

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

LÊ QUAN VIỆT

**PHÁT TRIỂN CHO VAY DOANH NGHIỆP TẠI
NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN QUÂN ĐỘI
CHI NHÁNH BÌNH ĐỊNH**

**2012 | PDF | 98 Pages
buihuuhanh@gmail.com**

LUẬN VĂN THẠC SĨ QUẢN TRỊ KINH DOANH

Đà Nẵng - Năm 2012

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG

LÊ QUAN VIỆT

PHÁT TRIỂN CHO VAY DOANH NGHIỆP TẠI
NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN QUÂN ĐỘI
CHI NHÁNH BÌNH ĐỊNH

Chuyên ngành: Tài chính Ngân hàng

Mã số: 60.34.20

LUẬN VĂN THẠC SĨ QUẢN TRỊ KINH DOANH

2012 | PDF | 98 Pages
buihuuhanh@gmail.com

Người hướng dẫn khoa học: TS. NGUYỄN HÒA NHÂN

Đà Nẵng - Năm 2012

LỜI CAM ĐOAN

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

Tác giả

Lê Quan Việt

MỤC LỤC

MỞ ĐẦU	1
1. Tính cấp thiết của đề tài	1
2. Mục tiêu nghiên cứu của đề tài	2
3. Đối tượng, phạm vi nghiên cứu	2
4. Phương pháp nghiên cứu	3
5. Kết cấu luận văn	3
6. Tổng quan tài liệu	3
CHƯƠNG 1. LÝ LUẬN VỀ PHÁT TRIỂN CHO VAY DOANH NGHIỆP CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI	7
1.1. NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI, NHỮNG HOẠT ĐỘNG CƠ BẢN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI	7
1.1.1. Khái niệm về ngân hàng thương mại	7
1.1.2. Những hoạt động cơ bản của Ngân hàng thương mại	8
1.2. KHÁI QUÁT VỀ DOANH NGHIỆP	8
1.2.1. Khái niệm Doanh nghiệp	8
1.3. TÍN DỤNG NGÂN HÀNG ĐỐI VỚI CÁC DOANH NGHIỆP	14
1.3.1. Khái niệm về tín dụng	14
1.3.2. Phân loại tín dụng	17
1.4. PHÁT TRIỂN CHO VAY DOANH NGHIỆP TẠI CÁC NHTM	18
1.4.1. Sự cần thiết của việc phát triển cho vay doanh nghiệp của Ngân hàng thương mại	18
1.4.2. Nội dung phát triển cho vay doanh nghiệp tại các NHTM	21
1.4.3. Các chỉ tiêu đánh giá phát triển cho vay của ngân hàng thương mại đối với DN	24
1.4.4. Các nhân tố ảnh hưởng tới phát triển cho vay doanh nghiệp tại các Ngân hàng thương mại	29

CHƯƠNG 2. THỰC TRẠNG PHÁT TRIỂN CHO VAY DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG TMCP QUÂN ĐỘI CHI NHÁNH BÌNH ĐỊNH	36
2.1. GIỚI THIỆU TỔNG QUAN VỀ NGÂN HÀNG TMCP QUÂN ĐỘI – CHI NHÁNH BÌNH ĐỊNH	36
2.1.1. Khái quát lịch sử hình thành và phát triển	36
2.1.2. Chức năng, nhiệm vụ	36
2.1.3. Cơ cấu tổ chức và bộ máy quản lý	38
2.1.4. Môi trường kinh doanh	39
2.1.5. Kết quả hoạt động kinh doanh	41
2.2. THỰC TRẠNG PHÁT TRIỂN CHO VAY TẠI NGÂN HÀNG TMCP QUÂN ĐỘI – CHI NHÁNH BÌNH ĐỊNH TRONG THỜI GIAN QUA	44
2.2.1. Hoạt động Cho vay	44
2.2.2. Phân tích thực trạng phát triển cho vay tại Ngân hàng Quân đội – CN Bình Định	45
2.3. ĐÁNH GIÁ CHUNG THỰC TRẠNG PHÁT TRIỂN CHO VAY DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG TMCP QUÂN ĐỘI – CN BÌNH ĐỊNH	58
2.3.1. Những kết quả đạt được	58
2.3.2. Những hạn chế	60
2.3.3. Nguyên nhân của hạn chế	62
CHƯƠNG 3. GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN CHO VAY DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG TMCP QUÂN ĐỘI CHI NHÁNH BÌNH ĐỊNH	67
3.1. ĐỊNH HƯỚNG CHO VAY TẠI NH TMCP QUÂN ĐỘI- CN BÌNH ĐỊNH	67

3.1.1. Định hướng phát triển của Ngân hàng TMCP Quân đội – Chi nhánh Bình Định	67
3.1.2. Định hướng phát triển cho vay Doanh nghiệp	69
3.2. GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN CHO VAY DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG TMCP QUÂN ĐỘI – CHI NHÁNH BÌNH ĐỊNH	70
3.2.1. Hoàn thiện nội dung công tác khách hàng:	70
3.2.2. Xây dựng chính sách lãi suất phù hợp với doanh nghiệp	72
3.2.3. Đa dạng hóa sản phẩm cho vay	73
3.2.4. Các giải pháp khác	74
3.3. MỘT SỐ KIẾN NGHỊ	80
3.3.1. Kiến nghị đối với các cơ quan quản lý Nhà nước	80
3.3.2. Kiến nghị đối với Ngân hàng Nhà nước	83
3.3.3. Kiến nghị đối với Ngân hàng TMCP Quân Đội Hội sở	84
3.3.4. Kiến nghị đối với doanh nghiệp	85
KẾT LUẬN	88
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO	89
QUYẾT ĐỊNH GIAO ĐỀ TÀI LUẬN VĂN THẠC SĨ (Bản sao)	

DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT

CP	Cổ phần
DN	Doanh nghiệp
BĐ	Bình Định
NHQĐ	Ngân hàng TMCP Quân đội
NHTM	Ngân hàng thương mại
NN	Nhà nước
PGD	Phòng giao dịch
TCKT	Tổ chức kinh tế
TCTD	Tổ chức tín dụng
TMCP	Thương mại cổ phần
TP	Thành phố
UBND	Ủy ban nhân dân
VN	Việt Nam
DNNQD	Doanh nghiệp ngoài quốc doanh
DNNVV	Doanh nghiệp nhỏ và vừa
CBTD	Cán bộ tín dụng
DNNN	Doanh nghiệp nhà nước
NHNN	Ngân hàng nhà nước
CV. QHKH	Chuyên viên quan hệ khách hàng
CN	Chi nhánh
GT	Giá trị
SL	Số lượng
SXKD	Sản xuất kinh doanh
TSĐB	Tài sản đảm bảo

DANH MỤC CÁC BẢNG

Số hiệu bảng	Tên bảng	Trang
2.1	Kết quả kinh doanh của NHQĐ – CN Bình Định	42
2.2	Một số kết quả hoạt động của các PGD	43
2.3	Dư nợ cho vay NHQĐ - CN Bình Định	44
2.4	Thị phần dư nợ cho vay trên địa bàn tỉnh Bình Định	45
2.5	Tăng trưởng dư nợ cho vay doanh nghiệp	45
2.6	Cơ cấu dư nợ cho vay theo thành phần kinh tế tại NHQĐ BĐ	46
2.7	Cơ cấu dư nợ cho vay DN theo thời gian tại NHQĐ BĐ	47
2.8	Cơ cấu dư nợ cho vay theo ngành nghề kinh tế	48
2.9	số lượng khách hàng quan hệ tín dụng với NHQĐ BĐ	50
2.10	Dư nợ bình quân khách hàng	50
2.11	Dư nợ cho vay doanh nghiệp	51
2.12	Cơ cấu dư nợ cho vay theo phương thức vay	52
2.13	Thu nhập từ cho vay doanh nghiệp	53
2.14	Tỷ lệ nợ quá hạn, nợ xấu doanh nghiệp	54
2.15	Tỷ lệ nợ nợ xấu cho vay doanh nghiệp	55
2.16	Cơ cấu dư nợ vay theo tài sản đảm bảo	57

MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Nền kinh tế nước ta đã từng bước chuyển từ cơ chế tập trung quan liêu bao cấp sang nền kinh tế thị trường. Nền kinh tế mở đòi hỏi các doanh nghiệp phải hết sức nỗ lực trong sản xuất kinh doanh để có thể chiến thắng trong cạnh tranh, đáp ứng cho yêu cầu tồn tại và phát triển. Cùng với các doanh nghiệp trên cả nước, cộng đồng doanh nghiệp Bình Định ngày càng khẳng định vai trò quan trọng thúc đẩy nền kinh tế tăng trưởng, giải quyết việc làm, góp phần nâng cao thu nhập, cải thiện đời sống nhân dân và thực hiện chính sách xã hội.

Trong giai đoạn hiện nay, khi nước ta đã gia nhập tổ chức thương mại thế giới, thì thách thức đối với các doanh nghiệp càng lớn cả về quy mô hoạt động và chất lượng sản phẩm sản xuất. Các doanh nghiệp cần phải có một năng lực tài chính mạnh để có thể đáp ứng những nhu cầu cần thiết của mình trong quá trình sản xuất. Tuy nhiên, không phải lúc nào các doanh nghiệp cũng có đủ vốn theo nhu cầu của mình, điều đó có nghĩa là các doanh nghiệp phải huy động vốn từ các nguồn bên ngoài, không phải lúc nào nhu cầu của DN cũng được đáp ứng vì nhiều lí do khác nhau do đó nhiều khi doanh nghiệp đã mất đi những cơ hội kinh doanh của mình. Câu hỏi đặt ra là làm thế nào để các DN thoả mãn được các nhu cầu về vốn của mình, đặc biệt là bằng nguồn vay ngân hàng.

Ngân Hàng là nơi cung cấp các dịch vụ tài chính và vốn đầu tư, các Ngân hàng đã trở thành một địa chỉ quan trọng của các doanh nghiệp, là một cơ sở quyết định sự tồn tại của Doanh nghiệp trên thị trường kinh doanh. Do đó nhiệm vụ cung cấp vốn cho nền kinh tế nói chung và cho các doanh nghiệp nói riêng là nghiệp vụ quan trọng của ngân hàng.

Trong tiến trình phát triển của đơn vị, qua 17 năm hình thành và phát triển đến nay Ngân hàng TMCP Quân đội đã là một ngân hàng TMCP hàng đầu tại Việt Nam, thực hiện mọi hoạt động kinh doanh tiền tệ, tín dụng, dịch vụ ngân hàng và phi ngân hàng.

Ngân hàng TMCP Quân đội – Chi nhánh Bình Định là chi nhánh trực thuộc Ngân hàng TMCP Quân đội, hoạt động kinh doanh trên địa bàn tỉnh Bình định. Tại đây hoạt động kinh doanh chủ yếu của Chi nhánh chủ yếu là huy động vốn để cho vay và phát triển kinh tế, phục vụ đời sống xã hội. Trong thời gian qua ngân hàng đã từng bước tăng trưởng về số lượng tín dụng đối với các doanh nghiệp với chất lượng tín dụng khá cao và đã duy trì được một số khách hàng truyền thống có tiềm lực mạnh. Tuy nhiên, với những gì đạt được chưa phải là đã tương xứng với tiềm năng của ngân hàng cũng như của các DN, việc không ngừng phát triển cho vay đối với các DN là rất cần thiết để NHTMCP Quân Đội – CN Bình Định không ngừng mở rộng và phát triển, chính vì vậy Tôi đã chọn đề tài: "*Phát triển cho vay Doanh nghiệp tại NHTMCP Quân Đội – Chi nhánh Bình Định*" làm đề tài nghiên cứu.

2. Mục tiêu nghiên cứu của đề tài

- Hệ thống hóa cơ sở những vấn đề lý luận về phát triển cho vay doanh nghiệp của NHTM

- Phân tích thực trạng phát triển cho vay doanh nghiệp tại Ngân hàng Quân đội chi nhánh Bình Định giai đoạn 2009 - 2011.

- Nghiên cứu đề xuất các giải pháp phát triển cho vay Doanh nghiệp tại Ngân hàng Quân đội chi nhánh Bình Định.

3. Đối tượng, phạm vi nghiên cứu

Đề tài phân tích một cách khái quát về những vấn đề chung như: những vấn đề cơ bản về Tín dụng ngân hàng, về DN, những lý luận và thực tiễn liên quan phát triển cho vay doanh nghiệp của NHTMCP Quân Đội – CN Bình

Định trong thời gian vừa qua và tập trung vào việc phân tích thực trạng cho vay đối với DN và đưa ra các giải pháp phát triển cho vay DN tại NHTMCP Quân Đội – CN Bình Định.

4. Phương pháp nghiên cứu

Luận văn sử dụng các phương pháp sau: duy vật biện chứng, chủ nghĩa duy vật lịch sử, phương pháp so sánh, tổng hợp, thống kê, phân tích... để rút ra kết luận và những đề xuất chủ yếu.

5. Kết cấu luận văn

Ngoài phần mở đầu và kết luận, luận văn được kết cấu gồm 03 chương:

Chương 1: *Lý luận về phát triển cho vay doanh nghiệp của NHTM.*

Chương 2: *Thực trạng phát triển cho vay Doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP Quân đội chi nhánh Bình Định.*

Chương 3: *Giải pháp phát triển cho vay Doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP Quân đội chi nhánh Bình Định.*

6. Tổng quan tài liệu

Trong xu thế hội nhập toàn cầu hoá nền kinh tế thế giới và khu vực ngày nay, sự gia nhập vào các tổ chức quốc tế của nền kinh tế Việt Nam như: AFTA, ASEAN, WTO... tạo cho chúng ta có nhiều cơ hội nhưng bên cạnh đó cũng là những thách thức không nhỏ. Chúng ta phải đối diện với một môi trường kinh doanh mới và một sự cạnh tranh quyết liệt trên thị trường trong nước, ngoài nước.

Một nền kinh tế muốn phát triển bền vững cần có các nguồn lực: vốn, khoa học – công nghệ, tài nguyên và nguồn nhân lực vững mạnh. Vốn là một nguồn lực mà các doanh nghiệp hết sức quan tâm chú trọng, trong đó việc lưu thông và sử dụng nguồn vốn một cách hiệu quả thông qua giai trò trung gian là các ngân hàng thương mại trong việc huy động và cho vay các thành phần kinh tế, đặc biệt việc nâng cao phát triển cho vay doanh nghiệp trong các ngân

hàng thương mại là yếu tố chính, giúp ngân hàng hoạt động sinh lãi đồng thời hỗ trợ các doanh nghiệp có đầy đủ nguồn vốn nắm bắt thời cơ để cùng nhau phát triển bền vững.

Trong quá trình thực hiện đề tài, tác giả cũng đã tham khảo từ một số nghiên cứu đi trước có liên quan, để từ đó rút ra được những định hướng và phương pháp nghiên cứu cho phù hợp với đề tài của mình. Cụ thể:

+ Đề tài: *Giải pháp mở rộng tín dụng doanh nghiệp nhỏ và vừa tại hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam*, của Phan Thị Minh Hiền, giúp tác giả có được định hướng và tham khảo được phương pháp nghiên cứu về vấn đề mở rộng hoạt động tín dụng cho doanh nghiệp nhỏ và vừa tại hệ thống các NHTM Việt Nam.

+ Đề tài: *Mở rộng hoạt động tín dụng tại ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh Đà Nẵng*, của Phạm Tường Huy, giúp tác giả hiểu rõ hơn về hệ thống tổ chức quản lý tốt, vừa để hạn chế ngăn ngừa rủi ro trong kinh doanh, vừa thu lợi nhuận cao để không ngừng mở rộng và phát triển, nâng cao năng lực cạnh tranh. Đồng thời, phát triển các phương thức mở rộng hoạt động tín dụng, những cách thức cũng như những định hướng của hệ thống ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam trong việc mở rộng hoạt động tín dụng trong bối cảnh hiện nay.

+ Đề tài: *Giải pháp mở rộng tín dụng tại chi nhánh ngân hàng nông nghiệp huyện Phước Sơn, tỉnh Quảng Nam*, của Nguyễn Tiến Nam, là một tài liệu tham khảo khác để giúp tác giả có cái nhìn rộng hơn về vai trò của tín dụng là kênh dẫn vốn từ người tạm thời thừa vốn sang người tạm thời thiếu vốn, với tư cách là người sử dụng cuối cùng và các giải pháp mở rộng tín dụng tại các ngân hàng ngoài hệ thống, để từ đó có thể đưa ra được những giải pháp phù hợp hơn trong phần kiến nghị của đề tài.

+ Đề tài: *Giải pháp phát triển hoạt động bảo lãnh tại ngân hàng TMCP*

Ngoại Thương Việt Nam – Chi nhánh Quảng Nam, của Trương Thị Như Ý giúp tác giả hiểu rõ hơn về việc tổ chức, thực hiện, quản lý đánh giá chất lượng bảo lãnh để từ đó có mức phí phù hợp, và quản trị được rủi ro cho khoản bảo lãnh được tốt hơn. Qua nghiên cứu đề tài này tác giả nhận thấy rằng về tổ chức, quy định đánh giá các khoản bảo lãnh được thực hiện tốt, theo quy trình, luôn đảm bảo an toàn. Tuy nhiên, vẫn còn những hạn chế như các món bảo lãnh chú trọng đến khách hàng thân thiết, dựa trên những mối quan hệ truyền thống, việc không thường xuyên hậu kiểm và đánh giá năng lực khách hàng được bảo lãnh chưa đầy đủ, chưa có bộ phận chuyên trách thực hiện nghiệp vụ bảo lãnh

+ Đề tài: *Thực tiễn cho vay có bảo đảm bằng tài sản đối với khách hàng cá nhân tại ngân hàng Công Thương Việt Nam*, của Lưu Thị Hồng Hạnh giúp tác giả nắm được các quy định, phương thức cho vay đối với khách hàng cá nhân và việc quản trị rủi ro các khoản cho vay bằng các tài sản đảm bảo. Qua đề tài đã cho tác giả nhận biết được các biện pháp nghiệp vụ và kỹ thuật phòng chống rủi ro đồng thời thể hiện được khả năng mở rộng khách hàng, xem xét đánh giá năng lực tài chính khách hàng cá nhân, các quy trình, quy định về thẩm định cho vay cũng như thẩm định tài sản đảm bảo. Tuy nhiên, vẫn còn những hạn chế như hạn mức cho vay, huy động nguồn vốn để cho vay các nhân vì thường các khoản cho vay cá nhân là nguồn vốn trung và dài hạn từ 5 – 7 năm, trong khi tình hình kinh tế hiện nay thì nguồn vốn huy động chủ yếu là ngắn hạn 1 -3 năm, việc điều chỉnh lãi suất 6 tháng/lần cũng là một trong những rủi ro khi nền kinh tế biến động. Và quan trọng hơn là cơ chế cho vay tài sản đảm bảo phải linh hoạt như nhà, ô tô và các giấy tờ chứng minh sở hữu phải rõ ràng hạn chế rủi ro xảy ra nhưng vẫn phải bảo đảm được hạn mức cho vay, mục đích cho vay và cuối cùng là việc xử lý các tài sản đảm bảo phải tuân thủ đúng quy định pháp luật, nhanh chóng thu hồi tài sản đảm bảo.

Qua tìm hiểu tài liệu và tình hình thực tế hiện nay, đề tài đã đi vào nghiên cứu, phân tích sâu hơn, rõ ràng hơn về thành tựu đạt được và những hạn chế tồn tại trong việc cho vay doanh nghiệp tại MB Bình Định trong giai đoạn hiện nay, từ đó đưa ra được đánh giá chính xác hơn nhằm phát triển cho vay doanh nghiệp tại MB Bình Định trong giai đoạn cạnh tranh như hiện nay.

Tuy nhiên, với phạm vi nghiên cứu và việc vận dụng các vấn đề về cơ sở lý luận phát triển cho vay doanh nghiệp chỉ giới hạn trong phạm vi MB Bình Định. Vì vậy, luận văn không tránh khỏi những thiếu sót, hạn chế trong quá trình nghiên cứu và đề xuất nên tác giả rất mong nhận được sự đóng góp ý kiến quý báu của quý thầy cô, các nhà nghiên cứu và các bạn để tác giả hoàn thiện luận văn hơn.

CHƯƠNG 1

LÝ LUẬN VỀ PHÁT TRIỂN CHO VAY DOANH NGHIỆP CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1. NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI, NHỮNG HOẠT ĐỘNG CƠ BẢN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1.1. Khái niệm về ngân hàng thương mại

Sự hình thành và phát triển của nền kinh tế thị trường tất yếu dẫn đến việc hình thành thị trường tài chính và sự ra đời của trung gian tài chính, trong đó lực lượng nòng cốt là các NHTM. Sự ra đời của hệ thống NHTM đã đánh dấu một bước phát triển trong đời sống kinh tế, xã hội loài người. Hệ thống ngân hàng hiện nay là quá trình hình thành và phát triển lâu dài, phù hợp với tiến trình phát triển gắn liền với nền sản xuất hàng hóa và được xem là bộ phận không thể tách rời và tồn tại như một tất yếu lịch sử trong đời sống kinh tế, xã hội hiện đại.

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

Theo Luật các Tổ chức tín dụng được Quốc hội Việt Nam thông qua ngày 16/06/2010, định nghĩa: “Ngân hàng thương mại là loại hình ngân hàng được thực hiện tất cả các hoạt động ngân hàng và các hoạt động kinh doanh khác theo quy định của Luật này nhằm mục tiêu lợi nhuận”. Luật này còn định nghĩa: “Tổ chức tín dụng là doanh nghiệp thực hiện một, một số hoặc tất cả các hoạt động ngân hàng. Tổ chức tín dụng bao gồm ngân hàng, tổ chức tín dụng phi ngân hàng, tổ chức tài chính vi mô và quỹ tín dụng nhân dân”. Hoạt động ngân hàng là việc kinh doanh, cung ứng thường xuyên một hoặc một số

các nghiệp vụ sau đây: Nhận tiền gửi; Cấp tín dụng; Cung ứng dịch vụ thanh toán qua tài khoản.

1.1.2. Những hoạt động cơ bản của Ngân hàng thương mại

Trong nền kinh tế thị trường, NHTM có vai trò hết sức quan trọng đối với sự phát triển kinh tế xã hội.

Trước hết, NHTM đóng vai trò to lớn trong việc thu hút, huy động tích tụ và tập trung các nguồn tái chính nhà rỗi trong nền kinh tế, góp phần tài trợ nhu cầu về vốn cho quá trình sản xuất kinh doanh, phát triển kinh tế, xã hội.

NHTM là cầu nối giữ tiết kiệm và đầu tư. Ngân hàng thu hút những khoản tiết kiệm trong phạm vi toàn xã hội để đáp ứng nhu cầu về vốn cho quá trình sản xuất kinh doanh, đầu tư mở rộng năng lực hoạt động kinh doanh.

NHTM đóng vai trò quan trọng thúc đẩy nâng cao sử dụng các nguồn tài chính, tạo điều kiện thuận lợi, dễ dàng cho việc luân chuyển vốn và sự di chuyển vốn từ lĩnh vực kinh doanh kém hiệu quả sang lĩnh vực kinh doanh có hiệu quả.

NHTM góp phần đảm bảo cho quá trình sản xuất kinh doanh được liên tục, không bị đứt quãng thông qua việc cung cấp vốn đầu tư. Ngân hàng đóng vai trò là cầu nối, thu hút vốn từ những thực thể thừa vốn chuyển sang những thực thể thiếu vốn, từ đó đảm bảo cho quá trình sản xuất kinh doanh diễn ra liên tục.

NHTM góp phần thực hiện chính sách tài chính-tiền tệ của Nhà nước, điều tiết và kiểm soát hoạt động của thị trường tiền tệ và thị trường vốn, điều hòa hoạt động kinh tế, xã hội.

1.2. KHÁI QUÁT VỀ DOANH NGHIỆP

1.2.1. Khái niệm Doanh nghiệp

Doanh nghiệp là tổ chức kinh tế có tên riêng, có tài sản, có trụ sở giao dịch ổn định, được đăng ký kinh doanh theo quy định của pháp luật nhằm

mục đích thực hiện các hoạt động kinh doanh.

1.2.2. Các loại hình doanh nghiệp

- Phân loại doanh nghiệp theo hình thức tổ chức và hoạt động:

Theo quy định hiện nay có bốn loại hình doanh nghiệp hoạt động tại Việt Nam: Công ty trách nhiệm hữu hạn, Công ty cổ phần, Công ty hợp danh, Doanh nghiệp tư nhân.

* Công ty trách nhiệm hữu hạn: là doanh nghiệp trong đó:

Thành viên có thể là tổ chức, cá nhân, số lượng thành viên không vượt quá năm mươi;

Thành viên chịu trách nhiệm về các khoản nợ và nghĩa vụ tài sản khác của doanh nghiệp trong phạm vi số vốn cam kết góp vào doanh nghiệp;

Công ty trách nhiệm hữu hạn không được phép phát hành cổ phần.

