

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



KEOSOMKIT NIENGSEE

BÁO CÁO THỰC TẬP TỐT NGHIỆP

**HOẠT ĐỘNG CHO VAY HỘ SẢN XUẤT KINH DOANH
TẠI NGÂN HÀNG TMCP CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM-
CHI NHÁNH KON TUM TRONG GIAI ĐOẠN 2018 – 2020**

Kon Tum, tháng 6 năm 2021

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



BÁO CÁO THỰC TẬP TỐT NGHIỆP

**HOẠT ĐỘNG CHO VAY HỘ SẢN XUẤT KINH DOANH
TẠI NGÂN HÀNG TMCP CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM-
CHI NHÁNH KON TUM TRONG GIAI ĐOẠN 2018 – 2020**

GVHD : TRẦN THỊ THU TRÂM
SVTH : KEOSOMKIT NIENGSEE
LỚP : K11NH
MSSV : 17152340201022

Kon Tum, tháng 6 năm 2021

LỜI CẢM ƠN

Trước hết em xin bày tỏ lòng biết ơn chân thành và sâu sắc đến Th.S Trần Thị Thu Trâm đã tận tình hướng dẫn, chỉ bảo và tạo mọi điều kiện giúp đỡ em trong suốt quá trình thực hiện đề tài.

Em xin chân thành cảm ơn ban Lãnh đạo trường Phân hiệu Đại học Đà Nẵng tại Kon Tum, cô giáo khoa Kinh tế trường Phân hiệu Đại học Đà Nẵng tại Kon Tum, đã tạo mọi điều kiện cho em học tập và hoàn thành chuyên đề tốt nghiệp này.

Trong thời gian thực hiện đề tài em cũng nhận được sự giúp đỡ tận tình của các anh chị tại Ngân hàng TMCP Công Thương 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.

Cuối cùng em xin cảm ơn gia đình và bạn bè đã động viên, tạo mọi điều kiện giúp đỡ em trong suốt thời gian em học tập cũng như hoàn thành chuyên đề tốt nghiệp.

Mặc dù đã hết sức cố gắng nhưng do điều kiện thời gian và trình độ chuyên môn còn nhiều hạn chế nên không tránh khỏi những thiếu sót, em rất mong nhận được sự góp ý của quý thầy cô để chuyên đề tốt nghiệp của em có thể hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn!

Kon Tum, ngày.....tháng.....năm.....

Sinh viên

KEOSOMKIT NIENGSEE

MỤC LỤC

LỜI CẢM ƠN	
DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT	iii
DANH MỤC CÁC BẢNG BIỂU, HÌNH	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 luận văn.....	2
CHƯƠNG 1. CƠ SỞ LÝ LUẬN VÀ THỰC TIỄN VỀ CHO VAY HỘ SẢN XUẤT CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.....	3
1.1. LÝ LUẬN CHUNG VỀ CHO VAY HỘ SẢN XUẤT CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI	3
1.1.1. Các hoạt động kinh doanh của Ngân hàng thương mại.....	3
1.1.2. Hoạt động cho vay của Ngân hàng thương mại.	4
1.1.3. Khái niệm, đặc điểm, vai trò và nhu cầu vốn của hộ sản xuất.....	7
1.2. CHO VAY HỘ SẢN XUẤT CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.	11
1.2.1. Sự cần thiết của hoạt động cho vay hộ sản xuất đối với ngân hàng thương mại.	11
1.2.2. Các hình thức cho vay hộ sản xuất của ngân hàng thương mại.....	13
1.2.3. Quy trình cho vay hộ sản xuất của ngân hàng thương mại.	14
1.2.4. Các nhân tố ảnh hưởng đến cho vay hộ sản xuất của ngân hàng thương mại.	15
1.3. CÁC CHỈ TIÊU ĐÁNH GIÁ THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY HỘ SẢN XUẤT CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.	17
CHƯƠNG 2. THỰC TRẠNG CHO VAY HỘ SẢN XUẤT KINH DOANH.....	20
TẠI NGÂN HÀNG TMCP CÔNG THƯƠNG CHI NHÁNH KON TUM.....	20
2.1. GIỚI THIỆU CHUNG VỀ NGÂN HÀNG TMCP CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM CHI NHÁNH KON TUM.	20
2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển.	20
2.1.2. Chức năng và nhiệm vụ chính của Chi nhánh	21
2.1.3. Cơ cấu tổ chức.....	23
2.1.4. Đặc điểm đội ngũ lao động của Chi nhánh.	26
2.1.5. Tình hình và kết quả hoạt động kinh doanh của Chi nhánh qua 3 năm 2018 – 2020.....	27
2.2.THỰC TRẠNG CHO VAY HỘ SẢN XUẤT TẠI VIETINBANK CHI NHÁNH KON TUM.	29
2.2.1. Tình hình thực hiện các quy định về cho vay hộ sản xuất của Vietinbank tại Chi nhánh.....	29
2.2.2. Số lượng khách hàng vay vốn hộ sản xuất kinh doanh	33
2.2.3. Tình hình dư nợ cho vay hộ sản xuất của Chi nhánh.	34
2.2.4. Vòng quay vốn cho vay hộ sản xuất.....	36

2.2.5. Tình hình nợ xấu cho vay hộ sản xuất.....	36
2.2.6. Tình hình lãi suất cho vay hộ sản xuất.	37
2.3. ĐÁNH GIÁ CHUNG VỀ HOẠT ĐỘNG CHO VAY HỘ SẢN XUẤT TẠI NGÂN HÀNG VIETINBANK CHI NHÁNH KON TUM.....	38
2.3.1. Ưu điểm.....	38
2.3.2. Tồn tại và hạn chế.....	39
CHƯƠNG 3. ĐỊNH HƯỚNG VÀ CÁC GIẢI PHÁP ĐẨY MẠNH	41
CHO VAY HỘ SẢN XUẤT TẠI VIETINBANK CHI NHÁNH KON TUM	41
3.1. ĐỊNH HƯỚNG VỀ CHO VAY HỘ SẢN XUẤT TẠI VIETINBANK.....	41
3.1.1. Định hướng chung của Vietinbank Việt Nam.	41
3.1.2. Định hướng cho vay hộ sản xuất của Vietinbank.	41
3.1.3. Định hướng và mục tiêu cho vay Hộ sản xuất của Vietinbank chi nhánh Kon Tum.	42
3.2. GIẢI PHÁP ĐẨY MẠNH CHO VAY HỘ SẢN XUẤT TẠI VIETINBANK CHI NHÁNH KON TUM.	43
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.....	47
3.2.5. Tăng cường tiếp cận đến từng hộ sản xuất.....	49
3.2.6. Giải pháp về tổ chức, điều hành công tác thẩm định.	49
KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ	52
1. KẾT LUẬN.....	52
2. MỘT SỐ KIẾN NGHỊ.....	53
2.1. Đối với cấp ủy và chính quyền địa phương.....	53
2.2. Đối với Vietinbank	53
2.3. Đối với các hộ sản xuất	54
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO	
BẢNG ĐÁNH GIÁ CỦA ĐƠN VỊ THỰC TẬP	
NHẬN XÉT CỦA GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN	

DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT

STT	Chữ viết tắt	Ghi đầy đủ
1	DNCV	Dư nợ tín dụng
2	DSCV	Doanh số tín dụng
3	DSTN	Doanh số thu nợ
4	HD DV	Hoạt động dịch vụ
5	HDTD	Hoạt động tín dụng
6	HSX	Hộ sản xuất
7	KQHĐKD	Kết quả hoạt động kinh doanh
8	KQHĐV	Kết quả huy động vốn
9	NHNN	Ngân hàng Nhà Nước
10	NHTM	Ngân hàng Thương Mại
11	TMCP	Thương mại cổ phần
12	VIETINBANK	Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam
13	CIC	Thông tin trung tâm tín dụng
14	RRTD	Rủi ro tín dụng
15	CN	Chi nhánh
16	TD	Tín dụng
17	SXKD	Sản xuất kinh doanh

DANH MỤC CÁC BẢNG BIỂU, HÌNH

BẢNG

Bảng 2.1: Tình hình lao động tại Vietinbank – Chi nhánh Kon Tum	27
Bảng 2.2: Tình hình huy động vốn của Vietinbank Chi nhánh Kon Tum theo đối tượng giai đoạn năm 2018-2020.....	28
Bảng 2.3: Kết quả hoạt động kinh doanh của Vietinbank Kon Tum.....	29
Bảng 2.4: Tình hình hộ sản xuất vay vốn giai đoạn 2018 - 2020	33
Bảng 2.5: Quy mô và tỷ trọng dư nợ cho vay hộ sản xuất của Chi nhánh	35
Bảng 2.6: Vòng quay vốn cho vay hộ sản xuất của Chi nhánh	37
Bảng 2.7: Phân loại nợ xấu theo nhóm Vietinbank chi nhánh Kon Tum.....	37
Bảng 2.8: Lãi suất bình quân cho vay hộ sản xuất qua 3 năm 2018-2020	38
Bảng 2.9: Tình hình thu lãi cho vay hộ sản xuất của Chi nhánh	39

HÌNH

Hình 1.1: Quy trình cho vay hộ sản xuất tại ngân hàng thương mại	15
Hình 2.1: Mô hình tổ chức của Vietinbank - CN Kon Tum	23
Hình 2.2: Mô hình tổ chức của phòng bán lẻ Vietinbank - CN Kon Tum	26

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 hộ sản xuất 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 Công Thương chi nhánh Kon Tum (Vietinbank chi nhánh Kon Tum), đã mạnh dạn đầu tư cho vay trực tiếp tới hộ. Sau gần 30 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 hộ sản xuất cũng đã góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh cho Vietinbank chi nhánh Kon Tum. Cho vay hộ sản xuất thực sự là một hoạt động quan trọng mà Ngân hàng đặc biệt phải quan tâm.

Kon Tum là một tỉnh nằm ở mảnh đất Tây Nguyên 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 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.

Trước nhu cầu cần thiết của thực tiễn, đồng thời mong muốn tìm hiểu sâu hơn về vấn đề cho vay hộ sản xuất, trong thời gian thực tập tại Vietinbank chi nhánh Kon Tum, em đã lựa chọn đề tài **“Hoạt động Cho vay hộ sản xuất kinh doanh tại ngân hàng TMCP Công Thương chi nhánh Kon Tum”** làm báo cáo thực tập tốt nghiệp của mình.

2. Mục đích nghiên cứu.

❖ Mục tiêu chung

Trên cơ sở phân tích, đánh giá tình hình thực trạng, đề xuất các giải pháp đẩy mạnh cho vay hộ sản xuất tại Vietinbank chi nhánh Kon Tum.

❖ Mục tiêu cụ thể

Hệ thống hóa các vấn đề lý luận và thực tiễn về hoạt động cho vay hộ sản xuất của Ngân hàng thương mại.

Phân tích, đánh giá tình hình thực trạng cho vay hộ sản xuất tại Vietinbank chi nhánh Kon Tum.

Đề xuất các giải pháp đẩy mạnh cho vay hộ sản xuất tại Vietinbank 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 hộ sản xuất tại Vietinbank chi nhánh Kon Tum.

Đối tượng khảo sát là Cán bộ nhân viên của Chi nhánh và khách hàng đến giao dịch vay vốn sản xuất của Vietinbank chi nhánh Kon Tum.

❖ Phạm vi nghiên cứu

Về không gian: Báo cáo thực tập được thực hiện tại Vietinbank chi nhánh Kon Tum.

Về thời gian: đề tài thực hiện việc phân tích, đánh giá tình hình thực trạng hoạt động cho vay hộ sản xuất giai đoạn 2018 – 2020.

Các giải pháp đề xuất áp dụng đến năm 2020.

4. Phương pháp nghiên cứu đề tài.

❖ *Phương pháp thu thập số liệu thứ cấp*: 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, truy cập trên hình, internet... Nghị định, thông tư, chủ trương của Chính phủ, của Ngân hàng Nhà nước và Vietinbank liên quan đến vấn đề nghiên cứu.

❖ *Phương pháp chuỗi dữ liệu thời gian*: Được vận dụng để phân tích động thái (biến động xu thế) của hoạt động cho vay hộ sản xuất 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 thực tập sử dụng phương pháp so sánh hoạt động cho vay tín dụng của ngân hàng qua các năm.

5. Kết cấu của luận văn.

Ngoài các phần Mở đầu, Kết luận, Mục lục, Danh mục tài liệu tham khảo, Nội dung chính của Báo cáo thực tập được thiết kế gồm 3 chương:

Chương 1: Cơ sở lý luận và thực tiễn về cho vay hộ sản xuất của ngân hàng thương mại

Chương 2: Thực trạng cho vay hộ sản xuất tại Vietinbank chi nhánh Kon Tum.

Chương 3: Định hướng giải pháp đẩy mạnh cho vay hộ sản xuất tại Vietinbank chi nhánh Kon Tum

Trong suốt quá trình thực tập, được sự giúp đỡ của các cán bộ nhân viên ngân hàng và sự chỉ bảo của ban giám đốc cùng với tâm lòng hướng dẫn của giáo viên Th.S Trần Thị Thu Trâm đã giúp em hoàn thành báo cáo thực tập này.

Em rất mong nhận được sự giúp đỡ, đánh giá, nhận xét từ phía ngân hàng và cô giáo để em có thể hoàn thành tốt bài báo cáo thực tập của mình hơn.

CHƯƠNG 1

CƠ SỞ LÝ LUẬN VÀ THỰC TIỄN VỀ CHO VAY HỘ SẢN XUẤT CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1. LÝ LUẬN CHUNG VỀ CHO VAY HỘ SẢN XUẤT CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1.1. Các hoạt động kinh doanh của Ngân hàng thương mại.

