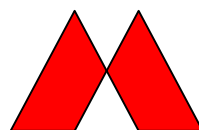


TRƯỜNG ĐẠI HỌC AN GIANG
KHOA KINH TẾ-QUẢN TRỊ KINH DOANH



LUẬN VĂN TỐT NGHIỆP

**PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH CHO VAY MUA,
XÂY DỰNG VÀ SỬA CHỮA NHÀ Ở TẠI
CHI NHÁNH NGÂN HÀNG PHÁT TRIỂN NHÀ
ĐỒNG BẰNG SÔNG CỬU LONG TỈNH AN GIANG**



MHB

GIÁO VIÊN HƯỚNG DẪN
TS. NGUYỄN TRÍ TÂM

SINH VIÊN THỰC HIỆN
LÂM THỊ CẨM THỊ
Lớp: ĐH1TC1

05 – 2004

MỤC LỤC

	Trang
MỞ ĐẦU	
1. Lý do chọn đề tài	1
2. Mục tiêu nghiên cứu	2
3. Phương pháp nghiên cứu	2
4. Phạm vi nghiên cứu	2
CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN	
1.1. Tín dụng và vai trò của tín dụng ngân hàng	1
1.1.1. Khái niệm tín dụng ngân hàng	1
1.1.2. Vai trò của tín dụng ngân hàng	1
1.2. Các hình thức tín dụng ngân hàng	2
1.2.1. Căn cứ vào thời hạn tín dụng	2
1.2.2. Căn vào mức độ tín nhiệm đối với khách hàng	3
1.2.3. Căn cứ vào đối tượng tín dụng	3
1.2.4. Căn cứ vào mục đích sử dụng vốn tín dụng	3
1.2.5. Căn cứ vào chủ thể tín dụng	4
1.3. Đặc điểm của tín dụng ngân hàng trong đầu tư để mua, xây, dựng và sửa chữa nhà ở tại chi nhánh Ngân hàng phát triển nhà đồng bằng sông Cửu Long tỉnh An Giang	5
1.4. Một số chỉ tiêu đánh giá tình hình cho vay	6
- Dư nợ / Tổng nguồn vốn	6
- Dư nợ / Vốn huy động	6
- Hệ số thu nợ	6
- Tỷ lệ nợ quá hạn	6
- Vòng quay vốn tín dụng	7
CHƯƠNG 2: GIỚI THIỆU SƠ LƯỢC VỀ CHI NHÁNH NGÂN HÀNG PHÁT TRIỂN NHÀ ĐỒNG BẰNG SÔNG CỬU LONG TỈNH AN GIANG	

2.1. Vài nét về chi nhánh Ngân hàng phát triển nhà đồng bằng sông Cửu Long tỉnh An Giang	8
2.1.1. Lịch sử hình thành	8
2.1.2. Bộ máy tổ chức	9
- Sơ đồ bộ máy tổ chức	9
- Chức năng của các phòng, ban	10
2.2. Hướng dẫn của Ngân hàng phát triển nhà Đồng Bằng Sông Cửu Long về cho vay mua, xây dựng và sửa chữa nhà ở đối với cá nhân và hộ gia đình	12
2.3. Tình hình cho vay mua, xây dựng và sửa chữa nhà ở của chi nhánh Ngân hàng phát triển nhà Đồng Bằng Sông Cửu Long tỉnh An Giang	20
2.3.1. Tình hình nguồn vốn	20
2.3.2. Tình hình cho vay vốn	22
2.3.3. Kết quả kinh doanh	25
2.4. Những thuận lợi, khó khăn trong cho vay mua, xây dựng, sửa chữa nhà ở của ngân hàng phát triển nhà đồng bằng sông Cửu Long chi nhánh An Giang	27
2.4.1. Thuận lợi	27
2.4.2. Khó khăn	27

CHƯƠNG 3: PHÂN TÍCH, ĐÁNH GIÁ TÌNH HÌNH CHO VAY MUA, XÂY DỰNG VÀ SỬA CHỮA NHÀ Ở CỦA CHI NHÁNH NGÂN HÀNG PHÁT TRIỂN NHÀ ĐỒNG BẰNG SÔNG CỬU LONG TỈNH AN GIANG

3.1. Định hướng cho vay mua, xây dựng và sửa chữa nhà ở của chi nhánh Ngân hàng phát triển nhà Đồng Bằng Sông Cửu Long tỉnh An Giang năm 2004	28
3.1.1. Mục tiêu	28
3.1.2. Biện pháp tổ chức thực hiện	29
3.2. Phân tích tình hình cho vay mua, xây dựng và sửa chữa nhà ở tại Ngân hàng phát triển nhà đồng bằng sông Cửu Long chi nhánh An Giang	30
3.2.1. Phân tích tình hình cho vay mua, xây dựng và sửa chữa nhà ở so với tổng doanh số cho vay	30
3.2.2. Phân tích tình hình thu nợ mua, xây dựng và sửa chữa nhà ở so tổng doanh số thu nợ	32
3.2.3. Phân tích tình hình dư nợ mua, xây dựng và sửa chữa nhà ở so tổng dư nợ	36

3.2.4. Phân tích tình hình nợ quá hạn cho vay xây dựng nhà ở so tổng nợ quá hạn	38
3.3. Đánh giá tổng hợp tình hình cho vay mua, xây dựng, sửa chữa nhà ở tại Ngân hàng phát triển nhà Đồng Bằng Sông Cửu Long chi nhánh An Giang	40
3.3.1. Tỷ trọng dư nợ mua, xây dựng và sửa chữa nhà ở / Tổng nguồn vốn	41
3.3.2. Tỷ trọng dư nợ mua, xây dựng và sửa chữa nhà ở / Vốn huy động	42
3.3.3. Hệ số thu nợ cho vay mua, xây dựng và sửa chữa nhà ở	44
3.3.4. Tỷ lệ nợ quá hạn cho vay mua, xây dựng và sửa chữa nhà ở / Dư nợ mua, xây dựng và sửa chữa nhà ở	45
3.3.5. Vòng quay vốn tín dụng cho vay mua, xây dựng và sửa chữa nhà ở	45
3.4. Một số biện pháp nâng cao hiệu quả cho vay mua, xây dựng, sửa chữa nhà ở tại Ngân hàng phát triển nhà đồng bằng sông Cửu Long chi nhánh An Giang	46
3.4.1. Biện pháp tăng trưởng vốn huy động	47
3.4.2. Biện mở rộng hoạt động cho vay mua, xây dựng và sửa chữa nhà ở	48

KẾT LUẬN

1. Kết luận	51
2. Một số kiến nghị về cho vay mua xây dựng và sửa chữa nhà ở tại chi nhánh Ngân hàng phát triển nhà Đồng Bằng Sông Cửu Long tỉnh An Giang	52

MỞ ĐẦU

1. LÝ DO CHỌN ĐỀ TÀI.

An Giang là một trong những tỉnh của vùng ĐBSCL thường xuyên bị lũ lụt đe dọa, có năm gây thiệt hại khá lớn về người và của, ảnh hưởng nghiêm trọng đến sản xuất, kinh doanh của người dân làm cho đời sống nhân dân trong tỉnh gặp không ít khó khăn dẫn đến hệ quả là thu nhập bình quân đầu người ở nông thôn thấp do vậy nhà ở còn tạm bợ, lợp ghép. Thực tế đó đòi hỏi việc giải quyết nhà ở cho nhân dân trong tỉnh, đặc biệt là ở nông thôn là một yêu cầu bức xúc, nó không chỉ giúp dân vượt lũ, sống chung với lũ để ổn định cuộc sống mà còn góp phần cải tạo dần bộ mặt nông thôn, đưa nông thôn ngày càng giàu đẹp. Muốn thế, vốn đầu tư nói chung, vốn tín dụng ngân hàng nói riêng hỗ trợ cho đối tượng này là thật sự rất cần thiết nếu muốn nói là quyết định trong lĩnh vực này.

Ngân hàng Phát triển nhà đồng bằng sông Cửu Long (NH PTN ĐBSCL) một ngân hàng thương mại Nhà nước ngoài việc huy động vốn và cho vay vốn tạo điều kiện thuận lợi cho quá trình sản xuất và lưu thông hàng hóa, NH PTN ĐBSCL còn giúp cho nhân dân cải thiện một bước về nhà ở, đặt nền tảng cho việc xây dựng tập quán mới ở cư dân nông thôn là quan tâm thật sự đến nhà ở và đây cũng là nghiệp vụ tín dụng chính của ngân hàng này.

Quá trình triển khai, tổ chức thực hiện chi nhánh NH PTN ĐBSCL tỉnh An Giang có tạo điều kiện cho nhân dân vay vốn mua, xây dựng và sửa chữa nhà ở. Song chi nhánh cũng gặp phải nhiều khó khăn, còn nhiều vấn đề đáng quan tâm làm ảnh hưởng nhất định đến đầu tư, đến tiến độ xây dựng và sửa chữa nhà. Đây chính là lý do mà tác giả chọn đề tài “Phân tích tình hình cho vay mua, xây dựng và sửa chữa nhà ở tại chi nhánh Ngân hàng Phát triển nhà đồng bằng sông Cửu Long tỉnh An Giang” để nghiên cứu và học hỏi.

2. MỤC TIÊU NGHIÊN CỨU.

Mục tiêu nghiên cứu của đề tài là nhằm tìm hiểu những thuận lợi và khó khăn trong cho vay mua, xây dựng và sửa chữa nhà ở tại NH PTN ĐBSCL chi nhánh An Giang. Trên cơ sở đó đánh giá thực trạng đối với đối tượng cho vay này để từ đó đưa ra một số biện pháp chủ yếu nâng cao hiệu quả hoạt động này tại NH PTN ĐBSCL chi nhánh An Giang.

3. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU.

Để nắm được các thông tin, dữ liệu một cách chính xác và đầy đủ đáp ứng nhu cầu phân tích các mục tiêu trên, tác giả đã vận dụng những kiến thức đã học ở trường cùng với việc thu thập và tổng hợp các nguồn tài liệu tham khảo hữu ích từ sách, báo, truyền hình, internet, đặc biệt là những số liệu, tài liệu quan trọng được thu thập trực tiếp từ chi nhánh NH PTN ĐBSCL tỉnh An Giang. Trên cơ sở đó, dùng phương pháp so sánh để phân tích hiệu quả hoạt động cho vay mua, xây dựng và sửa chữa nhà ở của chi nhánh NH PTN ĐBSCL tỉnh An Giang.

4. PHẠM VI NGHIÊN CỨU.

Do thời gian và điều kiện tiếp cận với chi nhánh NH PTN ĐBSCL tỉnh An Giang có giới hạn, hơn nữa kiến thức và kinh nghiệm trong công tác này còn nhiều hạn chế nên trong phạm vi của luận văn chỉ phản ánh, phân tích tình hình cho vay mua, xây dựng và sửa chữa nhà ở tại chi nhánh NH PTN ĐBSCL tỉnh An Giang qua ba năm 2001-2002-2003 và một số biện pháp chủ yếu nhằm nâng cao hiệu quả trong hoạt động này.

CHƯƠNG 1

CƠ SỞ LÝ LUẬN

1.1. TÍN DỤNG VÀ VAI TRÒ CỦA TÍN DỤNG NGÂN HÀNG.

1.1.1. Khái niệm về tín dụng ngân hàng:

“Tín dụng ngân hàng là một quan hệ vay mượn dựa trên nguyên tắc có hoàn trả (cả vốn và lãi) sau một thời hạn nhất định”.

Qua khái niệm trên cho thấy trong quan hệ tín dụng ngân hàng người cho vay chỉ nhượng lại quyền sử dụng vốn cho người đi vay trong một thời hạn nhất định. Do người đi vay không có quyền sở hữu số vốn ấy nên phải hoàn trả lại cho người cho vay khi đến thời hạn đã thỏa thuận. Việc hoàn trả này không chỉ là sự bảo tồn về mặt giá trị mà vốn tín dụng còn được tăng thêm dưới hình thức lợi tức. Ở đây, quá trình vận động mang tính chất hoàn trả của tín dụng là biểu hiện đặc trưng nhất sự khác biệt giữa quan hệ tín dụng và các mối quan hệ kinh tế khác.

1.1.2. Vai trò của tín dụng ngân hàng:

- Góp phần thúc đẩy sản xuất phát triển:

Để thực hiện mục tiêu mở rộng sản xuất ở từng doanh nghiệp, yêu cầu về nguồn vốn là một trong những mối quan tâm hàng đầu được đặt ra. Bởi lẽ, đẩy mạnh tiến độ phát triển sản xuất không thể chỉ trông chờ vào vốn tự có mà doanh nghiệp còn phải biết tận dụng các “dòng chảy” khác của vốn trong xã hội. Từ đó, tín dụng ngân hàng với tư cách là nơi tập trung đại bộ phận vốn nhàn rỗi sẽ là trung tâm đáp ứng nhu cầu vốn bổ sung cho đầu tư phát triển. Như vậy, tín dụng ngân hàng vừa giúp cho doanh nghiệp nhanh chóng đầu tư mở rộng sản xuất, vừa góp phần đẩy nhanh tốc độ tập trung và tích lũy vốn cho nền kinh tế.

- Góp phần ổn định tiền tệ và ổn định giá cả:

Với chức năng tập trung và tận dụng những nguồn vốn nhàn rỗi trong xã hội, tín dụng ngân hàng đã trực tiếp giảm khối lượng tiền mặt tồn đọng trong lưu thông. Lượng tiền dôi thừa này nếu không được huy động và sử dụng kịp thời có thể gây ảnh hưởng xấu đến tình trạng lưu thông tiền tệ dẫn đến mất cân đối trong quan hệ hàng - tiền và hệ thống giá cả bị biến động là điều không thể tránh khỏi. Do đó, trong điều kiện nền kinh tế bị lạm phát, tín dụng được xem như là một trong những biện pháp hữu hiệu góp phần làm giảm lạm phát.

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

Hoạt động tín dụng ngân hàng không chỉ đáp ứng cho nhu cầu của các doanh nghiệp mà còn phục vụ cho các tầng lớp dân cư. Trong nền kinh tế ngoài các ngân hàng còn có hệ thống những tổ chức tín dụng sẵn sàng cung cấp vốn vay cho các cá nhân để phát triển kinh tế gia đình, mua sắm nhà cửa, tư liệu sinh hoạt, ... Bên cạnh đó, còn việc phát triển những loại hình như Ngân hàng Chính sách xã hội, quỹ xóa đói giảm nghèo, Nhà nước còn thực hiện những chính sách ưu đãi nhằm mục đích cải thiện từng bước đời sống của nhân dân, tạo công ăn việc làm, giảm tỷ lệ thất nghiệp, qua đó góp phần ổn định trật tự, xã hội.

1.2. CÁC LOẠI TÍN DỤNG.**1.2.1. Căn cứ vào thời hạn tín dụng: có 3 loại**

- Tín dụng ngắn hạn: là loại tín dụng có thời hạn đến một năm thường được sử dụng để cho vay bổ sung thiếu hụt tạm thời về vốn lưu động của các doanh nghiệp và cho vay phục vụ sinh hoạt tiêu dùng cá nhân.

- Tín dụng trung hạn: là loại tín dụng có thời hạn từ trên 1 năm đến 5 năm, loại tín dụng này dùng để cho vay vốn phục vụ yêu cầu mua sắm tài sản cố định, cải tiến và đổi mới kỹ thuật, mở rộng và xây dựng các công trình nhỏ có thời gian thu hồi vốn nhanh.

- Tín dụng dài hạn: là loại tín dụng có thời hạn từ 5 năm trở lên, loại này được sử dụng để cung cấp vốn cho xây dựng cơ bản, cải tiến và mở rộng sản xuất với qui mô lớn, chẳng hạn như đầu tư xây dựng các xí nghiệp mới, các công trình thuộc cơ sở hạ tầng, ... Tín dụng trung, dài hạn được đầu tư để hình thành vốn cố định và một phần vốn tối thiểu cho hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

1.2.2. Căn cứ vào mức độ tín nhiệm đối với khách hàng: có 2 loại

- Tín dụng không bảo đảm: là tín dụng không có tài sản thế chấp, chỉ cho vay đối với những khách hàng quen thuộc, được tín nhiệm, có nguồn vốn mạnh, hoạt động kinh doanh ổn định có lời hoặc những đối tượng do Chính phủ qui định.

- Tín dụng có bảo đảm: là tín dụng có tài sản thế chấp, cầm cố hoặc được bảo lãnh bởi người thứ ba.

1.2.3. Căn cứ vào đối tượng tín dụng: có 2 loại

- Tín dụng vốn lưu động: là loại tín dụng được cung cấp để hình thành vốn lưu động của doanh nghiệp hay cho vay để bù đắp mức vốn lưu động thiếu hụt tạm thời. Loại này thường được thể hiện dưới các hình thức như: cho vay để dự trữ hàng hóa, cho vay để trang trải trong sản xuất và cho vay để thanh toán các khoản nợ dưới hình thức chiết khấu các chứng từ có giá.

- Tín dụng vốn cố định: là loại tín dụng được cung cấp nhằm hình thành vốn cố định của doanh nghiệp. Loại tín dụng này thường dùng để đầu tư mua sắm tài sản cố định, cải tiến và đổi mới kỹ thuật, mở rộng sản xuất, xây dựng các xí nghiệp và các công trình mới, ...

1.2.4. Căn cứ vào mục đích sử dụng vốn tín dụng: có 2 loại

- Tín dụng sản xuất và lưu thông hàng hóa: đây là loại tín dụng thường được cung cấp cho các nhà doanh nghiệp để họ tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh của mình.

- Tín dụng tiêu dùng: là loại tín dụng với hình thức cấp phát cho cá nhân để đáp ứng nhu cầu tiêu dùng. Loại tín dụng này thường được cung cấp cho việc mua sắm nhà cửa xe cộ, các thiết bị gia đình (tủ lạnh, máy giặt, máy lạnh, ...), tín dụng tiêu dùng được cấp phát dưới hình thức bằng tiền hoặc bán hàng hóa. Việc cấp tín dụng bằng tiền thường do ngân hàng và các tổ chức tín dụng khác cung cấp.

