

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

LÊ THỊ MINH PHƯƠNG

**MỞ RỘNG CHO VAY DOANH NGHIỆP
TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ
PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN CHI NHÁNH
QUẬN CẨM LỆ THÀNH PHỐ ĐÀ NẴNG**

LUẬN VĂN THẠC SĨ QUẢN TRỊ KINH DOANH

Đà Nẵng - Năm 2013

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

LÊ THỊ MINH PHƯƠNG

**MỞ RỘNG CHO VAY DOANH NGHIỆP
TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ
PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN CHI NHÁNH
QUẬN CẨM LỆ THÀNH PHỐ ĐÀ NẴNG**

Chuyên ngành: Tài chính Ngân hàng

Mã số: 60.34.20

LUẬN VĂN THẠC SĨ QUẢN TRỊ KINH DOANH

Người hướng dẫn khoa học: PGS.TS NGUYỄN NGỌC VŨ

Đà Nẵng - Năm 2013

LỜI CAM ĐOAN

*Tôi cam đoan đây là công trình nghiên cứu của riêng tôi.
Các số liệu, kết quả nêu trong luận văn là trung thực và chưa từng được ai
công bố trong bất kỳ công trình nào khác.*

Tác giả luận văn

LÊ THỊ MINH PHƯƠNG

MỤC LỤC

MỞ ĐẦU	1
1. Tính cấp thiết của đề tài	1
2. Mục đích nghiên cứu của đề tài	2
3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu.....	2
4. Phương pháp nghiên cứu.....	2
5. Bố cục của đề tài	3
6. Tổng quan tài liệu nghiên cứu.....	3
CHƯƠNG 1. NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ MỞ RỘNG CHO VAY DOANH NGHIỆP CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI	7
1.1 TỔNG QUAN VỀ CHO VAY DOANH NGHIỆP CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI	7
1.1.1 Khái niệm doanh nghiệp	7
1.1.2 Quan niệm cho vay doanh nghiệp.....	8
1.1.3 Các phương thức cho vay doanh nghiệp.....	8
1.1.4 Đặc điểm cho vay doanh nghiệp.....	13
1.2 NỘI DUNG MỞ RỘNG CHO VAY DOANH NGHIỆP CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI	16
1.2.1 Quan niệm mở rộng	16
1.2.2 Sự cần thiết của việc mở rộng cho vay doanh nghiệp	17
1.2.3 Các chỉ tiêu đánh giá việc mở rộng cho vay doanh nghiệp của ngân hàng thương mại.....	19
1.3 CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN VIỆC CHO VAY DOANH NGHIỆP CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI	21
1.3.1 Các nhân tố bên trong	21
1.3.2 Các nhân tố bên ngoài.....	25
KẾT LUẬN CHƯƠNG 1	28

CHƯƠNG 2. THỰC TRẠNG CHO VAY DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN CHI NHÁNH QUẬN CẨM LỆ THÀNH PHỐ ĐÀ NẴNG	29
2.1 GIỚI THIỆU CHUNG VỀ NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN CHI NHÁNH QUẬN CẨM LỆ THÀNH PHỐ ĐÀ NẴNG	29
2.1.1 Quá trình hình thành và phát triển, cơ cấu tổ chức	29
2.1.2 Tình hình hoạt động kinh doanh của ngân hàng trong các năm 2009, 2010, 2011	31
2.1.3 Kết quả hoạt động kinh doanh	36
2.2 THỰC TRẠNG MỞ RỘNG CHO VAY DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN CHI NHÁNH QUẬN CẨM LỆ THÀNH PHỐ ĐN	38
2.2.1 Tình hình chung về cho vay doanh nghiệp	38
2.2.2 Cơ cấu cho vay DN	40
2.2.3. Thực trạng về mở rộng số lượng khách hàng.	45
2.2.4. Đánh giá thực trạng kiểm soát rủi ro tín dụng trong cho vay	47
2.3. PHÂN TÍCH CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN MỞ RỘNG CHO VAY DN TẠI NGÂN HÀNG NN&PTNT CHI NHÁNH QUẬN CẨM LỆ TP ĐÀ NẴNG.....	51
2.3.1 Nhân tố lãi suất	51
2.3.2 Nhân tố về thủ tục cho vay	52
2.3.3 Chính sách Marketing của ngân hàng.....	53
2.3.4. Nhân tố khách quan	56
2.4 ĐÁNH GIÁ THỰC TRẠNG CHO VAY DN TẠI NGÂN HÀNG NN&PTNT CHI NHÁNH QUẬN CẨM LỆ TP ĐÀ NẴNG	59

2.4.1 Kết quả đạt được	59
2.4.2 Hạn chế và nguyên nhân	60
KẾT LUẬN CHƯƠNG 2	62
CHƯƠNG 3. GIẢI PHÁP MỞ RỘNG CHO VAY DOANH NGHIỆP TẠI NHNo&PTNT CHI NHÁNH QUẬN CẨM LỆ THÀNH PHỐ ĐÀ NẴNG	63
3.1 CƠ SỞ CHO VIỆC XÂY DỰNG VÀ GIẢI PHÁP MỞ RỘNG CHO VAY DOANH NGHIỆP TẠI NHNO & PTNT CHI NHÁNH QUẬN CẨM LỆ	63
3.1.1 Căn cứ vào nhu cầu phát triển kinh tế xã hội của Quận Cẩm Lệ ..	63
3.1.2 Căn cứ vào chiến lược phát triển TP Đà Nẵng	64
3.1.3 Căn cứ vào chiến lược phát triển của ngân hàng	65
3.2 GIẢI PHÁP MỞ RỘNG CHO VAY DN	66
3.2.1 Nâng cao chất lượng tín dụng	66
3.2.2 Mở rộng mạng lưới, khách hàng.....	68
3.2.3 Mở rộng phương thức cho vay.....	70
3.2.4 Tăng cường công tác huy động vốn.....	70
3.2.5 Áp dụng lãi suất linh hoạt cho từng đối tượng khách hàng	71
3.2.6 Các giải pháp khác	72
3.3 KIẾN NGHỊ	77
3.3.1. Kiến nghị đối với Nhà nước.....	77
3.3.2 Kiến nghị đối với NHNN.....	78
3.3.3 Kiến nghị đối với NHNo & PTNT Việt Nam:.....	79
KẾT LUẬN.....	81
TÀI LIỆU THAM KHẢO	
QUYẾT ĐỊNH GIAO ĐỀ TÀI LUẬN VĂN (bản sao)	

DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT

BQ	Bình quân
CBTD	Cán bộ tín dụng
CP	Chi phí
CN, XD	Công nghiệp, xây dựng
DN	Doanh nghiệp
DNNVV	Doanh nghiệp nhỏ và vừa
DPRR	Dự phòng rủi ro
DS	Doanh số
ĐH	Đại học
ĐVT	Đơn vị tính
GDP	Tổng sản phẩm trong nước
KH	Khách hàng
NH	Ngân hàng
NHNN	Ngân hàng Nhà nước
NHNo&PTNT	Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn
NHTM	Ngân hàng thương mại
NXBQ	Nợ xấu bình quân
PGD	Phòng giao dịch
TCTD	Tổ chức tín dụng
TCKT	Tổ chức kinh tế
TD	Tín dụng
TM, DV	Thương mại, dịch vụ
TNHH	Trách nhiệm hữu hạn
TP	Thành phố
TS	Tài sản
TSĐB	Tài sản đảm bảo

DANH MỤC CÁC BẢNG

Số hiệu bảng	Tên bảng	Trang
2.1	Hoạt động huy động vốn	32
2.2	Hoạt động cho vay chung	34
2.3	Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh	36
2.4	Tình hình chung về cho vay doanh nghiệp	38
2.5	Cơ cấu cho vay doanh nghiệp theo kỳ hạn vay	40
2.6	Cơ cấu cho vay doanh nghiệp theo ngành nghề	41
2.7	Cơ cấu cho vay doanh nghiệp theo hình thức đảm bảo	44
2.8	Số lượng khách hàng doanh nghiệp	45
2.9	Đánh giá thực trạng kiểm soát rủi ro TD theo ngành nghề kinh doanh	47
2.10	Đánh giá thực trạng kiểm soát rủi ro TD theo hình thức đảm bảo	48
2.11	Đánh giá thực trạng kiểm soát rủi ro TD theo thời hạn vay	50
2.12	Tổng hợp lãi suất của ngân hàng qua 2 năm	51
2.13	Tổng hợp lãi suất cho vay của một số ngân hàng khác	52
2.14	Tổng hợp trình độ học vấn của cán bộ ngân hàng	54

MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Doanh nghiệp có vị trí đặc biệt quan trọng của nền kinh tế, là bộ phận chủ yếu tạo ra tổng sản phẩm trong nước (GDP). Những năm gần đây, hoạt động của doanh nghiệp đã có bước phát triển đột biến, góp phần giải phóng và phát triển sức sản xuất, huy động và phát huy nội lực vào phát triển kinh tế xã hội, góp phần quyết định vào phục hồi và tăng trưởng kinh tế, tăng kim ngạch xuất khẩu, tăng thu ngân sách và tham gia giải quyết có hiệu quả các vấn đề xã hội như: Tạo việc làm, xoá đói, giảm nghèo... Tuy nhiên, khi bước vào tự do cạnh tranh, các doanh nghiệp của Việt Nam vẫn đang gặp rất nhiều khó khăn về công nghệ, thông tin, thị trường, đặc biệt là khó khăn về vốn. Hiện nay, phần lớn NHTM đã xác định bộ phận doanh nghiệp là nhóm khách hàng mục tiêu. Tuy nhiên công tác mở rộng cho vay đối với doanh nghiệp còn nhiều trở ngại, doanh nghiệp tiếp tục gặp khó khăn về vốn, và ngân hàng tiếp tục bế tắc trong quyết định cho vay, hạn chế sự phát triển của nền kinh tế-xã hội.

NHNNo & PTNT chi nhánh Quận Cẩm Lệ - TP Đà Nẵng trong những năm vừa qua cũng đã đạt được nhiều thành công trong cho vay doanh nghiệp. Cùng với sự chuyển dịch cơ cấu công nghiệp và nông nghiệp của TP Đà Nẵng trong những năm vừa qua thì Quận Cẩm Lệ với đặc thù là một quận đang phát triển mạnh, đặc biệt là về công nghiệp, số lượng các doanh nghiệp trên địa bàn là khá nhiều và đang có xu hướng tăng. Trong những năm vừa qua trong kế hoạch kinh doanh của ngân hàng luôn đề cập đến việc mở rộng cho vay đối với doanh nghiệp cũng như đưa ra những giải pháp, định hướng cho chiến lược này.

Tuy vậy, do khủng hoảng kinh tế đã gây ra những ảnh hưởng khá nặng

nề đến tình hình sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp trên địa TP cũng như trên địa bàn quận, điều này cũng ít nhiều ảnh hưởng đến tình hình cho vay của ngân hàng. Ngoài ra với một địa bàn rộng, số lượng khách hàng đang ngày càng tăng nhưng cơ sở vật chất cũng như đội ngũ con người còn hạn chế cũng đặt ra cho ngân hàng không ít thách thức trong chiến lược mở rộng cho vay DN.

Chính từ thực tế đó tôi chọn đề tài “**Mở rộng cho vay doanh nghiệp tại Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn chi nhánh Quận Cẩm Lệ thành phố Đà Nẵng**” làm đề tài nghiên cứu cho luận văn của mình. Từ những tìm hiểu thực tế trong hoạt động cho vay doanh nghiệp tại ngân hàng, tiến hành phân tích để có thể nhận định được tình hình hiện tại và từ đó đưa ra các giải pháp giúp ngân hàng mở rộng cho vay doanh nghiệp trong thời gian tới.

2. Mục đích nghiên cứu của đề tài

- Hệ thống hóa lý luận cơ bản về mở rộng cho vay doanh nghiệp của ngân hàng thương mại.

- Phân tích thực trạng hoạt động cho vay doanh nghiệp của Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn chi nhánh Quận Cẩm Lệ thành phố Đà Nẵng.

- Đề xuất một số giải pháp nhằm mở rộng hoạt động cho vay doanh nghiệp tại Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn chi nhánh Quận Cẩm Lệ thành phố Đà Nẵng.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

Luận văn tập trung nghiên cứu lý luận và thực tiễn mở rộng hoạt động cho vay doanh nghiệp tại Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn chi nhánh Quận Cẩm Lệ thành phố Đà Nẵng từ năm 2010 đến hết 2012.

4. Phương pháp nghiên cứu

- *Phương pháp thống kê*: thu thập và xử lý thông tin từ các nguồn tìm

kiểm, từ đó phân tích diễn giải.

- **Phương pháp phân tích tổng hợp:** Sàng lọc và đúc kết từ thực tiễn kết hợp với lý luận để đưa ra giải pháp cho vấn đề đặt ra.

5. Bộ cục của đề tài

Ngoài kết luận, phụ lục, danh mục tài liệu tham khảo, nội dung của luận văn gồm ba chương như sau:

Chương 1: Những vấn đề chung về mở rộng cho vay doanh nghiệp của Ngân hàng thương mại

Chương 2: Thực trạng mở rộng cho vay đối với doanh nghiệp tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Chi nhánh Quận Cẩm Lệ Thành phố Đà Nẵng

Chương 3: Giải pháp mở rộng cho vay doanh nghiệp tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Chi nhánh Quận Cẩm Lệ Thành phố Đà Nẵng

6. Tổng quan tài liệu nghiên cứu

Để thực hiện đề tài “**Mở rộng cho vay doanh nghiệp tại Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn chi nhánh Quận Cẩm Lệ thành phố Đà Nẵng**”, học viên đã tham khảo và tìm hiểu một số tài liệu sau:

Đề tài 1: Luận văn Thạc sĩ Quản trị kinh doanh của tác giả Hà Đức Hùng (2011), *Mở rộng hoạt động tín dụng doanh nghiệp tại chi nhánh ngân hàng Đầu tư và phát triển KonTum*, Đại học Đà Nẵng.

❖ Những kết quả đạt được:

- Phần cơ sở lý luận luận văn đã hệ thống hóa và làm rõ một số vấn đề lý luận cơ bản về tín dụng và mở rộng tín dụng, những phương thức mở rộng tín dụng, những phương thức mở rộng tín dụng đối với doanh nghiệp của ngân hàng thương mại.

- Phần hai đưa ra được những nghiên cứu, phân tích, đánh giá thực trạng

mở rộng tín dụng doanh nghiệp tại chi nhánh ngân hàng Đầu tư và phát triển KonTum, từ đó rút ra những điểm mạnh, những hạn chế và chỉ ra nguyên nhân.

- Xuất phát từ các căn cứ tiền đề, từ đó đưa ra những giải pháp vừa mang tính phương pháp luận vừa có tính thực tiễn nhằm mở rộng tín dụng tại chi nhánh ở phần cuối của luận văn.

❖ Những mặt còn hạn chế:

- Phần cơ sở lý luận còn dài và nhiều phần không quá cần thiết lại được tác giả tập trung làm rõ như phần khái niệm ngân hàng, tín dụng. Phần nêu các nhân tố ảnh hưởng còn lan man.

- Phần phân tích các đề mục chia nhỏ quá nhiều nên không mang tính khái quát cao. Phân tích đánh giá ở nhiều mặt nhưng một số là không quá cần thiết.

- Các kiến nghị chưa thật sự mang tính thực tiễn cao.

Đề tài 2: Luận văn Thạc sĩ Quản trị kinh doanh của tác giả Trần Thị Hương Thảo (2012), *Mở rộng tín dụng đối với doanh nghiệp tại ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn tỉnh Phú Yên*, Đại học Đà Nẵng.

❖ Những kết quả đạt được:

- Phần cơ sở lý luận của luận văn đã hệ thống hóa những khái niệm cơ bản về ngân hàng, tín dụng, tín dụng ngân hàng và mở rộng tín dụng ngân hàng đối với doanh nghiệp, ý nghĩa của việc mở rộng tín dụng doanh nghiệp. Ngoài ra luận văn còn cho thấy đặc điểm của ngân hàng NNo & PTNT Việt Nam và doanh nghiệp ảnh hưởng như thế nào đến việc mở rộng tín dụng nói chung và mở rộng tín dụng doanh nghiệp nói riêng. Bên cạnh đó luận văn cũng trình bày kinh nghiệm của các nước và VN về mở rộng tín dụng ngân hàng đối với doanh nghiệp.

- Phần hai đã phân tích được nguyên nhân của những tồn tại, yếu kém

trong việc mở rộng tín dụng đối với doanh nghiệp tại ngân hàng thông qua quy trình điều tra khảo sát nhằm xây dựng những phương pháp để mở rộng tín dụng.

- Phần giải pháp đã đưa ra những căn cứ để mở rộng tín dụng đối với doanh nghiệp của tỉnh cũng như của ngân hàng. Đồng thời xây dựng những giải pháp nhằm mở rộng tín dụng đối với doanh nghiệp đã, đang và sẽ có quan hệ tín dụng tại ngân hàng trong thời gian tới.

❖ Những mặt còn hạn chế:

Phân phân tích còn chưa đi sâu, chủ yếu mới chỉ tập trung đánh giá thực trạng cho vay, thực trạng mở rộng chứ phân phân tích các nhân tố ảnh hưởng mở rộng còn sơ sài.

Ngoài ra tác giả còn tham khảo một số tài liệu sau:

- *Giáo trình tín dụng ngân hàng* – TS Hồ Diệu, Học viện ngân hàng – NXB Thống kê (2001).

- *Giáo trình nghiệp vụ ngân hàng thương mại* – PGS.TS. Phan Thị Cúc (Chủ biên) – Nhà xuất bản thống kê 2008.

- TS Nguyễn Minh Kiều (2007), *Nghiệp vụ ngân hàng hiện đại*, Khoa ngân hàng – Đại học kinh tế TP Hồ Chí Minh và chương trình giảng dạy kinh tế Fulbright – NXB Thống kê.

Những tài liệu trên đã cung cấp cho học viên những kiến thức chung và có cái nhìn khái quát về định nghĩa, đặc trưng, đặc điểm của ngân hàng, tín dụng ngân hàng và tín dụng ngân hàng đối với doanh nghiệp. Từ đó xây dựng các kiến thức cần thực hiện trong phần cơ sở lý luận của luận văn. Đây sẽ là phần cơ bản và là tiền đề để có thể thực hiện các phần tiếp theo sao cho phù hợp với vấn đề mà luận văn cần đi nghiên cứu, giải quyết.

- Báo cáo thường niên của NHNo&PTNT chi nhánh Quận Cẩm Lệ - TP Đà Nẵng.

- *Năng lực cạnh tranh của các NHTM trong xu thế hội nhập* – PGS.TS Nguyễn Thị Quy – NXB Lý luận hành chính.

Tham khảo tài liệu trên giúp học viên nắm được hoạt động kinh doanh của ngân hàng trong các năm vừa qua, từ đó có thể đưa ra những phân tích, đánh giá cho thực trạng hoạt động cho vay nói chung và cho vay doanh nghiệp của ngân hàng nói riêng. Thông qua thực trạng hoạt động cụ thể học viên có thể đưa ra những nhận định, đánh giá công tác thực hiện mở rộng cho vay doanh nghiệp của ngân hàng trong thời gian qua cũng như thời gian đến. Ngoài ra nắm được những thuận lợi cũng như khó khăn mà các NHTM Việt Nam phải đối mặt trong xu thế hội nhập hiện nay, từ đó có sự phân tích, đánh giá thực trạng mở rộng cho vay doanh nghiệp sát với thực tế.

- *Hoàn thiện cơ chế chính sách nhằm đổi mới hoạt động ngân hàng trong điều kiện hội nhập quốc tế* – Viện nghiên cứu khoa học ngân hàng – NXB Thống kê.

Tài liệu trên giúp học viên nắm bắt được một cách khái quát các giải pháp cơ bản nhằm đổi mới hoạt động ngân hàng trong điều kiện hội nhập quốc tế, từ đó làm cơ sở để đề xuất các giải pháp, kiến nghị cụ thể nhằm mở rộng cho vay doanh nghiệp tại ngân hàng.

CHƯƠNG 1

NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ MỞ RỘNG CHO VAY

DOANH NGHIỆP CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1 TỔNG QUAN VỀ CHO VAY DOANH NGHIỆP CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1.1 Khái niệm doanh nghiệp

Về khái niệm Doanh nghiệp, Luật Doanh nghiệp năm 1999 và được sửa đổi năm 2005 do Quốc hội Việt Nam khóa XI thông qua đã quy định rõ: “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”. [7]

Trong Luật này cũng quy định về các loại hình doanh nghiệp bao gồm: Công ty TNHH, công ty cổ phần, công ty hợp danh và doanh nghiệp tư nhân. Cách phân chia này dựa trên căn cứ về hình thức sở hữu, tạo điều kiện thuận lợi cho Nhà nước trong quản lý hành chính và điều chỉnh các chính sách vĩ mô nhằm phát triển nền kinh tế thị trường với các thành phần kinh tế cân đối hơn. Việc thành lập, tổ chức quản lý, và hoạt động của các loại hình DN này đều được pháp luật quy định rõ.

Mặt khác, để tạo thuận lợi cho việc hỗ trợ các DN phát triển, người ta thường chia các loại hình DN dựa theo tiêu thức về quy mô. Theo tiêu thức này, DN được chia thành DN lớn và DN nhỏ. Các tiêu chí đánh giá quy mô của một DN bao gồm chỉ tiêu về vốn, doanh thu, lao động,... Mỗi quốc gia, mỗi khu vực có thể lựa chọn một chỉ tiêu hoặc một nhóm các chỉ tiêu khác nhau, tùy thuộc vào điều kiện, trình độ phát triển và quan điểm riêng của mỗi nước. Việc đưa ra được tiêu chí xác định phù hợp là rất quan trọng nhằm xây dựng chính sách hỗ trợ và định hướng phát triển đối với các DN đúng đắn và hợp lý hơn.

1.1.2 Quan niệm cho vay doanh nghiệp

Hoạt động cơ bản và chủ yếu của ngân hàng thương mại là huy động tiền gửi và cung cấp các hoạt động tín dụng. Tín dụng ngân hàng được hiểu là quan hệ vay mượn giữa ngân hàng và khách hàng. Hoạt động tín dụng là hoạt động đa dạng, mang nhiều lợi nhuận nhưng cũng tiềm ẩn nhiều rủi ro của ngân hàng. Trong các nghiệp vụ tín dụng, nghiệp vụ cho vay là nghiệp vụ giữ vị trí quan trọng nhất. Nhờ những khoản cho vay này, nhiều doanh nghiệp đã có điều kiện để phát triển sản xuất, tạo công ăn việc làm góp phần đóng góp vào GDP của đất nước.

Ngân hàng thương mại có thể tiến hành cho vay với nhiều đối tượng khách hàng như các cá nhân, các DN... Tuy nhiên, tùy theo đối tượng vay vốn, khái niệm cho vay có thể được hiểu theo những khía cạnh khác nhau. Hiện nay, trong các đối tượng cho vay của NHTM, DN là đối tượng khách hàng có nhiều tiềm năng. Đây là đối tượng không chỉ gia tăng ngày càng lớn về số lượng mà còn có những đóng góp cho sự phát triển kinh tế và tăng thu nhập dân cư.

Theo quyết định 1627-2001-QĐ-NHNN về quy chế cho vay của tổ chức tín dụng đối với khách hàng thì việc cho vay được định nghĩa như sau: “*Cho vay là một hình thức cấp tín dụng, theo đó tổ chức tín dụng chuyển cho khách hàng một khoản tiền để sử dụng vào mục đích và thời gian nhất định theo thỏa thuận với nguyên tắc phải hoàn trả cả gốc lẫn lãi*” [6]

Trong đó doanh nghiệp cũng là một khách hàng vay của ngân hàng nên cũng chịu sự chi phối của quyết định trên.

