

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

**PHẠM THỊ Ý NGUYỄN**

**PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG  
CHO VAY DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG  
NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN  
TỈNH QUẢNG NGÃI**

**Chuyên ngành: Tài chính – Ngân hàng**

**Mã số: 60.34.20**

**TÓM TẮT LUẬN VĂN THẠC SĨ QUẢN TRỊ KINH DOANH**

**Đà Nẵng - Năm 2012**

**Công trình được hoàn thành tại  
ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG**

Người hướng dẫn khoa học: **TS. NGUYỄN HÒA NHÂN**

Phản biện 1: **PGS. TS. LÂM CHÍ DŨNG**

Phản biện 2: **TS. NGUYỄN VĂN LÂM**

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 12 tháng 08 năm 2012.

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

Sau hơn hai mươi lăm năm thực hiện công cuộc đổi mới chuyển sang nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa và thực hiện nhất quán chính sách nền kinh tế nhiều thành phần đã tạo điều kiện cho các doanh nghiệp ở Việt Nam không ngừng phát triển. Cùng với các doanh nghiệp trên cả nước, cộng đồng doanh nghiệp Quảng Ngãi ngày càng khẳng định vai trò quan trọng thúc đẩy nền kinh tế tăng trưởng, giải quyết việc làm, góp phần nâng cao thu nhập, cải thiện đời sống nhân dân và thực hiện chính sách xã hội.

Để đảm bảo cho sự tồn tại và phát triển của các doanh nghiệp thì nguồn lực tài chính là một trong những yếu tố quan trọng giúp các doanh nghiệp nắm bắt được cơ hội đầu tư mở rộng sản xuất kinh doanh, đổi mới công nghệ và nâng cao năng lực cạnh tranh. Tuy nhiên, các doanh nghiệp hiện nay đang còn gặp nhiều khó khăn, thách thức khi tiếp cận với các nguồn vốn.

Xác định được vai trò quan trọng của các doanh nghiệp đối với nền kinh tế đất nước cũng như xuất phát từ những khó khăn của doanh nghiệp trong việc tiếp cận nguồn vốn nên tôi đã chọn đề tài: ***“Phát triển hoạt động cho vay doanh nghiệp tại NHNo&PTNT tỉnh Quảng Ngãi”*** làm đề tài nghiên cứu.

### 2. Mục đích nghiên cứu

Tìm hiểu về quá trình phát triển hoạt động cho vay đối với doanh nghiệp tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Quảng Ngãi, những kết quả đạt được và những hạn chế cùng những nguyên nhân từ đó đưa ra những giải pháp và kiến nghị để giúp ngân hàng phát triển hoạt động cho vay doanh nghiệp trong thời gian tới.

### **3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu**

- Đối tượng nghiên cứu: Toàn bộ các vấn đề liên quan đến hoạt động cho vay của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn tỉnh Quảng Ngãi.

- Phạm vi nghiên cứu:

+ Nội dung: Ngân hàng thương mại cấp tín dụng cho doanh nghiệp dưới các hình thức: cho vay, chiết khấu thương phiếu và giấy tờ có giá khác, bảo lãnh, thuê tài chính và các hình thức khác theo quy định của Ngân hàng Nhà nước. Trong khuôn khổ đề tài, nội dung nghiên cứu chủ yếu là hoạt động *cho vay* và không đề cập đến các hình thức khác trong cấp tín dụng.

+ Không gian: Các doanh nghiệp trên địa bàn *tỉnh Quảng Ngãi*.

+ Thời gian: Khảo sát tình hình thực tế trong gian đoạn từ *năm 2009 – 2011*.

### **4. Phương pháp nghiên cứu**

Sử dụng phương pháp nghiên cứu thống kê, so sánh, phân tích...đi từ cơ sở lý thuyết đến thực tiễn nhằm giải quyết và làm sáng tỏ mục đích đặt ra trong luận văn.

### **5. Cấu trúc của luận văn**

Ngoài phần mở đầu và kết luận, luận văn gồm 3 chương, cụ thể:

Chương 1. Cơ sở lý luận về phát triển hoạt động cho vay doanh nghiệp của Ngân hàng thương mại

Chương 2. Thực trạng phát triển hoạt động cho vay doanh nghiệp tại NHNo&PTNT tỉnh Quảng Ngãi

Chương 3. Giải pháp phát triển hoạt động cho vay doanh nghiệp tại NHNo&PTNT tỉnh Quảng Ngãi

## **Chương 1**

# **CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG CHO VAY DOANH NGHIỆP CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI**

## **1.1. Hoạt động cho vay doanh nghiệp của ngân hàng thương mại**

### ***1.1.1. Hoạt động cho vay của ngân hàng thương mại***

#### ***1.1.1.1. Khái niệm hoạt động cho vay của ngân hàng thương mại***

Cho vay là một hình thức cấp tín dụng, theo đó bên cho vay giao hoặc cam kết giao cho khách hàng một khoản tiền để sử dụng vào mục đích xác định trong một thời gian nhất định theo thỏa thuận với nguyên tắc có hoàn trả cả gốc và lãi.

#### ***1.1.1.2. Phân loại hoạt động cho vay của ngân hàng thương mại***

##### **a. Phân loại theo thời gian**

- Cho vay ngắn hạn
- Cho vay trung hạn
- Cho vay dài hạn

##### **b. Phân loại theo mục đích sử dụng vốn**

- Cho vay kinh doanh bất động sản
- Cho vay đối với các tổ chức tài chính
- Cho vay nông nghiệp
- Cho vay công nghiệp và thương mại
- Cho vay cá nhân
- Tài trợ thuê mua

##### **c. Phân loại theo hình thức cho vay**

- Thấu chi
- Cho vay trực tiếp từng lần
- Cho vay theo hạn mức
- Cho vay luân chuyển
- Cho vay trả góp

- Cho vay gián tiếp
- d. Phân loại theo hình thức đảm bảo
  - Cho vay có đảm bảo đối vật
  - Cho vay có đảm bảo đối nhân

### ***1.1.2. Những vấn đề cơ bản về doanh nghiệp***

#### ***1.1.2.1. Khái niệm***

Doanh nghiệp là tổ chức kinh tế có tên riêng, có tài sản, có trụ sở giao dịch ổn định, được đăng ký kinh doanh theo quy định của pháp luật nhằm mục đích thực hiện các hoạt động kinh doanh.

