

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ TP HỒ CHÍ MINH**

NGUYỄN THÀNH HÙNG

**MỘT SỐ GIẢI PHÁP MỞ RỘNG CHO VAY TIÊU DÙNG
TRÊN ĐỊA BÀN TỈNH ĐỒNG NAI**

**Chuyên ngành: Kinh tế - Tài chính - Ngân hàng
Mã số: 60 - 31 - 12**

LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ

**NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC
PGS.TS. TRẦN HUY HOÀNG**

TP HỒ CHÍ MINH - NĂM 2006

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU

Chương 1 : Tổng quan về tín dụng ngân hàng và cho vay tiêu dùng	1
<i>1.1 Tín dụng và tín dụng ngân hàng</i>	<i>1</i>
1.1.1 Khái niệm về tín dụng	1
1.1.2 Bản chất của tín dụng	2
1.1.3 Chức năng của tín dụng	1
1.1.4 Vai trò của tín dụng	4
1.1.5 Các hình thức tín dụng	6
1.1.6 Tín dụng ngân hàng	8
<i>1.2 Cho vay tiêu dùng</i>	<i>9</i>
1.2.1 Đặc điểm của cho vay tiêu dùng	9
1.2.2 Lợi ích của cho vay tiêu dùng	11
1.2.3 Các hình thức cho vay tiêu dùng	12
<i>1.3. Sự cần thiết phải mở rộng cho vay tiêu dùng</i>	<i>13</i>
1.3.1 Vai trò của tiêu dùng đối với nền kinh tế	13
1.3.2 Đối với cá nhân	15
1.3.3 Đối với ngân hàng	15
<i>1.4 Tính tất yếu phải mở rộng cho vay tiêu dùng tại Việt Nam</i>	<i>16</i>
Chương 2 : Thực trạng cho vay tiêu dùng trên địa bàn Tỉnh Đồng Nai	18
<i>2.1 Khái quát tình hình kinh tế-xã hội của Tỉnh Đồng Nai</i>	<i>18</i>
2.2 Tình hình cho vay tiêu dùng trên địa bàn Tỉnh Đồng Nai	19
2.2.1 Các hình thức cho vay tiêu dùng chủ yếu trên địa bàn Tỉnh Đồng Nai	20
2.2.2 Mạng lưới các ngân hàng	26
2.2.3 Nguồn vốn huy động của các tổ chức tín dụng	28
2.2.4 Tình hình cấp tín dụng	31
2.2.5 Tình hình cho vay tiêu dùng đến 31/12/2005	33

2.3 Các mặt hạn chế trong cho vay tiêu dùng	34
2.3.1 Về nguồn vốn	35
2.3.2 Về cấp tín dụng	35
2.4 Nguyên nhân tồn tại trong hoạt động cho vay tiêu dùng trên địa bàn Tỉnh Đồng Nai	36
2.4.1 Nguyên nhân từ cơ chế quản lý nhà nước	36
2.4.2 Nguyên nhân từ các tổ chức tín dụng	41
2.4.3 Nguyên nhân từ phía khách hàng	46
Chương 3 : Một số giải pháp mở rộng cho vay tiêu dùng trên địa bàn Tỉnh Đồng Nai	48
3.1 Định hướng cho vay tiêu dùng trên địa bàn Tỉnh Đồng Nai	48
3.1.1 Định hướng kinh tế xã hội Tỉnh Đồng Nai đến 2010	48
3.1.2 Định hướng nhu cầu vốn cho tiêu dùng	48
3.2 Một số giải pháp mở rộng cho vay tiêu dùng	49
3.2.1 Tăng cường huy động vốn	49
3.2.2 Mở rộng cho vay tiêu dùng	52
3.3 Một số kiến nghị đối với cơ quan quản lý nhà nước	64
3.3.1 Đối với cơ quan trung ương	64
3.3.2 Đối với Ủy ban nhân dân Tỉnh Đồng Nai	67
3.3.3 Kiến nghị với ngân hàng nhà nước	68

KẾT LUẬN

TÀI LIỆU THAM KHẢO

Lời mở đầu

Các nhà quản lý kinh tế vĩ mô luôn hướng đến mục tiêu nâng cao đời sống vật chất tinh thần của người dân trong xã hội . Nền kinh tế phát triển sẽ làm tăng thu nhập của người lao động là điều kiện cơ bản để cải thiện mức sống, đa dạng và phong phú nhu cầu của người lao động . Khi nhu cầu tăng lên sản phẩm hàng hóa dịch vụ sẽ tiêu thụ tốt hơn, tạo điều kiện cho việc ổn định và mở rộng sản xuất của các doanh nghiệp, đẩy nhanh tốc độ phát triển của nền kinh tế .

Nước ta trải qua một thời gian dài chiến tranh, nền sản xuất nhỏ manh mún, sản phẩm hàng hóa – dịch vụ không đủ đáp ứng cho nhu cầu của người tiêu dùng . Từ khi Đại hội Đảng toàn quốc lần thứ VI đã xóa bỏ cơ chế quản lý quan liêu bao cấp, chuyển nền kinh tế sản xuất hàng hóa theo hướng thị trường đã thúc đẩy nền kinh tế phát triển với tốc độ ngày càng cao . Nhu cầu tiêu dùng của người lao động ngày càng được đáp ứng tốt hơn, đa dạng và phong phú hơn , đã mở ra thị trường cho vay tiêu dùng đối với các ngân hàng thương mại .

Trong những năm gần đây các ngân hàng thương mại đã đưa ra nhiều hình thức cho vay tiêu dùng : cho vay xây dựng – sửa chữa nhà ở, cho vay du học Đáp ứng một phần nhu cầu tiêu dùng của người lao động . Tuy nhiên mức độ cho vay tiêu dùng của các ngân hàng thương mại trên địa bàn Tỉnh Đồng Nai chưa tương xứng với tốc độ phát triển kinh tế của Tỉnh và mức độ tăng thu nhập của người lao động . Việc mở rộng cho vay trên địa bàn Tỉnh Đồng Nai còn gặp nhiều khó khăn, tỷ trọng cho vay tiêu dùng thấp so với tổng dư nợ . Điều hạn chế này do nhiều nguyên nhân trong đó có nguyên nhân từ chính các ngân hàng thương mại . Đến nay gần như chưa có ngân hàng nào đưa

ra quy chế cho vay riêng loại hình này, việc áp dụng quy chế cho vay chung để cho vay tiêu dùng đã làm hạn chế nhu cầu đi vay của người lao động và khả năng cho vay của ngân hàng .

Luận văn xin được trình bày đề tài :” **Một số giải pháp mở rộng cho vay tiêu dùng trên địa bàn Tỉnh Đồng Nai** “với mong muốn nâng cao tính hiệu quả, khả năng cạnh tranh của các ngân hàng trong lĩnh vực cho vay tiêu dùng . Góp phần đưa các dịch vụ ngân hàng đến với số đông công chúng, giữ vững và phát triển thị phần trong nước, tạo điều kiện tốt để hội nhập tài chính trong khu vực và quốc tế .

Đề tài tập trung nghiên cứu các hình thức và khả năng cung cấp các sản phẩm dịch vụ cho vay tiêu dùng của các ngân hàng thương mại . Các ngân hàng thương mại cần xem cho vay tiêu dùng là một chiến lược phát triển, cần có các chính sách riêng để đẩy mạnh, phát triển loại hình dịch vụ này . Khi cho vay tiêu dùng được mở rộng đến số đông dân chúng là điều kiện tiên đề quan trọng để phát triển các loại hình dịch vụ ngân hàng khác phục vụ cá nhân .

Do điều kiện nghiên cứu hạn chế, đề tài chỉ xem xét đến các cơ chế cho vay và các lĩnh vực khác có liên quan trực tiếp đến các điều kiện cho vay tiêu dùng của các ngân hàng thương mại quốc doanh trên địa bàn Tỉnh Đồng Nai .

Luận văn có bố cục bao gồm 03 phần chính như sau :

- + Chương 1 : Tổng quan về tín dụng ngân hàng và cho vay tiêu dùng .
- + Chương 2 : Thực trạng cho vay tiêu dùng trên địa bàn Tỉnh Đồng Nai .
- + Chương 3 : Một số giải pháp mở rộng cho vay tiêu dùng trên địa bàn Tỉnh Đồng Nai .

Đề tài đã tập trung nghiên cứu cố gắng đạt được những mục đích đề ra . Tuy nhiên do hạn chế về mặt kiến thức và thời gian nghiên cứu , đề tài không

tránh khỏi những thiếu sót, khiếm khuyết . Mặt khác khả năng điều tra và thống kê số liệu còn nhiều khó khăn, đề tài đã sử dụng một phần số liệu và chỉ tiêu của các nhà nghiên cứu trước đó . Rất mong được sự thông cảm và lượng thứ của Quý Thầy Cô .

Xin chân thành cảm ơn PGS –TS TRẦN HUY HÒANG –người hướng dẫn khoa học, các thầy, cô , bạn đồng nghiệp tại các ngân hàng nhà nước, ngân hàng thương mại trên địa bàn Tỉnh Đồng Nai đã cung cấp số liệu và trao đổi , cảm ơn Ban lãnh đạo ngân hàng Công thương Đồng Nai đã hỗ trợ và tạo điều kiện cho Tôi thực hiện hoàn thành đề tài này .

Đồng Nai, Tháng 03 Năm 2006 .

CHƯƠNG 1 : TỔNG QUAN VỀ TÍN DỤNG NGÂN HÀNG VÀ CHO VAY TIÊU DÙNG

1.1. TÍN DỤNG VÀ TÍN DỤNG NGÂN HÀNG

1.1.1 Khái niệm về tín dụng :

Tín dụng là một phạm trù kinh tế khách quan, phản ánh mối quan hệ vay mượn giữa các chủ thể dựa trên nguyên tắc hoàn trả . Theo đó người chủ sở hữu hàng hóa hoặc tiền tệ sẽ chuyển giao quyền sử dụng cho người vay, và người vay có nghĩa vụ hoàn trả lại cho người chủ sở hữu một lượng giá trị lớn hơn lượng giá trị ban đầu đã nhận vay .

Tín dụng ra đời và tồn tại cùng với sự phát triển của nền kinh tế hàng hóa . Trong thời kỳ chiếm hữu nô lệ và chế độ phong kiến , nền sản xuất hàng hóa kém phát triển do đó phần lớn các quan hệ tín dụng đều bằng hiện vật và dưới hình thức vay nặng lãi . Cùng với sự phát triển của nền kinh tế hàng hóa, nhất là trong phương thức sản xuất tư bản chủ nghĩa tạo điều kiện cho các quan hệ tín dụng phát triển mạnh mẽ . Tín dụng hiện vật được thay thế bằng tín dụng hiện kim, cho vay nặng lãi được thay bằng nhiều loại hình khác nhau như : tín dụng ngân hàng, tín dụng nhà nước Có sự phát triển mạnh về tốc độ và quy mô tín dụng, tín dụng thật sự trở thành một nhân tố thúc đẩy sự phát triển của lực lượng sản xuất . Tín dụng đã điều tiết vốn từ nơi thừa qua nơi thiếu đáp ứng được nhu cầu vốn ngày càng cao cho nền kinh tế .

Tín dụng tồn tại và phát triển dưới nhiều hình thức khác nhau qua nhiều hình thái kinh tế xã hội nhưng nó luôn có các đặc tính :

+Đầu tiên là người chủ sở hữu chuyển giao quyền sử dụng tài sản hoặc tiền tệ cho người đi vay mà không chuyển giao quyền sở hữu .

+Tín dụng luôn có thời hạn, sau một thời gian nhất định người vay phải có nghĩa vụ hoàn trả lại cho người chủ sở hữu .

+ Giá trị hoàn trả phải lớn hơn giá trị ban đầu . Phần chênh lệch được gọi là lợi tức tín dụng .

Cơ sở đầu tiên của tín dụng luôn là niềm tin, người cho vay luôn tin rằng người đi vay sẽ hoàn trả sau một thời gian nhất định . Xét về góc độ xã hội, hoạt động tín dụng đã vận động vốn dịch chuyển từ nơi thừa sang nơi thiếu, đáp ứng được nhu cầu vốn cho nền kinh tế .

1.1.2 Bản chất của tín dụng .

Tín dụng là hệ thống các quan hệ kinh tế giữa người cho vay và người đi vay . Các quan hệ này đã giúp cho vốn được vận động từ chủ thể này sang chủ thể khác nhằm đáp ứng các nhu cầu khác nhau trong nền kinh tế .

1.1.3 Chức năng của tín dụng .

Tín dụng có 3 chức năng :

1.1.3.1 Chức năng tập trung và phân phối lại vốn tiền tệ

Chức năng này là hai mặt hợp thành chức năng cơ bản của tín dụng

Tập trung vốn tiền tệ : Ban đầu tín dụng chỉ là quan hệ giữa hai chủ thể cho vay và đi vay . Khi nền kinh tế hàng hóa ngày càng phát triển, sự xuất hiện của các trung gian tài chính và đặc biệt là các ngân hàng thương mại thì các nguồn vốn nhàn rỗi trong xã hội như : trong dân cư, trong các tổ chức kinh tế, các tổ chức khác được tập trung vào các trung gian tài chính . Đây là cơ sở tiền đề để thực hiện mặt thứ hai của chức năng này .

Phân phối lại vốn tiền tệ : Các nguồn vốn đã được tập trung sẽ được chuyển hóa, đưa vào sử dụng đáp ứng như cầu phát triển của sản xuất , lưu

thông hàng hóa hoặc nhu cầu tiêu dùng trong toàn xã hội . Đây chính là mặt cơ bản của chức năng tập trung và phân phối lại vốn tiền tệ .

Nhờ vào chức năng này mà nguồn vốn trong toàn xã hội vận động một cách linh hoạt, từ nơi thừa sang nơi thiếu, tận dụng tốt nguồn vốn trong toàn xã hội để đáp ứng nhu cầu phát triển của nền kinh tế . Đây là chức năng cơ bản nhất của tín dụng .

Việc tập trung và phân phối lại vốn tiền tệ đều trên nguyên tắc hoàn trả . Do đó đã kích thích các nguồn vốn tạm thời nhàn rỗi trong toàn xã hội tập trung vào các trung gian tài chính nhằm được hưởng lãi suất . Mặt khác người sử dụng vốn, hay nói cách khác là đối tượng được phân phối lại vốn tiền tệ cũng phải trả một khoản lãi . Do đó đã kích thích họ phải sử dụng vốn tiền tệ một cách có hiệu quả để bảo đảm được khả năng hoàn trả . Từ đó làm cho việc sử dụng vốn trong toàn nền kinh tế – xã hội tăng trưởng một cách có hiệu quả .

1.1.3.2 Chức năng tiết kiệm tiền mặt và chi phí lưu thông .

Sự phát triển của hoạt động tín dụng, đặc biệt là sự ra đời và phát triển của hệ thống ngân hàng đã cho phép các cá nhân, tổ chức mở tài khoản và thực hiện thanh toán thông qua ngân hàng . Với sự phát triển rộng khắp của hệ thống các ngân hàng thương mại các giao dịch sẽ được thanh toán dưới hình thức chuyển khoản hoặc bù trừ, làm giảm đáng kể lượng tiền mặt cần thiết cho lưu thông .

Hàng loạt các công cụ lưu thông tín dụng được ra đời như : thương phiếu, kỳ phiếu, các loại séc, các phương tiện thanh toán bằng thẻ Đã góp phần thay thế một lượng tiền mặt trong lưu thông . Từ đó làm giảm các chi phí liên quan đến tiền mặt như : in, đúc, bảo quản

Ngòai ra hoạt động tín dụng huy động được các nguồn vốn nhàn rỗi đáp ứng cho nhu cầu sản xuất và lưu thông hàng hóa, đẩy nhanh tốc độ luân chuyển vốn trong toàn xã hội không chỉ tạo điều kiện cho nền kinh tế phát triển mà còn làm giảm nhu cầu tiền mặt cần thiết trong lưu thông, cũng như tiết kiệm chi phí trong lưu thông .

1.1.3.3 Chức năng phản ánh và kiểm soát các hoạt động kinh tế .

Đồng thời với sự vận động của vốn tín dụng phần lớn gắn liền với sự vận động của hàng hóa, vật tư của các cá nhân, tổ chức kinh tế . Do đó thông qua sự vận động của tín dụng có thể thấy được sự vận động vật tư, hàng hóa phản ánh hoạt động kinh tế trong toàn xã hội .

Khi đã thấy được sự vận động của vốn, vật tư hàng hóa từ các ngành, các khu vực khác nhau, có thể kiểm soát một phần các hoạt động đó để hạn chế tiêu cực, lãng phí cho toàn bộ nền kinh tế . Ngòai ra thông qua các tổ chức tín dụng với sự đầu tư và giám sát sử dụng vốn vay, phân tích tình hình tài chính có thể giám sát được hoạt động của các doanh nghiệp, cá nhân trong nền kinh tế .

1.1.4 Vai trò của tín dụng

Tín dụng có tác động rất lớn đối với nền kinh tế, do đó nếu không có sự kiểm soát hoạt động tín dụng một cách phù hợp với yêu cầu , sẽ dẫn đến những hậu quả nghiêm trọng .

+ Quá thận trọng trong tín dụng, kiểm soát tín dụng quá chặt chẽ sẽ làm hạn chế nền sản xuất và lưu thông hàng hóa . Các doanh nghiệp thiếu vốn cho sản xuất, đầu tư dẫn đến hạn chế tốc độ phát triển cho doanh nghiệp nói riêng và cho nền kinh tế nói chung . Ngòai ra đối với toàn xã hội, sự phát triển chậm

của nền kinh tế có thể kéo theo sự gia tăng tỷ lệ thất nghiệp, các bất ổn trong đời sống xã hội .

+ Nới lỏng tín dụng, phát triển một cách tràn lan thiếu sự kiểm soát, các doanh nghiệp, cá nhân sử dụng vốn tín dụng có hiệu quả kém, hoặc không thực hiện sự hoàn trả sẽ dẫn đến các hậu quả nghiêm trọng cho nền kinh tế như : lạm phát hoặc khủng hoảng .

Do vậy tín dụng chỉ thật sự phát huy được các vai trò dưới đây khi được kiểm soát và phát triển một cách hợp lý :

+ Góp phần thúc đẩy sản xuất và lưu thông hàng hóa phát triển .

+ Tín dụng đã tập trung vốn nhàn rỗi và phân phối lại vốn tiền tệ đó cho các doanh nghiệp đang có nhu cầu mở rộng sản xuất, đang thiếu vốn tạo điều kiện cho nền sản xuất và lưu thông hàng hóa phát triển .

+ Ngoài ra chính hoạt động tín dụng giúp cho các doanh nghiệp có điều kiện thúc đẩy quá trình tích tụ vốn nhờ vào hoạt động mở rộng sản xuất và đầu tư bằng nguồn vốn tín dụng . Quay trở lại làm tăng lưu lượng tín dụng. Thúc đẩy nền kinh tế phát triển .

+ Tín dụng góp phần làm giảm khối lượng tiền lưu hành trong nền kinh tế, đặc biệt là giảm lượng tiền mặt trong khu vực dân cư do đó làm giảm áp lực của lạm phát, góp phần ổn định tiền tệ trong nền kinh tế .

+ Tín dụng góp phần mở rộng và phát triển sản xuất, tạo ra nhiều sản phẩm dịch vụ đáp ứng các nhu cầu đa dạng cho xã hội, ổn định được giá cả trên thị trường

+ Góp phần ổn định đời sống, tạo công ăn việc làm và ổn định trật tự xã hội .

+ Tín dụng góp phần thúc đẩy nền kinh tế xã hội phát triển, đáp ứng tốt hơn các nhu cầu ngày càng cao trong xã hội, khai thác được các nguồn lực trong nền kinh tế, trong đó có nguồn lực về lao động . Một xã hội phát triển , tỷ lệ thất nghiệp thấp là tiền đề quan trọng ổn định trật tự – xã hội .

