

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG

TRẦN THỊ LIỄU

**MỞ RỘNG CHO VAY DOANH NGHIỆP
TẠI CHI NHÁNH NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP
VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN TỈNH KON TUM**

Chuyên ngành: QUẢN TRỊ KINH DOANH

Mã số: 60.34.05

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: **PGS. TS. Nguyễn Thị Như Liêm**

Phản biện 1: TS. Đặng Văn Mỹ

Phản biện 2: TS. Vũ Thị Phương Thuy

Luận văn đã được bảo vệ tại Hội đồng chấm Luận văn tốt nghiệp Thạc sĩ Quản trị kinh doanh họp tại Đại học Đà Nẵng vào ngày 01 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 Kinh tế, Đại học Đà Nẵng

MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

Trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế, nền kinh tế Việt Nam đã có những bước chuyển mình to lớn, nhiều doanh nghiệp đã mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh. Số lượng doanh nghiệp tăng lên một cách nhanh chóng. Các doanh nghiệp này giữ vai trò rất quan trọng trong nền kinh tế, là kênh dẫn vốn chủ yếu đối với nền kinh tế quốc dân, góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng vốn trong toàn xã hội, thúc đẩy quá trình đổi mới và phát triển kinh tế, đưa nền kinh tế nước ta nhanh chóng hoà cùng với nền kinh tế khu vực và thế giới.

Trong những năm gần đây, với tiến trình cổ phần hoá, sắp xếp, đổi mới hoạt động của Doanh nghiệp Nhà nước và các chính sách hỗ trợ của Chính phủ, các Bộ, Ngành và Địa phương đã tạo được môi trường kinh doanh thuận lợi cho các doanh nghiệp có cơ hội phát triển, mở rộng và nâng cao hiệu quả kinh doanh. Bên cạnh đó vẫn còn một số doanh nghiệp phải đối diện với nhiều khó khăn thách thức do những hạn chế xuất phát từ quy mô nhỏ, những yếu kém về năng lực sản xuất, kinh doanh, năng lực cạnh tranh và những trở ngại trong môi trường kinh doanh, vấn đề vốn đối với các doanh nghiệp này càng trở nên bức thiết hơn.

Mặt khác, hoạt động cho vay Doanh nghiệp của Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn tỉnh Kon Tum, vẫn còn nhỏ bé về quy mô, chưa đa dạng về đối tượng, đơn điệu về hình thức, khả năng cạnh tranh thấp, chưa đáp ứng đầy đủ nhu cầu của Doanh nghiệp, chưa tương xứng với tiềm năng phát triển về số lượng Doanh nghiệp trên địa bàn và sự phát triển của nền kinh tế địa phương.

Chính vì vậy, Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn tỉnh Kon Tum, phải có những thay đổi về chính sách cho vay đối với khách hàng của mình đặc biệt là khách hàng Doanh nghiệp cho phù hợp với xu hướng đó. Vì vậy việc nghiên cứu, tìm hiểu, phân tích và đánh giá thực trạng để tìm ra các giải pháp để mở rộng cho vay Doanh nghiệp tại Agribank Kon Tum là vấn đề cần thiết có ý nghĩa cả về lý luận và thực tiễn. Xuất phát từ những lý do trên, tác giả đã chọn đề tài **“Mở rộng cho vay Doanh nghiệp tại Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn tỉnh Kon Tum”** làm đề tài nghiên cứu của luận văn thạc sỹ.

2. Mục tiêu nghiên cứu đề tài

- Mục đích nghiên cứu của luận văn tập trung vào 3 nội dung chính:

- Nghiên cứu và hệ thống hoá các vấn đề lý luận cơ bản về mở rộng cho vay Doanh nghiệp của Ngân hàng thương mại.

- Phân tích, đánh giá thực trạng mở rộng cho vay Doanh nghiệp tại Chi nhánh Ngân hàng nông nghiệp và Phát triển nông thôn tỉnh Kon Tum.

- Đề xuất một số giải pháp nhằm mở rộng cho vay Doanh nghiệp tại Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn tỉnh Kon Tum.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

- **Đối tượng nghiên cứu:** Đề tài đề cập đến việc nghiên cứu các vấn đề về lý luận và thực tiễn liên quan đến việc mở rộng cho vay Doanh nghiệp tại Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn tỉnh Kon Tum.

Phạm vi nghiên cứu: Trong phạm vi luận văn này tác giả chỉ nghiên cứu về cho vay Doanh nghiệp tại Chi nhánh Ngân hàng Nông

ng nghiệp và Phát triển nông thôn tỉnh Kon Tum, giai đoạn 2009-2011 và định hướng mở rộng cho vay Doanh nghiệp trong giai đoạn 2012 - 2015.

4. Phương pháp nghiên cứu

Trong luận văn này tác giả sử dụng các phương pháp nghiên cứu thống kê, kết hợp giữa lý luận và tình hình thực tế hoạt động của Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn tỉnh Kon Tum. Đồng thời vận dụng phương pháp tổng hợp, phân tích, so sánh để đưa ra nhận định và giải pháp.

5. Bố cục của đề tài

Ngoài phần mở đầu, kết luận, phụ lục, tài liệu tham khảo... đề tài trình bày các chương sau:

Chương 1: Cơ sở lý luận về mở rộng cho vay doanh nghiệp trong ngân hàng thương mại

Chương 2: Thực trạng mở rộng cho vay doanh nghiệp tại chi nhánh ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn tỉnh Kon Tum

Chương 3: Giải pháp mở rộng cho vay doanh nghiệp tại chi nhánh ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn tỉnh Kon Tum

8. Tổng quan tài liệu nghiên cứu

Trong quá trình nghiên cứu, tìm hiểu tài liệu thực tiễn liên quan đến đề tài mở rộng cho vay doanh nghiệp, hiện nay đã có rất nhiều đề tài đi sâu vào lĩnh vực này như: Tăng cường mở rộng cho vay doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín, Mở rộng hoạt động tín dụng Doanh nghiệp tại chi nhánh Ngân hàng Đầu tư và phát triển Kon Tum hay Mở rộng cho vay doanh nghiệp tại ngân hàng TMCP Ngoại thương Gia Lai.

