

TĂNG CƯỜNG TÍN DỤNG TIÊU DÙNG HƯỚNG TỚI PHÁT TRIỂN TÀI CHÍNH TOÀN DIỆN

TS. Phạm Thị Hồng Nhung*

Tại Việt Nam, tín dụng tiêu dùng đang được hệ thống ngân hàng sử dụng như một trong những công cụ trong việc phân phối và sử dụng nguồn lực tài chính giúp xóa đói giảm nghèo, phát triển bền vững toàn diện và giải quyết tốt các vấn đề an sinh xã hội. Việc đa dạng hóa các sản phẩm tín dụng tiêu dùng, mở rộng mạng lưới cung cấp sản phẩm, dịch vụ tài chính đáp ứng nhu cầu tiếp cận của người dân được coi là một giải pháp trong chiến lược tài chính toàn diện quốc gia hướng đến mục tiêu phát triển bền vững được đưa ra trong chương trình nghị sự 2030 của Liên hợp quốc.

• Từ khóa: tín dụng tiêu dùng, tài chính toàn diện, phát triển bền vững...

In Vietnam, consumer credit is being used by the banking system as one of the tools in the distribution and use of financial resources to help alleviate poverty, develop sustainable sustainability and solve well. Social security issues. Diversifying consumer credit products, expanding the network of financial products and services to meet people's access needs is considered a solution in the comprehensive national financial strategy to the goal of sustainable development launched on the United Nations 2030 agenda.

• Keywords: consumer credit, comprehensive finance, sustainable development...

Ngày nhận bài: 4/12/2019

Ngày chuyển phân biên: 6/12/2019

Ngày nhận phân biên: 19/12/2019

Ngày chấp nhận đăng: 23/12/2019

1. Vai trò của tín dụng tiêu dùng trong bối cảnh thực hiện chiến lược tài chính toàn diện quốc gia

Theo World Bank 2018, tài chính toàn diện là việc mọi người dân và doanh nghiệp được tiếp cận và sử dụng các sản phẩm, dịch vụ tài chính một cách thuận tiện, phù hợp nhu cầu với chi phí hợp lý do các tổ chức tài chính cung cấp một cách có trách nhiệm và bền vững. Chiến lược tài chính toàn diện mang lại sự ổn định của nền tài chính quốc gia thông qua việc phân phối và sử dụng nguồn lực tài chính trong xã hội hiệu quả hơn, thúc đẩy tăng trưởng.

Tín dụng tiêu dùng là hình thức cấp phát tín dụng cho cá nhân nhằm đáp ứng nhu cầu tiêu dùng cần thiết của khách hàng (hay là hình thức tổ chức tín dụng cho cá nhân, hộ gia đình vay vốn để mua sắm tư liệu sinh hoạt hoặc đáp ứng nhu cầu khác phục vụ đời sống). Trong bối cảnh thực hiện chiến lược tài chính toàn diện quốc gia, tín dụng tiêu dùng có thể nhìn nhận dưới góc độ việc tiếp cận và sử dụng các sản phẩm dịch vụ tiêu dùng chính thức hay đề cập đến số lượng, sự đa dạng của các sản phẩm, dịch vụ tín dụng tiêu dùng dưới góc độ của nhà cung cấp các dịch vụ tài chính. Tín dụng tiêu dùng có vai trò rất lớn đối với cả người tiêu dùng, các tổ chức tín dụng cung cấp dịch vụ cũng như toàn bộ nền kinh tế.

Đối với người thụ hưởng sản phẩm dịch vụ, tín dụng tiêu dùng làm tăng khả năng mua sắm những hàng hóa dịch vụ giúp người tiêu dùng kết hợp nhu cầu hiện tại với khả năng thanh toán trong tương lai thỏa mãn nhu cầu, cải thiện đời sống. Hơn nữa, việc sử dụng các sản phẩm dịch vụ tín dụng tiêu dùng từ những tổ chức chính thức sẽ giúp giảm bớt chi phí cũng như áp lực trả nợ so với việc đi vay tiêu dùng từ những tổ chức phi chính thức. Ngoài ra, đối với các tổ chức tín dụng, đây là sản phẩm có số lượng các khoản vay lớn nhưng quy mô các khoản vay nhỏ, lãi suất cho tín dụng tiêu dùng thường cao hơn các sản phẩm dịch vụ khác. Do đó, nếu các tổ chức tín dụng quản lý rủi ro hiệu quả, khai thác nhu cầu và mở rộng được thị phần sẽ giúp tăng cao khả năng sinh lời.