1.1.3 Các phương thức cho vay doanh nghiệp

a. Cho vay thấu chi

Là nghiệp vụ cho vay khi tổ chức tín dụng chấp thuận bằng văn bản cho khách hàng chi vượt số tiền có trên tài khoản thanh toán của mình đến một

mức độ nhất định và trong một khoảng thời gian xác định. Giới hạn đó là hạn mức thấu chi. Với hạn mức thấu chi này, bạn có thể dùng tiền trong hạn mức này khi tài khoản bạn không có số dư. Ví dụ, bạn được cấp hạn mức thấu chi trên tài khoản vãng lai là 10 triệu đồng. Có nghĩa là khi tài khoản này không còn đồng xu nào, bạn vẫn có thể rút tối đa 10 triệu và chi tiêu thoải mái, tức là tài khoản vãng lai của bạn được phép âm tối đa 10 triệu. Khi bạn nộp tiền vào tài khoản này, lập tức hai bên nợ có đối trừ cho nhau. Ví dụ tài khoản đang âm 10 triệu đồng, bạn nộp 9 triệu thì tài khoản vẫn âm 1 triệu, còn nếu nộp 11 triệu thì tài khoản sẽ dương 1 triệu.

Tài khoản tiền vay thông thường thì khác hẳn. Việc ghi nợ và có của tài khoản tiền vay phải tương ứng với các khế ước nhận nợ chứ không đối trừ nợ có để ra một số dư cuối cùng như ở tài khoản thấu chi. Khách hàng chỉ có thể chi tiêu trong khoản tiền tín dụng ngân hàng đã cấp.

Vay thấu chi thường được sử dụng khi bạn cần nóng một khoản tiền. Lãi suất thấu chi khá cao và tính theo ngày, nên khi nhận một khoản vay thấu chi tuy được chi tiêu thoải mái nhưng phải tính đến khả năng trả nợ.

Để có thể thấu chi, khách hàng chỉ cần làm đơn xin ngân hàng hạn mức thấu chi và thời gian thấu chi, tuy nhiên nhiều khi khách hàng phải trả phí có thể được thấu chi. Sau khi được ngân hàng chấp nhận, khách hàng có thể kí séc, lập ủy nhiệm chi quá số dư tiền gửi có trong tài khoản nhưng vẫn phải trong hạn mức thấu chi. Số lãi mà khách hàng phải trả cho ngân hàng:

$$\text{Số lãi phải trả} = \text{Lãi suất thấu chi} \times \text{thời gian thấu chi} \times \text{số tiền thấu chi}$$

Các khoản khách hàng chi vượt quá hạn mức thấu chi sẽ bị phạt lãi và ngân hàng có thể đình chỉ việc sử dụng hình thức này.

Trong quá trình sản xuất kinh doanh của mình đôi khi có những vấn đề phát sinh bất ngờ nằm ngoài những dự đoán và tính toán của doanh nghiệp, chính vì thế với hình thức cho vay thấu chi của ngân hàng thương mại như thế

này sẽ giúp cho doanh nghiệp có thêm được một nguồn hỗ trợ tài chính khi cần thiết. Có thể nói thấu chi là hình thức cho vay ngắn hạn, linh hoạt, thủ tục đơn giản. Hình thức cho vay này tạo điều kiện cho doanh nghiệp trong quá trình thanh toán chủ động hơn, kịp thời hơn. Tuy nhiên hình thức này ngân hàng hầu như chỉ áp dụng đối với các khách hàng thân quen, có độ tin cậy cao, có thu nhập ổn định.

b. Cho vay trực tiếp từng lần

Đối với các khách hàng không có nhu cầu vay vốn thường xuyên, ngân hàng thường thực hiện cho vay trực tiếp từng lần. Mỗi lần vay vốn khách hàng phải làm đơn xin vay và trình bày với ngân hàng về phương án sử dụng vốn vay. Theo đó ngân hàng sẽ thực hiện phân tích trước khi cho vay và quyết định hạn mức tín dụng, thời hạn giải ngân, phương án trả nợ, lãi suất và đảm bảo nếu cần. Trong đó mỗi món vay được tách biệt thành các hồ sơ khác nhau. Phương thức cho vay từng lần tương đối đơn giản, phổ biến và giúp cho ngân hàng dễ dàng quản lý việc sử dụng theo mục đích của mỗi món vay.

Các DN thường có phương án sản xuất kinh doanh ngắn hạn và bao gồm nhiều giai đoạn khác nhau. Thông thường các DN thường vay vốn ngân hàng để đảm bảo một số giai đoạn nhất định của chu kỳ sản xuất kinh doanh, tức là vốn ngân hàng chỉ tài trợ theo tính chất thời vụ.

Đây là hình thức cho vay khá phổ biến. Ngân hàng sẽ tiến hành các quy trình cho vay cần thiết đối với khách hàng. Mỗi món vay thường tách biệt thành các hồ sơ nợ khác nhau do đó ngân hàng sẽ thu nợ theo từng hợp đồng khác nhau. Lãi suất của hình thức vay này có thể là lãi suất cố định hoặc thả nổi theo thị trường. Nghiệp vụ này thường được áp dụng đối với các khách hàng chưa có nhu cầu vốn thường xuyên và không có điều kiện để được cấp hạn mức thấu chi. Vốn của ngân hàng thường chỉ tham gia vào một số giai đoạn nhất định của quá trình sản xuất. Đây là hình thức cho vay đơn giản,

ngân hàng dễ kiểm soát và thu nợ theo từng món riêng biệt.

c. Cho vay theo hạn mức

Cho vay theo hạn mức là nghiệp vụ tín dụng mà theo đó NHTM thỏa thuận cấp cho khách hàng hạn mức tín dụng tính cho cả kì hoặc cuối kì. Hạn mức tín dụng được đưa ra sau khi ngân hàng xem xét kế hoạch sản xuất kinh doanh, nhu cầu vốn của khách hàng, đồng thời đối chiếu với khả năng và quy định của bản thân ngân hàng đó.

Đối với khách hàng được cấp hạn mức tín dụng cả kì, trong kì khách hàng có thể vay trả nhiều lần nhưng dư nợ không được vượt quá hạn mức quy định. Đối với hạn mức tính cho cuối kì thì trong kì số dư món vay của khách hàng có thể vượt quá, tuy nhiên khách hàng phải điều chỉnh sao cho số dư tại thời điểm cuối kì đảm bảo đúng hạn mức.

Theo hình thức này, mỗi lần vay khách hàng chỉ cần trình bày phương án sử dụng tiền vay, nộp các giấy tờ chứng minh đã mua hàng hoặc dịch vụ và nêu yêu cầu vay. Sau khi kiểm tra tính hợp lệ hợp pháp của chứng từ ngân hàng sẽ quyết định cho vay dựa vào hạn mức và dư nợ hiện tại của khách hàng đến thời điểm đó.

Với hình thức này, các DN có nhu cầu vay vốn ngân hàng thường xuyên để tài trợ nhiều giai đoạn trong cả chu kì sản xuất kinh doanh sẽ thuận tiện hơn về thủ tục xin vay. Ngân hàng chỉ thu nợ khi DN có thu nhập, tạo điều kiện chủ động trong quản lí ngân quỹ. Tuy nhiên do các khoản vay không tách biệt nên ngân hàng khó quản lí việc sử dụng đúng mục đích của khoản vay, vì vậy ngân hàng thường cho vay theo hạn mức đối với những DN có mối quan hệ bền vững với ngân hàng.

d. Cho vay luân chuyển

Đây là nghiệp vụ cho vay dựa trên sự luân chuyển của hàng hóa. Doanh nghiệp thường có nhu cầu về vốn khi mua hàng hóa, do đó ngân hàng sẽ cho

vay để mua hàng và sẽ thu hồi khi doanh nghiệp bán được hàng. Khi vay khách hàng chỉ cần gửi cho ngân hàng các chứng từ hóa đơn cần thiết và số tiền cần vay. Ngân hàng và khách hàng sẽ thỏa thuận với nhau về phương thức cho vay, hạn mức tín dụng. Ngân hàng sẽ cho vay theo tỷ lệ nhất định tùy thuộc vào quan hệ của ngân hàng và doanh nghiệp.

Hình thức cho vay này thường được áp dụng với các đối tượng khách hàng là các doanh nghiệp thương mại, các doanh nghiệp sản xuất có chu kỳ tiêu thụ ngắn ngày, có quan hệ tín dụng thường xuyên với ngân hàng. Cho vay luân chuyển rất tiện cho khách hàng, thủ tục đơn giản chỉ cần thực hiện một lần cho nhiều lần vay, khách hàng sẽ được đáp ứng nhu cầu vốn kịp thời. Tuy nhiên nếu doanh nghiệp khách hàng gặp khó khăn trong quá trình tiêu thụ sản phẩm thì ngân hàng sẽ gặp khó khăn trong việc thu hồi nợ do thời hạn tín dụng không được quy định rõ ràng.

e. Cho vay theo dự án

Theo Quy chế quản lý đầu tư và xây dựng hiện hành, dự án đầu tư là một tập hợp những đề xuất có liên quan đến việc bỏ vốn để tạo mới, mở rộng hoặc cải tạo những cơ sở vật chất nhất định nhằm đạt được sự tăng trưởng về số lượng hoặc duy trì, cải tiến, nâng cao chất lượng của sản phẩm hoặc dịch vụ trong khoảng thời gian xác định.

Như vậy, dự án đầu tư là một tập hồ sơ tài liệu trình bày một cách chi tiết và có hệ thống một chương trình hành động và các chi phí tương ứng để đạt được những mục tiêu nhất định trong tương lai.

Chu trình của dự án đầu tư:

- Giai đoạn chuẩn bị đầu tư
- Giai đoạn thực hiện đầu tư
- Giai đoạn kết thúc dự án đầu tư, đi vào sử dụng và khai thác.

Cho vay dự án được coi là loại hình tín dụng có mức độ rủi ro cao nhất

trong các nghiệp vụ của ngân hàng thương mại. Theo đó, các khoản cho vay dự án thường mang tính chất dài hạn (long-term project loans) tài trợ cho những tài sản cố định được dự tính sẽ mang lại thu nhập trong tương lai. Để bảo đảm tính an toàn và khả năng sinh lời của ngân hàng, hoạt động cho vay dự án cũng tuân theo những nguyên tắc chung về tín dụng.

Đây là hình thức cho vay nhằm cung cấp tài chính hỗ trợ cho các doanh nghiệp có nhu cầu về vốn để thực hiện các dự án đầu tư mới, các dự án nâng cấp mở rộng sản xuất kinh doanh, giúp các doanh nghiệp có nhiều thuận lợi trong việc triển khai các hoạt động sản xuất kinh doanh. Đây là hình thức cho vay đáp ứng đầy đủ và kịp thời nhu cầu vốn của doanh nghiệp khi thực hiện một dự án nào đó. Hình thức giải ngân cũng như trả nợ tùy thuộc vào sự thoả thuận giữa khách hàng và ngân hàng. Đối với tài sản đảm bảo của hình thức vay vốn này khách hàng có thể sử dụng chính giá trị đầu tư của dự án làm bảo đảm tiền vay hoặc các loại tài sản khác như đất đai, tài sản cố định, hàng hoá...

1.1.4 Đặc điểm cho vay doanh nghiệp

Cho vay doanh nghiệp là cho vay kinh doanh vì phần lớn các doanh nghiệp vay vốn là để tài trợ cho mục đích sản xuất kinh doanh. Đối tượng cho vay là tất cả doanh nghiệp hoạt động hợp pháp tại Việt Nam. Ngành nghề sản xuất kinh doanh, cung cấp dịch vụ của doanh nghiệp rất đa dạng nên nhu cầu vay vốn của doanh nghiệp cũng rất đa dạng. Quy mô của món vay thường lớn và cao hơn quy mô của món vay cá nhân, hộ gia đình. Chính vì thế mà cho vay đối với doanh nghiệp cũng có nhiều đặc điểm khác so với cho vay cá nhân, hộ gia đình.

a. Thủ tục và hợp đồng cho vay

Đối với hộ gia đình, cá nhân, tổ hợp tác:

* *Hồ sơ pháp lý:*

+ Đăng ký kinh doanh đối với cá nhân phải đăng ký kinh doanh;

- + Hợp đồng hợp tác (đối với tổ hợp tác);
- + Giấy ủy quyền cho người đại diện (nếu có).

** Hồ sơ vay vốn:*

- Hộ gia đình sản xuất nông, lâm, ngư, diêm nghiệp vay vốn không phải thực hiện bảo đảm bằng tài sản:

- + Giấy đề nghị kiêm phương án vay vốn

- Hộ gia đình, cá nhân, tổ hợp tác (trừ hộ gia đình được quy định tại điểm trên):

- + Giấy đề nghị vay vốn;
- + Dự án, phương án sản xuất, kinh doanh, dịch vụ;
- + Hồ sơ bảo đảm tiền vay theo quy định.

Đối với doanh nghiệp:

** Hồ sơ pháp lý:*

- + Quyết định thành lập doanh nghiệp;
- + Điều lệ doanh nghiệp (trừ doanh nghiệp tư nhân);
- + Quyết định bổ nhiệm Chủ tịch Hội đồng quản trị (nếu có), Tổng Giám đốc (Giám đốc), Kế toán trưởng; quyết định công nhận Ban quản trị, Chủ nhiệm hợp tác xã

- + Đăng ký kinh doanh
- + Giấy phép hành nghề (nếu có);
- + Giấy phép đầu tư (đối với doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài);
- + Biên bản góp vốn, danh sách thành viên sáng lập (Công ty cổ phần, Công ty TNHH, Công ty hợp danh);

- + Các thủ tục về kế toán theo quy định của ngân hàng.

** Hồ sơ kinh tế:*

- + Kế hoạch sản xuất, kinh doanh trong kỳ;
- + Báo cáo thực hiện kế hoạch sản xuất, kinh doanh kỳ gần nhất.

* *Hồ sơ vay vốn:*

- + Giấy đề nghị vay vốn;
- + Dự án, phương án sản xuất, kinh doanh, dịch vụ, đời sống;
- + Các chứng từ có liên quan (xuất trình khi vay vốn);
- + Hồ sơ bảo đảm tiền vay theo quy định.

* *Hồ sơ TSDB:*

Giấy chứng nhận quyền sở hữu Nhà ở và quyền sử dụng đất ở, Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất (Bản sao công chứng); Giấy chứng nhận đăng ký phương tiện giao thông (Bản sao công chứng); Hóa đơn/Chứng từ tài chính mua hàng/nhập khẩu hàng (Bản gốc); Hợp đồng mua hàng (Bản sao có dấu công ty); Hợp đồng mua sắm máy móc; thiết bị (Bản sao có dấu công ty); Hóa đơn/Chứng từ tài chính của máy móc, thiết bị (Bản gốc); Chứng chỉ tiền gửi, Sổ/Chứng nhận tài khoản tiết kiệm (Bản gốc); Xác nhận số dư Chứng khoán của Công ty chứng khoán quản lý lưu ký hoặc Cơ quan lưu ký nhà nước có thẩm quyền (Bản gốc); Bảo lãnh/Cam kết thanh toán/Ủy thác vốn của bên thứ ba (Bản gốc)...

Có thể nhận thấy rằng thủ tục cũng như hợp đồng vay vốn đối với cho vay doanh nghiệp phức tạp hơn rất nhiều so với cá nhân, hộ gia đình. Nếu với cho vay cá nhân, hộ gia đình bộ hồ sơ cho vay chỉ bao gồm một hay hai hồ sơ thì đối với cho vay doanh nghiệp đòi hỏi phải có đến bốn hồ sơ. Và tất nhiên những thủ tục phải thực hiện trong từng hồ sơ cũng phức tạp hơn rất nhiều, điều này đòi hỏi công tác thẩm định của cán bộ cũng mất nhiều thời gian, công sức và qua nhiều khâu trình ký hơn.

Với đặc điểm như vậy đòi hỏi cán bộ thẩm định phải thật chắc nghiệp vụ cũng như có nhiều kinh nghiệm. Quá trình thực hiện các thủ tục đối với hồ sơ cho vay doanh nghiệp cũng đòi hỏi sự chặt chẽ, đầy đủ và tính chính xác cao hơn so với cho vay cá nhân, hộ gia đình.

b. Chi phí và lợi nhuận cho vay

Cho vay doanh nghiệp luôn là khoản cho vay chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng doanh số cho vay của các ngân hàng thương mại, từ đó điều hiển nhiên lợi nhuận từ cho vay doanh nghiệp đưa lại luôn chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng lợi nhuận cho vay của NHTM.

Tuy nhiên như đã nói ở trên thì đây là đối tượng cho vay đòi hỏi ngân hàng phải mất nhiều thời gian, công sức cho khâu thẩm định và làm hồ sơ cho nên nó đã khiến cho chi phí tổ chức cho vay thường cao.

c. Rủi ro trong cho vay

Các Ngân hàng thương mại cho vay doanh nghiệp với số tiền lớn, nên khi phát sinh nợ quá hạn thì thường nợ quá hạn với món lớn. Điều này sẽ khiến cho các ngân hàng gặp rất nhiều rủi ro trong cho vay doanh nghiệp.

Một rủi ro khác xuất phát từ việc các doanh nghiệp thường đưa ra những báo cáo tài chính chưa chính xác. Đây sẽ là trở ngại rất lớn cho các ngân hàng thương mại trong việc đánh giá chính xác tình hình kinh doanh thực tế của các doanh nghiệp từ đó không đưa ra được đánh giá cho mức rủi ro có thể gặp phải khi cho vay, đây cũng sẽ là một nguyên nhân có thể dẫn đến rủi ro trong cho vay doanh nghiệp.

Về phía ngân hàng, các ngân hàng chưa thật sự tin tưởng vào hoạt động kinh doanh của một số doanh nghiệp dẫn đến ngân hàng thường hạn chế cho vay để giảm thiểu rủi ro.

1.2 NỘI DUNG MỞ RỘNG CHO VAY DOANH NGHIỆP CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.2.1 Quan niệm mở rộng

Mở rộng cho vay là thuật ngữ phản ánh quy mô cho vay của các Ngân hàng thương mại được mở rộng với điều kiện có thể, song phải đảm bảo mức độ an toàn và khả năng sinh lời của ngân hàng do hoạt động cho vay mang lại.

Mở rộng hoạt động cho vay doanh nghiệp của NHTM có thể hiểu là việc gia tăng quy mô cho vay biểu hiện ở mức tăng trưởng về dư nợ cho vay doanh nghiệp cũng như số lượng khách hàng giao dịch tại ngân hàng.

Ngoài ra, việc mở rộng cho vay doanh nghiệp còn được thể hiện ở việc nâng cao chất lượng cung ứng dịch vụ đối với khách hàng cũng như việc hợp lý hóa về cơ cấu trong cho vay.

Mặt khác nó cũng phản ánh mức sinh lời và độ an toàn của ngân hàng trong công tác cho vay đối với doanh nghiệp. Trong quá trình thực hiện nghiệp vụ cho vay, để quyết định bỏ vốn tài trợ vào một dự án nào đó các ngân hàng phải đứng trước hai sự lựa chọn là lợi nhuận và rủi ro. Mức rủi ro càng cao thì khả năng sinh lời càng lớn. Vì thế đứng trước một quyết định cho vay, ngân hàng có thể theo đuổi mục tiêu lợi nhuận cao hay thấp, song phải xác định được mối liên hệ giữa rủi ro và sinh lợi để đảm bảo.

Chính vì thế quá trình mở rộng cho vay doanh nghiệp cũng đồng thời là quá trình kiểm soát rủi ro tín dụng trong hoạt động cho vay doanh nghiệp.

1.2.2 Sự cần thiết của việc mở rộng cho vay doanh nghiệp

a. Đối với ngân hàng

Nâng cao hiệu quả hoạt động của ngân hàng: Hiệu quả hoạt động chính là hiệu quả về quy mô, chất lượng và lợi nhuận mà hoạt động cho vay đưa lại. Hoạt động cho vay doanh nghiệp là hoạt động cho vay chiếm tỷ lệ lớn nhất, chính vì thế nó mang lại lợi nhuận cao cho hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Ngoài ra, với đặc thù trong các phương thức cho vay doanh nghiệp thường rất đa dạng, chính vì thế có thể nói cho vay doanh nghiệp cũng góp phần giúp cho các ngân hàng thương mại đa dạng hóa các phương thức cho vay hay chính là đa dạng hóa các sản phẩm cho vay của ngân hàng mình tăng khả năng giữ chân các khách hàng cũ và thu hút thêm các khách hàng mới. Đó chính là đang nâng cao hiệu quả hoạt động của ngân hàng.

Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn: có thể nói với tỷ trọng dư nợ cao thì cho vay doanh nghiệp có khả năng giải quyết mục tiêu kinh doanh cho các ngân hàng thương mại là rất cao, đồng vốn khi huy động được đưa vào kinh doanh ngay sẽ giúp các ngân hàng không bị động trong kinh doanh, giảm thiểu chi phí và tăng lợi nhuận cho mình. Với đặc thù kinh doanh cần đồng vốn quay vòng của mình thì nhu cầu vay vốn của các doanh nghiệp cũng có thể nói là phát sinh quanh năm và có nhu cầu thường xuyên, điều này cũng giúp cho đồng vốn kinh doanh của các ngân hàng thương mại cũng được quay vòng cao, khiến cho hiệu quả sử dụng vốn tăng lên. Một khía cạnh khác đi kèm với tăng khả năng kinh doanh là đây cũng là những khoản vay có thể đưa lại rủi ro rất cao do đó, các ngân hàng thương mại cũng vì thế mà chú trọng hơn công tác kiểm soát rủi ro với các khoản vay này, chính nhờ vậy mà nó giúp cho hiệu quả sử dụng vốn được nâng cao hơn.

Nâng cao năng lực cạnh tranh: như đã nói ở trên thì cho vay doanh nghiệp của ngân hàng thương mại là khoản vay có tỷ trọng cao trong cho vay cũng như là khoản vay đưa lại lợi nhuận cao nhất trong các khoản vay của ngân hàng thương mại chính vì thế nó sẽ giúp cho tình hình kinh doanh của ngân hàng tăng lên, từ đó giúp cho năng lực cạnh tranh của các ngân hàng thương mại được tăng lên. Không những thế, nó giúp cho các ngân hàng thương mại đa dạng hóa các sản phẩm cho vay của mình hay chính là đang giúp các ngân hàng thương mại nâng cao được năng lực cạnh tranh của mình.

b. Đối với nền kinh tế

Trong bối cảnh nền kinh tế công nghiệp hóa-hiện đại hóa như hiện nay, quy mô hoạt động của các doanh nghiệp ngày càng được mở rộng, sản xuất liên tục theo dây chuyền hiện đại. Mở rộng cho vay đối với doanh nghiệp sẽ góp phần thúc đẩy quá trình tái sản xuất xã hội, tạo điều kiện thuận lợi cho nền kinh tế phát triển. Nếu mở rộng cho vay đối với doanh nghiệp bị hạn chế

nghĩa là doanh nghiệp sẽ gặp khó khăn trong việc huy động vốn sẽ làm cho quá trình sản xuất kinh doanh kém hiệu quả, lưu thông hàng hóa thường xuyên bị gián đoạn, quy mô sản xuất nhỏ hẹp, không có điều kiện mở rộng do doanh nghiệp thiếu vốn đầu tư. Từ đó dẫn đến hậu quả là làm cho nền kinh tế phát triển chậm chạp. Chính vì vậy phải mở rộng cho vay doanh nghiệp để tối đa hóa các nguồn lực.

1.2.3 Các chỉ tiêu đánh giá việc mở rộng cho vay doanh nghiệp của ngân hàng thương mại

a. Chỉ tiêu đánh giá mở rộng quy mô cho vay.

