

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

Phạm Thị Bích Liên

**GIẢI PHÁP MỞ RỘNG HOẠT ĐỘNG
TÍN DỤNG ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP
DÂN DOANH TẠI NGÂN HÀNG NÔNG
NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG
THÔN TỈNH QUẢNG NAM**

LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ

**2012 | PDF | 102 Pages
buihuuhanh@gmail.com**

Đà Nẵng - Năm 2012

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 cứ công trình nào khác.

Tác giả luận văn

Phạm Thị Bích Liên

MỤC LỤC

	Trang
TRANG PHỤ BÌA	
LỜI CAM ĐOAN.....	i
MỤC LỤC.....	ii
DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT.....	vii
DANH MỤC CÁC BẢNG.....	viii
DANH MỤC CÁC BIỂU ĐỒ.....	ix
MỞ ĐẦU.....	1
Chương 1. NHỮNG VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ MỞ RỘNG TÍN DỤNG NGÂN HÀNG ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP DÂN DOANH.....	4
1.1. NHỮNG VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ TÍN DỤNG NGÂN HÀNG.....	4
1.1.1. Khái niệm tín dụng, ngân hàng.....	4
1.1.2. Các hình thức cấp tín dụng.....	5
1.1.2.1. Cho vay.....	5
1.1.2.2. Chiết khấu.....	7
1.1.2.3. Cho thuê tài chính.....	8
1.1.2.4. Bảo lãnh.....	8
1.1.3. Quy trình tín dụng.....	8
1.2. MỞ RỘNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP DÂN DOANH. .	13
1.2.1. Doanh nghiệp dân doanh và vai trò của Doanh nghiệp dân doanh..	13
1.2.1.1. Doanh nghiệp dân doanh và vai trò của Doanh nghiệp dân doanh trong sự phát triển kinh tế xã hội của đất nước.....	13
1.2.1.2. Đặc điểm của Doanh nghiệp dân doanh.....	16
1.2.2. Mở rộng tín dụng đối với Doanh nghiệp dân doanh	18
1.2.2.1. Quan điểm mở rộng tín dụng đối với Doanh nghiệp dân doanh.....	18

1.2.2.2. Các chỉ tiêu đánh giá sự mở rộng tín dụng đối với Doanh nghiệp dân doanh	19
1.2.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến mở rộng tín dụng đối với Doanh nghiệp dân doanh	22
1.2.3.1. Những nhân tố thuộc môi trường vĩ mô.....	22
1.2.3.2. Những nhân tố về phía khách hàng.....	24
1.2.3.3. Những nhân tố về phía ngân hàng.....	25
KẾT LUẬN CHƯƠNG 1.....	27
Chương 2. THỰC TRẠNG MỞ RỘNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP DÂN DOANH TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN TỈNH QUẢNG NAM.....	28
2.1. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG CỦA DOANH NGHIỆP DÂN DOANH TRÊN ĐỊA BÀN VÀ NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN TỈNH QUẢNG NAM.....	28
2.1.1. Khái quát tình hình phát triển kinh tế - xã hội và tình hình Doanh nghiệp dân doanh trên địa bàn tỉnh Quảng Nam.....	28
2.1.2. Khái quát về Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn tỉnh Quảng Nam.....	31
2.1.2.1. Quá trình hình thành và phát triển.....	31
2.1.2.2. Mô hình tổ chức mạng lưới.....	32
2.1.2.3. Các hoạt động chính của Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn tỉnh Quảng Nam.....	32
2.1.2.4. Kết quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn tỉnh Quảng Nam qua 3 năm 2008 đến 2010.....	33
2.2. THỰC TRẠNG MỞ RỘNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP DÂN DOANH TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN TỈNH QUẢNG NAM.....	37

2.2.1. Thực trạng mở rộng tín dụng đối với Doanh nghiệp dân doanh tại Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn tỉnh Quảng Nam.....	38
2.2.1.1. Tình hình tăng trưởng dư nợ của Doanh nghiệp dân doanh.....	38
2.2.1.2. Tình hình tăng trưởng số lượng khách hàng vay vốn.....	47
2.2.1.3. Tăng trưởng dư nợ bình quân khách hàng.....	48
2.2.1.4. Tình hình tăng trưởng thu nhập từ hoạt động tín dụng Doanh nghiệp dân doanh.....	49
2.2.1.5. Thực trạng kiểm soát rủi ro tín dụng đối với Doanh nghiệp dân doanh.....	50
2.2.2. Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến mở rộng tín dụng đối với Doanh nghiệp dân doanh tại Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn tỉnh Quảng Nam.....	52
2.3. ĐÁNH GIÁ CHUNG VỀ THỰC TRẠNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP DÂN DOANH TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN TỈNH QUẢNG NAM.....	54
2.3.1. Những kết quả đạt được.....	54
2.3.2. Những hạn chế.....	56
2.3.3. Nguyên nhân.....	57
KẾT LUẬN CHƯƠNG 2.....	60
Chương 3. GIẢI PHÁP MỞ RỘNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP DÂN DOANH TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN TỈNH QUẢNG NAM.....	61
3.1. ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN.....	61
3.1.1. Định hướng phát triển kinh tế - xã hội của tỉnh Quảng Nam đến năm 2015.....	61
3.1.2. Định hướng hoạt động tín dụng tại Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn đến năm 2015.....	65

3.1.3. Định hướng mở rộng tín dụng đối với Doanh nghiệp dân doanh tại Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn tỉnh Quảng Nam đến năm 2015.....	67
3.2. GIẢI PHÁP MỞ RỘNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP DÂN DOANH TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN TỈNH QUẢNG NAM.....	69
3.2.1. Chính sách thu hút khách hàng hiệu quả.....	69
3.2.1.1. Xây dựng chiến lược marketing để phát triển mạng lưới khách hàng mới, củng cố và giữ vững khách hàng cũ.....	69
3.2.1.2. Cải tiến và đa dạng hoá các sản phẩm dịch vụ.....	70
3.2.1.3. Hoàn thiện quy trình và thủ tục cấp tín dụng.....	72
3.2.2. Nâng cao chất lượng tín dụng, hoàn thiện quy trình thẩm định để hạn chế rủi ro, giảm tỷ lệ nợ xấu.....	73
3.2.3. Tăng cường công tác huy động vốn.....	75
3.2.4. Những giải pháp phụ trợ.....	76
3.2.4.1. Tăng cường hoạt động thu thập, xử lý thông tin.....	76
3.2.4.2. Nâng cao năng lực, trình độ cho cán bộ ngân hàng, hoàn thiện bộ máy, đào tạo và đào tạo lại, phát triển nguồn nhân lực.....	78
3.2.4.3. Khai thác, ứng dụng hiệu quả công nghệ tin học mới vào hoạt động tín dụng đối với Doanh nghiệp dân doanh.....	81
3.3. MỘT SỐ KIẾN NGHỊ.....	82
3.3.1. Đối với Nhà nước.....	82
3.3.1.1. Hoàn thiện hệ thống văn bản pháp luật có liên quan đến hoạt động ngân hàng và Doanh nghiệp dân doanh.....	82
3.3.1.2. Hoàn thiện các quy định về kế toán, kiểm toán.....	83

3.3.1.3. Xây dựng các chương trình trợ giúp, nâng cao năng lực hoạt động sản xuất kinh doanh và khả năng cạnh tranh của Doanh nghiệp dân doanh.....	83
3.3.2. Đối với UBND tỉnh Quảng Nam.....	84
3.3.3. Đối với Ngân hàng Nhà nước Việt Nam.....	85
3.3.4. Đối với Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam.....	86
3.3.5. Đối với Doanh nghiệp dân doanh.....	87
KẾT LUẬN CHƯƠNG 3.....	88
KẾT LUẬN.....	89
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	90

DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT

CBVC	Cán bộ viên chức
DNDD	Doanh nghiệp dân doanh
GTSX	Giá trị sản xuất
KH	Khách hàng
NHNo	Ngân hàng Nông nghiệp
NHNo&PTNT	Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn
NHNN	Ngân hàng Nhà nước
NHTM	Ngân hàng thương mại
NHTMCP	Ngân hàng thương mại cổ phần
PGD	Phòng giao dịch
TCTD	Tổ chức tín dụng
TNHH	Trách nhiệm hữu hạn
TSDB	Tài sản đảm bảo

DANH MỤC CÁC BẢNG

Số hiệu bảng	Tên bảng	Trang
Bảng 2.1	Một số chỉ tiêu kinh tế xã hội tỉnh Quảng Nam	28
Bảng 2.2	Số lượng DNDD phân theo loại hình doanh nghiệp	29
Bảng 2.3	Số lượng DNDD phân theo cơ cấu ngành	30
Bảng 2.4	Kết quả kinh doanh giai đoạn 2008 - 2010	34
Bảng 2.5	Dư nợ cho vay DNDD giai đoạn 2008 – 2010	38
Bảng 2.6	Dư nợ theo loại hình doanh nghiệp giai đoạn 2008 – 2010	40
Bảng 2.7	Dư nợ phân theo ngành kinh tế giai đoạn 2008 – 2010	42
Bảng 2.8	Dư nợ theo thời hạn vay giai đoạn 2008 - 2010	44
Bảng 2.9	Dư nợ theo loại hình bảo đảm tiền vay giai đoạn 2008 – 2010	46
Bảng 2.10	Số lượng khách hàng vay vốn giai đoạn 2008 - 2010	47
Bảng 2.11	Dư nợ bình quân khách hàng giai đoạn 2008 – 2010	48
Bảng 2.12	Thu nhập từ hoạt động tín dụng DNDD giai đoạn 2008 - 2010	49
Bảng 2.13	Tình hình nợ xấu của DNDD giai đoạn 2008 - 2010	50

DANH MỤC CÁC BIỂU ĐỒ

Số	Tên bảng	Trang
-----------	-----------------	--------------

hiệu biểu		
Biểu đồ 2.1	Cơ cấu dư nợ DNDD trong tổng dư nợ	38
Biểu đồ 2.2	Tỷ trọng dư nợ DNDD theo loại hình doanh nghiệp	40
Biểu đồ 2.3	Tỷ trọng dư nợ DNDD phân theo ngành kinh tế	42

MỞ ĐẦU

1. TÍNH CẤP THIẾT CỦA ĐỀ TÀI

Phát triển nền kinh tế nhiều thành phần là chủ trương nhất quán và lâu dài của Đảng và Nhà nước ta. Trong tiến trình đổi mới, các Doanh nghiệp Nhà Nước đang được sắp xếp lại, chuyển sang cổ phần hóa hoặc giải thể nên số lượng các Doanh nghiệp Nhà Nước giảm đi rõ rệt, ngược lại các loại hình Doanh nghiệp dân doanh như: Công ty cổ phần, Công ty trách nhiệm hữu hạn, Doanh nghiệp tư nhân được khuyến khích phát triển ngày càng tăng. Sự phát triển của Doanh nghiệp dân doanh đã góp phần thúc đẩy sự tăng trưởng kinh tế, gia tăng thu nhập quốc dân, tạo công ăn việc làm, góp phần xóa đói giảm nghèo, thúc đẩy sự xâm nhập thị trường nước ngoài.

Hiện nay, quy mô của các Doanh nghiệp dân doanh còn nhỏ, số lượng các Doanh nghiệp ngày càng nhiều, hoạt động với nhiều ngành nghề đa dạng nhưng việc tiếp cận các nguồn tài chính để hỗ trợ cho việc đầu tư mở rộng và phát triển sản xuất kinh doanh vẫn còn hạn chế. Tìm ra các giải pháp để tháo gỡ những vướng mắc về vốn là một trong những giải pháp tạo điều kiện cho các Doanh nghiệp dân doanh phát triển đúng định hướng, trong đó vai trò của vốn tín dụng ngân hàng là không thể thiếu.

Xuất phát từ thực tiễn phát triển của đất nước, cũng như thực trạng tín dụng hiện nay tại Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn tỉnh Quảng Nam, nên đề tài: "***Giải pháp mở rộng hoạt động tín dụng đối với Doanh nghiệp dân doanh tại Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn tỉnh Quảng Nam***" đã được chọn nhằm giải quyết vấn đề lý luận và thực tiễn với mục đích giải quyết phần nào nhu cầu vốn của các Doanh nghiệp dân doanh.

2. MỤC TIÊU NGHIÊN CỨU

- Làm rõ các vấn đề lý luận về mở rộng tín dụng ngân hàng đối với Doanh nghiệp dân doanh.

- Phân tích thực trạng mở rộng tín dụng đối với Doanh nghiệp dân doanh tại Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn tỉnh Quảng Nam.

- Đề xuất các giải pháp mở rộng tín dụng đối với Doanh nghiệp dân doanh tại Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn tỉnh Quảng Nam.

3. ĐỐI TƯỢNG VÀ PHẠM VI NGHIÊN CỨU

* Đối tượng nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu của luận văn là toàn bộ các vấn đề lý luận và thực tiễn liên quan đến hoạt động tín dụng đối với Doanh nghiệp dân doanh tại Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn tỉnh Quảng Nam.

* Phạm vi nghiên cứu

Luận văn chủ yếu đề cập đến hoạt động *cho vay* Doanh nghiệp dân doanh, tập trung vào *những vướng mắc trong việc tiếp cận vốn cho vay* của Doanh nghiệp dân doanh tại *Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn tỉnh Quảng Nam trong giai đoạn 2008 – 2010*.

4. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

Sử dụng phương pháp duy vật biện chứng, duy vật lịch sử của chủ nghĩa Mác - Lenin, cùng với việc vận dụng phương pháp thống kê, phân tích, so sánh để làm sáng tỏ vấn đề.

5. Ý NGHĨA KHOA HỌC VÀ THỰC TIỄN CỦA ĐỀ TÀI

Phản ánh mối liên hệ giữa hoạt động tín dụng của ngân hàng và sự phát triển của Doanh nghiệp dân doanh. Phân tích những vướng mắc trong việc tiếp cận vốn tín dụng của Doanh nghiệp dân doanh tại ngân hàng. Từ đó, đề xuất các giải pháp mở rộng hoạt động tín dụng đối với Doanh nghiệp dân doanh.

6. KẾT CẤU LUẬN VĂN

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

Chương 1: Những vấn đề cơ bản về mở rộng tín dụng ngân hàng đối với Doanh nghiệp dân doanh.

Chương 2: Thực trạng mở rộng tín dụng đối với Doanh nghiệp dân doanh tại NHNo&PTNT tỉnh Quảng Nam.

Chương 3: Giải pháp mở rộng hoạt động tín dụng đối với Doanh nghiệp dân doanh tại NHNo&PTNT tỉnh Quảng Nam.

Chương 1
NHỮNG VẤN ĐỀ CƠ BẢN
VỀ MỞ RỘNG TÍN DỤNG NGÂN HÀNG
ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP DÂN DOANH

1.1. NHỮNG VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ TÍN DỤNG NGÂN HÀNG

1.1.1. Khái niệm tín dụng ngân hàng

Tín dụng (credit) xuất phát từ chữ la tinh là credo (tin tưởng, tín nhiệm). Trong thực tế cuộc sống thuật ngữ tín dụng được hiểu theo nhiều nghĩa khác nhau [6, tr.154].

Tín dụng là một giao dịch về tài sản (tiền hoặc hàng hóa) giữa bên cho vay (ngân hàng và các định chế tài chính khác) và bên đi vay (cá nhân, doanh nghiệp và các chủ thể khác), trong đó bên cho vay chuyển giao tài sản cho bên đi vay sử dụng trong một thời hạn nhất định theo thỏa thuận, bên đi vay có trách nhiệm hoàn trả vô điều kiện vốn gốc và lãi cho bên cho vay khi đến hạn thanh toán [6, tr.154-155].

Tóm lại, tín dụng ngân hàng là quan hệ vay mượn có hoàn trả cả vốn và lãi sau một thời gian nhất định giữa ngân hàng và khách hàng dưới hình thức ngân hàng đứng ra huy động vốn bằng tiền và cấp tín dụng ứng trước vốn tiền tệ cho các đối tượng này.

Từ khái niệm trên, bản chất của tín dụng là một giao dịch về tài sản trên cơ sở hoàn trả và có các đặc trưng sau:

+ Xuất phát từ nguyên tắc hoàn trả, vì vậy người cho vay khi chuyển giao tài sản cho người đi vay sử dụng phải có cơ sở để tin rằng người đi vay sẽ trả đúng hạn. Đây là yếu tố hết sức cơ bản trong quản trị tín dụng.

+ Giá trị hoàn trả thông thường phải lớn hơn giá trị lúc cho vay, hay nói cách khác là người đi vay phải trả thêm phần lãi ngoài vốn gốc.

Về khía cạnh pháp lý, những văn bản xác định quan hệ tín dụng như hợp đồng tín dụng, khế ước... thực chất là lệnh phiếu, trong đó bên đi vay cam kết hoàn trả vô điều kiện cho bên cho vay khi đến hạn thanh toán.

1.1.2. Các hình thức cấp tín dụng

Tín dụng ngân hàng có nhiều hình thức được phân theo nhiều tiêu chí khác nhau. Thông thường, các NHTM cấp tín dụng cho Doanh nghiệp chủ yếu thông qua các hình thức cấp tín dụng sau:

1.1.2.1. Cho vay

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

*** Căn cứ thời hạn cho vay chia làm 3 loại:**

- Cho vay ngắn hạn: là loại cho vay có thời hạn đến 12 tháng và được sử dụng để bù đắp sự thiếu hụt vốn lưu động của các doanh nghiệp và các nhu cầu chi tiêu ngắn hạn của cá nhân.

- Cho vay trung hạn: là loại cho vay có thời hạn trên 12 tháng đến 5 năm, được sử dụng để đầu tư mua sắm tài sản cố định, cải tiến hoặc đổi mới thiết bị, công nghệ, mở rộng sản xuất kinh doanh, xây dựng các dự án mới có quy mô nhỏ và thời gian thu hồi vốn nhanh. Bên cạnh đầu tư cho tài sản cố định, cho vay trung hạn còn là nguồn hình thành vốn lưu động thường xuyên của các doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp mới thành lập.

- Cho vay dài hạn: là loại cho vay có thời hạn trên 5 năm và thời hạn tối đa có thể lên đến 20 – 30 năm, một số trường hợp cá biệt có thể lên đến 40 năm, được cấp để đáp ứng các nhu cầu dài hạn như xây dựng nhà ở, các thiết bị, phương tiện vận tải có quy mô lớn, xây dựng các xí nghiệp mới.

*** Căn cứ vào loại hình cho vay chia thành các loại:**

- Cho vay trực tiếp: Là quan hệ tín dụng trong đó khách hàng có nhu cầu về vốn giao dịch trực tiếp với ngân hàng để vay vốn và trả nợ.

- Cho vay gián tiếp: Là quan hệ tín dụng trong đó ngân hàng cấp tín dụng cho người có nhu cầu thông qua một tổ chức trung gian (thường là các doanh nghiệp chế biến hàng nông sản, các đơn vị cung ứng máy móc thiết bị) bằng việc mua lại các khế ước nợ hoặc các chứng từ nợ đã phát sinh và còn trong thời hạn thanh toán.

*** Căn cứ vào phương thức cho vay thông thường các Ngân hàng thương mại áp dụng các phương thức cho vay sau:**

- Cho vay từng lần: Áp dụng đối với khách hàng có nhu cầu vay vốn từng lần, mỗi lần vay vốn khách hàng và ngân hàng lập thủ tục và ký hợp đồng tín dụng. Số tiền cho vay bằng tổng nhu cầu vốn của dự án hoặc phương án trừ đi vốn chủ sở hữu hoặc vốn tự có và các nguồn vốn khác (nếu có), mỗi hợp đồng tín dụng có thể phát tiền vay một lần hay nhiều lần phù hợp với tiến độ hay yêu cầu sử dụng vốn thực tế của khách hàng.

- Cho vay theo hạn mức tín dụng: Áp dụng đối với khách hàng vay vốn ngắn hạn có nhu cầu vay vốn thường xuyên, hoạt động kinh doanh ổn định. Căn cứ vào phương án hay hoạt động sản xuất kinh doanh trong một thời kỳ, ngân hàng và khách hàng cùng xác định một hạn mức tín dụng duy trì trong một thời hạn nhất định.

- Cho vay theo dự án đầu tư: Áp dụng đối với khách hàng vay vốn để thực hiện các dự án đầu tư phát triển sản xuất, kinh doanh hoặc dịch vụ, thông thường áp dụng trong cho vay trung và dài hạn.

- Thấu chi: Là hình thức cho vay gắn liền với việc sử dụng tài khoản thanh toán của doanh nghiệp thông qua việc sử dụng quá số dư trong một hạn mức cho phép, với một thời hạn và phí do ngân hàng quy định.

- Cho vay tuần hoàn: Là hình thức tín dụng mà khách hàng được vay một khoản tiền cố định, khi hoàn trả sẽ được vay lại.

*** Căn cứ vào mức độ tín nhiệm của khách hàng có thể áp dụng:**

- Cho vay bảo đảm bằng tài sản: Là loại hình cho vay dựa trên cơ sở có đảm bảo như thế chấp, cầm cố hoặc bảo lãnh của bên thứ ba. Khi rủi ro xảy ra, ngân hàng sẽ phát mại tài sản này để thu hồi nợ.

- Cho vay bảo đảm không bằng tài sản: Là loại hình cho vay trong đó các khoản nợ vay không cần phải bảo đảm bằng tài sản. Việc cho vay chỉ dựa vào uy tín của bản thân khách hàng.

Đối với khách hàng không có uy tín cao với ngân hàng, khi vay vốn đòi hỏi phải có tài sản bảo đảm. Sự bảo đảm bằng tài sản này làm căn cứ pháp lý để ngân hàng có thêm nguồn thu nợ thứ hai, bổ sung cho nguồn thu nợ thứ nhất thiếu chắc chắn.

*** Căn cứ vào phương pháp hoàn trả chia thành các loại:**

- Cho vay trả góp: Là loại cho vay mà việc hoàn trả vốn gốc và lãi theo định kỳ. Loại này được áp dụng cho các khoản vay có thời hạn dài như cho vay bất động sản, mua sắm máy móc thiết bị, công nghệ...

- Cho vay phi trả góp: Là loại cho vay thanh toán một lần theo kỳ hạn đã được thỏa thuận.

- Cho vay hoàn trả theo yêu cầu: Là loại cho vay mà khách hàng và ngân hàng thống nhất cách thức, thời gian hoàn trả định kỳ theo thỏa thuận được ghi trong hợp đồng cho vay.

1.1.2.2. Chiết khấu

Là việc mua có kỳ hạn hoặc mua có bảo lưu quyền truy đòi các công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá khác của người thụ hưởng trước khi đến hạn thanh toán.

1.1.2.3. Cho thuê tài chính

Là hình thức tín dụng trung dài hạn, trên cơ sở hợp đồng cho thuê tài sản giữa bên cho thuê là tổ chức tín dụng với khách hàng thuê. Khi kết thúc thời hạn thuê, khách hàng mua lại hoặc tiếp tục thuê tài sản đó theo các điều kiện đã được thỏa thuận trong hợp đồng thuê, các bên không được đơn phương hủy bỏ hợp đồng. Tài sản cho thuê thường bao gồm động sản và bất động sản như: nhà cửa, đất đai, máy móc....

1.1.2.4. Bảo lãnh

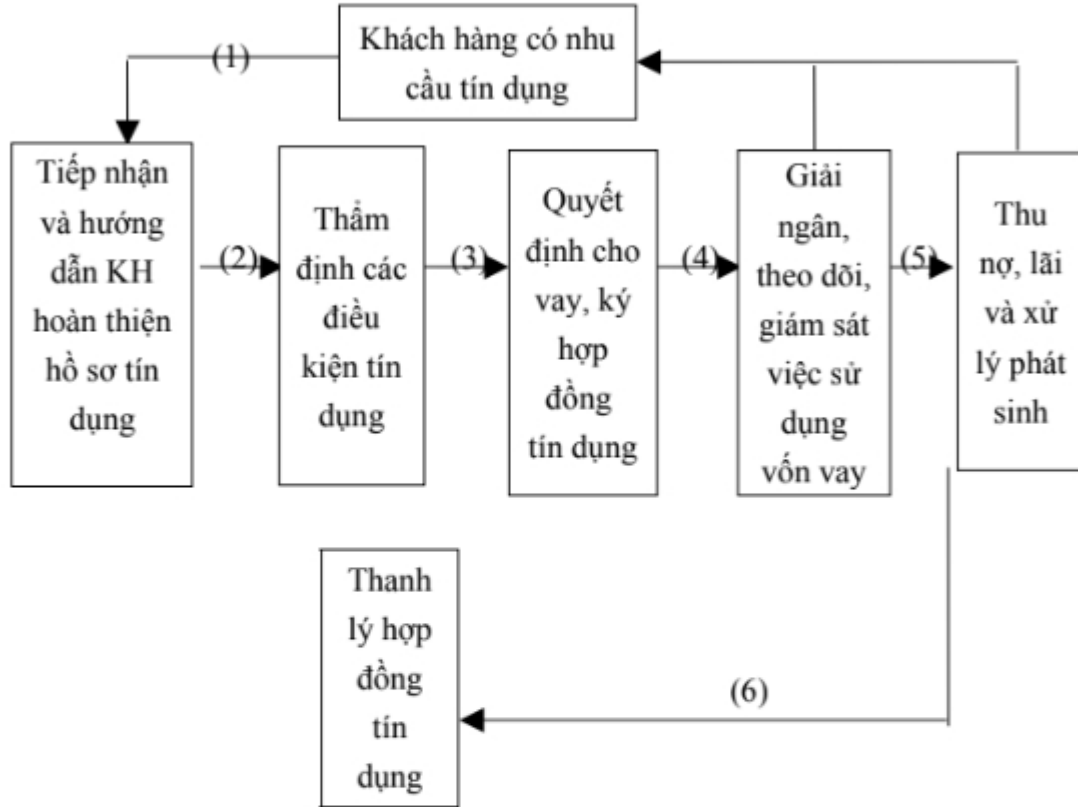
Là hình thức cấp tín dụng, theo đó tổ chức tín dụng cam kết với bên nhận bảo lãnh về việc tổ chức tín dụng sẽ thực hiện nghĩa vụ tài chính thay cho khách hàng khi khách hàng không thực hiện hoặc thực hiện không đầy đủ nghĩa vụ đã cam kết; khách hàng phải nhận nợ và hoàn trả cho tổ chức tín dụng theo thoả thuận.

