

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG

TRẦN KIM PHÚC

PHÁT TRIỂN TÍN DỤNG
CHO DOANH NGHIỆP TẠI CHI NHÁNH
NGÂN HÀNG TMCP NAM VIỆT TẠI ĐÀ NẴNG

Chuyên ngành: Tài Chính Ngân Hàng
Mã số : 60.34.20

TÓM TẮT LUẬN VĂN THẠC SĨ QUẢN TRỊ KINH DOANH

Đà Nẵng – Năm 2013

Công trình được hoàn thành tại

ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG

Người hướng dẫn khoa học: TS. NGUYỄN HÒA NHÂN

Phản biện 1: PGS. TS. Lê Văn Huy

Phản biện 2: TS. Trịnh Thị Thúy Hồng

Luận văn đã được bảo vệ trước Hội đồng chấm Luận văn tốt nghiệp Thạc sĩ Quản trị kinh doanh họp tại Đại Học Đà Nẵng vào ngày 23 tháng 03 năm 2013.

Có thể tìm hiểu Luận văn tại:

- Trung tâm Thông tin-Học liệu, Đại học Đà Nẵng
- Thư viện trường Đại học Đà Nẵng, Đại học Đà Nẵng

MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Doanh nghiệp là một lực lượng lớn của nền kinh tế, đóng góp đáng kể vào tổng sản lượng và tạo việc làm và có nhiều tiềm năng phát triển. Ngân hàng thương mại xác định doanh nghiệp là đối tượng khách hàng tiềm năng, đem lại nhiều lợi nhuận cũng như các sản phẩm bán chéo cho ngân hàng, tuy nhiên mối quan hệ giữa NHTM và DN hiện vẫn gặp nhiều hạn chế.

Quá trình phát triển của ngân hàng Nam Việt dựa phần lớn vào chiến lược phát triển tín dụng khách hàng doanh nghiệp với mục tiêu tạo ra nền tảng khách hàng ổn định, có thể bán chéo sản phẩm, tạo ra lợi nhuận lớn. Tuy chiến lược là phù hợp với thực tế Nam Việt, trong đó có Chi nhánh NH TMCP Nam Việt tại Đà Nẵng đã đạt được thành công nhất định nhưng phương pháp thực hiện còn nhiều bất cập, nguồn lực còn hạn chế, nên đã dẫn đến nhiều khó khăn trong việc thực hiện. Nghiên cứu hoạt động tín dụng doanh nghiệp giai đoạn 2009 – 2011 nhằm rút ra những kinh nghiệm và tìm giải pháp, áp dụng trong hoạt động thực tế của Chi nhánh ngân hàng TMCP Nam Việt tại Đà Nẵng các năm tiếp theo, tôi đã chọn đề tài: “Phát triển tín dụng doanh nghiệp tại Chi nhánh ngân hàng TMCP Nam Việt tại Đà Nẵng” làm đề tài nghiên cứu luận văn tốt nghiệp.

2. Mục tiêu nghiên cứu

- Làm rõ những lý luận cơ bản của hoạt động phát triển tín dụng doanh nghiệp tại các NHTM.
- Phân tích thực trạng hoạt động tín dụng doanh nghiệp tại Chi nhánh Ngân Hàng TMCP Nam Việt tại Đà Nẵng

- Đề xuất những giải pháp phát triển tín dụng doanh nghiệp căn cứ vào những hạn chế và các nguyên nhân tìm ra trong quá trình phân tích thực trạng.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

- Đối tượng nghiên cứu: Nghiên cứu những vấn đề lý luận và thực tiễn liên quan đến phát triển tín dụng doanh nghiệp tại Chi nhánh Ngân hàng TMCP Nam Việt tại Đà Nẵng.

- Phạm vi nghiên cứu:

+ Nội dung: Đề tài chỉ đề cập một số vấn đề về tín dụng ngân hàng cho doanh nghiệp. Trong khuôn khổ đề tài chỉ tập trung nghiên cứu các loại hình tín dụng doanh nghiệp phổ biến nhất tại Nam Việt Đà Nẵng là cho vay, bảo lãnh, và thư tín dụng (L/C).

+ Không gian: Đề tài phân tích thực trạng phát triển tín dụng doanh nghiệp trong phạm vi Chi nhánh Ngân hàng TMCP Nam Việt tại Đà Nẵng.

+ Thời gian: Thời gian nghiên cứu thực trạng hoạt động phát triển tín dụng doanh nghiệp là giai đoạn 2009-2011 và các giải pháp định hướng cho thời gian đến.

4. Phương pháp nghiên cứu

Để đạt được mục tiêu nghiên cứu trên đây, trên cơ sở phương pháp luận của chủ nghĩa duy vật biện chứng, duy vật lịch sử, luận văn sử dụng các phương pháp nghiên cứu:

- Điều tra thực tế kết hợp truy cập thông tin trên mạng để thu thập dữ liệu

- Phương pháp thống kê, phương pháp toán và các phương pháp khác.

5. Bố cục đề tài

Ngoài phần mở đầu và kết luận, mục lục, danh mục bảng biểu và tài liệu tham khảo, đề tài được trình bày trong ba chương:

Chương 1: Những vấn đề cơ bản về phát triển tín dụng doanh nghiệp của ngân hàng thương mại.

Chương 2: Thực trạng phát triển tín dụng doanh nghiệp tại Chi nhánh ngân hàng TMCP Nam Việt tại Đà Nẵng.

Chương 3: Giải pháp phát triển tín dụng doanh nghiệp tại Chi nhánh Ngân hàng TMCP Nam Việt tại Đà Nẵng.

6. Tổng quan tài liệu nghiên cứu

Về đề tài nghiên cứu của luận văn, từ trước đến nay các khía cạnh riêng lẻ đã được đề cập, ở các mức độ và qui mô khác nhau. Một số đề tài liên quan đến phát triển tín dụng doanh nghiệp mà tôi đã có tìm hiểu khi thực hiện đề tài này:

- Luận văn thạc sĩ “Mở rộng tín dụng tại ngân hàng NN&PTNT huyện Phước Sơn tỉnh Quảng Nam” của Nguyễn Tiến Nam – Đại Học Kinh Tế Đà Nẵng.

