi, trồng trọt, buôn bán...

- Khi đánh giá hiệu quả công việc của CBTD nên bổ sung thêm một tiêu thức đó là số lượng người vay do CBTD quản lý. Hiện nay, tiêu thức này đã được chi nhánh Ngân hàng TMCP Đông Á chi nhánh Kon Tum áp dụng và bước đầu đã đem lại động lực để CBTD có trách nhiệm cao hơn trong công việc của mình.

- Tăng cường mối quan hệ với UBND xã, thị trấn, các ban ngành và các tổ chức chính trị xã hội. Nhằm tranh thủ sự ủng hộ đồng tình của các cơ quan ban ngành có liên quan có thể tiếp cận tối đa số lượng khách hàng một cách nhanh nhất để hoạt động cho vay vừa hiệu quả, an toàn, vừa thực hiện tốt nhiệm vụ chính trị của Đảng và chính quyền địa phương.

### **3.2.6. Giải pháp về tổ chức, điều hành công tác thẩm định**

Chuyên môn hóa CBTD: Mỗi CBTD sẽ được giao phụ trách một nhóm khách hàng nhất định, có những đặc điểm chung về ngành nghề kinh doanh hoặc loại hình doanh nghiệp. Việc phân nhóm tùy theo năng lực, sở trường, kinh nghiệm của CBTD. Qua đó, CBTD có thể hiểu biết khách hàng một cách sâu sắc, tập trung vào một công việc của mình và giảm chi phí trong điều tra, tìm hiểu khách hàng, giám sát trong quá trình thẩm định, góp phần nâng cao chất lượng tín dụng.

Có cơ chế khen thưởng, đãi ngộ hợp lý đối với các CBTD, thưởng phạt nghiêm minh: những CBTD thiếu tinh thần trách nhiệm, làm thất thoát vốn, vi phạm cơ chế cần được xử lý nghiêm khắc, đặc biệt đối với những CBTD có hành vi tiêu cực làm ảnh hưởng đến lợi ích, thương hiệu của ngân hàng. Tùy theo mức độ có thể áp dụng các hình thức xử lý, kỷ luật như: chuyển công tác, sa thải... Ngoài việc nâng cao trách nhiệm của cán bộ, Ngân hàng phải có chế độ khen thưởng đối với những cán bộ có thành tích xuất sắc trong hoạt động tín dụng. Đây là việc làm quan trọng nhằm giải quyết tình trạng cán



bộ “ngại” cho vay.

Bên cạnh đó, cần tăng cường hơn nữa trong công tác kiểm tra trước và sau khi cho vay. Làm tốt công tác này thì công tác đầu tư cho vay mới có hiệu quả, giúp cho việc thu hồi vốn đúng kỳ hạn cả gốc và lãi, hạn chế nợ quá hạn xảy ra. Tăng cường công tác kiểm tra sau khi cho vay, giúp khách hàng sử dụng vốn đúng mục đích, sản xuất kinh doanh có hiệu quả. Tăng cường công tác này phát hiện khách hàng sử dụng vốn sai mục đích để có biện pháp xử lý kịp thời, tránh gây thất thoát vốn, tăng cường công tác kiểm tra sau khi cho vay đảm bảo an toàn vốn cho Ngân hàng. Trong kinh doanh thì vấn đề đảm bảo an toàn vốn được coi là nhiệm vụ hàng đầu. Chính vì vậy tăng cường kiểm tra sau khi cho vay một cách thường xuyên là việc rất cần thiết.

Trong quá trình cho vay cần thực hiện đầy đủ quy trình nghiệp vụ, điều tra cụ thể, lựa chọn đúng khách hàng, dự án để đầu tư. Thường xuyên phân tích nợ, kết hợp với các tổ theo dõi quá trình sử dụng vốn, sớm phát hiện các dấu hiệu tiềm ẩn nợ quá hạn để giải quyết kịp thời.