1.2.5. Căn cứ vào chủ thể tín dụng: có 3 loại

- Tín dụng thương mại: là mối quan hệ tín dụng giữa các nhà doanh nghiệp được biểu hiện dưới hình thức mua bán chịu hàng hóa, nó đóng một vai trò quan trọng trong việc đáp ứng các nhu cầu về vốn cho những doanh nghiệp đang tạm thời thiếu hụt về vốn, đồng thời giúp cho các doanh nghiệp tiêu thụ được hàng hóa của mình. Mặc dù tín dụng thương mại đóng vai trò tích cực trong nền kinh tế, song nó vẫn có các mặt hạn chế như: về qui mô tín dụng, thời hạn cho vay và phương thức hoạt động.

- Tín dụng ngân hàng: là quan hệ tín dụng giữa ngân hàng, các tổ chức tín dụng khác với nhà doanh nghiệp và cá nhân trong nền kinh tế thị trường, tín dụng ngân hàng đóng một vai trò rất quan trọng đó là:

+ Thúc đẩy quá trình tập trung và điều hòa vốn giữa các chủ thể trong nền kinh tế.

+ Thúc đẩy sự tăng tốc độ lưu thông hàng hóa và chu chuyển tiền tệ.

+ Công cụ chủ yếu để tài trợ đầu tư cho các ngành kinh tế then chốt và các ngành kinh tế kém phát triển.

+ Góp phần tác động các đơn vị sử dụng vốn vay có hiệu quả.

+ Thúc đẩy sự mở rộng và phát triển ngành ngoại thương.

+ Với vai trò tạo tiền trong nền kinh tế.

+ Góp phần bình ổn giá cả trong nền kinh tế.

- Tín dụng nhà nước: là quan hệ tín dụng mà trong đó Nhà nước là người đi vay để đảm bảo các khoản chi tiêu cho ngân sách nhà nước đồng thời là người cho vay để thực hiện các chức năng và nhiệm vụ của mình trong quản lý kinh

tế - xã hội và phát triển quan hệ đối ngoại. Hình thức biểu hiện bên ngoài của tín dụng nhà nước là sự vay mượn tạm thời một số hiện vật hay tiền, nhưng bản chất bên trong chứa đựng nhiều mối quan hệ giữa Nhà nước với các chủ thể khác.

1.3. ĐẶC ĐIỂM CỦA TÍN DỤNG NGÂN HÀNG TRONG ĐẦU TƯ ĐỂ MUA, XÂY DỰNG VÀ SỬA CHỮA NHÀ Ở TẠI CHI NHÁNH NGÂN HÀNG PHÁT TRIỂN NHÀ ĐỒNG BẰNG SÔNG CỬU LONG TỈNH AN GIANG.

- Cho vay chỉ áp dụng đối với các khách hàng là các cá nhân và hộ gia đình có nhu cầu vay vốn để mua, xây dựng hoặc sửa chữa nhà ở.

- Tạo điều kiện cho những hộ nghèo, hộ bị ngập lụt có được căn nhà kiên cố “chung sống với lũ” để từ đó mà họ có thể yên tâm lao động sản xuất; những hộ có thu nhập trung bình, khá có được căn nhà khang trang để ở góp phần phát triển mỹ quang đô thị.

- Đối tượng cho vay là giá trị căn nhà hoàn chỉnh đã được xây dựng (bao gồm cả giá trị đất ở) hoặc mua; giá trị một khung nhà lắp ghép; giá trị vật liệu xây dựng, chi phí để sửa chữa, xây dựng nhà (tự làm); thanh toán tiền mua đất để xây dựng nhà và các chi phí có liên quan.

- Thời hạn cho vay chủ yếu là trung - dài hạn, cán bộ tín dụng (CBTD) thường căn cứ vào nhu cầu vay vốn và khả năng trả nợ của khách hàng vay để xác định thời hạn cho vay hợp lý nhưng không quá 10 năm. Thời hạn cho vay được tính từ ngày khách hàng vay vốn nhận được món vay đầu tiên cho đến ngày trả hết nợ gốc và lãi vay.

- Nguồn thu nợ của chi nhánh tùy thuộc vào thu nhập của khách hàng vay vốn, CBTD tìm hiểu khả năng thu nhập của khách hàng vay (chẳng hạn như thu nhập của họ có thể từ sản xuất, kinh doanh, ruộng vườn, chăn nuôi, tiền lương, tiền công, ...) mà có thể xem xét cho họ trả nợ gốc và lãi vay theo chu kỳ hàng tháng, quý, 06 tháng hoặc theo chu kỳ sản xuất và tiêu thụ sản phẩm.

1.4. MỘT SỐ CHỈ TIÊU ĐÁNH GIÁ TÌNH HÌNH CHO VAY

- Dư nợ / Tổng nguồn vốn (%):

$$\frac{\text{Dư nợ}}{\text{Tổng nguồn vốn}} \times 100 \quad (1.1)$$

Dựa vào chỉ tiêu này qua các năm để đánh giá mức độ tập trung vốn tín dụng của ngân hàng. Chỉ tiêu này càng cao thì mức độ hoạt động của ngân hàng càng ổn định và có hiệu quả, bằng ngược lại thì ngân hàng đang gặp khó khăn, nhất là trong việc tìm kiếm khách hàng.

- Dư nợ / Vốn huy động (%):

$$\frac{\text{Dư nợ}}{\text{Vốn huy động}} \times 100 \quad (1.2)$$

Chỉ tiêu này phản ánh ngân hàng cho vay được bao nhiêu so với nguồn vốn huy động, nó còn nói lên khả năng huy động vốn tại địa phương của ngân hàng. Chỉ tiêu này lớn thể hiện vốn huy động tham gia vào dư nợ ít, khả năng huy động vốn của ngân hàng chưa tốt.

- Hệ số thu nợ (%):

$$\text{Hệ số thu nợ} = \frac{\text{Doanh số thu nợ}}{\text{Doanh số cho vay}} \times 100 \quad (1.3)$$

Chỉ tiêu này đánh giá hiệu quả tín dụng trong việc thu nợ của ngân hàng. Nó phản ánh trong một thời kỳ nào đó, với doanh số cho vay nhất định thì ngân hàng sẽ thu về được bao nhiêu đồng vốn. Tỷ lệ này càng cao càng tốt.

- Tỷ lệ nợ quá hạn (%):

$$\text{Tỷ lệ nợ quá hạn} = \frac{\text{Nợ quá hạn}}{\text{Tổng dư nợ}} \times 100 \quad (1.4)$$

Chỉ tiêu này cho thấy khả năng thu hồi vốn của ngân hàng đối với các khoản vay. Đây là chỉ tiêu được dùng để đánh giá chất lượng tín dụng cũng như rủi ro tín dụng tại ngân hàng. Tỷ lệ nợ quá hạn càng cao thể hiện chất lượng tín dụng ngân hàng càng kém và ngược lại.

Rủi ro tín dụng là rủi ro trong hoạt động cho vay và xảy ra khi khách hàng không trả nợ đúng hạn như đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng, làm cho ngân hàng bị động về vốn để duy trì hoạt động và hoàn trả vốn cho người gửi tiền khi họ rút tiền hoặc khi đến hạn thanh toán. Đây là rủi ro lớn nhất và có tác động cơ bản đến sự an toàn của toàn bộ hoạt động ngân hàng.

- Vòng quay vốn tín dụng (vòng):

$$\text{Vòng quay vốn tín dụng} = \frac{\text{Doanh số thu nợ}}{\text{Dư nợ bình quân}} \quad (1.5)$$

Chỉ tiêu này đo lường tốc độ luân chuyển vốn tín dụng của ngân hàng, thời gian thu hồi nợ của ngân hàng là nhanh hay chậm. Vòng quay vốn càng nhanh thì được coi là tốt và việc đầu tư càng được an toàn.

Dư nợ bình quân trong kỳ được tính theo công thức sau:

$$\frac{\text{Dư nợ đầu kỳ} + \text{Dư nợ cuối kỳ}}{2} \quad (1.5.1)$$

CHƯƠNG 2

GIỚI THIỆU SƠ LƯỢC VỀ CHI NHÁNH NGÂN HÀNG PHÁT TRIỂN NHÀ ĐỒNG BẰNG SÔNG CỬU LONG TỈNH AN GIANG

2.1. VÀI NÉT VỀ CHI NHÁNH NGÂN HÀNG PHÁT TRIỂN NHÀ ĐỒNG BẰNG SÔNG CỬU LONG TỈNH AN GIANG.

2.1.1. Lịch sử hình thành:

Hệ thống NH PTN ĐBSCL ra đời theo Quyết định số 769/TTg ngày 18/09/1997 của Thủ tướng Chính phủ và được Thống đốc Ngân hàng Nhà nước (NHNN) phê chuẩn điều lệ về tổ chức và hoạt động theo quyết định số 408/QĐ_NHNN5 ngày 08/12/1997, NH PTN ĐBSCL đã được chính thức khai trương đi vào hoạt động từ đầu tháng 04/1998. Hội sở chính đặt tại số 17, Bến Chương Dương, quận 1, thành phố Hồ Chí Minh.

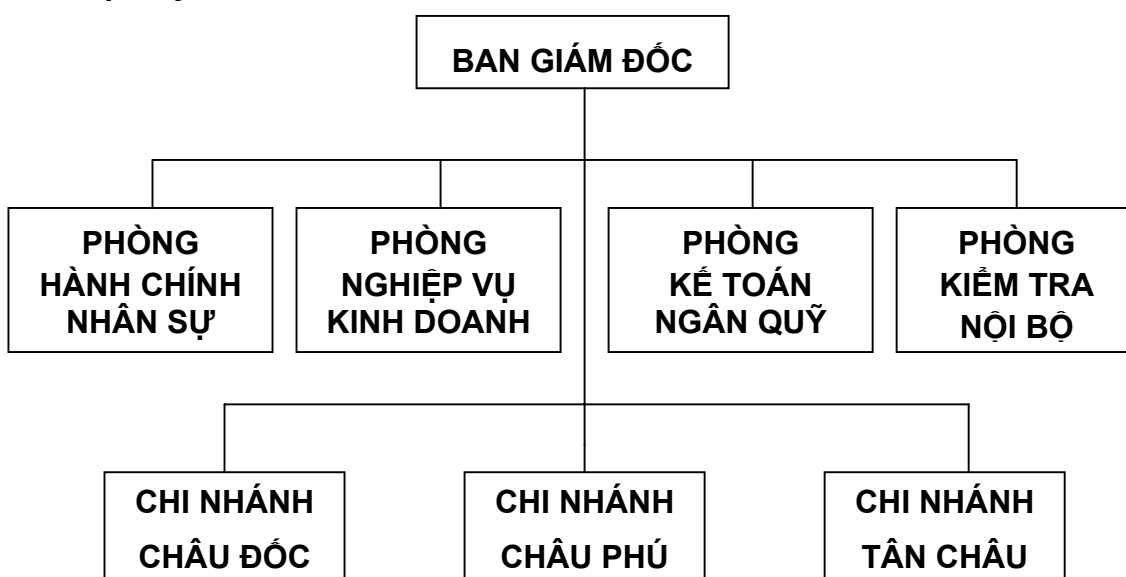
Chi nhánh NH PTN ĐBSCL tỉnh An Giang được thành lập theo công văn số 390/CV_NHNN5 ngày 07/05/1998 của Thống đốc NHNN và Quyết định số 18/QĐ_HĐQT ngày 27/05/1999 của Hội đồng quản trị NH PTN ĐBSCL. Chi nhánh NH PTN ĐBSCL tỉnh An Giang là đơn vị kinh tế phụ thuộc, hoạt động theo điều lệ về tổ chức và hoạt động của NH PTN ĐBSCL và theo sự phân cấp ủy quyền của Tổng Giám đốc NH PTN ĐBSCL. Chi nhánh NH PTN ĐBSCL tỉnh An Giang chính thức khai trương vào ngày 17/12/1999, với các nghiệp vụ như: huy động vốn, cho vay vốn, đầu tư phát triển kinh tế, đặc biệt là chuyên về đầu tư xây dựng phát triển nhà ở.

- + Tên gọi: chi nhánh Ngân hàng phát triển nhà đồng bằng sông Cửu long tỉnh An Giang.
- + Tên giao dịch: Housing Bank of Mekong Delta AnGiang Branch.
- + Tên viết tắt: MHB An Giang.
- + Địa chỉ: 15, Tôn Đức Thắng, Mỹ Bình, Long Xuyên, An Giang.

Trong quá trình hoạt động, đòi hỏi phải mở rộng địa bàn để tiếp cận các hộ trên toàn tỉnh, nên năm 2001 Ban Giám đốc chi nhánh NH PTN ĐBSCL tỉnh An Giang đã đề xuất thành lập hai chi nhánh cấp II đặt tại thị xã Châu Đốc và huyện Châu Phú, đến năm 2002 thành lập thêm một chi nhánh cấp II đặt tại huyện Tân Châu.

2.1.2. Bộ máy tổ chức:

- Bộ máy tổ chức:



Tổng số cán bộ - công nhân viên đến quý I năm 2004 là 138 người:

- + Chi nhánh tỉnh: 61 người
- + Các chi nhánh cấp II: 77 người
 - Châu đốc: 30 người
 - Châu Phú: 29 người
 - Tân Châu: 18 người

- Nhiệm vụ của các phòng, ban:

+ Ban giám đốc:

- Giám đốc là người được Hội sở bổ nhiệm. Có nhiệm vụ: tổ chức, điều hành mọi hoạt động của chi nhánh; trực tiếp ký kết hợp đồng tín dụng, hợp đồng cầm cố, thế chấp, bảo lãnh theo qui định, qui trình nghiệp vụ tín dụng của NH PTN ĐBSCL và chịu trách nhiệm trước Tổng Giám đốc và pháp luật về các

quyết định của mình. Được quyền ủy quyền cho Phó Giám đốc, Giám đốc chi nhánh cấp II ký kết hợp đồng tín dụng tối đa bằng 70% mức ủy quyền phán quyết của Tổng Giám đốc, ký kết các hợp đồng cầm cố, thế chấp, bảo lãnh bằng tài sản đối với các dự án vay vốn trong phạm vi được ủy quyền.

- Phó giám đốc phụ trách kế toán - ngân quỹ, là người thay mặt Giám đốc giải quyết công việc của đơn vị khi Giám đốc đi vắng, điều hành đơn vị theo sự phân công và ủy quyền của Giám đốc, chịu trách nhiệm trước Giám đốc về nhiệm vụ được phân công và ủy quyền.

+ Phòng Hành chính - nhân sự:

- Phòng vấn, tuyển dụng nhân viên và thực hiện hợp đồng lao động theo kế hoạch được Hội sở chính duyệt hàng năm.

- Sắp xếp, bố trí cán bộ công nhân viên vào công việc phù hợp; trực tiếp giải quyết các vấn đề có liên quan đến mức lương, hưu trí.

- Lập chương trình đào tạo cán bộ nhân viên, theo dõi nhân viên trong tác phong làm việc và thực hiện công tác thi đua khen thưởng.

- Lập kế hoạch và tổ chức thực hiện công tác xây dựng cơ bản, mua sắm trang thiết bị và công cụ lao động.

+ Phòng Nghiệp vụ kinh doanh:

- Nghiên cứu tình hình kinh tế - xã hội trong địa bàn hoạt động.

- Giao dịch trực tiếp với khách hàng, thẩm định xét duyệt cho vay phục vụ sản xuất, kinh doanh, tiêu dùng, xây dựng nhà ở,...

- Thẩm định các phương án, dự án đầu tư ngắn hạn, trung hạn và dài hạn theo qui trình về thẩm định dự án đầu tư trong phạm vi phân cấp, ủy quyền của Tổng Giám đốc và theo qui định khác của Tổng Giám đốc ban hành.

- Tổ chức thực hiện việc kiểm tra, kiểm soát chế độ tín dụng. Đơn đốc thu hồi các khoản nợ đến hạn và đề xuất các biện pháp xử lý nợ quá hạn.

- Lập các báo cáo thống kê, thực hiện phát triển mạng lưới ra các khu vực lân cận.
- Thực hiện công tác thông tin phòng ngừa rủi ro.
- Tổ chức quản lý, theo dõi các tài sản thế chấp, bảo lãnh là bất động sản và các tài sản cầm cố được lưu giữ tại kho.

+ Phòng Kế toán - ngân quỹ:

- Tổ chức hạch toán các nghiệp vụ phát sinh của chi nhánh.
- Hướng dẫn khách hàng mở tài khoản tại chi nhánh, lập các thủ tục nhận và chi trả tiền gửi tiết kiệm, tiền gửi của các tổ chức kinh tế, cá nhân, ...
- Tổ chức thực hiện dịch vụ thanh toán, chuyển tiền, thực hiện công tác điện toán và xử lý thông tin.
- Chấp hành chế độ quyết toán tài chính hàng năm với Hội sở.
- Kiểm tra chuyên đề kiểm toán, ngân quỹ trong phạm vi chi nhánh.
- Chấp hành đầy đủ, kịp thời nghĩa vụ tài chính đối với ngân sách nhà nước và quyết định về nghĩa vụ tài chính của hệ thống.
- Tổ chức bảo quản hồ sơ thế chấp, cầm cố, bảo lãnh do Phòng Nghiệp vụ kinh doanh chuyển sang theo chế độ qui định.
- Tổng hợp, lưu trữ hồ sơ, tài liệu kế toán; giữ bí mật các tài liệu, số liệu theo qui định của Nhà nước và ngành ngân hàng.

+ Phòng Kiểm tra nội bộ:

- Giám sát nghiệp vụ hoạt động của chi nhánh trên mọi lĩnh vực, mọi thời điểm nhằm đảm bảo an toàn tài sản của chi nhánh.
- Thực hiện báo cáo kết quả của công tác kiểm tra nội bộ theo đúng qui định của Hội đồng quản trị (HĐQT) và Tổng Giám đốc NH PTN ĐBSCL.

- Thực hiện việc kiểm tra, kiểm toán nội bộ các hoạt động của chi nhánh theo đúng pháp luật, theo điều lệ quy định về tổ chức và hoạt động của bộ máy kiểm tra nội bộ trong hệ thống NH PTN ĐBSCL.

- Theo dõi, phúc tra chi nhánh trong việc sửa chữa những sai phạm, thực hiện kiến nghị của các đoàn thanh tra, kiểm tra và những kiến nghị của kiểm tra nội bộ tại chi nhánh.

- Phối hợp với các đoàn thanh tra, kiểm tra của Nhà nước, NHNN và của Hội sở NH PTN ĐBSCL trong việc kiểm tra tại chi nhánh.

