

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

**Trần Thị Lương Hảo**

**MỞ RỘNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI  
DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG  
NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN  
NÔNG THÔN TỈNH PHÚ YÊN**

**LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ**

**2012 | PDF | 103 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 kỳ công trình nào khác.

*Đà Nẵng, ngày tháng năm 2012*

**Người cam đoan**

**Trần Thị Lương Hào**

## MỤC LỤC

**TRANG PHỤ BÌA**

**LỜI CAM ĐOAN**

**MỤC LỤC**

**DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT**

**DANH MỤC CÁC BẢNG**

**DANH MỤC CÁC BIỂU ĐỒ**

**MỞ ĐẦU** ..... 1

**CHƯƠNG 1: MỘT SỐ VẤN ĐỀ LÝ LUẬN VỀ TÍN DỤNG VÀ MỞ RỘNG  
TÍN DỤNG ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP TRONG CÁC NGÂN HÀNG**

**THƯƠNG MẠI**..... 3

**1.1. TỔNG QUAN VỀ TÍN DỤNG** ..... 3

1.1.1. Một số khái niệm ..... 3

1.1.2. Đặc điểm của Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn ảnh hưởng  
đến việc mở rộng tín dụng đối với doanh nghiệp ..... 9

1.1.3. Đặc điểm của các doanh nghiệp ảnh hưởng đến việc mở rộng tín dụng đối  
với doanh nghiệp ..... 10

1.1.4. Ý nghĩa của việc mở rộng tín dụng đối với doanh nghiệp ..... 14

**1.2. NỘI DUNG CỦA MỞ RỘNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP** ..... 15

1.2.1. Mở rộng quy mô cho vay ..... 15

1.2.2. Nâng cao chất lượng tín dụng ..... 17

1.2.3. Mở rộng mạng lưới cho vay ..... 20

1.2.4. Mở rộng dịch vụ cho vay ..... 20

1.2.5. Mở rộng phương thức cho vay ..... 22

**1.3. NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN VIỆC MỞ RỘNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI  
DOANH NGHIỆP** ..... 22

1.3.1. Các nhân tố thuộc về ngân hàng thương mại ..... 22

1.3.2. Các nhân tố thuộc về doanh nghiệp ..... 26

1.3.3. Các nhân tố khác ..... 27

1.4. MỘT SỐ BÀI HỌC KINH NGHIỆM VỀ MỞ RỘNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP.....	29
KẾT LUẬN CHƯƠNG 1 .....	31
<b>CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG MỞ RỘNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN TỈNH PHÚ YÊN.....</b>	<b>32</b>
2.1. ĐẶC ĐIỂM CỦA NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN TỈNH PHÚ YÊN ẢNH HƯỞNG ĐẾN VIỆC MỞ RỘNG TÍN DỤNG.....	32
2.1.1. Quá trình thành lập .....	32
2.1.2. Chức năng, nhiệm vụ.....	32
2.1.3. Bộ máy quản lý.....	33
2.1.4. Đặc điểm các nguồn lực của ngân hàng .....	34
2.2. ĐẶC ĐIỂM CỦA CÁC DOANH NGHIỆP TẠI TỈNH PHÚ YÊN.....	38
2.3. THỰC TRẠNG MỞ RỘNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN TỈNH PHÚ YÊN .....	40
2.3.1. Thực trạng mở rộng quy mô cho vay .....	40
2.3.2. Thực trạng nâng cao chất lượng tín dụng .....	52
2.3.3. Thực trạng mở rộng mạng lưới cho vay .....	54
2.3.4. Thực trạng mở rộng dịch vụ cho vay .....	56
2.3.5. Thực trạng mở rộng phương thức cho vay .....	56
2.4. NGUYÊN NHÂN CỦA NHỮNG TỒN TẠI, YẾU KÉM TRONG VIỆC MỞ RỘNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN TỈNH PHÚ YÊN .....	58
2.4.1. Hoạt động quảng cáo, marketing còn hạn chế.....	61
2.4.2. Nguồn nhân lực.....	62
2.4.3. Cơ sở vật chất .....	64
2.4.4. Chính sách điều hành lãi suất chưa linh hoạt .....	64
2.4.5. Vị trí địa lý và điều kiện tự nhiên.....	64
KẾT LUẬN CHƯƠNG 2 .....	65



<b>CHƯƠNG 3: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM MỞ RỘNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN TỈNH PHÚ YÊN</b> .....	66
<b>3.1. CƠ SỞ CHO VIỆC XÂY DỰNG GIẢI PHÁP MỞ RỘNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP TẠI NHNo&amp;PTNT PHÚ YÊN</b> .....	66
3.1.1. Căn cứ vào nhu cầu phát triển kinh tế xã hội của tỉnh Phú Yên.....	66
3.1.2. Căn cứ vào chiến lược phát triển của NHNo&PTNT tỉnh Phú Yên .....	68
3.1.3. Một số quan điểm có tính nguyên tắc khi đề xuất giải pháp .....	71
<b>3.2. CÁC GIẢI PHÁP CỤ THỂ</b> .....	72
3.2.1. Mở rộng quy mô cho vay.....	72
3.2.2. Nâng cao chất lượng tín dụng.....	75
3.2.3. Mở rộng mạng lưới cho vay .....	75
3.2.4. Tăng thêm dịch vụ mới.....	76
3.2.5. Mở rộng phương thức cho vay .....	77
3.2.6. Giải pháp hỗ trợ.....	78
<b>3.3. KIẾN NGHỊ</b> .....	84
3.3.1. Đối với NHNo&PTNT Việt Nam .....	84
3.3.2. Đối với tỉnh Phú Yên.....	85
<b>KẾT LUẬN CHƯƠNG 3</b> .....	85
<b>KẾT LUẬN</b> .....	86
<b>DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO</b> .....	86
<b>QUYẾT ĐỊNH GIAO ĐỀ TÀI LUẬN VĂN</b>	
<b>PHỤ LỤC</b>	

## DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT

C.ty CP	:	Công ty cổ phần
C.ty TNHH	:	Công ty trách nhiệm hữu hạn
CBCNV	:	Cán bộ công nhân viên
CBTD	:	Cán bộ tín dụng
DN	:	Doanh nghiệp
DNCV	:	Dư nợ cho vay
DNDD	:	Doanh nghiệp dân doanh
DNNN	:	Doanh nghiệp nhà nước
DNTN	:	Doanh nghiệp tư nhân
DNN&V	:	Doanh nghiệp nhỏ và vừa
ĐKKD	:	Đăng ký kinh doanh
HKD	:	Hộ kinh doanh
NH	:	Ngân hàng
NHNN	:	Ngân hàng nhà nước
NHNo&PTNT	:	Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn
NHTM	:	Ngân hàng thương mại
PGD	:	Phòng giao dịch
PY	:	Phú Yên
TCKT	:	Tổ chức kinh tế
TCTD	:	Tổ chức tín dụng
TD	:	Tín dụng
TDNH	:	Tín dụng ngân hàng

## DANH MỤC CÁC BẢNG

Số hiệu bảng	Tên bảng	Trang
2.1.	Tình hình nguồn nhân lực tại NHNo&PTNT Phú Yên	34
2.2.	Nguồn vốn huy động từ năm 2006 đến năm 2010	36
2.3.	Số lượng DN có quan hệ tín dụng tại NHNo&PTNT Phú Yên	41
2.4.	Dư nợ cho vay đối với DN tại NHNo&PTNT Phú Yên	42
2.5.	Dư nợ cho vay đối với DN phân theo loại hình DN	44
2.6.	Dư nợ cho vay đối với DN phân theo ngành kinh tế	46
2.7.	Dư nợ cho vay đối với DN phân theo kỳ hạn	48
2.8.	Dư nợ cho vay đối với DN theo cho vay đảm bảo bằng tài sản	50
2.9.	Tốc độ tăng dư nợ cho vay đối với DN tại NHNo&PTNT Phú Yên	51
2.10.	Dư nợ cho vay bình quân trên một DN	52
2.11.	Tỷ lệ nợ quá hạn và tỷ lệ nợ xấu đối với DN	53
2.12.	Dư nợ cho vay đối với DN theo địa bàn hoạt động	55
2.13.	Dư nợ cho vay đối với DN theo phương thức cho vay	57
2.14.	Số lượng DN đã tiếp cận và chưa tiếp cận được vốn vay của NHNo&PTNT PY	58
2.15.	Quy mô vốn NHNo&PTNT chấp thuận tài trợ cho các DN đã tiếp cận vốn vay của NH	59
2.16.	Nguyên nhân DN đã tiếp cận vốn vay của NHNo&PTNT PY chỉ được chấp thuận tài trợ dưới 70% theo đề nghị của DN	60
2.17.	Nguyên nhân DN chưa tiếp cận vốn vay của NHNo&PTNT PY	60

## DANH MỤC CÁC BIỂU ĐỒ

<b>Số hiệu biểu đồ</b>	<b>Tên biểu đồ</b>	<b>Trang</b>
2.1.	Biểu đồ số lượng DN có quan hệ tín dụng tại NHNo&PTNT Phú Yên	42
2.2.	Biểu đồ dư nợ cho vay đối với DN tại NHNo&PTNT Phú Yên	43
2.3.	Biểu đồ dư nợ cho vay đối với DN phân theo loại hình DN	45
2.4.	Biểu đồ dư nợ cho vay đối với DN phân theo ngành kinh tế	47
2.5.	Biểu đồ dư nợ cho vay đối với DN phân theo kỳ hạn	49

## MỞ ĐẦU

### 1. Lý do chọn đề tài

Các doanh nghiệp ở Việt Nam luôn chiếm một vị trí vô cùng quan trọng trong nền kinh tế. Vì các doanh nghiệp góp phần thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, cung cấp sản phẩm dịch vụ cho thị trường và góp phần rất lớn trong việc giải quyết việc làm cho xã hội.

Hiện nay, Đảng và nhà nước ta đã nhận thức rất rõ tầm quan trọng của các doanh nghiệp đối với nền kinh tế và với sự nghiệp Công nghiệp hoá - Hiện đại hoá đất nước. Nền kinh tế của Việt Nam sẽ lấy cơ sở từ các doanh nghiệp, coi đây là trọng tâm và đường lối phát triển đất nước, điều này hoàn toàn phù hợp với quy luật phát triển và với điều kiện cụ thể của nước ta hiện nay. Thế nhưng để các doanh nghiệp phát huy hết vai trò của mình thì cần có một sự quan tâm thoả đáng từ Chính phủ và Ngân hàng thương mại trong việc giải quyết những khó khăn về vốn cho sản xuất. Thiếu vốn để kinh doanh nhưng lại rất khó được tiếp cận với vốn tín dụng Ngân hàng, đây là một thực tế vẫn tồn tại trong những năm qua ở Việt Nam, gây ra những trở ngại không nhỏ cho sự phát triển của các doanh nghiệp.

Phú Yên là một tỉnh thành đang từng bước phát triển và một thực trạng cho thấy các doanh nghiệp ở đây chưa thực sự phát huy hết tiềm năng của mình, mà nguyên nhân chính là chưa nhận được nhiều sự hỗ trợ từ phía Ngân hàng. Vì thế, tôi chọn đề tài "*Mở rộng tín dụng đối với doanh nghiệp tại Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn tỉnh Phú Yên*" làm đề tài nghiên cứu của mình.

### 2. Mục đích nghiên cứu

- Hệ thống hóa các vấn đề lý luận về tín dụng và mở rộng tín dụng đối với doanh nghiệp trong các ngân hàng thương mại.

- Phân tích thực trạng mở rộng tín dụng đối với doanh nghiệp tại NHNo&PTNT tỉnh Phú Yên trong thời gian qua.

- Đề xuất các giải pháp mở rộng tín dụng đối với doanh nghiệp tại NHNo&PTNT tỉnh Phú Yên trong thời gian tới.

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

- Đối tượng nghiên cứu

+ Luận văn nghiên cứu những vấn đề lý luận và thực tiễn liên quan đến việc mở rộng tín dụng đối với doanh nghiệp tại NHNo&PTNT.

- Phạm vi nghiên cứu

+ Nội dung: luận văn chỉ tập trung nghiên cứu một số nội dung mở rộng cho vay đối với doanh nghiệp tại NHNo&PTNT.

+ Không gian: luận văn chỉ nghiên cứu các nội dung trên tại NHNo&PTNT tỉnh Phú Yên.

+ Thời gian: luận văn đề xuất các giải pháp mở rộng tín dụng đối với doanh nghiệp tại NHNo&PTNT tỉnh Phú Yên chỉ có ý nghĩa trong những năm gần đây.

### **4. Phương pháp nghiên cứu**

Để thực hiện đề tài này, luận văn sử dụng các phương pháp nghiên cứu sau:

- Phương pháp phân tích thực chứng;
- Phương pháp so sánh, tổng hợp thống kê, phân tích;
- Phương pháp điều tra, khảo sát;
- Các phương pháp khác...

### **5. Cấu trúc của luận văn**

Ngoài phần mở đầu, mục lục, danh mục các chữ viết tắt, danh mục các bảng, danh mục các hình, danh mục tài liệu tham khảo, kết luận và phụ lục, luận văn được chuyển tải thành 3 chương như sau:

+ Chương 1: Một số vấn đề lý luận về tín dụng và mở rộng tín dụng đối với doanh nghiệp trong các ngân hàng thương mại

+ Chương 2: Thực trạng mở rộng tín dụng đối với doanh nghiệp tại Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn tỉnh Phú Yên

+ Chương 3: Một số giải pháp nhằm mở rộng tín dụng đối với doanh nghiệp tại Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn tỉnh Phú Yên.

# CHƯƠNG 1

## MỘT SỐ VẤN ĐỀ LÝ LUẬN VỀ TÍN DỤNG VÀ MỞ RỘNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP TRONG CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

### 1.1. TỔNG QUAN VỀ TÍN DỤNG

#### 1.1.1. Một số khái niệm

##### *a. Ngân hàng*

Lịch sử hình thành và phát triển của ngân hàng (NH) gắn liền với lịch sử hình thành và phát triển của nền sản xuất hàng hoá. Quá trình phát triển kinh tế là điều kiện và đòi hỏi sự phát triển của NH. NH là một trong những tổ chức tài chính quan trọng nhất của nền kinh tế. NH gồm nhiều loại tùy thuộc vào sự phát triển của nền kinh tế nói chung và hệ thống tài chính nói riêng, trong đó ngân hàng thương mại (NHTM) thường chiếm tỷ trọng lớn nhất về qui mô tài sản, thị phần và số lượng các NH.

Có rất nhiều khái niệm khác nhau về NH, tùy thuộc vào những cách tiếp cận khác nhau mà có những định nghĩa khác nhau. Thông thường, NH được định nghĩa qua chức năng, dịch vụ hoặc vai trò mà chúng thực hiện trong nền kinh tế.

Căn cứ Điều 20 trong Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật các Tổ chức tín dụng (TCTD) ban hành ngày 15/06/2004 đã xác định “*Ngân hàng là loại hình tổ chức tín dụng được thực hiện toàn bộ hoạt động ngân hàng và các hoạt động kinh doanh khác có liên quan*”. Trong đó, “*Tổ chức tín dụng là doanh nghiệp được thành lập theo quy định của Luật này và các quy định khác của pháp luật để hoạt động ngân hàng*” và “*Hoạt động ngân hàng là hoạt động kinh doanh tiền tệ và dịch vụ ngân hàng với nội dung thường xuyên là nhận tiền gửi, sử dụng số tiền này để cấp tín dụng và cung ứng các dịch vụ thanh toán*”.

##### *b. Tín dụng*

###### *\* Tín dụng*

Tín dụng (TD) xuất phát từ chữ Latinh là *creditum* có nghĩa là sự tin tưởng, tín nhiệm; tiếng Anh là *credit*; theo ngôn ngữ dân gian Việt Nam, TD là sự vay mượn lẫn nhau. Có một số quan niệm về TD như sau:

- Theo quan điểm của Mác thì “Tín dụng là sự chuyển nhượng tạm thời một lượng giá trị từ người sở hữu đến người sử dụng để sau một thời gian nhất định sẽ thu lại một lượng giá trị lớn hơn giá trị ban đầu”.

- Theo quan điểm của nhà kinh tế Louis Baundin người Pháp thì “Tín dụng là một sự trao đổi tài hóa hiện tại lấy một tài hóa ở tương lai”.

- Ngoài ra, trong quan hệ tài chính, TD có thể là một giao dịch về tài sản trên cơ sở có sự hoàn trả giữa hai chủ thể hay TD còn có nghĩa là một số tiền cho vay mà các định chế tài chính cung cấp cho khách hàng.

Như vậy, *tín dụng là sự chuyển nhượng tạm thời quyền sử dụng một lượng giá trị được biểu hiện dưới tiền tệ hay hiện vật, từ người sở hữu sang người sử dụng trong một khoảng thời gian nhất định và khi đến thời hạn của khoảng thời gian trên, người sử dụng phải hoàn trả lại cho người sở hữu một lượng giá trị lớn hơn.* Phần tăng thêm về giá trị được gọi là phần lời hay lợi tức. Đây chính là cái giá mà người sử dụng phải trả cho người sở hữu để được quyền sử dụng một lượng tiền tệ hay hiện vật nhất định.

#### *\* Tín dụng ngân hàng*

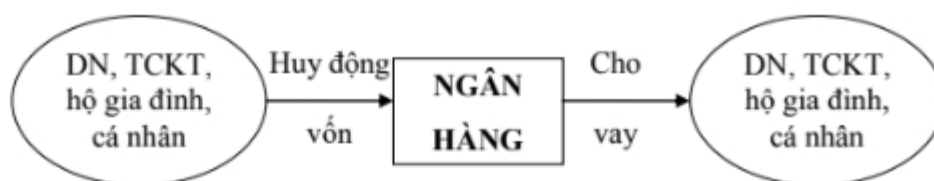
Tín dụng ngân hàng (TDNH) ra đời và phát triển gắn liền với sự ra đời và phát triển của hệ thống NH. Đối tượng của TDNH là vốn bằng tiền tệ, trong đó NH là người cho vay còn các tổ chức, cá nhân là người đi vay.

TDNH vừa là TD mang tính chất sản xuất kinh doanh do gắn liền với hoạt động sản xuất kinh doanh vừa là TD tiêu dùng không gắn liền với hoạt động sản xuất kinh doanh. Song, theo Quy chế cho vay của TCTD đối với khách hàng (Ban hành theo Quyết định số 1627/2001/QĐ-NHNN ngày 31/12/2001 của NHNN) quy định khách hàng vay vốn của TCTD phải bảo đảm 2 nguyên tắc cơ bản:

- Hoàn trả đúng hạn cả vốn và lãi.
- Sử dụng vốn TD đúng mục đích cam kết và có hiệu quả..

Như vậy, *tín dụng ngân hàng là quan hệ chuyển nhượng quyền sử dụng vốn giữa NH và khách hàng (tổ chức, cá nhân) trong một thời gian nhất định với một khoản chi phí nhất định.*





*\* Đặc trưng của tín dụng ngân hàng*

TDNH thực hiện huy động vốn và cho vay vốn chủ yếu dưới hình thức tiền tệ, nguồn vốn mà các NH sử dụng cho vay hình thành từ những khoản tiền tệ tạm thời nhàn rỗi trong xã hội.

Trong quan hệ TDNH, NH đóng vai trò trung gian trong quá trình huy động vốn và cho vay.

TDNH là hình thức TD gián tiếp. Vì vậy, TDNH thúc đẩy quá trình tập trung và điều hòa vốn giữa các chủ thể trong nền kinh tế.

TDNH vừa mang tính chất sản xuất kinh doanh gắn với hoạt động của các DN, vừa là TD tiêu dùng. Vì vậy, quá trình vận động và phát triển của TDNH không hoàn toàn phù hợp với quá trình phát triển của sản xuất và lưu thông hàng hoá.

*\* Phân loại tín dụng ngân hàng*

Có nhiều tiêu chí để phân loại TDNH, trên thực tế có các cách phân chia phổ biến như sau:

- Căn cứ vào loại hình nghiệp vụ cấp TD, TDNH có các loại sau:

- + Cho vay;
- + Chiết khấu thương phiếu và giấy tờ có giá khác;
- + Bảo lãnh;
- + Cho thuê tài chính và các hình thức khác theo quy định của Ngân hàng

Nhà nước (NHNN).

- Căn cứ vào thời hạn cấp TD, TDNH có các loại sau:

+ TD ngắn hạn: Thời hạn cho vay  $\leq 12$  tháng (dưới 12 tháng). Chủ yếu là để bù đắp thiếu hụt vốn lưu động và các nhu cầu chi tiêu ngắn hạn.

+ TD trung hạn: Thời hạn cho vay 12 tháng  $<$  thời hạn vay  $\leq 60$  tháng. (trên 1 năm dưới 5 năm). Chủ yếu cho việc đầu tư mua sắm tài sản cố định, đổi mới

công nghệ, mở rộng sản xuất kinh doanh, xây dựng các dự án có quy mô nhỏ, máy móc và phương tiện cơ giới.

+ TD dài hạn: 60 tháng < Thời hạn vay (trên 5 năm). Chủ yếu là để đáp ứng mua sắm các thiết bị, phương tiện vận tải có trọng lượng lớn, các dự án mà thời gian thu hồi vốn dài.

- Căn cứ vào tính chất luân chuyển vốn, TDNH có các loại sau:

+ TD vốn lưu động: là việc cấp vốn cho các DN, cá nhân để mua nguyên, nhiên liệu, hàng hóa, ... phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh của mình.

+ TD vốn cố định: là việc cấp vốn cho các DN, cá nhân để đầu tư vào máy móc, thiết bị, xây dựng nhà xưởng, mua sắm tài sản cố định.

- Căn cứ vào tài sản đảm bảo, TDNH có các loại sau:

+ TD không có bảo đảm bằng tài sản: Còn gọi là khoản cho vay tín chấp, khoản vay này chủ yếu dựa vào uy tín, tình hình tài chính của khách hàng, dự án phương án khả thi, hộ sản xuất nông nghiệp vay dưới 10 theo quyết định của chính phủ ... Khoản vay này đầu tư vào lĩnh vực nông nghiệp là chủ yếu, nên thường rất rủi ro trong thu hồi nợ là rất cao, các NH thường hạn chế cho vay.

+ TD có đảm bảo bằng tài sản: Là những khoản cho vay phải có tài sản thế chấp, cầm cố hay bảo lãnh của bên thứ 3. Loại vay này áp dụng chủ yếu ở các NH hiện nay.

- Căn cứ vào phương thức cho vay – thu nợ, TDNH có các loại sau:

+ TD từng lần: Cho vay và phát tiền một lần, mỗi lần vay vốn khách hàng và NH thực hiện thủ tục vay vốn cần thiết và ký kết hợp đồng TD.

+ TD theo hạn mức TD: NH và khách hàng xác định và thỏa thuận một hạn mức TD duy trì trong khoảng một thời gian nhất định (thường là dưới 1 năm).

+ TD theo dự án đầu tư: NH cho khách hàng vay vốn để thực hiện dự án đầu tư phát triển sản xuất kinh doanh dịch vụ và các dự án đầu tư phục vụ đời sống.

+ TD hợp vốn: Một nhóm TCTD cùng cho vay đối với 1 dự án vay vốn hoặc phương án vay vốn của khách hàng, trong đó có một NH làm đầu mối dàn xếp phối hợp với các TCTD khác.

+ TD trả góp: NH và khách hàng xác định và thỏa thuận số lãi vốn vay phải trả cộng với số nợ gốc được chia ra để trả nợ theo nhiều kỳ hạn trong thời gian cho vay.

+ TD theo hạn mức TD dự phòng: Là hình thức NH cam kết đảm bảo sẵn sàng cho khách hàng vay vốn trong phạm vi hạn mức TD nhất định.

- Căn cứ vào mục đích sử dụng vốn vay, TDNH có các loại sau:

+ TD đầu tư: Là hình thức cho vay nhằm hỗ trợ vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh, cho vay theo hình thức đầu tư vào các thành phần kinh tế.

+ TD tiêu dùng: Là loại cho vay để đáp ứng các nhu cầu mua sắm các vật dụng tiêu dùng như mua xe, tivi,... hình thức TD này chỉ áp dụng đối với cán bộ công nhân viên (CBCNV), những người có nguồn thu nhập cao và ổn định.

- Căn cứ vào mối quan hệ giữa các chủ thể, TDNH có các loại sau:

+ TD trực tiếp: Người đi vay và người trả nợ là một chủ thể.

+ TD gián tiếp: Người đi vay là một chủ thể, người trả nợ là một chủ thể.

+ TD bán trực tiếp: Cho vay thông qua một tổ chức trung gian.

- Căn cứ vào phương thức hoàn trả, TDNH có các loại sau:

+ Cho vay trả nợ một lần: là loại cho vay thanh toán một lần theo thời hạn đã thỏa thuận.

+ Cho vay nhiều kỳ hạn trả nợ: cụ thể là hình thức cho vay mà khách hàng phải hoàn trả cả gốc và lãi theo định kỳ. Loại cho vay này chủ yếu được áp dụng trong cho vay tiêu dùng, cho vay dự án đầu tư.

+ Cho vay hoàn trả nợ nhiều lần nhưng không có kỳ hạn trả nợ cụ thể mà việc trả nợ phụ thuộc vào tình hình tài chính của người đi vay.

### ***c. Mở rộng tín dụng ngân hàng đối với doanh nghiệp***

Theo khoản 1 điều 4 luật DN ban hành ngày 29/11/2005, khái niệm về DN như sau: "*Doanh nghiệp là tổ chức kinh tế có tên riêng, có tài sản, có trụ sở giao dịch ổn định, được đăng ký kinh doanh theo quy định của pháp luật nhằm mục đích thực hiện ổn định các hoạt động kinh doanh.*"

\* *Phân loại DN*: Có nhiều tiêu chí để phân loại DN, có thể kể đến các tiêu chí phân loại sau:

- Căn cứ vào quy mô vốn và lượng lao động được sử dụng trong DN theo Nghị định số 56/2009/NĐ-CP ngày 30/6/2009 của Chính phủ về trợ giúp phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNN&V) qui định như sau:

+ DNN&V là cơ sở kinh doanh đã đăng ký kinh doanh theo quy định pháp luật, được chia thành 3 cấp: siêu nhỏ, nhỏ, vừa theo quy mô tổng nguồn vốn (tổng nguồn vốn tương đương tổng tài sản được xác định trong bảng cân đối kế toán của DN) hoặc số lao động bình quân năm (tổng nguồn vốn là tiêu chí ưu tiên, cụ thể như sau:

Quy mô Khu vực	DN siêu nhỏ	DN nhỏ		DN vừa	
	Số lao động	Tổng nguồn vốn	Số lao động	Tổng nguồn vốn	Số lao động
I. Nông, lâm nghiệp và thủy sản	10 người trở xuống	20 tỷ đồng trở xuống	từ trên 10 người đến 200 người	từ trên 20 tỷ đồng đến 100 tỷ đồng	từ trên 200 người đến 300 người
II. Công nghiệp và xây dựng	10 người trở xuống	20 tỷ đồng trở xuống	từ trên 10 người đến 200 người	từ trên 20 tỷ đồng đến 100 tỷ đồng	từ trên 200 người đến 300 người
III. Thương mại và dịch vụ	10 người trở xuống	10 tỷ đồng trở xuống	từ trên 10 người đến 50 người	từ trên 10 tỷ đồng đến 50 tỷ đồng	từ trên 50 người đến 100 người

+ Trên tiêu chí DN vừa là DN có quy mô lớn.

- Căn cứ vào nguồn gốc vốn chủ sở hữu, các loại sau: DNNN và DN ngoài quốc doanh.

- Căn cứ vào nguồn gốc vốn chủ sở hữu là trong nước hay nước ngoài: DN có vốn đầu tư trong nước và DN có vốn đầu tư nước ngoài.

- Căn cứ loại hình DN: doanh nghiệp tư nhân (DNTN), công ty trách nhiệm hữu hạn (C.ty TNHH), công ty cổ phần (C.ty CP) và công ty hợp danh.

- Căn cứ vào ngành kinh tế thì có DN công nghiệp, DN nông nghiệp, DN thương mại-dịch vụ, DN xây dựng,...

Tất cả các DN hiện nay, cả DN thuộc sở hữu nhà nước lẫn ngoài quốc doanh, cả DN có vốn đầu tư trong nước lẫn nước ngoài, đều phải tổ chức theo các loại hình trong Luật doanh nghiệp.

Đối tượng khách hàng này thường có nhu cầu vốn với số lượng lớn, có tính ổn định nhưng số lượng khách hàng loại này của mỗi NHTM thường không lớn. Vì vậy, các NHTM đặc biệt chú ý quan tâm đến việc mở rộng TDNH đối với DN.

Hoạt động mở rộng TDNH đối với DN là hoạt động của NH nhằm tăng quy mô cho vay, mở rộng phương thức, tăng dịch vụ cho vay và nâng cao chất lượng TD bằng cách xâm nhập vào những thị trường mới, tiềm năng, cạnh tranh hoặc thay thế để đáp ứng nhu cầu vốn cho quá trình hoạt động và phát triển sản xuất kinh doanh của DN. Như vậy, *mở rộng TDNH là sự gia tăng về quy mô cho vay trên cơ sở kiểm soát được rủi ro và có khả năng sinh lời, phù hợp với mục tiêu và chiến lược kinh doanh của NH trong thời gian tới.*

### **1.1.2. Đặc điểm của Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn ảnh hưởng đến việc mở rộng tín dụng đối với doanh nghiệp**

Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn (NHNo&PTNT) Việt Nam là NH lớn nhất, dẫn đầu trong hệ thống NH Việt Nam về vốn, tài sản, nguồn nhân lực, mạng lưới hoạt động, số lượng khách hàng. Đến 31/12/2009, NHNo&PTNT Việt Nam có tổng tài sản 470.000 tỷ đồng; vốn tự có 22.176 tỷ đồng; tổng nguồn vốn 434.331 tỷ đồng; tổng dư nợ 354.112 tỷ đồng; đội ngũ cán bộ nhân viên 35.135 người; 2.300 chi nhánh và phòng giao dịch (PGD) được kết nối trực tuyến; quan hệ đại lý với 1.034 NH tại 95 quốc gia và vùng lãnh thổ; và cũng là NH có số lượng khách hàng lớn nhất với trên 10 triệu hộ nông dân và 30.000 DN, được trên 13 triệu khách hàng tin tưởng lựa chọn. Mạng lưới hoạt động rộng khắp góp phần tạo nên

thể mạnh vượt trội của NHNo&PTNT trong việc nâng cao sức cạnh tranh trong giai đoạn hội nhập nhưng nhiều thách thức.

NHNo&PTNT Việt Nam từ khi thành lập (26/3/1988) đến nay luôn khẳng định vai trò là NHTM hàng đầu giữ vai trò chủ đạo và chủ lực trong phát triển kinh tế Việt Nam, đặc biệt là đầu tư cho lĩnh vực nông nghiệp và phát triển nông thôn, là NH chủ lực trong lĩnh vực tài chính ở nông thôn. NHNo&PTNT chú trọng mở rộng mạng lưới hoạt động rộng khắp xuống các huyện, xã nhằm tạo điều kiện cho khách hàng ở mọi vùng, miền đất nước dễ dàng và an toàn được tiếp cận nguồn vốn NH.