- Luận văn thạc sĩ “Mở rộng tín dụng ngân hàng đối với các doanh nghiệp thuộc khu vực kinh tế tư nhân tại ngân hàng công thương thành phố Đà Nẵng” của Học viên Võ Thị Thu Hiền – Đại Học Kinh Tế Đà Nẵng.

- Luận văn thạc sĩ “Phát triển hoạt động bảo lãnh tại Ngân hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam” của học viên Trần Hà Minh Thắng – Đại học Kinh tế TP. Hồ Chí Minh.

- Luận văn thạc sĩ “Hạn chế rủi ro cho vay DN tại Ngân hàng NN&PTNN Chi nhánh Đà Nẵng” của học viên Nguyễn Thanh Hòa – Đại Học Kinh Tế Đà Nẵng.

Qua việc tham khảo các luận văn trên, học tập những mặt tích cực và khắc phục những hạn chế mà các luận văn còn tồn tại giúp ích cho tôi rất nhiều trong việc thực hiện luận văn của mình.

CHƯƠNG 1

NHỮNG VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ PHÁT TRIỂN TÍN DỤNG DOANH NGHIỆP CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1. TỔNG QUAN VỀ TÍN DỤNG DOANH NGHIỆP CỦA NHTM

1.1.1. Khái niệm và phân loại tín dụng của NHTM

Khái niệm tín dụng của NHTM

Ngân hàng thương mại là loại hình ngân hàng được thực hiện tất cả các hoạt động ngân hàng và các hoạt động kinh doanh khác theo quy định của Luật này nhằm mục tiêu lợi nhuận.

Tín dụng ngân hàng là quan hệ chuyển nhượng quyền sử dụng vốn từ ngân hàng tới khách hàng theo những điều kiện ràng buộc nhất định.

Tín dụng ngân hàng chứa đựng ba nội dung:

- Có sự chuyển nhượng quyền sử dụng vốn từ người sở hữu sang cho người sử dụng.
- Sự chuyển nhượng này có thời hạn cụ thể.
- Sự chuyển nhượng này có kèm theo chi phí.

Phân loại tín dụng

Phân loại tín dụng theo đối tượng khách hàng:

Phân loại tín dụng theo thời gian cho vay:

1.1.2. Đặc điểm của tín dụng doanh nghiệp

- Chủ thể kinh tế được cấp tín dụng rất phong phú về loại hình tổ chức, về trình độ phát triển, hoạt động ở mọi ngành nghề. Số lượng món vay nhiều nên đã tạo ra nguồn thu khá lớn cho ngân hàng, đồng thời qua đó cũng phân tán được rủi ro. Khách hàng là DN phân tán trên những khu vực thị trường khác nhau. Nhu cầu của DN rất đa dạng cả về quy mô vốn tín dụng mong muốn, hình thức tín dụng mong muốn và thời điểm có nhu cầu vốn tín dụng.

Vai trò của tín dụng doanh nghiệp:

- Tín dụng ngân hàng bổ sung một phần vốn còn thiếu để duy trì quá trình sản xuất và đáp ứng nhu cầu phát triển của DN. Tín dụng ngân hàng là đòn bẩy mạnh mẽ hỗ trợ sự ra đời và phát triển của DN. Tín dụng ngân hàng tạo điều kiện cho DN hội nhập kinh tế quốc tế, mở rộng thị trường nước ngoài. Thông qua các hình thức tín dụng các ngân hàng hỗ trợ doanh nghiệp trong hoạt động kinh doanh, giảm thiểu các rủi ro tránh cho các doanh nghiệp bị lừa đảo.

1.2. PHÁT TRIỂN TÍN DỤNG DOANH NGHIỆP CỦA NHTM

1.2.1. Nội dung phát triển tín dụng doanh nghiệp:

a. Tăng trưởng quy mô tín dụng doanh nghiệp.

b. Tăng trưởng tỷ trọng dư nợ tín dụng doanh nghiệp trên tổng dư nợ

c. Thay đổi kết cấu tín dụng doanh nghiệp phù hợp với nhu cầu của doanh nghiệp trên địa bàn

d. Đa dạng hóa phương thức cấp tín dụng.

e. Bảo đảm chất lượng dịch vụ tín dụng doanh nghiệp.

f. Tăng trưởng thu nhập tín dụng doanh nghiệp.

g. Kiểm soát rủi ro tín dụng doanh nghiệp.

1.2.2. Chỉ tiêu đánh giá việc phát triển tín dụng doanh nghiệp của ngân hàng

a. Nhóm chỉ tiêu đánh giá tăng trưởng quy mô tín dụng doanh nghiệp

- Tăng trưởng dư nợ tín dụng doanh nghiệp

$$\text{Tốc độ tăng dư nợ doanh nghiệp} = \frac{\text{Dư nợ DN kỳ [t]} - \text{Dư nợ DN kỳ [t-1]}}{\text{Dư nợ DN kỳ [t-1]}}$$

- Tăng trưởng số lượng doanh nghiệp vay vốn

- Tăng trưởng dư nợ tín dụng bình quân một doanh nghiệp

$$\text{Dư nợ b. quân 1 DN} = \frac{\text{Dư nợ DN}}{\text{Số lượng DN vay vốn}}$$

b. Tăng trưởng tỷ trọng dư nợ tín dụng doanh nghiệp/tổng dư nợ

$$\text{Tỷ trọng dư nợ DN/} \\ \text{tổng dư nợ} = \frac{\text{Dư nợ DN} \times 100}{\text{Tổng dư nợ}} \quad (\%)$$

c. Nhóm chỉ tiêu phản ánh biến động kết cấu dư nợ doanh nghiệp:

- Biến động kết cấu dư nợ doanh nghiệp theo kỳ hạn
- Biến động kết cấu dư nợ doanh nghiệp chia theo ngành kinh tế
- Biến động kết cấu dư nợ doanh nghiệp chia theo loại hình doanh nghiệp

d. Đa dạng hoá phương thức cấp tín dụng

e. Đảm bảo chất lượng dịch vụ tín dụng doanh nghiệp

f. Tăng trưởng thu từ lãi của nhóm khách hàng doanh nghiệp

g. Nhóm chỉ tiêu đánh giá tình hình kiểm soát rủi ro tín dụng doanh nghiệp

- Tỷ lệ nợ xấu của doanh nghiệp:

$$\text{Tỷ lệ nợ xấu của DN} = \frac{\text{Dư nợ xấu của DN}}{\text{Tổng dư nợ tín dụng doanh nghiệp}} \quad (\%)$$

- Tỷ lệ xóa nợ ròng của doanh nghiệp:

$$\text{Tỷ lệ xóa nợ ròng DN} = \frac{\text{Các khoản xóa nợ ròng của DN}}{\text{Tổng dư nợ cho vay DN}}$$

- Tỷ lệ trích lập dự phòng rủi ro:

$$\text{Tỷ lệ trích lập} \\ \text{dự phòng DN} = \frac{\text{Số tiền đã trích lập dự phòng của DN}}{\text{Tổng dư nợ DN}} \times 100$$

1.2.3. Các nhân tố chủ yếu ảnh hưởng đến việc phát triển tín dụng doanh nghiệp của NHTM

a. Các nhân tố bên ngoài ngân hàng

- Nhóm nhân tố từ môi trường kinh tế xã hội
 - + Nhân tố kinh tế
 - + Nhân tố xã hội
 - + Nhân tố thuộc về môi trường pháp lý
- Nhóm nhân tố từ phía doanh nghiệp:
 - + Nhu cầu vay vốn của doanh nghiệp
 - + Nhu cầu vay vốn của doanh nghiệp
 - + Năng lực tài chính của DN

b. Các nhân tố bên trong ngân hàng

- Chính sách tín dụng của ngân hàng, chính sách tín dụng của ngân hàng, biện pháp bảo đảm tín dụng, năng lực tài chính, lãi suất cho vay, đội ngũ cán bộ tín dụng, mạng lưới điểm giao dịch.

- Ngoài những nhân tố trên thì bộ máy tổ chức, hệ thống thông tin tín dụng, trang thiết bị hiện đại, năng lực marketing của ngân hàng trong từng thời kỳ, quy mô vốn điều lệ và nguồn vốn huy động... việc nắm bắt thông tin ...đều có tác dụng nhất định đến mục tiêu phát triển tín dụng của ngân hàng.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

CHƯƠNG 2
THỰC TRẠNG PHÁT TRIỂN TÍN DỤNG DOANH
NGHIỆP TẠI CHI NHÁNH NGÂN HÀNG TMCP NAM VIỆT
TẠI ĐÀ NẴNG

2.1. TỔNG QUAN VỀ CHI NHÁNH NGÂN HÀNG TMCP NAM VIỆT TẠI ĐÀ NẴNG

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển

Tiền thân của NAVIBANK là Ngân hàng TMCP nông thôn Sông Kiên thuộc tỉnh Kiên Giang. Được thành lập từ năm 1995, trải qua 16 năm hoạt động, ngân hàng TMCP Nam Việt (NAVIBANK) đã khẳng định được vị trí của mình trên thị trường tài chính – tiền tệ thể hiện qua sự phát triển nhanh chóng và ổn định cả về qui mô tổng tài sản, vốn điều lệ lẫn kết quả kinh doanh.

2.1.2. Khái quát về tình hình hoạt động kinh doanh

a. Hoạt động huy động vốn

Tổng giá trị nguồn vốn huy động luôn dao động quanh mức 1000 tỷ trong 2 năm gần đây, là một trong số ít chi nhánh ngân hàng thương mại đảm bảo tốt vấn đề thanh khoản trong thời điểm khó khăn giữa năm 2011 của cả hệ thống ngân hàng, đặc biệt là các ngân hàng quy mô nhỏ.

b. Hoạt động tín dụng

Xét tổng thể giai đoạn 2009-2011, tổng dư nợ Nam Việt Đà Nẵng đạt được mức tăng trưởng nhanh chóng. Dư nợ Tín Dụng thời điểm 31/12/2010 đạt hơn 860 tỷ, tăng trên 23% so với thời điểm 31/12/2009. Đây là sự tăng trưởng rất mạnh của Naibank Đà Nẵng trong giai đoạn đầu hoạt động

Giai đoạn 2010-2011 tiếp tục chứng tỏ sức tăng trưởng mạnh mẽ của hoạt động tín dụng của Nam Việt Đà Nẵng, dư nợ tín dụng 31/12/2011 đạt 761 tỷ.

c. Các sản phẩm, dịch vụ khác

2.2. PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG PHÁT TRIỂN TÍN DỤNG DOANH NGHIỆP TẠI CHI NHÁNH NGÂN HÀNG TMCP NAM VIỆT TẠI ĐÀ NẴNG

2.2.1 Phân tích tình hình tăng trưởng quy mô tín dụng doanh nghiệp

a. Tình hình tăng trưởng dư nợ tín dụng doanh nghiệp

Bảng 2.2: Hoạt động tín dụng của Nam Việt Đà Nẵng trong giai đoạn 2009 - 2011.

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011
1. Tổng dư nợ	612.887	891.545	779.947
- Tốc độ tăng (%)		45,47	-12,52
2. Dư nợ khối DN	404.946	618.300	578.101
- Tốc độ tăng (%)		52,68	-6,5
<i>Cho vay DN</i>	398.117	598.684	537.015
<i>Bảo lãnh</i>	5.619	16.090	37.189
<i>L/C</i>	1.210	3.526	3.897
3. Tỷ trọng dư nợ khối DN / Tổng Dư nợ (%)	66,07	69,35	74,12

(Nguồn: Chi nhánh ngân hàng TMCP Nam Việt tại Đà Nẵng, Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh các năm 2009 - 2011)

Dư nợ tín dụng doanh nghiệp chi nhánh tăng nhanh trong năm 2010 tăng 52,69 % so với 2009; năm 2011 mặc dù do chính sách thắt chặt tín dụng của NHNN, dư nợ doanh nghiệp tuy có giảm nhưng không nhiều -6,5% và vẫn gấp 1,27 lần so với năm 2009.