+ Các chi nhánh cấp II (Châu Đốc, Châu Phú, Tân Châu): là đơn vị giao dịch trực thuộc chi nhánh tỉnh An Giang nên mọi hoạt động đều do sự ủy quyền của Giám đốc chi nhánh tỉnh. Khi ký kết hợp đồng vượt mức ủy quyền thì Giám đốc chi nhánh cấp II có trách nhiệm thẩm định hồ sơ vay vốn theo đúng qui trình tín dụng sau đó trình và gửi toàn bộ hồ sơ vay vốn cho Giám đốc chi nhánh tỉnh xem xét, phê duyệt.

2.2. HƯỚNG DẪN CỦA NGÂN HÀNG PHÁT TRIỂN NHÀ ĐỒNG BẰNG SÔNG CỬU LONG VỀ VIỆC CHO VAY MUA, XÂY DỰNG VÀ SỬA CHỮA NHÀ Ở ĐỐI VỚI CÁ NHÂN VÀ HỘ GIA ĐÌNH.

Điều 1: Nguyên tắc vay vốn

1.1. Sử dụng vốn vay đúng mục đích đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng (HĐTĐ);

1.2. Phải hoàn trả nợ gốc và lãi tiền vay đúng hạn đã thỏa thuận;

1.3. Phải thực hiện đảm bảo tiền vay theo qui định của Chính phủ, Thống đốc NHNN và theo hướng dẫn của Tổng giám đốc NH PTN ĐBSCL.

Điều 2: Điều kiện vay vốn

2.1. Chủ hộ hoặc đại diện chủ hộ vay vốn phải có đủ năng lực pháp luật, năng lực hành vi dân sự (qui định tại điều 19, 20 Luật Dân sự) như:

- Có giấy chứng minh nhân dân;
- Phải từ 18 tuổi trở lên;
- Không bị bệnh tâm thần;
- Có đầy đủ quyền và nghĩa vụ dân sự; ...

2.2. Có khả năng tài chính đảm bảo trả nợ vay như:

- Khách hàng vay phải chứng minh được khả năng trả nợ trong giấy đề nghị vay vốn;

- Đối với việc mua hoặc xây dựng mới khách hàng phải có vốn tự có ít nhất là 20% giá trị căn nhà. Những trường hợp người vay đảm bảo nợ vay bằng tài sản hình thành từ vốn vay thì mức vốn tự có phải chiếm tối thiểu 50% giá trị căn nhà (tính cả đất xây dựng nhà);

2.3. Có giấy chứng nhận quyền sử dụng đất ở;

2.4. Có hộ khẩu thường trú tại địa phương. Trường hợp thường xuyên sinh sống tại địa phương nhưng chưa có hộ khẩu chính thức, thì phải được công an xã, phường xác nhận đủ điều kiện nhập khẩu chỉ còn chờ làm thủ tục;

2.5. Khách hàng vay vốn phải có tài sản đảm bảo tiền vay theo qui định của Chính phủ, hướng dẫn của Thống đốc NHNN và của Tổng giám đốc NH PTN ĐBSCL. Những trường hợp khác do Tổng Giám đốc qui định.

Điều 3: Lãi suất cho vay

3.1. Lãi suất cho vay do Tổng Giám đốc NH PTN ĐBSCL công bố theo từng thời kỳ trên cơ sở khung lãi suất do HĐQT ban hành, ghi rõ trong HĐTD.

3.2. Lãi suất nợ quá hạn thực hiện theo qui định của Thống đốc NHNN và được ghi vào HĐTD tại thời điểm ký.

3.3. Lãi suất ưu đãi (NH PTN ĐBSCL tự quyết định) do Tổng Giám đốc NH PTN ĐBSCL công bố từng thời kỳ theo qui định của HĐQT, chính sách của Nhà nước và khả năng tự bù đắp của NH PTN ĐBSCL.

Trường hợp cho vay ưu đãi theo chỉ định của Chính phủ, NH PTN ĐBSCL sẽ thực hiện theo qui định của Thống đốc NHNN, các bộ, các cơ quan chức năng có liên quan.

Điều 4: Mức cho vay

4.1. Căn cứ vào nhu cầu vay vốn để mua, xây dựng, sửa chữa nhà; tiền mua đất để xây nhà và khả năng trả nợ của từng khách hàng để tính mức cho vay sau khi trừ (-) đi vốn tự có của khách hàng vay theo 03 trường hợp sau:

- Nếu khách hàng vay thực hiện việc đảm bảo nợ vay bằng các biện pháp thế chấp, cầm cố, bảo lãnh trước khi nhận tiền vay, thì mức cho vay tối đa không quá 80% giá trị căn nhà và đất ở;

- Nếu khách hàng vay thực hiện đảm bảo nợ vay bằng biện pháp thế chấp tài sản hình thành bằng vốn vay thì mức vay tối đa bằng 50% giá trị căn nhà và đất ở;

- Nếu khách hàng vay được hưởng ưu đãi về lãi suất thì mức cho vay tối đa là 20 triệu đồng;

4.2. Mức cho vay còn được tính toán dựa vào khả năng thu nhập để trả nợ hàng kỳ của người vay (bao gồm gốc và lãi)

- Doanh thu của khách hàng vay là tổng doanh thu thường xuyên, ổn định từ sản xuất, kinh doanh, tiền công, tiền lương, ... của tất cả các lao động cùng sống chung với khách hàng;

- Chi phí của khách hàng là chi phí sản xuất, kinh doanh, ...

- Thu nhập ròng của khách hàng bằng doanh thu trừ (-) đi chi phí;

- Thu nhập dành để trả nợ ít nhất phải bằng thu nhập trừ (-) chi phí sinh hoạt hoặc thu nhập của khách hàng nhân (x) 30%.

Điều 5: Trả nợ gốc và lãi

5.1. NH PTN ĐBSCL cùng khách hàng xác định phân kỳ hạn trả nợ (gốc và lãi) phù hợp với thu nhập của từng khách hàng theo từng thời kỳ trong năm.

- Nếu là khách hàng sản xuất nông nghiệp thì phân kỳ hạn trả nợ theo chu kỳ sản xuất và tiêu thụ sản phẩm;

- Nếu là khách hàng mua bán hoặc làm những ngành nghề có thu nhập thường xuyên thì phân kỳ hạn trả nợ theo tháng, quý, 06 tháng.

5.2. Đến kỳ hạn trả nợ, NH PTN ĐBSCL tiến hành thu gốc và lãi, số tiền gốc và lãi được chia thành từng khoản bằng nhau cho mỗi kỳ.

5.2.1. Số tiền trả mỗi kỳ được tính theo công thức:

$$\text{Số tiền trả mỗi kỳ} = \frac{\text{Số tiền vay} \times \text{lãi suất trong kỳ} (1 + \text{lãi suất trong kỳ})^{\text{số kỳ}}}{(1 + \text{lãi suất trong kỳ})^{\text{số kỳ}} - 1} \quad (2.1)$$

Lãi suất trong kỳ là lãi suất năm chia cho số kỳ phải trả trong năm.

$$\text{Tiền trả lãi hàng kỳ} = \text{tổng dư nợ} \times \text{lãi suất trong kỳ} \quad (2.2)$$

$$\text{Tiền trả nợ gốc hàng kỳ} = \text{tiền trả hàng kỳ} - \text{tiền trả lãi} \quad (2.3)$$

5.2.2. Số tiền gốc và lãi phải trả được chia thành từng khoản bằng nhau cho mỗi kỳ được điều chỉnh cho phù hợp với thời điểm người vay có thu nhập (hộ sản xuất nông nghiệp);

5.2.3. Trường hợp khách hàng vay vốn trả lãi hàng tháng hoặc hàng quý, trả nợ gốc theo định kỳ thu nhập thì số tiền trả nợ được tính như sau:

Nợ gốc: tính theo định kỳ thu nhập;

$$\text{Tiền lãi hàng kỳ} = \text{tổng dư nợ} \times \text{lãi suất tháng} \times \text{số tháng phải trả lãi} \quad (2.4)$$

5.3. Khách hàng có thể trả số tiền phải trả trong kỳ, trước kỳ hạn hoặc sau kỳ hạn (nếu được gia hạn).

Khi đến kỳ hạn trả nợ, nếu khách hàng không trả nợ đúng hạn và không được gia hạn nợ hoặc không được điều chỉnh kỳ hạn nợ thì số tiền phải trả của kỳ trước đó được chuyển sang nợ quá hạn và khách hàng vay vốn phải chịu lãi suất nợ quá hạn với số tiền chậm trả.

Điều 6: Hồ sơ vay vốn

6.1. Giấy đề nghị vay vốn theo mẫu của NH PTN ĐBSCL;

6.2. Hợp đồng thế chấp, cầm cố, bảo lãnh, giấy quyền sử dụng đất ở, giấy sở hữu nhà (nếu có); hợp đồng mua, thuê xây dựng, sửa chữa nhà; bảng dự trù tiền mua vật tư, vật liệu xây dựng, chi phí nhân công (nếu hộ tự tổ chức xây dựng);

6.3. Đối với khách hàng được hưởng chính sách tín dụng ưu đãi của Nhà nước phải kèm theo giấy tờ chứng minh hoặc được xác nhận của Ủy Ban Nhân Dân (UBND) phường (xã) trên giấy đề nghị vay vốn;

6.4. Khách hàng vay vốn có trách nhiệm cung cấp thông tin và các loại tài liệu khác cần thiết chứng minh đủ điều kiện vay vốn như qui định tại điều 2

của hướng dẫn này (theo yêu cầu của cán bộ thẩm định). Khách hàng vay phải ghi rõ các nội dung trong giấy đề nghị vay vốn và chịu trách nhiệm trước pháp luật về tính chính xác, hợp pháp của các tài liệu và nội dung thông tin cung cấp cho ngân hàng.

Điều 7: Phương thức cho vay

Thực hiện phương thức cho vay từng lần. Mỗi lần cho vay, NH PTN ĐBSCL và khách hàng vay vốn phải lập HĐTD. Căn cứ vào HĐTD có thể giải ngân một lần hoặc nhiều lần phù hợp với tiến độ sử dụng vốn của khách hàng.

Điều 8: Giải ngân

8.1. Trước khi giải ngân, khách hàng vay phải cung cấp cho ngân hàng đầy đủ tài liệu, thông tin có liên quan đến việc rút tiền vay.

8.2. Khách hàng vay phải giao lại bản gốc giấy chứng nhận quyền sử dụng đất, sở hữu nhà ở cho ngân hàng.

8.3. Trường hợp khách hàng vay đảm bảo nợ vay bằng hình thức thế chấp tài sản hình thành từ vốn vay thì phải cam kết có thời hạn làm giấy sở hữu nhà và ký phụ lục hợp đồng thế chấp căn nhà, đồng thời giao nộp bản gốc giấy sở hữu nhà cho ngân hàng.

8.4. Khi rút tiền vay, khách hàng vay phải ký nhận nợ tiền vay vào giấy nhận nợ theo mẫu của Ngân hàng.

Điều 9: Gia hạn nợ, điều chỉnh kỳ hạn nợ

9.1. Gia hạn nợ (gia hạn hợp đồng)

Nếu khách hàng vay vốn do nguyên nhân khách quan gây nên, không trả hết nợ theo thời gian qui định trong HĐTD thì phải làm giấy đề nghị gia hạn nợ để NH PTN ĐBSCL xem xét cho gia hạn nợ. Thời gian gia hạn nợ tối đa bằng một nửa thời hạn cho vay đã thoả thuận trong HĐTD.

Các khoản nợ hết hạn hợp đồng mà chưa trả được, nếu không được gia hạn nợ thì NH PTN ĐBSCL sẽ áp dụng các biện pháp xử lý theo những

thỏa thuận trong HĐTD, hợp đồng thế chấp, bảo lãnh, cầm cố, nội dung qui định của ngân hàng và pháp luật.

9.2. Gia hạn kỳ hạn nợ:

Trường hợp không trả tiền đúng kỳ hạn đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng, nếu do những nguyên nhân khách quan, khách hàng vay vốn có văn bản đề nghị thì NH PTN ĐBSCL xem xét cho gia hạn kỳ hạn trả nợ đó.

Số tiền phải trả trong kỳ, nếu không được gia hạn nợ thì sẽ chuyển sang nợ quá hạn và sẽ áp dụng lãi suất nợ quá hạn đối với số tiền này.

9.3. Điều chỉnh kỳ hạn nợ:

Trường hợp khách hàng muốn thay đổi phân kỳ hạn trả nợ phải có văn bản đề nghị để NH PTN ĐBSCL xem xét điều chỉnh lại phân kỳ hạn trả nợ cho khách hàng đó.

9.4. Việc đề nghị gia hạn nợ, gia hạn kỳ trả nợ, điều chỉnh kỳ hạn nợ của khách hàng vay và chấp thuận của NH PTN ĐBSCL phải được thực hiện trước khi đến hạn trả nợ, các bên có thỏa thuận bổ sung bằng văn bản vào HĐTD thời hạn, kỳ hạn trả nợ mới.

9.5. Các khoản nợ được gia hạn hoặc được điều chỉnh kỳ hạn nợ sẽ áp dụng lãi suất đã thỏa thuận trong HĐTD.

Điều 10: Miễn giảm lãi tiền vay

Mức độ miễn, giảm lãi tiền vay được thực hiện theo qui chế miễn, giảm lãi tiền vay đối với khách hàng vay vốn được HĐQT phê duyệt và tùy theo tình hình tài chính của NH PTN ĐBSCL.

Điều 11: Quyền và nghĩa vụ của hộ vay vốn

11.1. Khách hàng vay vốn có quyền:

- Từ chối các yêu cầu của NH PTN ĐBSCL không đúng với các thỏa thuận trong HĐTD;

- Khiếu nại, khởi kiện việc NH PTN ĐBSCL vi phạm HĐTD theo qui định của pháp luật.

11.2. Khách hàng vay có nghĩa vụ:

- Cung cấp đầy đủ, trung thực các thông tin, tài liệu có liên quan đến việc vay vốn và chịu trách nhiệm về tính chính xác của các thông tin, tài liệu đã cung cấp;
- Sử dụng tiền vay đúng mục đích và thực hiện đúng các nội dung khác đã thỏa thuận trong HĐTD;
- Trả nợ gốc và lãi tiền vay theo đúng kỳ hạn thỏa thuận trong HĐTD;
- Chịu trách nhiệm trước pháp luật khi không thực hiện đúng những thỏa thuận về việc trả nợ vay và không thực hiện các nghĩa vụ đảm bảo nợ vay trong HĐTD và hợp đồng thế chấp, cầm cố tài sản.

Điều 12: Quyền và nghĩa vụ của Ngân hàng Phát triển nhà đồng bằng sông Cửu Long**12.1. NH PTN ĐBSCL có quyền:**

- Yêu cầu khách hàng vay vốn cung cấp tài liệu và các số liệu chứng minh khả năng tài chính của mình trước khi quyết định cho vay;
- Từ chối yêu cầu vay vốn của khách hàng nếu thấy khách hàng không đủ điều kiện vay vốn theo qui định của NH PTN ĐBSCL;
- Thực hiện kiểm tra, giám sát quá trình vay vốn, sử dụng vốn vay và trả nợ của khách hàng vay vốn;
- Chấm dứt việc cho vay, thu hồi nợ trước hạn khi phát hiện khách hàng vay vốn cung cấp thông tin sai sự thật, vi phạm HĐTD;
- Khởi kiện khách hàng vay vi phạm HĐTD theo qui định pháp luật;
- Khi đến hạn trả nợ, nếu khách hàng vay vốn không trả được nợ và khách hàng vay cùng ngân hàng không có thỏa thuận khác thì NH PTN ĐBSCL có quyền bán tài sản làm đảm bảo nợ vay của khách hàng theo thỏa trong hợp đồng để thu hồi nợ theo qui định pháp luật hoặc yêu cầu người bảo lãnh thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh đối với trường hợp khách hàng được bảo lãnh vay vốn;
- Miễn, giảm lãi tiền vay, gia hạn nợ, điều chỉnh kỳ hạn nợ, mua bán nợ theo qui định của NH PTN ĐBSCL, NHNN và thực hiện việc đảo nợ, khoan nợ, xóa nợ theo qui định của Chính phủ.

12.2. NH PTN ĐBSCL có nghĩa vụ:

- Thực hiện đúng các thỏa thuận trong HĐTD;
- Lưu giữ hồ sơ tín dụng phù hợp với qui định của pháp luật.

Điều 13: Cho vay ưu đãi, cho vay theo ủy thác

13.1. Cho vay ưu đãi theo chỉ định của Chính phủ:

NH PTN ĐBSCL thực hiện cho vay ưu đãi đối với khách hàng vay thuộc đối tượng hưởng chính sách tín dụng ưu đãi theo qui định của Chính phủ và theo hướng dẫn của NHNN.

13.2. Cho vay theo ủy thác:

NH PTN ĐBSCL thực hiện cho vay đối với khách hàng vay vốn theo sự ủy thác của Chính phủ, của cá nhân trong nước và ngoài nước theo hợp đồng ủy thác cho vay đã ký kết với cơ quan đại diện Chính phủ hoặc với tổ chức, cá nhân trong nước và ngoài nước. Việc cho vay theo ủy thác phải phù hợp với qui định của pháp luật về tín dụng ngân hàng và hợp đồng ủy thác.

NH PTN ĐBSCL được hưởng phí ủy thác và các lợi ích khác đã thỏa thuận trong hợp đồng ủy thác cho vay phù hợp với qui định của pháp luật, thông lệ quốc tế đảm bảo bù đắp đủ chi phí, rủi ro và có lãi.

Điều 14: Quản lý thu nợ

14.1. Bộ phận kế toán cho vay phải lập bảng theo dõi bao gồm các nội dung như: tên khách hàng vay, số hiệu giấy nhận nợ vay, tổng dư nợ hiện có, lãi suất, điều kiện trả nợ (các kỳ hạn và số tiền thanh toán hàng kỳ), lãi và gốc đã thu, tình hình trả nợ (quá hạn, gia hạn, ...)

14.2. Bộ phận kế toán cho vay phải ghi vào phần theo dõi thu nợ, chuyển nợ quá hạn trên giấy nhận nợ và cập nhật hàng kỳ trả nợ;

14.3. CBTD theo dõi và lập giấy báo nợ đến kỳ hạn thanh toán. Giấy báo nợ bao gồm các thông tin như: số giấy nhận nợ vay, tên, địa chỉ người vay, số tiền và kỳ hạn trả tiền. Giấy báo nợ đến hạn thanh toán được gửi cho khách hàng vay 10 ngày trước khi đến hạn thanh toán.