#### ***1.1.2.2. Các loại hình doanh nghiệp***

- a. Phân loại doanh nghiệp theo loại hình tổ chức và hoạt động
  - Công ty trách nhiệm hữu hạn
  - Công ty cổ phần
  - Công ty hợp danh
  - Doanh nghiệp tư nhân
- b. Phân loại doanh nghiệp theo quy mô
  - Doanh nghiệp lớn
  - Doanh nghiệp nhỏ và vừa

#### ***1.1.2.3. Vai trò của doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường***

- Doanh nghiệp góp phần giải quyết việc làm, nâng cao thu nhập, cải thiện đời sống của người lao động.
- Doanh nghiệp tạo ra nhiều hàng hóa đáp ứng nhu cầu tiêu dùng của dân cư và thúc đẩy xuất khẩu.
- Sự phát triển của các doanh nghiệp tạo ra môi trường cạnh tranh, thúc đẩy sản xuất kinh doanh phát triển có hiệu quả hơn.
- Doanh nghiệp tạo ra cơ hội phân công lại lao động giữa các khu vực
  - Doanh nghiệp góp phần khai thác tiềm năng của địa phương.

## **1.2. Phát triển hoạt động cho vay doanh nghiệp**

### **1.2.1. Ý nghĩa của việc phát triển hoạt động cho vay doanh nghiệp**

#### *1.2.1.1. Đối với doanh nghiệp*

Nguồn vốn vay ngân hàng đáp ứng nhu cầu về vốn để duy trì hoạt động kinh doanh liên tục cho doanh nghiệp, tái sản xuất mở rộng với các hình thức đa dạng và phù hợp với nhu cầu của doanh nghiệp.

#### *1.2.1.2. Đối với ngân hàng thương mại*

Phát triển hoạt động cho vay doanh nghiệp giúp ngân hàng mở rộng sản xuất kinh doanh, gia tăng sức cạnh tranh với các ngân hàng khác trên địa bàn, tăng doanh thu và lợi nhuận cho ngân hàng.

#### *1.2.1.3. Đối với nền kinh tế*

Phát triển hoạt động cho vay doanh nghiệp góp phần phát triển kinh tế, là công cụ tài trợ, đầu tư cho các ngành kinh tế mũi nhọn, then chốt, hỗ trợ cho các ngành kinh tế kém phát triển.

### **1.2.2. Nội dung phát triển hoạt động cho vay doanh nghiệp**

Phát triển hoạt động cho vay không phải là bằng mọi cách gia tăng quy mô cho vay mà không tính tới những rủi ro mà ngân hàng gặp phải. Do vậy, đi đôi với việc gia tăng quy mô cho vay hợp lý ngân hàng cần phải thực hiện tốt việc kiểm soát rủi ro.

Như vậy, nội dung phát triển hoạt động cho vay doanh nghiệp bao gồm hai vấn đề chính:

#### a. Tăng trưởng quy mô cho vay

Để mở rộng như vậy ngân hàng thường tiến hành theo hai phương thức:

- Gia tăng thu hút khách hàng mới đồng thời duy trì, củng cố khách hàng cũ.

- Tìm kiếm mọi giải pháp gia tăng dư nợ bình quân khách hàng

b. Kiểm soát rủi ro

**1.2.3. Các chỉ tiêu đánh giá sự phát triển hoạt động cho vay doanh nghiệp**

*1.2.3.1. Các chỉ tiêu đánh giá về tăng trưởng quy mô cho vay*

a. Tăng trưởng dư nợ cho vay doanh nghiệp

Chỉ tiêu này dùng để phản ánh tốc độ tăng trưởng dư nợ cho vay đối với doanh nghiệp qua các năm.

b. Tỷ trọng dư nợ cho vay doanh nghiệp

c. Tăng trưởng số lượng doanh nghiệp vay vốn

d. Dư nợ bình quân khách hàng

e. Chỉ tiêu phản ánh đa dạng hóa khách hàng

f. Tăng trưởng thu nhập từ hoạt động cho vay doanh nghiệp

*1.2.3.2. Chỉ tiêu kiểm soát rủi ro cho vay doanh nghiệp*

a. Tỷ lệ nợ quá hạn cho vay doanh nghiệp

b. Tỷ lệ nợ xấu cho vay doanh nghiệp

c. Tỷ lệ dư nợ cho vay doanh nghiệp có TSDB

d. Trích lập dự phòng rủi ro

e. Tỷ lệ xóa nợ rỗng

**1.2.4. Các nhân tố ảnh hưởng đến phát triển hoạt động cho vay doanh nghiệp tại các NHTM**

*1.2.4.1. Các nhân tố thuộc về ngân hàng*

- Chiến lược kinh doanh của ngân hàng
- Chính sách tín dụng
- Quy mô ngân hàng
- Quy trình cho vay của ngân hàng
- Hoạt động marketing
- Trang bị công nghệ thông tin
- Trình độ đội ngũ cán bộ của ngân hàng



#### 1.2.4.2. Các nhân tố bên ngoài ngân hàng

##### a. Nhân tố thuộc về doanh nghiệp

- Năng lực tài chính của doanh nghiệp
- Năng lực quản lý, điều hành và trình độ của lao động trong doanh nghiệp.
- Năng lực xây dựng dự án đầu tư của doanh nghiệp.

