

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG

PHẠM THỊ Ý NGUYỄN

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

**2012 | PDF | 90 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

PHẠM THỊ Ý NGUYỄN

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

Chuyên ngành: TÀI CHÍNH – NGÂN HÀNG

Mã số: 60.34.20

LUẬN VĂN THẠC SĨ QUẢN TRỊ KINH DOANH

**2012 | PDF | 90 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 nêu trong luận văn là trung thực và chưa được ai công bố trong bất kỳ công trình nào khác.

Tác giả

Phạm Thị Ý Nguyễn

MỤC LỤC

<i>Dư nợ cho vay doanh nghiệp</i>	18
<i>Dư nợ cho vay doanh nghiệp</i>	19
<i>Nợ quá hạn cho vay DN</i>	20
<i>Nợ xấu cho vay DN</i>	20
<i>Dư nợ cho vay DN có TSDB</i>	20
<i>Dư nợ xóa ròng</i>	22

QUYẾT ĐỊNH GIAO ĐỀ TÀI LUẬN VĂN (bản sao)

DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT

CV	: Cho vay
DN	: Doanh nghiệp
DNNN	: Doanh nghiệp Nhà nước
DNNQD	: Doanh nghiệp ngoài quốc doanh
DNNVV	: Doanh nghiệp nhỏ và vừa
GT	: Giá trị
NHNN	: Ngân hàng Nhà nước
NHNo&PTNT	: Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn
NHTM	: Ngân hàng thương mại
NQH	: Nợ quá hạn
SL	: Số lượng
SXKD	: Sản xuất kinh doanh
TSDB	: Tài sản đảm bảo

DANH MỤC CÁC BẢNG

DANH MỤC CÁC SƠ ĐỒ

Số hiệu sơ đồ	Tên sơ đồ	Trang
2.1		31

MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

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

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

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

2. Mục đích nghiên cứu

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

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

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

- Phạm vi nghiên cứu:

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

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

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

4. Phương pháp nghiên cứu

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

5. Cấu trúc của luận văn

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

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

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

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

Chương 1

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

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

1.1.1. Hoạt động cho vay của ngân hàng thương mại

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

Ngân hàng là một trong các tổ chức tài chính quan trọng nhất của nền kinh tế, ngân hàng bao gồm nhiều loại tùy thuộc vào sự phát triển của nền kinh tế nói chung và hệ thống tài chính nói riêng trong đó ngân hàng thương mại thường chiếm tỷ trọng lớn nhất về quy mô tài sản, thị phần và số lượng các ngân hàng.

Ngân hàng thương mại là một doanh nghiệp cung cấp các dịch vụ đa dạng và phong phú cho công chúng và doanh nghiệp. Bao gồm: mua bán ngoại tệ; nhận tiền gửi; cho vay; bảo quản vật có giá; cung cấp các tài khoản giao dịch và thực hiện thanh toán; quản lý ngân quỹ; tài trợ các hoạt động của Chính phủ; bảo lãnh; cho thuê thiết bị trung và dài hạn; cung cấp dịch vụ ủy thác và tư vấn; cung cấp dịch vụ môi giới đầu tư chứng khoán; cung cấp các dịch vụ bảo hiểm; cung cấp các dịch vụ đại lý...

Trong các hoạt động của ngân hàng thương mại, tín dụng là loại tài sản chiếm tỷ trọng lớn nhất ở phần lớn các ngân hàng thương mại, phản ánh hoạt động đặc trưng của ngân hàng thương mại. Ngân hàng thương mại được cấp tín dụng cho tổ chức, cá nhân dưới hình thức cho vay, chiết khấu, tái chiết khấu công cụ chuyển nhượng và giấy tờ có giá khác; bảo lãnh ngân hàng; bao thanh toán trong nước, bao thanh toán quốc tế đối với ngân hàng được phép thực hiện thanh toán quốc tế; các hình thức cấp tín dụng khác sau khi được Ngân hàng Nhà nước chấp thuận. Trong hoạt động cấp tín dụng, cho vay là hoạt động quan trọng và chiếm tỷ trọng lớn nhất.

“Cho vay là một hình thức cấp tín dụng, theo đó bên cho vay giao hoặc cam kết giao cho khách hàng một khoản tiền để sử dụng vào mục đích xác định trong một thời gian nhất định theo thỏa thuận với nguyên tắc có hoàn trả cả gốc và lãi.” [11]

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

Để đáp ứng nhu cầu của khách hàng ngày càng tốt hơn, các ngân hàng thương mại đã đưa ra rất nhiều sản phẩm cho vay khác nhau tương ứng với sự đa dạng trong mục đích vay vốn, sử dụng vốn vay và hoàn trả vốn của khách hàng, giúp họ lựa chọn các sản phẩm phù hợp với nhu cầu của mình, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn vay đồng thời giúp ngân hàng dễ dàng hơn trong việc thực hiện nghiệp vụ cũng như quản lý các khoản vay, đảm bảo tính an toàn và có tính sinh lời cao hơn.

a. Phân loại theo thời gian

Phân chia theo thời gian có ý nghĩa quan trọng đối với ngân hàng vì thời gian liên quan mật thiết đến tính an toàn và sinh lời của khoản vay cũng như khả năng hoàn trả của khách hàng.

- Cho vay ngắn hạn: thời hạn cho vay đến một năm và được sử dụng để bổ sung, bù đắp thiếu hụt vốn lưu động của các doanh nghiệp và các nhu cầu chi tiêu ngắn hạn của các cá nhân. [2, tr. 44]

- Cho vay trung hạn: thời hạn cho vay từ trên một năm đến năm năm (theo quy định của Việt Nam) dùng để đầu tư mua sắm tài sản cố định, cải tiến đổi mới thiết bị, công nghệ, mở rộng kinh doanh, xây dựng các dự án mới có quy mô nhỏ và thời gian thu hồi vốn nhanh. Bên cạnh đó, nó còn được sử dụng đầu tư vào tài sản lưu động thường xuyên của doanh nghiệp, nhất là doanh nghiệp mới thành lập.

- Cho vay dài hạn: thời hạn tín dụng từ trên 5 năm, tối đa có thể lên đến 20, 30 thậm chí 40 năm. Loại tín dụng này dùng để đáp ứng các nhu cầu đầu

tư dài hạn như xây dựng nhà ở, các thiết bị, phương tiện vận tải có quy mô lớn, xây dựng các xí nghiệp mới.

b. Phân loại theo mục đích sử dụng vốn

- Cho vay kinh doanh bất động sản: bao gồm các khoản cho vay xây dựng ngắn hạn và giải phóng mặt bằng cũng như các khoản cho vay dài hạn tài trợ cho việc mua đất canh tác, nhà, trung tâm thương mại và mua các tài sản nước ngoài. Đối với loại hình cho vay này, ngân hàng được bảo đảm bằng chính tài sản thực: đất đai, tòa nhà và các công trình khác.

