

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG**



NGUYỄN TRẦN KHÔI AN

**MỞ RỘNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI KHU VỰC KINH TẾ
TƯ NHÂN TẠI NHNN & PTNN VIỆT NAM CHI
NHÁNH QUẢNG NAM**

LUẬN VĂN THẠC SĨ QUẢN TRỊ KINH DOANH

Đà Nẵng- Năm 2010

LỜI NÓI ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài nghiên cứu

Đảng và Nhà nước ta đã chủ trương thực hiện nhất quán và lâu dài chính sách phát triển nền kinh tế hàng hóa nhiều thành phần. Phát triển kinh tế tư nhân là vấn đề có tính chiến lược lâu dài trong chiến lược phát triển nền kinh tế nhiều thành phần định hướng xã hội chủ nghĩa.

Trong những năm qua, kinh tế tư nhân trên địa bàn tỉnh Quảng Nam đó không ngừng lớn mạnh cả về số lượng và chất lượng, đóng góp đáng kể vào sự phát triển kinh tế xã hội của tỉnh nhà. Bên cạnh những kết quả đạt được thì sự phát triển của kinh tế tư nhân trên địa bàn tỉnh Quảng Nam vẫn còn những hạn chế nhất định như quy mô sản xuất còn nhỏ, trình độ khoa học còn lạc hậu, chậm đổi mới, tình trạng sản xuất manh mún, tự phát còn phổ biến...

Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Quảng Nam với địa bàn hoạt động rộng khắp trên toàn tỉnh, nhưng lượng vốn đầu tư cho khu vực kinh tế này vẫn còn hạn chế so với nhu cầu phát triển. Vì vậy, trong thời gian tới để mở rộng hơn nữa hoạt động tín dụng đối với thành phần kinh tế này trước tình hình cạnh tranh gay gắt của các Tổ chức tín dụng khác đòi hỏi NHNo&PTNT Quảng Nam phải có những cải tiến nhất định về phương thức, hình thức cho vay,Chính vì yêu cầu đó, em chọn đề tài “ **Mở rộng tín dụng đối với khu vực kinh tế tư nhân tại NHNo&PTNT Việt Nam chi nhánh Quảng Nam**” cho hướng nghiên cứu luận văn thạc sỹ của mình.

2. Mục tiêu nghiên cứu

- Làm rõ các vấn đề lý luận về kinh tế tư nhân, đặc điểm của tín dụng ngân hàng đối với phát triển kinh tế tư nhân.

- Phân tích thực trạng hoạt động tín dụng đối với sự phát triển kinh tế tư nhân tại NHNo&PTNT tỉnh Quảng Nam.

- Đề xuất các giải pháp mở rộng kinh doanh tín dụng đối với kinh tế tư nhân tại NHNo&PTNT Quảng nam.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu: Mở rộng tín dụng đối với khu vực kinh tế tư nhân tại NHNo&PTNT Quảng Nam

Phạm vi nghiên cứu: Tỉnh Quảng Nam

4. Phương pháp nghiên cứu

Trên cơ sở phương pháp luận của chủ nghĩa duy vật biện chứng, luận văn sử dụng các phương pháp nghiên cứu cụ thể như phân tích, tổng hợp, thống kê và các phương pháp toán.

5. Ý nghĩa khoa học và thực tiễn của đề tài

Trên cơ sở nghiên cứu, phân tích, đánh giá đúng thực trạng hoạt động tín dụng đối với kinh tế tư nhân, luận văn đề xuất một số giải pháp để mở rộng kinh doanh tín dụng đối với kinh tế tư nhân tại NHNo&PTNT Quảng Nam trong thời gian tới.

6. Kết cấu của Luận văn

Ngoài phần mở đầu, kết luận và danh mục tài liệu tham khảo, luận văn gồm có ba chương:

Chương 1: Kinh tế tư nhân và vai trò của tín dụng ngân hàng đối với phát triển kinh tế tư nhân

Chương 2: Thực trạng hoạt động tín dụng tại NHNo&PTNT Quảng Nam đối với kinh tế tư nhân.

Chương 3: Giải pháp mở rộng tín dụng đối với khu vực kinh tế tư nhân tại NHNo&PNT Quảng Nam.

CHƯƠNG 1: KINH TẾ TƯ NHÂN VÀ VAI TRÒ CỦA TÍN DỤNG NGÂN HÀNG VỚI VIỆC PHÁT TRIỂN KINH TẾ TƯ NHÂN

1.1 Vai trò của kinh tế tư nhân trong nền kinh tế Việt Nam.

1.1.1. Một số khái niệm về kinh tế tư nhân.

Về quan hệ sở hữu. Sở hữu tư nhân về tư liệu sản xuất là cơ sở tồn tại của kinh tế tư nhân. Sở hữu tư nhân phát triển từ thấp đến cao và bao gồm hai hình thức cơ bản: *sở hữu tư nhân nhỏ*, là sở hữu của cá nhân hay hộ gia đình sản xuất ra sản phẩm bằng sức lao động của chính cá nhân hay hộ gia đình đó; *hay sở hữu tư nhân lớn*, là sở hữu gắn liền với sự xác lập nền sản xuất lớn, là đại biểu của nền kinh tế hàng hoá phát triển đến trình độ cao, các phương thức sản xuất tư bản công nghiệp.

1.1.2. Sự tồn tại khách quan của kinh tế tư nhân trong nền kinh tế Việt Nam.

Trong thời gian qua, vị trí và vai trò của khu vực kinh tế tư nhân ngày càng được khẳng định và nâng cao trong nền kinh tế đất nước.

1.1.3. Đặc trưng của kinh tế tư nhân tại Việt Nam.

- Tạo lập dễ dàng, vốn đầu tư ban đầu thường không lớn
- Chủ yếu trong các ngành: công nghiệp nhẹ, công nghệ chế biến thực phẩm, thương mại và dịch vụ.
- Bộ máy quản lý gọn nhẹ,.
- Thiết bị công nghệ và lao động không cao
- Thiếu thông tin về thị trường.
- Các thủ tục hành chính còn rườm rà.
- Am hiểu về pháp luật còn hạn chế.