Tín dụng tiêu dùng cũng có vai trò lớn đối với nền kinh tế. Đây là một công cụ trong chính sách kích cầu của Nhà nước, nó là đòn bẩy quan trọng,

* Học viện Tài chính

thông qua hình thức tín dụng để kích cầu tiêu dùng sẽ đẩy mạnh việc tiêu thụ sản phẩm, khơi thông quá trình sản xuất và lưu thông hàng hóa kích thích nền sản xuất phát triển, từ đó giúp giải quyết vấn đề công ăn việc làm cho người lao động, tăng thu nhập, giảm bớt các tệ nạn xã hội. Chính vì vậy, có thể nói công cụ tín dụng tiêu dùng nếu được quản lý, sử dụng tốt sẽ giúp nền kinh tế tăng trưởng một cách bền vững. Đây cũng chính là mục tiêu mà chiến lược tài chính toàn diện quốc gia hướng đến.

2. Tín dụng tiêu dùng

2.1. Về khả năng tiếp cận các sản phẩm, dịch vụ tín dụng tiêu dùng ở Việt Nam

Vai trò của tín dụng tiêu dùng là hết sức quan trọng trong chiến lược tài chính toàn diện quốc gia hướng đến mục tiêu phát triển bền vững đã được Chính phủ lồng ghép ở các chiến lược phát triển kinh tế, chiến lược phát triển bền vững, chiến lược hành động quốc gia thực hiện chương trình Nghị sự 2030... cũng như thông qua các chương trình mục tiêu quốc gia về giảm nghèo. Ở Việt Nam, tham gia vào thị trường tín dụng tiêu dùng hiện nay phần lớn là các ngân hàng thương mại và các công ty tài chính với các sản phẩm cho vay qua thẻ tín dụng, vay qua thấu chi cá nhân, vay mua xe, vay mua vật dụng gia đình... Bên cạnh đó là sự tham gia của các định chế tài chính như ngân hàng chính sách xã hội, ngân hàng hợp tác xã cho vay tiêu dùng thông qua các chương trình, kế hoạch an sinh xã hội được Chính phủ đưa ra trong từng thời kỳ.

Đánh giá về tiềm năng thị trường cho vay tiêu dùng ở Việt Nam, Ngân hàng Nhà nước đã đưa ra thống kê về cho vay tiêu dùng trong 7 năm qua, tổng dư nợ cho vay tiêu dùng ở Việt Nam đã tăng trưởng trung bình lên tới xấp xỉ 20%/năm. Ước tính, tỷ lệ cho vay tiêu dùng/GDP hiện đạt 6,4%, tỷ lệ tín dụng tiêu dùng/tổng tín dụng là 5,6%, tỷ lệ cho vay tiêu dùng/tiêu dùng cuối cùng là 7,3% và dư nợ cho vay tiêu dùng bình quân đầu người đạt xấp xỉ 1,5 triệu đồng/người. Ước tính, hiện có khoảng 15,8 triệu người là khách hàng tiềm năng của các công ty tài chính tiêu dùng. Bên cạnh đó, nền kinh tế Việt Nam được đánh giá là nền kinh tế trẻ đang trên đà phát triển, GDP bình quân đầu người tăng, là quốc gia có tỷ lệ chi tiêu cho tiêu dùng ở mức cao so với thu nhập, chính vì vậy phát triển thị trường tín dụng tiêu dùng là xu hướng tất yếu.