##### b. Các nhân tố khác

- Môi trường kinh tế
- Môi trường chính trị
- Môi trường pháp lý
- Các nhân tố bất khả kháng

## Chương 2

### THỰC TRẠNG PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG CHO VAY DOANH NGHIỆP TẠI NHNo&PTNT TỈNH QUẢNG NGÃI

#### 2.1. Khái quát NHNoPTNT tỉnh Quảng Ngãi

##### 2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển

Chi nhánh Ngân hàng Phát triển Nông nghiệp tỉnh Quảng Ngãi được thành lập ngày 01/07/1989. Từ ngày 15/10/1996 đến nay đổi tên thành Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn tỉnh Quảng Ngãi.

##### 2.1.2. Chức năng, cơ cấu tổ chức của NHNo&PTNT tỉnh Quảng Ngãi

###### 2.1.2.1. Chức năng của NHNo&PTNT tỉnh Quảng Ngãi

###### 2.1.2.2. Cơ cấu tổ chức của NHNo&PTNT tỉnh Quảng Ngãi

##### 2.1.3. Khái quát hoạt động kinh doanh

###### 2.1.3.1. Hoạt động huy động vốn

Trong 3 năm qua ngân hàng đã thực thi nhiều giải pháp để đẩy mạnh công tác huy động vốn, nhờ vậy mà nguồn vốn huy động có sự

tăng trưởng khá. Năm 2011 tổng nguồn vốn huy động là 3.573 tỷ đồng tăng 273 tỷ đồng so với năm 2010, tỷ lệ tăng 8,3%.

### *2.1.3.2. Hoạt động cho vay*

Dư nợ tăng đều qua các năm. Năm 2010 tăng 492 tỷ đồng so với năm 2009 với tốc độ tăng 17,2%, đến năm 2011 mặc dù vẫn duy trì được mức tăng khi tăng 263 tỷ đồng so với năm 2009 nhưng tỷ lệ tăng trưởng chỉ đạt 11%.

## **2.2. Phân tích thực trạng phát triển hoạt động cho vay doanh nghiệp tại NHNo&PTNT tỉnh Quảng Ngãi**

### ***2.2.1 Tình hình doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh Quảng Ngãi***

Trên địa bàn tỉnh Quảng Ngãi hiện nay có khoảng 3.000 doanh nghiệp, tổng vốn đăng ký gần 25.000 tỷ đồng, có trên 310 chi nhánh, Văn phòng của các Doanh nghiệp ở địa phương khác, với tỷ lệ doanh nghiệp vừa và nhỏ chiếm 97%. Trong những năm qua cộng đồng doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh đã góp phần rất lớn vào thành quả chung của tỉnh, nhất là trong năm 2010 với chỉ số tăng trưởng cao nhất cả nước là 35,9%.

### ***2.2.2. Một số quy định cho vay doanh nghiệp tại NHNo&PTNT tỉnh Quảng Ngãi***

#### *2.2.2.1. Đối tượng cho vay*

#### *2.2.2.2. Điều kiện vay vốn*

#### *2.2.2.3. Phương thức cho vay*

#### *2.2.2.4. Thời hạn cho vay*

#### *2.2.2.5. Mức cho vay*

#### *2.2.2.6. Hồ sơ vay vốn*

### ***2.2.3. Phân tích tình hình phát triển hoạt động cho vay doanh nghiệp của NHNo&PTNT tỉnh Quảng Ngãi***

### 2.2.3.1. Phân tích tình hình tăng trưởng quy mô cho vay doanh nghiệp

#### a. Phân tích tình hình tăng trưởng dư nợ

**Bảng 2.3. Dư nợ cho vay doanh nghiệp**

*Đvt: tỷ đồng*

Chỉ tiêu	2009	2010	2011	2010/2009		2011/2010	
				GT	%	GT	%
<b>Tổng dư nợ</b>	<b>2.853</b>	<b>3.345</b>	<b>3.608</b>	492	17,2%	263	7,9%
Dư nợ cho vay DN	1.238	1.525	1.660	287	23,2%	135	8,9%
Tỷ trọng dư nợ cho vay DN trong tổng dư nợ	43,4%	45,6%	46%				

(Nguồn: Báo cáo thường niên NHNo&PTNT tỉnh Quảng Ngãi)

Qua phân tích số liệu từ bảng 2.3 cho thấy, dư nợ cho vay doanh nghiệp luôn chiếm tỷ trọng cao và ổn định trong tổng dư nợ. Tỷ trọng dư nợ cho vay doanh nghiệp trong tổng dư nợ luôn tăng đều qua các năm, 2009 đạt 43,4% và đến năm 2011 chiếm 46% trong tổng dư nợ.

Bên cạnh phân tích tình hình dư nợ cho vay doanh nghiệp nói chung, tác giả còn phân tích biến động kết cấu dư nợ trên nhiều góc độ để thấy rõ động học của quá trình tăng trưởng dư nợ cũng như tính hợp lý trong cơ cấu dư nợ qua các thời kỳ:

- Phân tích kết cấu dư nợ cho vay theo loại hình doanh nghiệp
- Phân tích kết cấu dư nợ theo thời gian
- Phân tích kết cấu dư nợ theo ngành kinh tế

## b. Phân tích tăng trưởng số lượng doanh nghiệp vay vốn

**Bảng 2.7. Số lượng doanh nghiệp vay vốn tại chi nhánh***Đvt: tỷ đồng*

Loại hình doanh nghiệp	2009		2010		2011		So sánh	
	SL	Tỷ trọng	SL	Tỷ trọng	SL	Tỷ trọng	10/09	11/10
		<b>274</b>	<b>100%</b>	<b>315</b>	<b>100%</b>	<b>326</b>	<b>100%</b>	<b>14,9%</b>
DN Nhà nước	11	4,0%	13	4,1%	12	3,8%	18,2%	-7,7%
DN ngoài quốc doanh	263	96,0%	302	95,9%	314	96,2%	14,8%	4%

(Nguồn: Báo cáo thường niên NHNo&amp;PTNT tỉnh Quảng Ngãi)

Số lượng doanh nghiệp nhà nước chiếm tỷ trọng thấp khoảng 4,3% trong tổng dư nợ cho vay doanh nghiệp. Năm 2010 tăng 2 doanh nghiệp so với năm 2009 với tốc độ tăng 18,2% nhưng đến năm 2011 lại giảm xuống chỉ còn 12 doanh nghiệp. Khối doanh nghiệp ngoài quốc doanh ngày càng phát huy khả năng của mình trong hoạt động kinh doanh nên quan hệ cho vay với loại hình doanh nghiệp này ngày càng phát triển, chiếm khoảng 95% và có tốc độ tăng 15,1%/năm.