* *Về thuận lợi:* Số lượng đơn vị kinh tế tư nhân khá lớn, vay với giá trị thường nhỏ nhưng số lượng nhiều, có vòng quay vốn nhanh, dễ

thích nghi với sự thay đổi của thị trường.

* **Hạn chế:** Vốn tự có thường không lớn, kinh doanh chủ yếu tự phát, các báo cáo tài chính, số liệu độ chính xác thường không cao trình độ quản lý, sự am hiểu pháp luật không cao.

1.1.4. Vai trò của kinh tế tư nhân trong nền kinh tế Việt Nam.

- Kinh tế tư nhân đóng góp đáng kể vào giá trị thu nhập của toàn bộ nền kinh tế quốc dân.

- Tỷ lệ đóng góp vào tổng sản phẩm quốc dân của khu vực kinh tế tư nhân cao.

- Kinh tế tư nhân tạo ra động lực phát triển mạnh mẽ,

- Kinh tế tư nhân đang có cơ hội phát triển mạnh cả về bề rộng lẫn chiều sâu, cả về quy mô số lượng lẫn chất lượng.

- Có tác dụng thúc đẩy lực lượng sản xuất phát triển.

1.2. Tín dụng ngân hàng đối với kinh tế tư nhân.

1.2.1. Khái niệm về tín dụng.

Tín dụng là một giao dịch về tài sản (tiền hoặc hàng hoá) giữa bên cho vay (ngân hàng và các định chế tài chính khác) và bên đi vay (cá nhân, doanh nghiệp và các chủ thể khác), trong đó bên cho vay chuyển giao tài sản cho bên đi vay sử dụng trong một thời hạn nhất định theo thoả thuận, bên đi vay có trách nhiệm hoàn trả vô điều kiện vốn gốc và lãi cho bên cho vay khi đến hạn thanh toán.

1.2.2. Những đặc trưng cơ bản của tín dụng ngân hàng đối với kinh tế tư nhân tại Việt Nam.

- Chủ thể kinh tế được cấp tín dụng rất phong phú.

- Quy mô tín dụng đối với khu vực dân doanh không cao.

- Có thể sử dụng nhiều phương thức cho vay khác nhau.

- Ngân hàng thường gặp khó khăn trong việc cấp tín dụng đối với khu vực kinh tế tư nhân.

1.2.3. Vai trò của tín dụng Ngân hàng đối với sự phát triển kinh tế tư nhân.

- Tín dụng ngân hàng bổ sung một phần vốn còn thiếu.

- Thúc đẩy sự ra đời, phát triển các doanh nghiệp.

- Góp phần thúc đẩy thực hiện chế độ hạch toán kế toán.

- Là cầu nối giữa các doanh nghiệp tư nhân và thị trường

- Tín dụng ngân hàng tạo điều kiện cho kinh tế tư nhân phát triển

- Tham gia góp phần chuyển dịch cơ cấu kinh tế.

1.2.4. Các hình thức cấp tín dụng Ngân hàng đối với kinh tế tư nhân.

- Cho vay: Bao gồm cho vay ngắn hạn, trung hạn và dài hạn -

- Chiết khấu: Là nghiệp vụ tín dụng ngắn hạn trong đó khách hàng chuyển nhượng quyền sở hữu những thương phiếu, các giấy tờ có giá ngắn hạn chưa đến hạn thanh toán cho ngân hàng để nhận lấy khoản tiền.

- Bảo lãnh ngân hàng: Là cam kết bằng văn bản của các NHTM với bên có quyền về việc thực hiện nghĩa vụ tài chính thay cho khách hàng, khi khách hàng không thực hiện đúng nghĩa vụ đã cam kết.

- Cho thuê tài chính: Là nghiệp vụ tín dụng dài hạn trên cơ sở hợp đồng cho thuê tài sản giữa bên cho thuê là tổ chức tín dụng với khách hàng thuê.

1.2.5. Các chỉ tiêu đánh giá trình độ mở rộng tín dụng đối với khu vực kinh tế tư nhân.

1.2.5.1 Tăng cường nguồn vốn cho vay: Để tăng cường nguồn vốn cho vay ngân hàng thực hiện huy động nguồn vốn nhân rộng trong xã hội, dưới hình thức đa dạng hóa các loại hình huy động.

1.2.5.2 Tăng quy mô tín dụng: Xây dựng các mức lãi suất một cách linh hoạt, đi đôi với việc cung cấp các loại hình bảo lãnh thích hợp.

1.2.5.3 Mở rộng phương thức cấp tín dụng: Hiện tại các NHTM có các phương thức cấp tín dụng cụ thể như: *cho vay, chiết khấu, bảo lãnh.*

1.2.5.4 Nâng cao chất lượng tín dụng: Thực hiện quy trình quản lý tín dụng, quy trình kiểm tra giám sát khoản vay, sự thay đổi cơ chế chính sách của Nhà nước, thiên tai, dịch bệnh.

1.2.5.5 Các nhân tố ảnh hưởng đến mở rộng tín dụng

* *Các nhân tố khách quan: Nhân tố kinh tế, nhân tố xã hội, nhân tố pháp lý.*

* *Các nhân tố chủ quan: Các nhân tố thuộc về khu vực KTTN, các nhân tố thuộc về ngân hàng.*

1.2.6 Các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động tín dụng ngân hàng đối với Kinh tế tư nhân

Mỗi chủ thể hay một hoạt động muốn tồn tại và phát triển phải đặt trong một môi trường nhất định. Đối với hoạt động tín dụng ngân hàng chịu sự tác động của các nhân tố sau:

1.2.6.1 Các nhân tố bên ngoài

- Môi trường pháp lý
- Chủ trương chính sách của Nhà nước
- Mức độ ổn định về kinh tế vĩ mô
- Các nhân tố xã hội
- Nhân tố môi trường tự nhiên

1.2.6.2 Các nhân tố bên trong: Là một chủ thể trong mối quan hệ giao dịch với khách hàng, các yếu tố nội tại của ngân hàng đóng vai trò hết sức quan trọng đối với việc mở rộng hoạt động tín dụng trong khu vực nông nghiệp, nông thôn.