Tuy nhiên, theo thống kê từ Financial Times Confidential Research, chỉ số cho vay tiêu dùng của Việt Nam luôn thấp hơn Indonesia, Malaysia, Philippines và Thái Lan được nhận định chủ yếu do khả năng tiếp cận các sản phẩm, dịch vụ tín dụng tiêu dùng từ các tổ chức chính thống còn hạn chế. Điều này được thể hiện qua thống kê từ cơ sở dữ liệu Global Findex do Ngân hàng Thế giới công bố năm 2017: tỷ lệ người trưởng thành tại Việt Nam có tài khoản chỉ là 30,8%, cao hơn Lào (29,1%), Campuchia (21,7%) và Myanmar (26,0%) nhưng thấp so với Indonesia (49%) và thấp hơn nhiều so với Trung Quốc (80,2%), Malaysia (85,3%), Thái Lan (81,6%). Việc tăng khả năng tiếp cận các sản phẩm dịch vụ tín dụng tiêu dùng không tương xứng với sự gia tăng nhu cầu có thể làm đẩy mạnh sự phát triển của “tín dụng đen” đe dọa đến tính bền vững của toàn bộ nền kinh tế. Bên cạnh đó, việc mở rộng quy mô tín dụng tiêu dùng quá nhanh sẽ tiềm ẩn rất nhiều rủi ro đối với các tổ chức tín dụng. Chính vì vậy, tiềm năng thị trường tín dụng tiêu dùng ngày càng tăng sẽ vừa là cơ hội, vừa là thách thức đối với các tổ chức tín dụng cũng như các cơ quan quản lý nhà nước.

2.2. Về sản phẩm dịch vụ tín dụng tiêu dùng và mạng lưới phân phối

Cho vay tiêu dùng hiện nay được thực hiện dưới hai hình thức cho vay tiêu dùng có tài sản bảo đảm và cho vay tiêu dùng không có tài sản bảo đảm. Việc vay tiêu dùng với tài sản bảo đảm thường được áp dụng với những khoản vay có giá trị lớn không thể bảo đảm bằng lương, bằng nhà ở, đất đai. Các khoản vay tiêu dùng không có tài sản bảo đảm thường là những khoản vay nhỏ, thời hạn trả nợ ngắn với các sản phẩm như: cho vay thẻ tín dụng; cho vay mua xe máy, điện thoại, điện máy, giáo dục; cho vay mua đồ nội thất, du lịch và đặc biệt là vé máy bay... phục vụ nhu cầu tiêu dùng, sinh hoạt cá nhân. Việc giải ngân các khoản tín dụng này có thể được thực hiện thông qua cấp phát trực tiếp cho người đi vay một khoản tiền mặt hay được thực hiện bằng cách phối hợp với các tổ chức bán lẻ hàng hóa qua việc tổ chức tín dụng chi trả cho đối tượng cung cấp sản phẩm, dịch vụ tiêu dùng và định kỳ sẽ thực hiện thu nợ người vay.

Tham gia vào thị trường tín dụng tiêu dùng ở Việt Nam hiện nay chủ yếu là hệ thống ngân hàng và các công ty tài chính. Nhóm khách hàng mục tiêu của hai nhà cung cấp này là khác nhau. Các

công ty tài chính với những đặc trưng riêng trong quá trình hoạt động như việc hạn chế tiếp cận các nguồn vốn huy động từ dân cư với chi phí thấp, sản phẩm chính của nhóm này là các sản phẩm cho vay tiêu dùng tín chấp, rủi ro cao hơn hình thức cho vay tiêu dùng thế chấp dẫn đến lãi suất cho vay thường cao hơn lãi suất cho vay của các ngân hàng thương mại. Phân khúc khách hàng nhóm này hướng đến là khách hàng nhỏ lẻ với những khoản vay có giá trị nhỏ. Bên cạnh đó là hệ thống ngân hàng thương mại cùng với các định chế tài chính là các ngân hàng chính sách xã hội, ngân hàng hợp tác xã. Với mức lãi suất cho vay tiêu dùng thường thấp hơn so với các công ty tài chính, dư nợ tín dụng tiêu dùng tại các ngân hàng thương mại chiếm phần lớn là từ các sản phẩm cho vay có giá trị cao hơn kèm theo tài sản bảo đảm đi cùng đó là quy trình cấp tín dụng chặt chẽ, thời gian lâu hơn với mức rủi ro thấp hơn hoạt động cho vay tín chấp của các công ty tài chính.