Theo quy định tại Khoản 3 Điều 4 Luật Tổ chức tín dụng Việt Nam năm 2010 thì “Ngân hàng thương mại là loại hình ngân hàng được thực hiện tất cả các hoạt động ngân hàng và các hoạt động kinh doanh khác theo quy định của Luật TCTD năm 2010 nhằm mục tiêu lợi nhuận”.

Các hoạt động kinh doanh chủ yếu của ngân hàng thương mại gồm:

- Nhận tiền gửi không kỳ hạn, tiền gửi có kỳ hạn, tiền gửi tiết kiệm và các loại tiền gửi khác;

- Phát hành chứng chỉ tiền gửi, kỳ phiếu, tín phiếu, trái phiếu để huy động vốn trong nước và nước ngoài;

- Cấp tín dụng dưới các hình thức: Cho vay; Chiết khấu, tái chiết khấu công cụ chuyển nhượng và giấy tờ có giá khác; Bảo lãnh ngân hàng; Phát hành thẻ tín dụng; Bao thanh toán trong nước; Bao thanh toán quốc tế đối với các ngân hàng được phép thực hiện thanh toán quốc tế; Các hình thức cấp tín dụng khác sau khi được Ngân hàng Nhà nước chấp thuận;

- Mở tài khoản thanh toán cho khách hàng;

- Cung ứng các phương tiện thanh toán;

- Cung ứng các dịch vụ thanh toán: Thực hiện dịch vụ thanh toán trong nước bao gồm séc, lệnh chi, ủy nhiệm chi, nhờ thu, ủy nhiệm thu, thư tín dụng, thẻ ngân hàng, dịch vụ thu hộ và chi hộ. Thực hiện dịch vụ thanh toán quốc tế và các dịch vụ thanh toán khác sau khi được Ngân hàng Nhà nước chấp thuận;

- Vay vốn của Ngân hàng Nhà nước dưới hình thức tái cấp vốn theo quy định của Luật Ngân hàng Nhà nước Việt Nam;

- Vay vốn của TCTD, tổ chức tài chính trong nước và nước ngoài theo quy định của Pháp luật.

- Mở tài khoản: NHTM phải mở tài khoản tiền gửi tại Ngân hàng Nhà nước và duy trì trên tài khoản tiền gửi này số dư bình quân không thấp hơn mức dự trữ bắt buộc; NHTM được mở tài khoản thanh toán tại TCTD khác; NHTM được mở tài khoản tiền gửi, tài khoản thanh toán ở nước ngoài theo quy định của Pháp luật về ngoại hối;

- Tổ chức thanh toán nội bộ, tham gia vào hệ thống thanh toán liên ngân hàng quốc gia; tham gia vào hệ thống thanh toán quốc tế sau khi được Ngân hàng Nhà nước cho phép;

- Góp vốn, mua cổ phần: NHTM thành lập công ty con, công ty liên kết để thực hiện bảo lãnh phát hành chứng khoán, môi giới chứng khoán; quản lý, phân phối chứng chỉ quỹ đầu tư chứng khoán; quản lý danh mục đầu tư chứng khoán và mua bán cổ phiếu;

cho thuê tài chính; bảo hiểm; quản lý tài sản bảo đảm; kiều hối; kinh doanh ngoại hối, vàng, bao thanh toán;

- Tham gia thị trường tiền tệ: Đấu thầu tín phiếu Kho bạc; mua bán công cụ chuyển nhượng, trái phiếu Chính phủ, tín phiếu Kho bạc, tín phiếu Ngân hàng Nhà nước và các giấy tờ có giá khác trên thị trường tiền tệ;

- Kinh doanh, cung ứng dịch vụ ngoại hối và các sản phẩm phái sinh: Sau khi được Ngân hàng Nhà nước chấp thuận bằng văn bản, NHTM được kinh doanh, cung ứng dịch vụ cho khách hàng ở trong nước và nước ngoài các sản phẩm ngoại hối và các sản phẩm phái sinh về tỷ giá, lãi suất, ngoại hối, tiền tệ và tài sản tài chính khác.

- Nghiệp vụ uỷ thác và đại lý: NHTM được quyền uỷ thác, nhận uỷ thác, đại lý trong lĩnh vực liên quan đến hoạt động ngân hàng, kinh doanh bảo hiểm, quản lý tài sản theo quy định của Ngân hàng Nhà nước.

- Các hoạt động kinh doanh khác: Dịch vụ quản lý tiền mặt; tư vấn ngân hàng, tài chính; các dịch vụ quản lý, bảo quản tài sản, cho thuê tủ, két an toàn; tư vấn tài chính doanh nghiệp; tư vấn mua, bán, hợp nhất, sáp nhập doanh nghiệp; tư vấn đầu tư; mua, bán trái phiếu Chính phủ, trái phiếu doanh nghiệp; dịch vụ môi giới tiền tệ; lưu ký chứng khoán; kinh doanh vàng và các hoạt động kinh doanh khác liên quan đến hoạt động ngân hàng sau khi được ngân hàng Nhà nước chấp thuận bằng văn bản. Như vậy, NHTM là tổ chức kinh doanh tiền tệ trên nguyên lý nhận tiền gửi của khách hàng với trách nhiệm hoàn trả và sử dụng số tiền đó để cho vay, đầu tư và làm phương tiện thanh toán.

1.1.2. 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.

c. Vai trò hoạt động cho vay của ngân hàng thương mại.

Đối với nền kinh tế:

Thúc đẩy tốc độ luân chuyển vốn: Trong quá trình sản xuất kinh doanh, để duy trì hoạt động liên tục đòi hỏi vốn của các doanh nghiệp phải đồng thời tồn tại ở cả ba giai đoạn: dự trữ - sản xuất - lưu thông nên hiện tượng thừa vốn, thiếu vốn tạm thời luôn xảy ra tại các doanh nghiệp. Hoạt động cho vay của NHTM đã góp phần điều tiết các nguồn vốn, giúp doanh nghiệp bổ sung vốn khi thiếu vốn và giúp doanh nghiệp tạo thu nhập khi thừa vốn từ đó tạo điều kiện cho quá trình sản xuất kinh doanh không bị gián đoạn, tạo nguồn thu nhập cho doanh nghiệp.

Góp phần ổn định tiền tệ, ổn định giá cả: Do cung ứng đủ vốn cho nền kinh tế, tạo điều kiện cho các doanh nghiệp hoàn thành kế hoạch sản xuất kinh doanh, làm cho sản xuất ngày càng phát triển, sản phẩm hàng hóa dịch vụ làm ra ngày càng nhiều, đáp ứng được nhu cầu ngày càng gia tăng của xã hội. Vì vậy, hoạt động cho vay của NHTM góp phần giúp cung hàng hóa đáp ứng đầu cầu hàng hóa trên thị trường, từ đó góp phần làm ổn định thị trường giá cả trong nước.

Góp phần ổn định đời sống, tạo công ăn việc làm và ổn định trật tự xã hội: Cho vay góp phần cho doanh nghiệp ổn định sản xuất kinh doanh đồng thời có khả năng mở rộng quy mô sản xuất. Nên nhờ cho vay của NH M, nhu cầu về lao động, khai thác tài sản trong nền kinh tế nhiều hơn. Như vậy, cho vay của NHTM đã góp phần thúc đẩy tạo ra công ăn việc làm cho nền kinh tế, góp phần cho người lao động có thu nhập và cuộc sống ổn định. Một xã hội phát triển lành mạnh, đời sống được ổn định, ai cũng có việc làm, đây là tiền đề để xã hội ổn định và trật tự.

Đối với khách hàng:

Thông qua hoạt động cho vay của NHTM, người đi vay được đáp ứng nhu cầu vốn để kinh doanh, chi tiêu, thanh toán mà không mất quá nhiều về thời gian, sức lực và chi phí tìm kiếm, cung ứng vốn tiện lợi, chắc chắn và hợp pháp. Khi đi vay, người đi vay chịu áp lực trả nợ do đó người đi vay cố gắng sử dụng vốn vay hiệu quả, tăng nhanh vòng quay của vốn nhằm đảm bảo khả năng trả nợ.

Đối với ngân hàng:

Cho vay là hoạt động chính trong NHTM và tạo thu nhập chủ yếu cho NHTM. Do đó hiệu quả cho vay quyết định lớn tới hiệu quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Đồng thời, thông qua hoạt động cho vay, ngân hàng có thể mở rộng đối tượng khách hàng tăng khả năng cạnh tranh cho ngân hàng và ngân hàng có thể bán chéo các sản phẩm tăng cường thêm thu nhập cho ngân hàng. Ngoài ra, cho vay giúp ngân hàng đa dạng được phương pháp kinh doanh, đồng vốn huy động và góp phần tăng cường hiệu quả của đồng vốn này.

d. Phân loại cho vay của ngân hàng thương mại

Phân loại cho vay là việc sắp xếp các khoản cho vay theo từng nhóm dựa trên một số tiêu thức nhất định. Để đo lường được chất lượng tín dụng cho vay, ngân hàng thường phân loại cho vay theo nhiều tiêu thức khác nhau:

- *Căn cứ vào mục đích sử dụng vốn:* Cho vay phục vụ sản xuất kinh doanh, cho vay tiêu dùng cá nhân, cho vay mua bán bất động sản, cho vay sản xuất nông nghiệp, cho thuê tài chính... Trong đó, cho vay để phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh hiện nay tương đối phổ biến đặc biệt là đối với các nước đang phát triển như Việt Nam.

- *Căn cứ vào đối tượng khách hàng:* Cho vay cá nhân, cho vay hộ kinh doanh, cho vay doanh nghiệp. Trong cho vay doanh nghiệp, có thể tiếp tục phân loại thành cho vay doanh nghiệp tư nhân, cho vay công ty TNHH, cho vay công ty cổ phần...

- *Căn cứ vào thời hạn cho vay:* Cho vay ngắn hạn, cho vay trung hạn, cho vay dài hạn. Trong đó, cho vay ngắn hạn có thời gian cho vay từ 12 tháng trở xuống, cho vay trung hạn có thời gian cho vay trên 12 tháng đến 60 tháng, cho vay dài hạn có thời hạn cho vay trên 60 tháng.

- *Căn cứ vào tài sản bảo đảm:* Cho vay không có bảo đảm, cho vay có bảo đảm. Trong trường hợp cho vay có TSBD, ngân hàng phân loại cho vay có TSBD là giấy tờ có giá, bất động sản, phương tiện vận tải, máy móc thiết bị và tài sản khác.

- *Căn cứ vào phương thức cho vay*: Cho vay theo hạn mức tín dụng, cho vay từng lần, cho vay theo hạn mức thấu chi. Phương thức cho vay này ảnh hưởng tới số tiền giải ngân cho khách hàng vay, phương thức thu hồi nợ cũng như quản lý mục đích sử dụng vốn vay vì vậy đây là cách phân loại phổ biến nhất trong hoạt động cho vay của NHTM. Trong đó:

- Cho vay theo hạn mức tín dụng là loại cho vay theo đó ngân hàng thỏa thuận cấp cho khách hàng hạn mức cho vay. Hạn mức cho vay có thể tính cho cả kỳ hoặc cuối kỳ tùy nhiên, số dư cho vay tại một thời điểm không được vượt quá số tiền cho vay theo hạn mức đó. Hạn mức cho vay được tính trên nhu cầu sản xuất kinh doanh và nhu cầu vay vốn của khách hàng. Phương thức cho vay này chủ yếu áp dụng với khách hàng có nhu cầu vay vốn lưu động thường xuyên.

- Cho vay từng lần là hình thức cho vay áp dụng đối với các khách hàng không có nhu cầu vay thường xuyên, không có điều kiện để cấp hạn mức thấu chi

- Khách hàng sử dụng vốn chủ sở hữu và cho vay thương mại là chủ yếu, chỉ khi có nhu cầu thời vụ, hay mở rộng sản xuất đặc biệt mới vay ngân hàng. Vốn vay ngân hàng chỉ tham gia vào một giai đoạn nhất định trong quy trình sản xuất kinh doanh. Tổng số tiền ngân hàng đã cho vay sẽ không vượt quá số tiền cho vay từng lần đã được phê duyệt.

- Cho vay theo hạn mức thấu chi là nghiệp vụ cho vay qua đó người vay được chi vượt số tiền hiện có trên tài khoản thanh toán của mình đến một giới hạn nhất định và trong một khoảng thời gian nhất định. Giới hạn này gọi là mức thấu chi.

1.1.3. Khái niệm, đặc điểm, vai trò và nhu cầu vốn của hộ sản xuất

a. Khái niệm hộ sản xuất

Nói đến sự tồn tại của hộ sản xuất trong nền kinh tế, trước hết chúng ta cần thấy rằng hộ sản xuất không chỉ có ở nước ta mà ở tất cả các nước có nền sản xuất nông nghiệp trên thế giới. Hộ sản xuất đã tồn tại qua nhiều phương thức và vẫn đang tiếp tục phát triển. Phương thức sản xuất này có những quy luật phát triển riêng của nó và trong mỗi chế độ nó tìm cách thích ứng với nền kinh tế hiện hành. Có thể xem xét một số quan niệm khác nhau về hộ sản xuất:

Trong một số từ điển chuyên ngành kinh tế cũng như từ điển ngôn ngữ, hộ là tất cả những người cùng sống trong một mái nhà, nhóm người đó bao gồm những người chung huyết tộc và người làm công. Liên hợp quốc cho rằng, hộ là những người cùng sống chung dưới một mái nhà, cùng ăn chung và có chung một ngân quỹ. Tại cuộc Hội thảo quốc tế lần thứ IV về quản lý nông tr ại tại Hà Lan năm 1980 đưa ra khái niệm: “Hộ là một đơn vị cơ bản của xã hội có liên quan đến sản xuất, tái sản xuất, đến tiêu dùng và các hoạt động xã hội khác”. Có quan niệm lại cho rằng hộ sản xuất là một đơn vị kinh tế mà các thành viên dựa trên cơ sở kinh tế chung, các nguồn thu nhập do các thành viên cùng sáng tạo ra và cùng sử dụng chung. Quá trình sản xuất hộ được tiến hành một cách độc lập và các thành viên của hộ thường có cùng huyết thống, thường cùng sống chung trong một ngôi nhà.