CHƯƠNG 2:

THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI KINH TẾ TƯ NHÂN TẠI NHNo&PTNT TỈNH QUẢNG NAM

2.1 Đặc điểm tình hình của tỉnh Quảng Nam ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của NHNo&PTNT Quảng Nam

2.1.1 Sơ lược về sự ra đời và phát triển của NHNo&PTNT Quảng Nam

Ngày 16/12/1996 NHNo&PTNT Quảng Nam được Chủ tịch Hội đồng quản trị kiêm Tổng giám đốc NHNo&PTNT Việt Nam ký quyết định thành lập trên cơ sở tách ra từ Sở Giao dịch III NHNo&PTNT thành phố Đà Nẵng theo quyết định số 515/NHNo-02. Trong quá trình tồn tại và phát triển của mình, NHNo&PTNT Quảng Nam đóng góp phần nhất định trong việc thực thi các chủ trương, chính sách của Đảng và Nhà nước trong lĩnh vực nông nghiệp, nông thôn.

2.1.2 Tình hình phát triển kinh tế tư nhân trên địa bàn tỉnh Quảng Nam

2.1.2.1 Về số lượng

Giai đoạn từ 2004 – 2006 lũy kế có 904 doanh nghiệp được thành lập, đến giai đoạn 2007 – 2009 số doanh nghiệp thành lập mới đã tăng lên 2.110 doanh nghiệp.

2.1.2.2 Về cơ cấu

Loại hình kinh tế hộ cũng có những chuyển biến trong cơ cấu ngành nghề, do tốc độ đô thị hóa diễn ra nhanh trong những năm vừa qua đã thu hẹp kinh tế hộ ở khu vực Nông nghiệp, những ngành phát triển là ngành nghề buôn bán nhỏ, các dịch vụ thuần túy như ăn uống, nhà trọ...chiếm trên 70%.

2.1.3 Thị phần của NHNo&PTNT Quảng Nam trên địa bàn tỉnh Quảng Nam

Đối với NHNo&PTNT Quảng Nam, đối tượng khách hàng chủ yếu vẫn là hộ sản xuất với tỷ trọng dư nợ chiếm trên 64%, hoạt động tín dụng cũng thuần tuý, số lượng món vay nhiều nhưng khối lượng nhỏ

Bảng 2.2: Thị phần tín dụng của NHNo&PTNT Quảng Nam trên địa bàn năm 2009

Chỉ tiêu	2007	2008	2009
Các TCTD khác	67,94%	80,78%	80,57%
NHNo&PTNT Quảng Nam	32,06%	19,22%	19,43%
<i>Trong đó: kinh tế tư nhân</i>	<i>24,6%</i>	<i>12,4%</i>	<i>13,7%</i>

(Nguồn : Phòng tổng hợp Ngân hàng Nhà nước tỉnh Quảng Nam)

Về tỷ trọng dư nợ, thị phần của NHNo&PTNT Quảng Nam là năm 2009 chiếm 19,43% giảm so với năm 2007 là 12,63%.

2.2 Tình hình hoạt động tín dụng đối với kinh tế tư nhân tại NHNo&PTNT tỉnh Quảng Nam

2.2.1 Tình hình huy động vốn

Huy động vốn là tiền đề quan trọng để thực hiện hoạt động tín dụng, Với phương châm “*đi vay để cho vay*” NHNo&PTNT Quảng Nam đã có nhiều giải pháp để tăng cường huy động vốn thuộc mọi thành phần kinh tế nhằm đáp ứng nhu cầu ngày càng lớn về vốn. Kết quả huy động vốn thời kỳ 2007-2009 cho thấy nguồn vốn huy động ngày càng tăng lên. Đến 31/12/2009, tổng nguồn vốn huy động là 2.737 tỷ đồng, tăng so với 31/12/2007 là 372 tỷ đồng, tốc độ tăng là 115,4%.

2.2.2 Tình hình chung về cho vay

Bảng 2.4 Tình hình dư nợ của NHNo&PTNT tỉnh Quảng Nam

ĐVT: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	2007	2008	2009	2009/2007 (%)
Tổng dư nợ	1.614	1.948	2.442	151,3
<i>Phân theo thời hạn cho vay</i>	1.614	1.948	2.442	151,3
Dư nợ ngắn hạn	1.014	1.036	1.243	122,6
Dư nợ trung và dài hạn	599	912	1.199	200,1
<i>Phân theo loại hình khách hàng</i>	1.614	1.948	2.442	151,3
Dư nợ hợp tác xã	21	8	9	42,8
Dư nợ Doanh nghiệp	477	1.044	1.206	252,8
Dư nợ hộ gia đình, cá thể	716	984	1.227	171,4
<i>Phân theo ngành nghề</i>	1.641	1.948	2.442	151,3
Nông và lâm nghiệp	417	367	381	91,4
Xây dựng	146	134	121	82,9
Sản xuất và chế biến	298	617	850	285,2
Thương mại và dịch vụ	273	173	182	66,7
Khác	507	693	908	179,1

(Nguồn: Phòng tín dụng NHNo&PTNT Quảng Nam)

Tổng dư nợ đến 31/12/2009 đạt 2.442 tỷ đồng, tốc độ tăng 151,3% so với năm 2007. Đây là tốc độ tăng trưởng cao đó đáp ứng được phần nào nhu cầu vốn của tỉnh nhà. Trong đó dư nợ đối với doanh nghiệp và hộ gia đình, cá thể chiếm tỷ trọng cao.

2.2.2.1 Hoạt động cấp tín dụng của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Quảng Nam đối với khu vực kinh tế tư nhân.