** Số lượng khách hàng giao dịch tại ngân hàng*

Mở rộng số lượng khách hàng là gia tăng số lượng khách hàng vay vốn tại ngân hàng bằng việc thu hút khách hàng mới và giữ chân khách hàng cũ. Nếu thu hút được nhiều đối tượng khách hàng thì ngân hàng sẽ nâng cao vị thế của mình trên thị trường tài chính. Đây là chỉ tiêu cụ thể nhất để đánh giá việc mở rộng quy mô cho vay.

Về cụ thể ta có thể hiểu mở rộng đối tượng khách hàng cũ bằng cách thu thập thông tin về khách hàng sẵn có, đánh giá từng khách hàng mục tiêu và xây dựng chính sách cho đối tượng khách hàng mục tiêu đó.

Mở rộng đối tượng khách hàng mới bằng cách tăng cường công tác thông tin tuyên truyền dưới nhiều hình thức nhằm giúp cho khách hàng nắm bắt thông tin về ngân hàng cũng như phương thức cho vay của ngân hàng một cách đầy đủ hơn. Đồng thời, làm nổi bật được những đặc tính của phương thức cho vay, quyền lợi mà khách hàng có được nếu sử dụng phương thức cho vay này tại ngân hàng.

** Dư nợ bình quân*

Chỉ tiêu này phản ánh tại một thời điểm xác định nào đó ngân hàng hiện còn cho vay bao nhiêu, và cũng là khoản mà ngân hàng cần phải thu về. Chỉ

tiêu này còn phản ánh số tiền mà ngân hàng chưa thể thu được từ khách hàng vay và vẫn còn lưu đọng trong nền kinh tế.

Mức tăng dư nợ bình quân là chênh lệch giữa dư nợ cho vay tại một thời điểm so với dư nợ cho vay kỳ trước. Trong tăng trưởng dư nợ cho vay ta có thể tìm hiểu sâu hơn thông qua hai chỉ tiêu nhỏ là tốc độ tăng dư nợ và dư nợ bình quân trên một DN.

** Tỷ trọng dư nợ cho vay DN/ tổng dư nợ*

Chỉ tiêu này phản ánh dư nợ cho vay doanh nghiệp chiếm bao nhiêu % trong tổng dư nợ cho vay của ngân hàng. Chỉ tiêu này được tính theo công thức sau:

$$\text{Tỷ trọng dư nợ cho vay} = \frac{\text{Dư nợ cho vay DN}}{\text{Tổng dư nợ cho vay}} \times 100$$

b. Chỉ tiêu phản ánh việc hợp lý hóa cơ cấu trong cho vay

Để đánh giá mức độ hợp lý hóa cơ cấu trong cho vay, cần xem xét sự biến động cơ cấu cho vay theo thời gian.

Cơ cấu cho vay được đánh giá thông qua tỷ lệ dư nợ cho vay hạn mức tín dụng bình quân phân theo ngành nghề kinh doanh, theo đối tượng cho vay và theo loại hình doanh nghiệp.

c. Chỉ tiêu đánh giá kết quả kiểm soát rủi ro tín dụng

** Dư nợ xấu*

Nợ xấu là những khoản nợ quá hạn mà khách hàng không trả đúng hạn (cả nợ gốc và lãi) theo cam kết ghi trong hợp đồng tín dụng. Hay nói cách khác là chỉ tiêu phản ánh các khoản nợ quá hạn, nợ có khả năng mất vốn thuộc các nhóm 3,4,5. Nợ xấu phản ánh chất lượng của nghiệp vụ tín dụng tại ngân hàng. Nợ xấu càng thấp thì có nghĩa là chất lượng tín dụng càng cao.

* *Tỷ lệ nợ xấu (Bình quân)*

Tỷ lệ nợ xấu là tỷ lệ % giữa dư nợ xấu và dư nợ bình quân của NHTM ở một thời điểm nhất định.

$$\text{Tỷ lệ nợ xấu} = \frac{\text{Dư nợ xấu}}{\text{Dư nợ bình quân}}$$

Tỷ lệ này được quy định dưới 5% là chấp nhận được. Tỷ lệ nợ xấu càng cao thì NHTM càng gặp khó khăn trong kinh doanh vì có nguy cơ mất vốn mất khả năng thanh toán và giảm lợi nhuận. Tức là nếu tỷ lệ nợ xấu càng cao thì chất lượng tín dụng càng giảm.

1.3 CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN VIỆC CHO VAY DOANH NGHIỆP CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.3.1 Các nhân tố bên trong

a. Chính sách tín dụng

Chính sách tín dụng của một NHTM là hệ thống các biện pháp liên quan đến việc mở rộng hay thu hẹp tín dụng để đạt được mục tiêu đã hoạch định của ngân hàng đó.

Chính sách tín dụng phản ánh hoạt động tài trợ của ngân hàng, trở thành hướng dẫn chung cho cán bộ tín dụng và nhân viên ngân hàng, tăng cường chuyên môn hoá trong phân tích tín dụng, tạo sự thống nhất chung trong hoạt động tín dụng nhằm hạn chế rủi ro và nâng cao khả năng sinh lời.

Chính sách tín dụng là nhân tố quan trọng, đảm bảo cho hoạt động tín dụng đi đúng hướng, quyết định sự thành công hay thất bại của ngân hàng. Chính sách tín dụng của ngân hàng được xây dựng dựa trên những nhân tố cơ bản sau: Nhu cầu tín dụng, khả năng sinh lời và rủi ro tiềm ẩn của khách hàng. Ngoài ra, khi tiến hành xây dựng một chính sách tín dụng, ngân hàng cũng nên cân nhắc một số nhân tố như chính sách của chính phủ và NHNN; quy mô, kết cấu và tính ổn định của các khoản tiền gửi; khả năng vay mượn

của ngân hàng; quy mô vốn chủ sở hữu... Chính sách tín dụng bao gồm những nội dung cơ bản sau:

- Quy trình cho vay
- Chính sách khách hàng
- Lãi suất
- Thủ tục
- Chính sách đảm bảo

Các chính sách này đảm bảo cho hoạt động tín dụng nói chung và của hoạt động cho vay nói riêng. Một chính sách tín dụng đúng đắn sẽ thu hút nhiều khách hàng vay vốn, đảm bảo khả năng sinh lời trên cơ sở phân tán rủi ro, tuân thủ pháp luật, đường lối chính sách của Nhà nước. Như vậy, một chính sách tín dụng hợp lý sẽ đảm bảo điều kiện thuận lợi cho khách hàng khi vay vốn cũng như đảm bảo an toàn trong hoạt động cho vay của ngân hàng.

** Quy trình cho vay*

Quy trình cho vay gồm: kiểm soát trước khi giải ngân, kiểm soát quá trình giải ngân, thu nợ, giám sát và thanh lý hợp đồng cho vay. Trong mỗi giai đoạn của quy trình đều có những nhiệm vụ khác nhau nhưng có sự liên kết với nhau rất chặt chẽ. Chính vì vậy mà quy trình cho vay càng rõ ràng, chặt chẽ sẽ giúp ngân hàng xây dựng được mô hình tổ chức thích hợp, trong đó nhiệm vụ các phòng ban, bộ phận chức năng được xác định rõ ràng, công việc liên quan đến hoạt động cho vay được phân công trách nhiệm ở từng vị trí. Nhờ vậy, cán bộ tín dụng biết được trách nhiệm phải thực hiện ở vị trí của mình trong toàn bộ quy trình. Từ đó có thái độ đúng đắn, trách nhiệm cao trong công việc, giảm thiểu được rủi ro cho ngân hàng và nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay. Ngược lại, nếu quy trình cho vay không rõ ràng, công việc của các cán bộ tín dụng tham gia chồng chéo thì rất dễ dẫn đến tình trạng cán bộ tín dụng chủ quan ỷ lại, đùn đẩy trách nhiệm cho nhau, gia tăng rủi ro tác

nghiệp, rủi ro đạo đức trong hoạt động tín dụng.

** Chính sách khách hàng*

Đối tượng cho vay của ngân hàng thường là các doanh nghiệp có mối quan hệ lâu dài cũng như có tình hình sản xuất kinh doanh ổn định và có uy tín với ngân hàng. Ngân hàng thường phân loại nhóm khách hàng truyền thống, khách hàng nào là quan trọng, khách hàng nào là mục tiêu... Từ đó sẽ đưa ra chính sách khách hàng như khách hàng nào là mục tiêu phục vụ, khách hàng nào được hưởng chính sách ưu đãi của ngân hàng, khách hàng nào là đối tượng ngân hàng hướng tới. Ngân hàng coi trọng đối tượng khách hàng nào thì chính sách khách hàng của ngân hàng sẽ hướng tới đối tượng khách hàng đó.

** Lãi suất*

Lãi suất cho vay là một trong những nhân tố quan trọng ảnh hưởng đến quyết định vay vốn của khách hàng. Lãi suất cho vay phản ánh chi phí của việc sử dụng vốn khi khách hàng muốn tiếp cận nguồn vốn vay của ngân hàng. Do đó, nếu mức lãi suất cho vay mà ngân hàng áp dụng so với các ngân hàng cạnh tranh thấp hơn thì khả năng giữ chân khách hàng cũ và thu hút khách hàng mới của ngân hàng sẽ cao hơn. Bên cạnh đó, ngân hàng cần xác định mức lãi suất khác nhau đối với từng đối tượng khách hàng. Chính sách lãi suất áp dụng cần phải đa dạng và linh hoạt, dựa trên cơ sở tài sản đảm bảo, khả năng sinh lời và khả năng cạnh tranh của ngân hàng.

** Thủ tục*

Thủ tục cho vay doanh nghiệp được đánh giá là khá phức tạp và mất nhiều thời gian. Vì vậy muốn mở rộng cho vay doanh nghiệp, ngân hàng cần áp dụng thủ tục cho vay phù hợp với nhu cầu của khách hàng cũng như đặc điểm của cho vay sao cho vẫn đảm bảo tính chính xác và đầy đủ nhưng cũng giúp tiết kiệm được thời gian cho cả khách hàng và ngân hàng.

** Chính sách đảm bảo*

Chính sách đảm bảo bao gồm cái quy định về các trường hợp tài trợ cần tài sản đảm bảo, các loại đảm bảo cho mỗi loại hình tín dụng, danh mục các tài sản đảm bảo được ngân hàng chấp nhận, tỷ lệ phần trăm cho vay trên tài sản đảm bảo, đánh giá và quản lý tài sản đảm bảo.

b. Hệ thống thông tin tín dụng

Hệ thống thông tin hữu hiệu, nắm bắt kịp thời chính xác luồng thông tin về khách hàng là điều kiện để xem xét và đưa ra quyết định cho vay, đề phòng được những rủi ro có thể xảy ra trong hoạt động cho vay của ngân hàng.

Đối với các NHTM, việc xây dựng hoàn chỉnh một hệ thống thông tin tín dụng với nhiều kênh, nhiều nguồn cung cấp, xử lý thông tin kịp thời là một trong những điều kiện quyết định sự thành công trong công tác kinh doanh và nâng cao hiệu quả cho vay của NHTM.

c. Trình độ của cán bộ ngân hàng

Con người là yếu tố quyết định sự thành công hay thất bại trong hoạt động sản xuất kinh doanh của bất cứ doanh nghiệp nào, hoạt động cho vay của ngân hàng cũng không nằm ngoài sự tác động đó. Hiệu quả cho vay cao hay thấp phụ thuộc khá nhiều vào công tác tuyển chọn và đào tạo đội ngũ cán bộ của mỗi ngân hàng thương mại. Một NHTM với đội ngũ cán bộ nhân viên có trình độ chuyên môn cao, phẩm chất đạo đức tốt thì sẽ thực hiện các nghiệp vụ ngân hàng nói chung và nghiệp vụ cho vay nói riêng một cách hệ thống, chuyên nghiệp và đạt hiệu quả cao hơn.

d. Hoạt động marketing, tiếp thị khách hàng

Nếu hoạt động Marketing, tiếp thị khách hàng được ngân hàng chú trọng sẽ giúp ngân hàng mở rộng hoạt động cho vay nói chung và cho vay doanh nghiệp nói riêng. Giúp ngân hàng tiếp cận với nhiều khách hàng lớn, gia tăng

mạng lưới khách hàng, tăng tiềm năng phát triển các hoạt động, dịch vụ ngân hàng.

1.3.2 Các nhân tố bên ngoài

a. Môi trường pháp lý

Pháp luật có vai trò hết sức quan trọng đối với hoạt động ngân hàng nói chung và hoạt động cho vay nói riêng, nó ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả cho vay của ngân hàng. Pháp luật ban hành không hợp lý, đồng bộ sẽ gây khó khăn cho sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp cũng như hoạt động của ngân hàng. Ngược lại, hệ thống pháp luật đồng bộ và hợp lý sẽ tạo ra môi trường pháp lý lành mạnh, bình đẳng cho mọi thành phần kinh tế, tạo điều kiện để phát triển sản xuất kinh doanh; bảo vệ quyền lợi hợp pháp cho ngân hàng và cả khách hàng, tiết kiệm được thời gian và chi phí cho ngân hàng và doanh nghiệp...

Trong những năm qua, Nhà nước ta đã ban hành bổ sung, sửa đổi nhiều văn bản pháp luật có liên quan đến quan hệ cho vay của NHTM như: Luật các tổ chức tín dụng, luật doanh nghiệp, Nghị định số 90/2001/ NĐ-CP ngày 23/11/2001 về trợ giúp phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ, Quyết định số 193/2001/TT-BTC ngày 29/09/2001 về thành lập quỹ bảo lãnh tín dụng cho các DNVVN, Thông tư số 01/2006/TT-NHNN ngày 20/02/2006 của Ngân hàng Nhà nước về hướng dẫn một số nội dung về thành lập quỹ bảo lãnh tín dụng cho các DNVVN...

b. Môi trường kinh tế

Một nền kinh tế có mức tăng trưởng ổn định sẽ tạo điều kiện cho môi trường kinh doanh phát triển, nhu cầu tiêu dùng của dân cư tăng lên, đó cũng là cơ hội tốt cho các doanh nghiệp đầu tư mở rộng sản xuất; do đó nhu cầu tín dụng của doanh nghiệp cũng được tăng lên tương ứng tạo điều kiện cho các ngân hàng thương mại mở rộng hoạt động cho vay. Ngược lại, khi nền kinh tế

trong giai đoạn trì trệ, suy thoái, sản xuất kinh doanh bị đình trệ, quy mô sản xuất bị thu hẹp, nhu cầu đầu tư bị giảm mạnh, thua lỗ kéo dài dẫn đến các khách hàng của ngân hàng gặp khó khăn trong việc trả nợ, hiệu quả cho vay của ngân hàng bị giảm sút.

c. Môi trường chính trị - xã hội

Một quốc gia có môi trường chính trị - xã hội ổn định và phát triển sẽ tạo điều kiện thuận lợi và yên tâm cho các nhà đầu tư. Xã hội có ổn định thì nền kinh tế mới phát triển được, bất cứ một sự biến động nào về chính trị hay xã hội cũng đều gây ra sự xáo động cho toàn bộ nền kinh tế. Do đó, nó có tác động đáng kể tới các hoạt động của cả ngân hàng và doanh nghiệp.

d. Các chủ trương chính sách vĩ mô của Nhà nước

Các chủ trương chính sách của Nhà nước có tác động rất lớn đối với hoạt động cho vay của Ngân hàng bằng việc Nhà nước đưa ra những định hướng, chính sách, mục tiêu phát triển kinh tế xã hội, đặc biệt là chính sách tiền tệ quốc gia. Bởi hoạt động cho vay của ngân hàng thương mại chịu tác động trực tiếp từ các công cụ của chính sách tiền tệ như: tỷ lệ dự trữ bắt buộc, nghiệp vụ thị trường mở, chính sách chiết khấu và tái chiết khấu. Ngoài ra, các chính sách kinh tế vĩ mô như chính sách thuế, chính sách xuất nhập khẩu có tác động đến mọi mặt của toàn bộ nền kinh tế, vì thế nó tác động trực tiếp đến các doanh nghiệp. Nếu như các chính sách này không tạo điều kiện thuận lợi cho các nhà đầu tư, gây khó khăn cho các doanh nghiệp trong sản xuất kinh doanh thì chắc chắn hiệu quả cho vay của các ngân hàng thương mại cũng sẽ bị giảm sút.

e. Các nhân tố thuộc về doanh nghiệp

Đặc điểm chung của các doanh nghiệp hiện nay năng lực tài chính yếu kém, thiếu tài sản thế chấp, phương án sản xuất kinh doanh chưa có tính khả thi cao, thông tin kế toán chưa đáng tin cậy, trình độ quản lý của chủ doanh nghiệp yếu kém nên nhiều doanh nghiệp chưa đủ sức để cạnh tranh trên thị

trường. Điều này có thể dẫn đến việc sản xuất kinh doanh không hiệu quả, ảnh hưởng đến khả năng trả nợ cho ngân hàng làm cho hoạt động cho vay của ngân hàng không có hiệu quả. Ngoài ra, do quy mô vốn nhỏ, doanh nghiệp thiếu tài sản thế chấp để vay vốn hoặc có nhưng không đủ điều kiện.

Các DN chủ yếu tận dụng nguồn lao động tại địa phương nên trình độ chuyên môn, tay nghề của lao động thấp, kể cả chủ doanh nghiệp. Nên nhiều doanh nghiệp chưa xây dựng được các phương án sản xuất kinh doanh, các dự án đầu tư có tính khả thi cao để thuyết phục các ngân hàng bỏ vốn đầu tư làm cho hoạt động cho vay doanh nghiệp của ngân hàng kém hiệu quả.

Sử dụng vốn là một trong những nhân tố cơ bản ảnh hưởng rất nhiều đến hiệu quả cho vay của ngân hàng. Doanh nghiệp sử dụng vốn của ngân hàng không đúng đối tượng kinh doanh, không đúng với phương án, mục đích xin vay, thậm chí có một số doanh nghiệp còn sử dụng vốn vay ngắn hạn để đầu tư vào tài sản cố định hoặc kinh doanh bất động sản... làm cho vốn đầu tư của ngân hàng đứng trước rủi ro lớn, hiệu quả cho vay của ngân hàng bị giảm sút.

Như vậy, DN là đối tượng khách hàng lớn và đầy tiềm năng mang lại cho các ngân hàng nguồn thu nhập đáng kể. Hoạt động cho vay của NHTM có hiệu quả hay không không những phụ thuộc vào khả năng, trình độ chuyên môn của ngân hàng mà còn phụ thuộc nhiều vào bản thân các doanh nghiệp. Doanh nghiệp có hoạt động hiệu quả, thực hiện đúng nguyên tắc vay vốn thì cùng với đó hoạt động cho vay của ngân hàng mới có hiệu quả. Điều đó thể hiện chất lượng của hoạt động tín dụng, chất lượng tín dụng được biểu hiện cụ thể qua các chỉ tiêu có thể tính toán được như: kết quả kinh doanh, dư nợ, nợ quá hạn...

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Chương 1 đã trình bày cơ sở lý luận chung về phương thức cho vay doanh nghiệp như khái niệm, đặc điểm, các phương thức cho vay. Bên cạnh đó, cũng làm rõ được những nội dung cơ bản của việc mở rộng cho vay doanh nghiệp của NHTM, sự cần thiết phải mở rộng cho vay doanh nghiệp cũng như những chỉ tiêu đánh giá việc mở rộng cho vay doanh nghiệp. Đồng thời cũng trình bày những nhân tố có khả năng ảnh hưởng đến việc mở rộng cho vay theo doanh nghiệp của các ngân hàng thương mại. Qua phần phân tích lý luận cơ sở ở chương 1, có thể thấy rằng với những điểm ưu việt của phương thức cho vay này, thì hiện tại nó vẫn đang là sự lựa chọn phát triển của hầu hết các ngân hàng thương mại ở Việt Nam.

Với cơ sở lý luận trên, chương tiếp theo nói về tình hình chung của ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn chi nhánh Quận Cẩm Lệ - TP Đà Nẵng. Thực trạng cho vay doanh nghiệp, những kết quả đạt được và những tồn tại, trở ngại trong việc cho vay doanh nghiệp. Từ đó tìm ra những nguyên nhân tồn tại trong quy trình này tại ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn chi nhánh Quận Cẩm Lệ - TP Đà Nẵng.

CHƯƠNG 2
THỰC TRẠNG CHO VAY DOANH NGHIỆP
TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN
NÔNG THÔN CHI NHÁNH QUẬN CẨM LỆ THÀNH PHỐ
ĐÀ NẴNG

2.1 GIỚI THIỆU CHUNG VỀ NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ
PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN CHI NHÁNH QUẬN CẨM LỆ THÀNH
PHỐ ĐÀ NẴNG

2.1.1 Quá trình hình thành và phát triển, cơ cấu tổ chức

a. Quá trình hình thành và phát triển

Chi nhánh NHNo&PTNT Quận Cẩm Lệ với tiền thân là chi nhánh NHNo&PTNT Huyện Hòa Vang trước đây, là chi nhánh của Sở giao dịch III tại Đà Nẵng trực thuộc NHNo&PTNT Việt Nam. Tháng 10 năm 1988 chi nhánh NHNo&PTNT Huyện Hòa Vang được thành lập với hoạt động kinh doanh chủ yếu trong lĩnh vực phát triển nông thôn trên 14 xã. Sau khi chuyển sang cơ chế thị trường tháng 5 năm 1990, hệ thống ngân hàng một cấp chuyển sang hệ thống hai cấp và NHNo&PTNT Việt Nam là một trong những ngân hàng thương mại quốc doanh lớn của Việt Nam. NHNo&PTNT chi nhánh Huyện Hòa Vang cũng nằm trong quỹ đạo hoạt động đó, là một đơn vị trực thuộc có con dấu riêng, trực thuộc kinh doanh và hạch toán kinh tế nội bộ.

Đến ngày 21/10/2005, căn cứ theo quyết định số 14/HDQT-TCCB của chủ tịch hội đồng quản trị NHNo&PTNT Việt Nam về việc đổi tên NHNo&PTNT chi nhánh Huyện Hòa Vang thành NHNo&PTNT chi nhánh Quận Cẩm Lệ. Chi nhánh NHNo&PTNT Quận Cẩm Lệ có ba phòng giao dịch: phòng giao dịch Hòa Phát, phòng giao dịch Khuê Trung, phòng giao

dịch Hòa An nhằm phục vụ mục đích tiếp cận với khách hàng nhiều hơn, góp phần nâng cao hoạt động huy động vốn cũng như hoạt động cho vay của chi nhánh.