Tại Việt Nam, hộ sản xuất được xác định là một đơn vị kinh tế tự chủ, được Nhà nước giao đất quản lý và sử dụng vào sản xuất kinh doanh và được phép kinh doanh trên một số lĩnh vực nhất định do Nhà nước quy định. Trên góc độ ngân hàng, “hộ sản xuất” là một thuật ngữ dùng trong hoạt động cung ứng vốn tín dụng cho hộ gia đình để làm kinh tế chung của cả hộ.

Trong quan hệ kinh tế, quan hệ dân sự: Những hộ gia đình mà các thành viên có tài sản chung để hoạt động kinh tế chung trong quan hệ sử dụng đất, trong hoạt động sản xuất nông, lâm, ngư, diêm nghiệp và trong một số lĩnh vực sản xuất kinh doanh khác do pháp luật quy định, là chủ thể trong các quan hệ dân sự đó. Những hộ gia đình mà đất ở được giao cho hộ cũng là chủ thể trong quan hệ dân sự liên quan đến đất ở đó.

Chủ hộ là đại diện của hộ sản xuất trong các giao dịch dân sự vì lợi ích chung của hộ. Cha mẹ hoặc một thành viên khác đã thành niên có thể là chủ hộ. Chủ hộ có thể uỷ quyền cho các thành viên khác đã thành niên làm đại diện cho hộ trong quan hệ dân sự. Giao dịch dân sự do người đại diện của hộ sản xuất xác lập, thực hiện vì lợi ích chung của hộ làm phát sinh quyền, nghĩa vụ của cả hộ sản xuất.

Tài sản chung của hộ sản xuất gồm tài sản do các thành viên cùng nhau tạo lập lên hoặc được tặng, cho chung và các tài sản khác mà các thành viên thoả thuận là tài sản chung của hộ. Quyền sử dụng đất hợp pháp của hộ cũng là tài sản chung của hộ sản xuất.

Hộ sản xuất phải chịu trách nhiệm dân sự về việc thực hiện quyền, nghĩa vụ dân sự do người đại diện xác lập, thực hiện nhân danh hộ sản xuất. Hộ chịu trách nhiệm dân sự bằng tài sản chung của hộ. Nếu tài sản chung của hộ không đủ để thực hiện nghĩa vụ chung của hộ thì các thành viên phải chịu trách nhiệm liên đới bằng tài sản riêng của mình.

Như vậy, hộ sản xuất là một lực lượng sản xuất to lớn ở nông thôn. Hộ sản xuất trong nhiều ngành nghề hiện nay phần lớn hoạt động trong lĩnh vực nông nghiệp và phát triển nông thôn. Các hộ này tiến hành sản xuất kinh doanh ngành nghề phụ. Đặc điểm sản xuất kinh doanh nhiều ngành nghề mới trên đã góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động của hộ sản xuất ở nước ta trong thời gian qua.

b. Đặc điểm của hộ sản xuất

Với tư cách là một loại hình tổ chức sản xuất, hộ có 3 đặc điểm cơ bản sau:

Thứ nhất: Hộ sản xuất nước ta đang chuyển từ kinh tế tự cấp, tự túc khép kín lên dần nền kinh tế hàng hoá. Tiếp cận với thị trường chuyển từ nghề nông thuần túy sang nền kinh tế đa dạng theo xu hướng chuyên môn hoá. Dưới sự tác động của các quy luật kinh tế thị trường trong quá trình chuyển hoá tất yếu sẽ dẫn đến cạnh tranh và hệ quả sẽ đến sự phân chia giàu nghèo trong nông thôn. Từ đó vấn đề đặt ra đối với quản lý và điều hành phía Nhà nước là phải làm sao cho phép kinh tế hộ phát triển mà vẫn đảm bảo công bằng xã hội, tăng số hộ giàu, giảm hộ nghèo, tạo điều kiện để hộ nghèo bớt khó khăn và vươn lên khá giả.

Thứ hai: Quy mô và cơ sở vật chất kỹ thuật của các hộ chênh lệch nhau khá lớn giữa các vùng và ngay cả trong cùng một vùng cũng có sự chênh lệch nhau giữa quy mô

và diện tích đất đai, vốn và cơ sở vật chất kỹ thuật, lao động và trình độ hiểu biết giữa các hộ do điều kiện khó khăn và thuận lợi khác nhau giữa các vùng. Một tất yếu khác của sự phát triển kinh tế hộ sản xuất là nảy sinh quá trình tích tụ và tập trung về ruộng đất, vốn, cơ sở vật chất, kỹ thuật ngày càng tăng, qua đó giảm bớt tính chất sản xuất phân tán, manh mún lạc hậu của kinh tế tiểu nông.

Thứ ba: Trong quá trình chuyển hoá kinh tế hộ sản xuất sẽ xuất hiện nhiều hình thức kinh tế khác nhau như: Hộ nhận khoán, hộ nhận thầu. Trong quá trình nhận thầu nhìn chung phần lớn kinh tế các hộ nhận thầu phát triển nhanh thu nhập cao rõ rệt, nhưng bên cạnh đó còn có hộ gặp rủi ro, thất bại.

c. Vai trò của hộ sản xuất trong phát triển kinh tế xã hội

Thứ nhất: Hộ sản xuất là cầu nối trung gian để chuyển nền kinh tế tự nhiên sang kinh tế hàng hoá.

Lịch sử phát triển sản xuất hàng hoá đã trải qua giai đoạn đầu tiên là kinh tế tự nhiên sang kinh tế hàng hoá nhỏ trên quy mô hộ gia đình. Tiếp theo là giai đoạn chuyển biến từ kinh tế hàng hoá nhỏ lên kinh tế hàng hoá quy mô - đó là nền kinh tế hoạt động thông qua mua bán trao đổi bằng trung gian tiền tệ.

Bước chuyển biến từ kinh tế tự nhiên sang kinh tế hàng hoá nhỏ trên quy mô hộ gia đình là một giai đoạn lịch sử mà nếu chưa trải qua thì khó có thể phát triển sản xuất hàng hoá quy mô lớn, giải thoát khỏi tình trạng nền kinh tế kém phát triển.

Thứ hai: Hộ sản xuất góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng nguồn lao động, giải quyết việc làm ở nông thôn.

Việc làm là một trong những vấn đề cấp bách đối với toàn xã hội nói chung và đặc biệt là nông thôn hiện nay. Nước ta có khoảng 70% dân số sống ở nông thôn. Với một đội ngũ lao động dồi dào, kinh tế quốc doanh đã được Nhà nước chú trọng mở rộng song mới chỉ giải quyết được việc làm cho một số lượng lao động nhỏ. Lao động thủ công và lao động nông nhàn còn nhiều. Việc sử dụng khai thác số lao động này là vấn đề cần được quan tâm giải quyết.

Từ khi được công nhận hộ gia đình là một đơn vị kinh tế tự chủ, đồng thời với việc Nhà nước giao đất, giao rừng cho nông - lâm nghiệp, đồng muối trong diêm nghiệp, ngư cụ trong ngư nghiệp và việc cổ phần hoá trong doanh nghiệp, hợp tác xã đã làm cơ sở cho mỗi hộ gia đình sử dụng hợp lý và có hiệu quả nhất nguồn lao động sẵn có của mình. Đồng thời chính sách này đã tạo đà cho một số hộ sản xuất, kinh doanh trong nông thôn tự vươn lên mở rộng sản xuất thành các mô hình kinh tế trang trại, tổ hợp tác xã thu hút sức lao động, tạo công ăn việc làm cho lực lượng lao động dư thừa ở nông thôn.

Thứ ba: Hộ sản xuất có khả năng thích ứng với cơ chế thị trường thúc đẩy sản xuất hàng hoá.

Ngày nay, hộ sản xuất đang hoạt động theo cơ chế thị trường có sự tự do cạnh tranh trong sản xuất hàng hoá, là đơn vị kinh tế độc lập, tự chủ, các hộ sản xuất phải quyết định mục tiêu sản xuất kinh doanh của mình là sản xuất cái gì, sản xuất như thế nào để trực tiếp quan hệ với thị trường. Để đạt được điều này các hộ sản xuất đều phải không ngừng

nâng cao chất lượng, mẫu mã sản phẩm cho phù hợp với nhu cầu và một số biện pháp khác để kích thích cầu, từ đó mở rộng sản xuất đồng thời đạt được hiệu quả kinh tế cao nhất.

Với quy mô nhỏ, bộ máy quản lý gọn nhẹ, năng động, hộ sản xuất có thể dễ dàng đáp ứng được những thay đổi của nhu cầu thị trường mà không sợ tổn kém về mặt chi phí. Thêm vào đó lại được Đảng và Nhà nước có các chính sách khuyến khích tạo điều kiện để hộ sản xuất phát triển.

Thứ tư: Xét về lĩnh vực tài chính tiền tệ thì kinh tế hộ tạo điều kiện mở rộng thị trường vốn, thu hút nhiều nguồn đầu tư.

Tóm lại, có thể nhận thấy hộ sản xuất 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.

d. Nhu cầu vay vốn của hộ sản xuất

Hoạt động kinh doanh trong bất kỳ lĩnh vực nào cũng đều cần đến với vốn. Không có vốn thì không thể tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh được. Chính vì vậy, người ta thường nói vốn là chìa khoá để mở rộng và phát triển sản xuất kinh doanh. Mỗi chủ thể kinh tế đều phải tìm kiếm nguồn vốn trên thị trường và tự chủ trong việc sử dụng vốn. Khái niệm về vốn có thể tiếp cận theo nhiều góc độ khác nhau:

Về phương diện kỹ thuật, vốn được hiểu là các loại hàng hóa tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh cùng với các nhân tố khác như lao động, tài nguyên thiên nhiên...

Về phương diện tài chính, vốn được hiểu là tất cả tài sản bỏ ra lúc đầu, thường biểu hiện bằng tiền, dùng trong hoạt động sản xuất kinh doanh nhằm mục đích tạo ra lợi nhuận. Vốn là biểu hiện bằng tiền của toàn bộ tài sản được sử dụng vào hoạt động sản xuất kinh doanh nhằm mục đích sinh lời. Vốn kinh doanh là một quỹ tiền tệ đặc biệt, nhằm vào mục đích phục vụ sản xuất kinh doanh và đạt tới mục tiêu sinh lời. Cùng với quá trình sản xuất kinh doanh, vốn vận động không ngừng, có thể thay đổi hình thái biểu hiện nhưng điểm cuối cùng là giá trị tiền.

Nhu cầu về vốn của hộ sản xuất có những đặc điểm riêng khác với các chủ thể kinh tế khác. Cụ thể là:

Đối tượng vay vốn là hộ gia đình nên món vay thường nhỏ. Vì vậy thủ tục cần phải đơn giản, gọn nhẹ tránh để người dân đi lại nhiều gây lãng phí thời gian và tiền của của người dân dẫn đến chi phí cho một đồng vốn tăng cao.

- Do đối tượng sản xuất của hộ chủ yếu là cây trồng, vật nuôi có quy luật sinh trưởng, phát triển riêng làm cho sự tuần hoàn và luân chuyển vốn chậm chạp. Điều này đòi hỏi cần thiết phải có lượng vốn dự trữ đáng kể trong thời gian dài.

- Tuy nhiên, nếu vốn đầu tư không được sử dụng đúng lúc, đúng thời gian thì dễ dẫn đến hiện tượng sử dụng vốn sai mục đích (ví dụ như vốn không được đầu tư vào sản xuất kinh doanh mà dùng vào mua sắm...) làm cho đồng vốn không phát huy được tác dụng.

- Tốc độ đô thị hoá nhanh nên diện tích đất sản xuất nông nghiệp ngày càng bị thu hẹp. Để tạo công ăn việc làm không còn cách nào khác là phải phát triển ngành nghề tiểu thủ công nghiệp, thương mại, dịch vụ. Đó là xu hướng gia tăng sử dụng vốn vào mục đích mở rộng sản xuất, nâng cao đời sống, tạo việc làm ở nông thôn hợp lý và hiệu quả nhất.

- Trình độ dân trí ngày càng cao, quan hệ hàng hoá - tiền tệ cũng biểu hiện rõ nét hơn. Vì thế, hộ gia đình ngày càng mạnh dạn vay vốn đầu tư vào sản xuất kinh doanh khi cần thiết, nhu cầu vay vốn từ các hộ sản xuất có xu hướng ngày càng tăng cao.

- Tính mùa vụ trong sản xuất nông nghiệp.

- Sản xuất và sản lượng sản xuất của hộ phụ thuộc rất nhiều vào yếu tố tự nhiên (Thiên tai, dịch bệnh...), thị trường, giá cả, đầu vào, đầu ra nên rủi ro là khá cao.

1.2. CHO VAY HỘ SẢN XUẤT CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.

1.2.1. Sự cần thiết của hoạt động cho vay hộ sản xuất đối với ngân hàng thương mại.

Tín dụng Ngân hàng đáp ứng nhu cầu vốn cho hộ sản xuất 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 hộ sản xuất 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 hộ sản xuất 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 hộ sản xuất 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 hộ sản xuất 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 nước ta. 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 hộ sản xuất 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 hộ sản xuất nói riêng vào sự lãnh đạo của Đảng và Nhà nước.

Hộ sản xuất 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.