- Cho vay đối với các tổ chức tài chính: bao gồm các khoản tín dụng dành cho ngân hàng, công ty bảo hiểm, công ty tài chính và các tổ chức tài chính khác.

- Cho vay nông nghiệp: là loại cho vay để trang trải các chi phí sản xuất nông nghiệp như mua phân bón, thuốc trừ sâu, giống cây trồng, thức ăn gia súc, lao động, nhiên liệu.

- Cho vay công nghiệp và thương mại: giúp doanh nghiệp trang trải các chi phí như mua hàng nhập kho, trả thuế, trả lương cho cán bộ công nhân viên.

- Cho vay cá nhân: là loại cho vay để đáp ứng các nhu cầu tiêu dùng cá nhân.

- Tài trợ thuê mua: ngân hàng mua máy móc thiết bị hay phương tiện và cho khách hàng thuê. [13, tr. 618]

c. Phân loại theo hình thức cho vay

- Thấu chi

Thấu chi là nghiệp vụ cho vay qua đó ngân hàng cho phép người vay được chi trội (vượt) trên số dư tiền gửi thanh toán của mình đến một giới hạn nhất định và trong khoảng thời gian xác định. Giới hạn này được gọi là hạn mức thấu chi.

Thấu chi là hình thức cho vay ngắn hạn, linh hoạt, thủ tục đơn giản, phần lớn là không có đảm bảo, có thể cấp cho cả doanh nghiệp lẫn cá nhân vài ngày trong tháng, vài tháng trong năm dùng để trả lương, chi các khoản phải nộp, mua hàng... Hình thức này nhìn chung chỉ sử dụng đối với các khách hàng có độ tin cậy cao, thu nhập đều đặn và kỳ thu nhập ngắn.

- Cho vay trực tiếp từng lần

Cho vay trực tiếp từng lần là hình thức cho vay tương đối phổ biến của ngân hàng đối với các khách hàng không có nhu cầu vay thường xuyên, không có điều kiện để được cấp hạn mức thấu chi.

Mỗi lần vay khách hàng phải làm đơn và trình ngân hàng phương án sử dụng vốn vay. Ngân hàng sẽ phân tích khách hàng và ký hợp đồng cho vay, xác định quy mô cho vay, thời hạn giải ngân, thời hạn trả nợ, lãi suất và yêu cầu đảm bảo nếu cần. Mỗi món vay được tách biệt nhau thành các hồ sơ (khế ước nhận nợ) khác nhau.

- Cho vay theo hạn mức

Đây là nghiệp vụ tín dụng theo đó ngân hàng thỏa thuận cấp cho khách hàng hạn mức tín dụng. Hạn mức tín dụng có thể tính cho cả kì hoặc cuối kì. Đó là số dư tối đa tại thời điểm tính.

Hạn mức tín dụng được cấp trên cơ sở kế hoạch sản xuất kinh doanh, nhu cầu vốn và nhu cầu vay vốn của khách hàng.

- Cho vay luân chuyển

Cho vay luân chuyển là nghiệp vụ cho vay dựa trên luân chuyển của hàng hóa. Doanh nghiệp khi mua hàng có thể thiếu vốn, ngân hàng có thể cho vay để mua hàng và sẽ thu nợ khi doanh nghiệp bán hàng. Đầu năm hoặc quý, người vay phải làm đơn xin vay luân chuyển. Ngân hàng và khách hàng thỏa thuận với nhau về phương thức vay, hạn mức tín dụng, các nguồn cung cấp hàng hóa và khả năng tiêu thụ.

Cho vay luân chuyển rất thuận tiện cho các doanh nghiệp có chu kỳ tiêu thụ ngắn ngày, có quan hệ vay trả thường xuyên với ngân hàng. Thủ tục vay chỉ cần thực hiện một lần cho nhiều lần vay. Khách hàng được đáp ứng nhu cầu vốn kịp thời, vì vậy việc thanh toán cho người cung cấp sẽ nhanh gọn.

- Cho vay trả góp

Cho vay trả góp là hình thức tín dụng theo đó ngân hàng cho phép khách hàng trả gốc làm nhiều lần trong thời hạn tín dụng đã thỏa thuận. Cho vay trả góp thường được áp dụng đối với các khoản vay trung và dài hạn, tài trợ cho tài sản cố định hoặc hàng lâu bền. Số tiền trả mỗi lần được tính toán sao cho phù hợp với khả năng trả nợ.

- Cho vay gián tiếp

Phần lớn cho vay của ngân hàng là cho vay trực tiếp. Bên cạnh đó ngân hàng cũng phát triển các hình thức cho vay gián tiếp. Đây là hình thức cho vay thông qua các tổ chức trung gian.

Ngân hàng cho vay qua các tổ, đội, hội, nhóm như nhóm sản xuất, Hội nông dân, Hội cựu chiến binh, Hội Phụ nữ...

Ngân hàng có thể chuyển một vài khâu của hoạt động cho vay sang các tổ chức trung gian, như thu nợ, phát tiền vay...

Ngân hàng cũng có thể cho vay thông qua người bán lẻ các sản phẩm đầu vào của quá trình sản xuất.

d. Phân loại theo hình thức đảm bảo

- Cho vay có bảo đảm đối vật: là hình thức cho vay mà số tiền được cấp ra dựa trên tài sản đảm bảo (cầm cố, thế chấp). Các tài sản dùng đảm bảo nợ vay phải hội đủ các điều kiện về tính thị trường, ổn định. Các hình thức cho vay có đảm bảo như đảm bảo bằng các chứng khoán (giấy tờ có giá), bằng hợp đồng thầu khoán, bằng vật tư hàng hóa, bằng bất động sản...

- Cho vay có đảm bảo đối nhân: là sự cam kết của một hay nhiều người về việc trả nợ ngân hàng thay cho khách hàng vay vốn khi khách hàng vay vốn không trả được nợ vay đến hạn. Người đứng đảm bảo phải hội đủ hai điều kiện về năng lực pháp lý và năng lực tài chính. Thông thường, người đứng ra đảm bảo là các ngân hàng, các tổ chức tài chính, các doanh nghiệp. Các cá nhân muốn đứng ra đảm bảo thường phải có tài sản đảm bảo nợ vay.