+ Tín dụng còn có vai trò tích cực trong quan hệ kinh tế đối ngoại . Sự phát triển của tín dụng không ngừng trên lãnh thổ của một quốc gia mà lan ra các quốc gia khác thông qua quá trình đầu tư của các doanh nghiệp để tận dụng các ưu thế của nhau . Quá trình này góp phần làm cho các quốc gia có điều kiện phát triển tốt hơn, hiểu và gần nhau hơn .

1.1.5 Các hình thức tín dụng

1.1.5.1 Tín dụng thương mại

Tín dụng thương mại là quan hệ tín dụng giữa các tổ chức, cá nhân với nhau, thực hiện dưới hình thức mua bán chịu hàng hóa cho nhau . Trong quá trình luân chuyển vốn , chu kỳ sản xuất của các tổ chức, cá nhân không diễn ra cùng lúc đã phát sinh nhu cầu : cần mua nhưng chưa có tiền, cần bán nhưng chưa cần tiền . Tín dụng thương mại ra đời đã đáp ứng được yêu cầu này .

Đối tượng của tín dụng thương mại là hàng hóa, các công cụ tín dụng chủ yếu là : thương phiếu (là một loại giấy nợ) . Thương phiếu bao gồm hối phiếu và lệnh phiếu . Hối phiếu do người bán lập nhằm ra lệnh cho người mua hoặc người nhận chuyển nhượng phải trả tiền . Lệnh phiếu do người mua lập nhằm cam kết trả tiền cho người bán .

Tín dụng thương mại là hình thức tín dụng phát triển rộng rãi, dựa trên sự tín nhiệm giữa các chủ thể mua bán chịu với nhau . Sự vận động và phát triển của tín dụng thương mại luôn phù hợp với sự phát triển của nền sản xuất và trao đổi hàng hóa , sản xuất hàng hóa phát triển thì tín dụng thương mại

được mở rộng và ngược lại khi nền sản xuất kém phát triển thì tín dụng bị thu hẹp .

Tuy tín dụng thương mại phát triển lâu đời, nhưng có nhiều hạn chế :

+ Tín dụng thương mại chỉ có thể diễn ra trong các mối quan hệ quen biết của các chủ thể trong quá trình sản xuất kinh doanh .

+ Tín dụng thương mại bị giới hạn về số lượng và quy mô do năng lực tài chính của từng chủ thể tham gia bị hạn chế .

+ Tín dụng thương mại kém linh hoạt chỉ đáp ứng được một số nhu cầu trong những khoảng thời gian nhất định .

1.1.5.2 Tín dụng ngân hàng .

Tín dụng ngân hàng là quan hệ tín dụng giữa các ngân hàng với các tổ chức, cá nhân được thực hiện dưới hình thức : ngân hàng đứng ra huy động vốn bằng tiền và cho vay cũng bằng tiền đối với các chủ thể trên .

Tín dụng ngân hàng ra đời và phát triển cùng với hệ thống các ngân hàng thương mại, đây là hình thức tín dụng hết sức đa dạng và phong phú, cũng là hình thức cơ bản trong nền sản xuất hàng hóa hiện đại, thể hiện nổi bật các chức năng và vai trò của tín dụng . Do đó tín dụng ngân hàng sẽ được xem xét sâu hơn trong phần sau .

1.1.5.3 Tín dụng nhà nước

Tín dụng nhà nước là quan hệ tín dụng giữa nhà nước với các đơn vị cá nhân trong xã hội . Nhà nước đứng ra huy động vốn của các tổ chức và cá nhân thông qua hình thức phát hành trái phiếu, công trái để sử dụng vì mục đích và lợi ích chung của toàn xã hội .

Tín dụng nhà nước có thể bằng hiện vật hoặc bằng tiền, trong đó chủ yếu là bằng tiền . Tín dụng nhà nước là loại hình tín dụng phát triển rất mạnh

trong thời đại hiện nay, đặc biệt là các nước phát triển có thị trường tài chính hoạt động hữu hiệu .

1.1.5.4 Tín dụng quốc tế

Tín dụng quốc tế là quan hệ tín dụng giữa các chính phủ, hoặc các tổ chức tài chính tiền tệ được thực hiện bằng nhiều phương thức khác nhau nhằm giúp đỡ lẫn nhau trong quá trình phát triển kinh tế đất nước .

1.1.6 Tín dụng ngân hàng .

1.1.6.1 Đặc điểm của tín dụng ngân hàng

Đối tượng của tín dụng ngân hàng là tiền tệ, ngân hàng đứng ra huy động vốn và sử dụng vốn đó để cho vay đều dưới hình thức tiền tệ .

Các chủ thể trong tín dụng ngân hàng rất rõ ràng, ngân hàng là một chủ thể bắt buộc với tư cách là người cho vay, các cá nhân, tổ chức là người đi vay .

Quá trình vận động của tín dụng ngân hàng vừa gắn với hoạt động sản xuất kinh doanh khi người vay là các tổ chức kinh tế , vừa gắn với tiêu dùng khi đối tượng vay không nhằm mục đích kinh doanh . Quá trình vận động của tín dụng ngân hàng không hoàn toàn phù hợp với quá trình phát triển của sản xuất lưu thông hàng hóa .

1.1.6.2 Ưu thế của tín dụng ngân hàng so với tín dụng thương mại .

Về mặt phạm vi : tín dụng ngân hàng có thể mở rộng cho mọi đối tượng, ngành nghề khác nhau, không chỉ trong sản xuất mà xâm nhập vào các lĩnh vực dịch vụ, đời sống .

Về mặt quy mô : Các ngân hàng là các trung gian huy động các nguồn vốn nhàn rỗi trong toàn xã hội , do đó tín dụng ngân hàng có thể cung ứng một lượng vốn rất lớn cho nền kinh tế . Mặt khác do nguồn vốn huy động của các ngân hàng rất đa dạng, từ đó có thể cho vay với nhiều thời hạn khác nhau, đầu

tư mở rộng và đầu tư chiều sâu cho hoạt động sản xuất kinh doanh tạo điều kiện thúc đẩy tốc độ phát triển của nền kinh tế .

Hoạt động của tín dụng ngân hàng không chỉ có tác dụng đẩy nhanh tốc độ chu chuyển vốn, mà lượng vốn này được luân chuyển tập trung qua hệ thống ngân hàng , tạo điều kiện quan trọng để ổn định lưu thông tiền tệ, ổn định giá cả thị trường .

1.2. CHO VAY TIÊU DÙNG .

Cho vay tiêu dùng là các khoản cho vay tài trợ cho nhu cầu chi tiêu của cá nhân, hộ gia đình khi họ chưa đủ tích lũy để thỏa mãn nhu cầu . Các nhu cầu vay tiêu dùng thông thường : nhà ở, phương tiện vận chuyển , đồ dùng gia đình, du lịch, giáo dục

1.2.1 Đặc điểm của cho vay tiêu dùng :

+ Món vay có giá trị nhỏ hơn nhiều với nhu cầu vay vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh , ngoại trừ các khoản vay mua và sửa chữa nhà ở có giá trị tương đối lớn .

+ Số lượng các món vay lớn . Nhu cầu tiêu dùng ngày càng đa dạng, trước đây vay tiêu dùng chủ yếu là cho nhu cầu vật chất như mua sắm tài sản, nay nhu cầu tiêu dùng đã được mở rộng cho các mục đích như : giáo dục, y tế, du lịch Do nhu cầu ngày càng đa dạng phong phú theo mức độ phát triển của nền kinh tế, số lượng khách hàng vay tiêu dùng ngày càng lớn .

+ Cho vay tiêu dùng mang hình thức của ngân hàng bán lẻ, món vay nhỏ, số lượng lớn, chi phí giao dịch cao nên thông thường lãi suất vay thường cao hơn các hình thức khác . Ngân hàng cho vay tiêu dùng có khả năng phân tán rủi ro do số lượng khách hàng lớn, mặt khác giá trị khoản vay không lớn

các ngân hàng có thể dễ dàng xử lý tài sản đảm bảo để thu nợ khi có rủi ro xảy ra .

+ Người vay quan tâm nhiều đến số tiền thanh toán và thời hạn thanh toán có phù hợp với khả năng thu nhập của mình trong tương lai, ít quan tâm đến lãi suất . Sản phẩm tiêu dùng phụ thuộc rất lớn vào mức độ thu nhập và trình độ học vấn của người vay .

+ Tư cách, đạo đức của khách hàng là yếu tố quyết định khả năng hoàn trả nợ vay cho ngân hàng . Các món vay có giá trị thường không lớn, lại được kéo dài trong nhiều năm và thực hiện trả trên nhiều kỳ hạn nợ nên số tiền trả trên mỗi kỳ hạn là không lớn . Khi người vay có trách nhiệm, có đạo đức sẽ cố gắng thu xếp các khoản chi tiêu để đảm bảo khả năng trả nợ khi nguồn thu nhập trong tương lai bị giảm sút .

+ Nhu cầu vay tiêu dùng thay đổi theo chu kỳ của nền kinh tế, tăng cao khi nền kinh tế đang phát triển và có xu hướng giảm thấp khi nền kinh tế khó khăn, suy thoái . Mặt khác nhu cầu tiêu dùng còn bị ảnh hưởng khá lớn bởi trình độ học vấn và nhu nhập của người đi vay :

- Người có trình độ học vấn cao thường có nhu cầu vay tiêu dùng cao hơn, nhất là các nhu cầu về giáo dục, y tế và du lịch .

- Người có thu nhập cao cũng có nhu cầu vay tiêu dùng cao hơn nhằm đáp ứng các tiện nghi ngay trong hiện tại, đạt được mức sống như mong muốn hơn là phải đợi trong tương lai hay trong các trường hợp khẩn cấp .

+ Cho vay tiêu dùng có độ rủi ro cao . Nguồn hoàn trả của cho vay tiêu dùng là nguồn thu nhập của người lao động, nguồn thu nhập này có thể bị thay đổi trong tương lai hoặc mất đi khi người lao động thay đổi các điều kiện lao

động hoặc bị thất nghiệp . Các ngân hàng thường áp dụng lãi suất cao đối với cho vay tiêu dùng nhằm bù đắp tính rủi ro của nó .

1.2.2 Lợi ích của cho vay tiêu dùng

Đối với ngân hàng : Cho vay tiêu dùng cũng là một loại hình dịch vụ ngân hàng, nếu phát triển tốt sẽ tạo ra nguồn thu nhập cho ngân hàng, đa dạng các hoạt động của ngân hàng, phân tán rủi ro . Mặt khác sản phẩm cho vay tiêu dùng hướng đến số lượng lớn khách hàng nếu xử lý tốt sẽ là cầu nối hữu hiệu để đưa các dịch vụ khác của ngân hàng đến với công chúng, nhất là các nước có hệ thống ngân hàng còn kém phát triển như nước ta .

Đối với người vay : Họ được hưởng các điều kiện sống tốt hơn, trước khi đủ khả năng tích lũy tạo điều kiện thuận lợi hơn đối với việc làm trong tương lai . Mặc khác họ có thể đáp ứng được các nhu cầu bức thiết như : giáo dục, y tế không chỉ thỏa mãn một phần nhu cầu hiện tại mà có khả năng tạo điều kiện sức khỏe, trí tuệ trong tương lai để làm việc tốt hơn, có thu nhập cao hơn . Tuy vậy nếu vay cho tiêu dùng cao hơn khả năng tích lũy trong tương lai sẽ dẫn đến mất khả năng thanh toán làm ảnh hưởng đến đời sống của người vay .

Đối với nền kinh tế : Cho vay tiêu dùng có tác dụng rất tốt cho việc kích cầu, tạo điều kiện mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh . Tuy nhiên việc kích cầu thông qua tài trợ tiêu dùng và tiết kiệm là hai mặt mâu thuẫn nhau để phát triển kinh tế . Cho vay tiêu dùng sẽ làm giảm tiết kiệm trong dân cư từ đó làm giảm đầu tư, đối với các nước đang cần vốn phát triển kinh tế như Việt Nam cần phải cân đối giữa kích cầu và tiết kiệm để bảo đảm nền kinh tế được phát triển một cách tốt nhất .

1.2.3 Các hình thức cho vay tiêu dùng

Căn cứ vào mục đích xin vay :

+ Cho vay cư trú : là cho vay mua, sửa chữa và xây dựng nhà ở .

+ Cho vay phi cư trú : là cho vay mua đồ dùng sinh hoạt gia đình, phương tiện vận chuyển và các nhu cầu khác .

Căn cứ vào phương thức hoàn trả :

+ Cho vay trả góp : Là hình thức người đi vay trả cho ngân hàng một số tiền bằng nhau nhất định trên mỗi kỳ hạn nợ , không phân biệt lãi và gốc trong từng kỳ hạn nợ . Hình thức này thường sử dụng các khoản vay nhỏ, người vay không quan tâm đến lãi suất mà chỉ quan tâm đến giá trị sử dụng của sản phẩm mua , số tiền và số kỳ hạn của khoản vay sao cho phù hợp với khả năng tài chính .

+ Cho vay thông thường : là các khoản vay có lãi suất cụ thể, tiền lãi trả trong mỗi kỳ hạn nợ (không kể nợ gốc cũng được chia ra nhiều kỳ hạn) được xác định theo số dư nợ gốc . Đây là hình thức cho vay chủ yếu của các ngân hàng thương mại

+ Cho vay tuần hoàn : Là các khoản cho vay mà ngân hàng cho phép người vay sử dụng các loại thẻ tín dụng, các loại séc thấu chi dựa trên tài khoản vãng lai . Theo phương thức này, ngân hàng sẽ cấp cho khách hàng một hạn mức tín dụng trong một khoản thời gian nhất định, khách hàng có quyền vay, trả nhiều lần trong thời gian duy trì hạn mức .

Căn cứ vào nguồn gốc khoản nợ :

+ Cho vay trực tiếp : Khách hàng và ngân hàng trực tiếp đàm phán, ký kết hợp đồng tín dụng để nhận tiền vay từ ngân hàng hoặc chuyển khoản vào các doanh nghiệp mà họ sẽ mua hàng hóa, dịch vụ . Hình thức này ngân hàng là người trực tiếp thẩm định khách hàng và chịu mọi tổn thất khi có rủi ro xảy ra .

+ Cho vay gián tiếp : Là hình thức ngân hàng mua lại các khoản nợ từ các doanh nghiệp đã bán chịu hàng hóa dịch vụ cho người tiêu dùng và thu lại từ khách hàng . Nhằm hạn chế rủi ro các ngân hàng thường thực hiện việc mua lại nợ với hình thức truy đòi toàn bộ hoặc một phần từ các doanh nghiệp trong trường hợp khách hàng không trả nợ cho ngân hàng .

1.3. SỰ CẦN THIẾT PHẢI MỞ RỘNG CHO VAY TIÊU DÙNG

1.3.1 Vai trò của tiêu dùng đối với nền kinh tế .

Tổng cầu của nền kinh tế bao gồm 04 yếu tố cơ bản :

+ Chi tiêu cho tiêu dùng : là thu nhập khả dụng (tổng thu nhập sau khi trừ đi thuế thu nhập) sẵn sàng để chi tiêu . Xác định qua công thức :

$$C = a + mpc (Y - T)$$

C : thu nhập khả dụng

Mpc : khuynh hướng tiêu dùng biên . Khi thu nhập tăng lên chỉ một phần được sử dụng vào mục đích tiêu dùng .

a : Mức chi tiêu nhằm thỏa mãn nhu cầu sống thiết yếu, mức chi tiêu này tương đối độc lập so với sự thay đổi của thu nhập .

+ Chi tiêu cho đầu tư : là các khoản đầu tư cho nền kinh tế .

+ Chi tiêu của Chính phủ : là các khoản chi tiêu của Chính phủ như : đầu tư công cộng, trợ cấp y tế, duy trì bộ máy quản lý nhà nước

Sự kết hợp của 3 yếu tố này sẽ hình thành nên đường tổng cầu

Một yếu tố khác làm ảnh hưởng đến tổng cầu là : buôn bán quốc tế (CA) Nếu cán cân vãng lai thặng dư, đường tổng cầu sẽ dịch chuyển lên trên, và ngược lại khi cán cân vãng lai bị thâm hụt đường tổng cầu sẽ dịch chuyển xuống .

Kết hợp 4 yếu tố trên sẽ xác định được đường tổng cầu với công thức :

$$Y_d = C + I + G + CA$$

Theo Keynes sự cân bằng trên thị trường hàng hóa được xác định tại điểm : đường tổng cầu cắt đường phân giác của góc tọa độ .



Khi nhu cầu tăng lên, đường tổng cầu dịch chuyển lên trên , điểm cân bằng dịch chuyển sang phải và cân bằng tại điểm mới có sản lượng cao hơn .

Khi nhu cầu giảm xuống, đường tổng cầu dịch chuyển xuống dưới , điểm cân bằng dịch chuyển sang trái và cân bằng tại điểm mới có sản lượng thấp hơn .

Theo học thuyết của Keynes, khi nền kinh tế phát triển tăng lên thì thu nhập và tiêu dùng của cả xã hội đều tăng lên, nhưng tốc độ tăng tiêu dùng không bằng với tốc độ tăng thu nhập do xu hướng tiết kiệm của con người chi phối . Tổng cầu tăng chậm là nguyên nhân chính gây ra các cuộc khủng hoảng thừa trong thập niên 30 . Để phát triển nền kinh tế, Ông đòi hỏi phải có sự can thiệp của Chính phủ có những chính sách kích cầu để tiêu dùng số lượng hàng hóa dư thừa .

Nhu cầu vay tiêu dùng cũng là một trong các yếu tố cấu thành đường tổng cầu, mở rộng cho vay tiêu dùng là một biện pháp thúc đẩy nền sản xuất phát triển .

Tuy nhiên việc gia tăng tiêu dùng sẽ làm giảm đầu tư trong nước, nhất là các nước đang phát triển rất cần vốn đầu tư đổi mới công nghệ làm ảnh hưởng đến tốc độ phát triển của nền kinh tế . Do đó cân đối giữa tiêu dùng và tiết kiệm phải thích hợp để giữ tốc độ phát triển trong nền kinh tế được tốt nhất .

1.3.2 Đối với cá nhân :

Nhu cầu của con người ngày càng đa dạng và phong phú , luôn vượt quá khả năng tích lũy trong hiện tại . Việc đáp ứng được các nhu cầu giúp cho đời sống con người không chỉ được nâng cao mà còn có khả năng tạo ra một năng suất lao động mới cao hơn .

Mở rộng cho vay tiêu dùng qua các ngân hàng làm giảm hiện tượng cho vay nặng lãi . Đối với các nước có hệ thống ngân hàng hàng chậm phát triển như nước ta, cho vay nặng lãi vẫn đang tồn tại để đáp ứng không chỉ nhu cầu sản xuất của cá nhân mà còn cả nhu cầu tiêu dùng nhất là các nhu cầu thiết yếu như : y tế , giáo dục .

Trong truyền thống Á Đông, nhất là sau khi trải qua các năm tháng chiến tranh, đói nghèo người dân có xu hướng tiết kiệm cao để đề phòng các rủi ro trong tương lai, hoặc chuẩn bị một nền giáo dục tốt cho con cái .

1.3.3 Đối với các ngân hàng

Với đất nước có dân số trên 80 triệu người, mức tăng GDP bình quân 7,5% là một thị trường đầy tiềm năng đối với các ngân hàng thương mại Việt Nam . Hiện nay các dịch vụ cho vay tiêu dùng của các ngân hàng còn rất hạn chế và chiếm tỷ trọng khá nhỏ (dưới 10%) trong tổng dư nợ, trong khi các nước phát triển thì tỷ trọng này là : 30% - 40%. Do đó với nền kinh tế nước ta đang trên đà phát triển như hiện nay thì nhu cầu vay tiêu dùng sẽ tiếp tục phát triển .