## c. Phân tích dư nợ bình quân khách hàng

**Bảng 2.8. Dư nợ bình quân khách hàng***Đvt: tỷ đồng*

Chỉ tiêu	2009	2010	2011	So sánh	
				2010/2009	2011/2010
Số lượng DN	274	315	326	14,9%	3,5%
Dư nợ cho vay DN	1.238	1.525	1.660	23,2%	8,9%
Dư nợ bình quân khách hàng	4,52	4,84	5,09	7,1%	5,2%

(Nguồn: Báo cáo thường niên NHNo&amp;PTNT tỉnh Quảng Ngãi)

Trong những năm qua, hoạt động cho vay doanh nghiệp tại Chi nhánh luôn có sự tăng trưởng qua các năm. Dư nợ cho vay tăng đều qua các năm, số lượng các doanh nghiệp vay vốn tại chi nhánh luôn giữ ở mức ổn định và có xu hướng tăng. Những tăng trưởng trên có tác động trực tiếp đến chỉ tiêu dư nợ bình quân khách hàng.

Dư nợ bình quân khách hàng ở mức cao và luôn tăng qua các năm với tốc độ tăng trưởng khá ổn định. Năm 2010 đạt 4,52 tỷ đồng/khách hàng tăng 7,1% so với năm 2009, năm 2011 đạt 5,09 tỷ đồng/khách hàng tăng 5,2% so với năm 2010. Những phân tích trên cho thấy số lượng khách hàng có những món vay có giá trị lớn ngày càng nhiều.

d. Phân tích tình hình đa dạng hóa theo phương thức cho vay

**Bảng 2.9. Dư nợ cho vay doanh nghiệp theo phương thức cho vay**

*Đvt: tỷ đồng*

Năm  Chỉ tiêu	2009		2010		2011	
	Dư nợ	Tỷ trọng (%)	Dư nợ	Tỷ trọng (%)	Dư nợ	Tỷ trọng (%)
<b>Tổng dư nợ cho vay DN</b>	<b>1.238</b>	<b>100%</b>	<b>1.525</b>	<b>100%</b>	<b>1.660</b>	<b>100%</b>
Hạn mức tín dụng	582	47%	759	49,8%	830	50%
Tùng lần	248	20%	254	16,7%	264	15,9%
Dự án đầu tư	285	23%	382	25%	423	25,5%
Phương thức khác	123	10%	130	8,5%	143	8,6%

(Nguồn: Báo cáo thường niên NHNo&PTNT tỉnh Quảng Ngãi)

Trong năm 2009 tỷ trọng cho vay theo dự án đầu tư chiếm 23% nhưng đến năm 2010 đã tăng lên 25,5% trong tổng dư nợ cho vay doanh nghiệp. Trong khi đó phương thức cho vay từng lần lại có

xu hướng giảm xuống về tỷ trọng trong năm 2011 khi chỉ chiếm 15,9% trong tổng dư nợ cho vay doanh nghiệp.

Dư nợ cho vay theo phương thức hạn mức tín dụng chiếm tỷ trọng cao trong tổng dư nợ cho vay doanh nghiệp và tăng đều qua các năm. Năm 2009 tỷ trọng dư nợ cho vay theo hạn mức tín dụng chiếm 47% trong tổng dư nợ đến năm 2010 tăng lên 49,8% với tốc độ tăng 30,4% và năm 2011 chiếm 50% tăng 9,4 % so với năm 2010.

e. Tình hình tăng trưởng thu nhập từ hoạt động cho vay doanh nghiệp

**Bảng 2.10. Thu nhập từ hoạt động cho vay doanh nghiệp**

*Đvt: tỷ đồng*

Chỉ tiêu	2009	2010	2011	So sánh	
				2010/2009	2011/2010
<b>Tổng thu nhập</b>	<b>81</b>	<b>94</b>	<b>105</b>	<b>16%</b>	<b>11,7%</b>
Thu nhập từ hoạt động tín dụng	67	76	83	13,4%	9,2%
Thu nhập từ hoạt động cho vay DN	41	51	54	24,4%	5,9%

(Nguồn: Báo cáo thường niên NHNo&PTNT tỉnh Quảng Ngãi)

Thu nhập từ hoạt động cho vay doanh nghiệp chiếm tỷ trọng lớn trong thu nhập từ hoạt động tín dụng của ngân hàng. Thu nhập từ hoạt động cho vay doanh nghiệp tăng lên từ năm 2010 là 51 tỷ đồng tăng 10 tỷ đồng so với năm 2009 với tốc độ tăng 24,4%, đến năm 2011 thu nhập có phần chững lại khi đạt 54 tỷ đồng, chỉ tăng 3 tỷ đồng so với năm 2010 và tốc độ tăng chỉ đạt 5,9%. Bên cạnh đó, khi kết hợp với chỉ tiêu tăng trưởng dư nợ cho vay ở trên ta thấy, dư nợ

cho vay doanh nghiệp năm 2011 tăng 8,9% so với năm 2010 nhưng thu nhập từ cho vay doanh nghiệp chỉ tăng 5,9% so với năm 2010. Nguyên nhân là năm 2011 tỷ lệ nợ quá hạn, nợ xấu tăng khá cao so với năm 2010.