Tổ chức thu thập, phân tích thông tin về PTNN-NT. Đây là công tác quan trọng trong thẩm định cho vay. Cán bộ tín dụng phải nắm rõ thông tin về năng lực pháp lý của các hộ đến vay vốn: thông tin về lịch sử nhân thân, hộ khẩu, trình độ văn hoá, chuyên môn (nếu có), nơi cư trú; thực hiện năng lực hành vi dân sự, quan hệ xã hội và chấp hành quy định của địa phương và Nhà nước. Để có được nguồn thông tin này một cách chính xác cần có liên hệ tốt với cấp uỷ, chính quyền, đoàn thể, khu dân cư, tổ dân phố tại phường, nhất là các hộ gia đình hàng xóm liền kề với hộ cần vay vốn ngân hàng. Thu thập và phân tích, đánh giá về tình hình tài chính của PTNN-NT: Đây là nội dung quan trọng nhất vì PTNN-NT có khả năng và năng lực về tài chính thì mới có khả năng kinh doanh có hiệu quả, đảm bảo cho họ có khả năng tự chủ trong kinh doanh, có sức cạnh tranh trên thị trường và khả năng hoàn trả nợ trong tương lai. Khả năng tài chính là vốn chủ sở hữu, nguồn vốn huy động khác có thể tham gia vào kinh doanh. Nguồn vốn này phải được thể hiện rõ là vốn bằng tiền hay vốn bằng hiện vật (nhà xưởng, máy móc thiết bị, công cụ lao động, sức kéo, lao động...). Số lượng, cơ cấu về mức độ huy động cụ thể. Trên cơ sở đó chi nhánh phân tích, đánh giá để xem xét khả năng khả thi của nguồn vốn tự có và cân đối vốn ngân hàng có thể tham gia được. Để có được các thông tin này, chi nhánh cần phải xác minh tính chính xác của nguồn vốn tự có, nguồn vốn PTNN-NT cam kết huy động được. Phải nắm được thông tin về lịch sử tín dụng của khách hàng như PTNN-NT đã vay vốn ở tổ chức tín dụng nào, vay bao nhiêu, vay để làm gì, sử dụng vốn có hiệu quả không? Bên cạnh đó, nắm được các thông tin về tài chính của khách hàng thông qua các báo cáo tài chính, các cơ quan quản lý, cơ quan thuế, chính quyền địa phương và khu dân cư, kể cả các hộ hàng xóm với họ.

Thẩm định mục đích vay vốn và phương án sản xuất. PTNN-NT vay vốn phải sử dụng vốn vay đúng mục đích và có khả năng tài chính đảm bảo trả nợ trong thời hạn cam kết, cụ thể: Vốn tự có tham gia vào dự án, phương án sản xuất kinh doanh, dịch vụ và đời sống được tính cho tổng nhu cầu vốn sản xuất kinh doanh trong kỳ hoặc từng lần cho một

dự án, phương án sản xuất, kinh doanh, dịch vụ và đời sống. Nếu khách hàng là PTNN-NT có tín nhiệm hay hộ gia đình sản xuất nông, lâm, ngư nghiệp vay vốn không phải bảo đảm bằng tài sản mà vốn tự có thấp hơn quy định trên thì giao cho giám đốc Ngân hàng cho vay quyết định. Trường hợp bị lỗ thì phải có phương án kinh doanh khắc phục lỗ đảm bảo trả nợ trong thời hạn cam kết. Đối với PTNN-NT vay vốn phục vụ nhu cầu đời sống thì phải có nguồn thu ổn định để trả nợ Ngân hàng, không có nợ khó đòi hoặc nợ quá hạn trên 6 tháng trong toàn bộ hệ thống ngân hàng. PTNN-NT phải mua bảo hiểm tài sản đầy đủ trong suốt thời gian vay vốn tại Ngân hàng cho vay.

Đánh giá về uy tín, năng lực kinh doanh của PTNN-NT và khả năng cạnh tranh của sản phẩm họ sản xuất, kinh doanh trên thị trường: Về uy tín của khách hàng vay vốn, đó là mối quan hệ của PTNN-NT trong xã hội, nhất là với cơ quan quản lý, nhân dân, với bạn hàng. Uy tín thể hiện thông qua lai lịch nhân thân, lịch sử hoạt động ở cả quá khứ và hiện tại; uy tín trong làm ăn là luôn chấp hành đầy đủ quy định pháp luật, có quan hệ tốt với cộng đồng xã hội. PTNN-NT có uy tín tốt là điểm khởi đầu cho một quá trình kinh doanh có kết quả, vì bản thân họ có truyền thống tốt trong làm ăn. Việc nắm thông tin này chi nhánh phải thông qua các kênh như:

Hồ sơ vay vốn gửi ngân hàng, trao đổi trực tiếp, nắm thông tin từ các cơ quan quản lý, cơ quan thuế, tài chính, chính quyền địa phương và nhân dân sở tại, qua kênh thông tin CIC và các nguồn khác. Về năng lực kinh doanh của PTNN-NT: Đây là yếu tố thể hiện sức cạnh tranh của PTNN-NT trên thị trường thông qua việc chiếm lĩnh thị phần các sản phẩm dịch vụ. Năng lực cạnh tranh tốt đó là biểu hiện của năng lực tài chính vững chắc và uy tín cao. Đối với PTNN-NT thì năng lực đó là khả năng nhận thức về chủ trương, chính sách của Nhà nước về phát triển nông nghiệp nông thôn, về kỹ thuật sản xuất và về khả năng sử dụng tốt các nguồn vốn trong đầu tư phát triển sản xuất. Đối với khả năng cạnh tranh của sản phẩm trên thị trường: thể hiện hàng hóa có chất lượng cao, giá cả hợp lý, tiêu thụ tốt. Đối với hộ nông dân thì năng lực cạnh tranh thể hiện qua việc cung cấp cho thị trường sản phẩm nông sản bảo đảm chất lượng. Đối với hộ kinh doanh các hàng hóa, dịch vụ khác thì năng lực cạnh tranh đó là khả năng nắm bắt các nguồn thông tin về giá cả, thị trường đầu vào, về tiêu thụ, cạnh tranh trong tương lai đối với sản phẩm sản xuất ra và xu thế phát triển của thị trường tương lai để có chính sách phù hợp.

Thường xuyên tiếp cận PTNN-NT nhằm nắm bắt các thông tin về PTNN-NT từ khâu nghiên cứu thị trường, nghiên cứu PTNN-NT chủ yếu đến việc điều tra, thẩm định dự án xin vay, nắm bắt các thông tin trong quá trình sử dụng vốn vay, tiêu thụ sản phẩm, nguồn trả nợ từ những lần vay trước. Có thể tiến hành phỏng vấn trực tiếp với PTNN-NT, điều tra tại nơi hoạt động sản xuất kinh doanh của PTNN-NT thông qua các thông tin chéo (đối tác của PTNN-NT), các cơ quan quản lý (Bộ, cơ quan thuế...), công an phường, xã, các đoàn thể... Và các thông tin đại chúng thậm chí cả các đối thủ cạnh tranh của khách hàng.

## KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ

### 1. KẾT LUẬN

Qua nghiên cứu lý luận và phân tích thực trạng cho vay PTNN-NT tại Ngân hàng TMCP Đông Á chi nhánh Kon Tum, báo cáo thực tập có kết luận sau: PTNN-NT là thành phần kinh tế không thể thiếu trong quá trình công nghiệp hoá - hiện đại hoá xây dựng đất nước. Kinh tế hộ phát triển góp phần thúc đẩy sự phát triển nền kinh tế nói chung, kinh tế nông thôn nói riêng và cũng từ đó tăng nguồn thu cho ngân sách địa phương cũng như ngân sách Nhà nước. thông qua việc cho vay trực tiếp, đầu tư vốn đến hộ SXKD đã khuyến khích tạo điều kiện cho hộ thiếu vốn có vốn sản xuất, phát triển các ngành nghề truyền thống. Tín dụng Ngân hàng đã đáp ứng nhu cầu vốn cho kinh tế hộ mở rộng sản xuất, kinh doanh, mở rộng thêm ngành nghề, khai thác các tiềm năng về lao động, đất đai và các nguồn lực vào sản xuất kinh doanh, tăng sản phẩm cho xã hội, tăng thu nhập cho hộ SXKD, tạo điều kiện cho kinh tế PTNN-NT tiếp cận và áp dụng các tiến bộ khoa học kỹ thuật vào sản xuất kinh doanh, tiếp cận với cơ chế thị trường và từng bước điều tiết sản xuất phù hợp với tín hiệu của thị trường, thúc đẩy các hộ gia đình tính toán, hạch toán trong sản xuất kinh doanh, tính toán lựa chọn đối tượng đầu tư để đạt được hiệu quả cao nhất, tạo nhiều việc làm cho người lao động.

Thực trạng cho vay PTNN-NT tại Ngân hàng TMCP Đông Á chi nhánh Kon Tum qua 3 năm 2018-2020 cho thấy doanh số cho vay, dư nợ bình quân cho vay PTNN-NT tăng đều qua các năm. Ngoài ra, Dư nợ cho vay PTNN-NT của chi nhánh luôn chiếm tỷ trọng cao nhất so với các ngân hàng thương mại trên địa bàn. Điều này chứng tỏ ngân hàng đã có những bước đi đúng trong việc triển khai các hoạt động, dịch vụ, thu nợ đối với cho vay PTNN-NT. Đây là một dấu hiệu tốt cho thấy nhiều triển vọng trong việc khai thác thị trường cho vay PTNN-NT tại Ngân hàng TMCP Đông Á chi nhánh Kon Tum trong thời gian sắp đến. Thêm vào đó, tỷ lệ nợ quá hạn, nợ xấu cho vay PTNN-NT thấp hơn so với tỷ lệ nợ quá hạn, nợ xấu của toàn chi nhánh. Điều này cho thấy chất lượng cho vay PTNN-NT là đảm bảo.