* Công ty cổ phần: là doanh nghiệp, trong đó:

Vốn điều lệ được chia thành nhiều phần bằng nhau gọi là cổ phần;

Cổ đông có thể là tổ chức, cá nhân; số lượng cổ đông tối thiểu là ba và không hạn chế số lượng tối đa;

Cổ đông chỉ chịu trách nhiệm về khoản nợ và nghĩa vụ tài sản khác của doanh nghiệp;

Công ty cổ phần có quyền phát hành chứng khoán các loại để huy động vốn theo quy định của pháp luật về chứng khoán;

Công ty cổ phần có tư cách pháp nhân và là doanh nghiệp chịu trách nhiệm hữu hạn, cổ đông của công ty chỉ chịu trách nhiệm về các khoản nợ và nghĩa vụ tài sản khác của doanh nghiệp trong phạm vi số vốn đã góp vào doanh nghiệp.

* Công ty hợp danh: là doanh nghiệp, trong đó:

Phải có ít nhất hai thành viên là chủ sở hữu chung của công ty, cùng nhau kinh doanh dưới một tên chung (gọi là thành viên hợp danh); ngoài các

thành viên hợp danh có thể có thành viên góp vốn;

Thành viên hợp danh phải là cá nhân, chịu trách nhiệm bằng toàn bộ tài sản của mình về các nghĩa vụ của công ty;

Thành viên góp vốn chỉ chịu trách nhiệm về các khoản nợ của công ty trong phạm vi số vốn góp đã góp vào công ty.

Công ty hợp danh không được phát hành bất kỳ loại chứng khoán nào.

* Doanh nghiệp tư nhân: là doanh nghiệp do một cá nhân là chủ và tự chịu trách nhiệm bằng toàn bộ tài sản của mình về mọi hoạt động của doanh nghiệp.

Doanh nghiệp tư nhân không có tư cách pháp nhân bởi vì tài sản của doanh nghiệp không tách bạch rõ ràng với tài sản của chủ doanh nghiệp. Tài sản mà chủ doanh nghiệp đầu tư vào hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp tư nhân không phải làm thủ tục chuyển quyền sở hữu cho doanh nghiệp.

Doanh nghiệp tư nhân không được phát hành bất kỳ loại chứng khoán nào.

Mỗi cá nhân chỉ được quyền thành lập một doanh nghiệp tư nhân.

- Phân loại doanh nghiệp theo quy mô:

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

* Doanh nghiệp lớn:

Tại Việt Nam các doanh nghiệp được coi là lớn nếu vốn điều lệ của doanh nghiệp đó nhiều hơn 10 tỷ đồng.

- Đặc điểm của doanh nghiệp lớn:

+ Các doanh nghiệp lớn thường là các doanh nghiệp đã hoạt động lâu năm trên thị trường do đó hoạt động của doanh nghiệp lớn thường ổn định, tăng trưởng đều đặn và ít biến đổi.

+ Với ưu thế về quy mô và nguồn lực rất lớn của mình nên doanh nghiệp lớn có thể tham gia vào hầu hết các ngành nghề trong nền kinh tế mà chủ yếu là các ngành nghề quan trọng của quốc gia như: công nghiệp nặng, khai thác khoáng sản, luyện kim, ngân hàng tài chính, bảo hiểm, may mặc...

+ Do các sản phẩm của các doanh nghiệp lớn là các sản phẩm thiết yếu rất quan trọng của nền kinh tế nên khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp lớn là rất cao.

* Doanh nghiệp nhỏ và vừa

Theo Nghị định số 90/NĐ_CP ngày 23/11/2001, Doanh nghiệp nhỏ và vừa được quy định là cơ sở sản xuất kinh doanh độc lập, đăng ký kinh doanh theo pháp luật hiện hành, có vốn đăng ký không quá 10 tỷ đồng hoặc số lao động trung bình hàng năm không quá 300 người.

- Đặc điểm của Doanh nghiệp nhỏ và vừa

+ Năng động, linh hoạt, sáng tạo trong kinh doanh, dễ thích nghi với sự thay đổi của thị trường.

+ Có thể nhanh chóng thích ứng công nghệ hiện đại thế giới. Do các trang thiết bị máy móc phục vụ sản xuất kinh doanh của các DNNVV đa phần có giá trị không quá lớn như trong các Doanh nghiệp lớn, nên các DNNVV dễ dàng đổi mới, áp dụng được công nghệ hiện đại phục vụ quá trình sản xuất kinh doanh cho năng suất cao.

+ Tổ chức sản xuất quản lý các doanh nghiệp nhỏ và vừa gọn nhẹ tiết

kiệm chi phí

+ Hầu hết các Doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Việt Nam công nghệ đã được cải thiện nhưng vẫn còn lạc hậu so với các nước phát triển trên thế giới. Theo khảo sát, hơn 90% DNNVV đang sử dụng công nghệ từ cấp trung bình đến lạc hậu, khả năng đầu tư nâng cấp công nghệ thấp, tiêu hao nhiều tài nguyên, bao gồm vật liệu, nhiên liệu, năng lượng... và thường có ảnh hưởng tiêu cực đến môi trường.

+ Khả năng quản lý, nhận biết về kinh doanh, văn hóa kinh doanh, trình độ xúc tiến và quảng bá thương mại cũng như lao động, hoạt động trong DNNVV cũng rất hạn chế.

+ Năng lực tài chính của DNNVV còn hạn chế. Phần lớn nguồn vốn của DNNVV rất ít, huy động bên ngoài hạn chế, không đủ điều kiện tiếp cận thị trường vốn, năng lực tự huy động không có.

1.2.3. Vai trò của Doanh nghiệp đối với sự phát triển kinh tế đất nước

Doanh nghiệp có vị trí đặc biệt quan trọng trong nền kinh tế, là bộ phận chủ yếu tạo ra trong tổng sản phẩm quốc nội (GDP). Những năm gần đây, hoạt động của doanh nghiệp đã có bước phát triển đột biến, góp phần giải phóng và phát triển sức sản xuất, huy động và phát huy nội lực vào phát triển kinh tế xã hội, góp phần quyết định vào phục hồi và tăng trưởng kinh tế, tăng kim ngạch xuất khẩu, tăng thu ngân sách và tham gia giải quyết có hiệu quả các vấn đề xã hội.

- Doanh nghiệp góp phần giải quyết việc làm, nâng cao thu nhập, cải thiện đời sống của người lao động.

Trong những năm gần đây, số doanh nghiệp tăng nhanh đã giải quyết được nhiều việc làm với thu nhập cao hơn cho người lao động. Thu nhập cao và tăng nhanh của lao động khối doanh nghiệp góp phần cải thiện và nâng cao mức sống chung của toàn xã hội và tham gia vào quá trình chuyển dịch cơ cấu

lao động từ nông nghiệp sang các ngành phi nông nghiệp.

- Doanh nghiệp tạo ra nhiều hàng hóa đáp ứng nhu cầu tiêu dùng của dân cư và thúc đẩy xuất khẩu.

Những năm gần đây, sản phẩm hàng hóa và dịch vụ do khối doanh nghiệp tạo ra ngày càng phong phú, đa dạng về chủng loại mặt hàng, chất lượng hàng hóa, dịch vụ được nâng lên, do đó đã giải quyết cơ bản nhu cầu tiêu dùng hàng hóa, dịch vụ ngày càng cao của toàn xã hội, góp phần nâng cao mức sống vật chất của dân cư và tăng nhanh lượng hàng hóa xuất khẩu. Nhiều sản phẩm trước đây thường phải nhập khẩu cho tiêu dùng thì nay đã được các doanh nghiệp sản xuất thay thế và đã được người tiêu dùng trong nước tin nhiệm như: ô tô, xe máy, phương tiện vận tải, các mặt hàng nội địa, điện tử, may mặc, thực phẩm, đồ uống, hóa mỹ phẩm, đồ dùng gia đình sản phẩm phục vụ xây dựng,...

- Sự phát triển của các doanh nghiệp tạo ra môi trường cạnh tranh, thúc đẩy sản xuất kinh doanh phát triển có hiệu quả hơn. Sự tham gia của các doanh nghiệp vào quá trình sản xuất kinh doanh làm cho số lượng và chủng loại sản phẩm tăng lên rất nhanh, tăng tính cạnh tranh trên thị trường, tạo ra sức ép lớn buộc các doanh nghiệp thường xuyên đổi mới mặt hàng, giảm chi phí, tăng chất lượng để thích ứng với môi trường cạnh tranh. Những yếu tố đó tác động lớn làm cho nền kinh tế phát triển năng động và hiệu quả hơn.

- Do doanh nghiệp phát triển nhanh trong tất cả các ngành và ở khác các địa phương đã tạo ra cơ hội phân công lại lao động giữa các khu vực nông lâm nghiệp, thủy sản và sản xuất kinh doanh nhỏ của hộ gia đình và khu vực lao động có năng suất thấp, thu nhập không cao, chiếm số đông, thiếu việc làm trong khu vực doanh nghiệp, nhất là công nghiệp và dịch vụ có năng suất cao và thu nhập khá hơn. Hơn nữa các doanh nghiệp trong ngành công nghiệp phát triển còn là nhân tố cho việc thực hiện mục tiêu công nghiệp hoá hiện đại

hóa đất nước, nâng cao hiệu quả kinh tế, giữ vững ổn định và tạo thế mạnh về năng lực cạnh tranh của nền kinh tế trong quá trình hội nhập.

- Doanh nghiệp góp phần khai thác tiềm năng của địa phương. Hiện nay, các doanh nghiệp được thành lập dần trải ở khắp các địa phương trên cả nước đặc biệt là các DNNVV. Do vậy, hoạt động sản xuất kinh doanh và định hướng phát triển của doanh nghiệp trước hết phải gắn với đặc điểm kinh tế xã hội cũng như khai thác tiềm năng của địa phương. Từ đó, doanh nghiệp mới khẳng định được vị thế của mình và mở rộng hoạt động ra các nước cũng như quốc tế.

- Doanh nghiệp phát triển góp một phần đáng kể trong việc tăng thu cho NSNN. Ngoài các đóng góp về kinh tế, xã hội thì doanh nghiệp góp phần rất lớn trong việc tăng thu ngân sách Nhà nước, các doanh nghiệp có tiêu chí hoạt động tăng trưởng rõ ràng, và hoạt động hiệu quả thì đóng góp ngân sách cho Nhà nước càng lớn.

- Một vai trò đặc biệt của doanh nghiệp đối với riêng ngành ngân hàng đó là doanh nghiệp đang trở thành một trong những thị trường vốn tín dụng rộng lớn đầy tiềm năng. Ngân hàng và doanh nghiệp cùng phải song hành trong việc phát triển kinh tế đất nước. Việc cho vay doanh nghiệp là hoạt động chính yếu của ngân hàng nhưng mặc khác doanh nghiệp cũng là một nguồn kênh huy động vốn rất lớn cho cho ngân hàng.

1.3. TÍN DỤNG NGÂN HÀNG ĐỐI VỚI CÁC DOANH NGHIỆP

1.3.1. Khái niệm về tín dụng

Tín dụng là một phạm trù kinh tế, ra đời, tồn tại và phát triển cùng với sự ra đời tồn tại và phát triển của nền sản xuất và lưu thông hàng hoá. Tín dụng ra đời là một yếu tố khách quan của sự phát triển kinh tế xã hội.

Mặc dù hoạt động tín dụng ra đời từ rất lâu nhưng cho đến nay người ta vẫn chưa thống nhất khi định nghĩa đầy đủ về tín dụng. Khái niệm “tín dụng“ có

nguồn gốc từ thuật ngữ La tinh *credittum* có nghĩa là sự tin tưởng, tín nhiệm. Hiểu một cách nôm na thì tín dụng là sự vay mượn giữa hai bên (Bên cho vay và Bên vay).

Theo từ điển thuật ngữ tín dụng, tín dụng là một phạm trù kinh tế thể hiện mối quan hệ giữa người cho vay và người đi vay. Trong quan hệ này người cho vay có nhiệm vụ chuyển giao quyền sử dụng tiền hoặc hàng hoá cho vay cho người đi vay trong một thời gian nhất định. Người đi vay tới kỳ hạn trả nợ có nghĩa vụ hoàn trả số tiền hoặc hàng hoá đã vay, có kèm hoặc không kèm một khoản lãi.

Theo Mác thì "tín dụng - dưới hình thức biểu hiện của nó - là sự tín nhiệm ít nhiều có căn cứ đã khiến cho người này giao cho người khác một số tư bản nào đó dưới hình thái hàng hoá được đánh giá thành một số tiền nhất định. Số tiền này bao giờ cũng phải được trả lại trong một thời hạn đã được ấn định"

Theo quan niệm của các nhà nghiên cứu kinh tế, tín dụng được coi là một quan hệ vay mượn lẫn nhau giữa người cho vay và người đi vay với điều kiện có hoàn trả cả vốn lẫn lãi sau một thời gian nhất định. Hay nói một cách khác, tín dụng là một phạm trù kinh tế phản ánh mối quan hệ kinh tế mà trong đó mỗi cá nhân hay tổ chức nhường quyền sử dụng (chuyển nhượng) một khối lượng giá trị hoặc hiện vật cho một cá nhân hay tổ chức khác với những ràng buộc nhất định về: Số tiền hoàn trả (gốc và lãi), thời gian hoàn trả, lãi suất, cách thức vay mượn và thu hồi...

Đối tượng của sự chuyển nhượng bao gồm:

- Hình thái hiện vật - hàng hoá: đó chính là việc kéo dài thời hạn thanh toán trong quan hệ mua bán.

- Hình thức giá trị: thực chất là việc "ứng trước" hay "đầu tư" trực tiếp bằng tiền (cho vay bằng tiền).

Những điều kiện mà hai bên thường thoả thuận là:

- Khối lượng hàng hoá hay tiền tệ được chuyển nhượng.
- Thời hạn sử dụng vốn của người vay.
- Thu nhập (lợi tức) mà người cho vay được hưởng.
- Những điều kiện ràng buộc nghĩa vụ hoàn trả của người đi vay...

Những điều kiện này mà một trong hai bên không chấp nhận thì không thể hình thành quan hệ tín dụng. Như vậy, tín dụng thể hiện các đặc trưng cơ bản:

- Sự chuyển nhượng giá trị từ người sở hữu sang người sử dụng.
- Sau một thời gian thu hồi về một lượng giá trị lớn hơn lượng giá trị ban đầu: thu hồi đúng thời hạn cả gốc và lãi.
- Việc chuyển nhượng được thực hiện trên cơ sở sự tin tưởng của người chuyển nhượng với người sử dụng.

Ngoài ra, trong quan hệ tín dụng còn có những đặc trưng khác cần đề cập như khả năng rủi ro, tính bảo đảm, quy luật cung cầu, cạnh tranh, giá trị và quy luật lưu thông tiền tệ...

Cũng trong từ điển thuật ngữ tín dụng, khái niệm “tín dụng Ngân hàng” như sau: “đó là quan hệ tín dụng giữa Ngân hàng và TCTD khác với doanh nghiệp, cá nhân. Trong quan hệ tín dụng này, Ngân hàng vừa là người đi vay, vừa là người cho vay. Khác với tín dụng Thương mại, tín dụng Ngân hàng không cung cấp tín dụng dưới hình thức hàng hoá”

Theo Luật Các Tổ chức Tín dụng đã được sửa đổi bổ sung năm 2010 quy định cụ thể về hoạt động tín dụng và cấp tín dụng của TCTD như sau: “Hoạt động tín dụng là việc TCTD sử dụng nguồn vốn tự có, nguồn vốn huy động để cấp tín dụng. Cấp tín dụng là việc tổ chức tín dụng thoả thuận để khách hàng sử dụng một khoản tiền với nguyên tắc có hoàn trả bằng các nghiệp vụ cho vay, chiết khấu, cho thuê tài chính, bảo lãnh Ngân hàng và các

nghiệp vụ khác.”

Như vậy, Tín dụng ngân hàng mang bản chất chung của quan hệ tín dụng. Đó là quan hệ tin cậy lẫn nhau trong việc vay và cho vay giữa các ngân hàng, các TCTD với các doanh nghiệp và cá nhân, được thực hiện theo nguyên tắc hoàn trả và có lãi.

1.3.2. Phân loại tín dụng

- Phân loại theo thời gian, tín dụng được phân thành:

Tín dụng ngắn hạn: Từ 12 tháng trở xuống thường tài trợ cho TSLĐ

Tín dụng trung hạn: Từ trên 1 năm đến 5 năm tài trợ cho các TSCĐ như phương tiện vận tải, trang thiết bị chóng hao mòn...

Tín dụng dài hạn: Trên 5 năm tài trợ cho công trình xây dựng như nhà, cầu, đường, thiết bị có giá trị lớn... thường có thời gian sử dụng lâu.

- Phân loại theo hình thức cấp tín dụng được chia thành cho vay, bảo lãnh, cho thuê tài chính

Cho vay: Là việc ngân hàng đưa cho khách hàng một khoản tiền với cam kết khách hàng phải hoàn trả cả gốc và lãi trong khoảng thời gian xác định đã thoả thuận trong hợp đồng tín dụng.

Chiết khấu thương phiếu: Là việc ngân hàng ứng trước tiền cho khách hàng tương ứng với giá trị của thương phiếu trừ đi phần thu nhập của ngân hàng để sở hữu một thương phiếu chưa đến hạn (hoặc một giấy nợ).

Cho thuê tài chính: Là việc NH bỏ tiền mua tài sản để cho khách hàng thuê theo những thoả thuận nhất định. Sau thời gian đã thoả thuận trong hợp đồng, khách hàng phải trả cả gốc lẫn lãi cho ngân hàng.

Bảo lãnh: Là việc NH cam kết thực hiện các nghĩa vụ tài chính hộ khách hàng của mình với bên thụ hưởng, trong trường hợp khách hàng không thực hiện đúng nghĩa vụ theo thoả thuận hợp đồng với bên thứ 3.

- Một số phân loại khác do Ngân hàng Nhà nước quy định.

Phân loại theo đảm bảo: Không có đảm bảo, có đảm bảo bằng tài sản thế chấp, cầm cố.

Tín dụng không có TSDB: Có thể được áp dụng cho các khách hàng có uy tín, làm ăn thường xuyên có lãi, tình hình tài chính lành mạnh, ít xảy ra tình trạng nợ nần, hoặc các khoản cho vay theo chỉ thị của Chính phủ mà Chính phủ yêu cầu không cần TSDB.

Tín dụng có TSDB: Là tín dụng phổ biến nhất, được áp dụng cho các khách hàng chưa có uy tín với ngân hàng hoặc có tình hình tài chính không vững mạnh thông qua hợp đồng TSDB. Qua việc nắm giữ tài sản đảm bảo, ngân hàng ràng buộc được trách nhiệm trả nợ của khách hàng, và là cách phòng ngừa rủi ro cho ngân hàng khi khách hàng không trả nợ được hoặc có tình không trả nợ.

1.4. PHÁT TRIỂN CHO VAY DOANH NGHIỆP TẠI CÁC NHTM

1.4.1. Sự cần thiết của việc phát triển cho vay doanh nghiệp của Ngân hàng thương mại

Trong quá trình hoạt động, các doanh nghiệp luôn luôn cần vốn để đáp ứng cho các nhu cầu sản xuất, kinh doanh của mình. Có hai loại nhu cầu về vốn của các doanh nghiệp đó là nhu cầu về vốn trong ngắn hạn và nhu cầu về vốn trong dài hạn.

Nhu cầu về vốn ngắn hạn

Nhu cầu về vốn ngắn hạn xuất phát từ độ lệch của lưu chuyển tiền tệ của các doanh nghiệp, tức là lưu chuyển tiền vào và tiền ra thường không ăn khớp về mặt thời gian và qui mô. Đây là một hiện tượng tất yếu do chu kì hoạt động và ngân quỹ của doanh nghiệp quyết định. Chu kì hoạt động là khoảng thời gian từ khi mua nguyên liệu đưa vào tồn kho cho đến khi thu được tiền từ bán hàng tồn kho. Chu kì hoạt động gồm hai giai đoạn: giai đoạn tồn kho là khoảng thời gian từ khi mua hàng tồn kho cho đến khi bán hàng tồn

kho, giai đoạn tồn kho càng dài thì số dư hàng tồn kho càng tăng trong mối tương quan với doanh số bán và ngược lại, giai đoạn tồn kho dài hay ngắn phụ thuộc vào khoảng cách giữa các lần mua nguyên liệu, thời gian sản xuất, khoảng cách và quy mô giữa các lần tiêu thụ sản phẩm và tất cả các yếu tố trên lại phụ thuộc vào đặc điểm kinh doanh của mỗi ngành, qui mô của doanh nghiệp và hoạt động của thị trường; giai đoạn thực hiện khoản phải thu là khoảng thời gian từ khi bán hàng tồn kho cho đến khi thu được tiền bán hàng, thời gian thu tiền phụ thuộc vào tỉ trọng bán chịu so với doanh số bán và thời gian bán chịu. Chu kì ngân quỹ được xác định bằng chu kì hoạt động trừ đi giai đoạn phải trả người bán (giai đoạn phải trả người bán là khoảng thời gian mua chịu hàng hoá của doanh nghiệp). Sự không ăn khớp đó đòi hỏi phải có nguồn tài trợ về ngân quỹ để đáp ứng mức chênh lệch đó và cho vay ngắn hạn sẽ giải quyết nhu cầu đó cho doanh nghiệp.

Ngoài ra, cho vay ngắn hạn còn để đáp ứng nhu cầu vốn thời vụ của các doanh nghiệp, tức là nhu cầu tài sản lưu động thời vụ, trong đó chủ yếu là hàng tồn kho (tồn kho nguyên liệu, tồn kho trong quá trình chế biến và tồn kho thành phẩm) và các khoản phải thu. Tỉ trọng cho vay của ngân hàng để đáp ứng nhu cầu vốn thời vụ của doanh nghiệp phụ thuộc vào chiến lược quản trị tài chính của doanh nghiệp là chiến lược quản trị bảo thủ hay chiến lược quản trị năng động: trong chiến lược tài chính bảo thủ phần lớn nhu cầu vốn thời vụ được tài trợ bằng vốn lưu động ròng và các khoản nợ ngắn hạn khác, khi đó vốn vay ngân hàng chiếm tỉ trọng thấp; trong chiến lược tài chính năng động, vốn lưu động ròng chỉ tham gia để đầu tư cho tài sản lưu động thường xuyên, còn tài sản lưu động dao động sẽ được tài trợ bằng nợ phải trả người bán, nợ khác và vay ngân hàng, như vậy, vốn vay ngân hàng sẽ chiếm phần lớn nhu cầu vốn thời vụ.

Mặt khác, cho vay ngắn hạn của ngân hàng còn vì các lí do khác như:

cho vay tạm thời để chờ giải ngân các khoản tín dụng dài hạn hoặc phát hành trái phiếu; cho vay để xử lý các tình huống đặc biệt, như cho vay để thay thế các khoản nợ khác, cho vay để bổ sung vốn do thua lỗ hoặc lợi nhuận giảm... Những nhu cầu vay đặc biệt này chỉ chiếm một tỉ trọng nhỏ trong cho vay ngắn hạn của các NHTM và được ngân hàng xét duyệt cho vay một cách cẩn trọng, đồng thời giám sát một cách nghiêm ngặt.

Nhu cầu về vốn dài hạn

Nhu cầu về vốn dài hạn của doanh nghiệp là các nhu cầu về tài sản cố định và tài sản lưu động thường xuyên; trả các khoản nợ hiện hữu như thanh toán cho các khoản nợ khi không thể thực hiện được nghĩa vụ trả nợ vay đến hạn, hoặc do sự tăng trưởng liên tục trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp từ đó làm phát sinh nhu cầu duy trì khoản nợ cũ, hoặc để thanh toán cho các trái phiếu được quyền mua lại có lãi suất lúc phát hành cao; và thành lập doanh nghiệp mới hoặc mua lại doanh nghiệp đang hoạt động. Đó là các nhu cầu rất chính đáng và cần được đáp ứng đầy đủ để doanh nghiệp không bị bỏ qua các cơ hội trong kinh doanh.

Đặc trưng của các nhu cầu này là thường có giá trị lớn và trong một thời gian dài nên cần phải được đáp ứng bằng các nguồn vốn mang tính chất dài hạn. Ngoài vốn chủ sở hữu, đi vay trung dài hạn từ các định chế tài chính và phát hành chứng khoán ra thị trường tài chính là hai nguồn tài trợ dài hạn chủ yếu của các doanh nghiệp. Lí do các doanh nghiệp chọn vay trung dài hạn thay vì phát hành chứng khoán để huy động vốn là:

Các doanh nghiệp nhỏ bị hạn chế về khả năng tìm nguồn vốn trên thị trường tài chính vì tiềm lực tài chính không mạnh và có uy tín không cao trên thị trường, vì vậy khi có nhu cầu họ phải đi vay các ngân hàng hoặc các định chế tài chính tài chính khác.