1.1.3. Quy trình tín dụng

Quy trình tín dụng là tổng hợp các nguyên tắc, quy định của ngân hàng trong việc cấp tín dụng, trong đó xây dựng các bước đi cụ thể trong một trình tự nhất định kể từ khi chuẩn bị hồ sơ đề nghị cấp tín dụng cho đến khi chấm dứt quan hệ tín dụng. Đây là một quá trình bao gồm nhiều giai đoạn mang tính chất liên hoàn, theo một trật tự nhất định đồng thời có quan hệ chặt chẽ và gắn bó với nhau.

Quy trình xử lý một khoản vay được tóm tắt qua sơ đồ sau:

Quy trình xử lý một khoản vay



Bước 1: Tiếp nhận và hướng dẫn khách hàng hoàn thiện hồ sơ tín dụng.

Cán bộ tín dụng làm đầu mối tiếp nhận, hướng dẫn khách hàng về hồ sơ, kiểm tra tính đầy đủ, hợp pháp của hồ sơ.

Hồ sơ gồm có:

1. Giấy đề nghị vay vốn.
2. Hồ sơ pháp lý.

Tùy theo loại hình doanh nghiệp, nếu thiết lập quan hệ tín dụng lần đầu phải gửi đến ngân hàng nơi cho vay các giấy tờ (bản sao có công chứng) sau:

- Quyết định thành lập doanh nghiệp.

- Điều lệ doanh nghiệp.
 - Quyết định bổ nhiệm Chủ tịch hội đồng quản trị, Tổng giám đốc (Giám đốc), kế toán trưởng, quyết định công nhận ban quản trị, chủ tịch hợp tác xã.
 - Giấy phép đăng ký kinh doanh.
 - Giấy phép hành nghề (nếu có).
 - Biên bản góp vốn, danh sách thành viên sáng lập.
 - Các thủ tục về kế toán theo quy định của ngân hàng.
3. 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.
 - Hồ sơ bảo đảm tiền vay theo quy định.
4. Hồ sơ kinh tế.
- Báo cáo quyết toán tài chính hai năm liên kế
 - Kế hoạch sản xuất kinh doanh trong kỳ.
 - Báo cáo thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh kỳ gần nhất.

Bước 2: Thẩm định các điều kiện tín dụng.

Cán bộ tín dụng nghiên cứu, thẩm định hồ sơ theo những nội dung sau:

1. Đánh giá về khách hàng: năng lực pháp lý, mô hình tổ chức, bố trí lao động, quản trị điều hành doanh nghiệp, ngành nghề kinh doanh, các rủi ro chủ yếu...
2. Phân tích tình hình tài chính của khách hàng.
3. Thẩm định phương án, dự án sản xuất kinh doanh; hiệu quả của phương án, dự án; khả năng trả nợ gốc và lãi của phương án, dự án.
4. Thẩm định tài sản bảo đảm tiền vay, thẩm định năng lực tài chính của bên bảo lãnh (nếu có).

5. Xem xét khả năng nguồn vốn của chi nhánh.

6. Đề xuất của cán bộ tín dụng.

Cán bộ tín dụng sẽ chịu trách nhiệm về kết quả thẩm định và ý kiến đề xuất. Sau đó, báo cáo Trưởng phòng tín dụng, Trưởng phòng tín dụng sẽ kiểm tra xem xét cần thiết thực hiện tái thẩm định. Qua đó, đưa ra ý kiến đánh giá, đề xuất của mình.

Bước 3: Quyết định cho vay, ký hợp đồng tín dụng.

Sau khi có ý kiến đề xuất của Trưởng phòng tín dụng, hồ sơ được chuyển lên Giám đốc để xem xét và ra quyết định.

- Duyệt đồng ý cho vay hoặc
- Duyệt cho vay có điều kiện hoặc
- Không đồng ý.

Nếu như lãnh đạo đồng ý cho vay thì phải xác định rõ: số tiền cho vay, lãi suất, thời hạn cho vay, các điều kiện khác (nếu có).

Và sau khi hoàn thành các thủ tục khác theo quy định thì sẽ tiến hành ký hợp đồng tín dụng, hợp đồng bảo đảm tiền vay.

Thời hạn thẩm định, xét duyệt cho vay đối với cho vay ngắn hạn là 10 ngày làm việc, đối với cho vay trung dài hạn là 25 ngày làm việc đối với dự án nhóm A, 18 ngày đối với dự án nhóm B và 12 ngày đối với dự án còn lại kể từ ngày khách hàng cung cấp đầy đủ hồ sơ vay vốn theo quy định.

* Trường hợp khoản vay lớn, tính chất khoản vay tương đối phức tạp, nếu xét thấy cần thiết Giám đốc triệu tập Hội đồng tư vấn tín dụng để lấy thêm ý kiến của các thành viên nhằm đưa ra quyết định cuối cùng.

* Trường hợp vượt mức phán quyết, chi nhánh lập tờ trình xin phê duyệt vượt mức phán quyết.

Bước 4: Giải ngân, theo dõi, giám sát việc sử dụng vốn vay.

Giải ngân là khâu tiếp theo sau khi hợp đồng tín dụng đã được ký kết. Giải ngân là phát tiền vay cho khách hàng trên cơ sở mức tín dụng đã được cam kết trong hợp đồng.

Đây là khâu quan trọng vì nó có thể góp phần phát hiện và chấn chỉnh kịp thời nếu có sai sót ở các khâu trước. Ngoài ra, cách thức giải ngân còn góp phần kiểm tra và kiểm soát xem vốn tín dụng có được sử dụng đúng mục đích cam kết hay không.

Bước 5: Thu nợ, lãi, phí và xử lý phát sinh.

Ngân hàng tiến hành thu nợ khách hàng theo đúng những điều khoản đã cam kết trong hợp đồng tín dụng. Tùy theo tính chất của khoản vay và tình hình tài chính của khách hàng, hai bên có thể thỏa thuận và lựa chọn một trong những hình thức thu nợ sau:

- Thu nợ gốc và lãi một lần khi đến hạn.
- Thu nợ gốc một lần khi đến hạn và thu lãi theo định kỳ.
- Thu nợ gốc và lãi theo nhiều kỳ hạn.

Nếu đến hạn trả nợ mà khách hàng không có khả năng trả nợ thì ngân hàng có thể xem xét cho gia hạn nợ, điều chỉnh kỳ hạn nợ hoặc chuyển sang nợ quá hạn để sau này có biện pháp xử lý thích hợp nhằm đảm bảo thu hồi nợ.

Bước 6: Thanh lý hợp đồng tín dụng.

Nếu hết thời hạn của hợp đồng tín dụng mà khách hàng đã hoàn tất các nghĩa vụ trả nợ cả gốc và lãi thì ngân hàng và khách hàng làm thủ tục thanh lý hợp đồng tín dụng, giải chấp tài sản nếu có và lưu hồ sơ vay vốn của khách hàng vào kho lưu trữ.

1.2. MỞ RỘNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP DÂN DOANH

1.2.1. Doanh nghiệp dân doanh và vai trò của Doanh nghiệp dân doanh

1.2.1.1. Doanh nghiệp dân doanh và vai trò của Doanh nghiệp dân doanh trong sự phát triển kinh tế xã hội của đất nước

Thời gian qua, khu vực kinh tế tư nhân đã có những đóng góp quan trọng vào phát triển kinh tế chung của cả nước. Khu vực này huy động có hiệu quả các nguồn lực xã hội vào sản xuất kinh doanh, tạo việc làm cho người lao động, cải thiện đời sống nhân dân, tăng ngân sách nhà nước, góp phần giữ vững ổn định chính trị - xã hội [7].

Các doanh nghiệp và doanh nhân trẻ thuộc khu vực kinh tế tư nhân ngày càng phát triển, cơ hội tiếp cận và mở rộng thị trường tăng lên. Họ được đào tạo bài bản hơn, tiếp cận với nhiều thành tựu khoa học - kỹ thuật hiện đại, khả năng tiếp cận các nguồn thông tin dễ dàng và đa dạng... Họ ngày càng thể hiện rõ vai trò, trọng trách của mình. Tuy nhiên giống như các thành phần kinh tế tư nhân nói chung, họ vẫn phải đương đầu với nhiều khó khăn trong quá trình hoạt động.

Kinh tế tư nhân hoạt động dưới các hình thức là hộ kinh doanh cá thể và các loại hình doanh nghiệp tư nhân như: công ty TNHH, doanh nghiệp tư nhân, công ty cổ phần, công ty hợp danh.

Như vậy, Doanh nghiệp dân doanh là một bộ phận của khu vực kinh tế tư nhân trong nền kinh tế nhiều thành phần ở nước ta hiện nay. Doanh nghiệp dân doanh là tên gọi chung của các doanh nghiệp có yếu tố tư hữu trong việc sở hữu về vốn và các tư liệu sản xuất. Các doanh nghiệp này hoạt động theo luật doanh nghiệp 2006.

Xét về hình thức pháp lý, Doanh nghiệp dân doanh được chia thành:

- Công ty cổ phần (Điều 77 - Luật doanh nghiệp 2006)
- Công ty trách nhiệm hữu hạn (TNHH)
- Công ty hợp danh (Điều 130 – Luật doanh nghiệp 2006)
- Doanh nghiệp tư nhân (Điều 141 - Luật doanh nghiệp 2006)

Trong xu thế hội nhập kinh tế, các Doanh nghiệp dân doanh ngày càng thể hiện rõ sự năng động và hiệu quả trong nền kinh tế thị trường. Các Doanh nghiệp dân doanh giữ vị trí ngày càng quan trọng, đóng góp đáng kể vào sự tăng trưởng kinh tế của đất nước.

Vi vậy, Doanh nghiệp dân doanh là một thực thể không thể thiếu trong quá trình vận động của nền kinh tế quốc dân. Vai trò của Doanh nghiệp dân doanh được thể hiện thông qua các nội dung sau:

- Giải quyết việc làm, nâng cao thu nhập, cải thiện đời sống của người lao động.

Với số lượng Doanh nghiệp dân doanh được thành lập hàng năm tăng lên sẽ là mảnh đất màu mỡ để giải quyết bài toán thất nghiệp và các vấn đề an sinh xã hội. Đây là một thế mạnh rõ rệt của các Doanh nghiệp dân doanh mà Đảng và Nhà nước đã quan tâm tạo điều kiện thuận lợi để các Doanh nghiệp dân doanh phát triển, tạo nên những bước đi vững chắc trong tương lai.

- Đóng góp quan trọng vào GDP và tốc độ tăng trưởng kinh tế.

Hoạt động sản xuất kinh doanh của các Doanh nghiệp dân doanh đã góp phần làm gia tăng hoạt động đầu tư trong nền kinh tế, thông qua đó làm tăng đáng kể thu nhập quốc dân trong nước.

Việc sản xuất kinh doanh của các Doanh nghiệp dân doanh làm cho hàng hóa được sản xuất nhiều hơn, phong phú về chủng loại, chất lượng được nâng cao, thỏa mãn tối đa nhu cầu của người tiêu dùng. Mặt khác, số lượng Doanh nghiệp dân doanh ngày càng gia tăng, kinh doanh mọi ngành nghề, mọi lĩnh vực nên nó đóng góp rất lớn vào GDP, chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng tích cực và tăng trưởng kinh tế cao hơn góp phần kiềm chế lạm phát.

- Nâng cao tính cạnh tranh trong nền kinh tế thị trường.

Thông qua cạnh tranh, các doanh nghiệp có thể tiết kiệm được chi phí sản xuất vì giảm chi phí sản xuất đồng nghĩa với giảm giá thành, đồng thời thúc đẩy các doanh nghiệp nhanh chóng đổi mới thiết bị, công nghệ.

Chính sự gia tăng nhanh chóng của các Doanh nghiệp dân doanh trong tất cả các lĩnh vực không những làm cho số lượng các doanh nghiệp trong một ngành gia tăng mà còn làm thay đổi tương quan lực lượng giữa các ngành với nhau. Các Doanh nghiệp dân doanh có ưu thế về quy mô nhỏ cộng với sự tập trung cao độ, luôn sẵn sàng phát huy, tận dụng mọi khả năng để mang lại hiệu quả cao giúp họ có tính cạnh tranh cao trên thị trường. Đây là một động lực giúp cho nền kinh tế phát triển và góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng các nguồn lực trong nền kinh tế.

- Tăng nguồn thu cho ngân sách nhà nước.

Thu ngân sách nhà nước: Quỹ ngân sách nhà nước đáp ứng cho các nhu cầu chi tiêu của nhà nước. Nguồn thu chủ yếu của ngân sách nhà nước là thuế. Thuế do các tổ chức, cá nhân trong quốc gia thực hiện nghĩa vụ của mình. Phần lớn thuế thu được là do sự đóng góp của các tổ chức kinh tế, trong đó có Doanh nghiệp dân doanh.

Các loại thuế phổ biến mà doanh nghiệp thường phải đóng như thuế VAT, thuế nhập khẩu, thuế xuất khẩu, thuế thu nhập doanh nghiệp, thuế tiêu thụ đặc biệt. Sự phát triển của các Doanh nghiệp dân doanh góp phần đáng kể làm tăng nguồn thu cho ngân sách nhà nước.

Nhìn chung, Doanh nghiệp dân doanh là nơi ươm mầm cho các tài năng kinh doanh, là môi trường lý tưởng cho các nhà doanh nghiệp mới rèn luyện để trưởng thành trong tương lai. Trong môi trường năng động, sáng tạo, chịu áp lực cao trong công việc là tiền đề cho các nhà doanh nghiệp thể hiện tối đa năng lực của mình, học hỏi và tích lũy kinh nghiệm. Quá trình này sẽ rèn luyện họ trở thành nhà doanh nghiệp tài năng, nắm được những tri thức hiện đại về quản lý và công nghệ để bảo đảm và không ngừng nâng cao sức cạnh tranh của từng sản phẩm hàng hóa cũng như hiệu quả kinh doanh của từng doanh nghiệp.

Trong môi trường hội nhập kinh tế quốc tế, các Doanh nghiệp dân doanh cũng sẽ gặp nhiều thách thức và cơ hội trong kinh doanh, với tính năng động sẵn có họ sẽ tiếp tục thích nghi được với môi trường kinh doanh mới.

1.2.1.2. Đặc điểm của Doanh nghiệp dân doanh

Trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế, các Doanh nghiệp dân doanh đang đứng trước nhiều cơ hội nhưng cũng không ít những thách thức. Với tính linh hoạt của mình, các Doanh nghiệp dân doanh đã thể hiện được những ưu thế vượt trội, nhanh chóng thích nghi với những biến động của thị trường. Doanh nghiệp dân doanh tham gia hoạt động trên tất cả các lĩnh vực, ngành nghề của nền kinh tế, có nhiều ưu thế cần được khai thác và phát huy để góp phần vào sự phát triển chung của nền kinh tế. Từ những phân tích trên, Doanh nghiệp dân doanh có những ưu điểm và hạn chế sau:

*** Ưu điểm:**

- Các Doanh nghiệp dân doanh thường có bộ máy quản lý, tổ chức, kinh doanh gọn nhẹ, đơn giản. Các quyết định được thực hiện nhanh; công tác kiểm tra, điều hành trực tiếp. Điều này góp phần đáng kể trong việc giảm chi phí quản lý doanh nghiệp.

- Doanh nghiệp dân doanh tận dụng triệt để được lợi thế về nguồn lao động dồi dào ở địa phương.

- Doanh nghiệp dân doanh là thành phần kinh tế năng động, có tính tự chủ cao nên dễ thích ứng với những biến động của thị trường, cơ chế chính sách của nhà nước.

- Do có yếu tố tư hữu trong việc sở hữu về vốn và các tư liệu sản xuất nên hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp luôn gắn liền với quyền lợi, lợi ích cá nhân của người sản xuất cũng như chủ doanh nghiệp. Chính vì vậy, mà các Doanh nghiệp dân doanh luôn tập trung phát huy tối đa năng lực kinh doanh và nâng cao tính cạnh tranh trong thị trường.

*** Hạn chế:**

- Nguồn tài chính còn hạn chế, khó tiếp cận nguồn vốn tín dụng ngân hàng.

Bất kỳ doanh nghiệp nào muốn tiến hành sản xuất kinh doanh đều cần phải có một lượng vốn chủ sở hữu nhất định. Các Doanh nghiệp dân doanh khi mới được thành lập thường có quy mô vốn đầu tư nhỏ, đây cũng là hạn chế lớn cho doanh nghiệp khi muốn đầu tư mở rộng sản xuất kinh doanh. Việc tiếp cận được nguồn vốn tín dụng ngân hàng đã khó, song để có được nguồn vốn đủ cho việc mở rộng sản xuất kinh doanh thì nguồn vốn tự có, nguồn vốn khác của doanh nghiệp đôi khi là rào cản bởi nó không đáp ứng được các tỷ lệ an toàn theo yêu cầu của ngân hàng.

- Trình độ khoa học công nghệ còn yếu kém.

Để có thể tồn tại trong môi trường kinh doanh có sự cạnh tranh mạnh mẽ như hiện nay, bất kỳ một doanh nghiệp nào cũng quan tâm đến máy móc, thiết bị công nghệ. Nó giúp doanh nghiệp tăng năng suất lao động, nâng cao chất lượng sản phẩm, giảm chi phí. Tuy nhiên, hiện nay phần lớn các doanh nghiệp dân doanh ở nước ta đa phần là những doanh nghiệp có quy mô nhỏ, vốn sản xuất kinh doanh lại thấp nên khả năng trang bị kỹ thuật công nghệ tiên tiến là rất hạn chế, mức trang bị tài sản cố định cho một lao động ở mức rất thấp. Các doanh nghiệp này chủ yếu đầu tư vào những ngành nghề ít vốn, khả năng thu hồi vốn nhanh, cơ sở sản xuất, trang thiết bị, công nghệ còn lạc hậu nên sức cạnh tranh của các doanh nghiệp trên thị trường còn thấp, hiệu quả kinh doanh không cao, lao động thiếu tính ổn định và bền vững lâu dài.

- Nguồn lao động ở nước ta dồi dào, lực lượng lao động trẻ là to lớn, sẵn sàng vào làm việc trong các doanh nghiệp và chấp nhận mức lương chưa phải là cao. Song thực trạng là không ít các doanh nghiệp có chất lượng lao động thấp, trình độ tay nghề chưa cao, đặc biệt là trình độ quản lý nói chung còn hạn chế, người lao động ít được đào tạo cơ bản và chưa đáp ứng được so

với yêu cầu phát triển của nền kinh tế. Cho nên trong thực tế, một số doanh nghiệp khi hoạt động ở quy mô nhỏ thì có hiệu quả, nhưng khi mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh thì trình độ quản lý của chủ doanh nghiệp không đáp ứng một cách tương xứng nên đã dẫn đến thua lỗ.

- Các Doanh nghiệp dân doanh thường có tài chính không minh bạch, việc nắm bắt các thông tin về ngân hàng còn hạn chế, họ thường e ngại khi tiếp xúc với ngân hàng. Họ không có đội ngũ kế toán chuyên nghiệp nên việc cập nhật số liệu thường không phản ánh trung thực.

1.2.2. Mở rộng tín dụng đối với Doanh nghiệp dân doanh.

1.2.2.1. Quan điểm mở rộng tín dụng đối với Doanh nghiệp dân doanh

Trong nền kinh tế thị trường với môi trường cạnh tranh gay gắt, bất kỳ một doanh nghiệp nào muốn đứng vững và phát triển trong hoạt động sản xuất kinh doanh, đòi hỏi doanh nghiệp đó phải không ngừng mở rộng quy mô kinh doanh trên cơ sở kiểm soát được rủi ro, nâng cao được hiệu quả trong kinh doanh.

Đối với ngân hàng hiện nay, mở rộng quy mô kinh doanh, nâng cao năng lực cạnh tranh là con đường tất yếu, giúp ngân hàng khẳng định được năng lực, gia tăng uy tín thương hiệu trên thị trường, mang đến nhiều cơ hội tăng trưởng thị phần.

Tuy nhiên, mở rộng quy mô kinh doanh đồng nghĩa với việc ngân hàng sẽ phải đối mặt với nhiều nguy cơ và rủi ro. Nếu mở rộng không đúng hướng, ngân hàng có thể phải chịu những thất thoát lớn về tài chính do việc đầu tư mở rộng, đối diện với việc mất uy tín, giảm lợi thế cạnh tranh trên thương trường. Do vậy, bên cạnh việc mở rộng quy mô kinh doanh đòi hỏi ngân hàng phải kiểm soát được rủi ro ở mức cho phép.

Mở rộng quy mô tức là tăng trưởng dư nợ cho vay, chủ yếu qua các phương thức:

- Đẩy mạnh việc thu hút khách hàng: thông qua việc ngân hàng phải thỏa mãn tối đa các nhu cầu hợp lý của khách hàng về khối lượng tín dụng, đa dạng hóa về đối tượng và các hình thức cấp tín dụng... Thu hút khách hàng là yếu tố chính để tăng trưởng dư nợ.

- Gia tăng dư nợ bình quân khách hàng: thực chất là khai thác những khách hàng có dư nợ lớn bằng cách thâm nhập vào thị trường mới, tiềm năng hoặc thay thế.

1.2.2.2. Các chỉ tiêu đánh giá sự mở rộng tín dụng đối với Doanh nghiệp dân doanh.

a) Các chỉ tiêu đánh giá tăng trưởng quy mô cho vay

a.1) Tăng trưởng dư nợ tín dụng

Bên cạnh việc tăng trưởng nguồn vốn huy động thì tăng quy mô tín dụng cũng chiếm vai trò trọng yếu trong hoạt động ngân hàng. Nói đến tăng quy mô tín dụng là nói đến tăng số lượng khách hàng, tăng dư nợ cho vay trên một khách hàng. Do đó, vấn đề tăng quy mô tín dụng được thể hiện qua công thức sau:

$$+ \text{Tăng trưởng dư nợ} = \frac{DN_1 - DN_0}{DN_0} \times 100\%$$

Trong đó: DN_1 : Dư nợ cho vay năm nay

DN_0 : Dư nợ cho vay năm trước

Tăng trưởng dư nợ là một chỉ tiêu quan trọng của tăng trưởng quy mô tín dụng. Để tăng trưởng dư nợ phải tăng doanh số cho vay lớn hơn doanh số thu nợ. Muốn tăng trưởng dư nợ bền vững thì mức tăng trưởng dư nợ phải được duy trì ổn định qua các năm. Đây là chỉ tiêu tổng quát nhất và cũng là chỉ tiêu cuối cùng để đánh giá việc mở rộng tín dụng của ngân hàng.

a.2) Tăng trưởng số lượng khách hàng

$$\text{Tăng trưởng khách hàng} = \frac{KH_1 - KH_0}{KH_0} \times 100\%$$

Trong đó: KH_1 : Số khách hàng vay vốn năm nay

KH_0 : Số khách hàng vay vốn năm trước

Để tăng số lượng khách hàng thì các ngân hàng cần phải có những chính sách giữ chân khách hàng cũ và tăng thêm khách hàng mới. Nếu thu hút được nhiều khách hàng thì ngân hàng sẽ nâng cao được vị thế của mình trên thị trường tài chính. Trong điều kiện cạnh tranh khốc liệt giữa các ngân hàng như hiện nay, nếu ngân hàng có sản phẩm đa dạng, tiện lợi sẽ thu hút được nhiều khách hàng. Đồng thời, tiến hành quảng cáo dưới nhiều hình thức để khách hàng biết đến ngân hàng mình.

Quy mô tín dụng được đánh giá thông qua doanh số cho vay, dư nợ cho vay đối với các ngành, các thành phần kinh tế. Mở rộng quy mô tín dụng góp phần mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh, góp phần phát triển nền kinh tế đất nước.

a.3) Tăng trưởng dư nợ bình quân khách hàng

Dư nợ bình quân khách hàng là số dư nợ cho vay tính cho một khách hàng đến giao dịch tại ngân hàng. Chỉ tiêu này phản ánh sự tăng trưởng số dư nợ cho vay bình quân khách hàng, được tính bằng thương số giữa dư nợ cho vay trên số lượng khách hàng vay vốn.

Công thức tính:

$$\text{Dư nợ cho vay bình quân khách hàng} = \frac{\text{Tổng dư nợ cho vay}}{\text{Số lượng khách hàng vay vốn}}$$

a.4) Đa dạng hóa sản phẩm tín dụng

Nói đến sản phẩm tín dụng là nói đến các loại hình cho vay, bảo lãnh, thấu chi, cho thuê tài chính. Đa dạng hóa sản phẩm tín dụng sẽ giúp ngân hàng có thêm nhiều sản phẩm dịch vụ để phục vụ cho nhu cầu của khách hàng, tạo điều kiện cho khách hàng lựa chọn hình thức phù hợp với mục đích kinh doanh của mình. Trong điều kiện cạnh tranh khốc liệt như hiện nay, ngân

hàng nào có danh mục sản phẩm càng phong phú, đa dạng, tiện lợi sẽ thu hút được nhiều khách hàng. Đây chính là cơ sở để mở rộng tín dụng và đánh giá việc mở rộng tín dụng.

a.5) Tăng trưởng thu nhập tín dụng

$$\text{Thu nhập tín dụng DNDD} = \frac{TN_1 - TN_0}{TN_0} \times 100\%$$

Trong đó: TN_1 : Thu nhập tín dụng đối với DNDD năm nay

TN_0 : Thu nhập tín dụng đối với DNDD năm trước

Thu nhập tín dụng đối với DNDD chủ yếu là thu lãi cho vay sau khi đã trừ đi chi phí về vốn và các chi phí khác trong hoạt động cho vay đối với DNDD. Tăng trưởng thu nhập tín dụng DNDD là thu nhập từ hoạt động tín dụng đối với DNDD năm sau cao hơn năm trước.

b) Các chỉ tiêu phản ánh tình hình kiểm soát rủi ro

b.1) Tỷ lệ nợ quá hạn

$$\text{Tỷ lệ nợ quá hạn (\%)} = \frac{\text{Nợ quá hạn}}{\text{Tổng dư nợ}} \times 100$$

- Chỉ tiêu này cho thấy tình hình nợ quá hạn tại ngân hàng, đồng thời phản ánh khả năng quản lý tín dụng của ngân hàng trong khâu cho vay, đơn đốc thu hồi nợ của ngân hàng đối với các khoản vay.