NHNo&PTNT chi nhánh Quận Cẩm Lệ có trụ sở đặt tại: 349 Cách Mạng Tháng 8- Phường Hòa Thọ Đông- Quận Cẩm Lệ- TP Đà Nẵng

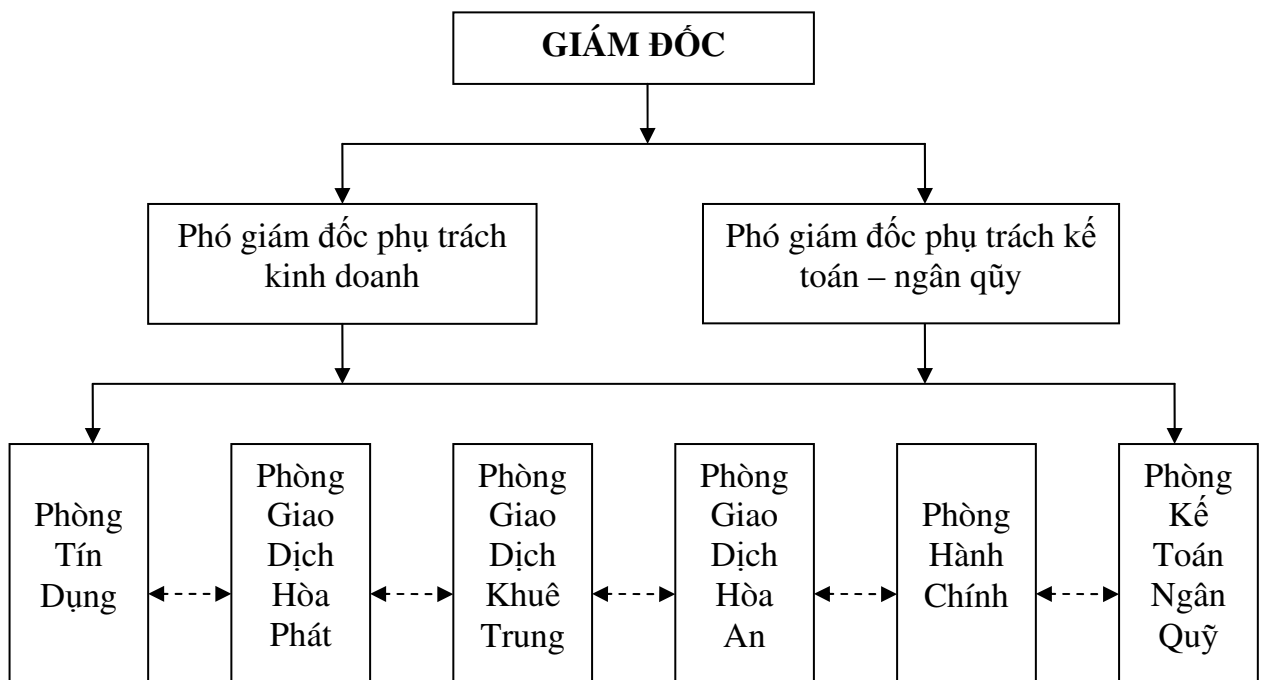
Điện thoại: (0511) 3.846148

Fax: (0511) 3.846776

Là đơn vị mới được thành lập, bước đầu gặp không ít khó khăn, với tinh thần phấn đấu vượt lên của toàn thể cán bộ nhân viên, đến nay chi nhánh NHNo&PTNT Quận Cẩm Lệ đã đi vào hoạt động ổn định, phát huy được vai trò của một ngân hàng thương mại trong nền kinh tế thị trường.

b. Cơ cấu tổ chức và bộ máy quản lý

Cơ cấu tổ chức của chi nhánh được sắp xếp một cách hợp lý, tạo điều kiện thuận lợi cho chi nhánh hoạt động kinh doanh có hiệu quả hơn. Chi nhánh NHNo&PTNT Quận Cẩm Lệ về cơ cấu gồm có Ban giám đốc (1 giám đốc, 2 phó giám đốc), 6 phòng nghiệp vụ được bố trí theo sơ đồ sau:



Chú thích:

Quan hệ trực tuyến: → Quan hệ chức năng: ←--→

2.1.2 Tình hình hoạt động kinh doanh của ngân hàng trong các năm 2010, 2011, 2012.

a. Hoạt động huy động vốn

Hoạt động huy động vốn là một hoạt động quan trọng và không thể thiếu của mỗi Ngân hàng. Huy động vốn được triển khai dưới nhiều hình thức khác nhau như tiền gửi tiết kiệm của khách hàng hay của các tổ chức tín dụng. Với phương châm huy động tiền gửi để cho vay, chi nhánh NHNo & PTNT Quận Cẩm Lệ rất coi trọng công tác huy động vốn, coi nguồn vốn là yếu tố đầu tiên của hoạt động kinh doanh, là nhân tố quyết định sự tồn tại của Chi nhánh. Một nguồn vốn với chi phí huy động thấp và cơ cấu hợp lý sẽ là cơ sở vững chắc để mở rộng và nâng cao hiệu quả trong hoạt động kinh doanh của một Ngân hàng. Chi nhánh NHNo & PTNT Quận Cẩm Lệ nằm trên vị trí thuận lợi với uy tín lâu năm nên công tác huy động vốn luôn là mặt mạnh của chi nhánh so với các đơn vị khác trên địa bàn. Tình hình huy động vốn của chi nhánh NHNo & PTNT Quận Cẩm Lệ trong những năm vừa qua được mô tả qua bảng số liệu sau:

Bảng 2.1. Hoạt động huy động vốn*(ĐVT: Triệu đồng)*

CHỈ TIÊU	NĂM 2010		NĂM 2011		NĂM 2012		CHÊNH LỆCH 10/11		CHÊNH LỆCH 11/12	
	SỐ TIỀN	%	SỐ TIỀN	%	SỐ TIỀN	%	SỐ TIỀN	%	SỐ TIỀN	%
1. Tiền gửi TCKT	33,538	5.73	32,300	3.62	30,400	3.42	-1,238	-3.69	-1,900	-5.88
2. Tiền gửi kho bạc	45,580	7.79	60,800	6.82	25,700	2.89	15,220	33.39	-35,100	-57.73
3. Tiền gửi TCTD	618	0.11	408	0.05	180	0.02	-210	-33.98	-228	-55.88
4. Tiền gửi dân cư	505,740	86.38	798,000	89.51	833,000	93.67	292,260	57.79	35,000	4.39
<i>Không kỳ hạn</i>	<i>5,132</i>	<i>0.88</i>	<i>14,600</i>	<i>1.83</i>	<i>49,300</i>	<i>5.92</i>	<i>9,468</i>	<i>184.49</i>	<i>34,700</i>	<i>237.67</i>
<i>Có kỳ hạn</i>	<i>500,608</i>	<i>85.5</i>	<i>783,400</i>	<i>98.17</i>	<i>822,600</i>	<i>93.40</i>	<i>282,792</i>	<i>56.49</i>	<i>39,200</i>	<i>5</i>
<i>Kỳ hạn < 12 tháng</i>	<i>333,270</i>	<i>56.92</i>	<i>592,200</i>	<i>75.59</i>	<i>673,900</i>	<i>81.92</i>	<i>258,930</i>	<i>77.69</i>	<i>81,700</i>	<i>13.8</i>
<i>Kỳ hạn 12-24 tháng</i>	<i>164,525</i>	<i>28.1</i>	<i>180,300</i>	<i>23.02</i>	<i>137,600</i>	<i>16.73</i>	<i>15,775</i>	<i>9.59</i>	<i>-42,700</i>	<i>-23.68</i>
<i>Kỳ hạn trên 24 tháng</i>	<i>2,813</i>	<i>0.48</i>	<i>1,200</i>	<i>0.15</i>	<i>900</i>	<i>0.11</i>	<i>-1,613</i>	<i>-57.34</i>	<i>-300</i>	<i>-25</i>
Tổng	585,476	100	891,508	100	889,280	100	306,032	52.27	-2,228	-0.25

(Nguồn phòng kế hoạch kinh doanh)

Về công tác huy động ngân hàng vẫn chú trọng và tập trung chủ yếu vào huy động tiền gửi từ trong dân cư là chính. Nhìn vào tỷ trọng của tiền gửi dân cư có thể nhận thấy được rằng nó luôn chiếm tỷ trọng cao và cao hơn rất nhiều so với tiền gửi từ TCKT, kho bạc hay từ TCTD. Tuy trong những năm qua biến động lãi suất tiền gửi là hết sức lớn, tuy nhiên qua các năm thì tiền gửi dân cư vẫn có sự tăng trưởng nhất định với mức tăng ở năm 2011 là 57.79% và 4.39% ở năm 2012. Tuy nhiên do tình hình kinh tế chung vẫn đang gặp nhiều khó khăn, và đặc biệt là sự biến động về lãi suất, kèm theo đó là giá vàng tăng cao càng khiến cho tình hình huy động chung của chi nhánh gặp nhiều khó khăn dẫn đến sự giảm sút trong tổng vốn huy động. Nửa đầu năm

2010 lãi suất huy động tăng cao đã giúp cho ngân hàng có thể huy động tiền gửi trong dân cư khá dễ dàng, đến giữa năm, NHNN và Hiệp hội ngân hàng đã yêu cầu các NHTM đồng thuận giảm lãi suất huy động vốn bằng VND để góp phần thực hiện hạ mặt bằng lãi suất của thị trường theo Nghị quyết 23/NQ – CP ngày 7/5/2010 của Chính phủ, đến tháng 7 lãi suất huy động VND đón đợt điều chỉnh giảm đầu tiên ở mức 11 – 11,2% cho các kỳ hạn và duy trì khá ổn định cho đến tháng 10. Trước sức ép của lạm phát vào những tháng cuối năm, tỷ lệ lãi suất huy động ở lần điều chỉnh giảm thứ hai đã ngay lập tức gia tăng sau khi NHNN thực hiện điều chỉnh tăng lãi suất cơ bản lên 9%. Mặt bằng lãi suất huy động mới được thiết lập ở mức 12%, và tiếp tục có xu hướng gia tăng mạnh, có thời điểm giao động xoay quanh mức 17 – 18%. Việc lãi suất huy động đột ngột tăng cao vào những tháng cuối năm đã ảnh hưởng lớn đến tâm lý của khách hàng, đặc biệt là đối tượng khách hàng cá nhân. Từ đó góp phần vào sự gia tăng nguồn vốn huy động của ngân hàng trong năm 2010. Đến năm 2011, huy động VND gặp nhiều khó khăn khiến lãi suất tăng cao. Trước tác động của chính sách thắt chặt tiền tệ, nhiều ngân hàng gặp khó khăn thanh khoản đã đẩy lãi suất trên thị trường liên ngân hàng cũng như thị trường dân cư tăng mạnh. Lãi suất huy động VND có lúc bị đẩy lên tới 18-19% để hấp dẫn người gửi tiền. Tuy nhiên, nguồn vốn huy động của chi nhánh trong năm có xu hướng giảm hơn so với năm trước. Cụ thể năm 2012 tổng vốn huy động giảm 2,228 triệu đồng so với năm 2011, mức giảm là 0,25% trong đó tiền gửi kho bạc giảm mạnh nhất với mức giảm là 57,73%, tiếp đến là tiền gửi tổ chức tín dụng với mức giảm là 55,88%, tiền gửi tổ chức kinh tế giảm nhẹ với mức giảm là 5,88% chỉ có tiền gửi dân cư là tăng nhưng mức tăng cũng rất ít 4,39% thấp hơn rất nhiều mức tăng của năm 2011. Điều này một phần là do tình hình kinh tế trong năm 2012 có nhiều biến động, ảnh hưởng đến thu nhập của người dân nên mặc dù lãi suất huy động tương đối

cao nhưng vẫn ko hấp dẫn được người dân đến gửi tiền. Mặt khác khi kinh tế khó khăn đòi hỏi chính phủ cũng như các tổ chức tín dụng khác cũng phải thu hồi vốn về phục vụ cho nhu cầu chi tiêu của mình khiến cho những khoản tiền gửi này đột ngột giảm sút một cách nghiêm trọng. Sang năm 2013 ngân hàng cần có những biện pháp để đẩy mạnh công tác huy động vốn hơn nữa nếu không tình hình thiếu vốn cho kinh doanh có thể diễn ra, điều này sẽ khiến cho tình hình kinh doanh của ngân hàng càng khó khăn hơn nữa.

b. Hoạt động cho vay

Huy động vốn là một hoạt động quan trọng nhưng việc sử dụng nguồn vốn huy động đó như thế nào để có hiệu quả và đạt được kết quả tốt là điều mà bất kỳ Ngân hàng nào cũng quan tâm. Cho vay là hoạt động quan trọng của các tổ chức tài chính trung gian nói chung và NHTM nói riêng. Hoạt động cho vay là hoạt động chủ đạo và mang lại nguồn thu chủ yếu cho mỗi Ngân hàng. Việc huy động vốn của Ngân hàng phần lớn là phục vụ cho hoạt động này.

Bảng 2.2. Hoạt động cho vay chung

(ĐVT: Triệu đồng)

CHỈ TIÊU	NĂM	NĂM	NĂM	CHÊNH		CHÊNH	
	2010	2011	2012	LỆCH 10/11		LỆCH 11/12	
	SỐ TIỀN	SỐ TIỀN	SỐ TIỀN	SỐ TIỀN	%	SỐ TIỀN	%
1. Dư nợ bình quân	185,276	201,500	234,200	16,224	8.76	32,700	16.23
2. Nợ xấu bình quân	3,721	1,511	1,100	-2,210	-59.39	-411	-27.2
3. Tỷ lệ nợ xấu bình quân	2.01	0.75	0.47				

(Nguồn phòng kế hoạch kinh doanh)

Cho vay là hoạt động kinh doanh mang lại lợi nhuận chính và quyết định đến sự tồn tại và phát triển của ngân hàng. Tính đến ngày 31/12/2010 dư nợ bình quân là 185,276 triệu đồng. Năm 2011 tổng dư nợ là 201,500

triệu đồng tăng hơn năm trước là 16,224 triệu đồng với mức tăng 8,76%. Năm 2012 dư nợ bình quân của chi nhánh là 234,200 triệu đồng, tăng hơn năm trước là 32,700 triệu đồng với mức tăng cao 16,23%. Có thể nói trong hai năm với tình hình kinh tế hết sức khó khăn ảnh hưởng nghiêm trọng đến tình hình huy động vốn của ngân hàng nhưng dường như hiệu ứng này không hề ảnh hưởng đến tình hình cho vay. Điều này một phần là do các doanh nghiệp trên địa bàn TP Đà Nẵng cũng chịu ảnh hưởng của tình hình kinh tế chung nhưng vẫn còn đối phó được và vẫn cố gắng tiếp tục vay vốn để củng cố tình hình kinh doanh của doanh nghiệp mình. Mặt khác ngân hàng nông nghiệp với đặc thù kinh doanh của mình đã được Nhà nước giao cho nhiệm vụ là một kênh tham gia vào gói kích thích kinh tế của nhà nước mà thành phần được hướng đến trong gói kích cầu này là các doanh nghiệp. Chính vì thế mà mặc dù kinh tế hết sức khó khăn, huy động vốn gặp nhiều trở ngại nhưng tình hình cho vay vẫn có mức tăng trưởng đáng kể. Tuy dư nợ trong những năm qua của ngân hàng tăng nhưng nợ xấu lại có xu hướng giảm, đặc biệt là trong năm 2011 giảm so với năm 2010 tới 59,39%. Mức giảm này ở năm 2012 so với năm 2011 là 27,2%. Với mức nợ xấu giảm mạnh như vậy đã kéo theo tỷ lệ nợ xấu cũng có bước giảm rõ rệt và nằm trong giới hạn có thể chấp nhận được ($< 5\%$). Cụ thể năm 2009 tỷ lệ nợ xấu là 2,01% nhưng sang năm 2011 chỉ còn 0,75% giảm đến 1,26%, tỷ lệ này tiếp tục giảm 0,28% ở năm 2012. Điều này cho thấy không chỉ chú trọng mở rộng kinh doanh thông qua tăng trưởng dư nợ mà công tác quản lý nợ của ngân hàng cũng đã được thực hiện rất tốt. Vì hoạt động cho vay là hoạt động kinh doanh chủ lực của ngân hàng nên đây sẽ là một thuận lợi lớn cho ngân hàng trong chiến lược mở rộng kinh doanh của mình.

2.2.3 Kết quả hoạt động kinh doanh

Trong hoạt động kinh doanh, cũng như tất cả mọi công ty khác, NHTM cũng xem chỉ tiêu lợi nhuận là quan trọng nhất vì đây là chỉ tiêu cơ bản để đánh giá toàn bộ hiệu quả trong hoạt động kinh doanh của một NHTM. Qua 3 năm hoạt động gần đây, chi nhánh NHNo & PTNT Quận Cẩm Lệ đã nâng cao được tính tự chủ trong việc lựa chọn các phương án kinh doanh nhằm mang lại hiệu quả cao trong hoạt động kinh doanh của mình và đã thu được những kết quả như sau:

Bảng 2.3. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

(DVT: Triệu đồng)

CHỈ TIÊU	NĂM 2010		NĂM 2011		NĂM 2012		CHÊNH LỆCH 10/11		CHÊNH LỆCH 11/12	
	SỐ TIỀN	%	SỐ TIỀN	%	SỐ TIỀN	%	SỐ TIỀN	%	SỐ TIỀN	%
1. Tổng thu nhập	63,076	100	89,790	100	124,961	100	26,714	42.35	35,171	39.17
Thu từ HĐTD	54,294	86.08	78,106	86.99	112,400	89.95	23,812	43.86	34,294	43.91
Thu phí dịch vụ	579	0.92	790	0.88	800	0.64	211	36.44	10	1.27
Thu từ KD vàng & ng.tệ	7	0.01	12	0.01	18	0.01	5	71.43	6	50
Thu nhập từ KD khác	117	0.19	382	0.43	520	0.42	265	226.5	138	36.13
Thu nhập khác	8,079	12.81	10,500	11.69	11,223	8.98	2,421	29.97	723	6.89
2. Chi phí	47,469	100	68,753	100	101,671	100	21,284	44.84	32,918	47.88
Chi phí HĐTD	40,675	85.69	57,469	83.59	87,941	86.50	16,794	41.29	30,472	53.02
Chi HĐ dịch vụ	200	0.42	376	0.55	507	0.50	176	88	131	34.84
Chi nộp thuế	33	0.07	52	0.08	66	0.06	19	57.58	14	26.92
Chi cho HĐKD khác	10	0.02	14	0.02	20	0.02	4	40	6	42.86
Chi phí khác	6,551	13.8	10,842	15.77	13,137	12.92	4,291	65.5	2,295	21.17
3. Lợi nhuận	15,607		21,037		23,290		5,430	34.79	2,253	10.71

(Nguồn phòng kế hoạch kinh doanh)

Lợi nhuận qua các năm tăng dần lên là xu hướng tốt, mặc dù năm 2012 chi phí tăng cao (tăng 32,918 triệu đồng) nhưng nhờ thu nhập vẫn đạt được mức độ tăng thích hợp nên lợi nhuận năm này vẫn tăng. Cụ thể lợi nhuận năm 2011 tăng 5,430 triệu đồng so với năm 2010 và mức tăng là 34,79%, năm 2012 tăng hơn năm 2011 là 2,253 triệu đồng với mức tăng là 10,71%. Ngoài ra ta có thể nhận thấy rằng hầu như thu nhập từ hoạt động tín dụng là thu nhập chủ yếu nhất, còn thu nhập từ các dịch vụ khác đóng một tỷ lệ rất thấp, không đáng kể trong tổng thu nhập. Cụ thể tỷ trọng của thu nhập từ hoạt động tín dụng là 86,08% năm 2010, năm 2011 tỷ trọng là 86,99 % tăng 43,86% , tỷ trọng thu nhập từ tín dụng trong năm 2012 chiếm 89,95% và tăng hơn so với năm 2011 là 43,91%. Đây cũng là một điều mà ngân hàng cần xem xét bởi lẽ hiện nay hầu hết các ngân hàng đang có hướng phát triển bằng cách đa dạng hóa các dịch vụ cũng như tăng thu từ dịch vụ nhiều hơn nữa. Mặc dù thu nhập của các ngân hàng thương mại hiện nay chủ yếu là từ hoạt động cho vay nhưng đây cũng là hoạt động mang lại nhiều rủi ro chính vì thế ngân hàng cần phải có hướng phát triển sản phẩm dịch vụ khác, tăng thu từ các mảng kinh doanh khác để dàn trải và hạn chế rủi ro cho mình. Ta thấy trong những năm này ngoài thu nhập từ tín dụng tăng thì thu nhập từ các hình thức kinh doanh khác của ngân hàng cũng đã có xu hướng tăng, dù chưa cao nhưng cũng là một động thái tích cực cho thấy việc ngân hàng đang hướng đến việc đa dạng hóa kinh doanh của mình tập trung nhiều hơn vào dịch vụ ngân hàng. Cụ thể, năm 2011 thu nhập từ kinh doanh vàng và ngoại tệ có mức tăng là 71,43%, thu phí dịch vụ tăng 36,44%, thu nhập từ KD khác tăng 226,5%. Sang năm 2012 thu từ kinh doanh vàng và ngoại tệ tăng 50%, thi phí dịch vụ tăng 1,27% và thu nhập từ KD khác tăng 36,13%. Cũng chính vì ngân hàng tập trung vào hoạt động cho vay là chủ yếu nên chi phí cho hoạt động cho vay cũng chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng chi phí của ngân hàng qua các năm. Cụ thể chi phí cho hoạt động tín dụng năm 2011 chiếm tỷ trọng 83,59% trong tổng chi

phí, năm 2012 tỷ trọng này là 86,5%. Có thể nói đây là tỷ trọng rất cao và nó đã làm cho mức tăng lợi nhuận của năm sau so với năm trước giảm đi rất đáng kể, đây cũng là một vấn đề mà chi nhánh cần xem xét, cần cân đối lại chi phí để giúp cho năm tiếp theo tình hình sẽ khả quan hơn.

2.2 THỰC TRẠNG MỞ RỘNG CHO VAY DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN CHI NHÁNH QUẬN CẨM LỆ THÀNH PHỐ ĐN

2.2.1 Tình hình chung về cho vay doanh nghiệp

Với chiến lược mở rộng đối tượng khách hàng, trong những năm vừa qua chi nhánh NHNo & PTNT Quận Cẩm Lệ đã có những biện pháp nhằm mở rộng mối quan hệ giữa chi nhánh với các doanh nghiệp trên địa bàn quận nói riêng và thành phố nói chung, chủ yếu là các doanh nghiệp. Các doanh nghiệp tìm đến chi nhánh để vay vốn ngày càng nhiều hơn, doanh số cho vay doanh nghiệp đều qua các năm. Tình hình cho vay doanh nghiệp của chi nhánh được thể hiện qua bảng số liệu sau:

Bảng 2.4 Tình hình chung về cho vay doanh nghiệp

(ĐVT: Triệu đồng)

CHỈ TIÊU	NĂM 2010		NĂM 2011		NĂM 2012		CHÊNH LỆCH 10/11		CHÊNH LỆCH 11/12	
	SỐ TIỀN	%	SỐ TIỀN	%	SỐ TIỀN	%	SỐ TIỀN	%	SỐ TIỀN	%
1. Dư nợ bình quân	185,276	100	201,500	100	234,200	100	16,224	8.76	32,700	16.23
Doanh nghiệp	112,519	60.73	134,280	66.64	162,000	69.17	21,761	19.34	27,720	20.64
2. Nợ xấu bình quân	3,721	100	1,511	100	1,100	100	-2,210	-59.39	-411	-27.2
Doanh nghiệp	2,884	77.51	1,220	80.74	890	80.91	-1,664	-57.7	-330	-27.05
3. Tỷ lệ NXBQ	2.01		0.75		0.47					
Doanh nghiệp	2.56		0.91		0.55					

(Nguồn phòng kế hoạch kinh doanh)

Qua bảng tổng hợp số liệu ta có thể thấy tỷ trọng cho vay doanh nghiệp của ngân hàng là rất cao, năm 2009 là 60,73% so với tổng dư nợ, năm 2011 là 66,64% và năm 2012 là 69,17%. Không những thế dư nợ đối với doanh nghiệp ngày càng có xu hướng năm sau cao hơn năm trước, năm 2011 mức tăng là 19,34% và mức tăng này ở năm 2012 là 20,64%. Như đã nói ở trên thì doanh nghiệp là đối tượng cho vay chủ yếu của ngân hàng nên dư nợ tỷ trọng cao cũng là lẽ đương nhiên, ngoài ra trong các năm qua tuy tình hình kinh tế là hết sức khó khăn nhưng với địa bàn hoạt động là quận Cẩm Lệ, đây là quận đang có những chuyển dịch cơ cấu kinh tế và thu hút đầu tư khá mạnh mẽ của Tp Đà Nẵng, và thành phố Đà Nẵng cũng đang là TP có tốc độ phát triển nhanh của cả nước, thu hút đầu tư nước ngoài cao và có môi trường kinh doanh đầu tư hết sức thuận lợi, chính vì thế các doanh nghiệp trên địa bàn cũng nhờ thế mà có bước phát triển theo, các doanh nghiệp cũng đang bắt đầu đầu tư mạnh. Chính vì thế mà khách hàng cũng như tình hình cho vay doanh nghiệp của ngân hàng cũng nhờ thế mà có hướng phát triển qua các năm.