Vay trung dài hạn trong nhiều trường hợp tốt hơn phát hành chứng

khoán vì các doanh nghiệp có thể có quyền lựa chọn phương thức vay, điều kiện vay, điều kiện trả nợ, thời hạn vay phù hợp với các điều kiện của doanh nghiệp mình và đôi khi chi phí đi vay có thể thấp hơn phát hành trái phiếu; trong nhiều trường hợp, doanh nghiệp không muốn phát hành chứng khoán vì ngại công khai thông tin về mình hoặc điều kiện thị trường không có lợi cho việc phát hành; một lí do nữa là cho vay trung dài hạn buộc doanh nghiệp nhỏ phải tích lũy vốn từ lợi nhuận để lại, mặt khác doanh nghiệp có thể có được mối quan hệ mật thiết với ngân hàng và điều này có thể có lợi cho doanh nghiệp sau này.

Mặt khác, trong điều kiện của nền kinh tế nước ta hiện nay, NHTM vẫn là nơi cung cấp vốn chủ yếu cho nền kinh tế do thị trường tài chính (phát hành chứng khoán) chưa thực sự phát triển mạnh, do đó việc tìm kiếm vốn trên thị trường tài chính còn gặp nhiều khó khăn và hạn chế, chỉ có các doanh nghiệp lớn, có uy tín cao trên thị trường mới có khả năng huy động được vốn bằng cách này, còn lại đa số các doanh nghiệp là các doanh nghiệp vừa và nhỏ khi thiếu vốn họ phải tìm cách đi vay các tổ chức kinh tế khác.

Như vậy, có thể thấy việc cho vay doanh nghiệp là rất cần thiết nhằm đáp ứng nhu cầu vốn kịp thời khi cần thiết trong quá trình hoạt động kinh doanh của mình từ đó góp phần quan trọng vào sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp, đáp ứng các nhu cầu phát triển của nền kinh tế.

1.4.2. Nội dung phát triển cho vay doanh nghiệp tại các NHTM

Phát triển cho vay các doanh nghiệp được hiểu là việc ngân hàng thương mại cải thiện và đổi mới phương pháp cung cấp tín dụng cho các doanh nghiệp hiện tại, và các doanh nghiệp tiềm năng tương lai nhằm tạo điều kiện cho các doanh nghiệp dễ dàng hơn trong việc tiếp cận với vốn của ngân hàng, đồng thời nhằm mục đích tăng dư nợ cho vay nâng cao hiệu quả tín dụng của ngân hàng.

Phát triển cho vay doanh nghiệp của ngân hàng TMCP Quân Đội – CN Bình Định bao gồm các nội dung sau:

a. Tăng trưởng quy mô cho vay

Đối với ngân hàng tăng trưởng quy mô cho vay đó là: dư nợ ngày một tăng lên đáp ứng ngày càng nhiều nhu cầu khách hàng, mở rộng thị trường cho vay. Để mở rộng như vậy ngân hàng thường tiến hành theo các phương thức

- Tăng trưởng dư nợ: sử dụng mọi biện pháp để tăng dư nợ khách hàng cũ. Khách hàng cũ là khách hàng đã có quan hệ tín dụng với ngân hàng. Do vậy, ngân hàng cần có những chính sách ưu đãi phù hợp để giữ chân nhóm khách hàng cũ đồng thời gia tăng dư nợ cho vay.

- Thu hút khách hàng mới đồng thời duy trì, củng cố khách hàng cũ. Để thực hiện được những điều này ngân hàng có thể áp dụng một số giải pháp:

+ Mở rộng mạng lưới giao dịch.

Trong bối cảnh cạnh tranh khốc liệt như hiện nay, để tiếp tục phát triển bền vững và tiếp cận gần hơn với khách hàng việc mở rộng mạng lưới là cần thiết đối với các ngân hàng thương mại. Mở rộng mạng lưới giao dịch có vai trò quan trọng trong việc huy động vốn ở nhiều kênh khác nhau của nhiều vùng miền, đồng thời giúp ngân hàng đưa các sản phẩm và dịch vụ đến với nhiều đối tượng khách hàng. Tuy nhiên, để đạt được kết quả tốt, ngân hàng cũng cần xem xét tính hiệu quả trong việc mở rộng mạng lưới giao dịch. Tăng số lượng điểm giao dịch của ngân hàng bằng cách ngân hàng thiết lập thêm nhiều chi nhánh ở các địa bàn quan trọng, những địa bàn dễ dàng tiếp xúc được với tất cả các doanh nghiệp.

+ Gia tăng thị phần cho vay: Hiện nay có rất nhiều ngân hàng mở rộng mạng lưới giao dịch trong toàn quốc, và quốc tế vì vậy việc chiếm lĩnh thị phần là việc vô cùng quan trọng nhằm tăng khả năng cạnh tranh và phát triển

ngân hàng. Việc gia tăng thị phần đòi hỏi NHTM phải đảm bảo được việc cung cấp vốn đầy đủ, đều đặn cho các doanh nghiệp. Để thực hiện điều này ngoài nguồn vốn của ngân hàng thì ngân hàng phải thực hiện việc huy động vốn hiệu quả, luân chuyển vốn huy động giữa các vùng miền, hội sở, chi nhánh... Ngoài ra việc gia tăng thị phần phải tính toán đến yếu tố lợi ích thu được và chi phí ngân hàng phải bỏ ra, đồng thời phải đảm bảo việc quản lý doanh nghiệp cho vay phải hiệu quả, hạn chế các khoản nợ xấu phát sinh.

+ Tăng cường tính đa dạng của sản phẩm dịch vụ, phối hợp linh hoạt giữa các dịch vụ với nhau trong việc đáp ứng nhu cầu khách hàng. NHTM cần phải thực hiện đa dạng hóa sản phẩm cho vay.

- Tăng trưởng thu nhập cho vay doanh nghiệp: Cho đến nay thu nhập cho vay vẫn là hoạt động chính mang lại lợi nhuận cho ngân hàng, chiếm tỷ trọng lớn trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Do đó, tăng trưởng thu nhập cho vay cũng là việc gia tăng lợi nhuận cho ngân hàng.

- Gia tăng chất lượng dịch vụ cho vay doanh nghiệp: Về cơ bản hoạt động của ngân hàng là hoạt động dịch vụ đáp ứng các nhu cầu dịch vụ cho khách hàng. Trong sự cạnh tranh giữa các ngân hàng hiện nay bên cạnh việc tăng cường các sản phẩm cho vay thì đi kèm đó là chất lượng dịch vụ cũng phải gia tăng, các tiện nghi dịch vụ đáp ứng cho khách hàng càng lớn thì ngân hàng đó càng có lượng khách hàng lớn, mở rộng thị phần, gia tăng lợi ích cho ngân hàng.

b. Kiểm soát rủi ro

Bên cạnh đánh giá tăng trưởng quy mô cho vay, phát triển cho vay còn thể hiện qua sự chuyển biến chất lượng cho vay. Tuy nhiên, đối với các ngân hàng thương mại, nghiên cứu chất lượng hoạt động cho vay là vấn đề khá phức tạp đòi hỏi một nghiên cứu trực tiếp, công phu, đầy đủ. Trong khuôn khổ đề tài không thể thực hiện, do vậy trên góc độ đề tài chỉ chú trọng đến

một khía cạnh của nó là vấn đề rủi ro và kiểm soát rủi ro.

Cho vay luôn tìm ẩn rủi ro và khi rủi ro xảy ra làm cho khoản vay trở nên kém chất lượng. Do vậy, kiểm soát rủi ro trong cho vay doanh nghiệp là cần thiết nhằm nâng cao chất lượng cho vay doanh nghiệp tại ngân hàng thương mại.

1.4.3. Các chỉ tiêu đánh giá phát triển cho vay của ngân hàng thương mại đối với DN

Các chỉ tiêu đánh giá sự phát triển cho vay doanh nghiệp thể hiện sự đánh giá cả trên phương diện tăng trưởng quy mô cho vay và kiểm soát rủi ro. Thông qua các chỉ tiêu này, ngân hàng có thể xác định được một cách khác chính xác hoạt động phát triển cho vay của ngân hàng mình thông qua những con số cụ thể. Vì thế những con số được đưa ra để tính toán các chỉ tiêu này cần phải chính xác và đầy đủ.

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

- Tăng trưởng dư nợ cho vay doanh nghiệp

$$\text{Tăng trưởng dư nợ} = \frac{\text{Dư nợ CV DN năm sau} - \text{dư nợ cho vay DN năm trước}}{\text{CVDN}} = \frac{\text{Dư nợ cho vay DN năm trước}}{\text{Dư nợ cho vay DN năm trước}}$$

Tăng trưởng dư nợ là một chỉ tiêu quan trọng của tăng trưởng quy mô cho vay. Chỉ tiêu này dùng để phản ánh tốc độ tăng trưởng dư nợ cho vay đối với doanh nghiệp trong các năm. Cùng với chính sách tín dụng của ngân hàng trong từng thời kỳ chúng ta đánh giá được xem hoạt động cho vay của ngân hàng đối với doanh nghiệp có theo đúng chủ trương của ngân hàng hay không.

- Tăng trưởng số lượng doanh nghiệp vay vốn

Chỉ tiêu tăng trưởng số lượng doanh nghiệp cho vay vốn tại ngân hàng cho biết tỷ lệ doanh nghiệp trong tổng số doanh nghiệp tại địa phương có quan hệ tín dụng với ngân hàng. So sánh tỷ lệ này với cơ cấu doanh nghiệp tại

địa phương để có những định hướng đúng đắn trong phát triển cho vay doanh nghiệp của ngân hàng.

- *Dư nợ bình quân khách hàng*

$$\text{Dư nợ bình quân khách hàng} = \frac{\text{Dư nợ cho vay doanh nghiệp}}{\text{Số lượng doanh nghiệp}}$$

Chỉ tiêu dư nợ bình quân khách hàng cho ta biết tỷ lệ tăng trưởng dư nợ cho vay doanh nghiệp so với sự tăng trưởng về số lượng doanh nghiệp. Số lượng khách hàng càng nhiều nghĩa là ngân hàng đã đáp ứng được nhu cầu vốn của doanh nghiệp hơn. Nếu dư nợ từng khách hàng vay tăng lên nghĩa là số lượng khách hàng có những món vay giá trị lớn ngày càng nhiều. Nếu số lượng khách hàng và dư nợ vay càng tăng thì ta có được sự phát triển cả về số lượng khách hàng và số tiền của mỗi món vay.

b. Tỷ trọng dư nợ cho vay doanh nghiệp

$$\text{Tỷ trọng dư nợ cho vay doanh nghiệp} = \frac{\text{Dư nợ cho vay doanh nghiệp}}{\text{Tổng dư nợ cho vay}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh quy mô cho vay doanh nghiệp chiếm bao nhiêu phần trăm trong hoạt động cho vay của ngân hàng. Đồng thời phản ánh mức độ ảnh hưởng của hoạt động cho vay đối với doanh nghiệp đến hoạt động cho vay ngân hàng nói riêng và hoạt động kinh doanh ngân hàng nói chung.

Để làm rõ hơn tình hình tăng trưởng dư nợ, bên cạnh phân tích tình hình dư nợ cho vay doanh nghiệp còn sử dụng một số chỉ tiêu phân tích kết cấu dư nợ khác như:

- Dư nợ cho vay doanh nghiệp theo loại hình doanh nghiệp.
- Dư nợ cho vay theo thời gian
- Dư nợ cho vay doanh nghiệp theo ngành kinh tế.

c. Chỉ tiêu phân ánh đa dạng hóa phương thức cho vay

Trong điều kiện cạnh tranh gay gắt như hiện nay buộc các ngân hàng

phải không ngừng nâng cao chất lượng sản phẩm và thực hiện đa dạng hóa sản phẩm để mở rộng thị phần.

Chi tiêu dư nợ cho vay theo phương thức, loại hình cho vay đánh giá số lượng và chất lượng các sản phẩm cho vay của ngân hàng. Một ngân hàng đa dạng hóa được sản phẩm cho vay sẽ có khả năng cạnh tranh và phát triển cho vay của mình. Đây là nhân tố ảnh hưởng trực tiếp đến cho vay của ngân hàng

d. Tăng trưởng thu nhập từ cho vay doanh nghiệp

Trong bất kỳ hoạt động nào của mình, các ngân hàng thương mại luôn quan tâm đến các khoản thu nhập mà ngân hàng thu được từ các hoạt động kinh doanh ấy.

Chi tiêu thu nhập cho vay doanh nghiệp cho thấy biến động thu nhập của ngân hàng từ cho vay doanh nghiệp qua các năm và đánh giá mức độ đóng góp của hoạt động này vào tổng thu nhập của ngân hàng. Do vậy, phân tích tăng trưởng thu nhập cho vay doanh nghiệp giúp ngân hàng đánh giá toàn diện hơn cho vay doanh nghiệp của ngân hàng.

e. Các chỉ tiêu kiểm soát rủi ro cho vay doanh nghiệp

- *Tỷ lệ nợ quá hạn cho vay doanh nghiệp*

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

Chi tiêu này cho biết khả năng thu hồi vốn của ngân hàng đối với các khoản cho vay doanh nghiệp. Tỷ lệ này càng cao cho thấy khả năng thu hồi vốn từ hoạt động cho vay doanh nghiệp thấp và rủi ro tín dụng càng cao.

- *Tỷ lệ nợ xấu cho vay doanh nghiệp*

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

Đây là một trong các chỉ tiêu đánh giá uy tín trong quan hệ tín dụng của

doanh nghiệp với ngân hàng. Chỉ tiêu này cho biết trong tổng dư nợ cho vay doanh nghiệp thì có bao nhiêu là nợ xấu, hay nói cách khác nợ xấu chiếm bao nhiêu phần trăm trong tổng dư nợ.

- Tỷ lệ nợ cho vay doanh nghiệp có tài sản đảm bảo

$$\text{Tỷ lệ nợ cho vay DN có TSĐB} = \frac{\text{Dư nợ cho vay DN có TSĐB}}{\text{Dư nợ cho vay DN}}$$

Hoạt động tín dụng của ngân hàng là hoạt động chứa đựng nhiều rủi ro. Mặc dù, trước khi quyết định cho vay, ngân hàng đã trải qua các khâu thu thập, xử lý, phân tích thẩm định kỹ khả năng trả nợ của ngân hàng nhưng vẫn không thể nào loại bỏ được rủi ro tín dụng. Do vậy, bảo đảm tiền vay có thể sử dụng như một trong những cách thức nhằm gia tăng khả năng thu hồi nợ và giảm thiểu rủi ro tín dụng. Tỷ lệ dư nợ cho vay có tài sản đảm bảo đối với doanh nghiệp là một chỉ tiêu cần thiết khi đánh giá hoạt động cho vay đối với doanh nghiệp trong nền kinh tế mà tỷ lệ này được coi là cần thiết khi đánh giá hoạt động cho vay với doanh nghiệp. Do xuất phát từ thực tế về hoạt động kinh doanh và cơ cấu của doanh nghiệp trong nền kinh tế mà tỷ lệ này được coi là cần thiết để đánh giá hoạt động cho vay đối với doanh nghiệp.

- Tỷ lệ trích lập dự phòng/ dư nợ:

Quy định cụ thể về 5 nhóm nợ (gồm nợ đủ tiêu chuẩn, nợ cần chú ý, nợ dưới tiêu chuẩn, nợ nghi ngờ mất vốn và nợ có khả năng mất vốn) và tỷ lệ trích lập dự phòng tương ứng với mỗi nhóm; qua đó tính số tiền dự phòng cụ thể đối với từng khoản nợ dựa trên công thức đã được quy định. Các ngân hàng được yêu cầu phải trích lập và duy trì dự phòng chung bằng 0,5% dư nợ gốc của toàn bộ các khoản nợ từ nhóm 1 đến nhóm 4 theo quy định. Nếu hiệu quả sử dụng vốn không đạt được mục tiêu, đòi hỏi khoản trích lập dự phòng rủi ro tín dụng sẽ cao hơn và như vậy lợi nhuận thu về trong kinh doanh của ngân hàng sẽ bị ảnh hưởng.

Số tiền trích lập dự phòng rủi ro mà các NHTM phải trích được tính bằng:

$$R = \max \{ 0, (A - C) \} \times r$$

Trong đó:

R: số tiền dự phòng cụ thể phải trích

A: giá trị của khoản nợ

C: Giá trị của tài sản bảo đảm

r: tỷ lệ trích dự phòng cụ thể, tỷ lệ này được quy định tương ứng với từng nhóm nợ của khách hàng, nhóm nợ có mức độ rủi ro càng cao thì tỷ lệ trích lập dự phòng càng lớn.

Như vậy, trong điều kiện dư nợ hiện có, các NHTM muốn giảm mức trích lập dự phòng rủi ro thì càng tăng giá trị TSDB và giảm tỷ lệ trích lập dự phòng cụ thể, tức là giảm nợ xấu của ngân hàng. Do đó, chỉ tiêu tỷ lệ TSDB và tỷ trọng nợ xấu trong tổng dư nợ cho vay doanh nghiệp cũng là chỉ tiêu phản ánh mức độ phát triển hoạt động cho vay của NHTM trên phương diện tiết kiệm chi phí để gia tăng lợi nhuận.

- Tỷ lệ xóa nợ rỗng

Tỷ lệ xóa nợ rỗng

Xóa nợ rỗng

$$= \frac{\text{Xóa nợ rỗng}}{\text{Tổng dư nợ}}$$

Xóa nợ rỗng = dư nợ các khoản vay đã xóa nợ vì tài sản bảo đảm giá trị các khoản thu bù đắp thiệt hại.

Chỉ tiêu xóa nợ rỗng thể hiện trong một số khoản cho vay không còn giá trị và ngân hàng xóa khỏi sổ sách (theo dõi ngoại bảng) gọi là khoản cho vay được xóa nợ. Nếu một trong những khoản cho vay đó mà cuối cùng ngân hàng cũng thu được thì khoản thu nhập đó sẽ khấu trừ tổng các khoản xóa nợ tạo thành khoản xóa nợ rỗng. Khoản xóa nợ rỗng là mức tổn thất thực sự phản ánh mức rủi ro tín dụng trong hoạt động cho vay của ngân hàng. Do vậy, để đánh giá chính xác hơn về mức độ rủi ro, người ta sử dụng chỉ tiêu tỷ lệ xóa

nợ ròng. Nếu tỷ lệ này càng cao chứng tỏ hoạt động tín dụng của ngân hàng bị tổn thất lớn, danh mục cho vay có chất lượng thấp, hoạt động kinh doanh không hiệu quả.

* Mỗi một chỉ tiêu phản ánh một khía cạnh, một góc độ riêng đối với hoạt động cho vay của ngân hàng đối với doanh nghiệp. Các chỉ tiêu này luôn có quan hệ qua lại với nhau, giúp cho việc đánh giá sự phát triển hoạt động cho vay được chính xác và đầy đủ hơn.

1.4.4. Các nhân tố ảnh hưởng tới phát triển cho vay doanh nghiệp tại các Ngân hàng thương mại

a. Các nhân tố bên trong ngân hàng

- Chiến lược kinh doanh của ngân hàng:

Trong nền kinh tế hiện đại, NHTM muốn tồn tại và kinh doanh có lợi nhuận cao phải xây dựng được cho mình một chiến lược kinh doanh hiệu quả. Bởi vì thị trường ngày càng đa dạng, nhu cầu vốn của nền kinh tế ngày càng tăng cao, NHTM trong giới hạn nguồn lực của mình không thể đáp ứng hết. Trong khi đó, các NHTM hiện nay lại đang phải chịu sức ép về đa dạng hóa sản phẩm để nâng cao tính cạnh tranh. Do đó một chiến lược kinh doanh hiệu quả giúp ngân hàng có một phương hướng phát triển nhất quán, khai thác tốt năng lực hiện có của mình, đồng thời giúp ngân hàng có thể thích ứng một cách nhanh chóng những biến đổi trong môi trường kinh doanh.

- Chính sách tín dụng:

Chính sách tín dụng phản ánh cương lĩnh tài trợ của ngân hàng, hướng dẫn chung cho cán bộ nhân viên ngân hàng thực hiện chức năng nhiệm vụ của mình. Chính sách tín dụng bao gồm có chính sách về khách hàng, quy mô và giới hạn tín dụng, lãi suất và phí tín dụng, thời hạn tín dụng và kỳ hạn nợ, các khoản đảm bảo và chính sách với tài sản có vấn đề. Một chính sách tín dụng đúng đắn sẽ giúp cho ngân hàng thu hút được khách hàng, đảm bảo khả năng

sinh lời cho hoạt động tín dụng trên cơ sở phân tán rủi ro, nhờ đó mà phát huy được năng lực của bản thân ngân hàng đồng thời tận dụng được sự thuận lợi và hạn chế tối đa bất lợi từ môi trường kinh doanh. Căn cứ vào tình hình cụ thể của mỗi thời kỳ mà ngân hàng hoạch định cho mình một chính sách tín dụng phù hợp. Chính sách tín dụng này sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến quy mô, tính chất các khoản vay cũng như phương thức cho vay của ngân hàng. Vì vậy, sẽ ảnh hưởng đến các sản phẩm cho vay mà ngân hàng đưa ra cho các doanh nghiệp.

- Quy mô ngân hàng:

Quy mô ngân hàng là một nhân tố quan trọng quyết định hoạt động cho vay của ngân hàng. Nguồn vốn của NHTM bao gồm vốn tự có và vốn nợ. Vốn tự có là tiềm lực của ngân hàng, giúp cho ngân hàng có đủ khả năng, điều kiện để mở rộng tín dụng, đáp ứng được nhu cầu về vốn ngày càng lớn của các doanh nghiệp, tổ chức cũng như các cá nhân. Bên cạnh đó vốn chủ sở hữu là điều kiện quan trọng để ngân hàng đầu tư đào tạo cán bộ, nâng cấp trang thiết bị cơ sở vật chất nhằm nâng cao chất lượng phục vụ, hiện đại hóa các quy trình kỹ thuật, trên cơ sở đó nâng cao chất lượng tín dụng.

Cùng với nguồn vốn chủ sở hữu, một nguồn vốn huy động dồi dào, ổn định có vai trò rất quan trọng giúp ngân hàng đáp ứng ngày càng nhiều nhu cầu vay vốn của các chủ thể trong nền kinh tế, tăng khả năng cạnh tranh của ngân hàng. Do vậy, ngân hàng không ngừng huy động lượng vốn ngày càng lớn mà còn không ngừng đa dạng hóa nguồn để tìm kiếm cơ cấu nguồn có chi phí thấp, ổn định.

- Quy trình cho vay của ngân hàng:

Quy trình cho vay bao gồm những quy định cần phải thực hiện trong từng khâu của công tác cho vay từ khi thẩm định, chuẩn bị cho vay, giải ngân, giám sát quá trình cho vay đến khi thu hồi được nợ. Chất lượng tín dụng có

đảm bảo được hay không tùy thuộc vào sự hợp lý của các quy định của từng bước, sự thống nhất, chặt chẽ nhưng không rườm rà của toàn bộ quy trình.

Nếu quy trình cho vay chưa chặt chẽ sẽ dẫn đến nguy cơ mang lại rủi ro cao cho ngân hàng nhưng nếu quá phức tạp, cứng nhắc thì sẽ gây khó khăn cho khách hàng. Do vậy, một quy trình cho vay hợp lý là rất quan trọng, nó vừa giúp ngân hàng giảm thiểu được rủi ro xảy ra và các doanh nghiệp thuận lợi hơn trong quá trình vay vốn.

- Hoạt động marketing:

Trong xu thế Việt Nam hội nhập toàn cầu ngày càng sâu rộng, sự cạnh tranh giữa các NHTM ngày càng mạnh mẽ và gay gắt nên hoạt động marketing đóng vai trò ngày càng quan trọng đối với các ngân hàng. Thông qua hoạt động marketing, ngân hàng đưa ra sản phẩm, dịch vụ đến với khách hàng. Đồng thời giúp doanh nghiệp hiểu rõ thêm sản phẩm, dịch vụ đến với khách hàng. Đồng thời giúp cho việc hiểu rõ thêm sản phẩm, dịch vụ mới làm tăng khả năng đáp ứng dịch vụ cho doanh nghiệp từ đó làm tăng tính cạnh tranh trên thị trường. Qua hoạt động marketing ngân hàng nắm bắt kịp thời nhu cầu, đòi hỏi của doanh nghiệp để từ đó đưa ra sản phẩm phù hợp góp phần tăng trưởng tín dụng.

- Trang bị công nghệ thông tin:

Thông tin là một trong những yếu tố quyết định chất lượng tín dụng. Một nguồn thông tin mà đủ, chính xác, kịp thời luôn cần có sự hỗ trợ trang thiết bị hiện đại để tính toán một cách chính xác làm cơ sở cho quyết định cho vay. Ngày nay trang thiết bị công nghệ ngày càng hiện đại cộng với phần mềm chuyên dụng giúp cho cán bộ tín dụng xử lý khối lượng thông tin, dự báo nhanh, chính xác, rút ngắn thời gian cho vay từ đó chất lượng khoản vay cũng được nâng lên.