Trong những năm qua, thực hiện chính sách phát triển kinh tế nhiều thành phần, NHNo&PTNT Quảng Nam đã tích cực mở rộng đầu tư cho các thành phần kinh tế.

Bảng 2.6: Dư nợ phân theo thành phần kinh tế trong khu vực tư nhân.

Chỉ tiêu	ĐVT	2007	2008	2009
Dư nợ Kinh tế tư nhân	tỉ đồng	1.123	1.473	1.982
- Kinh tế tập thể	tỉ đồng	21	8	9
+ Tỷ trọng	%	1,86	0,54	0,45
- Cty TNHH, Cty Cổ phần	tỉ đồng	297	373	571
+ Tỷ trọng	%	26,4	25,3	28,8
- Doanh nghiệp tư nhân	tỉ đồng	89	108	175
+ Tỷ trọng	%	7,9	7,3	8,8
- Hộ SXKD cá thể	tỉ đồng	716	984	1.227
+ Tỷ trọng	%	63,7	66,8	61,9

(Nguồn: NHNo&PTNT Quảng Nam)

Với kết quả cho thấy dư nợ đối với Công ty cổ phần, Công ty trách nhiệm hữu hạn, Doanh nghiệp tư nhân tăng lên nhanh chóng cụ thể năm 2009 tăng 53.1% so với năm 2008.

Bảng 2.7: Dư nợ tín dụng kinh tế tư nhân theo ngành kinh tế

Chỉ tiêu	ĐVT	2007	2008	2009
Dư nợ Kinh tế tư nhân	tỉ đồng	1.123	1.473	1.982
- Ngành nông, lâm nghiệp, thủy sản	tỉ đồng	401	569	665
Tỷ trọng	%	35,7	38,6	33,6
- Thương mại dịch vụ	tỉ đồng	232	306	369
Tỷ trọng	%	20,6	20,8	18,6
- Tiểu thủ công nghiệp	tỉ đồng	142	243	505
Tỷ trọng	%	12,6	16,5	25,5
- Công nghiệp	tỉ đồng	272	267	336
Tỷ trọng	%	24,2	18,1	16,9
- Ngành khác	tỉ đồng	76	88	107
Tỷ trọng	%	6,7	5,9	5,4

(Nguồn: Phòng tín dụng NHNo&PTNT Quảng Nam)

Qua kết quả cho thấy dư nợ ngành nông, lâm nghiệp, thủy sản luôn luôn chiếm tỷ trọng lớn trên tổng dư nợ tín dụng kinh tế tư nhân, năm 2009 đạt 665 triệu đồng, chiếm 33,6%. Dư nợ ngành công nghiệp, tiểu thủ công nghiệp, thương mại dịch vụ chiếm tỷ trọng ngang nhau.

2.2.2.2 Về nợ quá hạn

Tín dụng NHNo&PTNT Quảng Nam đã không ngừng lớn mạnh chiếm thị phần Nhưng kinh doanh nào thì cũng gặp nhưng rủi ro riêng và NHNo&PTNT Quảng nam cũng không ngoại lệ. Thể hiện qua bảng phân tích sau:

Bảng 2.10: Bảng phân loại nợ quá hạn tại NHNO&PTNT Quảng Nam

ĐVT: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	2007	2008	2009
Phân theo thời gian hoặc nhóm nợ	16,4	32,6	273,2
Nhóm 2	3,4	5,8	115,8
NQH<180 ngày hoặc nhóm 3	1,2	11	8,6
180N<=NQH<360ngày hoặc N4	2,2	2	59,7
NQH>=360ngày hoặc nhóm 5	5,5	7,5	63,2
Nợ chờ xử lý, nợ khoanh	4,1	6,3	25,9
Phân theo thành phần kinh tế	16,4	32,6	273,2
Kinh tế quốc doanh	5,6	9,2	76,5
Kinh tế ngoài quốc doanh	10,8	23,4	197,7
Tỷ lệ NQH/Tổng dư nợ	0.76%	1.35%	11.19%

(Nguồn: Phòng tín dụng NHNo&PTNT Quảng Nam)

Nợ xấu (từ nhóm 3 đến nhóm 5 - theo tiêu chí phân loại nợ hiện hành) tăng từ 16,4 tỷ năm 2007 lên 157,4 tỷ năm 2009, chiếm 6.45% trong tổng dư nợ, nếu tính cả nợ thuộc nhóm 2 thì tổng số nợ quá hạn lên đến 273,2 tỷ, chiếm tỷ lệ 11,19% trong tổng dư nợ. Nợ quá hạn thuộc nhóm 5 tăng từ 5,5 tỷ năm 2007 lên đến 63,2 tỷ năm 2009.

2.2.2.3 Các giải pháp đã thực hiện nhằm mở rộng hoạt động cấp tín dụng đối với khu vực tư nhân tại NHNO&PTNT Quảng Nam.

- Phát huy thế mạnh về mạng lưới hoạt động hiện có.

- Thực hiện khoản chỉ tiêu dư nợ, nợ quá hạn.
- Chủ động tiếp cận khách hàng mới..
- Áp dụng các dịch vụ hỗ trợ.
- Tiếp tục cải tiến phong cách phục vụ.
- Xoá bỏ cách nhìn nhận và đối xử bất bình đẳng.

2.3. Một số nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động cấp tín dụng đối với Kinh tế tư nhân tại NHNo&PTNT Quảng Nam.

2.3.1. Các nhân tố bên trong

2.3.2 Các nhân tố bên ngoài

2.3.3. Về cơ chế đảm bảo tiền vay: Liên quan đến 4 điều kiện vay vốn của ngân hàng đó là: Định giá tài sản thế chấp, giấy tờ chứng nhận quyền sử dụng đất, xử lý tài sản đảm bảo tiền vay.