2.3. TÌNH HÌNH CHO VAY MUA, XÂY DỰNG VÀ SỬA CHỮA NHÀ Ở CỦA CHI NHÁNH NGÂN HÀNG PHÁT TRIỂN NHÀ ĐỒNG BẰNG SÔNG CỬU LONG TỈNH AN GIANG

2.3.1. Tình hình nguồn vốn:

Muốn hoạt động kinh doanh có hiệu quả thì đòi hỏi ngân hàng phải có nguồn vốn ổn định, đủ mạnh để đảm bảo đáp ứng kịp thời các nhu cầu vay vốn ngày càng cao của khách hàng cũng như việc mở rộng hoạt động đầu tư tín dụng của ngân hàng. Do vậy việc tăng cường công tác huy động vốn luôn được xem là một trong những nhiệm vụ trọng tâm thường xuyên của chi nhánh NH PTN ĐBSCL tỉnh An Giang.

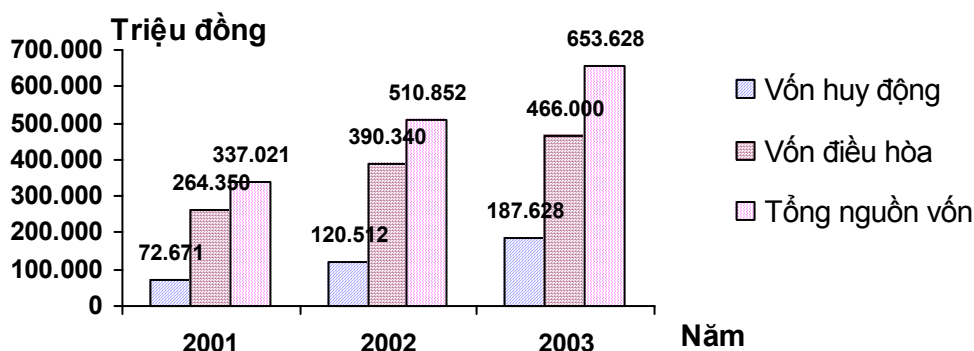
**Bảng 2.1: Tình hình nguồn vốn tại NH PTN ĐBSCL chi nhánh An Giang.
(Từ năm 2001 đến 2003)**

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2001		Năm 2002		Năm 2003		Chênh lệch 2002 - 2001		Chênh lệch 2003 - 2002	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	%	Số tiền	%
1. Vốn huy động	72.671	21,56	120.512	23,59	187.628	28,71	47.841	65,83	67.116	55,69
2. Vốn điều hòa	264.350	78,44	390.340	76,41	466.000	71,29	125.990	47,66	75.660	19,38
Tổng nguồn vốn	337.021	100,00	510.852	100,00	653.628	100,00	173.831	51,58	142.776	27,95

Nguồn: Báo cáo tổng kết công tác từ năm 2001 đến 2003 của chi nhánh NH PTN ĐBSCL tỉnh An Giang.

**Đồ thị 2.1: Tình hình nguồn vốn tại NH PTN ĐBSCL chi nhánh An Giang.
(Từ năm 2001 đến 2003)**



Chi nhánh NH PTN ĐBSCL tỉnh An Giang là chi nhánh cấp I trực thuộc Hội sở tại thành phố Hồ Chí Minh, nên trong tổng nguồn vốn không có vốn tự có, nó chỉ bao gồm vốn huy động và vốn điều hòa (vốn được chuyển về từ Hội sở nhưng phải chịu lãi suất và lãi suất này theo qui định chỉ được chênh lệch 0,3% so với lãi suất cho vay).

Nhìn chung, tổng nguồn vốn chi nhánh NH PTN ĐBSCL tỉnh An Giang tăng nhanh qua các năm, cụ thể: năm 2002 tăng 173.831 triệu đồng so năm 2001, tốc độ tăng 51,58%; năm 2003 tăng 142.776 triệu đồng so năm 2002, tốc độ tăng 27,95%. Điều này cho thấy chi nhánh ngày càng phát triển thể hiện qua qui mô vốn hoạt động luôn tăng qua các năm. Sự tăng trưởng về nguồn vốn do xuất phát từ nhu cầu về vốn của các đơn vị kinh tế, những hộ dân trong tỉnh ngày càng tăng nên chi nhánh cần phải tăng nguồn vốn hoạt động của mình để đáp ứng các nhu cầu đó.

Đối với nguồn vốn huy động tại chi nhánh năm 2002 đạt 120.512 triệu đồng, tăng 47.841 triệu đồng, tốc độ tăng 65,83% so năm 2001; năm 2003 đạt 187.628 triệu đồng, tăng 67.116 triệu đồng, tốc độ tăng 55,69% so năm 2002. Qua đó cho thấy công tác huy động vốn của chi nhánh đang có xu hướng phát triển tốt, có được kết quả này là do chi nhánh luôn tạo ra hình ảnh tốt đẹp về mình, chi nhánh có trụ sở khang trang lại được đặt ở vị trí thuận lợi, có đội ngũ nhân viên trẻ, cởi mở trong giao dịch. Nhờ vậy mà khách hàng đến giao dịch và gửi tiền vào chi nhánh ngày càng tăng. Mặc dù vốn huy động luôn chiếm tỷ trọng thấp trong tổng nguồn vốn nhưng có dấu hiệu tiến triển khả quan qua từng năm cho thấy chi nhánh đang cố gắng trong công tác huy động vốn.

Trong tổng nguồn vốn thì vốn điều hòa luôn chiếm tỷ trọng cao (cụ thể năm 2001 là 264.350 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 78,44%; năm 2002 là 390.340 triệu đồng, chiếm 76,41%; năm 2003 là 466.000 triệu đồng chiếm, 71,29%) do lãi suất vốn điều hòa thường cao hơn lãi suất huy động vốn nên sẽ ảnh hưởng đến lợi nhuận của chi nhánh. Vì vậy, cán bộ - công nhân viên của chi nhánh cần tích cực chủ động hơn nữa trong công tác huy động vốn, lãnh đạo chi nhánh cần áp dụng các phương thức, những biện pháp hữu hiệu hơn nữa để

tăng nguồn vốn huy động, giảm bớt chi phí vốn điều chuyển và tăng lợi nhuận cho chi nhánh.

2.3.2. Tình hình cho vay vốn:

Hoạt động cho vay cũng như huy động vốn là các hoạt động chủ yếu và quan trọng nhất của chi nhánh NH PTN ĐBSCL. Sự chuyển hóa từ vốn tiền gửi sang vốn tín dụng để bổ sung vốn cho nhu cầu sản xuất, kinh doanh trong nền kinh tế, đặc biệt là nhu cầu vay vốn để xây dựng, sửa chữa nhà ở không những có ý nghĩa đối với nền kinh tế của tỉnh mà cả đối với bản thân chi nhánh, bởi vì thông qua cho vay mà tạo ra nguồn thu nhập để từ đó bồi hoàn lại tiền gửi của khách hàng, bù đắp những chi phí kinh doanh và tạo ra lợi nhuận. Tuy nhiên, hoạt động cho vay mang tính rủi ro lớn vì vậy chi nhánh cần phải quản lý các khoản nợ một cách chặt chẽ mới có thể ngăn ngừa hoặc giảm thiểu được rủi ro. Tình hình cho vay của NH PTN ĐBSCL chi nhánh An Giang được thể hiện trong bảng sau:

Bảng 2.2: Một số chỉ tiêu cơ bản về hoạt động cho vay mua, xây dựng và sửa chữa nhà ở tại chi nhánh NH PTN ĐBSCL tỉnh An Giang (Từ năm 2001 đến 2003)

Đơn vị: Triệu đồng

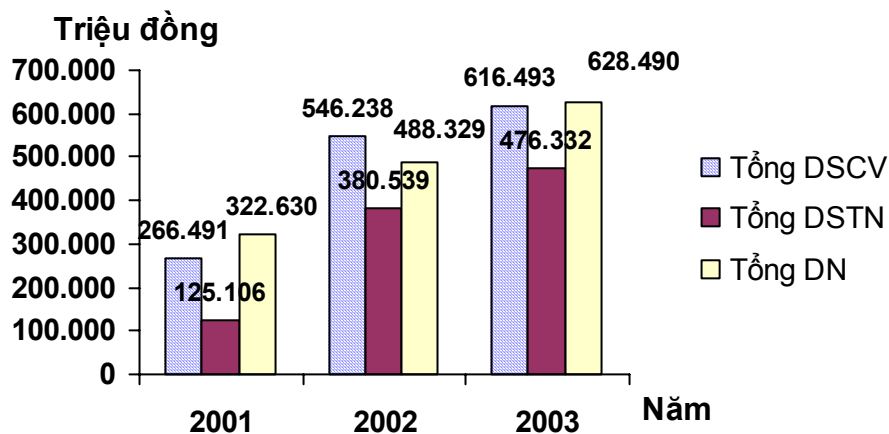
Chỉ tiêu	Năm 2001	Năm 2002	Năm 2003	Chênh lệch 2002 - 2001		Chênh lệch 2003 - 2002	
				Số tiền	%	Số tiền	%
1. Tổng DSCV	266.491	546.238	616.493	279.747	104,97	70.255	12,86
2. Tổng DSTN	125.106	380.539	476.332	255.433	204,17	95.793	25,17
3. Tổng DN	322.630	488.329	628.490	165.699	51,36	140.161	28,7
- DN cho vay ngắn hạn	41.883	89.817	117.577	47.934	114,45	27.760	30,91
- DN cho vay trung-dài hạn	280.747	398.512	510.913	117.765	41,95	112.401	28,21
+DN cho vay xây dựng nhà	206.344	237.527	290.428	31.183	15,11	52.901	22,27
4. Tổng NQH	342	3.861	5.497	3.519	1028,95	1.636	42,37

Ghi chú: DSCV: doanh số cho vay; DSTN: doanh số thu nợ; DN: dư nợ; NQH: nợ quá hạn.

Nguồn: Kết quả hoạt động tín dụng từ năm 2001 đến 2003 của chi nhánh NH PTN ĐBSCL tỉnh An Giang.

Đồ thị 2.2: Tổng doanh số cho vay (DSCV), doanh số thu nợ (DSTN) và dư nợ (DN) của chi nhánh NH PTN ĐBSCL tỉnh An Giang.

(Từ năm 2001 đến 2003)



Nguồn: Kết quả hoạt động tín dụng từ năm 2001 đến năm 2003 của chi nhánh NH PTN ĐBSCL tỉnh An Giang.

* Doanh số hoạt động:

- Tổng doanh số cho vay năm 2002 là 546.238 triệu đồng, tăng 279.747 triệu đồng so năm 2001, tốc độ tăng 104,97%; năm 2003 là 616.493 triệu đồng, tăng 70.255 triệu đồng so năm 2002, tốc độ tăng 12,86%. Kết quả này có được là do chi nhánh thực hiện linh hoạt cơ chế điều hành lãi suất, đa dạng hóa các hình thức và mục tiêu cho vay phù hợp với nhu cầu của khách hàng.

- Tổng doanh số thu nợ năm 2002 là 380.539 triệu đồng, tăng 255.433 triệu đồng so năm 2001, tốc độ tăng 204,17%; năm 2003 là 476.332 triệu đồng, tăng 95.793 triệu đồng so năm 2002, tốc độ tăng 25,17%. Sở dĩ chi nhánh đạt được kết quả thu nợ như vậy là nhờ sự cố gắng rất lớn của Ban Giám đốc cùng toàn thể cán bộ - công nhân viên trong việc ra sức thu hồi các món vay.

- Tổng dư nợ năm 2002 là 488.329 triệu đồng, tăng 165.699 triệu đồng so năm 2001, tốc độ tăng 51,36%; năm 2003 là 628.490 triệu đồng, tăng 140.161 triệu đồng so năm 2002, tốc độ tăng 28,7%. Nhờ đẩy mạnh hoạt động cho vay và công tác thu hồi nợ nên tổng dư nợ của chi nhánh cũng tăng theo qua các năm.

* Cơ cấu dư nợ được phân ra:

- Dư nợ cho vay ngắn hạn năm 2002 là 89.817 triệu đồng, tăng 47.934 triệu đồng hay tăng 114,45% so năm 2001, chiếm tỷ trọng 18,39% tổng dư nợ năm 2002; năm 2003 là 117.577 triệu đồng, tăng 27.760 triệu đồng hay tăng 30,91% so năm 2002, chiếm 18,71% tổng dư nợ năm 2003.

- Dư nợ cho vay trung, dài hạn năm 2002 là 398.512 triệu đồng, tăng 117.765 triệu đồng hay tăng 41,95% so năm 2001, chiếm tỷ trọng 81,61% tổng dư nợ năm 2002; năm 2003 là 510.913 triệu đồng, tăng 112.401 triệu đồng hay tăng 28,21% so năm 2002, chiếm tỷ trọng 81,29% tổng dư nợ năm 2003. Trong đó: dư nợ cho vay xây dựng nhà ở năm 2002 là 237.527 triệu đồng, tăng 31.183 triệu đồng hay tăng 15,11% so năm 2001, chiếm 48,64% tổng dư nợ năm 2002; đến năm 2003 dư nợ cho vay xây dựng nhà ở là 290.428 triệu đồng, tăng 52.901 triệu đồng hay tăng 22,27% so năm 2002, chiếm 48,64% tổng dư nợ năm 2003.

* Trong đó nợ quá hạn:

- Đến 31/12/2002 nợ quá hạn là 3.861 triệu đồng, tăng 3.519 triệu đồng hay tăng 1028,95% so năm 2001, chiếm 0,79% tổng dư nợ năm 2002. Trong đó, nợ quá hạn cho vay xây dựng nhà ở là 575 triệu đồng, chiếm 14,89% tổng nợ quá hạn.

- Đến 31/12/2003 nợ quá hạn là 5.497 triệu đồng, tăng 1.636 triệu đồng hay tăng 42,37% so năm 2002, chiếm 0,87% tổng dư nợ năm 2002. Trong đó, nợ quá hạn cho vay xây dựng nhà ở là 1.132 triệu đồng, chiếm 20,59% tổng nợ quá hạn.

Nhìn chung, tỷ lệ nợ quá hạn được chi nhánh khống chế dưới 1% tổng dư nợ, đây cũng là biểu hiện khá tốt của chi nhánh. Tuy nhiên, tiềm ẩn nợ quá hạn tăng là khá lớn nên chi nhánh cần tích cực xử lý thu những món nợ vay đã tồn đọng và dây dưa trong thời gian dài.

2.3.3. Kết quả kinh doanh:

Ngân hàng là một tổ chức kinh doanh trong lĩnh vực tiền tệ, tín dụng và dịch vụ ngân hàng. Nó cũng như những doanh nghiệp sản xuất, kinh doanh khác, luôn có mục tiêu hàng đầu là lợi nhuận. Lợi nhuận là yếu tố then chốt nhất, cụ thể nhất, nói lên kết quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng, nó là hiệu số giữa tổng thu nhập và tổng chi phí. Để gia tăng lợi nhuận, ngân hàng cần phải quản lý tốt các khoản mục tài sản có nhất là các khoản mục cho vay và đầu tư; giảm thiểu các chi phí trong đó tập trung quản lý chặt chẽ việc chi tiêu, mua sắm, công tác phí trên tinh thần tiết kiệm, chống lãng phí, đảm bảo cho hoạt động kinh doanh có hiệu quả. Sau đây là bảng số liệu về tình hình thu nhập, chi phí và lợi nhuận.

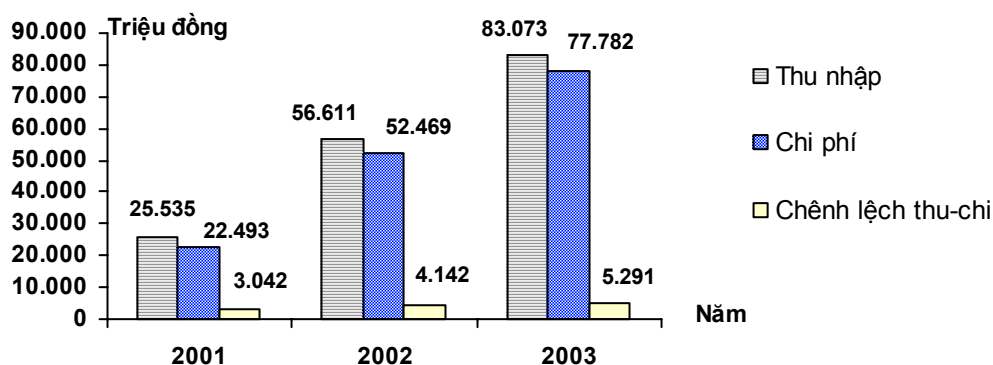
Bảng 2.3: Kết quả kinh doanh của NH PTN ĐBSCL chi nhánh An Giang
(Từ năm 2001 đến 2003)

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2001	Năm 2002	Năm 2003	Chênh lệch 2002 - 2001		Chênh lệch 2003 - 2002	
				Số tiền	%	Số tiền	%
1. Tổng thu nhập	25.535	56.611	83.073	31.076	121,7	26.462	46,74
- Thu từ hoạt động tín dụng	25.454	56.430	82.092	30.976	121,69	25.662	45,48
2. Tổng chi phí	22.493	52.469	77.782	29.976	133,27	25.313	48,24
3. Chênh lệch thu - chi	3.042	4.142	5.291	1.100	36,16	1.149	27,74

Nguồn: Báo cáo tổng kết công tác năm 2001 đến 2003 của NH PTN ĐBSCL chi nhánh tỉnh An Giang.