- Trình độ đội ngũ cán bộ ngân hàng:

Yếu tố mang tính quyết định đến với các hoạt động nói chung và hoạt động cho vay nói riêng của ngân hàng chính là nguồn nhân lực. Một NHTM có đội ngũ lãnh đạo tốt sẽ đưa ra những chính sách hợp lý và phương hướng phát triển phù hợp với khuynh hướng phát triển của nền kinh tế. Bên cạnh đó, một đội ngũ cán bộ tín dụng giỏi về trình độ chuyên môn có khả năng giao tiếp, có tin thần trách nhiệm, lòng nhiệt thành, đạo đức nghề nghiệp sẽ giúp ngân hàng có những khoản cho vay với chất lượng cao. Các cán bộ của các phòng ban, các bộ phận chức năng khác sẽ giúp cho ngân hàng mở rộng hoạt động kinh doanh của mình, tạo dấu ấn trong lòng khách hàng.

b. Các nhân tố bên ngoài ngân hàng

- Các nhân tố thuộc về doanh nghiệp:

Khi một khoản tín dụng đã được cấp thì việc đảm bảo an toàn và tính sinh lời của khoản vốn đó phụ thuộc rất nhiều vào chính khách hàng. Vì lúc đó họ là người nắm giữ khoản tín dụng. Vì vậy, khách hàng là một trong những nhân tố quan trọng ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng. Nếu chỉ có sự nỗ lực từ phía ngân hàng thì khoản tín dụng được cấp cũng không được coi là có chất lượng. Để đảm bảo tính an toàn và hiệu quả cho các khoản tín dụng của ngân hàng thì khách hàng phải có năng lực (về tài chính, quản lý điều hành, trình độ lao động...) có dự án kinh doanh khả thi và có đạo đức nghề nghiệp, có như vậy thì chất lượng tín dụng mới được nâng cao.

Năng lực tài chính của doanh nghiệp thể hiện ở khả năng sinh lãi vốn tự có, tài sản đảm bảo.... Đây là các chỉ tiêu được phân tích cẩn thận vì nó giúp ngân hàng đánh giá được khả năng hoàn trả vốn vay của doanh nghiệp. Năng lực tài chính càng cao thì khả năng trả nợ của doanh nghiệp càng cao, đảm bảo được tính an toàn cho khoản vốn tín dụng. Tuy nhiên, để ngân hàng có cái nhìn chính xác và năng lực tài chính giữa các doanh nghiệp cũng như các doanh nghiệp dễ dàng trong việc tiếp cận nguồn vốn của ngân hàng, đòi hỏi

doanh nghiệp phải sử dụng các hệ thống kế toán chuẩn, báo cáo tài chính minh bạch rõ ràng.

+ Năng lực quản lý điều hành và trình độ lao động trong doanh nghiệp. Đây là yếu tố mang tính quyết định đến khả năng sinh lời của khoản tín dụng. Năng lực quản lý, trình độ của lao động trong doanh nghiệp sẽ giúp cho khoản vốn được sử dụng đúng mục đích, có hiệu quả tạo ra lợi nhuận cho doanh nghiệp đủ để doanh nghiệp có thể trả lãi cho ngân hàng đầy đủ, đúng hạn và tăng được vốn chủ sở hữu như kế hoạch đã đề ra.

+ Năng lực xây dựng dự án đầu tư của doanh nghiệp.

Trong quá trình thẩm định tài chính doanh nghiệp, việc ngân hàng quan tâm hàng đầu là xem xét tính khả thi của dự án đầu tư doanh nghiệp đưa ra. Dự án đầu tư thể hiện kế hoạch doanh nghiệp dự định sử dụng vốn vay của ngân hàng, là căn cứ để sau này ngân hàng xem xét việc doanh nghiệp thực hiện vốn vay đúng mục đích hay không, là cơ sở quan trọng hàng đầu trong việc ngân hàng quyết định cho doanh nghiệp vay trung dài hạn. Nội dung của dự án đầu tư bao gồm phương án sản xuất kinh doanh, chiến lược phát triển thị trường, kế hoạch mở rộng quy mô sản xuất,... một phương án đạt yêu cầu phải có nội dung rõ ràng, có kế hoạch sử dụng vốn vay hợp lý, thể hiện được sự nghiên cứu kỹ lưỡng của chủ doanh nghiệp về các vấn đề liên quan, cho thấy doanh nghiệp quyết tâm nỗ lực thực hiện dự án. Đồng thời việc nghiên cứu dự án kỹ lưỡng cho thấy doanh nghiệp đã dự liệu trước mọi khả năng có thể xảy ra nhằm chống đỡ rủi ro một cách tốt nhất. Vì thế, xây dựng một dự án đầu tư tốt sẽ tăng thêm niềm tin của ngân hàng đối với doanh nghiệp. Ngược lại, nếu doanh nghiệp thiết lập phương án sản xuất kinh doanh sơ sài, không có sự nghiên cứu trước về một số khả năng có thể xảy ra sẽ gia tăng rủi ro cho khoản vay, dẫn đến việc NHTM có tâm lý e ngại khi cho vay đối với doanh nghiệp.

- Các nhân tố khác:

+ Môi trường kinh tế:

Môi trường kinh tế là tiền đề cho mọi hoạt động sản xuất kinh doanh trong nền kinh tế. Một nền kinh tế lành mạnh và an toàn sẽ tạo ra những điều kiện thuận lợi cho các thành phần trong nền kinh tế phát triển.

+ Môi trường chính trị:

Môi trường chính trị - xã hội tạo sự ổn định trong kinh doanh của tất cả các chủ thể kinh tế trong nền kinh tế đó. Trong một nền kinh tế dù phát triển đến đâu nhưng không có sự ổn định về chính trị cũng như xã hội thì cũng rất khó có thể thu hút các nhà đầu tư nói chung và các NHTM nói riêng. Sự bất ổn về chính trị xã hội còn có thể tác động đến những khoản tín dụng đã cấp phát thông qua sự tác động bất lợi của nó đến hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp đang hoạt động trong môi trường đó. Vì vậy nó làm cho chất lượng tín dụng giảm xuống. Bên cạnh đó, môi trường xã hội còn phản ánh bằng trình độ dân trí cũng như nhận thức của dân cư đó. Nếu trình độ dân trí thấp, kém hiểu biết sẽ giảm hiệu quả sử dụng vốn vay, vì vậy mà hoạt động cho vay sẽ không đạt được chất lượng.

+ Môi trường pháp lý:

Nhân tố pháp lý bao gồm tính đồng bộ của hệ thống pháp luật, tính đầy đủ, chặt chẽ và thống nhất các văn bản pháp luật, đồng thời gắn liền với sự thực thi pháp luật một cách nghiêm túc. Thực tiễn kinh tế thị trường đã cho thấy, pháp luật là một bộ phận không thể thiếu trong nền kinh tế thị trường có sự điều tiết vĩ mô của Nhà nước. Pháp luật không phù hợp với những yêu cầu phát triển của nền kinh tế thì mọi hoạt động trong nền kinh tế không thể tiến hành trôi chảy được. Việc tạo lập một môi trường pháp lý thuận lợi sẽ giúp cho các NHTM mạnh dạn đầu tư cũng như xây dựng và tiến hành các phương án kinh doanh của mình. Chất lượng tín dụng sẽ được nâng lên nhờ các

phương án kinh doanh có hiệu quả giữa ngân hàng và doanh nghiệp, sự hợp tác của họ được pháp luật bảo vệ.

+ Các nhân tố bất khả kháng:

Doanh nghiệp trong quá trình sản xuất kinh doanh có thể phải đối mặt với những yếu tố bất khả kháng như: thiên tai, hỏa hoạn, dịch bệnh, dịch họa hoặc thay đổi ở tầm vĩ mô...vượt quá tầm kiểm soát của người vay lẫn người cho vay. Những thay đổi này thường xuyên xảy ra tác động liên tục đến người vay, tạo điều kiện thuận lợi hoặc khó khăn cho người vay. Trong nhiều trường hợp người vay có thể dự báo, thích ứng hoặc khắc phục những khó khăn. Đôi khi người vay bị tổn thất song vẫn có khả năng trả nợ cho ngân hàng đúng hạn đủ cả gốc và lãi. Tuy nhiên, khi tác động của những yếu tố bất khả kháng đối với người vay quá lớn tác động đến khả năng trả nợ, gây ảnh hưởng đến hoạt động cho vay của ngân hàng.

CHƯƠNG 2
THỰC TRẠNG PHÁT TRIỂN CHO VAY
DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG TMCP QUÂN ĐỘI
CHI NHÁNH BÌNH ĐỊNH

**2.1. GIỚI THIỆU TỔNG QUAN VỀ NGÂN HÀNG TMCP QUÂN ĐỘI –
CHI NHÁNH BÌNH ĐỊNH**

2.1.1. Khái quát lịch sử hình thành và phát triển

Ngân hàng TMCP Quân Đội - Chi nhánh Bình Định (MB Bình Định) được thành lập theo Quyết định số 169/QĐ-NHQĐ-HĐQT ngày 30/06/2006, tính đến nay đã hoạt động được 06 năm, hiện tại Chi nhánh có 03 điểm giao dịch trên địa bàn Tỉnh Bình Định: 01 Chi nhánh online (đ/c 285 Trần Hưng Đạo, Quy Nhơn) và 02 Phòng giao dịch (PGD Quy Nhơn – đ/c 40 Trường Chinh, Quy Nhơn & PGD Điều Trì – Thôn Vân Hội, TT Điều Trì). Tính đến thời điểm 31/12/2011, Chi nhánh Bình Định có tổng số Cán bộ nhân viên là 56 người, trong đó Cán bộ nhân viên (CBNV) đạt trình độ Đại học là 53 người, Cao đẳng trung cấp là 03 người

Ngay từ trước khi ra đời, mục tiêu hoạt động của Chi nhánh Ngân hàng TMCP Quân đội Bình Định đã được xác định rõ chủ yếu là phục vụ các doanh nghiệp quân đội tham gia phát triển kinh tế và thực hiện nhiệm vụ quốc phòng tại tỉnh Bình Định và khu vực Trung Trung bộ, đồng thời làm dịch vụ ngân hàng đối với mọi thành phần kinh tế.

2.1.2. Chức năng, nhiệm vụ

Chức năng của chi nhánh cấp 1 có nhiệm vụ tiếp xúc với khách hàng, cung cấp các sản phẩm dịch vụ ngân hàng tới khách hàng, thẩm định tài chính và năng lực khách hàng, theo dõi quá trình sử dụng tiền vay của khách hàng và các khoản dư nợ khác... báo cáo cấp trên, hỗ trợ cấp trên để

cấp trên đưa ra quyết định tối ưu nhất giúp ngân hàng hoạt động kinh doanh có hiệu quả và có lãi.

Các sản phẩm dịch vụ:

Với phương châm luôn mang lại những sản phẩm dịch vụ tiện ích đáp ứng tốt nhất nhu cầu khách hàng, NHQĐ Bình Định đã không ngừng nâng cao chất lượng những sản phẩm dịch vụ hiện có cũng như nghiên cứu phát triển các sản phẩm dịch vụ mới. Các sản phẩm dịch vụ của ngân hàng bao gồm:

- Huy động vốn từ các doanh nghiệp, các tổ chức và dân cư: Các sản phẩm huy động vốn của NHQĐ Bình Định rất đa dạng gồm tiết kiệm và tài khoản tiền gửi cá nhân và doanh nghiệp. Dòng sản phẩm tiết kiệm của NHQĐ Bình Định gồm các sản phẩm tiết kiệm truyền thống, tiết kiệm tích lũy, tiết kiệm trả lãi trước với nhiều kì hạn và lãi suất khác nhau. Ngoài ra, NHQĐ Bình Định còn nhận vốn uỷ thác đầu tư của các tổ chức cá nhân trong và ngoài nước.

- Hoạt động tín dụng_ bảo lãnh: NHQĐ Bình Định cung cấp cho khách hàng một dòng sản phẩm tín dụng rất đa dạng phong phú bao gồm: cho vay vốn ngắn hạn, trung hạn và dài hạn bằng đồng Việt nam và ngoại tệ phục vụ sản xuất kinh doanh, dịch vụ, tài trợ, đồng tài trợ cho các dự án, cho vay trả góp tiêu dùng, sinh hoạt gia đình, cho vay mua ô tô trả góp, cho vay trả góp mua, xây dựng và sửa chữa nhà, cho vay du học, cho vay mua cổ phần của các doanh nghiệp cổ phần hoá. Dịch vụ bảo lãnh của NHQĐ Bình Định bao gồm: Bảo lãnh vay vốn, bảo lãnh thành toán, bảo lãnh dự thầu, bảo lãnh thực hiện hợp đồng, bảo lãnh bảo hành sản phẩm.

- Thanh toán quốc tế, tài trợ xuất nhập khẩu: Với mạng lưới gần 350 ngân hàng đại lý ở gần 90 nước trên toàn thế giới NHQĐ Bình Định cung cấp một cách nhanh chóng và an toàn cho các khách hàng những sản phẩm dịch

vụ theo tiêu chuẩn quốc tế.

- Thẻ ngân hàng: Nhằm nâng cao hơn nữa năm 2004 ngân hàng TMCP Quân đội đã triển khai dịch vụ thẻ ATM Active plus cho khách hàng. Thẻ Active plus do ngân hàng TMCP Quân đội cung cấp mang lại cho khách hàng những tính năng ưu việt hơn hẳn những sản phẩm thẻ của các ngân hàng khác như cung cấp cho chủ thẻ dịch vụ bảo hiểm cá nhân tại công ty bảo hiểm Viễn đông. Ngoài ra, nhờ việc kết nối thành công với VCB, khách hàng có thể thực hiện giao dịch tại tất cả các điểm chấp nhận thẻ của Ngân hàng TMCP Quân đội và hệ thống ATM của VCB trên toàn quốc.

- Kinh doanh mua bán ngoại tệ: Là lĩnh vực khá mạnh của ngân hàng TMCP Quân đội nói chung và của NHQĐ Bình Định nói riêng. Với đội ngũ cán bộ chuyên nghiệp và hệ thống hỗ trợ hiện đại, NHQĐ Bình Định có thể đáp ứng tốt nhu cầu ngoại tệ của khách hàng với mức giá cả cạnh tranh hợp lý với thủ tục nhanh chóng thuận tiện. Ngoài ra, NHQĐ Bình Định còn có thể tư vấn cho khách hàng để quản lý, phòng ngừa rủi ro và các hình thức kinh doanh phù hợp có lợi.

- Các dịch vụ khác: Ngoài các sản phẩm dịch vụ trên, NHQĐ Bình Định còn cung cấp cho khách hàng nhiều dịch vụ khác như: dịch vụ tư vấn tài chính, dịch vụ ngân quỹ, chi trả lương hộ cho doanh nghiệp, dịch vụ chuyển tiền nhanh trong nước, dịch vụ kiều hối.

2.1.3. Cơ cấu tổ chức và bộ máy quản lý

Cơ cấu tổ chức của NHQĐ Bình Định hiện nay như sau:

- Ban giám đốc: 01 Giám đốc

- Dưới ban Giám đốc:

Tại trụ sở chính: 285 Trần Hưng Đạo, Tp. Quy Nhơn, tỉnh Bình Định, có 04 phòng ban: Phòng Quan hệ khách hàng, phòng hành chính – nhân sự, Phòng Quản lý tín dụng, phòng Kế toán và dịch vụ khách hàng.

Hệ thống mạng lưới hoạt động: có 02 phòng giao dịch trực thuộc:

+ PGD Quy Nhơn tại 40 Trường Chinh, Tp. Quy Nhơn, tỉnh Bình Định.

+ PGD Diêu Trì tại Thôn Vân Hội, TT Diêu Trì, huyện Tuy Phước, tỉnh Bình Định

2.1.4. Môi trường kinh doanh

- Thị trường:

Bình Định nằm ở khu vực duyên hải Nam Trung Bộ, là 1 trong 5 tỉnh, thành phố thuộc Vùng kinh tế trọng điểm Miền Trung, có diện tích tự nhiên là 6.039 km²; theo kết quả Tổng điều tra dân số và nhà ở thời điểm 1/4/2009, dân số tỉnh Bình Định (năm 2009) là 1.485.943 người; gồm 10 huyện và TP Quy Nhơn. TP Quy Nhơn đã được công nhận là đô thị loại I trực thuộc tỉnh Bình Định theo Quyết định số 159/QĐ-TTg Ngày 25/01/2010 của Thủ tướng Chính phủ, có dân số hơn 280.000 người.

Bình Định có vị trí địa kinh tế đặc biệt quan trọng trong giao lưu khu vực và quốc tế, nằm ở trung điểm của trục giao thông đường sắt, đường bộ Bắc - Nam Việt Nam, đồng thời là cửa ngõ ra biển gần nhất và thuận lợi nhất của Tây Nguyên, Nam Lào, Đông Bắc Campuchia và Thái Lan thông qua Quốc lộ 19 và cảng biển quốc tế Quy Nhơn. Ngoài lợi thế này, Bình Định còn có nguồn tài nguyên tự nhiên, tài nguyên nhân văn phong phú và nguồn nhân lực khá dồi dào. Trong Quy hoạch tổng thể phát triển kinh tế - xã hội tỉnh Bình Định đến năm 2020 đã được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt (Quyết định số 54/2009/QĐ-TTg ngày 14/4/2009), Bình Định được xác định sẽ trở thành tỉnh có nền công nghiệp hiện đại và là một trong những trung tâm phát triển về kinh tế - xã hội, đóng góp tích cực vào sự phát triển của Vùng kinh tế trọng điểm miền Trung và cả nước.

Với 5 khu công nghiệp, 37 cụm công nghiệp đã hoàn thiện về cơ sở hạ

tăng, sẵn sàng bàn giao mặt bằng, Tỉnh Bình Định còn có những chính sách ưu đãi thỏa mãn các yêu cầu của các nhà đầu tư. So với các tỉnh lân cận các khu công nghiệp của Bình Định được đánh giá cao về vị trí thuận lợi, thủ tục đơn giản, nhanh gọn, giá đất và các loại dịch vụ khá cạnh tranh.

Thị trường tài chính khu vực Miền Trung – Tây nguyên nói chung, Bình Định nói riêng đang diễn ra ngày càng sôi động, chỉ trong vòng 5 năm trở lại đây, Bình Định đã có trên 10 ngân hàng đến mở chi nhánh và phòng giao dịch.

Theo thống kê hiện nay Bình Định đã có 22 chi nhánh ngân hàng, trên 76 phòng giao dịch một con số khá ấn tượng so với một tỉnh trên 1,4 triệu dân.

Thị trường tín dụng ngày càng phát triển, đòi hỏi các NHTM phải có dịch vụ tín dụng đa dạng hơn, phức tạp hơn và chất lượng cao hơn.

Trong thời gian tới trên địa bàn Bình Định còn xuất hiện thêm từ 03 đến 04 chi nhánh ngân hàng mới. Nói chung môi trường cạnh tranh đang diễn ra ngày càng gay gắt trên một thị phần không lớn.

- Khách hàng:

Một trong những đặc điểm của dịch vụ là tính không thể tách rời. Để thực hiện một dịch vụ cần phải có người tiếp nhận, khách hàng được tham gia sản xuất cái họ muốn. Vai trò của khách hàng là một trong những yếu tố quan trọng trong các dịch vụ liên quan đến con người.

Đa số khách hàng tại NHQĐ Bình Định là các DN cổ phần, Công ty TNHH và đây cũng là các khách hàng có dư nợ vay chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng dư nợ toàn chi nhánh. Do đó định hướng của chi nhánh tiếp tục mở rộng tín dụng cho đối tượng khách hàng là các DNNVV đồng thời thực hiện các biện pháp như thế chấp Bất động sản, hàng hóa, quyền đòi nợ...

- Đối thủ cạnh tranh:

+ Thị trường tài chính tỉnh Bình Định đã hình thành khá đầy đủ các tổ chức tài chính hoạt động như: hệ thống các Ngân hàng TMQD, Ngân hàng TMCP, Quỹ tín dụng nhân dân; Các Công ty Bảo hiểm nhân thọ, phi nhân thọ; Các dịch vụ tài chính của ngành Bảo chính... Các tổ chức tín dụng trên địa bàn tỉnh Bình Định cung cấp khá đầy đủ các sản phẩm dịch vụ Ngân hàng như : đầu tư tín dụng, huy động vốn, dịch vụ chuyển tiền, dịch vụ thanh toán quốc tế, phát hành các loại thẻ ATM, thẻ tín dụng (Visa, MasterCard, JCB, Amex, SacomPassport...), HomeBanking, MobileBanking...

+ Tỉnh Bình Định ngoài các Ngân hàng TMQD đã ngự trị từ lâu, trong những năm qua các Ngân hàng TMCP đang phát triển rất mạnh mẽ về số lượng. Tính đến đầu năm 2010 toàn tỉnh có 22 Chi nhánh Ngân hàng cấp 1, bao gồm : 6 Chi nhánh Ngân hàng TMQD, 13 Chi nhánh Ngân hàng TMCP, 01 Chi nhánh Ngân hàng phát triển, 01 Chi nhánh QTDTW, 01 Chi nhánh Ngân hàng Chính sách xã hội; Ngoài ra mạng lưới hoạt động của các TCTD trên địa bàn còn có 12 Chi nhánh cấp huyện, thành phố, 76 Phòng Giao dịch và 27 Quỹ Tín dụng nhân dân cơ sở. Sắp tới đây sẽ thêm một số Ngân hàng TMCP mở chi nhánh hoạt động trên địa bàn tỉnh và tạo nên một môi trường cạnh tranh rất khốc liệt giữa các TCTD.

2.1.5. Kết quả hoạt động kinh doanh

Là một ngân hàng phát triển theo hướng ngân hàng cộng đồng, NHQĐ Bình Định tham gia vào nhiều hoạt động kinh doanh, nhưng kết quả tựu trung lại cơ bản như sau:

Bảng 2.1 Kết quả kinh doanh của NHQĐ – CN Bình Định

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	Thực hiện năm 2010	Thực hiện năm 2011	Tỷ lệ 2011/2010
A. Thu nhập	113.824.541.276	176.896.724.154	155%
I. Thu từ hoạt động tín dụng	111.805.539.233	172.527.564.337	154%
1. Thu lãi tiền gửi	354.611	409.810	116%
2. Thu lãi cho vay	65.549.555.181	94.083.955.908	144%
3. Thu khác hoạt động tín dụng	888.506.075	965.132.739	109%
4. Thu lãi vốn điều chuyển	45.367.123.366	77.478.065.880	171%
II. Thu dịch vụ	1.295.578.895	1.591.639.235	123%
III. Thu nhập từ hoạt động KD ngoại hối	630.338.226	2.053.430.147	326%
1. Thu về kinh doanh ngoại tệ	630.338.226	2.039.480.147	324%
IV. Thu từ các hoạt động khác	93.084.922	724.090.435	778%
B. CHI PHI	105.036.734.096	165.284.957.411	157%
C. THU NHẬP TRƯỚC THUẾ	8.787.807.180	11.611.766.743	132%

(nguồn: chi nhánh NHQĐ - BĐ)

Lợi nhuận của NHQĐ BĐ liên tục tăng trưởng: năm 2011 tăng 32% so với năm 2010. Trong đó, thu lãi từ cho vay luôn chiếm tỷ trọng lớn trong tổng thu nhập của ngân hàng (năm 2010 chiếm 98% tổng thu, năm 2011 chiếm 99%); Đến năm 2011 mặc dù trên thị trường vẫn diễn ra tình trạng tranh gay gắt giữa các ngân hàng, lãi suất cho vay thoả thuận tăng chậm so với lãi suất huy động vốn nhưng lợi nhuận của NHQĐ BĐ vẫn tiếp tục duy trì ổn định và đạt mức tăng trưởng khá. Đạt được điều này là nhờ rút kinh nghiệm từ việc thực hiện cho vay với lãi suất thấp để có thể cạnh tranh, NHQĐ BĐ đã gắn việc tăng trưởng tín dụng với hiệu quả kinh doanh kết hợp với đa dịch vụ và an toàn vốn. Vì vậy, cùng với giảm dư nợ tín dụng đến 3% thì tỷ lệ lợi nhuận lại tăng 32% với chất lượng các khoản vay là khá tốt. Điều này khẳng định hướng đi

của NHQĐ BĐ trong những năm qua là hoàn toàn đúng đắn và phù hợp.

** Phát triển khách hàng, tăng trưởng qui mô, và đa dạng hóa sản phẩm*

Phát triển mạng lưới là một một trong những chiến lược góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động của chi nhánh, ngoài ra còn góp phần tích cực vào việc mở rộng hoạt động tín dụng đối với các DNNVV tại NHQĐ Bình Định, huy động được nguồn vốn lớn từ các TCKT, dân cư trên địa bàn trú đóng, đồng thời cung cấp các tiện ích sản phẩm dịch vụ cho các đối tượng có nhu cầu, qua đó giảm chi phí giao dịch và đẩy nhanh tốc độ sử dụng sản phẩm của khách hàng.