- Tỷ lệ nợ quá hạn càng cao thể hiện chất lượng tín dụng của ngân hàng càng kém, và ngược lại.

b.2) Tỷ lệ nợ xấu

Nợ xấu là các khoản nợ thuộc nhóm 3, 4 và 5 (nợ dưới tiêu chuẩn, nợ nghi ngờ và nợ có khả năng mất vốn) quy định tại điều 6 và điều 7 QĐ 493/2005/QĐ-NHNN. Tỷ lệ nợ xấu trên tổng dư nợ là tỷ lệ để đánh giá chất lượng tín dụng của tổ chức tín dụng. Tỷ lệ nợ xấu là tỷ lệ phần trăm giữa nợ xấu cho vay DNDD và tổng dư nợ cho vay DNDD của ngân hàng ở một thời điểm nhất định.

$$\text{Tỷ lệ nợ xấu (\%)} = \frac{\text{Tổng nợ xấu}}{\text{Tổng dư nợ}} \times 100$$

Tỷ lệ nợ xấu càng cao thể hiện chất lượng tín dụng của ngân hàng càng kém, và ngược lại.

1.2.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến mở rộng tín dụng đối với Doanh nghiệp dân doanh

Mở rộng tín dụng đối với Doanh nghiệp dân doanh là một vấn đề hết sức khó khăn và phức tạp, do vậy mà có rất nhiều nhân tố tác động tới việc mở rộng tín dụng đối với Doanh nghiệp dân doanh của các NHTM, trong đó có thể phân thành 2 nhóm sau:

1.2.3.1. Những nhân tố thuộc môi trường vĩ mô

a) Môi trường phát triển kinh tế, chính trị - xã hội

Toàn bộ nền kinh tế là một hệ thống gồm nhiều hoạt động kinh tế có mối quan hệ biện chứng, ràng buộc và phụ thuộc lẫn nhau, bất kỳ một sự biến động nào cũng đều gây ảnh hưởng đến lĩnh vực còn lại. Hoạt động ngân hàng nói chung và hoạt động tín dụng ngân hàng nói riêng là hoạt động hết sức nhạy cảm. Do vậy, sự biến động về kinh tế sẽ có tác động mạnh đến hoạt động ngân hàng.

Khi môi trường kinh tế ổn định thì cả ngân hàng và doanh nghiệp đều hoạt động tốt, doanh nghiệp càng có điều kiện để đầu tư mở rộng sản xuất kinh doanh để tìm kiếm lợi nhuận. Nhờ vậy hoạt động tín dụng được mở rộng và có cơ hội phát triển. Ngược lại, nền kinh tế suy thoái và mất đi sự ổn định thì doanh nghiệp và ngân hàng sẽ gặp khó khăn.

Trong môi trường kinh tế đầy biến động như hiện nay: lạm phát, giá cả ngày càng gia tăng, tỷ giá và lãi suất không ngừng biến động đã gây không ít khó khăn, thách thức cho các doanh nghiệp và ngân hàng.

Bên cạnh đó, sự ổn định về chính trị - xã hội sẽ giúp các doanh nghiệp yên tâm khi đưa ra quyết định đầu tư, mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh,

từ đó sẽ tăng nhu cầu về vốn vay. Ngược lại, môi trường chính trị - xã hội bất ổn: an ninh không đảm bảo, an toàn xã hội kém sẽ tác động đến tâm lý không yên tâm của các nhà đầu tư, dẫn đến việc đầu tư vốn cũng như vay vốn tín dụng cũng bị ảnh hưởng.

b) Môi trường pháp lý và chính sách vĩ mô của Nhà nước

Môi trường pháp lý ảnh hưởng rất lớn đến mọi hoạt động của nền kinh tế. Hoạt động của các doanh nghiệp nói chung và hoạt động của các NHTM nói riêng đều có quyền tự chủ về hoạt động sản xuất kinh doanh trong khuôn khổ của pháp luật và được pháp luật bảo vệ. Tại các nước đang phát triển như Việt Nam, môi trường pháp lý đang trong quá trình hoàn thiện, còn nhiều khe hở, bất cập khi thực hiện, tạo điều kiện để một bộ phận doanh nghiệp lợi dụng làm ăn bất chính, lừa đảo, làm cho các NHTM dè dặt khi quyết định cho vay đối với Doanh nghiệp dân doanh.

Nếu môi trường pháp lý đồng bộ, luật pháp quy định chặt chẽ, rõ ràng sẽ góp phần giúp cho các NHTM cạnh tranh lành mạnh, hoạt động tín dụng được pháp luật hỗ trợ và bảo vệ để giải quyết các tranh chấp, xử lý khiếu nại... giúp môi trường tín dụng được an toàn và lành mạnh.

Sự ổn định và hợp lý của các đường lối, chủ trương chính sách của Nhà nước tạo hành lang thuận lợi cho các hoạt động của các doanh nghiệp cũng như ngân hàng, nhất là trong điều kiện kích cầu nền kinh tế, thúc đẩy sản xuất kinh doanh phát triển, là cơ sở để mở rộng hoạt động tín dụng tại ngân hàng.

c) Môi trường cạnh tranh giữa các ngân hàng

Trong nền kinh tế thị trường, giữa các ngân hàng cũng như giữa các doanh nghiệp cần có sự cạnh tranh lành mạnh và công bằng để tạo nên một sân chơi bình đẳng, thúc đẩy hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp và ngân hàng hiệu quả hơn. Trái lại, nếu sự cạnh tranh thiếu lành mạnh sẽ gây ra tổn

thất không chỉ cho doanh nghiệp mà cho cả ngân hàng. Điều này làm cho hoạt động tín dụng không được mở rộng.

1.2.3.2. Những nhân tố thuộc về doanh nghiệp

- Thông tin về doanh nghiệp: Việc thiếu một hệ thống thông tin mang tính trung thực, minh bạch, không chính xác trong các Doanh nghiệp dân doanh khiến cho ngân hàng khó đánh giá được thực trạng hoạt động sản xuất kinh doanh cũng như tình hình tài chính, khả năng sinh lời...do đó đã gây không ít khó khăn cho ngân hàng trong quá trình thẩm định cho vay. Điều này làm tăng tính rủi ro của các khoản vay. Vì vậy, hiện nay đa số các ngân hàng đều có xu hướng dựa vào tài sản bảo đảm của khách hàng để giảm thiểu rủi ro hoặc dựa vào các mối quan hệ cá nhân với chủ doanh nghiệp để đánh giá mức độ rủi ro.

Ngân hàng có xu hướng đa dạng hóa các hình thức tiếp xúc nhằm tăng khả năng khai thác thông tin của các Doanh nghiệp dân doanh, từ đó hình thành quyết định cho vay.

- Năng lực tài chính của khách hàng: thể hiện ở khối lượng vốn tự có và tỷ trọng vốn tự có trong tổng nguồn vốn của khách hàng sử dụng. Năng lực tài chính của doanh nghiệp còn thể hiện ở khả năng thanh toán của doanh nghiệp. Năng lực tài chính của doanh nghiệp càng cao, khả năng đáp ứng điều kiện tín dụng càng lớn, càng làm cho ngân hàng có điều kiện mở rộng và nâng cao chất lượng tín dụng.

- Trình độ, khả năng quản lý: Hiện nay, tình trạng chủ Doanh nghiệp dân doanh mới thành lập có trình độ chuyên môn thấp, không tương xứng với năng lực quản lý cũng như quy mô hoạt động nên việc xây dựng các dự án, phương án kinh doanh gặp nhiều khó khăn. Khi xem xét các dự án, phương án của doanh nghiệp còn thiếu logic và không đạt hiệu quả, đặc biệt là các

Doanh nghiệp dân doanh ở vùng nông thôn, điều này đã gây ảnh hưởng không nhỏ đến mở rộng hoạt động tín dụng của các ngân hàng.

- Tài sản bảo đảm: Một trong những điều kiện cơ bản của các ngân hàng trong quá trình quyết định cho vay là tài sản bảo đảm tiền vay. Đây chính là điểm yếu của các Doanh nghiệp dân doanh. Các Doanh nghiệp dân doanh thường có tài sản ít, tài sản bảo đảm chủ yếu có nguồn gốc từ tài sản cá nhân của chủ doanh nghiệp hoặc ngân hàng thường định giá tài sản thấp hơn so với giá thị trường dẫn đến mức cho vay thấp, điều này gây khó khăn cho doanh nghiệp khi tiếp cận nguồn vốn của ngân hàng.

1.2.3.3. Những nhân tố về phía ngân hàng

Bên cạnh những nhân tố khách quan thì các nhân tố chủ quan thuộc về NHTM có ảnh hưởng không nhỏ đến việc mở rộng tín dụng đối với Doanh nghiệp dân doanh bao gồm các nhân tố sau:

a) Chiến lược hoạt động và các chính sách tín dụng của ngân hàng

Căn cứ vào tình hình thực tế và từng giai đoạn cụ thể mà ngân hàng xây dựng chiến lược hoạt động cho mình, được cụ thể hóa bằng các chính sách như chính sách tín dụng, chính sách khách hàng... Chính sách tín dụng phản ánh hoạt động tài trợ của ngân hàng và nó ảnh hưởng trực tiếp đến việc mở rộng tín dụng. Một chiến lược hoạt động đúng đắn, với tầm nhìn dài hạn và có những bước đi vững chắc, một chính sách tín dụng phù hợp sẽ là kim chỉ nam cho hoạt động cho vay đúng hướng, thúc đẩy hoạt động tín dụng phát triển bền vững. Ngược lại sẽ kìm hãm tăng trưởng và ảnh hưởng đến mở rộng tín dụng của ngân hàng.

b) Nguồn vốn của ngân hàng

Quy mô vốn tự có của NHTM thể hiện tiềm lực, sức mạnh của ngân hàng. Hiện nay, theo quy định của NHNN thì các NHTM cho vay đối với một khách hàng không được vượt quá 15% vốn tự có. Do vậy, để mở rộng cho vay các ngân hàng cần phải gia tăng vốn tự có.

Bên cạnh việc tăng thêm vốn tự có, để mở rộng tín dụng các ngân hàng phải tích cực huy động vốn trong và ngoài nước dưới nhiều hình thức để đáp ứng nhu cầu vốn tín dụng của các Doanh nghiệp dân doanh.

c) Lãi suất cho vay

Lãi suất là một trong những yếu tố tác động mạnh nhất đến quyết định đi vay của doanh nghiệp. Bởi lãi suất cho vay sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến chi phí và hiệu quả của hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Nó là nhân tố tác động tích cực đối với việc mở rộng tín dụng đồng thời cũng là yếu tố kìm hãm sự mở rộng tín dụng nếu như ngân hàng không có chính sách lãi suất hợp lý.

d) Năng lực, phẩm chất của đội ngũ nhân viên

Đây là yếu tố quyết định đến sự thành hay bại của việc mở rộng hoạt động của một ngân hàng nói chung và hoạt động tín dụng đối với Doanh nghiệp dân doanh nói riêng. Với đội ngũ nhân viên có trình độ, được đào tạo bài bản, vận dụng linh hoạt quy trình nghiệp vụ thì hoạt động tín dụng sẽ có nhiều cơ hội để phát triển, các rủi ro sẽ được kiểm chế.

Với thái độ thân thiện, phục vụ vì khách hàng, các nhân viên sẽ tạo dựng một hình ảnh tốt đẹp về ngân hàng trong lòng khách hàng. Ngược lại, với đội ngũ nhân viên có trình độ yếu kém, đánh mất đạo đức thì hoạt động tín dụng sẽ có nguy cơ bị đổ bể, khả năng mở rộng tín dụng sẽ rất khó khăn.

e) Công nghệ ngân hàng

Công nghệ ngân hàng là phương tiện, công cụ giúp cho ngân hàng trong quá trình hoạt động kinh doanh. Công nghệ ngân hàng và các trang thiết bị kỹ thuật có tác động đến chất lượng tín dụng, nhất là trong thời đại phát triển khoa học công nghệ như vũ bão ngày nay. Một ngân hàng sử dụng công nghệ hiện đại, được trang bị các kỹ thuật cao là cơ sở cho việc đơn giản hóa các thủ tục hồ sơ, rút ngắn thời gian giao dịch, đem lại nhiều tiện ích cho

khách hàng, từ đó giúp ngân hàng thu hút được nhiều khách hàng hơn nhằm mở rộng đầu tư cho vay, quản lý tín dụng tốt hơn. Ngược lại, công nghệ ngân hàng lạc hậu, thủ công là chủ yếu thì các doanh nghiệp sẽ không thể kiên nhẫn chờ đợi, mặc dù có nhiều tâm huyết với ngân hàng cũng sẽ chuyển sang vay tại ngân hàng thương mại khác, do thời gian hoàn tất các thủ tục vay quá lâu làm mất cơ hội kinh doanh của doanh nghiệp.

f) Công tác marketing của ngân hàng

Công tác marketing có tác động tới việc mở rộng tín dụng của các NHTM, giúp cho khách hàng hiểu về sản phẩm, dịch vụ và tin ngân hàng hơn, từ đó đến với ngân hàng ngày càng nhiều hơn.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Trong chương 1, luận văn đã trình bày những vấn đề cơ bản về mở rộng tín dụng ngân hàng đối với DNDD, những chỉ tiêu đánh giá sự mở rộng tín dụng đối với DNDD, từ đó chỉ ra những nhân tố ảnh hưởng đến mở rộng tín dụng đối với DNDD. Đây là những lý luận cơ bản để làm cơ sở cho nội dung chương 2 của luận văn, đi vào phân tích thực trạng mở rộng tín dụng đối với DNDD tại NHNo&PTNT tỉnh Quảng Nam.

Chương 2

THỰC TRẠNG MỞ RỘNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP DÂN DOANH TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN TỈNH QUẢNG NAM

2.1. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG CỦA DOANH NGHIỆP DÂN DOANH TRÊN ĐỊA BÀN VÀ NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN TỈNH QUẢNG NAM

2.1.1. Khái quát tình hình phát triển kinh tế - xã hội và tình hình Doanh nghiệp dân doanh trên địa bàn của tỉnh Quảng Nam

Quảng Nam là một tỉnh ven biển thuộc vùng duyên hải miền Trung, có diện tích 10.408 km², có vị trí địa lý thuận lợi, mạng lưới giao thông đường bộ được phát triển đồng bộ và rộng khắp; điều kiện thổ nhưỡng khá phong phú thuận lợi cho việc khai thác, đánh bắt và nuôi trồng các loại thủy sản. Nổi tiếng với hai di sản văn hoá thế giới là phố cổ Hội An, di tích Mỹ Sơn và nhiều địa điểm di tích lịch sử và văn hoá đã tạo nên những điểm du lịch thu hút khách đến tham quan, tìm hiểu [4].

Trong giai đoạn từ 2008 đến nay, kinh tế tỉnh Quảng Nam đã có sự tăng trưởng khá, đạt và vượt tất cả các chỉ tiêu chủ yếu đã đề ra, cơ cấu kinh tế chuyển dịch theo hướng tích cực.

Bảng 2.1 – Một số chỉ tiêu kinh tế xã hội Tỉnh Quảng Nam

ĐVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010
1. Dân số trung bình	1.417.756	1.423.537	1.438.800
2. Tổng sản phẩm quốc nội	7.195.628	8.060.237	9.100.080
3. GTSX công nghiệp	6.637.971	8.002.646	10.125.007
4. GTSX dịch vụ	6.435.487	7.092.734	7.900.546
5. GTSX nông, lâm, thủy sản	1.822.153	2.393.659	2.770.235
6. Vốn đầu tư phát triển	7.131.903	9.240.459	11.477.125
7. Kim ngạch xuất khẩu (triệu USD)	238	241	260

(Nguồn: Sở Kế hoạch và đầu tư tỉnh Quảng Nam)

Nhìn chung, tình hình kinh tế - xã hội của tỉnh qua các năm phát triển theo chiều hướng tích cực. Một số sản phẩm công nghiệp khẳng định được thương hiệu trên thị trường. Tuy nhiên, nền kinh tế vẫn còn nhiều khó khăn, thách thức như: giá cả một số mặt hàng có xu hướng tăng, đặc biệt là vào những tháng cuối năm, các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh gặp một số khó khăn trong huy động vốn do lãi suất cho vay còn ở mức cao.

Các loại hình dịch vụ cho nông nghiệp, nông thôn chưa phát triển, kinh tế trang trại, kinh tế hộ có quy mô nhỏ, sản phẩm hàng hóa ít và hiệu quả thấp. Lĩnh vực tài chính doanh nghiệp còn nhiều bất ổn, nhiều doanh nghiệp chưa mạnh dạn đầu tư vào những dự án khả thi có quy mô lớn. Nhiều cơ chế chính sách, giải pháp được ban hành nhưng việc triển khai thực hiện vẫn còn chậm, thiếu đồng bộ.

- Số lượng Doanh nghiệp dân doanh phân theo loại hình doanh nghiệp

Bảng 2.2 - Số lượng DNDD phân theo loại hình doanh nghiệp

Chỉ tiêu	2008	2009	2010
Doanh nghiệp dân doanh	2.362	3.062	3.525
- Doanh nghiệp tư nhân	746	882	935
- Công ty cổ phần	594	625	741
- Công ty TNHH	1.022	1.555	1.849

(Nguồn: Sở Kế hoạch và đầu tư tỉnh Quảng Nam)

Số lượng Doanh nghiệp dân doanh trên địa bàn tỉnh Quảng Nam qua các năm luôn có sự tăng trưởng. Năm 2008 mới có 2.362 doanh nghiệp đăng ký hoạt động thì đến cuối năm 2010 số lượng doanh nghiệp đã tăng lên 3.525 doanh nghiệp. Trong đó, số lượng doanh nghiệp chiếm nhiều nhất là công ty trách nhiệm hữu hạn, sau đó là doanh nghiệp tư nhân [17].

Với chủ trương sắp xếp lại các DNNN, số lượng các DNNN trên địa bàn tỉnh thời gian qua cũng có sự giảm sút. Bên cạnh đó, nhờ sự cải tiến quy

trình cấp giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh theo hướng đơn giản, gọn nhẹ nên số lượng các Doanh nghiệp dân doanh ngày càng tăng lên.

- Số lượng Doanh nghiệp dân doanh phân theo cơ cấu ngành

Bảng 2.3 – Số lượng DNDD phân theo cơ cấu ngành

Loại hình doanh nghiệp	DNTN	Công ty cổ phần	Công ty TNHH
Tổng số	935	741	1.849
- Công nghiệp	237	72	460
- Xây dựng	126	168	308
- Thương mại – dịch vụ	501	413	1066
- Nông nghiệp, lâm nghiệp và thủy sản	71	88	15

(Nguồn: Sở Kế hoạch và đầu tư tỉnh Quảng Nam)

Các DNDD ở Quảng Nam chủ yếu tập trung vào loại hình kinh doanh thương mại - dịch vụ, sau đó đến ngành công nghiệp và xây dựng. Đồng thời, tỉnh Quảng Nam đã có những chính sách khuyến khích các DNDD phát triển. Thực tế cho thấy, trong những năm qua các DNDD đã có những bước phát triển vượt bậc cả về số lượng lẫn quy mô. Cơ cấu ngành nghề đa dạng, hoạt động trên mọi lĩnh vực. Tuy nhiên, cơ cấu ngành nghề hiện nay chưa được hợp lý, đa số các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực thương mại – dịch vụ phát triển còn mang tính tự phát, quy mô vốn còn nhỏ, thiết bị công nghệ còn lạc hậu, thiếu nguồn vốn hoạt động, chất lượng sản phẩm chưa cao, chưa có sức cạnh tranh trên thị trường. Những hạn chế đó đã làm cho tốc độ tăng trưởng kinh tế của DNDD chưa cao, đóng góp vào tăng trưởng GDP, ngân sách nhà nước chưa xứng với tiềm năng.

- Về quy mô vốn

Theo báo cáo của Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Quảng Nam thì đến cuối năm 2010, vốn bình quân của DNDD trên địa bàn tỉnh hiện nay khoảng 5.932,618 triệu đồng và còn ở mức thấp. Chính điều này đã làm hạn chế việc

mở rộng quy mô, đầu tư mua sắm máy móc, thiết bị nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm.

Thực tế cho thấy, các DNDD trên địa bàn đang thiếu vốn trầm trọng do đó cần có sự tài trợ vốn từ phía các ngân hàng và từ các nguồn vốn khác. Với những thay đổi về chính sách của Đảng và Nhà nước để hỗ trợ các DNDD trong giai đoạn hiện nay, các DNDD đã có những bước khởi sắc, phát triển cả về số lượng, lĩnh vực hoạt động và quy mô vốn.

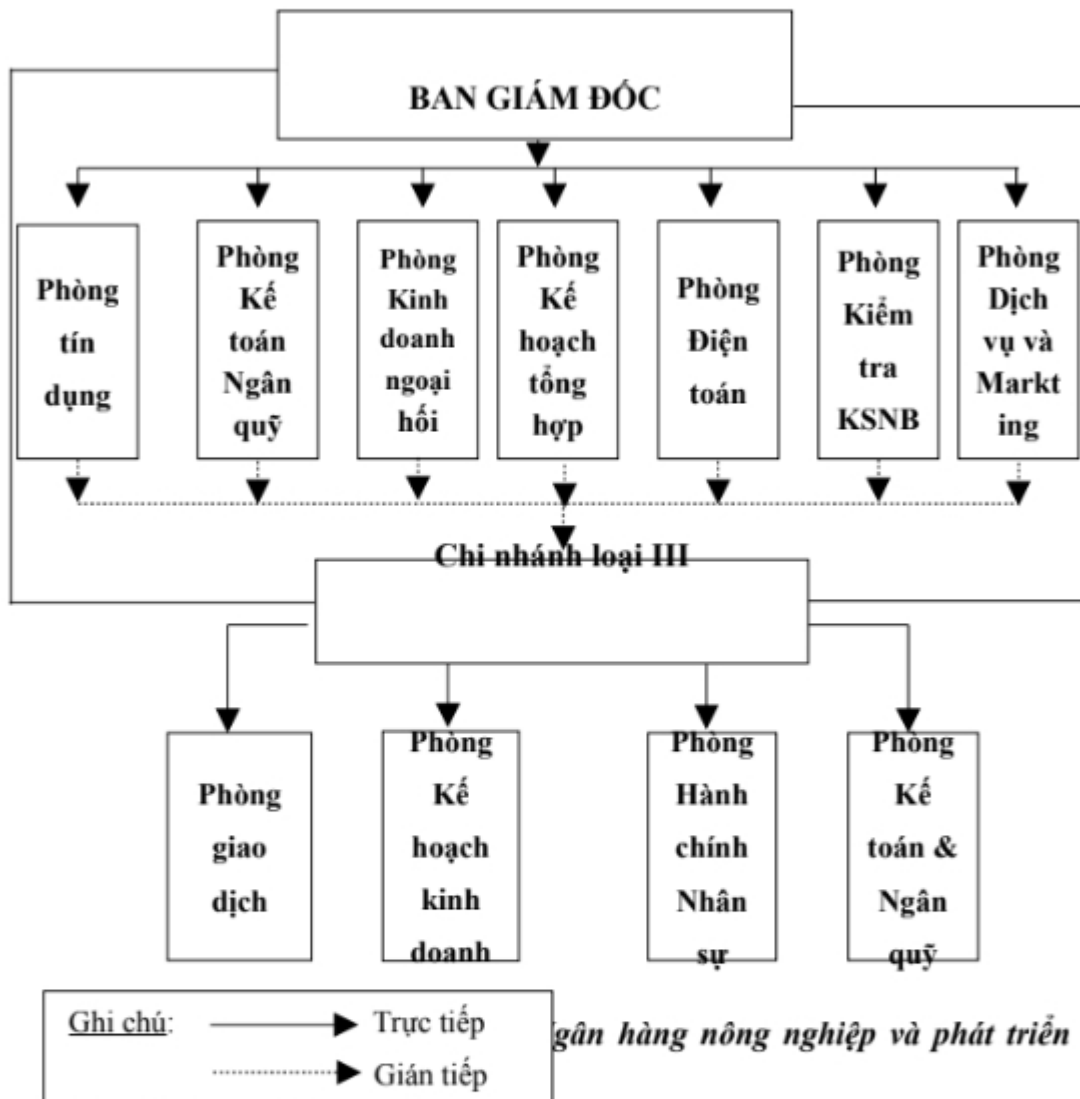
2.1.2. Khái quát về Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn tỉnh Quảng Nam

2.1.2.1. Quá trình hình thành và phát triển

Chi Nhánh Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn tỉnh Quảng Nam (NHNo&PTNT) là doanh nghiệp Nhà nước hạng I, đơn vị thành viên của NHNo&PTNT Việt Nam, được thành lập theo Quyết định số 515/NHNo-02, ngày 16/12/1996 của Chủ tịch Hội đồng Quản trị NHNo&PTNT Việt Nam. Chi nhánh đóng trụ sở chính tại số 06 Phan Bội Châu, Thành phố Tam Kỳ, tỉnh Quảng Nam.

Qua 14 năm phấn đấu xây dựng và trưởng thành, đến ngày 31/12/2010, NHNo&PTNT Quảng Nam có 26 chi nhánh NHNo loại 3, 19 PGD; có 420 CBVC. Đến nay NHNo&PTNT tỉnh Quảng Nam đã trở thành ngân hàng duy nhất được xếp hạng I trên địa bàn tỉnh Quảng Nam với mạng lưới rộng, năng lực tài chính mạnh, đóng góp tích cực, có hiệu quả vào sự nghiệp phát triển kinh tế địa phương [3].

2.1.2.2. Mô hình tổ chức mạng lưới



- Huy động vốn nội tệ và ngoại tệ của các tổ chức và dân cư.

- Cho vay ngắn hạn, trung hạn và dài hạn bằng đồng tiền Việt Nam và ngoại tệ đối với tất cả các thành phần kinh tế; tín dụng thuê mua; dịch vụ cầm cố, bảo lãnh ngân hàng.

- Hùn vốn liên doanh, liên kết bằng đồng tiền Việt Nam và ngoại tệ. Tiếp nhận vốn và cho vay theo ủy thác đầu tư của Chính phủ, các tổ chức, cá nhân trong và ngoài nước.