Mặc dù tăng trưởng như thế nhưng nợ xấu lại có xu hướng giảm xuống sẽ là một lợi thế và là cơ sở cho việc mở rộng cho vay doanh nghiệp tại ngân hàng. Năm 2011 là năm có nợ xấu giảm rất mạnh với mức giảm là 57,7%, sang năm 2012 mức giảm tiếp tục là 27,05%. Nợ xấu có xu hướng giảm cũng kéo theo tỉ lệ nợ xấu cũng giảm theo, năm 2010 tỉ lệ nợ xấu là 2,56%, sang năm 2011 tỉ lệ này là 0,91% và năm 2012 là 0,55%. Đây là tỉ lệ khá thấp cho thấy khả năng quản lý nợ của ngân hàng đang rất tốt.

Trong điều kiện kinh tế khủng hoảng và tình hình kinh doanh của nhiều doanh nghiệp gặp rất nhiều khó khăn mà ngân hàng có thể tăng trưởng được dư nợ cho vay đồng thời giảm nợ xấu đối với những khoản vay trước đó là một thành công đáng kể. Tuy nhiên ngân hàng cũng không nên lơ là mà cần tích cực công tác quản lý nợ hơn nữa, bởi lẽ trong những năm đến tình hình

kinh tế vẫn đang trong quá trình hồi phục và vẫn phải đối mặt với rất nhiều những khó khăn, nếu không tăng cường công tác này thì rất có thể những khoản nợ xấu tích tụ lại sẽ phát sinh từ những khoản vay bây giờ của doanh nghiệp. Đây sẽ là một hạn chế trong kế hoạch mở rộng tín dụng DN của ngân hàng.

2.2.2 Cơ cấu cho vay DN

a. Phân theo kỳ hạn vay

Bảng 2.5 Cơ cấu cho vay doanh nghiệp theo kỳ hạn vay

(ĐVT: Triệu đồng)

CHỈ TIÊU	NĂM 2010		NĂM 2011		NĂM 2012		CHÊNH LỆCH 10/11		CHÊNH LỆCH 11/12	
	SỐ TIỀN	%	SỐ TIỀN	%	SỐ TIỀN	%	SỐ TIỀN	%	SỐ TIỀN	%
1. Dư nợ BQ	112,519	100	134,280	100	162,000	100	21,761	19.34	27720	20.64
Ngắn hạn	81,430	72.37	102,846	76.59	129,100	79.69	21,416	26.3	26254	25.53
Trung - Dài hạn	31,089	27.63	31,434	23.41	32,900	20.31	345	1.11	1466	4.66

(Nguồn phòng kế hoạch kinh doanh)

Nhìn vào số liệu của bảng ta có thể nhận thấy tất cả các chỉ tiêu đều phản ánh mức chênh lệch khá lớn giữa cho vay ngắn hạn và cho vay dài hạn đối với doanh nghiệp. Cụ thể trong tất cả các năm thì dư nợ ngắn hạn đều chiếm tỷ trọng trên 70%, và mặc dù dư nợ dài hạn đã có sự tăng trưởng trong cả hai năm, 2011 mức tăng là 1,11% và năm 2012 là 4,66% tuy nhiên mức tăng này là chưa cao và cũng chưa thật sự đáng kể so với mức tăng của dư nợ ngắn hạn. Cụ thể mức tăng của dư nợ ngắn hạn qua các năm là 26,3% năm 2011 và năm 2012 tăng là 25,53%. Có thể nói mức tăng của dư nợ ngắn hạn không chỉ cao hơn mà còn cao hơn rất nhiều so với dư nợ dài hạn. Với tính chất rủi ro cao và hiện tại tình hình kinh tế còn khó khăn, hơn nữa nếu so sánh với bảng

thể hiện tình hình huy động vốn ta có thể thấy rằng đa số nguồn vốn huy động của ngân hàng là vốn ngắn hạn nên điều này cũng ảnh hưởng đến thời hạn cho vay của ngân hàng là không nhỏ. Chính vì thế mà ngân hàng không dám mạo hiểm vào các khoản cho vay dài hạn nhiều nhằm hạn chế mức độ rủi ro trong cho vay cũng như hạn chế rủi ro thanh khoản khi mà lãi suất huy động liên tục biến động trong thời gian này. Trong thời gian tới nếu muốn mở rộng cho vay doanh nghiệp thì ngân hàng cần nghiên cứu lại vấn đề này bởi lẽ đối với các doanh nghiệp hiện nay hầu như nhu cầu vay vốn trung và dài hạn là rất lớn. Nếu ngân hàng có thể cân đối được điều này thì khả năng mở rộng cho vay doanh nghiệp sẽ tốt hơn.

b. Phân theo ngành nghề kinh doanh

Bảng 2.6 Cơ cấu cho vay doanh nghiệp theo ngành nghề

(ĐVT: Triệu đồng)

CHỈ TIÊU	NĂM 2010		NĂM 2011		NĂM 2012		CHÊNH LỆCH 10/11		CHÊNH LỆCH 11/12	
	SỐ TIỀN	%	SỐ TIỀN	%	SỐ TIỀN	%	SỐ TIỀN	%	SỐ TIỀN	%
1. Dư nợ BQ	112,519	100	134,280	100	162,000	100	21,761	19.34	27720	20.64
CN, XD	39,584	35.18	50,198	37.38	57,300	35.37	10,614	26.81	7102	14.15
TM, DV	64,026	56.9	74,500	55.48	91,000	56.17	10,474	16.36	16500	22.15
Các ngành khác	8,909	7.92	9,582	7.14	13,700	8.46	673	7.55	4118	42.98

(Nguồn phòng kế hoạch kinh doanh)

Trên địa bàn Quận Cẩm Lệ cũng như toàn địa bàn TP Đà Nẵng hiện nay các doanh nghiệp phát triển trên các ngành công nghiệp – xây dựng là rất lớn do TP đang trong quá trình xây dựng cơ sở vật chất hạ tầng nhằm đáp ứng cho nhu cầu phát triển của mình cũng như đang trong lộ trình phát triển các ngành công nghiệp tiến tới hoàn thành mục tiêu công nghiệp hóa hiện đại hóa. Tuy

nhiên trong các ngành này các doanh nghiệp thường có nhu cầu về vốn trung và dài hạn, mà như đã nói ở trên thì hiện tại ngân hàng chỉ mới chủ yếu cho doanh nghiệp vay vốn ngắn hạn, chính vì thế mà các chỉ tiêu phản ánh cho vay đối với các doanh nghiệp trong lĩnh vực công nghiệp – xây dựng vẫn còn chiếm tỷ trọng chưa cao. Năm 2010 dư nợ ngành CN, XD chiếm tỷ trọng 35,18% tổng dư nợ cho vay DN, năm 2011 là 37,38% và năm 2012 là 35,37%. Không những vậy qua các năm dường như dư nợ đối với các DN này cũng không có sự thay đổi nhiều, và mức tăng hàng năm cũng không cao. Cụ thể trong năm 2011 dư nợ đối với ngành CN, XD tăng hơn so với năm 2010 là 26,81%, năm 2012 tăng 14,15%.

Trong khi đó các doanh nghiệp trong lĩnh vực thương mại – dịch vụ đang chiếm tỷ trọng cao nhất và hàng năm đều có xu hướng tăng lên. Điều này cũng phù hợp với định hướng phát triển của chính quyền Quận Cẩm Lệ, của TP Đà Nẵng cũng như cơ cấu vốn của ngân hàng do đặc thù của những ngành này là đồng vốn quay vòng nhanh. Cụ thể trong năm 2010 tỷ trọng ngành TM, DV là 56,7%, năm 2011 là 55,48%, và năm 2012 là 56,17%. Mức tăng của ngành này qua các năm là 16,36% năm 2011, và 22,15% năm 2012. Trong hoạch định phát triển kinh tế của TP cũng như của Quận đều đang rất đề cao sự chuyển dịch sang các ngành TM, DV vì đây là sự chuyển dịch cần thiết để đưa TP cũng như đất nước phát triển trong tương lai. Hơn nữa với lợi thế có cảng biển, cảng sông, nằm trên trục giao thông chính của cả nước cả đường bộ, đường sắt, và có cảng hàng không quốc tế thì phát triển thương mại là một bước đi đúng. Không những thế DN hiện nay còn đang có tiềm năng phát triển du lịch, dịch vụ rất lớn. Từ những điều kiện hết sức thuận lợi đó nên sự phát triển và gia tăng các doanh nghiệp trong ngành TM, DV là rất cao, từ đó cũng tác động đến tình hình cho vay doanh nghiệp trong các ngành này của ngân hàng.

Tuy nhiên trong những năm tiếp theo, muốn mở rộng cho vay doanh nghiệp thì ngân hàng nên cân nhắc đến các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực công nghiệp – xây dựng cũng như các ngành khác để hoạt động cho vay của ngân hàng thực sự phục vụ sâu rộng đến các đối tượng khác nhau trên địa bàn. Không những vậy, trong thời gian tới khi nền kinh tế có xu hướng hồi phục thì ngành CN, XD cũng sẽ có những chuyển biến tiêu cực, đây cũng có thể là một tiềm năng trong tương lai cho ngân hàng với mục tiêu mở rộng cho vay DN.

Nợ xấu cho vay chung giảm nên khi phân tích kỹ nợ xấu đối với các ngành nghề này cũng thế, có sự giảm sút khá đáng kể. Năm 2011 nợ xấu ngành CN, XD giảm 46,67%, ngành TM,DV giảm 34%. Năm 2012 nợ xấu ngành CN,XD giảm 66,67%, ngành TM,DV giảm 29,7%. Có thể thấy tuy đánh giá ngành TM, DV có khả năng phát triển hơn nhưng nợ xấu của ngành này có mức giảm không cao và tỉ trọng trong tổng nợ xấu cũng chiếm tỷ trọng cao hơn, cụ thể năm 2010 tỷ trọng của ngành TM,DV là 59,19%, năm 2011 là 46,64%, năm 2012 là 44,94%. Chính vì thế ngân hàng cũng cần chú ý hơn khi đánh giá khả năng thu hồi vốn của đối tượng này. Bởi tuy có thời gian quay vòng nhanh nhưng đây cũng là ngành rất nhạy cảm với tình hình thị trường và tình hình kinh tế chung.

c. Phân theo hình thức đảm bảo

Với tính chất là quy mô kinh doanh lớn hơn các đối tượng khác nên nhu cầu vốn vay của các doanh nghiệp cũng lớn, chính vì thế mà rủi ro đưa lại cho ngân hàng cũng sẽ cao hơn. Vì thế mà hầu như phương thức bảo đảm mà ngân hàng đang thực hiện chủ yếu là đảm bảo bằng tài sản.

Bảng 2.7 Cơ cấu cho vay doanh nghiệp theo hình thức đảm bảo*(ĐVT: Triệu đồng)*

CHỈ TIÊU	NĂM 2010		NĂM 2011		NĂM 2012		CHÊNH LỆCH 10/11		CHÊNH LỆCH 11/12	
	SỐ TIỀN	%	SỐ TIỀN	%	SỐ TIỀN	%	SỐ TIỀN	%	SỐ TIỀN	%
1. Dư nợ bình quân	112,519	100	134,280	100	162,000	100	21,761	19.34	27,720	20.64
Có TSĐB	92,974	82.63	110,312	82.15	137,500	84.88	17,338	18.65	27188	24.65
Không có TSĐB	19,545	17.37	23,968	17.85	24,500	15.12	4,423	22.63	532	2.22

(Nguồn phòng kế hoạch kinh doanh)

Tỷ trọng của cho vay có đảm bảo bằng tài sản qua các năm đều cao hơn 80% trong tổng dư nợ cho vay DN. Năm 2010 tỷ trọng dư nợ cho vay DN đảm bảo bằng TS là 82,63%, năm 2011 là 82,15% và năm 2012 là 84,88%. Trong khi đó cho vay doanh nghiệp không đảm bảo bằng TS năm 2009 có tỷ trọng là 17,37%, năm 2011 là 17,85% và năm 2012 là 15,12%. Không những có tỉ trọng cao mà dư nợ cho vay DN có TSĐB còn tăng lên theo từng năm, năm sau tăng cao hơn năm trước. Cụ thể, mức tăng năm 2011 so với 2010 là 18,65%, năm 2012 tăng hơn năm 2011 là 24,65%. Điều này có thể cho thấy rằng ngân hàng đang thực hiện mở rộng tín dụng DN có đảm bảo bằng TS. Mặc dù dư nợ cho vay theo hình thức không có TSĐB cũng có tăng hơn so với năm trước và tăng mạnh nhất trong năm 2011 với mức tăng tới 22,63% nhưng mức tăng này là mức tăng đột biến chứ không ổn định, sang năm 2012 mức tăng chỉ dừng ở mức 2,22%.

Đối với các ngân hàng thương mại của Việt Nam hiện nay thì hình thức cho vay đảm bảo bằng TS vẫn là hình thức được ưa chuộng hơn hết. Thứ nhất do hiện nay đa phần các ngân hàng vẫn chỉ chú trọng vào hoạt động cho vay,

nên nếu hoạt động này gặp rủi ro sẽ dẫn đến ảnh hưởng rất lớn đến tình hình kinh doanh sống còn của ngân hàng, chính vì thế các ngân hàng buộc phải chọn giải pháp an toàn nhất cho mình. Hơn thế nữa môi trường kinh doanh không minh bạch, nhất là trong công tác kiểm toán và các báo cáo tài chính cũng khiến các ngân hàng khi cho vay gặp rất nhiều rủi ro, chính vì thế ngân hàng cần có sự bảo đảm thật chắc chắn từ phía doanh nghiệp trong khả năng thanh toán nợ.

Mặc dù đã cố gắng hạn chế rủi ro tối đa như thế nhưng đôi khi ngân hàng vẫn gặp những trường hợp rủi ro nằm ngoài tầm kiểm soát của mình như là rớt giá bất động sản, tài sản cầm cố bị hư hỏng, tranh chấp xảy ra với TS được dùng để đảm bảo khoản vay....

Tuy nhiên trong tương lai ngân hàng cũng nên hướng đến việc mở rộng cho vay bằng hình thức đảm bảo không bằng tài sản nhằm tạo điều kiện hơn nữa cho các doanh nghiệp được tiếp cận với các khoản vay. Bởi với phương thức cho vay đảm bảo chủ yếu bằng TS như hiện nay thì đây sẽ là một gánh nặng rất lớn cho các doanh nghiệp khi có nhu cầu vay vốn, đặc biệt là những doanh nghiệp có quy mô kinh doanh sản xuất không lớn.

2.2.3. Thực trạng về mở rộng số lượng khách hàng.

Bảng 2.8 Số lượng khách hàng doanh nghiệp

CHỈ TIÊU	Năm 2010		Năm 2011		Năm 2012		Tốc độ tăng trưởng (%)	
	Số lượng	%	Số lượng	%	Số lượng	%	10/11	11/12
Tổng số DN	45	100	67	100	81	100	48.89	20.9
CN, XD	14	31.11	20	29.85	25	30.86	42.86	25
TM, DV	27	60.00	37	55.22	48	59.26	37.04	29.73
Khác	4	8.89	10	14.93	8	9.88	150	-20

Nhìn vào bảng số liệu ta có thể thấy trong ba năm số lượng DN có quan hệ tín dụng với ngân hàng đều tăng, đặc biệt là tăng cao trong năm 2011. Cụ thể mức tăng của năm 2011 là 48,89% với số lượng là 67 DN, sang năm 2012 mức tăng này là 20,9% với 81 DN. Trong đó, trong tất cả các năm thì số lượng DN kinh doanh trong lĩnh vực TM-DV luôn luôn chiếm tỷ trọng cao nhất, tiếp đó là các DN trong lĩnh vực CN-XD. Cũng như vậy, trong hai năm 2011 và 2012 các DN hoạt động trong hai lĩnh vực này đều có mức tăng trưởng khá ổn định. Năm 2011 mức tăng của các DN trong ngành TM-DV là 37,04%, ngành CN-XD là 42,86%. Qua năm 2012 mức tăng của ngành TM-DV là 29,73% và ngành CN-XD là 25%. Có thể nói với mục tiêu mở rộng cho vay DN thì tăng số lượng khách hàng DN cho ngân hàng là một mục tiêu rất quan trọng, bởi khi tăng số lượng thì cũng đồng nghĩa là ngân hàng đang mở rộng được quy mô cho vay của mình. Và trong những năm qua ngân hàng đã thực hiện khá tốt mục tiêu này, không những duy trì mà còn có những bước tăng trưởng mạnh về số lượng khách hàng DN. Mặc dù vậy, trong cơ cấu thì vẫn có những sự chênh lệch giữa các ngành nghề kinh doanh của các DN mà ngân hàng cho vay, trong tương lai ngân hàng cũng nên nghiên cứu làm sao để cho cơ cấu này được cân bằng nhiều hơn, có như vậy ngân hàng mới có thể giảm thiểu rủi ro cho mình.

2.2.4. Đánh giá thực trạng kiểm soát rủi ro tín dụng trong cho vay

a. Theo ngành nghề

**Bảng 2.9 Đánh giá thực trạng kiểm soát rủi ro TD
theo ngành nghề kinh doanh**

(ĐVT: Triệu đồng)

CHỈ TIÊU	NĂM 2010		NĂM 2011		NĂM 2012		CHÊNH LỆCH 10/11		CHÊNH LỆCH 11/12	
	SỐ TIỀN	%	SỐ TIỀN	%	SỐ TIỀN	%	SỐ TIỀN	%	SỐ TIỀN	%
Nợ xấu bình quân	2,884	100	1,220	100	890	100	-1,664	-57.7	-330	-27.05
CN, XD	1,125	39.01	600	49.18	396	44.49	-525	-46.67	-204	-34
TM, DV	1,707	59.19	569	46.64	400	44.94	-1,138	-66.67	-169	-29.7
Các ngành khác	52	1.8	51	4.18	94	10.56	-1	-1.92	43	84.31
Tỷ lệ nợ xấu bình quân	2.56		0.91		0.55					
CN, XD	2.84		1.20		0.69					
TM, DV	2.67		0.76		0.44					
Các ngành khác	0.58		0.53		0.69					

(Nguồn phòng kế hoạch kinh doanh)

Nhìn vào bảng tổng hợp ta có thể thấy rằng mặc dù như ở trên ta đã phân tích đánh giá là dư nợ cho vay có sự tăng trưởng đáng kể, song một điều rất đáng mừng là nợ xấu lại giảm đi một cách cũng rất đáng kể. Nợ xấu trong năm 2011 giảm mạnh đến 57,7% trong đó giảm mạnh nhất là nợ xấu đối với ngành TM-DV giảm 66,67%, tiếp sau là ngành CN-XD giảm 46,67%. Sang năm 2012 nợ xấu vẫn tiếp tục giảm nhưng với mức giảm thấp hơn là 27,05% trong đó giảm mạnh nhất là ngành CN-XD với mức giảm là 34%, tiếp đó là ngành TM-DV với mức giảm là 29,7%. Trong năm 2010 tỷ trọng nợ xấu của ngành TM-DV cao hơn nhiều so với ngành CN-XD nhưng sang hai năm 2011 và 2012 thì tỷ trọng của hai ngành trên dường như không mấy cách biệt. Điều này một phần là do công tác quản lý nợ của ngân hàng đã được thực hiện khá tốt. Mặt khác nó cũng phản ánh tình hình kinh tế cũng đã có phần nào tác

động đến hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp. Trong năm 2011 thì tình hình xây dựng có phần chững lại do chịu ảnh hưởng từ khủng hoảng nhà đất và khủng hoảng kinh tế. Chính vì thế mà tỷ trọng nợ xấu bình quân của ngành CN – XD cũng cao hơn. Bởi đây là những ngành cần số vốn đầu tư lớn nhưng lại khá chặt vật để xoay chuyển khi có khủng hoảng xảy ra. Song nhìn chung thì chỉ tiêu nợ xấu vẫn rất đáng khen.

Từ chỉ tiêu nợ xấu khá khả quan như vậy đã dẫn đến chỉ tiêu tỷ lệ nợ xấu cũng rất đang mừng. Tỷ lệ nợ xấu qua các năm đều giảm mà đặc biệt là mức giảm của ngành TM-DV. Năm 2010 tỷ lệ nợ xấu là 2,67%, sang năm 2011 tỷ lệ này là 0,76% và tới năm 2012 nó chỉ còn là 0,44%. Ngành CN – XD cũng có tỷ lệ nợ xấu khả quan như thế. Năm 2010 tỷ lệ nợ xấu của ngành này là 2,84%, sang năm 2011 tỷ lệ này là 1,2% và năm 2012 là 0,69%. Có thể nói điều này là một tín hiệu tốt cho thấy khả năng quản lý và thu hồi nợ của ngân hàng được thực hiện nghiêm túc, cũng như việc mở rộng cho vay DN của ngân hàng là có hiệu quả.

b. Theo hình thức đảm bảo

Bảng 2.10 Đánh giá thực trạng kiểm soát rủi ro TD theo hình thức đảm bảo

(ĐVT: Triệu đồng)

CHỈ TIÊU	NĂM 2010		NĂM 2011		NĂM 2012		CHÊNH LỆCH 10/11		CHÊNH LỆCH 11/12	
	SỐ TIỀN	%	SỐ TIỀN	%	SỐ TIỀN	%	SỐ TIỀN	%	SỐ TIỀN	%
Nợ xấu bình quân	2,884	100	1,220	100	890	100	-1,664	-57.7	-330	-27.05
Có TSĐB	2,412	83.63	870	71.31	640	71.91	-1,542	-63.93	-230	-26.44
Không có TSĐB	472	16.37	350	28.69	250	28.09	-122	-25.85	-100	-28.57
Tỷ lệ nợ xấu bình quân	2.56		0.91		0.55					
Có TSĐB	2.59		0.79		0.47					
Không có TSĐB	2.41		1.46		1.02					

(Nguồn phòng kế hoạch kinh doanh)

Với sự bảo đảm chắc chắn cho các khoản vay nên nợ xấu đối với các DN vay vốn có hình thức đảm bảo bằng tài sản cũng có xu hướng giảm. Năm 2011 mức giảm nợ xấu đối với cho vay có TSĐB là 63,93% và không có TSĐB là 25,85% có thể nói đây đều là những mức giảm khá lớn. Sang đến năm 2012 tuy mức giảm có thấp hơn năm 2011 ở mức 26,44% đối với có TSĐB và 28,57% với không có TSĐB tuy nhiên đây vẫn là mức giảm cao và đáng ghi nhận. Song song với những mức giảm cao của nợ xấu thì tỷ lệ nợ xấu cũng có sự sụt giảm rất mạnh đặc biệt là với cho vay có TSĐB. Nếu năm 2010 tỷ lệ này ở mức 2,59% thì sang năm 2012 nó chỉ còn 0,47%. Đối với cho vay không có TSĐB tuy có giảm nhưng mức giảm là chưa cao lắm, năm 2010 tỷ lệ nợ xấu là 2,41% thì qua năm 2012 tỷ lệ này là 1,02%. Với hình thức đảm bảo bằng tài sản là chủ yếu như hiện nay thì rủi ro trong cho vay của ngân hàng thấp là một điều quá hiển nhiên. Tuy nhiên đây lại là trở ngại rất lớn cho các doanh nghiệp khi muốn tiếp cận nguồn vốn của ngân hàng, đặc biệt là trong thời gian này tình hình kinh doanh đã hết sức khó khăn, giá trị của bất động sản cũng đang trong thời kỳ giảm sút mạnh. Dù là đảm bảo bằng tài sản nhưng mà các ngân hàng cũng không mấy mặn mà và định giá thấp khiến cho các doanh nghiệp đã khó khăn lại càng khó khăn. Trong tương lai nếu ngân hàng muốn thực hiện mục tiêu mở rộng cho vay doanh nghiệp thì đây cũng là một vấn đề mà ngân hàng cần quan tâm nghiên cứu kỹ càng để các doanh nghiệp được hưởng sự thông thoáng hơn, giúp ngân hàng đạt được mục tiêu tốt hơn mà vẫn đảm bảo được tính an toàn.

c. Theo thời hạn vay

Bảng 2.11 Đánh giá thực trạng kiểm soát rủi ro TD theo thời hạn vay

(ĐVT: Triệu đồng)

CHỈ TIÊU	NĂM 2010		NĂM 2011		NĂM 2012		CHÊNH LỆCH 10/11		CHÊNH LỆCH 11/12	
	SỐ TIỀN	%	SỐ TIỀN	%	SỐ TIỀN	%	SỐ TIỀN	%	SỐ TIỀN	%
Nợ xấu bình quân	2,884	100	1,220	100	890	100	-1,664	-57.7	-330	-27.05
Ngắn hạn	793	27.5	370	30.33	239	26.85	-423	-53.34	-131	-35.41
Trung - Dài hạn	2,091	72.5	850	69.67	651	73.15	-1,241	-59.35	-199	-23.41
Tỷ lệ nợ xấu bình quân	2.56		0.91		0.55					
Ngắn hạn	0.97		0.36		0.19					
Trung - Dài hạn	6.73		2.70		1.98					

(Nguồn phòng kế hoạch kinh doanh)

Nếu ở năm 2011 mức giảm nợ xấu trong cho vay ngắn hạn là 53,34% thấp hơn so với trung và dài hạn là 59,35% thì sang năm 2012 lại có sự đảo chiều. Trong khi mức giảm nợ xấu của cho vay ngắn hạn là 35,41% thì cho vay trung và dài hạn là 23,41%. Tuy nhiên, khi so sánh về tỷ trọng thì lại thấy sự cách biệt hết sức rõ rệt giữa những khoản nợ xấu của ngắn hạn và những khoản nợ xấu của trung và dài hạn. Nợ xấu của trung và dài cao hơn rất nhiều so với nợ xấu của ngắn hạn, điều này một lần nữa cho ta thấy rằng những khoản cho vay dài hạn hơn sẽ có mức rủi ro cao hơn. Và khi so sánh tỷ lệ nợ xấu ta thấy rất rõ điều này năm 2010 khi tỷ lệ nợ xấu của cho vay ngắn hạn là 0,97% một tỷ lệ rất thấp thì cho vay trung và dài hạn là 6,73%, một tỷ lệ cao hơn rất nhiều. Qua năm 2012 khi tỷ lệ nợ xấu của cho vay ngắn hạn chỉ còn 0,19% một tỷ lệ cực kỳ thấp và gần như không có mấy rủi ro thì tỷ lệ đó của cho vay trung và dài hạn vẫn cao hơn và ở mức 1,98%. Đây cũng sẽ là một

yếu tố giúp ngân hàng đưa ra được chính sách tín dụng của mình trong tương lai làm sao có thể giảm thiểu rủi ro nhiều nhất cho ngân hàng.