Hiện nay, mạng lưới các NHTM trên địa bàn tỉnh Bình định có 8 chi nhánh NHTM NN, 14 chi nhánh NHTM CP, 76 phòng giao dịch. Trong đó, mạng lưới của NHQĐ BĐ mới chỉ có 2 PGD đi vào hoạt động và mang lại những kết quả tương đối khả quan.

Bảng 2.2: Một số kết quả hoạt động của các PGD

Đơn vị tính: tỷ đồng

Phòng giao dịch	Huy động vốn	Dư nợ
PGD Quy Nhơn	50	40
PGD Diêu Trì	60	50

Nguồn: chi nhánh NHQĐ BĐ

Trong thời gian vừa qua, tốc độ mở rộng mạng lưới hoạt động của NHQĐ BĐ còn khá chậm (năm 2007 mở mới 02 PGD), việc phát triển chậm các PGD có nhiều lý do đó là việc cân nhắc kỹ từng điểm giao dịch, hiệu quả hoạt động của các PGD. Điều này ảnh hưởng đáng kể đến mục tiêu mở rộng cho vay doanh nghiệp tại NHQĐ BĐ.

Phát triển mạng lưới là một một trong những chiến lược góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động của chi nhánh, ngoài ra còn góp phần tích cực vào việc mở rộng hoạt động tín dụng đối với các doanh nghiệp tại NHQĐ Bình Định, huy động được nguồn vốn lớn từ các TCKT, dân cư trên địa bàn trú đóng, đồng thời cung cấp các tiện ích sản phẩm dịch vụ cho các đối tượng có

nhu cầu, qua đó giảm chi phí giao dịch và đẩy nhanh tốc độ sử dụng sản phẩm của khách hàng.

NHQĐ BD phối hợp cùng các khối phòng ban Hội sở đã ban hành nhiều sản phẩm chuyên biệt mang tính đặc trưng của vùng miền như: sản phẩm cho vay cầm cố thế chấp LC xuất khẩu, sản phẩm cho vay dựa trên hàng tồn kho và khoản phải thu, sản phẩm cho vay thấu chi, sản phẩm cho vay tài trợ nhà phân phối...qua đó góp phần giúp NHQĐ BD mở rộng hoạt động cho vay các DNNQD cho chi nhánh. Tình hình hoạt động các sản phẩm tín dụng đối với Khách hàng của NHQĐ BD đã được thể hiện thông qua từng loại hình phương thức cấp tín dụng đã được phản ánh ở phần trên.

2.2. THỰC TRẠNG PHÁT TRIỂN CHO VAY TẠI NGÂN HÀNG TMCP QUÂN ĐỘI – CHI NHÁNH BÌNH ĐỊNH TRONG THỜI GIAN QUA

2.2.1. Hoạt động Cho vay

Trong hoạt động kinh doanh Ngân hàng thương mại thì 2 khâu quan trọng nhất là huy động vốn và cho vay. Xuất phát từ tình hình thực tế, với nhiệm vụ và mục tiêu của mình, hoạt động cho vay của NHQĐ BD đã không ngừng mở rộng, tốc độ tăng trưởng cho vay bình quân 3 năm (2009-2011) là 8%/năm. Đây là mức tăng trưởng trung bình với mức bình quân chung của ngành Ngân hàng.

Bảng 2.3: Dư nợ cho vay NHQĐ - CN Bình Định

Đơn vị tính: tỷ đồng

Chỉ tiêu	2009	2010	2011	2010/2009		2011/2010	
				GT	%	GT	%
Tổng dư nợ cho vay	490	577	564	87		(13)	
Tăng trưởng quy mô (%)					17,76		(2,25)

(nguồn: chi nhánh NHQĐ BD)

Trong 3 năm gần đây, từ năm 2009 đến năm 2011, Dư nợ của NHQĐ BD tăng từ 490 tỷ đồng lên đến 564 tỷ đồng, trong đó dư nợ quá hạn và nợ

xấu chiếm tỷ lệ tương đối thấp. Điều này chứng tỏ hoạt động cho vay của NHQĐ BĐ đã có sự tăng trưởng nhất định, tuy nhiên tốc độ tăng trưởng không đều và còn thấp (năm 2010 tăng 17,76 % so với năm 2009, năm 2011 giảm 2,25% so với năm 2010). Thị phần dư nợ cho vay của NHQĐ BĐ trên địa bàn tỉnh Bình Định còn chiếm thị phần khá khiêm tốn.

Bảng 2.4: Thị phần dư nợ cho vay trên địa bàn tỉnh Bình Định

Đơn vị tính: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011
Tổng số dư nợ vay các NHTM	20.143	23.698	28.347
Tổng dư nợ vay của NHQĐ BĐ	490	577	564
Thị phần của NHQĐ BĐ	2%	2%	2%

(nguồn: chi nhánh NHNN BĐ)

2.2.2. Phân tích thực trạng phát triển cho vay tại Ngân hàng Quân đội – CN Bình Định

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

- Phân tích tình hình tăng trưởng dư nợ cho vay doanh nghiệp:

Bảng 2.5: Tăng trưởng dư nợ cho vay doanh nghiệp

Đơn vị tính: tỷ đồng

Chỉ tiêu	2009	2010	2011	2010/2009		2011/2010	
				GT	%	GT	%
Tổng dư nợ	490	577	564	87	17.8	(13)	(2.3)
Dư nợ cho vay DN	425	499	475	74	17.4	(24)	(4.8)
Tỷ trọng dư nợ cho vay DN trong tổng dư nợ	86.7	86.5	84.2				

(nguồn: chi nhánh NHQĐ BĐ)

Dư nợ cho vay DN năm 2010 tăng 74 tỷ đồng chiếm tỷ lệ 17,4% so với năm 2009 và năm 2011 lại giảm 24 tỷ đồng chiếm tỷ lệ giảm 4,8% so với 2010. Nguyên nhân trong năm 2011 tình hình kinh tế vĩ mô có nhiều biến động gây ảnh hưởng không nhỏ đến hoạt động ngân hàng và doanh nghiệp. Bên cạnh đó,

các ngân hàng thương mại chạy đua tăng lãi suất huy động đã đẩy lãi suất cho vay lên mức khá cao. Các doanh nghiệp không những khó khăn trong tiếp cận vốn mà còn khó khăn trong tìm kiếm lợi nhuận, bù đắp rủi ro và trả lãi vay ngân hàng đặc biệt trong môi trường kinh tế vĩ mô không thuận lợi.

Với mục tiêu tăng trưởng ổn định, đảm bảo an toàn vốn tín dụng, các phòng nghiệp vụ tập trung rà soát, xếp hạng doanh nghiệp, thông qua phân tích tình hình tài chính, tiềm năng của từng doanh nghiệp. Qua đó có kế hoạch xác định hạn mức tín dụng cho từng doanh nghiệp, giảm dần dư nợ đối với những doanh nghiệp có tình hình tài chính yếu. Đồng thời tích cực bám sát thị trường, mở rộng quan hệ đối với những khách hàng có tiềm năng, tình hình tài chính ổn định và có chiến lược kinh doanh tốt. Chi nhánh đã tập trung khai thác, tiếp cận các dự án có tính khả thi cao, hiệu quả tốt để đầu tư nhằm nâng cao thị phần, hạn chế rủi ro. Bên cạnh đó, chi nhánh đã chú trọng đến đối tượng khách hàng là các doanh nghiệp nhỏ và vừa.

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

* Phân tích kết cấu dư nợ cho vay theo thành phần kinh tế

Bảng 2.6: Cơ cấu dư nợ cho vay theo thành phần kinh tế tại NHQĐ BD

Đơn vị tính: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
Tổng số dư nợ vay	490	100%	577	100%	564	100%
DNNN	-	-	-	-	-	-
DN ngoài quốc doanh	425	87%	499	86%	475	84%
Cá nhân, hộ gia đình	65	13%	78	14%	89	16%

(nguồn: chi nhánh NHQĐ BD)

Có thể thấy tỷ trọng dư nợ cho vay của thành phần doanh nghiệp ngoài quốc doanh chiếm tỷ trọng lớn (từ năm 2009 đến 2011 lần lượt chiếm tỷ lệ 87%, 86%, 84% trên tổng dư nợ vay). Qua tỷ trọng trên cho thấy tại NHQĐ BD đã rất chú trọng phát triển cả về số lượng và chất lượng tín dụng đối với mảng khách hàng doanh nghiệp ngoài quốc doanh và cá nhân hộ gia đình, vì đây là lượng khách hàng rất lớn và sẽ đem lại hiệu quả cho ngân hàng.

Tỷ trọng dư nợ cho vay DNNQD cao trong tổng dư nợ cho vay doanh nghiệp chiếm bình quân 85% trong tổng dư nợ và xu hướng trong những năm tiếp theo dư nợ DNNQD sẽ vẫn chiếm phần lớn trong tổng dư nợ doanh nghiệp. Điều này thể hiện sự thích nghi của ngân hàng trước những biến động của môi trường kinh doanh. Hiện nay, số lượng các DNNQD ngày càng lớn, quy mô hoạt động phát triển hơn, linh hoạt và làm ăn hiệu quả hơn trước. Do vậy, đây cũng là đích nhắm tới của nhiều ngân hàng.

* Phân tích kết cấu dư nợ cho vay theo thời gian

Bảng 2.7: Cơ cấu dư nợ cho vay doanh nghiệp theo thời gian tại NHQĐ BD

Đơn vị tính: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
Tổng số dư nợ vay	490	100%	577	100%	564	100%
Ngắn hạn	319	65%	392	68%	406	72%
Trung và dài hạn	172	35%	185	32%	158	28%

(nguồn: chi nhánh NHQĐ BD)

Năm 2009 dư nợ vay ngắn hạn đạt 319 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 65% tổng dư nợ, dư nợ cho vay trung dài hạn đạt 172 tỷ đồng chiếm 35% tổng dư nợ vay.

Năm 2010 dư nợ vay ngắn hạn đạt 392 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 68% tổng dư nợ, dư nợ cho vay trung dài hạn đạt 185 tỷ đồng chiếm 32% tổng dư nợ vay.

Năm 2011 dư nợ vay ngắn hạn đạt 406 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 72%

tổng dư nợ, dư nợ cho vay trung dài hạn đạt 158 tỷ đồng chiếm 28% tổng dư nợ vay.

Như vậy, cho vay ngắn hạn thường chiếm tỷ trọng lớn trong hoạt động tín dụng của NHQĐ BĐ, thông thường chiếm trên 65%. Những năm qua tín dụng trung dài hạn có xu hướng giảm dần tỷ trọng trong cơ cấu cho vay của ngân hàng. Đây là một xu hướng cho thấy NHQĐ rất thận trọng trong việc cấp tín dụng trung dài hạn, đây là một xu thế tất yếu khi nền kinh tế đang trong giai đoạn khủng hoảng.

Khách hàng vay vốn tại Ngân hàng TMCP Quân đội bao gồm các khách hàng là tổ chức (Doanh nghiệp nhà nước, Công ty trách nhiệm hữu hạn, Công ty cổ phần, doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, Hợp tác xã, doanh nghiệp tư nhân...) và các thể nhân. Theo hình thức sở hữu thì dư nợ cho vay có thể được phân thành 2 đối tượng chính đó là: khu vực kinh tế quốc doanh (Doanh nghiệp nhà nước) và khu vực kinh tế ngoài quốc doanh (Công ty Trách nhiệm hữu hạn, Công ty cổ phần, doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, doanh nghiệp tư nhân và các cá nhân...).

* Phân tích kết cấu dư nợ cho vay theo ngành kinh tế

Bảng 2.8: Cơ cấu dư nợ cho vay theo ngành nghề kinh tế

Đơn vị tính: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011	
	Số tiền	Tỷ lệ	Số tiền	Tỷ lệ	Số tiền	Tỷ lệ
Tổng số dư nợ vay	490	100%	577	100%	564	100%
Nông nghiệp và lâm nghiệp	25	5%	36	6%	33	6%
Thủy sản	0	0%	1	0%	2.2	0%
Công nghiệp khai thác mỏ	35	7%	52	9%	49	9%
Công nghiệp khai thác chế biến	212	43%	240	42%	232	41%

Ngành sản xuất và PP điện, khí đốt và nước	15	3%	21	4%	20	4%
Xây dựng	20	4%	32	6%	30	5%
Thương nghiệp sửa chữa xe có động cơ, mô tô, đồ dùng cá nhân gia đình	55	11%	60	10%	63	11%
Khách sạn, nhà hàng	0	0%	0.3	0%	0.4	0%
Vận tải, kho bãi và thông tin liên lạc	58	12%	60	10%	62	11%
Hoạt động phục vụ cá nhân và gia đình	70	14%	75	13%	72	13%

(nguồn: chi nhánh NHQĐ BD)

Về cơ cấu dư nợ theo ngành kinh tế, hầu hết dư nợ cho vay của NHQĐ BD nhằm phục vụ sản xuất kinh doanh chiếm trên 85% tổng dư nợ vay, trong đó lĩnh vực công nghiệp khai thác và chế biến chiếm trọng cao nhất, kể đến là các ngành nghề vận tải và dư nợ cho vay nhằm phục vụ nhu cầu cá nhân. Điều này là phù hợp với định hướng phát triển của NHQĐ BD trong thời điểm hiện tại.

Bình định với lợi thế lớn là tài nguyên khoáng sản như: Titan, đá, vàng, sắt,... và một số mỏ khoáng sản khác đồng thời với địa hình bờ biển kéo dài và nghề đánh bắt và chế biến hải sản đã có từ lâu đời vì vậy trong những năm tới NHQĐ vẫn sẽ tập trung cho vay đối với những nghề chế biến mang lại giá trị kinh tế cao. Mặc dù Bình Định có tiềm năng du lịch biển, đảo, di tích, làng nghề.... nhưng tốc độ phát triển còn rất chậm chạp vì vậy ngân hàng cũng đang cố gắng cung cấp các khoản cho vay hợp lý (còn rất khiêm tốn 0,3; 0,4%) nhằm mục đích kích thích sự phát triển về du lịch cho tỉnh, trong tương lai không xa khi Bình Định phát triển du lịch lịch ổn định thì lĩnh vực cho vay này sẽ là một phần tăng trưởng đầy tiềm năng.

- Phân tích tăng trưởng số lượng doanh nghiệp vay vốn:

Bảng 2.9: số lượng khách hàng quan hệ tín dụng với NHQĐ BĐ

Chỉ tiêu	Năm 2009			Năm 2010			Năm 2011		
	Số lượng	Dư nợ vay	Tỷ trọng	Số lượng	Dư nợ vay	Tỷ trọng	Số lượng	Dư nợ vay	Tỷ trọng
Tổng số dư nợ vay	1,400	490	100%	1,532	577	100%	1,608	564	100%
DNNN		-	-		-	-		-	-
DN ngoài quốc doanh	50	425	87%	62	499	86%	70	475	84%
Cá nhân, hộ gia đình	1,340	65	13%	1,450	78	14%	1,530	89	16%

Qua bảng số liệu 2.9 cho thấy, Số lượng các DN ngoài quốc doanh đang có quan hệ vay vốn với NHQĐ BĐ chiếm tỷ lệ 100% Số lượng khách hàng doanh nghiệp. Đến cuối năm 2011 có 70 Doanh nghiệp tăng 8 khách hàng, tuy nhiên dư nợ vay có giảm hơn so với năm 2010 là 24 tỷ đồng.

Trong tổng số dư nợ vay của khách hàng là các TCKT chủ yếu là các DN ngoài quốc doanh thuộc lĩnh vực công nghiệp chế biến, vận tải chiếm tỷ lệ lớn như: Công ty Cp Phú tài, Công ty CP khoáng sản Sài gòn – Quy Nhơn, Công ty TNHH Tân Phước, Công ty TNHH Hồng Ngọc, Công ty Cp FOCOSEV Phú Yên...đến năm 2011 các đơn vị này có dư nợ tín dụng chiếm trên 50% tổng dư nợ

- Phân tích dư nợ bình quân khách hàng:

Bảng 2.10: Dư nợ bình quân khách hàng

Đơn vị tính: tỷ đồng

Chỉ tiêu	2009	2010	2011	So sánh	
				2010/2009	2011/2010
Số lượng DN	50	62	70	24.00	11.4
Dư nợ cho vay DN	425	499	475	17.41	(5.1)
Dư nợ bình quân khách hàng	8.50	8.05	6.79	(5.31)	(18.6)

(nguồn: chi nhánh NHQĐ BĐ)

Trong những năm qua, số lượng khách hàng có tăng lên nhưng tổng dư nợ có giảm xuống do đó dư nợ bình quân các năm giảm dần. Năm 2009 từ 8,5 tỷ đồng/khách hàng đến năm 2011 giảm còn 6,79 tỷ đồng khách hàng. Tốc độ dư nợ bình quân năm 2010 giảm 5,31% so với 2009 và năm 2011 dư nợ bình quân giảm 18,6% so với năm 2010. Trong những năm qua nền kinh tế còn gặp nhiều khó khăn quy mô hoạt động của các doanh nghiệp giảm xuống, bên cạnh đó việc xem xét và đánh giá hạn mức cho từng khách hàng rất chặt dù có mở rộng quy mô khách hàng, nhưng vẫn phải đảm bảo ổn định phát triển, hạn chế rủi ro nên dư nợ bình quân đều giảm từ năm 2009 đến 2011.

b. Phân tích tỷ trọng dư nợ cho vay doanh nghiệp

Bảng 2.11: Dư nợ cho vay doanh nghiệp

Đơn vị tính: tỷ đồng

Chỉ tiêu	2009	2010	2011
Tổng dư nợ	490	577	564
Dư nợ cho vay DN	425	499	475
Tỷ trọng dư nợ cho vay DN trong tổng dư nợ (%)	86.7	86.5	84.2

(nguồn: chi nhánh NHNN BD)

Qua phân tích số liệu từ bảng 2.11 cho thấy dư nợ cho vay doanh nghiệp luôn chiếm tỷ trọng cao, nhưng lại giảm xuống từng năm, năm 2009 đạt 86,7% đến năm năm 2011 chỉ còn 84,2%. Điều này cũng cho thấy rõ rằng ngân hàng đang cơ cấu lại các khoản cho vay, tăng tỷ trọng các khoản cho vay ngoài doanh nghiệp. Điều này cho thấy sự khủng hoảng kinh tế tác động đến các doanh nghiệp là rất lớn, trong thời gian ngắn hạn hiện nay ngân hàng TMCP Quân Đội – CN Bình Định cũng không thể đi ngược lại xu thế chung đó, tuy nhiên với sự chủ động xúc tiến tìm hiểu các khách hàng tiềm năng trong thời gian tới khi nền kinh tế phục hồi và phát triển thì tỷ trọng cho vay khách hàng doanh nghiệp sẽ tăng lên.

c. Phân tích đa dạng hóa phương thức cho vay

Bảng 2.12: Cơ cấu dư nợ cho vay theo phương thức vay

Đơn vị tính: tỷ đồng

Chi tiêu	Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011	
	Số tiền	tỷ trọng (%)	Số tiền	tỷ trọng (%)	Số tiền	tỷ trọng (%)
Tổng số dư nợ vay	490	100%	577	100%	564	100%
Từng lần	150	31%	177	31%	144	26%
Hạn mức	275	56%	320	55%	340	60%
Dự án	65	13%	80	14%	80	14%

(nguồn: chi nhánh NHQĐ BĐ)

Về phương thức cho vay, dư nợ cho vay theo hạn mức thường chiếm tỷ lệ lớn so với cho vay từng lần, cho vay đầu tư dự án. Việc cho vay theo hạn mức chủ yếu tập trung đối với các khách hàng đã có quan hệ lâu năm, uy tín với ngân hàng, có nhu cầu vốn lưu động thường xuyên, ổn định.

Phương thức cho vay theo hạn mức tín dụng có thủ tục đơn giản và khách hàng có thể chủ động được nguồn vốn vay do vậy các doanh nghiệp thường lựa chọn phương thức này khi muốn vay vốn phục vụ nhu cầu vốn thường xuyên. Dư nợ cho vay theo phương thức hạn mức tín dụng chiếm tỷ trọng cao trong tổng dư nợ cho vay doanh nghiệp và tăng qua các năm. Năm 2009 tỷ trọng dư nợ cho vay theo hạn mức tín dụng chiếm 56% trong tổng dư nợ đến năm 2010 giảm còn 55% và năm 2011 chiếm 60% tổng dư nợ tăng 9% so với năm 2010

d. Tình hình tăng trưởng thu nhập từ cho vay doanh nghiệp

Bảng 2.13: Thu nhập từ cho vay doanh nghiệp

Đơn vị tính: tỷ đồng

Chỉ tiêu	2009	2010	2011	So sánh	
				2010/2009	2011/2010
Tổng thu nhập	102.40	113.82	176.89	11,15 %	35,7 %
Thu nhập từ hoạt động tín dụng	98.60	111.80	172.53	13,39 %	35,2 %
Thu nhập từ cho vay doanh nghiệp	84.80	96.15	144.93	13,39 %	33,7 %

(nguồn: chi nhánh NHQĐ BD)

Thu nhập tăng qua các năm với tốc độ tốt, năm 2010 tăng 11,15% so với năm 2009 và năm 2011 tăng 35,7% so với năm 2010. Cơ cấu thu nhập chủ yếu của chi nhánh từ hoạt động tín dụng, chiếm khoảng 95% trong tổng thu nhập, các khoản thu từ dịch vụ và thu khác chiếm tỷ trọng thấp

Thu nhập từ cho vay doanh nghiệp chiếm tỷ trọng lớn trong thu nhập hoạt động tín dụng ngân hàng, chiếm khoảng 86%. Thu nhập cho vay doanh nghiệp tăng lên từ năm 2010 là 96,15 tỷ đồng tăng 11.35 tỷ đồng so với năm 2009 với tốc độ tăng 13,39 %, đến năm 2011 tốc độ tăng có phần đột biến tăng 48,78 tỷ đồng so với năm 2010 tốc độ tăng 33,7%

Qua số liệu trên cho thấy, thu nhập cho vay doanh nghiệp chiếm tỷ trọng rất lớn trong tổng thu nhập ngân hàng TMCP Quân Đội – CN Bình Định, trong năm 2011 thu nhập cho vay doanh nghiệp tăng đột biến so với 2010: 33,7% chủ yếu là do sự tăng lãi suất cho vay cao, đồng thời với việc huy động nguồn vốn còn thừa từ năm 2010 với lãi suất thấp vì vậy nên có sự tăng trưởng đột biến này. Vấn đề được đặt ra là làm sao có thể giữ được tốc độ tăng trưởng như thế cho những năm sao không khi nền kinh tế còn biến động phức tạp, khó khăn càng tăng cao? Vì vậy, tăng trưởng thu nhập ổn định bền vững mới là yếu tố quyết

định cho sự phát triển lâu dài của ngân hàng TMCP Quân Đội – CN Bình Định.

e. Phân tích các chỉ tiêu kiểm soát rủi ro cho vay doanh nghiệp

- Biến động về tỷ lệ nợ quá hạn cho vay doanh nghiệp:

Chỉ tiêu nợ quá hạn là một trong các chỉ tiêu quan trọng dùng để đánh giá chất lượng cho vay doanh nghiệp. Nếu như chỉ tiêu dư nợ cho vay càng lớn càng tốt thì chỉ tiêu nợ quá hạn lại càng nhỏ càng tốt. Những khoản nợ quá hạn là khoản tiền mà đến hạn khách hàng phải trả cho ngân hàng nhưng vì một lý do nào đó mà khách hàng không trả tiền đúng hạn cho ngân hàng. Những khoản nợ quá hạn này không chỉ ảnh hưởng lớn đến ngân hàng mà còn ảnh hưởng lớn đến bản thân doanh nghiệp vì sau này doanh nghiệp sẽ phải trả lãi phạt nợ quá hạn.

Bảng 2.14: Tỷ lệ nợ quá hạn cho vay doanh nghiệp

Đơn vị tính: tỷ đồng

Chỉ tiêu	2009	2010	2011	So sánh	
				2010/2009	2011/2010
Tổng số dư nợ vay	490	577	564	17,76	(2,25)
Dư nợ cho vay DN	425	499	475	17,41	(4,81)
Nợ quá hạn	8	3	12	(62,50)	300,00
Nợ quá hạn cho vay doanh nghiệp	7	2,5	10	(64,29)	300,00

(nguồn: chi nhánh NHQĐ BD)

Trong năm 2010 tình hình nợ quá hạn có giảm xuống rõ rệt từ 8 tỷ giảm xuống còn 3 tỷ so với năm 2009, tốc độ giảm 62,5%. Tuy nhiên, năm 2011 thì nợ quá hạn lại tăng lên một cách đáng kể từ 3 tỷ lên 12 tỷ, tốc độ tăng lên đến 300%. Điều này cho thấy rằng nền kinh tế bị khủng hoảng nặng nề, sức chịu đựng của doanh nghiệp đã vượt quá giới hạn.