Dư nợ bảo lãnh của chi nhánh có sự tăng trưởng rất tốt, tăng từ 5,6 tỷ năm 2009 lên 37,18 tỷ năm 2011, đem lại nguồn thu hoạt động bảo lãnh lớn cho chi nhánh. Doanh số phát hành L/C đạt từ 1,2 tỷ năm 2009 lên 3,8 tỷ vào năm 2011 và đem lại nguồn thu phí dịch vụ cao cho chi nhánh.

b. Tình hình tăng trưởng số lượng doanh nghiệp vay vốn

Số lượng doanh nghiệp có quan hệ tín dụng với Nam Việt Đà Nẵng đã tăng từ 201 năm 2009 lên 241 năm 2011. Xét cơ cấu Doanh nghiệp theo loại hình thì chủ yếu là DNNQD (khoảng 89%). Điều này là phù hợp với cơ cấu phát triển của doanh nghiệp trong vùng và định hướng chung của Nam Việt.

c. Tăng trưởng dư nợ tín dụng bình quân một doanh nghiệp

Dư nợ bình quân một khách hàng doanh nghiệp của chi nhánh cũng có sự biến động, năm 2010 tăng 30,6% so với 2009, năm 2011 giảm so với 8,8% so với 2010. Sự sụt giảm về dư nợ lẫn dư nợ bình quân một doanh nghiệp của năm 2011 mặc dù không nhiều nhưng cho thấy tình hình phát triển tín dụng doanh nghiệp bước vào giai đoạn khó khăn do tác động của khủng hoảng kinh tế và chính sách thắt chặt tín dụng của NHNN phát huy tác dụng.

2.2.2. Tăng trưởng tỷ trọng dư nợ tín dụng doanh nghiệp trên tổng dư nợ

Tỷ trọng dư nợ tín dụng tại chi nhánh qua ba năm có sự tăng trưởng khá ổn định, đạt mức 66,07% năm 2009, năm 2010 đạt 69,35%, tăng 4,96% so với năm 2009, năm 2011 đạt tỷ lệ 74,12% tăng 6,87% so với năm 2010.

2.2.3. Phân tích tình hình biến động kết cấu dư nợ doanh nghiệp

a. Biến động kết cấu dư nợ theo kỳ hạn

Tỷ trọng dư nợ ngắn hạn còn chiếm tỷ lệ khá thấp, chỉ khoảng 27% trên tổng dư nợ doanh nghiệp trong khi dư nợ trung hạn doanh nghiệp luôn chiếm tỷ lệ rất cao, 42,57 -56,89% trong tổng dư nợ trung hạn của của doanh nghiệp tại Chi nhánh. Tỷ trọng dư nợ dài hạn của doanh nghiệp cũng có sự tăng trưởng từ 42,58% năm 2009 lên 63,72% năm 2011.

b. Biến động kết cấu dư nợ theo ngành kinh tế

Hai ngành mũi nhọn là thương mại - dịch vụ và công nghiệp - xây dựng và luôn chiếm tỷ trọng cao trong dư nợ khối DN trong giai đoạn 2009 - 2011. Trong đó Ngành thương mại dịch vụ luôn chiếm tỷ trọng cao nhất từ 56% - 59%, điều này phù hợp với chủ trương đẩy mạnh hoạt động ngân hàng bán lẻ của Nam Việt. Các ngành khác bao gồm giáo dục, vận tải, hoạt động tài chính, y tế, thủy sản... chiếm tỷ trọng khá thấp từ 1,72% - 6,36% trong tổng dư nợ doanh nghiệp.

c. Biến động kết cấu dư nợ theo loại hình doanh nghiệp

Dư nợ của các doanh nghiệp nhà nước có tỷ trọng thấp trong tổng dư nợ DN, tỷ trọng này có mức giảm tương đối từ 20,34% - 15,1% trong giai đoạn 2009 – 2011. Trong khi đó, doanh nghiệp là các doanh nghiệp ngoài quốc doanh bao gồm công ty cổ phần không chịu sự chi phối của nhà nước, các công ty TNHH có bước tăng trưởng nhanh chóng và luôn đạt mức cao về dư nợ ở cả trị số tuyệt đối cũng như tỷ trọng trên tổng dư nợ bình quân của cả khối doanh nghiệp, có mức tăng trưởng mạnh từ 79,66% năm 2009 lên 84,9% năm 2011.

2.2.4. Tình hình đa dạng hóa phương thức cấp tín dụng cho doanh nghiệp

Cho vay vẫn luôn là loại hình chủ chốt trong hoạt động tín dụng của chi nhánh với tỷ trọng cao, năm 2009 chiếm tỷ trọng 98,31%, năm 2010 tăng 50,38% và chiếm tỷ trọng 96,83%, năm 2011 đạt 92,89%. Hoạt động bảo lãnh tại chi nhánh có mức tăng trưởng tốt, năm 2009 đạt 5,619 tỷ đồng, chiếm 1,39% trong tổng dư nợ doanh nghiệp, năm 2010 đạt 16,09 tỷ, tăng 186,35% so với năm 2009 và chiếm tỷ trọng 2,6%, sang năm 2011 dư nợ bảo lãnh đạt 37,189 tỷ đồng, tăng 131,13% so với năm 2009, chiếm tỷ trọng 6,43% trên tổng dư nợ tín dụng doanh nghiệp,

2.2.5 Tình hình bảo đảm chất lượng dịch vụ tín dụng doanh nghiệp

a. Thực trạng bảo đảm chất lượng dịch vụ tín dụng doanh nghiệp

Hiện tại ban lãnh đạo chi nhánh có sự quan tâm cao đến nâng cao chất lượng dịch vụ tín dụng thể hiện qua năm yếu tố gồm độ Tin cậy, đáp ứng, năng lực phục vụ, đồng cảm và phương tiện hữu hình. Nhờ đó chất lượng dịch vụ của chi nhánh được đảm bảo đáp ứng những nhu cầu của doanh nghiệp góp phần nâng cao độ hài lòng của khách hàng doanh nghiệp khi sử dụng các sản phẩm tín dụng tại chi nhánh.

b. Khảo sát tình hình đảm bảo chất lượng dịch vụ tín dụng doanh nghiệp tại Chi nhánh Ngân hàng TMCP Nam Việt tại Đà Nẵng

Tiến hành khảo sát trên 100 doanh nghiệp đang hoạt động trên địa bàn thành phố Đà Nẵng có quan hệ tín dụng với Nam Việt Đà Nẵng nhằm thu thập thông tin về thực trạng đảm bảo chất lượng dịch vụ tín dụng tại Chi nhánh ngân hàng TMCP Nam Việt tại Đà Nẵng.