Ngoài các sản phẩm tín dụng tiêu dùng trên, hoạt động cấp tín dụng tiêu dùng phục vụ người nghèo, người thu nhập thấp, đối tượng chính sách và dân cư nông thôn được thực hiện bởi các định chế tài chính chuyên biệt như Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam, Ngân hàng Chính sách xã hội, các tổ chức tài chính vi mô, Ngân hàng Hợp tác xã và các quỹ tín dụng nhân dân. Hệ thống này tham gia vào hoạt động tín dụng tiêu dùng thông qua các chương trình, kế hoạch an sinh xã hội theo ủy thác của Chính phủ và chính quyền địa phương. Hệ thống Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam đang là hệ thống ngân hàng thương mại có quy mô lớn và mạng lưới rộng nhất trong hệ thống Ngân hàng thương mại Việt Nam, đóng vai trò rất quan trọng trong việc cung cấp các dịch vụ tín dụng tiêu dùng tại khu vực nông thôn. Với việc thực hiện kí các thỏa thuận liên kết với các xã phường, các tổ chức chính trị xã hội tại địa phương qua mô hình cho vay theo tổ vay vốn, thực hiện triển khai các điểm giao dịch lưu động nhằm thực hiện nhiều nghiệp vụ cho vay, thu nợ, chuyển tiền, mở tài khoản,... đã làm tăng khả năng đáp ứng nhu cầu và tạo thuận lợi cho người dân nông thôn, vùng điều kiện kinh tế khó khăn.

Bên cạnh đó, sự ra đời và hoạt động của ngân hàng hợp tác xã, quỹ tín dụng nhân dân, các tổ chức tài chính vi mô khác có mặt ở hầu hết các tỉnh, thành phố, trên cả nước cũng đóng góp một vai trò

lớn vào thực hiện chủ trương, đường lối của Đảng, chính sách của Nhà nước về xóa đói giảm nghèo, hạn chế tín dụng đen. Tuy nhiên, các tổ chức này còn có những hạn chế về sự đa dạng của sản phẩm, mạng lưới chi nhánh, phòng giao dịch mỏng, khó khăn trong việc mở rộng đối tượng khách hàng...

2.3. Khung khổ pháp lý

Hoạt động tín dụng tiêu dùng là hoạt động kinh doanh tiềm ẩn rất nhiều rủi ro đối với cả người đi vay và người cho vay. Tuy nhiên, đặc điểm cho vay tiêu dùng là những khoản vay nhỏ, phục vụ khối lượng khách hàng lớn nên mức độ ảnh hưởng nhỏ. Những rủi ro thường gặp trong hoạt động này phần lớn là các rủi ro hệ thống ảnh hưởng đến khả năng chi trả của người đi vay, qua đó tác động đến khả năng thu hồi nợ của người cho vay như suy thoái kinh tế, rủi ro về lãi suất, môi trường kinh doanh... Tuy nhiên trên thực tế, đây là hoạt động nghiệp vụ của các tổ chức tín dụng chính vì vậy các rủi ro tiềm ẩn này đều đã được nghiên cứu, đánh giá, phát hiện, từ đó thực hiện các biện pháp phòng ngừa rủi ro như dự phòng rủi ro, tăng lãi suất, nắm giữ tài sản đảm bảo,... Các rủi ro này đều được định lượng và phí phòng ngừa rủi ro do người đi vay chi trả. Trong khi đó, người đi vay đối với các khoản vay tiêu dùng phần lớn là cá nhân, khả năng hiểu biết về rủi ro và phòng ngừa rủi ro ít hơn so với các tổ chức tín dụng làm tăng nguy cơ đối diện với rủi ro cao hơn. Do đó, hành lang pháp lý nhằm bảo vệ người đi vay, kiểm soát rủi ro đối với người đi vay là vấn đề quan trọng.

Đánh giá được những khả năng tiềm ẩn trong hoạt động tín dụng tiêu dùng này, NHNN đã ban hành Thông tư 39/2016/TT-NHNN ngày 30/12/2016 quy định về hoạt động cho vay của tổ chức tín dụng chi nhánh ngân hàng nước ngoài đối với khách hàng; Thông tư 43/2016/TT-NHNN ngày 30/12/2016 quy định cho vay tiêu dùng của công ty tài chính nhằm hoàn thiện khung pháp lý về hoạt động cho vay của tổ chức tín dụng đối với khách hàng, tăng tính minh bạch trong hoạt động cho vay. Theo đó, trong Thông tư 43/2016/TT-NHNN, NHNN yêu cầu công ty tài chính ban hành quy định về khung lãi suất cho vay tiêu dùng áp dụng thống nhất trong từng thời kỳ, bao gồm mức lãi suất cho vay cao nhất, lãi suất cho vay thấp nhất đối với từng sản phẩm cho vay tiêu dùng để đảm bảo minh bạch, công khai về lãi suất của công ty tài chính nhằm hạn chế những rủi ro đối với người