Cho vay tiêu dùng là một kênh quan trọng để tiếp cận các tiện ích, dịch vụ ngân hàng đến một số lượng lớn khách hàng là nhân dân ở các tầng lớp khác nhau, ngân hàng sẽ có được nhiều lợi ích:

+ Triển khai được ngày càng nhiều dịch vụ ngân hàng, đa dạng hóa trong lĩnh vực đầu tư, tăng thu nhập cho ngân hàng.

+ Phân tán rủi ro do lượng lớn khách hàng vay vốn và đa dạng được các sản phẩm dịch vụ khác.

+ Mở rộng quan hệ với khách hàng thanh toán qua ngân hàng là điều kiện tốt để huy động các khoản vốn nhàn rỗi trong dân cư với giá rẻ.

1.4.TÍNH TẤT YẾU ĐỂ MỞ RỘNG CHO VAY TIÊU DÙNG TẠI VIỆT NAM

Cùng với sự phát triển không ngừng của nền kinh tế là sự cải thiện đáng kể trong mức sống của dân cư, đặc biệt là dân cư thuộc khu vực thành thị. Nhu cầu tiêu dùng của người dân ngày càng tăng, để thỏa mãn nhu cầu của mình trong khi chưa tiết kiệm đủ thì giải pháp đi vay các tổ chức tín dụng sẽ được hưởng đến. Ngược lại với suy nghĩ một số người khi thu nhập cao người ta sẽ giảm vay tiêu dùng do có khả năng thỏa mãn nhu cầu bằng nguồn thu nhập hiện hữu. Thực tế người có thu nhập càng cao thì có nhiều các nhu cầu khác phát sinh, các nước phát triển có mức vay tiêu dùng chiếm đến 30 đến 40% dư nợ vay của các tổ chức tín dụng, trong khi các nước nghèo, chậm phát triển thì tỷ trọng này rất thấp.

Theo kết quả điều tra nghiên cứu của tập đoàn AC Nielsen (thời báo sài gòn số 31 ngày 28/07/2005) tỷ lệ hộ gia đình có thu nhập trên 3 triệu đồng/tháng ở khu vực thành thị tại 36 thành phố lớn trong cả nước đã tăng từ 36% trong năm 2002 lên 63% vào năm 2005. Mức chi tiêu hàng tháng của 1

hộ gia đình cách đây 3 năm trên 1 triệu đồng là 15,9%, đến nay là 40% . Với thu nhập và chi tiêu tăng nhanh của các hộ gia đình ở khu vực thành thị, cho thấy mức sống của người dân ngày càng được cải thiện, nhu cầu về các vật dụng sinh hoạt hiện đại, nhà ở ngày càng phát triển . Đó chính là thị trường rộng mở cho các ngân hàng phát triển các dịch vụ trong lĩnh vực cho vay tiêu dùng .

Việt Nam đang được đánh giá là nước có nền chính trị ổn định vào bậc nhất Châu Á, nền kinh tế phát triển với tốc độ khá cao thu hút mạnh mẽ vốn đầu tư nước ngoài . Cùng với sự phát triển của nền kinh tế, tăng thu nhập trong tầng lớp dân cư thì các định chế tài chính như ngân hàng cũng đang có những bước phát triển mạnh mẽ , chắc chắn sẽ cung cấp được nhiều dịch vụ trong đó có dịch vụ cho vay tiêu dùng phù hợp với từng nhu cầu khách hàng .

CHƯƠNG 2 : THỰC TRẠNG CHO VAY TIÊU DÙNG TRÊN ĐỊA BÀN TỈNH ĐỒNG NAI .

2.1.KHÁI QUÁT TÌNH HÌNH KINH TẾ – XÃ HỘI CỦA TỈNH ĐỒNG NAI.

Đồng Nai thuộc khu vực miền Đông Nam Bộ, phía bắc giáp tỉnh Lâm Đồng và Bình Phước là các vùng đất màu thích hợp trồng các cây công nghiệp như : cao su, cà phê, điều ; phía Nam giáp tỉnh Bà Rịa - Vũng Tàu là vùng có nhiều tiềm năng phát triển du lịch – công nghiệp ; phía tây giáp Thành phố Hồ Chí Minh là một trung tâm tài chính – kinh tế – khoa học lớn nhất nước ta , phía đông giáp tỉnh Bình Thuận là tỉnh có tiềm năng phát triển du lịch và công nghiệp .

Theo định hướng chiến lược của Đảng và nhà nước đã hình thành 3 khu vực kinh tế trọng điểm ở : Miền Bắc, Miền Trung và miền Nam . Khu vực kinh tế trọng điểm phía Nam bao gồm : Thành phố Hồ Chí Minh, Đồng Nai, Bình Dương và Bà Rịa – Vũng Tàu có vai trò như đầu tàu, phát triển mạnh làm động lực phát triển cả khu vực phía nam .

Đồng Nai có 11 đơn vị hành chính : Thành phố Biên Hòa, thị xã Long Khánh và 9 huyện : Long Thành , Nhơn Trạch, Thống nhất, Trảng bom, Định Quán, Tân phú, Cẩm Mỹ, Xuân lộc, Vĩnh cữu . Thành phố Biên Hòa là đô thị loại 2, trung tâm kinh tế – văn hóa- chính trị của Tỉnh Đồng Nai .

Đồng Nai là Tỉnh nằm trong vùng kinh tế trọng điểm phía Nam, có nhiều tiềm năng và tốc độ tăng trưởng cao . Cơ cấu kinh tế của Tỉnh Đồng Nai phát triển theo hướng : công nghiệp – dịch vụ – nông nghiệp . Do vị trí đặc thù về hạ tầng kỹ thuật, Đồng Nai có các vùng đất cao, ổn định có khả năng cho sự

phát triển công nghiệp, đến nay Đồng Nai đã có 15 khu công nghiệp tập trung , trong đó nhiều khu công nghiệp đã lấp đầy diện tích như : khu công nghiệp Biên Hòa 1,2 ; khu công nghiệp Nhơn Trạch 1,2Đến cuối năm 2005 có 698 dự án còn hiệu lực thực hiện, với số vốn đăng ký trên 8 tỷ USD, tổng số vốn thực hiện là : 4.450 triệu USD chiếm 55,6% trên vốn đăng ký . Đồng Nai đang phấn đấu trở thành một Tỉnh có nền công nghiệp phát triển hiện đại .

(Nguồn :*Báo cáo tình hình kinh tế xã hội năm 2005 của UBND tỉnh Đồng Nai*)

Dân số của toàn tỉnh: theo kết quả của cuộc tổng điều tra dân số ngày 01/04/1999, tỉnh Đồng Nai có 1.989.500 người. Tính đến 31/12/2005 dân số toàn tỉnh đạt sắp xỉ 2,3 triệu người. Thu nhập bình quân đầu người đạt 785 USD

(Nguồn :*Báo cáo tình hình kinh tế xã hội năm 2005 của UBND tỉnh Đồng Nai*)

Đồng Nai nằm ở vị trí thuận lợi cho phát triển kinh tế, nhất là phát triển công nghiệp . Trong các năm qua Đồng Nai đã có sự phát triển vượt bậc, huy động được các tiềm năng sẵn có sẵn sàng tham gia hội nhập với các nước trong khu vực .

2.2. TÌNH HÌNH CHO VAY TIÊU DÙNG TRÊN ĐỊA BÀN TỈNH ĐỒNG NAI

Trên địa bàn Tỉnh Đồng Nai có : 05 ngân hàng thương mại quốc doanh, 06 ngân hàng thương mại cổ phần, 01 ngân hàng chính sách và 01 quỹ tín dụng nhân dân . Có nhiều chi nhánh ngân hàng thương mại mới được thành lập từ năm 2004 . Chỉ riêng 04 ngân hàng thương mại quốc doanh : Ngân hàng Công thương ; ngân hàng Ngoại thương ; ngân hàng Đầu tư và phát triển ; ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn đã chiếm thị phần huy động vốn và cho vay trên 90% . Do đó các phần dưới đây chỉ xem xét chủ yếu đến hệ thống 04 ngân hàng thương mại quốc doanh .

2.2.1 Các hình thức cho vay tiêu dùng chủ yếu trên địa bàn tỉnh Đồng Nai

2.2.1.1 Cho vay mua, xây dựng, sửa chữa nhà ở.

Với phương châm : an cư mới lạc nghiệp . Đối với các nước phát triển Châu Âu sở hữu nhà ở không phải là vấn đề quan trọng hàng đầu, họ chỉ cần có việc làm, nhà ở thường là nhà thuê để phục vụ tốt nhất cho công việc và thuận lợi cho việc chuyển dịch nơi làm việc . Tuy nhiên người Châu Á cũng như Việt Nam nhà ở là điều vô cùng quan trọng, đến tuổi trưởng thành ai cũng muốn sở hữu riêng một căn nhà . Do đó nhu cầu nhà ở đối với người dân Việt Nam, nhất là các khu đô thị có mật độ người đông là vấn đề bức xúc của mỗi cá nhân .

Nguồn tài chính cá nhân dùng để mua nhà chủ yếu là các khoản tiền tiết kiệm, các khoản vay mượn từ người thân và bạn bè, nguồn này chiếm tỷ trọng khoảng 75 – 80% tổng vốn đầu tư cho nhà ở . Chỉ có một phần nhỏ đến vay vốn ngân hàng để mua, xây dựng và sửa chữa nhà ở mặc dù nhu cầu là rất lớn nhưng do thói quen ít quan hệ với các ngân hàng . Mặt khác dịch vụ ngân hàng còn quá hạn chế và xa lạ đối với cá nhân, thị trường tài chính còn kém phát triển nên các cá nhân ít có sự lựa chọn để thỏa mãn nhu cầu của mình .

Trong vòng 5 năm gần đây hình thức cho vay này đã phát triển khá mạnh mẽ trên địa bàn Tỉnh Đồng Nai, các ngân hàng thương mại đã kết hợp với các công ty đầu tư kinh doanh hạ tầng để cung cấp một dịch vụ trọn gói về nhà ở cho cá nhân .

+ Ngân hàng Công thương Đồng Nai kết hợp với Công ty kinh doanh nhà Đồng Nai xây dựng hàng loạt các chung cư cao tầng trong thành phố Biên Hòa,

các chung cư tại các khu công nghiệp tập trung đông lao động . Kết hợp với các công ty địa ốc thành phố Hồ Chí Minh xây dựng các cụm dân cư tại Nhơn Trạch, Trảng bom, Long Thành

+ Ngân hàng Công thương khu công nghiệp kết hợp với Cty SONADEZI, Cty xây dựng miền Đông xây dựng hàng loạt các cụm dân cư, chung cư cao tầng tại phường An Bình và Long Bình phục vụ nhu cầu nhà ở cho cán bộ công nhân viên lao động tại khu công nghiệp Biên Hòa 1 và 2 .

+ Ngân hàng ngoại thương cùng với Cty xây lắp số 1,2 xây dựng các tuyến dân cư trên các trục lộ giao thông mới trên địa bàn thành phố Biên Hòa .

Ngân hàng chỉ đầu tư rất ít chi phí xây dựng cho các công ty đầu tư xây dựng, phần lớn là đầu tư cho nhu cầu mua nhà ở của các cá nhân trên địa bàn với thời gian vay vốn không dài hơn 10 năm .

Ngòai ra các ngân hàng đều đẩy mạnh hình thức cho vay xây dựng và sửa chữa nhà ở riêng lẻ của các cá nhân . Các ngân hàng đều thành lập các phòng, tổ chuyên trách cho vay phục vụ nhu cầu này . Tuy vậy các thủ tục về quản lý xây dựng như : cấp phép xây dựng, hòan công còn nhiều bất hợp lý đã làm hạn chế cho vay của các ngân hàng . Theo quy định việc xây dựng mới hoặc sửa chữa làm thay đổi diện tích, kết cấu phải có giấy phép xây dựng, trong thực tế do việc xin giấy phép xây dựng không đơn giản nên người dân tự động xây dựng và sửa chữa nhà ở , chỉ các nhà nằm trên các con đường của thành phố mới buộc phải có giấy phép .

Ngòai ra việc quy hoạch treo trên địa bàn thành phố Biên Hòa, với việc định hình nhiều cụm dân cư khác nhau, nhiều chung cư cao tầng nhưng qua nhiều năm vẫn chưa thực hiện làm ảnh hưởng rất nhiều đến đời sống nhân dân, cũng như các nhu cầu về nhà ở của dân cư trong các khu quy hoạch treo .

Hiện nay thị trường bất động sản đang đóng băng, các ngân hàng có định kiến về rủi ro cao khi tham gia vốn cho các công trình xây dựng chung cư hoặc các cụm dân cư .

2.2.1.2 Cho vay cán bộ công nhân viên

Các ngân hàng thương mại đáp ứng nhu cầu tiêu dùng của cán bộ công nhân viên như : sửa chữa nhà, mua xe, mua vật dụng gia đìnhmà không cần có tài sản thế chấp . Hầu như tất cả các ngân hàng đều triển khai hình thức cho cán bộ công nhân viên vay dưới nhiều mức độ khác nhau :

+ Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn có mức cho vay khá cao là : 30 triệu đồng, thủ tục khá đơn giản chỉ cần có sự bảo lãnh bằng tín chấp của cơ quan quản lý thu nhập . Ngân hàng nông nghiệp với mạng lưới rộng khắp các huyện đã đẩy mạnh cho cán bộ công nhân viên vay vốn, đến cuối năm 2005 đã cho : 34.116 cán bộ công nhân viên vay vốn với mục đích tiêu dùng .

+ Hệ thống ngân hàng Công thương cũng triển khai đồng thời với các ngân hàng khác nhưng mức vay thấp hơn, lúc đầu là 10 triệu đồng sau đó nâng lên đến 30 triệu đồng đối với cán bộ công nhân viên làm việc lâu năm .

+ Ngân hàng ngoại thương triển khai hình thức này khá sớm và mạnh mẽ với mức cho vay lên đến 50 triệu đồng, thời gian vay tối đa là 5 năm . Mức vay và thời gian vay phụ thuộc vào mức thu nhập và thời gian làm việc, chức vụ của khách hàng .

+ Hầu hết các ngân hàng chỉ cho bộ phận công chức, cán bộ công nhân viên doanh nghiệp nhà nước, các tổ chức kinh tế có quan hệ tín dụng tín nhiệm với ngân hàng . Tuy mới triển khai trong những năm gần đây theo quyết định

số : 34/2000/QĐ –NHNN của thống đốc ngân hàng nhà nước đã thu hút được một lượng khách hàng khá lớn .

Tỷ lệ nợ quá hạn chưa đến 0,1% dư nợ cho vay cán bộ công nhân viên, là một loại hình cho vay còn nhiều tiềm năng . Hiện nay bộ phận cho vay cán bộ công nhân viên đang quá tải , mỗi cán bộ phải phụ trách từ vài trăm đến cả hàng ngàn hồ sơ vay do đó đã nảy sinh nhiều vấn đề phức tạp xung quanh loại hình này .

Tuy đây là một loại hình cho vay tiềm năng nhưng các ngân hàng đều nhận dạng khá rõ ràng về rủi ro khi tiếp tục mở rộng cho vay nhất là đối với các tổ chức kinh tế . Mức độ biến động lao động tại các tổ chức kinh tế không nhỏ, ngân hàng lại không thể cập nhật thông tin về nơi làm việc mới của người lao động, cũng như không có tài sản bảo đảm để cưỡng chế khi người vay có biểu hiện không thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ ghi trong hợp đồng tín dụng .

Do hình thức vay này không cần thế chấp tài sản cũng đã nảy sinh nhiều vấn đề phức tạp nếu ngân hàng cho vay không kiểm tra chặt chẽ các khoản vay

+ Qua khảo sát tại ngân hàng Công thương Đồng Nai, ngân hàng nông nghiệp Đồng Nai đến 96% dư nợ cho vay cán bộ công nhân viên với mục đích là sửa chữa nhà ở với thời gian vay 36 tháng . Nhiều trường hợp đã vay trả 3 đến 4 lần trong 3 năm nhưng đều là vay sửa chữa nhà ở . Thực tế chỉ có một phần cán bộ công nhân viên có nhu cầu sửa chữa nhà ở . Không ít vốn vay đã được đưa vào hoạt động kinh doanh kể cả kinh doanh bất động sản .

+ Một số tổ chức xác nhận thu nhập và tình trạng khấu trừ thu nhập thiếu chính xác . Không ít trường hợp cán bộ công nhân viên đã vay nhiều ngân hàng nhưng lãnh đạo đơn vị vẫn cứ vô tư xác nhận chưa khấu trừ thu nhập cho bất kỳ nghĩa vụ tài chính nào như : Hội phụ nữ tỉnh Đồng Nai, liên đoàn lao

động tỉnh Đồng Nai. Dẫn đến tình trạng vay ngân hàng này trả ngân hàng khác

+ Một số trường hợp vay ké, số tiền vay của nhiều người tập trung vào một người dẫn đến mất khả năng thanh toán cho ngân hàng như một số cán bộ tại UBND tỉnh Đồng Nai ...

+ Nhiều chủ doanh nghiệp hoặc người quản lý thu nhập của cán bộ công nhân viên thiếu tinh thần hợp tác với ngân hàng trong việc xử lý các khoản nợ của các cán bộ công nhân viên không trả nợ đúng hạn hoặc nghỉ việc .

2.2.1.3 Cho vay qua thẻ

Ngân hàng ngoại thương là ngân hàng đi tiên phong trong lĩnh vực cho vay qua thẻ, ngay từ 1996 ngân hàng ngoại thương đã phát hành thẻ mastercard đầu tiên ở Việt Nam. Những mãi đến năm năm 2002 với sự xuất hiện hàng loạt các ngân hàng phát hành nhiều loại thẻ khác nhau và hàng loạt các máy ATM thì thị trường thẻ mới thực sự sôi động .

Hiện nay ngân hàng ngoại thương vẫn đang chiếm thị phần thẻ trên 50% và với nhiều bước đi vững chắc, gần đây họ đã liên kết thẻ với Việt Nam Airline, Viettel Để đưa dịch vụ thẻ đến với từng đối tượng khách hàng khác nhau . Tuy vậy số cơ sở chấp nhận thẻ tín dụng còn quá thấp, chỉ tập trung tại các siêu thị, nhà hàng cao cấp..... chưa phổ biến đã gây khó khăn cho người sử dụng thẻ .

Đến nay hầu hết các ngân hàng thương mại quốc doanh và cổ phần đều ký hợp đồng trở thành đại lý thanh toán thẻ của hai tổ chức Master và Visa, thẻ do các ngân hàng phát hành sẽ được các đơn vị chấp nhận thẻ chấp nhận trên toàn thế giới

Các ngân hàng đang đưa ra các hình thức khuyến mãi hấp dẫn để thu hút khách hàng mở thẻ tín dụng . Khách hàng có thể dùng thẻ mua hàng hóa, dịch vụ và trả tiền sau 30 ngày hoặc sau 10 ngày kể từ ngày nhận được bảng kê của ngân hàng mà không chịu bất kỳ khoản lãi suất nào . Chỉ quá thời hạn nêu trên ngân hàng mới tính lãi suất vay theo hiện hành . Tuy nhiên quy chế mở thẻ tín dụng còn nhiều điểm chưa phù hợp với thực tế, nên thẻ tín dụng chiếm tỷ trọng nhỏ so với thẻ ATM và tiềm năng của nó .