Kết quả khảo sát:

Điểm số trung bình của các thành phần thể hiện chất lượng dịch vụ tín dụng doanh nghiệp: Thành phần Tin cậy: 3,1735, thành phần

Đáp ứng: 3,0378, thành phần Năng lực phục vụ: 3,3076, phần đồng cảm: 2,7388, thành phần phương tiện hữu hình: 3,1558.

Kết quả khảo sát cho thấy chất lượng tín dụng dịch vụ tại chi nhánh tuy có nhiều nỗ lực cải thiện nhưng hiện nay vẫn ở mức trung bình, để nâng cao chất lượng dịch vụ chi nhánh cần có những nỗ lực vượt bậc trong việc xây dựng các chính sách về tiếp thị, đào tạo huấn luyện đội ngũ nhân viên, hoàn thiện quy trình và chính sách tín dụng, đầu tư cơ sở vật chất, thiết bị công nghệ để đưa chất lượng dịch vụ tín dụng tại chi nhánh đạt tới mức hoàn thiện.

2.2.6. Tình hình tăng trưởng thu nhập từ hoạt động tín dụng đối với doanh nghiệp

Năm 2009, đạt 62,48 tỷ đồng, năm 2010 đạt 101,212 tỷ, tăng 61,99% so với năm 2009, năm 2011 đạt 149,658 tỷ tăng 47.86% so với năm 2010. Tỷ trọng thu nhập từ hoạt động tín dụng doanh nghiệp trên tổng thu từ hoạt động tín dụng cũng liên tục tăng từ 64,74% - 71,9% qua 3 năm 2009 – 2011.

2.2.7. Phân tích tình hình kiểm soát rủi ro tín dụng doanh nghiệp

a. Thực trạng hoạt động kiểm soát rủi ro tín dụng doanh nghiệp tại Chi nhánh ngân hàng TMCP Nam Việt tại Đà Nẵng

Quy trình cho vay hiện tại của Nam Việt đã có sự độc lập giữa chức năng bán hàng, tác nghiệp và quản lý rủi ro trong mô hình tổ chức tín dụng. Điều này giúp đảm bảo yếu tố khách quan trong công tác thẩm định và kiểm soát tín dụng.

Việc đánh giá chất lượng tín dụng tại Nam Việt hiện nay vẫn bám sát theo quy định 493/QĐ-2005 của Ngân hàng Nhà nước về việc ban hành Quy định về phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro tín dụng trong hoạt động ngân hàng của tổ chức tín dụng

b. Mức giảm tỷ lệ nợ xấu của doanh nghiệp

Tỷ lệ nợ xấu của DN trong các năm luôn được duy trì ở mức thấp, dưới 0,31%, trong năm 2010 và 2011, tỷ lệ nợ xấu của doanh nghiệp cũng đã được xử lý thấp hơn so với tỷ lệ nợ xấu tại Chi nhánh.

c. Mức giảm tỷ lệ xóa nợ rỗng của doanh nghiệp

Nhìn chung, xóa nợ rỗng nói chung cũng như xóa nợ rỗng khỏi doanh nghiệp tại chi nhánh luôn đạt mức thấp cả về số tuyệt đối lẫn tỷ trọng so với tổng dư nợ, trong 3 năm luôn < 1%, năm 2009 xóa nợ rỗng doanh nghiệp chiếm tỷ trọng 0,22%, năm 2010 chiếm 0,12%, năm 2011 chiếm tỷ trọng 0,12%.

d. Mức giảm tỷ lệ trích lập dự phòng rủi ro của doanh nghiệp

Tỷ lệ trích lập dự phòng rủi ro khỏi DN tại chi nhánh là thấp cả về số tuyệt đối lẫn tỷ lệ trên tổng dư nợ, tuy nhiên, năm 2010 và 2011 tỷ lệ trích lập dự phòng tăng đáng kể so với 2009.

2.3. ĐÁNH GIÁ CHUNG THỰC TRẠNG PHÁT TRIỂN TÍN DỤNG DOANH NGHIỆP TẠI CHI NHÁNH NGÂN HÀNG TMCP NAM VIỆT TẠI ĐÀ NẴNG

2.3.1. Kết quả

- Dư nợ tín dụng doanh nghiệp có sự tăng trưởng tốt, cả về số tuyệt đối và tương đối.

- Số lượng khách hàng tăng trưởng ổn định. Dư nợ tín dụng bình quân 1 doanh nghiệp cũng có tốc độ tăng ổn định.

- Cơ cấu tín dụng doanh nghiệp được điều chỉnh hợp lý qua từng năm

- Hoạt động phát triển doanh số các sản phẩm tín dụng khác cho vay như bảo lãnh, L/C tuy còn khiêm tốn nhưng bước đầu đã có những kết quả tốt.

- Công tác kiểm soát rủi ro được thực hiện tốt thể hiện qua các chỉ tiêu tỷ lệ nợ xấu, tỷ lệ xóa nợ rỗng và trích lập dự phòng rủi ro luôn ở mức rất thấp.

2.3.2. Hạn chế

- Dự nợ tín dụng doanh nghiệp của chi nhánh vẫn chỉ ở mức trung bình của một chi nhánh trong địa bàn. Khả năng cung cấp tối đa dự nợ tín dụng cũng như các dịch vụ khác cho 1 khách hàng còn thấp.

- Dự nợ bảo lãnh, L/C mặc dù đang trên đà phát triển nhưng vẫn chiếm tỷ trọng rất thấp trong tổng dự nợ doanh nghiệp.