CHƯƠNG 1

CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ MỞ RỘNG CHO VAY

DOANH NGHIỆP TRONG NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1. NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VÀ HOẠT ĐỘNG CHO VAY ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP

1.1.1. Ngân hàng thương mại và chức năng nhiệm vụ

a. Khái niệm về Ngân hàng thương mại

Ngân hàng thương mại là loại hình tổ chức tài chính trung gian, cung cấp một danh mục và dịch vụ tài chính đa dạng nhất – đặc biệt là tín dụng, tiết kiệm và dịch vụ thanh toán – và thực hiện nhiều chức năng tài chính nhất so với bất kỳ một tổ chức trung gian tài chính nào trong nền kinh tế.

b. Chức năng của Ngân hàng thương mại

- Chức năng trung gian tín dụng
- Chức năng trung gian thanh toán
- Chức năng tạo tiền

1.1.2. Hoạt động cho vay đối với khách hàng Doanh nghiệp của Ngân hàng thương mại

a. Khái niệm Doanh nghiệp

Doanh nghiệp là đơn vị kinh tế có tư cách pháp nhân, quy tụ các phương tiện tài chính, vật chất và con người nhằm thực hiện các hoạt động sản xuất, cung ứng, tiêu thụ sản phẩm hoặc dịch vụ, trên cơ sở tối đa hoá lợi ích của người tiêu dùng, thông qua đó tối đa hoá lợi ích của chủ sở hữu, đồng thời kết hợp một cách hợp lý các mục tiêu của xã hội.

b. Các loại hình Doanh nghiệp

Có 4 loại hình doanh nghiệp hoạt động tại Việt Nam, đó là: Công ty TNHH, Công ty Cổ phần, Công ty hợp danh và Doanh

ng nghiệp tư nhân

c. Khái niệm cho vay và mở rộng cho vay Doanh nghiệp của Ngân hàng thương mại

- Khái niệm cho vay Doanh nghiệp

- Vai trò và ý nghĩa mở rộng cho vay Doanh nghiệp của Ngân hàng thương mại.

+ Đối với Doanh nghiệp:

1.2. NỘI DUNG VÀ CÁC TIÊU CHÍ ĐÁNH GIÁ MỞ RỘNG CHO VAY ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.2.1. Các phương thức mở rộng cho vay Doanh nghiệp

a. Mở rộng về danh mục sản phẩm cho vay

- Theo thời hạn

- Theo hình thức đảm bảo

- Theo phương thức cho vay

b. Mở rộng về đối tượng khách hàng

- Tìm mọi cách để làm tăng số lượng khách hàng Doanh nghiệp đến giao dịch với Ngân hàng .

- Ngân hàng cần phải xác định các đối tượng doanh nghiệp

c. Mở rộng theo địa bàn, lĩnh vực kinh doanh

- Mở rộng theo địa bàn

- Mở rộng theo lĩnh vực kinh doanh

1.2.2. Kiểm soát rủi ro và hạn chế nợ xấu

Chất lượng tín dụng tác động và ảnh hưởng rất lớn đến hiệu quả của việc mở rộng cho vay, muốn chất lượng cho vay cao, các NHTM phải có giới hạn quy mô, đối tượng khách hàng để mở rộng cho vay, vì nếu mở rộng quá giới hạn cho phép sẽ làm cho chất lượng và hiệu quả đầu tư tín dụng không cao.

Tỷ lệ nợ quá hạn, nợ xấu phản ánh chất lượng và hiệu quả tín dụng ngân hàng. Tỷ lệ này càng cao chứng tỏ chất lượng và hiệu quả tín dụng thấp. Nợ quá hạn và nợ xấu cao sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến tài chính của từng NHTM, nó là gánh nặng đối với các ngân hàng có tỷ lệ này cao.

1.2.3. Các tiêu chí đánh giá mở rộng cho vay doanh nghiệp

a. Chỉ tiêu về thị phần và đóng góp của khách hàng doanh nghiệp

- Chỉ tiêu đánh giá tỷ trọng dư nợ cho vay KHDN/tổng dư nợ cho vay

- Chỉ tiêu đánh giá tỷ trọng khách hàng doanh nghiệp vay vốn/tổng số doanh nghiệp trên địa bàn

- Chỉ tiêu đánh giá mức tăng thu nhập cho vay Doanh nghiệp

b. Chỉ tiêu đánh giá tốc độ tăng qui mô cho vay

- Chỉ tiêu đánh giá sự tăng trưởng dư nợ cho vay KHDN

- Chỉ tiêu đánh giá sự tăng trưởng số lượng khách hàng doanh nghiệp vay vốn

- Chỉ tiêu đánh giá sự tăng trưởng dư nợ cho vay bình quân trên một khách hàng Doanh nghiệp

- Chỉ tiêu đánh giá dư nợ bình quân trên một khách hàng

c. Chỉ tiêu kiểm soát rủi ro

- Tỷ lệ nợ xấu cho vay DN là tỷ lệ phần trăm giữa nợ xấu cho vay DN và tổng dư nợ cho vay DN của ngân hàng thương mại ở một thời điểm nhất định, thường được tính theo năm tài chính.

- Chỉ tiêu phản ánh tốc độ tăng (giảm) nợ xấu cho vay DN qua các thời kỳ

1.3. TIẾN TRÌNH MỞ RỘNG CHO VAY DOANH NGHIỆP CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.3.1. Nghiên cứu nhu cầu vốn vay của Doanh nghiệp

Nhu cầu vốn vay của khách hàng Doanh nghiệp bao gồm: Vốn đầu tư, Vốn kinh doanh: Vốn cố định và vốn lưu động, Vốn theo thời vụ.