- Thực hiện các dịch vụ thanh toán, chuyển tiền nhanh qua mạng, chuyển tiền điện tử song phương, chuyển tiền liên ngân hàng, dịch vụ thẻ.

- Kinh doanh mua bán ngoại tệ, thanh toán quốc tế qua mạng SWIFT, chi trả kiều hối, thu đổi séc du lịch, dịch vụ chi trả Western Union, dịch vụ nhờ thu hàng xuất khẩu và nhập khẩu, thanh toán L/C...

- Kinh doanh dịch vụ nhà nghỉ, du lịch. Tổng đại lý bảo hiểm, đại lý nhận lệnh chứng khoán.

2.1.2.4. Kết quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn tỉnh Quảng Nam qua 3 năm 2008 đến 2010

Chi nhánh NHNo&PTNT tỉnh Quảng Nam là một NHTM hoạt động kinh doanh trong lĩnh vực tiền tệ, tín dụng, nó cũng giống như các tổ chức hoạt động sản xuất kinh doanh khác là luôn đặt ra mục tiêu lợi nhuận hàng đầu. Để gia tăng lợi nhuận chi nhánh đã thực hiện tốt việc quản lý các khoản mục tài sản có, nhất là các khoản cho vay, đa dạng hóa các sản phẩm dịch vụ, tiết kiệm chi phí... Bên cạnh đó, chi nhánh đã nâng cấp cơ sở công nghệ ngân hàng hiện đại cho tất cả các ngân hàng cơ sở phụ thuộc, xây dựng và tổ chức thực hiện các hình thức tiếp thị nhằm quảng bá thương hiệu... Cụ thể, kết quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng thể hiện qua số liệu sau:

Bảng 2.4 – Kết quả kinh doanh giai đoạn 2008 - 2010

ĐVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	2008		2009		2010	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
1. Nguồn vốn huy động	2.632.53	100,0	2.731.86	100,0	3.146.22	100,00
	2	0	4	0	7	
- TG Doanh nghiệp	393.800	14,96	423.447	15,50	944.189	30,01
- TG Dân cư	1.787.13	67,89	1.871.43	68,50	2.192.22	69,68
	2		7		8	
- Nguồn khác	451.600	17,15	436.980	16,00	9.810	0,31
2. Dư nợ cho vay	1.984.76	100,0	2.464.49	100,0	3.055.96	100,00
	9	0	2	0	7	
- Ngắn hạn	1.014.02	51,09	1.235.52	50,13	1.359.74	44,46
	6		7		5	
- Trung, dài hạn	970.743	48,91	1.228.96	49,87	1.696.22	55,54
			5		2	
3. Kết quả kinh doanh						
- Thu nhập	624.983	-	469.398	-	607.669	-
Trong đó: thu lãi cho vay	503.324	-	377.405	-	509.261	-
- Chi phí	543.556	-	435.378	-	554.150	-
- LN hạch toán trước thuế	81.427	-	34.020	-	53.519	-

(Nguồn: Phòng Kế toán – Ngân quỹ NHNo&PTNT tỉnh Quảng Nam)

Bảng 2.4 cho thấy sự tăng trưởng tương đối ổn định của nguồn vốn huy động. Năm 2008, tổng nguồn vốn huy động của NHNo&PTNT tỉnh Quảng Nam mới đạt 2.632.532 triệu đồng đến cuối năm 2010 đã lên tới 3.146.227 triệu đồng, tăng 19,51% so với năm 2008.

Huy động từ dân cư có xu hướng tăng dần, từ 1.787.132 triệu đồng năm 2008, chiếm tỷ trọng 67,89% trên tổng nguồn vốn, đến cuối năm 2010 đạt 2.192.228 triệu đồng, chiếm 69,68% trên tổng nguồn vốn.

Nguồn tiền gửi của các doanh nghiệp luôn tăng trưởng qua các năm; từ 393.800 triệu đồng năm 2008, chiếm tỷ trọng 14,96% trong tổng nguồn vốn, đến năm 2010 đạt được 944.189 triệu đồng, chiếm 30,01% trong tổng nguồn

vốn. Đây là nguồn tiền gửi có chi phí huy động thấp nhất và tính ổn định tương đối vì ngân hàng có thể dự báo được phần nào thời điểm thanh toán hoặc rút tiền của các doanh nghiệp.

Trong những năm qua, NHNo&PTNT tỉnh Quảng Nam luôn chú trọng đến công tác đầu tư vốn tín dụng cho tất cả các thành phần kinh tế, bởi đây là nguồn thu nhập chủ yếu của chi nhánh và chiếm trên 80% trong tổng thu nhập, dư nợ tín dụng qua các năm tăng trưởng cao. Năm 2008 tổng dư nợ đạt 1.984.769 triệu đồng, đến cuối năm 2010 đã lên tới 3.055.967 triệu đồng, tăng 153,97% so với năm 2008.

Dư nợ cho vay đối với loại hình Doanh nghiệp dân doanh tăng từ 840.942 triệu đồng năm 2008 lên 1.201.083 triệu đồng năm 2010, tăng 360,141 triệu đồng so với năm 2008, tỷ lệ tăng 142,83% và chiếm tỷ trọng 39,30%/tổng dư nợ cho vay.

Dư nợ cho vay đối với Doanh nghiệp Nhà nước cũng tăng dần qua các năm, từ 55.498 triệu đồng năm 2008 thì đến năm 2010 đã tăng lên 630.754 triệu đồng và chiếm tỷ trọng 20,64%/tổng dư nợ cho vay nền kinh tế. Bên cạnh đó, dư nợ cho vay hộ cá thể cuối năm 2010 đạt được 1.215.680 triệu đồng tăng so với năm 2008 là 135.921 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 39,78%/tổng dư nợ cho vay.

Mặc khác, NHNo&PTNTN tỉnh Quảng Nam xây dựng cơ cấu dư nợ theo hướng tăng dần tỷ trọng tín dụng trung, dài hạn. Trong tổng dư nợ cho vay đối với các thành phần kinh tế, thì tốc độ dư nợ cho vay trung, dài hạn qua các năm đều tăng, năm sau thường cao hơn năm trước. Năm 2008 đạt 970.743 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 48,91%/tổng dư nợ đến năm 2010 tăng lên 1.696.222 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 55,54%/tổng dư nợ. Tỷ lệ đầu tư vốn trung, dài hạn trên tổng nguồn vốn nhìn chung là hợp lý, đảm bảo an toàn.

Tổng thu nhập và chi phí của chi nhánh NHNo&PTNT tỉnh Quảng Nam năm 2009 sụt giảm so với năm 2008, nhưng đến năm 2010 lại tăng. Trong tổng thu nhập thì thu từ hoạt động tín dụng (thu lãi) là chủ yếu, bình quân thu từ hoạt động tín dụng chiếm 81,57%/tổng thu nhập. Năm 2008, thu hoạt động tín dụng đạt được 503.324 triệu đồng, năm 2009 giảm xuống còn 377.405 triệu đồng, đến năm 2010 đạt được 509.261 triệu đồng. Sự tăng, giảm thu hoạt động tín dụng một cách hợp lý trong mối quan hệ với lợi nhuận trước thuế. Ngoài thu từ hoạt động tín dụng chiếm tỷ trọng lớn trong tổng thu nhập thì còn có các khoản thu từ dịch vụ khác như: Thu ngoài hoạt động tín dụng (thu dịch vụ thanh toán chuyển tiền, phí bảo lãnh, Western Union, dịch vụ thẻ, dịch vụ thanh toán quốc tế,...), chiếm tỷ trọng 18,43% trong tổng thu nhập của ngân hàng.

Lợi nhuận trước thuế của ngân hàng năm 2009 giảm 47.707 triệu đồng so với năm 2008. Nguyên nhân giảm là do nền kinh tế thế giới bị ảnh hưởng bởi cuộc khủng hoảng tài chính và suy thoái nền kinh tế toàn cầu đã tác động lớn đến nền kinh tế Việt Nam, Mặt khác, trong năm 2009 thiên tai, dịch bệnh... đã gây ra những tác động đến khả năng tài chính của nhiều khách hàng vay vốn ngân hàng không trả được nợ gốc, lãi. Bên cạnh đó, thực hiện chính sách của Đảng, Nhà nước, năm 2009 NHNo&PTNT tỉnh Quảng Nam đã 2 lần đồng loạt giảm lãi suất cho vay đối với khách hàng. Trong khi đó ngân hàng Quảng Nam vẫn trả lãi tiền gửi có kỳ hạn cho khách hàng với mức lãi suất đã thoả thuận khi khách hàng gửi vào ngân hàng. Từ những nguyên nhân trên đã ảnh hưởng không nhỏ đến việc giảm lợi nhuận của chi nhánh. Sang năm 2010, lợi nhuận trước thuế đã có hướng chuyển biến tích cực, đạt 53.519 triệu đồng, tăng 19.499 triệu đồng so với năm 2009; nguyên nhân do tình hình kinh tế xã hội phát triển theo chiều hướng tích cực, nền kinh tế phục hồi khá nhanh trong điều kiện kinh tế thế giới vẫn còn nhiều diễn biến phức tạp.

Trong những năm qua đạt được kết quả nêu trên, là nhờ sự lãnh đạo của Ban Giám đốc và sự phấn đấu nỗ lực của tập thể nhân viên đã giúp ngân hàng thực hiện tốt hoạt động kinh doanh của mình.

2.2. THỰC TRẠNG MỞ RỘNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP DÂN DOANH TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN TỈNH QUẢNG NAM

Ngày nay, các Doanh nghiệp dân doanh ngày càng phát triển nhanh, đóng góp ngày càng lớn vào tỷ trọng GDP của tỉnh. Sự phát triển của các Doanh nghiệp dân doanh có một vị trí, vai trò hết sức quan trọng trong nền kinh tế quốc dân, sự tồn tại và phát triển loại hình doanh nghiệp này trong nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa là sự tất yếu khách quan. Bởi đây là nguồn động lực mạnh mẽ góp phần khai thác tốt nguồn nội lực trong nền kinh tế, đặc biệt là về tài nguyên và nguồn lao động dồi dào, tăng xuất khẩu và tăng nguồn thu ngân sách; thúc đẩy tăng trưởng và phát triển kinh tế. Song, về khách quan mà nói, do sự thay đổi của môi trường kinh doanh và tác động của những biến động kinh tế gần đây, các Doanh nghiệp dân doanh tại Việt Nam nói chung và trên địa bàn tỉnh Quảng Nam nói riêng còn nhiều hạn chế bất cập và đang đứng trước vô vàng khó khăn. Một trong những vấn đề khó khăn nhất, cơ bản nhất, phổ biến nhất, làm tiền đề cho các khó khăn đó là “vốn” để sản xuất, mở rộng kinh doanh, đổi mới công nghệ nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh và chủ động hội nhập kinh tế quốc tế đang là vấn đề thực tiễn và cấp thiết hiện nay. Tuy nhiên, thực tế cho thấy, nguồn vốn tín dụng ngân hàng đầu tư cho các doanh nghiệp này hiện vẫn còn rất hạn chế, quy mô chưa tương xứng và ngược lại các doanh nghiệp này chưa đáp ứng đầy đủ các điều kiện vay vốn ngân hàng, một khi tiếp cận được nguồn vốn tín dụng ngân hàng thì sử dụng vốn chưa hợp lý và hiệu quả chưa cao.

2.2.1. Thực trạng mở rộng tín dụng đối với Doanh nghiệp dân doanh tại Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn tỉnh Quảng Nam

2.2.1.1. Tình hình tăng trưởng dư nợ của Doanh nghiệp dân doanh

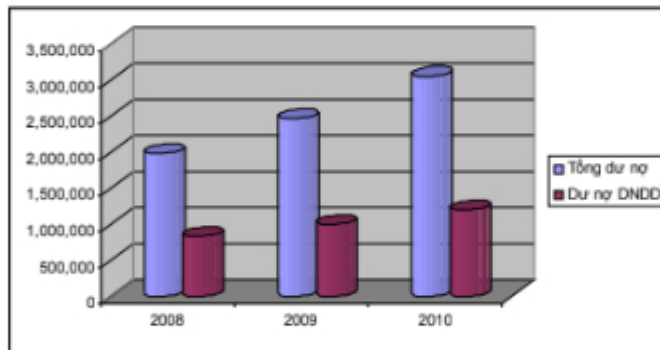
Bảng 2.5 – Dư nợ cho vay DNDD giai đoạn 2008 – 2010

ĐVT: Triệu đồng

Chi tiêu	2008	2009	2010
Tổng dư nợ	1.984.769	2.464.492	3.055.967
Tốc độ tăng trưởng (%)	20,91	24,17	24
Trong đó: Dư nợ DNDD	840.942	999.422	1.201.083
Tỷ trọng (%)	42,37	40,56	39,30

(Nguồn: Phòng Tổng hợp NHNo&PTNT tỉnh Quảng Nam)

Bảng số liệu trên cho thấy, dư nợ tín dụng tại ngân hàng qua các năm đều có sự tăng trưởng cao, dư nợ năm 2008 là 1.984.769 triệu đồng thì sang năm 2010 đạt 3.055.967 triệu đồng, tăng 1.071.198 triệu đồng, tỷ lệ tăng 53,97% so với năm 2008, tốc độ tăng trưởng bình quân giai đoạn 2008 – 2010 đạt 23,03%/năm.



Biểu đồ 2.1 – Cơ cấu dư nợ DNDD trong tổng dư nợ

Cùng với việc mở rộng dư nợ tín dụng chung, dư nợ tín dụng đối với các loại hình doanh nghiệp cũng dần được thay đổi, dư nợ đối với DNDD ngày càng tăng lên từ 840.942 triệu đồng và chiếm 42,37%/ tổng dư nợ năm

2008 thì cuối năm 2010, dư nợ tín dụng đối với DNDD đạt 1.201.083 triệu đồng, tăng 360.141 triệu đồng, tỷ lệ tăng 42,83% so với năm 2008, chiếm tỷ trọng 39,30%/ tổng dư nợ cho vay. Điều này thể hiện chủ trương phát triển DNDD đã được NHNo&PTNT tỉnh Quảng Nam quan tâm thực hiện một cách có hiệu quả, phù hợp với chủ trương của Đảng và Nhà nước về hỗ trợ DNDD trên địa bàn tỉnh. Chi nhánh đã có sự điều chỉnh về cơ cấu khách hàng, trong đó chú trọng ưu tiên phát triển tín dụng cho các doanh nghiệp tư nhân, công ty cổ phần, công ty TNHH bằng các giải pháp như: khai thác và mở rộng đối tượng khách hàng mới ở nhiều lĩnh vực khác nhau (Thủy điện, Kính nổi, Sô đa,..), đa dạng hoá các sản phẩm tín dụng. Bên cạnh đó, ngân hàng đã thay đổi về quan điểm, nhận thức trong việc mở rộng tín dụng đối với các thành phần kinh tế, đặc biệt là mở rộng cho vay đối với Doanh nghiệp dân doanh.

Tóm lại, tỷ trọng dư nợ tín dụng DNDD trong tổng dư nợ qua các năm tương đối cao. Có được kết quả đó là do ngân hàng đã rất nỗ lực trong việc khai thác nhu cầu vốn vay và thực hiện cho vay. Trong thời gian tới, chi nhánh cần có những biện pháp cụ thể để nâng cao hơn nữa tỷ trọng dư nợ DNDD để phù hợp với xu hướng phát triển của nền kinh tế tỉnh nhà.

a) Dư nợ cho vay DNDD theo loại hình doanh nghiệp

Trước đây, các DNDD thường được coi là những khách hàng nhỏ, vốn tự có thấp, uy tín không cao. Chính điều này là những rào cản gây khó khăn trong việc tiếp cận vốn tín dụng ngân hàng của các DNDD. Thời gian gần đây, cùng với việc thực hiện chủ trương phát triển nền kinh tế nhiều thành phần của Đảng và Nhà nước, hệ thống các ngân hàng đã thực hiện chính sách đa dạng hóa khách hàng, không phân biệt loại hình doanh nghiệp và thành phần kinh tế. Cùng chung bối cảnh đó, NHNo&PTNT tỉnh Quảng Nam đã chủ động mở rộng đối tượng khách hàng ở tất cả mọi thành phần kinh tế, tạo sân chơi bình đẳng cho các loại hình doanh nghiệp, điều này đã phần nào tạo

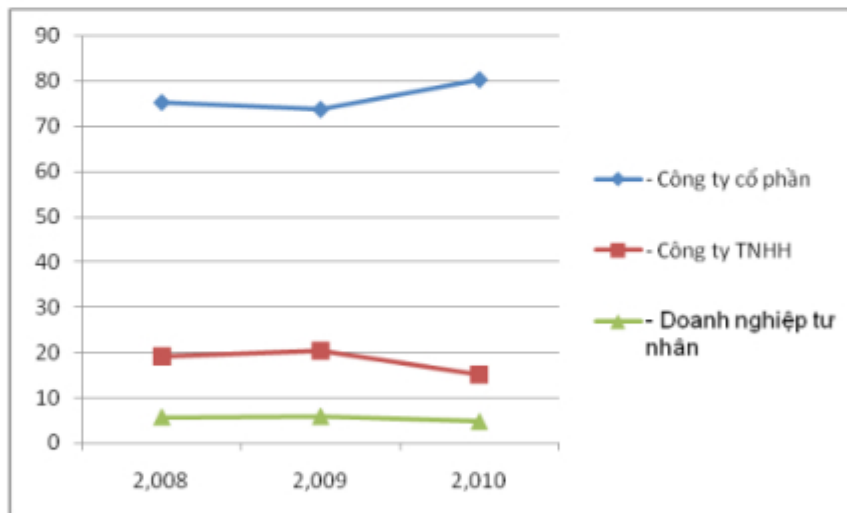
điều kiện thuận lợi cho các DNDD dễ dàng hơn trong việc tiếp cận vốn tín dụng ngân hàng. Số liệu cho vay DNDD theo loại hình doanh nghiệp được thể hiện ở bảng 2.6 như sau:

Bảng 2.6 – Dư nợ theo loại hình doanh nghiệp giai đoạn 2008 - 2010

ĐVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2008		2009		2010	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
Dư nợ DNDD	840.942	100,00	999.422	100,00	1.201.083	100,00
- Công ty cổ phần	632.890	75,26	743.036	74,35	963.902	80,25
- Công ty TNHH	159.722	18,99	203.362	20,35	180.437	15,02
- Doanh nghiệp tư nhân	48.330	5,75	53.024	5,30	56.744	4,73

(Nguồn: Phòng Tổng hợp NHNo&PTNT tỉnh Quảng Nam)



Biểu đồ 2.2 – Tỷ trọng dư nợ DNDD theo loại hình doanh nghiệp

Nhìn vào bảng 2.6 ta thấy, tỷ trọng dư nợ tín dụng đối với Công ty cổ phần tăng trưởng hàng năm tương đối ổn định, năm 2008 là 75,26% nhưng đến năm 2010 đã tăng lên 80,25%. Tỷ trọng dư nợ tín dụng đối với Công ty TNHH tuy có giảm nhẹ từ 18,99% năm 2008 xuống còn 15,02% năm 2010.

Tỷ trọng dư nợ đối với doanh nghiệp tư nhân cũng giảm từ 5,75% xuống 4,73% năm 2010, chiếm một phần rất nhỏ trong tổng dư nợ của DNDD nhưng số tuyệt đối tăng trưởng hàng năm. Kết quả này cũng phù hợp với sự phát triển của nền kinh tế thị trường nói chung và xu hướng phát triển số lượng các loại hình doanh nghiệp tăng lên nói riêng. Một nguyên nhân khác là do một số Doanh nghiệp tư nhân có vốn và tài sản lớn, kinh doanh ổn định thì thành lập Công ty TNHH và Công ty TNHH góp vốn liên doanh để thành lập Công ty Cổ phần. Các doanh nghiệp tư nhân nhỏ có tài sản thấp, kinh doanh bấp bênh và hạn chế về kiến thức kế toán, thông tin về tài chính không rõ ràng, thiếu chính xác nên ngân hàng đã hạn chế cho vay, do khả năng thu hồi vốn của các DNTN này tương đối thấp hơn so với Công ty cổ phần và Công ty TNHH.

Song, đối tượng mà chi nhánh tập trung tiếp cận, lựa chọn là Công ty cổ phần, Công ty TNHH. Đây là hai nhóm khách hàng có khả năng sản xuất kinh doanh ổn định, sổ sách kế toán rõ ràng, minh bạch, hoạt động điều tra thị trường tốt, phương pháp quản lý hiệu quả và có khả năng phát triển theo chiều hướng mở rộng qui mô ở lĩnh vực sản xuất kinh doanh, thị trường tiêu thụ, công nghệ..., mức vốn tự có tham gia vào phương án sản xuất kinh doanh tương đối lớn, có tài sản lớn để bảo đảm tiền vay và đáp ứng đầy đủ các điều kiện cho vay của ngân hàng.

Tóm lại, trong những năm qua công tác cho vay đối với DNDD đã đạt được những thành tựu đáng khích lệ. Sự phát triển nhanh chóng về số lượng doanh nghiệp và uy tín ngày càng được nâng cao đã tạo được sự tin tưởng đối với ngân hàng. Mặt khác, xuất phát từ những lợi ích của việc cho vay đối với DNDD, Ngân hàng đã thực hiện phương châm đa dạng hóa khách hàng, áp dụng nhiều hình thức sản phẩm dịch vụ phong phú và thực hiện các giải pháp phù hợp nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho các DNDD gia tăng nguồn

vốn tín dụng, nhờ đó dư nợ tín dụng của các loại hình doanh nghiệp đều tăng qua các năm.

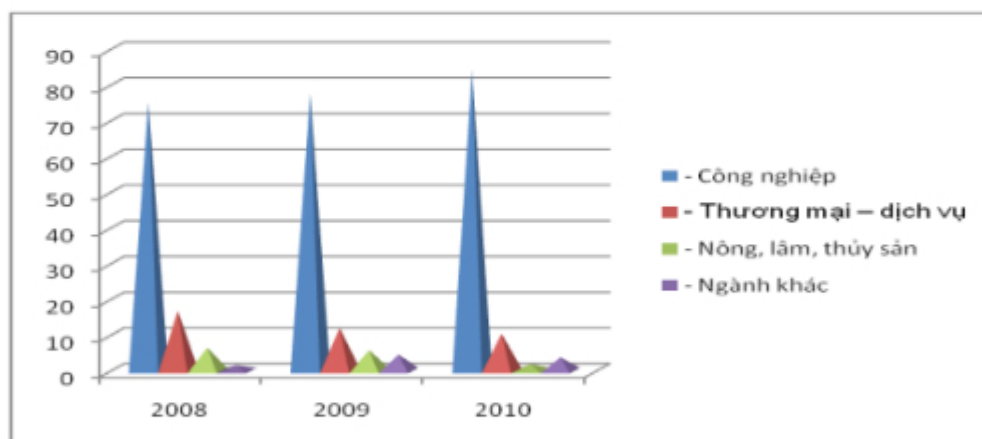
b) Dư nợ cho vay DNDD theo ngành kinh tế

Bảng 2.7 – Dư nợ phân theo ngành kinh tế giai đoạn 2008 - 2010

ĐVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	2008		2009		2010	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
Dư nợ DNDD	840.942	100,00	999.422	100,00	1.201.083	100,00
- Công nghiệp, xây dựng	652.975	77,65	779.416	77,99	959.450	79,88
- Thương mại – dịch vụ	120.998	14,39	148.148	14,82	197.360	16,43
- Nông, lâm, thủy sản	54.083	6,43	54.587	5,46	22.109	1,84
- Ngành khác	12.886	1,53	17.271	1,73	22.164	1,85

(Nguồn: Phòng Tổng hợp NHNo&PTNT tỉnh Quảng Nam)



Biểu đồ 2.3 – Tỷ trọng dư nợ DNDD phân theo ngành kinh tế

Qua bảng 2.7 cho ta thấy, cơ cấu đầu tư tín dụng theo ngành kinh tế đối với DNDD tại NHNo&PTNT tỉnh Quảng Nam thời gian qua chưa thật sự đồng đều giữa các ngành, tập trung chủ yếu ở các lĩnh vực công nghiệp và xây dựng, thương mại - dịch vụ. Xét về tỷ trọng của từng ngành thì tỷ trọng dư nợ đối với lĩnh vực công nghiệp - xây dựng; thương mại - dịch vụ và các

ngành khác thể hiện theo chiều hướng tăng dần; tỷ trọng dư nợ ngành nông, lâm, thủy sản có xu hướng giảm trong cơ cấu dư nợ nhưng số tuyệt đối đều tăng qua các năm.

Số liệu bảng 2.7 trên cũng cho thấy, phần lớn dư nợ tín dụng DNDD tập trung vào lĩnh vực hoạt động công nghiệp và xây dựng, là do những năm gần đây NHNo&PTNT tỉnh Quảng Nam tập trung đầu tư vào các dự án Thủy điện (Sông tranh, A Vương, Đắc Mi 4), Nhà máy kính nổi Chu Lai, Nhà máy sản xuất Sô đa... Vì thế mà dư nợ năm 2008 là 652.975 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 77,65% tổng dư nợ cho vay DNDD, đến năm 2010 tăng lên 959.450 triệu đồng, chiếm 79,88% tổng dư nợ cho vay DNDD. Dư nợ ngành thương mại – dịch vụ có chú trọng nhưng tăng trưởng chưa cao năm 2008 là 120.998 triệu đồng tăng lên 197.360 triệu đồng năm 2010. Dư nợ ngành nông, lâm, thủy sản và các ngành khác đều tăng nhưng chiếm một tỷ trọng thấp trong cơ cấu dư nợ phân theo ngành.

Sự tăng trưởng dư nợ tín dụng đối với ngành công nghiệp và xây dựng phù hợp với định hướng phát triển, chuyển dịch cơ cấu kinh tế của tỉnh Quảng Nam trong nhiệm kỳ Đại Hội Đảng bộ tỉnh lần thứ XIX (2006 – 2010) đã thực hiện: Công nghiệp và xây dựng từ 34% tăng lên 39,5%; dịch vụ từ 35% tăng lên 39,5%; nông – lâm – ngư nghiệp từ 31% giảm xuống còn 21%. Giá trị sản xuất Công nghiệp tăng bình quân 25,8%/năm, một số sản phẩm công nghiệp như: ô tô, kính, vật liệu xây dựng đã khẳng định được thương hiệu trên thị trường; một số làng nghề tiểu thủ công nghiệp đã được khôi phục và phát triển, trở thành điểm đến của du lịch, nhiều sản phẩm thủ công truyền thống đã tham gia xuất khẩu. Nhiều địa phương có tốc độ tăng trưởng công nghiệp nhanh: Núi Thành, Điện Bàn, Đại Lộc, Duy Xuyên...