Là NH dẫn đầu về nguồn vốn nên nhu cầu cho vay đối với các DN sẽ rất lớn, bên cạnh đó Việt Nam là một nước nông nghiệp nên việc NHNo&PTNT mở rộng TD đối với các DN này rất phù hợp với vai trò chủ đạo của mình là ưu tiên đầu tư cho “tam nông”. Vì vậy, việc mở rộng TD đối với DN đóng vai trò rất quan trọng đối với NHNo&PTNT.

### **1.1.3. Đặc điểm của các doanh nghiệp ảnh hưởng đến việc mở rộng tín dụng đối với doanh nghiệp**

*\* Sự khác biệt cơ bản giữa DN và hộ kinh doanh*

- Điều 49 Nghị định số 43/2010/ NĐ – CP ngày 15/04/2010 của Chính phủ quy định: “ *Hộ kinh doanh do một cá nhân là công dân Việt Nam hoặc một nhóm người hoặc một hộ gia đình làm chủ, chỉ được đăng ký kinh doanh tại một địa điểm, sử dụng không quá mười lao động, không có con dấu và chịu trách nhiệm bằng toàn bộ tài sản của mình đối với hoạt động kinh doanh.*”

Theo khoản 1 điều 4 luật DN ban hành ngày 29/11/2005 của Chính phủ, khái niệm về DN như sau: “*Doanh nghiệp là tổ chức kinh tế có tên riêng, có tài sản, có trụ sở giao dịch ổn định, được đăng ký kinh doanh theo quy định của pháp luật nhằm mục đích thực hiện ổn định các hoạt động kinh doanh.*”

Như vậy, có thể thấy được sự khác nhau cơ bản giữa hộ kinh doanh (HKD) và DN qua các điểm sau:

- Thứ nhất về chủ sở hữu: Chủ sở hữu của HKD có thể là do một cá nhân, một nhóm người hoặc một hộ gia đình làm chủ. Còn chủ sở hữu DN là một cá nhân hay một tổ chức.

- Thứ hai về tư cách pháp nhân: HKD không tư cách pháp nhân; còn đối với DN thì tùy loại hình DN: C.ty TNHH, C.ty CP và C.ty hợp danh có tư cách pháp nhân còn DNTN không có tư cách pháp nhân.

- Thứ ba về đăng ký kinh doanh: DN bắt buộc phải đăng ký kinh doanh tại cơ quan đăng ký kinh doanh cấp tỉnh, có con dấu chính thức trong quản lý do cơ quan công an cấp còn HKD trừ một số trường hợp theo quy định tại khoản 2 điều 49 Nghị định số 43/2010/ NĐ – CP ngày 15/04/2010 và cơ quan đăng ký kinh doanh của HKD là cơ quan đăng ký kinh doanh cấp huyện, không có con dấu.

- Thứ tư về quy mô kinh doanh: HKD chỉ được đăng ký một địa điểm kinh doanh, địa điểm này có thể là nơi đăng ký hộ khẩu thường trú, nơi đăng ký tạm trú hoặc địa điểm kinh doanh thường xuyên nhất, nơi đặt địa điểm thu mua giao dịch; DN không bị giới hạn địa điểm kinh doanh có thể lập chi nhánh, văn phòng đại diện,...

- Thứ năm về chế độ trách nhiệm của chủ sở hữu: chủ sở hữu của HKD chịu trách nhiệm vô hạn trong hoạt động kinh doanh; còn đối với DN thì tùy loại hình DN, C.ty TNHH và C.ty CP chịu độ trách nhiệm hữu hạn, C.ty hợp danh và DNTN chịu trách nhiệm vô hạn trong hoạt động kinh doanh.

Ngoài ra, HKD thường có quy mô kinh doanh nhỏ hơn DN và theo khoản 3 điều 49 Nghị định số 43/2010/ NĐ – CP ngày 15/04/2010 quy định: “ *Hộ kinh doanh có sử dụng thường xuyên hơn mười lao động phải chuyển đổi sang hoạt động theo hình thức doanh nghiệp.*”

*\* Đặc điểm của các DN Việt Nam ảnh hưởng đến hoạt động mở rộng TD đối với DN*

Tính đến hết năm 2010, tổng số DN đăng ký thành lập đã đạt 544.394 DN. Năm 2000 có 60.127 DN đăng ký, đến năm 2008 con số này là 379.311 và năm 2009 là 460.011; đạt mức 765,07% so với năm 2000. Bình quân mỗi năm có 66.300

DN được thành lập mới, tốc độ tăng bình quân đạt 18%/năm. Tỷ lệ DN hoạt động /DN đăng ký trong các năm 2000 đến 2008 đạt 55,1% đến 74,9%. Cụ thể năm 2000 có 42.288 DN hoạt động, năm 2008 có 283.980 (không bao gồm các DN tạm ngừng hoạt động và các DN có mã số thuế nhưng không tìm thấy) đạt mức 74.9% so với năm 2000. Như vậy, tốc độ hình thành DN ở Việt Nam khá cao và tồn tại các đặc điểm sau:

- Qui mô vốn chủ sở hữu, qui mô sản xuất kinh doanh nhỏ, số lượng lao động ít, bên cạnh đó, việc tiếp cận vốn trên thị trường vốn của các DN gặp nhiều khó khăn: đặc điểm này của DN ảnh hưởng lớn đến sự lựa chọn lĩnh vực ngành nghề hoạt động kinh doanh, cơ cấu tổ chức, phương thức sản xuất kinh doanh... của DN.

+ Nguồn vốn của DN gồm: vốn chủ sở hữu và nợ. Vốn chủ sở hữu của DN có thể gồm: Vốn góp ban đầu, lợi nhuận không chia, nguồn vốn từ việc phát hành cổ phiếu mới (chỉ những công ty cổ phần (C.ty CP) mới được huy động vốn bằng cách thức này). Nợ của DN từ các nguồn: TD thương mại, TDNH, phát hành trái phiếu. Vốn góp ban đầu thường chỉ đủ để hình thành nên tài sản cố định cho DN. TD thương mại là hình thức mua bán trả chậm hay trả góp, hình thức vay mượn này chỉ mang tính bổ sung tạm thời, qui mô không lớn và chỉ có được từ các đối tác kinh doanh có quan hệ gắn bó tin tưởng lẫn nhau.

+ Để mở rộng sản xuất kinh doanh hay sửa chữa, mua sắm mới trang thiết bị... DN cần nguồn vốn có tính chất ổn định và mang tính dài hạn. Huy động vốn bằng cách thức phát hành cổ phiếu, trái phiếu là nguồn vốn dài hạn cho DN, tuy nhiên chỉ một số loại hình DN được phép phát hành trái phiếu công ty (DN tư nhân (DNTN), công ty hợp danh, hộ kinh doanh không được phép huy động vốn bằng hai hình thức trên). Hơn nữa, các DN chỉ mới được thành lập trong thời gian gần đây, chưa xây dựng được hình ảnh riêng cho công chúng, thông tin về DN còn nhiều hạn chế. Chỉ những DN lớn có uy tín mới có thể huy động vốn qua thị trường chứng khoán với mức chi phí thấp, còn những DN nhỏ chưa tạo dựng được uy tín thì rất khó huy động vốn trên thị trường này, nếu huy động được đủ vốn thì chi phí bỏ ra sẽ rất cao. Không chỉ có lý do trên hạn chế DN tham gia thị trường chứng khoán,

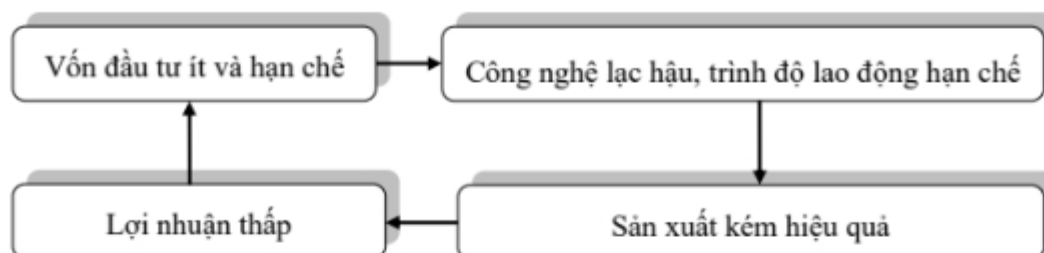


bảo vệ bí mật kinh doanh cũng là một yếu tố được cân nhắc để quyết định có huy động vốn bằng cách phát hành chứng khoán hay không. Nhiều DN hoạt động trong những lĩnh vực mang tính cạnh tranh cao, chủ DN không muốn các đối thủ cạnh tranh biết được chiến lược, kế hoạch kinh doanh của DN, nên họ lựa chọn kênh NH để huy động vốn.

- Công nghệ lạc hậu: một thực trạng phổ biến trong các DN Việt Nam là hệ thống máy móc, thiết bị lạc hậu, khoảng 15-20 năm trong ngành điện tử, 20 năm đối với ngành cơ khí, 70% công nghệ ngành dệt may đã sử dụng được 20 năm. Tỷ lệ đổi mới trang thiết bị trung bình hàng năm của Việt Nam chỉ ở mức 5-7% so với 20% của thế giới. Hiện nay, Việt Nam có dưới 10% số DN có công nghệ, thiết bị tiên tiến, còn lại trên 90% đang sử dụng công nghệ trung bình hoặc lạc hậu, mức độ đầu tư đổi mới công nghệ thấp. Đây chính là nguyên nhân chính của tình trạng lãng phí trong sử dụng năng lượng, nguyên vật liệu và ô nhiễm môi trường, đặc biệt trong sản xuất công nghiệp. Công nghệ lạc hậu làm tăng chi phí tiêu hao 1,5 lần so với định mức tiêu chuẩn của thế giới. Thực trạng này dẫn đến tăng chi phí đầu vào, cao hơn từ 30 - 50% so với các nước ASEAN, đồng thời dẫn đến chất lượng sản phẩm giảm, giá thành cao và năng suất thấp.

- Trình độ của người quản lý và người lao động còn hạn chế: nhiều DN rất yếu kém trong tiếp cận thông tin và các dịch vụ hỗ trợ kinh doanh. Một phần là do chất lượng nguồn nhân lực thấp, hạn chế về trình độ chuyên môn, tin học, ngoại ngữ của giám đốc và đội ngũ quản lý DN, một phần là do đầu tư cho hệ thống thông tin thấp, chưa có phương tiện kỹ thuật nên chưa theo kịp diễn biến của thị trường.

**Tóm lại:** DN hạn hẹp về vốn đưa tới năng lực kinh doanh bị hạn chế. Và thực lực kinh tế yếu nên khả năng vay vốn lại càng khó khăn. Bên cạnh đó môi trường thể chế, chính sách kinh tế còn nhiều khiếm khuyết không tạo điều kiện bảo vệ và bảo đảm cho sự phát triển của các DN này. Tất cả tạo nên một vòng luẩn quẩn không thể thoát ra được đối với các DN.



Như vậy, để giải quyết được bài toán này, các NHTM chiếm một vai trò rất lớn trong vấn đề cấp vốn cho các DN giúp giải tỏa được những khó khăn, vướng mắc tạo điều kiện thay đổi thiết bị công nghệ, mở rộng sản xuất, và tăng thu nhập cho các DN.

#### 1.1.4. Ý nghĩa của việc mở rộng tín dụng đối với doanh nghiệp

##### a. Nhìn từ góc độ nền kinh tế

Mở rộng TD đối với DN sẽ góp phần thúc đẩy quá trình tái sản xuất xã hội, tạo điều kiện thuận lợi cho nền kinh tế phát triển. Nếu mở rộng TD đối với DN bị hạn chế nghĩa là DN sẽ gặp khó khăn trong việc huy động vốn thì sẽ làm cho quá trình sản xuất kinh doanh kém hiệu quả, lưu thông hàng hóa thường xuyên bị gián đoạn, quy mô sản xuất nhỏ hẹp, không có điều kiện mở rộng do DN thiếu vốn đầu tư hậu quả là làm cho nền kinh tế phát triển chậm chạp.

Từ phân tích trên, có thể thấy rằng không có một sự lựa chọn nào khác cho nền kinh tế cũng như cho các DN là phải mở rộng TD đối với DN nhằm huy động tối đa các nguồn lực hiện có trong nền kinh tế để cải thiện cơ sở vật chất cho nền kinh tế, đổi mới trang thiết bị để tiếp cận công nghệ hiện đại, tạo đà cho công cuộc công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước.

##### b. Nhìn từ góc độ ngành ngân hàng

Ta biết rằng hoạt động của NH phụ thuộc rất lớn vào khối DN, trong khi đó DN đóng vai trò rất quan trọng, đóng góp không nhỏ vào sự tăng trưởng của nền kinh tế, huy động tối đa các nguồn lực cho đầu tư phát triển, giải quyết công ăn việc làm tạo thu nhập cho dân cư, tăng GDP, bên cạnh đó số lượng DN đang ngày càng gia tăng. Vì vậy, việc mở rộng TD đối với DN có ý nghĩa rất quan trọng đối với ngành NH như sau:

- Nâng cao hiệu quả hoạt động của NH

+ Trong các nghiệp vụ thuộc tài sản có của một NHTM, nghiệp vụ hoạt động TD luôn chiếm một tỷ lệ lớn nhất, mang lại lợi nhuận cao nhất cho hoạt động kinh doanh. Ở nước ta hiện nay, hoạt động NH chủ yếu tập trung vào những nghiệp vụ truyền thống: nhận tiền gửi của khách hàng, cho vay khách hàng, dịch vụ chuyển tiền và thanh toán... và do đó nguồn thu chủ yếu của các NHTM vẫn từ hoạt động mang tính chất truyền thống này là nghiệp vụ hoạt động TD. Vì vậy, mở rộng TD đối với DN sẽ giúp NH nâng cao hiệu quả hoạt động.

- Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của NH

+ Hiện nay, chất lượng TD của các NHTM Việt Nam còn kém, tỷ lệ nợ xấu cao, đặc biệt các khoản mục cho vay đối với các DN có nguy cơ nợ xấu tiếp tục gia tăng trong xu thế hội nhập kinh tế quốc tế. Tình trạng này đòi hỏi các NHTM phải mở rộng TD đối với các DN nhằm phân tán rủi ro giúp các NH vừa mở rộng vừa nâng cao chất lượng TD góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của NH.

- Nâng cao năng lực cạnh tranh trong hoạt động TD của NH giúp NH phát triển toàn diện cả về bề rộng (quy mô, thị trường cung cấp) và bề sâu (chất lượng, hiệu quả của TD)

+ Trong điều kiện nền kinh tế những năm gần đây ở Việt Nam, ngày càng nhiều DN lớn là những khách hàng vay vốn lớn nhất và tốt nhất của NH đã từ bỏ hệ thống NH để tự huy động vốn trực tiếp từ thị trường mở, hoặc thông qua các tổ chức phi NH (như các công ty chứng khoán và các công ty tài chính). Vì thế, để mở rộng TD đối với DN đòi hỏi NH phải đổi mới cơ chế, chính sách quản trị điều hành (như cải tiến phương pháp trong việc thẩm định và đánh giá các khoản cho vay nhỏ hơn, rủi ro hơn và cung cấp nhiều dịch vụ mới tạo ra các khoản phí mới), đầu tư cơ sở vật chất, đặc biệt là trình độ và năng lực của nguồn nhân lực. Như vậy sẽ giúp NH nâng cao năng lực cạnh tranh đối với các đối thủ cạnh tranh của mình.

## **1.2. NỘI DUNG CỦA MỞ RỘNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP**

Mở rộng TD như đã nêu ở trên là mở rộng quy mô cho vay, nâng cao chất lượng TD, mở rộng mạng lưới cho vay, mở rộng dịch vụ cho vay (tăng thêm dịch

vụ mới) và mở rộng phương thức cho vay. Vì vậy, mở rộng TD được thể hiện qua các nội dung sau:

### **1.2.1. Mở rộng quy mô cho vay**

Mở rộng quy mô cho vay là gia tăng số lượng khách hàng vay vốn, tăng dư nợ cho vay (DNCV), tốc độ tăng DNCV và DNCV bình quân trên một khách hàng được thể hiện như sau:

#### ***a. Mở rộng số lượng khách hàng***

Mở rộng số lượng khách hàng là gia tăng số lượng khách hàng vay vốn tại NH. Để ngày càng mở rộng số lượng khách hàng thì các NHTM cần phải có những chính sách giữ được khách hàng cũ và tăng thêm khách hàng mới. Nếu thu hút được nhiều đối tượng khách hàng thì NH sẽ nâng cao vị thế của mình trên thị trường tài chính. Trong điều kiện cạnh tranh khốc liệt như hiện nay, nếu NH mở rộng điều kiện cho vay và có các sản phẩm đa dạng, tiện lợi sẽ thu hút được nhiều khách hàng, giúp NH mở rộng hoạt động kinh doanh, tăng thêm lợi nhuận.

- Mở rộng đối tượng khách hàng đã vay vốn tại NH:

+ Bằng cách thu thập các thông tin về khách hàng sẵn có, đánh giá từng khách hàng để xác định khách hàng mục tiêu và xây dựng chính sách cho từng khách hàng mục tiêu đó. Đối với những khách hàng truyền thống có uy tín với NH và có phương án kinh doanh khả thi và hiệu quả thì nên mở rộng điều kiện cho vay cho đối tượng khách hàng này, như vậy sẽ giữ chân được khách hàng vay vốn này.

- Mở rộng đối tượng khách hàng chưa vay vốn tại NH:

+ Bằng cách xây dựng chương trình quảng bá dưới rất nhiều hình thức như: báo, tạp chí, truyền hình, truyền thanh, băng rôn, áp phích, gửi thư trực tiếp, internet,... để khách hàng biết tới NH mình. Do mỗi hình thức đều vươn tới các đối tượng khách hàng khác nhau nên các NH nên áp dụng đồng thời nhiều phương thức quảng cáo.

### ***b. Dự nợ cho vay***

DNCV là số tiền mà NH đã giải ngân cho khách hàng nhưng chưa thu lại được.

Mức tăng DNCV là chênh lệch giữa DNCV tại một thời điểm nhất định so với DNCV kỳ trước. Mức tăng DNCV đối với DN được xác định bởi công thức sau:

Mức tăng DNCV đối với DN = DNCV đối với DN kỳ t – DNCV đối với DN kỳ (t-1)

### ***c. Tốc độ tăng dự nợ cho vay***

Tốc độ tăng dự nợ cho vay là số tiền khách hàng còn nợ NH tại một thời điểm nhất định so với dự nợ kỳ trước. Tốc độ tăng DNCV đối với DN được xác định bởi công thức sau:

$$\text{Tốc độ tăng DNCV đối với DN} = \frac{\text{Mức tăng DNCV đối với DN}}{\text{DNCV đối với DN kỳ (t-1)}}$$

+ Chỉ tiêu này phản ánh tốc độ mở rộng quy mô cho vay của NH sau từng thời kỳ. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ DNCV tăng càng nhanh, tuy nhiên nếu DNCV tăng quá nhanh sẽ gây áp lực về huy động vốn và đặt ra vấn đề về chất lượng cho vay. Do vậy, NH muốn mở rộng TD ở khía cạnh này thường phải cân nhắc rất cẩn thận và kỹ lưỡng trước khi đưa ra mức TD đối với từng DN.

### ***d. Dự nợ cho vay bình quân trên một DN***

DNCV bình quân trên một DN cho biết quy mô TD mà NH cấp cho một DN. Chỉ tiêu này phản ánh quy mô TD mà NH cấp cho một DN là lớn hay nhỏ, từ đó cũng có thể cho thấy vấn đề mở rộng TD được thực hiện như thế nào.

$$\text{DNCV bình quân/DN} = \frac{\text{DNCV đối với các DN}}{\text{Số lượng DN}}$$

Để tăng DNCV bình quân trên một DN thì các NH phải đưa ra nhiều sản phẩm dịch vụ tiện ích, nhằm đáp ứng tốt hơn nữa sự hài lòng và thỏa mãn của DN ngày càng cao vì các DN này đang vay vốn tại NH, nếu đáp ứng tốt sự thỏa mãn của các DN thì các DN sẽ vay nhiều hơn nữa.

Như vậy, để mở rộng quy mô cho vay thì trước hết cần phải mở rộng điều kiện vay vốn cho khách hàng nhằm tạo điều kiện thuận lợi để thu hút khách hàng đến

vay vốn tại NH. Bằng những cơ chế, chính sách như về tài sản đảm bảo tiền vay, khách hàng không cần phải đảm bảo tài sản tiền vay hay phải đảm bảo một phần tài sản tiền vay mà NH sẽ đánh giá mức độ tín nhiệm để có cơ chế chính sách ưu đãi về lãi suất, đưa ra những biện pháp áp dụng đảm bảo tiền vay cho phù hợp với từng đối tượng khách hàng. Một khi điều kiện cho vay được mở rộng đặc biệt là cơ chế về đảm bảo tiền vay, lãi suất vay, các chính sách ưu tiên những khách hàng truyền thống, có khả năng tài chính tốt, có uy tín, ngoài ra các NH cần phải tháo gỡ cho họ những khó khăn và vướng mắc về các thủ tục và quy trình TD, xây dựng chính sách thu hút khách hàng hợp lý đồng thời cũng cần đưa ra thêm nhiều dịch vụ tiện ích nhằm đáp ứng tốt hơn nữa sự hài lòng của khách hàng thì mới thu hút được nhiều khách hàng đến vay vốn. Số lượng khách hàng tăng thêm đánh giá hiệu quả của hoạt động Marketing NH, khả năng giao tiếp và tiếp cận với khách hàng của cán bộ tín dụng (CBTD) NH, đồng thời qua đó sẽ làm tăng DNCV tạo điều kiện cho việc mở rộng TD. Nhưng khi mở rộng điều kiện cho vay NH cũng cần phải lưu ý về việc nâng cao chất lượng TD.

### **1.2.2. Nâng cao chất lượng tín dụng**

Chất lượng TD là một chỉ tiêu tổng hợp, nó phản ánh mức độ thích nghi của NHTM với sự thay đổi của môi trường bên ngoài, nó thể hiện sức cạnh tranh của một NH trong môi trường hoạt động. Như vậy, chất lượng TD là một nhân tố quan trọng quyết định sự tồn tại và phát triển của NH. Vì vậy, khi mở rộng TDNH đối với DN thì các NH cũng cần phải chú ý đến chất lượng TD. Chất lượng TD được xác định qua nhiều yếu tố như: thu hút được nhiều khách hàng tốt, cho vay được nhiều, thủ tục đơn giản, mức độ an toàn của vốn TD... Vì thế để đánh giá chất lượng TD ta có thể dựa vào nhiều chỉ tiêu tuy nhiên trong phạm vi nghiên cứu của luận văn này chỉ đề cập đến chỉ tiêu tỷ lệ nợ quá hạn và tỷ lệ nợ xấu.

*\* Tỷ lệ nợ quá hạn*

- Nợ quá hạn là những khoản nợ mà DN không trả đúng hạn theo cam kết trong hợp đồng TD mà DN đã ký kết với NH (cả nợ gốc và lãi).

+ Tỷ lệ nợ quá hạn là tỷ lệ phần trăm giữa nợ quá hạn và tổng dư nợ của NHTM ở một thời điểm nhất định, thường là cuối tháng, cuối quý, cuối năm. Tỷ lệ nợ quá hạn được xác định bởi công thức sau:

$$\text{Tỷ lệ nợ quá hạn} = \frac{\text{Dư nợ quá hạn}}{\text{Tổng dư nợ cho vay}}$$

+ Xét về bản chất, TD là sự hoàn trả, do đó tính an toàn là yếu tố quan trọng bậc nhất để cấu thành chất lượng tín dụng. Khi một khoản vay không được trả đúng hạn như đã cam kết mà không có lý do chính đáng thì nó sẽ bị chuyển sang nợ quá hạn với lãi suất cao hơn lãi suất bình thường. Trên thực tế, phần lớn các khoản nợ quá hạn là các khoản nợ có vấn đề có khả năng mất vốn.

Hiện nay, theo Quyết định 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22/04/2005 của NHNN về việc phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro tín dụng trong hoạt động của TCTD và những sửa đổi, bổ sung trong Quyết định 18/2007/QĐ-NHNN ngày 25/04/2007 của NHNN. Theo đó, các TCTD hoạt động tại Việt Nam (trừ Ngân hàng Chính sách xã hội) thực hiện phân loại nợ thành 5 nhóm là nợ đủ tiêu chuẩn, nợ cần chú ý, nợ dưới tiêu chuẩn, nợ nghi ngờ, nợ có khả năng mất vốn. Nợ xấu bao gồm 3 nhóm nợ là nợ dưới tiêu chuẩn, nợ nghi ngờ, nợ có khả năng mất vốn (Nợ xấu là nợ từ nhóm 3 đến nhóm 5).

*\* Tỷ lệ nợ xấu*

- Nợ xấu là những khoản nợ quá hạn mà DN không trả đúng hạn (cả nợ gốc và lãi) theo cam kết trong hợp đồng TD.

+ Tỷ lệ nợ xấu là tỷ lệ phần trăm giữa nợ xấu và tổng dư nợ của NHTM ở một thời điểm nhất định. Tỷ lệ nợ xấu được xác định bởi công thức sau:

$$\text{Tỷ lệ nợ xấu} = \frac{\text{Dư nợ xấu}}{\text{Tổng dư nợ cho vay}}$$

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

### **1.2.3. Mở rộng mạng lưới cho vay**

Mở rộng mạng lưới cho vay có nghĩa là mở thêm các điểm giao dịch, chi nhánh, PGD và phân bố hợp lý tại những thị trường này sẽ mang lại hiệu quả trên tất cả các vùng, miền. Tuy nhiên, việc mở rộng mạng lưới cần phải chú ý đến tính hiệu quả. Bởi vì, đi kèm với nó là các chi phí phát sinh như: trụ sở phải có vị trí thuận lợi, hình thức kang trang nhằm tạo ấn tượng ban đầu với khách hàng, trang thiết bị làm việc phải hiện đại đáp ứng tốt yêu cầu của công việc... Vì vậy, việc cân nhắc lựa chọn điểm giao dịch là rất quan trọng: đó phải là nơi tập trung nhiều các TCKT và dân cư, từ đó sẽ xuất hiện các nhu cầu về TD, về các sản phẩm, dịch vụ NH khác. Mở rộng mạng lưới cho vay có thể được tiến hành theo các hình thức sau:

- Mở rộng mạng lưới cho vay theo vùng địa lý: là việc mở rộng theo khu vực địa lý hành chính nhằm tạo thuận lợi cho DN đến giao dịch, qua đó làm tăng số lượng DN, sản phẩm được sử dụng nhiều hơn. Để có thể mở rộng hoạt động theo vùng địa lý đạt hiệu quả cao đòi hỏi phải có một khoảng thời gian nhất định để sản phẩm có thể tiếp cận được với DN và thích ứng với từng khu vực và NH phải tổ chức được mạng lưới giao dịch tối ưu.

- Mở rộng mạng lưới cho vay theo đối tượng DN: là việc khuyến khích, kích thích các nhóm DN của đối thủ cạnh tranh chuyển sang sử dụng sản phẩm dịch vụ của NH mình. Nếu trước đây sản phẩm này chỉ nhằm vào một đối tượng nhất định trên thị trường thì nay thu hút thêm nhiều đối tượng khác. Một số sản phẩm đứng dưới góc độ DN xem xét thì nó đòi hỏi phải đáp ứng nhiều mục tiêu sử dụng khác nhau, do đó, có thể nhằm vào những nhóm DN khác nhau hoặc ít quan tâm tới sản phẩm dịch vụ của NH một cách dễ dàng. Nhóm DN này có thể được xếp vào khu vực thị trường còn bỏ trống mà NH có thể khai thác.

### **1.2.4. Mở rộng dịch vụ cho vay**

Mở rộng dịch vụ cho vay là phát triển các dịch vụ cho vay hiện có và gia tăng thêm các sản phẩm dịch vụ cho vay mới. Nhu cầu của DN ngày càng đa dạng và khắt khe hơn nên các NH phải không ngừng cải tiến, phát triển các sản phẩm của



minh cũng như không ngừng tăng cường khả năng cung ứng cho DN những dịch vụ tốt nhất nhằm đáp ứng nhu cầu đa dạng của DN.

DN thường có xu hướng tiếp tục quan hệ với những NH mà trước đó họ đã thiết lập quan hệ để tiết kiệm thời gian làm thủ tục, chi phí đi lại,... để có được khoản vay. Do đó, càng tiếp cận sớm với DN và xây dựng được quan hệ với họ là càng tốt. Hơn nữa, khi đã có một số lượng khách hàng là DN đủ lớn thì NH triển khai thêm một số dịch vụ tiện ích như dịch vụ tư vấn và cung cấp thông tin cho DN, dịch vụ môi giới chứng khoán, quản lý tài sản, vốn đầu tư của DN... để đáp ứng được các nhu cầu ngày càng phong phú, đa dạng của DN, vì chính những DN đã quan hệ với NH sẽ là người sử dụng đầu tiên nếu họ thấy có lợi nên việc tăng thêm dịch vụ mới có khả năng thành công lớn hơn. Cách thức này rất phù hợp với các NHTM ở Việt Nam khi mà các dịch vụ NH còn rất đơn điệu và không ít DN còn chưa biết đến nhiều dịch vụ NH.

Bên cạnh đó, các NH cũng phải cố gắng khuyến khích DN sử dụng nhiều dịch vụ của mình để tăng thu nhập. Các DN cũng biết rằng sử dụng các dịch vụ trọn gói của một NH sẽ có lợi hơn là sử dụng ở các NH khác nhau vì sự thuận tiện trong giao dịch và còn được hưởng những ưu đãi nhất định. Chính sách TD hướng tới các DN thể hiện thiện chí của NH trong việc tài trợ cho các hoạt động của DN. Việc làm này sẽ khuyến khích các DN mở tài khoản giao dịch. Tuy dòng tiền tạm thời nhàn rỗi của DN không lớn, nhưng lại khá thường xuyên và ngày càng gia tăng theo đà tăng trưởng của DN. Khi trình độ quản lý của DN được nâng lên, DN sẽ phải xây dựng kế hoạch hoạt động của họ một cách chặt chẽ. Lượng tiền chưa đầu tư thường được gửi vào NH để hưởng lãi sẽ là một nguồn vốn không nhỏ cho NH. Mặt khác, thông qua tài khoản giao dịch, tài khoản tiền gửi của khách hàng, NH còn theo dõi được tình hình hoạt động của DN.

Việc đa dạng hoá các hình thức cấp TD sẽ giúp cho NH có thêm nhiều sản phẩm dịch vụ để phục vụ nhu cầu ngày càng đa dạng, phong phú của DN; tạo điều kiện thuận lợi cho DN lựa chọn hình thức phù hợp với mục đích sản xuất kinh doanh của mình; giúp cho NH phân tán rủi ro trong hoạt động.

### **1.2.5. Mở rộng phương thức cho vay**

Mở rộng phương thức cho vay có nghĩa là phát triển các phương thức cho vay hiện có và mở thêm các phương thức cho vay mới. Mở rộng phương thức cấp TD cho DN thể hiện thông qua việc đa dạng hoá phương thức cấp TD. Hiện tại các NHTM có các phương thức cấp TD cụ thể như:

- Đối với cho vay: có cho vay từng lần; cho vay theo hạn mức; cho vay theo dự án đầu tư; cho vay đồng tài trợ; cho vay trả góp; cho vay tiêu dùng, cho vay thấu chi qua thẻ ATM ... Cho vay có thể chấp bằng tài sản và cho vay không thể chấp bằng tài sản .