*2.2.3.2. Phân tích tình hình kiểm soát rủi ro cho vay doanh nghiệp*

a. Biến động về tỷ lệ nợ quá hạn, nợ xấu

**Bảng 2.11. Tỷ lệ nợ quá hạn, nợ xấu cho vay doanh nghiệp**

*Đvt: tỷ đồng*

<b>Chỉ tiêu</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2010/2009</b>	<b>2011/2010</b>
<b>Nợ quá hạn</b>	<b>184</b>	<b>280</b>	<b>309</b>	<b>52,2%</b>	<b>10,4%</b>
Nợ quá hạn cho vay DN	48	72	120	50%	66,7%
<b>Nợ xấu</b>	<b>40</b>	<b>67</b>	<b>120</b>	<b>37,5%</b>	<b>79,1%</b>
Nợ xấu cho vay DN	18	26	34	11,1%	70%
Tỷ lệ nợ quá hạn cho vay DN/dư nợ cho vay DN	3,9%	4,7%	7,2%		
Tỷ lệ nợ xấu cho vay DN/dư nợ cho vay DN	1,5%	1,7%	2,0%		

(Nguồn: Báo cáo thường niên NHNo&PTNT tỉnh Quảng Ngãi)

Tình hình nợ quá hạn chung của chi nhánh trong những năm qua không những không giảm xuống mà có xu hướng tăng lên với tốc độ khá cao, năm 2010 tăng 52,2% so với năm 2009 và năm 2011 tăng 10,4% so với năm 2010. Nợ quá hạn cho vay doanh nghiệp vẫn tăng qua các năm mặc dù đội ngũ cán bộ tín dụng trong chi nhánh luôn cố gắng nỗ lực trong việc sàng lọc khách hàng và thu hồi nợ nhằm giảm thiểu rủi ro do nợ quá hạn gây ra. Tỷ lệ nợ quá hạn cho vay DN/tổng dư nợ cho vay DN năm 2009: 3,9% và đến năm 2011 tỷ lệ này đã tăng lên 7,2%, tỷ lệ này khá cao cho thấy nguy cơ rủi ro tín dụng còn lớn.

Tỷ lệ nợ xấu trong giai đoạn 2009 – 2011 tăng qua các năm do việc xử lý nợ xấu, thu hồi nợ gốc, lãi theo phân kỳ còn gặp nhiều khó khăn. Nợ xấu trong năm 2011 tăng với tốc độ cao 79,1% so với năm 2010. Riêng đối với nợ xấu cho vay DN, trong năm 2011 tăng với tốc độ cao, tăng 70% so với năm 2010 trong khi năm 2010 chỉ tăng 11,1% so với năm 2009. Nguyên nhân trong năm 2011, nhiều doanh nghiệp gặp khó khăn trong hoạt động kinh doanh do những tác động bất lợi từ kinh tế vĩ mô. Tỷ lệ nợ xấu cho vay DN/tổng dư nợ cho vay DN trong năm 2011: 2,0% cao hơn 0,3% so với năm 2010 và 0,5% so với năm 2009.

b. Phân tích dư nợ cho vay doanh nghiệp có tài sản đảm bảo

**Bảng 2.12. Dư nợ cho vay doanh nghiệp có tài sản đảm bảo**

*Dvt: tỷ đồng*

Năm Chi tiêu	2009		2010		2011		So sánh	
	Dư nợ	Tỷ trọng	Dư nợ	Tỷ trọng	Dư nợ	Tỷ trọng	10/09	11/10
<b>Tổng dư nợ</b>	<b>1.238</b>	<b>100%</b>	<b>1.525</b>	<b>100%</b>	<b>1.660</b>	<b>100%</b>	<b>23,2%</b>	<b>8,9%</b>
Dư nợ có TSĐB	1.065	86%	1.265	83%	1.412	85,1%	18,8%	11,6%
Dư nợ không có TSĐB	173	14%	260	17%	248	14,9%	50,3%	-4,6%

(Nguồn: Báo cáo thường niên NHNo&PTNT tỉnh Quảng Ngãi)

Qua bảng số liệu cho thấy dư nợ cho vay có tài sản đảm bảo chiếm tỷ trọng cao – trên 80% tổng dư nợ cho vay doanh nghiệp. Tỷ trọng này có xu hướng giảm xuống trong năm 2010, khi tỷ trọng dư nợ cho vay có TSĐB là 83% giảm 3% so với năm 2009. Tuy nhiên đến năm 2011 tỷ trọng dư nợ có tài sản đảm bảo tăng lên 85,1% chiếm tỷ trọng cao trong cơ cấu dư nợ cho vay doanh nghiệp.



Năm 2009 tỷ lệ dư nợ không có TSDB chiếm 14% tổng dư nợ cho vay doanh nghiệp nhưng đến năm 2010 tỷ lệ này đã tăng lên 17% và tốc độ tăng trưởng khá cao – năm 2010 tăng 50,3% so với năm 2009 điều này cho thấy chi nhánh đã linh hoạt hơn về tài sản đảm bảo cho các doanh nghiệp. Tuy nhiên, sang năm 2011, tỷ trọng dư nợ cho vay không có tài sản đảm bảo giảm xuống khi chỉ chiếm 14,9% tổng dư nợ cho vay doanh nghiệp và giảm 4,6% so với năm 2010.

### **2.3. Đánh giá chung thực trạng phát triển hoạt động cho vay doanh nghiệp**

#### **2.3.1. Kết quả đạt được**

Dư nợ cũng như tỷ trọng dư nợ cho vay doanh nghiệp tăng và ổn định qua các năm. Năm 2010 dư nợ cho vay doanh nghiệp đạt 1.525 tỷ đồng chiếm 45,6% trong tổng dư nợ, năm 2011 dư nợ cho vay doanh nghiệp đạt 1.660 tỷ đồng chiếm 46% trong tổng dư nợ và tăng 8,9% so với năm 2010.

Số lượng doanh nghiệp vay vốn tại chi nhánh luôn tăng trưởng qua các năm năm 2011 tăng 52 doanh nghiệp so với năm 2009 và vẫn giữ được tốc độ tăng hàng năm.

Cơ cấu cho vay doanh nghiệp được phân bổ đồng đều ở các ngành nghề kinh doanh khác nhau giúp ngân hàng phân tán được rủi ro.