Tóm lại, qua phân tích trên ta thấy, việc mở rộng hoạt động tín dụng tại NHNo&PTNT tỉnh Quảng Nam đối với ngành kinh tế chưa đều, chủ yếu tập

trung vào các ngành công nghiệp và xây dựng, thương mại - dịch vụ. Trong thời gian tới cần có những giải pháp thích hợp tăng dần tỷ trọng cho vay đối với lĩnh vực nông, lâm, thủy sản nhằm thực hiện tốt chính sách “Tam nông” để thực hiện sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa nông nghiệp, nông thôn.

c) *Dư nợ cho vay DNDD theo thời hạn vay*

Xét theo thời hạn cho vay, hoạt động cho vay đối với DNDD tại NHNo&PTNT tỉnh Quảng Nam sẽ được phân ra thành 2 thể loại: cho vay ngắn hạn và cho vay trung, dài hạn. Điều này được thể hiện qua bảng 2.8 sau:

Bảng 2.8 – Dư nợ theo thời hạn vay giai đoạn 2008 - 2010

DVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	2008		2009		2010	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
Dư nợ DNDD	840.942	100,00	999.422	100,00	1.201.083	100,00
- Ngắn hạn	540.216	64,24	440.891	41,11	491.428	42,71
- Trung, dài hạn	300.726	35,76	558.531	55,89	709.655	57,29

(Nguồn: Phòng Tổng hợp NHNo&PTNT tỉnh Quảng Nam)

Bảng 2.8 cho ta thấy qua các năm tỷ trọng dư nợ tín dụng trung và dài hạn tăng, còn tỷ trọng dư nợ ngắn hạn có xu hướng giảm. Năm 2008, cơ cấu dư nợ trung và dài hạn là 300.726 triệu đồng, chiếm 35,76%, đến năm 2010 tăng lên 709.655 triệu đồng, chiếm 57,29% trên tổng số dư nợ cho vay đối với DNDD, tỷ trọng dư nợ ngắn hạn lại giảm từ 64,24% năm 2008 xuống còn 42,71% vào năm 2010. Nguyên nhân tỷ trọng dư nợ tín dụng trung và dài hạn tăng trưởng cao là do chi nhánh NHNo&PTNT tỉnh Quảng Nam đã xây dựng cơ cấu dư nợ tín dụng theo hướng tăng tỷ trọng tín dụng trung và dài hạn lên 45% trên tổng dư nợ cho vay nền kinh tế theo định hướng của NHNo&PTNT Việt Nam, nên Ngân hàng đã đầu tư cho vay dài hạn đối với các công trình lớn như: Nhà máy Soda, nhà máy kính nổi Chu Lai, các dự án thủy điện phía

Tây của tỉnh... đến nay các dự án này đã và đang phát huy hiệu quả theo chiều hướng tích cực.

Dư nợ tín dụng trung và dài hạn trong thời gian qua tăng trưởng ở mức cao, nhưng hiện nay nguồn vốn trung và dài hạn đáp ứng cho nhu cầu đầu tư, phát triển kinh tế trên địa bàn tỉnh Quảng Nam là rất lớn. Nhiều doanh nghiệp dân doanh thiếu vốn trung và dài hạn để đổi mới thiết bị nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm dịch vụ, bên cạnh đó nguồn vốn chủ sở hữu thấp làm cho các doanh nghiệp không kiểm soát được chi phí, mất thị trường và không đủ vốn để duy trì sản xuất dẫn đến làm ăn thua lỗ, phá sản làm ảnh hưởng không nhỏ đến tốc độ tăng trưởng kinh tế chung của toàn tỉnh. Do đó, trong thời gian tới ngân hàng cần có nhiều chính sách hợp lý để mở rộng hoạt động tín dụng trung, dài hạn đối với DNDD nhằm hỗ trợ doanh nghiệp vượt qua khó khăn trong thời kỳ hậu khủng hoảng kinh tế bắt đầu hồi phục.

d) Dư nợ cho vay DNDD theo loại hình bảo đảm tiền vay

Chúng ta cũng biết rằng hoạt động tín dụng của ngân hàng là một hoạt động chứa đựng nhiều rủi ro. Mặc dù, trước khi quyết định cho vay, ngân hàng đã trải qua các khâu thu thập, xử lý, phân tích và thẩm định kỹ khả năng trả nợ của khách hàng nhưng vẫn chưa thể nào loại bỏ được rủi ro tín dụng. Do vậy, một trong những nguyên tắc của tín dụng là cho vay phải có đảm bảo. Đây là một trong những nguyên tắc rất quan trọng, nó đảm bảo cho tổ chức tín dụng có thể thu hồi được vốn vay và giảm thiểu rủi ro trong tương lai. Chính điều này đã gây không ít khó khăn cho DNDD.

Tài sản bảo đảm là điều kiện cần để ngân hàng xem xét việc có nên cho vay hay không và là yếu tố quyết định mức cho vay đối với doanh nghiệp. Chi nhánh thường áp dụng mức cho vay từ 50% đến 75% giá trị của tài sản bảo đảm (động sản và bất động sản). Bên cạnh đó, việc định giá tài sản là giá trị quyền sử dụng đất rất khó khăn và phức tạp, giá bất động sản thường xuyên

biến động theo giá thị trường nên thông thường cán bộ tín dụng thường sử dụng phương pháp định giá dựa trên khung giá của nhà nước nên giá trị tài sản đảm bảo của DNDD thường bị định giá thấp hơn nhiều so với giá trị thực tế của nó nên dẫn đến mức cho vay thấp.

Bảng 2.9 – Dư nợ theo loại hình bảo đảm tiền vay giai đoạn 2008 - 2010

DVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	2008		2009		2010	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
Dư nợ DNDD	840.942	100,00	999.422	100,00	1.201.083	100,00
- Cho vay có TSĐB	451.692	53,71	558.803	55,91	768.451	63,98
- Cho vay không có TSĐB	389.250	46,29	440.619	44,09	432.632	36,02

(Nguồn: Phòng Tổng hợp NHNo&PTNT tỉnh Quảng Nam)

Theo bảng số liệu ở bảng 2.9 cho thấy, cơ cấu tín dụng của NHNo&PTNT tỉnh Quảng Nam có khuynh hướng chuyển dịch theo hướng tăng dần tỷ trọng cho vay DNDD có bảo đảm bằng tài sản tăng từ 53,71% năm 2008 lên 63,98% năm 2010. Đối với hình thức cho vay không có bảo đảm bằng tài sản tại chi nhánh thì cơ cấu tín dụng tăng qua các năm, tuy nhiên tỷ trọng lại có xu hướng giảm từ 46,29% xuống 36,02% năm 2010. Nguyên nhân làm cho cơ cấu dư nợ cho vay không có bảo đảm bằng tài sản đối với DNDD tăng lên là do trong những năm qua, chi nhánh đã áp dụng thực hiện việc xếp hạng tín dụng đối với khách hàng trên cơ sở xem xét, đánh giá uy tín của khách hàng, quan hệ tín dụng giữa khách hàng và ngân hàng hoặc đối với các Tổ chức tín dụng khác, hiệu quả của phương án kinh doanh, các chỉ tiêu tài chính... từ đó ngân hàng sẽ lựa chọn khách hàng cho vay, nhằm đưa ra các chính sách ưu đãi cho từng loại khách hàng để nâng cao năng lực cạnh tranh, nên xu hướng tăng quy mô cho vay không có bảo đảm bằng tài sản bằng nhiều hình thức khác nhau như: bảo lãnh, tín chấp, chiết khấu...

Tóm lại, các DNDD khó khăn trong việc tiếp cận nguồn vốn tín dụng ngân hàng do những nguyên nhân chính là: nhiều DNDD mặt bằng sản xuất kinh doanh đi thuê nên không có nhiều tài sản bất động sản hoặc không đủ tài sản đảm bảo để đáp ứng điều kiện của ngân hàng... Điều này đã gây cản trở cho các doanh nghiệp trong khi họ rất cần vốn để bổ sung kịp thời cho hoạt động mở rộng sản xuất kinh doanh. Do vậy, trong thời gian đến ngân hàng cần có nhiều biện pháp hơn nữa để mở rộng cho vay không có tài sản bảo đảm, giúp doanh nghiệp có thêm nhiều cơ hội để tiếp cận vốn tín dụng ngân hàng.

2.2.1.2. Tình hình tăng trưởng số lượng khách hàng vay vốn

Hiện nay, khách hàng tại NHNo&PTNT tỉnh Quảng Nam đông đảo về số lượng, phong phú và đa dạng về đối tượng khách hàng, từ hộ gia đình, cá nhân, tổ hợp tác đến các doanh nghiệp, các tổ chức. Trong giai đoạn 2008 – 2010 ngân hàng đã thực hiện mục tiêu đa dạng hoá khách hàng nhằm thực hiện mục tiêu mở rộng tín dụng và phân tán rủi ro.

Bảng 2.10 – Số lượng khách hàng vay vốn giai đoạn 2008 - 2010

DVT: Khách hàng

Chỉ tiêu	2008	2009	2010
Tổng số khách hàng	52.468	60.423	44.641
+ Tỷ lệ tăng (giảm) (%)		15,16	-26,12
- DNDD	322	429	624
+ Tỷ trọng (%)	0,61	0,71	1,40
+ Tỷ lệ tăng (giảm) (%)		33,23	45,45

(Nguồn: Phòng Tổng hợp NHNo&PTNT tỉnh Quảng Nam)

Mặc dù ngân hàng đã có nhiều biện pháp để mở rộng khách hàng nhưng số lượng khách hàng vay vốn nói chung tăng trưởng chậm, chỉ đạt 15,16% năm, riêng năm 2010 số lượng khách hàng đã giảm 26,12% năm. Nguyên nhân là do sự thâm nhập của các ngân hàng thương mại ngoài địa bàn ngày càng nhiều vào thị trường dẫn đến sự cạnh tranh để phân chia thị trường

và khách hàng giữa các ngân hàng trên địa bàn ngày càng gay gắt hơn. Bên cạnh đó, ngân hàng Chính sách xã hội thực hiện nhiều chương trình cho vay với lãi suất ưu đãi như: cho vay giải quyết việc làm, cho vay xuất khẩu lao động, cho vay học sinh, sinh viên... vì vậy, đã thu hút một số lượng lớn khách hàng từ ngân hàng chuyển sang vay ngân hàng Chính sách xã hội.

Khách hàng vay vốn là DNDD không ngừng tăng lên qua các năm nhưng vẫn chiếm một tỷ trọng rất nhỏ trong tổng số khách hàng vay vốn tại ngân hàng. Năm 2008, số lượng khách hàng chiếm tỷ trọng 0,61% nhưng sang năm 2010 đã tăng lên 1,40%. Qua đó cho thấy, khách hàng truyền thống của NHNo&PTNT tỉnh Quảng Nam vẫn là những hộ gia đình, cá nhân, tổ hợp tác.

Tóm lại, trong thời gian tới ngân hàng cần có nhiều chính sách ưu đãi về lãi suất, đa dạng hoá các sản phẩm dịch vụ, tăng cường công tác marketing... để thu hút thêm nhiều khách hàng đến với ngân hàng, đặc biệt là khách hàng DNDD.

2.2.1.3. Tăng trưởng dư nợ bình quân khách hàng

Bảng 2.11 - Dư nợ bình quân khách hàng

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010
Dư nợ cho vay DNDD (triệu đồng)	840.942	999.422	1.201.083
Số lượng KH vay vốn	322	429	624
Dư nợ cho vay bqun/KH (triệu đồng)	2.611,62	2.329,66	1.924,81

(Nguồn: Phòng Tổng hợp NHNo&PTNT tỉnh Quảng Nam)

Nhìn vào bảng 2.11 ta thấy, dư nợ cho vay DNDD bình quân trên khách hàng qua các năm giảm, nguyên nhân là do dư nợ cho vay DNDD tăng không đáng kể so với số lượng khách hàng vay vốn nhưng dư nợ cho vay DNDD và số lượng khách hàng qua các năm đều tăng, cho thấy ngân hàng đã mở rộng quy mô tín dụng đối với DNDD và khai thác được những khách hàng có dư nợ lớn.

2.2.1.4. Tình hình tăng trưởng thu nhập từ hoạt động tín dụng Doanh nghiệp dân doanh

Bảng 2.12 – Thu nhập từ hoạt động tín dụng DNDD giai đoạn 2008 – 2010

ĐVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	2008		2009		2010	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
Tổng thu nhập	148.939	100,00	121.676	100,00	191.636	100,00
- Thu từ hoạt động cho vay DNDD	128.660	86,38	103.440	85,01	172.956	90,25
- Thu từ hoạt động khác	20.279	13,62	18.236	14,99	18.680	9,75

(Nguồn: Phòng Tổng hợp NHNo&PTNT tỉnh Quảng Nam)

Qua bảng số liệu cho thấy, năm 2008 tổng thu nhập từ DNDD đạt 148.939 triệu đồng, trong đó thu từ cho vay đạt 128.660 triệu đồng, chiếm 86,38%/ tổng thu nhập từ DNDD thì đến năm 2010, tổng thu nhập đạt 191.636 triệu đồng, thu từ cho vay DNDD đạt 172.956 triệu đồng, chiếm tỷ lệ 90,25%. Riêng năm 2009, tổng thu nhập từ DNDD chỉ đạt 121.676 triệu đồng, giảm 27.263 triệu đồng so với năm 2008. Nguyên nhân là do, trong năm 2009 nền kinh tế thế giới bị ảnh hưởng bởi cuộc khủng hoảng tài chính và suy thoái nền kinh tế thế giới đã tác động đến nền kinh tế Việt Nam, thiên tai, dịch bệnh...liên tiếp xảy ra đã ảnh hưởng đến khả năng tài chính của nhiều doanh nghiệp vay vốn ngân hàng, khiến cho các doanh nghiệp không trả được nợ gốc và lãi, nhiều doanh nghiệp lâm vào tình trạng phá sản. Bên cạnh đó, trong năm 2009 NHNo&PTNT tỉnh Quảng Nam đã đồng loạt giảm lãi suất cho vay đối với khách hàng. Điều này đã khiến cho thu lãi từ cho vay DNDD giảm xuống so với năm 2008.

Thu từ hoạt động khác chiếm một tỷ trọng nhỏ trong tổng thu nhập từ DNDD. Đây là những khoản thu từ dịch vụ bảo lãnh; thu nợ gốc, lãi đã xử lý rủi ro.

Như vậy, các DNDD đã và đang đem lại doanh thu và lợi nhuận cao cho NHNo&PTNT tỉnh Quảng Nam. Trong giai đoạn 2008 – 2010, doanh thu từ hoạt động tín dụng đối với DNDD tương đối cao và chiếm một tỷ trọng lớn trong tổng thu nhập từ DNDD.

2.2.1.5. Thực trạng kiểm soát rủi ro tín dụng đối với DNDD

Cùng với sự gia tăng về quy mô tín dụng thì rủi ro tín dụng của các khoản cho vay cũng tăng lên. Rủi ro tín dụng được phản ánh qua các chỉ tiêu nợ xấu. Hiện nay, theo quy định tại Quyết định số 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22/4/2005, dư nợ vay được phân thành 5 nhóm nợ, trong đó nợ xấu là những khoản nợ nằm từ nhóm 3 đến nhóm 5. Chỉ tiêu này thể hiện tính mạo hiểm trong kinh doanh tín dụng của ngân hàng, phản ánh tình hình thu hồi nợ, khả năng thu hồi nợ và tính chất rủi ro của các khoản vay, chúng ảnh hưởng rất lớn đến kết quả kinh doanh của ngân hàng. Với sự chỉ đạo quyết liệt của Ban Giám đốc, công tác phân loại nợ của NHNo&PTNT tỉnh Quảng Nam đã thực hiện phân loại nợ triệt để, qua đó kết quả phân loại nợ đã phản ánh trung thực, chính xác chất lượng tín dụng. Điều này được thể hiện rõ nét qua bảng 2.13 như sau:

Bảng 2.13 – Tình hình nợ xấu của DNDD giai đoạn 2008 - 2010

DVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	2008	2009	2010
Tổng nợ xấu	20.773	72.222	60.116
Tỷ lệ (%)	1,05	2,93	1,97
Trong đó nợ xấu DNDD	4.259	27.064	25.370
Dư nợ cho vay DNDD	840.942	999.422	1.201.083
Tỷ lệ nợ xấu DNDD/dư nợ cho vay DNDD (%)	0,51	2,71	2,11

(Nguồn: Phòng Tổng hợp NHNo&PTNT tỉnh Quảng Nam)

Nhìn vào bảng số liệu 2.13 trên ta thấy năm 2008 tỷ lệ nợ xấu toàn chi nhánh chiếm 1,05% trên tổng dư nợ toàn chi nhánh, trong đó nợ xấu của DNDD là 4.259 triệu đồng và chiếm 0,51% trong tổng dư nợ cho vay DNDD. Riêng năm 2009, tỷ lệ nợ xấu tại ngân hàng tăng lên so với năm 2008 và chiếm 2,93% tổng dư nợ toàn chi nhánh, trong đó nợ xấu đối với DNDD tăng

lên 27.064 triệu đồng và chiếm 2,71% tổng dư nợ cho vay DNDD. Nợ xấu tập trung chủ yếu vào các doanh nghiệp: Công ty TNHH chế biến thực phẩm Á Châu, Công ty cổ phần xây dựng Quảng Nam... Công ty TNHH chế biến thực phẩm Á Châu là đơn vị chuyên chế biến cá ba sa xuất khẩu sang thị trường Hoa Kỳ, EU... năm 2008 do bị ảnh hưởng của khủng hoảng tài chính thế giới nên sản phẩm của công ty gặp nhiều khó khăn, không tiêu thụ được, từ đó không có nguồn trả nợ ngân hàng, dẫn đến khoản vay phải chuyển sang nợ xấu. Đối với Công ty cổ phần xây dựng Quảng Nam do năng lực quản trị điều hành kém và bị các chủ đầu tư chậm thanh toán các công trình xây dựng nên nợ xấu của đơn vị này tăng cao. Tuy nhiên, sang năm 2010 nền kinh tế đang dần phục hồi, phát triển theo chiều hướng tích cực đã làm tỷ lệ nợ xấu toàn chi nhánh giảm xuống còn 1,97%, trong đó nợ xấu đối với DNDD giảm còn 25.370 triệu đồng, chiếm 2,11% trong dư nợ cho vay DNDD.

Nhìn chung nợ xấu tại NHNo&PTNT tỉnh Quảng Nam vẫn được duy trì dưới mức quy định tối đa của NHNo&PTNT Việt Nam là 5% trên tổng dư nợ cho vay nền kinh tế. Tỷ lệ nợ xấu trong cho vay đối với DNDD giảm là một dấu hiệu nói lên chất lượng tín dụng và hiệu quả sử dụng vốn tín dụng ngân hàng của các doanh nghiệp, và đó là cơ sở quan trọng để ngân hàng mạnh dạn mở rộng hơn nữa cho vay đối với DNDD.

2.2.2. Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến mở rộng tín dụng đối với Doanh nghiệp dân doanh tại Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn tỉnh Quảng Nam

Như đã trình bày ở chương 1, hoạt động mở rộng tín dụng đối với DNDD chịu ảnh hưởng bởi nhiều nhân tố khách quan như: môi trường chính trị xã hội, môi trường kinh tế, môi trường cạnh tranh... và các nhân tố chủ quan như: nguồn vốn, chính sách tín dụng, lãi suất cho vay... Qua tìm hiểu thực trạng mở rộng tín dụng đối với DNDD tại NHNo&PTNT tỉnh Quảng Nam trong chương 2, ta thấy được những nhân tố ảnh hưởng đến việc mở rộng tín dụng đối với DNDD tại ngân hàng trong thời gian qua như sau:

- Môi trường kinh tế - xã hội

Do ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng tài chính và suy thoái nền kinh tế toàn cầu trong thời gian qua đã tác động lớn đến nền kinh tế Việt Nam như: lạm phát leo thang, tỷ giá, chỉ số giá tiêu dùng tăng cao, thiên tai, dịch bệnh... liên tiếp xảy ra, khiến sản phẩm sản xuất ra không tiêu thụ được trên thị trường. Bên cạnh đó, giá cả nguyên vật liệu đầu vào, chi phí sản xuất tăng cao... đã gây không ít khó khăn và thách thức cho các DNDD. Điều này đã tác động đến khả năng tài chính của nhiều khách hàng vay vốn tại NHNo&PTNT tỉnh Quảng Nam.

- Nguồn vốn của ngân hàng

Mặc dù, ngân hàng đã đưa ra những chính sách hợp lý nhằm khuyến khích, mở rộng tín dụng đối với DNDD như: mở rộng tín dụng trung, dài hạn để các DNDD mở rộng sản xuất kinh doanh, nâng cấp máy móc thiết bị, công nghệ hiện đại...nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh trên thị trường. Tuy nhiên, hiện nay mức tài trợ vốn của ngân hàng vẫn còn rất hạn chế.

Qua kết quả khảo sát 624 DNDD hiện đang vay vốn tại NHNo&PTNT tỉnh Quảng Nam thì có 359/624 phiếu (chiếm 57,53%) cho rằng mức độ tài

trợ vốn của ngân hàng hiện chỉ đáp ứng dưới 50% nhu cầu vốn của DNDD, 138/624 phiếu (chiếm 22,12%) cho rằng mức độ tài trợ vốn của ngân hàng chỉ đáp ứng từ 50 – 80% và 127/624 phiếu (chiếm 20,35%) cho rằng mức độ tài trợ vốn của ngân hàng chỉ đáp ứng 80 – 100% nhu cầu vốn của DNDD.

- Tài sản đảm bảo

Các DNDD thường có quy mô vốn nhỏ, tài sản đảm bảo chủ yếu có nguồn gốc từ tài sản sở hữu cá nhân của chủ doanh nghiệp, tài sản đảm bảo thường là bất động sản. Thông thường ngân hàng chỉ cho vay mức tối đa 75% giá trị của tài sản bảo đảm. Bên cạnh đó, thị trường nhà đất luôn luôn biến động nên việc định giá tài sản là giá trị quyền sử dụng đất đối với ngân hàng rất khó khăn và phức tạp. Do đó, khi cho vay ngân hàng thường sử dụng phương pháp định giá dựa trên khung giá của Nhà nước nên giá trị tài sản bảo đảm của DNDD được định giá thấp hơn so với giá thực tế. Theo kết quả điều tra cho thấy, có 356/624 phiếu (chiếm 57,05%) cho rằng khó khăn nhất khi vay vốn tại ngân hàng là tài sản thế chấp. Việc định giá theo khung giá của Nhà nước đã dẫn đến mức cho vay thấp, không đáp ứng được nhu cầu vốn của doanh nghiệp.

- Lãi suất cho vay

Trong thời gian qua, lãi suất tại ngân hàng liên tục tăng cao. Hiện nay, lãi suất cho vay đối với DNDD tại NHNo&PTNT tỉnh Quảng Nam ở khoảng 19,5%/năm. Có 215/624 phiếu (chiếm 34,46%) cho rằng mức lãi suất hiện nay tại ngân hàng là cao và 89/624 phiếu (chiếm 14,26%) cho rằng lãi suất như vậy là rất cao và điều này đã khiến cho doanh nghiệp khó tiếp cận vay vốn ngân hàng, ảnh hưởng đến chi phí và hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

- Quy trình thủ tục

Có 102/624 phiếu (chiếm 16,35%) cho rằng quy trình thủ tục tại ngân hàng chưa được đơn giản hóa còn rườm rà, phức tạp đã ảnh hưởng đến hoạt động mở rộng tín dụng đối với DNDD. Thủ tục giấy tờ có liên quan như sổ đỏ, trích lục bản đồ, hợp đồng bảo lãnh, thế chấp...đã chiếm một thời gian không nhỏ. Điều này khiến cho cả doanh nghiệp và ngân hàng tốn kém không ít thời gian và chi phí.

2.3. ĐÁNH GIÁ CHUNG VỀ THỰC TRẠNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP DÂN DOANH TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN TỈNH QUẢNG NAM

2.3.1. Những kết quả đạt được

NHNo&PTNT tỉnh Quảng Nam được đánh giá là một ngân hàng thương mại có quy mô nguồn vốn lớn trên địa bàn tỉnh. Trong những năm gần đây, ngân hàng đã có những đóng góp to lớn vào sự nghiệp phát triển kinh tế - xã hội của tỉnh. Cùng với sự đổi mới của toàn ngành, NHNo&PTNT tỉnh Quảng Nam đã tiếp tục đổi mới toàn diện, sắp xếp lại mô hình tổ chức, sử dụng có hiệu quả 5 công cụ điều hành đó là kế hoạch, lãi suất, tài chính, kiểm tra - kiểm soát và thi đua. NHNo&PTNT tỉnh Quảng Nam đã từng bước thay đổi cơ cấu doanh thu theo hướng tăng dần tỷ lệ thu từ hoạt động ngoài tín dụng, bên cạnh đó hoạt động tín dụng vẫn được duy trì và phát triển trên cơ sở nâng cao chất lượng và kiểm soát được rủi ro tín dụng, mở rộng đối tượng cho vay. Cùng với chính sách hợp lý, khuyến khích các DNDD phát triển, ngân hàng đã mạnh dạn mở rộng hoạt động tín dụng đối với DNDD và đã đạt được một số kết quả như sau:

- Cùng với những chính sách của Đảng và Nhà nước nhằm khuyến khích DNDD phát triển. Trong những năm qua NHNo&PTNT tỉnh Quảng Nam đã có những chính sách hợp lý như đa dạng hoá hình thức cho vay, xây

dựng nhiều cơ chế thông thoáng, tạo điều kiện thuận lợi cho các DNDD tiếp cận nguồn vốn tín dụng của ngân hàng và thực tế cho thấy, dư nợ tín dụng đối với các DNDD không ngừng tăng lên qua các năm với tốc độ tăng trưởng cao.