đi vay. Mới đây là dự thảo sửa đổi bổ sung Thông tư 43/TT-NHNN với những quy định nhằm kiểm soát chặt chẽ hơn hoạt động tín dụng tiêu dùng của các công ty tài chính.

Bên cạnh những kết quả đó, với việc phát triển nhanh chóng của tín dụng tiêu dùng cả về sản phẩm, dịch vụ cũng như phương thức thực hiện thì khung khổ pháp luật về bảo vệ người tiêu dùng ở Việt Nam hiện nay còn hạn chế trong quy định các hình thức thanh toán điện tử, thanh toán di động hay việc bảo vệ dữ liệu cá nhân, cơ chế giải quyết khiếu nại đảm bảo quyền lợi của người đi vay.

3. Giải pháp nâng cao hoạt động tín dụng tiêu dùng trong chiến lược tài chính toàn diện hướng đến phát triển bền vững

Thứ nhất, nâng cao khả năng tiếp cận các dịch vụ tín dụng tiêu dùng

Việc tiếp cận các sản phẩm dịch vụ tín dụng tiêu dùng chính thức có vai trò hết sức quan trọng trong việc tạo cơ hội bình đẳng tiếp cận các nguồn lực phát triển và hưởng thụ các dịch vụ cơ bản làm tiền đề cho người nghèo, người có thu nhập thấp tích lũy tài sản, cải thiện đời sống, hướng đến phát triển bền vững. Để nâng cao khả năng tiếp cận các dịch vụ tín dụng tiêu dùng ở Việt Nam hiện nay cần thực hiện:

Một là, phát triển các kênh phân phối hiện đại trên cơ sở ứng dụng công nghệ thông tin nhằm mở rộng phạm vi cung ứng sản phẩm dịch vụ. Ở Việt Nam hiện nay với lợi thế là quốc gia có dân số trẻ, mức độ tăng trưởng về sử dụng internet, điện thoại di động ở mức cao, tỷ lệ người sử dụng tài khoản cá nhân, ATM có xu hướng tăng nhanh là những điều kiện thuận lợi giúp đẩy nhanh khả năng tiếp cận các dịch vụ tín dụng tiêu dùng hiện nay. Bên cạnh đó, cần đẩy mạnh việc tuyên truyền, phổ biến về các sản phẩm dịch vụ tín dụng tiêu dùng cũng như việc thực hiện cung ứng dịch vụ qua ứng dụng công nghệ thông tin đối với người dân nhất là cư dân nông thôn, vùng sâu, vùng xa.

Hai là, mở rộng phạm vi bao phủ của các điểm cung cấp dịch vụ ngân hàng thông qua việc khuyến khích, đẩy nhanh sự phát triển của hệ thống ATM, POS tại các vùng nông thôn, vùng sâu, vùng xa, vùng kinh tế khó khăn, điều kiện giao thông không thuận lợi.

Ba là, phối hợp liên kết giữa ngân hàng với các quỹ tín dụng nhân dân, các tổ chức tài chính vi mô, bưu điện... theo mô hình đại lý ngân hàng nhằm

mở rộng phạm vi bao phủ của các điểm dịch vụ. Tận dụng lợi thế về mặt mạng lưới phân bố rộng khắp của các tổ chức này, hoạt động đại lý ngân hàng có thể dựa trên nguyên tắc ngân hàng thực hiện ủy quyền các hoạt động nghiệp vụ đơn giản như rút tiền, chuyển tiền giá trị nhỏ, thanh toán hóa đơn, chi trả các khoản trợ cấp... cho đại lý nhằm mở rộng phạm vi cung cấp dịch vụ của hệ thống ngân hàng, tăng khả năng tiếp cận nguồn tài chính chính thức.