- Đối với chiết khấu: Có chiết khấu giấy tờ có giá như: Kỳ phiếu, Trái phiếu chính phủ, chiết khấu bộ chứng từ xuất khẩu.

- Đối với bảo lãnh: Có bảo lãnh thanh toán, bảo lãnh đối ứng, bảo lãnh dự thầu, bảo lãnh thực hiện hợp đồng, bảo lãnh hoàn ứng, bảo lãnh bảo hành, bảo lãnh vay vốn.

Việc đa dạng hoá các phương thức cấp TD của NH sẽ tạo điều kiện cho DN lựa chọn hình thức phù hợp với mục đích kinh doanh của mình. Trong điều kiện cạnh tranh của cơ chế thị trường, NH nào có phương thức cấp TD càng phong phú, đa dạng, tiện lợi sẽ thu hút được nhiều DN hơn. Đây cũng là một cơ sở cơ bản để mở rộng TD và đánh giá việc mở rộng TD.

## **1.3. NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN VIỆC MỞ RỘNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP**

### **1.3.1. Các nhân tố thuộc về ngân hàng thương mại**

*\* Chính sách TD của NH*

Để tăng cường chuyên môn hoá trong phân tích TD, tạo sự thống nhất chung trong hoạt động TD nhằm hạn chế rủi ro và nâng cao khả năng sinh lời, hoạt động TD được thực hiện theo một chính sách rõ ràng, được xây dựng và hoàn thiện qua nhiều năm, đó là chính sách TD. Chính sách TD là kim chỉ nam, đảm bảo cho hoạt động TD đi đúng hướng, quyết định sự thành công hay thất bại của NH. Chính sách TD trở thành hướng dẫn chung cho CBTD và các nhân viên NH khi thực hiện nhiệm vụ của mình nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động TD. Chính sách TD của NH

được xây dựng dựa trên những nhân tố cơ bản sau: nhu cầu TD, khả năng sinh lời và rủi ro tiềm năng của khách hàng. Chính sách của chính phủ và NHNN, qui mô, kết cấu, tính ổn định của các khoản tiền gửi, khả năng vay mượn của NH, qui mô vốn chủ sở hữu... cũng được cân nhắc kỹ khi xây dựng chính sách TD.

Nội dung cơ bản của chính sách TD bao gồm:

- Quy trình TD: là bảng tổng hợp mô tả các bước đi cụ thể từ khi tiếp nhận nhu cầu cấp TD của khách hàng cho đến khi ra quyết định cấp TD, giải ngân và thanh lý hợp đồng TD. Hầu hết các NH đều tự thiết kế riêng cho mình một quy trình TD cụ thể, bao gồm nhiều bước đi khác nhau với kết quả cụ thể của từng bước đi. Tuy nhiên, nó luôn phải đảm bảo 3 bước cơ bản:

- + Thẩm định trước khi cấp TD
- + Kiểm tra, giám sát trong khi cấp TD
- + Kiểm tra, giám sát và thu hồi nợ sau khi cấp TD

Việc thiết lập và không ngừng hoàn thiện quy trình TD có ý nghĩa quan trọng đối với hoạt động TD của NH. Về mặt hiệu quả, quy trình TD hợp lý vừa góp phần nâng cao chất lượng, giảm thiểu rủi ro TD vừa đảm bảo xử lý thủ tục hồ sơ đơn giản, nhanh chóng cho khách hàng, tạo điều kiện nhằm mở rộng TD. Về mặt quản trị, quy trình TD có các tác dụng sau đây:

+ Làm cơ sở cho việc phân định trách nhiệm và quyền hạn của từng bộ phận liên quan trong hoạt động TD.

+ Làm cơ sở cho việc thiết lập hồ sơ và thủ tục vay vốn về mặt hành chính.

- Chỉ rõ mối quan hệ giữa các bộ phận liên quan trong hoạt động TD.

- Chính sách khách hàng: NH thường phân loại khách hàng truyền thống, khách hàng quan trọng, khách hàng mục tiêu,... Chính sách khách hàng của NH sẽ cho biết đối tượng khách hàng nào là mục tiêu phục vụ, khách hàng nào được hưởng chính sách ưu đãi của NH. NH coi đối tượng khách hàng nào là trọng tâm thì họ sẽ đầu tư nhân tài vật lực nhiều hơn để phát triển mảng khách hàng đó.

- Chính sách qui mô và giới hạn TD: NH cam kết tài trợ cho khách hàng với món tiền hoặc hạn mức nhất định. Số lượng tài trợ có thể được chia nhỏ trong các

khoảng thời gian khác nhau và dưới các hình thức tiền tệ khác nhau. NH có thể tài trợ tối đa bằng nhu cầu của khách hàng dựa trên các qui định và các tính toán của NH về rủi ro và sinh lợi. Nhìn chung NH rất quan tâm tới vốn chủ sở hữu của khách hàng và ít muốn tài trợ trong trường hợp các khoản nợ lớn hơn vốn chủ sở hữu.

- Lãi suất và phí suất TD: NH xây dựng các mức lãi suất khác nhau tùy theo loại khách hàng. Những khách hàng nhỏ, khách hàng mới thường phải chịu lãi suất cao hơn những khách hàng lớn, khách hàng quen. Chính sách lãi suất áp dụng đối với DN cần phải linh hoạt, đa dạng trong việc đặt giá trên cơ sở đảm bảo khả năng sinh lời cũng như cạnh tranh của NH.

- Thời hạn TD và kỳ hạn nợ: Các giới hạn về thời hạn luôn được các nhà quản lý NH quan tâm vì kỳ hạn nợ liên quan đến thanh khoản và rủi ro của NH cũng như chu kỳ kinh doanh của người vay. NH thường dựa trên kì hạn của nguồn để quyết định chính sách kì hạn cho vay nếu khả năng tìm kiếm nguồn và chuyển hoá kì hạn nguồn của NH không cao.

- Phương thức TD: Để đáp ứng nhu cầu ngày càng đa dạng của khách hàng, các NH không ngừng phát triển thêm một số phương thức vay mới, tăng cường các dịch vụ tiện ích và gắn kết sản phẩm TD với các hoạt động khác. Phương thức TD phù hợp ảnh hưởng rất lớn tới tính an toàn và sinh lợi không chỉ của NH mà cả khách hàng.

- Chính sách đảm bảo: Chính sách đảm bảo bao gồm các qui định về các trường hợp tài trợ cần đảm bảo bằng tài sản, các loại đảm bảo cho mỗi loại hình TD, danh mục các đảm bảo được NH chấp nhận, tỷ lệ phần trăm cho vay trên đảm bảo, đánh giá và quản lí đảm bảo.

- Thẩm định TD là quá trình CBTD xem xét, đánh giá một cách khách quan, toàn diện các vấn đề ảnh hưởng đến tính khả thi và khả năng hoàn trả vốn của một dự án mà khách hàng mang đến trình duyệt, trên cơ sở đó phục vụ cho việc ra quyết định cho vay của NH. Để đảm bảo chất lượng thẩm định, cần phải có sự nhanh nhạy, tính toán một cách chính xác, thu thập được những thông tin tốt, phải được tiến hành đầy đủ các trình tự.

*\* Trình độ, năng lực của CBTD*

Chính sách TD là phương châm hoạt động của NH, nhưng thực hiện quy trình TD, ra quyết định có cấp TD hay không lại phụ thuộc vào CBTD. CBTD là người đầu tiên tiếp xúc với khách hàng, hướng dẫn các thủ tục TD, tiếp cận các nhu cầu vay vốn, tư vấn các vấn đề liên quan đến tài chính, đến dự án đầu tư, thẩm định hồ sơ vay vốn và đề xuất cho vay hay từ chối cho vay. Để cho vay tốt, họ phải am hiểu khách hàng, lĩnh vực mà khách hàng kinh doanh, môi trường mà khách hàng sống, họ phải có khả năng dự báo các vấn đề liên quan đến người vay... Như vậy, trình độ, năng lực, đạo đức của những CBTD có ảnh hưởng rất lớn và là nhân tố quan trọng liên quan đến khả năng mở rộng TD, chất lượng, hiệu quả của TD. Vì vậy, những CBTD cần được đào tạo kỹ lưỡng, liên tục và toàn diện. Các DN tồn tại với nhiều đặc điểm khác nhau, đòi hỏi CBTD phải có kinh nghiệm có những biện pháp thu thập và phân tích thông tin liên quan đến người vay, khoản vay sáng tạo, linh hoạt. Một thực tế mà CBTD biết rõ là đánh giá khoản vay của các DN là rất khó khăn vì không ít các DN cung cấp thông tin sai lệch, vì vậy đòi hỏi CBTD cũng phải theo dõi kiểm soát sát sao hơn.

- Khi CBTD cho vay đối với khách hàng mà họ chưa am hiểu kỹ lưỡng, rủi ro TD luôn rình rập họ. Những CBTD chưa đủ trình độ và quá thận trọng rất dễ bỏ qua những khách hàng loại này và như vậy NH đã mất đi những khách hàng tiềm năng. Khi khách hàng bị từ chối tại một NH, thì họ sẽ tìm đến một NH khác, hoặc tìm nguồn tài trợ khác. Trường hợp như vậy nếu dự án của DN là thành công thì NH sẽ để lại trong khách hàng những ấn tượng không tốt và khó thiết lập được quan hệ TD trong tương lai. Ngược lại, những CBTD không đủ trình độ phân tích khách hàng mà lại mạo hiểm cho vay thì nguy cơ dẫn đến rủi ro cho NH là rất lớn. Tóm lại chất lượng cán bộ, thái độ phục vụ khách hàng của CBTD là nhân tố quyết định để một NH thu hút và giữ được khách hàng, tạo dựng uy tín cho NH.

*\* Năng lực tài chính*

NH phải khẳng định được khả năng đáp ứng yêu cầu ngày càng tăng về vốn mới đảm bảo để phát triển TD. Nguồn vốn là điều kiện tiên quyết giúp NH mở rộng hoạt

động TD, đáp ứng nhu cầu của khách hàng ngày càng gia tăng, một khi nguồn vốn đầy đủ và có tính thanh khoản cao thì hoạt động kinh doanh của NH rất thuận lợi.

*\* Thông tin TD*

Thông tin TD là yếu tố không thể thiếu trong công tác quản lý nói chung và trong hoạt động TD nói riêng. Trên cơ sở thông tin đã thu thập được, nhà quản lý có thể đưa ra được quyết định đúng đắn về đầu tư TD và các biện pháp cần thiết để theo dõi và quản lý thu hồi nợ. Thiếu thông tin sẽ làm cản trở rất lớn tới quyết định cấp TD và tăng rủi ro cho NH. Thông tin TD được cung cấp chủ yếu từ khách hàng và từ mạng lưới thông tin của NH. Thông tin liên quan đến khách hàng chính xác, đầy đủ, kịp thời sẽ giúp CBTD ra quyết định nhanh chóng, chính xác.

Ngoài ra, tình hình huy động vốn, uy tín NH, mạng lưới chi nhánh, chế độ lương, thưởng,... cũng ảnh hưởng rất lớn tới hoạt động TD đối với DN.

**1.3.2. Các nhân tố thuộc về doanh nghiệp**

*\* Năng lực tài chính của DN*

Năng lực tài chính của DN được thể hiện qua các chỉ tiêu như: Tỷ lệ vốn chủ sở hữu trên tổng tài sản; suất sinh lợi trên tổng tài sản (ROA); suất sinh lợi trên vốn chủ sở hữu (ROE); giá cổ phiếu trên thị trường chứng khoán và một số chỉ tiêu khác. Các chỉ tiêu đó giúp CBTD đánh giá năng lực quản lý của chủ DN, khả năng thu hồi nợ của NH, tiềm năng phát triển của một DN... Vì vậy, năng lực tài chính càng tốt thì khả năng thanh toán của DN càng cao, càng thuận lợi cho NH trong việc mở rộng hoạt động TD. Tuy nhiên, hiện nay việc xem xét các chỉ tiêu này của các DN còn gặp phải nhiều trở ngại do các báo cáo tài chính của DN không đủ độ tin cậy vì nó không được kiểm toán độc lập. Thực trạng đó ảnh hưởng rất lớn tới quyết định cho vay của CBTD trong việc xem xét đánh giá khách hàng là DN. Vì vậy, để dễ dàng tiếp cận vốn NH, bản thân mỗi DN phải tự nâng cao uy tín của mình bằng hiệu quả hoạt động, chiến lược phát triển lâu dài bền vững và thực hiện nghiêm túc các hợp đồng TD.

*\* Năng lực quản lý của DN*

Năng lực quản lý của DN thể hiện qua khả năng tổ chức điều hành DN của người quản lý. Khi vay vốn, nhà quản lý phải biết xác định khoản vốn vay phù hợp với năng lực của DN và sử dụng khoản vốn vay này đúng mục đích với hiệu quả cao. Năng lực quản lý của DN là một nhân tố tạo sự tin tưởng của NH trong quá trình ra quyết định cho vay đối với DN.

*\* Tính khả thi của phương án sản xuất kinh doanh*

Tài trợ dựa trên phương án (hoặc dự án) có hiệu quả là nguyên tắc TD NH. Phương án sản xuất kinh doanh có tính khả thi của DN minh chứng cho khả năng thu hồi được vốn đầu tư và có lãi để trả nợ NH. Nhưng hiện nay nhiều DN còn chưa biết xây dựng phương án kinh doanh có hiệu quả hoặc xây dựng được phương án tốt, có ý tưởng tốt nhưng không biết tìm đến NH hoặc tìm đến muợn vì thiếu thông tin dẫn đến mất cơ hội kinh doanh. Nguyên nhân này là do sự yếu kém và thiếu thông tin của các chủ DN. Họ chưa xây dựng được chiến lược kinh doanh, ít đầu tư vào nghiên cứu thị trường và sở thích của khách hàng.

*\* Tài sản đảm bảo của DN*

Theo các quy định hiện hành của NHNN về tài sản đảm bảo cho các khoản cấp TD, DN vay vốn có thể dùng nhiều tài sản khác nhau để đảm bảo các khoản vay như: đất đai, nhà xưởng, máy móc thiết bị, dây chuyền, các giấy tờ có giá,... Ngoài ra, NHNN cũng cho phép các DN vay vốn của các NH mà không cần tài sản đảm bảo. Tuy nhiên các DN có tài sản đảm bảo là bất động sản thường dễ dàng vay vốn hơn các DN không có tài sản đảm bảo hoặc tài sản đảm bảo là hàng tồn kho luân chuyển, máy móc, các khoản phải thu. Phần lớn các công ty lớn, DNNN và những đối tượng có hạn mức tín dụng cao thường vay vốn mà không phải sử dụng tài sản thế chấp, cầm cố nhưng với các DN khác thì không nhận được ưu đãi đó.

### **1.3.3. Các nhân tố khác**

*\* Môi trường pháp lý*

Hoạt động TD của NH cũng như các hoạt động sản xuất kinh doanh khác, đều phải thực hiện trên cơ sở các điều khoản quy định của pháp luật. Chính vì vậy, pháp

luật đã tạo hành lang pháp lý cho hoạt động TD NH. Pháp luật có những quy định về hoạt động TD, bắt buộc mọi chủ thể tham gia trong quan hệ TD đều phải tuân theo, phải thực hiện tốt nghĩa vụ và được bảo vệ quyền lợi. Vì vậy, môi trường pháp lý có ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động TD của các NHTM. NHTM bị quản lý bởi cơ quan chủ quản là NHNN. Một số quyết định sau đây của NHNN Việt Nam ảnh hưởng trực tiếp hoặc gián tiếp tới hoạt động TD DN như:

- NHNN là người ra quyết định về tỷ lệ dự trữ bắt buộc, lãi suất tái cấp vốn cho NHTM, quy định khung lãi suất huy động... Quy định này ảnh hưởng tới nguồn vốn của NHTM. Khi nguồn vốn của NH không đáp ứng đủ nhu cầu vay vốn của khách hàng, những khách hàng truyền thống, khách hàng có quan hệ lâu năm, những khách hàng có uy tín sẽ được ưu tiên cấp vốn, còn những khách hàng nhỏ, những khách hàng mới sẽ ít có cơ hội tiếp cận được vốn của NH, nếu tiếp cận được thì cũng phải chịu lãi suất cao.

- NHNN cũng quy định về mức vốn chủ sở hữu phải có trong một dự án, các quy định về tài sản đảm bảo,... mục đích là để phòng ngừa rủi ro cho các NH nhưng ảnh hưởng trực tiếp tới điều kiện được cấp vốn của khách hàng.

Cơ quan Nhà nước tác động tới DN bằng cách tác động đến môi trường hoạt động của DN, bằng các chính sách khuyến khích hoặc hạn chế,... tác động trực tiếp hoặc gián tiếp tới hoạt động của DN. Các quyết định, các biện pháp can thiệp vào nền kinh tế của Nhà nước, ảnh hưởng tới nhu cầu vốn đầu tư, ý muốn đầu tư của DN.

Nếu hệ thống pháp luật không đồng bộ, đầy đủ và ổn định, việc thực thi pháp luật chưa nghiêm sẽ tạo các khe hở trong quản lý TD, gây ra lừa đảo, chộp giật vốn vay của NH hoặc cán bộ NH lạm dụng tài sản làm sai trái ảnh hưởng không tốt đến hoạt động TD của NH. Nếu hệ thống pháp luật hợp lý sẽ giúp các NHTM dễ dàng hơn trong việc xây dựng kế hoạch kinh doanh của mình, xây dựng những quy trình TD phù hợp sẽ góp phần vào việc mở rộng hoạt động TD.

*\* Môi trường kinh tế xã hội*

Thực trạng nền kinh tế xã hội có ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động của DN và NH. Nền kinh tế xã hội ổn định sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động của NH



trong đó có hoạt động TD. Trong giai đoạn kinh tế tăng trưởng thì số lượng các DN được thành lập mới tăng nhanh và các DN có nhiều cơ hội kinh doanh do đó sẽ cần nhiều đến TD NH để mở rộng sản xuất kinh doanh. Và ngược lại, trong giai đoạn nền kinh tế suy thoái đa số DN sẽ cắt giảm sản xuất, giảm đầu tư, vì vậy sẽ ảnh hưởng đến hoạt động TD.

#### **1.4. MỘT SỐ BÀI HỌC KINH NGHIỆM VỀ MỞ RỘNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP**

*\* Kinh nghiệm của các nước về TDNH đối với DN*

- Hàn Quốc: Chính phủ thành lập NH công nghiệp vừa và nhỏ chuyên đảm nhận việc cấp TD cho các DNN&V và các DN mới thành lập. Chính phủ buộc các DN lớn phải thanh toán bằng tiền mặt cho DNN&V trong trường hợp ký hợp đồng sản xuất hay mua sản phẩm của DNN&V. Các DN tiêu thụ sản phẩm của các DNN&V sẽ được vay vốn 50%. Chính phủ buộc các NHTM dành 35% toàn bộ vốn huy động được để cho vay các DNN&V. Hỗ trợ TD thông qua Quỹ bảo lãnh TD, tạo điều kiện cho các DNN&V vay vốn với lãi suất ưu đãi. Quỹ bảo đảm cho các khoản nợ của các công ty khi có vấn đề.

- Trung Quốc:

+ Các TCTD ở Trung Quốc cho vay tín chấp đối với các DN trong khu chế xuất, khu công nghiệp. Nếu được các NH xếp loại ở mức cao, việc cho vay không nhất thiết phải có tài sản thế chấp. Tuy nhiên, các DN phải có quan hệ truyền thống với NH, minh bạch tình hình tài chính, cùng NH đưa ra các giải pháp tháo gỡ những khó khăn khi lưu chuyển tiền tệ không theo đúng kế hoạch.

+ Chính phủ Trung quốc đã tạo lập một mạng lưới các hãng bảo lãnh TD (SETC) dưới sự quản lý của Cục các DNN&V. Nhiệm vụ của Cục này là sẽ lên một danh sách các hãng kinh doanh có thể được bảo lãnh sau khi xem xét tình hình tài chính cũng như các dự án của DN. Các hãng bảo lãnh TD trên toàn quốc sẽ sử dụng vốn từ SETC để bảo đảm nguồn TD cấp cho DN. Cách làm này đã cải thiện đáng kể tình hình cấp TD cho các DNN&V trên địa bàn toàn quốc.

- Malaysia: Đối tượng cho vay trực tiếp của NH Nông nghiệp Malaysia là hộ nông dân, hợp tác xã, các DN hoạt động trong lĩnh vực nông nghiệp với lãi suất cho vay thấp hơn các loại cho vay khác để khuyến khích sản xuất nông nghiệp, đặc biệt là ngành thủ công ở nông thôn.

Ngoài ra, ở hầu hết các nước đều có thành lập các trung tâm tư vấn DNN&V để tư vấn cho DN trong việc huy động nguồn vốn phục vụ sản xuất kinh doanh.

*\* Kinh nghiệm của một số TCTD tại Việt Nam*

Từ thực tiễn hoạt động TDNH đối với DN của các nước, chúng ta thấy rằng Chính phủ không trực tiếp cung cấp nguồn vốn cho các DN mà chỉ hỗ trợ bằng những cơ chế chính sách như thành lập các NH chuyên cho vay các DNN&V, qui định tỷ lệ cho vay DN trên số dư huy động của các NH, thành lập Quỹ bảo lãnh TD DNN&V, trung tâm tư vấn DNN&V.

Giải pháp phổ biến hiện nay của các NHTM là: Chủ động tiếp thị và tư vấn, lựa chọn khách hàng DNN&V để cho vay; nâng cao trình độ của nhân viên TD để họ có khả năng đánh giá và tư vấn được cho DN; tìm cách giải quyết bài toán lãi suất để có thể đưa ra mức lãi suất thu hút các DNN&V; mở rộng và tìm kiếm các hình thức cho vay mới như cho vay từ quỹ hỗ trợ đặc biệt, cho vay từ nguồn vốn vay nước ngoài, từ nguồn vốn vay tài trợ ủy thác, tăng cường cho vay các dự án thế chấp bằng vốn vay; tăng dư nợ cho vay trung dài hạn để các DN đầu tư đổi mới công nghệ, nâng cao năng lực sản xuất kinh doanh theo phương châm: *“thành đạt của khách hàng là thành đạt của Ngân hàng”*

- Tại NH Á Châu- Chi nhánh Sài Gòn, các nhân viên TD không còn ngồi một chỗ đợi khách hàng đến với mình mà họ chủ động kiếm và mời DN đến vay tiền. Nhiệm vụ của các nhân viên TD là căn cứ vào thực tế kinh doanh của DN để có thể đề xuất với NH mạnh dạn cho vay. Chẳng hạn có nhiều hộ kinh doanh cá thể tuy không thể có đầy đủ giấy tờ theo yêu cầu nhưng nhân viên NH có thể căn cứ trên sổ sách bán hàng chứng minh được thu nhập và khả năng trả nợ để đề xuất cho vay dễ dàng. Cách làm như trên của ACB Sài Gòn chính thức được đẩy mạnh từ đầu năm nay với việc xây dựng hẳn một đội ngũ nhân viên chi chuyên đi tiếp thị

bán hàng. Chi nhánh này lâu nay có thể mạnh về cho vay tiêu dùng nhưng hiện nay còn mở rộng thêm việc cho vay đối với khối DN, đặc biệt là DNN&V.

- Tại NH Phương Đông (OCB) cũng thu thập thông tin từ nhiều nguồn để có được danh sách, địa chỉ cụ thể của các DN, từ đó liên lạc gửi thư ngỏ để tiếp thị sản phẩm. Khi DN có nhu cầu, chỉ cần gọi điện thoại là nhân viên NH sẽ đến tận nhà và không chỉ nhân viên TD mà cả nhân viên thanh toán quốc tế, nhân viên kinh doanh ngoại tệ... cũng đến để có thể tư vấn được nhiều loại sản phẩm cho khách hàng. Không hiếm trường hợp DN có quan hệ với NH khác trước đó nhưng các nhân viên của OCB cũng cố gắng mời họ giao dịch thêm với NH của mình.

- Các NHTM khác cũng đưa ra nhiều giải pháp nhằm tăng cường sự tiếp cận vốn cho các DNN&V. Chẳng hạn, cách chia nhỏ nguồn vốn, chốt hạn mức TD ở một ngưỡng nhất định đối với một khoản vay để đáp ứng được nhiều nhu cầu nhỏ hơn. Chẳng hạn, NHTM cổ phần ngoài quốc doanh (VP Bank), ngoài các khách hàng truyền thống, NH này sẽ từ chối các khoản vay mới trên 15 tỷ đồng để "chia" lượng TD đó cho những khoản vay nhỏ hơn. NH Ngoại thương Việt Nam, từ một NH "bán buôn" nay cũng đã chuyển dần sang mô hình NH "bán lẻ" với quy mô vốn cho các DNN&V đã tăng từ 500 lên 3.000 tỷ đồng...

Song song với việc mở rộng cho vay đối với các DNN&V, rất nhiều các NH áp dụng phương pháp tính điểm TD trong cho vay, vừa đảm bảo nâng cao chất lượng TD, vừa mở rộng cho vay đối với các DNN&V. Bằng việc chuẩn hóa quy trình đánh giá TD tại các NH, tính điểm TD cho phép giảm bớt chi phí và thời gian cho vay đối với các DNN&V, tạo điều kiện cho các tổ chức mở rộng vốn vay và khách hàng.

### **KẾT LUẬN CHƯƠNG 1**

Chương 1 hệ thống hoá những khái niệm cơ bản về NH, TD, TDNH và mở rộng TDNH; ý nghĩa, nội dung, các nhân tố ảnh hưởng đến việc mở rộng TDNH đối với DN. Ngoài ra, luận văn còn cho thấy đặc điểm của NHNo&PTNT và DN ảnh hưởng đến hoạt động mở rộng TD. Đồng thời, luận văn cũng trình bày kinh nghiệm của các nước và Việt Nam về hoạt động mở rộng TDNH đối với DN.

## CHƯƠNG 2

### THỰC TRẠNG MỞ RỘNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN TỈNH PHÚ YÊN

#### 2.1. ĐẶC ĐIỂM CỦA NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN TỈNH PHÚ YÊN ẢNH HƯỞNG ĐẾN VIỆC MỞ RỘNG TÍN DỤNG

##### 2.1.1. Quá trình thành lập

Chi nhánh NHNo&PTNT Phú Yên (PY) được thành lập ngày 1/7/1989 theo nghị định 53/HĐBT.

Tháng 12/1990, Thống đốc NHNN Việt Nam ra quyết định số 603/NH-QĐ chuyển chi nhánh NH Phát triển Nông nghiệp tỉnh PY thành chi nhánh NH Nông nghiệp tỉnh PY.

Tháng 06/1998 Thống đốc NHNN Việt Nam phê chuẩn điều lệ và các chi nhánh thành viên của Agribank, Chủ tịch hội đồng quản trị Agribank ra quyết định số 203/QĐ-NHNo-02 thành lập lại chi nhánh NHNo&PTNT tỉnh PY cho đến ngày nay.

##### 2.1.2. Chức năng, nhiệm vụ

###### *\* Chức năng*

- Điều hòa vốn trong khu vực theo chế độ được duyệt kịp thời
- Trực tiếp kinh doanh trên địa bàn đóng trụ sở và chú trọng kinh doanh TD đối với các DN trên địa bàn
- Là đại diện pháp nhân hoạt động theo điều lệ của Agribank
- Là đơn vị nhận khoán tài chính theo quy chế tài chính của Tổng giám đốc NHNo&PTNT Việt Nam, được giao chỉ tiêu, tính toán, xét duyệt và hưởng lương theo kết quả thu nhập của đơn vị.

###### *\* Nhiệm vụ*

- Tổ chức huy động mọi nguồn vốn tạm thời nhàn rỗi bằng đồng Việt Nam và ngoại tệ của các TCKT, cá nhân trong và ngoài nước
- Cho vay ngắn hạn, trung và dài hạn bằng đồng Việt Nam và ngoại tệ đối với mọi thành phần kinh tế trên địa bàn tỉnh PY. Cho vay cầm cố, trả góp, vay theo

lượng đối với nhân viên nhà nước và các tầng lớp dân cư

- Nhận mở tài khoản tiền gửi thanh toán cho các đơn vị kinh tế, cá nhân và tổ chức thanh toán không dùng tiền mặt cho khách hàng

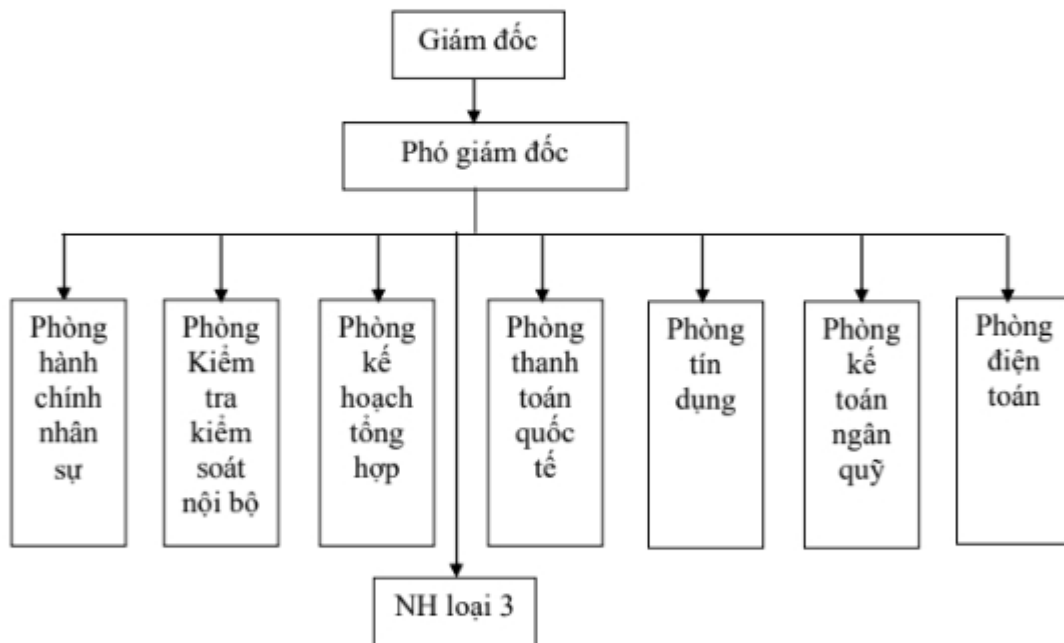
- Tư vấn đầu tư các dự án bằng đồng Việt Nam và ngoại tệ

- Thực hiện huy động hộ chính phủ và thực hiện các chương trình mục tiêu kinh tế của chính phủ

- Ngoài nhiệm vụ trên NHNo&PTNT PY còn tổng hợp hạch toán, thống kê và kế toán theo định kỳ hàng tháng, quý, năm chuyển thông tin về Agribank và NHNN PY.