1.1.2. Những vấn đề cơ bản về doanh nghiệp

1.1.2.1. Khái niệm

“Doanh nghiệp là tổ chức kinh tế có tên riêng, có tài sản, có trụ sở giao dịch ổn định, được đăng ký kinh doanh theo quy định của pháp luật nhằm mục đích thực hiện các hoạt động kinh doanh.” [12]

1.1.2.2. Các loại hình doanh nghiệp

a. Phân loại doanh nghiệp theo loại hình 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 và doanh nghiệp tư nhân.

**** Công ty trách nhiệm hữu hạn***

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 quyền phát hành cổ phần.

**** Công ty 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 trong phạm vi số vốn đã góp và 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

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 đã góp vào công ty.

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

* Doanh nghiệp tư nhân

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.

b. 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 các chỉ tiêu khác nhau, tùy thuộc vào điều kiện, trình độ phát triển và quan điểm riêng của mỗi nước. Việc đưa ra được tiêu chí xác định phù hợp là rất quan trọng nhằm xây dựng chính sách hỗ trợ và định hướng phát triển đối với các 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 VND.

- 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

DNNVV là cơ sở sản xuất kinh doanh độc lập, đã đăng ký kinh doanh theo pháp luật hiện hành, có vốn kinh doanh không quá 10 tỷ đồng hoặc số lao động không quá 300 người, bao gồm các doanh nghiệp nhà nước, doanh nghiệp thành lập theo Luật doanh nghiệp, hợp tác xã, hộ kinh tế cá thể.

Theo khái niệm trên, DNNVV ở Việt Nam là các tổ chức kinh tế kinh doanh độc lập, được đăng kí kinh doanh tại các cơ quan nhà nước, các doanh nghiệp thành lập và hoạt động theo Luật doanh nghiệp, các Hợp tác xã thành lập và hoạt động theo Luật Hợp tác xã, các hộ kinh doanh cá thể đăng ký theo Nghị định 02/NĐ-CP ngày 03/02/2000 của Chính phủ về đăng ký kinh doanh. Như vậy, DNVVN và doanh nghiệp lớn nhìn chung bao gồm các hình thức sở hữu giống nhau, tuy nhiên khác nhau về quy mô, cụ thể là các chỉ tiêu về lao động và vốn.

- Đặc điểm của DNNVV

+ DNNVV năng động, linh hoạt, dễ thích nghi với sự thay đổi của thị trường.

+ DNNVV đóng góp vào Ngân sách Nhà nước, góp phần giải quyết hiệu quả vấn đề lao động và việc làm, tạo yếu tố ổn định cho xã hội như xóa đói giảm nghèo.

+ Trình độ công nghệ còn tương đối lạc hậu, không đồng bộ do phần lớn là các cơ sở thủ công "đi lên" hoặc có tiếp cận được khoa học, công nghệ nước ngoài thì cũng thuộc thể hệ... lạc hậu. 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 các DNNVV còn hạn chế. Phần lớn nguồn vốn của các 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.

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

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

- 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 khỏi 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 hoá và dịch vụ do khối doanh nghiệp tạo ra ngày càng phong phú, đa dạng về chủng loại mặt hàng, chất

lượng hàng hoá, dịch vụ được nâng lên, do đó đã giải quyết cơ bản nhu cầu tiêu dùng hàng hoá, 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 hoá 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 được người tiêu dùng trong nước tin nhiệm như: Ô tô, xe máy, phương tiện vận tải, các mặt hàng đồ điện, điện tử, may mặc, thực phẩm, đồ uống, hoá 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.

- Doanh nghiệp phát triển nhanh trong tất cả các ngành và ở khắp 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 là khu vực lao động có năng suất thấp, thu nhập không cao, chiếm số đông, thiếu việc làm sang 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 đảm bảo cho việc thực hiện mục tiêu công nghiệp hóa 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 cả nước cũng như quốc tế.

1.2. Phát triển hoạt động cho vay doanh nghiệp

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

1.2.1.1. Đối với các doanh nghiệp

Có thể nói rằng vốn vay ngân hàng là một trong những nguồn vốn quan trọng nhất, không chỉ đối với sự phát triển của bản thân các doanh nghiệp mà còn đối với toàn bộ nền kinh tế quốc dân. Sự hoạt động và phát triển của các doanh nghiệp đều gắn liền với các dịch vụ tài chính do các ngân hàng thương mại cung cấp, trong đó có việc cung ứng các nguồn vốn.

Không một doanh nghiệp nào không vay vốn ngân hàng nếu doanh nghiệp đó muốn tồn tại vững chắc trên thương trường. Trong quá trình hoạt động, các doanh nghiệp thường vay ngân hàng để đảm bảo nguồn tài chính cho các hoạt động sản xuất – kinh doanh, đặc biệt là đảm bảo có đủ vốn cho các dự án mở rộng hoặc đầu tư chiều sâu của doanh nghiệp. Ngân hàng cung cấp nguồn vốn cho các doanh nghiệp không chỉ để duy trì sản xuất mà còn tái sản xuất mở rộng với các hình thức đa dạng và thời hạn phù hợp với nhu cầu của doanh nghiệp. Bên cạnh đó nguồn vốn vay ngân hàng đáp ứng nhu cầu về vốn để duy trì hoạt động kinh doanh liên tục cho doanh nghiệp.

1.2.1.2. Đối với ngân hàng thương mại

- Đẩy mạnh hoạt động cho vay doanh nghiệp mở rộng sản xuất kinh doanh, mở rộng thị trường và thị phần, gia tăng sức cạnh tranh với các ngân hàng khác trên địa bàn.

- Phát triển hoạt động cho vay doanh nghiệp không chỉ tạo điều kiện cho các doanh nghiệp phát triển hoạt động sản xuất kinh doanh mà còn tăng

doanh thu và lợi nhuận cho ngân hàng, trình độ của nhân viên ngân hàng được cải thiện theo hướng chuyên nghiệp hơn.

1.2.1.3. Đối với nền kinh tế

Phát triển hoạt động cho vay doanh nghiệp sẽ thúc đẩy sự phát triển của các doanh nghiệp góp phần ổn định đời sống, tạo công ăn việc làm cho người lao động, khơi dậy tiềm năng phát triển của các địa phương, cung cấp ngày càng nhiều sản phẩm cho xã hội...

- Là công cụ tài trợ, đầu tư cho các ngành kinh tế mũi nhọn, then chốt, hỗ trợ cho các ngành kinh tế kém phát triển.