- Trong cơ cấu dư nợ đối với DNDD thì cho vay trung và dài hạn chiếm tỷ trọng cao, phù hợp với điều kiện kinh tế - xã hội của tỉnh nhà, là tỉnh mới được chia tách (31/12/1996), kinh tế còn nghèo, điểm xuất phát thấp nên cần có nhiều vốn lớn để đầu tư cơ sở vật chất, xây dựng các công trình, mở rộng sản xuất kinh doanh...nhằm góp phần đẩy nhanh tốc độ tăng trưởng kinh tế địa phương.

- Ngân hàng đã tạo điều kiện về vốn cho các DNDD mở rộng kinh doanh trong các lĩnh vực công nghiệp và xây dựng, một ngành chiếm tỷ trọng lớn trong cho vay DNDD của NHNo&PTNT tỉnh Quảng Nam, giúp doanh nghiệp mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh, lưu thông hàng hoá.

- Ngân hàng đã có những hình thức cấp tín dụng và phương thức cho vay phong phú, đã có những DNDD được cấp hạn mức tín dụng và nhiều doanh nghiệp được vay theo từng lần, cho vay tài trợ các dự án đầu tư mở rộng sản xuất kinh doanh. Bên cạnh đó, với sự đa dạng hoá hình thức cho vay, mở rộng đối tượng khách hàng, đã nâng cao được hình ảnh và thương hiệu của ngân hàng Nông nghiệp trong tâm trí khách hàng, ngày càng khẳng định được vị thế và uy tín của một ngân hàng thương mại hiện đại.

- Trong việc mở rộng đầu tư cho DNDD, ngân hàng Nông nghiệp Quảng Nam đã chú trọng mở rộng và phát triển hoạt động dịch vụ, khách hàng là DNDD không chỉ đặt quan hệ tín dụng với ngân hàng mà còn sử dụng nhiều dịch vụ khác như: Thanh toán, chuyển tiền, bảo lãnh, chi trả kiều hối, Western Union; Phonebanking... Đây là hướng đi rất quan trọng trong việc thực hiện mục tiêu chiến lược về dịch vụ của ngân hàng.

- Ngân hàng đã đưa ra được mức lãi suất hợp lý, thấp hơn so với các ngân hàng cổ phần trên địa bàn nên đã thu hút được số lượng lớn các DNDD.

- Việc xử lý nợ xấu, nợ tiềm ẩn là việc làm thường xuyên luôn được ban lãnh đạo quan tâm và cán bộ tín dụng bám sát đôn đốc. Nhờ có những biện pháp xử lý kiên quyết và triệt để nên chất lượng tín dụng đối với DNDD được đảm bảo tỷ lệ nợ xấu ở dưới mức cho phép.

Quy mô tín dụng ngày càng được mở rộng, chất lượng tín dụng ngày càng được nâng cao, đảm bảo cho hoạt động kinh doanh của chi nhánh luôn đạt được mục tiêu an toàn và hiệu quả, thực hiện đầy đủ mọi nghĩa vụ đối với Nhà nước.

- Kỷ cương, kỷ luật trong chi đạo điều hành luôn được duy trì thường xuyên, chấn chỉnh một cách triệt để từ Hội sở Ngân hàng Nông nghiệp tỉnh đến tất cả các chi nhánh NHNo huyện, Thành phố, PGD phụ thuộc; công tác kiểm tra trước, trong và sau khi cho vay được tăng cường, qua đó ngân hàng đã tư vấn cho khách hàng sử dụng tiền vay đúng mục đích, trả nợ đúng hạn, phát hiện và ngăn chặn kịp thời việc sử dụng vốn vay sai mục đích và gian lận trong tín dụng.

Việc mở rộng hoạt động tín dụng của ngân hàng đối với DNDD, đã phần nào đáp ứng được nhu cầu về vốn cho các DNDD, góp phần tạo công ăn việc làm cho người lao động, giảm tỷ lệ thất nghiệp, thúc đẩy nền kinh tế phát triển.

2.3.2. Những hạn chế

Trong những năm qua, mặc dù hoạt động tín dụng đối với DNDD đã có nhiều chuyển biến tích cực và đạt được những kết quả nhất định. Song bên cạnh đó hoạt động tín dụng đối với DNDD vẫn còn những hạn chế sau:

- Số lượng các DNDD trên địa bàn ngày càng tăng cả về số lượng và quy mô vốn nhưng số doanh nghiệp chưa tiếp cận được vốn của ngân hàng còn nhiều, đặc biệt là nguồn vốn trung dài hạn và tài sản bảo đảm tiền vay.

- Mặc dù, ngân hàng không ngừng mở rộng mạng lưới, đa dạng hoá các loại hình dịch vụ nhưng vẫn còn một bộ phận lớn các doanh nghiệp chưa tiếp cận được với nguồn vốn tín dụng của ngân hàng. Điều này thể hiện qua số lượng DNDD có quan hệ tín dụng với ngân hàng còn thấp.

- Cơ cấu hoạt động đầu tư tín dụng đối với DNDD tại ngân hàng chủ yếu thuộc lĩnh vực công nghiệp, còn những lĩnh vực như: thương mại - dịch vụ; nông, lâm, thủy sản...vẫn còn hạn chế, chiếm một tỷ trọng rất nhỏ trong tổng dư nợ cho vay DNDD.

- Trình độ về marketing, tiếp thị, chăm sóc khách hàng và kỹ năng thẩm định của đội ngũ cán bộ tín dụng còn hạn chế.

- Việc quy định chuyển nhóm nợ tại NHNo&PTNT tỉnh Quảng Nam còn quá khắt khe, điều này gây ra khó khăn cho các doanh nghiệp trong quá trình thanh toán gốc và lãi cho ngân hàng.

- Chính sách đãi ngộ đối với cán bộ tín dụng nói chung còn hạn chế, việc bố trí sắp xếp cán bộ phụ trách cho vay DNDD không ổn định, thường xuyên thay đổi và thiếu tính chuyên nghiệp. Vì vậy, chưa tạo ra sự gắn kết giữa cán bộ phụ trách với khách hàng, dẫn tới khó tiếp cận khách hàng.

2.3.3. Nguyên nhân

**** Từ phía Doanh nghiệp dân doanh***

- Năng lực tổ chức, nghiên cứu thị trường, quản lý kinh doanh của các DNDD còn hạn chế, thiếu hiểu biết về thị trường khiến nhiều Doanh nghiệp gặp khó khăn trong việc xây dựng một dự án hoặc phương án sản xuất kinh doanh khả thi. Điều này khiến cho một số DNDD làm ăn kém hiệu quả, thua lỗ dẫn đến không có khả năng trả nợ hoặc không thể tiếp cận được nguồn vốn của ngân hàng.

- Đối với bản thân các DNDD còn gặp nhiều khó khăn khi tiếp cận vốn tín dụng vì vốn tự có thấp, vốn thực khác xa so với vốn đăng ký. Tính trung

thực của một số DNDD không cao, chưa hạch toán kế toán đầy đủ theo quy định, số liệu không phản ánh chính xác về tình hình sản xuất kinh doanh, báo cáo tài chính được lập để đối phó với ngân hàng, lãi giả lỗ thật, từ đó dẫn đến việc phân tích xử lý thông tin và ra quyết định của ngân hàng thiếu chính xác. Tình trạng lừa đảo, sử dụng vốn vay sai mục đích...vẫn còn tồn tại ở một số doanh nghiệp.

- Một số DNDD còn hạn chế trong việc nắm rõ cơ chế tín dụng, các tính năng và tiện ích của sản phẩm dịch vụ của ngân hàng. Tâm lý chung của DNDD vẫn sợ các thủ tục trong quy trình tín dụng của ngân hàng.

- Các tài sản đảm bảo của các DNDD thường có giá trị nhỏ nên gặp khó khăn trong việc thế chấp, cầm cố.

**** Từ phía Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn tỉnh Quảng Nam***

- Việc đánh giá các tài sản đảm bảo còn nhiều bất cập, ngân hàng thường định giá dựa trên khung giá Nhà nước dẫn đến giá trị định giá thấp hơn giá thị trường và điều này đã ảnh hưởng rõ rệt đến quy mô tín dụng đối với DNDD.

- Tình hình lạm phát, chỉ số giá tiêu dùng trong thời gian qua khá cao; lãi suất không ngừng biến động dẫn đến việc huy động vốn trung dài hạn phục vụ cho việc mở rộng sản xuất kinh doanh, mua sắm máy móc thiết bị, công nghệ hiện đại...của DNDD còn gặp nhiều khó khăn.

- Phần lớn nguồn thông tin mà khách hàng cung cấp cho ngân hàng còn thiếu chính xác, việc nắm bắt thông tin chủ yếu từ trung tâm thông tin tín dụng của Ngân hàng Nhà nước và hệ thống thông tin nội bộ của NHNo&PTNT Việt Nam cũng chưa được đầy đủ, tạo tâm lý e ngại khi quyết định cho vay.

- Các quy chế về chính sách cho vay như lãi suất, phí... tại NHNo&PTNT tỉnh Quảng Nam chưa thật sự linh hoạt, lãi suất áp dụng còn cứng nhắc cho mọi loại hình doanh nghiệp mà chưa phân biệt doanh nghiệp có quy mô lớn hay nhỏ, chưa có cơ chế ưu đãi đối với các doanh nghiệp làm ăn hiệu quả, uy tín trong việc vay vốn và trả nợ ngân hàng. Do đó đã tạo ra sự khó khăn cho những doanh nghiệp nhỏ trong quá trình tiếp cận vốn của ngân hàng.

- Hoạt động marketing ngân hàng mới chỉ đơn thuần ở hình thức bề nổi như tuyên truyền quảng cáo, chưa xuất phát từ thực tiễn của việc nghiên cứu nhu cầu thị trường. Phần lớn chỉ trông chờ vào khách hàng đến đặt quan hệ tín dụng với ngân hàng, chưa tổ chức điều tra nhu cầu về vốn của DNDD trên địa bàn để xây dựng chiến lược đầu tư phù hợp nên việc đáp ứng nhu cầu về vốn cho DNDD vẫn chưa được thực hiện một cách triệt để.

- Năng lực, trình độ của cán bộ tín dụng ở các huyện, phòng giao dịch còn hạn chế, bất cập nhất là khả năng thẩm định dự án, phân tích tài chính doanh nghiệp.

- Cho vay DNDD là một lĩnh vực cho vay chứa đựng nhiều rủi ro. Trên thị trường xuất hiện không ít những doanh nghiệp lừa đảo nên đã tạo ra cho ngân hàng tâm lý e ngại hoặc rất khát khe khi quyết định cho vay.

*** Những nguyên nhân khách quan**

- Môi trường kinh tế luôn biến động, cạnh tranh giữa các tổ chức tín dụng diễn ra gay gắt, khiến cho việc mở rộng tín dụng đối với DNDD tại ngân hàng còn gặp khó khăn.

- Nền kinh tế thị trường ở nước ta kém phát triển so với thế giới và thiếu tính đồng bộ. Hàng hoá của các DNDD sản xuất ra bị chèn ép bởi các hàng hoá nhập lậu tràn lan trên thị trường và thiếu các thông tin hướng dẫn nên đã ảnh hưởng đáng kể đến hoạt động của các DNDD. Ngoài ra, thị trường

bất động sản ở nước ta còn nhiều bất cập, thường xuyên xảy ra các cơn sốt đất làm cho giá cả bất động sản luôn biến động và gây khó khăn cho công tác xử lý tài sản đảm bảo để thu hồi nợ.

- Một số cơ chế chính sách của Nhà nước triển khai còn thiếu đồng bộ, cứng nhắc như chính sách về đất đai, chế độ kế toán, tài chính... Đây là nguyên nhân làm cho ngân hàng và doanh nghiệp khó gặp nhau trong quan hệ vay vốn.

- Trong những năm qua, Quốc hội và Chính phủ đã thông qua và sửa đổi một số luật liên quan như Luật Doanh nghiệp, Luật đầu tư.. các bộ luật này đã tạo hành lang pháp lý cho hoạt động của doanh nghiệp. Song không tránh khỏi sự thiếu công bằng, vì vậy các doanh nghiệp chưa thực sự bình đẳng trước pháp luật. Bên cạnh đó, môi trường pháp lý cho hoạt động tín dụng thiếu đồng bộ và thường xuyên thay đổi gây tác động không tốt đến hoạt động tín dụng. Mặt khác, việc quản lý Nhà nước đối với DNDD vẫn còn nhiều sơ hở, thiếu chặt chẽ như việc DNDD được cấp giấy phép đăng ký kinh doanh rất nhiều ngành nghề, lĩnh vực hoạt động vượt quá nhiều so với trình độ, năng lực, nghiệp vụ thực tế của doanh nghiệp, dẫn đến việc những doanh nghiệp này hoạt động kém hiệu quả.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

Trong chương 2, luận văn đã phân tích thực trạng hoạt động mở rộng tín dụng đối với Doanh nghiệp dân doanh tại HNNo&PTNT tỉnh Quảng Nam. Qua đó, luận văn đã nêu ra những kết quả đã đạt được, hạn chế và nguyên nhân. Đây là cơ sở để luận văn đưa ra những giải pháp và kiến nghị trong chương 3 nhằm mở rộng tín dụng đối với DNDD tại HNNo&PTNT tỉnh Quảng Nam trong thời gian tới.

Chương 3

GIẢI PHÁP MỞ RỘNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP DÂN DOANH TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN TỈNH QUẢNG NAM

3.1. ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN

3.1.1. Định hướng phát triển kinh tế - xã hội của tỉnh Quảng Nam đến năm 2015

Tiếp tục đẩy mạnh chuyển dịch cơ cấu kinh tế ngành tỉnh Quảng Nam theo hướng phát triển công nghiệp, dịch vụ và du lịch, đồng thời tạo bước chuyển rõ nét về nông nghiệp và nông thôn; phát huy lợi thế so sánh và nâng cao năng lực cạnh tranh, thúc đẩy phát triển nhanh, bền vững và hiệu quả nền kinh tế trong điều kiện hội nhập quốc tế.

a) Về phương hướng phát triển ngành công nghiệp

- Phát triển công nghiệp – xây dựng theo hướng nâng cao chất lượng, sức cạnh tranh và hiện đại. Phần đầu làm cho công nghiệp giữ vai trò động lực trong phát triển kinh tế. Phát triển công nghiệp cả chiều rộng và chiều sâu để hình thành một số trung tâm công nghiệp gắn với lợi thế của từng vùng. Mục tiêu hướng tới là tăng giá trị sản xuất công nghiệp – xây dựng bình quân 19%/năm, trong đó, công nghiệp tăng bình quân 22%/năm [5].

- Phát triển mạnh công nghiệp chế biến nông sản, thực phẩm và các ngành nghề tiểu – thủ công nghiệp, các làng nghề nhằm công nghiệp hoá nông nghiệp – nông thôn và chuyển dịch lao động sang công nghiệp.

- Tiếp tục nghiên cứu phát triển công nghiệp khoáng sản và năng lượng. Rà soát quy hoạch và tiếp tục triển khai xây dựng các công trình thủy điện. Đưa các điểm mỏ vàng khu vực Phước Sơn và Bồng Miêu đã đánh giá có triển vọng vào khai thác, chế tuyển. Có kế hoạch nghiên cứu, phát huy tác

dụng nguồn khoáng sản phóng xạ (uranium) phục vụ cho nhà máy điện nguyên tử quốc gia.

- Ưu tiên thu hút đầu tư các dự án có công nghệ tiên tiến, hiện đại, tiết kiệm nguyên – nhiên – vật liệu và thân thiện với môi trường, có đóng góp lớn cho ngân sách, sử dụng nhiều lao động và có sản phẩm xuất khẩu như: linh kiện điện tử, thiết bị văn phòng; sản xuất – gia công phần mềm, dệt may, da giày, ô tô, cơ khí chế tạo, sản xuất các sản phẩm phục vụ xây dựng.

- Coi trọng khai thác và sử dụng hợp lý, hiệu quả các nguồn tài nguyên, khoáng sản để đảm bảo phát triển hài hoà, bền vững giữa kinh tế, an ninh quốc phòng và môi trường sinh thái.

- Có chính sách, cơ chế thúc đẩy các doanh nghiệp đầu tư đổi mới công nghệ nhằm nâng cao năng suất, chất lượng, sức cạnh tranh của sản phẩm và doanh nghiệp. Khuyến khích phát triển công nghiệp phụ trợ nhằm tạo ra khả năng cung cấp nguyên liệu, phụ kiện cho ngành dệt may, da giày, ô tô, xe máy và cơ khí chế tạo.

b) Về phương diện phát triển các ngành dịch vụ

Phần đầu tăng giá trị sản xuất ngành dịch vụ bình quân 16%/năm, tăng kim ngạch xuất khẩu bình quân 22%/năm; đến năm 2015 đón trên 6 triệu lượt du khách, trong đó khách quốc tế 2,5 triệu [5].

- Hiện đại hoá hệ thống thương mại đô thị và mở rộng mạng lưới mua bán ở nông thôn, miền núi. Phát triển mạnh các ngành dịch vụ như: viễn thông, vận tải biển, hàng không, tài chính, tín dụng, bất động sản, giáo dục – đào tạo, y tế, tư vấn...

- Phát triển du lịch thành ngành kinh tế mũi nhọn, phần đầu đưa Quảng Nam trở thành một trong những trung tâm du lịch lớn của cả nước. Nâng cao đẳng cấp các khu du lịch, nhất là khu vực Hội An, vùng ven biển, đồng thời mở rộng không gian lên phía Tây, về phía Nam của tỉnh. Tích cực tạo ra sản

phẩm mới, đặc biệt khu dự trữ sinh quyển Cù Lao Chàm, đa dạng hoá các sản phẩm dịch vụ du lịch. Đổi mới các chương trình, sự kiện văn hoá – du lịch và các lễ hội truyền thống. Tăng cường quảng bá du lịch ra các thị trường lớn trong nước và thế giới.

- Đẩy mạnh lĩnh vực kinh tế xuất khẩu. Coi trọng việc chuyển dịch cơ cấu mặt hàng, tập trung vào mặt hàng có giá trị gia tăng cao, hàm lượng công nghệ và chất xám cao, giảm dần tỷ trọng hàng thô. Tập trung tăng sản phẩm chế biến và chế tác, có lợi trong cạnh tranh như: nông – lâm – hải sản, ô tô, kính nổi, vàng, linh kiện điện tử, sản phẩm phần mềm, cồn ethanol, hàng thủ công mỹ nghệ, vật liệu xây dựng. Tăng mạnh hai mặt hàng xuất khẩu chủ lực là hàng may mặc và da giày.

c) Về phương diện phát triển nông, lâm, ngư nghiệp

Phấn đấu tạo ra chuyển biến mạnh mẽ về kinh tế nông nghiệp, đưa giá trị sản xuất tăng bình quân 4,5%/năm, đưa tỷ trọng chăn nuôi lên 34% vào năm 2015. Coi trọng đầu tư xây dựng đồng bộ kết cấu hạ tầng kỹ thuật phục vụ sản xuất và chế biến, ứng dụng tiến bộ khoa học kỹ thuật về giống cây trồng, con vật nuôi, thủy lợi hoá, cơ giới hoá sản xuất. Thực hiện dồn điền đổi thửa để phát triển sản xuất hàng hoá tập trung, nâng cao năng suất lao động và chất lượng sản phẩm. Phấn đấu nâng mức thu nhập của người dân nông thôn gấp hơn 2 lần so với năm 2010 [5].

- Về trồng trọt:

Giữ vững ổn định diện tích cây lương thực, đồng thời chú trọng nâng cao năng suất cây trồng và chất lượng nông sản đáp ứng yêu cầu tiêu thụ trong nước và xuất khẩu. Phát triển các vùng rau tập trung chất lượng cao, đảm bảo an toàn vệ sinh thực phẩm. Phát triển diện tích cây trồng cạn, hình thành các vùng chuyên canh ngô, đậu các loại...

- Tập trung mở rộng và tăng năng suất, chất lượng các loại cây công nghiệp, dược liệu, cây ăn quả và cây nguyên liệu như cao su, tiêu, chè, sâm Ngọc Linh, Ba Kích, bưởi, loon bon... Chú ý phát triển các vùng nguyên liệu gắn với công nghiệp chế biến.

- Về chăn nuôi:

Tập trung phát triển theo hướng công nghiệp và bán công nghiệp, bảo đảm an toàn dịch bệnh.

Tiếp tục thực hiện chương trình nạc hoá đàn heo, zebu hoá đàn bò.

Chú trọng phát triển chăn nuôi gia súc ở các huyện miền núi, các xã phía Tây một số huyện đồng bằng.

Tăng cường công tác thú y, phòng ngừa dịch bệnh, chế biến thức ăn chăn nuôi, tổ chức và hiện đại hoá các cơ sở giết mổ, chế biến gia súc, gia cầm.

- Về thủy sản:

Rà soát quy hoạch nuôi trồng thủy sản bảo đảm sản xuất bền vững, hiệu quả. Phát triển việc nuôi trồng theo hướng đa dạng, xây dựng đồng bộ về hạ tầng các vùng nuôi trồng thủy sản, nhất là nuôi tôm, đặc biệt là thủy sản nước ngọt. Có cơ chế giao cho nhân dân bảo vệ tốt các hệ sinh thái ngập nước kết hợp với nuôi trồng thâm canh để khai thác hợp lý nguồn lợi thủy sản.

Tăng cường năng lực khai thác thủy sản. Khuyến khích hợp tác đầu tư đóng mới tàu thuyền, mua sắm trang thiết bị kỹ thuật hiện đại để khai thác, chế biến hải sản xa bờ và đầu tư hạ tầng để phục vụ phát triển nghề cá.

- Về lâm nghiệp:

Quản lý, bảo vệ và phát triển bền vững 3 loại rừng sản xuất, rừng phòng hộ và rừng đặc dụng. Tiếp tục soát xét, giao đất cho tổ chức và cá nhân trồng, quản lý và bảo vệ rừng. Gắn phát triển trồng rừng nguyên liệu với công nghiệp chế biến ngay trong qui hoạch và trong từng dự án đầu tư cụ thể.

Có cơ chế, biện pháp giao đất rừng đảm bảo công bằng và hiệu quả, khuyến khích được nhân dân tham gia bảo vệ, phát triển vốn rừng, tăng độ che phủ rừng lên 50%. Sử dụng hợp lý nguồn thu từ rừng để bảo vệ và phát triển rừng.

** Mục tiêu phát triển đến năm 2015*

- Tốc độ tăng trưởng tổng sản phẩm trong tỉnh (GDP) bình quân trên 13,5%/năm.

- Năm 2015, GDP bình quân đầu người đạt trên 35 triệu đồng.

- Năm 2015, tỷ trọng công nghiệp - xây dựng chiếm trên 44%, dịch vụ chiếm trên 44% và nông, lâm, ngư nghiệp chiếm dưới 12% trong cơ cấu GDP.

- Vốn đầu tư toàn xã hội tăng bình quân hằng năm 14%/năm

- Thu ngân sách từ phát sinh kinh tế tăng bình quân 25%/năm

- Kim ngạch xuất khẩu tăng bình quân hằng năm 22%.

- Giải quyết việc làm 5 năm trên 200.000 lao động.

- Giảm tỷ lệ hộ nghèo bình quân hằng năm 2,5% - 3%/ năm.

3.1.2. Định hướng hoạt động tín dụng tại Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn tỉnh Quảng Nam đến năm 2015

Trên cơ sở kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội tỉnh Quảng Nam đến năm 2015, các mục tiêu phương hướng của NHNo&PTNT Việt Nam đến năm 2015, đồng thời phân tích những điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội, thách thức trong hoạt động kinh doanh tại NHNo&PTNT Quảng Nam, ngân hàng xây dựng các mục tiêu định hướng kinh doanh đến năm 2015 như sau:

- NHNo&PTNT Quảng Nam tiếp tục xác định công tác chấn chỉnh, hoàn thiện hoạt động ngân hàng để tăng cường sự ổn định, phát triển tín dụng đúng hướng, phù hợp với kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội địa phương và

khả năng quản lý, gắn với hiệu quả kinh doanh làm tư tưởng chỉ đạo xuyên suốt trong công tác tín dụng cũng như dịch vụ ngân hàng.

- Tích cực huy động vốn dân cư và các tổ chức kinh tế, xã hội, trong đó chú trọng đến nguồn vốn có tính ổn định cao từ dân cư để chủ động đảm bảo cân đối cho vay kịp thời nhu cầu vốn tín dụng tại địa phương, thông qua mua và bán vốn tại chỗ, hạn chế sử dụng vốn ở trung ương.

- Mở rộng quy mô đầu tư cho vay các thành phần kinh tế, nhất là đầu tư cho vay hộ sản xuất, Doanh nghiệp dân doanh nhằm phục vụ phát triển kinh tế - xã hội trong quá trình CNH, HĐH tinh nhà, trên cơ sở phát huy lợi thế về mạng lưới rộng khắp và vị thế của NHNo&PTNT Quảng Nam.

- Xác định các chương trình, dự án đầu tư phục vụ các mục tiêu phát triển kinh tế - xã hội của tỉnh, ưu tiên đầu tư vốn tín dụng vào các chương trình, dự án góp phần thúc đẩy sự chuyển dịch cơ cấu kinh tế nông nghiệp, nông thôn một cách toàn diện, tăng năng suất, nâng cao giá trị hàng nông sản, phát triển cơ sở hạ tầng, từng bước nâng cao đời sống sinh hoạt vùng nông thôn nhằm thể hiện được vai trò chủ lực của NHNo&PTNT Quảng Nam trong việc đầu tư tín dụng cho nông nghiệp, nông dân, nông thôn theo Quyết định số 41/2010/NĐ – CP ngày 12/4/2010 của Chính phủ “ Chính sách tín dụng phục vụ phát triển nông nghiệp, nông thôn”.

- Xây dựng chiến lược khách hàng hợp lý nhằm đảm bảo ưu thế trong cạnh tranh, phát triển chiến lược marketing, hướng đến các khách hàng có ít rủi ro, từ đó có chính sách tín dụng đầu tư cho vay có trọng điểm, mở rộng đầu tư đối với những khách hàng có quan hệ tín dụng tốt, ngược lại hạn chế hay chấm dứt cho vay các khách hàng không có khả năng trả nợ ngân hàng.