2.3.4. Xử lý rủi ro: Hiện nay cơ chế xử lý rủi ro tín dụng chủ yếu là từ phía ngân hàng bằng quỹ dự phòng rủi ro, bằng xử lý nghiệp vụ như khoanh nợ, giãn nợ, gia hạn nợ, do đó đã ảnh hưởng đến tình hình tài chính của ngân hàng.

2.4 Những tồn tại và nguyên nhân hạn chế tín dụng trong khu vực kinh tế tư nhân thời gian qua.

* *Về phía Ngân hàng:* Mạng lưới giao dịch, cho vay còn mỏng, thủ tục cho vay chưa được đơn giản hoá, nguồn vốn trung dài hạn chưa nhiều, chính sách lãi suất của NHNo&PTNT Quảng Nam chưa chủ động.

* *Về phía khách hàng:* Trình độ quản lý, năng lực kinh doanh còn thấp, khả năng cạnh tranh trên thị trường còn yếu, các báo cáo tài chính thường thiếu độ tin cậy.

* *Về phía chính quyền các cấp:* Thiếu một định hướng, một hệ thống hoàn chỉnh các giải pháp của các ngành và địa phương nhằm hỗ trợ cho kinh tế dân doanh phát triển.

CHƯƠNG 3:

GIẢI PHÁP MỞ RỘNG TÍN DỤNG NGÂN HÀNG GÓP PHẦN PHÁT TRIỂN KINH TẾ TƯ NHÂN TẠI NHNo&PTNT QUẢNG NAM.

3.1. Định hướng phát triển kinh tế xã hội trên địa bàn tỉnh Quảng Nam đến năm 2010

Trong giai đoạn tới, Quảng Nam tập trung mọi nguồn lực cho phát triển kinh tế, đẩy mạnh nghiên cứu và ứng dụng khoa học kỹ thuật.

Quảng Nam đang tập trung phát triển khu kinh tế mở Chu Lai để cơ bản hình thành một vùng động lực phát triển của cả tỉnh.

Quảng Nam cần làm tốt công tác rà soát, điều chỉnh và xây dựng quy hoạch phù hợp với chiến lược phát triển kinh tế.

Để tiếp tục phát triển ổn định và bền vững, ngoài việc nỗ lực phấn đấu, huy động nguồn lực của địa phương, Quảng Nam rất cần sự quan tâm giúp đỡ của Trung ương về hỗ trợ đầu tư phát triển kết cấu hạ tầng, xúc tiến, thu hút và sử dụng nguồn vốn ODA.

3.2. Định hướng hoạt động đầu tư tín dụng của ngành ngân hàng Quảng Nam giai đoạn 2010 - 2015

Thứ nhất, Xác định mở rộng đầu tư tín dụng đối với phát triển kinh tế tư nhân là nhiệm vụ của ngành ngân hàng.

Thứ hai, mở rộng tín dụng phải đi đôi với việc nâng cao chất lượng tín dụng.

Thứ ba, Nguồn vốn của các NHTM trên địa bàn hiện nay chủ yếu là nguồn vốn tự huy động. Do đó, để chủ động mở rộng và tăng trưởng hoạt động tín dụng, các NHTM cần phải tăng cường công tác huy động vốn.

Thứ tư, củng cố và nâng cao chất lượng hoạt động của hệ thống mạng lưới trên địa bàn.

3.3. Phân tích đặc điểm khách hàng

3.3.1 Nhận định những đối tượng khách hàng chủ yếu

- *Nhóm khách hàng hộ sản xuất kinh doanh cá thể*

+ Các khách hàng thuộc lĩnh vực nông nghiệp và nông thôn: đây là đối tượng khách hàng chủ yếu ở địa bàn nông thôn.

+ Các khách hàng là hộ sản xuất kinh doanh, cá thể: đối tượng tập trung tiếp cận là các hộ sản xuất kinh doanh có đăng ký kinh doanh.

- *Nhóm khách hàng doanh nghiệp*: Đối tượng được tập trung các nỗ lực để tiếp cận là các Công ty TNHH, công ty cổ phần..

3.3.2. Phân tích những đặc điểm của kinh tế tư nhân tại Quảng Nam có ảnh hưởng đến việc mở rộng tín dụng

- *Đặc điểm về nhu cầu vốn cho kinh doanh*

Đối với các doanh nghiệp: Hầu hết các doanh nghiệp tư nhân đa phần là các doanh nghiệp có quy mô vừa và nhỏ. Do vậy nhu cầu về vốn cho đầu tư là rất lớn.

Đối với các hộ kinh doanh cá thể: Đa số họ ít biết về thông tin của các NHTM, không rành trong khâu lập thủ tục vay vốn theo yêu cầu của các ngân hàng, mặt khác các tổ chức tài chính cũng ít quan tâm đến mở rộng thị phần đối tượng này nên khoảng cách trong tiếp cận tín dụng chưa rút ngắn được.

- *Đặc điểm về qui mô hoạt động*: Kinh tế tư nhân thường bị đánh giá yếu về năng lực quản lý, đa phần đều có nguồn gốc từ gia đình hoặc các thành viên trong gia đình, do vậy cách quản lý của họ mang tính gia đình khá cao.

- *Đặc điểm trong lựa chọn dịch vụ*: Trong sử dụng các dịch vụ khách hàng thuộc khu vực KTTN, đặc biệt là các doanh nghiệp thường sử dụng 2 dịch vụ trở lên.

- *Đặc điểm về am hiểu thông tin thị trường*: Đa số các nhận định của các chuyên gia kinh tế đều cho rằng các doanh nghiệp Việt Nam rất hạn chế trong việc tiếp nhận thông tin về thị trường, có thể nói đây là thách thức lớn của các doanh nghiệp khi Việt Nam đã là thành viên của tổ chức WTO, các doanh nghiệp phải đối mặt với khả năng cạnh tranh trên phạm vi toàn cầu, đặc biệt là các doanh nghiệp dân doanh có quy mô nhỏ.