2.2.1.4 Các hình thức cho vay tiêu dùng khác

Hình thức cho vay mua xe ô tô : Các ngân hàng liên kết với doanh nghiệp mua bán xe ô tô, cho khách hàng mua xe ô tô vay vốn và đảm bảo tiền vay bằng chính xe ô tô đó . Mức cho vay dưới 70% giá trị xe . Hình thức này không hẳn là hình thức vay tiêu dùng, rất nhiều khách hàng mua xe, nhất là xe dưới 12 chỗ ngồi làm phương tiện đi lại trong kinh doanh . Nhưng có một bộ phận không nhỏ mua xe nằm mục đích cho thuê để tìm kiếm lợi nhuận

Với tốc độ phát triển kinh tế của Việt Nam hiện nay, nhu cầu và khả năng có được xe ô tô cho gia đình và cá nhân mỗi lúc mỗi cao hơn và hiện thực hơn . Mặt khác với các chính sách hiện hành và trong tương lai sẽ gỡ bỏ dần các quy định bảo hộ cho ngành ô tô Việt Nam. Chắc chắn sẽ làm giá se ô tô giảm mạnh, nhu cầu xe ô tô cho cuộc sống sẽ tăng cao , dịch vụ cho vay mua xe cũng sẽ phát triển như các nước khác trên thế giới .

Hình thức vay trả góp : Hình thức này tuy xuất hiện từ khá lâu nhưng có tốc độ phát triển không cao :

+ Đối tượng là các sản phẩm có giá trị không cao như : tivi, máy giặt
Vật dụng khác trong gia đình . Với mức thu nhập hiện nay nhiều gia đình có thể dễ dàng tiết kiệm để mua mà cần vay vốn ngân hàng .

+ Chi phí thực hiện một giao dịch cao dẫn đến các ngân hàng thường đưa ra lãi suất cao hơn nhiều so với các hình thức khác .

Tuy vậy không phải là không có nhu cầu này, tuy giá trị nhỏ nhưng lại cần thiết cho tất cả mọi người có cuộc sống bình thường . Vấn đề nằm ở chỗ các ngân hàng đáp ứng dịch vụ này như thế nào, nếu thủ tục rườm rà phức tạp như các khoản vay lớn thì cũng không có khách hàng .

Cho vay du học

+ Đây cũng là chương trình được các ngân hàng thương mại triển khai trong những năm gần đây . Việc đi du học không còn xa lạ đối với xã hội hiện nay, nhưng vẫn tập trung vào một số gia đình có thu nhập cao . Do đó các khoản vay đi du học thường chỉ mang tính giải quyết nhu cầu tạm thời khó khăn của gia đình trong khoảng thời gian nào đó hơn là đáp ứng cho suốt thời gian dài du học .

Cho vay đáp ứng nhu cầu y tế , du lịch : các ngân hàng thương mại gần như không có các chương trình riêng cho nhu cầu này . Khi phát sinh các ngân hàng xem như một món vay tiêu dùng bình thường khác để xem xét cho vay .

2.2.2 Mạng lưới các ngân hàng

Đến cuối năm 2005 trên địa bàn Tỉnh Đồng Nai có 13 chi nhánh ngân hàng đang hoạt động . Hiện có 6 ngân hàng thương mại nhà nước bao gồm: ngân hàng Ngoại thương ; ngân hàng Công thương ; ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn ; ngân hàng Đầu tư ; ngân hàng Nhà và ngân hàng Chính sách . Và 6 ngân hàng thương mại cổ phần bao gồm : Ngân hàng cổ phần Đại Á ; Ngân hàng cổ phần Sài Gòn Thương Tín ; Ngân hàng cổ phần Á Châu ; Ngân hàng cổ phần ngoài quốc doanh (VIBank) ; ngân hàng liên doanh Việt Thái ; Ngân hàng liên doanh Indovina và 01 quỹ tín dụng nhân dân .

Mạng lưới các ngân hàng thương mại quốc doanh

+ Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn : với mạng lưới rộng khắp các huyện và các khu vực trung tâm đô thị . Nếu như trước đây ngân hàng Nông nghiệp chỉ đẩy mạnh đầu tư cho khu vực có tính nông nghiệp là chủ yếu, thì trong các năm gần đây hệ thống ngân hàng nông nghiệp đã mở rộng mạng lưới đến các vùng đô thị , triển khai các dịch vụ ngân hàng hiện đại, cạnh tranh với các ngân hàng khác . Ngân hàng nông nghiệp Đồng Nai hiện có mạng lưới rộng lớn nhất và có số lượng đầu tư tín dụng lớn nhất trên địa bàn là : 3.892 tỷ đồng .

+ Ngân hàng ngoại thương Đồng Nai : với thế mạnh về ngoại hối và thanh toán quốc tế, đầu tư cho các doanh nghiệp lớn . Mạng lưới ngân hàng ngoại thương Đồng Nai 01 Chi nhánh cấp 1 tại trung tâm thành phố Biên Hòa và 03 Chi nhánh cấp 2 đóng tại các khu công nghiệp tập trung có số lượng các doanh nghiệp đầu tư nước ngoài cao như : Khu công nghiệp Nhơn Trạch ; khu công nghiệp Biên Hòa 2 Ngân hàng ngoại thương trong những năm gần đây không chỉ chú ý đến việc tài trợ các doanh nghiệp vừa và nhỏ mà còn xâm nhập mạnh vào lĩnh vực tiêu dùng như : liên kết với doanh nghiệp mua bán xe ô tô ; cho vay mua và sửa chữa nhà ở ; cho vay cán bộ công nhân viên

+ Ngân hàng Công thương gồm : 02 chi nhánh cấp 1 ; 02 chi nhánh cấp 2 và 7 phòng giao dịch . Các chi nhánh ngân hàng Công thương đóng tại các khu vực đông dân cư, riêng địa bàn thành phố Biên Hòa đã có 02 Chi nhánh cấp 1 và 7 phòng giao dịch . Thế mạnh của hệ thống ngân hàng Công thương là đầu tư cho các doanh nghiệp trong nước nhất là các doanh nghiệp vừa và nhỏ .

+ Ngân hàng Đầu tư và phát triển Đồng Nai với 1 Chi nhánh cấp 1 , 2 Chi nhánh cấp 2 và 02 quỹ tiết kiệm để huy động vốn . Khách hàng chủ yếu là các doanh nghiệp thuộc ngành xây dựng và đầu tư vốn trung dài hạn .

Hiện nay các ngân hàng thương mại quốc doanh với các tên khác nhau về lĩnh vực hoạt động khác nhau, nhưng thực tế đều phát triển đan xen và cạnh tranh gay gắt với nhau, không một ngân hàng nào giữ độc quyền trong một lĩnh vực nào . Phần lớn các ngân hàng đều đưa ra các sản phẩm, đầu tư cho nhiều các đối tượng không phân biệt ngành nghề, ngắn – trung – dài hạn .

Ngòai 4 ngân hàng thương mại quốc doanh còn 2 ngân hàng cũng thuộc sở hữu nhà nước là : ngân hàng chính sách và ngân hàng nhà tỉnh Đồng Nai . Quy mô đầu tư của các ngân hàng này tương đối nhỏ, đối tượng cho vay khá đặc thù theo quy định của pháp luật .

Nhìn chung trong những năm gần đây các ngân hàng đã đua nhau mở rộng mạng lưới, chủ yếu tập trung tại các khu vực đông dân cư tại các vùng đô thị . Mạng lưới ngân hàng mở rộng làm tăng khả năng cạnh tranh và đáp ứng tốt hơn các nhu cầu cho khách hàng, trong đó có nhu cầu cho vay tiêu dùng . Tuy vậy các ngân hàng cần tính toán đến tính hiệu quả của hệ thống mạng lưới :

+ Tập trung quá nhiều loại hình giao dịch tại các phòng giao dịch, các chi nhánh nhỏ dẫn đến số lượng nhân viên đông nhưng chất lượng và số lượng khách hàng thấp .

+ Tập trung quá nhiều vào khu vực thành thị, thiếu sự quan tâm và cung cấp các loại hình dịch vụ ngân hàng đến khu vực ít dân cư .

2.2.3 Nguồn vốn huy động của các tổ chức tín dụng

ĐV : triệu đồng

Tên Ngân hàng	31/12/2002	31/12/2003	(+), (-)	31/12/2004	(+), (-)	31/12/2005	(+), (-)
NHTM QUỐC DOANH	4,924,485	6,487,550	31.74%	7,432,693	14.57%	8,833,724	18.85%
NHCT KCN	382,960	432,861	13.03%	508,621	17.50%	692,177	36.09%
NHCT ĐNAI	837,730	968,916	15.66%	1,103,132	13.85%	1,126,725	2.14%
NH ĐẦU TƯ	510,476	560,642	9.83%	581,052	3.64%	856,667	47.43%
NH NÔNG NGHIỆP	2,232,154	2,912,673	30.49%	3,446,631	18.33%	4,005,658	16.22%
NH CHÍNH SÁCH	0	363		8,839	2334.99%	9,012	1.96%
NH NGOẠI THƯƠNG	961,165	1,609,425	67.45%	1,719,074	6.81%	1,954,928	13.72%
NHPT NHÀ		2,670		65,344	2347.34%	188,557	188.56%
NHTM NGOÀI QUỐC DOANH	102,601	236,095	130.11%	461,595	95.51%	912,284	97.64%
NHCP ĐẠI Á	102,601	177,846	73.34%	303,034	70.39%	445,386	46.98%
NH SG THƯƠNG TÍN		58,249		135,229	132.16%	237,812	75.86%
NH LD VIỆT THÁI				6,662		29,178	337.98%
NHTMCP Á CHÂU				16,670		100,930	505.46%
NH VIB						50763	
NH INDUSVINA						48,215	
TỔNG CỘNG	5,027,086	6,723,645	33.75%	7,894,288	17.41%	9,746,008	23.46%

(Nguồn : Tổng hợp báo cáo tổng kết các năm của NHNN Tỉnh Đồng Nai)

Các ngân hàng thương mại rất quan tâm đến việc huy động vốn để chủ động trong hoạt động cấp tín dụng . Năm 2005 là năm các ngân hàng thương mại đưa ra nhiều hình thức khuyến mãi để thu hút nguồn vốn nhàn rỗi trong dân cư . Tuy vậy các hình thức huy động hiện nay vẫn mang tính đơn điệu, truyền thống . Hình thức chủ yếu thu hút vốn trong dân cư là các loại hình tiết kiệm 3,6,9 và 12 tháng . Nguồn vốn trung dài hạn rất hạn chế, các ngân hàng đã nhiều lần phát hành trái phiếu từ 1 đến 5 năm nhưng mức độ huy động

không cao, trừ lần phát hành trái phiếu chuyển đổi trong 2005 của ngân hàng Ngoại thương đã thu hút một lượng vốn khá lớn .

Các ngân hàng thương mại đã cố gắng sử dụng các lợi thế để khai thác nguồn vốn huy động . Ngân hàng Ngoại thương với khả năng thanh toán quốc tế tốt, có uy tín trên thương trường thế giới đã thu hút được nhiều các doanh nghiệp có số dư tiền gửi tạm thời lớn . Đồng thời ngân hàng Ngoại thương áp dụng cơ chế lãi suất linh hoạt theo hình thức bậc thang đối với tiền gửi các tổ chức kinh tế . Cuối năm 2005 ngân hàng ngoại thương có số dư tiền gửi các tổ chức kinh tế : 1.462 tỷ đồng chiếm 75% trong tổng nguồn vốn huy động tại chỗ.

Ngân hàng Nông nghiệp với mạng lưới rộng tại các huyện và khu vực đông dân cư, nguồn vốn huy động trong dân cư rất cao . Cuối năm 2005 tiền gửi dân cư : 2.320 tỷ đồng chiếm 80% trong tổng vốn huy động tại chỗ .

Các ngân hàng Công thương, ngân hàng đầu tư chỉ tập trung ở các khu vực đông dân cư và các khu công nghiệp tập trung . Họ vừa đẩy mạnh thu hút vốn trong dân cư và tiền nhàn rỗi trong các doanh nghiệp, tỷ trọng tiền gửi dân cư thường ngang bằng tiền gửi doanh nghiệp .

Cơ cấu nguồn vốn huy động

ĐV : triệu đồng

Chỉ tiêu	2003	2004	2005
Nguồn vốn huy động	6,723,642	7,894,287	9,746,006
+ Tiền gửi TCKT	3,680,125	4,040,428	4,687,552
+ Tiền gửi dân cư	3,043,517	3,853,859	5,058,454
Tổng nguồn vốn	10,429,265	12,752,693	14,849,710
Mức độ tự chủ	64.47%	61.90%	65.63%

(Nguồn : Tổng hợp báo cáo tổng kết các năm của NHNN Tỉnh Đồng Nai)

Tổng nguồn vốn huy động năm 2005 đạt : 9.746 tỷ đồng tăng 23% so với năm 2004, nguồn vốn huy động từ dân cư có xu hướng tăng nhanh, năm 2005 tăng 25% so với năm 2004 .

Nguồn vốn huy động tại chỗ ngày càng chiếm tỷ trọng cao hơn trong tổng nguồn vốn, tuy vậy vẫn còn hơn 35% nguồn vốn của các ngân hàng thương mại trên địa bàn Đồng Nai phải sử dụng vốn điều hòa của các ngân hàng trung ương .

2.2.4 Tình hình cấp tín dụng

ĐV : triệu đồng

Chỉ tiêu	2002	Năm 2003		Năm 2004		Năm 2005	
	Giá trị	Giá trị	(+), (-)	Giá trị	(+), (-)	Giá trị	(+), (-)
1. Tổng dư nợ	7,643,281	9,146,530	19.67%	11,548,557	26.26%	13,234,571	14.60%
2. Dư nợ ngắn hạn	4,938,125	5,630,795	14.03%	7,118,775	26.43%	8,493,638	19.31%
3. Dư nợ trung, dài hạn	2,705,156	3,515,735	29.96%	4,429,782	26.00%	4,740,933	7.02%
- Tỷ trọng	35.39%	38.44%	3.05%	38.36%	-0.08%	35.82%	-2.54%
4. Nợ quá hạn	198,583	169,932	-14.43%	87,217	-48.68%	1,072,569	1129.77%
- Tỷ trọng	2.60%	1.86%	-0.74%	0.76%	-1.10%	8.10%	7.35%
5. Nợ xấu	163,529	124,581	-23.82%	13,037	-89.54%	306,261	2249.17%
- Tỷ trọng	2.14%	1.36%	-0.78%	0.11%	-1.25%	2.31%	2.20%
6. Doanh số cho vay	12,063,786	15,498,847	28.47%	20,379,746	31.49%	27,083,563	32.89%
- Ngắn hạn	10,218,269	12,999,022	27.21%	16,858,926	29.69%	22,714,966	34.74%
- Trung dài hạn	1,845,517	2,499,825	35.45%	3,520,820	40.84%	4,368,597	24.08%

(Nguồn : Tổng hợp báo cáo tổng kết các năm của NHNN Tỉnh Đồng Nai)

Tốc độ tăng trưởng dư nợ trên địa bàn khá cao trong các năm qua, đáp ứng được một phần nhu cầu vốn cho nền kinh tế . Tốc độ phát triển dư nợ của hệ thống ngân hàng thương mại chưa tương xứng với tiềm năng của Tỉnh, còn

nhiều doanh nghiệp lớn, doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài đang quan hệ với các Chi nhánh ngân hàng tại thành phố Hồ Chí Minh và các Chi Nhánh ngân hàng nước ngoài .

Trong cơ cấu dư nợ : tỷ lệ dư nợ trung dài hạn đến 31/12/2005 là : 35% trên tổng dư nợ, so sánh với các Chi Nhánh khác trên cả nước với tỷ lệ trung dài hạn xấp xỉ : 40% là không cao, nhưng so sánh với nguồn vốn huy động tại chỗ phần lớn là vốn ngắn hạn, tỷ trọng dư nợ trung dài hạn gây khó khăn trong khả năng tự chủ về tài chính cho các ngân hàng .

Có sự thay đổi mạnh mẽ trong nhận thức của các ngân hàng trong việc cho vay doanh nghiệp nhà nước . Trước đây vốn của các ngân hàng thương mại quốc doanh tập trung cho các doanh nghiệp nhà nước đến 60% –70% trên tổng dư nợ cho vay, và rất dè dặt cho khu vực kinh tế ngoài quốc doanh vay . Đến nay tình hình gần như ngược lại, một mặt các chi nhánh ngân hàng trên địa bàn nhận thức năng lực tài chính, kinh doanh của các doanh nghiệp nhà nước rất hạn chế, mặt khác các ngân hàng trung ương cũng ra hạn chế tỷ trọng cho vay doanh nghiệp nhà nước . Riêng Ngân hàng Công thương Việt Nam giao chỉ tiêu cho vay doanh nghiệp nhà nước năm : 2004 : 35% ; 2005: 25% và kế hoạch 2006: 15% trên tổng dư nợ cho vay

Để giải quyết bài toán tăng trưởng dư nợ tín dụng nhưng giảm dư nợ đối với doanh nghiệp nhà nước, các ngân hàng đã mở rộng cho vay khu vực ngoài quốc doanh, chú trọng đến các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài ; các doanh nghiệp vừa và nhỏ ; cho vay tiêu dùngĐây là xu hướng tất yếu để bảo đảm tính hiệu quả trong hoạt động ngân hàng .

Số dư nợ xấu có xu thế giảm thấp vào năm 2004 và tăng cao vào năm 2005 . Tuy nhiên tỷ trọng nợ xấu chỉ mới chiếm : 2,31% trên tổng dư nợ . Khi

xem xét sâu dữ liệu nợ xấu không diễn ra hàng loạt trên các ngân hàng và chỉ phát sinh tại ngân hàng Đầu tư : 136 tỷ và ngân hàng Công thương khu công nghiệp : 62 tỷ đã đẩy tỷ trọng nợ xấu toàn ngành lên cao .

2.2.5 Tình hình cho vay tiêu dùng đến ngày 31/12/2005

Tên Ngân hàng	Dư nợ	So với tổng dư nợ	Nợ quá hạn	Tỷ trọng
NHCT KCN	152,643	10.04%	165	0.1081%
NHCT ĐNAI	105,620	8.13%	23	0.0218%
NH ĐẦU TƯ	86,230	6.34%	74	0.0858%
NH NÔNG NGHIỆP	362,167	9.30%	329	0.0908%
NH NGOẠI THƯƠNG	277,649	8.08%	196	0.0706%
Cộng	984,309	8.50%	787	0.0800%

(Nguồn : Tổng hợp báo cáo tổng kết các năm của các ngân hàng thương mại)

Các ngân hàng đều xác định cho vay tiêu dùng là một thị trường tiềm năng, tỷ trọng cho vay tiêu dùng trên tổng dư nợ của các ngân đang tăng nhanh, đến 31/12/2005 đã chiếm 8,5% trên tổng dư nợ của các ngân hàng thương mại quốc doanh . Tuy vậy mỗi ngân hàng lại tập trung những nhóm khách hàng khác nhau :

+ Ngân hàng Nông nghiệp đối tượng chủ yếu là cho vay cán bộ công nhân viên . Với dư nợ cho vay hình thức này trên 305 tỷ đồng chiếm tỷ trọng 8% trên tổng dư nợ và 83% trên dư nợ cho vay tiêu dùng .

+ Ngân hàng Công thương Đồng Nai tập trung vào đối tượng cho vay mua, xây dựng và sửa chữa nhà có tài sản đảm bảo . Mức dư nợ đạt 84 tỷ đồng chiếm 6% trên tổng dư nợ và 80% trên dư nợ cho vay tiêu dùng .

+ Ngân hàng ngoại thương vừa tập trung vào cho vay xây dựng nhà ở các cụm dân cư mới trên địa bàn thành phố Biên Hòa , đồng thời cho vay cán bộ công nhân viên tại các doanh nghiệp có thu nhập cao hoặc có chức vụ cao .