Nợ quá hạn cho vay doanh nghiệp năm 2010 giảm từ 7 tỷ xuống còn 2,5 tỷ so với năm 2009, tốc độ giảm 64,29%, nhưng từ năm 2011 thì nợ quá

hạn cho vay doanh nghiệp tăng lên rất nhiều từ 2,5 tỷ lên 10 tỷ, tốc độ tăng 300%

Như vậy có thể thấy rằng trong năm 2011 tổng nợ quá hạn và nợ quá hạn cho vay doanh nghiệp đều có xu hướng tăng rất mạnh, mặc dù trong năm 2010 thì tốc độ có giảm xuống so với 2009 điều này cho thấy doanh nghiệp đã cố gắng cầm cự duy trì sản xuất tuy nhiên tình hình kinh tế quá khó khăn nên các khoản vay không thể trả cho ngân hàng được. Trong những năm sắp tới việc đánh giá vĩ mô nền kinh tế liên quan chặt chẽ đến sự phát triển của doanh nghiệp điều này cũng là một nhân tố để ngân hàng xem xét đánh giá những rủi ro tiềm ẩn, hạn chế phát triển cho vay những khách hàng có nhiều rủi ro cao, đồng thời xúc tiến hỗ trợ cho những khách hàng có quan hệ tốt, thị trường ổn định nhưng cũng đang gặp khó khăn.

- *Biến động về tỷ lệ nợ xấu cho vay doanh nghiệp:*

Bảng 2.15: Tỷ lệ nợ xấu cho vay doanh nghiệp

Đơn vị tính: tỷ đồng

Chỉ tiêu	2009	2010	2011	So sánh	
				2010/2009	2011/2010
Tổng số dư nợ vay	490	577	564	17,76	(2,25)
Dư nợ cho vay DN	425	499	475	17,41	(4,81)
Nợ xấu	22	10	8	(54,55)	(20,00)
Nợ xấu cho vay doanh nghiệp	18	8	7	(55,56)	(12,5)
Tỷ lệ nợ quá hạn cho vay DN/dư nợ cho vay DN	1,65	0,5	2,11		
Tỷ lệ nợ xấu cho vay DN/dư nợ cho vay DN	4,24	0,02	0,10		

(nguồn: chi nhánh NHQĐ BĐ)

Nợ xấu có chiều hướng giảm rõ rệt qua từng năm, năm 2009 là 22 tỷ, 2010: 10 tỷ, năm 2011: 8 tỷ với tốc độ giảm lần lượt là 54,55% năm 2010 so với 2009 và giảm 20% năm 2011 so với 2010.

Về nợ xấu cho vay doanh nghiệp cũng có xu hướng giảm tương ứng, năm 2009 là 18 tỷ, 2010: 8 tỷ, năm 2011: 7 tỷ với tốc độ giảm lần lượt là 55,56% năm 2010 so với năm 2009 và giảm 12,5% năm 2011 so với 2010.

* Qua phân tích chung, tỷ lệ nợ xấu và nợ quá hạn so với tổng dư nợ đều có giảm và nằm trong ngưỡng an toàn cho phép. Qua đó, chúng ta nhận thấy rằng mức độ kiểm soát rủi ro của NHQĐ BĐ có cải thiện đáng kể, mặc dù nền kinh tế đang rơi vào khủng hoảng, doanh nghiệp ngày càng khó khăn trong kinh doanh.

- Phân tích dư nợ cho vay có tài sản đảm bảo

Tài sản đảm bảo có vai trò rất lớn trong quyết định cấp tín dụng của các tổ chức tín dụng Việt Nam hiện nay, không đơn giản vì nó là chỗ dựa tin cậy trong việc đưa ra quyết định cấp tín dụng mà hơn thế nữa, tài sản đảm bảo có tác dụng rất tốt trong việc ngăn ngừa sự xuất hiện của tâm lý ỷ lại sau khi cho vay có thể gây ra rủi ro tín dụng. Các ngân hàng luôn cố gắng nâng cao giá trị tài sản đảm bảo khi cho vay để nhằm giảm bớt rủi ro cho ngân hàng khi khách hàng gặp khó khăn trong việc trả nợ. Hiện nay ngân hàng đã nới lỏng điều kiện này đối với các doanh nghiệp trong trường hợp các doanh nghiệp này sản xuất kinh doanh có hiệu quả và có quan hệ tín dụng tốt, lâu dài với ngân hàng.

Theo thông lệ quốc tế thì NHTM căn cứ vào mức độ tín nhiệm của khách hàng vay và tính chất của khoản vay mà yêu cầu khách hàng có hoặc không có tài sản đảm bảo tiền vay. Ở Việt Nam cũng vậy, trong Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật các TCTD cũng đã nêu rõ “ TCTD có quyền xem xét, quyết định cho vay trên cơ sở có bảo đảm hoặc không có bảo đảm bằng tài sản cầm cố, thế chấp của khách hàng vay, bảo lãnh của bên thứ ba và

chịu trách nhiệm về quyết định của mình”. Để thấy được tình hình cho vay theo hình thức đảm bảo ta nghiên cứu bảng sau:

Bảng 2.16: Cơ cấu dư nợ vay theo tài sản đảm bảo

Đơn vị tính: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011		So sánh	
	Số tiền	Tỷ lệ	Số tiền	Tỷ lệ	Số tiền	Tỷ lệ	10/09	11/10
Tổng số dư nợ vay	490	100%	577	100%	564	100%	17,76	(2,25)
Có đảm bảo bằng tài sản	466	95%	554	96%	536	95%	18,88	(3,25)
Không có tài sản bảo đảm	23	5%	22	4%	27	5%	(4,35)	22,73

(nguồn: chi nhánh NHQĐ BD)

Qua bảng số liệu 2.16 cho thấy dư nợ cho vay có tài sản đảm bảo chiếm tỷ lệ cao trên 95% tổng dư nợ cho vay và duy trì qua các năm. Tài sản đảm bảo vẫn được xem là một điều kiện quan trọng trong thủ tục cho vay của chi nhánh, điều này gây trở ngại đối với nhiều doanh nghiệp, nhất là các doanh nghiệp vừa và nhỏ trong việc tiếp cận nguồn vốn ngân hàng khi không có tài sản đảm bảo hoặc các tài sản chưa đủ các giấy tờ hợp lệ. Việc cho vay không có tài sản bảo đảm chủ yếu tập trung cho vay một số cá nhân vay thấu chi có giá trị thấp, cho vay CBCNV của cơ quan và các đơn vị hợp tác.

Trong năm 2010 tốc độ cho vay có tài sản đảm bảo tăng 18,88% so với năm 2009, đến năm 2011 thì tỷ lệ giảm xuống 3,25% so với năm 2010 cho thấy chi nhánh đã linh hoạt hơn về tài sản đảm bảo.

Trong những năm tới chi nhánh sẽ luôn cố gắng hoàn thiện hơn nữa hoạt động tín dụng và dịch vụ sao cho các hoạt động này luôn chính xác, nhanh chóng, tiện lợi và an toàn... cho cả ngân hàng và khách hàng tham gia.

2.3. ĐÁNH GIÁ CHUNG THỰC TRẠNG PHÁT TRIỂN CHO VAY DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG TMCP QUÂN ĐỘI – CN BÌNH ĐỊNH

2.3.1. Những kết quả đạt được

Được thành lập ngày 30/06/2006, Chi nhánh ngân hàng TMCP Quân đội Bình Định đã trải qua hơn 6 năm hoạt động, với nhiều khó khăn trong giai đoạn mới đi vào hoạt động nhưng NHQĐ Bình Định đã đạt được nhiều thành công khẳng định tương lai là một chi nhánh hoạt động hiệu quả. Những năm qua ngân hàng đạt được những kết quả rất đáng khích lệ, trong đó phải kể đến hoạt động cho vay doanh nghiệp.

Nhờ nắm bắt được xu hướng phát triển của nền kinh tế mà chi nhánh có hướng chuyển dịch và chú trọng đến đối tượng khách hàng doanh nghiệp. Dự nợ cũng như tỷ trọng dự nợ cho vay doanh nghiệp tăng và ổn định. Năm 2009 dự nợ cho vay doanh nghiệp đạt 425 tỷ đồng chiếm 86,7% trong tổng dự nợ, năm 2010 dự nợ cho vay doanh nghiệp đạt 499 tỷ đồng chiếm 86,5% trong tổng dự nợ và tăng 17,4% so với năm 2009, tuy nhiên sang năm 2011 thì dự nợ cho vay doanh nghiệp giảm chỉ đạt 475 tỷ đồng tốc độ giảm 4,8% so với năm 2010, điều này là do chi nhánh đã điều chỉnh kế hoạch kinh doanh trong ngắn hạn nhưng về lâu dài thì dự nợ cho vay doanh nghiệp sẽ tăng lên.

Số lượng vay vốn tại chi nhánh luôn tăng trưởng qua các năm, năm 2010 tăng 12 doanh nghiệp so với năm 2009 và năm 2011 tăng 8 doanh nghiệp so với năm 2010 và vẫn giữ tốc độ tăng hàng năm. Cho vay DNNN chi nhánh không thực hiện mà chỉ tập trung cho vay các DNNQD, các DNNQD luôn chiếm tỷ trọng cao trung bình trong 03 năm 2009 – 2011 chiếm khoảng 85% trong tổng dự nợ vay.

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

Dư nợ bình quân trên một khách hàng doanh nghiệp tương đối cao, đạt 8,5 tỷ đồng/khách hàng năm 2009, 8,05 tỷ đồng/khách hàng năm 2010 và 6,79 tỷ đồng/khách hàng năm 2011.

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

Thu nhập từ hoạt động cho vay doanh nghiệp luôn tăng trưởng ở mức cao. Thu nhập từ cho vay doanh nghiệp chiếm tỷ trọng lớn trong thu nhập hoạt động tín dụng ngân hàng, chiếm khoảng 86% trong tổng thu nhập. Thu nhập cho vay doanh nghiệp tăng lên từ năm 2010 là 96,15 tỷ đồng tăng 11,35 tỷ đồng so với năm 2009 với tốc độ tăng 13,39 %, đến năm 2011 tốc độ tăng có phần đột biến tăng 48,78 tỷ đồng so với năm 2010 tốc độ tăng 33,7%.

Cán bộ tín dụng luôn bám sát tình hình hoạt động của doanh nghiệp để từ đó có những biện pháp đo lường và xử lý rủi ro một cách nhanh chóng và hợp lý nhất. Điều này cũng tạo thuận lợi cho các doanh nghiệp trong quá trình hoạt động vì sự hiểu biết và kinh nghiệm của các cán bộ tín dụng khi tính toán kỳ hạn trả nợ phù hợp với dòng tiền vào và ra của doanh nghiệp.

Ngân hàng đã xây dựng được quy trình cho vay cụ thể và chi tiết, quy trình tín dụng được thực hiện một cách chặt chẽ, công tác thẩm định cho vay được tiến hành thận trọng.

Bên cạnh đó ngân hàng đang từng bước hiện đại hóa cơ sở vật chất, giúp cho việc theo dõi thông tin tín dụng được nhanh chóng và chính xác. Công tác giao dịch, phục vụ khách hàng có nhiều đổi mới theo phong cách hiện đại, văn minh, lịch sự. Các cán bộ tín dụng được cử đi học tập các lớp ngắn hạn nhằm nâng cao trình độ chuyên môn.

Đặc biệt trong việc cung cấp tín dụng cho các doanh nghiệp ngoài quốc doanh, NHQĐ Bình Định đã đạt được những kết quả sau:

- NHQĐ Bình Định đóng góp một phần nhỏ vào lợi nhuận chung của

toàn hệ thống NHQĐ.

- Chi nhánh cũng đã đa dạng hoá khách hàng, mở rộng cho vay các doanh nghiệp. Việc mở rộng này được thể hiện ở phạm vi mọi đối tượng doanh nghiệp kinh doanh theo pháp luật.

- Chi nhánh giữ ổn định tỷ lệ nợ xấu không cao, đảm bảo mức an toàn chung và góp phần nâng cao uy tín, thương hiệu của NHQĐ trên thị trường.

- Việc thực hiện cho vay các doanh nghiệp đã góp phần đáp ứng được nhu cầu vốn khi cần thiết của các doanh nghiệp, đảm bảo đủ vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh.

- Ngân hàng cũng đã thực hiện đa dạng hoá các sản phẩm cho vay doanh nghiệp như: đa dạng về thời hạn cho vay, đa dạng về phương thức cho vay, do đó đã đáp ứng được các nhu cầu về vốn khác nhau của mọi đối tượng khách hàng cũng như nhu cầu vốn trong từng thời kì.

- Chính sách lãi suất cho vay của Ngân hàng TMCP Quân đội CN Bình Định linh hoạt, cạnh tranh và có tính chất định hướng rõ ràng.

2.3.2. Những hạn chế

Trong những năm gần đây chi nhánh đã có những bước đi phù hợp với tình hình thực tế để phát triển, từng bước khẳng định vai trò của mình trong công cuộc phát triển kinh tế của tỉnh. Song song với những kết quả cần phát huy, NHQĐ BĐ còn một số hạn chế cần khắc phục để phát triển hoạt động cho vay doanh nghiệp:

Số lượng doanh nghiệp vay vốn tại chi nhánh tăng đều qua các năm nhưng còn ít chưa xứng với tiềm năng của chi nhánh cũng như số lượng doanh nghiệp hiện có trên địa bàn tỉnh. Nguyên nhân là chi nhánh chưa thực hiện tốt chính sách khách hàng đồng thời chưa chủ động quảng bá hình ảnh của ngân hàng đến với khách hàng.

Tỷ trọng cho vay trung, dài hạn chiếm tỷ trọng thấp trong tổng dư nợ

cho vay doanh nghiệp, bình quân trong 03 năm 2009 – 2010 tỷ trọng cho vay trung, dài hạn chỉ chiếm khoảng 35% trong tổng dư nợ vay. Nguyên nhân ngắn hạn do kế hoạch kinh doanh trong những năm đang bị khủng hoảng kinh tế nên ngân hàng hạn chế rủi ro cho vay đối với các dự án trung và dài hạn, về lâu dài nguyên nhân chính là doanh nghiệp chưa thực sự chú trọng việc mở rộng quy mô, đầu tư mới vào trng thiết bị, bên cạnh đó nguồn vốn trung và dài hạn của ngân hàng còn hạn hẹp.

Tỷ trọng cho vay có tài sản đảm bảo chiếm cao trong tổng dư nợ cho vay doanh nghiệp trên 95%. Bởi vì để phòng tránh rủi ro, tài sản đảm bảo vẫn được xem là một điều kiện quan trọng trong thủ tục cho vay của chi nhánh. Tài sản thế chấp là rào cản lớn nhất hiện nay để doanh nghiệp tiếp cận nguồn vốn ngân hàng. Tài sản đảm bảo là một yếu tố quyết định trong quá trình đánh giá khoản vay của các doanh nghiệp đặc biệt là các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Điều này sẽ hạn chế đến khả năng vay vốn của một số doanh nghiệp tại ngân hàng vì nhiều doanh nghiệp có tình hình tài chính tốt, phương án, dự án kinh doanh có hiệu quả nhưng không đáp ứng được yêu cầu về tài sản đảm bảo của ngân hàng.

Mặc dù tỷ lệ nợ quá hạn và nợ xấu vẫn trong phạm vi cho phép, kiểm soát được nhưng tỷ lệ nợ quá hạn cho vay doanh nghiệp năm 2011 có tốc độ tăng 300% so với 2010 và 50% so với năm 2009. Cho thấy rằng ngân hàng chưa đánh giá hết mức độ biến động xấu của nền kinh tế trong ngắn hạn và dài hạn, sự chủ động phòng bị của ngân hàng trong việc kiểm soát rủi ro còn hạn chế.

Mạng lưới và kênh phân phối trên địa bàn còn ít, chủ yếu tập trung tại TP. Quy Nhơn và vùng lân cận nên việc tiếp cận và mở rộng khách hàng DN còn khá hạn chế.

Các sản phẩm tín dụng còn chưa đa dạng, linh hoạt, chưa có các sản

phẩm mang tính đặc thù chung của vùng, chưa có chính sách giá, phí cạnh tranh cho nhóm Khách hàng DN xuất khẩu, công tác bán chéo sản phẩm còn chưa thật sự tốt để giúp mở rộng khách hàng.

2.3.3. Nguyên nhân của hạn chế

a. Nguyên nhân chủ quan

- Khó khăn trong công tác huy động vốn.

Trong những năm qua, cùng với sự mở rộng quy mô hoạt động, các chi nhánh, phòng giao dịch của NHTM được thành lập mới trên địa bàn tỉnh ngày càng tăng và môi trường cạnh tranh giữa các NHTM càng trở nên gay gắt hơn. Điều này có những tác động đến khả năng huy động vốn của NHQĐ BĐ. Bên cạnh đó, sức hút của các kênh đầu tư khác và lo ngại phát đã gây áp lực huy động vốn lên ngân hàng.

- Ngân hàng chưa chủ động trong tìm kiếm khách hàng mới, tiềm năng.

Trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng nói chung và hoạt động cho vay doanh nghiệp nói riêng, tìm kiếm khách hàng mới, tiềm năng là yếu tố quan trọng tăng dư nợ, phát triển hoạt động cho vay. Ngân hàng TMCP Quân đội thực sự chưa quảng bá được thương hiệu của mình trên thị trường. Đến thời điểm này, nhiều doanh nghiệp vẫn chưa biết đến ngân hàng TMCP Quân đội là ngân hàng nào và đang ở đâu. Do chưa được biết đến nhiều, nên giao dịch giữa ngân hàng TMCP Quân đội nói chung và NHQĐ BĐ nói riêng với các doanh nghiệp chưa nhiều. Đây là một hạn chế rất lớn của ngân hàng TMCP Quân đội.

- Các quy định trong cho vay doanh nghiệp của ngân hàng còn nhiều hạn chế, chưa phù hợp:

+ Phương thức cho vay chủ yếu hiện nay là phương thức cho vay từng lần (theo món). Việc thực hiện phương thức cho vay này sẽ giúp ngân hàng dễ dàng trong giám sát và quản lý món vay nhưng nó lại không đáp ứng được yêu

cầu của hầu hết khách hàng, đặc biệt là khách hàng có vòng quay vốn thường xuyên lớn. Chính điều này đã làm hạn chế đáng kể khả năng phát triển cho vay DN của ngân hàng.

+ Ngân hàng TMCP Quân đội nói chung và NHQĐ BĐ nói riêng chưa quen với việc cho vay không có tài sản đảm bảo đồng thời yêu cầu tỷ lệ tài sản đảm bảo quá cao 70% nên nhiều doanh nghiệp tuy có phương án kinh doanh khả thi nhưng cũng không thể nào giao dịch với chi nhánh được. Như vậy chi nhánh cũng đã bị mất đi một phần thị trường tiềm năng.

- Do Chi nhánh chưa thể hiện rõ khách hàng mục tiêu trong kinh doanh của ngân hàng là ai và chưa thể hiện rõ thái độ quan tâm ưu đãi riêng đối với khách hàng, do đó khách hàng chưa thấy rõ được lợi ích của mình khi giao dịch với ngân hàng TMCP nói chung và NHQĐ nói riêng.

- Công tác kiểm tra, kiểm soát khoản vay tại chi nhánh còn xem nhẹ, chưa thực hiện nghiêm túc và thường xuyên.

Dù quy trình cho vay được tiến hành nghiêm túc và chặt chẽ tới đâu mà thiếu kiểm tra, kiểm soát khi doanh nghiệp sử dụng vốn vay thì mức độ an toàn tín dụng vẫn chưa được đảm bảo. Để khách hàng trả được nợ gốc và lãi đúng hạn và đầy đủ thì trước tiên khách hàng phải sử dụng vốn vay đúng mục đích. Công tác kiểm tra, kiểm soát là nhằm đảm bảo sử dụng vốn vay đúng mục đích. Tuy nhiên, tại chi nhánh công tác này không phải lúc nào cũng được thực hiện thường xuyên, nhiều khi lại thực hiện mang tính chiếu lệ hình thức. Một phần vì đã có tài sản đảm bảo nên cán bộ xem nhẹ công tác này, nhưng thực tế xử lý tài sản đảm bảo tiền vay là vô cùng phức tạp. Không bám sát đồng vốn cho vay như vậy thì không thể tư vấn, giúp đỡ doanh nghiệp thoát khỏi tình trạng khó khăn một cách kịp thời và dễ dẫn đến khoản vay có vấn đề.

- Do thông tin tín dụng mà Nhà nước cung cấp về các doanh nghiệp để

phục vụ cho quá trình thẩm định tín dụng của ngân hàng còn quá ít và thời gian để có được thông tin về doanh nghiệp còn dài ảnh hưởng lớn đến công việc thẩm định của cán bộ tín dụng ngân hàng.

- Do một số doanh nghiệp làm ăn không hiệu quả, đã cải biên số liệu để được cấp tín dụng của ngân hàng, gây khó khăn cho cho cán bộ tín dụng thẩm định. Điều này yêu cầu cần có một chế độ hạch toán đúng đắn hơn đối với các doanh nghiệp.

b. Nguyên nhân khách quan

- Hạn chế về năng lực tài chính của doanh nghiệp.

Trong những năm qua trên địa bàn tỉnh Bình Định số lượng các doanh nghiệp tăng nhanh tuy nhiên quy mô hoạt động còn nhỏ, vốn ít, khả năng cạnh tranh và hiệu quả hoạt động thấp. Theo số liệu điều tra của tổng cục thống kê, hiện tại tỷ trọng doanh nghiệp có vốn dưới 5 tỷ đồng vẫn chiếm đa số. Bên cạnh đó doanh nghiệp cũng vướng phải những cản trở như sản xuất nhỏ lẻ, manh mún, công nghệ lạc hậu...

- Tính minh bạch về tài chính của doanh nghiệp chưa cao, đặc biệt trong việc sử dụng các hệ thống kế toán chuẩn, đọc báo cáo tài chính chưa đạt yêu cầu. các loại báo cáo chứng minh khả năng tài chính của doanh nghiệp thiếu minh bạch, không có chứng nhận của các công ty kiểm toán độc lập. Chính những điều đó gây ra rất nhiều khó khăn cho ngân hàng trong quá trình thẩm định nghi ngờ tình hình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp và hạn chế trong phê duyệt cho vay. Bên cạnh đó, vì ở Việt Nam chưa có quy định báo cáo tài chính của doanh nghiệp phải được kiểm toán, nên một số vẫn cung cấp thông tin cho ngân hàng không đầy đủ, hoặc kém chuẩn xác dẫn đến khó tiếp cận vốn.

- Khả năng lập dự án đầu tư còn yếu và thiếu thuyết phục.

Các doanh nghiệp chưa có kinh nghiệm và chưa đầu tư kỹ lưỡng để

nghiên cứu thị trường, nghiên cứu các rủi ro có thể xảy ra nên phương án sản xuất kinh doanh còn nhiều thiếu sót. Các ngân hàng thường gặp khó khăn khi thẩm định và không đánh giá chính xác được tính khả thi của dự án, dẫn đến hạn chế khả năng vay vốn của doanh nghiệp tại ngân hàng.

- Khả năng tiếp cận thông tin của thị trường còn hạn chế.

Hiện nay, khả năng tiếp cận thông tin và thị trường còn nhiều hạn chế, các doanh nghiệp chưa chủ động trong việc tiếp cận thông tin mới và sự thay đổi của môi trường kinh tế. Điều này làm giảm khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp trên thị trường và giảm khả năng tiếp cận vốn ngân hàng.

- Hạn chế về năng lực quản lý. Sự không phù hợp giữa năng lực, trình độ thực tế của các doanh nghiệp với chức năng phạm vi kinh doanh được Nhà nước cho phép. Nhiều doanh nghiệp được Nhà nước cấp giấy phép thành lập với chức năng và nhiệm vụ vượt quá năng lực tài chính, trình độ kỹ thuật sản xuất và trình độ quản lý gây khó khăn, cản trở trong hoạt động tín dụng của ngân hàng.

* Nguyên nhân khác.

- Thông tin tín dụng mà Nhà nước cung cấp về các doanh nghiệp để phục vụ cho quá trình thẩm định tín dụng của ngân hàng còn quá ít và thời gian để có được thông tin về doanh nghiệp còn dài ảnh hưởng lớn đến công việc thẩm định của cán bộ tín dụng ngân hàng.

- Môi trường pháp lý, hệ thống các văn bản pháp luật chưa chặt chẽ và thống nhất. Hiện nay môi trường pháp lý của Việt Nam chưa tạo ra động lực để các doanh nghiệp phải quan tâm tới việc nâng cao năng lực quản trị doanh nghiệp, hướng tới những chuẩn mực về quản trị doanh nghiệp theo thông lệ quốc tế. Hệ thống các văn bản quy phạm pháp luật của nước ta rất đồ sộ nhưng thiếu thống nhất, thiếu đồng bộ rất dễ bị vô hiệu bằng những công văn – một trong những văn bản dưới luật.