- *Đặc điểm về công tác kế toán thống kê*: Hiện nay vẫn tồn tại trong khu vực KTTN là chấp hành chế độ hạch toán kế toán, chế độ thống kê thiếu nghiêm túc. Qua quá trình tiếp xúc các doanh nghiệp dân doanh khi vay vốn thì hầu hết đều cung cấp báo cáo tài chính thiếu tin cậy, thường là báo cáo lỗi nhằm tránh thuế.

3.4. Giải pháp về mở rộng tín dụng đối với khu vực kinh tế tư nhân của Chi nhánh NHNo&PTNT Quảng Nam.

3.4.1 Xây dựng chính sách sản phẩm phù hợp với kinh tế tư nhân

- *Xây dựng gói sản phẩm*: Trong hoạt động thực tiễn hầu hết các khách hàng KTTN khi có quan hệ với ngân hàng đều thường sử dụng các dịch vụ khác đi kèm, do vậy phân loại từng nhóm sẽ giúp chúng ta có cơ sở hình thành nên các gói sản phẩm, thông thường thì nên phân loại theo ngành kinh tế. Qua nghiên cứu có thể phân loại theo từng nhóm như sau:

Nhóm sản phẩm	Các dịch vụ cần thiết	Đối tượng khách hàng
Xây dựng – Thương mại	Vay vốn hay chiết khấu – bảo lãnh – thanh toán trong nước	Các đơn vị thuộc ngành xây dựng, thương mại
Xuất, nhập khẩu	Vay vốn hay chiết khấu - thanh toán quốc tế - mua bán ngoại tệ	Các doanh nghiệp KD xuất nhập khẩu
Sản xuất – thương mại – dịch vụ	Vay vốn hay chiết khấu – thanh toán – thanh toán lương qua thẻ	Các doanh nghiệp sản xuất, thương mại, dịch vụ
Gia đình	Vay vốn hay chiết khấu – Tiết kiệm – ATM- thanh toán	Hộ kinh doanh, cá thể

- Cải tiến sản phẩm

Áp dụng linh hoạt điều kiện vay theo hạn mức tín dụng: Đây là hình thức cấp tín dụng phù hợp với các đơn vị kinh doanh thương mại có vòng quay vốn nhanh. Ưu điểm của phương thức này là có thể tận thu triệt để những khoản thu mà khách hàng có, khi tài khoản của khách hàng còn dư nợ, kiểm soát tự nhiên doanh số bán và doanh số thu nợ, từ đó ngân hàng có thể nắm bắt được hoạt động sản xuất kinh doanh của đơn vị.

Linh hoạt áp dụng thời gian vay vốn phù hợp:

- Đối với vốn lưu động có thể thực hiện cho vay với thời gian phù hợp chứ không nhất thiết chỉ là ngắn hạn, theo quy định của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam .

- Đối với sản phẩm tín dụng tiêu dùng như: vay để xây dựng, cải tạo nhà ở, mua nhà ở...thời gian vay có thể kéo dài đến 15 năm, thậm chí là 20 năm. Với đối tượng vay tiêu dùng mà nguồn trả nợ được định kỳ hàng tháng trên cơ sở nguồn thu nhập thì mặc dù chúng ta cho vay với thời hạn dài nhưng nguồn thu nợ có tính chất thường xuyên do vậy sẽ không gây áp lực đến thanh khoản.

- Phát triển sản phẩm mới về chủng loại

- *Nghiệp vụ bao thanh toán* không phải là nghiệp vụ đã trở nên quen thuộc và được áp dụng rộng rãi hơn 100 năm qua trên thế giới và là nghiệp vụ mới mẻ của ở Việt Nam, BTT là một dạng cấp tín dụng ứng trước của TCTD cho bên bán thông qua việc mua lại các khoản phải thu phát sinh từ việc mua, bán hàng hóa đã được bên bán hàng và bên mua hàng thoả thuận trong hợp đồng mua bán, bán hàng.

- *Nghiệp vụ cho vay dưới hình thức thấu chi tài khoản:* đây là hình thức cho vay vượt trên số dư trên tài khoản tiền gửi không kỳ hạn của khách hàng. Là hình thức hỗ trợ tín dụng rất phù hợp cho các khách hàng bổ sung vốn lưu động cho hoạt động sản xuất kinh doanh của mình.

3.4.2 Áp dụng mức lãi suất tín dụng có phân biệt cho từng đối tượng khách hàng

- **Áp dụng lãi suất hợp lý cho gói sản phẩm:** Việc triển khai gói sản phẩm vừa giúp cho đơn vị hưởng được các tiện ích của ngân hàng đối với hoạt động kinh doanh của mình vừa tạo điều kiện cho ngân hàng đẩy mạnh việc phát triển các dịch vụ. Do vậy quan điểm khi thực hiện cần có chính sách về giá hợp lý để cả 2 bên ngân hàng và khách hàng đều thấy được lợi ích thiết thực của việc sử

dụng, mức giá đưa ra phải thấp hơn so với mức giá của từng dịch vụ đơn lẻ, có như vậy mới khuyến khích được khách hàng sử dụng.

- Áp dụng lãi suất thỏa thuận phù hợp với cơ chế thị trường: Hiện nay, lãi suất huy động và cho vay của các NHTM đang ở mức cao, xét theo lãi suất thực dương và khả năng hấp thụ của nền kinh tế. NHNN đã và đang thực hiện nhiều biện pháp đồng bộ để ổn định lãi suất thị trường theo xu hướng giảm dần. Áp dụng cơ chế này một phần nào góp phần giảm được chi phí cho khách hàng và là điều kiện thuận lợi để thu hút ngày càng nhiều khách hàng nhằm mở rộng quy mô kinh doanh.

- Áp dụng chính sách ưu đãi lãi suất cho các khách hàng tốt: Với môi trường cạnh tranh ngày càng tăng, các tổ chức tín dụng luôn mong muốn thu hút ngày càng nhiều khách hàng nhằm mở rộng quy mô kinh doanh, không những đối với những khách hàng mới mà còn tập trung vào các khách hàng tốt của các đối thủ bằng nhiều biện pháp, trong đó có lãi suất. Do vậy, cần đưa ra các chính sách đối phó với tình huống này để giữ các khách hàng truyền thống. Áp dụng mức lãi suất ưu đãi là một trong những biện pháp đó.