Nợ quá hạn trên lĩnh vực cho vay tiêu dùng phát sinh thấp dao động ở mức 0.1% . Nguyên nhân là do các khoản nợ nhỏ nên khi phát sinh rủi ro các ngân hàng có điều kiện xử lý ngay, thời gian xử lý thường không kéo dài như các khoản nợ của các doanh nghiệp . Tuy số tiền không lớn nhưng số vụ lại nhiều dẫn đến các ngân hàng mất khá nhiều công sức và chi phí cho các tranh chấp này . Đồng thời thủ tục xử lý tài sản đảm bảo hiện nay rất nhiều khô nên sự việc thường kéo dài . Mặt khác các trường hợp cho vay cán bộ công nhân viên không có tài sản thế chấp rất khó thu hồi nợ khi họ chuyển công tác đi nơi khác .

Đối tượng cho vay tiêu dùng hiện nay tập trung vào công chức, cán bộ công nhân viên các doanh nghiệp nhà nước và các cá nhân có thu nhập cao ổn định . Nhìn chung các ngân hàng còn rất dè dặt trong việc mở rộng đối tượng cho vay , dư nợ hiện nay vẫn chưa tương xứng với nhu cầu vay tiêu dùng của các cá nhân trên địa bàn tỉnh Đồng Nai .

2.3 CÁC MẶT HẠN CHẾ TRONG CHO VAY TIÊU DÙNG

Hình thức cho vay tiêu dùng mới được các ngân hàng thương mại áp dụng trong thời gian ngắn, đã có tốc độ phát triển khá cao . Tuy vậy vẫn còn nhiều mặt hạn chế :

2.3.1 Về nguồn vốn :

Tỷ trọng huy động vốn tại chỗ của các ngân hàng trên địa bàn ngày càng cao so với sử dụng vốn, đến cuối năm 2005 cũng chỉ đạt 65% nhu cầu sử dụng . Nguồn vốn còn lại phải nhận vốn điều hòa từ các ngân hàng thương mại

trung ương . Nguồn vốn điều hòa thường không ổn định và nằm ngoài khả năng kiểm soát của các Chi Nhánh làm giảm khả năng tự chủ của các Chi Nhánh trong hoạt động cấp tín dụng . Ngoài ra phí nhận vốn điều hòa thường cao hơn phí huy động dẫn đến hiệu quả hoạt động không cao .

Nguồn vốn huy động chủ yếu là ngắn hạn làm ảnh hưởng đến nhu cầu vay trung dài hạn của cá nhân và các tổ chức kinh tế .

Lượng vốn nhàn rỗi trong dân cư còn khá lớn, và không ít vốn được đầu tư vào bất động sản hoặc dự trữ dưới hình thái vàng , ngoại tệ mạnh . Ngoài ra một lượng tiền gửi không nhỏ của các tổ chức kinh tế, nhất là khu vực vốn đầu tư nước ngoài chảy về thành phố Hồ Chí Minh . Các doanh nghiệp lớn thường quan hệ với các ngân hàng thương mại tại Thành phố, nơi tập trung nhiều ngân hàng lớn nhất là các ngân hàng nước ngoài .

2.3.2 Hạn chế trong hoạt động cấp tín dụng

Tỷ trọng cho vay tiêu dùng đạt chưa đến 9% trên tổng dư nợ là thấp so với các đối tượng khác . Phần lớn các cá nhân có nhu cầu tiêu dùng không phải là công chức chưa nghĩ đến việc đi vay các ngân hàng thương mại để thỏa mãn nhu cầu đó .

Hình thức cho vay khá đơn điệu, chưa thật sự hấp dẫn, gây được sự sự chú ý đối với các cá nhân có nhu cầu .

Thời gian vay còn nhiều hạn chế, nhất là trong cho vay mua nhà hoặc bất động sản tối đa là 15 năm đã làm mất đi đối tượng khách hàng có thu nhập trung bình khá .

2.4. NGUYÊN NHÂN TỒN TẠI TRONG HOẠT ĐỘNG CHO VAY TIÊU DÙNG TRÊN ĐỊA BÀN TỈNH ĐỒNG NAI

2.4.1 Nguyên nhân từ cơ chế quản lý của nhà nước

2.4.1.1 Quy chế cho vay

Từ khi luật các tổ chức tín dụng được sửa đổi bổ sung năm 2000, quy chế cho vay 1627/2001/QĐ-NHNN của ngân hàng nhà nước đã tạo ra hành lang pháp lý thông thoáng cho hoạt động cấp tín dụng của các tổ chức tín dụng . Nhà nước đã hạn chế can thiệp vào việc kinh doanh của các TCTD thay vào đó là giao cho các TCTD tự quyết định và chịu trách nhiệm với hành vi kinh doanh của mình . Tuy nhiên trong quy chế cho vay cũng còn một vài điểm gây khó khăn cho TCTD và không có tính thực tiễn đối với loại hình cho vay tiêu dùng :

+ Trong hồ sơ vay phải có phương án vay vốn . Như xét phần trên hình thức cho vay tiêu dùng khá đa dạng mục đích là phục vụ tiêu dùng đời sống từ mua tivi đến mua nhà ... không tạo ra hiệu quả cụ thể từ tài sản đó . Trong thực tế các ngân hàng hướng dẫn khách hàng rất khác nhau trong việc lập phương án vay tiêu dùng, nhưng phần lớn các phương án thiếu độ chính xác và thiếu tính thực tế . Cụ thể khi khách hàng vay sửa chữa nhà thì hướng dẫn lập chi tiết dự toán sửa chữa trong khi thực tế khách hàng khoán gọn cho một nhà thầu .

Quy chế phát hành thẻ tín dụng của ngân hàng nhà nước đưa ra quá nhiều điều kiện không phù hợp với hình thức thẻ . Mặc dù thẻ tín dụng là một hình thức vay vốn nhưng nó các đặc điểm riêng có, không phải là một khoản vay trung – dài hạn nên cần có văn bản mới phù hợp hơn so với quy định 317/1999/QĐ-NHNN1 .

2.4.1.2 Quy chế bảo đảm tiền vay

Phần lớn các khoản vay tiêu dùng đều có tài sản bảo đảm (trừ các khoản cho vay cán bộ công nhân viên) . Tuy nhiên đây là lĩnh vực hết sức phức tạp, thường xuyên bị thay đổi làm ảnh hưởng đến hoạt động cho vay .

Các văn bản pháp luật liên quan đến bất động sản như : luật đất đai , các nghị định dưới luật Thường xuyên bị thay đổi hoặc bổ sung làm cho các giao dịch giữa khách hàng cá nhân và ngân hàng rất khó khăn . Trình tự thủ tục tiến hành các giao dịch liên quan đến bất động sản khá phức tạp làm một số khách hàng vay vốn nhỏ không đủ kiên nhẫn để tiến hành đầy đủ các thủ tục theo quy định .

Luật đất đai năm 2003 tại khoản 7 điều 113 quy định “ hộ gia đình, cá nhân được thế chấp, bảo lãnh bằng quyền sử dụng đất tại các tổ chức tín dụng, tổ chức kinh tế hoặc cá nhân để vay vốn sản xuất kinh doanh “ . Từ khi có quy định trên có hiệu lực thi hành 01/07/2004 các ngân hàng phải ngưng cho vay với mục đích tiêu dùng đối với khách hàng bảo đảm bằng quyền sử dụng đất . Đây là một quy định rất vô lý đã tước bỏ quyền thực tế của người sử dụng đất, với mức thu nhập hiện nay người lao động phải mất nhiều năm tiết kiệm mới mua được một mảnh đất và nhiều năm sau mới có khả năng xây dựng nhà ở, với quy định này đã bỏ qua cơ hội an cư cho người lao động . Để hạn chế vấn đề này, các ngân hàng đã cố gắng lách luật, chỉ áp dụng không nhận bảo đảm với các khoản đất trống, còn đất có tài sản gắn liền với đất vẫn được xem xét thế chấp .

Theo khoản 1 điều 130 luật đất đai năm 2003 quy định “ hợp đồng thế chấp, bảo lãnh bằng quyền sử dụng đất phải có chứng nhận của công chứng nhà nước ; trường hợp hợp đồng thế chấp, bảo lãnh bằng quyền sử dụng đất của

hộ gia đình, cá nhân thì được lựa chọn hình thức chứng nhận của công chứng nhà nước hoặc chứng thực tại ủy ban nhân dân xã, phường, thị trấn nơi có đất “. Nếu như trước đây việc công chứng hay không công chứng hợp đồng thế chấp quyền sử dụng đất là do các bên thỏa thuận, thì nay đã trở thành quy định bắt buộc trước khi tiến hành đăng ký giao dịch bảo đảm . Xem ra quy định này chưa phù hợp với yêu cầu cải cách thủ tục hành chính hiện nay, làm tăng mức độ phức tạp một cách không cần thiết đối với hợp đồng thế chấp, bảo lãnh bằng quyền sử dụng đất . Ngoài ra để thực hiện thủ tục có khoản phí không nhỏ là : 60.000 đồng cho một lần xác nhận tại UBND phường xã hoặc 0,2% trên số tiền vay nếu thực hiện tại phòng công chứng .

Cũng theo khoản 1 điều 130 luật đất đai năm 2003 quy định “ trong thời hạn không quá 5 ngày làm việc, kể từ ngày ký kết hợp đồng tín dụng, bên thế chấp, bên được bảo lãnh bằng quyền sử dụng đất phải nộp hồ sơ đăng ký thế chấp, bảo lãnh theo quy định “ . Trong quan hệ cho vay hợp đồng tín dụng là hợp đồng chính, hợp đồng bảo đảm là hợp đồng phụ chỉ phát sinh hiệu lực khi hợp đồng chính có hiệu lực . Do đó hợp đồng bảo đảm thường được ký kết sau hợp đồng tín dụng và là một điều kiện để hợp đồng tín dụng có hiệu lực . Thời gian năm ngày kể từ ngày ký hợp đồng tín dụng phải đăng ký giao dịch bảo đảm là quá ngắn, nhất là trong trường hợp nhiều tài sản bảo đảm cho một hợp đồng tín dụng .

2.4.1.3 Một số bất cập khác trong hợp đồng thế chấp tài sản :

Thời gian đăng ký một hợp đồng thế chấp, bảo lãnh bằng quyền sử dụng đất theo quy định là 5 ngày . Do đó để thiết lập một bộ hồ sơ vay tiêu dùng đơn giản khách hàng phải mất khoản 10 ngày để hoàn tất hồ sơ

Sau khi thực hiện xong nghĩa vụ trả nợ, khách hàng phải tiến hành xóa đăng ký thế chấp và thời gian xóa cũng là 5 ngày .

Chi phí thực hiện cho một giao dịch bảo đảm hoàn chỉnh tối thiểu là : 180.000 đồng bao gồm : xác nhận tại UBND phường xã : 60.000 đồng, đăng ký thế chấp : 60.000 đồng và xóa đăng ký thế chấp : 60.000 đồng .

Các văn bản pháp luật thường quy định mẫu hợp đồng bảo đảm, cụ thể thông tư 01 của bộ tài nguyên môi trường quy định phải thực hiện theo mẫu của quyết định số :1833/2001/TT-TTĐC của Tổng cục địa chính . Các mẫu trên rất sơ sài chỉ có thể đáp ứng nhu cầu quản lý đất đai, không phù hợp với yêu cầu của các tổ chức tín dụng .

2.4.1.4 Các khó khăn về xử lý tài sản bảo đảm thu hồi nợ .

Nghị định 178/1999/NĐ-CP và 85/CP đã cho phép các tổ chức tín dụng dùng nhiều hình thức xử lý tài sản . Tuy nhiên từ nghị định đến các văn bản thực hiện liên quan của nhiều cơ quan khác nhau còn rất xa vời . Thực tế các TCTD rất khó khăn trong việc tự xử lý tài sản thế chấp để thu hồi nợ vay :

+ Trong trường hợp người vay cố tình không trả nợ và không đồng ý bán tài sản đảm bảo, ngân hàng muốn tự xử lý tài sản phải được sự hỗ trợ của nhiều cơ quan ban ngành như : Công an, ủy ban phường xã, sở tài nguyêncác cơ quan này thường thiếu sự phối hợp đồng bộ và không cho đó là nhiệm vụ của mình .

+ Các thủ tục chuyển nhượng hiện nay đối với bất động sản hết sức phức tạp và gần như không thể thực hiện được nếu người chủ sở hữu tài sản không đồng ý chuyển nhượng . Ngay cả các trường hợp xử lý tài sản thông qua trung tâm đấu giá thì trung tâm cũng yêu cầu có sự đồng ý của chủ sở hữu .

+ Không thực hiện xử lý tài sản khi tài sản đang bị tranh chấp, nhiều trường hợp các thành viên trong gia đình tự tạo ra tranh chấp nhằm kéo dài thời gian xử lý tài sản của ngân hàng .

Do đó phần lớn các khoản nợ có vấn đề cần xử lý tài sản đảm bảo các ngân hàng thường phải thông qua con đường khởi kiện qua cơ quan pháp luật . Việc thực hiện bán tài sản theo trình tự của các cơ quan này thường kéo dài gây thiệt hại cho các ngân hàng, nhất là các món vay tiêu dùng thường có số tiền không lớn .

2.4.1.5 Nguyên nhân khác

Các quy định về thương mại điện tử, quy chế về việc sử dụng, phát hành các loại thẻ chưa đáp ứng nhu cầu thực tế . Hiện nay các ngân hàng thương mại đã đưa ra các hình thức giao dịch qua điện thoại, giao dịch qua mạng ...về mặt hạ tầng kỹ thuật các ngân hàng có thể thực hiện được, nhưng tính pháp lý của các giao dịch này vẫn chưa có một văn bản nào quy định một cách chặt chẽ, khả thi . Tương tự đối với các loại thẻ đã phát triển khá mạnh trong thời gian gần đây nhưng các quy định xử lý các tranh chấp chưa hợp lý dẫn đến tâm lý bất an cho cả người sử dụng thẻ và cơ quan phát hành thẻ .

Việc quản lý cư trú của cơ quan công an chưa được hiện đại và phục vụ kịp thời cho các tổ chức kinh tế . Với hình thức quản lý cư trú bằng hộ khẩu như hiện nay, các công việc chủ yếu bằng thủ công ghi chép vào sổ sách, cơ quan công an không có khả năng giám sát chặt chẽ nơi cư trú của khu vực mình đang quản lý . Không ít trường hợp khách hàng vay vốn không trả được nợ, đi khỏi địa phương mà cơ quan quản lý không biết họ đang cư trú tại đâu . Mặt khác việc quản lý dân cư của cơ quan công an hiện nay chỉ nhằm đáp ứng nhu cầu

an ninh trật tự mà không chú ý đến mục tiêu hỗ trợ các tổ chức kinh tế như ngân hàng để thu hồi các khoản nợ đã cho vay .

Với các diễn biến bất thường của thị trường bất động sản như hiện nay, các chính sách đất đai thường thay đổi thiếu sự ổn định cao tạo ra định kiến cho các ngân hàng khi cho vay nhóm khách hàng vay mua nhà là có khả năng chịu rủi ro cao . Các ngân hàng cho khách hàng vay mua nhà ở các dự án với tài sản bảo đảm hình thành từ chính khoản vay, nhưng quá trình hình thành tài sản đảm bảo thường kéo dài, những khó khăn trong việc cấp chứng thư sở hữu tài sản làm căn cứ cho việc thế chấp đảm bảo cho khoản vay làm cho các ngân hàng không yên tâm .

2.4.2 Nguyên nhân từ các tổ chức tín dụng

2.4.2.1 Nguồn vốn tín dụng

Các công cụ huy động vốn của các ngân hàng thương mại mang tính truyền thống, chỉ quanh quẩn các hình thức tiết kiệm và kỳ phiếu là chủ yếu . Các dịch vụ ngân hàng còn rất xa lạ nhất là đối với khách hàng cá nhân, rất ít khách hàng cá nhân thực hiện thanh toán qua ngân hàng . Nguồn vốn huy động chủ yếu là các loại hình ngắn hạn từ 1 đến 12 tháng, trong khi cho vay tiêu dùng đòi hỏi thời gian rất dài nhất là vay mua nhà ở, với nhu cầu vay từ 15 đến 30 năm nhưng các ngân hàng thương mại chỉ đáp ứng tối đa không quá 10 năm

Các ngân hàng cạnh tranh với nhau gay gắt về mặt lãi suất, trong năm 2005 các ngân hàng thương mại lớn liên tiếp đưa ra các hình thức khuyến mãi hấp dẫn như : trúng xe ô tô, trúng nhà, trúng vàng Việc nâng cao lãi suất huy động vốn hoặc hấp dẫn trong khuyến mãi chưa hẳn giúp các ngân hàng thương mại tăng được vốn huy động, nhưng mặt khác đẩy hoạt động ngân hàng đến những điểm bất lợi :

+ Chi phí sử dụng vốn lên cao làm giảm lợi nhuận hoặc tăng lãi suất đầu ra .

+ Lãng phí khi dòng vốn dịch chuyển qua lại giữa các ngân hàng có mức lãi suất khác nhau .

+ Khó khăn trong việc điều hành chính sách tiền tệ .

2.4.2.2 Chính sách cho vay tiêu dùng

Trừ một số các ngân hàng thương mại cổ phần đang xem cho vay tiêu dùng là một đối tượng cần thiết mở rộng . Ngân hàng ACB đã đưa ra các sản phẩm cho vay tiêu dùng như : mua nhà, xe với thủ tục gọn nhẹ, thực hiện tại nhà , hoặc ngân hàng Sài gòn thương tín cũng có những sản phẩm tương tự đối với người gửi tiền thường xuyên . Tuy nhiên các đại gia là các ngân hàng thương mại quốc doanh vẫn còn chưa quan tâm nhiều đến lĩnh vực này .

Các ngân hàng lớn chưa có những quy định riêng có cho vay tiêu dùng, hiện nay áp dụng các quy định như cho vay trong sản xuất kinh doanh dẫn đến thủ tục phức tạp không phù hợp với yêu cầu của khách hàng . Một hồ sơ vay không kể nhiều ít đều phải thực hiện tuần tự qua các bước theo quy định của ngân hàng, phải chứng minh cho cán bộ tín dụng khả năng tài chính và nguồn thu nhập trả nợ trong tương lai và tài sản đảm bảo cho khoản vay .

2.4.2.3 Năng lực và trình độ của cán bộ tín dụng

Trình độ và năng lực thẩm định khách hàng của cán bộ tín dụng còn nhiều hạn chế dẫn đến tâm lý ngại cho vay. Để thẩm định được một phương án vay vốn cán bộ tín dụng phải phân tích trên nhiều góc độ khác nhau : phân tích và đánh giá năng lực tài chính của khách hàng, tính trung thực của các dữ liệu khách hàng đang cung cấp, tư cách của khách hàng, sự am hiểu về ngành nghề đang xem xét thẩm định Để thực hiện phân tích chính xác các điều kiện vay

vốn của khách hàng, cán bộ tín dụng không chỉ là những nhân viên rất giỏi mà phải thu thập được nhiều thông tin để kiểm chứng .

Trong thực tế rất ít cán bộ tín dụng có đầy đủ năng lực để thẩm định tương đối chính xác các điều kiện vay vốn của khách hàng trong lần vay đầu tiên , nhất là đối với các phương án, dự án kinh doanh thuộc các ngành nghề mới . Để hạn chế rủi ro cán bộ tín dụng thường đặt nặng khả năng thanh khoản của tài sản bảo đảm hoặc chủ quan đưa ra một tỷ lệ dự phòng cho các thông tin do khách hàng cung cấp

Chương trình đào tạo tại các trường đại học, tại các trung tâm của các ngân hàng thương mại lớn rất chung chung mà thiếu sự hướng dẫn các kỹ năng tác nghiệp cụ thể cần thiết trong quá trình thẩm định . Các sinh viên thiếu rất nhiều kiến thức về định giá tài sản, kỹ năng phỏng vấn khách hàng, cách thu thập và đánh giá thông tin cũng như các khả năng giao tiếp với khách hàng .