2.3. PHÂN TÍCH CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN MỞ RỘNG CHO VAY DN TẠI NGÂN HÀNG NN&PTNT CHI NHÁNH QUẬN CẨM LỆ TP ĐÀ NẴNG

2.3.1 Nhân tố lãi suất

Khi tiến hành vay vốn tại bất kỳ ngân hàng nào, mức lãi suất cho vay luôn là mối quan tâm hàng đầu của mỗi khách hàng. Việc tiếp cận được một khoản vay với mức lãi suất phù hợp luôn là mong muốn của khách hàng. Bởi vậy, lãi suất cho vay luôn luôn được xem là một trong những nhân tố quan trọng có ảnh hưởng lớn đến việc mở rộng cho vay doanh nghiệp.

Bảng 2.12 Tổng hợp lãi suất của ngân hàng qua 2 năm

Ngân hàng	Năm 2010		Năm 2011	
	Giữa năm	Cuối năm	Giữa năm	Cuối năm
Agribank	14%-16%/năm	14%-16%/năm	20%/năm	17%/năm

Qua bảng tổng hợp ta thấy biểu lãi suất cho vay nói chung và cho vay DN nói riêng của ngân hàng thay đổi rất nhiều qua các năm, không những vậy mức lãi suất còn là rất cao. Và cũng qua khảo sát cho thấy hầu hết các DN đều cho rằng mức lãi suất như những năm này là mức lãi suất mà họ rất không mong muốn bởi nó là gánh nặng tài chính về chi phí rất lớn cho các DN. Tuy nhiên để khách quan hơn ta xem xét thêm các mức lãi suất cho vay của một vài ngân hàng cũng đang hoạt động trên địa bàn.

Bảng 2.13 Tổng hợp lãi suất cho vay của một số ngân hàng khác

Ngân hàng	Năm 2010		Năm 2011	
	Giữa năm	Cuối năm	Giữa năm	Cuối năm
Sacombank	14%-17%/năm	14%-17%/năm	21%/ Năm	17.5%-18.5%/năm
Vietinbank	14%-17%/năm	14%-17%/năm	21%/năm	18%/năm
BIDV	14%-16%/năm	14%-16%/năm	20%/năm	17%/năm
Vietcombank	14%-17%/năm	14%-17%/năm	21%/năm	18%/năm

Nếu khi đem so sánh mức lãi suất cho vay của ngân hàng với mức lãi suất cho vay của các ngân hàng khác ta có thể thấy là nó không chênh nhiều và trong một số thời điểm thì thậm chí lãi suất cho vay của ngân hàng còn thấp hơn chút ít. Có thể nói trong điều kiện cạnh tranh như hiện nay thì với cách định một mức lãi suất thấp hơn các ngân hàng khác sẽ giúp ngân hàng có sức cạnh tranh tốt hơn, tuy nhiên nếu điều kiện chi phí huy động cao mà ngân hàng phải định mức lãi suất như vậy đôi khi cũng là một bất lợi cho việc kinh doanh của ngân hàng, ảnh hưởng nhiều đến lợi nhuận thu được. Để có thể mở rộng cho vay DN thông qua ảnh hưởng của lãi suất thì ngân hàng cũng nên cân nhắc nhiều yếu tố khác nữa làm sao có thể định ra cho mình mức lãi suất phù hợp để vừa đảm bảo được mục tiêu mở rộng cho vay DN nhưng đồng thời cũng đảm bảo được mức lợi nhuận thu được từ hoạt động cho vay.

2.3.2 Nhân tố về thủ tục cho vay

Cho vay DN đòi hỏi những sự khắt khe trong quy trình tiếp nhận hồ sơ cũng như thẩm định hồ sơ. Do đối với cho vay doanh nghiệp nó thực hiện với nhiều hình thức vay vốn khác nhau, thậm chí là các hồ sơ vay vốn đều đòi hỏi DN đi vay phải có phương án kinh doanh cụ thể. Chính vì vậy mà thủ tục vay vốn của cho vay DN thường rất rườm rà và mất nhiều thời gian. Đây cũng là một hạn chế để ngân hàng có thể mở rộng hơn nữa đối với cho vay DN.

Để giảm một phần trong các khâu của thủ tục cho vay là rất khó, chính vì thế ngân hàng cũng có thể nghĩ đến việc duy trì mối quan hệ đối với những khách hàng quen thuộc và đã có uy tín đối với ngân hàng. Như vậy trong quá trình thẩm định hồ sơ của ngân hàng sẽ được giảm thiểu một vài khâu nào đó không cần thiết hoặc đã từng thẩm định qua. Như thế sẽ giảm tiết kiệm công sức cũng như thời gian cho cả doanh nghiệp và ngân hàng, thúc đẩy khả năng cho vay doanh nghiệp cũng được cao hơn.

2.3.3 Chính sách Marketing của ngân hàng

a. Chính sách giá

Ngân hàng thực hiện cho vay theo sự quy định của ngân hàng trung ương. Tuy nhiên, trong cơ chế thị trường cạnh tranh gay gắt, ngân hàng vẫn chưa thực sự đưa ra một chính sách giá cả cạnh tranh hấp dẫn trong khuôn khổ cho phép của Nhà nước cho phù hợp với tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của các DN trên địa bàn. Ngoài ra, ngân hàng cũng có thể đưa ra những chính sách ưu đãi cho những khách hàng quen, những khách hàng trả lãi và gốc đúng thời hạn hay có nhu cầu quan hệ lâu dài với ngân hàng. Bởi lẽ trong điều kiện càng ngày càng khó khăn và cạnh tranh gay gắt như hiện nay, các ngân hàng khác cũng sẽ tích cực thực hiện các chính sách nhằm thu hút được khách hàng về với ngân hàng mình.

b. Chính sách phân phối

Khi tiến hành lựa chọn một ngân hàng để giao dịch, ngoài việc quan tâm đến mức lãi suất cho vay thì sự thuận tiện của địa điểm giao dịch cũng là một trong những nhân tố quan trọng ảnh hưởng đến quyết định lựa chọn ngân hàng của khách hàng. Nằm bắt được tâm lý này của khách hàng chi nhánh NHNo&PTNT quận Cẩm Lệ được đặt ngay trên trục đường quốc lộ, thuận tiện cho việc giao dịch của khách hàng, ngoài ra các phòng giao dịch cũng được phân chia ra nằm trên các trục đường lớn của quận, gần những nơi trung

tâm như chợ, khu dân cư nhằm tạo điều kiện tốt hơn cho việc giao dịch cũng như tiếp cận khách hàng.

c. Chính sách bán hàng

Song song tăng cường cho vay đối với khách hàng quen thuộc trong một số ngành nghề thế mạnh của vùng, là khách hàng quen thuộc của ngân hàng và đồng thời đẩy mạnh cho vay đối với một số ngành nghề mà TP ưu tiên phát triển trong thời gian tới như công nghiệp, thương mại dịch vụ v.v...đồng thời song song với đó cũng tích cực tìm kiếm thêm khách hàng tiềm năng trên địa bàn quận cũng như trên toàn TP.

d. Trình độ cán bộ

Bảng 2.14 Tổng hợp trình độ học vấn của cán bộ ngân hàng

(ĐVT: Người)

Chi tiêu	2010		2011		2012	
	Số lượng (người)	Tỷ trọng (%)	Số lượng (người)	Tỷ trọng (%)	Số lượng (người)	Tỷ trọng (%)
I. Trình độ học vấn						
1. Đại học và trên đại học	29	78%	33	80%	35	81.4%
2. Cao Đẳng	3	8%	3	7%	3	7%
3. Trung cấp	5	14%	5	12%	5	11.6%
Tổng cộng	37	100%	41	100%	43	100%

(Nguồn phòng hành chính nhân sự)

Trình độ chuyên môn trong công tác của các cán bộ ngân hàng ảnh hưởng rất nhiều đến chất lượng phục vụ của ngân hàng đối với khách hàng, không những vậy nó còn ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng, chính vì thế mà trình độ cán bộ cũng là một yếu tố ảnh hưởng đến

mục tiêu mở rộng tín dụng nói chung và mở rộng tín dụng doanh nghiệp nói riêng của ngân hàng.

Cán bộ tín dụng là người trực tiếp tiếp xúc với khách hàng, hướng dẫn các thủ tục tín dụng, tiếp cận các nhu cầu vay vốn, tư vấn các vấn đề liên quan đến tài chính, đến các dự án đầu tư, thẩm định hồ sơ vay vốn và đề xuất cho vay hay từ chối cho vay... cho nên trình độ chuyên môn cũng như cách giao tiếp của mỗi nhân viên là rất quan trọng. Muốn đảm bảo chất lượng của khoản vay, họ phải nắm bắt được khách hàng, lĩnh vực mà khách hàng kinh doanh, môi trường mà khách hàng sinh sống cũng như phải có khả năng dự báo các vấn đề liên quan đến đối tượng vay vốn. Như vậy có thể thấy, trình độ năng lực, đạo đức của đội ngũ cán bộ tín dụng có ảnh hưởng rất lớn và là nhân tố quan trọng tác động đến khả năng mở rộng cho vay doanh nghiệp của ngân hàng.

Do đó, đội ngũ cán bộ tín dụng cần được đào tạo kỹ lưỡng, liên tục và toàn diện. Các DN tồn tại với nhiều đặc điểm kinh doanh khác nhau cho nên đòi hỏi đội ngũ cán bộ tín dụng phải có kinh nghiệm cũng như linh hoạt trong việc thu thập, phân tích và xử lý thông tin mà khách hàng cung cấp. Bởi lẽ trong thực tế, việc cung cấp thông tin từ phía khách hàng không phải lúc nào cũng thực sự chính xác và đầy đủ.

Bên cạnh đó, khi mà ngày càng có nhiều ngân hàng được thành lập trên địa bàn Quận cũng như địa bàn TP thì đồng nghĩa với việc mức độ cạnh tranh giữa các ngân hàng sẽ ngày càng cao. Khách hàng đến với ngân hàng ngoài việc quan tâm đến mức lãi suất, sự thuận tiện cũng như thủ tục cho vay có gọn nhẹ giúp tiết kiệm thời gian hay không thì chất lượng dịch vụ cũng là một trong những mối quan tâm của khách hàng. Khách hàng sẽ thật sự cảm thấy thoải mái và có ấn tượng tốt về ngân hàng nếu được tiếp xúc với đội ngũ nhân viên nhiệt tình, thân thiện và xử lý tốt các tình huống phát sinh trong quá trình

giao dịch. Như vậy, bên cạnh việc không ngừng nâng cao trình độ chuyên môn và nghiệp vụ cho đội ngũ nhân viên trong ngân hàng thì yêu cầu về thái độ phục vụ của nhân viên ngân hàng cũng rất quan trọng. Việc tạo được ấn tượng tốt với khách hàng sẽ giúp ngân hàng ngày càng gia tăng uy tín, tạo mối quan hệ tốt đẹp với khách hàng, giữ chân được những khách hàng lâu năm và có cơ hội tìm kiếm nguồn khách hàng mới.

Qua bảng tổng hợp trên ta có thể thấy trình độ chuyên môn của các cán bộ tại ngân hàng ngày càng được chú trọng, trong những năm qua các chỉ tiêu tuyển mới của ngân hàng đều là những chỉ tiêu tuyển đối với những cán bộ có trình độ từ đại học trở lên. Đây sẽ là nguồn lực quan trọng quyết định đến sự phát triển của ngân hàng nói chung và mục tiêu mở rộng cho vay DN nói riêng.

2.3.4. Nhân tố khách quan

a. Môi trường kinh tế-xã hội tại địa bàn TP Đà Nẵng

**** Sản xuất công nghiệp***

Giá trị sản xuất công nghiệp trên địa bàn thành phố cuối năm 2011 ước đạt 1.231,6 tỷ đồng, đạt 7,4% kế hoạch năm, tăng 8,7% so với cùng kỳ năm trước. Trong đó: công nghiệp trung ương tăng 9,8%; công nghiệp địa phương tăng 4,1% và công nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tăng 15%. Với tình hình khả quan chung của môi trường kinh tế - xã hội như thế có thể nói là điều kiện hoàn toàn thuận lợi cho các doanh nghiệp trong lĩnh vực công nghiệp phát triển, và tất nhiên đây cũng là một trong những đối tượng khách hàng cho vay chính của ngân hàng. Hay nói cách khác, với tình hình KT-XH trong ngành công nghiệp như thế này cũng là một thuận lợi giúp cho tình hình cho vay nói riêng và kinh doanh nói chung của ngân hàng phát triển.

** Sản xuất thủy sản - nông - lâm*

Giá trị sản xuất thủy sản - nông - lâm tháng 01/2012 ước đạt 51,5 tỷ đồng, đạt 7,8% kế hoạch năm, tăng 3% so với cùng kỳ 2011, trong đó: thủy sản tăng 4,8%; nông nghiệp và lâm nghiệp bằng 100% so với cùng kỳ 2011.

** Hoạt động tín dụng*

Hoạt động tín dụng tiếp tục được đẩy mạnh và phát triển. Đến cuối năm 2011 tổng nguồn vốn huy động ước đạt 39,5 nghìn tỷ đồng, tăng 1,5% so với tháng 11/2011; Tổng dư nợ cho vay các thành phần kinh tế ước đạt 49 nghìn tỷ đồng, tăng 1,37%, trong đó cho vay khu vực dân doanh chiếm 84%. Tổng dư nợ cho vay hỗ trợ lãi suất đến cuối tháng 11/2011 của các tổ chức tín dụng trên địa bàn đạt 655,4 tỷ đồng, số tiền lãi hỗ trợ đạt 112,7 tỷ đồng. Tổng phương tiện thanh toán qua hệ thống ngân hàng trong cuối năm ước đạt 65 nghìn tỷ đồng, trong đó thanh toán không dùng tiền mặt chiếm 75%. Ngành chức năng đã tiến hành kiểm tra việc thực hiện các quy định về mức lãi suất huy động bằng đồng Việt Nam và đô la Mỹ theo Chỉ thị số 02/2011/TT-NHNN của Ngân hàng nhà nước tại các tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng trên địa bàn thành phố.

Với tình hình chung như trên thì NHNo&PTNT chi nhánh Quận Cẩm Lệ thành phố Đà Nẵng đang có những cơ sở hết sức thuận lợi để đẩy mạnh phát triển cho vay nói chung và cho vay doanh nghiệp nói riêng.

** Thu hút đầu tư trong, ngoài nước và các hoạt động đối ngoại*

Trong tháng 01/2012, thành phố đã cấp giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp cho 115 doanh nghiệp, tổng vốn đăng ký đạt 292 tỷ đồng và làm thủ tục đăng ký thay đổi, bổ sung nội dung chứng nhận đăng ký kinh doanh cho 230 doanh nghiệp; hoàn tất thủ tục giải thể cho 10 doanh nghiệp và thủ tục tạm ngưng hoạt động cho 20 doanh nghiệp.

Trong tháng đầu năm 2012, có 06 dự án đầu tư trực tiếp nước ngoài FDI được cấp Giấy chứng nhận đầu tư, tổng vốn đầu tư đạt 23 triệu USD và 01 dự án điều chỉnh tăng vốn, tổng số vốn tăng thêm là 220 nghìn USD, nâng tổng số vốn đầu tư cấp mới và tăng vốn lên 23,22 triệu USD. Lũy kế đến nay, trên địa bàn thành phố có 211 dự án FDI, tổng vốn đầu tư đạt 3,6 tỷ USD.

Hoạt động thu hút nguồn vốn đầu tư hỗ trợ chính thức (ODA) đạt kết quả khá. Hiện nay có 04 dự án do thành phố quản lý đang được triển khai thực hiện, tổng vốn đầu tư đạt 340 triệu USD, trong đó vốn ODA đạt 261 triệu USD, chiếm 77% tổng số vốn.

Công tác vận động viện trợ phi Chính phủ (NGO) tiếp tục được đẩy mạnh. Trong tháng 01/2012 đã vận động được 05 khoản viện trợ phi chính phủ, tổng giá trị cam kết đạt 5,19 tỷ đồng, trong đó có 02 chương trình, dự án được phê duyệt, tổng giá trị cam kết đạt 2,8 tỷ đồng và 03 khoản viện trợ phi dự án, giá trị cam kết đạt 2,39 tỷ đồng.

b. Năng lực tài chính của DN

Giai đoạn 2009-2011, mà đặc biệt là năm 2011 là thời điểm các doanh nghiệp tại Việt Nam nói chung và DN trên địa bàn Đà Nẵng nói riêng gặp nhiều khó khăn. Mà trong đó, thiếu vốn được coi là một trong những nguyên nhân khiến doanh nghiệp lao đao. Việc phụ thuộc vốn quá nhiều vào ngân hàng khiến cho doanh nghiệp gặp không ít khó khăn khi mà nợ cũ chưa thanh toán được trong khi không tiếp cận được nguồn vốn mới. Không ít doanh nghiệp gần như phụ thuộc hoàn toàn vào ngân hàng, do đó nguồn tài chính dự phòng không có, rủi ro về đầu tư tín dụng lớn. Việc doanh nghiệp phụ thuộc quá nhiều vào nguồn vốn của ngân hàng một phần xuất phát từ chính sách của ngân hàng nhưng cũng không phủ nhận rằng việc hấp thụ vốn của doanh nghiệp kém, tăng trưởng tín dụng thấp. Từ đó, các doanh nghiệp gặp nhiều khó khăn trong việc thanh toán các khoản nợ đến hạn cho ngân hàng, gây

nhiều rủi ro cho ngân hàng.

Đồng thời, việc một số doanh nghiệp đồng loạt phá sản cũng ảnh hưởng rất lớn đến ngân hàng trong công thu hồi nợ, kiểm soát rủi ro.

Như vậy, có thể nói, chính bản thân các doanh nghiệp cần phải có phương án kinh doanh, đầu tư hiệu quả cũng như cần có nguồn tài chính dự phòng, hạn chế tư tưởng phụ thuộc vào hoàn toàn vào ngân hàng để có thể chủ động hơn về nguồn vốn của mình. Đồng thời, việc có nguồn tài chính dự phòng sẽ giúp cho DN tự chủ hơn trong hoạt động của mình cũng như có khả năng thanh toán các khoản vay đến hạn.

Như vậy, sẽ góp phần giúp mối quan hệ giữa doanh nghiệp và ngân hàng ngày càng được duy trì và củng cố hơn, giúp ngân hàng giảm thiểu được rủi ro khi cho vay.

2.4 ĐÁNH GIÁ THỰC TRẠNG CHO VAY DN TẠI NGÂN HÀNG NN&PTNT CHI NHÁNH QUẬN CẨM LỆ TP ĐÀ NẴNG

2.4.1 Kết quả đạt được

- Ngân hàng đã tạo điều kiện cho các DN trên địa bàn ngày càng phát triển không chỉ về số lượng mà cả về chất lượng.

- Hoạt động cho vay của chi nhánh không ngừng nâng cao về mặt chất lượng mà còn giảm thiểu được rủi ro trong cho vay.

- Các DN và chi nhánh có mối quan hệ tương hỗ nhau trong quá trình hoạt động.

- Thường xuyên rà soát, phân tích, đánh giá tình hình tài chính, tình hình kinh doanh của từng DN, từ đó xác định mức vốn đầu tư phù hợp với trình độ quản lý của từng DN và đảm bảo an toàn đối với vốn vay của chi nhánh.

- Lợi nhuận từ hoạt động tín dụng chiếm tỷ lệ lớn trong tổng lợi nhuận của chi nhánh, trong đó lợi nhuận thu từ hoạt động cho vay DN là chủ yếu.

- Thường xuyên mở các lớp tập huấn, cử CBTD tham gia các khóa học

nghiệp vụ để nâng cao trình độ thẩm định phương án, dự án sản xuất kinh doanh cho CBTD.

- Ưu tiên cho vay đối với các chương trình kinh tế trọng điểm trên địa bàn, những dự án có hiệu quả, nhóm ngành hàng có tính cạnh tranh cao và phát triển tốt trong tương lai của các DN.

2.4.2 Hạn chế và nguyên nhân

a. Hạn chế

- Quy trình cho vay còn nhiều bước phức tạp và rườm rà, CBTD phải đối mặt với một khối lượng công việc quá lớn.

- Thủ tục cho vay quá cứng nhắc, chưa linh hoạt nhất là các thủ tục về cầm cố, thế chấp.

- Mặc dù dư nợ cho vay DN tăng qua các năm nhưng mức tăng trưởng này chưa xứng với nhu cầu và tiềm năng của loại hình kinh tế này.

- Cơ cấu vốn tín dụng chưa hợp lý, vốn vay chủ yếu trong ngắn hạn, việc vay vốn trung và dài hạn để thực hiện các dự án đầu tư và đổi mới trang thiết bị trong DN còn nhiều hạn chế.

- Về chất lượng tín dụng trong những năm gần đây, tỷ trọng nợ xấu tuy có giảm nhưng tỷ trọng nợ xấu của DN trong tổng nợ xấu vẫn còn cao.