Nhu cầu vốn của khách hàng Doanh nghiệp, chính là căn cứ để xây dựng và mở rộng chiến lược phát triển sản phẩm cho vay khách hàng Doanh nghiệp đối với Ngân hàng.

1.3.2. Đánh giá nguồn lực và khả năng cho vay Doanh nghiệp

a. Chiến lược và nguồn lực của Ngân hàng

- Chiến lược của ngân hàng
- Nguồn lực của Ngân hàng

b. Chính sách, quy trình tín dụng đối với khách hàng Doanh nghiệp

- Chính sách tín dụng là hệ thống các chủ trương, định hướng quy định chi phối hoạt động tín dụng do Ngân hàng thương mại cấp trên đưa ra nhằm sử dụng hiệu quả nguồn vốn để tài trợ vốn cho các Doanh nghiệp cũng như hộ gia đình và cá nhân.

- Quy trình cho vay giúp cho cán bộ tác nghiệp dựa vào đó để thực hiện và hướng dẫn khách hàng vay vốn tiến hành các thủ tục giấy tờ liên quan để trình Ban lãnh đạo xem xét quyết định cho vay.

1.3.3. Phân đoạn, lựa chọn thị trường mục tiêu và định vị thị trường

a. Phân đoạn thị trường

Phân đoạn thị trường là việc chia một thị trường không đồng nhất thành nhiều thị trường nhỏ hơn và thuần nhất hơn nhằm thoả

mãn tốt nhất các khách hàng có những thuộc tính tiêu dùng và nhu cầu khác nhau

Phân đoạn thị trường phải có tính có thể tiếp cận được; Có tính khả thi; Có tính khác biệt; có tính ổn định.

b. Lựa chọn thị trường mục tiêu

Thị trường mục tiêu của Ngân hàng:

- Tập trung vào các doanh nghiệp của một ngành, lĩnh vực
- Tập trung vào các doanh nghiệp của một số ngành
- Tập trung bao phủ luôn cả thị trường

c. Định vị trên thị trường mục tiêu

Định vị là hoạt động thiết kế cung ứng và hình ảnh của ngân hàng làm sao để thị trường mục tiêu hiểu được và đánh giá cao những sản phẩm của ngân hàng so với các đối thủ cạnh tranh của nó. Việc định vị phải dựa trên cơ sở hiểu biết rõ thị trường mục tiêu

Các phương pháp định vị: định vị theo sản phẩm, định vị theo khách hàng

1.3.4. Thiết kế chính sách mở rộng cho vay Doanh nghiệp

- Xác định mục tiêu mở rộng:
- Xác định cơ cấu mở rộng hợp lý
- Các chính sách mở rộng theo thị trường mục tiêu
- Quy trình thẩm định cho vay
- Chính sách kiểm soát rủi ro

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG MỞ RỘNG CHO VAY DOANH NGHIỆP TẠI CHI NHÁNH NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN TỈNH KON TUM

2.1. TÌNH HÌNH PHÁT TRIỂN DOANH NGHIỆP TRÊN ĐỊA BÀN TỈNH KON TUM

2.1.1. Tình hình phát triển kinh tế của tỉnh Kon Tum

Tổng thu nhập quốc nội (GDP) của Kon Tum năm 2011 đạt 2.887 tỷ đồng, tăng 14,3% so với năm 2010; Tốc độ tăng trưởng kinh tế bình quân giai đoạn 2007 – 2011 tăng 14,7%/ năm. Thu nhập bình quân đầu người trong giai đoạn 2007 – 2011 cũng ngày được cải thiện nâng cao.

2.1.2. Sự phát triển của Doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh Kon Tum

Với những lợi thế về điều kiện tự nhiên, môi trường đầu tư, chính sách hỗ trợ, khả năng về vốn, nguồn nhân lực...trong thời gian tới, các doanh nghiệp trên địa bàn sẽ có nhiều điều kiện thuận lợi để mở rộng hoạt động sản xuất và nhiều Doanh nghiệp mới được thành lập.

2.2. NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN TỈNH KON TUM (AGRIBANK KON TUM) VỚI HOẠT ĐỘNG CHO VAY DOANH NGHIỆP

2.2.1. Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn tỉnh Kon Tum

a. Lịch sử hình thành và phát triển của Agribank Kon Tum

Là đại diện pháp nhân của Agribank Việt Nam, Chi nhánh Agribank Kon Tum có con dấu riêng, được tổ chức và hoạt động theo điều lệ và qui chế tổ chức hoạt động của Agribank Việt Nam, có hiệu lực thi hành kể từ ngày 01 tháng 10 năm 1991.

b. Chức năng, nhiệm vụ của Agribank Kon Tum

- Nhận tiền gửi không kỳ hạn và có kỳ hạn, tiền gửi thanh toán bằng đồng Việt Nam và ngoại tệ của các tổ chức, cá nhân trong và ngoài nước

- Phát hành các loại chứng chỉ tiền gửi, tín phiếu, kỳ phiếu, trái phiếu Ngân hàng

- Cho vay bằng đồng Việt Nam và ngoại tệ đối với các tổ chức kinh tế, cá nhân và hộ gia đình thuộc mọi thành phần kinh tế

- Thực hiện nghiệp vụ bảo lãnh trong và ngoài nước

- Thực hiện các nghiệp vụ thanh toán quốc tế, chiết khấu, kinh doanh ngoại tệ.

- Thực hiện các dịch vụ thanh toán, chuyển tiền, thu chi hộ, nhờ thu, dịch vụ ngân quỹ, rút tiền tự động...