Các ngân hàng thương mại cũng chưa đưa ra mô hình hoặc các bộ phận hỗ trợ cho công tác thẩm định của cán bộ tín dụng . Cán bộ tín dụng rất cần tham khảo ý kiến của các chuyên gia trong các lĩnh vực công nghệ mà họ đang xem xét cho vay, các chuyên gia kinh tế có khả năng dự báo sự biến động của các ngành nghề trong tương lai, các chuyên gia pháp luật Phần lớn các hồ sơ tín dụng rất hạn chế về nội dung mà chủ yếu là hoàn thành cơ bản về mặt hình thức theo đúng các điều kiện cho vay theo quy định của pháp luật hoặc theo ủy quyền của ngân hàng cấp trên .

2.4.2.4 Mạng lưới ngân hàng

Mạng lưới ngân hàng tuy được chú trọng phát triển khá mạnh trong những năm gần đây, nhưng chỉ mới tập trung tại các khu vực đông dân cư . Tuy

vậy mỗi hệ thống ngân hàng thương mại chỉ phát triển riêng, thiếu sự phối hợp và hợp tác với nhau nên hiệu năng hoạt động của các mạng lưới không cao .

Mạng lưới ngân hàng còn thiếu tại các khu vực ngoại thành, khu dân cư nông thôn, bỏ qua một số lượng lớn đối tượng khách hàng . Mặt khác công nghệ ngân hàng tại các Chi nhánh nhỏ, phòng giao dịch nặng tính thủ công kém hiệu quả nên việc xây dựng mạng lưới rộng lớn là khá khó khăn .

Ngòai ra các ngân hàng thương mại còn phải cạnh tranh các định chế tài chính khác đang ngày càng phát triển như : hệ thống bảo hiểm , bưu điện ...

2.4.2.5 Thông tin về khách hàng

Các thông tin về khách hàng vay tiêu dùng rất hạn chế, phần lớn thông tin cán bộ tín dụng thu thập qua khách hàng và nơi quản lý nguồn thu nhập của khách hàng . Trong thực tế việc điều tra thông tin của khách hàng gặp nhiều khó khăn :

+ Tư cách của khách hàng : cán bộ tín dụng phải dựa vào kinh nghiệm để phán đoán mà không có thông tin về khách hàng . Nếu như các khách hàng là doanh nghiệp cán bộ tín dụng còn hy vọng tìm kiếm thông tin qua CIC của ngân hàng nhà nước . Đây là các khách hàng cá nhân vay món nhỏ thì dù có là khách hàng xấu vẫn không được thể hiện qua thông tin tín dụng . Để hạn chế bớt rủi ro khi gặp khách hàng xấu, cán bộ tín dụng thường xử dụng triệt để các mối quan hệ của mình để xem xét khách hàng đã vay tại các tổ chức tín dụng khác .

+ Thông tin về thu nhập : đối với khách hàng buôn bán lẻ hoặc kinh doanh có nguồn thu nhập không ổn định thì các thông tin về thu nhập do kinh nghiệm ước đoán của cán bộ tín dụng mà không theo một chuẩn mực nào .

Các ngân hàng chưa có sự chủ động phối hợp với cơ quan quản lý nhà nước, các doanh nghiệp để tổ chức thu thập thông tin phục vụ cho công tác thẩm định tín dụng đạt hiệu quả .

2.4.2.6 Sản phẩm cho vay tiêu dùng

Các sản phẩm của ngân hàng chưa phù hợp với khả năng trả nợ của khách hàng, các chương trình cho vay mua nhà ở thường có thời gian vay dưới 10 năm với lãi suất khoảng 1%/tháng và phải có vốn tự có tối thiểu là 30% nhu cầu vốn của phương án mua nhà . Do đó người lao động có thu nhập bình quân dưới 2 triệu đồng/tháng khó tiếp cận được với sản phẩm này .

Các ngân hàng thương mại đang thực hiện chương trình hiện đại hóa, trong thời gian gần đây đã xuất hiện khá nhiều dịch vụ ngân hàng mà nổi bật là dịch vụ thẻ . Đây là một dịch vụ mới và đầy tiềm năng với một đất nước trên 82 triệu dân, việc thông tin về dịch vụ thẻ của các ngân hàng lại quá khiêm tốn . Phần lớn người dân chưa biết đến các loại thẻ, một số dân cư ở các khu đô thị lớn cũng chỉ biết đến thẻ ATM với chức năng duy nhất là để rút tiền mặt . Và một số rất ít khách hàng biết đến các thẻ Master, visa..... Thẻ là một sản phẩm mới cần được các ngân hàng tuyên truyền, quảng cáo các tính năng ưu việt của các loại thẻ, đặc biệt là các loại thẻ tín dụng để người dân quen dần với sự hiện diện của các loại thẻ .

Thị trường thẻ Việt Nam tuy được đánh giá là tiềm năng và có tốc độ phát triển rất nhanh trong thời gian qua nhưng đã gặp không ít khó khăn :

+ Người dân có thói quen sử dụng tiền mặt, trên 95% các giao dịch của cá nhân được thực hiện dưới hình thức bằng tiền mặt làm cho việc sử dụng thẻ trở nên xa lạ .

+ Mỗi ngân hàng đều thực hiện các công nghệ thẻ khác nhau, thiếu sự phối hợp dẫn đến lãng phí . Cụ thể nhất là việc máy ATM của ngân hàng nào chỉ chấp nhận thẻ của ngân hàng đó gây khó khăn cho người đang sử dụng dịch vụ thẻ .

+ Các văn bản quy định về thẻ của ngân hàng nhà nước chưa phù hợp với yếu cầu thực tế đặc biệt là các loại thẻ tín dụng . Các ngân hàng thương mại có thể cho cán bộ công nhân viên vay đến 50 triệu đồng không có tài sản đảm bảo, nhưng rất hạn chế phát hành thẻ tín dụng đến mức này . Hiện nay ngân hàng Công thương Việt Nam chỉ phát hành thẻ tín dụng không có tài sản đảm bảo với hạn mức tối đa là 30 triệu đồng cho chính nhân viên của ngân hàng Công thương chưa có dư nợ vay cán bộ công nhân viên . Các đối tượng khác phải ký quỹ từ 100% đến 120% hạn mức của thẻ .

+ Có quá ít máy chấp nhận thanh toán thẻ, chỉ có một số nhà hàng, siêu thị lớn tại các khu trung tâm đô thị mới được các ngân hàng lắp đặt máy chấp nhận thẻ.

+ Hoạt động kinh doanh thẻ không đơn giản mà dựa trên nền tảng công nghệ cao, hiện đại và vận hành theo các tiêu chuẩn quốc tế . Việt Nam chưa có các trung tâm đào tạo cũng nhưng cập nhật thông tin kiến thức thường xuyên về thẻ . Do đó đã xảy ra các rủi ro cho khách hàng, các trục trặc máy móc thiết bị do trình độ của nhân viên vận hành .

2.4.3 Nguyên nhân từ phía khách hàng

Các cá nhân ngoại trừ việc gửi tiền tiết kiệm rất ít có các giao dịch với ngân hàng thương mại, theo báo cáo ngân hàng nhà nước toàn Tỉnh chưa có đến 100.000 tài khoản cá nhân trên dân số 2.1 triệu người . Do đó ngân hàng bị

hạn chế rất nhiều về thông tin ngân hàng, về tài chính và tư cách khi khách hàng đến vay vốn tiêu dùng tại các ngân hàng .

Các cá nhân có định kiến đến việc thiếu nợ ngân hàng, đến việc thế chấp tài sản để vay vốn . Họ sẵn sàng chấp nhận mức lãi suất cao hơn nhiều để vay từ các cá nhân khác và không ít người đã phải tán gia bại sản khi dính vào các cá nhân tổ chức cho vay nặng lãi .

Năng lực tài chính của cá nhân thấp và hạn chế . Thu nhập cá nhân thường không được kê khai đầy đủ gây khó khăn trong việc mở rộng cho vay tiêu dùng của các ngân hàng thương mại :

+ Đối với các cá nhân kinh doanh tự do thường có xu hướng kê khai thu nhập thấp để né tránh các khoản thuế .

+ Đối với các lao động trong các doanh nghiệp nhà nước; công chức nhà nước, khoản thu nhập từ lương thường rất thấp nhưng lại có các khoản thu nhập không chính thức khác như : từ thưởng, từ làm thêm, từ chức vụ – quyền hạncao hơn nhiều .

CHƯƠNG 3 : MỘT SỐ GIẢI PHÁP MỞ RỘNG CHO VAY TIÊU DÙNG TRÊN ĐỊA BÀN TỈNH ĐỒNG NAI

3.1. ĐỊNH HƯỚNG CHO VAY TIÊU DÙNG TRÊN ĐỊA BÀN TỈNH ĐỒNG NAI ĐẾN NĂM 2010

3.1.1 . Định hướng kinh tế xã hội Tỉnh Đồng Nai đến 2010

Theo quy hoạch tổng thể phát triển kinh tế xã hội tỉnh Đồng Nai giai đoạn 2001 – 2010 đã được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt theo Quyết định số: 33/2003/QĐ.TTg ngày 04/03/2003 như sau :

- + Tốc độ tăng trưởng GDP bình quân 2001 – 2010 : 11,5% .
- + Tốc độ phát triển công nghiệp xây dựng bình quân 2001 –2010 : 13,2%
- + Tốc độ phát triển thương mại – dịch vụ bình quân 2001 –2010 : 13% .
- + Tốc độ phát triển nông, lâm, ngư nghiệp bình quân 2001 –2010 : 3,4%
- .+ Chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng : công nghiệp – dịch vụ – nông nghiệp . Kế hoạch đến năm 2010 tỷ trọng công nghiệp là : 56%, dịch vụ là : 33,1% và nông nghiệp là : 10,9% .
- + Thu nhập bình quân đầu người đến 2010 đạt : 1.100 USD – 1.300 USD
- + Tỷ lệ đô thị hóa 2010 đạt : 45 % - 50 % .

3.1.2. Định hướng nhu cầu vốn cho tiêu dùng .

Đồng Nai là tỉnh nằm trong vùng kinh tế trọng điểm phía nam có tốc độ phát triển kinh tế rất cao, bình quân trên 1,5 lần so với tốc độ phát triển của cả nước . Mặt khác nằm ngay cạnh thành phố Hồ Chí Minh là trung tâm tài chính, dịch vụ lớn của Việt Nam, người dân Đồng Nai, nhất là các khu đô thị có khả

năng tiếp cận sớm các dịch vụ cao cấp, trong đó có các dịch vụ về tài chính ngân hàng .

Thu nhập bình quân đầu người tăng nhanh sẽ mở ra nhu cầu tiêu dùng khác nhau , ngày càng phong phú, đa dạng và cao cấp hơn . Đó là một thị trường hấp dẫn cho lĩnh vực đầu tư cho vay tiêu dùng của các tổ chức tín dụng trên địa bàn Tỉnh Đồng Nai .

3.2. MỘT SỐ GIẢI PHÁP MỞ RỘNG CHO VAY TIÊU DÙNG

3.2.1 Tăng cường huy động vốn

Trên địa bàn Tỉnh Đồng Nai trong năm qua đã có thêm nhiều Chi Nhánh ngân hàng cổ phần của thành phố Hồ Chí Minh như : VIBank, INDOVINA Ngoài ra còn các Cty bảo hiểm lớn như : Prudential, manulifetham gia vào lĩnh vực huy động vốn , tạo ra sự cạnh tranh gay gắt trên thị trường này . Để thu hút vốn có hiệu quả các ngân hàng thương mại cần chú ý đến :

+ Mở rộng mạng lưới của ngân hàng đến các khu vực dân không chỉ ở thành thị mà cả vùng nông thôn . Để tiết kiệm chi phí không nhất thiết thành lập các phòng giao dịch, quỹ tiết kiệm hoặc chi nhánh với số nhân viên từ 7,8 người trở lên mà thực hiện thành lập các điểm giao dịch, các Kiot giao dịch không có hoặc chỉ có 2,3 nhân viên giao dịch . Chức năng chủ yếu của các điểm giao dịch là gửi tiền và các dịch vụ ngân hàng cá nhân thực hiện chủ yếu qua máy móc thiết bị .

+ Đa dạng hóa các hình thức huy động vốn sao cho phù hợp đối với nhiều loại hình đối tượng khác nhau . Hiện nay vốn huy động tồn tại chủ yếu dưới các hình thức 3,6,9,12 tháng và các loại kỳ phiếu . Cần thiết xây dựng việc huy động vốn với tất cả các loại thời hạn với lãi suất thích hợp theo từng

thời hạn . Đa dạng cách trả lãi trước, sau, trả lãi khi rút trước hạn đáp ứng được các nhu cầu khác nhau của người gửi tiền .

+ Đa dạng các hình thức huy động vốn trung dài hạn như : phát hành trái phiếu với nhiều thời hạn khác nhau, mở rộng các hình thức : tiết kiệm xây dựng nhà ở ; tiết kiệm cho tuổi già

+ Tạo tính thanh khoản cao cho các loại chứng chỉ tiền gửi như : dễ dàng chuyển nhượng, chiết khấu lại cho ngân hàng với giá cả hợp lý chứ không phải bằng con đường đi vay cầm cố với các thủ tục vay phức tạp .

+ Khi có nhu cầu thu hút vốn nhanh các ngân hàng thương mại đều nghĩ ngay đến việc gia tăng và cạnh tranh với nhau bằng lãi suất . Với địa bàn Đồng Nai vốn huy động luôn thấp hơn nhu cầu cho vay, các ngân hàng luôn muốn gia tăng nguồn vốn huy động . Do đó việc cạnh tranh bằng lãi suất ít có khả năng đạt được mục tiêu là tăng nguồn vốn huy động , do các ngân hàng khác cũng nhanh chóng tăng lãi suất để giữ khách hàng của mình . Kết quả của việc cạnh tranh bằng lãi suất là tăng chi phí đầu vào, tạo ra sự bất ổn trên thị trường, giảm thấp hiệu quả hoạt động của ngân hàng . Các ngân hàng cần có sự liên kết với nhau về lãi suất huy động và cạnh tranh với nhau một cách lành mạnh hơn về phong cách giao dịch .

+ Xây dựng văn hóa giao dịch đặc thù của từng tổ chức tín dụng . Để thu hút và phục vụ khách hàng tốt, các ngân hàng thường yêu cầu nhân viên phải nhiệt tình, niềm nở hướng dẫn khách hàng . Nay ngoài các yếu tố trên cần thấy màu cờ sắc áo của tổ chức tín dụng trên các giao dịch của mình . Khách hàng chỉ cần nhìn vào nơi giao dịch là biết mình đang giao dịch với ngân hàng nào, nhân viên khi vào nơi giao dịch biết mình đang làm việc và làm việc như thế

nào, biết xấu hổ trước những hành vi không phù hợp với khách hàng, không phù hợp với các tiêu chí văn hóa giao dịch của ngân hàng mình .

+ Cải tiến các thủ tục rút và gửi tiền của khách hàng theo hướng gọn nhẹ, linh hoạt và phù hợp với các quy định pháp luật . Tổ chức luân chuyển chứng từ một cách hợp lý hướng đến phục vụ khách hàng là chủ yếu chứ không phải quản lý là chủ yếu . Cần loại bỏ các động tác thừa trong các giao dịch gửi tiền như : khách hàng phải ghi vào mẫu phiếu gửi tiền rồi nhân viên ngân hàng đưa thông tin đó vào máy vi tính, hoặc khách hàng ghi phiếu một nơi rồi nhận hoặc nộp tiền ở nơi khác .

+ Đẩy mạnh các dịch vụ ngân hàng đến đối tượng là cá nhân và các hộ gia đình, không chỉ tìm kiếm lợi nhuận từ các dịch vụ này mà còn có thể thu hút một lượng tiền gửi rất lớn . Hiện nay các ngân hàng đang triển khai các chương trình hiện đại hóa dựa trên nền công nghệ hiện đại, có nhiều tiện ích khác nhau : dịch vụ chuyển tiền điện tử, phone banking, internet bankingNhưng rất ít người biết đến các dịch vụ ngân hàng này, ngay cả hình thức chuyển tiền điện tử đã có từ lâu với nhiều ưu thế : nhanh, phí thấp nhưng số người sử dụng khá hạn chế so với gửi tiền qua bưu điện . Các ngân hàng cần có sự quảng bá thường xuyên, có trọng điểm các dịch vụ của mình đến với người dân, nhất là khu vực thành thị nơi tập trung đông dân cư có trình độ văn hóa và thu nhập cao .

Đến nay mới có 4% dân số trên địa bàn tỉnh Đồng Nai có tài khoản cá nhân (bao gồm cả thẻ ATM), các giao dịch phần lớn là tiền mặt . Với ưu thế công nghệ hiện đại các ngân hàng cần đẩy mạnh dịch vụ thẻ, phát triển mạnh tiện ích thanh toán trên loại hình dịch vụ này . Đối với thẻ ATM không ngừng lại việc thanh toán hóa đơn tiền điện, điện thoại, nước mà còn liên kết chuyển

tiền thanh toán giữa các chủ thẻ và các tài khoản khác . Về mặt công nghệ là hoàn toàn có thể thực hiện được . Đối với thẻ tín dụng và các loại thẻ khác mở rộng các điểm chấp nhận thẻ, liên kết với các doanh nghiệp thực hiện có thưởng hoặc giảm giá tại các điểm chấp nhận thẻ . Mở rộng và đa dạng loại hình này sẽ thu hút được một lượng vốn đáng kể trong khu vực dân cư .

Công bố rộng rãi báo cáo tài chính hàng năm về lợi nhuận , đầu tư , các khoản nợ khó đòi để tạo sự tin tưởng cho người gửi tiền . Đồng thời thực hiện nghiêm túc việc mua bảo hiểm tiền gửi nhằm bảo đảm quyền lợi chính đáng của người gửi tiền vào ngân hàng .

3.2.2 Mở rộng cho vay tiêu dùng

3.2.2.1 Chính sách khách hàng

Các ngân hàng cần coi cho vay tiêu dùng là một chiến lược kinh doanh giữ một vị trí quan trọng trong cấp tín dụng . Xây dựng hệ thống chính sách để tiếp cận có hiệu quả và hạn chế được rủi ro . Việc đẩy mạnh cho vay tiêu dùng không dừng lại ở hiệu quả của việc cho vay mà là tiền đề, điều kiện thuận lợi đưa các dịch vụ ngân hàng khác đến đến với số đông dân chúng .

Đẩy mạnh cổ phần hóa các ngân hàng thương mại nhà nước không chỉ để nâng cao năng lực tài chính mà còn là điều kiện thay đổi tư duy kinh doanh hướng đến khách hàng . Các ngân hàng thương mại nhà nước luôn có tư tưởng hạn chế rủi ro thay cho tư tưởng quản lý và chấp nhận rủi ro . Điều này thể hiện rõ trong quy chế hoặc các văn bản chấn chỉnh về cấp tín dụng . Quy chế đưa ra các ràng buộc vô cùng khắc khe về mặt nội dung, rất nhiều chỉ đạo không mang tính thực tiễn hoặc chỉ đúng trong phạm vi, sự việc nào đó . Và thực tế các Chi Nhánh thực hiện rất nhiều điều khoản quy chế mang tính hình thức, cụ thể dễ nhìn nhất là biên bản kiểm tra sau về sử dụng vốn và rủi ro vẫn

tiếp tục xảy ra . Do đó cần có sự quản lý và chấp nhận tỷ lệ rủi ro cho từng sản phẩm dịch vụ để phát triển cân xứng với tiềm năng của sản phẩm .