### 2.1.3. Bộ máy quản lý

\* Sơ đồ tổ chức:



Bộ máy quản lý của NHNo&PTNT PY thể hiện như sau:

- Ban giám đốc gồm 1 giám đốc và 2 phó giám đốc

- Dưới ban giám đốc gồm 7 phòng ban gồm đó là phòng hành chính nhân sự, phòng Kiểm tra kiểm soát nội bộ, phòng kế hoạch tổng hợp, phòng thanh toán quốc tế, phòng tín dụng, phòng kế toán ngân quỹ, phòng điện toán.

Hệ thống mạng lưới hoạt động gồm 1 trụ sở chính đóng tại 321 Trần Hưng

Đạo, phường 4, thành phố Tuy Hòa, tỉnh PY; 10 chi nhánh NH loại 3 (huyện, thị xã, thành phố) phụ thuộc và 8 PGD trực thuộc chi nhánh loại 3.

#### 2.1.4. Đặc điểm các nguồn lực của ngân hàng

##### a. Nguồn nhân lực

NHNo&PTNT PY là NH có bề dày về tinh đoàn kết thống nhất trong nội bộ NH. Với đội ngũ cán bộ tương đối hùng hậu, đa số trẻ trung năng động và đầy nhiệt huyết, thích thú trong công việc đã tạo nên một môi trường làm việc đầy năng động. Bên cạnh đó, ban giám đốc NHNo&PTNT PY cũng rất quan tâm đến công tác đào tạo cán bộ về cả chuyên môn lẫn tư tưởng chính trị đạo đức nhằm nâng cao chất lượng đội ngũ lao động, được thể hiện qua bảng 2.1 như sau:

**Bảng 2.1. Tình hình nguồn nhân lực tại NHNo&PTNT Phú Yên**

Chi tiêu	2008		2009		2010	
	Số lượng (người)	Tỷ lệ (%)	Số lượng (người)	Tỷ lệ (%)	Số lượng (người)	Tỷ lệ (%)
Trình độ sau đại học	2	0,87	3	1,16	4	1,30
Trình độ đại học	169	73,80	185	71,43	224	72,96
Trình độ cao đẳng	20	8,73	27	10,42	32	10,43
Trình độ trung cấp	13	5,68	15	5,79	17	5,54
Trình độ sơ cấp và chưa qua đào tạo	25	10,92	29	11,20	30	9,77
<b>Tổng số CBCNV</b>	<b>229</b>	<b>100</b>	<b>259</b>	<b>100</b>	<b>307</b>	<b>100</b>

(Nguồn: Báo cáo của Phòng hành chính nhân sự NHNo&PTNT tỉnh Phú Yên)

Qua bảng 2.1 ta thấy: số lượng CBCNV của NHNo&PTNT PY tăng dần qua các năm. Cụ thể: năm 2008 số lượng CBCNV là 229 người; năm 2009 số lượng CBCNV là 259 người tăng 30 người so với năm 2008; năm 2010 số lượng CBCNV là 307 người tăng 48 người so với năm 2009. Mặc dù số lượng CBCNV của NH gia tăng qua các năm nhưng số cán bộ làm công tác TD tại chi nhánh hiện nay là 93 người chiếm 30,29% trong tổng số 307 CBCNV của NH, số lượng này vẫn là quá mỏng vì NH hiện nay có 1 trụ sở chính, 10 chi nhánh NH loại 3 (huyện, thị xã,

thành phố) phụ thuộc và 8 PGD trực thuộc chi nhánh loại 3 hoạt động chủ yếu là huy động vốn và cho vay. Mặc dù cán bộ của NH có tính cần cù, chịu khó, có năng lực và tương đối trẻ trung nhưng do phân tán nhiều nơi nên chưa đáp ứng hết nhu cầu công việc. Trong khi đó lại có một số cán bộ còn trẻ chưa có kinh nghiệm, chưa đào tạo kỹ năng ứng xử và giao tiếp mặc dù họ đã được đào tạo bài bản tại các trường đại học chính quy.

Vì vậy, để duy trì và phát huy tính sáng tạo và tự chủ trong công việc nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động, NH thường tổ chức đào tạo ngắn hạn về chuyên môn nghiệp vụ cho đội ngũ cán bộ, nhân viên. Thời gian qua, NH cũng đã cử cán bộ và nhân viên tham dự đầy đủ các lớp tập huấn bồi dưỡng nghiệp vụ tin học, TD, thanh toán quốc tế, ngân quỹ, kiểm tra kiểm toán nội bộ, dịch vụ, sản phẩm mới do Agribank hoặc các cơ sở đào tạo mở. Tự tổ chức hoặc cử cán bộ, viên chức tham gia các lớp do các đơn vị khách tổ chức.

#### ***b. Nguồn lực tài chính***

Để có đủ tiềm lực về tài chính NHNo&PTNT PY đã mở rộng mạng lưới huy động vốn với nhiều sản phẩm đa dạng, đây là hoạt động tạo nguồn vốn chủ yếu cho NH và nó ảnh hưởng rất lớn đến chất lượng hoạt động của NH. NHNo&PTNT PY có một thuận lợi rất lớn đó là chi nhánh của một NH quốc doanh với mạng lưới hoạt động phân bố toàn tỉnh và có uy tín nhưng trong những năm gần đây, các NHTM cổ phần hoạt động trên cùng địa bàn cũng đã dần tạo được chỗ đứng trên thị trường tiền tệ, hơn nữa mức lãi suất huy động của họ thường cao hơn mức lãi suất huy động của NHNo&PTNT PY nên đã thu hút được một bộ phận khách hàng vốn là khách hàng cũ của chi nhánh. Tuy vậy, do luôn ý thức được vai trò của công tác huy động vốn đối với sự phát triển của chi nhánh và của cả hệ thống NHNo&PTNT, biết phát huy lợi thế của mình, có những biện pháp tiếp cận khách hàng thích hợp như tổ chức nhiều chương trình khuyến mãi giải thưởng lớn, tăng cường cung cấp các dịch vụ tiện ích như thu chi tại điểm, chi trả lương cho nhân viên của DN, cung cấp dịch vụ thẻ... nên chi nhánh vẫn thu hút được lượng vốn khá lớn đảm bảo cho hoạt động TD và được thể hiện qua bảng 2.2 như sau:

**Bảng 2.2. Nguồn vốn huy động từ năm 2006 đến năm 2010**

Đơn vị tính: tỷ đồng

Chỉ tiêu	2006	2007	2008	2009	2010
<b>Cơ cấu theo đồng tiền</b>	<b>1.232</b>	<b>1.347</b>	<b>1.670</b>	<b>1.685</b>	<b>2.070</b>
Nội tệ	1.192	1.306	1.616	1.644	2.004
Ngoại tệ quy đổi sang VND	40	41	54	41	66
<b>Cơ cấu theo kỳ hạn</b>	<b>1.232</b>	<b>1.347</b>	<b>1.670</b>	<b>1.685</b>	<b>2.070</b>
Không kỳ hạn	398	223	325	345	411
Có kỳ hạn < 12 tháng	374	443	842	1.119	1.478
Kỳ hạn từ 12 – 24 tháng	350	496	325	77	87
Kỳ hạn > 24 tháng	110	185	178	144	94
<b>Phân theo nguồn vốn</b>	<b>1.232</b>	<b>1.347</b>	<b>1.670</b>	<b>1.685</b>	<b>2.070</b>
Tiền gửi dân cư	623	846	1.094	1.201	1.569
Trong đó USD quy đổi	33	36	47	41	42
Tiền gửi TCKT	263	315	320	384	371
Trong đó USD quy đổi	7	4	7	19	11
Tiền gửi khác	346	186	256	100	130

(Nguồn: Báo cáo hoạt động kinh doanh của NHNo&amp;PTNT Phú Yên)

Qua bảng 2.2 ta thấy nguồn vốn huy động của NHNo&PTNT PY tăng dần qua các năm đặc biệt là năm 2010 tăng rất mạnh so với năm 2009 (tăng gần 400 tỷ đồng). Cụ thể: năm 2007 nguồn vốn huy động được là 1.347 tỷ đồng; năm 2008 nguồn vốn huy động được là 1.670 tỷ đồng tăng 323 tỷ đồng; năm 2009 nguồn vốn huy động được là 1.685 tỷ đồng tăng 15 tỷ đồng; năm 2010 nguồn vốn huy động được là 2.070 tỷ đồng tăng 385 tỷ đồng. Như vậy, ta thấy nguồn vốn huy động của NH tăng lên qua các năm trong điều kiện cực kỳ khó khăn về nguồn vốn là một sự nỗ lực rất lớn của NH đã giúp các NH tận dụng cơ hội kinh doanh của mình, đồng thời nguồn vốn huy động này cũng khá ổn định vì nguồn vốn huy động được chủ yếu là VND và được huy động chủ yếu từ dân cư.

Qua đó, ta thấy năng lực tài chính của NHNo&PTNT PY khá ổn định từ đó sẽ tạo tiền đề đảm bảo hoạt động kinh doanh của NH. Đồng thời, NHNo&PTNT PY



vẫn không ngừng nâng cao khả năng tài chính trong quá trình cạnh tranh ngày càng khốc liệt và hội nhập nền tài chính quốc tế.

**c. Nguồn lực cơ sở vật chất**

Để mở rộng hoạt động TD đối với DN tại NHNo&PTNT PY ngoài yếu tố nguồn nhân lực và nguồn lực tài chính thì yếu tố nguồn lực cơ sở vật chất cũng vô cùng quan trọng. Hệ thống hạ tầng kỹ thuật, công nghệ hiện đại mà NH đã phát triển trong thời gian qua đã và đang là công cụ đắc lực phục vụ công tác quản lý, điều hành và ứng dụng công nghệ trong quản lý, kinh doanh, phát triển nhiều sản phẩm, dịch vụ tiện ích để NH phục vụ công chúng. Vì vậy, đổi mới công nghệ, hiện đại hóa hoạt động NH đang là nhân tố quan trọng để NHNo&PTNT PY phát triển bền vững.

Hiện nay, hầu như toàn bộ các trụ sở của các chi nhánh NHNo&PTNT đóng trên địa bàn tỉnh PY đều được NH mua để đầu tư lâu dài, xây dựng kiên cố và khang trang nhằm mở rộng mạng lưới của NH.

- Hiện nay, NHNo&PTNT PY đã hoàn thành PGD An Ninh -Tuy An, chi nhánh huyện Đông Hòa, chi nhánh huyện Tây Hoà; xây dựng hoàn thành và đưa vào hoạt động mới trụ sở chính NHNo&PTNT tỉnh; khởi công xây dựng PGD Xuân Phước, Xuân Lãnh, Đồng Xuân; sửa chữa trụ sở cũ của NHNo&PTNT tỉnh. Như vậy, hiện NH có 1 trụ sở chính, 10 chi nhánh NH loại 3 (huyện, thị xã, thành phố) phụ thuộc và 8 PGD trực thuộc chi nhánh loại 3 hoạt động chủ yếu là huy động vốn và cho vay, nên vẫn chưa đáp ứng hết nhu cầu công việc.

Đối với đầu tư công nghệ, tại các phòng ban của NHNo&PTNT PY đều được trang bị máy vi tính có tốc độ xử lý cao để đáp ứng tốt nghiệp vụ của từng phòng ban. Tại các chi nhánh tiếp tục triển khai IPCAS II và các modul ứng dụng khác (GA, MIS, RM) đúng tiến độ, giải quyết nhanh chóng các sự cố, vướng mắc đảm bảo hoạt động ổn định; đưa các ứng dụng mới của TW như InternetBanking, CMS (Kết nối khách hàng) làm đa dạng các nghiệp vụ tại chi nhánh; tiếp tục kiến nghị lên tiểu ban dự án IPCAS những vấn đề tồn tại của chi nhánh và các sai sót trên hệ thống để có phương án giải quyết.

- Xây dựng các chương trình khai thác dữ liệu từ IPCAS, phục vụ cho công tác

chi đạo điều hành, giám sát hệ thống, kịp thời phát hiện các sai sót .

- Thực hiện phân bổ thiết bị tin học năm 2010 (60 PC, 02 Server). Đặc biệt trong năm 2010, đã hoàn tất công tác chuyển dời toàn bộ hệ thống phòng máy chủ, hệ thống mạng về trụ sở giao dịch mới.

- Lắp đặt 20 ATM cho các chi nhánh (tăng 6 ATM so với năm 2009), mở rộng thêm 17 EDC cho các đại lý.

Như vậy, nguồn lực cơ sở vật chất này cũng đã góp phần giúp NHNo&PTNT PY mở rộng TD đối với DN nhưng vẫn còn hạn chế.

## **2.2. ĐẶC ĐIỂM CỦA CÁC DOANH NGHIỆP TẠI TỈNH PHÚ YÊN**

Với sự ra đời của Nghị quyết 14 Hội nghị TW 5 (khóa IX) về tiếp tục đổi mới cơ chế, chính sách, khuyến khích và tạo điều kiện phát triển kinh tế tư nhân và quyết định 236/2006/TTg của Thủ tướng Chính phủ về kế hoạch phát triển DNN&V giai đoạn 2006 - 2010, Ủy ban nhân dân (UBND) tỉnh PY đã có chương trình hành động hỗ trợ phát triển DNN&V, tạo điều kiện thuận lợi cho mọi thành phần kinh tế tham gia phát triển kinh tế - xã hội địa phương vì vậy hàng năm trên địa bàn tỉnh có khoảng 250 DN ra đời. Tính đến cuối năm 2010, trên địa bàn tỉnh PY có 1.432 DN đang hoạt động với tổng vốn đăng ký gần 8.000 tỷ đồng. Điều đáng chú ý, nếu năm 2003, vốn của một DN đạt bình quân chưa đến 0,5 tỷ đồng, thì nay đã tăng lên hơn 5,59 tỷ đồng/DN, trong đó đã có 27 DNNN đã được sắp xếp, chuyển đổi, cổ phần hóa theo phương án đã được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt.

- Kinh tế tư nhân phát triển nhanh đã thu hút ngày càng nhiều DN, nhà đầu tư ngoài tỉnh thành lập DN, chi nhánh để triển khai các dự án đầu tư tại tỉnh. Một số DN trong tỉnh mạnh dạn bỏ vốn đầu tư vào một số lĩnh vực được khuyến khích, góp phần thúc đẩy phát triển kinh tế - xã hội tỉnh.

- Kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài tăng trưởng khá, toàn tỉnh có 33 DN với tổng vốn đăng ký hoạt động 1,733 tỷ USD (năm 2005 có 13 DN với tổng vốn là 81,69 triệu USD). Một số DN có vốn đầu tư nước ngoài (FDI) giữ vai trò chủ lực trong sản xuất một số ngành công nghiệp quan trọng của tỉnh như: mía đường, lắp ráp ô tô và đầu tư khu du lịch đạt tiêu chuẩn quốc tế, góp phần thúc đẩy chuyển dịch

cơ cấu kinh tế theo hướng công nghiệp-dịch vụ.

Hoạt động của các DN Phú Yên ngày càng đa dạng, mở rộng sang nhiều lĩnh vực của đời sống kinh tế địa phương. Nếu trước đây, hoạt động của các DN chủ yếu ở các lĩnh vực thương mại và xây dựng với quy mô nhỏ, thì nay chẳng những có nhiều DN đầu tư vào lĩnh vực sản xuất, chế biến hàng thủ công mỹ nghệ, nông, thủy sản xuất khẩu, mà còn có DN kinh doanh dịch vụ vận tải, du lịch, khách sạn, siêu thị với quy mô khá lớn, góp phần chuyển dịch cơ cấu kinh tế của tỉnh theo hướng tích cực. Mặt khác, để nâng cao khả năng cạnh tranh, nhiều DN đã chú trọng đầu tư xây dựng thương hiệu, đăng ký nhãn hiệu sản phẩm hàng hóa, áp dụng hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn quốc tế ISO, hệ thống kiểm soát về vệ sinh an toàn sản phẩm theo tiêu chuẩn HACCP, tiêu chuẩn Việt Nam (TCVN)... Nhờ đó, nhiều sản phẩm của PY khẳng định được chỗ đứng trên thị trường trong nước và tham gia xuất khẩu.

Hầu hết DN của PY là nhỏ và vừa, nhưng các DN này đang tạo ra giá trị sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ chiếm 58,8% GDP của tỉnh; đóng góp hơn 30% ngân sách địa phương; giải quyết việc làm gần 50.000 lao động với thu nhập bình quân 1,33 triệu đồng/người/tháng. DN còn tích cực tham gia các chương trình xã hội từ thiện của địa phương, mỗi năm ủng hộ hàng tỷ đồng vào quỹ ủng hộ người nghèo, xóa nhà ở tạm, giúp đỡ học sinh nghèo vượt khó...

*\* Những khó khăn, tồn tại của các DN*

- Quy mô vốn chủ sở hữu nhỏ và việc tiếp cận các nguồn vốn TD còn gặp nhiều khó khăn: nguồn vốn tự có của các DN tuy có tăng lên, song chưa đáp ứng yêu cầu sản xuất, kinh doanh, cũng như trong việc đầu tư đổi mới thiết bị, công nghệ phục vụ sản xuất, ứng dụng công nghệ thông tin trong quản lý, trong hoạt động thương mại của hầu hết DN còn hạn chế; bên cạnh đó khi tiếp cận các nguồn vốn TD thì trở ngại đầu tiên mà các DN gặp phải là các thủ tục, giấy tờ để vay vốn thường khá phức tạp; mặt khác, cũng do giấy tờ còn chưa đầy đủ. Tiếp đó là khối lượng cho vay hạn chế, thường phụ thuộc rất lớn vào tài sản đảm bảo, và khối lượng này chỉ đáp ứng một phần nhu cầu của bản thân DN. Hơn nữa, các DN này thường không được cấp TD với lãi suất ưu đãi, thời gian vay lại bị khống chế, các loại hình

cho vay ít đa dạng (thường cho vay theo món).

- Trình độ của người quản lý và lao động còn hạn chế: đặc biệt là đối với những DN mới thành lập người quản lý tuy có trình độ song chưa được đào tạo bài bản và chưa được tập hợp vào các tổ chức Hội nghề nghiệp hoặc Hội Doanh nhân nên chưa có khả năng .

- Năng lực cạnh tranh còn hạn chế: tuy DN ở PY phát triển nhanh về số lượng, nhưng trước tác động của cuộc khủng hoảng tài chính, suy thoái kinh tế toàn cầu từ những năm vừa qua, khối DN này đã bộc lộ những tồn tại, bất cập. Có không dưới 15 DN thua lỗ, phải thu hẹp quy mô sản xuất hoặc chấp nhận phá sản, giải thể, làm cho 1.165 lao động mất việc làm. Do năng lực cạnh tranh còn hạn chế vì phần lớn DN chưa xây dựng được thương hiệu, chưa khẳng định được uy tín trên thị trường.

Trước những khó khăn trên nếu các DN không được quan tâm giúp đỡ từ phía NH thì sẽ dẫn đến việc tìm kiếm nguồn tài chính từ thị trường đen là điều dễ hiểu. Chính điều này sẽ cản trở sự phát triển hoạt động sản xuất kinh doanh của các DN. Do vậy làm thế nào để mở rộng TD cho các DN là vấn đề đang được các NH trên địa bàn tỉnh quan tâm.

### **2.3. THỰC TRẠNG MỞ RỘNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN TỈNH PHÚ YÊN**

Hiện nay, TD đối với DN tại các NHTM đang còn rất hạn chế chính vì thế mà các NHTM đang tìm mọi cách để mở rộng TD đối với các DN. NHNo&PTNT cũng không nằm trong ngoại lệ đó, vẫn không ngừng quan tâm đến việc mở rộng TD đối với DN bằng mở rộng qui mô, mạng lưới, dịch vụ, phương thức cho vay và nâng cao chất lượng TD.

#### **2.3.1. Thực trạng mở rộng quy mô cho vay**

##### ***a. Thực trạng mở rộng số lượng doanh nghiệp vay vốn***

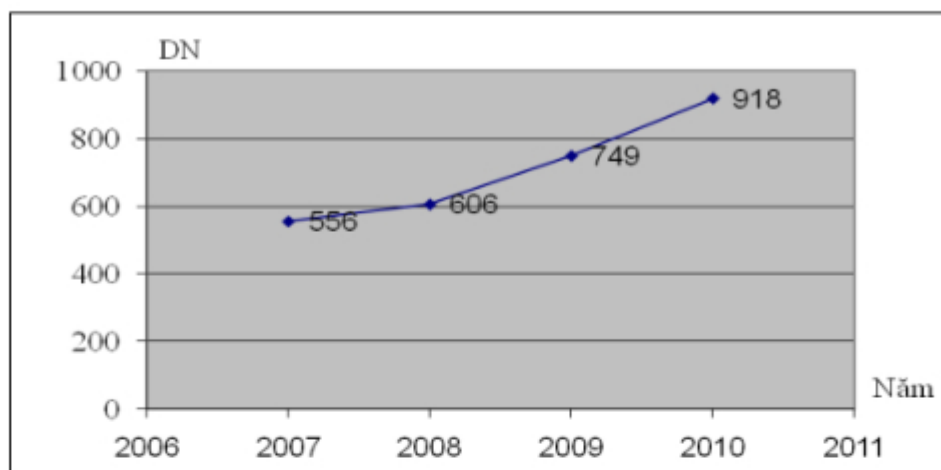
Để mở rộng số lượng DN vay vốn tại NH, trong những năm qua chi nhánh đã không ngừng gia tăng số lượng DN vay vốn và được thể hiện qua bảng 2.3 như sau:

**Bảng 2.3. Số lượng DN có quan hệ tín dụng tại NHNo&PTNT Phú Yên**

Chỉ tiêu	2007		2008		2009		2010	
	Số lượng (DN)	Tỷ trọng (%)	Số lượng (DN)	Tỷ trọng (%)	Số lượng (DN)	Tỷ trọng (%)	Số lượng (DN)	Tỷ trọng (%)
DNTN	255	45,9	279	46,0	349	46,6	417	45,4
C.ty CP	68	12,2	76	12,5	89	11,9	113	12,3
C.ty TNHH	233	41,9	251	41,5	311	41,5	388	42,3
<b>Tổng cộng</b>	<b>556</b>	<b>100</b>	<b>606</b>	<b>100</b>	<b>749</b>	<b>100</b>	<b>918</b>	<b>100</b>

(Nguồn: Báo cáo của Phòng tín dụng NHNo&PTNT tỉnh Phú Yên)

Qua bảng 2.3 ta thấy: Trong các loại hình DN có quan hệ TD với NH, DNTN luôn chiếm tỷ trọng cao nhất (trên 45%), nguyên nhân là do kinh tế tư nhân phát triển nhanh đã thu hút ngày càng nhiều DN, nhà đầu tư ngoài tỉnh thành lập DN, chi nhánh để triển khai các dự án đầu tư tại tỉnh và chiếm tỷ trọng thấp nhất là C.ty CP. Cụ thể năm 2007 số lượng DNTN là 255 (chiếm tỷ trọng 45,9%), C.ty TNHH là 233 (chiếm tỷ trọng 41,9%), C.ty CP là 68 (chiếm tỷ trọng 12,2%); năm 2008 số lượng DNTN là 279 (chiếm tỷ trọng 46%), C.ty TNHH là 251 (chiếm tỷ trọng 41,5%), C.ty CP là 76 (chiếm tỷ trọng 12,5%); năm 2009 số lượng DNTN là 349 (chiếm tỷ trọng 46,6%), C.ty TNHH là 311 (chiếm tỷ trọng 41,5%), C.ty CP là 89 (chiếm tỷ trọng 11,9%); năm 2010 số lượng DNTN là 417 (chiếm tỷ trọng 45,4%), C.ty TNHH là 388 (chiếm tỷ trọng 42,3%), C.ty CP là 113 (chiếm tỷ trọng 12,3%). Điều này chứng tỏ NHNo&PTNT PY nhiều năm qua đã rất chú trọng đến việc gia tăng số lượng DN đến vay vốn tại NH, đặc biệt là đối với các loại hình DNTN, C.ty TNHH và C.ty CP liên tục tăng lên qua các năm, năm 2007 là 556 DN và đến cuối năm 2010 là 918 DN tăng 65,1%, thể hiện qua biểu đồ 2.1 như sau:



**Biểu đồ 2.1. Số lượng DN có quan hệ tín dụng tại NHNo&PTNT Phú Yên**

(Nguồn: Báo cáo của Phòng tín dụng NHNo&PTNT tỉnh Phú Yên)

#### **b. Thực trạng dư nợ cho vay**

Nguồn thu nhập chính của NH là thu lãi từ cho vay, vì thế NH rất quan tâm đến công tác TD cụ thể là tăng dư nợ. DNCV đối với DN của NHNo&PTNT PY là rất cao và được thể hiện qua bảng 2.4 như sau:

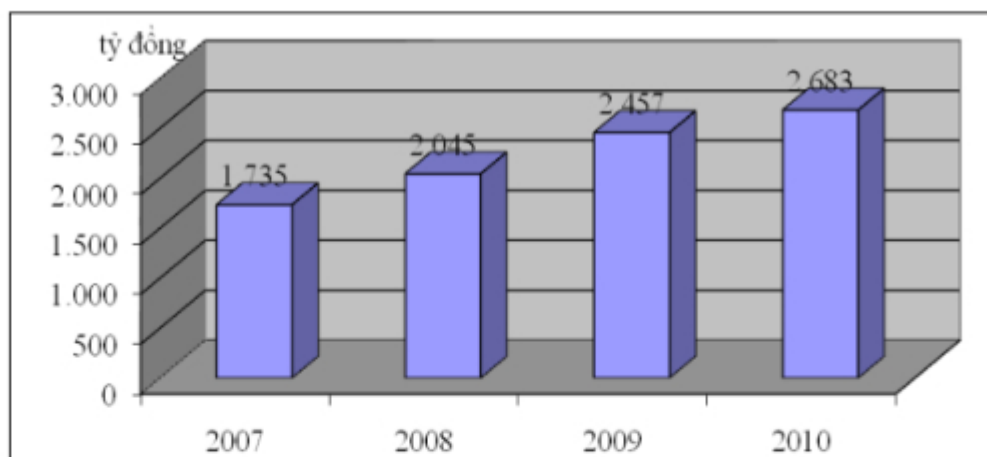
**Bảng 2.4. Dư nợ cho vay đối với DN tại NHNo&PTNT Phú Yên**

Đơn vị tính: tỷ đồng

Chỉ tiêu	2007	2008		2009		2010	
	Số tiền	Số tiền	Mức tăng	Số tiền	Mức tăng	Số tiền	Mức tăng
Dư nợ cho vay	1.735	2.045	310	2.457	412	2.683	226

(Nguồn: Báo cáo của Phòng tín dụng NHNo&PTNT tỉnh Phú Yên)

Qua bảng 2.4 ta thấy: DNCV đối với DN đều tăng lên qua các năm. Cụ thể: năm 2008 đạt 2.045 tỷ đồng tăng 310 tỷ đồng so với năm 2007; năm 2009 đạt 2.457 tỷ đồng tăng 412 tỷ đồng so với năm 2008; năm 2010 đạt 2.683 tỷ đồng tăng 226 tỷ đồng so với năm 2009. Như vậy, DNCV với DN đều tăng lên qua các năm thể hiện rõ qua biểu đồ 2.2 như sau:



**Biểu đồ 2.2. Dư nợ cho vay đối với DN tại NHNo&PTNT Phú Yên**

(Nguồn: Báo cáo của Phòng tín dụng NHNo&PTNT tỉnh Phú Yên)

Như vậy, DNCV đối với DN tăng dần qua các năm trong điều kiện cực kỳ khó khăn về nguồn vốn là một sự nỗ lực rất lớn của NHNo&PTNT PY. Để có thể gia tăng DNCV đối với DN như vậy, NH đã chủ động tiếp cận với DN, mạnh dạn đầu tư vào các DN kinh doanh có hiệu quả, vì thế đã tạo cơ cấu đầu tư vốn phân theo loại hình DN và theo ngành kinh tế rất hợp lý, phù hợp với định hướng và vai trò hoạt động của NH từ đó đã giúp cho các DN tận dụng cơ hội kinh doanh của mình. Tuy nhiên mặc dù NHNN Việt Nam đã ban hành các quy định mới phù hợp với điều kiện thực tế và tạo điều kiện cho các NHTM trong việc mở rộng cho vay theo Nghị định 163/NH-CP ngày 29/12/2006 và các thông tư hướng dẫn của NHNN Việt Nam về giao dịch đảm bảo nhưng cơ cấu DNCV theo cho vay đảm bảo bằng tài sản vẫn chưa hợp lý và được thể hiện qua các bảng số liệu như sau:

**\* Thực trạng DNCV đối với DN phân theo loại hình doanh nghiệp**

Cơ cấu TD phù hợp với các loại hình DN sẽ kích thích phát triển kinh tế đồng thời cũng tạo điều kiện cho đồng vốn TD được sử dụng có hiệu quả. Hiện nay, tất cả các DN đều phải tổ chức theo các loại hình trong Luật doanh nghiệp ban hành ngày 29/11/2005 nên DNCV đối với DN phân theo loại hình DN được thể hiện qua bảng 2.5 như sau:

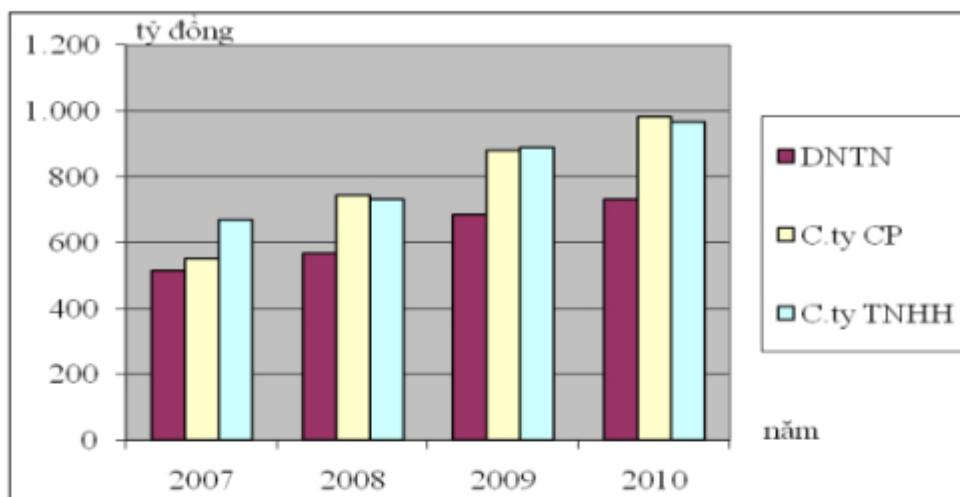
**Bảng 2.5. Dư nợ cho vay đối với DN phân theo loại hình DN**

Chỉ tiêu	2007		2008		2009		2010	
	Số tiền (tỷ đồng)	Tỷ trọng (%)	Số tiền (tỷ đồng)	Tỷ trọng (%)	Số tiền (tỷ đồng)	Tỷ trọng (%)	Số tiền (tỷ đồng)	Tỷ trọng (%)
DNTN	513	29,6	568	27,8	686	27,9	733	27,3
C.ty CP	551	31,8	745	36,4	882	35,9	982	36,6
C.ty TNHH	670	38,6	732	35,8	889	36,2	968	36,1
<b>Tổng dư nợ</b>	<b>1.735</b>	<b>100</b>	<b>2.045</b>	<b>100</b>	<b>2.457</b>	<b>100</b>	<b>2.683</b>	<b>100</b>

(Nguồn: Báo cáo của Phòng tin dụng NHNo&PTNT tỉnh Phú Yên)

Qua bảng 2.5 ta thấy: trong các loại hình DN, NH đầu tư vốn chủ yếu vào C.ty CP, tỷ trọng DNCV đối với C.ty CP tăng dần còn tỷ trọng DNCV đối với DNTN giảm nhẹ qua các năm. Cụ thể năm 2007 dư nợ đối với DNTN là 513 tỷ đồng chiếm tỷ trọng 29,6%; C.ty CP là 551 tỷ đồng chiếm tỷ trọng 31,8%; C.ty TNHH là 670 tỷ đồng chiếm tỷ trọng 38,6%. Năm 2008 DNCV đối với C.ty CP tăng lên đáng kể là 745 tỷ đồng chiếm tỷ trọng 36,4%; còn DNCV đối với DNTN và C.ty TNHH vẫn tăng nhưng tỷ trọng lại giảm xuống, cụ thể DNTN là 568 tỷ đồng chiếm tỷ trọng 27,8%; C.ty TNHH là 732 tỷ đồng chiếm tỷ trọng 35,8%; nguyên nhân là do nhiều DN đóng trên địa bàn tỉnh PY đã thực hiện việc cổ phần hoá, chuyển đổi hình thức sở hữu sang hình thức C.ty CP và do một số DNTN làm ăn thua lỗ, NHNo&PTNT PY phải tiến hành xử lý nợ, không tiếp tục đầu tư cho vay. Năm 2009 dư nợ đối với DNTN là 686 tỷ đồng chiếm tỷ trọng 27,9%; C.ty CP là 882 tỷ đồng chiếm tỷ trọng 35,9%; C.ty TNHH là 889 tỷ đồng chiếm tỷ trọng 36,2%. Năm 2010 dư nợ đối với DNTN là 733 tỷ đồng chiếm tỷ trọng 27,3%; C.ty CP là 982 tỷ đồng chiếm tỷ trọng 36,6%; C.ty TNHH là 968 tỷ đồng chiếm tỷ trọng 36,1%. Như vậy, ta thấy DNCV đối với các DN phân theo loại hình DN đều tăng qua các năm, tăng cao nhất là C.ty CP thể hiện qua biểu đồ 2.3 như sau:





**Biểu đồ 2.3. Dư nợ cho vay đối với DN phân theo loại hình DN**

(Nguồn: Báo cáo của Phòng tín dụng NHNo&PTNT tỉnh Phú Yên)

Qua đó cho thấy NHNo&PTNT PY đang rất chú trọng đầu tư vốn sử dụng chủ yếu đến C.ty CP và C.ty TNHH. Vì hai loại hình C.ty CP và C.ty TNHH được đánh giá là có khả năng sản xuất kinh doanh ổn định, tồn tại lâu dài, có chiều hướng phát triển mở rộng, mức vốn tự có tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh tương đối lớn đòi hỏi họ phải thường xuyên nâng cao quản lý và bảo toàn vốn, có tài sản lớn phù hợp với điều kiện cho vay của NH. Còn đối với DNTN mặc dù loại hình kinh tế này ngày càng phát triển nhanh nhưng vì loại hình DN này hoạt động chưa hiệu quả, khả năng tự chủ về tài chính chưa cao, tài sản thế chấp thấp dẫn đến khả năng thu hồi vốn thấp nên NH hạn chế đầu tư đối với loại hình DN này. Đây cũng là một hạn chế mà NH cần có biện pháp khắc phục đối với nhóm khách hàng tiềm năng này.