- Đầu tư cho vay phải trên cơ sở chú trọng đến chất lượng khoản vay để thu hồi nợ đúng hạn cả gốc và lãi theo phương châm: “ Mở rộng tín dụng phải đi đôi với nâng cao chất lượng tín dụng, đảm bảo an toàn vốn”. Đây đồng thời

cũng là nguyên tắc cơ bản xuyên suốt quá trình hoạt động tín dụng nhằm đảm bảo cho hoạt động ngân hàng phát triển ổn định và bền vững.

- Đa dạng hoá các hoạt động tín dụng, phù hợp với cơ chế thị trường vì mục tiêu lợi nhuận, giảm thiểu rủi ro trong khuôn khổ pháp luật quy định, thực hiện tốt chính sách tiền tệ, tín dụng nhằm góp phần kiềm chế lạm phát, tăng trưởng kinh tế, ổn định tiền tệ.

- Từng bước hiện đại hoá quy trình nghiệp vụ tín dụng trên cơ sở đổi mới công nghệ ngân hàng theo các chuẩn mực quốc tế, tạo tiền đề đáp ứng nhu cầu vốn của nền kinh tế với chất lượng tốt.

Một số chỉ tiêu chủ yếu về hoạt động NHNo&PTNT Quảng Nam đến năm 2015 như sau:

- Nguồn vốn huy động đến năm 2015 đạt từ 6.300 tỷ đồng đến 7.300 tỷ đồng, tỷ lệ tăng trưởng bình quân hàng năm tăng từ 15% đến 18%.

- Tỷ lệ tăng trưởng dư nợ tín dụng bình quân hàng năm tăng từ 12% đến 15%.

- Tỷ trọng dư nợ trung, dài hạn từ 40% đến 42%.

- Nợ xấu dưới 3% tổng dư nợ.

- Hệ số tiền lương trên 1 lần.

3.1.3. Định hướng mở rộng tín dụng đối với Doanh nghiệp dân doanh tại Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn tỉnh Quảng Nam đến năm 2015

Nghị quyết đại hội đại biểu Đảng bộ tỉnh Quảng Nam lần thứ XX nêu: “Thực hiện tốt chủ trương phát triển kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa với nhiều hình thức sở hữu, nhiều thành phần kinh tế. Tỉnh ta cần có cơ chế, chính sách phát triển và tạo bình đẳng giữa các thành phần kinh tế, tạo điều kiện thuận lợi cho kinh tế tư nhân và dân doanh phát triển” [5].

Qua đó, với những lợi thế về điều kiện tự nhiên, môi trường đầu tư, chính sách hỗ trợ, khả năng về vốn, nguồn nhân lực... trong thời gian tới, các DNDD trên địa bàn sẽ có nhiều điều kiện thuận lợi để mở rộng và phát triển.

DNDD trên địa bàn trong những năm qua liên tục phát triển về số lượng, đến cuối năm 2010 tổng số DNDD trên địa bàn là 3.525 doanh nghiệp. Cùng với việc mở rộng về số lượng thì chất lượng hoạt động của các DNDD cũng không ngừng được nâng cao, các lĩnh vực hoạt động của doanh nghiệp phù hợp với định hướng phát triển kinh tế của địa phương. Do đó, chi nhánh NHNo&PTNT Quảng Nam luôn hướng hoạt động của mình theo mục tiêu chung của ngành, định hướng phát triển kinh tế của tỉnh và theo nhu cầu của thị trường. Hiện tại và trong tương lai, các DNDD là đối tượng khách hàng mục tiêu mà ngân hàng đang hướng tới.

Xác định tín dụng đối với DNDD là một bộ phận quan trọng trong hoạt động tín dụng nói chung, đem lại tiềm năng về doanh thu lâu dài cho chi nhánh từ hoạt động cấp tín dụng và sử dụng dịch vụ ngân hàng. Qua đó, ngân hàng đã đưa ra những định hướng nhằm mở rộng tín dụng đối với DNDD như sau:

- Mở rộng cho vay các DNDD hoạt động trên mọi lĩnh vực, mọi thành phần kinh tế. Tập trung cho vay các DNDD làm đầu mối trong các làng nghề, cụm công nghiệp, phục vụ cho mục đích chuyển dịch cơ cấu kinh tế, sản xuất hàng thủ công mỹ nghệ, hàng xuất khẩu.

- Xây dựng mối quan hệ lâu dài với các DNDD, cung ứng các sản phẩm trọn gói, tiến tới đầu tư vốn khép kín cho các DNDD từ khâu thu mua, chế biến đến tiêu thụ sản phẩm.

- Thay đổi cơ cấu dư nợ cho vay DNDD theo hướng tăng tỷ trọng cho vay trung, dài hạn nhằm tạo điều kiện cho các DNDD đổi mới trang thiết bị, công nghệ hiện đại, mở rộng sản xuất kinh doanh, tăng tỷ trọng cho vay các ngành dịch vụ.

- Mục tiêu cụ thể:

- + Tỷ trọng dư nợ cho vay DNDD chiếm 51%/ tổng dư nợ
- + Dư nợ cho vay DNDD tăng trưởng bình quân 25-30% năm.
- + Số lượng DNDD vay vốn tăng trưởng bình quân 25% năm.
- + Chất lượng tín dụng đảm bảo, tỷ lệ nợ xấu dưới mức cho phép.

3.2. GIẢI PHÁP MỞ RỘNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP DÂN DOANH TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN TỈNH QUẢNG NAM

Nhìn nhận về tiềm năng phát triển của DNDD, cùng với những lợi thế và năng lực hiện có. Trên cơ sở những định hướng phát triển của ngành, để phát huy những điểm mạnh, khắc phục những điểm yếu, tận dụng các cơ hội để mở rộng tín dụng đối với DNDD, luận văn xin đưa ra một số giải pháp sau:

3.2.1. Chính sách thu hút khách hàng hiệu quả

3.2.1.1. Xây dựng chiến lược marketing để phát triển mạng lưới khách hàng mới, củng cố và giữ vững khách hàng cũ

Công tác phát triển khách hàng là DNDD còn nhiều hạn chế thể hiện qua quy mô đầu tư tín dụng chưa tương xứng với nhu cầu và tiềm năng thực sự của thị trường, chưa chủ động xây dựng chiến lược marketing cụ thể và chưa tổ chức điều tra nhu cầu tín dụng trên diện rộng để có chiến lược đầu tư phù hợp. Để mở rộng tín dụng đối với DNDD trong thời gian đến, NHNo&PTNT tỉnh Quảng Nam cần chủ động xây dựng chiến lược marketing phù hợp với đối tượng khách hàng là DNDD, cụ thể:

- Đẩy mạnh nghiên cứu những đặc thù kinh tế của từng vùng, miền để có những hình thức tiếp thị, quảng bá sản phẩm phù hợp tương ứng cho từng loại khách hàng ở từng thị trường, vùng miền một cách phù hợp.

- Tận dụng lợi thế của Agribank là có đội ngũ cán bộ nhân viên đông đảo để quảng bá sản phẩm dịch vụ của Agribank (thông qua người thân, bạn

bè...của họ). Đây là một trong những kênh truyền thông được thực hiện với chi phí rất thấp mà hiệu quả lại cao bởi đã tạo được sự tin tưởng đối với khách hàng ngay từ đầu.

- Tập trung giới thiệu các sản phẩm, dịch vụ ngân hàng với nội dung và hình ảnh rõ ràng, dễ hiểu nhằm khuyến khích khách hàng là DNDD sử dụng sản phẩm dịch vụ của Agribank.

- Thực hiện các hoạt động marketing trực tiếp (gửi thư, tờ rơi đến từng khách hàng DNDD, gửi lời giới thiệu về ngân hàng và sản phẩm dịch vụ tới từng khách hàng, giải đáp trên truyền thanh, truyền hình, tổ chức các hội nghị khách hàng...), tăng cường các hoạt động tài trợ, từ thiện, thực hiện các hoạt động khuyến mãi khi cung cấp các sản phẩm, dịch vụ mới.

- Tăng cường quảng bá thương hiệu Agribank với một hình ảnh Agribank thân thiện, gần gũi với khách hàng, mang tính cộng đồng, có độ an toàn cao và hoạt động có hiệu quả, có sự tư vấn tốt cho khách hàng.

- Thường xuyên bám sát địa bàn để tìm kiếm và tiếp cận các phương án, dự án vay vốn của DNDD nhằm tìm ra những phương án, dự án vay vốn hiệu quả để tài trợ.

- Tổ chức điều tra, khảo sát nhu cầu về vốn, hình thức cấp tín dụng phù hợp với DNDD, những hạn chế trong việc tiếp cận nguồn vốn tín dụng của DNDD trên địa bàn...để từ đó xây dựng chiến lược đầu tư phù hợp.

- Phát triển các dịch vụ tư vấn, triển khai, giới thiệu các loại hình tín dụng, các dịch vụ ngân hàng đồng thời giải đáp các thắc mắc cho khách hàng DNDD về những vấn đề liên quan đến tín dụng.

3.2.1.2. Cải tiến và đa dạng hoá các sản phẩm dịch vụ

Ngân hàng chủ trương: “ thay vì bán ít sản phẩm với giá cao nên bán nhiều sản phẩm với giá thấp”. Như vậy, lợi nhuận thu được sẽ nhiều lên. Hiện nay, đối với DNDD, ngân hàng có các sản phẩm, dịch vụ: cho vay, thanh

toán, bảo lãnh, chuyển khoản... Đối với sản phẩm dư nợ, ngân hàng đã đưa ra các gói sản phẩm, dịch vụ kèm theo như: dịch vụ thanh toán tiền điện, nước; thanh toán qua lương...

Để đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của DNDD, NHNo&PTNT Quảng Nam cần đa dạng hoá các sản phẩm, dịch vụ ngân hàng theo hai hướng:

- Một là, không ngừng hoàn thiện các sản phẩm, dịch vụ ngân hàng hiện có.

+ Chi nhánh cần đẩy nhanh ứng dụng công nghệ tin học, nâng cao tiện ích sử dụng các sản phẩm, dịch vụ, hình thành các sản phẩm tiện lợi dễ bảo quản, lưu thông dễ dàng, có thể dùng để cầm cố, thế chấp vay vốn và đảm bảo tính bí mật, chính xác.

+ Cần áp dụng linh hoạt cho vay theo hạn mức tín dụng đối với DNDD: đây là hình thức cấp tín dụng rất thuận tiện và hiệu quả đối với các doanh nghiệp có nhu cầu vay vốn thường xuyên, ổn định nhằm hạn chế việc phải lập hồ sơ nhiều lần gây mất thời gian và công sức cho khách hàng, ngân hàng nên chú trọng áp dụng phương thức cho vay này đối với những khách hàng làm ăn có uy tín, sản phẩm có thị trường tiêu thụ ổn định, khả năng luân chuyển vốn nhanh.

+ Mở rộng việc thanh toán thẻ nội địa và quốc tế: nhằm đẩy mạnh thanh toán qua ngân hàng, giúp lưu chuyển nhanh tiền vốn, tiết giảm chi phí. Trang bị thêm các máy rút tiền tự động đa năng, cung cấp nhiều loại hình dịch vụ khác nhau như: vừa rút tiền, vừa có thể nộp tiền vào máy mà không phải thông qua ngân hàng nhằm phục vụ cho nhu cầu thanh toán, rút tiền mặt, chuyển tiền của doanh nghiệp.

- Hai là, phát triển các sản phẩm, dịch vụ mới hiện đại, tiện ích.

Để phục vụ cho yêu cầu tăng trưởng của nền kinh tế, nhất là với các khách hàng có phạm vi hoạt động xuyên quốc gia. Ngân hàng cần triển khai thực hiện các sản phẩm, dịch vụ mới hiện đại trong thời gian tới, cụ thể:

+ Phát triển dịch vụ ngân hàng tại nhà: thông qua việc xây dựng các trang web, nối mạng với khách hàng để giao dịch tại nhà, khách hàng không phải đến các điểm giao dịch của ngân hàng để giao dịch.

+ Phát triển dịch vụ chuyển khoản liên ngân hàng: cho phép chủ thẻ có thể chuyển tiền mọi lúc, mọi nơi, không giới hạn về mặt thời gian, khách hàng không cần phải tới quầy giao dịch.

Ngoài các dịch vụ trên, ngân hàng cần bổ sung thêm dịch vụ: tiết kiệm điện tử và thông tin tài khoản tiền vay.

Ngân hàng tiến hành đa dạng hoá sản phẩm sẽ giúp cho DNDD có nhiều sự lựa chọn hơn khi mua sản phẩm, dịch vụ của ngân hàng, đồng thời giúp ngân hàng bán được nhiều sản phẩm, dịch vụ, mở rộng hoạt động tín dụng, thu được nhiều lợi nhuận hơn.

3.2.1.3. Hoàn thiện quy trình và thủ tục cấp tín dụng

Hoàn thiện quy trình tín dụng hợp lý sẽ giúp ngân hàng quản lý chặt chẽ quy trình cấp tín dụng, phát hiện được các công đoạn công việc chưa thực hiện tốt để kịp thời cải tiến nhằm cung ứng dịch vụ tốt hơn cho khách hàng. Xây dựng quy trình tín dụng hợp lý sẽ giúp rút ngắn được thời gian xét duyệt một khoản vay thông qua xây dựng và kiểm tra các bước công việc là một trong những mong đợi của khách hàng.

Một trong những nguyên nhân khiến việc tiếp cận nguồn vốn ngân hàng của DNDD với ngân hàng gặp khó khăn là do quy trình vay nợ phức tạp, rườm rà, thời gian chờ đợi quyết định cho vay quá lâu gây mất thời gian, làm mất cơ hội và gây trở ngại cho khách hàng trong hoạt động kinh doanh. Vì vậy, để cải tiến quy trình tín dụng nhằm tạo điều kiện mở rộng hoạt động tín dụng đối với DNDD thì bản thân ngân hàng cần thực hiện một số biện pháp sau:

- Nghiên cứu rút gọn quá trình thiết lập hồ sơ vay vốn cho khách hàng, đơn giản hoá các thủ tục, rút bớt hoặc gộp một số giấy tờ còn chồng chéo nhằm rút ngắn thời gian giải quyết hồ sơ mà vẫn đảm bảo tính pháp lý theo quy định.

- Xây dựng cuốn sổ tay tín dụng theo chuẩn mực nhằm giúp cán bộ tín dụng thuận tiện trong việc tra cứu các quy định cụ thể của ngân hàng trong việc cấp tín dụng đối với khách hàng.

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

3.2.2. Nâng cao chất lượng tín dụng, hoàn thiện quy trình thẩm định để hạn chế rủi ro, giảm tỷ lệ nợ xấu

Là một NHTM Nhà nước có vai trò chủ đạo, chủ lực trên thị trường tài chính, tiền tệ nông nghiệp, nông thôn. Trong những năm qua, hoạt động cho vay của NHNo&PTNT Quảng Nam đã góp phần vào sự nghiệp kinh tế - xã hội của tỉnh nhà. Đến nay, dư nợ cho vay của chi nhánh chiếm tỷ trọng cao trong tổng tài sản của ngân hàng nên nguồn thu chủ yếu của chi nhánh vẫn là nguồn thu từ hoạt động tín dụng. Thế nhưng, khoản mục này là khoản mục hàm chứa nhiều rủi ro nhất và ảnh hưởng mạnh mẽ đến hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Vì vậy, để nâng cao chất lượng tín dụng, hạn chế rủi ro, ngân hàng cần tiếp tục thực hiện đa dạng hoá các loại hình tín dụng, tổ chức hợp lý và khoa học quy trình cho vay để nâng cao hiệu quả cho vay và thu nợ. Bên cạnh đó, không ngừng nâng cao sức cạnh tranh với các NHTM khác trên địa bàn để giữ vững và phát triển thêm khách hàng mới.

Nâng cao chất lượng tín dụng là nội dung quan trọng nhằm đảm bảo khả năng thu hồi vốn, đẩy mạnh tái đầu tư, tăng vòng quay vốn tín dụng, tăng lợi nhuận. Quán triệt tư tưởng đặt chất lượng tín dụng lên hàng đầu trong đầu tư vốn, chất lượng tín dụng là tiêu chuẩn để đánh giá năng lực điều hành của

Giám đốc chi nhánh. Trong đầu tư tín dụng, tôn trọng nguyên tắc vị trí độc lập khách hàng, tuyệt đối không thoả hiệp với bất kỳ sức ép nào, từ phía nào làm ảnh hưởng đến chất lượng, đe dọa an toàn về tín dụng và khả năng vay trả của khoản vay.

Chất lượng tín dụng phản ánh trên nhiều mặt: tỷ lệ nợ quá hạn cho vay thấp, nợ khó đòi nhiều hay ít, cơ cấu dư nợ có hợp lý không? Quan hệ giữa ngân hàng và khách hàng như thế nào?... Vì vậy, để nâng cao chất lượng tín dụng, hạn chế những rủi ro trong quá trình mở rộng tín dụng đối với DNDD, ngân hàng cần:

- Xác định đúng hướng đầu tư đối với các DNDD.
- Phải ngăn chặn nợ quá hạn phát sinh trong quá trình cho vay.
- Áp dụng triệt để công tác chấm điểm và xếp loại khách hàng theo chuẩn mực quy định vào việc cấp phát tín dụng.
- Cán bộ tín dụng cần theo dõi sát tình hình sử dụng vốn, thu nhập, trả nợ của từng doanh nghiệp để có biện pháp tác động kịp thời, ứng dụng có linh hoạt với các doanh nghiệp vay vốn ngân hàng. Ngoài ra, cần kết hợp với các tổ chức tín dụng khác để nắm thực trạng vay và sử dụng vốn vay, nợ quá hạn, thái độ đối với việc trả nợ vay của khách hàng. Có biện pháp kiểm tra thường xuyên, giám sát chặt chẽ quá trình sử dụng vốn vay.
- + Hỗ trợ các doanh nghiệp giải quyết các khó khăn: tư vấn cho doanh nghiệp hướng sử dụng vốn vay. Cùng doanh nghiệp tìm biện pháp giải quyết khó khăn về tiêu thụ sản phẩm, giá cả, thanh toán. Đề nghị kịp thời với cấp trên các trường hợp khoan nợ, xoá nợ, gia hạn nợ hợp lý khi có thiên tai rủi ro xảy ra.
- + Tổ chức tốt việc thu hồi nợ quá hạn: phân loại chính xác nguyên nhân nợ quá hạn và nguyên nhân không muốn trả nợ để có biện pháp xử lý.

Ngoài ra, ngân hàng cần chú trọng công tác đào tạo cán bộ tín dụng, giáo dục cán bộ tu dưỡng phẩm chất đạo đức, nêu cao ý thức trách nhiệm trong công việc.

3.2.3. Tăng cường công tác huy động vốn

Vốn luôn là yếu tố có tính chất phát triển đến thành công, thắng lợi trong mọi giai đoạn phát triển kinh tế của đất nước. Đồng thời, nó là nhân tố quan trọng ảnh hưởng đến việc mở rộng tín dụng. Ngân hàng chỉ có thể mở rộng tín dụng khi có nguồn vốn đáp ứng đủ cho nhu cầu tín dụng của các khách hàng. Vì vậy để nâng cao công tác huy động vốn thì NHNo&PTNT Quảng Nam phải coi trọng công tác đánh giá, phân tích thị trường trên cơ sở phân đoạn thị trường, xác định nhóm khách hàng, nhóm sản phẩm dịch vụ cung ứng phù hợp. Từ đó, có kế hoạch chủ động tiếp cận khách hàng và đáp ứng tốt nhu cầu của khách hàng trong phạm vi quy định của ngành.

- Đa dạng hoá các hình thức huy động vốn, hấp dẫn phù hợp với từng đối tượng khách hàng để thu hút tối đa mọi nguồn vốn nhàn rỗi trong dân cư và các doanh nghiệp. Đặc biệt là nguồn vốn của nhân dân thành thị rất tiềm tàng và phong phú.

Bên cạnh các hình thức huy động truyền thống như: tiết kiệm có kỳ hạn, tiết kiệm không kỳ hạn, kỳ phiếu, tiết kiệm bậc thang... thì ngân hàng sẽ triển khai các hình thức huy động vốn mới như:

- Phát hành trái phiếu dài hạn loại 5 năm, 10 năm để bổ sung vốn trung và dài hạn.

- Phát hành kỳ phiếu ngắn hạn trả lãi trước, đi kèm với các hình thức marketing thích hợp nhằm hướng tới các nhóm khách hàng mục tiêu.

- Cùng cố và mở rộng hợp tác với các tổ chức cung cấp các dịch vụ, hàng hoá công cộng (điện, nước, phí điện thoại, trả lương...) để thu hút các khoản tiền thu từ dịch vụ.

- 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 khách hàng để duy trì được đội ngũ khách hàng truyền thống của chi nhánh.

- Thực hiện chính sách lãi suất linh hoạt đối với khách hàng dân cư và doanh nghiệp theo hướng chuyển dịch sang cơ cấu huy động vốn chiến lược.

- Tập trung giữ vững và khơi tăng nguồn vốn đối với các tổ chức kinh tế để thiết lập quan hệ, tạo dựng cơ hội nhằm quan hệ với các doanh nghiệp có hoạt động kinh doanh lớn, chú trọng các doanh nghiệp mới hình thành tại khu kinh tế mở Chu Lai, khu công nghiệp Điện Nam – Điện Ngọc...

- Cùng cố và nâng cao uy tín giá trị thương hiệu Agribank trên địa bàn là cơ sở tiền đề cho cạnh tranh thu hút khách hàng. Xây dựng trụ sở làm việc khang trang, thực hiện bảo hiểm tiền gửi, đảm bảo khả năng thanh khoản sẵn sàng chi trả kịp thời... nhằm tạo tâm lý an toàn, niềm tin cho khách hàng khi gửi tiền vào ngân hàng.

- Tổ chức thu thập thông tin, điều tra, khảo sát, phân tích tình hình thu nhập của các tầng lớp dân cư, nắm được hộ giàu, hộ khá, hộ trung bình, hộ nghèo, hộ có nguồn tiền từ nước ngoài chuyển tiền về như: kiều hối, xuất khẩu lao động... để có kế hoạch khai thác tiềm năng nhân rỗi và tiếp cận huy động vốn đạt hiệu quả cao theo hướng “ tích thiếu thành đa”.

Ngoài ra, ngân hàng cần tăng cường công tác tuyên truyền, quảng cáo dưới nhiều hình thức như: quảng cáo trên đài phát thanh, truyền hình, băng rôn, tờ rơi... tuyên truyền tại các hội nghị của địa phương, phân công cán bộ đi tiếp thị trực tiếp đến khách hàng để họ hiểu rõ hơn lợi ích của việc mở tài khoản, sử dụng các dịch vụ ngân hàng tại ngân hàng, tạo điều kiện cho ngân hàng huy động nguồn vốn nhân rỗi trên tài khoản cá nhân, tổ chức kinh tế để đầu tư cho vay.

3.2.4. Những giải pháp phụ trợ

3.2.4.1. Tăng cường hoạt động thu thập, xử lý thông tin

Thu thập, phân tích, xử lý kịp thời, chính xác các thông tin có liên quan đến khách hàng và thị trường là một trong những công tác quan trọng góp

phần cho việc ra quyết định cấp tín dụng, giám sát quản lý khoản vay dựa trên những cơ sở tin cậy, có độ tin tưởng cao. Thông thường, các ngân hàng thường gặp khó khăn khi muốn có thông tin tín dụng của khách hàng, đặc biệt là với DNDD. Phần lớn các thông tin mà ngân hàng có được là do các doanh nghiệp này cung cấp cho ngân hàng thông qua các báo cáo tài chính. Khi có được các thông tin này, cán bộ tín dụng luôn đặt dấu hỏi về tính xác thực của thông tin. Chính vì vậy mà nhiều ngân hàng đã yêu cầu DNDD muốn vay vốn của ngân hàng thì một trong những điều kiện để được vay là báo cáo tài chính của doanh nghiệp phải được xác nhận của cơ quan kiểm toán có uy tín. Điều này đã làm tăng đáng kể chi phí vay mượn của ngân hàng. Mặt khác, ít khi DNDD cung cấp đầy đủ các báo cáo tài chính và các thông tin cần thiết đúng thời gian mà ngân hàng yêu cầu. Điều này đã khiến cho ngân hàng gặp nhiều khó khăn trong việc theo dõi, giám sát hoạt động của doanh nghiệp. Đây là những khó khăn mà ngân hàng thường gặp phải đối với những khách hàng cũ.

Trong quá trình mở rộng tín dụng, bên cạnh những khách hàng cũ thì ngân hàng phải luôn mở rộng tìm kiếm những đối tượng khách hàng mới. Do đó, việc thu thập các thông tin về DNDD trên địa bàn là rất quan trọng, giúp ngân hàng hạn chế được rủi ro tín dụng ngay từ bước đầu tiên trong quá trình cấp tín dụng.

Để công tác thông tin phòng ngừa rủi ro đạt hiệu quả, NHNo&PTNT Quảng Nam cần chú trọng đến các giải pháp sau:

- Chấp hành nghiêm túc quyết định số 1117/2004/QĐ-NHNN ngày 8/9/2004 của Thống đốc NHNN Việt Nam về quy chế hoạt động thông tin tín dụng nhằm góp phần nâng cao chất lượng tín dụng theo hướng an toàn, hiệu quả.

- Tăng cường các phương tiện thông tin hiện đại để có điều kiện thu thập và cung cấp thông tin kịp thời.

- Phải có quy định cụ thể về trách nhiệm và nghĩa vụ về việc gửi các báo cáo tài chính, kết quả hoạt động kinh doanh đối với DNDD theo đúng quy định, đảm bảo thời gian và tính chính xác.

- Khai thác từ nhiều kênh thông tin khác nhau, trong đó chủ yếu và quan trọng nhất là từ Trung tâm thông tin tín dụng (CIC) của NHNN Việt Nam. Trung tâm này có đầy đủ thông tin về hồ sơ pháp lý, hồ sơ kinh tế, diễn biến quan hệ tín dụng của tất cả các doanh nghiệp trong toàn quốc vay vốn tại các ngân hàng. Cán bộ tín dụng cần tra cứu, tìm tòi, cập nhật để thu thập những thông tin có độ tin cậy cao nhằm phục vụ cho công tác của mình. Bên cạnh đó, ngân hàng cần thu thập những thông tin từ khách hàng vay vốn, trên các phương tiện thông tin đại chúng...