Xây dựng quy chế cho vay theo từng sản phẩm chuyên biệt, thậm chí theo từng đối tượng khách hàng . Cần bình thường hóa các dịch vụ ngân hàng nhất là cho vay tiêu dùng như các loại sản phẩm hàng hóa khác . Mỗi loại sản phẩm tiêu dùng với điều kiện đặc thù sẽ nhắm đến một đối tượng cụ thể .

Mỗi ngân hàng cũng cần xây dựng một chính sách đối với khách hàng, tuy các dịch vụ của các ngân hàng hiện nay đan xen lẫn nhau, nhưng vẫn có những đối tượng khách hàng chuyên biệt theo lợi thế của từng loại hình và năng lực kinh doanh của ngân hàng . Do đó các ngân hàng phải chú trọng chăm sóc và mở rộng các đối tượng khách hàng nằm trong lợi thế của mình và tăng cường thu hút các khách hàng khác .

Có chính sách dài hơi trong việc quảng bá hình ảnh của ngân hàng đến với khách hàng . Trình độ dân trí và thu nhập của người dân nước ta còn thấp, chờ đợi để người dân tự hiểu và tìm đến các dịch vụ ngân hàng – một loại hình dịch vụ cao cấp sẽ mất thời gian khá dài .

Cho vay tiêu dùng là một hình thức bán lẻ, số lượng khách hàng sẽ rất lớn khi các ngân hàng mở ra nhiều hình thức cho vay tiêu dùng phù hợp với nhiều đối tượng khác nhau . Để đáp ứng cho nhu cầu này các ngân hàng cần tổ chức bộ phận chuyên trách đảm nhận cho vay tiêu dùng vừa đáp ứng tốt cho nhu cầu khách hàng vừa tránh quá tải cho cán bộ tín dụng như hiện nay .

3.2.2.2 Xây dựng hệ thống thông tin

Các ngân hàng thương mại đang tích hợp thông tin theo hình thức dữ liệu tập trung về ngân hàng trung ương . Các thông tin trên một ngân hàng có thể dễ dàng chia sẻ cho các Chi Nhánh cũng như việc giám sát hoạt động của các

Chi Nhánh . Các ngân hàng cũng đã xây dựng các trang thông tin nội bộ trên mạng nội bộ cung cấp danh sách khách hàng đen, các ngành , nghề có nguy cơ rủi ro cao Tuy vậy các thông tin này cần được cập nhật thường xuyên, cụ thể, các dự báo cần chi tiết và có độ thực tiễn cao .

Trung tâm thông tin tín dụng CIC của ngân hàng nhà nước đã ra đời khá lâu được quảng cáo đã tích hợp trên 800.000 hồ sơ khách hàng, nhưng thực tế thông tin từ CIC quá cũ , quá ít so với sự cần thiết thông tin trong quá trình thẩm định của tổ chức tín dụng , phần lớn thông tin là số liệu tài chính ; số lượng tổ chức tín dụng đang quan hệ Ngân hàng nhà nước với vai trò quản lý cần có định hướng cho các tổ chức tín dụng xây dựng hệ thống thông tin tương thích, để có thể cung cấp dữ liệu cho ngân hàng nhà nước một cách tự động, thường xuyên liên tục . Mặt khác CIC cần mạnh dạn cung cấp đầy đủ các loại thông tin tín dụng : như dư nợ tại các tổ chức tín dụng ; tình hình vay trả, nợ quá hạn, tài sản bảo đảm ...khi được sự đồng ý của doanh nghiệp hoặc cá nhân vay vốn ngân hàng .

Ngòai ra các tổ chức tín dụng cũng cần thường xuyên thu thập các thông tin của các đối tượng cần cho vay . Cán bộ ngân hàng thường yêu cầu cơ quan quản lý lao động xác nhận thu nhập của người lao động hoặc báo cáo tài chính, báo cáo thuế để xác nhận nguồn thu nhập của các cá nhân kinh doanh, đó cũng là một trở ngại đối với người đi vay . Ngân hàng cần chủ động thu thập các số liệu tài chính, thu nhập người lao động trực tiếp từ doanh nghiệp hoặc thông qua các cơ quan quản lý nhà nước, không chỉ kiểm tra tính trung thực các kê khai của khách hàng mà còn vạch ra các đối tượng khách hàng mà sản phẩm ngân hàng cần hướng đến .

3.2.2.3 Đơn giản hóa thủ tục cho vay

Cho vay tiêu dùng là loại hình cấp tín dụng đơn giản so với các loại hình cấp tín dụng khác , cần có một cơ chế cho vay với các thủ tục gọn nhẹ và nhanh chóng . Theo thống kê tại hệ thống ngân hàng Công thương một hồ sơ vay bao gồm :

- + 01 Đơn xin vay .
- + 01 Phương án xin vay .
- + Các tài liệu xác nhận : mục đích xin vay (hợp đồng mua bán) ; nguồn thu nhập trả nợ ; nhân thân ; nơi cư trú .
- + 03 hợp đồng tín dụng (mỗi hợp đồng ít nhất là 03 trang giấy A4)
- + 03 giấy nhận nợ .
- + 04 hợp đồng bảo đảm có công chứng hoặc xác nhận của ủy ban nhân dân phường, xã (mỗi hợp đồng ít nhất là 03 trang giấy A4) .
- + 04 biên bản định giá tài sản bảo đảm .
- + 03 đơn đăng ký giao dịch bảo đảm .
- + 02 phiếu nhập kho tài sản bảo đảm .

Một tập hồ sơ cho vay tiêu dùng có khoảng 50 trang giấy, khách hàng phải ký 20 lần trên 01 bộ hồ sơ tín dụng . Đây thực sự là một trở ngại không chỉ cho khách hàng mà ngay chính bản thân tổ chức tín dụng . Với các cơ chế quản lý nhà nước hiện nay, các tổ chức tín dụng hoàn toàn có khả năng làm đơn giản hồ sơ cho vay tiêu dùng đi nhiều lần để đảm bảo tính hiệu quả trong hoạt động . Cụ thể : liên kết hợp đồng tín dụng, hợp đồng đảm bảo, biên bản kiểm định tài sản thành một hợp đồng ; bỏ giấy đề nghị vay vốn biểu hiện sự bình đẳng giữa người vay và ngân hàng ; các loại chứng từ chỉ lập 02 liên mỗi bên giữ 01 liên (chứng từ giữa các bộ phận của ngân hàng có thể sử dụng bản sao) .

Đối với tài sản bảo đảm là nguồn thu dự phòng của ngân hàng, cần thiết phải xác lập đúng quy định pháp luật và có khả năng thanh khoản khi có rủi ro xảy ra . Nhưng đồng thời cũng phải đơn giản theo xu hướng cải cách hành chính . Hiện nay thủ tục đảm bảo tiền vay quá phức tạp, phải qua nhiều cơ quan chức năng, tốn nhiều chi phí làm ảnh hưởng đến các ngân hàng trong việc mở rộng cho vay tiêu dùng .

3.2.2.4 Nâng cao chất lượng thẩm định tín dụng.

Hiện nay 4 ngân hàng thương mại quốc doanh đã triển khai thực hiện theo sổ tay tín dụng theo chuẩn mực khá cao phù hợp với sự hội nhập quốc tế . Còn nhiều điều chưa phù hợp với thực tế , cũng như cách tính toán xếp loại chưa thật sự phù hợp với yêu cầu của Việt Nam . Chính vì vậy dù đã được triển khai trên 2 năm nhưng các Chi Nhánh vẫn chưa thực hiện đúng sổ tay tín dụng .

Sổ tay tín dụng không phải là cẩm nang bất biến mà nó phải được thay đổi phù hợp với điều kiện thực tế . Cụ thể đây là lần đầu tiên ngân hàng đánh giá khách hàng kể cả khách hàng cá nhân qua một hệ thống thang điểm tài chính và phi tài chính một cách khoa học . Do đó đối với từng sản phẩm trong cho vay tiêu dùng cũng cần những tiêu chí riêng cho nó .

Ngòai phương thức phỏng vấn, kiểm tra, đánh giá khách hàng vay như hiện nay, cần đưa vào hệ thống thang điểm để đánh giá khách hàng, và hệ thống đánh giá này có thể thay đổi tùy theo từng sản phẩm cho vay tiêu dùng . Hệ thống điểm để đánh giá thường bao gồm các tiêu thức : Tình trạng nghề nghiệp ; tình trạng cư trú ; thời gian làm việc, thu nhập ; quan hệ với ngân hàng ; tình trạng hôn nhân – gia đình

Cán bộ tín dụng thường áp đặt thời gian của các kỳ hạn nợ gốc lãi , thông thường mỗi tháng là một kỳ hạn nợ, mức trả nợ mỗi kỳ hạn nợ theo tỷ lệ

thu nhập nhất định và có xu hướng càng ngắn càng tốt . Hiện nay các ngân hàng chưa có cơ chế trả lương theo đúng khối lượng công việc, cán bộ tín dụng cho vay luôn muốn thu hồi sớm khoản nợ, hoàn thành trách nhiệm với ngân hàng . Về góc độ quản lý ngân hàng điều này không có lợi cho cả hai bên, khách hàng phải cố gắng để trả nợ, ngân hàng mất thu nhập do dư nợ giảm . Do đó cần có cơ chế linh hoạt trong việc định kỳ hạn nợ một cách hợp lý, vừa theo yêu cầu của khách hàng vừa theo khả năng nguồn vốn của ngân hàng .

Hạn chế việc cho vay tiêu dùng bị biến tướng thành cho vay bất động sản, trong thực tế đã diễn ra các trường hợp này :

+ Một khách hàng vay nhiều lần, mua hết căn nhà này đến căn nhà khác mà mục đích là để kinh doanh .

+ Không ít khách hàng vay dưới hình thức cán bộ công nhân không có tài sản đảm bảo, hoặc vay ké hình thức cán bộ công nhân viên để đầu tư vào đất đai, bất động sản.

Thành lập các nhóm tư vấn là những chuyên gia đầu ngành để giúp đỡ cán bộ tín dụng trong khâu thẩm định . Các nhóm tư vấn không nhất thiết ở mỗi chi nhánh mà có thể ở từng khu vực và không cần thiết phải thường xuyên . Tùy theo sản phẩm và đối tượng khách hàng, các ngân hàng có thể đưa ra các yêu cầu tư vấn khác nhau, điều này vô cùng cần thiết không chỉ đối với khoản vay lớn, mà kể cả những khoản vay nhỏ như cho vay tiêu dùng . Chỉ có các chuyên gia mới có thể dự báo giá trị ảo của bất động sản, tình trạng thay đổi trong giá mua bán xe ô tôcác thông tin này vô cùng quý giá với định hướng cho vay của ngân hàng .

Phân lập rõ ràng hơn khâu thẩm định và quyết định cho vay . Đây là yêu cầu đã được luật hóa . Nhưng đến nay sự phân định giữa hai chức năng này hết

sức mờ nhạt, người hoặc nhóm thẩm định luôn bị sự chi phối của người quyết định cho vay . Trong hệ thống ngân hàng Công thương quy định bộ phận thẩm định là : cán bộ tín dụng và lãnh đạo phòng tín dụng, ban giám đốc là cấp quyết định tín dụng . Tuy rất rõ ràng về mặt hình thức nhưng lại mờ nhạt về mặt nội dung :

+ Trên tờ trình thẩm định luôn yêu cầu cán bộ thẩm định xác định đầy đủ các điều kiện trong quy chế cho vay, ghi rõ lý do cho vay hoặc không cho vay . Việc chấp nhận các điều kiện cho vay hoặc không cho vay phải ở bộ phận quyết định cấp tín dụng, là người quyết định mức độ chấp nhận rủi ro khi đầu tư .

+ Trong tờ trình thẩm định có cả chữ ký của giám đốc là bộ phận quyết định cấp tín dụng . Mặt khác là cấp trên của bộ phận thẩm định, do đó bộ phận thường bị chi phối rất nhiều từ bộ phận quyết định tín dụng .

Độc lập hai bộ phận trên là yêu cầu vô cùng cần thiết để hạn chế rủi ro . Bộ phận thẩm định xem xét mức độ đáp ứng các điều kiện cho vay , khả năng nảy sinh rủi ro và các biện pháp phòng chống rủi ro . Bộ phận quyết định cho vay phải xem xét các mức độ trên để đưa ra các quyết định cho vay hay không cho vay .

Thường xuyên tổ chức đánh giá kết quả của các sản phẩm cho vay tiêu dùng không chỉ khắc phục các thiếu sót có khả năng rủi ro, mà còn có thể mở rộng và tăng cường cho vay vào các đối tượng, phạm vi thích hợp .

3.2.2.5 Mở rộng các hình thức cho vay tiêu dùng .

Đồng Nai là tỉnh có nhiều khu công nghiệp tập trung, nhu cầu về nhà ở ngày càng tăng cao là thị trường rất tiềm năng đối với lĩnh vực cho vay tiêu dùng . Các ngân hàng cần kết hợp chặt chẽ với nhà đầu tư kinh doanh bất động

sản để đẩy mạnh hình thức này . Việc liên kết này mang lại nhiều lợi điểm cho ngân hàng hơn là đầu tư cho các khu dân cư tự phát :

+ Kết hợp với các nhà đầu tư đủ năng lực tài chính, dự án được hình thành khá nhanh chóng và hoàn chỉnh điều kiện hạ tầng giúp cho người mua nhà có thể sử dụng ngay . Các ngân hàng có điều kiện cho vay nhiều trên một khu vực làm tiết giảm được các chi phí .

+ Ngân hàng có thể yên tâm về tính pháp lý của tài sản đảm bảo hình thành từ vốn vay nhất là trong điều kiện quy hoạch tràn lan như hiện nay .

+ Khi có rủi ro xảy ra do khách hàng không trả được nợ, ngân hàng có thể phối hợp với chủ đầu tư xử lý nhanh tài sản đảm bảo tạo nguồn thu hồi vốn cho ngân hàng .

Trong tương lai không xa thị trường ô tô phục vụ nhu cầu cá nhân sẽ trở nên sôi động và có tốc độ phát triển cao . Đây cũng là một thị phần cho vay tiêu dùng của các ngân hàng . Các ngân hàng cần chủ động liên kết với các nhà sản xuất, kinh doanh xe ô tô để cho vay các khách hàng mua xe ô tô .

Ngòai ra các ngân hàng cần liên kết với các nhà sản xuất, kinh doanh hàng tiêu dùng cao cấp như : tivi, máy giặt, tủ lạnh Để cho vay . Các khoản vay này khá nhỏ nhưng lớn về mặt số lượng, ngân hàng cần có các hình thức phù hợp để khai thác tiềm năng này :

+ Đưa ra sản phẩm này cho một, một số doanh nghiệp trong một phạm vi nhất định .

+ Do số tiền vay không lớn, các ngân hàng cần xác định đối tượng vay hơn là tài sản đảm bảo . Có thể hướng đến cá nhân có thu nhập trung bình nhưng ổn định trong cư trú .

+ Kết hợp san sẻ rủi ro với nhà sản xuất, kinh doanh các mặt hàng trên, bằng các hình thức cho vay có truy đòi một phần hoặc truy đòi toàn bộ từ các nhà sản xuất .

+ Hình thức cho vay tốt nhất là hình thức trả góp, do người vay ít quan tâm đến lãi suất, và các ngân hàng cũng cần cho vay với lãi suất cao để bù đắp rủi ro .

Phát triển cho vay qua hình thức thẻ tín dụng :

+ Theo Ong Kevin Francis Wong, giám đốc điều hành khu vực châu Á – nhà cung cấp phần mềm toàn cầu về những giải pháp trong thực hiện thanh toán thể hệ mới nhận định :” Việt Nam có trên 80 triệu dân nhưng mới chỉ có khoảng 300 ngàn thẻ tín dụng (Visa, mastercard) . Trong khi đó Thái Lan có 64 triệu dân nhưng có đến 3-4 triệu thẻ tín dụng . Rõ ràng tiềm năng của thị trường Việt Nam là rất lớn và thị trường công nghệ thẻ thanh toán sẽ phát triển cạnh tranh rất mạnh mẽ trong 5 năm tới “

(Trang 26 tạp chí thị trường tài chính tiền tệ số 15)

+ Trong vài năm gần đây thị trường thẻ Việt Nam đã phát triển rất nhanh nhưng vẫn còn quá nhỏ so với dân cư cũng như với các nước trong khu vực Đông nam Á . Với tốc độ phát triển kinh tế cao theo kế hoạch của Chính Phủ , thu nhập người dân sẽ cải thiện làm tăng cao một số nhu cầu về : học tập, chữa bệnh, du lịchđó là thị trường hấp dẫn để các ngân hàng mở rộng hình thức cho vay tiêu dùng qua các loại thẻ tín dụng .

+ Hiện nay các Chi Nhánh ngân hàng nước ngoài còn bị nhiều hạn chế trong việc phát hành các loại thẻ tín dụng, các ngân hàng thương mại trong nước cần tranh thủ cơ hội đổi mới công nghệ và nâng cao chất lượng dịch vụ thẻ chiếm lĩnh thị trường thẻ trong nước. Lợi thế này sẽ mất đi khi nền kinh tế

hội nhập, các ngân hàng nước ngoài, tổ chức tài chính quốc tế với ưu thế hơn hẳn về : tài chính, công nghệ, kinh nghiệm thì lĩnh vực thẻ của các ngân hàng Việt Nam sẽ gặp rất nhiều khó khăn .

+ Ngân hàng cần chủ động kết hợp với các nhà sản xuất kinh doanh để đưa sản phẩm thẻ đến người tiêu dùng nhanh nhất . Mở rộng loại hình dịch vụ thẻ, cũng như các cơ sở chấp nhận thẻ để người có thẻ dễ dàng thực hiện các giao dịch, từng bước thay thế giao dịch bằng tiền mặt .

+ Thẻ với các tính năng linh hoạt và vượt trội như : an toàn, thuận tiện khi sử dụng Chắc chắn thích hợp với các nước có nền kinh tế ngày càng phát triển, trở thành hình thức tín dụng phổ biến, tạo ra thị trường rộng lớn cho các ngân hàng khai thác . Thẻ là một sản phẩm dịch vụ ngân hàng mới nên cần được các ngân hàng mạnh dạn, tuyên truyền , quảng cáo đến số đông dân chúng . Mặt khác đưa ra các loại thẻ tín dụng đáp ứng được các yêu cầu đa dạng của khách hàng .

Tiếp tục mở rộng hình thức cho vay cán bộ công nhân viên không có tài sản bảo đảm đến các doanh nghiệp thuộc các thành phần kinh tế khác nhau . Để hạn chế rủi ro các ngân hàng cần mở rộng cho vay cán bộ công nhân viên các doanh nghiệp đang có các quan hệ dịch vụ với ngân hàng, hoặc đối với các doanh nghiệp có tình hình tài chính lành mạnh .

+ Mức cho vay đối với từng cán bộ công nhân viên căn cứ theo tiêu chí xếp loại và nhận định phán đoán của cán bộ tín dụng, cũng như chỉ xem xét cho vay đến một bộ phận trong doanh nghiệp có nguồn thu nhập ổn định bảo đảm khả năng trả nợ cho ngân hàng .

+ Ngân hàng chủ động phối hợp với chủ doanh nghiệp đưa ra các hình thức cho vay thu nợ trực tiếp hoặc thông qua người đại diện theo yêu cầu của

doanh nghiệp . Doanh nghiệp phối hợp với ngân hàng chuyển các nguồn thu nhập để trả nợ, xác định tư cách người vay cũng như các xử lý khi người vay không còn làm việc tại doanh nghiệp .

3.2.2.6 Nâng cao trình độ cán bộ tín dụng.

Đòi hỏi về trình độ cán bộ tín dụng rất cao : không chỉ về kiến thức tổng quát về các chuyên ngành khác nhau, về pháp luật, kinh tế mà còn phải có kỹ năng tác nghiệp như : kỹ năng phỏng vấn, kỹ năng phán đoánDo đó cán bộ tín dụng phải được các ngân hàng thường xuyên đào tạo và bố trí đầy đủ các phương tiện làm việc .