**\* Thực trạng DNCV đối với DN phân theo ngành kinh tế**

Theo đề án của NHNo&PTNT Việt Nam năm 2010 và những năm tiếp theo, NH ưu tiên đầu tư cho “tam nông”, trước tiên là các hộ gia đình sản xuất nông, lâm, ngư, diêm nghiệp, các DNN&V nhằm đáp ứng được yêu cầu chuyển dịch cơ cấu đầu tư cho sản xuất nông nghiệp, nông thôn, tăng tỷ lệ dư nợ cho lĩnh vực này đạt 70%/tổng dư nợ.

Trong những năm qua NHNo&PTNT PY cũng đã rất chú trọng ưu tiên đầu tư cho lĩnh vực nông lâm nghiệp, thủy sản. NH đã lựa chọn, phân loại, xem xét các ngành nghề và lĩnh vực mà DN đầu tư có khả năng tiêu thụ sản phẩm trên thị trường có thuận lợi hay không, mức độ cạnh tranh, giá thành và hiệu quả như thế nào, ... để có hướng đầu tư thích hợp nhằm mang lại hiệu quả, giảm thiểu rủi ro. DNCV đối với DN phân theo ngành kinh tế thể hiện qua bảng 2.6 như sau:

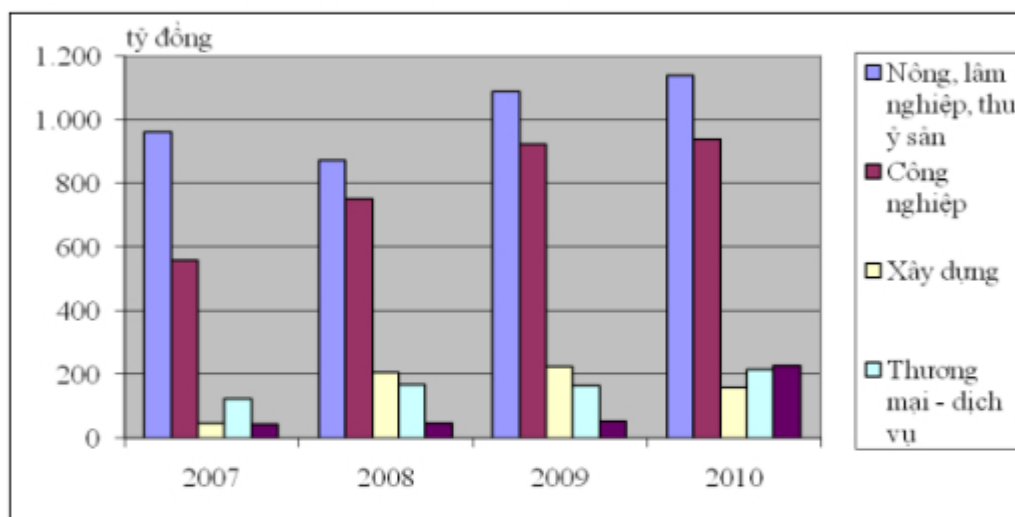
**Bảng 2.6. Dư nợ cho vay đối với DN phân theo ngành kinh tế**

Chi tiêu	2007		2008		2009		2010	
	Số tiền (tỷ đồng)	Tỷ trọng (%)	Số tiền (tỷ đồng)	Tỷ trọng (%)	Số tiền (tỷ đồng)	Tỷ trọng (%)	Số tiền (tỷ đồng)	Tỷ trọng (%)
Nông, lâm nghiệp, thủy sản	961	55,4	874	42,7	1.090	44,4	1.140	42,5
Công nghiệp	558	32,1	751	36,7	923	37,6	941	35,1
Xây dựng	48	2,8	206	10,1	226	9,2	159	5,9
Thương mại-dịch vụ	123	7,1	167	8,2	165	6,7	216	8,0
Khác	45	2,6	47	2,3	53	2,1	227	8,5
<b>Tổng dư nợ</b>	<b>1.735</b>	<b>100</b>	<b>2.045</b>	<b>100</b>	<b>2.457</b>	<b>100</b>	<b>2.683</b>	<b>100</b>

(Nguồn: Báo cáo của Phòng tín dụng NHNo&PTNT tỉnh Phú Yên)

Qua bảng 2.6 ta thấy: DNCV đối với ngành nông, lâm nghiệp, thủy sản luôn chiếm tỷ trọng cao nhất so với các ngành khác, kể đến là ngành công nghiệp và luôn tăng qua các năm. Cụ thể, năm 2007 dư nợ đối với ngành nông, lâm nghiệp, thủy sản là 961 tỷ đồng (chiếm tỷ trọng 55,4%) và ngành công nghiệp là 558 tỷ đồng (chiếm tỷ trọng 32,1%); năm 2008 ngành nông, lâm nghiệp, thủy sản là 874 tỷ đồng giảm 87 tỷ đồng so với năm 2007 nhưng vẫn chiếm tỷ trọng cao nhất là 42,7% và ngành công nghiệp là 751 tỷ đồng (chiếm tỷ trọng 36,7%); năm 2009 ngành nông, lâm nghiệp, thủy sản là 1.090 tỷ đồng tăng 216 tỷ đồng so với năm 2008 (chiếm tỷ trọng 44,4%) và ngành công nghiệp là 923 tỷ đồng (chiếm tỷ trọng 37,6%); năm 2010 ngành nông, lâm nghiệp, thủy sản là 1.140 tỷ đồng (chiếm tỷ trọng cao nhất là

42,5%) và ngành công nghiệp là 941 tỷ đồng (chiếm tỷ trọng 35,1%). Như vậy có thể thấy rằng ngành nông, lâm nghiệp, thủy sản và ngành công nghiệp là những ngành mà các DN trên địa bàn tỉnh PY hoạt động kinh doanh tương đối cao và được NHNo&PTNT PY cho vay nhiều nhất, bên cạnh đó DNCV đối với các ngành xây dựng, thương mại – dịch vụ và các ngành khác cũng tăng lên cho thấy NH cũng mở rộng đầu tư cho vay các ngành này, thể hiện qua biểu đồ 2.4 như sau:



**Biểu đồ 2.4. Dư nợ cho vay đối với DN phân theo ngành kinh tế**

(Nguồn: Báo cáo của Phòng tín dụng NHNo&PTNT tỉnh Phú Yên)

Điều này cho thấy NHNo&PTNT PY luôn chú trọng giữ vững định hướng và vai trò chủ đạo của mình là ưu tiên đầu tư cho “tam nông”, luôn là NH chủ lực trong lĩnh vực tài chính ở nông thôn, đồng thời cũng luôn quan tâm đa dạng hoá các hình thức, lĩnh vực kinh doanh để tạo thế chủ động, phân tán rủi ro.

**\* Thực trạng DNCV đối với DN phân theo kỳ hạn**

Hiện nay, nguồn vốn của các DN PY chưa cao vì vậy các DN rất quan tâm đến việc vay vốn tại các NH, tuy nhiên hầu hết các DN chủ yếu là vay vốn ngắn hạn còn việc tiếp cận nguồn vốn vay dài hạn tại các NH gặp rất nhiều khó khăn và NHNo&PTNT cũng không nằm ngoài ngoại lệ. DNCV đối với DN của NHNo&PTNT được thể hiện qua bảng 2.7 như sau:

**Bảng 2.7. Dư nợ cho vay đối với DN phân theo kỳ hạn**

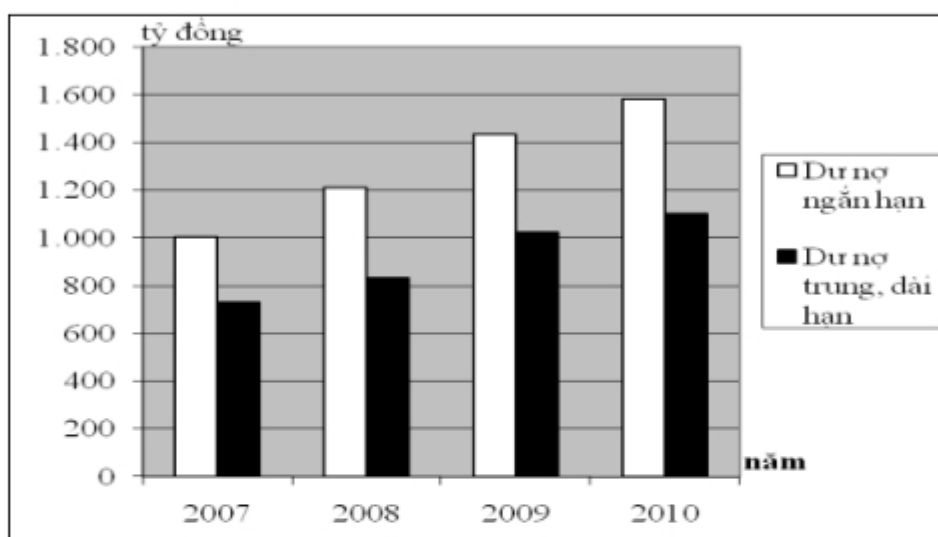
Chỉ tiêu	2007		2008		2009		2010	
	Số tiền (tỷ đồng)	Tỷ trọng (%)	Số tiền (tỷ đồng)	Tỷ trọng (%)	Số tiền (tỷ đồng)	Tỷ trọng (%)	Số tiền (tỷ đồng)	Tỷ trọng (%)
Dư nợ ngắn hạn	1.003	57,8	1.212	59,3	1.434	58,4	1.582	59,0
Dư nợ trung, dài hạn	732	42,2	833	40,7	1.023	41,6	1.101	41,0
<b>Tổng dư nợ</b>	<b>1.735</b>	<b>100</b>	<b>2.045</b>	<b>100</b>	<b>2.457</b>	<b>100</b>	<b>2.683</b>	<b>100</b>

(Nguồn: Báo cáo của Phòng tín dụng NHNo&PTNT tỉnh Phú Yên)

Qua bảng 2.7 ta thấy: DNCV nợ ngắn hạn và dài hạn đối với DN đã tăng lên qua các năm, trong đó dư nợ ngắn hạn luôn chiếm tỷ trọng cao hơn dư nợ dài hạn. Cụ thể, năm 2007 dư nợ ngắn hạn là 1.003 tỷ đồng (chiếm tỷ trọng 57,8%), dư nợ dài hạn là 732 tỷ đồng (chiếm tỷ trọng 42,2%); năm 2008 dư nợ ngắn hạn là 1.212 tỷ đồng (chiếm tỷ trọng 59,3%) tăng 209 tỷ đồng tương đương 20,8% so với năm 2007, dư nợ dài hạn là 833 tỷ đồng (chiếm tỷ trọng 40,7%) tăng 101 tỷ đồng tương đương 13,8% so với năm 2007; năm 2009 dư nợ ngắn hạn là 1.434 tỷ đồng (chiếm tỷ trọng 58,4%) tăng 222 tỷ đồng tương đương 18,3% so với năm 2008, dư nợ dài hạn là 1.023. tỷ đồng (chiếm tỷ trọng 41,6%) tăng 190 tỷ đồng tương đương 22,8% so với năm 2008; năm 2010 dư nợ ngắn hạn là 1.582 tỷ đồng (chiếm tỷ trọng 59%) tăng 148 tỷ đồng tương đương 10,3% so với năm 2009, dư nợ dài hạn là 1.101 tỷ đồng (chiếm tỷ trọng 41%) tăng 78 tỷ đồng tương đương 7,6% so với năm 2007. Có được mức tăng trưởng như vậy là do trong những năm qua NHNo&PTNT PY đã đặc biệt quan tâm đáp ứng kịp thời nhu cầu vốn lưu động, thu mua nguyên vật liệu phục vụ sản xuất cho các DN, đồng thời NH cũng đã tập trung nâng cao chất lượng TD, đảm bảo an toàn và hiệu quả vốn vay.

Về mặt tỷ trọng, quy mô TD trung, dài hạn đối với DN vẫn còn thấp, chỉ chiếm từ 40% - 42% tổng DNCV đối với các DN. Nguyên nhân của tình trạng trên là do các DN có tiềm lực tài chính hạn chế nên chưa đáp ứng được các điều kiện vay vốn dài hạn, đặc biệt là vốn trung, dài hạn của NH, chỉ vay được vốn ngắn hạn.

Mặt khác, DN chủ yếu vay vốn phục vụ các mục đích ngắn hạn như để đáp ứng nhu cầu thanh toán, bổ sung vốn lưu động, hoạt động có tính mùa vụ nên DN không có nhu cầu và khả năng theo đuổi các dự án có thời gian triển khai dài. TD trung, dài hạn chủ yếu tập trung vào các DN lớn, các DN có năng lực tài chính, có nguồn vốn lớn, giá trị tài sản đảm bảo lớn. Vì vậy, dư nợ cho vay ngắn hạn cao hơn nhiều so với dư nợ trung dài hạn, thể hiện qua biểu đồ 2.5 như sau:



**Biểu đồ 2.5. Dư nợ cho vay đối với DN phân theo kỳ hạn**

(Nguồn: Báo cáo của Phòng tin dụng NHNo&PTNT tỉnh Phú Yên)

**\* Thực trạng Dư nợ cho vay đối với DN theo cho vay đảm bảo bằng tài sản**

Điều kiện để DN vay vốn tại NHNo&TNT Việt Nam là phải có năng lực pháp luật dân sự, năng lực hành vi dân sự và chịu trách nhiệm dân sự theo quy định của pháp luật, có mục đích vay vốn hợp pháp, có khả năng tài chính đảm bảo trả nợ trong thời hạn giao kết, có phương án sản xuất kinh doanh khả thi, hiệu quả, thực hiện các quy định về tài sản bảo đảm... NHNo&PTNT PY cũng áp dụng các điều kiện trên để cho các DN vay vốn. Tuy nhiên, NH vẫn còn e ngại rủi ro nên NH rất chú trọng cho các DN vay có tài sản đảm bảo và mức cho vay bằng tài sản đảm bảo còn thấp được thể hiện qua bảng 2.8 như sau:

**Bảng 2.8. Dư nợ cho vay đối với DN theo cho vay đảm bảo bằng tài sản**

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	2008	2009	2010
<b>1. Dư nợ cho vay</b>	Tỷ đồng	<b>2.045</b>	<b>2.457</b>	<b>2.683</b>
DNCV có đảm bảo bằng tài sản	Tỷ đồng	1.235	1.459	1.654
DNCV không đảm bảo bằng tài sản	Tỷ đồng	810	998	1.029
Trong đó: Mức vay không đảm bảo bằng tài sản				
+ Từ 10 đến dưới 50	Tỷ đồng	227	318	343
+ Từ 50 đến dưới 500	Tỷ đồng	242	320	365
+ Từ 500 trở lên	Tỷ đồng	341	360	321
<b>2. Tổng số món còn dư nợ</b>		<b>606</b>	<b>749</b>	<b>918</b>
Cho vay có đảm bảo bằng tài sản	DN	439	552	695
Cho vay không đảm bảo bằng tài sản	DN	167	197	223

(Nguồn: Báo cáo của Phòng tín dụng NHNo&PTNT tỉnh Phú Yên)

Qua bảng 2.8 ta thấy: DNCV có đảm bảo bằng tài sản luôn chiếm tỷ trọng cao hơn DNCV không đảm bảo bằng tài sản chiếm trên 60%. Cụ thể: năm 2008 DNCV có đảm bảo bằng tài sản là 1.235 tỷ đồng chiếm 60,39%, DNCV không đảm bảo bằng tài sản là 810 tỷ đồng chiếm 39,61%; năm 2009 DNCV có đảm bảo bằng tài sản là 1.459 tỷ đồng chiếm 59,38%, DNCV không đảm bảo bằng tài sản là 998 tỷ đồng chiếm 40,62%; năm 2010 DNCV có đảm bảo bằng tài sản là 1.654 tỷ đồng chiếm 61,65%, DNCV không đảm bảo bằng tài sản là 1.029 tỷ đồng chiếm 38,35%. Số món vay có tài sản đảm bảo còn ít so với số món vay có tài sản đảm bảo cụ thể: năm 2008 số món cho vay không đảm bảo bằng tài sản là 167, số món cho vay có đảm bảo bằng tài sản là 439; năm 2009 số món cho vay không đảm bảo bằng tài sản là 197, số món cho vay có đảm bảo bằng tài sản là 552; năm 2010 số món cho vay không đảm bảo bằng tài sản là 223, số món cho vay có đảm bảo bằng tài sản là 695. Qua đó ta thấy NH rất chú trọng cho vay có đảm bảo bằng tài sản, cho vay không đảm bảo bằng tài sản còn hạn chế do ngại rủi ro mặc dù NH đã áp dụng những cơ chế về cho vay đối

với kinh tế trang trại. Như vậy, để mở rộng quy mô cho vay, NH cần quan tâm đến tăng số món và mức vay không đảm bảo bằng tài sản, đối với DN có phương án sản xuất kinh doanh khả thi có hiệu quả, có khả năng trả nợ và có uy tín với NH.

#### **c. Thực trạng tốc độ tăng dư nợ cho vay**

Như đã phân tích thực trạng DNCV đối với DN qua bảng 2.4 ở trên, ta thấy DNCV đối với DN của NH đều tăng lên qua các năm vì NH đã phát huy được lợi thế sẵn có của NH như năng lực tài chính, cơ sở vật chất cũng như nguồn nhân lực tuy nhiên tốc độ tăng DNCV đối với DN vẫn còn thấp, thể hiện qua bảng 2.9 như sau:

**Bảng 2.9. Tốc độ tăng dư nợ cho vay đối với DN tại NHNo&PTNT Phú Yên**

Chỉ tiêu	2007	2008		2009		2010	
	Số tiền (tỷ đồng)	Số tiền (tỷ đồng)	Tốc độ tăng (%)	Số tiền (tỷ đồng)	Tốc độ tăng (%)	Số tiền (tỷ đồng)	Tốc độ tăng (%)
Dư nợ cho vay	1.735	2.045	17,9	2.457	20,2	2.683	9,2

(Nguồn: Báo cáo của Phòng tín dụng NHNo&PTNT tỉnh Phú Yên)

Qua bảng 2.9 ta thấy: tốc độ tăng DNCV đối với DN qua các năm rất thấp, thấp nhất là năm 2010. Cụ thể: năm 2008 tăng 17,9% so với năm 2007; năm 2009 tăng 20,2% so với năm 2008; năm 2010 tăng 9,2% so với năm 2009. Nguyên nhân tốc độ tăng DNCV đối với DN thấp là do sự biến động mạnh của nền kinh tế những năm qua dẫn đến rủi ro TD cao bên cạnh đó NH phải đối mặt với sự cạnh tranh gay gắt của các NHTM khác trên địa bàn tỉnh nên NH đã rất thận trọng trong đầu tư TD.

#### **d. Thực trạng dư nợ bình quân trên một doanh nghiệp**

Như đã phân tích thực trạng DNCV đối với DN của NH ở trên, DNCV đối với DN là rất cao và đều tăng qua các năm, tốc độ tăng DNCV đối với DN thấp. Để tăng DNCV đối với DN ngoài việc tăng số lượng DN vay vốn, NH cũng cần phải chú trọng đến việc nâng cao khả năng thẩm định để đánh giá chính xác tài chính và nhu cầu vốn vay của DN, qua đó tăng mức cho vay đối với một DN từ đó sẽ tăng DNCV bình quân trên một DN. Để đánh giá được mức độ tăng DNCV bình quân

trên một DN, ta phân tích bảng 2.10 như sau:

**Bảng 2.10. Dư nợ cho vay bình quân trên một DN**

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	2007	2008	2009	2010
Tổng dư nợ	Tỷ đồng	1.735	2.045	2.457	2.683
Số lượng DN vay vốn	DN	556	606	749	918
<b>Dư nợ cho vay bình quân/DN</b>	<b>Tỷ đồng/DN</b>	<b>3,12</b>	<b>3,37</b>	<b>3,28</b>	<b>2,92</b>

(Nguồn: Báo cáo của Phòng tín dụng NHNo&PTNT tỉnh Phú Yên và kết quả xử lý của tác giả)

Qua bảng 2.10 ta thấy: DNCV bình quân trên 1 DN là tương đối cao nhưng lại có xu hướng giảm dần trong năm 2009, 2010. Cụ thể: năm 2007 DNCV bình quân trên 1 DN là 3,12 tỷ đồng; năm 2008 DNCV bình quân trên 1 DN là 3,37 tỷ đồng tăng 0,25 tỷ đồng so với năm 2007; năm 2009 DNCV bình quân trên 1 DN là 3,28 tỷ đồng giảm 0,09 tỷ đồng so với năm 2008; năm 2010 DNCV bình quân trên 1 DN là 2,92 tỷ đồng giảm 0,36 tỷ đồng so với năm 2009. Năm 2009 và năm 2010 NH đã gia tăng số lượng DN vay vốn tại NH nhưng nhu cầu vay vốn của các DN này ở mức thấp dẫn đến mức vay của các DN tại NH thấp làm cho DNCV bình quân trên 1 DN giảm đáng kể. Vì vậy, để DNCV bình quân trên 1 DN tăng cao và bền vững thì NH cần tập trung cho vay các DN có nhu cầu vay vốn lớn, sản xuất kinh doanh có hiệu quả.

Từ thực trạng phân tích quy mô cho vay của NHNo&PTNT PY ở trên ta thấy, NH đã mở rộng được quy mô cho vay cụ thể là gia tăng số lượng DN đến vay vốn, tăng DNCV, tốc độ tăng DNCV và DNCV bình quân trên một DN. Để có được kết quả như vậy thì trước tiên NH đã mở rộng điều kiện cho vay thông qua các cơ chế về đảm bảo tiền vay, lãi suất vay, các chính sách ưu tiên những khách hàng truyền thống, có khả năng tài chính tốt, có uy tín, những khách hàng hoạt động trong lĩnh vực nông lâm nghiệp thủy sản. Tuy nhiên, việc mở rộng quy mô cho vay của NH vẫn còn bị hạn chế do NH tháo gỡ cho họ những khó khăn và vướng mắc về các thủ tục và quy trình TD, chưa xây dựng chính sách thu hút khách hàng hợp lý nên vẫn chưa thu hút được nhiều DN đến vay vốn.



### 2.3.2. Thực trạng nâng cao chất lượng tín dụng

Mở rộng TD phải đi đôi với kiểm soát rủi ro TD vì nếu mở rộng TD mà không kiểm soát được để nợ quá hạn, nợ xấu cao sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến tài chính của NH. Vì vậy, vấn đề này luôn được NH quan tâm nên những năm qua tỷ lệ nợ quá hạn và tỷ lệ nợ xấu luôn được NH kiểm soát chặt chẽ và được thể hiện qua bảng 2.11 như sau:

**Bảng 2.11. Tỷ lệ nợ quá hạn và tỷ nợ xấu đối với DN**

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	2007	2008	2009	2010
Dư nợ cho vay	Tỷ đồng	1.735	2.045	2.457	2.683
Nợ xấu	Tỷ đồng	46	66	60	47
Nợ quá hạn	Tỷ đồng	28	142	168	65
<b>Tỷ lệ nợ quá hạn/Dư nợ cho vay</b>	%	<b>1,61</b>	<b>6,94</b>	<b>6,84</b>	<b>2,42</b>
<b>Tỷ lệ nợ xấu/Dư nợ cho vay</b>	%	<b>2,65</b>	<b>3,23</b>	<b>2,44</b>	<b>1,75</b>

(Nguồn: Báo cáo của Phòng tín dụng NHNo&PTNT tỉnh Phú Yên)

Qua bảng 2.11 ta thấy: Tỷ lệ nợ xấu qua các năm đều nhỏ hơn giới hạn cho phép là 5% và giảm dần qua các năm, thấp nhất là năm 2010. Cụ thể: năm 2007 nợ xấu là 46 tỷ đồng chiếm 2,65%/ DNCV; năm 2008 nợ xấu là 66 tỷ đồng chiếm 3,23%/ DNCV; năm 2009 nợ xấu là 60 tỷ đồng chiếm 2,44%/ DNCV; năm 2010 nợ xấu là 47 tỷ đồng chiếm 1,75%/ DNCV. Mặt khác, tỷ lệ nợ quá hạn vẫn còn cao nhưng đã giảm mạnh vào năm 2010, cụ thể: năm 2007 nợ quá hạn là 28 tỷ đồng chiếm 1,61%/ DNCV; năm 2008 nợ quá hạn là 142 tỷ đồng chiếm 6,94%/ DNCV; năm 2009 nợ qua hạn là 168 tỷ đồng chiếm 6,84%/ DNCV; năm 2010 nợ quá hạn là 65 tỷ đồng chiếm 2,42%/ DNCV. Nguyên nhân là do những năm trước NH chưa rà soát và chuyển những món nợ có thể có rủi ro sang món nợ có rủi ro cao hơn, bên cạnh đó còn do nguyên nhân khách quan vì nợ xấu chủ yếu tập trung vào các DNTN hoạt động trong lĩnh vực nông lâm nghiệp, thủy sản mà trong những năm qua trên địa bàn tỉnh đã thường xuyên gánh chịu nhiều đợt thiên tai lũ lụt nên các DN gặp nhiều khó khăn dẫn đến việc thu hồi nợ xấu không được thuận lợi. Nhưng đến năm 2010, NH đã có những chuyển biến tích cực trong công tác

này. Điều này chứng tỏ NHNo&PTNT PY cũng đã chú trọng trong việc nâng cao được chất lượng TD.

### **2.3.3. Thực trạng mở rộng mạng lưới cho vay**

Công tác mạng lưới hoạt động là một phần trong chiến lược phân phối, nó góp phần tích cực vào việc mở rộng hoạt động TD của NHNo&PTNT PY, huy động được nguồn vốn lớn từ các TCKT, xã hội và dân cư trên địa bàn. Đồng thời, cung cấp các dịch vụ, tiện ích cho các đối tượng có nhu cầu một cách nhanh chóng, qua đó giảm chi phí giao dịch, đẩy nhanh tốc độ sử dụng sản phẩm của khách hàng.

- Hiện nay, NHNo&PTNT PY đã hoàn thành nhà làm việc PGD An Ninh-Tuy An, chi nhánh huyện Đông Hòa, chi nhánh huyện Tây Hoà; xây dựng hoàn thành công trình nhà làm việc NHNo&PTNT tỉnh; khởi công xây dựng nhà làm việc PGD Xuân Phước, Xuân Lãn, Đồng Xuân; sửa chữa trụ sở cũ của NHNo&PTNT tỉnh. Như vậy, hiện NH có 1 trụ sở chính, 10 chi nhánh NH loại 3 (huyện, thị xã, thành phố) phụ thuộc và 8 PGD trực thuộc chi nhánh loại 3 hoạt động chủ yếu là huy động vốn và cho vay, nên vẫn chưa đáp ứng hết nhu cầu công việc.

- Thực trạng thời gian qua, tốc độ mở rộng mạng lưới hoạt động của NHNo&PTNT PY phát triển còn rất chậm (năm 2006 có 6 PGD, đến năm 2010 mới tăng thêm được 2 PGD), sở dĩ như vậy là do NHNo&PTNT PY cân nhắc kỹ lưỡng địa điểm giao dịch và hiệu quả hoạt động của từng điểm, vì nếu không cân nhắc kỹ lưỡng không những hoạt động của mạng lưới không đạt kết quả như mong muốn mà có khi còn ảnh hưởng đến uy tín của NH.