Đồ thị 2.3: Kết quả kinh doanh của NH PTN ĐBSCL chi nhánh An Giang
(Từ năm 2001 đến 2003)



Qua bảng số liệu ta thấy lợi nhuận của chi nhánh NH PTN ĐBSCL tỉnh An Giang đã tăng dần qua từng năm. Cụ thể năm 2001 đạt 3.042 triệu đồng; năm 2002 đạt 4.142 triệu đồng tăng 1.100 triệu đồng so năm 2001, tốc độ tăng 36,16%; năm 2003 lợi nhuận đạt 5.291 triệu đồng, tăng 1.149 triệu đồng so năm 2002, tốc độ tăng 27,74%. Kết quả này có được là do tổng thu nhập tăng nhanh qua từng năm, đồng thời tổng chi phí cũng tăng mạnh, đặc biệt là trong năm 2002 do mở thêm chi nhánh cấp II tại thị trấn Tân Châu nên tổng thu nhập và tổng chi phí tăng rất cao, đến năm 2003 cũng nhờ vào sự nỗ lực của toàn thể cán bộ - công nhân viên mà lợi nhuận tăng khá cao. Cụ thể là:

- Tổng thu nhập năm 2002 là 56.611 triệu đồng, tăng 31.076 triệu đồng so năm 2001, tốc độ tăng 121,7%; năm 2003 tổng thu nhập là 83.073 triệu đồng, tăng 26.462 triệu đồng so năm 2002, tốc độ tăng 46,74%. Về cơ cấu nguồn thu: thu từ hoạt động tín dụng chiếm tỷ trọng rất cao trong tổng thu nhập (năm 2001 chiếm 99,68%; năm 2002 chiếm 99,68%; năm 2003 chiếm 98,82%) phần còn lại là thu từ các dịch vụ khác như: chuyển tiền, photocopy, ... chiếm tỷ trọng rất thấp trong tổng thu nhập (năm 2001 chiếm 0,32%; năm 2002 chiếm 0,32%; năm 2003 chiếm 1,18%).

- Tổng chi phí năm 2002 là 52.496 triệu đồng, tăng 29.976 triệu đồng so năm 2001, tốc độ tăng 133,27%; năm 2003 tổng chi phí là 77.782 triệu đồng, tăng 25.313 triệu đồng so năm 2002, tốc độ tăng 48,24%.

Chi nhánh NH PTN ĐBSCL tỉnh An Giang thành lập vào cuối năm 1999, tính đến nay đã đi vào hoạt động được gần 5 năm, nhưng bắt đầu từ năm thứ hai (2001) chi nhánh đã đạt được lợi nhuận đáng kể và tăng dần qua 2 năm tiếp theo. Điều này cho thấy chi nhánh NH PTN ĐBSCL tỉnh An Giang đã và đang hoạt động kinh doanh có hiệu quả, có lợi nhuận qua từng năm và thực hiện khá tốt nhiệm vụ do HĐQT, Tổng Giám đốc NH PTN ĐBSCL giao cho.

2.4. NHỮNG THUẬN LỢI, KHÓ KHĂN TRONG CHO VAY MUA, XÂY DỰNG VÀ SỬA CHỮA NHÀ Ở CỦA CHI NHÁNH NGÂN HÀNG PHÁT TRIỂN NHÀ ĐỒNG BẰNG SÔNG CỬU LONG TỈNH AN GIANG.

2.4.1. Thuận lợi:

- Do chủ trương của Nhà nước là khuyến khích các thành phần kinh tế tham gia xây dựng cơ sở hạ tầng, nhất là lĩnh vực xây dựng, sửa chữa nhà ở tại khu vực ĐBSCL, tiến tới xóa bỏ nhà đơn sơ, tạm bợ, bị ngập nên Tỉnh ủy, UBND tỉnh đặc biệt quan tâm đến lĩnh vực này.

- Trong cho vay mua, xây dựng và sửa chữa nhà được sự giúp đỡ, hợp tác của các ngành có liên quan như: Sở Địa chính, Sở Xây dựng, ...

- Chủ trương xây dựng và sửa chữa nhà ở đáp ứng được ước vọng của cư dân vùng lũ, do vậy nhận được sự đồng tình, ủng hộ của đại đa số nhân dân.

2.4.2. Khó khăn:

- Hoạt động của chi nhánh là cho vay để mua, xây dựng và sửa chữa nhà ở đối với cá nhân và hộ gia đình nên các dịch vụ khác như chuyển tiền, chiết khấu chứng từ có giá, ... chưa được khai thác đúng mức làm mất đi nguồn thu đáng kể từ hoạt động dịch vụ.

- Tài sản bảo đảm nợ vay làm nhà đối với các hộ thường là căn nhà được hình thành từ vốn vay, giấy chứng nhận quyền sử dụng đất (QSDĐ), nhưng hiện nay việc cấp giấy chứng nhận QSDĐ còn chậm làm ảnh hưởng đến tốc độ giải ngân theo nhu cầu làm nhà của khách hàng.

- Phần lớn diện tích đất trong tỉnh hàng năm đều bị ảnh hưởng do lũ lụt, số nhà bị ngập, tạm bợ rải rác khắp các địa bàn trong tỉnh. Do đó, các hộ có nhu cầu vay vốn xây dựng và sửa chữa nhà ở còn nhiều nhưng mạng lưới của chi nhánh chưa rộng khắp, nguồn vốn huy động chưa đáp ứng đủ nên làm ảnh hưởng đến đầu tư xây dựng và sửa chữa nhà ở trong tỉnh.

CHƯƠNG 3

PHÂN TÍCH, ĐÁNH GIÁ TÌNH HÌNH CHO VAY MUA, XÂY DỰNG VÀ SỬA CHỮA NHÀ Ở TẠI NGÂN HÀNG PHÁT TRIỂN NHÀ ĐỒNG BẰNG SÔNG CỬU LONG CHI NHÁNH AN GIANG

3.1. ĐỊNH HƯỚNG CHO VAY MUA, XÂY DỰNG VÀ SỬA CHỮA NHÀ Ở CỦA CHI NHÁNH NGÂN HÀNG PHÁT TRIỂN NHÀ ĐỒNG BẰNG SÔNG CỬU LONG TỈNH AN GIANG NĂM 2004.

3.1.1. Mục tiêu:

Dự kiến trong năm 2004 chi nhánh NH PTN ĐBSCL tỉnh An Giang sẽ áp dụng nhiều biện pháp trong kinh doanh đủ sức cạnh tranh trên thương trường để hoàn thành các chỉ tiêu chủ yếu năm 2004 như sau:

- Số dư nguồn vốn huy động đến 31/12/2004 là 280 tỉ đồng tăng 49,23% so năm 2003, tăng tỷ lệ tiền gửi trong thanh toán, tăng tỷ lệ tiền gửi tiết kiệm dài hạn để phục vụ cho hoạt động cho vay xây dựng và sửa chữa nhà ở.

- Tổng dư nợ cho vay đến 31/12/2004 là 700 tỉ đồng tăng 11,38% so với năm 2003. Trong đó:

- + Dư nợ ngắn hạn: 300 tỉ đồng chiếm tỷ trọng 42,86% tổng dư nợ.

- + Dư nợ trung, dài hạn: 400 tỉ đồng chiếm tỷ trọng 57,14% tổng dư nợ.

Trong đó dư nợ cho vay xây dựng nhà ở 360 tỉ đồng chiếm tỷ trọng 51,43% tổng dư nợ.

- Nợ quá hạn phải dưới 1%.

- Thu nợ gốc và lãi phải đạt 90% trở lên.

- Mở thêm chi nhánh cấp II đặt tại huyện Chợ Mới.

3.1.2. Biện pháp tổ chức thực hiện:

- Tăng cường công tác tiếp thị các sản phẩm nhằm thu hút tiền gửi tiết kiệm trong dân cư bằng cách đa dạng hóa các hình thức huy động vốn dưới hình thức tiết kiệm có dự thưởng hoặc không dự thưởng nhằm có được nguồn vốn đủ mạnh để cho vay.

- Tổ chức phân công, giao chỉ tiêu kế hoạch cho CBTD, gắn với công tác huy động vốn, thu nợ, cho vay, tăng trưởng dư nợ phải gắn liền với chất lượng tín dụng, cho vay phải thu hồi được nợ.

- Thường xuyên tổ chức học tập, bồi dưỡng, tập huấn hội thảo chuyên môn nghiệp vụ tín dụng, nâng cao chất lượng thẩm định cho vay, triển khai phổ biến văn bản nghiệp vụ hàng tuần.

- Rà soát những thủ tục vay vốn gọn nhẹ, đảm bảo tính pháp lý, tiếp tục duy trì cải cách phong cách giao tiếp phục vụ khách hàng văn minh, lịch sự.

- Tăng cường công tác thẩm định về phương án kinh doanh, năng lực tài chính, xác định đúng giá trị tài sản đảm bảo nợ vay, tìm hiểu trình độ năng lực quản lý, uy tín quan hệ xã hội của khách hàng.

- Phối hợp giữa các phòng để theo dõi và chỉ đạo giám sát hoạt động các chi nhánh cấp II.

- Xác định chiến lược khách hàng, chiến lược kinh doanh cho phù hợp, đảm bảo kinh doanh có hiệu quả. Xây dựng chỉ tiêu kế hoạch phát triển hàng năm, tổ chức sơ, tổng kết rút kinh nghiệm để qua đó có chế độ khen thưởng, xử phạt nghiêm minh.

- Tiếp tục quan hệ với chính quyền địa phương và các ngành chức năng trong việc thẩm định cho vay và xử lý nợ. Tranh thủ sự hỗ trợ của Hội sở và các phòng nghiệp vụ trong chỉ đạo nghiệp vụ.

3.2. PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH CHO VAY MUA, XÂY DỰNG VÀ SỬA CHỮA NHÀ Ở TẠI CHI NHÁNH NGÂN HÀNG PHÁT TRIỂN NHÀ ĐỒNG BẰNG SÔNG CỬU LONG TỈNH AN GIANG.

3.2.1. Phân tích tình hình cho vay mua, xây dựng và sửa chữa nhà ở so tổng doanh số cho vay:

Bảng 3.1: Tình hình cho vay mua, xây dựng và sửa chữa nhà ở tại chi nhánh NH PTN ĐBSCL tỉnh An Giang

(Từ năm 2001 đến 2003)

Đơn vị: Triệu đồng

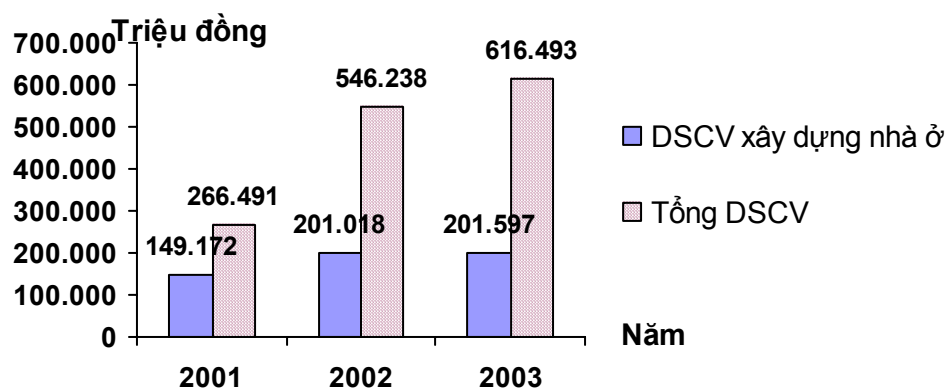
Chi tiêu	Năm 2001		Năm 2002		Năm 2003		Chênh lệch 2002 - 2001		Chênh lệch 2003 - 2002	
	ST	TT (%)	ST	TT (%)	ST	TT (%)	ST	TL (%)	ST	TL (%)
+ Cho vay LSTT	149.172	-	201.018	-	201.597	-	51.846	34,76	579	0,29
+ Cho vay LSUĐ	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
- Cho vay xd nhà	149.172	55,98	201.018	36,80	201.597	32,70	51.846	34,76	579	0,29
Tổng DSCV	266.491	100,00	546.238	100,00	616.493	100,00	279.747	104,97	70.255	12,86

Ghi chú: LSUĐ: Lãi suất ưu đãi; LSTT: Lãi suất thông thường; xd: xây dựng; ST: Số tiền; TT: Tỷ trọng; TL: Tỷ lệ

Nguồn: Kết quả hoạt động tín dụng từ năm 2001 đến 2003 của chi nhánh NH PTN ĐBSCL tỉnh An Giang.

Đồ thị 3.1: Tình hình cho vay mua, xây dựng và sửa chữa nhà ở tại chi nhánh NH PTN ĐBSCL tỉnh An Giang

(Từ năm 2001 đến 2003)



Từ khi đi vào hoạt động, chi nhánh áp dụng cả 2 loại lãi suất: lãi suất thông thường và lãi suất ưu đãi cho đối tượng vay mua, xây dựng, sửa chữa nhà và đây cũng là nghiệp vụ chính của đơn vị.

+ Lãi suất thông thường được áp dụng cho loại tín dụng phục vụ cho nhu cầu vay vốn hợp lý của các thành phần kinh tế.

+ Lãi suất ưu đãi được áp dụng đối với các dự án, chương trình cần thiết và cho vay hộ nghèo, cho vay khắc phục hậu quả thiên tai nặng nề trên diện rộng theo sự chỉ định và ủy thác của Chính phủ.

Trong năm 2000, chi nhánh đã đầu tư nhà ở cho các cụm, tuyến dân cư bao gồm: Xuân Tô, Nhà Bàng, kênh 7, kênh 9 xã Mỹ Thạnh Tây, Nam Cái Dầu, ... số tiền 194 triệu đồng với 60 hộ theo lãi suất ưu đãi.

Tuy nhiên, những năm gần đây, việc di dời các hộ dân vùng lũ, vùng bị sạt lở được Chính phủ đặc biệt quan tâm và hỗ trợ thích đáng. Ngoài việc thành lập Ngân hàng Chính sách xã hội để giúp đỡ hộ nghèo, hộ chính sách có điều kiện vay theo lãi suất tín dụng ưu đãi còn vận động các ngành, các cấp cùng nhân dân địa phương giúp đỡ xây cất nhà tình nghĩa, tình thương cho họ, giúp họ có cuộc sống ổn định. Vì vậy, chi nhánh đã tạm ngưng việc cho vay theo lãi suất ưu đãi.

Doanh số cho vay xây dựng nhà ở theo lãi suất thông thường chiếm tỷ trọng 100% tổng doanh số cho vay xây dựng nhà ở trong 3 năm (2001, 2002, 2003) đã góp phần cùng với các ngân hàng bạn và những ngành hữu quan chính trang bộ mặt đô thị, ngói hóa nhà ở nông thôn An Giang.

Trong tổng doanh số cho vay thì doanh số cho vay xây dựng nhà ở năm 2001 chiếm 55,98%; năm 2002 chiếm 36,8% và năm 2003 chiếm 32,27%. Sở dĩ tỷ trọng giảm trong năm 2002, 2003 là do trong hai năm này ngoài việc đẩy mạnh chức năng cho vay xây dựng nhà ở thì việc cho vay theo các mục đích khác như trồng trọt, chăn nuôi, thủy sản, kinh doanh, thương mại ... cũng được chi nhánh quảng bá và khách hàng biết đến càng lúc càng nhiều.

Tổng doanh số cho vay năm 2002 đạt 546.238 triệu đồng, tăng 279.747 triệu đồng so năm 2001, tỷ lệ tăng 104,97%, trong đó cho vay xây dựng nhà ở là 201.018 triệu đồng, tăng 51.846 triệu đồng so năm 2001, tỷ lệ tăng 34,76%; đến năm 2003 tổng doanh số cho vay 616.493 triệu đồng, tăng 70.255 triệu đồng so năm 2002, tỷ lệ tăng 12,86%, trong đó cho vay xây dựng nhà ở là 201.597 triệu đồng, tăng 579 triệu đồng so năm 2002, tỷ lệ tăng 0,29%. Trong năm 2002, doanh số cho vay xây dựng nhà ở tăng khá cao là do việc mở thêm chi nhánh cấp II đặt tại thị trấn Tân Châu. Đến năm 2003, doanh số cho vay xây dựng nhà ở có tăng, nhưng không đáng kể do chi nhánh tập trung sâu vào công tác nâng cao chất lượng tín dụng, củng cố lại đội ngũ CBTD và luôn coi đây là mục tiêu phấn đấu của chi nhánh; hơn nữa, ngoài cho vay hộ làm nhà chi nhánh còn mở rộng cho vay các đối tượng khác như: kinh doanh, dịch vụ, thương mại, nông nghiệp, tiêu dùng ...

Nhìn chung, tốc độ tăng tổng doanh số cho vay của chi nhánh An Giang là khá tốt, nhưng doanh số cho vay mua, xây dựng và sửa chữa nhà ở còn tăng chậm, chưa thể hiện đúng mức nên hiện nay chi nhánh đã và đang cố gắng để nâng doanh số cho vay đối tượng này từ 50% trở lên nhằm thực hiện tốt nhiệm vụ chủ yếu mà NH PTN ĐBSCL đã giao cho chi nhánh đó là phát triển nhà ở cho nhân dân An Giang.

3.2.2. Phân tích tình hình thu nợ mua, xây dựng và sửa chữa nhà ở so tổng doanh số thu nợ:

Ngân hàng là một tổ chức trung gian đi vay để cho vay. Tiền vay từ dân chúng, các thành phần kinh tế, và sự hỗ trợ của ngân hàng cấp trên đều phải trả lãi, đó là chi phí mà ngân hàng phải chịu khi sử dụng những nguồn vốn này. Do vậy, vốn đầu tư của nó phải được bảo tồn và phát triển, việc sử dụng vốn như thế nào để đạt hiệu quả và hạn chế đến mức thấp nhất rủi ro trong kinh doanh của ngân hàng, tức là đảm bảo việc thu nợ phải tốt để hạn chế thấp nhất nợ quá hạn đây là vấn đề quan trọng trong hoạt động của ngân hàng. Khi các chủ thể trong nền kinh tế sử dụng vốn của ngân hàng thì họ phải trả lãi cho ngân hàng, phần lãi này phải đủ bù đắp được phần lãi phải trả khi ngân hàng đi

vay, chi phí hoạt động của nó, trang trải rủi ro và có lợi nhuận cho ngân hàng. Cho vay là hoạt động có nhiều rủi ro, đồng vốn mà ngân hàng cho vay có thể được thu hồi đúng hạn, trễ hạn hoặc có thể không thu hồi được. Với những rủi ro đó cho thấy chất lượng công tác quản lý các tài sản có là hết sức quan trọng.