Dư nợ bình quân trên một khách hàng doanh nghiệp tương đối cao, đạt 4,52 tỷ đồng/khách hàng vào năm 2009 và luôn tăng qua các năm, đến năm 2011 tỷ lệ này là 5,09 tỷ đồng/khách hàng doanh nghiệp.

Phương thức cho vay đối với doanh nghiệp đã được đa dạng hóa phù hợp với đặc điểm và điều kiện của đa số doanh nghiệp.

Thu nhập từ hoạt động cho vay doanh nghiệp luôn tăng qua các năm và chiếm tỷ trọng khá cao trong thu nhập của chi nhánh. Năm 2010 thu nhập từ hoạt động cho vay chiếm 54,3% tổng thu nhập của ngân hàng và tăng 24,4% so với năm 2009, năm 2011 tăng 3,9% so với năm 2010.

### **2.3.2. Hạn chế**

Số lượng doanh nghiệp vay vốn tại chi nhánh tăng đều qua các năm nhưng còn ít chưa xứng với tiềm năng của chi nhánh cũng như số lượng doanh nghiệp hiện có trên địa bàn tỉnh.

Quy mô cho vay trung, dài hạn đối với doanh nghiệp đã có sự tăng trưởng năm 2010 chiếm tỷ trọng 47%, tuy nhiên tỷ trọng này trong năm 2011 lại giảm xuống chỉ còn 40,3% trong tổng dư nợ cho vay doanh nghiệp.

Tỷ trọng cho vay có tài sản đảm bảo chiếm cao trong tổng dư nợ cho vay doanh nghiệp trên 80%. Tài sản thế chấp là rào cản lớn nhất hiện nay để doanh nghiệp tiếp cận nguồn vốn ngân hàng. Điều này sẽ hạn chế đến khả năng vay vốn của một số doanh nghiệp tại ngân hàng vì nhiều doanh nghiệp có tình hình tài chính tốt, phương án, dự án kinh doanh có hiệu quả nhưng không đáp ứng được yêu cầu về tài sản đảm bảo của ngân hàng.

Năm 2009 tỷ lệ nợ quá hạn cho vay DN/tổng dư nợ cho vay doanh nghiệp là 3,9% nhưng đến năm 2011 tỷ lệ này đã tăng đến 7,2%.

Nợ xấu cho vay doanh nghiệp trong năm 2011 tăng với tốc độ cao, tăng 70% so với năm 2010, tỷ lệ nợ xấu cho vay DN/tổng dư nợ cho vay doanh nghiệp năm 2011: 2,0% cao hơn 0,3% so với năm 2010 và 0,5% so với năm 2009.

### 2.3.3. Nguyên nhân của hạn chế

#### 2.3.3.1. Nguyên nhân chủ quan

- Khó khăn trong công tác huy động vốn
- Ngân hàng chưa chủ động trong tìm kiếm khách hàng mới, tiềm năng
- Vấn đề thông tin tại Chi nhánh chưa thực sự hiệu quả
- Công tác kiểm tra, kiểm soát khoản vay tại chi nhánh còn xem nhẹ, chưa thực hiện nghiêm túc và thường xuyên

#### 2.3.3.2. Nguyên nhân khách quan

- a. Nguyên nhân thuộc về doanh nghiệp
  - Hạn chế về năng lực tài chính
  - Tính minh bạch về tài chính của doanh nghiệp chưa cao, đặc biệt trong việc sử dụng các hệ thống kế toán chuẩn, lập báo cáo tài chính chưa đạt yêu cầu.
  - Khả năng lập dự án đầu tư còn yếu và thiếu tính thuyết phục.
  - Khả năng tiếp cận thông tin và thị trường còn hạn chế
  - Hạn chế về năng lực quản lý.
- b. Nguyên nhân khác
  - Môi trường pháp lý: hệ thống các văn bản pháp luật chưa chặt chẽ và thống nhất.
  - Môi trường kinh tế: những bất ổn trong nền kinh tế vĩ mô tác động tiêu cực đến các chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp và hoạt động của ngân hàng.

### **Chương 3**

## **GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG CHO VAY**

### **DOANH NGHIỆP TẠI NHNo&PTNT TỈNH QUẢNG NGÃI**

#### **3.1. Định hướng hoạt động cho vay tại NHNo&PTNT tỉnh Quảng Ngãi**

##### **3.1.1. Định hướng phát triển của ngân hàng**

- Tiếp tục đẩy mạnh công tác huy động vốn, phân đầu tăng trưởng nguồn vốn, đặc biệt là nguồn vốn trung và dài hạn, nguồn vốn rẻ, mở rộng mạng lưới giao dịch một cách hợp lý.

- Mở rộng và đa dạng hoá các hoạt động tín dụng, phân đầu tăng trưởng tổng dư nợ 14%, nợ quá hạn dưới 3% tổng dư nợ. Xây dựng cơ cấu tín dụng hợp lý đồng thời đa dạng hoá hoạt động tín dụng trên cơ sở tuân thủ nghiêm ngặt các quy định về an toàn tín dụng.

- Triển khai các biện pháp phòng ngừa rủi ro nhằm đảm bảo cho hoạt động ngân hàng được an toàn, hiệu quả, bền vững.

##### **3.1.2. Định hướng hoạt động cho vay doanh nghiệp**

- Không ngừng tăng trưởng dư nợ cho vay đối với doanh nghiệp, phân đầu đến năm 2015 đạt 50% tổng dư nợ. Tỷ trọng dư nợ trung và dài hạn giữ vững và phân đầu tăng lên trên 50% tổng dư nợ cho vay doanh nghiệp.

- Mở rộng đa dạng hoá các đối tượng khách hàng đầu tư cho vay nhằm giảm thiểu rủi ro.

- Đẩy mạnh tăng trưởng đi đôi với kiểm soát, nâng cao chất lượng cho vay, duy trì tỷ lệ nợ quá hạn ở dưới mức 3% và tỷ lệ nợ xấu ở dưới mức 1% tổng dư nợ cho vay doanh nghiệp.