- Môi trường kinh tế: Những bất ổn trong nền kinh tế vĩ mô tác động tiêu cực đến các chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp và hoạt động của ngân hàng. Thực tiễn trong những năm gần đây lạm phát cao, lãi suất tín dụng tăng cao bội chi ngân sách và nợ công tăng; hệ số ICOR cao (hệ số giữa đầu tư và tăng trưởng), hiệu quả đầu tư thấp, thâm hụt cán cân thương mại và cán cân thanh toán; tỷ giá biến động, giá vàng, đô la tăng cao; dòng vốn vào và dự trữ ngoại tệ giảm; thiếu điện và nút thắt hạ tầng nghiêm trọng; thiếu hụt nguồn nhân lực có chất lượng.... tạo ra sự bất ổn kinh tế vĩ mô.

CHƯƠNG 3

GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN CHO VAY DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG TMCP QUÂN ĐỘI CHI NHÁNH BÌNH ĐỊNH

3.1. ĐỊNH HƯỚNG CHO VAY TẠI NH TMCP QUÂN ĐỘI- CN BÌNH ĐỊNH

3.1.1. Định hướng phát triển của Ngân hàng TMCP Quân đội – Chi nhánh Bình Định

- Về công tác huy động vốn

Tiếp tục bám sát định hướng phát triển của Ngân hàng TMCP Quân đội cũng như định hướng phát triển kinh tế kinh tế xã hội của tỉnh Bình Định. Tiếp tục đẩy mạnh huy động vốn thông qua nhiều hình thức: Chính sách lãi suất phù hợp, đa dạng hóa sản phẩm với chất lượng cao, mở rộng phát triển mạng lưới, duy trì việc đánh giá phân loại khách hàng tiền gửi để có biện pháp thu hút khách hàng, khuyến khích và quảng bá các sản phẩm mới. Phân đầu tốc độ tăng trưởng nguồn vốn huy động không thấp hơn mức bình quân chung của hệ thống.

- Hoạt động tín dụng.

Đẩy mạnh công tác sử dụng vốn của chi nhánh. Mở rộng tín dụng gắn với nâng cao chất lượng đầu tư tín dụng bằng nhiều biện pháp và luôn đảm bảo phương châm “an toàn, hiệu quả”, phân đầu tăng trưởng tổng dư nợ 15% nợ quá hạn dưới 3% tổng dư nợ. Xây dựng cơ cấu tín dụng hợp lý đồng thời đa dạng hóa hoạt động tín dụng trên cơ sở tuân thủ nghiêm ngặt các quy định về an toàn tín dụng. Tập trung nâng cao chất lượng tín dụng, có chính sách thích hợp nhằm ngăn chặn rủi ro tín dụng, trong đó tập trung phát triển tín dụng đối với mảng khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa

Thực hiện chính sách khách hàng, chủ động tiếp cận, tìm kiếm khách

hàng để mở rộng đầu tư, tận dụng mọi cơ hội để vốn tín dụng đến được với mọi thành phần kinh tế, mọi doanh nghiệp sản xuất kinh doanh trên địa bàn tỉnh trong đó chú trọng đến các doanh nghiệp vừa và nhỏ, các hộ sản xuất kinh doanh theo mô hình gia đình. Trong huy động vốn cũng như cho vay áp dụng cơ chế lãi suất linh hoạt.

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

- Phát triển mạnh công nghệ ngân hàng 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 thể 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 ngân hàng 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 NHQĐ trong giai đoạn mới, đưa thương hiệu NHQĐ không ngừng lớn mạnh, có tầm ảnh hưởng trong nước và vươn xa hơn thị trường khu vực và quốc tế, với phương châm vì sự thịnh vượng và phát triển bền vững của ngân hàng, khách hàng, đối tác và cộng đồng.

- Ổn định tổ chức và vận hành theo mô hình mới – Ngân hàng cộng đồng. tiếp tục quan tâm đào tạo và đào tạo lại cán bộ kết hợp với nghiên cứu khoa học.

Triển khai công tác khách hàng: phát triển khách hàng mới thông qua phương pháp ngân hàng cộng đồng do ngân hàng hội sở triển khai. Tổ chức thăm dò ý kiến khách hàng để đánh giá chất lượng sản phẩm, dịch vụ ngân hàng cung cấp và có cơ sở để điều chỉnh hoạt động ngân hàng, các công cụ lãi suất tỷ giá, biểu phí cho phù hợp với tình hình chung và đáp ứng tốt hơn nữa

yêu cầu của khách hàng. Tiếp cận trực tiếp với khách hàng để tìm hiểu nguyện vọng, tâm tư mà khách hàng cần, từng bước hoàn thiện chính sách khách hàng phù hợp với đặc thù của chi nhánh.

3.1.2. Định hướng phát triển cho vay Doanh nghiệp

- Trên cơ sở mục tiêu, định hướng phát triển chung và nhận thức được tầm quan trọng của việc phát triển cho vay doanh nghiệp. Nhằm đáp ứng tốt hơn nữa nhu cầu của khách hàng, Ngân hàng Quân đội chi nhánh Bình Định đã và đang xây dựng nhiều kế hoạch trong ngắn và trung hạn nhằm phát triển cho vay doanh nghiệp, nâng cao uy tín và sức cạnh tranh với các ngân hàng khác trên địa bàn.

Không ngừng tăng trưởng dư nợ cho vay đối với doanh nghiệp. Tỷ trọng dư nợ trung và dài hạn giữ vững và phấn đấu lên 50% tổng dư nợ cho vay doanh nghiệp.

- Đẩy mạnh tăng trưởng đi đôi với kiểm soát, nâng cao chất lượng cho vay, duy trì tỷ lệ nợ quá hạn dưới 3% và tỷ lệ nợ xấu dưới 1% tổng dư nợ cho vay doanh nghiệp. Cải tiến phương pháp, chất lượng, hiệu quả công tác kiểm tra, kiểm soát nội bộ, phát hiện và chỉ đạo kiên quyết khắc phục sai sót.

- Mở rộng thị trường hoạt động, tăng cường mối quan hệ chặt chẽ với khách hàng truyền thống, đồng thời mở rộng đối tượng khách hàng mới theo hướng an toàn và hiệu quả.

- Cơ cấu lại khách hàng theo hướng giảm dần dư nợ cho vay đối với những khách hàng có tình hình tài chính yếu kém, phương án kinh doanh không hiệu quả. Đối với những khách hàng có nợ gia hạn, nợ quá hạn, tập trung đôn đốc, theo dõi chặt chẽ các nguồn tài chính của doanh nghiệp. Bám sát tình hình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, theo sát từng công trình, từng hạng mục, từng dự án đầu tư để đề ra những biện pháp thu hồi nợ.

- Đa dạng hóa các hình thức cấp tín dụng, nâng cao chất lượng hoạt

động nhằm hoàn thiện các quy trình nghiệp vụ, tăng cường kiểm tra giám sát, tăng cường công tác thẩm định để tạo ra uy tín và sự an tâm cho khách hàng khi sử dụng sản phẩm, dịch vụ của ngân hàng.

- Tiếp tục nâng cao trình độ nghiệp vụ cho các cán bộ thực hiện, cử cán bộ đi học hỏi nghiên cứu sâu về nghiệp vụ tín dụng, tham gia các lớp tập huấn do trung tâm đào tạo của ngân hàng mở nhằm không ngừng nâng cao tính chuyên nghiệp trong hoạt động tín dụng, đảm bảo cung cấp cho khách hàng dịch vụ tốt nhất.

- Hiện đại hóa trang thiết bị ngân hàng nói chung và hoạt động tín dụng nói riêng nhằm tạo điều kiện thuận lợi hơn cho khách hàng khi tiến hành giao dịch với ngân hàng.

3.2. GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN CHO VAY DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG TMCP QUÂN ĐỘI – CHI NHÁNH BÌNH ĐỊNH

3.2.1. Hoàn thiện nội dung công tác khách hàng:

Cần chú trọng các vấn đề sau:

- Thực hiện tốt chính sách chăm sóc khách hàng: Chăm sóc khách hàng trước và trong khi cho vay, tạo sự thoải mái, tin tưởng của khách hàng sau khi sử dụng dịch vụ của ngân hàng. Cần có những chính sách chăm sóc khách hàng cụ thể đối với những khách hàng truyền thống, có quan hệ làm ăn lâu năm với ngân hàng, nhằm ổn định thị phần và là nền tảng để thu hút khách hàng mới.

- Chủ động tìm kiếm và mở rộng, đa dạng hóa đối tượng khách hàng để đạt được cơ cấu cho vay hợp lý: Chủ động tìm kiếm khách hàng, mở rộng thị trường, đặc biệt với đối tượng là khách hàng doanh nghiệp. Hoàn thiện và đa dạng hóa các sản phẩm phù hợp với đối tượng khách hàng doanh nghiệp, tăng cường tiếp xúc với các tổ chức, hiệp hội doanh nghiệp, ngân hàng phải luôn điều chỉnh cơ cấu dư nợ cho vay sao cho hợp lý theo từng khách hàng, cơ cấu

theo ngành, thành phần kinh tế....

Việc chủ động tìm kiếm khách hàng là một vấn đề trọng tâm đi vào chiều sâu của chiến lược cạnh tranh. Khi ngân hàng tìm đến mời chào khách hàng vay vốn thì ngân hàng phải có được những thông tin trước, tức là ngân hàng chủ động thẩm định khách hàng để lựa chọn. Điều đó sẽ tránh được sự phân tán vào các thông tin do khách hàng cung cấp, nhiều khi rất hấp dẫn với ngân hàng do khách hàng đã có sự điều chỉnh theo hướng có lợi cho mình. Mặt khác đây là biện pháp tiếp thị rất hiệu quả, nhất là đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ mới thành lập hoặc mới vay ngân hàng lần đầu và ngay đối với những khách hàng đã vay ngân hàng khác. Bởi vậy ngân hàng phải chủ động tìm kiếm những doanh nghiệp vừa và nhỏ làm ăn có hiệu quả, sản xuất kinh doanh có lãi hoặc đang có dự án khả thi. Ngân hàng có thể liệt kê danh sách tất cả doanh nghiệp đã mở tài khoản tại ngân hàng, từ đó ngân hàng xác định được doanh nghiệp nào đã có quan hệ tín dụng với ngân hàng và doanh nghiệp nào chưa có. Ngân hàng cần thu thập các thông tin về khách hàng mà ngân hàng hướng tới.

- Tăng cường khảo sát, nghiên cứu và đánh giá thị trường để nâng cao năng lực cạnh tranh của ngân hàng: Đối với khách hàng là doanh nghiệp, ngân hàng có thể phân đoạn thị trường theo tiêu chí quy mô, ngành nghề kinh tế, hình thức sở hữu... để biết doanh nghiệp đang gặp khó khăn gì, có lợi thế gì, và cần gì ở ngân hàng. Từ đó xây dựng các hình thức cho vay, các dịch vụ phù hợp với nhu cầu doanh nghiệp, giải quyết những vấn đề khó khăn của doanh nghiệp.

- Phát triển nhu cầu khách hàng

Xuất phát từ những nhận định ban đầu về nhu cầu khách hàng, để hiểu sâu sắc hơn về nhu cầu của khách hàng, ngân hàng tổ chức các buổi gặp gỡ với khách hàng trên cơ sở phân tích các vấn đề về dịch vụ cung ứng. Phân

tích các thông tin về các ngân hàng đang phục vụ khách hàng đó. Việc phân tích phải chỉ ra được việc sử dụng dịch vụ của ngân hàng mình sẽ mang lại hiệu quả cao hơn. Đánh giá điểm mạnh điểm yếu của từng ngân hàng, đánh giá khả năng thu hút khách hàng của ngân hàng cạnh tranh từ đó có biện pháp cạnh tranh, biện pháp được sử dụng là nâng cao chất lượng phục vụ, hạ giá thành, tăng cường tiếp xúc với khách hàng.

- Kế hoạch hỗ trợ khách hàng trong việc vay vốn và sử dụng vốn

Ngân hàng TMCP Quân đội có thể tổ chức các hội nghị khách hàng, qua đó hiểu được tâm tư nguyện vọng của họ, vướng mắc họ gặp phải khi vay vốn ngân hàng để có biện pháp tháo gỡ kịp thời, nghiên cứu đưa ra những sản phẩm mới đáp ứng nhu cầu của khách hàng.

- Cần làm tốt hoạt động tư vấn, hỗ trợ doanh nghiệp trong quá trình lập và xây dựng dự án khả thi; tư vấn tốt khách hàng về thực hiện thủ tục tín dụng quan hệ giao dịch với ngân hàng.

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

Lãi suất của khoản vay là nguồn thu của ngân hàng nhưng lại là chi phí của khách hàng. Do đó giữa khách hàng và ngân hàng luôn có mong muốn trái chiều về lãi suất. Lãi suất của ngân hàng trước hết phải phù hợp với các quy định của Nhà nước, đồng thời cần phải dựa trên nhu cầu của thị trường. Để khuyến khích khách hàng vay vốn NHQĐ BĐ cần xây dựng một chính sách lãi suất linh hoạt với từng khách hàng, từng khoản vay.

Ngân hàng cần tiến hành phân loại khách hàng để có chính sách lãi suất phù hợp tạo sự khác biệt trong lãi suất nhằm thu hút các doanh nghiệp vay vốn tại ngân hàng. Đây là công tác quan trọng nhằm sàng lọc những khách hàng có quan hệ lâu năm và khuyến khích những khách hàng mới tìm đến với ngân hàng. Đối với những khách hàng truyền thống có uy tín lâu năm ngân hàng có thể cho vay với mức lãi suất thấp hơn. Ngoài ra, ngân hàng có thể

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

Để làm được điều này đòi hỏi chi nhánh phải nâng cao chất lượng khâu thẩm định giá tiền vay, đưa ra mức lãi suất phù hợp với thị trường, thu hút được khách hàng và bảo đảm lợi nhuận cho ngân hàng. Chính vì vậy việc định giá chính xác để đưa ra lãi suất hợp lý là vấn đề cần thiết hiện nay.

3.2.3. Đa dạng hóa sản phẩm cho vay

Như chúng ta đã biết, doanh nghiệp hoạt động trong nhiều lĩnh vực ngành nghề khác nhau. Do vậy, có khoản vay phù hợp với chu kỳ sản xuất, vòng quay vốn, các thời điểm ra, vào của dòng tiền... sẽ giúp doanh nghiệp chủ động hơn trong hoạt động kinh doanh và ổn định để phát triển. Do đó, để có thể thu hút khách hàng, ngân hàng cần mạnh dạn áp dụng các phương thức cho vay phù hợp với các doanh nghiệp, nhưng cũng cần chú ý đến tính rủi ro.

- Đa dạng hóa phương thức cho vay

Tại NHQĐ BD bên cạnh những sản phẩm truyền thống, chi nhánh cần phát triển hơn nữa các hình thức như: Cho vay dưới hình thức thấu chi tài khoản, tài trợ dự án, cho vay theo hạn mức tín dụng, cho vay trả góp... để mở rộng thị phần cho vay. Bên cạnh đó, cần giảm bớt các thủ tục hành chính để giúp khách hàng có cơ hội tiếp cận vốn ngân hàng, nhất là các doanh nghiệp tư nhân. Ngoài ra, chi nhánh cần tư vấn cho khách hàng lựa chọn phương thức cho vay phù hợp nhất để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn, góp phần thu hồi nợ gốc và lãi đúng hạn.

- Mở rộng cho vay trung và dài hạn:

Cơ cấu về thời hạn trong dư nợ tín dụng là một trong những yếu tố quan trọng ảnh hưởng đến hiệu quả cho vay của doanh nghiệp. Tại chi nhánh hiện nay cho vay ngắn hạn chiếm tỷ trọng lớn do có thời gian thu hồi vốn nhanh hơn, mức độ an toàn cao hơn. Tuy nhiên, nhu cầu vay vốn trung và dài

hạn của doanh nghiệp là rất lớn. Ngân hàng nên chủ động cho vay trung và dài hạn đối với doanh nghiệp nhằm đáp ứng yêu cầu đổi mới công nghệ, đầu tư tài sản cố định, tránh hiện tượng doanh nghiệp vay vốn ngắn hạn để đầu tư dài hạn gây rủi ro cho cả doanh nghiệp và ngân hàng. Để mở rộng cho vay trung và dài hạn đòi hỏi chi nhánh phải có nguồn vốn ổn định, cơ chế lãi suất linh hoạt, đảm bảo tính cạnh tranh với lãi suất trên thị trường, đưa mức lãi suất hấp dẫn với doanh nghiệp.

3.2.4. Các giải pháp khác

- Chính sách giao tiếp khuyến khích tương

Bên cạnh đó, ngân hàng cần phải tích cực hơn nữa trong việc thực hiện chính sách giao tiếp, khuyến khích tương, phải làm cho khách hàng biết tới ngân hàng như sản phẩm sẽ được cung ứng và từ đó làm nảy sinh quan hệ với ngân hàng. Ngân hàng có nhiều biện pháp để tiếp xúc, nhưng phương pháp thông dụng nhất là gửi tài liệu tra cứu về ngân hàng, quảng cáo sản phẩm của ngân hàng, tiếp xúc qua điện thoại, tiếp xúc qua dịch vụ bưu chính hiện đại khác như điện tử hay internet. Cần phải tạo dựng niềm tin với khách hàng, nhiều phương pháp để ngân hàng có thể tạo dựng niềm tin với khách hàng. Trong các phương pháp đó thì đội ngũ cán bộ là sự phản ánh trực tiếp, chính xác nhất. Vì vậy, ngoài sự đòi hỏi về trình độ nghiệp vụ cao còn phải có thái độ phục vụ khách hàng nhiệt tình nhằm tạo dựng mối quan hệ thực sự tin tưởng của khách hàng, làm cho khách hàng hài lòng cả khi họ không đạt được mục đích. Hơn nữa, để mở rộng phạm vi cho vay đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ thì ngân hàng Quân đội phải tích cực hơn nữa trong việc quảng cáo, tuyên truyền trên phương tiện thông tin đại chúng để giới thiệu các tiện ích và hoạt động của ngân hàng, giới thiệu các thủ tục và điều kiện vay vốn, chính sách tín dụng của ngân hàng, thực hiện công tác tiếp thị dựa vào chính sách khách hàng của ngân hàng thông qua việc cải tiến thủ tục, nhanh gọn về thời gian, tiến bộ về phong cách giao tiếp để

khách hàng tự giới thiệu với bạn hàng của họ.

- Xây dựng hệ thống thông tin tốt

Nắm bắt thông tin tốt, đặc biệt thông tin về doanh nghiệp, sẽ tạo điều kiện cho ngân hàng có quyết định cho vay đúng, hạn chế rủi ro. Mặt khác, nắm bắt thông tin tốt, ngân hàng sẽ phân tích đánh giá “định lượng” được rủi ro, có những dự báo, dự đoán được tính hiệu quả khả thi của dự án trong tương lai từ đó đưa ra quyết định đầu tư hay không đối với dự án lớn, dự án trung dài hạn. Đây là giải pháp mà ngân hàng cần đặc biệt quan tâm và thực hiện trong một môi trường mà thông tin trở thành tài nguyên, nguồn lực của nền kinh tế. Theo đó, cần xây dựng và tổ chức tốt hệ thống thông tin: bao gồm thông tin tín dụng, thông tin khách hàng và thông tin về kinh tế, thông tin pháp luật, thông tin thị trường với mức độ ứng dụng công nghệ cao cho phép thu thập và xử lý thông tin nhanh, đảm bảo tính cập nhật và chính xác.

- Thực hiện trao đổi thông tin giữa các chi nhánh và tổ chức tín dụng khác với NHNN, với tổ chức kinh tế.

- Ngân hàng cần phát triển mạng nội bộ, tổ chức thông tin nội bộ, và xây dựng trang web. Hiện nay mới chỉ có trang Web của toàn bộ ngân hàng quân đội chưa có trang web ở các chi nhánh, các chi nhánh và hội sở đã kết nối internet nhưng việc khai thác thông tin còn nhiều hạn chế.

- Tham gia đầy đủ vào hệ thống thông tin tín dụng của ngân hàng Nhà nước với tư cách là thành viên, thực hiện nghiêm túc các quy định quy chế thông tin tín dụng hiện hành do NHNN ban hành.

- Có quy định bắt buộc đối với doanh nghiệp có quan hệ tín dụng với ngân hàng định kỳ phải gửi báo cáo tài chính quý, 6 tháng và năm đầy đủ, kịp thời và chính xác

- Mở rộng mạng lưới giao dịch

Mở rộng mạng lưới giao dịch tạo điều kiện cho ngân hàng tiếp cận với

khách hàng thuận lợi hơn, giúp ngân hàng quảng bá hình ảnh của mình, đồng thời đưa các dịch vụ ngân hàng đến với khách hàng dễ dàng hơn, tạo nên sự hài lòng của khách hàng khi đến với các dịch vụ của ngân hàng.

- Hoàn thiện quy trình cho vay

Quy trình cho vay là bảng tổng hợp mô tả các bước đi cụ thể từ khi tiếp nhận nhu cầu vay vốn của khách hàng cho đến khi ngân hàng ra quyết định cho vay, giải ngân và thanh lý hợp đồng tín dụng. Hầu hết các NHTM đều tự thiết kế cho mình một quy trình tín dụng cụ thể, bao gồm nhiều bước đi khác nhau với kết quả cụ thể của từng bước đi.

Việc thiết lập và không ngừng hoàn thiện quy trình cho vay có ý nghĩa rất quan trọng đối với hoạt động tín dụng ngân hàng. Về mặt hiệu quả, quy trình cho vay hợp lý góp phần nâng cao chất lượng và giảm thiểu rủi ro tín dụng. Trong môi trường cạnh tranh ngày càng gay gắt giữa các ngân hàng thương mại, khách hàng đòi hỏi ngân hàng phải thực hiện quy trình cho vay nhanh, gọn, tiết kiệm chi phí. Do vậy, quy trình cho vay phải đáp ứng các yêu cầu sau:

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

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

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

- Nâng cao năng lực thẩm định tín dụng

Thẩm định là khâu quan trọng để giúp ngân hàng đưa ra các quyết định đầu tư một cách chính xác, từ đó nâng cao được chất lượng của khoản vay,

hạn chế nợ quá hạn phát sinh, bảo đảm hiệu quả tín dụng vững chắc. Do vậy, cán bộ thẩm định phải tuân thủ đầy đủ quy trình thẩm định, tránh thẩm định tùy tiện, sơ sài hoặc không chính xác.

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

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

Ngân hàng cần chú trọng hơn nữa công tác thẩm định phi tài chính. Có một thực tế là ngay cả những bản nghiên cứu dự án được lập hoàn hảo nhất cũng không thể đảm bảo sự thành công cho dự án nếu không có khả năng quản lý thành thạo của người chủ dự án. Kỹ năng quản lý của người chủ dự án trong việc thực hiện, kiểm soát và theo dõi mọi mặt của dự án quyết định phần nào thành công hay thất bại của dự án. Do cần đánh giá một cách thích đáng và đưa ra nhận xét về khả năng quản lý, uy tín, tư cách, tính trung thực và ý thức trả nợ của bên vay, của chủ dự án.

- Tăng cường công tác kiểm soát khoản vay

Kiểm soát tín dụng có vai trò vô cùng quan trọng đối với một chương trình cho vay lành mạnh của ngân hàng. Nó không chỉ giúp cho các nhà quản lý ngân hàng phát hiện ra những khoản vay có vấn đề nhanh hơn, kiểm soát rủi ro tín dụng mà còn giúp xác định được vấn đề các cán bộ tín dụng có tuân thủ đúng chính sách cho vay của ngân hàng hay không. Cán bộ tín dụng phải theo dõi quá trình sử dụng vốn vay của khách hàng để có biện pháp can thiệp kịp thời nhằm tránh tổn thất cho ngân hàng. Ngân hàng có thể áp dụng một số phương pháp kiểm soát khoản vay:

+ Thực hiện kiểm tra xem xét định kỳ các khoản vay lớn và kiểm tra

bất thường các khoản vay nhỏ.

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

- ▶ Đánh giá quá trình thanh toán của khách hàng để đảm bảo khách hàng không vi phạm kế hoạch thanh toán.
- ▶ Đánh giá chất lượng và tình trạng tài sản thế chấp
- ▶ Xem xét đầy đủ khía cạnh pháp lý của hợp đồng tín dụng để đảm bảo rằng ngân hàng có quyền hợp pháp sở hữu một phần hay toàn bộ tài sản thế chấp trong trường hợp người vay không có khả năng thanh toán.
- ▶ Đánh giá thay đổi trong tình hình tài chính của người vay và sự thay đổi trong các dự báo, đánh giá những yếu tố làm tăng, giảm nhu cầu tín dụng của người vay.
- ▶ Đánh giá xem liệu các khoản vay có phù hợp với chính sách của ngân hàng và phù hợp với những tiêu chuẩn được các cơ quan quản lý áp dụng khi kiểm tra danh mục cho vay của ngân hàng hay không.
- ▶ Kiểm soát và theo dõi thường xuyên hơn đối với những khoản vay lớn bởi vì việc không tuân thủ hợp đồng tín dụng có thể ảnh hưởng nghiêm trọng đến tình trạng tài chính của ngân hàng.
- ▶ Tiến hành theo dõi thường xuyên hơn đối với những khoản vay có vấn đề.
- ▶ Trong trường hợp tốc độ phát triển của nền kinh tế suy giảm hay các ngành chiếm tỷ trọng lớn trong danh mục cho vay của ngân hàng phải đối mặt với những vấn đề lớn (sự xuất hiện của các đối thủ cạnh tranh mới hay sự thay đổi công nghệ tạo ra nhu cầu mới) thì ngân hàng cần phải tăng cường các biện pháp kiểm soát tín dụng.