Hộ sản xuất kinh doanh là đơn vị sản xuất hàng hoá tự chủ tiến hành sản xuất trong điều kiện tự nhiên, phải tham gia cạnh tranh của nhiều thành phần kinh tế, trong quá trình sản xuất và tiêu thụ hàng hoá.

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 hộ sản xuất trong quá trình sản xuất kinh doanh, dịch vụ. Vốn tín dụng tạo điều kiện cho các hộ sản xuất 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 cho các hộ 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. Đẩy mạnh cho vay hộ sản xuất kinh doanh là việc ngân hàng đầu tư vốn cho khách hàng sau khi làm ăn có hiệu quả, khách hàng muốn có nhu cầu tăng vốn để mở rộng thêm quy mô sản xuất và đầu tư vốn cho các khách hàng mới. Nói đến đẩy mạnh thường sẽ nghĩ ngay đến việc làm thế nào để tăng dư

nợ cho vay, tăng số lượng khách hàng, đáp ứng các yêu cầu về sản phẩm, chất lượng, dịch vụ.

Tóm lại, 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 hộ sản xuất 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.

1.2.2. Các hình thức cho vay hộ sản xuất của ngân hàng thương mại.

Cho vay trực tiếp hộ sản xuất.

Cho vay trực tiếp là phương thức cho vay mà theo đó ngân hàng trực tiếp cho hộ sản xuất vay vốn, hộ sản xuất trực tiếp nhận vốn vay từ ngân hàng, từ đầu đến cuối quá trình vay chỉ phát sinh một khoản vay của hộ sản xuất với ngân hàng. Đây là phương thức vay phổ biến nhất và quan trọng nhất tại các chi nhánh Vietinbank áp dụng trong cho vay đối với các hộ sản xuất.

Cho hộ sản xuất 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 Vietinbank.

Cho hộ sản xuất 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 hộ sản xuất vay vốn.

Đối tượng vay là các hộ sản xuất nhận khoán của các doanh nghiệp làm dịch vụ vay vốn cho hộ sản xuất 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 hộ sản xuất cần vốn sản xuất, kinh doanh.

Cho vay gián tiếp hộ sản xuất.

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 hộ sản xuất, nhằm làm tăng kênh phân phối vốn

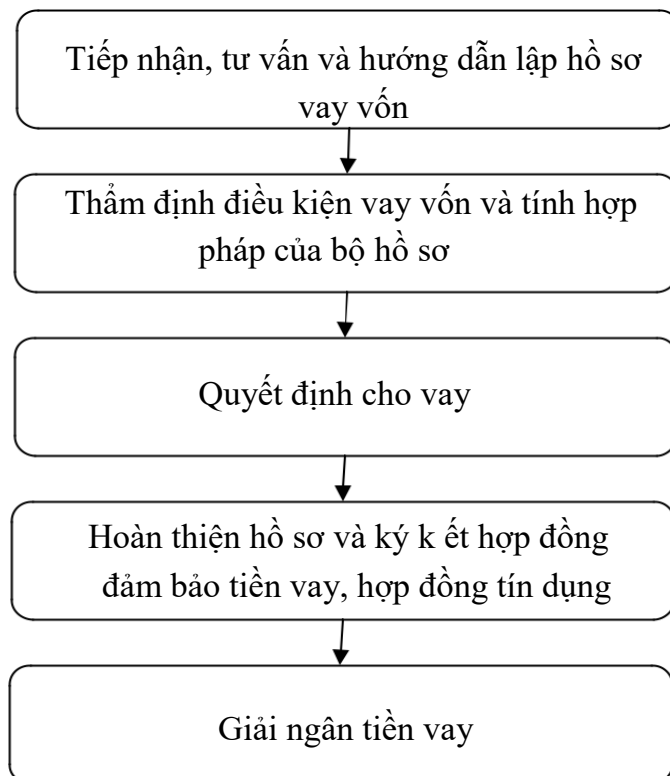
cho hộ sản xuất. Các tổ chức trung gian có thể là: Tổ chức tài chính như Hợp tác xã tín dụng, ngân hàng cổ phần, quỹ tín dụng; Có thể là các tổ chức kinh tế như hợp tác xã sản xuất, các doanh nghiệp nhà nước; Các tổ chức xã hội như Hội phụ nữ, Hội nông dân, Hội cựu chiến binh, Hội thanh niên ...

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 hộ sản xuất 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 hộ sản xuất 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.

1.2.3. Quy trình cho vay hộ sản xuất của ngân hàng thương mại.

Quy trình cho vay bao gồm các bước 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. Quy trình cho vay hộ sản xuất của của Ngân hàng thương mại gồm có các bước như sau:



Sơ đồ 1.1: Quy trình cho vay hộ sản xuất tại ngân hàng thương mại

Bước 1: Người quản lý khoản vay tiếp nhận, tư vấn và hướng dẫn khách hàng lập hồ sơ vay vốn theo quy định.

Bước 2: Người quản lý khoản vay thẩm định các điều kiện vay vốn, kiểm tra tính hợp lệ hợp pháp của bộ hồ sơ. Tiến hành tái thẩm định và trình Giám đốc ra quyết định.

Bước 3: Giám đốc chi nhánh ngân hàng cho vay kiểm tra xem xét cho vay hay không cho vay. Nếu không cho vay thì trả lời bằng văn bản.

Bước 4: Nếu cho vay, thì hoàn thiện hồ sơ và ký kết hợp đồng bảo đảm tiền vay, hợp đồng tín dụng.

Bước 5: Giải ngân tiền vay.

Bước 6: Người quản lý khoản vay kiểm tra, giám sát sau khi cho vay, thu nợ và xử lý phát sinh

Bước 7: Thanh lý hợp đồng tín dụng, hợp đồng bảo đảm tiền vay khi khách hàng hoàn thành mọi nghĩa vụ với ngân hàng.

1.2.4. Các nhân tố ảnh hưởng đến cho vay hộ sản xuất của ngân hàng thương mại.

Nhóm các nhân tố chủ quan

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... khách hàng sẽ

không thu xếp được tiền để trả nợ ngân hàng dẫn đến nợ xấu, nợ quá hạn của ngân hàng tăng cao.

Nhóm các nhân tố chủ quan.

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 dòng 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 HỘ SẢN XUẤT CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.

Tỷ lệ tăng trưởng dư nợ HSX: 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 HSX. 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.

$$\text{Tỷ lệ tăng trưởng dư nợ (\%)} = \frac{(\text{Dư nợ HSX năm sau} - \text{Dư nợ HSX năm trước})}{\text{Dư nợ HSX năm trước}} \times 100\%$$

Tỷ trọng cho vay HSX: Chỉ tiêu này đánh giá quy mô của cho vay HSX trong tổng dư nợ. Ngân hàng dùng chỉ tiêu tương đối phản ánh tỷ trọng cho vay HSX trong tổng dư nợ của ngân hàng thường là một năm. Tỷ trọng cao hay thấp nó phản ánh nhu cầu vốn của HSX, hiệu quả đầu tư vào HSX cũng như chính sách cho vay của ngân hàng đối với HXS.

$$\text{Tỷ trọng cho vay HSX (\%)} = \frac{\text{Dư nợ cho vay HSX}}{\text{Tổng dư nợ}} \times 100\%$$

Tỷ lệ tăng trưởng doanh số cho vay HSX: 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 HSX. 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.

$$\text{Tỷ lệ tăng trưởng DSCV (\%)} = \frac{\text{DSCV năm sau} - \text{DSCV năm trước}}{\text{DSCV năm trước}} \times 100\%$$

Dư nợ bình quân hộ sản xuất: Chỉ tiêu này phản ánh số dư nợ bình quân của mỗi HSX.

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

Tỷ lệ nợ quá hạn: 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 HSX. 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.

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

Tỷ lệ nợ xấu HSX: 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.

Chỉ tiêu này phản ánh chất lượng tín dụng cho vay HSX tại ngân hàng. Thông qua chỉ tiêu này để đánh giá hiệu quả cho vay HSX 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 HSX nhằm đo lường chất lượng cho vay SX. Chỉ tiêu này càng thấp, chất lượng tín dụng càng cao.

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

Vòng quay vốn cho vay: Để 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 đồng 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.

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

Trong đó:

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

Tỷ lệ thu lãi: Chỉ tiêu này dùng để đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch tài chính của ngân hàng, đánh giá khả năng đôn đốc, thu hồi lãi và tình hình thực hiện doanh thu của ngân hàng từ việc cho vay. 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.

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

Cuối cùng, ban lãnh đạo cần lựa chọn hướng đi phù hợp cho hoạt động cho vay, phù hợp với từng thời kỳ vì môi trường kinh tế, xã hội, chính trị... luôn vận động không ngừng.

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG CHO VAY HỘ SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI NGÂN HÀNG TMCP CÔNG THƯƠNG CHI NHÁNH KON TUM

2.1. GIỚI THIỆU CHUNG VỀ NGÂN HÀNG TMCP CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM CHI NHÁNH KON TUM.

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển.

Tên hiện tại: Ngân hàng Thương mại Cổ phần Công thương Việt Nam - Chi nhánh Kon Tum.

- Tên: VIEMNAM JOINT STOCK COMMERCIAL BANK FOR INDUSTRY AND TRADE - KON TUM BRANCH.

- Tên viết tắt: Vietinbank.

- Trụ sở chính: 655, Đường Nguyễn Huệ, Phường Quyết Thắng, TP Kon Tum, Tỉnh Kon Tum.

- Điện thoại: 026.0391.0209.

- Website: www.vietinbank.com.

Những mốc lịch sử quan trọng.

Ngân hàng TMCP Công thương VN - Chi nhánh Kon Tum là đơn vị được chính thức thành lập từ 13/ 07/2006, trên cơ sở tách nhập và nâng cấp từ phòng giao dịch Kon Tum thuộc Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam - Chi nhánh Gia Lai. Kể từ đó, Ngân hàng TMCP Công thương VN - Chi nhánh Kon Tum hoạt động độc lập, tự chủ trên cơ sở phát lệnh Ngân hàng.

Năm 2008 cũng là năm NHCTVN chính thức được phê duyệt cổ phần hóa và thực hiện chuyển đổi thành doanh nghiệp cổ phần, đổi tên thành ngân hàng thương mại cổ phần công thương Việt Nam. Theo đó, Chi nhánh Ngân hàng Công thương Việt Nam tỉnh Kon Tum đổi tên thành Ngân hàng Thương mại cổ phần Công thương Việt Nam – Chi nhánh Kon Tum.

Vietinbank – CN Kon Tum chịu sự điều hành của NHCTVN qua các văn bản chỉ đạo và thực hiện quy định về báo cáo tình hình hoạt động kinh doanh định kỳ, thường xuyên. Tuân thủ chính sách, chế độ của ngân hàng đảm bảo nguyên tắc tập trung thống nhất trên toàn hệ thống.

Trong những năm qua, cùng với quá trình đổi mới đất nước và Tỉnh nhà, Vietinbank -CN Kon Tum đã dẫn đầu định vị thế là một NHTM có uy tín và tầm cỡ trên địa bàn tỉnh, góp phần thực thi các chính sách tiền tệ của nhà nước nhằm kiềm chế và đẩy lùi lạm phát, ổn định và phát triển kinh tế. Vietinbank – CN Kon Tum luôn cố gắng để nâng cao hơn nữa chất lượng sản phẩm và dịch vụ nhằm phục vụ khách hàng ngày càng tốt hơn, đủ sức cạnh tranh trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế.

Đến nay, sau 14 năm hoạt động và phát triển, với sự đồng tâm nỗ lực của cán bộ công nhân viên, luôn không ngừng cố gắng trong thực hiện chiến lược phát triển quy mô hoạt động và mở rộng mạng lưới với số lượng chi nhánh đã tăng hơn 100 người, mở mới 7 phòng giao dịch và mạng lưới đã phù hợp khắp địa bàn TP và các Huyện chủ lực của

Tỉnh với vị trí địa lý cách nhau từ 50-60 KM, Vietinbank – CN Kon Tum đã đạt được những thành quả đáng thích lệ, chi nhánh đã hơn 5 lần nhận được danh hiệu đơn vị hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ trong hệ thống. Chỉ tiêu huy động vốn, dư nợ cũng như lợi nhuận của chi nhánh đều tăng qua từng năm. Thực hiện dự án hiện đại hóa ngân hàng, Vietinbank Kon Tum đã không ngừng ngân cấp, trang bị công nghệ tiên tiến phục vụ cho hoạt động kinh doanh của mình, là ngân hàng tiêu phong trong chuyển đổi hệ thống Core Incas Năm 2010, Core Sunshine năm 2019, với phong cách phục vụ nhanh chóng, tận tình, hiệu quả, Vietinbank – CN Kon Tum càng ngày càng mở rộng thị phần và xây dựng được chỗ đứng vững chắc tron lòng các khách hàng truyền thống cũng như khách hàng tiềm năng trên địa bàn Tỉnh nhà.

2.1.2. Chức năng và nhiệm vụ chính của Chi nhánh .

Chi nhánh có tư cách pháp nhân, có khuôn dấu riêng, trực tiếp kinh doanh tiền tệ, tín dụng, dịch vụ ngân hàng, kinh doanh ngoại hối và chịu trách nhiệm về kết quả hoạt động kinh doanh của mình, có nhiệm vụ và chức năng như sau:

***Nhiệm vụ**

Tổ chức thi hành các văn bản pháp quy tiền tệ, tín dụng, thanh toán ngoại hối thuộc phạm vi hoạt động của Vietinbank Kon Tum. Thực hiện huy động vốn và cho vay, đầu tư tín dụng đối với các tổ chức kinh tế, cá nhân, hộ sản xuất trên địa bàn hoạt động.

Thực hiện mở tài khoản cho các cá nhân, tổ chức kinh tế; tiến hành thanh toán qua ngân hàng và cung cấp các dịch vụ đáp ứng nhu cầu trên nguyên tắc an toàn, đảm bảo bí mật và nhanh chóng cho khách hàng.