Cuối cùng, tỷ lệ thu lãi cho vay PTNN-NT có chiều hướng tăng trong giai đoạn này và phù hợp với mục tiêu, định hướng mà Ngân hàng TMCP Đông Á chi nhánh Kon Tum đặt ra.

Theo đánh giá của CBTD đang công tác tại Ngân hàng TMCP Đông Á chi nhánh Kon Tum thì quy trình và thủ tục cho vay vốn tại ngân hàng là tốt. Điều này được thể hiện qua việc: Ngân hàng có quy trình cho vay hợp lý, Quy trình vay vốn tại ngân hàng nhanh chóng và thủ tục cho vay đơn giản. Ngoài ra, theo CBTD thì ngân hàng kiểm soát tốt tài sản đảm bảo, đặc biệt là việc ngân hàng có hệ thống quy định, quy trình bài bản, hợp đồng, biểu mẫu rõ ràng. Bên cạnh đó, việc kiểm tra nội bộ của ngân hàng là có hiệu quả và khách hàng có năng lực tốt trong việc quản lý tài chính và kinh doanh. Tuy nhiên, môi trường pháp lý và chính sách của ngân hàng đối với nhân viên tín dụng còn thực sự được tốt.

Để đảm bảo tính khách quan, báo cáo cũng tiến hành phỏng vấn khách hàng đến giao dịch vay vốn sản xuất tại ngân hàng trong thời gian vừa qua. Kết quả cho thấy quy trình cho vay, công tác kiểm tra, giám sát sau khi giải ngân của ngân hàng và việc năng lực phục vụ của nhân viên ngân hàng được đánh giá khá tốt. Tuy nhiên, vẫn còn một số nội dung vẫn chưa nhận được sự đánh giá cao từ phía khách hàng như: hồ sơ vay vốn, thủ tục vay vốn và thái độ phục vụ của nhân viên tín dụng.

Từ thực trạng công tác cho các PTNN-NT vay vốn của Ngân hàng TMCP Đông Á chi nhánh Kon Tum như trên, báo cáo đã đề xuất được một số giải pháp nhằm tiếp tục đẩy mạnh cho vay PTNN-NT tại ngân hàng trong thời gian tới. Cụ thể gồm: Đa dạng hóa các loại hình cho vay, phương thức cho vay; Nâng cao chất lượng cán bộ nhân viên; Thực hiện công tác thu nợ có hiệu quả, ngăn ngừa nợ quá hạn tiềm ẩn và nợ quá hạn mới phát sinh; Đẩy mạnh cho vay qua tổ chức, nhóm đơn vị làm đại lý tại đại phương; Tăng cường tiếp cận đến từng PTNN-NT; Giải pháp về tổ chức, điều hành công tác thẩm định.

## **2. MỘT SỐ KIẾN NGHỊ**

### **2.1. Đối với cấp ủy và chính quyền địa phương**

➤ Đối với cấp ủy chính quyền cấp tỉnh và cấp huyện:

Chỉ đạo các cơ quan có thẩm quyền cấp phép đăng ký kinh doanh, phải kiểm tra, giám sát kinh doanh, xác định mức vốn đăng ký phù hợp với quy mô kinh doanh của khách hàng.

- Chỉ đạo các ngành khuyến nông, sở nông nghiệp, trạm thú y, giống cây trồng tổ chức tập huấn cho hộ nông dân những kiến thức cơ bản về khoa học kỹ thuật, trong lĩnh vực trồng trọt, chăn nuôi và các ngành nghề khác.

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

- Chỉ đạo UBND các huyện cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất cho các xã chưa được cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất, để PTNN-NT sử dụng để thế chấp vay vốn phát triển SXKD.

- Thời gian đăng ký, chỉnh lý biến động thông tin trên giấy chứng nhận quyền sử dụng đất nên được rút ngắn xuống 1-2 ngày và có thời gian cụ thể cho từng hạng mục nhận và trả hồ sơ. Để tránh tình trạng sách nhiễu đối với người dân.

➤ Đối với chính quyền cấp xã:

- Chỉ đạo các tổ chức chính trị - xã hội tại địa phương: Hội Nông dân, Hội Phụ nữ, Hội cựu chiến binh phối hợp cùng với ngân hàng trong việc giám sát các tổ nhóm thuộc tổ chức hội quản lý.