- Các khách hàng DN có quan hệ TD với NH chủ yếu ở trụ sở chính (chiếm hơn 25% tổng DNCV), thể hiện qua bảng 2.12 như sau:

**Bảng 2.12. Dư nợ cho vay đối với DN theo địa bàn hoạt động**

Chỉ tiêu	2008		2009		2010	
	Số tiền (tỷ đồng)	Tỷ lệ (%)	Số tiền (tỷ đồng)	Tỷ lệ (%)	Số tiền (tỷ đồng)	Tỷ lệ (%)
Trụ sở chính	669	32,69	692	28,17	712	26,52
Thành phố	237	11,57	314	12,79	342	12,76
Huyện Tuy An	184	9,01	195	7,94	201	7,50
Huyện Sông Cầu	203	9,91	242	7,00	264	9,83
Huyện Đồng Xuân	79	3,88	121	4,92	142	5,3
Huyện Sơn Hòa	123	6,03	156	6,35	171	6,36
Huyện Sông Hinh	104	5,09	145	5,91	165	6,16
Nam Thành phố	112	5,46	123	5,00	145	5,41
NH Phú Hòa	96	4,69	140	5,71	161	5,99
Huyện Đông Hòa	107	5,27	141	5,73	161	6,00
Huyện Tây Hòa	131	6,41	188	7,66	219	8,18
<b>Tổng cộng</b>	<b>2.045</b>	<b>100</b>	<b>2.457</b>	<b>100</b>	<b>2.683</b>	<b>100</b>

(Nguồn: Báo cáo của Phòng tin dụng NHNo&PTNT tỉnh Phú Yên)

- Các PGD mở ra chưa được đa dạng hoá các hình thức nghiệp vụ nên chưa phát huy hết năng lực lao động của cán bộ nhân viên và chưa khai thác được lợi thế của các điểm giao dịch nên hiệu quả kinh tế mang lại chưa cao. Để chiếm lĩnh thị phần và đạt kết quả cao trong cạnh tranh, NHNo&PTNT PY cần có chiến lược mở rộng mạng lưới hoạt động nhiều hơn nữa trong thời gian tới.

Về cơ cấu lĩnh vực đầu tư như đã phân tích trong phần DNCV đối với DN phân theo ngành kinh tế thì hầu hết DNCV của NHNo&PTNT PY nhằm phục vụ cho lĩnh vực nông lâm nghiệp, thủy sản (chiếm tỷ trọng hơn 40%), tiếp đến là lĩnh vực công nghiệp (chiếm tỷ trọng hơn 30%). Điều này là phù hợp với định hướng phát triển của NHNo&PTNT PY trong thời gian đến là luôn chú trọng ưu tiên đầu tư cho “tam nông” theo chỉ đạo của NHNN Việt Nam.

#### **2.3.4. Thực trạng mở rộng dịch vụ cho vay**

Qua kết quả điều tra trong phần phụ lục ta thấy có 108/151 DN đã tiếp cận vốn vay của NH đồng ý dịch vụ của NH chưa phong phú, đa dạng, chiếm 71,52%, đây là một tỷ lệ khá cao. Mặc dù trong thời gian qua, NHNo&PTNT PY đã thực hiện nhiều sản phẩm dịch vụ, nhiều hình thức huy động nguồn vốn mới nhằm đáp ứng yêu cầu mở rộng TD thông qua đó làm tăng thu nhập cho NH, đồng thời phục vụ các nhu cầu ngày một nhiều hơn, đa dạng hơn của các DN. Nguồn vốn huy động càng nhiều thì khả năng đáp ứng nhu cầu mở rộng TD phục vụ cho nền kinh tế, đời sống xã hội càng cao. Để đảm bảo việc huy động được nguồn vốn, NHNo&PTNT PY đã đa dạng hóa các loại hình huy động như phát hành chứng chỉ tiền gửi, kỳ phiếu, trái phiếu ngân hàng, tiết kiệm có kỳ hạn đa dạng với nhiều cách thức thanh toán lãi, gửi tiết kiệm trúng thưởng... tạo điều kiện thuận lợi để người gửi tiền lựa chọn loại hình gửi phù hợp với nhu cầu của mình, ngoài ra, tăng cường các tiện ích để phục vụ tốt các nhu cầu thanh toán qua NH cũng góp phần làm tăng số dư tiền gửi huy động cho NH.

Tuy nhiên, các sản phẩm dịch vụ TD của NHNo&PTNT PY vẫn còn đơn điệu, cứng nhắc chưa đáp ứng được nhu cầu ngày càng phong phú, đa dạng của từng đối tượng DN là vì NH chưa có chính sách ưu đãi, khuyến mãi hiệu quả nhằm thu hút nhiều DN sử dụng vốn vay của NH, cụ thể như việc thực hiện phương thức cho vay theo hạn mức dư nợ chỉ áp dụng đối với DN đã có quan hệ lâu năm và uy tín với chính NH mình, điều này là không phù hợp với đặc thù của các DN có ngành nghề sản xuất, thương mại luân chuyển vốn thường xuyên hoặc đang có quan hệ TD theo hạn mức dư nợ ở NH khác... Vì vậy, để mở rộng TD đối với DN NH cần phải chú trọng mở thêm các dịch vụ, đa dạng hóa các sản phẩm để phục vụ mọi loại hình DN.

#### **2.3.5. Thực trạng mở rộng phương thức cho vay**

Về phương thức cho vay theo Quyết định số 666/QĐ-HĐQT-TDHo ngày 15/06/2010 của Chủ tịch Hội đồng quản trị NHNo&PTNT Việt Nam, về việc “ Ban hành quy định cho vay đối với khách hàng trong hệ thống NHNo&PTNT Việt Nam”, có nhiều phương thức cho vay như: cho vay từng lần, cho vay theo hạn mức TD, cho vay theo dự án đầu tư, cho vay đồng tài trợ, cho vay trả góp, cho vay theo

hạn mức TD dự phòng, cho vay thông qua nghiệp vụ phát hành và sử dụng thẻ TD, cho vay theo hạn mức thấu chi, phương thức cho vay khác. Trên cơ sở nhu cầu sử dụng vốn vay của từng khoản vay của DN và khả năng kiểm tra, giám sát của NH thì NH sẽ lựa chọn phương thức cho vay phù hợp với DN. Tuy nhiên, trong thời gian qua, NHNo&PTNT PY chỉ áp dụng phương thức cho vay từng lần, phương thức cho vay theo hạn mức và phương thức cho vay theo dự án. Để đánh giá thực trạng về phương thức cho vay tại NH, ta phân tích bảng 2.13 như sau:

**Bảng 2.13. Dư nợ cho vay đối với DN theo phương thức cho vay**

Chỉ tiêu	Năm 2008		Năm 2009		Năm 2010	
	Số tiền (tỷ đồng)	Tỷ lệ (%)	Số tiền (tỷ đồng)	Tỷ lệ (%)	Số tiền (tỷ đồng)	Tỷ lệ (%)
Cho vay từng lần	694	33,94	812	33,05	764	28,48
Cho vay theo hạn mức	876	42,84	1.109	45,14	1.297	48,34
Cho vay theo dự án	475	23,23	536	21,82	622	23,18
<b>Tổng dư nợ</b>	<b>2.045</b>	<b>100</b>	<b>2.457</b>	<b>100</b>	<b>2.683</b>	<b>100</b>

(Nguồn: Báo cáo của Phòng tín dụng NHNo&PTNT tỉnh Phú Yên)

Qua bảng 2.13 ta thấy: DNCV theo hạn mức chiếm tỷ lệ cao hơn so với cho vay từng lần, cho vay theo dự án. Cụ thể: năm 2008 chiếm tỷ trọng cao nhất là DNCV theo hạn mức đạt 876 tỷ đồng chiếm 42,84%, DNCV từng lần đạt 694 tỷ đồng chiếm 33,94%, DNCV dự án đạt 475 tỷ đồng chiếm 23,23%; năm 2009 chiếm tỷ trọng cao nhất là DNCV theo hạn mức đạt 1.109 tỷ đồng chiếm 45,14%, DNCV từng lần đạt 812 tỷ đồng chiếm 33,05%, DNCV dự án đạt 536 tỷ đồng chiếm 21,82%; năm 2010 chiếm tỷ trọng cao nhất vẫn là DNCV theo hạn mức đạt 1.297 tỷ đồng chiếm 48,34%, DNCV từng lần đạt 764 tỷ đồng chiếm 28,48%, DNCV dự án đạt 622 tỷ đồng chiếm 23,18%. Điều này cho thấy NH chú trọng nhiều đến phương thức cho vay theo hạn mức, các phương thức khác hầu như chưa áp dụng nhiều. Nguyên nhân là do NH ngại rủi ro vì phương thức cho vay theo hạn mức chủ yếu áp dụng đối với DN đã có quan hệ lâu năm, uy tín với NH, có nhu cầu vốn lưu động luân chuyển thường xuyên, ổn định nên việc thu hồi vốn cho vay sẽ dễ dàng hơn. Điều này gây khó khăn đối với những DN mới thành lập hoặc mới mở rộng sản xuất kinh doanh trong việc tiếp cận

nguồn vốn vay của NH. Vì vậy, để mở rộng TD đối với DN thì NH cần phải mở rộng phương thức cho vay phù hợp với các loại hình DN vay vốn.

#### **2.4. NGUYÊN NHÂN CỦA NHỮNG TỒN TẠI, YẾU KÉM TRONG VIỆC MỞ RỘNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN TỈNH PHÚ YÊN**

Để xác định chính xác nguyên nhân của những tồn tại trong việc mở rộng TD đối với DN tại NHNo&PTNT PY trong thời gian qua, học viên nghiên cứu đề tài đã tổ chức điều tra đối với một số DN trên địa bàn tỉnh PY một cách ngẫu nhiên. Bằng cách trực tiếp phỏng vấn, lấy ý kiến DN tại thành phố và các huyện gần trụ sở chính, đồng thời gửi phiếu câu hỏi đến các DN ở các huyện xa trụ sở chính để nắm được tình hình vay vốn tại NH. Trong 250 phiếu phát ra, học viên nhận được 220 phiếu từ các DN, thể hiện qua bảng 2.14 như sau:

*Bảng 2.14. Số lượng DN đã tiếp cận và chưa tiếp cận được vốn vay của NHNo&PTNT PY*

Địa bàn khảo sát	Số lượng DN được khảo sát	Số lượng DN đã tiếp cận vốn vay NH		Số lượng DN chưa tiếp cận vốn vay NH	
		Số lượng (DN)	Tỷ lệ (%)	Số lượng (DN)	Tỷ lệ (%)
Thành phố Tuy Hòa	90	82	91,11	8	8,89
Thị xã Sông Cầu	25	16	64,00	9	36,00
Huyện Đồng Xuân	10	3	30,00	7	70,00
Huyện Tuy An	25	14	56,00	11	44,00
Huyện Sơn Hòa	10	7	70,00	3	30,00
Huyện Sông Hinh	15	7	46,67	8	53,33
Huyện Phú Hòa	10	7	70,00	3	30,00
Huyện Đông Hòa	15	6	40,00	9	60,00
Huyện Tây Hòa	20	9	45,00	11	55,00
<b>Tổng</b>	<b>220</b>	<b>151</b>	<b>68,64</b>	<b>69</b>	<b>31,36</b>

*(Nguồn: Kết quả điều tra và xử lý của tác giả)*

Kết quả điều tra trong bảng 2.14 cho thấy, trong 220 DN thì có 151 DN đã vay vốn NH chiếm 68,64%, số DN chưa vay vốn tại NH là 69 DN chiếm 32,36% trên tổng DN đã được điều tra. Trong thời gian tới, NH cần phải có chính sách tuyên truyền, quảng bá, tìm phương án, dự án khả thi hiệu quả để quy mô cấp TD cho các DN, đồng thời tìm ra nguyên nhân tại sao DN chưa tiếp cận được vốn vay để đề ra giải pháp phù hợp. Trong quá trình điều tra học viên đã thống kê quy mô vốn NHNo&PTNT PY cho các DN đã tiếp cận vốn vay của NH thông qua bảng 2.15 như sau:

**Bảng 2.15. Quy mô vốn NHNo&PTNT chấp thuận tài trợ cho các DN đã tiếp cận vốn vay của NH**

Hình thức	Số lượng (DN)	Tỷ trọng (%)
NH chấp thuận tài trợ từ 90% đến 100% theo đề nghị của DN	19	12,58
NH chấp thuận tài trợ từ 70% đến 90% theo đề nghị của DN	47	31,13
NH chấp thuận tài trợ dưới 70% theo đề nghị của DN	85	56,29
<b>Tổng</b>	<b>151</b>	<b>100</b>

*(Nguồn: Kết quả điều tra và xử lý của tác giả)*

Kết quả điều tra trong bảng 2.15 cho thấy, số lượng DN được NH chấp thuận tài trợ dưới 70% theo đề nghị của DN chiếm tỷ trọng cao nhất, cụ thể trong số 151 DN đã tiếp cận vốn vay của NHNo&PTNT PY thì có 19 DN được NH chấp thuận tài trợ từ 90% đến 100% theo đề nghị của DN chiếm 12,58%; 47 DN được NH chấp thuận tài trợ từ 70% đến 90% theo đề nghị của DN chiếm 31,13%; 85 DN được NH chấp thuận tài trợ dưới 70% theo đề nghị của DN chiếm 56,29%. Nguyên nhân dẫn đến DN chỉ được NH chấp thuận tài trợ dưới 70% theo đề nghị của DN được thể hiện ở bảng 2.16 như sau:

**Bảng 2.16. Nguyên nhân DN đã tiếp cận vốn vay của NHNo&PTNT PY chỉ được chấp thuận tài trợ dưới 70% theo đề nghị của DN**

Tiêu chí	Số lượng DN đồng ý (DN)	Tỷ lệ (%)	Số lượng DN không đồng ý (DN)	Tỷ lệ (%)
DN không có tài sản thế chấp	61	71,76	90	59,60
DN không có phương án sản xuất kinh doanh có hiệu quả	13	15,29	138	84,71
DN không có báo cáo tài chính minh bạch hoặc không đầy đủ	7	8,24	144	91,76
Nguyên nhân khác	4	4,71	147	95,29

(Nguồn: Kết quả điều tra và xử lý của tác giả)

Kết quả điều tra trong bảng 2.16 cho thấy, nguyên nhân chủ yếu dẫn đến số lượng DN chỉ được NH chấp thuận tài trợ dưới 70% theo đề nghị của DN chiếm tỷ trọng cao nhất là DN không có tài sản thế chấp chiếm 71,76%; nguyên nhân NH cho rằng DN không có phương án sản xuất kinh doanh hiệu quả chiếm 15,29%; nguyên nhân DN không có báo cáo tài chính không minh bạch hoặc không đầy đủ là 8,24%; nguyên nhân khác là 5,19%. Bên cạnh đó học viên cũng đã điều tra một số nguyên nhân dẫn đến DN chưa tiếp cận vốn vay tại NHNo&PTNT PY thông qua bảng 2.17 như sau:

**Bảng 2.17. Nguyên nhân DN chưa tiếp cận vốn vay của NHNo&PTNT PY**

Tiêu chí	Số lượng DN đồng ý (DN)	Tỷ lệ (%)	Số lượng DN không đồng ý (DN)	Tỷ lệ (%)
Không có nhu cầu vay vốn	9	13,04	60	86,96
DN không có tài sản thế chấp	58	84,06	11	15,94
Thời gian giải quyết cho vay chậm	53	76,81	16	23,19
Thiếu thông tin về NH	46	66,67	23	33,33
Điểm giao dịch không thuận tiện	34	49,28	35	50,72
Lãi suất vay hợp lý	23	33,33	46	66,67
Không đáp ứng được các thủ tục	20	28,99	49	71,01
Nguyên nhân khác	8	11,59	61	88,41

(Nguồn: Kết quả điều tra và xử lý của tác giả)



Kết quả điều tra trong bảng 2.17 cho thấy, hầu hết DN đều có nhu cầu vay vốn chiếm 86,96%, chỉ có 9 DN đồng ý không có nhu cầu vay vốn chiếm 4,09% trên tổng số 220 DN được điều tra nhưng vẫn còn nhiều DN gặp khó khăn trong việc tiếp cận vốn vay, nguyên nhân cao nhất là DN không có tài sản thế chấp, cụ thể: nguyên nhân do DN không có tài sản thế chấp có 58 DN đồng ý chiếm 84,06%; nguyên nhân do thời gian giải quyết cho vay chậm có 53 DN đồng ý chiếm 76,81%; nguyên nhân do thiếu thông tin về ngân hàng có 46 DN đồng ý chiếm 66,67%; nguyên nhân do điểm giao dịch không thuận tiện có 34 DN đồng ý chiếm 49,28%; nguyên nhân do lãi suất vay cao có 23 DN đồng ý chiếm 33,33%; nguyên nhân do không đáp ứng được các thủ tục có 20 DN đồng ý chiếm 28,99%; nguyên nhân khác có 8 DN đồng ý chiếm 11,59%. Qua phân tích kết quả của quá trình điều tra ở trên, ta có thể kết luận hoạt động TD đối với DN tại NHNo&PTNT PY trong thời gian qua còn tồn tại nhiều khó khăn là do các nguyên nhân cụ thể sau:

#### **2.4.1. Hoạt động quảng cáo, marketing còn hạn chế**

Qua kết quả điều tra ta thấy trong số 220 DN được điều tra có 78DN/ 151 DN đã tiếp cận vốn vay NH không đồng ý NH tổ chức công tác quảng cáo, marketing thường xuyên chiếm tỷ lệ khá cao 51,66% thể hiện trong phần phụ lục; có 46 DN/69 DN chưa tiếp cận được vốn vay NH đồng ý thiếu thông tin về NH chiếm 66,67% thể hiện ở bảng 2.17, đây là 1 tỷ lệ cao. Nguyên nhân là do hiện nay, mặc dù NHNo&PTNT PY đã xây dựng được uy tín trên địa bàn tỉnh nhưng do sự cạnh tranh giữa các NH trong những năm qua chưa thật sự gay gắt dẫn đến NH còn chủ quan, chưa chú trọng đến vấn đề chăm sóc khách hàng, chính sách quảng bá sản phẩm đến các DN chưa tốt do chưa chú ý đến sự phân bố dàn trải và tính tự phát, thiếu liên kết chặt chẽ giữa các DN, chưa phân loại, nghiên cứu tìm hiểu sâu về từng nhóm DN nhằm đưa ra các dịch vụ TD phù hợp.

NHNo&PTNT PY chưa có một chính sách marketing NH hiệu quả, sản phẩm của NH chưa thực sự hấp dẫn, ngoài ra dịch vụ đi kèm của NH gần như chưa có. Lâu nay, CBTD của NH vẫn chỉ làm theo quy cách cũ là dành thời gian đi cơ sở quá ít (chỉ 30% thời gian), thời gian còn lại làm việc ở trụ sở chờ DN chủ động đến vay

là chính, chưa chủ động điều tra, khảo sát, tìm kiếm DN và dự án đầu tư nên nhiều DN chưa biết đến dịch vụ và cơ chế vay cũng như lãi suất của NH. Vì vậy chưa thu hút được sự quan tâm của các DN nên dẫn đến tình trạng DN thiếu vốn sản xuất kinh doanh thì NH vẫn tồn đọng vốn. Trong bối cảnh và xu thế hiện nay, NH cần phải có chính sách hỗ trợ, chăm sóc phân loại DN để phục vụ chu đáo và qua đó nắm bắt được các thông tin của môi trường kinh doanh, đặc điểm, nhu cầu, đối thủ cạnh tranh của DN, từ đó xây dựng chiến lược marketing như: ưu đãi về lãi suất vay, thời gian và phương thức vay,...tur vấn cho các DN về sản phẩm dịch vụ của NH để DN hiểu hơn về NH, qua đó DN sử dụng các sản phẩm dịch vụ của NH và tiếp thị đến các DN khác.

Như vậy, hoạt động quảng cáo marketing là hoạt động cần thiết vì thông qua tuyên truyền quảng cáo, NH có thể nhanh chóng thâm nhập và mở rộng thị trường, tăng doanh thu, tiết kiệm chi phí mang lại lợi ích kinh tế cho NH. Thông qua mức bán, số lượng khách hàng, mức tăng lên của thị phần mà NH có thể đánh giá chính sách tuyên truyền, quảng cáo có phù hợp hay không phù hợp... Vì vậy, NH cần phải chú trọng đến hoạt động này trong thời gian tới.

#### **2.4.2. Nguồn nhân lực**

Qua kết quả điều tra ta thấy, trong 151 DN đã tiếp cận vốn vay của NH có 32 DN cho rằng CBTD không thông thạo công việc, chiếm 21,19% thể hiện trong phần phụ lục; trong 69 DN chưa tiếp cận vốn vay của NH có 53 DN đồng ý NH giải quyết cho vay chậm chiếm 76,81% thể hiện ở bảng 2.17, chiếm tỷ lệ khá cao. Theo khoản 4 điều 17 về quy trình xét duyệt cho vay tại quyết định số 666/QĐ-HĐQT-TDNo ban hành ngày 15/06/2010 về “ Quy định cho vay đối với khách hàng trong hệ thống Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam”, thời gian thẩm định đối với cho vay ngắn hạn không quá 5 ngày làm việc và không quá 10 ngày làm việc đối với khoản vay trung, dài hạn kể từ khi NHNo&PTNT nơi cho vay nhận được đầy đủ hồ sơ vay vốn hợp lệ và thông tin cần thiết của khách hàng theo yêu cầu của NH, NH nơi cho vay phải quyết định và thông báo việc cho vay hoặc không cho vay đối với khách hàng, nhưng trên thực tế, tại NH thời gian thẩm định

hiều món vay vượt quá thời gian quy định. Nguyên nhân chính là do đội ngũ cán bộ TD còn ít, trẻ, còn thiếu kinh nghiệm trong công tác thẩm định của NHNo&PTNT PY cũng là một khó khăn trong vấn đề mở rộng TD.

Trong phần đặc điểm nguồn nhân lực của NHNo&PTNT PY ta thấy, mặc dù số lượng CBCNV của NH gia tăng qua các năm nhưng số cán bộ làm công tác TD tại chi nhánh hiện nay là 93 người chiếm 30,29% trong tổng số 307 cán bộ công nhân viên của NH, số lượng này là quá mỏng, ngoài ra số cán bộ TD lại bị phân tán nhiều nơi vì NH hiện nay có 1 trụ sở chính, 10 chi nhánh NH loại 3 (huyện, thị xã, thành phố) phụ thuộc và 8 PGD trực thuộc chi nhánh loại 3. Trong khi đó lại có một số cán bộ còn trẻ chưa có kinh nghiệm, chưa đào tạo kỹ năng ứng xử và giao tiếp mặc dù họ đã được đào tạo bài bản tại các trường đại học chính quy nên chưa thật sự thân thiện trong giao dịch khi giải thích quy trình thủ tục cho vay đối với các DN vì các quy trình thủ tục cho vay đối với DN vẫn còn phức tạp, chưa linh hoạt đối với từng đối tượng DN cũng làm cho DN e ngại trong việc tiếp cận nguồn vốn vay của NH, có đến 20 DN không đáp ứng được thủ tục cho vay của NH chiếm 28,99% thể hiện ở bảng 2.17. Mặc dù là DN đến vay nhưng cần tạo cho họ sự thoải mái thân thiện trong giao dịch, để từ đó có những ấn tượng tốt về NH và trở thành khách hàng thân thiết của NH khi họ có nhu cầu vay cũng như khi họ có nhu cầu sử dụng các sản phẩm, dịch vụ khác của NH.

Do nhiều yếu tố khách quan nên việc tổ chức đào tạo, đào tạo lại cho đội ngũ cán bộ còn hạn chế, không tổ chức thường xuyên đã làm cho năng lực, trình độ cán bộ bị lạc hậu trong việc phân tích, dự báo biến động nguồn vốn, lãi suất, tỷ giá, biến động thị trường,... kể cả cán bộ quản lý. Bên cạnh đó, việc thu thập thông tin còn nhiều bất cập và mất nhiều thời gian trong khi đó để thẩm định một phương án, dự án thì cán bộ thường phải thu thập từ rất nhiều nguồn như thông tin về các lĩnh vực kinh tế, hoạt động của các ngành, về giá cả thị trường, về khách hàng... Nhưng hiện nay NH chưa thực hiện được mà khi tiến hành thẩm định thì NH chủ yếu dựa vào các báo cáo tài chính của DN, các phương án đề ra, dẫn đến việc ra quyết định có thể không được chính xác do đó dẫn đến bị động trong ứng xử, dẫn đến việc cho

vay những dự án thiếu khả thi, từ chối những dự án tốt.

#### **2.4.3. Cơ sở vật chất**

Qua kết quả điều tra trong phần phụ lục ta thấy, trong số 220 DN được điều tra có 87 DN đồng ý điểm giao dịch không thuận tiện, gồm có 53 DN đã tiếp cận vốn vay của NH và 34 DN chưa tiếp cận vốn vay của NH, chiếm 39,55%, đây là một tỷ lệ khá cao và trong phần đặc điểm nguồn lực cơ sở vật chất của NH ta thấy, mặc dù NH cũng đã đầu tư xây dựng thêm cơ sở vật chất nhưng chưa đồng đều, thiếu tính đồng bộ, vẫn chủ yếu đầu tư cho trụ sở chính, các chi nhánh vẫn còn bị hạn chế, đặc biệt là những chi nhánh huyện ở xa trung tâm.

Bên cạnh đó, công nghệ còn lạc hậu, trình độ ứng dụng công nghệ tin học trong cung cấp dịch vụ, nhất là phát triển các dịch vụ mới có tính cạnh tranh còn thấp so với các NH khác. NH đã đưa vào sử dụng khai thác tiện ích IPCAS nhưng vẫn chưa đáp ứng được yêu cầu quản lý, còn nhiều báo cáo, số liệu phải làm thủ công, triển khai các sản phẩm dịch vụ mới và mở rộng tiện ích nhằm phát triển kinh doanh, cạnh tranh chưa thuận lợi.

#### **2.4.4. Chính sách điều hành lãi suất chưa linh hoạt**

Qua kết quả điều tra trong phần phụ lục ta thấy, trong số 220 DN được điều tra có 60 DN đồng ý lãi suất cho vay chưa hợp lý, gồm có 37 DN đã tiếp cận vốn vay của NH và 23 DN chưa tiếp cận vốn vay của NH, chiếm 27,27% , đây là một tỷ lệ khá cao. Điều này cho thấy chính sách điều hành lãi suất của NH chưa linh hoạt, còn cứng nhắc, chưa có chính sách ưu đãi đối với những khách hàng DN có uy tín, DN có quan hệ lâu dài với NH, DN hoạt động trong lĩnh vực nông nghiệp nông thôn,...Ngoài ra, lãi suất của NH còn cao hơn so với những NHTM khác. Chính những điều này đã làm triệt tiêu tính tích cực của cơ chế chính sách đối với khách hàng, không khuyến khích phát triển các ngành nghề. Đây cũng là nguyên nhân ảnh hưởng đến việc mở rộng TD đối với DN. Vì vậy, để mở rộng TD đối với DN NH cần có chính sách điều hành lãi suất linh hoạt và khắc phục những tồn tại trên.

#### **2.4.5. Vị trí địa lý và điều kiện tự nhiên**

Bên cạnh nguyên nhân từ phía NH thì vị trí địa lý và điều kiện tự nhiên cũng

ảnh hưởng không nhỏ đến việc mở rộng TD đối với DN tại NHNo&PTNT PY. Qua kết quả điều tra trong phần phụ lục ta thấy, trong số 220 DN được điều tra có 87 DN đồng ý điểm giao dịch không thuận tiện, gồm có 53 DN đã tiếp cận vốn vay của NH và 34 DN chưa tiếp cận vốn vay của NH, chiếm 39,55%, đây là một tỷ lệ khá cao. Nguyên nhân một phần là do Phú Yên là một tỉnh thuộc vùng duyên hải nam trung bộ, giáp với biển Đông và dãy núi Trường Sơn, hệ thống giao thông chưa thuận tiện nên NH chỉ có thể xây dựng được cơ sở tại những vùng đồng bằng... Bên cạnh đó PY là tỉnh hay phải gánh chịu thiên tai về lũ lụt chính vì vậy DN gặp khó khăn rất nhiều trong việc đi lại. Bên cạnh đó, hầu hết DN PY hoạt động trong lĩnh vực nông lâm nghiệp và thủy sản cũng gặp rất nhiều tổn thất khi có thiên tai, lũ lụt xảy ra cụ thể nhất là cơn bão số 11 và lũ lụt đã gây thiệt hại nặng nề cho PY, nhiều DN thua lỗ phải phá sản. Đây cũng là nguyên nhân dẫn đến việc mở rộng TD đối với DN của NH bị hạn chế.

Qua phân tích nguyên nhân thực trạng mở rộng TD đối với DN tại NHNo&PTNT PY, có thể thấy hoạt động TD còn tồn tại nhiều nguyên nhân khách quan và chủ quan tác động đến hoạt động TD như: hoạt động quảng cáo marketing, đội ngũ cán bộ, cơ sở vật chất, chính sách điều hành lãi suất,... Điều này dẫn đến công tác mở rộng TD đối với DN tại NHNo&PTNT PY gặp nhiều khó khăn, đòi hỏi NH cần có những giải pháp kịp thời, phù hợp để từng bước mở rộng hoạt động TD đối với DN, nâng cao năng lực cạnh tranh, đồng thời giải quyết nhu cầu vốn của các khách hàng, góp phần cho sự phát triển kinh tế, đời sống xã hội của địa phương.

## **KẾT LUẬN CHƯƠNG 2**

Chương 2 trình bày đặc điểm của NHNo&PTNT PY ảnh hưởng đến việc mở rộng TD và đặc điểm của các DN tại tỉnh PY; đồng thời phân tích thực trạng mở rộng TD đối với DN tại NHNo&PTNT PY. Ngoài ra, Chương 2 còn phân tích nguyên nhân của những tồn tại, yếu kém trong việc mở rộng TD đối với DN tại NHNo&PTNT PY thông qua quá trình điều tra khảo sát nhằm xây dựng những giải pháp để mở rộng TD đối với DN tại NHNo&PTNT PY.

### CHƯƠNG 3

## MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM MỞ RỘNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN TỈNH PHÚ YÊN

### 3.1. CƠ SỞ CHO VIỆC XÂY DỰNG GIẢI PHÁP MỞ RỘNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP TẠI NHNo&PTNT PHÚ YÊN

#### 3.1.1. Căn cứ vào nhu cầu phát triển kinh tế xã hội của tỉnh Phú Yên

*\* Mục tiêu tổng quát*

Trên cơ sở Nghị quyết Đại hội Đại biểu Tỉnh Đảng bộ lần thứ XV UBND Tỉnh đề ra mục tiêu, nhiệm vụ của Kế hoạch 5 năm 2011-2015 như sau: *Tiếp tục duy trì phát triển nền kinh tế với tốc độ tăng trưởng nhanh và bền vững trên cơ sở đẩy mạnh chuyển dịch cơ cấu nền kinh tế gắn với chuyển dịch cơ cấu lao động, nâng cao chất lượng, hiệu quả, sức cạnh tranh. Từng bước gia tăng hàm lượng khoa học và công nghệ cao trong sản phẩm. Cải thiện và nâng cao chất lượng giáo dục, đào tạo, phát triển nguồn nhân lực. Nâng cao đời sống vật chất và tinh thần của nhân dân, nhất là đối với người nghèo, dân tộc thiểu số, vùng miền núi. Tăng cường công tác bảo vệ tài nguyên môi trường và chủ động ứng phó với các tác động của biến đổi khí hậu. Giữ vững ổn định chính trị, bảo đảm quốc phòng-an ninh và trật tự an toàn xã hội. Đưa Phú Yên phát triển nhanh và bền vững, phấn đấu đạt mức bình quân chung của cả nước, tạo đà để đến năm 2020, Phú Yên cơ bản trở thành một tỉnh công nghiệp.* Với các chỉ tiêu về kinh tế - xã hội như sau:

- Tốc độ tăng trưởng GDP bình quân 5 năm trong giai đoạn 2011-2015 đạt 13,5%, trong đó giá trị gia tăng ngành nông-lâm-thủy sản tăng 4,1%; giá trị gia tăng ngành công nghiệp-xây dựng tăng 17,5%; giá trị gia tăng ngành dịch vụ tăng 13,7%. Cơ cấu các ngành kinh tế trong GDP đến năm 2015: ngành nông-lâm-thủy sản chiếm 19,9%; công nghiệp-xây dựng 41%; dịch vụ 39,1%.