- Nâng cao thu nhập từ hoạt động cho vay doanh nghiệp và các khoản thu dịch vụ có liên quan. Giữ vững mức tăng trưởng về thu nhập và phân đầu đạt tốc độ tăng trưởng hàng năm 10%.

## **3.2. Giải pháp phát triển hoạt động cho vay doanh nghiệp tại NHNo&PTNT tỉnh Quảng Ngãi**

### **3.2.1. Xây dựng chính sách tín dụng phù hợp với doanh nghiệp**

#### *3.2.1.1. Hoàn thiện và thực hiện tốt chính sách khách hàng*

Chính sách khách hàng của NHNo&PTNT tỉnh Quảng Ngãi đối với các doanh nghiệp cần chú trọng những vấn đề sau:

Thứ nhất, Thực hiện tốt chính sách chăm sóc khách hàng

Để nâng cao chất lượng dịch vụ chăm sóc khách hàng, chi nhánh có thể triển khai một số giải pháp:

- Chăm sóc khách hàng trước và trong khi cho vay:

+ Các nhân viên phải luôn có thái độ vui vẻ, nhiệt tình khi tiếp xúc với khách hàng.

+ Tư vấn cho doanh nghiệp những sản phẩm cho vay và những dịch vụ đi kèm phù hợp với nhu cầu và điều kiện của doanh nghiệp trong từng thời kỳ.

+ Hồ sơ, thủ tục cho vay cần được giải quyết nhanh, trong thời gian ngắn.

+ Chi nhánh tiến hành giao dịch một cửa nhằm mang lại sự thuận tiện cho khách hàng.

- Chăm sóc khách hàng không chỉ được thực hiện trước và trong khi cho vay mà còn phải tạo sự thoải mái, tin tưởng của khách hàng sau khi sử dụng dịch vụ của ngân hàng. Do vậy, sau khi sử dụng dịch vụ của ngân hàng, khách hàng cũng cần được quan tâm để gìn giữ và phát triển mối quan hệ với khách hàng trong tương lai.

- Chăm sóc khách hàng truyền thống:

+ Thường xuyên tiến hành việc phân loại và đánh giá khách hàng.

+ Tiến hành hội nghị khách hàng thường niên.

- Bên cạnh những khách hàng truyền thống, chi nhánh cũng cần có chính sách nhằm thu hút khách hàng mới bằng các giải pháp:

+ Tăng cường các hoạt động marketing, quảng bá hình ảnh ngân hàng trên các phương tiện truyền thông về hoạt động và các sản phẩm dịch vụ của ngân hàng.

+ Tổ chức các chương trình khuyến mại phù hợp để khuyến khích khách hàng sử dụng dịch vụ của ngân hàng.

Thứ hai, chủ động tìm kiếm và mở rộng, đa dạng hóa đối tượng khách hàng để đạt được cơ cấu cho vay hợp lý

Để mở rộng, đa dạng hóa đối tượng khách hàng, chi nhánh cần thực hiện một số biện pháp:

- Hoàn thiện và đa dạng hóa các sản phẩm phù hợp với đối tượng khách hàng doanh nghiệp.

- Tăng cường tiếp xúc với các tổ chức, hiệp hội của doanh nghiệp.

- Trong quá trình tìm kiếm khách hàng mới, ngân hàng phải kết hợp các hình thức tiếp thị, phổ biến thông tin cần thiết về ngân hàng, và thiết lập duy trì mối quan hệ bền vững với khách hàng.

- Ngân hàng luôn phải điều chỉnh cơ cấu dư nợ cho vay sao cho hợp lý.

Thứ ba, tăng cường khảo sát, nghiên cứu và đánh giá thị trường để nâng cao năng lực cạnh tranh của ngân hàng

### 3.2.1.2. Xây dựng chính sách lãi suất phù hợp với doanh nghiệp

Ngân hàng cần tiến hành phân loại khách hàng để có chính sách lãi suất phù hợp tạo sự khác biệt trong lãi suất nhằm thu hút các doanh nghiệp vay vốn tại ngân hàng. Đối với những khách hàng truyền thống và có uy tín lâu năm ngân hàng có thể cho vay với mức lãi suất thấp hơn. Ngoài ra, ngân hàng có thể xây dựng mức lãi suất

khác nhau đối với từng khoản vay có cùng hạn mức, tùy vào đặc điểm, thời hạn, phương thức giải ngân của món vay.

### **3.2.1.3. Đa dạng hóa sản phẩm cho vay**

- Đa dạng hóa phương thức cho vay.
- Mở rộng cho vay trung, dài hạn.

### **3.2.2. Tăng cường công tác huy động vốn**

Để giải quyết tốt vấn đề huy động vốn ngân hàng có thể thực hiện một số giải pháp sau:

- Đẩy mạnh công tác tuyên truyền, quảng bá hình ảnh của ngân hàng cũng như các hoạt động huy động vốn bằng nhiều hình thức như: trên các phương tiện truyền thông, treo băng rôn, phát tờ rơi...

- Đa dạng hóa các công cụ huy động vốn của ngân hàng. Bên cạnh các hình thức huy động tiền gửi truyền thống ngân hàng cần đưa ra những sản phẩm mới có tính hấp dẫn cao, thu hút sự quan tâm của dân cư.

- Thực hiện chính sách ưu đãi đối với khách hàng.

- Có chính sách khách hàng hấp dẫn, linh hoạt đảm bảo cạnh tranh được với các ngân hàng khác.

- Phát triển dịch vụ đa dạng cùng với nâng cao chất lượng dịch vụ.

- Phát triển hoạt động thanh toán không dùng tiền mặt.