Chất lượng tài sản có là một tiêu chuẩn tổng hợp, nó thể hiện tình hình tài chính của ngân hàng, khả năng sinh lợi và năng lực quản lý của ngân hàng. Rủi ro hoạt động kinh doanh ngân hàng cũng nằm trong chất lượng tài sản có, đặc biệt là công tác cho vay và thu nợ. Mặc dù việc thu nợ là yếu tố chưa nói lên hiệu quả hoạt động của ngân hàng một cách trực tiếp nhưng nó là nhân tố chủ yếu thể hiện khả năng phân tích, đánh giá, kiểm tra khách hàng của ngân hàng là thành công hay không. Việc thu hồi một khoản nợ đúng với các điều kiện đã cam kết trong hợp đồng tín dụng là một thắng lợi rất lớn trong hoạt động cấp tín dụng của ngân hàng vì nhìn chung, ngân hàng đã cho vay đúng đối tượng, người vay sử dụng vốn đúng mục đích, có hiệu quả. Tình hình thu nợ mua, xây dựng và sửa chữa nhà ở của chi nhánh NH PTN ĐBSCL tỉnh An Giang được thể hiện trong bảng sau:

Bảng 3.2: Tình hình thu nợ mua, xây dựng và sửa chữa nhà ở tại chi nhánh NH PTN ĐBSCL tỉnh An Giang
(Từ năm 2001 đến 2003)

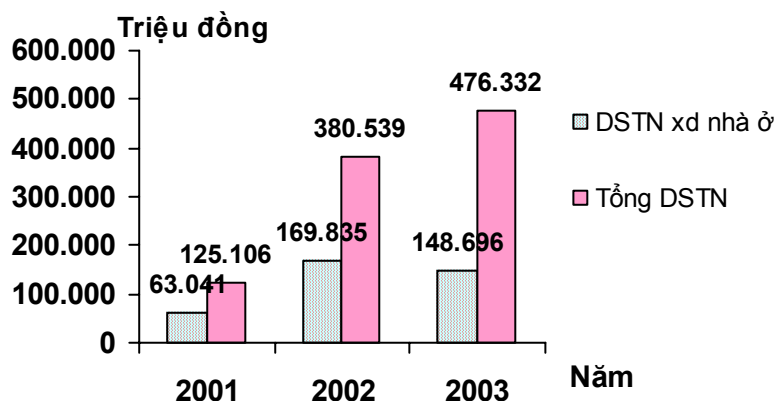
Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2001		Năm 2002		Năm 2003		Chênh lệch 2002 - 2001		Chênh lệch 2003 - 2002	
	ST	TT (%)	ST	TT (%)	ST	TT (%)	ST	TL (%)	ST	TL(%)
+ Thu nợ LSTT	62.997	99,93	168.691	99,33	148.650	99,97	105.694	167,78	-20.041	-11,88
+ Thu nợ LSUĐ	44	0,07	1.144	0,67	46	0,03	1.100	2500,00	-1.098	-95,98
-Thu nợ xd nhà	63.041	50,39	169.835	44,63	148.696	31,22	106.794	169,40	-21.139	-12,45
Tổng DSTN	125.106	100,00	380.539	100,00	476.332	100,00	255.433	204,17	95.793	25,17

Nguồn: Kết quả hoạt động tín dụng từ năm 2001 đến 2003 của NH PTN ĐBSCL chi nhánh An Giang.

Đồ thị 3.2: Tình hình thu nợ mua, xây dựng và sửa chữa nhà ở tại chi nhánh NH PTN ĐBSCL tỉnh An Giang

(Từ năm 2001 đến 2003)



Tình hình thu nợ xây dựng nhà ở trong hai năm 2001 và 2002 của chi nhánh là khá tốt, nhưng đến năm 2003 thì việc thu nợ không được khả quan, doanh số thu nợ (DSTN) đã giảm xuống và thấp hơn rất nhiều so với năm 2002. Cụ thể như sau:

- Doanh số thu nợ xây dựng nhà ở năm 2001 là 63.041 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 50,39% tổng doanh số thu nợ; trong đó chủ yếu là thu nợ cho vay xây nhà theo lãi suất thông thường 62.997 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 99,93% doanh số thu nợ xây dựng nhà; riêng thu nợ cho vay xây nhà theo lãi suất ưu đãi chỉ có 44 triệu đồng, chiếm 0,07% doanh số thu nợ xây dựng nhà. Đến năm 2002, doanh số thu nợ xây dựng nhà ở là 169.835 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 44,63% tổng doanh số thu nợ, tăng 106.794 triệu đồng so năm 2001, tỷ lệ tăng 169,4%; trong đó thu nợ theo lãi suất thông thường 168.691 triệu đồng, chiếm 99,33% doanh số thu nợ xây dựng nhà ở, tăng 105.694 triệu đồng so với năm 2001 với tốc độ tăng là 167,78%, riêng thu nợ theo lãi suất ưu đãi 1.144 triệu đồng, tăng 1.100 triệu đồng và gấp 25 lần năm 2001, đây là một kết quả rất đáng biểu dương. Mặc dù bị ảnh hưởng lớn bởi cơn lũ năm 2000, nhưng việc thu nợ các hộ vay thông thường đã được đội ngũ CBTD thực hiện tốt, động viên bà con cố gắng trả nợ cho chi nhánh nhằm duy trì mối quan hệ lâu dài với chi nhánh, thêm vào đó do một số khách hàng làm ăn có hiệu quả nên đã trả nợ trước hạn. Đạt được thành quả này chủ yếu là do hầu hết các hồ sơ vay vốn xây

dựng và sửa chữa nhà ở đều có đủ tài sản đảm bảo tiền vay theo qui định, có đủ cơ sở pháp lý trong việc cho vay; những món vay có số tiền lớn đều phản ánh cụ thể, rõ ràng, có kế hoạch trả nợ và đóng lãi, có tờ trình thẩm định nêu lên được những chi tiết, cụ thể; hơn nữa, khi cho vay làm nhà, CBTD căn cứ vào tiến độ thi công và mức độ hoàn thành của công trình mà cho khách hàng rút vốn từng lần nhằm tránh tình trạng khách hàng sử dụng vốn sai mục đích, không xây cất nhà đúng như trong bản vẽ cũng như trong giấy phép xây dựng đã đăng ký. Đối với các hộ vay ưu đãi, không phát sinh thêm doanh số cho vay chỉ thu các khoản nợ của hai năm trước (1999 và 2000), thoạt đầu công tác thu nợ gặp khó khăn do các hộ này chủ yếu sống bằng nghề nông, làm thuê chạy gạo nên khả năng trả nợ cho ngân hàng còn hạn chế, đã khó khăn lại càng khó khăn hơn khi lũ lụt kéo về nên đa số họ đều xin gia hạn nợ, khoan nợ, chỉ có một vài hộ trả nợ đúng kỳ cho chi nhánh; nhưng đến năm 2002 thì thu nợ lãi suất ưu đãi có tiến triển rất tốt, do CBTD đã nỗ lực rất nhiều trong việc thu hồi gốc và lãi tại các cụm, tuyến dân cư: Nhơn Hưng, Xuân Tô (huyện Tịnh Biên), Sơn Đông (thị trấn Nhà Bàng), An Khánh (huyện Chợ Mới), kênh 7, kênh 9 xã Thạnh Mỹ Tây (huyện Châu Phú); CBTD đã bám sát địa bàn để tiến hành thu nợ theo từng đợt; hơn nữa được sự giúp đỡ và hỗ trợ nhiệt tình của chính quyền địa phương trong việc thu nợ, quỹ hỗ trợ người nghèo đã quyên góp giúp bà con nghèo cải thiện được mức sống, tình hình thiên tai không biến động lớn, bà con nông dân không bị mất mùa nên đã cố gắng tích lũy trả nợ cho chi nhánh.

- Đến năm 2003, bên cạnh việc thu nợ các đối tượng khác rất khả quan thì tình hình thu nợ xây dựng nhà ở lại giảm xuống bao gồm cả với lãi suất thông thường và lãi suất ưu đãi. Ta thấy, tổng doanh số thu nợ năm 2003 đạt 476.332 triệu đồng, tăng 95.793 triệu đồng so năm 2002, tốc độ tăng 25,17%, nhưng trong đó thu nợ xây dựng nhà ở chỉ đạt 148.696 triệu đồng, giảm 21.139 triệu đồng so với năm 2002, tỷ lệ giảm 12,45%. Và trong doanh số thu nợ xây dựng nhà ở thì thu nợ theo lãi suất thông thường là 148.650 triệu đồng, chiếm 99,97%, giảm 20.041 triệu đồng so năm 2002, tỷ lệ giảm 11,88%; còn thu nợ theo lãi suất ưu đãi là 46 triệu đồng, chiếm 0,03% doanh số thu nợ xây dựng

nhà, giảm 1.098 triệu đồng so năm 2002, tỷ lệ giảm 95,98%. Kết quả này là do những nguyên nhân khách quan từ phía khách hàng chẳng hạn như: heo bị bệnh không thể bán được và Cục thú y buộc phải đem thiêu hủy, cá bị ô nhiễm chết hàng loạt không rõ nguyên nhân, giá nông sản giảm mạnh làm ảnh hưởng đến khả năng trả nợ nên họ đã xin gia hạn nợ; và một phần nguyên nhân cũng do doanh số cho vay xây dựng nhà ở theo lãi suất thông thường tăng rất ít so với năm 2002 (chỉ tăng 0,29%), dư nợ cho vay theo lãi suất ưu đãi không nhiều (1.008 triệu đồng) do vậy kết quả thu nợ cũng không lớn.

3.2.3. Phân tích tình hình dư nợ mua, xây dựng và sửa chữa nhà ở so tổng dư nợ:

Bảng 3.3: Tình hình dư nợ mua, xây dựng và sửa chữa nhà ở tại chi nhánh NH PTN ĐBSCL tỉnh An Giang

(Từ năm 2001 đến 2003)

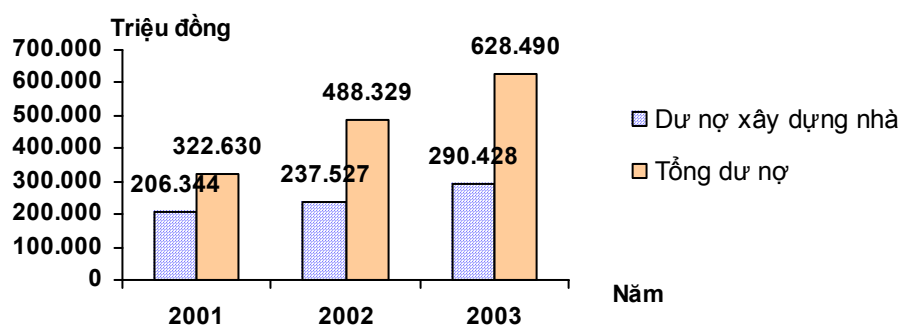
Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2001		Năm 2002		Năm 2003		Chênh lệch 2002 - 2001		Chênh lệch 2003 - 2002	
	ST	TT (%)	ST	TT (%)	ST	TT (%)	ST	TL (%)	ST	TL (%)
+ Dư nợ LSTT	204.192	98,96	236.519	99,58	289.466	99,67	32.327	15,83	52.947	22,39
+ Dư nợ LSUĐ	2.152	1,04	1.008	0,42	962	0,33	-1.144	-53,16	-46	-4,56
- Dư nợ xd nhà	206.344	63,96	237.527	48,64	290.428	46,21	31.183	15,11	52.901	22,27
Tổng dư nợ	322.630	100,00	488.329	100,00	628.490	100,00	165.699	51,36	140.161	28,70

Nguồn: Kết quả hoạt động tín dụng từ năm 2001 đến 2003 của NH PTN ĐBSCL chi nhánh An Giang.

Đồ thị 3.3: Tình hình dư nợ mua, xây dựng và sửa chữa nhà ở tại chi nhánh NH PTN ĐBSCL tỉnh An Giang

(Từ năm 2001 đến 2003)



Tương ứng với doanh số cho vay xây dựng nhà ở tăng lên thì số dư nợ loại này cũng tăng theo. Cụ thể: dư nợ xây dựng nhà năm 2002 là 237.527 triệu đồng, tăng 31.183 triệu đồng so năm 2001; đến năm 2003 dư nợ xây dựng nhà là 290.428 triệu đồng, tăng 52.901 triệu đồng so năm 2002, điều này cũng đồng nghĩa với việc số dư nợ xây dựng nhà ở năm 2002 tăng 15,11% so năm 2001, và năm 2003 tăng 22,27% so năm 2002. Nếu so sánh về tỷ trọng: dư nợ xây dựng nhà ở đối với tổng số dư nợ của chi nhánh thì cả ba năm đều chiếm tỷ trọng khá cao chẳng hạn năm 2001 chiếm 63,96% tổng dư nợ, năm 2002 còn 48,64% và đến năm 2003 còn 46,21%; tỷ trọng giảm do chi nhánh đã mở rộng đối tượng cho vay với nhiều ngành, nghề khác nhau phù hợp với nhu cầu vốn của nhân dân địa phương, và đây cũng là cố gắng của chi nhánh trong việc đưa dư nợ xây dựng nhà ở tăng lên theo đúng chức năng chủ yếu của đơn vị.

Dư nợ cho vay theo lãi suất thông thường luôn chiếm tỷ trọng cao trong dư nợ cho vay xây dựng nhà ở (gần 100%). Dư nợ cho vay theo lãi suất ưu đãi như đã nói ở trên thì hiện nay chi nhánh đã ngưng giải quyết nên tỷ trọng này ngày càng nhỏ và đây cũng là lý do chính dẫn đến dư nợ cho vay lãi suất ưu đãi giảm. Cụ thể: năm 2001 dư nợ theo lãi suất thông thường 204.192 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 98,96% dư nợ xây dựng nhà ở; còn dư nợ theo lãi suất ưu đãi là 2.152 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 1,04%. Đến năm 2002, dư nợ theo lãi suất thông thường 236.519 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 99,58% dư nợ xây dựng nhà ở, tăng 32.327 triệu đồng so năm 2001 với tỷ lệ tăng 15,83%; dư nợ theo lãi suất ưu đãi 1.008 triệu đồng, chiếm 0,42% dư nợ xây dựng nhà, giảm 1.144 triệu đồng so năm 2001. Đến năm 2003, dư nợ theo lãi suất thông thường 289.466 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 99,67% dư nợ xây dựng nhà, tăng 52.947 triệu đồng so năm 2002, tỷ lệ tăng 22,39%; dư nợ theo lãi suất ưu đãi 962 triệu đồng, chiếm 0,33% dư nợ xây dựng nhà, giảm 46 triệu đồng so năm 2002.

Tuy vậy, chi nhánh vẫn đảm bảo tính chất, chức năng của mình là một ngân hàng phát triển nhà nên có tập trung sức đưa dư nợ cho vay xây dựng nhà ở tăng lên đều qua các năm dù mới đi vào hoạt động. Chi nhánh đã xác định được từ đầu nhiệm vụ trọng tâm trước mắt là phải tăng trưởng dư nợ, mở rộng thị phần vốn tín dụng, trong đó quan trọng nhất là tập trung cho vay mua, xây

dựng và sửa chữa nhà ở trong điều kiện có nhiều tổ chức tín dụng trên địa bàn đã ra đời từ lâu, có tiềm năng về vốn, có sẵn địa bàn và khách hàng truyền thống, có ưu thế về lãi suất đầu tư. Do vậy, chi nhánh xác định làm tốt công tác khách hàng, công tác sử dụng vốn, bám sát các chủ trương phát triển kinh tế của địa phương là nhiệm vụ trọng tâm xuyên suốt, đây là yếu tố quyết định để ngân hàng tồn tại và phát triển bền vững.

Từ việc xác định được thực lực và ưu thế của chi nhánh cùng những điểm yếu so với các tổ chức tín dụng khác trên địa bàn, xác định được điều kiện kinh tế - xã hội, về nhu cầu vốn và nắm vững tâm lý khách hàng chi nhánh đã từng bước tăng dần dư nợ cho vay xây dựng nhà ở đều đặn qua từng tháng, quý, năm một cách vững chắc.

Tóm lại, có thể kết luận rằng doanh số và dư nợ cho vay xây dựng nhà ở trong ba năm qua tại chi nhánh NH PTN ĐBSCL tỉnh An Giang đều tăng. Điều này cho thấy chi nhánh đã từng bước mở rộng quy mô tín dụng để đáp ứng ngày càng nhiều nhu cầu vay vốn mua, xây dựng và sửa chữa nhà, góp phần vào việc thay đổi cơ cấu nhà ở của người dân An Giang cho tương xứng với tốc độ phát triển kinh tế địa phương, góp phần vào công cuộc công nghiệp hóa, hiện đại hóa tỉnh nhà.

Tuy nhiên, mức độ tăng trưởng dư nợ đã, đang và sẽ đặt ra cho ngân hàng thử thách mới đó là trình độ quản lý điều hành, trình độ chuyên môn, nhất là đối với CBTD phải nắm bắt được kịp thời, đầy đủ tình hình kinh tế - xã hội, tình hình khách hàng vay vốn trên địa bàn, phải am hiểu về pháp luật để có thể hạn chế rủi ro ở mức thấp nhất, vì tăng trưởng tín dụng càng lớn thì ngân hàng phải gánh chịu mức độ rủi ro càng cao.

3.2.4. Phân tích tình hình nợ quá hạn cho vay mua, xây dựng và sửa chữa nhà ở so tổng nợ quá hạn:

Nợ quá hạn (NQH) là khoản cấp tín dụng mà khách hàng không trả đúng hạn do nhiều nguyên nhân khác nhau với tính chất khác nhau. Như chúng ta đã biết, khoản mục NQH không thể không có ở bất kỳ một ngân hàng nào, bởi lẽ

sự phân tích tín dụng sẽ không đạt đến mức ngân hàng dự đoán được hoàn toàn chính xác về một khoản vay được hoàn trả như thỏa thuận trên hợp đồng tín dụng; tính chân thật và khả năng chi trả của người vay có thể thay đổi sau khi khoản vay được thực hiện, và có những rủi ro xuất phát từ nguyên nhân khách quan mà con người không thể tránh khỏi như thiên tai, lũ lụt, hạn hán, hỏa hoạn, sạt lở ... đây là những nguyên nhân gây ra NQH.