- Hội nông dân, Hội Phụ nữ phối hợp với ngân hàng trong việc nhân rộng các mô hình đã được chuyên gia khoa học kỹ thuật đã phát huy hiệu quả để ngân hàng đầu tư vốn. Tạo điều kiện thuận lợi cho PTNN-NT trong việc thực hiện chứng thực các thủ tục vay vốn.

### **2.2. Đối với Ngân hàng TMCP Đông Á chi nhánh Kon Tum**

Phát huy hơn nữa vai trò là cầu nối giữa các NHTM với chính quyền địa phương,

các sở, ban ngành. Quan tâm chỉ đạo điều hành các NHTM, quỹ tín dụng nhân dân cùng thực hiện chương trình đầu tư tín dụng cho nông nghiệp nông thôn theo Nghị định 55/2019/NĐ-CP.

Đưa ra định hướng hoạt động kinh doanh ngân hàng gắn liền với các mục tiêu phát triển kinh tế xã hội mà các ngân hàng phải đảm nhận như cho vay hỗ trợ và phát triển trong lĩnh vực nông nghiệp - nông thôn, có chính sách ưu tiên cho vay phát triển nông nghiệp nông thôn, đặc biệt là PTNN-NT.

### **2.3. Đối với các khách hàng vay vốn PTNN-NT**

- Các hộ gia đình phải có ý thức trong việc chủ động xây dựng dự án sản xuất kinh doanh trên cơ sở những khả năng, tiềm năng sẵn có của mình. Cung cấp đầy đủ, đúng các thông tin về tình hình tài chính, tình hình sản xuất kinh doanh của mình để ngân hàng xem xét, tư vấn cho khách hàng và xác định mức vốn đầu tư hợp lý phù hợp với năng lực quản lý của từng hộ.

- Phải có ý thức tích lũy kinh nghiệm trong quá trình sản xuất kinh doanh, kinh nghiệm của những người xung quanh. Tham gia các buổi tập huấn, chuyển giao công nghệ để học tập và tích lũy kinh nghiệm, tích lũy những kiến thức khoa học kỹ thuật về những đối tượng mà mình sắp đầu tư trước khi vay vốn ngân hàng để đầu tư. Có như vậy mới có đủ khả năng quản lý và sử dụng vốn phát huy hiệu quả.

- Chấp hành nghiêm túc các quy định, điều kiện, thể lệ tín dụng của Ngân hàng. Có ý thức trách nhiệm trong quá trình quản lý và sử dụng vốn vay sòng phẳng trong quan hệ tín dụng.

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1]. Cục thống kê Tỉnh Kon Tum (2018-2020), Niên giám thống kê, Kon Tum.
- [2]. Đảng bộ Tỉnh Kon Tum (2019), Văn kiện đại hội Đảng bộ tỉnh lần thứ XV nhiệm kỳ 2019-2020
- [3]. Phan Thị Thu Hà (2013), Giáo trình ngân hàng thương mại, NXB Đại học Kinh tế quốc dân.
- [4]. Phạm Bá Hòa (2020), Báo cáo Thạc sĩ: Quản lý rủi ro tín dụng trong cho vay PTNN-NT tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn – chi nhánh Đắk Lắk, trường Đại học Kinh tế Đà Nẵng.
- [5]. Học viện Ngân hàng (2003), Nghiệp vụ Ngân hàng thương mại, NXB thống kê, Hà Nội.
- [6]. NHNN Tỉnh Kon Tum (2018-2020), Báo cáo tổng kết hoạt động ngân hàng trên địa bàn Kon Tum.
- [7]. Ngân hàng TMCP Đông Á chi nhánh Kon Tum (2008), Lịch sử hình thành và phát triển.
- [8]. Ngân hàng TMCP Đông Á Việt Nam (2018), Sổ tay tín dụng.
- [9]. Ngân hàng nhà nước (2005), Quyết định 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22/04/2005 về phân loại nợ, trích lập dự phòng để xử lý rủi ro trong hoạt động ngân hàng của Tổ chức tín dụng, Hà Nội.
- [10]. Ngân hàng TMCP Đông Á Việt Nam (2018), Quyết định số 836/QĐ NHNo- PTNN-NT ban hành quy trình cho vay đối với hộ gia đình, cá nhân trong hệ thống Ngân hàng TMCP Đông Á Việt Nam, Hà Nội.
- [11]. Ngân hàng TMCP Đông Á chi nhánh Kon Tum (2017), Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh các năm 2018-2020.
- [12]. Quốc hội (2010), Luật Tổ chức tín dụng Việt Nam năm 2010, NXB chính trị quốc gia Hà Nội.

**NHẬN XÉT CỦA GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Đánh giá Báo cáo tốt nghiệp ...../10 điểm