Thứ hai, thay đổi quy trình, đa dạng hóa các sản phẩm dịch vụ tín dụng tiêu dùng hướng đến nhóm người có thu nhập thấp, khu vực nông thôn

Hiện nay, việc phổ biến các sản phẩm dịch vụ tín dụng tiêu dùng tại khu vực nông thôn, vùng sâu, vùng xa còn nhiều hạn chế. Bên cạnh đó thủ tục giao dịch ngân hàng còn phức tạp, thời gian phê duyệt các khoản vay không đáp ứng kịp thời nhu cầu tiêu dùng của khách hàng. Chính vì vậy đây là rào cản lớn đối với việc tiếp cận các dịch vụ tín dụng tiêu dùng chính thức. Thị trường tín dụng nông thôn là một thị trường nhiều tiềm năng, gắn với nhu cầu sinh hoạt và kinh doanh ngày càng tăng của trên 2/3 tổng dân số, nhất là với nhu cầu hình thành các vùng chuyên canh lúa, hoa màu, cây công nghiệp, cây ăn quả lâu năm; xây dựng kết cấu hạ tầng ở nông thôn (điện, đường giao thông), phát triển các trang trại, doanh nghiệp vừa và nhỏ và trên 2.000 làng nghề trên cả nước...

Trong thời gian tới, để tạo động lực thúc đẩy phát triển nhanh và bền vững thị trường tín dụng nông nghiệp và nông thôn cần có những giải pháp đồng bộ và mạnh mẽ hơn, trong đó nổi bật là:

Một là, tăng cường vai trò của Chính phủ trong các hoạt động tín dụng nông nghiệp và nông thôn, thể hiện ở các nội dung sau:

- Xây dựng và quản lý các quy hoạch phát triển nông nghiệp, nông thôn, sử dụng đất, thực hiện chính sách giao đất và cấp chứng nhận quyền sử dụng đất tạo thuận lợi cho các hoạt động xúc tiến đầu tư và cho vay, thế chấp trong tín dụng nông thôn.

- Thực hiện các hỗ trợ trực tiếp tài chính - tín dụng trong những trường hợp đặc biệt, như khắc phục hậu quả thiên tai, phát triển vùng sâu, vùng xa, miền núi, hải đảo, vùng dân tộc thiểu số; thực hiện các chương trình thí điểm xây dựng cơ sở hạ tầng nông nghiệp...

- Hỗ trợ đào tạo cán bộ và hoạt động của các tổ chức tín dụng, nhất là ở vùng khó khăn, như tuyên truyền chính sách vay vốn đến từng hộ gia đình; thực hiện đơn giản hoá và rút ngắn thời hạn thủ tục đăng ký và cấp sổ đỏ xác nhận chủ quyền đất, hoàn thiện Luật Đăng ký giao dịch bảo đảm, giảm bớt quy định quản lý (nhất là những áp đặt về lãi suất) đối với các tổ chức tín dụng.

- Trong một số trường hợp, Nhà nước cần mạnh dạn lập các DNNN chuyên bao tiêu sản phẩm nông nghiệp, nhất là chế biến xuất khẩu, tạo điều kiện hình thành các vùng chuyên canh và sản phẩm, thương hiệu xuất khẩu có sức cạnh tranh cao, cũng như tạo thuận lợi và an toàn cho việc cấp tín dụng của ngân hàng và hỗ trợ các hoạt động này.

Hai là, tăng cường năng lực tài chính, quản trị rủi ro và đổi mới hoạt động của các tổ chức tín dụng nông nghiệp và đổi mới hoạt động của các tổ chức tín dụng nông nghiệp và nông thôn, nông cốt là NHNo&PTNT, Quỹ tín dụng nhân dân, Ngân hàng Chính sách xã hội.

- Tái cấu trúc và tăng vốn điều lệ, tăng năng lực tài chính cho các định chế này; cải tiến phương thức cho vay vốn của ngân hàng theo hướng giảm bớt các thủ tục phiền hà, nhằm tạo thuận lợi cho người vay dễ dàng và nhanh chóng vay được vốn với chi phí giao dịch thấp (thủ tục đơn giản và nhanh chóng nhận được tiền); đồng thời, tăng cường giám sát sử dụng vốn vay của các hộ sau khi vay thông qua chính quyền và các đoàn thể địa phương... Tăng cường khả năng thẩm định dự án, phương án sản xuất kinh doanh nhằm giảm rủi ro cho ngân hàng trong quá trình thu hồi nợ và tránh bỏ qua nhiều dự án tốt, nhiều phương án kinh doanh khả thi làm lỗ mất cơ hội kinh doanh của ngân hàng.