- Cấp tín dụng còn phụ thuộc quá nhiều vào tài sản đảm bảo. Công tác dự báo rủi ro tại Chi nhánh tin còn nhiều hạn chế.

- Quy trình kiểm tra quá trình sử dụng vốn của khách hàng (kiểm tra sau) chưa đáp ứng được yêu cầu thực tế.

2.3.3. Nguyên nhân của những hạn chế

a. Nguyên nhân bên trong ngân hàng

- Chính sách tín dụng còn thiếu nhạy bén với diễn biến của thị trường.

- Lãi suất điều hành chưa linh hoạt, lãi suất cho vay trong một số thời điểm còn ở mức cao so với các ngân hàng thương mại trên địa bàn.

- Quy trình, thủ tục tín dụng doanh nghiệp và việc phân quyền phê duyệt chưa thực sự phù hợp.

- Việc phân quyền phán quyết đối với Chi nhánh Đà Nẵng rất thấp.

- Công tác báo cáo thống kê còn nhiều bất cập, số liệu báo cáo không kịp thời.

- Hoạt động Marketing của ngân hàng còn kém hiệu quả.

b. Nguyên nhân bên ngoài ngân hàng

- Môi trường kinh tế luôn biến động, cạnh tranh giữa các tổ chức tín dụng luôn diễn ra gay gắt.

- Môi trường kinh tế xã hội trong giai đoạn hiện nay gặp những biến động phức tạp, khó lường, dẫn đến hoạt động tín dụng của ngân hàng ẩn chứa rất nhiều rủi ro tiềm ẩn khó dự báo.

- Trong giai đoạn khủng hoảng kinh tế tài chính toàn cầu từ 2008 đến nay các doanh nghiệp đã gặp rất nhiều khó khăn dồn tích lại, nhiều doanh nghiệp không đáp ứng được các điều kiện vay vốn của NH.

- Năng lực quản trị điều hành, trình độ hiểu biết pháp luật của các doanh nghiệp còn nhiều hạn chế, thiếu thông tin về thị trường.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

CHƯƠNG 3

GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN TÍN DỤNG DOANH NGHIỆP TẠI CHI NHÁNH NGÂN HÀNG TMCP NAM VIỆT TẠI ĐÀ NẴNG

3.1. ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN TÍN DỤNG DOANH NGHIỆP TẠI CHI NHÁNH NGÂN HÀNG TMCP NAM VIỆT TẠI ĐÀ NẴNG

Trong 03 năm gần đây, Ngân hàng TMCP Nam Việt đã có những bước phát triển nhanh và mạnh, là một ngân hàng TMCP có quy mô tăng trưởng tốt và hoạt động hiệu quả tại Việt Nam. Mục tiêu hoạt động tín dụng cho khối khách hàng doanh nghiệp mà ban điều hành Nam Việt hướng đến trong 5 năm tới là: Hướng đến các khách hàng mục tiêu là các doanh nghiệp trực thuộc tập đoàn Đầu Tư Sài Gòn (SGI) và các nhà thầu SGI, các doanh nghiệp có uy tín và thương hiệu đã được khẳng định trên thị trường. Với định hướng này, mục tiêu cụ thể đến năm 2015 của Nam Việt Đà Nẵng là: Tổng dư nợ tín dụng của khối doanh nghiệp là: 2000 tỷ, chiếm 60% tổng dư nợ và 50% tổng tài sản.

3.2. GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN TÍN DỤNG DOANH NGHIỆP TẠI CHI NHÁNH NGÂN HÀNG TMCP NAM VIỆT TẠI ĐÀ NẴNG

3.2.1. Đa dạng hoá loại hình tín dụng doanh nghiệp

Đưa ra những loại hình tín dụng phù hợp với từng yêu cầu của khách hàng. Tăng cường tiếp cận các dự án đầu tư, bổ sung loại hình cho thuê tài sản đối với DN.

Đẩy mạnh hoạt động bảo lãnh và phát hành L/C cho các doanh nghiệp xuất nhập khẩu đi đôi với việc nâng cao chất lượng dịch vụ. . Đưa tỷ trọng dư nợ bảo lãnh đạt 20% tổng dư nợ, doanh số mở L/C đạt tỷ trọng 10% so với tổng dư nợ tín dụng.

Nâng cao chất lượng sản phẩm bao gồm nâng cao quy trình công nghệ cung ứng sản phẩm cho khách hàng, cải tiến quy trình cho vay đối với từng sản phẩm, trên cơ sở nâng cao kỹ năng, trình độ và cung cách

phục vụ của đội ngũ cán bộ tín dụng, tạo thuận lợi cho khách hàng nhưng vẫn đảm bảo đúng quy định.

3.2.2. Đa dạng hóa đối tượng khách hàng doanh nghiệp

Chủ động cho vay đa ngành nghề để phân tán rủi ro, tập trung tiếp cận và cấp tín dụng cho các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực sản xuất kinh doanh.

Đa dạng hóa loại hình doanh nghiệp cho vay trên cơ sở chú trọng đến loại hình công ty cổ phần và trách nhiệm hữu hạn.

Có sự linh hoạt đối với từng loại hình doanh nghiệp về lãi suất, điều kiện vay vốn, phương thức cho vay.

3.2.3. Áp dụng lãi suất và phí tín dụng linh hoạt đối với doanh nghiệp

Ưu đãi lãi suất đối với các doanh nghiệp khách hàng thân thiết, có lịch sử tín dụng tốt. Chi nhánh có thể sử dụng thẩm quyền phán quyết về lãi suất và phí tín dụng và phí để giảm lãi suất và phí theo quy định của hội sở đối với các khách hàng tốt tại chi nhánh để giữ và thu hút khách hàng.

Đa dạng hoá các loại hình lãi suất tạo điều kiện phù hợp với chu kỳ sản xuất kinh doanh của khách hàng. Dựa vào từng loại lãi suất và từng kỳ hạn, khách hàng có nhiều cơ hội lựa chọn khoản vay thích hợp đảm bảo cho hoạt động kinh doanh của họ đạt hiệu quả cao, đảm bảo trả nợ ngân hàng đúng hạn.