Việc thu thập, phân tích, xử lý thông tin là cơ sở để ngân hàng đưa ra các quyết định chính xác về việc mở rộng tín dụng đối với DNDD: nên mở rộng đối với những ngành nghề nào, quy mô mở rộng là bao nhiêu cho phù hợp...

3.2.4.2. Nâng cao năng lực, trình độ cho cán bộ ngân hàng, hoàn thiện bộ máy, đào tạo và đào tạo lại, phát triển nguồn nhân lực

Một chính sách tín dụng đúng đắn, chiến lược kinh doanh phù hợp với cơ chế thị trường chỉ có thể mang lại hiệu quả khi có đội ngũ cán bộ, nhất là cán bộ làm công tác tín dụng có đủ năng lực và tinh thần trách nhiệm cao. Xuất phát từ tầm quan trọng của nhân tố con người trong hoạt động kinh doanh, cần phải có đội ngũ cán bộ tinh thông nghiệp vụ, được đào tạo bài bản đảm bảo tiêu chuẩn, có đạo đức tốt...là yếu tố quan trọng hàng đầu nhằm nâng cao chất lượng tín dụng, an toàn vốn tại chi nhánh NHNo&PTNT Quảng Nam.

Nhận thức được tầm quan trọng đó, NHNo&PTNT Quảng Nam cần có các kế hoạch về nhân sự theo các hướng sau:

- Tiêu chuẩn hoá cán bộ, nhất là đội ngũ làm công tác tín dụng: Cán bộ tín dụng nói chung và cán bộ tín dụng DNDD nói riêng là người giúp lãnh đạo đưa ra các quyết định cho vay một cách đúng đắn. Do đó, mỗi cán bộ tại NHNo&PTNT Quảng Nam phải đảm bảo các tiêu chuẩn về trình độ năng lực chuyên môn, ngoại ngữ, tin học, phẩm chất đạo đức...tinh thông nghiệp vụ, hiểu biết rộng rãi và sâu sắc các hoạt động có liên quan đến công tác tín dụng để có thể đáp ứng các yêu cầu đòi hỏi rất nhạy cảm và phức tạp. Cán bộ tín dụng không chỉ đơn thuần là người cho vay vốn mà còn phải là người tư vấn cho khách hàng DNDD về khả năng sản xuất kinh doanh. Do đó, đòi hỏi cán bộ tín dụng vừa phải nắm chắc chuyên môn vững vàng vừa phải có kinh nghiệm thực tế.

- Đổi mới công tác đào tạo, đào tạo lại: Thông qua đổi mới công tác đào tạo, đào tạo lại nhằm tạo sự chuyển biến mạnh mẽ, tích cực trong việc trang bị kiến thức nghiệp vụ chuyên sâu, kỹ năng chuyên ngành, đạo đức nghề nghiệp và tính chuyên nghiệp cao cho đội ngũ làm công tác tín dụng.

+ Đẩy mạnh đào tạo theo chuyên đề: Chi nhánh cần tổ chức các lớp đào tạo tập huấn chuyên sâu về kỹ năng thẩm định cho vay, kỹ năng thẩm định dự án, phương pháp định giá tài sản...về các văn bản pháp luật mới ban hành có liên quan đến hoạt động của ngân hàng; các kiến thức về thị trường, sản phẩm, về các DNDD trên địa bàn để nâng cao trình độ cho cán bộ tín dụng mới có thể phân tích đánh giá, phân biện dự án một cách khoa học, có cơ sở nhằm nâng cao chất lượng tín dụng, hạn chế rủi ro.

+ Tổ chức đào tạo lại: Phần lớn cán bộ tín dụng tại NHNo&PTNT Quảng Nam đã được đào tạo từ lâu, thậm chí trong thời kỳ tập trung bao cấp nên không đáp ứng được yêu cầu về trình độ trong tình hình mới. Hơn nữa hoạt động ngân hàng luôn có sự đổi mới để triển khai các sản phẩm, dịch vụ

mới, đòi hỏi phải có sự am hiểu nhất định. Do đó, công tác đào tạo lại trở nên bức xúc và cần thiết. Thấy được thực trạng đó, trong nhiều năm qua. Chi nhánh rất quan tâm việc tổ chức đào tạo lại cho cán bộ tín dụng. Trong thời gian đến, chi nhánh quan tâm hơn nữa công tác đào tạo lại thông qua nhiều hình thức: tổ chức các lớp tập huấn ngắn ngày hoặc đi học tại chức tại các trường đại học... đồng thời chi nhánh khuyến khích cán bộ ngân hàng không ngừng tự học, tự bồi dưỡng để trau dồi kiến thức, năng lực chuyên môn.

+ Đổi mới công tác tổ chức bố trí cán bộ: Hoạt động tín dụng ngân hàng là hoạt động phức tạp, là nghiệp vụ mang lại hiệu quả chủ yếu song cũng mang lại nhiều rủi ro cho ngân hàng. Do vậy, việc bố trí sắp xếp cán bộ cần phải ưu tiên những cán bộ có năng lực chuyên môn cao, có tinh thần trách nhiệm, đạo đức tốt, tâm huyết với ngành... để sắp xếp bố trí làm công tác tín dụng. Bố trí cán bộ tín dụng phù hợp với chuyên môn đào tạo và theo sở trường. Đối với những cán bộ tín dụng không đủ phẩm chất đạo đức hoặc chuyên môn nghiệp vụ thì kiên quyết chuyển sang làm công tác khác. Cơ cấu lại cán bộ theo hướng nâng tỷ trọng cán bộ có trình độ đại học và sau đại học. Tập trung nâng cao trình độ quản lý, đào tạo, huấn luyện nâng cao trình độ nghiệp vụ, phát huy tối đa sở trường của từng cán bộ tín dụng. Có như vậy mới nâng cao được chất lượng tín dụng, đặc biệt là mở rộng tín dụng đối với DNDD.

Bên cạnh tổ chức bố trí cán bộ tín dụng, cần phải giao khoán chất lượng tín dụng đối với tập thể và cá nhân có liên quan để nâng cao tinh thần trách nhiệm của cán bộ tín dụng đối với khoản vay, có cơ chế thưởng phạt nghiêm minh, những cán bộ tín dụng tạo lập chất lượng tín dụng tốt, thu hồi nợ đúng hạn cả gốc và lãi thì xếp loại lương kinh doanh cao, ngược lại phải xử lý nghiêm khắc những cán bộ tín dụng gây thất thoát vốn vì nguyên nhân chủ quan, tùy theo mức độ vi phạm có thể quy trách nhiệm đền bù vật chất.

3.2.4.3. Khai thác, ứng dụng hiệu quả công nghệ tin học mới vào hoạt động tín dụng đối với Doanh nghiệp dân doanh

Trong thời đại bùng nổ công nghệ thông tin như hiện nay, cùng với nguồn thông tin đa dạng và cách thức xử lý thông tin ngày càng hiện đại, thì việc thu thập thông tin đầy đủ, kịp thời, chính xác để phục vụ cho công tác thẩm định, kiểm soát và quản lý rủi ro trong hoạt động tín dụng là khá phức tạp, ảnh hưởng trực tiếp đến sự an toàn trong hoạt động tín dụng của ngân hàng.

Hiện nay, NHNo&PTNT đang sử dụng hệ thống IPCAS, theo đó khách hàng nói chung và khách hàng là DNDD nói riêng sẽ được quản lý tập trung tại Trụ sở chính từ khâu cấp mã, công tác thẩm định, quyết định cho vay, giám sát, phòng ngừa rủi ro trong hoạt động tín dụng...

Vấn đề đặt ra cho chi nhánh là phải biết khai thác, sử dụng nguồn thông tin do NHNo&PTNT Việt Nam cung cấp như thế nào cho hiệu quả. Bộ trí cán bộ đủ năng lực, có kiến thức để đảm nhận công việc về giao dịch, khai thác, xử lý thông tin thu được từ hệ thống, đưa ra các dự báo giúp ban lãnh đạo ra các quyết định phù hợp.

Trong thời gian tới, chi nhánh NHNo&PTNT Quảng Nam cần đẩy mạnh thực hiện tốt hơn nữa công nghệ ngân hàng như sau:

- Tập trung đầu tư nâng cấp, xây dựng và vận hành có hiệu quả hệ thống cơ sở hạ tầng về công nghệ thông tin hiện đại, tiên tiến, phục vụ cho các lĩnh vực hoạt động ngân hàng nói chung, công tác tín dụng nói riêng. Tăng cường ứng dụng các tiến bộ kỹ thuật trong các lĩnh vực khác nhau như: thanh tra giám sát từ xa, khai thác các thông tin liên quan đến hoạt động sản xuất kinh doanh, tài chính, quan hệ tín dụng với các tổ chức tín dụng của DNDD vay vốn... nhằm phục vụ cho hoạt động tín dụng.

- Bên cạnh việc trang bị máy móc, thiết bị, việc đào tạo đội ngũ cán bộ tin dụng đáp ứng các yêu cầu trong việc khai thác sử dụng công nghệ thông tin là cần thiết và nên cập nhật bổ sung kiến thức cho cán bộ tin dụng khi có sự đổi mới công nghệ.

3.3. MỘT SỐ KIẾN NGHỊ

Từ thực trạng hoạt động tin dụng đối với DNDD đã phân tích ở chương 2, định hướng phát triển kinh tế - xã hội của tỉnh, định hướng hoạt động đầu tư tin dụng của ngân hàng tỉnh Quảng Nam, để việc mở rộng hoạt động tin dụng đối với DNDD trên địa bàn tỉnh trong thời gian tới được hiệu quả thì ngoài sự nỗ lực từ phía ngân hàng thì vai trò điều tiết các chính sách vĩ mô của Nhà nước, của UBND tỉnh, các cơ quan hữu quan cũng như bản thân các DNDD tự hoàn thiện, nâng cao vị thế của mình cũng không kém phần quan trọng. Vì vậy, luận văn xin đưa ra một số kiến nghị sau nhằm tạo điều kiện cho việc mở rộng tin dụng đối với DNDD nói chung cũng như tại NHNo&PTNT tỉnh Quảng Nam nói riêng.

3.3.1. Đối với Nhà nước

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

- Cần tiếp tục hoàn thiện khuôn khổ pháp luật, trong đó cần chú ý đến việc đồng bộ hóa các văn bản hướng dẫn luật, nhất là đối với các luật có liên quan đến hoạt động ngân hàng như luật các TCTD sửa đổi bổ sung, luật đất đai, luật thương mại ... Mặt khác, cần chú ý đến việc thực hiện của các cơ quan thực thi pháp luật các cấp nhằm xây dựng môi trường kinh doanh thông thoáng, lành mạnh hơn, qua đó tạo điều kiện cho các ngân hàng hoạt động ngày càng có hiệu quả, an toàn và bền vững.

- Chính phủ cần tạo hành lang pháp lý an toàn và môi trường nghiêm minh trong hoạt động tin dụng, các luật dân sự và luật thương mại cần phải có

những điều khoản chế tài thật nặng đối với những đối tượng vi phạm cam kết như sử dụng vốn vay không đúng mục đích, có chủ ý và hành vi lừa đảo.

- Cần sửa đổi, bổ sung thuế thu nhập doanh nghiệp theo hướng mở rộng đối tượng chịu thuế, đơn giản hoá phương pháp và căn cứ tính thuế, tạo điều kiện cho các doanh nghiệp có thể tiếp cận và hưởng chế độ ưu đãi, nhất là những doanh nghiệp mới thành lập hoặc gặp khó khăn trong việc chuyển đổi cơ cấu sản phẩm.

- Thực hiện giảm thuế suất để khuyến khích doanh nghiệp phát triển sản xuất, giảm thấp chi phí hoạt động, nhất là đối với các sản phẩm có thuế suất cao.

3.3.1.2. Hoàn thiện các quy định về kế toán, kiểm toán

Các quy định về kế toán hiện đang áp dụng chưa thực sự phù hợp với thực trạng hoạt động của DNDD và thông lệ quốc tế, gây khó khăn cho công tác đánh giá kết quả hoạt động của DNDD. Một trở ngại lớn trong quá trình thẩm định của ngân hàng là báo cáo tài chính của doanh nghiệp thiếu chính xác, không minh bạch. Mặt khác, cần nâng cao trách nhiệm của các cơ quan kiểm toán, tạo cơ sở chắc chắn để ngân hàng xem xét, quyết định cho vay.

3.3.1.3. Xây dựng các chương trình trợ giúp, nâng cao năng lực hoạt động sản xuất kinh doanh và khả năng cạnh tranh của Doanh nghiệp dân doanh

- Nhà nước cần tạo điều kiện môi trường khuyến khích phát triển thị trường dịch vụ, cung cấp thông tin và tuyên truyền về lợi ích của việc sử dụng các dịch vụ của DNDD. Đánh giá lại tất cả các ngành mà DNDD có tiềm năng phát triển xuất khẩu hoặc lĩnh vực nào có khả năng cạnh tranh, từ đó chọn ngành, hàng để có chính sách hỗ trợ thoả đáng.

- Xây dựng chương trình hỗ trợ về giáo dục và đào tạo nhằm nâng cao kiến thức kinh doanh, năng lực quản lý và trình độ tay nghề của người lao động trong các DNDD bằng cách:

+ Tiến hành điều tra về cơ cấu ngành nghề trong các DNDD, nhu cầu lao động cho các ngành nghề để có chiến lược đào tạo phù hợp.

+ Tăng cường việc sử dụng ngân sách để xây dựng các trung tâm hỗ trợ, đào tạo nghề nhằm đáp ứng nguồn nhân lực cho DNDD, hỗ trợ đào tạo về năng lực quản lý, điều hành cho những người đứng đầu các doanh nghiệp.

+ Mở rộng hệ thống dịch vụ tư vấn khoa học, công nghệ, hỗ trợ mở các lớp tập huấn ngắn hạn miễn phí để bồi dưỡng kiến thức khoa học, công nghệ cho DNDD.

- Cần tăng cường quản lý, giám sát một cách chặt chẽ các hoạt động sản xuất kinh doanh trong các DNDD nhằm ngăn chặn các biểu hiện tiêu cực trong kinh doanh, tạo ra một môi trường trong sạch để mọi doanh nghiệp tự do cạnh tranh lành mạnh, công bằng và hợp pháp.

- Chính phủ cần điều tiết giá của một số ngành độc quyền như: điện, nước, cước phí bưu chính để giảm giá thành đầu vào của DNDD, đồng thời có chính sách hỗ trợ về giá khi cần thiết.

3.3.2. Đối với UBND tỉnh Quảng Nam

- Tạo môi trường kinh doanh thuận lợi nhằm thu hút các doanh nghiệp trong và ngoài nước đầu tư sản xuất kinh doanh tại địa phương, nhất là đầu tư vào khu kinh tế mở Chu Lai, khu công nghiệp Điện Nam – Điện Ngọc. Cơ sở hạ tầng như: đường sá, bến cảng, sân bay...rất quan trọng đối với nhà đầu tư, nếu điều kiện này không tốt thì sẽ hạn chế các doanh nghiệp đầu tư tại địa phương, ngược lại cơ sở hạ tầng tốt sẽ thu hút nhiều nhà đầu tư hơn do giảm được chi phí sản xuất.

- Tiếp tục đẩy mạnh cải cách thủ tục hành chính, tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp trong việc thành lập, đăng ký kinh doanh, thủ tục cho thuê đất, giải phóng mặt bằng, thuế...

- Khuyến khích thành lập các hiệp hội nghề nghiệp trên địa bàn để phát huy vai trò là người đại diện cho tiếng nói doanh nghiệp, nâng cao hiệu quả hoạt động và làm cầu nối giúp các DNDD như:

+ Tiếp cận nhanh chóng với các chính sách trợ giúp phát triển của Nhà nước đối với DNDD.

+ Tăng cường, mở rộng liên kết giữa các DNDD trong quá trình sản xuất kinh doanh và tiêu thụ sản phẩm.

- Đẩy mạnh ứng dụng công nghệ thông tin, giảm nhẹ thủ tục đăng ký kinh doanh thông qua việc thiết lập hệ thống đăng ký kinh doanh trực tuyến.

3.3.3. Đối với Ngân hàng Nhà nước Việt Nam

- Hoàn thiện hệ thống văn bản, quy chế cho vay, thống nhất, bình đẳng, tránh tình trạng phân biệt giữa các loại hình doanh nghiệp, gây khó khăn cho DNDD, giúp DNDD tiếp cận với nguồn vốn tín dụng một cách hiệu quả nhất. Đây là động lực thúc đẩy hoạt động của DNDD và tạo ra một hành lang pháp lý cho hoạt động của ngân hàng.

- Nâng cao hơn nữa chất lượng thông tin tại Trung tâm thông tin tín dụng của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam để đáp ứng yêu cầu thông tin đầy đủ, cập nhật về tình hình quan hệ tín dụng của doanh nghiệp tại các tổ chức tín dụng, tình hình tài chính, phi tài chính...nhằm hỗ trợ ngân hàng trong việc tra cứu thông tin có độ tin cậy cao, phục vụ cho công tác thẩm định tín dụng.

- Nâng cao vai trò giám sát của thanh tra ngân hàng: Công tác thanh tra phải có cơ chế giám sát chặt chẽ và khoa học đảm bảo các ngân hàng phải thực hiện nghiêm túc các quy định trong hoạt động tín dụng.

3.3.4. Đối với Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam

NHNo&PTNT Việt Nam là cơ quan đầu mối chỉ đạo, điều hành, quyết định về đường lối, chiến lược hoạt động và đưa ra những định hướng chung của toàn ngành, làm cơ sở cho chi nhánh xây dựng định hướng hoạt động phù hợp, vì vậy NHNo&PTNT Việt Nam cần có những tác động trực tiếp thúc đẩy hoạt động của các chi nhánh, cụ thể như:

- Xây dựng chiến lược về thị trường và khách hàng là DNDD, hoàn thiện hệ thống chấm điểm, xếp hạng tín dụng phù hợp với đặc điểm của DNDD, hệ thống này cần đơn giản và linh hoạt, cần coi trọng yếu tố bản thân của chủ doanh nghiệp như độ tín nhiệm, năng lực quản lý, khả năng về tài chính, triển vọng phát triển..., không nên quá coi trọng đến các chỉ số tài chính vì hiện nay ở hầu hết các DNDD chỉ số tài chính chưa đủ tin cậy.

- Tạo điều kiện thuận lợi cho các DNDD nhanh chóng tiếp cận nguồn vốn tín dụng và khuyến khích sử dụng tối đa dịch vụ ngân hàng.

- Tạo điều kiện về cơ sở vật chất để từng bước hiện đại hoá công nghệ, nâng cao vị thế của ngân hàng. Thường xuyên mở các khoá đào tạo về kiến thức mới nhằm nâng cao trình độ cho đội ngũ cán bộ.

Tổ chức các buổi hội thảo, trao đổi kinh nghiệm hoạt động giữa các chi nhánh, qua đó tiếp thu ý kiến, kinh nghiệm hay. Điều này rất có lợi cho việc hoạch định chiến lược hoạt động của ngân hàng.

- Cần đưa ra các ràng buộc về tài chính trong hoạt động tín dụng: khi doanh nghiệp có dấu hiệu sa sút trong kinh doanh thì áp dụng các điều khoản cho phép ngân hàng kiểm soát một số nội dung quan trọng trong hoạt động của doanh nghiệp để đảm bảo tình hình tài chính doanh nghiệp, tránh tổn thất do rủi ro kinh doanh, ngân hàng có thể thu hồi nợ ngay mặc dù khoản vay chưa đến hạn trả nợ.

- Hoàn chỉnh, tăng cường hiệu lực của hệ thống thông tin tín dụng nội bộ, kết nối với hệ thống thông tin tín dụng của NHNN, cung cấp cho chi nhánh khai thác sử dụng một cách hiệu quả.

- Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát để mọi sai sót, yếu kém đều được phát hiện và chỉnh sửa kịp thời.

3.3.5. Đối với Doanh nghiệp dân doanh

Để ngân hàng có thể mở rộng hoạt động tín dụng đối với DNDD, ngoài những giải pháp nêu trên, bản thân DNDD cũng đóng một vai trò không kém phần quan trọng, tự bản thân DNDD phải hoàn thiện mình, khẳng định mình để có thể tiếp cận với ngân hàng dễ dàng. Muốn vậy, các DNDD cần phải:

- Luôn nắm vững và theo sát các diễn biến của thị trường để đưa ra các chiến lược kinh doanh phù hợp với khả năng của doanh nghiệp, đáp ứng tốt nhu cầu của thị trường.

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

- Sử dụng vốn vay đúng mục đích, tránh tình trạng làm ẩu, gây thất thoát vốn khiến việc trả nợ ngân hàng gặp nhiều khó khăn.

- Chấp hành tốt các chế độ về công tác thông tin, báo cáo tài chính. Số liệu báo cáo phải chính xác, phản ánh trung thực thực trạng hoạt động của đơn vị sẽ là kênh thông tin quan trọng và thật sự hữu ích đối với ngân hàng khi xem xét thẩm định và đi đến quyết định cho vay.

- Hệ thống báo cáo và theo dõi hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp phải được ghi chép đầy đủ, rõ ràng; các nghiệp vụ mua bán phải có hợp đồng kinh tế và phải tuân thủ chế độ phát hành hoá đơn, chứng từ; loại bỏ các báo cáo tài chính mang tính chất đối phó với cơ quan thuế.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 3

Trong chương 3, luận văn xuất phát từ định hướng hoạt động tín dụng tại NHNo&PTNT tỉnh Quảng Nam cũng như định hướng đối với DNDD để đề xuất ra các giải pháp mở rộng hoạt động tín dụng đối với DNDD tại chi nhánh.

Luận văn đã đề ra 5 giải pháp chính và 3 giải pháp phụ trợ. Đồng thời đề xuất một số kiến nghị đối với Nhà nước và đối với NHNo&PTNT Việt Nam.

KẾT LUẬN

Việc mở rộng tín dụng nói chung và tín dụng đối với DNDD nói riêng luôn là vấn đề vô cùng cần thiết. Ngày nay, cùng với sự lớn mạnh cả về số lượng lẫn chất lượng, các DNDD ngày càng có vị trí vững chắc trong nền kinh tế quốc dân, thúc đẩy sự tăng trưởng kinh tế, gia tăng thu nhập quốc dân, phát huy các tiềm năng và nguồn lực của nhân dân tham gia vào công cuộc xây dựng và phát triển đất nước. Nhận thức được điều đó, NHNo&PTNT tỉnh Quảng Nam đã có rất nhiều cố gắng trong việc mở rộng tín dụng đối với thành phần kinh tế này. Tuy nhiên trong thực tế, việc mở rộng tín dụng đối với DNDD vẫn còn nhiều hạn chế, chưa đáp ứng được nhu cầu về vốn của DNDD. Chính vì vậy, việc mở rộng hoạt động tín dụng đối với DNDD là một bài toán khó không chỉ đặt ra đối với ngân hàng mà còn đặt ra đối với mọi chủ thể trong nền kinh tế có liên quan. Để thực hiện tốt việc mở rộng tín dụng đối với DNDD đòi hỏi NHNo&PTNT cần phải thực hiện đồng bộ các giải pháp, khắc phục những khó khăn, phát huy những ưu thế sẵn có nhằm đẩy mạnh và nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng đối với thành phần kinh tế này.

Hy vọng qua luận văn này, với các giải pháp đã được đưa ra sẽ tạo điều kiện cho NHNo&PTNT tỉnh Quảng Nam mở rộng hoạt động tín dụng đối với DNDD một cách có hiệu quả trong thời gian tới.

Chắc chắn với khả năng và kinh nghiệm về nghiên cứu chưa nhiều, kiến thức tổng quát có hạn nên luận văn vẫn còn nhiều tồn tại và khiếm khuyết nhất định. Tác giả mong muốn nhận được những ý kiến đóng góp của tất cả các quý thầy cô giáo phản biện đề tài, hội đồng chấm luận văn tốt nghiệp thạc sĩ kinh tế trường Đại học kinh tế, Đại học Đà Nẵng.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

Tiếng Việt

- [1] Đoàn Gia Dũng, Lê Văn Chơn, “ Khu vực kinh tế tư nhân ở Việt Nam”
- [2] TS. Hồ Diệu (2001), *Tín dụng ngân hàng*, NXB Thống Kê
- [3] NHNo&PTNT tỉnh Quảng Nam (2008, 2009, 2010), *Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh trên địa bàn tỉnh Quảng Nam*
- [4] Niên giám thống kê 2008, 2009, 2010
- [5] Nghị quyết đại hội đại biểu Đảng bộ tỉnh Quảng Nam lần thứ XX
- [6] Lê Văn Tề, *Nghiệp vụ ngân hàng thương mại*, NXB Thống Kê
- [7] Nguyễn Đình Tự, *Tín dụng ngân hàng đối với khu vực kinh tế tư nhân*,
Website: Ngân hàng Nhà nước Việt Nam
- [8] Nguyễn Minh Kiều (2007), *Tín dụng và thẩm định tín dụng ngân hàng*,
NXB Tài chính
- [9] Nguyễn Thị Mùi (2006), *Quản trị ngân hàng thương mại*, NXB Tài Chính, Hà Nội
- [10] Peter S.Rose (2001), *Quản trị ngân hàng thương mại*, Đại học kinh tế quốc dân, Hà Nội
- [11] Phan Thị Cúc (2008), *Giáo trình nghiệp vụ ngân hàng thương mại*,
NXB Thống Kê
- [12] Luật doanh nghiệp 2006
- [13] Hệ thống các văn bản về luật ngân hàng của ngân hàng Nhà nước Việt Nam
- [14] *Quyết định 493/2005/QĐ-NHNN ngày 24/3/2005* của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước ban hành quy định về phân loại nợ, trích lập và sử

dụng dự phòng để XLRR tín dụng trong hoạt động ngân hàng của tổ chức tín dụng

- [15] *Quyết định 636/QĐ-HĐQT-XLRR ngày 22/6/2007* của HĐQT NHNo&PTNT Việt Nam về việc ban hành quy định phân loại nợ, trích lập dự phòng và XLRR tín dụng trong hệ thống NHNo&PTNT Việt Nam
- [16] *Quyết định số 22/2007/CT-TTG* của Thủ tướng Chính phủ về phát triển doanh nghiệp dân doanh
- [17] Website: www.sbv.gov.vn
www.agribank.com.vn
www.dpiqnam.gov.vn