3.4.3 Hoàn thiện hệ thống thông tin, thực hiện tốt quy trình cho vay nhằm giảm thiểu rủi ro tín dụng

Quy trình tín dụng được hoàn thiện còn giúp ngăn ngừa những tiêu cực trong việc cấp tín dụng do được kiểm soát chặt và minh bạch hóa.

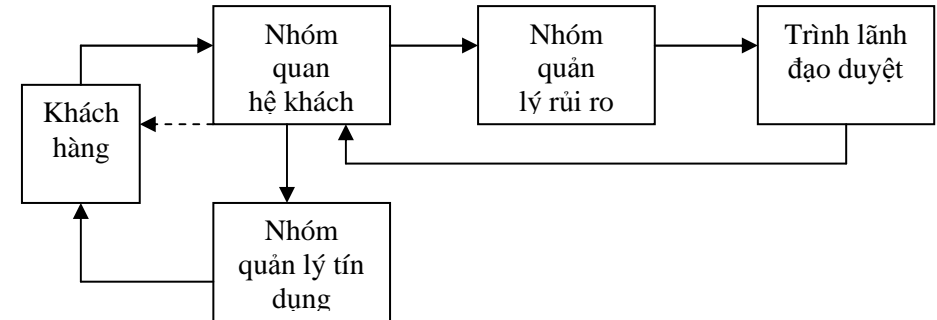
Do vậy cần thiết phải hoàn thiện quy trình tín dụng theo nguyên tắc:

- Rút ngắn thời gian của quy trình xét duyệt món vay.
- Tăng cường trách nhiệm và phân rõ trách nhiệm của từng công việc.
- Nâng cao chất lượng tín dụng mà không dẫm đạp công việc.

Theo ý kiến bản thân đề nghị hoàn thiện theo hướng sau:

- Trong quy trình tín dụng nên hạn chế bớt thẩm quyền của cán bộ trong phê duyệt, tăng cường khâu giám sát góp phần nâng cao chất lượng tín dụng. Đồng thời tránh trùng lặp nhiệm vụ của các bộ phận.

Quy trình có thể tóm tắt qua sơ đồ sau:



3.4.4 Nâng cao trình độ nguồn nhân lực

- Thường xuyên tổ chức các lớp đào tạo nghiệp vụ ngắn ngày.
 - Cần chấn chỉnh và hoàn thiện công tác tuyển chọn, tuyển dụng nguồn nhân lực:

- Có chế độ đãi ngộ công bằng, chính sách khen thưởng, thăng tiến, đề bạt, đào tạo phải rõ ràng và minh bạch.

- Bố trí con người phù hợp với chuyên môn được đào tạo để phát huy những kiến thức được học vào công việc thực tiễn, tạo môi trường để phát triển nghề nghiệp. Chất lượng công việc được nâng cao.

3.4.5 Xây dựng chính sách chăm sóc khách hàng cho đối tượng kinh tế tư nhân

Xây dựng chương trình chăm sóc cần cụ thể, lập nên những bảng nguyên tắc dịch vụ khách hàng để khách hàng biết được những gì mà chi nhánh có thể cung cấp. Quy định rõ những công việc mà chi nhánh có thể phục vụ cho các khách hàng mới và cũ, cụ thể một số nội dung công việc chăm sóc khách hàng như sau:

Trước khi sử dụng dịch vụ hoặc vay vốn	Sau khi sử dụng dịch vụ hoặc vay vốn
<ul style="list-style-type: none"> - Sẵn sàng trả lời bất cứ thắc mắc mà khách hàng nêu qua giao dịch trực tiếp, qua điện thoại, email... - Tận tình hướng dẫn các thủ tục cần thiết - Tư vấn cho khách hàng hiểu được các quy định, các loại dịch vụ, các hình thức vay ... để giúp khách hàng lựa chọn hình thức phù hợp. - Có thái độ niềm nở khi quan hệ giao dịch 	<ul style="list-style-type: none"> - Tư vấn cho khách hàng sử dụng các gói sản phẩm để tiết kiệm chi phí - theo dõi, phân loại khách hàng để áp dụng các ưu đãi - Có những chính sách làm cho khách hàng cảm nhận được sự quan tâm của ngân hàng như: tặng quà nhân ngày sinh nhật, các ngày lễ, kỷ niệm hoặc ngày truyền thống của tổ chức... - Tư vấn cho khách hàng các giải pháp khi có những vấn đề trở ngại. - Cung cấp các tiện ích ngân hàng với mức phí ưu đãi, thậm chí có thể miễn phí. - Cung cấp các thông tin kịp thời cho khách hàng theo yêu cầu hoặc những thông tin có liên quan đến hoạt động của khách hàng để khách hàng tham khảo. - Xử lý kịp thời các khiếu nại, sẵn sàng bồi thường khi sai lầm thuộc về chi nhánh

3.4.6 Hoàn thiện công tác quảng cáo, tiếp thị

- Mở rộng các hình thức quảng cáo.
- Chương trình quảng cáo phải được xây dựng chu đáo, có kế hoạch và mục tiêu tác động đến từng đối tượng khách hàng cụ thể.
- Xây dựng đội ngũ giao dịch trực tiếp đủ trình độ, ứng xử tốt.

- Phát triển công cụ PR để quảng bá về sản phẩm của chi nhánh.
- Tham gia tài trợ cho các hoạt động thể dục thể thao, tổ chức các sự kiện quan trọng.