- GDP bình quân đầu người đến năm 2015 đạt khoảng 38,4 triệu đồng.

- Tốc độ tăng tổng kim ngạch xuất khẩu bình quân 5 năm đạt 23-25%/năm, đến năm 2015 kim ngạch xuất khẩu đạt khoảng 350 triệu USD.

- Tổng vốn huy động cho đầu tư phát triển trong 5 năm giai đoạn 2011-2015 khoảng hơn 60.000-65.000 tỷ đồng.

- Thu ngân sách đến năm 2015: 2.600 tỷ đồng, tăng bình quân giai đoạn 2010-2015 là 17,8%/năm.

- Tỷ lệ lao động qua đào tạo đến năm 2015 đạt 55% tổng số lao động toàn xã hội, trong đó đào tạo có nghề đạt 41%. Giải quyết việc làm giai đoạn 2011-2015: 117.500 lao động (bình quân mỗi năm 23.500 lao động); tỷ lệ thất nghiệp khu vực thành thị giai đoạn 2011-2015 dưới 4,7%; nâng mức thời gian sử dụng lao động ở nông thôn đến năm 2015 đạt 87-88%.

- Tỷ lệ hộ nghèo theo chuẩn mới (áp dụng cho giai đoạn 2011-2015) bình quân giảm 2%/năm.

- Phần đầu đến năm 2015, xây dựng ít nhất 20% số xã đạt theo tiêu chí nông thôn mới.

*\* Đối với việc phát triển doanh nghiệp*

- Mục tiêu tổng quát

+ Phát triển hài hòa các thành phần kinh tế và các loại hình DN, trong đó khuyến khích kinh tế tư nhân, kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài phát triển, tạo môi trường và điều kiện thúc đẩy các thành phần kinh tế cùng phát triển. Đến năm 2015, số DN hoạt động trong nền kinh tế có vốn hoạt động tăng và số lượng lớn hơn 2 lần so với năm 2010 (khoảng 3.000 DN), trong đó số DN đăng ký thành lập mới hàng năm tăng bình quân 20%, trong 5 năm đăng ký mới cho trên 1.500 DN.

- Định hướng và giải pháp

+ Tiếp tục cải thiện môi trường đầu tư và kinh doanh cho DN phát triển. Khuyến khích DN thuộc mọi thành phần kinh tế hoạt động kinh doanh trên mọi lĩnh vực theo quy định của pháp luật. Tiếp tục đơn giản hóa thủ tục hành chính, công khai minh bạch các quy định liên quan đến điều kiện kinh doanh, gia nhập thị trường, thuế, vay vốn... Ứng dụng công nghệ thông tin trong hệ thống ĐKKD, thiết lập cơ sở dữ liệu thông tin chung về DN. Tăng cường theo dõi, kiểm tra hoạt động của DN sau ĐKKD nhằm bảo đảm hoạt động đúng pháp luật.

+ Tạo điều kiện thuận lợi để các DN sau chuyển đổi, sắp xếp hoạt động có hiệu quả.

+ Hỗ trợ, phát triển các DNN&V, có điều kiện đầu tư đổi mới công nghệ, trang thiết bị kỹ thuật, mở rộng sản xuất hướng đến thị trường ngoài tỉnh và xuất khẩu. Đẩy mạnh đào tạo quản trị DN, chú trọng đào tạo nghề cho công nhân, du nhập và truyền nghề truyền thống qua các chương trình khuyến nông, khuyến công. Thành lập đơn vị hỗ trợ DNN&V của Tỉnh để thực hiện các hoạt động trợ giúp các DNN&V trong việc nghiên cứu thị trường, nâng cao khả năng marketing, tiếp cận các dịch vụ thông tin, phát triển các kỹ năng và các TD thương mại.

### **3.1.2. Căn cứ vào chiến lược phát triển của NHNo&PTNT tỉnh Phú Yên**

#### ***a. Chiến lược phát triển của NHNo&PTNT Việt Nam***

Bước vào giai đoạn mới hội nhập sâu hơn, toàn diện hơn, nhưng đồng thời cũng phải đối mặt nhiều hơn với cạnh tranh, thách thức sau khi Việt Nam gia nhập Tổ chức Thương mại thế giới (WTO) ngày 07/11/2006, cam kết mở cửa hoàn toàn thị trường tài chính - ngân hàng vào năm 2011, NHNo&PTNT Việt Nam xác định kiên trì mục tiêu và định hướng phát triển theo hướng Tập đoàn tài chính - ngân hàng mạnh, hiện đại có uy tín trong nước, vươn tầm ảnh hưởng ra thị trường tài chính khu vực và thế giới.

Những năm tiếp theo, NHNo&PTNT Việt Nam xác định mục tiêu chung là tiếp tục giữ vững, phát huy vai trò NH hàng đầu, trụ cột trong đầu tư vốn cho nền kinh tế đất nước, chủ đạo, chủ lực trên thị trường tài chính, tiền tệ ở nông thôn, kiên trì bám trụ mục tiêu hoạt động cho “tam nông”.

- Tập trung toàn hệ thống và bằng mọi giải pháp để huy động tối đa nguồn vốn trong và ngoài nước. Duy trì tăng trưởng TD ở mức hợp lý. Ưu tiên đầu tư cho “tam nông”, trước tiên là các DN sản xuất nông, lâm, ngư, diêm nghiệp, các DNN&V nhằm đáp ứng được yêu cầu chuyển dịch cơ cấu đầu tư cho sản xuất nông nghiệp, nông thôn, tăng tỷ lệ dư nợ cho lĩnh vực này đạt 70%/tổng dư nợ.

- Để tiếp tục giữ vững vị trí là NH hàng đầu cung cấp sản phẩm dịch vụ tiện ích, hiện đại có chất lượng cao đáp ứng nhu cầu của đông đảo khách hàng, đồng



thời tăng nguồn thu ngoài TD, NHNo&PTNT Việt Nam không ngừng tập trung đổi mới, phát triển mạnh công nghệ NH theo hướng hiện đại hóa. Tổ chức đánh giá triển khai thực hiện chiến lược 10 năm (2001-2010), xây dựng chiến lược kinh doanh giai đoạn 2011-2015, tầm nhìn đến 2020; xây dựng chiến lược phát triển thương hiệu NHNo&PTNT Việt Nam. Phát triển mạnh công nghệ NH theo hướng hiện đại hóa trên hệ thống IPCAS II để phát triển nhiều sản phẩm dịch vụ mới có chất lượng nhằm đáp ứng tốt hơn nhu cầu của khách hàng, nâng cao thế cạnh tranh, trong đó chú trọng phát triển các sản phẩm thanh toán như thanh toán biên giới, chi trả kiều hối, kinh doanh ngoại tệ, đầu tư giấy tờ có giá. Không ngừng hoàn thiện các quy trình nghiệp vụ theo mô hình quản lý mới phù hợp với thông lệ quốc tế của NH hiện đại. Đặc biệt, chú trọng xây dựng, đào tạo nguồn nhân lực mạnh về số lượng và chất lượng đáp ứng nhu cầu phát triển của NHNo&PTNT Việt Nam trong giai đoạn mới, đưa thương hiệu, văn hóa NHNo&PTNT Việt Nam không ngừng lớn mạnh, có tầm ảnh hưởng trong nước và vươn xa hơn trên thị trường khu vực và quốc tế, với phương châm vì sự thịnh vượng và phát triển bền vững của NH, khách hàng, đối tác và cộng đồng.

#### ***b. Chiến lược phát triển của NHNo&PTNT tỉnh Phú Yên***

Trên cơ sở mục tiêu, định hướng phát triển chung của NHNo&PTNT Việt Nam và tỉnh PY, NHNo&PTNT PY đề ra mục tiêu, định hướng hoạt động năm 2011 và những năm tiếp theo như sau:

##### ***\* Mục tiêu tổng quát***

- Giữ vững và phát huy vai trò chủ đạo, chủ lực của NH trên thị trường tài chính, tiền tệ ở nông thôn. Thực hiện tích cực các giải pháp theo chỉ đạo của Chính phủ, NHNN góp phần thúc đẩy tăng trưởng bền vững. Tiếp tục duy trì tốc độ tăng trưởng hợp lý, đảm bảo cân đối, an toàn và khả năng sinh lời. Nâng cao năng lực tài chính và phát triển giá trị thương hiệu trên cơ sở đầy mạnh và thực hiện văn hóa DN. Đáp ứng vốn cho yêu cầu chuyển dịch cơ cấu sản xuất nông nghiệp, nông thôn, nông dân. Mở rộng và nâng cao chất lượng dịch vụ ngoài TD. Tập trung đầu tư, đào tạo nguồn nhân lực, đổi mới công nghệ NH theo hướng hiện đại hóa, đủ năng lực

cạnh tranh và hội nhập.

*\* Mục tiêu cụ thể*

- Tổng nguồn vốn huy động: tăng 20% đến 25%, trong đó tiền gửi dân cư chiếm 60% - 65% tổng nguồn vốn.

- Tổng dư nợ: tăng 70% của số vốn tăng thêm.

- Tỷ lệ nợ xấu: dưới 4%.

- Tỷ lệ cho vay trung hạn: dưới 40%/tổng dư nợ.

- Thu ngoài TD tăng 20% so với năm trước.

- Số thẻ đến cuối năm vượt 70.000 thẻ.

- Trích, thu nợ, xử lý rủi ro đúng quy định.

- Kết quả tài chính: tăng 10% so với năm 2010, đảm bảo thu nhập cho CBCNV.

*\* Định hướng về hoạt động TD đối với DN của NHNo&PTNT PY*

- Tiếp tục mở rộng thị trường bán lẻ, trong đó đối tượng khách hàng trọng tâm là các DN, xây dựng chiến lược phát triển TD đối với DN trên cơ sở nghiên cứu, nắm bắt nhu cầu, đặc điểm hoạt động của DN. Thực hiện nâng cao chất lượng TD, cho vay có chọn lọc, có ưu tiên, ưu đãi theo chính sách chiến lược của NH đối với những DN vay vốn truyền thống, có tín nhiệm, nhất là gắn với các chương trình kích cầu dùng hàng sản xuất trong nước của Nhà nước. Đồng thời mở rộng quan hệ TD đối với các DN có tình hình tài chính lành mạnh, sản xuất kinh doanh ổn định, hiệu quả.

- Hoàn thiện các hình thức TD đối với DN và chủ động cung cấp thông tin, đưa dịch vụ NH đến với DN. Đẩy mạnh hơn nữa các dịch vụ ngoài TD truyền thống, mở rộng kinh doanh thẻ, dịch vụ NH bán lẻ, thanh toán quốc tế, SMS banking, Internetbanking

- Tiếp tục điều chỉnh và linh hoạt trong điều hành lãi suất huy động, lãi suất cho vay nội, ngoại tệ phù hợp quan hệ cung cầu. Tập trung huy động vốn nhất là nguồn vốn lãi suất thấp, ổn định và đa dạng hóa các hình thức huy động.

- Đẩy mạnh công tác Marketing nhằm quảng bá thương hiệu theo hướng

chuyên nghiệp, hiện đại, tổ chức chăm sóc khách hàng DN nhằm giữ và phát triển khách hàng để tăng dư nợ nhưng vẫn đảm bảo phương châm an toàn – hiệu quả.

- Tiếp tục đầu tư sản xuất, chế biến xuất khẩu nhằm cơ cấu đầu tư 70% cho Tam nông.

- Triển khai thực hiện các chương trình đào tạo trong năm, chủ động triển khai đào tạo và tổ chức các lớp đào tạo tại NH, tăng cường ứng dụng công nghệ mới trong hoạt động NH nhằm kịp thời bổ sung kiến thức, cập nhật văn bản nâng cao khả năng trình độ tay nghề của cán bộ. Tích cực tiếp cận khách hàng để nắm bắt nhu cầu và thu thập các thông tin nhằm đẩy mạnh sự liên kết giữa DN và NH đồng thời đưa ra các kiến nghị đề nghị tăng dư nợ và hạn chế rủi ro.

- Tăng cường sửa đổi, tháo gỡ những điểm bất hợp lý để không ngừng hoàn thiện quy chế đảm bảo tiền vay nhằm tăng cường trách nhiệm và nghĩa vụ của người vay, tạo cơ sở kinh tế và pháp lý để thu hồi nợ.

- Tiếp tục rà soát các cơ chế nghiệp vụ, đơn giản hóa thủ tục, quy trình, rút ngắn thời gian giải quyết khoản vay tạo điều kiện thuận lợi cho DN có thể dễ dàng được vay vốn của NH để sản xuất kinh doanh.

### **3.1.3. Một số quan điểm có tính nguyên tắc khi đề xuất giải pháp**

Mở rộng TD phải đi đôi với việc tăng cường công tác huy động vốn, coi công tác huy động vốn là mục tiêu quan trọng quyết định khả năng mở rộng TD.

Kiên trì mục tiêu TD đầu tư cho nông nghiệp, nông dân, nông thôn: ưu tiên vốn, đảm bảo tỷ trọng cho vay nông nghiệp nông thôn. Cân đối cơ cấu đầu tư sản xuất, chế biến xuất khẩu với cơ cấu đầu tư 70% cho tam nông.

Mở rộng TD đi liền với việc củng cố và nâng cao chất lượng TD, việc mở rộng TD không có nghĩa là cho vay tràn lan mà nằm trong khả năng kiểm soát, đảm bảo khả năng thu hồi vốn, xem chất lượng TD là yếu tố quyết định sự tồn tại và phát triển của NHNo&PTNT PY, cần áp dụng triệt để các biện pháp để hạn chế đến mức thấp nhất rủi ro xảy ra. Trong đó đặc biệt lưu ý đến khâu thẩm định phương án, dự án vay vốn của khách hàng, xem đây là biện pháp quan trọng nhất để hạn chế rủi ro TD.

Mở rộng TD phải đáp ứng được yêu cầu và lợi ích của khách hàng, đồng thời

phải đảm bảo lợi nhuận cho NH và phải tuân thủ nghiêm ngặt các văn bản, qui định của ngành, của pháp luật. Không vì mục tiêu tăng trưởng dư nợ mà cố ý làm trái các qui định, gây thất thoát vốn.

Một mặt phải thực hiện các chủ trương, chính sách của Nhà nước về công nghiệp hóa - hiện đại hóa nông nghiệp, nông thôn, mặt khác phải xác định rõ phương châm của NH là kinh doanh TD “đi vay để cho vay”, thực hiện cung cầu vốn trên địa bàn với lãi suất thực dương, đảm bảo kinh doanh có hiệu quả, lợi nhuận năm sau cao hơn năm trước.

Mở rộng TD gắn liền với việc cung ứng các dịch vụ thanh toán, tiền gửi, ngân quỹ...tạo thành quy trình khép kín trong quan hệ với khách hàng.

### **3.2. CÁC GIẢI PHÁP CỤ THỂ**

Từ phân tích thực trạng mở rộng TD đối với DN tại NHNo&PTNT PY ở Chương 2, để phát huy những mặt làm được đồng thời hạn chế và khắc phục những tồn tại tại NH, luận văn mạnh dạn đưa ra các giải pháp nhằm mở rộng TD đối với DN tại NHNo&PTNT PY như sau:

#### **3.2.1. Mở rộng quy mô cho vay**

Để mở rộng TD đối với DN thì việc mở rộng quy mô cho vay cũng đóng một vai trò quan trọng. Nhận thức được điều này, NH cần đưa ra các giải pháp sau:

##### ***a. Mở rộng số lượng doanh nghiệp vay vốn***

Như phân tích ở Chương 2, số lượng DN vay vốn tại NH qua các năm đều tăng, cụ thể: năm 2008 tăng 50 DN so với năm 2007; năm 2009 tăng 143 DN so với năm 2008; năm 2010 tăng 169 DN so với năm 2009; tương đối cao so với tổng DN trên địa bàn (918/1.432 chiếm 64,11%). Tuy nhiên với mục tiêu tăng số lượng DN toàn tỉnh đến năm 2015 là 3.000 DN, đây là thị trường rất tốt để NH mở rộng TD thì NH cần đưa ra các giải pháp đó là:

- Thường xuyên nghiên cứu phân loại khách hàng DN theo tiêu chí nhất định như (DN hiện đang vay vốn tại NH, DN chưa vay vốn tại NH; DN lớn, DNN&V;...) để có chính sách chăm sóc, ưu đãi đối với từng nhóm DN để từ đó thu hút khách hàng DN đến vay vốn tại NH.

- Tăng cường cán bộ đi cơ sở để qua đó tìm hiểu, thu thập nhu cầu vay vốn của các DN để đáp ứng vốn kịp thời cho DN.

- Giao chỉ tiêu tăng số lượng DN cụ thể cho từng CBTD, có chế độ khen thưởng hợp lý đối với CBTD vượt mức chỉ tiêu đề ra đồng thời cần có hình thức xử lý đối với CBTD không đạt được chỉ tiêu đề ra.

- Chủ động tiếp cận các khách hàng DN, tư vấn cho các khách hàng DN sử dụng các dịch vụ của NH, nhiệt tình hướng dẫn khách hàng DN làm thủ tục vay vốn để tạo ấn tượng tốt với khách hàng DN nhằm thu hút khách hàng DN quan hệ lâu dài với NH.

- Triển khai cho vay ưu đãi đối với tất cả các DN hoạt động trong lĩnh vực nông lâm nghiệp, thủy sản theo Nghị định 41 của Chính phủ. Nếu việc triển khai này có hiệu quả sẽ làm tăng số lượng DN vay vốn tại NH.

#### ***b. Tăng dư nợ cho vay***

Như phần thực trạng dư nợ cho vay đã phân tích ở Chương 2 dư nợ cho vay đều tăng qua các năm và cho vay chủ yếu là TD ngắn hạn (chiếm gần 60%) khiến cho các DN gặp khó khăn trong việc tiếp cận nguồn vốn tài trợ trung và dài hạn nên NH cần phải đẩy mạnh cho vay trung và dài hạn. Mặt khác, các khoản TD đối với DN tại NHNo&PTNT PY thường có quy mô nhỏ, nhiều khi chưa đáp ứng nhu cầu của các DN. Do đó, luận văn đưa ra các giải pháp:

- Nghiên cứu kỹ lưỡng đến nhu cầu của DN xin vay, hỗ trợ DN lập hồ sơ vay vốn và xây dựng dự án có tính khả thi đồng thời phải đáp ứng vốn kịp thời cho DN.

- Cần điều chỉnh kỳ hạn cho vay phù hợp, linh hoạt nhằm xây dựng một cơ cấu nguồn vốn trung dài hạn hợp lý: đối với vay ngắn hạn xác định kỳ hạn nợ không chỉ căn cứ đơn thuần vào bảng tổng kết tài sản, kế hoạch sản xuất mà còn dựa trên kế hoạch tiêu thụ sản phẩm, hợp đồng mua bán tiêu thụ sản phẩm. Đối với vay trung và dài hạn: Nhu cầu vay vốn trung và dài hạn nhằm đổi mới thiết bị công nghệ... nên NH cần lưu ý tới tuổi thọ và khả năng sinh lời của máy móc để xác định kỳ hạn cho vay cho phù hợp.

- Rút ngắn thời gian thẩm định cho vay: đối với vay ngắn hạn tối đa 5 ngày

xuống còn 3 ngày, vay trung dài hạn tối đa 10 ngày xuống còn 7 ngày.

- Áp dụng các mức lãi suất linh hoạt và mở rộng cho vay không cần tài sản đảm bảo toàn bộ hay một phần: theo Nghị định 41 của Chính phủ DN vay vốn dưới 50 triệu không cần đảm bảo bằng tài sản; xếp loại DN để ưu tiên đối với các DN xếp hạng A, B theo quy định văn bản số 1406/NHNN-TD của NHNo&PTNT Việt Nam và theo những dự án khả thi, hiệu quả khi vay vốn không cần đảm bảo bằng tài sản và sẽ được ưu đãi về lãi suất.

### ***c. Tăng tốc độ tăng dư nợ cho vay***

Từ thực trạng tốc độ tăng DNCV ở Chương 2 đã phân tích, tốc độ tăng DNCV qua các năm rất thấp, thấp nhất là năm 2010 chỉ tăng 9,2% so với năm 2009. Vì vậy để DNCV tăng ổn định và bền vững, NH cần phải:

- Nâng cao hiệu quả huy động vốn, cần duy trì nguồn vốn ổn định từ dân cư và các tổ chức kinh tế xã hội vì NHNo&PTNT đã triển khai áp dụng quản lý hạn mức dư nợ trên IPCAS đối với từng chi nhánh.

- Mở rộng cho vay đối với DN có vốn đầu tư nước ngoài vì trong giai đoạn 2006-2010, PY đã thu hút rất nhiều DN có vốn đầu tư nước ngoài đầu tư vào các dự án ở PY (trong 5 năm vốn đầu tư nước ngoài đạt 5.808 tỷ đồng, gấp trên 21,9% lần so với giai đoạn 2001-2005).

### ***d. Tăng dư nợ bình quân trên một doanh nghiệp***

Như phần thực trạng DNCV bình quân trên một DN ở Chương 2, DNCV bình quân trên một DN là cao tuy nhiên năm 2009 DNCV bình quân trên 1 DN là 3,28 tỷ đồng giảm 0,09 tỷ đồng so với năm 2008; năm 2010 DNCV bình quân trên 1 DN là 2,92 tỷ đồng giảm 0,36 tỷ đồng so với năm 2009. Vì vậy, NH cần phải:

- Tập trung cho vay và tăng mức vay vốn đối với các DN có nhu cầu vay vốn lớn và những DN vay vốn không đảm bảo bằng tài sản có uy tín, có quan hệ lâu năm với NH, sản xuất kinh doanh có hiệu quả, có như thế thì DNCV bình quân trên một DN mới tăng ổn định và bền vững.

- Triển khai cho vay phục vụ phát triển nông lâm nghiệp và thủy sản theo định hướng của NHNo&PTNT Việt Nam và theo Nghị định 41 của Chính phủ. Như thế

sẽ làm tăng DNCV bình quân trên một DN.

### **3.2.2. Nâng cao chất lượng tín dụng**

Từ thực trạng kiểm soát rủi ro trong chương 2, ta thấy mặc dù tỷ lệ nợ xấu qua các năm vẫn nằm trong giới hạn cho phép là dưới 5% nhưng NH vẫn chưa nâng cao chất lượng TD. Vì vậy để hạn chế rủi ro TD trên địa bàn hiện nay, NH cần phải:

- Nâng cao công tác phân loại khách hàng DN: cần phải xếp loại DN theo đúng tiêu chí đặt ra như năng lực quản lý, năng lực tài chính, thị trường tiêu thụ,... để đảm bảo cho việc xác lập chính sách TD cụ thể, đúng đắn hạn chế khả năng mất vốn do thiếu hiểu biết về khách hàng.

- Nâng cao chất lượng hoạt động phòng ngừa rủi ro như nâng cao năng lực và nhận thức của CBTD về vai trò của việc cung cấp thông tin chính xác; cập nhật thông tin đầy đủ về DN vay vốn; kiểm tra thường xuyên hoạt động TD.

- Đào tạo, bồi dưỡng nâng cao năng lực chuyên môn của đội ngũ kiểm tra viên đồng thời phải thường xuyên kiểm tra, kiểm toán nội bộ trong hoạt động TD để ngăn chặn kịp thời những vi phạm có thể xảy ra nhằm hạn chế rủi ro.

### **3.2.3. Mở rộng mạng lưới cho vay**

Như ở Chương 2 đã phân tích, tốc độ mở rộng mạng lưới hoạt động của NHNo&PTNT PY phát triển còn rất chậm (năm 2006 có 6 PGD, đến năm 2010 mới tăng thêm được 2 PGD). Trong khi đó, NHNo&PTNT PY chủ yếu lại sử dụng kênh phân phối truyền thống là mạng lưới PGD, hình thức này còn mang tính thụ động vì chủ yếu dựa vào khách hàng tự đến giao dịch. Trong Chương 2 cũng đã phân tích nguyên nhân hạn chế DN tiếp cận vốn vay của NH cũng 1 phần là do địa điểm giao dịch không thuận tiện, trong số 220 DN được điều tra có 87 DN đồng ý điểm giao dịch không thuận tiện, gồm có 53 DN đã tiếp cận vốn vay của NH và 34 DN chưa tiếp cận vốn vay của NH, chiếm 39,55% thể hiện trong phần phụ lục, đây là một tỷ lệ khá cao. Do đó, NHNo&PTNT PY cần phải:

- Nhanh chóng triển khai sửa chữa trụ sở cũ và nâng cấp PGD huyện Sông Hinh, PGD huyện Sơn Hòa đồng thời mở thêm mạng lưới ở các khu vực tập trung nhiều DN như: nam thành phố Tuy Hòa, huyện Tuy An, huyện Tây Hòa, thị xã Sông Cầu,

huyện Đông Hòa để các DN thuận tiện hơn trong quá trình tiếp cận vốn của NH.

- Bố trí đội ngũ cán bộ nhiều kinh nghiệm, năng động để cho vay tại các huyện xa trung tâm như: huyện Sơn Hòa, huyện Sông Hinh, huyện Đồng Xuân.

- Tiếp tục nâng cao hiệu quả hoạt động của tổ cho vay lưu động gồm Trưởng phòng kế hoạch kinh doanh làm tổ trưởng, kế toán viên, thủ quỹ. Tuy nhiên cần phải thông báo rộng rãi, niêm yết lịch cụ thể ngày cho vay, thu nợ tại các xã để các DN thuận tiện liên hệ.

- Phát triển cho vay đối với các DN thuộc ngành thương mại dịch vụ và du lịch, có những chính sách và đề xuất các sản phẩm TD phù hợp đồng thời tạo sự khác biệt hóa với các NHTM khác trên địa bàn vì theo như định hướng phát triển của tỉnh PY, UBND đã có định hướng phát triển kinh tế PY chú trọng đến ngành thương mại dịch vụ và du lịch.

- Ngoài ra, với đặc điểm là NH phục vụ cho ngành nông nghiệp từ lâu, vì vậy chú trọng đến các DN kinh doanh trong lĩnh vực nông nghiệp với quy mô trung bình trở lên.

#### **3.2.4. Tăng thêm dịch vụ mới**

Như trong Chương 2 đã phân tích các sản phẩm dịch vụ TD của NHNo&PTNT PY còn đơn điệu, cứng nhắc chưa đáp ứng được nhu cầu ngày càng phong phú, đa dạng của từng đối tượng khách hàng thể hiện qua kết quả điều tra trong phần phụ lục ta thấy có 108/151 DN đã tiếp cận vốn vay của NH đồng ý dịch vụ của NH chưa phong phú, đa dạng, chiếm 71,52%, đây là một tỷ lệ khá cao. Để các DN dễ dàng tiếp cận với nguồn vốn NH, NH cần đưa ra các giải pháp sau:

- Đối với cho vay đồng tài trợ: hiện nay ở PY có rất nhiều DN có vốn đầu tư nước ngoài và cả những DN trong nước đang cần vay vốn lớn để đầu tư sản xuất kinh doanh tuy nhiên NH vẫn theo cách làm truyền thống từ trước đến nay là ở tình trạng thụ động, thường chờ DN đem phương án, dự án đến NH để xem xét cho vay, mà không có sự chủ động tìm kiếm, khai thác các DN tiềm năng, bên cạnh đó NH chưa mạnh dạn liên kết với các NHTM khác. Do vậy, NH cần chủ động thực hiện liên kết với các NHTM khác để xây dựng các phương án, dự án



đầu tư vốn để chủ động nguồn vốn trong công tác thẩm định, cho vay đúng mục đích, đồng thời quản lý được rủi ro của mình. Sự liên kết này không chỉ giúp NHNo&PTNT PY mở rộng hoạt động TD mà còn giúp nâng cao hiệu quả món vay. Bên cạnh đó, trong quá trình liên kết thực hiện phương án, dự án, đội ngũ CBTD cũng học hỏi được các kinh nghiệm, cách thức thẩm định dự án, phương pháp quản lý món vay, phương pháp quản lý điều hành hoạt động... Điều này giúp cho NH nâng cao năng lực riêng của mình trong hoạt động quản trị nói chung và hiệu quả trong hoạt động TD nói riêng.

- Cần tách bạch hoạt động cho vay với hoạt động bao thanh toán, hai nghiệp vụ này không thể là một và không chịu chung sự kiểm soát theo cùng một kiểu, cũng như nếu có thể thì bộ phận phụ trách dịch vụ bao thanh toán sẽ nằm độc lập với các bộ phận cung cấp dịch vụ khác của NH, nhất là bộ phận TD để có thể tập trung vào những tiêu chuẩn thẩm định riêng của mình. Ngoài ra, cần đơn giản hóa các thủ tục giấy tờ, có chính sách miễn giảm phí, thậm chí miễn phí 100% nhằm tạo điều kiện cho khách hàng từng bước làm quen với phương thức giao dịch này. Trước mắt, NH nên triển khai cho các DN có hoạt động thanh toán xuất nhập khẩu thường xuyên.

### **3.2.5. Mở rộng phương thức cho vay**

Như trong Chương 2 đã phân tích DNCV theo hạn mức thường chiếm tỷ lệ cao hơn so với cho vay từng lần, cho vay đầu tư dự án. Việc cho vay theo hạn mức chủ yếu áp dụng đối với DN đã có quan hệ lâu năm, uy tín với NH, có nhu cầu vốn lưu động luân chuyển thường xuyên, ổn định. Điều này chưa thật sự hợp lý đối với từng loại DN, các sản phẩm TD chưa đáp ứng hết nhu cầu của DN. Vì vậy, NHNo&PTNT PY cần cải tiến một số quy định là có thể đáp ứng nhu cầu của khách hàng, cụ thể như:

- Áp dụng linh hoạt phương thức cho vay theo hạn mức dư nợ: Theo quy định của NH, phương thức này chỉ áp dụng với các đối tượng DN đã có quan hệ hơn 01 năm, có uy tín, có nhu cầu vốn lưu động thường xuyên. Điều này đã làm cho việc thu hút khách hàng mới bị hạn chế, nhất là các khách hàng đang có quan hệ vay vốn với TCTD khác bằng phương thức này hoặc khách hàng chưa có quan hệ với các TCTD nhưng có đặc thù sản xuất kinh doanh ổn định, vốn lưu chuyển thường

xuyên. Do vậy, việc cải tiến phương thức cho vay theo hạn mức dư nợ áp dụng cho các khách hàng có hoạt động sản xuất kinh doanh ít nhất 01 năm, có nhu cầu sử dụng vốn lưu động thường xuyên. Việc cải tiến này sẽ tạo điều kiện thuận lợi hơn cho khách hàng trong thủ tục vay vốn, chủ động được nguồn vốn kinh doanh, đồng thời không gây rủi ro trong việc thu hồi nợ.