- Thực hiện các chức năng khác trong quá trình hoạt động kinh doanh

c. Cơ cấu tổ chức và bộ máy quản lý của Agribank Kon Tum

Xem Sơ đồ 2.1 (lưu ý)

2.2.2. Kết quả hoạt động kinh doanh của Agribank Kon Tum qua các năm

a. Hoạt động huy động vốn

Kết quả tổng nguồn vốn đến cuối năm 2011 của chi nhánh đạt khoảng 1.786 tỷ đồng. Vốn huy động có tốc độ tăng trưởng bình quân trong giai đoạn từ năm 2009 đến năm 2011 khoảng 34% một năm.

Nhìn chung, do địa bàn còn khó khăn nên nguồn vốn huy động của chi nhánh còn hạn chế, mới chỉ đáp ứng được khoảng 54% nhu cầu sử dụng vốn, phần còn lại phải nhờ vào nguồn vốn của ngân hàng cấp trên (điều hòa vốn trong hệ thống) nên hiệu quả tài chính chưa cao.

b. Hoạt động cho vay

Tổng dư nợ cho vay đến cuối năm 2011 của Agribank Kon Tum đạt khoảng 3.299 tỷ đồng. Tổng dư nợ cho vay có tốc độ tăng trưởng bình quân trong giai đoạn từ năm 2009 đến năm 2011 khoảng 22% một năm.

c. Kết quả hoạt động kinh doanh

Kết quả hoạt động kinh doanh của Agribank Kon Tum có nhiều khởi sắc, kinh doanh đạt hiệu quả, đảm bảo đời sống cho cán bộ công nhân viên trong nhiều năm. Năm 2011 đạt 659 tỷ đồng, trong đó thu từ hoạt động tín dụng là chủ yếu và đạt 623 tỷ đồng, chiếm 95% tổng thu nhập trong năm 2011 và tốc độ tăng trưởng bình quân trong giai đoạn từ năm 2009 đến năm 2011 khoảng 58% một năm. Tổng chi năm 2011 là 576 tỷ đồng. Chênh lệch thu chi có tốc độ tăng trưởng bình quân giai đoạn năm 2009 - 2011 khoảng 49% một năm.

2.2.3. Thực trạng hoạt động cho vay doanh nghiệp

a. Công tác nghiên cứu nhu cầu vốn vay của doanh nghiệp

Agribank Kon Tum chưa có bộ phận nào chủ động tiếp cận các doanh nghiệp để nắm bắt được nhu cầu vay vốn, đa phần các doanh nghiệp có nhu cầu về vốn tự tìm đến ngân hàng hoặc thông qua mối quan hệ quen biết rồi nhờ giới thiệu tới.

Tiềm năng tăng trưởng vẫn còn lớn bởi vì chi nhánh vẫn chưa tận dụng được ưu thế về mạng lưới và cơ sở vật chất, con người cũng như ưu thế về Ngân hàng chủ đạo trong việc cho vay lĩnh vực nông nghiệp, nông thôn.

Về cơ cấu cho vay vẫn còn nhiều bất cập mà Agribank Kon Tum chưa có bộ phận nào tham mưu cho ban lãnh đạo, một số các bất cập tập trung ở những điểm nổi bật sau: Kỳ hạn tín dụng chủ yếu là ngắn hạn, dài hạn. Tỷ trọng cho vay trung hạn rất thấp.

b. Hoạt động của các tổ chức tín dụng trên địa bàn

Trên địa bàn tỉnh Kon Tum hiện tại số lượng các Ngân hàng thương mại hoạt động không nhiều. Đến bây giờ tỉnh Kon Tum có 7 Ngân hàng thương mại hoạt động. Trong đó khối Ngân hàng Thương mại Nhà nước có 4 Ngân hàng là: Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT, Ngân hàng TMCP đầu tư phát triển, Ngân hàng TMCP Công thương, Ngân hàng TMCP Ngoại thương. Ngoài ra còn một số Ngân hàng Thương mại Cổ phần ngoài quốc doanh.

Bảng 2.8. Dư nợ cho vay KHDN của các NHTM trên địa bàn

ĐVT: tỷ đồng

Ngân hàng	Năm 2009			Năm 2010			Năm 2011		
	Dư nợ TDDN	Tổng dư nợ	Dư nợ TDDN /TDN	Dư nợ TDDN	Tổng dư nợ	Dư nợ TDDN /TDN	Dư nợ TDDN	Tổng dư nợ	Dư nợ TDDN /TDN
Agribank	1,123	2,212	51	1,493	2,757	54	1,898	3,299	58
BIDV	637	899	71	657	1,089	60	769	1,164	66
Vietcombank	86	351	25	132	849	16	275	1,106	25
Vietinbank	117	351	33	607	977	62	861	1,236	70
Sacombank	38	97	39	38	206	18	57	246	23
Ngân hàng Đông Á	37	63	59	45	90	50	40	116	34
Ngân hàng Á Châu							16	39	41
Tổng cộng	2,038	3,973	51	2,972	5,968	50	3,916	7,206	54

(Nguồn: Báo cáo thường niên của NHNN Kon Tum)

c. Nguồn lực và khả năng cho vay Doanh nghiệp

- Nguồn lực: Nhận thức được tầm quan trọng của yếu tố cơ sở vật chất, trong những năm qua chi nhánh sửa chữa nâng cấp thường xuyên cơ sở vật chất để đáp ứng tốt hoạt động kinh doanh.

Agribank Kon Tum chưa phát triển các dịch vụ tư vấn hỗ trợ các DN Lãi suất cho vay chưa linh hoạt, chưa có chính sách ưu đãi đối với các DN có uy tín, có tài sản thế chấp 100%, có lịch sử vay trả

đầy đủ đúng hạn.

Về quy trình cho vay của Agribank Kon Tum, là tổng hợp các nguyên tắc, quy định trong việc cho vay. Đối với cho vay Doanh nghiệp, Agribank Kon Tum chưa có một quy trình riêng để cho vay.