- Khả năng mở rộng khách hàng doanh nghiệp của chi nhánh còn nhiều hạn chế.

- Cơ chế lãi suất chưa linh hoạt, chưa có chính sách lãi suất ưu đãi cho các DN làm ăn có hiệu quả và trả nợ đúng hạn

- Mạng lưới chi nhánh tuy có được mở rộng nhưng vẫn còn quá ít so với một địa bàn rộng như quận Cẩm Lệ

b. Nguyên nhân

** Nguyên nhân từ phía ngân hàng*

- Quá trình cho vay của ngân hàng vẫn còn tồn tại nhiều mặt hạn chế.

- NH thiếu thông tin về KH, thông tin không chính xác và kịp thời.
- Chính sách lãi suất của ngân hàng chưa thật sự phù hợp với tình hình kinh tế của Việt Nam nói chung và tình hình kinh tế tại địa bàn.

** Nguyên nhân từ phía khách hàng*

- Cung cấp thông tin thiếu chính xác hoặc có biểu hiện gian dối trong quá trình cung cấp thông tin cho ngân hàng.
- Sử dụng vốn vay không đúng mục đích, làm giảm hiệu quả nguồn vốn vay của ngân hàng.
- Năng lực quản lý, kinh doanh của một số doanh nghiệp còn yếu kém, dẫn đến kết quả sản xuất kinh doanh kém hiệu quả, làm giảm khả năng trả nợ cho ngân hàng.

** Nguyên nhân từ nền kinh tế*

- Những tác động của nền kinh tế thế giới nói chung và khả năng phát triển kinh tế tại địa phương. Môi trường pháp lý về kinh doanh ngân hàng chưa thật sự đồng bộ và còn nhiều bất cập.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

Chương 2 giới thiệu sơ lược về lịch sử hình thành cũng như cơ cấu tổ chức của ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn chi nhánh Quận Cẩm Lệ - TP Đà Nẵng. Đồng thời đánh giá được tình hình hoạt động chung của chi nhánh như hoạt động huy động vốn, hoạt động cho vay cũng như kết quả hoạt động kinh doanh tại chi nhánh. Và quan trọng nhất là đã phản ánh rõ nét thực trạng cho vay doanh nghiệp tại ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn chi nhánh Quận Cẩm Lệ - TP Đà Nẵng trong giai đoạn 2010-2012. Mặc dù nền kinh tế trong những năm qua có nhiều biến động nhưng nhìn chung hoạt động tín dụng nói chung và cho vay doanh nghiệp riêng tại ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn chi nhánh Quận Cẩm Lệ - TP Đà Nẵng trưởng rõ rệt. Nội dung chương 2 cho thấy rõ những kết quả cũng như mặt hạn chế trong hoạt động cho vay doanh nghiệp tại ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn chi nhánh Quận Cẩm Lệ - TP Đà Nẵng. Từ đó chỉ ra đâu là những nguyên nhân dẫn đến những hạn chế tồn tại mà ngân hàng gặp phải trong hoạt động cho vay doanh nghiệp của mình. Và lấy đó làm cơ sở cho việc đề xuất các giải pháp nhằm mở rộng cho vay doanh nghiệp tại ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn chi nhánh Quận Cẩm Lệ - TP Đà Nẵng trong chương 3.

CHƯƠNG 3
GIẢI PHÁP MỞ RỘNG CHO VAY DOANH NGHIỆP
TẠI NHNO&PTNT CHI NHÁNH QUẬN CẨM LỆ
THÀNH PHỐ ĐÀ NẴNG

3.1 CƠ SỞ CHO VIỆC XÂY DỰNG VÀ GIẢI PHÁP MỞ RỘNG CHO VAY DOANH NGHIỆP TẠI NHNO & PTNT CHI NHÁNH QUẬN CẨM LỆ

3.1.1 Căn cứ vào nhu cầu phát triển kinh tế xã hội của Quận Cẩm Lệ

Những năm qua, tình hình kinh tế-xã hội của quận đã đạt được những kết quả đáng khích lệ: tổng giá trị sản xuất tăng bình quân 19,5%/năm giá trị ngành công nghiệp-xây dựng tăng bình quân 18,3%/năm, trong đó công nghiệp dân doanh tăng trưởng bình quân gần 31,8%/năm giá trị ngành thương mại-dịch vụ tăng bình quân 25%/năm giá trị ngành nông nghiệp bình quân giảm 3,2%/năm các lĩnh vực quy hoạch đô thị, văn hoá xã hội được tập trung giải quyết tốt, mức sống người dân tăng lên đáng kể, thu nhập bình quân đầu người từ 13,2triệu đồng năm 2006 lên gần 30 triệu đồng, quốc phòng-an ninh được giữ vững.

Trong định hướng phát triển từ nay đến năm 2015, Nghị quyết Đại hội Đảng bộ quận Cẩm Lệ lần thứ II đã xác định: Cơ cấu kinh tế giai đoạn 2010-2015 và tầm nhìn đến 2020 được xác định vẫn là công nghiệp-dịch vụ-nông nghiệp với tỷ trọng 59,2% - 39,5% - 1,3%). Trong đó có nhắc đến sự phát triển của các doanh nghiệp như sau:

- Ngành Công nghiệp-Xây dựng: cần đẩy mạnh phát triển ngành công nghiệp-xây dựng với mức tăng trưởng bình quân hàng năm khoảng 13% (giai đoạn 2011-2015) và 14% (2015-2020). Tập trung phát triển một số lĩnh vực công nghiệp có thế mạnh như: chế biến nông, lâm thủy sản công nghiệp sản xuất vật liệu xây dựng, da giày, may mặc. Cơ cấu ngành công nghiệp chuyên

dịch theo hướng tăng tỷ trọng ngành công nghiệp chế biến, giảm tỷ trọng công nghiệp khai thác. Cùng với thành phố xây dựng khu công Hoà Cẩm để sớm đưa vào khai thác.

- Ngành dịch vụ: phấn đấu đến năm 2015 nền kinh tế chuyển sang cơ cấu “Dịch vụ-Công nghiệp-Nông nghiệp” giai đoạn 2011-2015 tăng 14%/năm, giai đoạn 2016-2020 tăng 15%/năm. Đến năm 2015 ngành dịch vụ sẽ chi phối toàn bộ nền kinh tế quận. Khuyến khích và tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp, hộ kinh doanh đầu tư xây dựng siêu thị mini, cửa hàng phân phối, tự chọn, đại lý cấp 1,3, cửa hàng bán lẻ ở các trục đường lớn Ông Ích Đường, Trường Chinh, đường ven sông Tuyên Sơn-Tuý Loan, Quốc lộ 14B..., trong các khu chợ, phố chợ Cẩm Lệ, Khu tái định cư có mật độ dân số đông.

3.1.2 Căn cứ vào chiến lược phát triển TP Đà Nẵng

Đà Nẵng bước vào thời kỳ phát triển mới trong bối cảnh có nhiều thuận lợi, cơ hội lớn, nhưng cũng có nhiều khó khăn, thách thức gay gắt, đặc biệt thành phố phát triển trong xu thế cạnh tranh trên thị trường trong nước và nước ngoài ngày càng tăng.

Trên cơ sở tiếp tục quán triệt Nghị quyết Đại hội IX của Đảng về phương hướng phát triển đất nước, Đảng bộ và nhân dân thành phố phải nỗ lực phấn đấu vượt bậc, chủ động nắm bắt thời cơ, vượt qua thách thức, phát huy tính năng động, sáng tạo để xây dựng và phát triển thành phố theo hướng: Xây dựng thành phố Đà Nẵng trở thành một trong những đô thị lớn của cả nước, là trung tâm kinh tế- xã hội lớn của miền Trung với vai trò là trung tâm công nghiệp, thương mại du lịch và dịch vụ; là thành phố cảng biển, đầu mối giao thông quan trọng về trung chuyển vận tải trong nước và quốc tế; trung tâm bưu chính - viễn thông và tài chính - ngân hàng; một trong những trung tâm văn hoá - thể thao, giáo dục - đào tạo và khoa học công nghệ của miền Trung;

là địa bàn giữ vị trí chiến lược quan trọng về quốc phòng, an ninh của khu vực miền Trung và cả nước.

Đà Nẵng phải phấn đấu để trở thành một trong những địa phương đi đầu trong sự nghiệp công nghiệp hoá, hiện đại hoá và cơ bản trở thành thành phố công nghiệp trước năm 2020.

Tiếp tục phát huy tiềm năng và lợi thế so sánh, tập trung lãnh đạo, chỉ đạo phát triển thành phố tương xứng với tầm vóc là trung tâm kinh tế - xã hội của khu vực miền Trung, có tác động lan toả đối với sự phát triển của các tỉnh lân cận, Tây Nguyên và với cả hành lang kinh tế đông - tây, tiểu vùng Mê Kông.

Có kế hoạch và bước đi trong chuyển dịch cơ cấu kinh tế trước năm 2010 theo hướng cơ cấu kinh tế công nghiệp, dịch vụ, nông nghiệp, sau năm 2010 chuyển sang cơ cấu dịch vụ - công nghiệp - nông nghiệp. Trong đó chú trọng phát triển công nghiệp có công nghệ cao, dịch vụ có chất lượng cao, xây dựng trung tâm công nghệ cao; khai thác tiềm năng kinh tế biển; phát triển các ngành, sản phẩm có lợi thế cạnh tranh; quan tâm đến đổi mới công nghệ, tiếp cận với công nghệ hiện đại.

Phát triển nhanh các dịch vụ mà thành phố có thế mạnh như vận tải đường sắt, đường bộ, cảng biển, sân bay quốc tế, tài chính, ngân hàng, bảo hiểm, bưu chính viễn thông, tư vấn, chuyên giao công nghệ. Đầu tư phát triển mạnh du lịch trở thành ngành kinh tế mũi nhọn của thành phố; xây dựng Đà Nẵng thành trung tâm du lịch lớn của đất nước, là đầu mối trung chuyển, quá cảnh và giao lưu hàng hoá - dịch vụ của miền Trung - Tây Nguyên.

3.1.3 Căn cứ vào chiến lược phát triển của ngân hàng

Mục tiêu cụ thể trong năm 2013 về huy động vốn phấn đấu tăng 13% kể cả ngoại tệ quy đổi, dư nợ tăng 13% trong đó dư nợ ngắn hạn chiếm tỷ trọng 87% tổng dư nợ, còn lại là dư nợ trung và dài hạn.

Ngân hàng cũng xác định dư nợ cho vay đối với doanh nghiệp chiếm 70% tổng dư nợ. Bên cạnh đó thực hiện phân tích xếp loại doanh nghiệp cũng như xây dựng hạn mức cho vay đối với tất cả doanh nghiệp có nhu cầu vay vốn thường xuyên.

Ngoài ra trong phương hướng hoạt động của ngân hàng cũng đã đề cập rằng cần tích cực tìm kiếm khách hàng, sàng lọc khách hàng tốt để cho vay, nâng cao trình độ thẩm định cho vay của cán bộ tín dụng. Mở rộng đối tượng cho vay, khách hàng vay để phân tán rủi ro tín dụng cũng như không biến động khi có biến động dư nợ. Đây cũng sẽ là một cơ sở cần thiết cho mục tiêu mở rộng cho vay doanh nghiệp của ngân hàng.

3.2 GIẢI PHÁP MỞ RỘNG CHO VAY DN

3.2.1 Nâng cao chất lượng tín dụng

Trước hết đối với ngân hàng cần định ra kỳ hạn thu nợ gốc và lãi hợp lý. Bởi ngân hàng không chỉ hoạt động với một vài món vay riêng lẻ mà là rất nhiều những món vay của rất nhiều những đối tượng khách hàng khác nhau, đôi khi cùng một khách hàng lại có nhiều món vay với những thời hạn và kỳ hạn trả lãi, gốc khác nhau. Nếu ngân hàng định ra cho mình một kỳ hạn thích hợp thì không những giúp cho ngân hàng quản lý các khoản vay đó tốt hơn mà còn giúp cho khách hàng cũng chủ động trong việc trả nợ hơn. Từ đó chất lượng cho vay cũng được phần nào nâng cao hơn.

CBTD phải thường xuyên theo dõi, đôn đốc khách hàng, thường xuyên tiếp cận và thu thập những thông tin liên quan đến tình hình kinh doanh của doanh nghiệp để đưa ra các biện pháp thu nợ hợp lý.

Phân tích nguồn trả nợ: nguồn trả nợ vay sẽ khác nhau tùy thuộc vào đối tượng sử dụng vốn. Đối với các khoản vay trung và dài hạn thì mức sinh lời của dự án là nguồn trả nợ. Đối với các khoản vay ngắn hạn, cần phân tích về chu kỳ kinh doanh, hàng tồn kho, khoản phải thu chuyển hoá thành tiền để trả

nợ vay ngân hàng. Phân tích nguồn trả nợ của khách hàng nhằm đánh giá tính thực tiễn của năng lực trả nợ, phòng ngừa tình trạng sử dụng dịch vụ đáo hạn nợ bên ngoài để trả nợ trong khi thực chất tình hình tài chính đã có vấn đề.

Tăng cường kiểm tra món vay. Nên kiểm tra định kỳ các khoản vay, có thể định kỳ 1 tháng, 2 tháng...tùy thuộc vào khoản dư nợ, có thể kiểm tra bất thường những khoản dư nợ quy mô nhỏ, kiểm tra thường xuyên những khoản vay lớn. Đánh giá thường xuyên tình trạng của tài sản thế chấp. Đánh giá sự thay đổi tình hình tài chính của người đi vay. Kiểm soát trước, trong và sau cho vay là yêu cầu rất cần thiết của ngân hàng nhằm phát hiện sớm những khoản vay có vấn đề để có biện pháp khắc phục kịp thời tránh ãuợc rủi ro trong quá trình cho vay.

Để hạn chế nợ xấu, chi nhánh nên nắm rõ về khách hàng mà mình đang cho vay, cụ thể là phải nắm rõ tình hình tài chính, quan hệ vay nợ, năng lực quản lý... cần thu thập thông tin, chứng cứ có liên quan đến việc sử dụng vốn vay của khách hàng, thường xuyên kiểm tra thực tế sử dụng vốn vay của khách hàng đối chiếu với mục đích vay ghi trong hợp đồng vay vốn có khớp nhau hay không. Theo dõi tình hình thực hiện kế hoạch, tình hình tài chính và tình hình tài sản đảm bảo để phát hiện nhanh những trường hợp không trung thực của khách hàng, từ đó hạn chế được rủi ro cho ngân hàng.

Phải thường xuyên phân tích, dự báo, phòng ngừa từ xa, kiểm soát từng món vay nhằm phát hiện kịp thời nợ xấu, tìm nguyên nhân để đưa ra các giải pháp khắc phục.

Tiến hành gia hạn nợ cho doanh nghiệp, cụ thể là gia hạn nợ cho các doanh nghiệp vẫn đang duy trì hoạt động sản xuất kinh doanh, có nguồn thu nhập, có khả năng trả nợ, có cầm cố thế chấp TSĐB, có thiện chí trả nợ...

Bên cạnh đó, chi nhánh cần có chính sách khuyến khích CBTD tích cực thu nợ bằng cách giao ra một mức chỉ tiêu về thu nợ, nếu thu vượt mức đó sẽ

được thưởng. Điều này sẽ giúp cán bộ tín dụng tích cực hơn trong công tác đôn đốc và thu nợ của mình.

Cuối cùng công tác quan trọng nhất cần phải chú ý chính là công tác thẩm định. Thẩm định có vai trò rất quan trọng trong hoạt động cho vay nói chung cũng như cho vay doanh nghiệp nói riêng. Công tác này được thực hiện tốt sẽ giúp cho ngân hàng tránh được rủi ro từ phía khách hàng. Để nâng cao chất lượng thẩm định đòi hỏi phải có đội ngũ nhân viên giỏi chuyên môn nghiệp vụ, có kinh nghiệm, đạo đức nghề nghiệp. Yếu tố con người luôn là yếu tố quan trọng nhất, chính vì thế ngân hàng cần có kế hoạch nâng cao nghiệp vụ và trách nhiệm của mỗi cán bộ để công tác thẩm định được thực hiện tốt nhất.

Cần tách bạch các chức năng bán hàng, thẩm định và quản lý rủi ro trong hoạt động cho vay. Đồng thời, phân định rõ chức năng, nhiệm vụ và trách nhiệm pháp lý của các bộ phận đó để đảm bảo tính công bằng trong đánh giá chất lượng công việc, giúp cho các quyết định cho vay mang tính khách quan hơn, kết quả thẩm định chính xác hơn, quá trình xử lý rủi ro cũng nhanh chóng, hiệu quả và kịp thời hơn. Chuyên môn hóa cán bộ thẩm định theo từng ngành nghề cụ thể; bố trí cán bộ thẩm định có đủ trình độ, chuyên môn và trách nhiệm.

3.2.2 Mở rộng mạng lưới, khách hàng

Như chúng ta đã biết, hoạt động tín dụng của Ngân hàng ở nước ta mang lại 80% tổng thu nhập của NH, trong đó cho vay doanh nghiệp lại chiếm hơn 70% hoạt động cho vay. Một trong những biện pháp để ngân hàng phục vụ tốt cho mọi đối tượng khách hàng là mở rộng mạng lưới hoạt động của mình. Hoạt động này giúp ngân hàng khai thác tốt và triệt để thị trường mục tiêu của mình, đáp ứng nhanh chóng và hiệu quả mọi nhu cầu của khách hàng. Nhiều khách hàng có nhu cầu vay vốn nhưng do khoảng cách về không gian quá xa,

phương tiện đi lại không thuận tiện, gây khó khăn cho hoạt động giao dịch cũng như làm tăng chi phí. Thay vì lựa chọn ngân hàng mình họ sẽ tìm đến một ngân hàng khác có địa điểm giao dịch phù hợp hơn. Điều này sẽ làm mất đi nhiều khách hàng tiềm năng của chi nhánh. Việc mở thêm các phòng giao dịch của chi nhánh tại các địa điểm phù hợp là cần thiết. Hiện tại trụ sở cũng như các phòng giao dịch của chi nhánh đều nằm trên các trục đường chính hoặc ngay khu dân cư nên rất thuận tiện cho việc giao dịch. Tuy nhiên, Quận Cẩm Lệ là một quận có diện tích rộng, dân cư đông đúc. Việc chi nhánh chỉ có ba phòng giao dịch và nằm khá tập trung như hiện nay là quá ít. Vì vậy trong thời gian đến, chi nhánh cần mở thêm phòng giao dịch ở những địa bàn dân cư tập trung đông đúc như Hòa Xuân, Hòa Thọ và Khu công nghiệp Hòa Cẩm để mở rộng thêm quy mô hoạt động, phát triển thị phần, nâng cao khả năng cạnh tranh với các Ngân hàng khác trên địa bàn. Đồng thời không bỏ sót khách hàng tiềm năng ở trong địa bàn cũng như là những vùng giáp ranh với tỉnh Quảng Nam.

Bên cạnh việc mở rộng mạng lưới hoạt động, ngân hàng cũng cần xây dựng được một chiến lược khách hàng phù hợp, hiệu quả, tránh hiện tượng vì muốn lôi kéo khách hàng mà nói lỏng, hạ thấp các điều kiện cho vay. Vấn đề đầu tiên là ngân hàng cần phải sàng lọc khách hàng, và giữ chân được các doanh nghiệp có hoạt động sản xuất kinh doanh tốt đã có quan hệ tín dụng với ngân hàng, không để họ bỏ ngân hàng mà tìm đến các ngân hàng khác. Các giải pháp có thể thực hiện là:

- Đẩy mạnh quá trình tiếp cận khách hàng, tìm hiểu nhu cầu và đặc điểm của khách hàng, phân đoạn thị trường các khách hàng thật rõ ràng dựa trên các tiêu chí khác nhau để có chính sách cho vay cụ thể, phù hợp với từng đối tượng khách hàng.

- Ngân hàng nên chú trọng khai thác khách hàng mới từ những khách

hàng cũ của mình. Một doanh nghiệp thường có quan hệ đa dạng với nhiều doanh nghiệp khác như là các bạn hàng, nhà cung cấp, nhất là các doanh nghiệp lớn thì càng có nhiều quan hệ với doanh nghiệp nhỏ và vừa, khi họ làm ăn tốt, có lãi thì các doanh nghiệp vệ tinh cũng được phát triển ổn định.

3.2.3 Mở rộng phương thức cho vay

Hiện tỷ trọng cho vay trung và dài hạn của chi nhánh còn rất thấp. Vì vậy trong thời gian đến, chi nhánh nên đẩy mạnh hoạt động cho vay trung và dài hạn để hỗ trợ cho các DN có vốn để trang bị, đầu tư tài sản cố định, xây dựng cơ sở sản xuất kinh doanh...nhằm tạo điều kiện để DN phát triển hoạt động sản xuất kinh doanh của mình.

Bên cạnh các hình thức cho vay truyền thống, chi nhánh nên phát huy nhiều hình thức cho vay khác như cho vay hợp vốn, cho vay đầu tư tài sản cố định, cho vay theo dự án đầu tư, cho vay bảo lãnh...để đáp ứng nhu cầu vay vốn của các DN, tăng thu nhập đồng thời phát triển được hoạt động cho vay DN của mình.

Đa dạng hóa các phương thức cho vay. Chi nhánh cần giảm phương thức cho vay từng lần vì theo phương thức này, mỗi lần vay doanh nghiệp phải lập thủ tục vay vốn phức tạp, mất nhiều thời gian nên sẽ lỡ mất nhiều cơ hội kinh doanh của DN. Cần chú trọng hơn nữa phương thức cho vay theo hạn mức tín dụng vì đây được coi là một phương thức rất thuận tiện và hiệu quả trong hoạt động cho vay DN. Bởi nó rất phù hợp với tính năng động của thị trường, thuận lợi và phù hợp với các doanh nghiệp có vòng quay vốn tín dụng nhanh và thường xuyên.

3.2.4 Tăng cường công tác huy động vốn

Nguồn vốn là một nhân tố quan trọng ảnh hưởng đến việc mở rộng hoạt động cho vay của ngân hàng. Ngân hàng chỉ có thể mở rộng cho vay khi có nguồn vốn đáp ứng đủ cho nhu cầu đi vay của các khách hàng. Để mở rộng

cho vay doanh nghiệp NHNo&PTNT chi nhánh Quận Cẩm Lệ thành phố Đà Nẵng cần phải tập trung, nỗ lực bằng nhiều biện pháp để tăng nguồn huy động tại chỗ của mình.

Cần phải mở rộng mạng lưới huy động vốn, thu hút tiền gửi không kỳ hạn của các cá nhân và doanh nghiệp bằng cách nâng cao tốc độ và chất lượng của dịch vụ thanh toán không dùng tiền mặt, đưa ra biểu phí thanh toán hợp lý, có thể giảm phí hoặc miễn phí thanh toán với các đơn vị có lượng tiền gửi lớn, lãi suất không kỳ hạn ưu đãi với các đơn vị có số dư tiền gửi lớn, thực hiện các dịch vụ đi kèm miễn phí như hoạt động tư vấn cho dự án sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp vay vốn.

Có thể đẩy mạnh thu hút các doanh nghiệp liên doanh thông qua việc mở tài khoản cho cán bộ nhân viên của doanh nghiệp và thực hiện phát lương không thu phí với các doanh nghiệp có số lượng công nhân viên vừa phải. Tiếp tục phát huy chính sách khuyến mại với các khách hàng là cá nhân có lượng tiền gửi lớn, thường xuyên thăm hỏi quan tâm đến các khách hàng để duy trì ãuợc một đội ngũ khách hàng truyền thống. Để mở rộng cho vay doanh nghiệp NHNo&PTNT chi nhánh Quận Cẩm Lệ thành phố Đà Nẵng cần phải tập trung, nỗ lực bằng nhiều biện pháp để tăng nguồn huy động tại chỗ của mình.