Kiểm tra, giám sát quá trình sử dụng vốn của khách hàng trong thời gian vay vốn. Tổ chức công tác thông tin nghiên cứu, phân tích kinh tế liên quan đến huy động tiền tệ, tín dụng và ngân hàng. Chịu trách nhiệm giải quyết các yêu cầu, kiến nghị của các tổ chức, cá nhân, báo chí...về hoạt động tiền tệ, tín dụng... trong phạm vi chức năng quyền hạn của mình.

Bên cạnh các nhiệm vụ trên, Vietinbank Kon Tum còn nhận tiếp vốn từ NH cấp trên và các nguồn vốn uỷ thác nước ngoài, từ các tổ chức tín dụng nước ngoài. Đặc biệt, chú trọng đến việc cho vay để đầu tư phát triển nông nghiệp, nông thôn và nông dân.

***Chức năng**

Huy động vốn:

Nhận tiền gửi tiết kiệm, tiền gửi thanh toán không kỳ hạn, có kỳ hạn của mọi thành phần kinh tế và cá nhân bằng đồng Việt Nam và ngoại tệ.

Phát hành chứng chỉ tiền gửi, trái phiếu, kỳ phiếu NH và các hình thức huy động vốn khác theo quy định của NHNN và Vietinbank Kon Tum.

Hoạt động tín dụng:

Cấp tín dụng cho các tổ chức, cá nhân dưới hình thức cho vay, chiết khấu thương phiếu và giấy tờ có giá khác, bảo lãnh, và các hình thức khác theo quy định của NHNN.

Cung ứng dịch vụ thanh toán và ngân quỹ:

- Cung ứng các phương tiện thanh toán qua NH

- Thực hiện các dịch vụ thanh toán trong nước cho khách hàng
- Thực hiện dịch vụ thu hộ và chi hộ
- Thực hiện dịch vụ thu và chi tiền mặt, máy rút tiền tự động AT

Với phương châm “ Trung thực – Kỹ cương – Sáng tạo – Chất lượng – Hiệu quả ” Cùng với một đội ngũ cán bộ công nhân viên có năng lực, kinh nghiệm và tận tâm, Vietinbank Kon Tum luôn phục vụ KH của mình với tinh thần trách nhiệm cao, có hiệu quả. NH đã thực hiện chính sách tín dụng không phân biệt giữa các thành phần kinh tế, đồng thời thực hiện cho vay hỗ trợ lãi suất theo các Quyết định của chính phủ.

Chức năng thủ quỹ cho xã hội: Mọi thành phần trong xã hội đều có thể mở tài khoản tại ngân hàng để gửi vào đó số tiền mà mình đang nắm giữ nhằm mục đích bảo vệ an toàn. Ngoài ra có thể sử dụng tài khoản đó để thanh toán hàng hóa dịch vụ và hưởng lãi.

Chức năng trung gian thanh toán: Ngân hàng làm trung gian thanh toán khi thực hiện thanh toán theo yêu cầu của khách hàng như trích tiền từ tài khoản tiền gửi của họ để thanh toán tiền hàng hóa, dịch vụ hoặc nhập vào tài khoản tiền gửi của khách hàng tiền thu, bán hàng và các khoản thu khác theo lệnh của khách hàng.

Chức năng trung gian tín dụng: Ngân hàng hoạt động như một chiếc cầu nối liền giữa khả năng cung ứng và nhu cầu tiền tệ trong xã hội. Là trung gian tín dụng, ngân hàng đóng vai trò là người môi giới giữa một bên là những người có tiền cho vay và bên kia là những người có nhu cầu chi, tiêu cần phải vay vốn.

- Chấp hành nghiêm chỉnh các chính sách Nhà nước, các quy định trong luật Ngân hàng Nhà Nước và luật các tổ chức tín dụng.

- Nhận vốn uỷ thác từ các chương trình tài trợ quốc gia, nhận tiền gửi thanh toán và tiết kiệm: không kỳ hạn, có kỳ hạn bằng đồng Việt Nam và ngoại tệ của các tổ chức kinh tế xã hội, các doanh nghiệp, cá nhân trong và ngoài nước.

- Phát hành kỳ phiếu, chiết khấu thương phiếu, hối phiếu và các loại tín phiếu.

- Thực hiện các nghiệp vụ thanh toán trong nước, thanh toán quốc tế về mậu dịch và phi mậu dịch.

- Mua bán chuyển đổi ngoại tệ, séc du lịch, chi trả kiều hối.

- Nhận chuyển tiền thanh toán đến các ngân hàng thương mại trong toàn quốc qua hệ thống viễn thông nhanh, an toàn, chính xác.

- Cho vay đầu tư tín dụng vốn cố định, vốn lưu động bằng đồng Việt Nam và ngoại tệ.

- Thực hiện các dịch vụ bảo lãnh vay vốn trong nước và nước ngoài, tư vấn về lĩnh vực tiền tệ, cho các đơn vị đầu tư, lập các dự án khả thi.

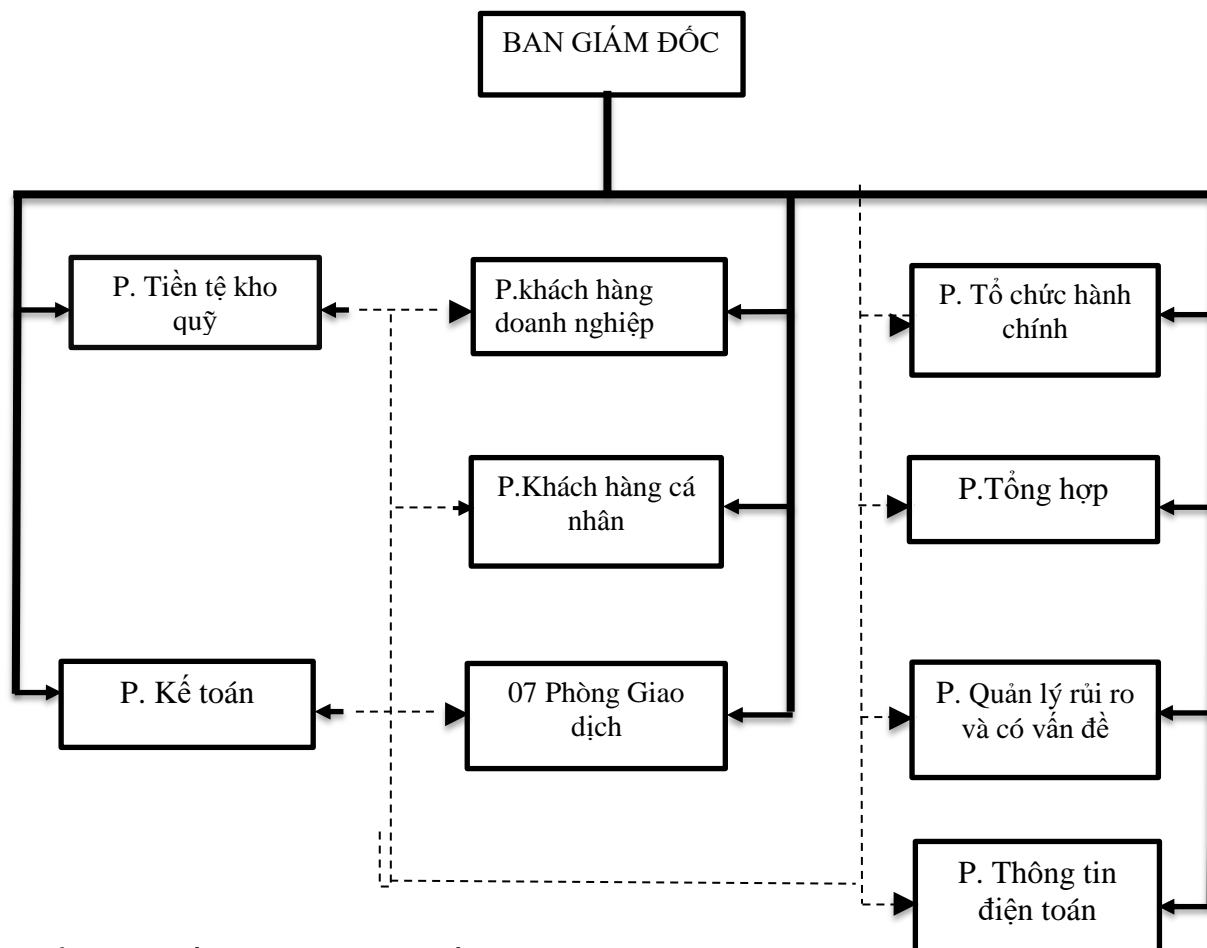
- Đi vay: Thực hiện việc huy động tiền gửi tiết kiệm nhân rỗi trong dân cư, tiền gửi của các tổ chức kinh tế, phát hành kì phiếu các loại nhằm tạo lập nguồn vốn kinh doanh của chi nhánh.

- Thực hiện việc thanh toán cho khách hàng bằng các phương thức thanh toán không dùng tiền mặt.

- Và nhiều hoạt động khác như đại lý chứng khoán, tài trợ thương mại, nhận giữ hộ tài sản quý...

2.1.3. Cơ cấu tổ chức.

Vietinbank Kon Tum được tổ chức theo mô hình trực tuyến – chức năng vừa đảm bảo tính linh hoạt trong quản lý đồng thời vừa tiết kiệm được thời gian trong quản lý và điều hành hoạt động. Cơ cấu tổ chức gồm: Ban Giám đốc và 16 phòng, tổ.



Thể hiện: Mọi quan hệ trực tuyến: —————>

Mọi quan hệ chức năng: - - - - ->

(Nguồn: Phòng tổ chức hành chính – Vietinbank TP Kon Tum).

Hình 2.1: Mô hình tổ chức của Vietinbank – CN Kon Tum

Ban Giám đốc: Gồm 01 Giám đốc, và 02 Phó Giám đốc.

Giám đốc: Là người lãnh đạo cao nhất và phụ trách chung các hoạt động. Phụ trách điều hành về các hoạt động tín dụng của một số khách hàng lớn. Thực hiện phê duyệt công tác thanh toán, chi tiêu tài chính, nhân sự.

Phó Giám đốc: Phụ trách trực tiếp phòng, tổ được Giám đốc phân công, ủy quyền. (bao gồm 01 Phó Giám đốc quản lý khối bán lẻ và 01 Phó giám đốc quản lý rủi ro).

Phòng khách hàng doanh nghiệp: Theo dõi, giám sát khoản vay, đơn đốc thu hồi nợ vay. Đầu mối phối hợp với phòng tổng hợp và quản lý nợ có vấn đề để thu hồi các

khoản nợ xấu, nợ ngoại bảng, nợ xử lý rủi ro. Quản lý, khai thác hồ sơ, thông tin khách hàng doanh nghiệp theo quy định của NHCT. Thực hiện chức năng thẩm định và đề xuất quyết định tín dụng cho khách hàng doanh nghiệp có quan hệ tín dụng tại Chi nhánh

Tổ Tài trợ thương mại và thanh toán ngoại tệ (Trục thuộc phòng khách hàng doanh nghiệp): Đầu mối tiếp thị, tư vấn và bán các sản phẩm, dịch vụ tài trợ thương mại cho các khách hàng. Đầu mối quản lý, tổng hợp, giám sát toàn bộ hoạt động kinh doanh ngoại tệ tài chính.

Phòng khách hàng cá nhân: Tìm kiếm, tiếp thị, tư vấn, hỗ trợ, chăm sóc khách hàng là cá nhân, hộ gia đình. Phối hợp với các bộ phận liên quan cung cấp trọn gói các sản phẩm, dịch vụ của NHCT cho các khách hàng cá nhân phù hợp với chế độ, quy định hiện hành của NHCTVN. Thực hiện chức năng thẩm định và đề xuất quyết định tín dụng cho khách hàng cá nhân, hộ kinh doanh có quan hệ tín dụng tại Chi nhánh.

Tổ thẻ và dịch vụ điện tử (Trục thuộc phòng bán lẻ): Thực hiện các nghiệp vụ liên quan đến cung cấp sản phẩm, công tác Marketing và hỗ trợ về dịch vụ thẻ và dịch vụ ngân hàng điện tử cho khách hàng. Báo cáo, tham mưu và triển khai các hoạt động kinh doanh thẻ và dịch vụ điện tử tại Chi nhánh.

Phòng tổng hợp và quản lý nợ có vấn đề: Tham mưu cho Ban Giám đốc về lãi suất huy động, cho vay, chiến lược phát triển kinh doanh của chi nhánh. Đầu mối trong triển khai chương trình điều hành, cân đối vốn kinh doanh chung của toàn chi nhánh. Tổng hợp, phân tích, đánh giá tình hình hoạt động kinh doanh của Chi nhánh, thực hiện báo cáo tổng hợp, lưu trữ số liệu hoạt động chung toàn Chi nhánh theo quy định của NHNN và NHCTVN. Phối hợp với các phòng khách hàng quản lý, xử lý thu hồi các khoản nợ xấu, nợ xử lý rủi ro, xử lý tài sản bảo đảm tiên vay. Thực hiện triển khai các công việc quản lý rủi ro tín dụng, rủi ro hoạt động đối với toàn bộ hoạt động tại Chi nhánh.

Phòng kế toán giao dịch: Cung cấp các sản phẩm, dịch vụ ngân hàng liên quan đến nghiệp vụ thanh toán và các nghiệp vụ khác, xử lý hạch toán các giao dịch. Tổ chức công tác hạch toán kế toán, thực hiện các giao dịch tài chính và phi tài chính của toàn chi nhánh đúng theo quy định hiện hành của NHCTVN.