2.3. THỰC TRẠNG MỞ RỘNG CHO VAY DOANH NGHIỆP TẠI AGRIBANK KON TUM GIAI ĐOẠN NĂM 2009 – 2011

2.3.1. Tình hình thị trường mục tiêu

Chi nhánh phần lớn cho vay các Doanh nghiệp ngoài quốc doanh, vì những Doanh nghiệp này hoạt động có hiệu quả. Đối với địa bàn tỉnh Kon Tum phần lớn là khu vực nông nghiệp nông thôn, Agribank Kon Tum được giao nhiệm vụ chủ lực là cho vay trong lĩnh vực nông nghiệp nông thôn.

2.3.2. Các chính sách mở rộng cho vay doanh nghiệp

a. Chính sách mở rộng theo loại hình

* Theo thời hạn

Hiện nay, tại Agribank Kon Tum Doanh nghiệp vay vốn ngắn hạn và dài hạn chiếm tỷ trọng cao trong tổng dư nợ cho vay Doanh nghiệp.

Bảng 2.9. Dư nợ Doanh nghiệp phân theo thời hạn cho vay

DVT: Tỷ đồng

Loại cho vay	Năm						Tăng trưởng (%)		
	2009		2010		2011		Năm 2010/2009	Năm 2011/2010	Bình quân 2009-2011
	Dư nợ	Tỷ trọng (%)	Dư nợ	Tỷ trọng (%)	Dư nợ	Tỷ trọng (%)			
- Ngắn hạn	494	44	639	43	854	45	29	34	31
- Trung hạn	158	14	176	12	132	7	11	-25	-6.8
- Dài hạn	471	42	678	45	912	48	44	35	39
Tổng cộng	1,123	100	1,493	100	1,898	100	33	27	30

(Nguồn: Báo cáo tổng kết của Agribank Kon Tum)

* Theo hình thức đảm bảo: dư nợ cho vay Doanh nghiệp tại Agribank Kon Tum, phần lớn đều có tài sản thế chấp đạt trên 79% thể hiện mọi rủi ro của khách hàng có xảy ra thì Chi nhánh vẫn đảm bảo nguồn thu thứ hai từ bán tài sản để thu nợ.

* Theo phương thức cho vay: Agribank Kon Tum đã mở rộng cho vay các DN theo phương thức từng lần vì khách hàng vay vốn chỉ mang tính thời vụ như các DN kinh doanh hàng nông sản là chủ yếu.

b. Chính sách mở rộng theo đối tượng

* Theo loại hình doanh nghiệp: tỷ trọng dư nợ cho vay Doanh nghiệp nhà nước giảm đều qua các năm đây cũng là xu hướng tất yếu phù hợp với chính sách phát triển kinh tế cải cách các Doanh nghiệp nhà nước, nguyên nhân là do Chi nhánh chủ yếu tập trung đầu tư vào các doanh nghiệp ngoài quốc doanh hoạt động có hiệu quả hơn.

Bảng 2.12. Dư nợ Doanh nghiệp phân theo loại hình DN

ĐVT: Tỷ đồng

Loại cho vay	Năm						Tăng trưởng (%)		
	2009		2010		2011		Năm 2010/ 2009	Năm 2011/ 2010	Bình quân 2009- 2011
	Dư nợ	Tỷ trọng (%)	Dư nợ	Tỷ trọng (%)	Dư nợ	Tỷ trọng (%)			
- Doanh nghiệp nhà nước	318	28	353	24	308	16	11	-13	-0.9
- Công ty TNHH	297	26	343	23	595	31	15	73	44
- Công ty Cổ phần	398	35	638	43	863	45	60	35	48
- Doanh nghiệp tư nhân	110	10	159	11	132	7	45	-17	14
Tổng cộng	1,123	100	1,493	100	1,898	100	33	27	30

(Nguồn: Báo cáo tổng kết của Agribank Kon Tum)

* Theo lĩnh vực kinh doanh: cơ cấu đầu tư cho vay theo lĩnh vực kinh doanh đối với doanh nghiệp tại Agribank Kon Tum thời gian qua chưa thật sự đồng đều, tập trung chủ yếu ở lĩnh vực như công nghiệp – xây dựng, các lĩnh vực khác như cho vay nông nghiệp

và thương mại, dịch vụ chiếm tỷ trọng thấp.

c. Chính sách mở rộng theo địa bàn

Dư nợ cho vay Doanh nghiệp phân bố không đồng đều, phần lớn dư nợ cho vay các Doanh nghiệp tập trung chủ yếu tại khu vực Thành phố, tại khu vực này đã chiếm trên 90% dư nợ cho vay doanh nghiệp trên toàn tỉnh.

Bảng 2.14. Dư nợ Doanh nghiệp phân theo địa bàn

ĐVT: Tỷ đồng

Loại cho vay	Năm						Tăng trưởng (%)		
	2009		2010		2011		Năm 2010/2009	Năm 2011/2010	Bình quân 2009-2011
	Dư nợ	Tỷ trọng (%)	Dư nợ	Tỷ trọng (%)	Dư nợ	Tỷ trọng (%)			
- Khu vực thành phố	1,019	91	1,334	89	1,697	89	31	27	29
- Huyện Đắk Tô	36	3.2	47	3.1	54	2.8	31	15	23
- Huyện Đắk Hà	34	3.0	63	4.2	78	4.1	85	24	55
- Huyện Ngọc Hồi	15	1.3	24	1.6	32	1.7	60	33	47
- Huyện Konplong	3	0.3	4	0.3	8	0.4	33	100	67
- Huyện ĐắkGlei	16	1.4	21	1.4	29	1.5	31	38	35
Tổng cộng	1,123	100	1,493	100	1,898	100	33	27	30

(Nguồn: Báo cáo tổng kết của Agribank Kon Tum)

2.3.3. Thực trạng chất lượng cho vay Doanh nghiệp tại Agribank Kon Tum

a. Về thu nhập: Thu nhập từ cho vay Doanh nghiệp năm 2011 có xu hướng giảm so với năm 2010. Nguyên nhân do chi phí huy động vốn ngày càng tăng làm chi phí vốn để cho vay Doanh nghiệp tăng theo.