- Phát triển hoạt động cho vay doanh nghiệp góp phần đầu tư và phát triển kinh tế.

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

Phát triển hoạt động cho vay doanh nghiệp là quá trình tăng trưởng quy mô cho vay đi đôi với hoạt động kiểm soát rủi ro.

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

Như vậy, có thể nói nội dung phát triển cho vay bao gồm hai vấn đề chính:

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

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

+ Đa dạng hóa sản phẩm để đáp ứng nhu cầu đa dạng về vốn của khách hàng. Để đáp ứng nhu cầu ngày càng đa dạng của khách hàng, NHTM cần phải thực hiện đa dạng hóa sản phẩm cho vay.

+ Thực hiện tốt chính sách chăm sóc khách hàng.

Trong bối cảnh hiện nay, cạnh tranh không đơn thuần là cạnh tranh về sản phẩm, giá cả mà còn bao gồm cả dịch vụ tăng thêm nhằm giúp sản phẩm trở nên hoàn thiện hơn trong mắt khách hàng. Chính sách chăm sóc khách hàng là rất quan trọng, đem lại nhiều thành công trong kinh doanh, là một hoạt động đầu tư mang lại giá trị lợi nhuận lâu dài và bền vững. Một ngân hàng thực hiện tốt chính sách chăm sóc khách hàng giúp ngân hàng giữ được những khách hàng cũ mà còn có thêm những khách hàng mới.

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

Hiện nay, số lượng các ngân hàng ngày càng nhiều và cùng với sự phát triển đó, các sản phẩm và dịch vụ ngân hàng cũng ngày càng đa dạng và phong phú. Do vậy, áp lực gia tăng dư nợ ngày càng lớn đối với các ngân hàng thương mại. Để đảm bảo hoạt động cho vay của ngân hàng ngày càng tăng trưởng và có hiệu quả, ngân hàng có thể áp dụng một số giải pháp để gia tăng dư nợ bình quân khách hàng:

+ Sàng lọc, thu hút khách hàng mới tiềm năng.

Một ngân hàng muốn tăng trưởng quy mô cho vay cần có những biện pháp tiếp cận và thu hút khách hàng mới tiềm năng. Tuy nhiên, gia tăng số lượng khách hàng mới phải đi cùng với việc sàng lọc, đánh giá năng lực của khách hàng nhằm hạn chế rủi ro tín dụng.

+ Sử dụng mọi biện pháp để tăng dư nợ khách hàng cũ. Khách hàng cũ là những 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.

b. Kiểm soát rủi ro

Bên cạnh đánh giá tăng trưởng quy mô cho vay, phát triển hoạt động cho vay còn thể hiện qua sự chuyển biến chất lượng hoạt động 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.

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

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

Các chỉ tiêu đánh giá sự phát triển hoạt động 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 khá 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.

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

a. Tăng trưởng dư nợ cho vay doanh nghiệp

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

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 qua 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.

b. Tỷ trọng dư nợ cho vay doanh nghiệp

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

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

c. Tăng trưởng số lượng doanh nghiệp vay vốn

Chỉ tiêu tăng trưởng số lượng doanh nghiệp 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 hoạt động cho vay doanh nghiệp của ngân hàng.

d. Dư nợ bình quân khách hàng

Chi 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 nhiều 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 cho vay cùng tăng thì ta có được sự phát triển cả về số lượng khách hàng và số tiền của mỗi món vay.

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

e. Chỉ tiêu phản 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 hoạt động cho vay của mình. Đây là nhân tố ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động cho vay của ngân hàng.

f. Tăng trưởng thu nhập từ hoạt động 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 từ hoạt động cho vay doanh nghiệp cho thấy biến động thu nhập của ngân hàng từ hoạt động 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 thu nhập hoạt động cho vay doanh

nghiệp giúp ngân hàng đánh giá toàn diện hơn hoạt động cho vay doanh nghiệp của ngân hàng.

1.2.3.2. Chi tiêu kiểm soát rủi ro cho vay doanh nghiệp

a. 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.

b. 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 chi tiêu đánh giá uy tín trong quan hệ tín dụng của doanh nghiệp với ngân hàng. Chi 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.

c. Tỷ lệ dư nợ cho vay doanh nghiệp có tài sản đảm bảo

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

Hoạt động tín dụng của ngân hàng là một hoạt động chứa đựng nhiều rủi ro. Mặc dù, trước khi quyết định cho vay, ngân hàng đã trải qua các khâu thu thập, xử lý, phân tích và thẩm định kỹ khả năng trả nợ của ngân hàng nhưng vẫn chưa 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 chi tiêu cần thiết khi đánh giá hoạt động cho

vay đối 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.

d. Trích lập dự phòng rủi ro

Mức trích lập dự phòng rủi ro là một chỉ tiêu chi phí trong hoạt động tín dụng của NHTM, do đó nó trực tiếp quyết định việc lợi nhuận có tăng lên cùng với sự mở rộng cho vay hay không.

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 lập 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 dự phòng rủi ro thì cần 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 tài sản đảm bảo và tỷ trọng nợ xấu trọng 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.

e. Tỷ lệ xóa nợ rỗng

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 rỗng. Nếu tỷ lệ này 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. Chỉ tiêu tỷ lệ xóa nợ rỗng được tính như sau:

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

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.

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

1.2.4.1. Các nhân tố thuộc về ngân hàng

- Chiến lược kinh doanh của ngân hàng

Trong nền kinh tế hiện đại, các NHTM muốn tồn tại và kinh doanh có lợi nhuận cao thì 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 là rất cần thiết để giúp Ngân hàng có một phương hướng phát triển nhất quán, khai thác tốt nhất năng lực hiện có của mình, đồng thời giúp Ngân hàng có thể thích ứng một cách nhanh nhất những biến đổi trong môi trường kinh doanh.

- Chính sách tín dụng

Chính sách tín dụng phản ánh cương lĩnh tài trợ của một Ngân hàng, hướng dẫn chung cho cán bộ nhân viên Ngân hàng thực hiện chức năng nhiệm vụ của mình. Chính sách tín dụng 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 kì hạn nợ, các khoản đảm bảo và chính sách với các 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 kì 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 hoá các qui trình kĩ 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 chỉ cố gắng 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 qui 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 qui định ở 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 ngân hàng thương mại diễn ra 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 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 yêu 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 đầy đủ, chính xác, kịp thời luôn cần có sự hỗ trợ của trang thiết bị hiện đại để tính toán một cách chính xác là 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 của ngân hàng

Yếu tố mang tính quyết định đến 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 tinh thần trách nhiệm, lòng nhiệt tình và đạo đức nghề nghiệp sẽ giúp ngân hàng có được 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 các hoạt động kinh doanh của mình, tạo dấu ấn của Ngân hàng trong lòng của khách hàng.