Cũng như doanh số thu nợ, nợ quá hạn phản ánh chất lượng tín dụng của hoạt động ngân hàng, nó luôn là vấn đề đáng quan tâm của mọi ngân hàng nói chung và của chi nhánh NH PTN ĐBSCL tỉnh An Giang nói riêng. Bản thân NQH là hiện tượng tất yếu gắn liền với hoạt động cấp tín dụng mà các ngân hàng luôn tìm cách hạn chế nó, giảm thiểu nó càng thấp, càng tốt. Song, vấn đề sẽ trở nên nghiêm trọng khi mức độ NQH vượt qua ngưỡng cho phép. Vì vậy, việc tìm ra những nguyên nhân phát sinh NQH và các giải pháp hạn chế nó là công việc quan trọng, không thể thiếu trong hoạt động ngân hàng nhằm đảm bảo tăng trưởng tín dụng luôn đi đôi với nâng cao chất lượng tín dụng. Tình hình NQH cho vay mua, xây dựng và sửa chữa nhà ở của chi nhánh NH PTN ĐBSCL tỉnh An Giang được thể hiện trong bảng sau:

Bảng 3.4: Tình hình nợ quá hạn cho vay mua, xây dựng và sửa chữa nhà ở tại chi nhánh NH PTN ĐBSCL tỉnh An Giang (Từ năm 2001 đến 2003)

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2001		Năm 2002		Năm 2003		Chênh lệch 2002 - 2001		Chênh lệch 2003 - 2002	
	ST	TT (%)	ST	TT (%)	ST	TT (%)	ST	TL (%)	ST	TL (%)
NQH xd nhà	256	74,85	575	14,89	1.132	20,59	319	124,61	557	96,87
Tổng NQH	342	100,00	3.861	100,00	5.497	100,00	3.519	1028,95	1.636	42,37

Nguồn: Kết quả hoạt động tín dụng từ năm 2001 đến 2003 của NH PTN ĐBSCL chi nhánh An Giang.

Nợ quá hạn cho vay xây dựng nhà ở trong năm 2001 chiếm tỷ trọng rất cao trong tổng NQH tại chi nhánh, nhưng đã giảm xuống qua hai năm 2002 và 2003 (cụ thể: năm 2001 chiếm 74,85%; năm 2002 chiếm 14,89%; năm 2003 chiếm 20,59%). Nguyên nhân là do năm 2001 chi nhánh gặp khó khăn trong việc kiểm

soát món vay xây dựng nhà ở so với các mục đích vay khác và thời gian này chi nhánh đang ở trong giai đoạn củng cố hoạt động.

Năm 2001, tổng NQH là 342 triệu đồng, trong đó NQH xây dựng nhà ở là 256 triệu đồng. Đến ngày 31/12/2002, tổng NQH lên đến 3.861 triệu đồng, tăng rất cao so năm 2001, với số tăng tuyệt đối là 3.519 triệu đồng hay gấp 10,29 lần về số tương đối; trong đó NQH xây dựng nhà ở là 575 triệu đồng, tăng 319 triệu đồng so năm 2001, tốc độ tăng 124,61%. Đến 31/12/2003, tổng NQH là 5.497 triệu đồng, tăng khá cao so năm 2002, số tăng tuyệt đối 1.636 triệu đồng, hay tăng 42,37% về số tương đối; trong đó NQH xây dựng nhà ở 1.132 triệu đồng, tăng 557 triệu đồng so năm 2002, tốc độ tăng 96,87%. Sở dĩ NQH biến động mạnh và tăng cao do một số nguyên nhân chủ yếu sau: nguồn thu chính để trả nợ của người vay là từ sản xuất nông nghiệp nên không tránh khỏi các rủi ro do thiên tai, giá cả nông sản sụt giảm ... đã làm ảnh hưởng không ít đến tình hình thu nợ. Hơn nữa, NQH còn tập trung vào các món vay do điều kiện khách quan tác động từ phía khách hàng như gia đình bất hòa, ly thân; kinh doanh kém hiệu quả, thua lỗ; nợ dây dưa bên ngoài kéo dài phải đưa ra pháp luật xử lý Khó khăn lớn nhất trong công tác xử lý NQH tại chi nhánh là từ khi làm thủ tục khởi kiện khách hàng đến lúc thanh lý được tài sản thế chấp là một khoảng thời gian dài. Hiện nay Thông tư liên tịch 03/2001/TTLT - BTP - BCA - BTC - TCĐC ngày 23/04/2001 ký giữa NHNN, Bộ tư pháp, Bộ công an, Bộ tài chính và Tổng cục địa chính về việc hướng dẫn việc xử lý tài sản đảm bảo tiền vay để thu nợ cho các tổ chức tín dụng chưa được các sở, ngành hữu quan trong tỉnh quan tâm và thực hiện đúng mức. Do đó, hầu hết các món nợ trễ hạn hoặc quá hạn sau khi chi nhánh đã sử dụng tất cả những giải pháp thỏa thuận nhưng không đạt hiệu quả mới đưa đến cơ quan pháp luật xử lý.

3.3. ĐÁNH GIÁ TỔNG HỢP TÌNH HÌNH CHO VAY MUA, XÂY DỰNG VÀ SỬA CHỮA NHÀ Ở TẠI CHI NHÁNH NGÂN HÀNG PHÁT TRIỂN NHÀ ĐỒNG BẰNG SÔNG CỬU LONG

Hiệu quả hoạt động tín dụng thường được đánh giá trên cơ sở một số chỉ tiêu nhất định. Trong lĩnh vực cho vay mua, xây dựng và sửa chữa nhà ở để

đánh giá đúng đắn hiệu quả của nó, thường dựa vào một số chỉ tiêu được nêu trong bảng dưới đây:

Bảng 3.5: Đánh giá tổng hợp tình hình cho vay mua, xây dựng và sửa chữa nhà tại chi nhánh NH PTN ĐBSCL tỉnh An Giang (Từ năm 2001 đến 2003)

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2001	Năm 2002	Năm 2003	Chênh lệch 2002 - 2001 Tỷ lệ (%)	Chênh lệch 2003 - 2002 Tỷ lệ (%)
* Tổng nguồn vốn (TNV)	Triệu đồng	337.021	510.852	653.628	51,58	27,95
* Vốn huy động (VHĐ)	Triệu đồng	72.671	120.512	187.628	65,83	55,69
* DSCV xd nhà ở	Triệu đồng	149.172	201.018	201.597	34,76	0,29
* DSTN xd nhà ở	Triệu đồng	63.041	169.835	148.696	169,40	-12,45
* DN xd nhà ở	Triệu đồng	206.344	237.527	290.428	15,11	22,27
* DN xd nhà binh quân	Triệu đồng	251.938	405.480	558.410	60,94	37,72
* NQH xd nhà ở	Triệu đồng	256	575	1.132	124,61	96,87
1. DN xd nhà ở/ TNV	%	61,23	46,5	44,43	-24,06	-4,45
- Dư nợ LSTT / TNV	%	60,59	46,30	44,28	-23,58	-4,36
- Dư nợ LSUĐ / TNV	%	0,64	0,20	0,15	-68,75	-25,00
2. DN xd nhà ở / VHĐ	%	283,94	197,10	154,79	-30,58	-21,47
- Dư nợ LSTT / VHĐ	%	280,98	196,26	154,28	-30,15	-21,39
- Dư nợ LSUĐ / VHĐ	%	2,96	0,84	0,51	-71,62	-39,29
3. Hệ số thu nợ xd nhà ở	%	42,26	84,49	73,76	99,93	-12,70
- Hệ số thu nợ LSTT	%	42,23	83,92	73,74	98,72	-12,13
- Hệ số thu nợ LSUĐ	%	-	-	-	-	-
4. Tỷ lệ NQH xd nhà ở	%	0,12	0,24	0,39	100,00	62,50
5. Vòng quay vốn tín dụng xây dựng nhà ở	Vòng	0,25	0,42	0,27	68,00	-35,71

3.3.1. Tỷ trọng dư nợ cho vay mua, xây dựng và sửa chữa nhà ở / Tổng nguồn vốn:

Bảng 3.5 cho thấy sử dụng vốn của chi nhánh vào hoạt động tín dụng xây dựng nhà ở là khá cao, nhất là năm 2001, dư nợ cho vay xây dựng nhà ở chiếm tỷ trọng 61,23% tổng nguồn vốn; năm 2002 tỷ trọng này là 46,5%, giảm 14,73% so năm 2001 và đến năm 2003 là 44,43%, có giảm đôi chút so năm 2002 (2,07%). Tuy nhiên, dư nợ tín dụng ở đối tượng này trong năm 2002 và 2003 đều tăng, với tỷ lệ tăng lần lượt 15,11% và 22,27%. Từ đó cho thấy tuy tỷ

trọng dư nợ xây dựng nhà ở trên tổng nguồn vốn qua các năm có giảm, nhưng nhìn chung nó có xu hướng tăng trong tương lai vì nhu cầu vay vốn xây dựng nhà ở còn rất nhiều trên địa bàn tỉnh An Giang. Nguyên nhân tỷ trọng này giảm là do sau vài năm đi vào hoạt động chi nhánh gây dựng được uy tín của mình về chất lượng tín dụng cũng như lãi suất và thời gian vay hợp lý đã tạo niềm tin cho khách hàng vay với nhiều mục đích khác nhau như để trồng trọt, chăn nuôi, tiêu dùng, sản xuất kinh doanh, phát triển kinh tế phụ gia đình, ...

Trong cơ cấu của đối tượng cho vay này có một số biến động như sau: tỷ trọng dư nợ xây dựng nhà ở theo lãi suất thông thường và theo lãi suất ưu đãi trên tổng nguồn vốn đều giảm sút vào năm 2002 và 2003. Năm 2002, tỷ trọng dư nợ lãi suất thông thường là 46,30% tổng nguồn vốn, giảm 23,58% so năm 2001; tỷ trọng dư nợ lãi suất ưu đãi là 0,2% tổng nguồn vốn, giảm 68,75% so năm 2001. Đến năm 2003, tỷ trọng dư nợ lãi suất thông thường là 44,28%, giảm 4,36% so năm 2002; tỷ trọng dư nợ lãi suất ưu đãi là 0,15%, giảm 25% so năm 2002. Điều này cho thấy ngoài việc tập trung vốn để đầu tư vào lĩnh vực xây dựng nhà ở một cách hợp lý, phù hợp với khả năng của bản thân, chi nhánh đã bố trí một phần nguồn vốn để phục vụ mục tiêu chính trị - xã hội là cho vay xây dựng nhà ở tại các cụm, tuyến dân cư nghèo trong năm 1999 và năm 2000, nhưng vì khả năng thu hồi nợ không khả quan, hơn nữa các tổ chức tín dụng phục vụ cho người nghèo ngày càng phát triển và mở rộng thị phần nên chi nhánh đã ngưng cho vay đối tượng khách hàng này.

3.3.2. Tỷ trọng dư nợ cho vay mua, xây dựng và sửa chữa nhà ở / Vốn huy động:

Chỉ tiêu này phản ánh trong dư nợ mà chi nhánh cho vay xây dựng nhà ở đối với cá nhân và hộ gia đình thì có bao nhiêu đồng vốn được đầu tư từ nguồn vốn huy động. Dư nợ cho vay xây dựng nhà ở trên vốn huy động biến động trong ba năm như sau:

Năm 2001, dư nợ cho vay xây dựng nhà ở gấp 2,84 lần vốn huy động; hay nói cách khác, trong 283,94 đồng vốn cho vay xây dựng nhà ở năm 2001 thì có 100 đồng là vốn huy động, còn 183,94 đồng là vốn điều chuyển về từ Hội sở,

và trong 183,94 đồng này thì dư nợ lãi suất thông thường chiếm 180,98 đồng, còn lại 2,96 đồng là dư nợ lãi suất ưu đãi. Điều này cho thấy việc huy động vốn của chi nhánh chỉ đáp ứng được 35,22% nhu cầu vay vốn làm nhà của khách hàng $[(72.671 / 206.344) \times 100 = 35,22\%]$.

Đến năm 2002 nhu cầu vay vốn làm nhà của khách hàng tăng thể hiện ở tốc độ dư nợ xây dựng nhà tăng 15,11% so năm 2001; bên cạnh đó vốn huy động cũng tăng và tăng cao hơn dư nợ cho vay làm nhà (65,83%), do vậy dư nợ xây dựng nhà ở trên vốn huy động năm 2002 đã giảm xuống, tốc độ giảm là 30,58% so năm 2001. Vì vậy dư nợ cho vay xây dựng nhà ở năm 2002 còn gấp 1,97 lần vốn huy động; tức trong 197,1 đồng vốn cho vay xây dựng nhà thì có 100 đồng vốn huy động; khoản chênh lệch 97,1 đồng là vốn điều hòa từ Hội sở, trong 97,1 đồng này thì dư nợ lãi suất thông thường chiếm 96,26 đồng, còn lại 0,84 đồng là dư nợ lãi suất ưu đãi. Vốn huy động đã đáp ứng được 50,74% nhu cầu vay vốn làm nhà của khách hàng $[(120.512 / 237.527) \times 100 = 50,74\%]$.

Đến năm 2003 nhu cầu vay vốn làm nhà của khách hàng tiếp tục tăng thể hiện ở tốc độ dư nợ xây dựng nhà tăng 22,27% so năm 2002; cùng thời gian này vốn huy động tăng 55,69% cao hơn tốc độ tăng dư nợ cho vay làm nhà, do đó dư nợ xây dựng nhà ở trên vốn huy động năm này cũng giảm xuống, tốc độ giảm là 21,47% so năm 2002. Từ đó cho thấy dư nợ cho vay xây dựng nhà ở năm 2003 còn gấp 1,55 lần vốn huy động; hay trong 154,79 đồng vốn cho vay xây dựng nhà thì có 100 đồng vốn huy động; khoản chênh lệch 54,79 đồng là vốn điều hòa từ Hội sở, trong 54,79 đồng này thì dư nợ lãi suất thông thường chiếm 54,28 đồng, còn lại 0,51 đồng là dư nợ theo lãi suất ưu đãi. Vốn huy động đã đáp ứng được nhiều hơn nhu cầu vay vốn làm nhà của khách hàng $[(187.628 / 290.428) \times 100 = 64,6\%]$.

Từ kết quả trên cho thấy việc huy động vốn năm 2002 và 2003 tuy có tăng, nhưng chưa đáp ứng được nhu cầu cho vay mua, xây dựng và sửa chữa nhà ngày càng gia tăng của khách hàng, chi nhánh đã cho khách hàng vay từ vốn điều hòa của Hội sở và phải chịu mức lãi suất cao hơn lãi suất huy động vốn làm ảnh hưởng đến lợi nhuận chi nhánh. Mặc dù vốn huy động có tăng qua các

năm, nhưng nó vẫn chiếm tỷ trọng thấp trong tổng nguồn vốn, nguyên nhân là do tỷ giá hối đoái giữa USD và VND có sự chênh lệch ngày càng cao nên người dân có xu hướng vay vốn VND và gửi bằng USD sẽ ít gặp rủi ro, trong khi chi nhánh chưa hoạt động kinh doanh ngoại tệ. Hơn nữa, vốn nhàn rỗi trong dân cư còn ít, người dân chưa có tâm lý tích lũy dần bằng cách gửi tiền vào ngân hàng để khi cần linh ra tổ chức sản xuất, mua sắm, xây dựng và sửa chữa nhà hoặc tiêu dùng.

3.3.3. Hệ số thu nợ cho vay mua, xây dựng và sửa chữa nhà ở:

Hệ số thu nợ cho vay xây dựng nhà ở năm 2001 là 42,26%, có nghĩa là trong 100 đồng cho vay xây dựng nhà ở thì chi nhánh đã thu được 42,26 đồng. Năm 2002, hệ số này là 84,49%, tăng nhanh so năm 2001, tốc độ tăng 99,93%; tức trong 100 đồng cho vay xây dựng nhà ở thì sẽ thu được 84,49 đồng, có được kết quả này là do một số khách hàng làm ăn có hiệu quả đã trả nợ trước hạn cho chi nhánh, thể hiện qua doanh số thu nợ xây dựng nhà ở tăng 169,4% so năm 2001, trong khi doanh số cho vay xây dựng nhà ở chỉ tăng 34,76%. Đến năm 2003, hệ số thu nợ xây dựng nhà ở 73,76%, hay trong 100 đồng cho vay xây dựng nhà ở thì chi nhánh thu được 73,76 đồng, có giảm đi một ít so năm 2002, tỷ lệ giảm 12,7%, sở dĩ thế là do trong quá trình thu nợ năm 2003 gặp một số khó khăn từ phía khách hàng và họ đã xin gia hạn nợ, do vậy doanh số thu nợ xây dựng nhà ở giảm 12,45% so năm 2002, trong khi doanh số cho vay xây dựng nhà ở lại tăng không đáng kể (0,29%).

Hệ số thu nợ xây dựng nhà ở nói chung và hệ số thu nợ với lãi suất thông thường nói riêng tăng mạnh trong năm 2002, tuy sang năm 2003 có giảm đi chút ít, song rất đáng biểu dương, nó cho thấy nỗ lực của chi nhánh trong công tác quản lý thu hồi nợ. Hệ số thu nợ với lãi suất thông thường năm 2001 là 42,23%, năm 2002 là 83,92% và năm 2003 là 73,74%; trong khi hệ số thu nợ với lãi suất ưu đãi trong ba năm qua không có, vì chi nhánh đã ngưng cho vay các đối tượng này.

3.3.4. Tỷ lệ nợ quá hạn cho vay mua, xây dựng và sửa chữa nhà ở / Dư nợ cho vay mua, xây dựng và sửa chữa nhà ở:

Chỉ tiêu này phản ánh chất lượng của các khoản vay trước đó. Theo qui định từ Hội sở thì tỷ lệ NQH trên tổng dư nợ không được vượt quá 1% và chi nhánh NH PTN ĐBSCL tỉnh An Giang luôn thực hiện tốt qui định này, thể hiện ở chỗ chi nhánh đã khống chế được tỷ lệ NQH trên tổng dư nợ bé hơn 1% từ khi mới bắt đầu hoạt động cho đến nay. Cụ thể: năm 2001 là 0,11%, năm 2002 là 0,79%, năm 2003 là 0,87%, tỷ lệ NQH có tăng một phần do tốc độ giải ngân tăng mạnh khiến cho việc thu nợ khó khăn và NQH cũng từ đó tăng lên. Riêng tỷ lệ NQH xây dựng nhà ở trên dư nợ xây dựng nhà ở được thể hiện như sau:

Năm 2001 tỷ lệ NQH xây dựng nhà ở là 0,12%, năm 2002 là 0,24%, tăng 100% so năm 2001 và đến năm 2003 là 0,39%, tăng 62,5% so năm 2002. Mặc dù, tỷ lệ này qua ba năm đều tăng nhưng không vượt mức qui định là điều đáng phấn khởi đối với một ngân hàng mới chỉ đi vào hoạt động hơn 4 năm. Điều đó cho thấy chất lượng tín dụng cho vay xây dựng nhà ở đối với cá nhân và hộ gia đình tại chi nhánh NH PTN ĐBSCL tỉnh An Giang là khá tốt và có hiệu quả, tuy quy mô tín dụng ngày càng được mở rộng và tăng dần nhưng chất lượng tín dụng vẫn được đảm bảo bởi lẽ chi nhánh biết bám sát mục tiêu, nhiệm vụ Hội đồng quản trị đã đặt ra nên luôn theo dõi và phát hiện kịp thời NQH để áp dụng các biện pháp cần thiết nhằm khống chế không để vượt qua ngưỡng cho phép.