### **3.2.3. Mở rộng mạng lưới giao dịch**

Việc mở rộng mạng lưới giao dịch không chỉ đơn thuần phát triển thêm các chi nhánh, phòng giao dịch mà còn phải nâng cao chất lượng dịch vụ tại các điểm giao dịch. Mở rộng mạng lưới giao dịch giúp cho ngân hàng tiếp cận với khách hàng thuận lợi hơn, giúp ngân

hàng quảng bá hình ảnh của mình đồng thời đưa các dịch vụ của ngân hàng đến với khách hàng dễ dàng hơn.

#### **3.2.4. Hoàn thiện quy trình cho vay**

Quy trình cho vay phải đáp ứng các yêu cầu sau:

- Được xây dựng và thống nhất trong toàn ngân hàng, tránh tùy tiện, duy ý chí. Quy trình này phải được Ban lãnh đạo ngân hàng quyết định và phổ biến đến các phòng có liên quan cũng như các cán bộ tín dụng;

- Được xây dựng chi tiết trong nội dung phân tích, tránh chung chung. Mỗi phòng chức năng trong ngân hàng cũng như cán bộ ngân hàng cần biết mình phải làm gì, đến mức nào;

- Toàn bộ quy trình phải nhằm thực hiện các nguyên tắc tín dụng ngân hàng.

#### **3.2.5. Nâng cao năng lực thẩm định tín dụng**

Cán bộ tín dụng phải thường xuyên cập nhật các thông tin về kinh tế - kỹ thuật, các thông tin dự báo phát triển của các ngành, giá cả trên thị trường, tỷ suất lợi nhuận bình quân của một ngành, của các loại sản phẩm... để phục vụ cho công tác thẩm định và ra quyết định cho vay.

Chi nhánh tăng cường công tác đào tạo, bồi dưỡng, cập nhật thêm nghiệp vụ và kinh nghiệm thẩm định, cho vay cho cán bộ tín dụng.

Ngân hàng cần chú trọng hơn nữa công tác thẩm định phi tài chính.

#### **3.2.6. Tăng cường công tác kiểm soát khoản vay**

Ngân hàng có thể áp dụng một số phương pháp kiểm soát khoản vay:



- Thực hiện kiểm tra xem xét định kỳ các khoản vay lớn và kiểm tra bất thường với các khoản vay nhỏ.

- Tổ chức quá trình kiểm soát cẩn thận và nghiêm túc để đảm bảo xem xét và đánh giá những đặc tính quan trọng nhất đối với mỗi khoản cho vay.

### **3.2.7. Nâng cao chất lượng thông tin tín dụng**

Ngân hàng có thể thu thập thông tin từ các nguồn:

- Lấy thông tin trên trung tâm thông tin tín dụng

- Ngân hàng tự xây dựng một hệ thống thông tin khách hàng.

Ngân hàng có thể thu thập thông tin của khách hàng từ các nguồn:

+ Tiếp xúc trực tiếp với khách hàng

+ Điều tra nơi hoạt động sản xuất kinh doanh của khách hàng

+ Mua hoặc tìm kiếm thông tin qua các trung gian: cơ quan quản lý; qua các bạn hàng, chủ nợ khác của người vay; qua các trung tâm hoặc thông tin tư vấn.

Ngoài việc thu thập thông tin về khách hàng thì ngân hàng cũng cần tìm hiểu thông tin thị trường, thông tin về các chính sách, quy định của Nhà nước, những thông tin về đối thủ cạnh tranh.

### **3.2.8. Nâng cao trình độ nghiệp vụ, phẩm chất đạo đức của đội ngũ cán bộ**

- Mỗi nhân viên trong mỗi bộ phận có một nhiệm vụ khác nhau, nhưng trước hết phải được rèn luyện về ý thức làm việc, tác phong khi giao tiếp với khách hàng.

- Ngân hàng có những lớp đào tạo cho cán bộ nhân viên về chuyên môn, hiểu biết về pháp luật, quy định của Nhà nước.

- Bên cạnh công tác đào tạo, NHNo&PTNT tỉnh Quảng Ngãi cần tạo ra môi trường làm việc lành mạnh, chính sách thưởng phạt

công minh, chính sách tiền lương đúng đắn giúp ngân hàng giữ chân được người tài và nâng cao tinh thần, chất lượng đội ngũ nhân sự.

### **3.3. Một số kiến nghị**

#### **3.3.1. Kiến nghị với cơ quan quản lý Nhà nước**

#### **3.3.2. Kiến nghị đối với NHNo&PTNT Việt Nam**

#### **3.3.3. Kiến nghị đối với doanh nghiệp**

## **KẾT LUẬN**

Doanh nghiệp có vai trò ngày càng quan trọng trong việc thực hiện các mục tiêu kinh tế xã hội của đất nước. Với sự phát triển của lực lượng doanh nghiệp Việt Nam hiện nay, phát triển hoạt động cho vay doanh nghiệp là hoạt động tiềm năng và là xu thế của các NHTM.

Phát triển hoạt động cho vay doanh nghiệp không phải là bằng mọi cách gia tăng quy mô cho vay mà không tính tới những rủi ro mà ngân hàng gặp phải. Do vậy, đi đôi với việc gia tăng quy mô cho vay hợp lý ngân hàng cần phải thực hiện tốt việc kiểm soát rủi ro.

Dựa trên những cơ sở lý luận về hoạt động cho vay doanh nghiệp luận văn đã đi sâu nghiên cứu thực trạng phát triển hoạt động cho vay doanh nghiệp tại NHNo&PTNT tỉnh Quảng Ngãi.

Trong những năm qua, hoạt động cho vay doanh nghiệp tại NHNo&PTNT tỉnh Quảng Ngãi bên cạnh những kết quả đã đạt được trong gia tăng quy mô cho vay doanh nghiệp và kiểm soát rủi ro, vẫn còn một số những hạn chế cần khắc phục.

Từ đó, tác giả đã đưa ra những giải pháp cụ thể để phát triển hoạt động cho vay doanh nghiệp tại NHNo&PTNT tỉnh Quảng Ngãi dựa trên cơ sở những quan điểm định hướng và mục tiêu trong giai đoạn phát triển sắp tới.