Phần lớn cán bộ tín dụng đều tốt nghiệp đại học và không ít có nhiều bằng đại học hoặc có trình độ trên đại học .Các kiến thức chuyên môn được đào tạo từ các trường đại học vô cùng quý giá , nhưng không đủ để thực hiện các tác nghiệp tín dụng cụ thể . Các ngân hàng nên xây dựng các chương trình đào tạo cụ thể cho từng nhóm cán bộ tín dụng, không cần thiết đào tạo tràn lan về ngoại ngữ, thanh toán quốc tế, thẩm định dự án đầu tư như hiện nay gây lãng phí .

+ Cán bộ cho vay tiêu dùng cần có các kỹ năng phỏng vấn, phán đoán để xác định tư cách của người đi vay . Cũng như cần có các kiến thức về : định giá bất động sản, về các mặt hàng tiêu dùng

+ Cán bộ tín dụng cho vay các doanh nghiệp cần có khả năng phân tích và đánh giá tính trung thực của báo cáo tài chính, về ngành , nghề cho vay

Nói chung nên sắp xếp và đào tạo cán bộ tín dụng theo chiều sâu, theo yêu cầu sản phẩm cho vay mà các ngân hàng đưa ra .

Việc đào tạo phải thường xuyên, liên tục mang tính chất cập nhật . Đào tạo không nhất thiết là phải đến trường lớp, bài bản, có chứng chỉ . Đơn giản và

hiệu quả là sự tiếp cận thông tin với các chuyên gia đầu ngành về lĩnh vực mình đang làm .

Cán bộ tín dụng ngoài có trình độ cao, phải có phẩm chất đạo đức tốt . Việc tiếp xúc với các yếu tố quyền rũ như tiền rất dễ làm hư hỏng cán bộ, nhất là trong các doanh nghiệp nhà nước có các thể chế trách nhiệm không rõ ràng . Cần thiết phải loại bỏ ngay những cán bộ thiếu năng lực, hoặc có phẩm chất đạo đức kém .

3.2.2.7 Bảo đảm quyền lợi cho cán bộ tín dụng

Hoạt động tín dụng là hoạt động có độ rủi ro cao, cán bộ tín dụng là người đầu tiên phải hứng chịu các rủi ro đó . Các ngân hàng thương mại nhà nước vẫn chưa có chính sách thu nhập hợp lý đối với từng bộ phận tác nghiệp :

+ Chính sách lương mang tính cào bằng không chỉ giữa các bộ phận nghiệp vụ mà diễn ra ngay trong từng bộ phận . Với chính sách lương tăng đều đặn theo thâm niên hiện nay, không xét đến hiệu quả công việc, tồn tại nặng tư tưởng sống lâu lên lão làng đã làm giảm sức phấn đấu của lớp trẻ .

+ Tìm kiếm cán bộ tín dụng có năng lực ngày càng khó . Muốn có năng lực thì phải làm nhiều, mà làm nhiều thì sai nhiều, thu nhập cũng không cao lên khi làm nhiều . Dẫn đến không ai muốn làm công việc mới .

+ Có hiện tượng chuyển dịch cán bộ giỏi từ các ngân hàng thương mại nhà nước sang ngân hàng thương mại cổ phần .

Các ngân hàng cần xây dựng chính sách lương hợp lý theo các tiêu chí chính sau :

+ Tính hiệu quả của công việc đang thực hiện . Với hệ thống công nghệ hiện nay các ngân hàng có khả năng quản lý chặt từng thao tác của nhân viên,

mỗi ngày thực hiện được bao nhiêu giao dịch, độ lớn của từng giao dịch cũng như tính hiệu quả mang lại của giao dịch đó .

+ Tính trực tiếp tạo ra hiệu quả, bộ phận nào trực tiếp tạo ra lợi nhuận sẽ có những tỷ lệ thu nhập cao hơn sau đó mới đến các bộ phận trợ giúp tạo ra lợi nhuận .

+ Tiêu chí trình độ học vấn, thâm niên mang tính chất bổ sung cho hai tiêu chí trên .

Ngòai ra tổ chức tín dụng phải có tỷ lệ chấp nhận rủi ro, tránh hình sự hóa cán bộ tín dụng khi có rủi ro xảy ra . Thực tế các quy chế cho vay của các tổ chức tín dụng chặt đến độ không thể phát sinh rủi ro cũng như không thể cho vay nếu thực hiện đúng về nội dung và hình thức . Do đó khi rủi ro xảy ra trách nhiệm nặng nề lại thuộc về cán bộ tín dụng, điều này gây ra tâm lý co cụm không có lợi cho sự phát triển của tổ chức tín dụng .

3.3. MỘT SỐ KIẾN NGHỊ ĐỐI VỚI CƠ QUAN QUẢN LÝ NHÀ NƯỚC

3.3.1 Đối với cơ quan trung ương

Trình quốc hội xem xét sửa đổi khoản 7 điều 113 luật đất đai 2003 cho phép hộ gia đình và cá nhân được phép thế chấp quyền sử dụng đất vào mục đích tiêu dùng . Đây là quyền lợi cơ bản của người sử dụng đất, nhất là đất nhận chuyển nhượng hợp pháp không có nguồn gốc vốn từ vốn ngân sách nhà nước .

Trước nghị định 181/NĐ -CP phần lớn các dự án xây dựng khu dân cư chỉ hoàn thành phần hạ tầng rồi phân lô bán nền đất , đã dẫn đến tình trạng xây dựng manh mún phá vỡ kiến trúc các khu quy hoạch đô thị . Người dân có nhu cầu thế chấp quyền sử dụng đất để có vốn xây dựng nhà ở phù hợp với khu

quy hoạch, không chỉ thỏa mãn nhu cầu nhà ở của người dân mà còn đáp ứng và đẩy nhanh tốc độ các khu đô thị hóa theo đúng quy hoạch đã đề ra .

Bộ tài nguyên môi trường, bộ tư pháp và ngân hàng nhà nước cùng nhau bàn bạc ban hành thông tư liên tịch về hợp đồng bảo đảm và đăng ký giao dịch bảo đảm đối với quyền sử dụng đất và tài sản gắn liền với đất để giải quyết các khó khăn vướng mắc hiện nay :

+ Hợp đồng thế chấp phải được xây dựng theo dạng hợp đồng mở phù hợp với nguyện vọng và yêu cầu của các bên giao kết hợp đồng . Ngoài các điều khoản bắt buộc do pháp luật quy định các Bên có quyền đưa vào các điều khoản đặc thù trong quá trình giao dịch không trái với quy định của pháp luật . Không nên bắt buộc các ngân hàng thực hiện theo các hợp đồng mẫu của công chứng nhà nước hoặc bộ tài nguyên môi trường .

+ Xác định rõ trách nhiệm và quyền hạn của các cơ quan quản lý nhà nước, hạn chế tình trạng cơ quan này chỉ qua cơ quan kia như hiện nay giữa phòng tài nguyên môi trường và phòng công chứng .

+ Phối hợp giữa các cơ quan quản lý nhà nước với nhau, thực hiện giao dịch một cửa . Theo quy định hiện nay 01 bộ hồ sơ thế chấp quyền sử dụng đất phải qua ít nhất 03 cửa của cơ quan quản lý nhà nước : cấp phường xã, công chứng và phòng tài nguyên môi trường . Các cơ quan này gần như chỉ xác định một điều duy nhất là đất và tài sản gắn liền với đất đủ điều kiện thế chấp .

+ Xây dựng phòng đăng ký giao dịch bảo đảm theo hướng tự thu chi . Phòng tài nguyên môi trường hiện nay quá nhiều chức năng, dẫn đến khách hàng đăng ký giao dịch bảo đảm mất rất nhiều thời gian cho việc đăng ký .

+ Thời gian đăng ký giao dịch bảo đảm phải nhanh hơn để đáp ứng nhu cầu cấp thiết của khách hàng vay, cũng như các cơ hội kinh doanh của các

doanh nghiệp . Đề nghị thời gian đăng ký là 01 ngày làm việc, hiện nay các dữ liệu về đất đai đều được lưu giữ trên hệ thống máy vi tính, các trung tâm kỹ thuật địa chính chỉ mất vài phút có thể cung cấp cho khách hàng ranh giới và tình trạng lô đất . Do đó cơ quan chức năng cần có phương pháp làm việc khoa học hơn, các tổ chức tín dụng và khách hàng vay vốn sẵn sàng trả các khoản phí cao hơn để được phục vụ tốt hơn

+ Theo quy định hiện hành muốn đăng ký giao dịch bảo đảm của : quyền sử dụng đất ; quyền sử dụng đất và tài sản gắn liền với đất ; tài sản gắn liền với đất ; quyền sử dụng đất và tài sản gắn liền với đất hình thành trong tương lai ; tài sản gắn liền với đất hình thành trong tương lai phải có giấy chứng nhận quyền sử dụng đất . Quy định đã không đề cập đến quyền sử dụng đất hình thành trong tương lai, các tổ chức tín dụng không được phép cho khách hàng vay vốn thực hiện chuyển nhượng quyền sử dụng đất với tài sản là chính nó .

+ Trong suốt mấy mươi năm qua cơ quan quản lý đất đai và tài sản gắn liền với đất đã cho ra đời rất nhiều mẫu chứng thư sở hữu như : giấy chứng nhận tạm quyền sử dụng hoặc nhà ở , giấy cấp đất, giấy chứng nhận quyền sở hữu nhàvà chưa có văn bản nào quy định các loại giấy tờ trên hết hiệu lực . Nhưng để giao dịch đăng ký thì phải có giấy chứng nhận quyền sử dụng đất .

Đề nghị các cơ quan quản lý nhà nước cho phép đăng ký quyền sử dụng đất hình thành trong tương lai và các tài sản khác có chứng thư xác định quyền sử dụng đất và quyền sở hữu nhà ở hợp lệ . Đồng thời có chính sách cũng như các biện pháp thích hợp để giúp người dân chuyển đổi thành mẫu đăng ký theo quy định của pháp luật .

Tài sản bảo đảm đang được thực hiện đăng ký tại nhiều nơi khác nhau : bất động sản đăng ký tại phòng tài nguyên môi trường, động sản đăng ký tại trung tâm giao dịch bảo đảm quốc gia Trong thực tế không ít các doanh nghiệp có nhiều loại tài sản khác nhau, khi vay ngân hàng phải đăng ký ở nhiều nơi khác nhau . Đề nghị thành lập một trung tâm đăng ký duy nhất cho tất cả các loại tài sản, trung tâm này cũng không nhất thiết do nhà nước quản lý và điều hành .

Ban hành văn bản xác định rõ loại tài sản phải có chứng thư sở hữu để chuẩn hóa trong việc đăng ký các giao dịch bảo đảm . Hiện nay phòng đăng ký thành phố Biên Hòa yêu cầu các tài sản gắn liền với đất như : nhà xưởng, văn phòng Phải có chứng nhận sở hữu công trình . Việc cấp chứng thư sở hữu công trình là yêu cầu của các tổ chức để bảo vệ quyền lợi hợp pháp của mình, chứ chưa phải là quy định pháp luật . Việc rõ ràng trong các văn bản quy phạm pháp luật giúp các đối tượng hiểu theo một hướng duy nhất và tuân thủ chúng .

Chính phủ cần yêu cầu các bộ ngành ban hành các quy định thực hiện việc xử lý tài sản bảo đảm theo đúng tinh thần của nghị định 178/1999/NĐ-CP ; nghị định số 85/2002/NĐ - CP và thông tư 03/2001/TTLT/NHNN-BTP-BCA-BTC-TCĐC . Tôn trọng quyền được phép tự xử lý tài sản của các tổ chức tín dụng, đây không chỉ tạo điều kiện cho các tổ chức tín dụng thu hồi nợ mà còn có sự công bằng pháp luật, răn đe những người cố tình cây ý không trả nợ .

3.3.2 Kiến nghị đối với UBND Tỉnh Đồng Nai

Đẩy nhanh tiến độ cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất ở và quyền sở hữu tài sản trên đất để tạo điều kiện pháp lý cho các giao dịch bảo đảm tiền vay . Đến nay vẫn còn một số không nhỏ các cá nhân và hộ gia đình chưa có các chứng thư sở hữu về nhà ở, quyền sử dụng đất theo đúng hình thức

quy định của pháp luật . Mặt khác một số không nhỏ giấy chứng nhận quyền sử dụng đất đã được cấp nhưng lại nằm trong kết sắt của các cơ quan quản lý nhà nước .

Thông tin chi tiết về các khu quy hoạch, kế hoạch thực hiện quy hoạch cũng như bãi bỏ các khu quy hoạch treo tạo điều kiện cho các ngân hàng đầu tư hoặc nhận làm tài sản bảo đảm .

Cần có sự kết hợp chặt chẽ giữa ngân hàng và các cơ quan quản lý nhà nước, cụ thể : cơ quan công an, sở lao động thương binh xã hội cung cấp cho ngân hàng thông tin về tình trạng cư trú, tình trạng lao động của các khách hàng vay vốn . Cơ quan công chứng , UBND phường xã, công an hỗ trợ ngân hàng trong việc xử lý tài sản đảm bảo theo đúng quy định pháp luật .

3.3.3 Kiến nghị với ngân hàng nhà nước

Kết hợp với các cơ quan quản lý nhà nước như : bộ tài nguyên môi trường, bộ tư pháp hoàn thiện khung pháp lý cho các giao dịch bảo đảm theo hướng : đơn giản các thủ tục tạo điều kiện cho các giao dịch thực hiện đúng theo quy định pháp luật .

Hiện nay thị trường thẻ đang bị cắt thành nhiều khúc theo từng loại thẻ của từng ngân hàng . Ngân hàng nhà nước cần là trung tâm để liên kết thị trường thẻ thành một khối thống nhất, không chỉ hạn chế lãng phí về công nghệ thiết bị mà còn tạo ra tính linh hoạt , thống nhất của thị trường thẻ Việt Nam .

Thay đổi quyết định số : 317/1999/QĐ – NHNN về quy chế phát hành, sử dụng và thanh toán thẻ . Thẻ tín dụng là hình thức cho vay khác hẳn với cho vay trung dài hạn, việc áp dụng các điều kiện cho vay trung dài hạn lên thẻ tín dụng là chưa hợp lý . Các quy định về thẻ tín dụng cần thông thoáng và linh

hoạt hơn, mức vay trên thẻ tín dụng thông thường không cần lớn nhưng điều kiện phát hành và thanh toán thẻ phải đơn giản phù hợp với nhiều loại nhu cầu khác nhau của khách hàng .

Tiếp tục hoàn thiện trung tâm thông tin tín dụng của ngân hàng nhà nước CIC làm đầu mối cung cấp thông tin cho các tổ chức tín dụng . Trung tâm CIC phải được cập nhật thường xuyên không chỉ với khách hàng là doanh nghiệp mà còn là các cá nhân . Sao cho khi một cá nhân, doanh nghiệp có vấn đề với bất kỳ một tổ chức tín dụng nào thì các tổ chức tín dụng khác đều nhận biết được . Chấm dứt và xử lý các trường hợp cạnh tranh không lành mạnh, che dấu thông tin để bán nợ cho các tổ chức tín dụng khác .

Hiện nay các tổ chức tín dụng đang triển khai thực hiện sổ tay tín dụng, trong đó có công cụ thang điểm dùng để xếp loại doanh nghiệp . Các tổ chức tín dụng có quyền nhận định doanh nghiệp theo những tiêu chí riêng, tùy theo khả năng tài chính và chiến lược kinh doanh của từng tổ chức tín dụng . Tuy nhiên cũng cần có một chuẩn mực cơ bản về đánh giá xếp loại khách hàng mang tính khách quan để các tổ chức tín dụng tham khảo . Do đó đề nghị ngân hàng nhà nước ban hành một hệ thống chuẩn mực xếp loại doanh nghiệp .

Kết luận

Tại các nước phát triển, cho vay tiêu dùng là một chiến lược có tầm quan trọng, chiếm tỷ trọng từ 30 đến 40% trên tổng dư nợ cho vay của các ngân hàng thương mại . Mở rộng cho vay tiêu dùng tạo điều kiện nâng cao đời sống vật chất, tinh thần của dân, thỏa mãn nhu cầu tiêu dùng ngày càng tăng . Mặt khác mở rộng cho vay tiêu dùng giúp các nhà sản xuất – kinh doanh mở rộng quy mô hoạt động, nền kinh tế có điều kiện phát triển .

Nghiên cứu “ Mở rộng cho vay tiêu dùng trên địa bàn Tỉnh Đồng Nai “ với mục tiêu dùng cơ sở lý luận khẳng định tính tất yếu của việc mở rộng cho vay tiêu dùng . Đồng thời so sánh, phân tích số liệu, hình thức cho vay tiêu dùng của các ngân hàng quốc doanh trên địa bàn Tỉnh Đồng Nai đưa ra các mặt hạn chế và nguyên nhân tồn tại làm cho mức độ cho vay tiêu dùng chưa tương xứng với tiềm năng của nó . Từ đó làm cơ sở lý luận cho việc tìm kiếm các giải pháp, kiến nghị góp phần mở rộng cho vay tiêu dùng trên địa bàn Tỉnh Đồng Nai một cách có hiệu quả . Các nguyên nhân, giải pháp, kiến nghị để mở rộng cho vay tiêu dùng mang tính trực tiếp, cụ thể có thể áp dụng vào thực tiễn tại các ngân hàng thương mại quốc doanh trên địa bàn Tỉnh Đồng Nai

Do kiến thức và thời gian nghiên cứu có hạn, đề tài không tránh khỏi những sai sót và hạn chế về nội dung và hình thức . Rất mong được sự thông cảm và lượng thứ cùng các ý kiến đóng góp của quý Thầy, Cô để bản thân có điều kiện nghiên cứu và hoàn thiện tốt hơn .

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Nguyễn Đăng Dờn, Hoàng Đức, Trần Huy Hoàng, Trầm Xuân Hương (2000), *Tiền tệ – ngân hàng*, NXB TP HCM, Tp HCM.
2. Nguyễn Đăng Dờn, Hoàng Đức, Trần Huy Hoàng, Trầm Xuân Hương, Nguyễn Quốc Anh (2002), *Tín dụng – ngân hàng*, NXB Thống kê, Tp HCM.
3. Hồ Diệu (2002), *Tín dụng ngân hàng*, NXB Thống kê, Tp HCM .
4. Phạm Văn Năng – Trần Hoàng Ngân – Sử Đình Thành (2002) , *Sử dụng các công cụ tài chính để huy động vốn cho chiến lược phát triển kinh tế xã hội của Việt Nam đến năm 2020*, NXB Thống kê, Tp HCM .
5. Trần Thị Bích Phượng - Hồ Anh Thư , *Tăng cường cho vay tiêu dùng tại Việt Nam* , tạp chí thị trường tài chính tiền tệ số 15 ngày 01/08/2005, trang 22 .
6. Lê Văn Tư, Nguyễn Quốc Khanh (1999) , *Một số vấn đề về chính sách tỷ giá hối đoái cho mục tiêu phát triển kinh tế Việt Nam*, NXB Thống kê, Tp HCM
7. Báo cáo tình hình hoạt động ngành ngân hàng Đồng Nai, *Phương hướng nhiệm vụ các năm 2002, 2003, 2004,2005* của chi nhánh Ngân hàng nhà nước Đồng Nai.
8. UBND tỉnh Đồng Nai, *Báo cáo tình hình kinh tế xã hội – an ninh quốc phòng các năm 2003, 2004,2005* Đồng Nai.
9. Cục thống kê Đồng Nai, *Niên giám thống kê 2004* Đồng Nai.