1.2.4.2. Các nhân tố bên ngoài ngân hàng

a. 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 tới 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 ngân hàng 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 một cái nhìn chính xác về năng lực tài chính của 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 của 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.

b. 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 nên 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 được 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 của 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, hoả hoạn, dịch bệnh, hoặc những 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 được 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.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Trong chương 1, luận văn làm rõ hoạt động cho vay của ngân hàng thương mại, những vấn đề cơ bản về doanh nghiệp và vai trò của doanh nghiệp trong nền kinh tế. Bên cạnh đó, luận văn còn phân tích nội dung phát triển hoạt động cho vay doanh nghiệp, những chỉ tiêu đánh giá phát triển hoạt

động cho vay doanh nghiệp. Cùng với đó là những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động cho vay doanh nghiệp tại các ngân hàng thương mại.

Chương 2

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

2.1. Khái quát NHNN&PTNT tỉnh Quảng Ngãi

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển

Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam gọi tắt là Ngân hàng Nông nghiệp, hoạt động theo mô hình tổng công ty Nhà nước qui định số 90/TT ngày 07/03/1994 của Thủ tướng Chính phủ và theo điều lệ do Thống đốc ngân hàng Nhà nước Việt Nam phê chuẩn trên cơ sở kế thừa Ngân hàng Nông nghiệp Việt Nam (thành lập ngày 14/01/1990 theo qui định số 400/CP của Thủ tướng Chính phủ). Tên giao dịch quốc tế của ngân hàng là Agribank. NHNN & PTNT Việt Nam là doanh nghiệp Nhà nước kinh doanh tiền tệ tín dụng và dịch vụ ngân hàng đối với các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế trong và ngoài nước, làm uỷ thác các nguồn vốn trung, dài và ngắn hạn của Chính phủ, các tổ chức kinh tế xã hội, cá nhân trong và ngoài nước, thực hiện tín dụng tài trợ cho nông nghiệp và nông thôn.

Chi nhánh Ngân hàng Phát triển Nông nghiệp tỉnh Quảng Ngãi được thành lập ngày 01/07/1989, được tách ra từ tỉnh Nghĩa Bình. Quá trình hoạt động chi nhánh đổi tên thành Ngân hàng Nông nghiệp tỉnh Quảng Ngãi (14/11/1990), từ ngày 15/10/1996 đến nay đổi tên thành Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn tỉnh Quảng Ngãi. Đây là chi nhánh cấp 1 thuộc NHNN & PTNT Việt Nam, là đơn vị hạch toán phụ thuộc có con dấu

riêng và bảng cân đối kế toán, đại diện theo uỷ quyền của NHNN & PTNT Việt Nam, có quyền tự chủ kinh doanh theo phân cấp của NHNN & PTNT Việt Nam, chịu sự ràng buộc về nghĩa vụ và quyền lợi đối với NHNN & PTNT Việt Nam. Chi nhánh có trụ sở tại 194 Trần Hưng Đạo – Thành phố Quảng Ngãi, tỉnh Quảng Ngãi.

Trong những năm qua, vượt qua sự khó khăn thách thức của nền kinh tế do khủng hoảng và lạm phát, NHNN&PTNT tỉnh Quảng Ngãi luôn nỗ lực phấn đấu hoàn thành cơ bản các chỉ tiêu kinh doanh, khẳng định sự phát triển liên tục và ổn định của đơn vị lá cờ đầu khu vực Duyên hải Miền Trung, góp phần to lớn vào tăng trưởng kinh tế của địa phương. Hiện nay, ngoài việc cung cấp các sản phẩm truyền thống phục vụ cho nông nghiệp, nông thôn và nông dân để thực hiện chính sách “Tam nông” của Đảng và Nhà nước. Kể từ năm 2008 NHNN&PTNT tỉnh Quảng Ngãi phát triển công nghệ ngân hàng theo hướng hiện đại hóa trên hệ thống IPCAS, tạo nhiều sản phẩm dịch vụ mới có chất lượng nhằm đáp ứng tốt hơn nhu cầu của khách hàng, nâng cao vị thế cạnh tranh, trong đó chú trọng phát triển các sản phẩm ngân hàng hiện đại.

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

2.1.2.1. Chức năng của NHNN&PTNT tỉnh Quảng Ngãi

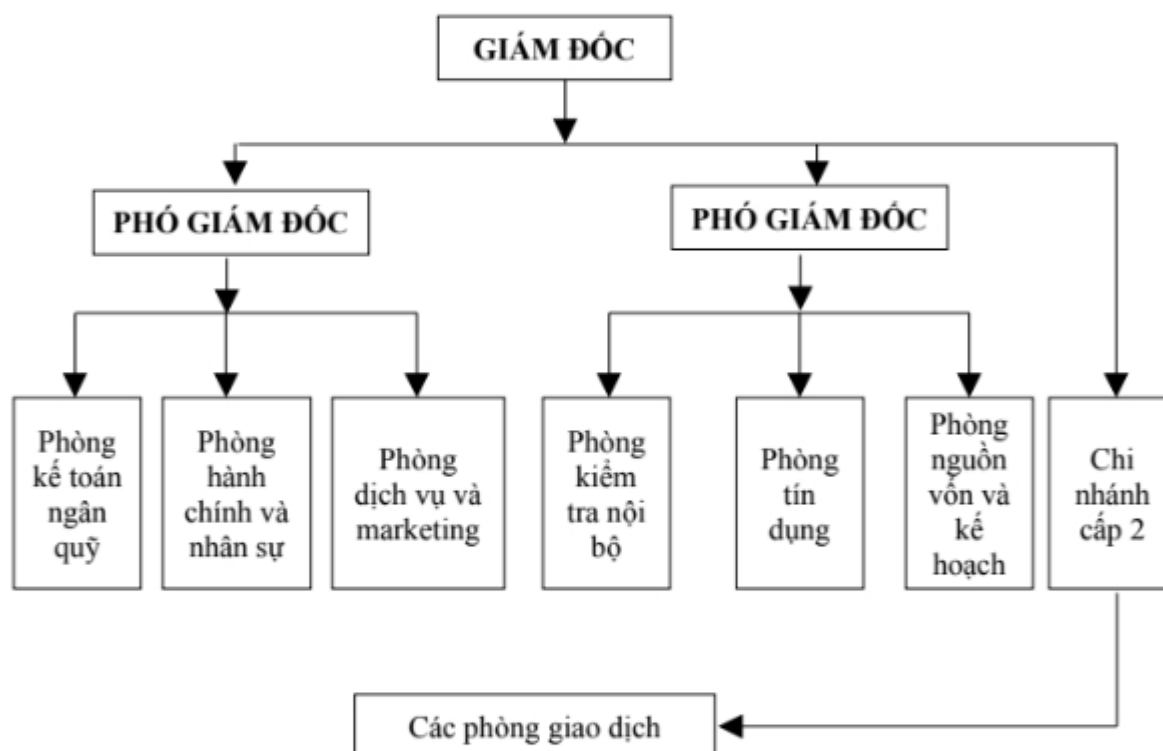
- Trực tiếp kinh doanh tiền tệ, tín dụng, dịch vụ ngân hàng và các hoạt động kinh doanh khác có liên quan vì mục tiêu lợi nhuận theo phân cấp của NHNN&PTNT Việt Nam trên địa bàn theo địa giới hành chính.