3.2.5 Áp dụng lãi suất linh hoạt cho từng đối tượng khách hàng

Lãi suất là thu nhập đối với các ngân hàng và cũng là chi phí vốn vay đối với người đi vay. Vì vậy đây là điều hết sức quan trọng đối với cả ngân hàng và doanh nghiệp. Nếu ngân hàng cho vay lãi suất quá cao thì doanh nghiệp sẽ không vay vì điều này làm tăng chi phí của doanh nghiệp. Nhưng ngược lại nếu ngân hàng cho vay với lãi suất thấp thì thu nhập của ngân hàng bị giảm sút. Lợi ích của hai bên trong vấn đề này là khác nhau, chính vì thế việc xây dựng một biểu lãi suất cụ thể thì sẽ đảm bảo được lợi ích tối đa của cả hai bên.

NHNo&PTNT chi nhánh Quận Cẩm Lệ thành phố Đà Nẵng nói riêng, các NHTM nói chung chưa xây dựng mức lãi suất riêng cho từng loại hình doanh nghiệp trong khi lãi suất là một nhân tố rất quan trọng để thu hút khách hàng. Trong điều kiện cạnh tranh như hiện nay, việc xác định mức lãi suất hợp lý cho từng đối tượng khách hàng giúp ngân hàng tăng khả năng cạnh tranh và lôi cuốn được lượng khách hàng đông đảo đến giao dịch tại ngân hàng. Nên áp dụng lãi suất linh hoạt đối với các nhóm khách hàng như khách hàng truyền thống, khách hàng có uy tín, khách hàng có sử dụng nhiều dịch vụ với ngân hàng... Những nhóm khách hàng này ngân hàng nên áp dụng mức lãi suất ưu đãi hơn so với những doanh nghiệp khác. Có như vậy, ngân hàng mới giữ được khách hàng cũ và thu hút thêm nhiều khách hàng mới.

3.2.6 Các giải pháp khác

** Tăng cường đầu tư đổi mới công nghệ và tăng thêm các dịch vụ*

Số lượng dịch vụ mà hiện nay chi nhánh cung cấp cho các DN còn hạn chế, chủ yếu là nghiệp vụ cho vay, chuyên tiền, bảo lãnh... Đây là một điểm bất lợi của chi nhánh, do đó trong thời gian đến, chi nhánh cần đa dạng hóa về các sản phẩm, dịch vụ của mình nhằm đáp ứng tối đa nhu cầu của các doanh nghiệp, đồng thời tăng thêm nguồn thu nhập cho NH. Chi nhánh cần nghiên cứu và lập danh sách những khách hàng mục tiêu, chủ động gửi đến doanh nghiệp những thông tin mới về các sản phẩm, dịch vụ của mình, đưa ra các chính sách ưu đãi và hậu mãi đối với những KH đặc biệt.

Liên hệ với Hội doanh nghiệp quận Cẩm Lệ để nắm bắt tình hình hoạt động của các doanh nghiệp trên địa bàn để từ đó có chiến lược mở rộng hoạt động cho vay DN và một số sản phẩm, dịch vụ tiện ích khác của chi nhánh.

Mạnh dạn đưa ra những chương trình khuyến mãi hay những dịch vụ kèm theo cùng với những dịch vụ chính yếu nào đó để thu hút sự chú ý và sử dụng của khách hàng. Ví dụ như khi cho vay kèm theo với bán bảo hiểm tiền

vay, khi mở thẻ kèm theo mở dịch vụ SMS banking...

Ngoài ra hiện nay công nghệ của ngành ngân hàng nói chung vẫn còn lạc hậu so với các nước khác trên thế giới. Với xu thế hội nhập như hiện nay thì trong thời gian tới cần phải cải tiến và áp dụng công nghệ mới để có thể cạnh tranh với các ngân hàng nước ngoài đang dần tham gia vào thị trường tài chính Việt Nam. Hiện nay các ngân hàng đều đã xây dựng hệ thống thẻ thanh toán (ATM) và cũng có một số ngân hàng đã liên kết với nhau, nhưng khi giao dịch tại các điểm thẻ của ngân hàng khác thì tất cả các khách hàng đều nhận thấy sự khác biệt trong giao diện cũng như cách thức thực hiện. Đây là một trở ngại rất lớn khiến các khách hàng của ngân hàng này không thể thực hiện giao dịch qua thẻ tại điểm thanh toán thẻ của ngân hàng khác. Bên cạnh đó các thẻ của ngân hàng hiện tại đều áp dụng công nghệ thẻ từ chứ không phải thẻ chip nên tính bảo mật rất thấp. Việc đầu tư tràn lan các điểm đặt máy thanh toán đã khiến chi phí của ngân hàng tăng cao trong khi công nghệ của các máy thì lại rất không ổn định. Đa số các máy sau một thời gian hoạt động đều xảy ra sự cố. Chính vì thế ngân hàng cần xem xét lại việc phân bố các điểm đặt máy thanh toán sao cho tiện lợi và tiết kiệm chi phí nhất có thể. Bên cạnh đó ngân hàng cần chú trọng hơn nữa vào việc nâng cao chất lượng các máy thanh toán cũng như công nghệ thẻ thanh toán để tính bảo mật được đảm bảo cao nhất.

Với một nền kinh tế phát triển như hiện nay, chi nhánh cần đầu tư nâng cấp cơ sở vật chất hạ tầng, trang thiết bị hiện đại, khang trang hơn để xứng với một NHTM hiện đại, nhằm thu hút khách hàng nhiều hơn. Vì so với các Ngân hàng khác, cơ sở vật chất và trang thiết bị của chi nhánh còn khá sơ sài và cũ kỹ.

** Mở rộng điều kiện về tài sản đảm bảo*

Trong số các doanh nghiệp, thì DNNVV chiếm tỷ trọng lớn, mặc dù đã có nhiều chính sách, biện pháp phát triển, mở rộng cho vay đối với DNNVV, song số lượng các doanh nghiệp có thể tiếp cận nguồn vốn tín dụng ngân hàng là rất ít, phần lớn các DNNVV không thể đáp ứng nược hết các điều kiện của ngân hàng trong đó chủ yếu là điều kiện về tài sản đảm bảo.

Trong điều kiện nền kinh tế đang trên đà phát triển, các ngân hàng xuất hiện ngày càng nhiều, làm cho cạnh tranh trong lĩnh vực tài chính – ngân hàng ngày càng gay gắt hơn. Vì vậy ngân hàng cần phải có chính sách và biện pháp hợp lý để phát huy thế mạnh, thu hút khách hàng nển với mình.

** Tăng cường công tác quảng cáo, tiếp thị, chăm sóc khách hàng*

Tăng cường hoạt động quảng cáo về ngân hàng thông qua phương tiện truyền thông để tuyên truyền các thông tin về hoạt động của ngân hàng và các sản phẩm dịch vụ.

Tổ chức hội nghị khách hàng hàng năm. Hội nghị khách hàng không chỉ là nơi ngân hàng báo cáo các thành tích đạt được và phương hướng hoạt động trong các năm tới, mà còn là dịp để các doanh nghiệp là khách hàng của mình được tụ họp. Thông qua hội nghị, ngân hàng có thể xin khách hàng của mình đề đạt các mong muốn, nguyện vọng của họ về các sản phẩm của ngân hàng, và có thể lấy ý kiến của khách hàng về các sản phẩm hiện tại cũng như các sản phẩm định đưa ra trong tương lai với doanh nghiệp.

Tăng cường tham gia tài trợ cho các hoạt động thể dục, thể thao, tổ chức các sự kiện quan trọng, tài trợ các cuộc thi của các doanh nghiệp, tham gia các hoạt động từ thiện, hỗ trợ các gia đình chính sách để tạo hình ảnh tốt đẹp của ngân hàng trong xã hội.

Có chính sách chăm sóc khách hàng truyền thống: Khách hàng truyền thống là khách hàng có quan hệ tín dụng lâu năm với ngân hàng và đã sử

dụng sản phẩm dịch vụ của ngân hàng. Vì vậy, ngân hàng cần có những giải pháp ưu đãi nhằm giữ chân khách hàng. Ngân hàng có thể đưa ra những hình thức chăm sóc khách hàng như tặng quà, gửi thiệp chúc mừng, hoa... vào ngày sinh nhật hoặc những dịp đặc biệt trong năm. Áp dụng một mức lãi suất ưu đãi với đối tượng khách hàng này. Điều này củng cố mối quan hệ lâu dài giữa ngân hàng với khách hàng, tạo mối quan hệ mật thiết và tăng việc sử dụng các sản phẩm, dịch vụ tại ngân hàng.

Có chính sách chăm sóc khách hàng hợp lý sẽ góp phần nâng cao uy tín cho ngân hàng, phát triển hệ thống chăm sóc khách hàng được xem là một trong những chiến lược quan trọng đem đến thành công trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

** Giải pháp về nguồn nhân lực*

Trước hết cần tăng cường đội ngũ cán bộ cho bộ phận tín dụng. Tăng cường số lượng cán bộ không những giúp cho khối lượng công việc hiện tại của mỗi cán bộ được giảm xuống, mà điều này sẽ giúp họ có được nhiều thời gian hơn để nâng cao trình độ cũng như chất lượng công việc. Mặt khác cán bộ tín dụng cũng có thêm thời gian để tăng cường kiểm tra, giám sát các khách hàng hiện tại và tiếp thị các doanh nghiệp mới.

Thường xuyên tổ chức các lớp tập huấn để nâng cao trình độ nghiệp vụ của các cán bộ. Để đáp ứng nhu cầu ngày càng đa dạng của khách hàng đòi hỏi nguồn nhân lực của ngân hàng phải có chất lượng cao, thuần phục về nghiệp vụ, khéo léo về ứng xử. Nhất là trong hoạt động tín dụng, trình độ của cán bộ quyết định đến chất lượng tín dụng, có thể xem đây là yếu tố sống còn của ngân hàng vì hoạt động tín dụng vẫn chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng thu nhập của ngân hàng.

Xây dựng một chế độ khen thưởng công bằng và thích đáng đối với những cán bộ tín dụng vượt mức kế hoạch trong công tác cho vay, quản lý

an toàn các khoản tín dụng, mở rộng được nhiều khách hàng mới, không phát sinh nợ quá hạn. Mặt khác cũng cần quy định cụ thể về trách nhiệm của cá nhân cán bộ tín dụng trong hoạt động cho vay, nâng cao tinh thần chịu trách nhiệm.

** Tăng cường thu thập thông tin*

Thông tin trong hoạt động cho vay là một nhân tố rất quan trọng, ảnh hưởng trực tiếp đến việc ra các quyết định về khoản cho vay, nhất là trong hoạt động cho vay doanh nghiệp của ngân hàng. Ngân hàng có thể có được thông tin từ nhiều nguồn khác nhau:

- Thông tin từ doanh nghiệp: Muốn có thông tin từ phía DN thì ngân hàng có thể gửi văn bản yêu cầu cung cấp thông tin cần thiết (Báo cáo tài chính về tình hình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp trong những năm gần đây, thông tin về hợp đồng mua bán liên quan, cơ sở hạ tầng,...). Ngân hàng có thể trực tiếp phỏng vấn chủ DN để kiểm tra năng lực quản lý, trình độ điều hành của người đứng đầu.

- Thông tin từ phía đối tác của doanh nghiệp: ngân hàng có thể có được những thông tin về doanh nghiệp qua các bạn hàng, khách hàng của các doanh nghiệp này, qua cơ quan thuế, công ty kiểm toán từng có quan hệ với doanh nghiệp... Các nguồn thông tin đa dạng sẽ phản ánh đầy đủ, trung thực hơn về doanh nghiệp và dự án mà các doanh nghiệp này vay vốn.

- Thông tin đã có của ngân hàng về doanh nghiệp: Ngân hàng có thể xem xét thông tin về doanh nghiệp thông qua những lần doanh nghiệp này có quan hệ tín dụng với ngân hàng, qua đó đánh giá khả năng, uy tín của khách hàng trong lĩnh vực tài chính. Để có thể dễ dàng tra cứu thông tin về khách hàng, ngân hàng cần có hệ thống lưu trữ thông tin có hiệu quả, đảm bảo tính chính xác, đầy đủ của thông tin. Các bộ phận trong ngân hàng cần có sự liên kết

nhất định về thông tin để cung cấp cho tất cả các bộ phận những thông tin đầy đủ nhất.

- Thông tin từ các tổ chức khác: Ngân hàng cần có sự hợp tác về trao đổi thông tin với những ngân hàng hay tổ chức tín dụng khác, các cơ quan cấp trên (như Ngân hàng Nhà nước) để có được những thông tin cần thiết. Trung tâm thông tin tín dụng (CIC) là nơi cung cấp thông tin rất đầy đủ về mức tín nhiệm của khách hàng với các tổ chức tín dụng khác trên thị trường. Bên cạnh các nguồn thông tin từ CIC, chi nhánh cũng cần chủ động hợp tác, tìm kiếm thông tin từ các cơ quan khác như Vụ chiến lược khách hàng, Vụ tín dụng, Vụ quản lý ngoại hối,... và chú trọng tới các thông tin từ các chi nhánh khác trong cùng hệ thống Ngân hàng NNo & PTNT Việt Nam và toàn hệ thống ngân hàng thương mại nói chung. Việc thu thập các thông tin có liên quan nền doanh nghiệp trên địa bàn là rất quan trọng trong kế hoạch mở rộng hoạt động cho vay với doanh nghiệp của ngân hàng. Nó không những giúp ngân hàng định hình được thị trường doanh nghiệp mà Chi nhánh hạn chế được rủi ro tín dụng ngay từ bước đầu tiên của quá trình cấp tín dụng

3.3 KIẾN NGHỊ

3.3.1. Kiến nghị đối với Nhà nước

Tạo dựng một môi trường pháp lý đầy đủ và công bằng, tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động của doanh nghiệp như: Tiến hành sửa đổi Luật doanh nghiệp theo hướng luật này điều chỉnh chung cho tất cả các đối tượng doanh nghiệp không phân biệt hình thức sở hữu. Không hình sự hoá các quan hệ kinh tế – dân sự trong quan hệ vay mượn giữa ngân hàng và doanh nghiệp.

Các thủ tục toà án cần sớm điều chỉnh bổ sung cho phù hợp với điều kiện mới, đảm bảo tiến hành điều tra một cách nhanh chóng tránh gây tình trạng lãng phí thời gian. Toà án cũng nên tạo điều kiện để giảm thiểu những rắc rối trong việc xử lý tài sản đảm bảo để ngân hàng thu hồi vốn.

- Chính phủ chỉ đạo các bộ, ngành khẩn trương rà soát, thống nhất hoá các văn bản hiện hành về cơ chế cho vay, bảo đảm tiền vay, cơ chế xử lý nợ, mua bán tài sản thế chấp và thu hồi vốn không thông qua một cơ quan tài phán nào, trừ trường hợp có tranh chấp. Khi doanh nghiệp phá sản, bị đình chỉ hoạt động thì ưu tiên thanh toán vốn vay cho ngân hàng để ngân hàng hoàn thành trả vốn huy động của người dân, có như vậy mới tạo sự yên tâm cho ngân hàng khi đầu tư vào các DN.

Khuyến khích đầu tư tư nhân vào mọi ngành nghề, đặc biệt trong các ngành có hướng xuất khẩu.

Xoá bỏ một số lĩnh vực độc quyền của Nhà nước.

Tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động của ngân hàng thương mại thông qua việc nâng cao hiệu quả hoạt động của thị trường liên ngân hàng, hiệp hội ngân hàng, trung tâm thông tin tín dụng.

Sửa đổi về cơ chế cho vay, bảo lãnh theo hướng nâng cao tính tự chủ, tự chịu trách nhiệm của các ngân hàng.

Thu hút các dự án, chương trình quốc tế hỗ trợ ngành ngân hàng về đào tạo cán bộ quản lý, đào tạo nâng cao nghiệp vụ thẩm định dự án, đánh giá dự án, trang bị công nghệ ngân hàng hiện đại.

3.3.2 Kiến nghị đối với NHNN

Sửa đổi cơ chế, chính sách về cho vay theo hướng nâng cao tính tự chủ, tự chịu trách nhiệm cho các NHTM.

Tăng cường công tác thanh tra, kiểm soát từ phía NHNN đối với các ngân hàng thương mại, xây dựng hệ thống thanh tra mạnh về cả chất lượng lẫn số lượng.

Ngoài sự quản lý và kiểm soát của Nhà nước các trường hợp trốn tránh nghĩa vụ trả nợ. NHNN cần đề nghị chính quyền địa phương phối hợp với các ngân hàng thương mại trong việc thu hồi nợ, đảm bảo nguồn vốn cho vay có

hiệu quả và an toàn.

NHNN cần tăng cường công tác phòng ngừa rủi ro bằng cách nâng cấp, mở rộng hệ thống thông tin về các doanh nghiệp để cung cấp cho các NHTM và các tổ chức tín dụng khác. Ban hành quy chế trao đổi thông tin tín dụng giữa các tổ chức TD.

Tăng cường ứng dụng công nghệ thông tin vào hoạt động ngân hàng để thông qua đó, NHNN có thể giám sát, quản lý hoạt động của các ngân hàng thương mại. Với việc tăng cường áp dụng các ứng dụng công nghệ thông tin vào hoạt động Ngân hàng, NHNN sẽ nắm bắt thông tin một cách chính xác, kịp thời và nhanh chóng góp phần giảm thiểu được rủi ro trong hoạt động cho vay nói riêng và các hoạt động kinh doanh của ngân hàng thương mại nói chung.

3.3.3 Kiến nghị đối với NHNo & PTNT Việt Nam:

NHNo & PTNT Việt Nam cần đưa ra các văn bản, các cơ chế hướng dẫn kịp thời và chính xác nghiệp vụ cho vay để làm cơ sở và căn cứ cho các chi nhánh thực hiện nhằm bảo đảm an toàn trong cho vay. Đồng thời, phải giảm bớt các bước không cần thiết trong quy trình cho vay chung để tạo điều kiện thuận tiện cho cả Ngân hàng lẫn khách hàng.

Ngân hàng cũng cần đưa ra chính sách lãi suất linh hoạt và kịp thời, phù hợp với từng giai đoạn phát triển của nền kinh tế cho các Ngân hàng chi nhánh để các chi nhánh có thể cạnh tranh được với các ngân hàng thương mại trên địa bàn.

Những đơn vị thừa vốn nên có cơ chế điều chỉnh phí và điều hòa vốn hợp lý hơn nhằm khuyến khích các đơn vị tích cực huy động vốn và giảm bớt thiệt hại tài chính đối với rủi ro lãi suất.

Các chương trình đào tạo cán bộ cần được tổ chức hàng năm về kiến thức pháp luật, marketing, nghiệp vụ... Tiếp tục đào tạo lại cán bộ Ngân hàng

đặc biệt là CBTD để đáp ứng nhu cầu, nhiệm vụ trong tình hình mới nhằm nâng cao hiệu quả của hoạt động Ngân hàng nói chung và hoạt động cho vay nói riêng.

Tập trung hơn nữa trong việc phát triển hoạt động cho vay doanh nghiệp. Ban hành những quy định, quy chế, chính sách cho vay và chính sách lãi suất, kỳ hạn vay phù hợp với các nhu cầu vốn của doanh nghiệp nhằm tạo điều kiện thuận lợi để các doanh nghiệp có thể tiếp cận được nguồn vốn vay, nâng cao sức cạnh tranh trong lĩnh vực này.

Mở rộng phạm vi hoạt động, thành lập thêm các chi nhánh ở những vùng tập trung đông dân cư, vùng sâu vùng xa, những nơi khó khăn về giao thông để mạng lưới của Agribank có mặt được ở tất cả mọi nơi, đồng hành cùng người nông dân trong công cuộc xóa đói giảm nghèo

KẾT LUẬN

Trong thời gian vừa qua NHNo&PTNT chi nhánh Quận Cẩm Lệ thành phố Đà Nẵng đã ra sức đẩy mạnh cho vay doanh nghiệp và cũng cho đây là một trong những đối tượng khách hàng cho vay chính của ngân hàng. Tuy nhiên hiện tại nền kinh tế trong thời gian qua khủng hoảng trầm trọng khiến cho không ít các doanh nghiệp lao đao, chính vì thế NHNo&PTNT chi nhánh Quận Cẩm Lệ thành phố Đà Nẵng cũng đang gặp phải không ít những khó khăn và những rủi ro đối với cho vay doanh nghiệp. Hiện tại, NHNo&PTNT chi nhánh Quận Cẩm Lệ thành phố Đà Nẵng đang ngày càng mở rộng cho vay nói chung và cho vay doanh nghiệp nói riêng bằng các biện pháp từ khâu tuyển dụng, đào tạo cán bộ đến hoàn thiện chính sách khách hàng, quy trình xử lý nợ nhằm hỗ trợ tốt hơn đối với việc kiểm soát rủi ro trong cho vay. Để có thể làm được những điều này đòi hỏi phải có nỗ lực không ngừng của toàn thể nhân viên NHNo&PTNT chi nhánh Quận Cẩm Lệ thành phố Đà Nẵng cũng như sự hợp tác từ phía khách hàng và sự giúp đỡ của các cơ quan chức năng.

Luận văn tập trung giải quyết một số vấn đề như: tìm hiểu về hoạt động cho vay doanh nghiệp tại NHNo&PTNT chi nhánh Quận Cẩm Lệ thành phố Đà Nẵng hiện nay cũng như đưa ra những tồn tại trong phương thức cho vay này, từ đó là đề ra những giải pháp nhằm ngày càng mở rộng cho vay doanh nghiệp.

Tuy nhiên do còn hạn chế về vốn kiến thức cũng như về thời gian thực hiện luận văn nên không tránh khỏi những sai sót. Kính mong các Thầy Cô giáo khoa TCNH-ĐH Kinh tế Đà Nẵng góp ý và cho nhận xét để luận văn được hoàn chỉnh hơn.

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] PGS.TS. Phan Thị Cúc (Chủ biên) (2008), *Giáo trình nghiệp vụ ngân hàng thương mại*, Nhà xuất bản thống kê, Hà Nội.
- [2] TS Hồ Diệu (2001), *Giáo trình tín dụng ngân hàng*, Học viện ngân hàng – NXB Thống kê, Hà Nội.
- [3] Hà Đức Hùng (2011), *Mở rộng hoạt động tín dụng doanh nghiệp tại chi nhánh ngân hàng Đầu tư và phát triển KonTum*, Luận văn Thạc sĩ Quản trị kinh doanh, Đại học Đà Nẵng.
- [4] TS Nguyễn Minh Kiều (2007), *Nghiệp vụ ngân hàng hiện đại*, Khoa ngân hàng – Đại học kinh tế TP Hồ Chí Minh và chương trình giảng dạy kinh tế Fulbright, NXB Thống kê, Hà Nội.
- [5] NHNo&PTNT chi nhánh Quận Cẩm Lệ, *Báo cáo thường niên của NHNo&PTNT chi nhánh Quận Cẩm Lệ - TP Đà Nẵng*.
- [6] Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, *Quyết định 1627-2001-QĐ-NHNN*
- [7] Quốc hội, *Luật Doanh nghiệp*
- [8] PGS.TS Nguyễn Thị Quy (2012), *Năng lực cạnh tranh của các NHTM trong xu thế hội nhập*, NXB Lý luận hành chính, Hà Nội.
- [9] Trần Thị Hương Thảo (2012), *Mở rộng tín dụng đối với doanh nghiệp tại ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn tỉnh Phú Yên*, Luận văn Thạc sĩ Quản trị kinh doanh, Đại học Đà Nẵng.
- [10] Viện nghiên cứu khoa học ngân hàng (2012), *Hoàn thiện cơ chế chính sách nhằm đổi mới hoạt động ngân hàng trong điều kiện hội nhập quốc tế*, NXB Thống kê, Hà Nội.