3.2.4. Áp dụng linh hoạt các hình thức đảm bảo tiền vay đối với khách hàng doanh nghiệp

Xây dựng hệ thống xếp hạng doanh nghiệp nội bộ, từ đó đánh giá rủi ro của khoản vay dựa trên giá trị tài sản thế chấp bằng phương pháp tính điểm tín dụng, từ đó xếp hạng doanh nghiệp.

Điều cần quan tâm nhất vẫn là hiệu quả hoạt động kinh doanh (nguồn trả nợ) và mức độ tín nhiệm của khách hàng trong việc hoàn trả khoản vay.

Chấp nhận phương án định giá của bên thứ ba, ngân hàng chỉ nên xem xét đến khả năng thanh khoản của tài sản đảm bảo, đối với các tài sản chịu sự đánh giá của ngân hàng, cần xem xét đến yếu tố thị trường khi định giá.

3.2.5. Nâng cao hiệu quả công tác kiểm soát rủi ro tín dụng doanh nghiệp

a. Hoàn thiện hoạt động thẩm định tín dụng doanh nghiệp

** Về thu thập thông tin:*

- Cán bộ tín dụng phải thu thập thông tin từ nhiều kênh, nguồn khác nhau, có khả năng chọn lọc các thông tin có hiệu quả.

- Xem xét thông tin từ phỏng vấn người vay, từ sổ sách ngân hàng để được thấy quan hệ vay trả của khách hàng.

- Ngoài các thông tin từ báo cáo tài chính, cán bộ tín dụng cần phải chủ động đi khảo sát tình hình tạo cơ sở của các doanh nghiệp.

** Về phân tích và đánh giá khách hàng:*

- Khách hàng phải có đầy đủ các điều kiện vay vốn theo quy định cụ thể đối với từng khách hàng, từng loại cho vay để đảm bảo thu hồi nợ gốc, lãi đúng hạn.

- Phân tích đánh giá khách hàng phải đáp ứng đủ các điều kiện theo quy định như năng lực, hành vi, pháp lý, uy tín...

- Thông qua việc phân tích tình hình thực trạng của khách hàng cán bộ tín dụng phải đưa ra được đánh giá chung về thực trạng kinh doanh, tính hợp lý của nhu cầu vay vốn.

b. Tăng cường kiểm tra giám sát hoạt động cấp tín dụng cho doanh nghiệp

Mở rộng tín dụng phải gắn liền với việc kiểm soát rủi ro, nâng cao chất lượng tín dụng bằng cách nghiêm túc thực hiện các nội dung:

Thực hiện kỹ khâu kiểm tra trước, trong và sau khi cho vay, các bộ phận cho vay cần thiết lập kế hoạch kiểm tra theo quy định.

Kiểm tra và định giá tài sản đảm bảo hàng năm, định kỳ thực hiện kiểm tra tài sản đảm bảo của từng khoản vay cũng như tiến hành định giá lại tài sản đảm bảo nợ vay.

3.2.6. Đẩy mạnh hoạt động quảng cáo tiếp thị hướng đến các doanh nghiệp

Xây dựng và triển khai hoạt động Marketing trong đó trọng tâm là chính sách khách hàng doanh nghiệp. Ngân hàng cần tăng cường quảng bá, tiếp thị về các sản phẩm ngân hàng nói chung và sản phẩm tín dụng nói riêng đến tận các DN. Trên cơ sở chiến lược kinh doanh, xác định chiến lược tiếp thị trực tiếp vẫn là chủ yếu trong công tác tiếp thị của chi nhánh.

3.2.7. Nhóm giải pháp hỗ trợ

a. Rút ngắn quy trình xử lý các giao dịch có liên quan đến khách hàng

Giảm thời gian cấp tín dụng đối với các món vay nhỏ xuống còn 1-2 ngày; các món vay lớn ngắn hạn trong 1 tuần làm việc và các dự án trong 1 tháng. Cải tiến thủ tục giao dịch và quy trình nghiệp vụ thanh toán theo hướng đơn giản hóa, đảm bảo an toàn tài sản và thuận lợi cho DN.

b. Đẩy mạnh huy động vốn đáp ứng nhu cầu tín dụng của doanh nghiệp

Năng cần có những biện pháp nhằm thu hút lượng vốn trung và dài hạn tạo cơ sở, điều kiện cho việc mở rộng cho vay trung dài hạn đối với doanh nghiệp. Phải tích cực coi trọng công tác huy động vốn, quán triệt

đến toàn thể đội ngũ cán bộ nhân viên về vai trò của nguồn vốn huy động đối với quá trình tăng trưởng và mở rộng hoạt động tín dụng.

c. Nâng cao năng lực chuyên môn của nhân viên ở các lĩnh vực

Đội ngũ cán bộ tín dụng cần thiết được chia thành hai nhóm chuyên trách: nhóm quản lý doanh nghiệp, nhóm thẩm định dự án. Bố trí và sử dụng đội ngũ cán bộ tín dụng một cách hợp lý, giao đúng người, đúng việc. Xây dựng cơ chế luân chuyển cán bộ để tránh sự trì trệ và đề phòng các mối quan hệ không lành mạnh phát sinh giữa cán bộ tín dụng với khách hàng.

d. Hiện đại hóa và khai thác nguồn lực công nghệ ngân hàng

Trang bị máy móc, thiết bị hiện đại, ứng dụng tin học vào công nghệ ngân hàng, cài đặt các phần mềm cần thiết để mở rộng phạm vi và cải thiện hệ thống thanh toán của ngân hàng. Cải thiện chất lượng của hệ thống công nghệ ứng dụng và không ngừng nâng cấp để có thể cung cấp các dịch vụ mới. Từng bước hiện đại hoá các phương tiện thanh toán không dùng tiền. Nâng cấp các phương tiện, thiết bị tin học làm việc của ngân hàng.