Bảng 2.15. Thu nhập từ cho vay Doanh nghiệp*ĐVT: Tỷ đồng*

Chỉ tiêu	Năm			Tăng trưởng (%)		
	2009	2010	2011	Năm 2010/ 2009	Năm 2011/ 2010	Bình quân 2009-2011
1. Tổng thu từ cho vay DN	155	250	379	61	52	56
- Thu từ hoạt động tín dụng	127	226	351	78	55	67
- Thu ngoài hoạt động tín dụng	28	24	28	-14	17	15
2. Tổng chi từ cho vay DN	136	215	335	58	56	57
- Chi từ hoạt động tín dụng	96	174	282	81	62	72
- Chi ngoài hoạt động tín dụng	40	41	53	3	29	16
3. Thu nhập từ cho vay DN	19	35	44	84	26	55

*(Nguồn: Báo cáo tổng kết của Agribank Kon Tum)***b. Về nợ xấu**

Chi nhánh đã chủ động trong việc kiểm soát chất lượng tín dụng, phân loại nợ, đảm bảo dư nợ phản ánh đúng thực trạng tín dụng, giám sát chặt chẽ dư nợ cho vay đối với các doanh nghiệp, kịp thời phát hiện và xử lý dứt điểm những khoản nợ xấu phát sinh, nhưng do nền kinh tế lạm phát ngày càng cao vào năm 2011 do đó các doanh nghiệp làm ăn gặp rất nhiều khó khăn, làm cho tỷ lệ nợ xấu trong năm 2011 tăng ở mức cao.

Bảng 2.16. Nợ xấu cho vay Doanh nghiệp tại Agribank Kon Tum*ĐVT: Tỷ đồng*

Chỉ tiêu	Năm						Tăng trưởng (%)		
	2009		2010		2011		Năm 2010/ 2009	Năm 2011/ 2010	Bình quân 2009- 2011
	Dư nợ	Tỷ trọng (%)	Dư nợ	Tỷ trọng (%)	Dư nợ	Tỷ trọng (%)			
1. Tổng dư nợ	2,212	100	2,758	100	3,299	100	25	20	22
- Nợ xấu	35	1.58	21	0.76	42	1.27	-40	100	70
2. Dư nợ cho vay KHDN	1,123	51	1,493	54	1,898	58	33	27	30
- Nợ xấu	6	0.53	5	0.33	31	1.63	-17	520	268
3. Nợ xấu KHDN/Tổng nợ xấu	17%		24		74				

2.4. ĐÁNH GIÁ CHUNG

- Dư nợ cho vay tăng qua các năm, qua đó phần nào góp phần thúc đẩy mở rộng sản xuất kinh doanh trên địa bàn tỉnh Kon Tum.

- Các khoản cho vay có chất lượng đảm bảo, tỷ lệ nợ xấu thấp, tuy nhiên trong năm 2011 có tăng nhưng do tình hình chung lạm phát nên một số Doanh nghiệp kinh doanh gặp nhiều khó khăn nhưng ở mức không đáng kể vẫn đảm bảo được tỷ lệ cho phép.

Hiện tại Agribank Kon Tum đã đưa ra nhiều chính sách mở rộng nhưng vẫn còn nhiều bất cập chưa tương xứng với khả năng nội lực của Agribank cũng như chưa tương xứng với sự phát triển các doanh nghiệp trên địa bàn.

- Agribank Kon Tum cho vay DN chủ yếu cho vay vốn ngắn và dài hạn, cho vay trung hạn còn thấp. Đối với các DN nguồn vốn trung hạn đang là nhu cầu hết sức cần thiết đối với hoạt động đầu tư phát triển DN, tuy nhiên nhu cầu này hiện nay vẫn chưa được đáp ứng một cách đầy đủ.

- Chi nhánh vẫn còn chú trọng vào việc cho vay có đảm bảo bằng tài sản, vẫn coi tài sản đảm bảo là yếu tố quan trọng trong quyết định cho vay, chưa có sự tin tưởng vào DN.

- Những vấn đề về luật pháp ban hành còn chậm trễ trong triển khai, còn nhiều bất cập và chông chéo khiến các cán bộ tín dụng gặp khó khăn trong việc cho vay, xử lý tài sản bảo đảm.

- Sản phẩm cho vay đơn điệu, chủ yếu vẫn là các sản phẩm truyền thống, chưa đưa ra được các sản phẩm mới, chưa đa dạng về phương thức, quy trình cho vay còn thiếu sự linh hoạt các dịch vụ trợ giúp cho vay đi kèm chưa phát triển.

- Do tập trung đáp ứng vốn cho khách hàng truyền thống, có uy tín nên Chi nhánh chưa chú trọng mở rộng cho vay khách hàng kinh doanh mới.

- Quy trình thủ tục cho vay đối với khách hàng tại chi nhánh chưa thực sự thuận tiện cho khách hàng đến vay vốn.

- Agribank Kon Tum chưa có một chính sách marketing ngân hàng hiệu quả, mang tính đặc thù của chi nhánh, mà hiện nay chi nhánh chỉ dựa vào chính sách marketing do ngân hàng cấp trên triển khai.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

CHƯƠNG 3

GIẢI PHÁP MỞ RỘNG CHO VAY DOANH NGHIỆP TẠI CHI NHÁNH NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN TỈNH KON TUM

3.1. ĐỊNH HƯỚNG VÀ MỤC TIÊU MỞ RỘNG CHO VAY DOANH NGHIỆP TẠI AGRIBANK KON TUM

3.1.1. Định hướng mở rộng cho vay doanh nghiệp tại Agribank Kon Tum

- Mở rộng tín dụng phải có hiệu quả, phù hợp với quy định, áp dụng lãi suất cho vay hợp lý

- Giữ vững khách hàng truyền thống có uy tín đi đôi với tiếp cận khách hàng mới.