- Cần chủ động tiếp cận DN có các dự án vay vốn trung dài hạn khả thi, có thể kết hợp với các NHTM khác trên địa bàn cho DN vay thông qua hình thức cho vay đồng tài trợ các dự án.

### **3.2.6. Giải pháp hỗ trợ**

#### ***a. Tăng cường hoạt động marketing***

Trong phần thực trạng ở Chương 2 đã phân tích, hoạt động quảng cáo marketing của NH chưa thật sự được chú trọng dẫn đến số lượng DN thiếu thông tin về NH khá cao chiếm tỷ lệ 66,67%/tổng DN chưa có quan hệ TD của NH, đồng thời trong năm 2010 với sự thành lập nhiều chi nhánh NH như NH ACB, NH Kiên Long, NH Đông Á nên đã dẫn xuất hiện sự cạnh tranh gay gắt giữa các NH nên NHNo&PTNT PY cần phải xác định hoạt động quảng cáo marketing là hoạt động cần thiết vì thông qua đó, NH có thể nhanh chóng thâm nhập và mở rộng thị trường, tăng doanh thu, tiết kiệm chi phí mang lại lợi ích kinh tế cho NH. Vì vậy, để mở rộng cho vay đối với các DN trong thời gian tới NH cần phải đẩy mạnh một số hoạt động sau đây:

- Thành lập phòng Dịch vụ và Marketing để phòng này xây dựng chiến lược quảng cáo marketing chu đáo, có kế hoạch và mục tiêu tác động đến đối tượng khách hàng DN cụ thể, dự trù ngân sách hợp lý để triển khai. Nội dung của quảng cáo cần phải cô đọng, dễ hiểu, dễ tiếp nhận, nêu được tiện ích của sản phẩm mà ta cần phải giới thiệu, cũng như những thuận lợi khi mà DN sử dụng.

- Mở rộng các hình thức quảng cáo mới như: Quảng cáo qua mạng, quảng cáo qua email,..., đây là hình thức quảng cáo tốn ít chi phí nhưng hiệu quả cao và được nhiều NH tiên tiến thực hiện .

- Phát tờ rơi giới thiệu tính năng từng dịch vụ sản phẩm, có phần hướng dẫn cụ thể, nêu quyền lợi và nghĩa vụ của khách hàng một cách ngắn gọn, dễ hiểu, giúp cho

khách hàng hiểu được cơ bản về dịch vụ NH và thủ tục vay vốn. Đặc biệt là các tờ rơi nói về các thủ tục cần thiết để xin vay vốn đối với các DN và phải được phát cho khách hàng một cách rộng rãi nhất là đối với các DN đến mở tài khoản tại NH.

- Quảng cáo qua quan hệ giao dịch trực tiếp với DN trong quá trình giải quyết nghiệp vụ cho vay. Do đó, thái độ phục vụ, giao tiếp của nhân viên NH đối với khách hàng phải lịch thiệp, tận tình và nhã nhặn vì dưới con mắt của khách hàng thì nhân viên NH chính là hình ảnh của NH. Cán bộ giao dịch đòi hỏi phải giỏi về trình độ nghiệp vụ nhằm tạo tâm lý tin tưởng, yên tâm cho khách hàng. Sự lịch thiệp và thái độ vui vẻ đúng mực sẽ tạo nên sự hài lòng đối với khách hàng. Từ chỗ thoả mãn một cách tốt nhất những nhu cầu của khách hàng, NH không chỉ nắm giữ được những khách hàng quen thuộc mà còn thu hút thêm được khách hàng mới tới đặt quan hệ giao dịch từ đó mở rộng được hoạt động TD.

- Chủ động tìm kiếm khách hàng: trước hết, NH cần có những thông tin trước về DN, tức NH chủ động thăm định khách hàng để lựa chọn. Điều này sẽ tránh được những nguồn thông tin không chính xác do bản thân khách hàng cung cấp. Sau đó, đối với những DN tiềm năng NH cử nhân viên trực tiếp đến DN hoặc thông qua hình thức gọi điện thoại để giới thiệu, quảng bá marketing về NH. Đây là biện pháp tiếp thị rất hiệu quả, nhất là đối với các DN mới thành lập hoặc mới vay NH lần đầu. Do vậy, NH cần chủ động tìm kiếm những DN làm ăn có hiệu quả, sản xuất kinh doanh có lãi hoặc có các dự án khả thi.

- Tiến hành phân nhóm DN như DN lớn, DNN&V để xây dựng chính sách đầu tư phù hợp với từng loại hình, xác định mục tiêu về phân bổ vốn, nguồn nhân lực giúp cho việc mở rộng, nâng cao hiệu quả đầu tư khách hàng DN.

- Tổ chức Hội nghị khách hàng DN hàng năm nhằm lắng nghe ý kiến đóng góp trực tiếp từ phía các DN, cũng như giúp các DN hiểu hơn về hoạt động cũng như chính sách của NH. Từ đó nâng cao và hoàn thiện các quy trình thủ tục, các chính sách được tốt hơn.

- Tham gia tổ chức, tài trợ cho các hoạt động thể dục thể thao, tổ chức các sự kiện quan trọng, các hội thảo... từ đó tự quảng bá và nêu cao được hình ảnh của mình.

- Phát huy và tham gia hơn nữa các hoạt động từ thiện, các hoạt động cứu trợ, chăm sóc gia đình chính sách, phụng dưỡng các mẹ Việt Nam anh hùng... nhằm tạo hình ảnh tốt trong cộng đồng.

**b. Đào tạo nguồn nhân lực**

Như trong Chương 2 đã phân tích đại đa số đội ngũ cán bộ của NHNo&PTNT PY có trình độ cao đẳng, đại học và trên đại học (năm 2010 chiếm 79,81% tổng số 307 CBCNV), có nhiều kinh nghiệm thực tiễn trong lĩnh vực NH trong đó số lượng cán bộ làm công tác TD tại nhánh hiện nay là 93 người chiếm 30,29% trong tổng số 307 cán bộ công nhân viên của NH, số lượng này là quá mỏng và do phân tán nhiều nơi cho thấy số lượng cán bộ ở bộ phận TD hiện nay của NH là vừa thiếu lại vừa bất cập đã gây ảnh hưởng không nhỏ đến chất lượng công việc và công tác mở rộng TD đối với DN. Mặt khác, trong thực tế, do tính chất phức tạp của kinh tế thị trường, đặc biệt là những vướng mắc trong khu vực DN, các DN là một thị trường rộng nhưng khó tiếp cận được với TDNH trong khi đó nghiệp vụ NH càng phát triển đòi hỏi chất lượng đội ngũ cán bộ nhân viên ngày càng cao để có thể sử dụng những phương tiện hiện đại, phù hợp với sự phát triển của NH trong nền kinh tế thị trường. Vì vậy, các CBTD luôn luôn phải học hỏi, trau dồi kiến thức nghiệp vụ và cả những kiến thức tổng hợp một cách thường xuyên là một đòi hỏi khách quan. Theo đó, việc lựa chọn nhân sự cũng cần phải được quan tâm, phải đảm bảo cả về đạo đức và chuyên môn nghiệp vụ đồng thời cần phải tăng cường hơn nữa kế hoạch đào tạo cụ thể trong mỗi năm như sau:

- Về tuyển dụng: Xây dựng và ban hành quy chế tuyển dụng chặt chẽ, công khai, minh bạch, theo hướng: Kế hoạch tuyển dụng phải được xây dựng xuất phát từ nhu cầu kinh doanh, gắn với năng suất lao động, quỹ lương; tiêu chuẩn tuyển dụng phải phù hợp với tính chất công việc, nghiệp vụ địa bàn cần tuyển. Trong công tác tuyển dụng cán bộ làm công tác TD cần quan tâm lựa chọn đúng chuyên ngành đào tạo, có khả năng thực hiện công tác phân tích, đánh giá năng lực khách hàng, đánh giá tình hình tài chính khách hàng, sử dụng tốt các phần mềm phân tích, có khả năng ứng xử tốt.

+ Đối với các cán bộ mới, sau khi được tuyển dụng NH cũng cần phải cử cán bộ cũ trực tiếp hướng dẫn kèm cặp cán bộ mới này, đồng thời cũng cần phải đào tạo về nghiệp vụ chuyên môn chu đáo, đào tạo về cách ứng xử, trang bị hiểu biết về truyền thống của NH... để họ có một cách nhìn tổng quát về nhiệm vụ, am hiểu và tự hào về NH trước khi giao việc, có như vậy họ mới không bỡ ngỡ, sẵn sàng cho công việc, am hiểu và khơi dậy được sự nhiệt tình để hoàn thành nhiệm vụ giao.

- Việc sử dụng, bổ nhiệm, điều động cán bộ phải theo đúng quy định, xuất phát từ năng lực, phẩm chất cán bộ và nhu cầu công việc, tránh việc để các quan hệ xã hội, đời sống chi phối.

- Xây dựng chương trình đào tạo cán bộ có trọng tâm, hiệu quả như:

+ Cử các đại diện xuất sắc đi học tập, tu nghiệp chuyên môn. Có chính sách khen thưởng bằng cả vật chất lẫn tinh thần khuyến khích CBTD học cao học để nâng cao trình độ chuyên môn tiếp thu những kiến thức mới nhất phục vụ công việc.

+ Thường xuyên tổ chức các lớp tập huấn để nâng cao trình độ nghiệp vụ của các cán bộ, đặc biệt là hệ thống hoá các văn bản cũ, cập nhật kiến thức về các văn bản pháp luật mới ban hành để CBTD nắm bắt kịp thời, phổ biến các chủ trương chính sách của Đảng và Nhà nước đến từng cán bộ. Ngoài ra, NH có thể tổ chức các lớp tập huấn ngắn ngày là cơ hội để các CBTD có thể trau dồi, trao đổi và tích lũy kinh nghiệm nghề nghiệp của mình.

+ Tổ chức các cuộc thi CBTD giỏi để từ đó học hỏi và rút ra kinh nghiệm.

+ Trang bị kiến thức và kỹ thuật về sử dụng máy tính và anh văn cho CBTD để có thể áp dụng các thành tựu khoa học kỹ thuật, ứng dụng IPCAS, nắm được quy trình công nghệ của các ngành nghề từ đó đáp ứng nhanh nhu cầu của khách hàng giảm chi phí và thời gian thẩm định cho vay.

- Đổi mới và hoàn thiện phong cách giao dịch của nhân viên NH.

- Xây dựng một chế độ khen thưởng công bằng và thích đáng đối với những CBTD thực hiện vượt mức kế hoạch trong công tác cho vay đối với DN, quản lý an toàn các khoản TD, mở rộng được nhiều khách hàng DN mới, không phát sinh nợ quá hạn. Mặt khác, NH cũng cần quy định cụ thể về trách nhiệm của cá nhân

CBTD trong hoạt động cho vay, nâng cao tinh thần dám nghĩ dám làm dám chịu trách nhiệm.

- Thường xuyên tiến hành rà soát lại đội ngũ CBTD, những CBTD không đủ phẩm chất đạo đức, trình độ chuyên môn không đáp ứng được yêu cầu, có những biểu hiện, hành vi mang tính vụ lợi, không đúng đắn với khách hàng thì nên chuyển sang công việc khác, sắp xếp lại cán bộ cho phù hợp với khả năng, thực lực của mỗi người.

\* Tóm lại, CBTD là nguồn nhân lực là rất quan trọng trong hoạt động TD đối với DN của NH. Vì đây là hoạt động mang lại nguồn doanh thu lớn nhất cho NH. Nó đòi hỏi phải có sự đầu tư thích đáng cho các chương trình đào tạo, huấn luyện nguồn nhân lực. Có được nguồn nhân lực tốt sẽ là yếu tố quyết định sự thành công của một NH.

### ***c. Tăng cường cơ sở vật chất***

Như trong Chương 2 đã phân tích một trong số nguyên nhân hạn chế DN tiếp cận vốn vay của NH là do địa điểm giao dịch không thuận tiện thể hiện qua kết quả điều tra trong phần phụ lục ta thấy, trong số 220 DN được điều tra có 87 DN đồng ý điểm giao dịch không thuận tiện, gồm có 53 DN đã tiếp cận vốn vay của NH và 34 DN chưa tiếp cận vốn vay của NH, chiếm 39,55%, đây là một tỷ lệ khá cao. Vì vậy để đáp ứng nhu cầu cho vay của các DN đặc biệt là trong giai đoạn 2011-2015 theo định hướng của tỉnh PY số lượng DN thành lập sẽ tăng gấp đôi khoảng 3.000 DN thì NHNo&PTNT PY cần phải:

- Nhanh chóng triển khai sửa chữa trụ sở cũ và PGD An Ninh huyện Tuy An đồng thời mở thêm mạng lưới ở các khu vực tập trung nhiều DN như: nam thành phố Tuy Hòa, huyện Tuy An, huyện Tây Hòa, thị xã Sông Cầu, huyện Đông Hòa để các DN thuận tiện hơn trong quá trình tiếp cận vốn của NH.

- Trang bị thêm PC cho các chi nhánh của NH để đáp ứng nhu cầu thay thế và mở rộng hoạt động; lắp đặt thêm hệ thống máy ATM cho các chi nhánh, mở rộng thêm EDC cho các đại lý.

- Tiếp tục triển khai IPCAS II và các modul ứng dụng khác (GA, MIS, RM) theo đúng tiến độ, giải quyết nhanh chóng các sự cố, vướng mắc đảm bảo hoạt động

ổn định; đưa các ứng dụng mới của TW như InternetBanking, CMS (Kết nối khách hàng) làm đa dạng các nghiệp vụ tại chi nhánh; tiếp tục kiến nghị lên tiêu ban dự án IPCAS những vấn đề tồn tại của chi nhánh và các sai sót trên hệ thống để có phương án giải quyết. Thông qua hệ thống hiện đại hoá IPCAS giai đoạn 2, khách hàng là DN sẽ phải quản lý tập trung tại Trụ sở chính từ khâu cấp mã, quản lý thông tin, thực hiện phê duyệt các quyết định và giám sát, cung cấp cho NH

- Xây dựng các chương trình khai thác dữ liệu từ IPCAS, phục vụ cho công tác chỉ đạo điều hành, giám sát hệ thống, kịp thời phát hiện các sai sót .

- Xây dựng trên trang Web của NH mục thông tin riêng về DN với đầy đủ các thông tin về chính sách TD, các thủ tục cho vay, các sản phẩm dịch vụ, sản phẩm mới, sản phẩm khuyến mãi... nhằm rút ngắn quá trình tiếp cận giữa DN và NH.

\* Tóm lại, trong thời gian trước mắt, NH cần thiết áp dụng các tiến bộ ứng dụng tin học trong ngành NH như phần mềm lưu giữ hồ sơ thông tin về khách hàng DN, kết nối thông tin giữa các phòng ban trong toàn hệ thống NH,..., tiết kiệm chi phí phát sinh cho NH khi thực hiện nghiệp vụ. Hơn nữa, nhà quản lý NH vẫn kiểm soát, điều hành tốt mọi hoạt động diễn ra trong NH mà không tốn nhiều công sức.

#### ***d. Liên hệ chặt chẽ với tổ chức địa phương, tổ chức đoàn thể***

Để có thể ra quyết định TD chính xác, hạn chế rủi ro, NHNo&PTNT PY bên cạnh việc xây dựng hệ thống thông tin trong bản thân NH thì NH còn phải tăng cường các mối quan hệ chặt chẽ với các tổ chức ở địa phương cũng như các tổ chức đoàn thể khác trong và ngoài nước, đa dạng hoá các nguồn thông tin, mở rộng hợp tác, tạo điều kiện mở rộng và nâng cao chất lượng cho vay các DN. Vì vậy, NH cần phải:

- Xây dựng mối liên kết với các Sở ban ngành các cấp, các hiệp hội làng nghề,... nắm bắt các thông tin về DN như tình hình sản xuất kinh doanh, nhu cầu về vốn, dịch vụ; đồng thời chuyển tải thông tin về hoạt động của NH tới DN, tạo ra mối liên hệ qua lại thường xuyên, xâm nhập lẫn nhau giữa NH và DN. Thông qua đó, NH tham gia cung cấp các dịch vụ đào tạo đến các DN, giúp cho việc tiếp cận vốn của các DN thuận lợi, chi phí thấp.

## DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Võ Thuý Anh (2009), *Nghiệp vụ ngân hàng hiện đại*, NXB tài chính Hà Nội.
- [2] Lê Thanh Bình (2008), *Giải pháp phát triển dịch vụ tại ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn Công thương*, Luận văn thạc sĩ Quản trị kinh doanh, đại học Đà Nẵng, Đà Nẵng.
- [3] Nguyễn Thị Cúc (2009), *Quản trị ngân hàng thương mại*, NXB giao thông vận tải thành phố Hồ Chí Minh.
- [4] Lâm Chí Dũng (2009), *Bài giảng quản trị Ngân hàng thương mại*.
- [5] Nguyễn Đăng Dờn (2009), *Nghiệp vụ ngân hàng thương mại*, NXB Đại học quốc gia thành phố Hồ Chí Minh.
- [6] Luật doanh nghiệp ban hành ngày 19/11/2005.
- [7] Luật các tổ chức tín dụng sửa đổi ban hành ngày 15/06/2004.
- [8] Nguyễn Thị Mùi (2006), *Quản trị ngân hàng thương mại*, NXB Tài chính Hà Nội.
- [9] Nguyễn Tiến Nam (2011), *Giải pháp mở rộng tín dụng tại chi nhánh ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn huyện Phước Sơn, tỉnh Quảng Ngãi*, Đại học Đà Nẵng, Đà Nẵng.
- [10] Nghị quyết số 22/NQ-CP ngày 05/05/2010 của Chính phủ Việt Nam.
- [11] Nghị định số 43/2010/NĐ – CP ngày 15/04/2010 của Chính phủ Việt Nam.
- [12] Nghị định số 56/2009/NĐ-CP ngày 30/06/2009 của Chính phủ Việt Nam.
- [13] Nguyễn Văn Tiến (2005), *Quản trị rủi ro kinh doanh ngân hàng*, NXB Thống kê Hà Nội.
- [14] Trịnh Quốc Trung (2009), *Marketing ngân hàng*, NXB Thống kê thành phố Hồ Chí Minh.
- [15] Lê Văn Tư (2006), *Quản trị ngân hàng thương mại*, NXB Tài chính Hà Nội.
- [16] NHNo&PTNT Việt Nam (2010), “Quyết định số 666/QĐ-HĐQT-TDHo, về việc: Ban hành quy định cho vay đối với khách hàng trong hệ thống NHNo&PTNT Việt Nam”, Hà Nội.



- [17] NHNo&PTNT tỉnh Phú Yên (2010), “Báo cáo tổng kết 5 năm cho vay doanh nghiệp năm 2006 – 2010”, Phú Yên.
- [18] NHNo&PTNT tỉnh Phú Yên (2010), “Báo cáo tổng kết 5 năm hoạt động kinh doanh năm 2006 – 2010”, Phú Yên.
- [19] Peter S.Rose (2001), *Quản trị ngân hàng thương mại – Commercial Bank Management*, Đại học Kinh tế quốc dân Hà Nội.
- [20] Trần Công Tân (2010), *Mở rộng tín dụng đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa tại chi nhánh ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn thành phố Đà Nẵng*, Luận văn thạc sĩ Quản trị kinh doanh, đại học Đà Nẵng, Đà Nẵng.
- [21] Lê Thị Thanh (2010), *Mở rộng hoạt động cho vay đối với doanh nghiệp dân doanh tại chi nhánh ngân hàng Công thương Đà Nẵng*, Luận văn thạc sĩ Quản trị kinh doanh, Đại học Đà Nẵng, Đà Nẵng.
- [22] Tào Thị Hồng Vân (2006), *Mở rộng kinh doanh tín dụng đối với hộ sản xuất tại ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn tỉnh Quảng Nam*, Luận văn thạc sĩ Quản trị kinh doanh, Đại học Đà Nẵng, Đà Nẵng.
- [23] <http://www.agribanksaigon.com.vn/index.php/cong-bo-bao-cao-thuong-nien-doanh-nghiep-viet-nam-2010.html>
- [24] <http://www.tinmoi.vn/So-luong-tang-nhanh-nhung-chat-luong-it-cai-thien-0660688.html>
- [25] <http://bandovietnam.vn/-Ngan-hang-nong-nghiep-va-phat-trien-nong-thon-vietnam.html?page=view&id=22& tinh=16&quan=69&duong=0&nganh=95&pro=739>
- [26] <http://www.agribank.com.vn/101/790/gioi-thieu/mang-luoi-hoat-dong.aspx>

## **PHỤ LỤC**

### **PHIẾU ĐIỀU TRA**

#### **TÌM HIỂU CÁC NGUYÊN NHÂN ẢNH HƯỞNG ĐẾN MỞ RỘNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP TẠI NHNo&PTNT PHÚ YÊN**

Kính gửi quý Công ty, Doanh nghiệp!

Hiện nay tôi đang làm một đề tài mở rộng tín dụng đối với doanh nghiệp tại NHNo&PTNT Phú Yên. Để ngày càng mở rộng tín dụng đối với doanh nghiệp và để phục vụ ngày càng tốt hơn đối với các khách hàng đến vay vốn, tôi tiến hành khảo sát ý kiến của quý khách để có cơ sở đưa ra giải pháp hữu hiệu nhằm cải tiến hoạt động của ngân hàng. Rất mong quý khách dành chút thời gian để trả lời các câu hỏi dưới đây bằng cách đánh dấu x vào ô lựa chọn:

#### **I. Phần thông tin chung**

1. Tên công ty, doanh nghiệp:

2. Địa chỉ:

3. Email/số điện thoại:

#### **II. Phần câu hỏi**

1. Loại hình doanh nghiệp mà quý khách đang hoạt động sản xuất kinh doanh là loại hình nào?

- |  |   |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Doanh nghiệp tư nhân        | <input type="checkbox"/> Công ty cổ phần  |
| <input type="checkbox"/> Công ty trách nhiệm hữu hạn | <input type="checkbox"/> Công ty hợp danh |
| <input type="checkbox"/> Hình thức khác              |   |

2. Công ty/ Doanh nghiệp của quý khách hoạt động trong lĩnh vực nào dưới đây?

- |   |  |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Nông, lâm nghiệp, thủy sản | <input type="checkbox"/> Công nghiệp         |
| <input type="checkbox"/> Xây dựng                   | <input type="checkbox"/> Thương mại, dịch vụ |
| <input type="checkbox"/> Khác                       |  |

3. Công ty/ Doanh nghiệp của quý khách đã vay vốn từ các nguồn nào dưới đây?

- |  |  |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> NHNo&PTNT Phú Yên         | <input type="checkbox"/> Các NHTM khác |
| <input type="checkbox"/> Các tổ chức tín dụng khác | <input type="checkbox"/> Khác          |

(Nếu quý khách chưa bao giờ vay vốn tại NHNo&PTNT Phú Yên xin vui lòng không trả lời câu 5, câu 6 và câu 7; nếu đã vay vốn xin vui lòng không trả lời câu 4)

4. Những nguyên nhân nào Công ty/ Doanh nghiệp của quý khách chưa vay vốn tại ngân hàng?

- Không có nhu cầu vay vốn
- Không đáp ứng được các thủ tục
- Không có tài sản thế chấp
- Điểm giao dịch không thuận tiện
- Lãi suất vay cao
- Thời gian giải quyết cho vay chậm
- Thiếu thông tin về ngân hàng
- Nguyên nhân khác

5. Công ty/ Doanh nghiệp của quý khách được ngân hàng chấp thuận tài trợ

- Từ 90% đến 100% theo đề nghị của doanh nghiệp
- Từ 70% đến 90% theo đề nghị của doanh nghiệp
- Dưới 70% theo đề nghị của doanh nghiệp

(Nếu quý khách chỉ được NHNo&PTNT Phú Yên chấp thuận cho vay dưới 70% theo đề nghị của doanh nghiệp xin vui lòng trả lời câu 6; nếu được NH chấp thuận cho vay từ 70% trở lên xin vui lòng không trả lời câu 6)

6. Những nguyên nhân nào chỉ được ngân hàng chấp thuận cho vay dưới 70% theo đề nghị của doanh nghiệp?

- Không có tài sản thế chấp
- Không có phương án sản xuất kinh doanh có hiệu quả
- Không có báo cáo tài chính minh bạch hoặc không đầy đủ
- Nguyên nhân khác

7. Khi Công ty/ Doanh nghiệp của quý khách quan hệ tín dụng với ngân hàng, quý khách đánh giá các chất lượng dịch vụ của ngân hàng bằng cách ghi số vào chỗ trống bên cạnh. (Giả sử ta sử dụng thang đo là từ số 1-3: số 1 là rất đồng ý; số 2 là đồng ý bình thường; số 3 là không đồng ý)

- Thái độ phục vụ của cán bộ tín dụng nhiệt tình, thân thiện .....
- Cán bộ tín dụng thông thạo công việc .....
- Cán bộ tín dụng tư vấn các vấn đề liên quan .....
- Thủ tục vay vốn rõ ràng, đơn giản dễ hiểu .....

- Thời gian lập hồ sơ đến khi giải ngân quá lâu .....
- Lãi suất cho vay hợp lý .....
- Điểm giao dịch thuận tiện .....
- Công tác quảng cáo, marketing thường xuyên .....
- Khả năng đáp ứng số tiền cần vay rất cao .....
- Quý khách hài lòng khi giao dịch với ngân hàng .....

8. Có ý kiến cho rằng giữa ngân hàng và khách hàng có mối quan hệ tốt sẽ giúp cho việc khách hàng tiếp cận nguồn vốn của ngân hàng thuận tiện hơn. Quý khách hãy đánh giá tầm quan trọng mối quan hệ giữa ngân hàng với quý khách:

- Rất quan trọng
- Quan trọng
- Bình thường
- Không liên quan

9. Nếu quý khách có người thân hay bạn bè là cán bộ tín dụng thì quý khách thấy việc đi vay được giải quyết như thế nào?

- Rất nhanh
- Nhanh
- Bình thường
- Không liên quan

10. Tài sản thế chấp là một trong những nguyên nhân cơ bản ảnh hưởng đến hoạt động tín dụng. Theo quý khách thì vướng mắc lớn nhất về tài sản thế chấp do nguyên nhân nào dưới đây?

- Giấy tờ về tài sản thế chấp chưa hoàn chỉnh
- Giấy tờ chứng nhận quyền sử dụng đất chưa được cấp
- Ngân hàng định giá tài sản thế chấp thấp hơn thực tế
- Giá trị tài sản không đủ để thế chấp
- Thủ tục thế chấp quá phức tạp
- Nguyên nhân khác

Xin chân thành cảm ơn quý khách đã tham gia trả lời phiếu điều tra. Tôi sẽ tiếp thu ý kiến đóng góp của quý khách và sẽ có ý kiến kiến nghị với ngân hàng để phục vụ quý khách tốt hơn.

Người nghiên cứu  
Trần Thị Lương Hào

## KẾT QUẢ ĐIỀU TRA

### Loại hình doanh nghiệp

Chỉ tiêu	Số lượng (DN)	Tỷ lệ (%)
DNTN	104	46,22
C.ty CP	23	10,22
C.ty TNHH	86	38,23
C.ty hợp danh	7	3,11
Hình thức khác	5	2,22
Tổng	225	100

### Lĩnh vực hoạt động

Chỉ tiêu	Số lượng (DN)	Tỷ lệ (%)
Nông, lâm nghiệp, thủy sản	95	43,18
Công nghiệp	56	25,45
Xây dựng	33	15,00
Thương mại - dịch vụ	24	10,92
Khác	12	5,45
Tổng	220	100

### Ngân hàng, TCTD khác,... mà DN đã vay vốn

Chỉ tiêu	Số lượng (DN)	Tỷ lệ (%)
NHNo&PTNT Phú Yên	151	68,64
NHTM khác	51	23,18
TCTD khác	5	2,27
Khác	13	5,91
Tổng	220	100

Đánh giá tầm quan trọng mối quan hệ giữa ngân hàng với quý khách

Chỉ tiêu	Số lượng (DN)	Tỷ lệ (%)
Rất quan trọng	23	10,45
Quan trọng	41	18,64
Bình thường	67	30,45
Không liên quan	89	40,46
Tổng	220	100

Mức độ việc đi vay được giải quyết nếu quý khách có người thân hay bạn bè là CBTD

Chỉ tiêu	Số lượng (DN)	Tỷ lệ (%)
Rất nhanh	66	30,00
Nhanh	97	44,09
Bình thường	34	15,46
Không liên quan	23	10,45
Tổng	220	100

Nguyên nhân chung hạn chế mở rộng TD đối với DN đã tiếp cận và chưa tiếp cận vốn vay của NH

Chỉ tiêu	Đã tiếp cận vốn vay của NH (DN)	Chưa tiếp cận vốn vay của NH (DN)	Tổng (DN)	Tỷ lệ (%)
Lãi suất cho vay cao	37	23	60	27,27
Điểm giao dịch thuận tiện	53	34	87	39,55
Công tác quảng cáo, marketing thường xuyên	78	46	124	56,36

Nguyên nhân vướng mắc về tài sản thế chấp

Chỉ tiêu	Đồng ý				Không đồng ý	
	Đã tiếp cận vốn vay của NH (DN)	Chưa tiếp cận vốn vay của NH (DN)	Tổng (DN)	Tỷ lệ (%)	Đã tiếp cận vốn vay của NH (DN)	Chưa tiếp cận vốn vay của NH (DN)
Giấy tờ về tài sản thế chấp chưa hoàn chỉnh	61	45	106	48,18	90	24
Giấy tờ chứng nhận quyền sử dụng đất chưa được cấp	35	21	56	25,45	116	48
NH định giá tài sản thế chấp thấp hơn thực tế	151	69	220	100,00	0	0
Giá trị tài sản không đủ để thế chấp	61	45	106	48,18	90	24
Thủ tục thế chấp quá phức tạp	54	32	86	39,09	97	37
Nguyên nhân khác	36	15	51	23,18	115	54

Chất lượng dịch vụ của ngân hàng

Chỉ tiêu	Rất đồng ý (DN)	Tỷ lệ (%)	Đồng ý bình thường (DN)	Tỷ lệ (%)	Không đồng ý (DN)	Tỷ lệ (%)
Thái độ phục vụ của CBTD nhiệt tình, thân thiện	54	35,76	51	33,78	46	30,46
CBTD thông thạo công việc	74	49,01	45	29,80	32	21,19
Cần CBTD tư vấn các vấn đề liên quan	116	76,82	35	23,18	0	0,00
Thủ tục vay vốn rõ ràng, đơn giản dễ hiểu	54	35,76	43	28,48	54	35,76
Thời gian lập hồ sơ đến khi giải ngân quá lâu	53	35,10	74	49,01	24	15,89
Lãi suất cho vay hợp lý	23	15,23	91	60,27	37	24,50
Điểm giao dịch thuận tiện	34	22,52	64	42,38	53	35,10
Công tác quảng cáo, marketing thường xuyên	24	15,89	49	32,45	78	51,66
Dịch vụ của NH chưa phong phú, đa dạng	35	23,18	8	5,30	108	71,52
Quý khách hài lòng khi giao dịch với NH	85	56,29	21	13,91	45	29,80