- Các ngân hàng cần lập kế hoạch cho vay tín dụng nông thôn một cách hợp lý về thời hạn, cơ cấu vốn đầu tư, cũng như hạn mức vốn vay, đảm bảo khai thác tiềm năng kinh tế tự nhiên của mỗi vùng, hình thành các vùng chuyên canh lúa, vùng cây công nghiệp, cây ăn quả, vùng nuôi trồng và khai thác thủy hải sản,... có giá trị kinh tế cao phục vụ cho tiêu dùng trong nước và xuất khẩu. Đặc biệt, cần chú trọng cho vay đối với hộ sản xuất, doanh nghiệp vừa và nhỏ gắn với các dự án bao tiêu sản phẩm kinh doanh có hiệu quả thuộc các khu công nghiệp, cụm công nghiệp đã và đang được hình thành, cho vay mở rộng đầu vào lĩnh

vực nghiên cứu công nghệ sinh học, tạo ra giống, cây trồng mới...

- Tiến hành đổi mới toàn diện mô hình tổ chức, mạng lưới kinh doanh theo mô hình ngân hàng thương mại hiện đại, tinh giảm trung gian, tăng năng lực cho các đơn vị trực tiếp kinh doanh; đơn giản hoá các thủ tục, tạo điều kiện thuận lợi cho khách hàng; đào tạo cán bộ nhân viên theo hướng chuyên môn hoá; tăng cường cơ sở vật chất kỹ thuật, hiện đại hoá công nghệ; chuyển đổi hệ thống kế toán theo chuẩn mực quốc tế, xây dựng hệ thống thông tin quản lý hiện đại.

Ba là, tăng cường đa dạng hóa các nguồn vốn và sản phẩm tín dụng cho phát triển nông nghiệp và nông thôn.

- Nhà nước cần mở rộng tự do hóa, cùng với tăng cường tiêu chuẩn hóa và các hoạt động giám sát hoạt động của các tổ chức tín dụng chính thức (hệ thống ngân hàng, quỹ tín dụng nhân dân, các tổ chức tài chính vi mô) và phi chính thức (quan hệ vay mượn gia đình, bạn bè, người thân, hội, hội...) trong nước và nước ngoài để hỗ trợ các tổ chức tín dụng đa dạng hóa nguồn vốn và sản phẩm tín dụng phù hợp với trình độ phát triển và dân trí, thói quen ở mỗi địa phương; chú trọng giới thiệu và phát triển các sản phẩm, dịch vụ ngân hàng tiện ích tiên tiến, điển hình là các dịch vụ Mobile Banking như: SMS Banking, VnTopup, ATransfer, Apaybill, VnMart; kết nối thanh toán với kho bạc, hải quan trong việc phối hợp thu ngân sách; phát hành thẻ tín dụng các loại; đặc biệt, tăng cường công tác xúc tiến đầu tư và dành khuyến khích cao nhất cho các tổ chức tài chính - tín dụng nước ngoài vào hoạt động ở khu vực nông nghiệp và nông thôn; phát triển cơ sở hạ tầng giao thông, viễn thông ở các vùng nông thôn, vùng sâu, vùng xa...

- Các ngân hàng và tổ chức tín dụng cần thành lập bộ phận chuyên trách và mở rộng mạng lưới ở những nơi có điều kiện để thực hiện công tác huy động vốn, áp dụng chiến lược marketing đối với khách hàng gửi tiền, áp dụng phí chuyển tiền qua ngân hàng. Vận động các tổ chức cung cấp sản phẩm đầu vào cho hộ nông dân mở tài khoản tại ngân hàng để cho vay chuyên khoản đối với hộ sản xuất, trang trại. Thực hiện vấn đề này vừa tiết kiệm được nguồn vốn vừa tăng cường giám sát việc sử dụng vốn vay.

Xem tiếp trang 76