- Tổ chức các hội nghị khách hàng, các hội thảo về nghiệp vụ

3.4.7 Hoàn thiện hệ thống phân phối hướng đến khách hàng là kinh tế tư nhân

- Bố trí đầy đủ nhân lực có trình độ cho các chi nhánh.
- Trang bị đầy đủ thiết bị, công nghệ hiện đại.
- Kết hợp hiệu quả giữa kênh phân phối truyền thống với các phương tiện phân phối hiện đại.
- Phân định cụ thể đối tượng khách hàng mục tiêu.
- Tổ chức tham khảo ý kiến, tiếp thu ý kiến trực tiếp từ khách hàng về hệ thống kênh phân phối để có những chỉnh sửa phù hợp nhu cầu của khách hàng.
- Định kỳ đánh giá hiệu quả hoạt động của từng chi nhánh, để có biện pháp chấn chỉnh để hoạt động tốt hơn.

3.5 Các kiến nghị

3.5.1 Đối với Tỉnh Quảng Nam

- Tạo điều kiện thuận lợi cho các đối tượng thuộc khu vực kinh tế tư nhân được mở rộng hoạt động kinh doanh thông qua hoàn thiện cơ chế về quản lý hành chính.
- Cần có cơ chế bảo đảm cho nhiều quỹ tín dụng ra.
- Có cơ chế khuyến khích các doanh nghiệp sản xuất được vay vốn ưu đãi.
- Cần áp dụng các biện pháp vĩ mô để kích cầu chi tiêu, khuyến khích người dân mua sắm; kích thích đầu tư,.

- Sớm ban hành và thực thi cơ chế hoàn thuế, miễn thuế/giảm thuế đúng đối.

- Nghiên cứu, triển khai thành lập quỹ hỗ trợ doanh.

- Tổ chức các khóa đào tạo cho cán bộ, nhân viên của doanh nghiệp để nâng cao năng lực cạnh tranh.

3.5.2 Đối với Ngân hàng Nhà nước Việt Nam

- Cũng cố và phát triển hệ thống thông tin phòng ngừa rủi ro tín dụng, đảm bảo cập nhật, chính xác, phong phú.

- Cơ cấu lại nguồn vốn và tỷ lệ cho vay phù hợp với đặc điểm, điều kiện thực tế của các doanh nghiệp thuộc khu vực kinh tế tư nhân Việt Nam.

- Tự do hoá lãi suất hơn nữa theo đúng cơ chế thị trường.

- Cải thiện chế độ thông tin cho các ngân hàng trong điều kiện tự do hoá tài chính, hội nhập quốc tế.

- Đề nghị NHNN quan tâm, tạo điều kiện, báo cáo Chính phủ để Bộ Tài chính thực hiện tái bảo hiểm hoặc trợ cấp cho hộ nông dân với tối thiểu bằng 50% phí bảo hiểm hàng năm nhằm hạn rủi ro.

3.5.3 Đối với Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam

- Xây dựng văn hóa doanh nghiệp

- Thành lập thêm phòng nghiên cứu sản phẩm mới.

- Xây dựng hệ thống xếp hạng doanh nghiệp thuộc khu vực kinh tế tư.

- Cần điều chỉnh linh hoạt chính sách tín dụng phù hợp với quy định của NHNN.

- Tạo môi trường kinh doanh linh hoạt cho các chi nhánh.

- Thường xuyên mở các lớp tập huấn nghiệp vụ chuyên sâu.

KẾT LUẬN

Kinh tế tư nhân có vai trò đặc biệt quan trọng trong việc thực hiện mục tiêu kinh tế - xã hội của đất nước nói chung và tỉnh Quảng Nam nói riêng. Sự tồn tại của khu vực kinh tế tư nhân trong nền kinh tế thị trường là sự tất yếu khách quan. Phát triển kinh tế tư nhân là bước đi đúng hướng của nhà nước ta, ngoài sự hỗ trợ của nhà nước thông qua các cơ chế, các chính sách thì nguồn vốn để phát triển đóng vai trò vô cùng quan trọng, quyết định tiến trình phát triển của khu vực này nhanh hay chậm. Đây cũng là định hướng chiến lược phát triển của Đảng và Nhà nước trong điều kiện kinh tế thị trường có sự quản lý của Nhà nước.

Nhu cầu vốn của khu vực kinh tế tư nhân được đánh giá còn rất lớn, tiềm năng phát triển rất dồi dào trong tương lai. Trong môi trường cạnh tranh ngày càng gay gắt giữa các tổ chức tín dụng như hiện nay, kinh tế tư nhân đã trở thành đối tượng khách hàng của nhiều ngân hàng thương mại và của các tổ chức tài chính trong và ngoài nước quan tâm đầu tư vốn.

Với mong muốn đóng góp vào sự nghiệp phát triển chung, từ các tài liệu nghiên cứu được mạnh dạn đưa ra các giải pháp về mở rộng tín dụng đối với khu vực kinh tế tư nhân trên địa bàn tỉnh Quảng Nam của Chi nhánh Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Tỉnh Quảng Nam, việc triển khai các giải pháp sẽ giúp chi nhánh nâng cao khả năng cạnh tranh của chi nhánh đối với các ngân hàng thương mại khác khi mà đối tượng kinh tế tư nhân đã trở thành đối tượng khách hàng được quan tâm nhiều hơn. Những giải pháp này hoàn toàn có khả năng thực hiện trong thực tế do nằm trong phạm vi quyền hạn của chi nhánh được ngân hàng cấp trên phân cấp.

Với khả năng và kinh nghiệm về nghiên cứu chưa nhiều, kiến thức tổng quát có hạn nên luận văn sẽ còn những tồn tại và khiếm khuyết nhất định. Tác giả mong muốn được nhận những ý kiến đóng góp của tất cả những người quan tâm về vấn đề này.

Xin cảm ơn sự quan tâm chỉ dẫn của các thầy cô, đặc biệt sự hướng dẫn tận tình của Phó Giáo sư - Tiến sĩ Nguyễn Trường Sơn, cảm ơn sự hỗ trợ của đồng nghiệp đã tạo điều kiện thuận lợi để hoàn thành luận văn này.