Tổ thông tin Điện toán (Trục thuộc phòng kế toán): Thực hiện công tác quản lý, duy trì hệ thống thông tin điện toán. Bảo trì, bảo dưỡng máy tính đảm bảo thông suốt hoạt động của hệ thống mạng, máy tính.

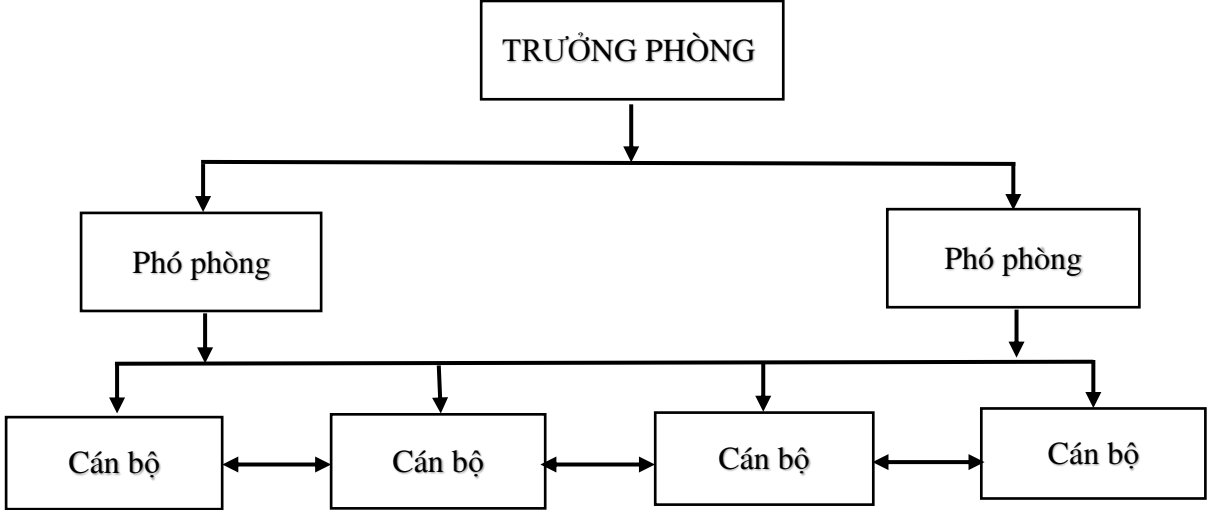
Phòng tiền tệ kho quỹ: Quản lý toàn bộ tiền mặt, tài sản quý, giấy tờ có giá, ấn chỉ quản trọng, hồ sơ tài sản bảo đảm,... Bảo đảm công tác an toàn kho quỹ của Chi nhánh tại nơi giao dịch, kho bảo quản và trên đường vận chuyển. Điều hành và sử dụng tiền mặt tiết kiệm, hiệu quả.

Phòng tổ chức hành chính: Tham mưu cho Ban Giám đốc về công tác quản lý cán bộ, hành chính quản trị của Chi nhánh. Thực hiện các chức năng về đảm bảo an toàn tài

sản, quy định về bảo quản trang thiết bị, quản lý con dấu của chi nhánh, bảo dưỡng phương tiện đi lại.

Các phòng giao dịch: (07 PGD), PGD Duy Tân, PGD Sa Thầy, PGD Ngọc Hồi, PGD Trung Tâm Thương Mại, PGD Đăk Hà, PGD Đăk Tô, PGD Hòa Bình: thực hiện chức năng kinh doanh của ngân hàng như: huy động vốn, tín dụng cho vay và các dịch vụ khác theo quy định của NHNN, NHCTVN, trên cơ sở quy chế, quy trình nghiệp vụ và phạm vi được ủy quyền.

b. Sơ đồ tổ chức của phòng bán lẻ.



Ghi chú: Quan hệ trực tuyến: —————>
 (Nguồn: Phòng tổ chức hành chính – Vietinbank TP Kon Tum).

Hình 2.2: Mô hình tổ chức của phòng bán lẻ Vietinbank – CN Kon Tum

b. Chức năng của phòng bán lẻ:

- Tổ chức quản lý đội ngũ phát triển kinh doanh, phát triển hệ thống khách hàng là cá nhân, hộ gia đình và giới thiệu trào bán hàng đối với sản phẩm khách hàng cá nhân: Huy động vốn, tín dụng, thẻ, ngân hàng, điện tử.
- Thẩm định phê duyệt, tiền hành giải ngân cho các hồ sơ tín dụng của khách hàng cá nhân được phê duyệt. Cập nhật thông tin khách hàng thường xuyên, theo dõi các khoản cho vay. Lập phương án đề xuất giảm thiểu, giải quyết rủi ro xảy ra.
- Thiết lập và phát triển các kênh phân phối.
- Xây dựng, phát triển và khai thác có hiệu quả cơ sở dữ liệu khách hàng tiềm năng.
- Tổ chức và phát triển, duy trì quan hệ với khách hàng cá nhân.
- Đảm bảo quá trình tuân thủ hoạt động kinh doanh theo quy định của ngân hàng, của ngân hàng Nhà nước và pháp luật...

2.1.4. Đặc điểm đội ngũ lao động của Chi nhánh.

Bảng 2.1: Tình hình lao động tại Vietinbank – Chi nhánh Kon Tum

Đơn vị tính: Người

Chi tiêu	2018		2019		2020		2019/2018		2020 /2019	
	SL	%	SL	%	SL	%	+/-	%	+/-	%
Tổng lao động	120	100	131	100	142	100	10	8,33	11	8,39

b. Phân theo giới tính

Trên 45 tuổi	38	31,40	33	25,19	39	23,85	-5	-13,15	-34	-103,03
Trên 30 đến 45 tuổi	47	38,84	47	35,88	43	31,50	0	0,00	0	0
Dưới 30 tuổi	36	29,75	51	38,93	60	44,65	15	41,67	45	88,23

2. Phân theo trình độ học vấn

Sau đại học	33	27,27	39	29,77	44	34,86	6	18,18	38	97,43
Đại học	83	68,60	86	65,65	89	61,04	3	3,61	20	23,25
Cao đẳng, trung cấp	4	3,31	5	3,82	8	3,42	1	25,00	7	140
Lao động phổ thông	1	0,83	1	0,76	1	0,68	0	0,00	0	0,00

3. Phân theo thời gian công tác

Trên 10 năm	54	44,63	52	39,69	59	37,58	-2	-3,70	-57	-109,61
từ 05 đến 10 năm	33	27,27	30	22,90	32	20,32	-3	-9,09	-29	-96,66
Dưới 05 năm	34	28,10	49	37,40	51	42,10	15	44,11	35	71,42

(Nguồn: Phòng Tổ chức hành chính – Vietinbank – CN Kon Tum)

Lao động tại Chi nhánh có xu hướng trẻ hóa dần qua các năm. Năm 2018, tỷ lệ lao động trên 45 tuổi chiếm 31,40% thì sang năm 2019 giảm chỉ còn 25,19% và đến năm 2020 chỉ còn chiếm 23,85%, tổng số lao động. Theo chiều ngược lại, tỷ lệ dưới 30 tuổi có xu hướng tăng dần từ 29,75%, tổng số lao động năm 2018 lên 38,93% năm 2019 và đến năm 2020 là 44,65%. Điều này cho thấy quyết tâm trẻ hóa dần đội ngũ cán bộ công nhân viên (CBCNV) của Chi nhánh để phù hợp với giai đoạn phát triển mới của Vietinbank – CN Kon Tum.

Xét theo trình độ học vấn, nhóm lao động có trình độ đại học và sau đại học luôn chiếm tỷ trọng cao nhất, trên 95% tổng số lao động. Lao động có trình độ cao đẳng, trung cấp lao động phổ thông tại Vietinbank – CN Kon Tum chiếm tỷ trọng rất nhỏ trong cơ cấu lao động, chưa đến 5% tổng số lao động chủ yếu là bộ phận lái xe, bảo vệ, lao công và số lượng hầu như không thay đổi trong 03 năm qua. Điều này chứng tỏ chất lượng của đội ngũ cán bộ của công nhân viên tại Vietinbank Kon Tum rất được Ban Lãnh Đạo (BLD) chú trọng trong công tác tuyển dụng, đảm bảo thu hút được nguồn nhân lực có trình độ cao, đủ khả năng đáp ứng các yêu cầu trong hoạt động kinh doanh tại đơn vị.

Về thời gian công tác, có thể thấy Vietinbank – Chi nhánh Kon Tum đang dần thiết lập được một cơ cấu khá cân đối giữa cán bộ có thâm niên và cán bộ mới. Trong các năm 2018-2019, tỷ lệ cán bộ lớn tuổi, công tác lâu năm vẫn còn chiếm tỷ lệ khá lớn, lần lượt là 44,63% và 39,69%, tuy nhiên cùng với chính sách trẻ hóa dần đội ngũ nhân sự và một số cán bộ đến tuổi nghỉ hưu nên đến năm 2020, tỷ lệ lao động công tác trên 10 năm chỉ còn chiếm 37,58%, tỷ lệ lao động của công tác dưới 05 năm tăng lên, chiếm 42,10%.

Qua bảng số liệu trên có thể thấy sự biến động nhân sự của Chi nhánh trong giai đoạn từ năm 2019 đến năm 2020 là khá hợp lý. Ban lãnh đạo (BLD) đã xác định cần phải thay đổi dần cơ cấu đội ngũ lao động theo hướng giảm dần các cán bộ lớn tuổi, đến tuổi nghỉ hưu, bổ sung thêm các cán bộ trẻ với trình độ chuyên môn cao, am hiểu công nghệ để dễ dàng tiếp cận với các hệ thống, chương trình quản lý mới của ngân hàng. Bên cạnh đó, tiếp tục bồi dưỡng lớp cán bộ kế cận để chuyển giao dần công việc, cũng như là nhân tố chủ chốt để hướng dẫn và truyền đạt thêm kinh nghiệm cho lớp cán bộ tin dụng mới.

2.1.5. Tình hình và kết quả hoạt động kinh doanh của Chi nhánh qua 3 năm 2018 – 2020.

a. Huy động vốn

Trong bối cảnh kinh tế khó khăn và cạnh tranh gay gắt như hiện nay, vấn đề huy động vốn của các NHTM trở nên khó khăn hơn. Viettinbank chi nhánh Kon Tum, đã chủ động phát triển mở rộng mạng lưới, đa dạng hoá sản phẩm huy động, đào tạo đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp, tăng cường quảng cáo thương hiệu,...từ đó khả năng huy động vốn của Chi nhánh ngày càng tăng lên. Năm 2018 và 2019, do thị trường khan hiếm vốn nên nhiều NHTM nhỏ đã sẵn sàng huy động vốn với chi phí vượt mức lãi suất trần theo quy định của NHNN. Tuy nhiên, Chi nhánh vẫn nghiêm túc thực hiện quy định về lãi suất huy động này. Do đó, nhiều khách hàng của chi nhánh có xu hướng rút tiền gửi để sang gửi tiền tại các TCTD khác. Bên cạnh đó, một số NHTM nhỏ phải tiến hành cơ cấu nên nhiều khách hàng có xu hướng thích gửi tại TCTD lớn an toàn hơn là hưởng mức lãi suất cao tại TCTD nhỏ. Chính vì vậy, dù thị trường khan hiếm vốn nhưng năm 2019 chi nhánh vẫn tăng được 21,91% nguồn vốn huy động. Đặc biệt năm 2020 khi lãi suất huy động giảm thấp nhất trong lịch sử ngân hàng thì Viettinbank chi nhánh Kon Tum vẫn đạt được số vốn huy động cao tăng 2.641 tỷ đồng, tỷ lệ tăng là 16,4% điều này một lần nữa chứng tỏ uy tín và khả năng tăng trưởng bền vững Viettinbank chi nhánh Kon Tum.

Bảng 2.2: Tình hình huy động vốn của Viettinbank Chi nhánh Kon Tum theo đối tượng giai đoạn năm 2018-2020

ĐVT : Tỷ đồng

Nguồn huy động	Năm 2018		Năm 2019		Năm 2020		Chênh lệch 2019/2018		Chênh lệch 2020/2019	
	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	+/-	%	+/-	%
1. Cá nhân, hộ GD	1.120	60,29	1.424	62,9	1.632	61,8	304	27,19%	208	14,60%
2. Tổ chức kinh tế	738	39,71	840	37,1	1.009	38,2	103	13,90%	169	20,10%
Tổng	1.857	100,00	2.264	100,00	2.641	100,00	407	21,91%	377	16,64%

Nguồn: Phòng giao dịch

Với hai nguồn huy động chủ yếu từ nguồn vốn huy động từ huy động vốn cá nhân và huy động vốn từ tổ chức kinh tế.