3.3. MỘT SỐ KIẾN NGHỊ

3.3.1. Kiến nghị với hội sở Ngân hàng TMCP Nam Việt

Rà soát, sửa đổi các quy trình, hồ sơ, thủ tục vay vốn và quy trình giao dịch cho phù hợp. Đưa ra hệ thống chấm điểm tín dụng mới để có thể đảm bảo được việc phân loại khách hàng ngay từ giai đoạn đầu.

Tăng cường tổ chức các lớp đào tạo cán bộ nhằm nâng cao chất lượng đội ngũ cán bộ. Tạo điều kiện về cơ sở vật chất để từng bước hiện đại hoá công nghệ, ứng dụng triệt để công nghệ thông tin vào hoạt động quản trị và điều hành ngân hàng. Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát nhằm kịp thời phát hiện những sai phạm.

3.3.2. Kiến nghị với các doanh nghiệp khách hàng của ngân hàng

Phải có chiến lược kinh doanh phù hợp và có tầm nhìn dài hạn. Nâng cao trình độ của đội ngũ quản lý trong doanh nghiệp. Có các biện pháp nâng cao trình độ đội ngũ lao động, đặc biệt là những cán bộ giao dịch với ngân hàng. Cần đặc biệt quan tâm đến việc tìm hiểu những cơ hội và thách thức do quá trình hội nhập kinh tế quốc tế mang lại.

3.3.3. Kiến nghị với các bộ, ngành, địa phương

Hoàn thiện hệ thống văn bản pháp luật có liên quan đến hoạt động ngân hàng và doanh nghiệp.

Cần sửa đổi, bổ sung thuế thu nhập doanh nghiệp theo hướng mở rộng đối tượng chịu thuế, đơn giản hóa phương pháp và căn cứ tính thuế. Nhà nước cần tạo điều kiện, môi trường, khuyến khích phát triển thị trường dịch vụ.

Hỗ trợ thông tin, thị trường, xuất khẩu và đào tạo nguồn nhân lực, Nâng cao hiệu quả các chương trình hỗ trợ doanh nghiệp. Thực hiện kiểm toán bắt buộc đối với các DN.

3.3.4. Kiến nghị đối với Ngân hàng Nhà nước thành phố Đà Nẵng

Hoàn thiện hệ thống văn bản, quy chế tín dụng, thống nhất, bình đẳng, tránh tình trạng phân biệt giữa các loại hình doanh nghiệp.

Nâng cao vai trò giám sát của thanh tra ngân hàng, Công tác thanh tra phải có cơ chế giám sát chặt chẽ và khoa học.

Hoàn thiện và nâng cao chất lượng của hệ thống thông tin tín dụng để giúp cho các việc thẩm định thông tin khách hàng được chính xác thuận lợi.

Ngân hàng Nhà nước cần có chỉ đạo chặt chẽ các NHTM trên địa bàn ưu tiên vốn đầu tư cho doanh nghiệp, gắn kết ngân hàng với doanh nghiệp.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 3

KẾT LUẬN

Doanh nghiệp đóng vai trò rất quan trọng trong việc thực hiện mục tiêu kinh tế-xã hội của đất nước, đặc biệt là trong việc giải quyết công ăn, việc làm. Nền kinh tế không thể tăng trưởng phát triển nhanh và bền vững nếu không có sự phát triển của các DN.

Doanh nghiệp với những ưu thế và hạn chế nhất định nên khó có thể phát triển nhanh và bền vững nếu thiếu sự hỗ trợ của Nhà nước. Vì vậy, để phát huy vai trò tích cực của DN trong nền kinh tế thị trường nhất thiết phải có sự định hướng, hỗ trợ trong quá trình phát triển. Trong các chính sách hỗ trợ thì chính sách, cơ chế tài chính mà trong đó tín dụng ngân hàng là một trong những công cụ quan trọng và có hiệu quả để khuyến khích, định hướng và hỗ trợ phát triển DN.

Trong điều kiện phát triển của thị trường tài chính và thị trường chứng khoán còn nhiều khó khăn nhất là trong giai đoạn khủng hoảng kinh tế hiện nay thì việc sử dụng các giải pháp phát triển tín dụng doanh nghiệp của Ngân Hàng có ý nghĩa rất to lớn đối với việc phát triển kinh tế địa phương nói chung, ngân hàng thương mại Nam Việt tại Đà Nẵng và bản thân các DN khách hàng của Nam Việt trên địa bàn thành phố nói riêng.

Thông qua hoạt động Phát triển mạng lưới, phát triển danh mục khách hàng bao gồm cả cá nhân và doanh nghiệp, Chi nhánh ngân hàng TMCP Nam Việt tại Đà Nẵng đã có những thành công đáng kể trong 3 năm trở lại đây. Để tiếp tục phát triển mạnh mẽ và bền vững hơn trong thời gian tới, Chi nhánh ngân hàng TMCP Nam Việt tại Đà Nẵng cần phải nỗ lực rất lớn trong việc thực hiện nhiều hơn các giải pháp và kiến nghị đề xuất trong bài viết này, nhằm khắc phục các nhược điểm, phát

huy thế mạnh để hướng tất cả hoạt động đến với mục tiêu duy nhất: phục vụ và làm hài lòng khách hàng. Làm được điều này, trong thời gian tới Nam Việt có thể hướng đến 4 nhóm giá trị cơ bản làm nên sự thành công của bất kỳ tổ chức kinh tế nào: tối đa hóa giá trị của khách hàng; tối đa hóa giá trị của cổ đông; tối đa hóa giá trị cho nhân viên và tối đa hóa giá trị đóng góp cho cộng đồng.

“Phát triển tín dụng doanh nghiệp tại Chi nhánh Ngân hàng TMCP Nam Việt tại Đà Nẵng” là vấn đề quan trọng, phức tạp đối với sự tồn tại và phát triển của Chi nhánh Nam Việt tại Đà Nẵng nói riêng và hệ thống Nam Việt nói chung. Hơn nữa với thời gian và khả năng nghiên cứu còn hạn chế, luận văn sẽ không tránh khỏi những khuyết điểm nhất định. Rất mong nhận được góp ý, chỉ dẫn, giúp đỡ của thầy cô, các bạn quan tâm để tiếp tục nghiên cứu và hoàn thiện hơn nữa cho đề tài.