Hiện nay, hầu hết việc kiểm soát khoản vay chỉ mang tính hình thức, đối phó. Điều này làm gia tăng nguy cơ rủi ro tín dụng tại ngân hàng. Do vậy, ngân hàng càng quan tâm hơn công tác kiểm soát khoản vay nhằm nâng cao chất lượng cho vay doanh nghiệp.

- Nâng cao trình độ nghiệp vụ, phẩm chất đạo đức của đội ngũ cán bộ

Kinh doanh tiền tệ là lĩnh vực kinh doanh rất nhạy cảm, chịu tác động bởi nhiều yếu tố: kinh tế, chính trị, xã hội, tâm lý, truyền thống văn hóa... Mỗi nhân tố đều có thể tác động đến hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Vì vậy, phải đào tạo đội ngũ cán bộ nhân viên để có thể giải quyết tốt các tình huống có thể xảy ra, đảm bảo hệ thống hoạt động trôi chảy, ổn định.

Đội ngũ nhân viên là bộ mặt của ngân hàng, là những người trực tiếp làm việc với khách hàng và khách hàng đánh giá ngân hàng thông qua tác phong, kinh nghiệm làm việc với đội ngũ nhân viên.

Đối với NHQĐ Bình Định, ngoài việc phát triển đội ngũ cán bộ (thông qua hình thức tuyển dụng, tuyển mộ) thì cần tăng cường hơn nữa kế hoạch đào tạo cụ thể mỗi năm. Thường xuyên định kỳ tối thiểu 02 lần/năm, tổ chức tập huấn, bồi dưỡng kiến thức chuyên môn, hiểu biết các chế độ văn bản pháp luật, chính sách, quy trình nghiệp vụ có liên quan đến công tác tín dụng.

Bên cạnh kiến thức chuyên môn, CBTD phải được thường xuyên tự trang bị thêm hiểu biết về tình hình an ninh – xã hội, thị trường, ngoại ngữ, tin học..., rèn luyện kỹ năng giao tiếp với khách hàng.

Để có một đội ngũ cán bộ, nhân viên vừa có đức, vừa có tài thì NHQĐ Bình Định thường xuyên tiến hành rà soát lại đội ngũ CBTD, chuyển sang công việc khác đối với những cán bộ, nhân viên 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, sắp xếp lại cán bộ cho phù hợp với khả năng, thực lực của mỗi người.

- Giải pháp về tài sản đảm bảo

Trong những năm đến, cùng với sự phát triển của tỉnh Bình Định thì ngày càng có nhiều DN ra đời và cần vay vốn ngân hàng bằng hình thức thế chấp tài sản nhằm mở rộng quy mô kinh doanh, phát triển sản xuất. Do đó, công việc định giá có ý nghĩa to lớn trong quyết định cho vay của ngân hàng cho nên chỉ có một bộ phận chuyên môn, đó là bộ phận chuyên định giá tài sản đảm bảo mới có thể đảm nhận công việc này.

Bộ phận này thành lập tại chi nhánh thì trước mắt sẽ khắc phục được tâm lý e ngại của CBTD khi đề xuất tín dụng, bởi hiện nay CBTD định giá tài sản đảm bảo cũng chính là cán bộ thực hiện cho vay nên CBTD dễ bị quy trách nhiệm và bị xem là thông đồng với khách hàng về việc định giá tài sản đảm bảo, nâng giá trị định giá cao hơn giá trị thực tế để cho vay nhiều. Trong trường hợp có phát sinh vấn đề định giá tài sản đảm bảo thì CBTD sẽ không còn có trách nhiệm, không bị đổ lỗi do giá trị tài sản đảm bảo đã được bộ phận này chuyên thẩm định. Do đó, một yêu cầu khẩn khe cho bộ phận này là phải làm việc mang tính khách quan, không chịu sự chi phối của những đối tượng khác. Có như vậy sẽ làm giảm chi phí cho khách hàng khi phải thuê tổ chức chuyên định giá tài sản cũng như góp phần đem lại hiệu quả cao trong hoạt động tín dụng của ngân hàng. Nếu như thực hiện tốt thì uy tín của chi nhánh sẽ được biết đến nhiều không chỉ ở những khách hàng hiện có mà còn có tác động lan tỏa đến các đối tượng khách hàng mới mà chi nhánh đang hướng tới trên thị trường. Điều này có ý nghĩa quan trọng trong giai đoạn cạnh tranh gay gắt như hiện nay.

3.3. MỘT SỐ KIẾN NGHỊ

3.3.1. Kiến nghị đối với các cơ quan quản lý Nhà nước

- Hoàn thiện và ổn định các chính sách phát triển kinh tế- xã hội.

Hoàn thiện và ổn định các chính sách phát triển kinh tế- xã hội trên cơ

sở đó tạo môi trường kinh tế và pháp lý thuận lợi cho các Ngân hàng hoạt động kinh doanh có hiệu quả. Đây là yếu tố tạo nên sự yên tâm bỏ vốn đầu tư của các thành phần kinh tế, có được sự ổn định môi trường kinh tế vĩ mô các thành phần kinh tế mạnh dạn hơn trong việc đầu tư chiều sâu, mở rộng các hoạt động sản xuất kinh doanh dịch vụ như thế sẽ thu hút được một bộ phận khá lớn nguồn vốn tham gia vào quá trình đầu tư của các thành phần kinh tế. Trong đó DNNVV là các đối tượng đang được các ngân hàng nhắm đến.

- Tạo lập và hoàn thiện môi trường pháp lý bảo đảm cho việc mở rộng và an toàn vốn cho vay của NHTM

Trong thời gian vừa qua, môi trường pháp lý cho hoạt động cho vay đã được hoàn thiện theo hướng đầy đủ rõ ràng chặt chẽ và phù hợp với thông lệ quốc tế hơn như:

Nghị định 178/1999/NĐ-CP ngày 29/12/1999 của Chính phủ về bảo đảm tiền vay của các TCTD và Nghị định số 85/2002/NĐ-CP về sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định 178/1999/NĐ-CP [9, 10]...

Nghị định số 08/2000/NĐ-CP ngày 10/3/2000 của Chính phủ về đăng ký giao dịch bảo đảm.

Thông tư liên tịch 03/2001/TTLB/NHNN-BTP-BCA-TCĐC ngày 23/4/2001 về xử lý tài sản để thu nợ...

Những văn bản trên đã tạo điều kiện thuận lợi cho việc mở rộng cho vay của các NHTM. Tuy nhiên để tiếp tục hoàn thiện hơn nữa thì cần phải:

+ Từ Chính phủ, các bộ ngành cần rà soát lại các văn bản pháp luật về thế chấp, cầm cố, bảo lãnh bằng tài sản từ đó phối hợp xây dựng các văn bản hướng dẫn kịp thời đồng bộ.

+ Sớm ban hành luật sở hữu và các văn bản hướng dẫn thi hành nhằm xác định rõ về chủ sở hữu tài sản khi liên quan đến thế chấp, cầm cố, bảo lãnh và chuyển quyền sở hữu khi phát mại tài sản trên.

+ Quy định cụ thể những vấn đề liên quan đến phát mại tài sản như: quyền và nghĩa vụ của Ngân hàng, quyền và nghĩa vụ của các cơ quan, ban ngành có liên quan...

- Nhà nước quy định thực hiện chế độ kiểm toán bắt buộc đối với các Doanh nghiệp.

Một trong các căn cứ để xem xét cho vay là doanh nghiệp vay vốn hoạt động sản xuất kinh doanh bình thường, tình hình tài chính lành mạnh. Trong thực tế nhiều doanh nghiệp tuy hạch toán kinh doanh theo pháp lệnh kế toán thống kê của Nhà nước nhưng để vay được vốn Ngân hàng, họ sẵn sàng chỉnh sửa chế biến số liệu hoặc hạch toán sai bản chất, chưa thật sự khách quan nên khá nhiều trường hợp Ngân hàng đã thực hiện cho vay các doanh nghiệp trong tình trạng nguy hiểm, dẫn đến tình trạng nợ quá hạn, nợ khó đòi, thậm chí mất vốn, điều này ảnh hưởng không nhỏ đến hoạt động kinh doanh của Ngân hàng và gây thiệt hại trong nền kinh tế mà còn gây khó khăn trong hoạt động các doanh nghiệp .

Do vậy, Nhà nước cần thiết phải quy định chế độ kiểm toán bắt buộc đối với doanh nghiệp để đảm bảo hoạt động tín dụng mang lại hiệu quả, ổn định nền kinh tế.

- Thực hiện chế độ bảo hiểm đối với một số ngành bắt buộc như trong ngành xây dựng cơ bản hoặc đóng tàu...

Đối với một số ngành như: Hoạt động xây dựng cơ bản hoặc đóng tàu đòi hỏi chi phí lớn, thời gian vay vốn dài đồng thời chịu nhiều ảnh hưởng bởi điều kiện tự nhiên. Hơn nữa phần lớn vốn đầu tư cho hoạt động kinh doanh của các khách hàng là vốn vay ngân hàng nên khi rủi ro xảy ra sẽ dẫn đến tình trạng khó khăn trong trả nợ Ngân hàng, gây mất ổn định trong nền kinh tế. Ở nhiều nước có nền kinh tế phát triển, hoạt động bảo hiểm phát triển thì bất cứ hoạt động kinh tế nào có khả năng xảy ra rủi ro và có ảnh hưởng đến sự ổn

định của nền kinh tế, của doanh nghiệp, của đời sống người lao động thì đều có bảo hiểm. Do vậy, Nhà nước cần thiết phải quy định bắt buộc chế độ bảo hiểm tài sản để đảm bảo giảm bớt rủi ro cho các Chủ đầu tư, các khách hàng và Ngân hàng khi rủi ro xảy ra.

- Nhà nước tăng cường hỗ trợ thông tin cho các doanh nghiệp. Vấn đề thông tin là một trong những khó khăn lớn đối với doanh nghiệp. Vì thế, Nhà nước cần có chính sách cung cấp thông tin cho các doanh nghiệp. Với việc lập website chuyên về tin tức, sự kiện, thị trường cho ngành nghề doanh nghiệp, cập nhật văn bản luật và dưới luật sẽ giúp doanh nghiệp có được hiểu biết tổng quan. Đồng thời các cơ quan chức năng có thể tiến hành đào tạo các khóa về thủ tục đăng ký kinh doanh, hoạt động xuất nhập khẩu, đào tạo công tác quản lý, các quy chế của NHTM.... Nhằm nâng cao hiểu biết cũng như năng lực của doanh nghiệp.

3.3.2. Kiến nghị đối với Ngân hàng Nhà nước

NHNN là cơ quan nhà nước trực tiếp quản lý hệ thống các NHTM, do đó:

- NHNN cần ban hành các thông tư hướng dẫn cụ thể quyết định, chỉ đạo của cơ quan quản lý nhà nước cho các NHTM, tránh sự nhầm lẫn, xung đột trong việc thực thi. Khoảng thời gian từ lúc ban hành một quyết định, quy định đến khi có sự thay đổi chúng cần được kéo dài hơn. Việc thay đổi liên tục sẽ gây khó khăn cho các ngân hàng trong việc đầu tư thời gian, chi phí để đào tạo, hướng dẫn cho cán bộ, hơn nữa trong hoạt động cũng sẽ dễ gây ra sai sót.

- NHNN cần đảm bảo cung cấp thông tin một cách đầy đủ, kịp thời chính xác cho các ngân hàng thành viên để các NHTM nâng cao và mở rộng hoạt động tín dụng.

- NHNN cần linh hoạt hơn nữa trong việc điều hành và quản lý công cụ

của chính sách tiền tệ như: công cụ lãi suất, tỷ giá, công cụ dự trữ bắt buộc để hoạt động của các ngân hàng thay đổi thích ứng phù hợp với diễn biến của thị trường.

- Đảm bảo sự bình đẳng trong quan hệ tín dụng ngân hàng với các DN, lấy hiệu quả kinh doanh làm tiêu chí hàng đầu để đánh giá, cần xóa bỏ tư tưởng phụ thuộc vào hình thức sở hữu, quy mô DN vay, bên cạnh đó, Nhà nước cũng cần khuyến khích phát triển các tổ chức hỗ trợ tài chính bên cạnh các quỹ tín dụng, quỹ hỗ trợ và phát triển các DNNVV ở những nơi có nhu cầu để tạo điều kiện cấp vốn cho các DN này.

- Hiện đại hóa ngân hàng trên cơ sở tiếp tục đổi mới công nghệ ngân hàng, tạo tiền đề cho các NHTM trong chiến lược huy động và sử dụng vốn. Từng bước quốc tế hóa các hoạt động ngân hàng, hội nhập với cộng đồng tài chính và tiền tệ quốc tế, tạo điều kiện thuận lợi cho các ngân hàng trong hoạt động tín dụng và thanh toán quốc tế.

- NHNN cần tiếp tục hoàn thiện trung tâm thông tin tín dụng với kỹ thuật cao, thường xuyên cập nhật kịp thời thông tin khách hàng. Đảm bảo khi khách hàng có vấn đề với bất kỳ TCTD nào thì các TCTD khác đều biết được. Chấm dứt và xử lý các trường hợp cạnh tranh không lành mạnh, che dấu thông tin giữa các TCTD.

3.3.3. Kiến nghị đối với Ngân hàng TMCP Quân Đội Hội sở

- Hiện nay, hệ thống ngân hàng TMCP Quân đội nói chung, ngân hàng TMCP Quân đội Chi nhánh Bình Định nói riêng chưa áp dụng hình thức tín dụng không có tài sản đảm bảo nhiều, điều này làm hạn chế một khối lượng lớn khách hàng không đến giao dịch với ngân hàng. Ngân hàng đã để mất một thị trường khách hàng tiềm năng, do đó khuyến nghị đến ngân hàng nhanh chóng áp dụng và mở rộng hơn đối với hình thức này

- Bên cạnh đó, hiện nay ngân hàng TMCP Quân đội cũng chưa cấp tín

dụng hình thức cho thuê tài chính, đã làm giảm một phần thu nhập cho ngân hàng. Thực tế, các doanh nghiệp Việt Nam đặc biệt là các DNNVV vốn còn thiếu nhiều chưa thể mua được các trang thiết bị máy móc, do đó ngân hàng nên áp dụng hình thức cho thuê tài chính.

- Hiện nay mạng lưới hoạt động của chi nhánh còn khá ít, trụ sở chi nhánh, các phòng giao đều phải đi thuê, diện tích nhỏ, thời gian thuê không ổn định. Vì vậy đề nghị NHQĐ hội sở tạo phê duyệt cho phép chi nhánh được quyền chủ động thuê dài hạn hoặc mua, góp vốn xây dựng tại các vị trí có lợi thế thương mại nhằm tạo thế ổn định lâu dài, tăng tài sản và vị thế của NHQĐ Bình Định.

- Xây dựng, hoàn thiện các quy trình, quy chế cấp tín dụng phù hợp với nhu cầu của từng loại đối tượng khách hàng, thu hút được nhiều khách hàng DN, làm tăng tính cạnh tranh so với các NHTM khác trên địa bàn.

- Nâng cao tính chủ động hơn nữa cho các chi nhánh online về mức phán quyết tín dụng như số tiền, thời gian, địa bàn hoạt động.

3.3.4. Kiến nghị đối với doanh nghiệp

Để phát triển hoạt động cho vay giữa ngân hàng và doanh nghiệp không chỉ cần có những sự thay đổi mà bản thân doanh nghiệp cũng phải tự hoàn thiện và chủ động hơn để đáp ứng được yêu cầu cho vay của ngân hàng.

- Tăng tính lành mạnh và minh bạch thị trường

Việc cần làm trước hết đối với các doanh nghiệp hiện nay là tăng cường tính lành mạnh minh bạch về tài chính. Minh bạch và công khai tài chính trong doanh nghiệp là một trong những cơ sở quan trọng để doanh nghiệp đứng vững, phát triển và giúp doanh nghiệp tiếp cận nguồn vốn trên thị trường.

Để nâng cao tính minh bạch trong hoạt động tài chính của mình, doanh nghiệp có thể áp dụng rộng rãi một chế độ kế toán đơn giản, thống nhất và

thực hiện nghiêm túc các chuẩn mực kế toán do Nhà nước ban hành. Một vấn đề quan trọng nữa trong việc minh bạch tài chính, đó là phải thay đổi quan niệm và ý thức của lãnh đạo cũng như nhân viên doanh nghiệp. Bản thân doanh nghiệp phải coi công khai minh bạch tài chính là quyền lợi để tạo các mối quan hệ hợp tác, là điều kiện để tiếp cận rộng rãi với thị trường dịch vụ tài chính. Có như vậy, doanh nghiệp mới có thể hoạt động một cách chuyên nghiệp, hiệu quả và bền vững.

- Chủ động tiếp cận và nghiên cứu cơ chế, chính sách của ngân hàng

Doanh nghiệp cần chủ động trong việc tìm hiểu cơ chế, chính sách và pháp luật của Nhà nước đối với lĩnh vực hoạt động kinh doanh của mình. Một doanh nghiệp nắm vững pháp luật sẽ có khả năng hoạt động hiệu quả hơn, và sẽ tránh được việc thực hiện những dự án đầu tư không phù hợp với quy định pháp luật.

Doanh nghiệp cần chủ động tiếp cận nguồn vốn vay ngân hàng. Doanh nghiệp có thể xây dựng mối quan hệ với ngân hàng thông qua việc sử dụng các sản phẩm dịch vụ của ngân hàng như quản lý quỹ, trả lương cho công nhân viên qua tài khoản tại ngân hàng ... Bên cạnh đó, doanh nghiệp cũng cần tìm hiểu về các dịch vụ ngân hàng, nâng cao hiểu biết về chính sách và thủ tục cho vay của ngân hàng để đáp ứng các yêu cầu về hồ sơ, giấy tờ của ngân hàng một cách sớm nhất, giảm bớt thời gian xem xét quyết định cho vay, nhờ đó, doanh nghiệp sẽ nhanh chóng nhận được nguồn tài trợ từ ngân hàng.

- Tận dụng tối đa sự hỗ trợ từ phía Nhà nước

Trong những năm gần đây, Nhà nước ta ngày càng đề cao vai trò của doanh nghiệp đặc biệt là DNNVV trong sự nghiệp công nghiệp hóa – hiện đại hóa đất nước. Bên cạnh đó, với việc tăng cường công tác thông tin, Chính phủ và các bộ ngành liên quan cũng đã nắm bắt được những khó khăn mà các doanh nghiệp hiện nay gặp phải. Vì vậy, Nhà nước đã có nhiều biện pháp cụ

thể nhằm hỗ trợ doanh nghiệp các vấn đề về thông tin, kỹ thuật, kỹ năng quản lý, mặt bằng sản xuất kinh doanh ... Do đó, các doanh nghiệp cần phải nắm bắt được những cơ hội này nhằm đổi mới chính mình, nâng cao năng lực cạnh tranh trên thị trường trong nước và quốc tế.

- Nâng cao năng lực lập dự án đầu tư.

Để có thể được vay vốn tại ngân hàng, doanh nghiệp cần phải có một dự án đầu tư và một phương án hoàn trả nợ hiệu quả. Lập dự án đầu tư đầy đủ, kỹ càng và chuyên nghiệp sẽ chứng minh cho ngân hàng thấy được sự cần thiết, mục tiêu hiệu quả đầu tư của dự án, làm cơ sở cho ngân hàng xem xét hiệu quả dự án và khả năng hoàn trả vốn. Thông qua dự án đầu tư, ngân hàng sẽ đưa ra quyết định có nên tài trợ cho dự án hay không và nếu tài trợ thì tài trợ đến mức độ nào để đảm bảo ít rủi ro nhất. Dự án đầu tư cũng là căn cứ quan trọng để doanh nghiệp theo dõi, đánh giá và có điều chỉnh kịp thời những tồn tại, vướng mắc trong quá trình thực hiện.

KẾT LUẬN

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

Dựa trên những cơ sở lý luận về hoạt động cho vay doanh nghiệp. Luận văn đã đi sâu nghiên cứu thực trạng phát triển cho vay doanh nghiệp tại ngân hàng TMCP Quân Đội – Chi nhánh Bình Định và nguyên nhân của những hạn chế. Từ đó tác giả đã đưa ra những giải pháp cụ thể để phát triển hoạt động cho vay doanh nghiệp tại ngân hàng TMCP Quân Đội – Chi nhánh Bình Định dựa trên những quan điểm định hướng và mục tiêu trong giai đoạn phát triển sắp tới.

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Cẩm nang tín dụng – 2009, Ngân hàng Quân đội.
- [2] Đặng Dờn, TS. Đặng Hà Giang, TS Hoàng Hùng, Th.S Trần Văn Thanh, Th.S Lê Thị Hồng Phúc, Th.S Nguyễn Văn Thủy, TS Nguyễn Kim Trọng (2008), *Tín dụng và thẩm định tín dụng ngân hàng*, Nhà xuất bản tài chính.
- [3] PGS.TS Nguyễn TS Nguyễn Minh Kiều, *Quản trị NHTM hiện đại*, trường ĐHKT TP.HCM
- [4] Luật Ngân hàng Nhà nước Việt Nam và Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Ngân hàng Nhà nước Việt Nam.
- [5] Luật các Tổ chức tín dụng và Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật các Tổ chức tín dụng.
- [6] Một số văn bản hướng dẫn của Ngân hàng TMCP Quân đội.
- [7] Một số văn bản khác có liên quan đến hoạt động Ngân hàng và các Tổ chức tín dụng.
- [8] Một số Luật có liên quan: Luật đất đai năm 2003, Luật doanh nghiệp, Luật DNNN.
- [9] Nghị định số 178/1999/NĐ-CP ngày 29/12/1999 của Chính Phủ về bảo đảm tiền vay; Nghị định số 85//2002/NĐ-CP ngày 25/10/2002 về sửa đổi bổ sung một số điều tại nghị định số 178; Thông tư hướng dẫn số 07/2003/TT-NHNN ngày 19/5/2003; và một số văn bản hướng dẫn khác
- [10] Nghị định số 165/1999/NĐ-CP ngày 19/11/1999 của Chính Phủ về giao dịch bảo đảm; Nghị định số 08/2000/NĐ-CP ngày 10/3/2000 của Chính Phủ về đăng ký giao dịch bảo đảm; Thông tư liên tịch số 05/2005/TTLT-BTP-BTNMT ngày 16/6/2005 về hướng dẫn việc đăng ký thế chấp, bảo lãnh bằng quyền sử dụng đất, tài sản gắn liền với đất.

- [11] Quyết định số 1627/2001/QĐ-NHNN ngày 31/12/2001 của Ngân hàng Nhà nước ban hành kèm theo Quy chế cho vay của Tổ chức tín dụng đối với khách hàng; Quyết định số 127/2005 ngày 03/02/2005 về sửa đổi bổ sung một số điều tại quyết định số 1627.
- [12] Quyết định số 457/2005/QĐ-NHNN ngày 19/4/2005 của Ngân hàng nhà nước về việc ban hành “Quy định về các tỷ lệ bảo đảm an toàn trong hoạt động của tổ chức tín dụng”.
- [13] Quyết định số 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22/4/2005 của Ngân hàng nhà nước về ban hành quy định về phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro tín dụng trong hoạt động ngân hàng của tổ chức tín dụng.
- [14] Quy trình nghiệp vụ tín dụng của Ngân hàng TMCP Quân đội ban hành kèm theo quyết định 502/2003/QĐ-HS ngày 20/5/2003.
- [15] Tạp chí ngân hàng các năm 2009 – 2011
- [16] PGS.TS Lê Văn Tê (2009), *Tín dụng ngân hàng*, Nhà xuất bản Giao thông vận tải.
- [17] Tín dụng dành cho Doanh nghiệp, Nhà xuất bản trẻ, năm 2002, Viện nghiên cứu khoa học Ngân hàng.
- [18] Thông tư liên tịch số 03/2001/TTLT/NHNN-BTP-BCA-BTC-TCĐC ngày 23/4/2001 về hướng dẫn việc xử lý tài sản bảo đảm tiền vay để thu hồi nợ cho các tổ chức tín dụng.
- [19] TS. Trịnh Quốc Trung (2008), *Marketing ngân hàng*, Nhà xuất bản thống kê TP Hồ chí Minh,
- [20] Văn bản qui phạm pháp luật của NHNN, Ngân hàng TMCP Quân đội từ năm 2005-2011.

Trang Website:

- [21] Một số bài viết trên Website: www.sbv.gov.vn, www.cafef.vn, www.vcci.com.vn, vneconomy.vn