Tổng nguồn vốn huy động của năm 2019 là 2.264 tỷ tăng 407 tỷ đồng so với năm 2018 và năm 2020 tiếp tục tăng 377 tỷ đồng đạt 2.641 tỷ đồng. Trong đó huy động vốn từ cá nhân, hộ gia đình chiếm tỷ trọng cao từ 6,29% đến 62,9% tổng vốn huy động. Có kết quả này là do ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam – Chi nhánh Kon Tum đã khẳng định được là một NHTM uy tín trong thành phố, đã ra đời và hoạt động có hiệu quả nhiều năm nên đã có sẵn một lượng lớn khách hàng lớn. Với sự tín nhiệm của khách hàng, nguồn vốn huy động của chi nhánh luôn được đạt ở mức cao, dù trong những năm qua, nhiều ngân hàng đã thâm nhập thành lập và mở chi nhánh mới hoạt động tại Kon Tum, áp lực cạnh tranh ngày càng gay gắt.

b. Kết quả kinh doanh

***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 2.3: Kết quả hoạt động kinh doanh của Vietinbank Kon Tum

ĐVT: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2018	Năm 2019			Năm 2020			Tốc độ tăng trưởng bình quân
	Giá trị	Giá trị	So sánh 2019/2018		Giá trị	So sánh 2020/2019		
			+/-	%		+/-	%	
1. Tổng doanh thu	71,100	72,30	1,2	1,69%	75,00	2,7	3,73%	5,49%
2. Tổng chi phí	63,237	63,88	0,644	1,02%	66,07	2,189	3,43%	4,48%
3. Tổng lợi nhuận	7,863	8,419	0,556	7,07%	8,93	0,511	6,07%	13,57%

(Nguồn: Phòng Kế hoạch - Tài chính)

Giai đoạn 2019-2020, nền kinh tế Việt Nam đang trong giai đoạn suy giảm kinh tế do dịch Covid 19, nhờ sự chỉ đạo kịp thời của Chính phủ và việc vận dụng tốt các chính sách tài khóa mang tính chiến lược và có nhiều giải pháp hợp lý đã giúp cho doanh thu của Vietinbank Chi nhánh Kon Tum tăng liên tục ổn định và bền vững với tốc độ trung bình là 5,49%/năm. Thu nhập của ngân hàng chủ yếu đến từ khoản mục “Thu lãi tín dụng và thu nhập nội bộ trong hệ thống”. Đây là hoạt động sử dụng vốn lớn nhất và cũng là hoạt động mang lại thu nhập lớn nhất cho ngân hàng.

Ta nhận thấy rằng thu nhập của ngân hàng tăng lên qua các năm. Cụ thể: năm 2018 thu nhập đạt 71,1 tỷ đồng và năm 2019 có thu nhập 72,3 tỷ đồng, tăng 1,69 % so với năm 2018, năm 2020 tiếp tục tăng lên 75 tỷ đồng. Tổng thu nhập của ngân hàng tăng liên tục qua các năm thể hiện sự phát triển của ngân hàng trong việc đa dạng hóa sản phẩm dịch vụ, nâng cao hoạt động tín dụng của ngân hàng, bên cạnh đó cũng phải kể đến sự nỗ lực nhiệt tình của các cán bộ nhân viên trong ngân hàng.

***Về lợi nhuận**

Từ việc mở rộng và nâng cao hiệu quả kinh doanh của Viettinbank Chi nhánh Kon Tum đã đem lại cho ngân hàng nguồn thu nhập đáng kể trong những năm qua, tuy nhiên lợi nhuận của chi nhánh có xu hướng giảm cụ thể như sau:

Năm 2018 đạt 78,63 tỷ đồng và năm 2019 đạt 8,419 tỷ đồng tăng 0,556 tỷ so với năm 2018, năm 2020 chỉ tiêu lợi nhuận tăng lên 0,511 tỷ đồng so với năm 2019 đạt 8,93 tỷ đồng. Kết quả này không chỉ riêng của chi nhánh mà đó là tình hình chung của hệ thống Viettinbank trước thị trường nhiều biến động năm 2019 khi dịch Covid diễn ra ảnh hưởng hoạt động kinh doanh khách hàng và Ngân hàng Nhà nước theo Chỉ thị 01 về việc hạ lãi suất vay dẫn đến mức tăng trưởng tín dụng tác động gia tăng làm gia tăng lợi nhuận của Chi nhánh.

2.2.THỰC TRẠNG CHO VAY HỘ SẢN XUẤT TẠI VIETINBANK CHI NHÁNH KON TUM.

2.2.1. Tình hình thực hiện các quy định về cho vay hộ sản xuất của Vietinbank tại Chi nhánh.

Hiện nay, Vietinbank chi nhánh Kon Tum thực hiện quy chế cho vay HSX theo Quyết định số 836/QĐ-HĐQT ngày 07/8/2018 của Hội đồng quản trị Viettinbank Việt Nam, theo đó:

***Về nguồn vốn cho vay.**

Vốn Vietinbank chi nhánh 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.**

Vietinbank Chi nhánh Kon Tum xem xét và quy ết 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 Viettinbank Việt Nam.

***Về lãi suất cho vay, phí và lệ phí**

Hiện tại khách hàng là Hộ sản xuất 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 Vietinbank 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 Vietinbank.

***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 Vietinbank. 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 Vietinbank 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 HSX nông, lâm, ngư, diêm nghiệp vay vốn không phải bảo đảm bằng tài sản; nếu khách hàng là HSX vay vốn có đảm bảo bằng tài sản nhưng được xếp hạng tốt theo quy định của Vietinbank, 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, Vietinbank chi nhánh 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 HSX bao gồm:

Hồ sơ do Hộ sản xuất lập và cung cấp cho Ngân hàng:

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:

Hộ sản xuất 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.

Hộ sản xuất 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 trên.

***Bảo đảm tiền vay.**

Mức cho vay không có đảm bảo bằng tài sản: Cá nhân, hộ gia đình, tổ hợp tác, HSX 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 Vietinbank chi nhánh Kon Tum cho vay HSX 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 kịp 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. Số lượng khách hàng vay vốn hộ sản xuất kinh doanh

Bảng 2.4: Tình hình hộ sản xuất vay vốn giai đoạn 2018 - 2020

	Năm 2018		Năm 2019		Năm 2020		So sánh			
	Số	Cơ cấu (%)	Số	Cơ cấu (%)	Số	Cơ cấu (%)	2019/2018		2020/2019	
							+/-	%	+/-	%
Tổng số lượt KH/HSX vay vốn	1150	100,0	1632	100,0	1391	100,0				
*Theo ngành nghề	1150	100,0	1632	100,0	1391	100,0				
- Nông nghiệp	978	85	1351.3	82.8	1166	83.8	374	38.24	-186	-13.74
- Ngư nghiệp, thủy sản	37	3.2	27.74	1.7	7	0.5	-9	-24.61	-21	-74.93
- Thương mại, dịch vụ	136	11.8	251.33	15.4	218	15.7	116	85.21	-33	-13.11
Theo phương pháp cho vay	1150	100	1632.0	100	1391	100	482	41.91	-241	-14.77
- Vay trực tiếp	754	65.6	1101.6	67.5	949	68.2	347	46.02	-153	-13.88
- Vay thông q ua tổ nhóm	396	34.4	530.40	32.5	442	31.8	135	34.07	-88	-16.60
Theo hình thức đảm bảo	1150	100	1632.0	100	1391	100	482	41.91	-241	-14.77
- Có đảm bảo	795	69.1	1122.8	68.8	961	69.1	328	41.30	-162	-14.40
Không đảm bảo	355	30.9	509.18	31.2	430	30.9	154	43.29	-79	-15.59

(Nguồn: Báo cáo tổng kết năm của Vietinbank chi nhánh Kon Tum)

Từ năm 2018 đến năm 2020 tổng số hộ sản xuất có xu hướng tăng. Cụ thể: năm 2018 có 1.150 hộ đã tiến hành vay vốn sản xuất tại Chi nhánh, đến năm 2019 đã có 1632 hộ vay vốn sản xuất (tăng 9,4% so với năm 2018) và năm 2020 số hộ vay vốn đã tăng lên 1391 (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 hộ sản xuất, kinh doanh, khách hàng nhỏ, lẻ để giảm thiểu rủi ro.

2.2.3. Tình hình dư nợ cho vay hộ sản xuất của Chi nhánh.

Bảng 2.5: Quy mô và tỷ trọng dư nợ cho vay hộ sản xuất của Chi nhánh qua 3 năm 2018-2020

	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 dư nợ cho vay	840	100	1,279	100,0	1,782	100,0	439.712	52.37%	502.48	39.27%
Dư nợ cho vay HSX	712.06	84.80	1099	85.90	1555.599	87.30	386.949	54.34%	456.58	41.54%
*Theo thời hạn vay	712.06	100	1099		1555.59		386.9	54.34%	456.58	41.54%
- Ngắn hạn	472.81	66.4	597.8	54.4	1,009.58	64.9	125.052	26.45%	411.71	68.87%
- Trung, dài hạn	237.83	33.4	501.1	45.6	546.015	35.1	263.321	110.72%	44.86	8.95%
*Theo hình thức cho vay	712.06		1099		1555.59		386.9	54.34%	456.58	41.54%
- Trực tiếp	467.11	65.6	741.8	67.5	1060.918	68.2	274.720	58.81%	319.08	43.01%
- Qua tổ nhóm	244.95	34.4	357.1	32.5	494.680	31.8	112.229	45.82%	137.50	38.50%
*Theo ngành nghề	712.06		1099		1555.59		386.9	54.34%	456.58	41.54%
- Nông nghiệp	557.54	78.3	792.3	72.1	1090.475	70.1	234.842	42.12%	298.08	37.62%
- Ngư nghiệp, thủy sản	27.059	3.8	18.68	1.7	3.111	0.2	-8.375	-30.95%	- 15.572	- 83.35%
- Thương mại, dịch vụ	127.46	17.9	287.9	26.2	462.013	29.7	160.482	125.9%	174.07	60.45%
*Theo hình thức bảo đảm	712.06		1099		1555.59		386.9	54.34%	456.58	41.54%
- Có bảo đảm	613.08	86.1	937.4	85.3	1316.037	84.6	324.371	52.91%	378.57	40.38%
- Không bảo đảm	98.977	13.9	161.5	14.7	239.562	15.4	62.578	63.22%	78.007	48.29%

(Nguồn: Báo cáo tổng kết năm của Vietinbank chi nhánh Kon Tum)

Bảng 2.5 cho biết tình hình dư nợ của Chi nhánh qua ba năm 2018 - 2020, theo đó dư nợ cho vay Hộ sản xuất chiếm rất lớn (84,8% - 87,3%) trong tổng dư nợ và số tuyệt đối tăng nhanh. Năm 2018 dư nợ Hộ sản xuất 712.066 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 84,8%. Năm 2019 dư nợ Hộ sản xuất 1099.015 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 Hộ sản xuất 1555.599 triệu đồng chiếm tỷ trọng 87,3%, tăng so với 2019 là 456.584 triệu đồng, tỷ lệ tăng 41,54%. Xét về tỷ trọng dư nợ thấy rằng sự phù hợp trong cơ cấu các thành phần kinh tế. Kon Tum với 10 phường và 11 xã, 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 hộ sản xuất:

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 hộ sản xuất đạt 66,6% tổng dư nợ cho vay hộ sản xuất, 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 như thế này, chi nhánh cần cơ cấu lại dư nợ cho vay hộ sản xuất theo định hướng tăng trưởng cho vay trung, dài hạn để gia tăng lợi nhuận. Cơ cấu dư nợ cho vay ngắn hạn và cho vay trung, dài hạn nên duy trì tỷ lệ là 60/40.

Theo ngành nghề: dư nợ cho vay hộ sản xuất phân theo ngành phản ánh được tình hình kinh tế của Huyện nhà 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 của Tỉnh nhà. Tỷ trọng cho vay trồng trọt chăn nuôi có giảm nhưng vẫn là chủ đạo chiếm hơn 70% trong cơ cấu cho vay hộ sản xuất. Thương mại - dịch vụ là ngành có dư nợ chiếm thứ 2 trong tổng dư nợ cho vay hộ sản xuất của chi nhánh. Phù hợp với mục tiêu của Tỉnh 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 hộ sản xuất, chi nhánh chủ trương cho vay có TSBD, tỷ lệ cho vay có TSBD đối với dư nợ cho vay hộ sản xuất bình quân 74,4%. TSBD chi nhánh nhận chủ yếu đối với cho vay hộ sản xuất là bất động sản tại nên việc xử lý TSBD khi rủi ro xảy ra tương 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 hộ sản xuất nói riêng nói riêng, đặc biệt là việc xử lý TSBD để thu hồi nợ.

Dư nợ hộ sản xuất 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/ Đ-CP của Chính phủ đưa mức cho vay HSX không có TSDB từ 50 triệu đồng lên 100 triệu đồng một cách

khá tốt. Với số tiền cho vay không có TSĐB 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.

2.2.4. Vòng quay vốn cho vay hộ sản xuất

Bảng 2.6: Vòng quay vốn cho vay hộ sản xuất của Chi nhánh

Chi tiêu	ĐVT	2018	2019	2020	Chênh lệch 2019/2018		Chênh lệch 2020/2019	
					+, -	%	+, -	%
Doanh số cho vay HSX (1)	Triệu đồng	877.052	1,511.145	1,932.054	634.094	72.30%	420.908	27.85%
Doanh số thu nợ HSX(2)	Triệu đồng	804.635	1,373.769	1,788.939	569.134	70.73%	415.170	30.22%
Tổng dư nợ HSX bình quân(3)	Triệu đồng	712.066	1,099.015	1,555.599	386.949	54.34%	456.584	41.54%
Vòng quay vốn	Vòng	1.13	1.25	1.15	0.120	10.62%	-0.100	-8.00%

(Nguồn: Báo cáo tổng kết năm của Vietinbank chi nhánh Kon Tum)

Đối với các khoản cho vay hộ sản xuất ngắn hạn, Chi nhánh thường cho vay kỳ hạn 6- 12 tháng/lần cấp tín dụng. Với các khoản vay hộ sản xuất trung dài hạn, Chi nhánh thường cấp tín dụng 36 tháng. Do đó, vòng quay vốn cho vay hộ sản xuất của Chi nhánh lớn hơn 1 lần là đạt yêu cầu

2.2.5. Tình hình nợ xấu cho vay hộ sản xuất.

Nợ xấu của ngân hàng tăng lên là một thực tế khó tránh khỏi, nợ xấu tăng có xu hướng tăng về giá trị. Nguyên nhân do từ công tác quản lý chi nhánh chưa tốt và tình hình kinh doanh các doanh nghiệp gõ trong Tỉnh vay vốn của ngân hàng không thể trả được nợ đúng hạn từ các năm trước.