3.3.5. Vòng quay vốn tín dụng cho vay mua, xây dựng và sửa chữa nhà ở:

Chỉ tiêu này đo lường tốc độ luân chuyển vốn tín dụng của chi nhánh trong cho vay mua, xây dựng, sửa chữa nhà ở và thời gian thu hồi nợ loại cho vay này nhanh hay chậm.

Vòng quay vốn tín dụng cho vay xây dựng nhà ở của chi nhánh trong năm 2001 thấp, nhưng tăng lên rất nhanh trong năm 2002. Năm 2001, vòng quay vốn tín dụng xây dựng nhà ở là 0,25 vòng; đến năm 2002 là 0,42 vòng, tăng

0,17 vòng, tốc độ tăng 68% so năm 2001, điều này cho thấy tuy dư nợ bình quân xây dựng nhà ở tăng 60,94%, nhưng tốc độ thu nợ xây dựng nhà ở lại tăng đến 169,4%, đây cũng là kết quả tốt trong đầu tư tín dụng xây dựng nhà ở mà chi nhánh đã đạt được trong năm 2002.

Đến năm 2003, vòng quay vốn tín dụng xây dựng nhà ở là 0,27 vòng, giảm 0,15 vòng so năm 2002, tốc độ giảm 35,71% do tốc độ cho vay xây dựng nhà ở của chi nhánh có tăng, nhưng không đáng kể (chỉ tăng 0,29%) và việc thu hồi nợ gặp khó khăn, tốc độ thu nợ xây dựng nhà ở giảm 12,45%.

Tóm lại, qua các chỉ tiêu đã phân tích ở trên cho thấy chi nhánh NH PTN ĐBSCL tỉnh An Giang hoạt động khá hiệu quả trong lĩnh vực cho vay mua, xây dựng, sửa chữa nhà ở đối với cá nhân và hộ gia đình, tuy nhiên tỷ trọng của lĩnh vực này trong tổng dư nợ liên tục giảm sút trong những năm qua, đòi hỏi chi nhánh cần có những giải pháp khắc phục nhằm đem lại hiệu quả cao hơn, đồng thời phù hợp với mục tiêu của ngân hàng đã đề ra là giúp người dân “an cư lạc nghiệp”, ngói hóa bộ mặt nông thôn An Giang và xứng đáng với tên gọi của ngân hàng là Ngân hàng Phát triển nhà đồng bằng sông Cửu Long chi nhánh tỉnh An Giang.

3.4. MỘT SỐ BIỆN PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ CHO VAY MUA, XÂY DỰNG VÀ SỬA CHỮA NHÀ Ở TẠI CHI NHÁNH NGÂN HÀNG PHÁT TRIỂN NHÀ ĐỒNG BẰNG SÔNG CỬU LONG TỈNH AN GIANG

Những năm qua, chi nhánh NH PTN ĐBSCL tỉnh An Giang đã góp phần không nhỏ trong việc giúp các hộ dân vay vốn để mua, xây dựng và sửa chữa nhà ở để yên tâm lao động, sản xuất, xây dựng cuộc sống ngày càng văn minh, hiện đại. Thế nhưng, để có thể tiếp tục phát triển bền vững trong điều kiện nền kinh tế thị trường ngày càng đa dạng, phong phú, phức tạp, cạnh tranh ngày càng gay gắt, quyết liệt, “buộc” chi nhánh phải áp dụng nhiều biện pháp phòng ngừa, hạn chế rủi ro tín dụng và nâng cao nghiệp vụ cho vay xây dựng, sửa chữa nhà là vô cùng cần thiết.

Vì thế, tác giả xin nêu lên một số biện pháp chủ yếu sau đây với hy vọng góp phần nâng cao hoạt động này và hạn chế được rủi ro.

3.4.1. Biện pháp tăng trưởng vốn huy động:

Để hoạt động cho vay tốt đòi hỏi ngân hàng phải có nguồn vốn đủ mạnh, nhưng vấn đề ở đây là nguồn vốn ngân hàng lấy từ đâu? Vốn tự có, vốn huy động hay vay từ các tổ chức tín dụng khác? Nếu vốn tự có thì chắc chắn sẽ không đáp ứng đủ nhu cầu vốn vay ngày càng tăng của các thành phần kinh tế, còn nếu vốn vay từ các tổ chức tín dụng khác thì lãi suất sẽ cao và không như mong muốn, do vậy chỉ có vốn huy động là yếu tố rất cần thiết đối với các ngân hàng. Nếu ngân hàng tổ chức thực hiện tốt công tác huy động vốn không những mở rộng được công tác cho vay, tăng thêm vốn đầu tư cho nền kinh tế mà còn mang đến cho ngân hàng ngày càng nhiều lợi nhuận. Riêng đối với chi nhánh NH PTN ĐBSCL tỉnh An Giang thì điều này cũng không phải là ngoại lệ, bởi lẽ đẩy mạnh được công tác huy động vốn thì chi nhánh An Giang cũng sẽ mở rộng được hoạt động cho vay và tiết kiệm được chi phí vốn điều hòa từ Hội sở. Để tăng trưởng nguồn vốn huy động cần thực hiện một số biện pháp:

- Đa dạng hóa các hình thức huy động vốn để thu hút khách hàng đến gửi tiền. Phát triển các dịch vụ mới như: phát hành thẻ thanh toán, trang bị máy rút tiền tự động ATM (Automatic Teller Machine) ...

- Áp dụng chế độ lãi suất linh hoạt và phù hợp cho từng thời kỳ. Muốn thế cần phải nghiên cứu và nắm bắt kịp thời tín hiệu quả của thị trường.

- Không ngừng nâng cao chất lượng dịch vụ để đáp ứng nhu cầu tiện ích ngày càng cao của khách hàng; cung cấp cho họ những phương tiện thanh toán thuận lợi, nhanh, an toàn và chính xác; hoàn thiện hệ thống mạng vi tính để phục vụ nhu cầu rút và gửi tiền ở bất cứ chi nhánh phụ thuộc nào.

- Tuyên truyền, quảng cáo, hấp dẫn khách hàng gửi tiền bằng nhiều hình thức như: tặng quà, xổ số trúng thưởng Quảng cáo thiên về chất lượng hơn là hình thức.

- Nâng cao uy tín của mình thể hiện qua từng năm hoạt động có hiệu quả. Chi nhánh hoạt động có hiệu quả thì khách hàng có thể chấp nhận mức lãi suất thấp với độ an toàn cao.

- Trụ sở làm việc phải ở vị trí thuận lợi, cơ sở vật chất cần khang trang, hiện đại nhằm tạo cho các khách hàng niềm tin, sự thoải mái khi đến ngân hàng mình giao dịch.

3.4.2. Biện pháp mở rộng hoạt động cho vay mua, xây dựng và sửa chữa nhà ở:

- Ngân hàng cần phải nắm vững chủ trương, chính sách của Đảng, pháp luật của Nhà nước, những chỉ đạo của Tỉnh ủy, UBND tỉnh trong quá trình phát triển kinh tế nói chung, nhất là các chủ trương có liên quan đến việc cho vay xây dựng nhà ở.

- Thủ tục giấy tờ cần đơn giản, gọn nhẹ nhưng vẫn đảm bảo tính an toàn cho ngân hàng cũng như khách hàng.

- Thái độ giao tiếp của nhân viên với khách hàng vay phải luôn vui vẻ, ân cần, lịch sự nhằm tạo cho khách hàng thấy được sự tôn trọng đối với họ.

- Tư vấn, hướng dẫn khách hàng một cách cụ thể, rõ ràng về phương thức cũng như điều kiện vay vốn làm nhà. Nếu đồng ý cho vay thì thời gian xử lý nghiệp vụ cần nhanh chóng, chính xác tạo cho khách hàng sự thoải mái, thuận tiện khi đến vay.

- Cần chú ý đến công tác quảng cáo, tiếp thị để khách hàng thấy được mặt tích cực của việc vay vốn xây dựng phát triển nhà ở, ngoài cho vay làm nhà chi nhánh NH PTN ĐBSCL tỉnh An Giang còn cho vay đối tượng khác như: cho vay tiêu dùng, sản xuất, kinh doanh, phát triển kinh tế phụ gia đình, ...

- Thường xuyên tổ chức các cuộc hội nghị khách hàng nhằm nắm bắt được những nhu cầu vốn, những định hướng trong tương lai để chi nhánh có

kế hoạch kịp thời hoặc có những sản phẩm, dịch vụ đón đầu đáp ứng nhu cầu ngày càng đa dạng của nền kinh tế hiện nay.

- Tăng cường phối hợp chặt chẽ với chính quyền địa phương trong công tác tín dụng.

- Tăng cường mối quan hệ chặt chẽ với trung tâm thông tin tín dụng nhằm mục đích giúp cho ngân hàng có thêm những thông tin cần thiết để làm cơ sở cho việc đầu tư tín dụng có hiệu quả, tránh thất thoát vốn, ngăn ngừa phát sinh nợ quá hạn.

- Ngân hàng cần chú trọng và tăng cường hơn nữa công tác kiểm tra nội bộ trong từng đơn vị cơ sở trực thuộc để phát hiện kịp thời các tồn tại, thiếu sót, hạn chế đến mức thấp nhất các vi phạm về cơ chế, nguyên tắc tín dụng.

- Không tập trung vốn vào một ngành kinh tế hay vào một số khách hàng mà phải phân tán cho nhiều người.

- Đối với cán bộ trực tiếp tham gia giao dịch với khách hàng, thẩm định dự án phải có những kỹ năng nghề nghiệp như: thẩm định dự án, các thủ pháp nghệ thuật cần thiết khi tiếp xúc với khách hàng lần đầu đến giao dịch với ngân hàng ...

- Giao trách nhiệm cụ thể cho từng cán bộ trong việc thẩm định, quyết định cho vay, kiểm soát món vay. Trong đó yếu tố đạo đức của CBTD, cán bộ thẩm định phải được đặc biệt chú trọng để tránh rủi ro tín dụng.

- Đơn đốc CBTD phải thường xuyên kiểm tra việc sử dụng vốn vay của khách hàng. Nếu phát hiện khách hàng sử dụng vốn vay sai mục đích hoặc cung cấp sai lệch thông tin về tình hình tài chính, sản xuất kinh doanh của họ đe dọa nghiêm trọng đến khả năng trả nợ ngân hàng; giá trị tài sản thế chấp, cầm cố nợ vay bị giảm không còn đủ để đảm bảo nợ vay mà bên vay không có các biện pháp đảm bảo tiền vay khác để thay thế thì phải lập tức đình chỉ giải ngân và thu hồi nợ vay trước hạn.

- Chỉ đạo tổ xử lý thu hồi nợ quá hạn tiến hành đánh giá, phân loại tình trạng nợ quá hạn bình thường (có khả năng thu hồi), nợ quá hạn có vấn đề hay khó thu hồi và tiến hành họp tổ xử lý thu hồi nợ để kiểm điểm trách nhiệm đã để xảy ra nợ quá hạn có vấn đề, nợ quá hạn khó thu hồi. Khi cần thiết cần tạm ngưng nghiệp vụ đối với CBTD trực tiếp gây ra nợ quá hạn lớn để tập trung thu hồi nợ vay.

KẾT LUẬN

1. KẾT LUẬN

Qua phân tích và đánh giá tình hình cho vay mua, xây dựng và sửa chữa nhà ở tại chi nhánh NH PTN ĐBSCL tỉnh An Giang cho thấy hoạt động này đã góp phần vào việc cung cấp, bổ sung, hỗ trợ vốn cho các hộ dân trong việc xây dựng, sửa chữa nhà ở, thúc đẩy nền kinh tế phát triển theo xu hướng chung của đất nước.

Mặc dù nền kinh tế của tỉnh có gặp khó khăn trong những năm qua (như vụ kiện bán phá giá cá Basa) và ảnh hưởng của cơn lũ khắc nghiệt năm 2000, nhưng nhìn chung dư nợ của chi nhánh vẫn tăng, trong đó dư nợ cho vay xây dựng và sửa chữa nhà ở chiếm tỷ trọng khá cao trong tổng dư nợ (năm 2001 chiếm 63,96%, năm 2002 chiếm 48,64% và năm 2003 chiếm 46,21%), kết quả này đã nói lên sự cố gắng của Ban Giám đốc cùng toàn thể cán bộ - nhân viên của chi nhánh trong quá trình thực hiện chức năng, nhiệm vụ của mình.

Tình hình nợ quá hạn nói chung và nợ quá hạn cho vay xây dựng nhà ở nói riêng tuy có tăng, nhưng tỷ lệ nợ quá hạn luôn được khống chế dưới 1%, sở dĩ thế do chi nhánh thường xuyên theo dõi và áp dụng các biện pháp cần thiết nhằm ngăn chặn kịp thời nợ quá hạn, không để nó vượt qua ngưỡng cho phép.

Tốc độ vòng quay vốn tín dụng xây dựng nhà ở tăng cao trong năm 2002 (tăng 68%), cho thấy tốc độ luân chuyển vốn tín dụng và công tác thu hồi nợ khá trôi chảy. Tuy nhiên đến năm 2003 thì tốc độ này đã giảm xuống (giảm 35,71%) do một số nguyên nhân khách quan, nhưng chi nhánh luôn đảm bảo đáp ứng đầy đủ nhu cầu vốn cho khách hàng, song song với việc thực hiện biện pháp giãn nợ, điều chỉnh kỳ hạn nợ để giúp khách hàng bớt khó khăn.

Từ những thành quả đã đạt được làm cho lợi nhuận của chi nhánh luôn tăng qua từng năm, điều này cho thấy hiệu quả hoạt động của chi nhánh, đặc biệt là hoạt động cấp tín dụng ngày càng tiến triển tốt đẹp mặc dù gặp không ít

khó khăn. Tuy hoạt động của chi nhánh không thể so sánh được với các ngân hàng lớn, lâu đời trong Tỉnh nhưng cũng đã đóng góp khá lớn vào sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước. Chi nhánh đã góp phần đáng kể trong việc giúp người dân có chỗ ở ổn định, an tâm sản xuất, cải thiện đời sống, sinh hoạt ngày càng tốt hơn. Bên cạnh mặt tích cực của nghiệp vụ tín dụng mang lại, chi nhánh nên quan tâm hơn nữa đến công tác huy động vốn nhằm tạo ra sự cân đối giữa “đầu vào” và “đầu ra” để có thể chủ động hơn về nguồn vốn trong việc cấp tín dụng của chi nhánh; đồng thời đẩy mạnh hơn nữa công tác thu hồi nợ, giảm thiểu nợ quá hạn càng thấp, càng tốt.

2. MỘT SỐ KIẾN NGHỊ VỀ CHO VAY MUA, XÂY DỰNG VÀ SỬA CHỮA NHÀ Ở TẠI CHI NHÁNH NGÂN HÀNG PHÁT TRIỂN NHÀ ĐỒNG BẰNG SÔNG CỬU LONG TỈNH AN GIANG

- Nhìn chung, hoạt động cho vay tuy mang lại nhiều lợi nhuận cho chi nhánh, nhưng đây là hoạt động có nhiều rủi ro, do vậy bên cạnh việc nâng cao hiệu quả cấp tín dụng như hiện nay, chi nhánh cần quan tâm mở rộng hơn nữa quy mô dịch vụ chuyển tiền, chiết khấu chứng từ có giá; đồng thời đa dạng hóa các hình thức huy động vốn như thu nhận ngoại tệ, vàng nhằm tăng trưởng nhanh nguồn vốn huy động, đáp ứng kịp thời nhu cầu vay vốn của khách hàng. Những hoạt động này vừa góp phần nâng cao hiệu quả, vừa hạn chế được chi phí vốn điều chuyển từ Hội sở.

- Luôn xây dựng và phát triển nguồn nhân lực, song song với việc chú trọng sử dụng lực lượng sẵn có cho phù hợp với khả năng và nhu cầu công việc. Không ngừng nâng cao ý thức trách nhiệm của cán bộ - nhân viên; có chế độ thưởng, phạt nghiêm minh; khuyến khích vật chất; thường xuyên bồi dưỡng để nâng cao trình độ nghiệp vụ chuyên môn cho nhân viên.

- Chi nhánh cần có các kiến nghị với cơ quan Nhà nước như:

+ Ban hành khung giá đất mới cho phù hợp với tình hình thực tế hiện nay để chi nhánh có thể định giá đất thế chấp phù hợp hơn khi cho vay và cấp quyền sử dụng đất, quyền sở hữu nhà ở nhanh hơn, kịp thời hơn.

+ Cho thành lập Trung tâm bán đấu giá tài sản ở nhiều nơi, có uy tín và đúng theo pháp luật để hỗ trợ cho chi nhánh có thể nhanh tài sản để thu hồi nợ.

+ Đẩy mạnh công tác nghiên cứu về các chương trình khuyến nông, đưa ra nhiều mô hình canh tác mang lại hiệu quả cao, đáp ứng nhu cầu to lớn của bà con nông dân trong tỉnh nhằm giảm chi phí “đầu vào”, nâng cao sức cạnh tranh trên thị trường; đồng thời có chính sách giá cả thích hợp trong việc thu mua nông sản, tránh tình trạng nông dân được mùa nhưng “rớt” giá, điều này làm ảnh hưởng đến nguồn thu nợ của chi nhánh cũng như của các tổ chức tín dụng khác.

- Chi nhánh cũng cần kiến nghị với Hội sở một vài vấn đề:

+ Trong thời đại công nghệ thông tin như hiện nay thì Hội sở nên trang bị thêm nhiều hơn nữa máy vi tính cho cán bộ - nhân viên của các chi nhánh với những chương trình cài đặt hiện đại về quản lý món vay, thu nợ, điều chỉnh kỳ hạn nợ, ... để họ có thể xử lý nhanh chóng, chính xác công việc của mình.

+ Giảm lãi suất vốn điều chuyển cho chi nhánh nhằm tạo thuận lợi cho chi nhánh có điều kiện cạnh tranh về lãi suất với các tổ chức tín dụng khác hoạt động trên cùng địa bàn.