- Tiếp tục đẩy mạnh việc chuyển hướng đầu tư.

- Cần phải gắn việc mở rộng cho vay với nâng cao chất lượng tín dụng, đảm bảo khả năng thu hồi vốn cao.

- Chú trọng nâng cao trách nhiệm cá nhân của cán bộ ngân hàng trong hoạt động cấp tín dụng; tiếp tục nâng cao chất lượng các

hoạt động đào tạo, tập huấn; gắn việc thực hiện kết quả với khuyến khích lợi ích vật chất; đa dạng hóa hợp lý cơ cấu tín dụng.

- Củng cố, nâng cấp các mạng lưới hiện có, thực hiện luân chuyển cán bộ tín dụng, bố trí các vị trí công tác phù hợp với năng lực mỗi người.

3.1.2. Mục tiêu cụ thể

- Tốc độ tăng trưởng dư nợ cho vay doanh nghiệp bình quân 32%/năm

- Chất lượng tín dụng đảm bảo, tỷ lệ nợ xấu trên tổng dư nợ dưới 3%

- Lợi nhuận thu được từ hoạt động cho vay chiếm tỷ trọng trên 60% tổng lợi nhuận của Agribank Kon Tum

3.2. XÁC ĐỊNH THỊ TRƯỜNG MỤC TIÊU

- Agribank Kon tum cần phải sàng lọc đánh giá khách hàng thực tại của mình và lựa chọn khách hàng DN mục tiêu cần hướng đến bằng cách khai thác thông tin xếp hạng DN trên hệ thống chấm điểm RMS.

- Chủ động tiếp cận khách hàng mới.

- Sàng lọc và lựa chọn khách hàng đã có quan hệ giao dịch với Agribank Kon Tum.

3.3. THIẾT KẾ CHÍNH SÁCH MỞ RỘNG THEO THỊ TRƯỜNG MỤC TIÊU

3.3.1. Chính sách mở rộng danh mục

- Theo thời gian
- Theo phương thức cho vay
- Theo hình thức đảm bảo

3.3.2. Chính sách mở rộng khách hàng

- Theo loại hình doanh nghiệp
- Theo lĩnh vực kinh doanh

3.3.3. Chính sách mở rộng địa bàn

Mở rộng mạng lưới cho vay doanh nghiệp tới địa bàn các huyện. Ngoài ra Chi nhánh phải thường xuyên quan tâm đến công tác tuyên truyền, quảng bá thương hiệu, văn hoá và sản phẩm của mình.

3.4. CÁC CHÍNH SÁCH HỖ TRỢ THỰC HIỆN

3.4.1. Chính sách tổ chức và cơ cấu bộ phận doanh nghiệp

- Nâng cao năng lực quản lý của các doanh nghiệp.
- Nâng cao trình độ đội ngũ cho người lao động.
 - Đổi mới công nghệ, đầu tư vào nghiên cứu và phát triển.
- Cần phải cải cách toàn diện về tổ chức và quản lý sản xuất kinh doanh.

3.4.2. Về Công nghệ thông tin

Công nghệ phải luôn luôn đổi mới để khai thác thông tin liên quan đến Doanh nghiệp.

Thường xuyên lên kế hoạch kiểm tra và bảo trì hệ thống mạng nội bộ đảm bảo sự hoạt động luôn ổn định.

3.4.3. Về con người

Đào tạo cán bộ chuyên sâu về cho vay doanh nghiệp như phân tích tài chính doanh nghiệp, thẩm định giá, thẩm định cho vay dự án, kiến thức pháp luật liên quan đến hoạt động ngân hàng, kỹ năng giao tiếp khách hàng.

3.4.4. Về nguồn vốn

Để thực hiện được việc tăng cường huy động vốn Agribank Kon Tum cần phải: Giữ vững mối quan hệ tốt và thường xuyên có chính sách chăm sóc đối với khách hàng truyền thống, khách hàng có số dư tiền gửi lớn và ổn định. Nghiên cứu phương pháp chăm điểm khách hàng tiền gửi, có tiêu chí xác định khách hàng VIP để có chính sách chăm sóc riêng, phù hợp.

3.4.5. Về quy trình cho vay

Quy trình cho vay tinh giảm gọn nhẹ những khâu không cần thiết, đòi hỏi phải nhanh nhưng vẫn đảm bảo được chất lượng.

Nhóm quan hệ khách hàng: Trực tiếp tiếp xúc với khách hàng và hướng dẫn về thủ tục vay vốn, kiểm tra hồ sơ vay, phân tích đánh giá năng lực tài chính của khách hàng, thẩm định phương án, dự án vay vốn, thẩm định tài sản bảo đảm tiền vay, đề xuất phê duyệt món vay (chuyển đến nhóm quản lý rủi ro).

Nhóm quản lý rủi ro: Sau khi nhận hồ sơ khách hàng vay từ nhóm quan hệ khách hàng chuyển đến, tái thẩm định hồ sơ do nhóm quan hệ khách hàng chuyển đến

3.4.6. Về lãi suất cho vay

Nên áp dụng lãi suất cho vay linh hoạt đối với khách hàng mục tiêu, khách hàng có uy tín, khách hàng sử dụng nhiều sản phẩm dịch vụ của ngân hàng... Do đó việc áp dụng mức lãi suất cho vay ưu đãi đối với các doanh nghiệp phải khác nhau.