Bảng 2.7: Phân loại nợ xấu theo nhóm Vietinbank chi nhánh Kon Tum

ĐVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	2018	2019	2020
Tổng dư nợ	2.786	3.170	4.120
Nhóm 1	2.655	3.083	3.990
Nhóm 2	50	52	68
Nhóm 3	19,85	24,87	53,10
Nhóm 4	8	6	5,5
Nhóm 5	3,35	4	3,2
Tổng nợ xấu	31,20	34,87	61,80
Tỷ lệ nợ xấu	1,12%	1,10%	1,50%

(Nguồn: Báo cáo tổng kết năm của Vietinbank chi nhánh Kon Tum)

Cùng với sự gia tăng của tổng dư nợ, giá trị tổng nợ xấu cũng gia tăng, tuy nhiên sự thay đổi của các nhóm nợ sự khác biệt giữa các năm. Nhóm 1 chiếm tỷ trọng cao (trung bình trên 98%) và đáng chú ý là các khoản nợ nhóm 3 có dấu hiệu tăng lên cuối năm 2020.

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

Nhìn chung chỉ tiêu này vẫn thấp dưới 2%, có được điều này là do ngân hàng có sự nỗ lực trong công việc từ ban giám đốc cho đến các nhân viên. Từ kết quả này có thể khẳng định công tác tín dụng tại Vietinbank Chi nhánh Kon Tum là có hiệu quả, luôn nằm trong tầm kiểm soát của ngân hàng.

2.2.6. Tình hình lãi suất cho vay hộ sản xuất.

Xem xét các quy định về cho vay tại Vietinbank 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%.

Bảng 2.8: Lãi suất bình quân cho vay hộ sản xuất qua 3 năm 2018-2020

ĐVT: %/năm

Chỉ tiêu	Năm 2018	Năm 2019	Năm 2020
Lãi suất cho vay ngắn hạn HSX	9,92	8,48	7,22
Lãi suất cho vay trung, dài hạn HSX	11,43	9,21	8,80

(Nguồn: Báo cáo tổng kết năm của Vietinbank chi nhánh Kon Tum)

Chỉ tiêu này dùng để đánh giá khả năng đôn đốc, thu hồi lãi và tình hình thực hiện doanh thu từ việc cho vay HSX. Tỷ lệ thu lãi càng cao phản ánh tình hình tài chính của ngân hàng và hiệu quả sử dụng vốn vay của khách hàng càng tốt, tỷ lệ thu lãi thấp thể hiện tính bất ổn trong cho vay, 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.

Bảng 2.9: Tình hình thu lãi cho vay hộ sản xuất của Chi nhánh

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2018	Năm 2019	Năm 2020	So sánh			
					2019/2018		2020/2019	
					+, -	%	+, -	%
Tổng lãi phải thu từ HĐTD	Triệu đồng	76.533	77.646	91.442	1,113	1.5	13,796	17.8
Tổng lãi thực thu từ HĐTD	Triệu đồng	64.432	65,898	79,207	1,466	2.3	13,309	20.2
Tỷ lệ thu lãi từ HĐTD	%	84,2	84,9	86,6	0.7		1.8	
Tổng lãi phải thu từ CV HSX	Triệu đồng	56.055	57.990	69.702	1,935	3.5	11,712	20.2
Tổng lãi thực thu từ CV HSX	Triệu đồng	49.345	54.018	67.304	4,673	9.5	13,286	24.6
Tỷ lệ thu lãi cho vay HSX	%	88,0	93,2	96,6	5.1		3.4	
Tỷ trọng thu lãi HSX/ tổng lãi	%	76,6	82,0	85,0	5.4		3.0	

(Nguồn: Báo cáo tổng kết năm của Vietinbank chi nhánh Kon Tum)

Qua bảng 2.10 cho thấy tỷ lệ thu lãi cho vay HSX có chiều hướng tăng dần, năm 2018 là 88,0%; năm 2019 là 93,2%; năm 2020 là 96,6%. Tỷ trọng thu lãi từ cho vay HSX trong tổng thu lãi hàng năm luôn cao hơn tỷ trọng tổng thu lãi của toàn Chi nhánh. Tỷ lệ thu lãi có chiều hướng tăng và ở mức bình quân 92,6% là phù hợp với mục tiêu và định hướng đặt ra của Vietinbank

2.3. ĐÁNH GIÁ CHUNG VỀ HOẠT ĐỘNG CHO VAY HỘ SẢN XUẤT TẠI NGÂN HÀNG VIETINBANK CHI NHÁNH KON TUM

2.3.1. Ưu điểm

Một là: Dư nợ cho vay hộ sản xuất của chi nhánh tăng qua các năm; tỷ lệ cho vay hộ sản xuất chiếm trên 85% tổng dư nợ. Chi nhánh đáp ứng tốt được nhu cầu vay vốn của khách hàng hộ sản xuất. 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 Hộ sản xuất không ngừng tăng lên và luôn chiếm tỷ trọng lớn trong tổng doanh số cho vay. Sự tăng trưởng về doanh số cho vay hộ sản xuất đã đem lại nguồn thu nhập lớn cho Chi nhánh 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 HSX 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 Chi nhánh.

Bốn là: Tỷ lệ nợ xấu, nợ quá hạn đối với cho vay hộ sản xuất 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 Vietinbank 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 Chi nhánh 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 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 hộ sản xuất 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 hộ sản xuất 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 hộ sản xuất hợp lý, đúng quy định của pháp luật và điều kiện cho vay của Chi nhánh là phù hợp với các hộ sản xuất 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 hộ sản xuất sau giải ngân của Chi nhánh chặt chẽ

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 HSX, chứng tỏ chi nhánh chưa mạnh dạn đầu tư vào các đối tượng vay vốn từ 100 triệu đồng trở xuống. Tại Vietinbank 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 mỏng, việc quá tải trong quản lý nợ cũng là nguy cơ phát sinh rủi ro trong công tác cho vay HSX 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: Chi nhánh rất chú trọng đến việc cho vay trực tiếp đối với HSX 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 ít 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: Vốn cho vay có tốc độ quay vòng thấp. 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 đúng mức.

Năm là: Hệ thống tổ nhóm hiện nay có 58 tổ đang hoạt động, 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.

CHƯƠNG 3

ĐỊNH HƯỚNG VÀ CÁC GIẢI PHÁP ĐẨY MẠNH CHO VAY HỘ SẢN XUẤT TẠI VIETINBANK CHI NHÁNH KON TUM

3.1. ĐỊNH HƯỚNG VỀ CHO VAY HỘ SẢN XUẤT TẠI VIETINBANK.

3.1.1. Định hướng chung của Vietinbank Việt Nam.

Vietinbank Việt Nam hiện nay là 1 trong 4 NHTM lớn nhất Việt Nam. Đối tượng khách hàng mục tiêu của Vietinbank Việt Nam là bà con nông dân, các hộ sản xuất nhằm thúc đẩy quá trình công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước. Trong tất cả các NHTM hiện nay, chỉ riêng có Vietinbank Việt Nam bên cạnh mục tiêu lợi nhuận còn thực hiện mục tiêu xã hội.

Giữ vững và phát huy làm 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 Vietinbank 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, Vietinbank 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 hộ sản xuất của Vietinbank.

Bám sát định hướng, mục tiêu, giải pháp hoạt động kinh doanh của Vietinbank ; Định hướng phát triển kinh tế của địa phương, Vietinbank 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 Vietinbank , 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 Hộ sản xuất của Vietinbank chi nhánh Kon Tum.

a. Định hướng.

Trước tình hình kinh tế như hiện nay, UBND Kon Tum xác định mục tiêu chung đến năm 2020 là 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 Hộ sản xuất tiếp cận vốn, thị trường đầu ra cho sản phẩm.

Trước định hướng phát triển trên của UBND Kon Tum , chi nhánh Vietinbank chi nhánh Kon Tum xác định:

- Tập trung vốn cho vay khu vực nông nghiệp, nông thôn, các Hộ sản xuất, 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 HSX đạt tăng trưởng cho vay và lợi nhuận theo mục tiêu đã đề ra. Tỷ trọng cho vay HSX đạt 90% tổng dư nợ toàn chi nhánh, duy trì và giữ vững tỷ lệ nợ quá hạn, nợ xấu cho vay HSX 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 Vietinbank 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 Viettinbank Việt Nam.
- 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 HỘ SẢN XUẤT TẠI VIETINBANK CHI NHÁNH KON TUM.

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

Hiện nay Vietinbank Việt Nam áp dụng khá nhiều phương thức cho vay hộ sản xuất 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 Vietinbank 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 Viettinbank 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 đối 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, Viettinbank 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 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 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 hộ sản xuất 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 HSX 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 hộ sản xuất 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 hộ sản xuất 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

ảnh 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 toàndi ện 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 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 hộ sản xuất 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 hộ sản xuất 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 đại 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 hộ sản xuất. 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 hộ sản xuất 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 hộ sản xuất 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 Vietinbank

Thủy 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 những 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 “tiến hành kinh doanh một cách có thận trọng”, nên cần phải chọn lọc khách hàng một cách kỹ lưỡng.

3.2.5. Tăng cường tiếp cận đến từng hộ sản xuất.

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 hộ sản xuất, 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 Vietinbank 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 Tỉnh ủy, 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 hộ sản xuất. 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 hộ sản xuất: Đây là nội dung quan trọng nhất vì hộ sản xuất 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 hộ sản xuất cam kết huy động được. Phải nắm được thông tin về lịch sử tín dụng của khách hàng như hộ sản xuất 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. Hộ sản xuất 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 hộ sản xuất 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 hộ sản xuất 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. Hộ sản xuất 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 hộ sản xuất và khả năng cạnh tranh của sản phẩm hộ sản xuất, kinh doanh trên thị trường: Về uy tín của khách hàng vay vốn, đó là mối quan hệ của hộ sản xuất 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. HSX 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 Hộ sản xuất: Đây là yếu tố thể hiện sức cạnh tranh của hộ sản xuất 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 hộ sản xuất 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 hộ sản xuất nhằm nắm bắt các thông tin về HSX từ khâu nghiên cứu thị trường, nghiên cứu hộ sản xuất 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 hộ sản xuất, điều tra tại nơi hoạt động sản xuất kinh doanh của hộ sản xuất thông qua các thông tin chéo (đối tác của hộ sản xuất), 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 hộ sản xuất tại Vietinbank chi nhánh Kon Tum , Báo cáo thực tập có các kết luận sau:

Hộ sản xuất 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 hộ sản xuất 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 hộ sản xuất tại Vietinbank chi nhánh Kon Tum qua 3 năm 2018-2020 cho thấy doanh số cho vay, dư nợ bình quân cho vay hộ sản xuất tăng đều qua các năm. Ngoài ra, Dư nợ cho vay hộ sản xuất 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 hộ sản xuất. Đây là một dấu hiệu tốt cho thấy nhiều triển vọng trong việc khai thác thị trường cho vay hộ sản xuất tại Vietinbank chi nhánh Kon Tum trong thời gian sắp đến. Thêm vào đó, tỷ lệ nợ quá hạn, nợ xấu cho vay hộ sản xuất thấp hơn so với tỷ lệ nợ quá hạn, nợ xấu của toàn chi nhánh. Điều này cho thấy chất lượng cho vay hộ sản xuất là đảm bảo. Cuối cùng, tỷ lệ thu lãi cho vay hộ sản xuất có chiều hướng tăng trong giai đoạn này và phù hợp với mục tiêu, định hướng mà Vietinbank chi nhánh Kon Tum đặt ra.

Theo đánh giá của CBTD đang công tác tại Vietinbank 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 thực tập 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 hộ sản xuất vay vốn của Vietinbank chi nhánh Kon Tum như trên, Báo cáo thực tập đã đề xuất được một số giải pháp nhằm tiếp tục đẩy mạnh cho vay hộ sản xuất 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 hộ sản xuất; 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

a. 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 HSX 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.

b. 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 thu ộc 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 HSX trong việc thực hiện chứng thực các thủ tục vay vốn.

2.2. Đối với Vietinbank

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 HSX

2.3. Đối với các hộ sản xuất

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.

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1]. Cục thống kê Kon Tum (2018-2020), *Niên giám thống kê*, Kon Tum.
- [2]. Đảng bộ Kon Tum (2019), *Văn kiện đại hội Đảng bộ tỉnh lần thứ XV nhiệm kỳ 2019-2020*.
- [3]. Đỗ Thị Thu Hà (2013), *Giáo trình ngân hàng thương mại*, NXB Đại học Kinh tế quốc dân. Vietinbank Việt Nam (2018), *Sổ tay tín dụng*.
- [4]. Ngân hàng nhà nước (2018), *Quyết định 493/2018/QĐ-NHNN ngày 22/04/2018 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.
- [5]. Vietinbank Việt Nam (2018), *Quyết định số 836/QĐ NHNo-HSX ban hành quy trình cho vay đối với hộ gia đình, cá nhân trong hệ thống Vietinbank Việt Nam*, Hà Nội.
- [6]. Vietinbank Kon Tum (2021), *Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh các năm 2018-2020*.
- [7]. Vietinbank Việt nam (2021), *Bảng công bố thông tin*, www.Vietinbank.com.vn.
- [8]. Quốc Hội (2019), *Bộ luật dân sự*, NXB Tư pháp.
- [9]. Quốc hội (2010), *Luật Tổ chức tín dụng Việt Nam năm 2010*, NXB chính trị quốc gia Hà Nội.
- [10]. UBND Kon Tum (2020), *Báo cáo tình hình kinh tế - xã hội các năm 2018-2020*.
- [11]. Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam - CN Kon Tum (2017), *Báo cáo tổng kết, đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh năm 2018*, Kon Tum.
- [12]. Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam - CN Kon Tum (2018), *Báo cáo tổng kết, đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh năm 2018*, Kon Tum.