- Tổ chức điều hành kinh doanh, kiểm tra, kiểm soát nội bộ theo uỷ quyền của Hội đồng Quản trị và Tổng Giám đốc.

- Thực hiện các nhiệm vụ khác của Hội đồng Quản trị hoặc Tổng Giám đốc giao.

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

NHNo&PTNT tỉnh Quảng Ngãi là một chi nhánh của NHNo&PTNT Việt Nam do vậy bộ máy tổ chức điều hành của chi nhánh được xây dựng trên nguyên tắc cơ bản về tổ chức hoạt động và điều hành chung.



Sơ đồ 2.1. Cơ cấu tổ chức của chi nhánh NHNo&PTNT tỉnh Quảng Ngãi

Ban giám đốc: Thực hiện các chức năng của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam trong việc điều hành các hoạt động kinh doanh của chi nhánh theo đúng pháp luật nhà nước và các điều lệ của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam cũng như Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam. Ban Giám đốc của Chi nhánh bao gồm Giám đốc và các Phó giám đốc, thực hiện công tác quản lý điều hành và ra quyết định cho

các hoạt động của Đơn vị. Ban lãnh đạo cùng với các phòng ban khác luôn tạo ra sự phối hợp tương hỗ để luôn nắm được tình hình thực tế của Đơn vị, định hướng phát triển phù hợp và hiệu quả nhất.

Dưới ban Giám đốc là các phòng ban quản lý các hoạt động chính của chi nhánh. Giữa các phòng ban của chi nhánh luôn có sự phân quyền rõ ràng nhằm tránh chồng chéo trong việc ra xử lý nghiệp vụ và ra quyết định. Bên cạnh đó giữa các cấp bộ phận đã có sự phối hợp lẫn nhau, đem lại hiệu quả làm việc cao nhất.

2.1.3. Khái quát hoạt động kinh doanh

2.1.3.1. Hoạt động huy động vốn

Để nâng cao nguồn vốn, Chi nhánh một mặt vẫn tiếp tục các giải pháp đa dạng hoá hình thức huy động vốn, áp dụng chính sách lãi suất huy động linh hoạt, cạnh tranh, nâng cao chất lượng dịch vụ ngân hàng.

Bảng 2.1. Tình hình huy động vốn

Đvt: Tỷ đồng

Chi tiêu	2009		2010		2011	
	Số dư	Tỷ trọng	Số dư	Tỷ trọng	Số dư	Tỷ trọng
Tổng nguồn vốn huy động	2.488	100%	3.300	100%	3.573	100%
Tiền gửi không kỳ hạn	869	34,9%	938	28,4%	1.070	29,9%
Tiền gửi ngắn hạn	874	35,1%	1.339	40,6%	1.471	41,2%
Tiền gửi trung, dài hạn	745	30%	1.023	31%	1.032	28,9%

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

Trong 3 năm qua ngân hàng đã thực thi nhiều giải pháp để đẩy mạnh công tác huy động vốn, nhờ vậy mà nguồn vốn huy động có sự tăng trưởng khá. Năm 2011 tổng nguồn vốn huy động là 3.573 tỷ đồng tăng 273 tỷ đồng so với năm 2010, tỷ lệ tăng 8,3%.

Nguồn tiền gửi không kỳ hạn giảm trong năm 2010 khi chỉ còn chiếm 28,4% trong tổng nguồn vốn huy động, nhưng đến năm 2011 đã tăng trở lại chiếm 29,9% trong tổng nguồn vốn và tăng 14,1% so với năm 2010.

Nguồn tiền gửi ngắn hạn có xu hướng tăng qua các năm, năm 2009 chỉ chiếm 35,1% trong tổng nguồn vốn, năm 2010 tăng 53,2% so với năm 2009 chiếm tỷ trọng 40,6%, đến năm 2011 tăng 9,9% so với năm 2010 và chiếm tỷ trọng 41,2%.

Cơ cấu nguồn vốn trung và dài hạn tăng trong năm 2010 cả về tốc độ và tỷ trọng. Năm 2009 tỷ trọng tiền gửi trung và dài hạn chiếm 30% đến năm 2010 là 31%, tăng 37,3% so với năm 2009. Tuy nhiên đến năm 2011 tỷ trọng nguồn vốn trung và dài hạn giảm xuống chỉ còn chiếm 28,9% trong tổng nguồn vốn huy động. Nguyên nhân, trong năm 2011 các ngân hàng thương mại chạy đua về lãi suất huy động nên khiến lãi suất không ổn định và nguồn tiền gửi tại các NHTM, đặc biệt là các nguồn trung và dài hạn không ổn định. Do vậy, trong những năm tới Chi nhánh cần có những chính sách để gia tăng nguồn tiền gửi trung và dài hạn – nguồn vốn ổn định để tạo điều kiện cho ngân hàng trong mở rộng hoạt động kinh doanh của mình.

2.1.3.2. Hoạt động cho vay

Bảng 2.2. Dư nợ cho vay giai đoạn 2009 – 2011

Dvt: tỷ đồng

Chỉ tiêu	2009		2010		2011		2010/ 2009	2011/ 2010
	Dư nợ	Tỷ trọng	Dư nợ	Tỷ trọng	Dư nợ	Tỷ trọng		
Thời hạn vay	2.853	100%	3.345	100%	3.608	100%	17,2%	7,9%
Ngắn hạn	1.528	53,6%	1.789	53,5%	1.985	55%	17,1%	11%
Trung, dài hạn	1.325	46,4%	1.556	46,5%	1.623	45%	17,4%	4,3%

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

Cùng với sự tăng trưởng của nguồn vốn, hoạt động tín dụng tại Chi nhánh đã được mở rộng và không ngừng nâng cao hiệu quả và đem lại nguồn thu chủ yếu cho ngân hàng. Trong những năm gần đây các số lượng các ngân hàng thương mại trên địa bàn tỉnh tăng lên và cạnh tranh giữa các ngân hàng ngày càng gay gắt, nhờ có chính sách tín dụng hợp lý chi nhánh vẫn duy trì được số lượng khách hàng cũ đồng thời mở rộng quan hệ với những khách hàng có tiềm năng.