3.4.7. Về kiểm soát rủi ro món vay

Trong quá trình thẩm định khoản vay phân tích rõ nguồn trả nợ đối với khoản vay ngắn hạn cần phân tích rõ chu kỳ kinh doanh, hàng tồn kho, công nợ phải thu có dễ chuyển đổi sang tiền hay không, đối tác làm ăn với doanh nghiệp vay vốn đó như thế nào. Còn đối với các khoản vay trung và dài hạn thì mức sinh lời của dự án là nguồn trả nợ. Phân tích rõ nguồn trả nợ nhằm đánh giá khả năng trả nợ của khách hàng.

Chính vì vậy việc kiểm tra trước, trong và sau khi cho vay là rất cần thiết đối với ngân hàng, nhằm phát hiện sớm những khoản vay có vấn đề để có biện pháp khắc phục kịp thời tránh được rủi ro trong quá trình cho vay.

3.4.8. Về công tác quảng cáo, tiếp thị và chăm sóc khách hàng

Tổ chức hội nghị khách hàng doanh nghiệp hàng năm.

Tăng cường tài trợ cho các hoạt động thể dục thể thao, tổ chức các sự kiện quan trọng của tỉnh, tài trợ cho các cuộc thi của các doanh nghiệp...

Đưa ra những chính sách chăm sóc khách hàng hợp lý một cách kịp thời, tháo gỡ những vướng mắc của doanh nghiệp từ đó sẽ góp phần nâng cao uy tín của Agribank Kon Tum.

3.5. MỘT SỐ KIẾN NGHỊ

3.5.1. Kiến nghị với nhà nước

- Đẩy mạnh hiệu quả hoạt động của trung tâm thông tin tín dụng (CIC).

- Nhà nước cần xây dựng các chương trình trợ giúp để nâng cao năng lực hoạt động sản xuất kinh doanh và khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp như ban hành các chính sách hỗ trợ cả thị trường cung và cầu.

- Tăng cường quản lý giám sát một cách chặt chẽ các hoạt động sản xuất kinh doanh trong các doanh nghiệp.

- Tiếp tục hoàn thiện khuôn khổ pháp luật, chú ý đến việc đồng bộ hoá các văn bản hướng dẫn luật.

- Cần sửa đổi bổ sung thuế thu nhập doanh nghiệp theo hướng mở rộng đối tượng chịu thuế, đơn giản hoá phương pháp và căn cứ tính thuế tạo điều kiện cho các doanh nghiệp.

- Thực hiện miễn, giảm thuế hoặc gia hạn thời gian đóng thuế trước tình hình kinh tế gặp nhiều khó khăn, lạm phát tăng cao để khuyến khích các doanh nghiệp cầm cự và phát triển.

- Tiếp tục đẩy mạnh công tác cải cách thủ tục hành chính, tạo

điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp trong việc thành lập, đăng ký kinh doanh, thủ tục cho thuê đất, giải phóng mặt bằng, thuế

- Khuyến khích Hiệp hội các doanh nghiệp trên địa bàn hoạt động một cách năng động..

3.5.2. Kiến nghị với Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Việt Nam

- Thường xuyên mở các lớp tập huấn nghiệp vụ cơ bản cho các cán bộ tín dụng mới vào ngành, các lớp tập huấn chuyên sâu cho các cán bộ tín dụng thâm niên.

- Tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp nhanh chóng tiếp cận nguồn vốn tín dụng và khuyến khích sử dụng tối đa các dịch vụ ngân hàng, thực hiện bán chéo sản phẩm giữa ngân hàng và các doanh nghiệp.

- Tạo điều kiện về cơ sở vật chất để từng bước hiện đại hoá công nghệ, nâng cao vị thế của ngân hàng.

- Hoàn chỉnh hệ thống thông tin tín dụng nội bộ, kết nối với hệ thống thông tin tín dụng của ngân hàng nhà nước, cung cấp cho chi nhánh khai thác sử dụng một cách có hiệu quả

- Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát để mọi sai sót phát hiện và chỉnh sửa một cách kịp thời.

3.5.3. Kiến nghị đối với các doanh nghiệp

- Luôn nắm được những thông tin của thị trường để đưa ra các chiến lược kinh doanh phù hợp với khả năng của doanh nghiệp, đáp ứng tốt nhu cầu của thị trường

- Ban lãnh đạo phải luôn nâng cao trình độ của mình trong kinh doanh như các kỹ năng về phân tích thị trường, xây dựng và hoạch định các phương án dự án sản xuất kinh doanh

- Sử dụng vốn vay đúng mục đích, tránh tình trạng để thất

thoát vốn, dẫn tới việc trả nợ ngân hàng gặp nhiều khó khăn

- Chấp hành tốt về công tác thông tin, báo cáo tài chính phải minh bạch, chính xác

- Hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp phải được ghi chép đầy đủ, rõ ràng.

- Nâng cao năng lực quản lý điều hành đối với cán bộ lãnh đạo các doanh nghiệp, tích cực đào tạo nguồn nhân lực cán bộ làm việc trực tiếp cũng như gián tiếp.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 3

KẾT LUẬN

Việc nghiên cứu giải pháp mở rộng hoạt động cho vay doanh nghiệp tại Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn tỉnh Kon Tum, trong điều kiện hiện nay có ý nghĩa quan trọng.

Sau khi nghiên cứu về lý luận và thực tiễn luận văn tác giả đã hoàn thành một số nhiệm vụ sau:

Thứ nhất: Nghiên cứu và hệ thống hoá về cơ sở lý luận có liên quan về mở rộng hoạt động cho vay doanh nghiệp trong ngân hàng thương mại.

Thứ hai: Phân tích đánh giá một cách sâu sắc về thực trạng mở rộng hoạt động cho vay doanh nghiệp tại Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn tỉnh Kon Tum từ đó rút ra những điểm mạnh, những hạn chế.

Thứ ba: Đề xuất những giải pháp mở rộng hoạt động cho vay doanh nghiệp tại Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn tỉnh Kon Tum.