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

Cơ cấu dư nợ cho vay của chi nhánh theo hướng tăng dư nợ ngắn hạn, dư nợ cho vay ngắn hạn năm 2009 chiếm 53,6% tổng dư nợ, đến năm 2011 chiếm 55% tổng dư nợ và tăng 7,9% so với năm 2010.

Tỷ trọng dư nợ cho vay dài hạn năm 2011 giảm so với năm 2009 và năm 2010, tỷ trọng dư nợ cho vay dài hạn năm 2011 chiếm 45% trong tổng dư nợ giảm 2,7% so với năm 2010. Về dư nợ và tốc độ tăng trưởng vẫn giữ được đà tăng, năm 2010 tăng 231 tỷ đồng so với năm 2009 với tốc độ tăng 17,4%, năm 2011 tuy vẫn tăng so với năm 2010 nhưng tăng không nhiều, dư nợ tăng 67 tỷ đồng so với năm 2010 với tốc độ chỉ đạt ở mức 4,3%.

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

2.2.1. Tình hình doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh Quảng Ngãi

Trong những năm gần đây, nền kinh tế nước ta đã có nhiều khởi sắc, cơ cấu kinh tế chuyển biến theo hướng tích cực, tăng cường đầu tư và sản xuất, hoạt động xuất nhập khẩu và thương mại quốc tế được đẩy mạnh. Cùng với đó,

các doanh nghiệp cũng tăng dần về số lượng. Thực tế cho thấy với sự đa dạng hóa các loại hình DN, nền kinh tế nước ta ngày càng phát triển sôi động hơn.

Trên địa bàn tỉnh Quảng Ngãi hiện nay có khoảng 3.000 doanh nghiệp, tổng vốn đăng ký gần 25.000 tỷ đồng, có trên 310 chi nhánh, Văn phòng của các Doanh nghiệp ở địa phương khác, với tỷ lệ doanh nghiệp vừa và nhỏ chiếm 97%. Trong những năm qua cộng đồng doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh đã góp phần rất lớn vào thành quả chung của tỉnh, nhất là trong năm 2010 với chỉ số tăng trưởng cao nhất cả nước là 35,9%. Tuy nhiên, bên cạnh sự lớn mạnh về số lượng và nâng cao chất lượng, cộng đồng doanh nghiệp Quảng Ngãi còn gặp nhiều khó khăn, hạn chế như: quy mô còn nhỏ, năng lực cạnh tranh và hiệu quả sản xuất kinh doanh còn thấp, thiếu tính liên kết trong phát triển...

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

2.2.2.1. Đối tượng cho vay

- Các doanh nghiệp Việt Nam hoạt động kinh doanh tại Việt Nam:

- + Công ty 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;
- + Công ty hợp danh;
- + Các tổ chức khác có đủ điều kiện quy định tại Điều 84 Bộ luật dân

sự.

- Các pháp nhân nước ngoài hoạt động kinh doanh tại Việt Nam.

- Doanh nghiệp Việt Nam vay vốn để thực hiện các dự án, phương án sản xuất, kinh doanh, dịch vụ ở nước ngoài.

2.2.2.2. Điều kiện vay vốn

Các điều kiện vay vốn cần có của khách hàng bao gồm:

- Có năng lực pháp luật dân sự, năng lực hành vi dân sự và chịu trách nhiệm dân sự theo quy định của pháp luật;

- Mục đích sử dụng vốn vay hợp pháp;

- Có khả năng tài chính đảm bảo trả nợ trong thời hạn cam kết;

Khách hàng cần có khả năng về vốn, tài sản để đảm bảo hoạt động thường xuyên và thực hiện các nghĩa vụ thanh toán của mình.

- Có dự án đầu tư, phương án sản xuất, kinh doanh, dịch vụ khả thi, có hiệu quả, có khả năng trả nợ trong thời hạn cam kết;

- Thực hiện các quy định về bảo đảm tiền vay theo quy định của Chính phủ và hướng dẫn của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam.

2.2.2.3. Phương thức cho vay

Trên cơ sở nhu cầu sử dụng của từng khoản vay của khách hàng và khả năng kiểm tra, giám sát của NHNo&PTNT tỉnh Quảng Ngãi, NHNo&PTNT tỉnh Quảng Ngãi thỏa thuận với khách hàng về việc lựa chọn các phương thức cho vay sau:

- Cho vay từng lần

- Cho vay theo hạn mức tín dụng

- Cho vay theo dự án đầu tư

- Cho vay hợp vốn

- Cho vay trả góp

- Các phương thức cho vay khác

2.2.2.4. Thời hạn cho vay

NHNo&PTNT tỉnh Quảng Ngãi và khách hàng thỏa thuận về thời hạn cho vay căn cứ vào:

- Chu kỳ sản xuất kinh doanh
- Thời hạn thu hồi vốn của dự án đầu tư
- Khả năng trả nợ của khách hàng từ dự án, phương án vay vốn và nguồn thu khác
- Thời hạn hoạt động còn lại của khách hàng trên quyết định thành lập hoặc giấy phép hoạt động tại Việt Nam.

2.2.2.5. *Mức cho vay*

NHNo&PTNT tỉnh Quảng Ngãi quyết định mức cho vay căn cứ vào:

- Nhu cầu vốn của dự án, phương án sản xuất kinh doanh, dịch vụ;
- Khả năng về vốn tự có và vốn huy động khác của khách hàng;
- Giá trị tài sản đảm bảo;
- Khả năng hoàn trả nợ của khách hàng;
- Khả năng về nguồn vốn của ngân hàng thương mại.

2.2.2.6. *Hồ sơ vay vốn*

Khi có nhu cầu vay vốn, khách hàng gửi NHNo&PTNT tỉnh Quảng Ngãi các giấy tờ:

a. Hồ sơ pháp lý

- Quyết định thành lập doanh nghiệp (nếu pháp luật quy định phải có);
- Điều lệ doanh nghiệp (trừ doanh nghiệp tư nhân);
- Quyết định bổ nhiệm Chủ tịch Hội đồng quản trị (nếu có), Tổng giám đốc (Giám đốc), kế toán trưởng; Quyết định công nhận Ban quản trị, chủ nhiệm hợp tác xã;
- Đăng ký kinh doanh;
- Quy chế tài chính (nếu có);

- Giấy phép/chứng chỉ hành nghề (đối với những ngành nghề theo quy định phải có);

- Giấy chứng nhận đầu tư;

- Quyết định giao vốn; Biên bản góp vốn, danh sách thành viên sáng lập (công ty cổ phần, công ty trách nhiệm hữu hạn, công ty hợp danh);

- Hợp đồng liên doanh (đối với doanh nghiệp liên doanh);

- Văn bản cho phép vay vốn, thế chấp tài sản của cấp có thẩm quyền theo điều lệ doanh nghiệp, điều lệ Hợp tác xã;

- Các loại hồ sơ khác.

b. Hồ sơ kinh tế

- Kế hoạch sản xuất, kinh doanh trong kỳ được cấp có thẩm quyền phê duyệt;

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

- Báo cáo quyết toán của hai năm liền kề (Bảng cân đối kế toán, Báo cáo kết quả kinh doanh, Thuyết minh báo cáo tài chính, Báo cáo lưu chuyển tiền tệ); Báo cáo tài chính (Bảng cân đối kế toán, Báo cáo kết quả kinh doanh) thời điểm gần nhất (trường hợp doanh nghiệp mới thành lập chưa được hai năm phải có báo cáo quyết toán và báo cáo tài chính từ khi thành lập đến thời điểm gần nhất); Báo cáo quyết toán hàng năm sau khi cho vay (nếu khách hàng còn dư nợ);

- Báo cáo kiểm toán báo cáo tài chính (nếu có);

- Bảng kê số dư tiền vay, bảo lãnh, mở L/C tại các tổ chức tín dụng, tổ chức tài chính trong và ngoài nước đến thời điểm đề nghị vay vốn;

- Bảng kê các khoản phải thu, phải trả lớn (nếu thấy cần thiết);

- Các loại hồ sơ khác.

c. Hồ sơ vay vốn

- Giấy đề nghị vay vốn (bản chính);

- Dự án, phương án sản xuất, kinh doanh, dịch vụ;
- Các loại hợp đồng về mua, bán hàng hoá, cung cấp dịch vụ (nếu có);
- Các chứng từ có liên quan đến sử dụng vốn vay (xuất trình khi vay vốn);
- Hồ sơ bảo đảm tiền vay theo quy định (bản chính);
- Hợp đồng bảo hiểm tài sản hoặc giấy chứng nhận bảo hiểm, giấy ủy quyền nhận tiền bồi thường (nếu có);
- Các hồ sơ tài liệu liên quan khác.

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

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

a. Phân tích tình hình tăng trưởng dư nợ

Bảng 2.3. Dư nợ cho vay doanh nghiệp

Dvt: tỷ đồng

Chỉ tiêu	2009	2010	2011	2010/2009		2011/2010	
				GT	%	GT	%
Tổng dư nợ	2.853	3.345	3.608	492	17,2%	263	7,9%
Dư nợ cho vay DN	1.238	1.525	1.660	287	23,2%	135	8,9%
Tỷ trọng dư nợ cho vay DN trong tổng dư nợ	43,4%	45,6%	46,0%				

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

Qua phân tích số liệu từ bảng 2.3 cho thấy, dư nợ cho vay doanh nghiệp luôn chiếm tỷ trọng cao và ổn định trong tổng dư nợ. Tỷ trọng dư nợ cho vay doanh nghiệp trong tổng dư nợ luôn tăng đều qua các năm, 2009 đạt 43,4% và đến năm 2011 chiếm 46% trong tổng dư nợ. Đây là một tỷ lệ khá cao đối với NHNo&PTNT tỉnh Quảng Ngãi – ngân hàng có truyền thống cho vay nông nghiệp, nông thôn tại địa phương còn nặng về sản xuất nông nghiệp.

Dư nợ cho vay doanh nghiệp vẫn tăng qua các năm, năm 2010 tăng 287 tỷ đồng so với năm 2009 và năm 2011 tăng 135 tỷ đồng so với năm 2010 nhưng tốc độ tăng trưởng có xu hướng chậm lại. Tốc độ tăng trưởng dư nợ cho vay doanh nghiệp năm 2010 tăng 23,2% so với năm 2009 nhưng đến năm 2011 tốc độ tăng trưởng chỉ còn 7,2% so với năm 2010. Nguyên nhân, trong năm 2011 tình hình kinh tế vĩ mô có nhiều biến động gây ảnh hưởng không nhỏ đến hoạt động của các 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 ngân hàng 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 loại hình doanh nghiệp

Trong cơ cấu doanh nghiệp vay vốn hiện nay tại NHNo&PTNT tỉnh Quảng Ngãi được chia thành 2 loại hình doanh nghiệp chính là doanh nghiệp Nhà nước và doanh nghiệp ngoài quốc doanh. Mỗi loại hình doanh nghiệp có nhu cầu vay vốn và sử dụng vốn khác nhau. Tình hình cho vay đối với các loại hình doanh nghiệp này được thể hiện qua bảng số liệu sau:

Bảng 2.4. Dư nợ cho vay doanh nghiệp theo loại hình doanh nghiệp

Dvt: tỷ đồng

Dư nợ cho vay Theo loại hình DN	2009		2010		2011		So sánh	
	Dư nợ	Tỷ trọng	Dư nợ	Tỷ trọng	Dư nợ	Tỷ trọng	10/09	11/10
	1.238	100%	1.525	100%	1.660	100%	23,2%	8,9%
DN Nhà nước	25	2,7%	33	2,2%	31	1,9%	32%	-6,1%
DN ngoài quốc doanh	1.213	97,3%	1.492	97,8%	1.629	98,1%	23%	9,2%

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

Dư nợ cho vay doanh nghiệp năm 2011 đạt 1.660 tỷ đồng gấp 1,3 lần so với năm 2009. Trong đó tỷ lệ dư nợ đối với doanh nghiệp Nhà nước chiếm tỷ trọng thấp và có xu hướng giảm, tỷ trọng dư nợ cho vay DNNN trong tổng dư nợ năm 2009 là 2,7% đến năm 2011 chỉ còn 1,9%. Bởi vì, từ năm 2009 chi nhánh đã giảm dần dư nợ đối với các doanh nghiệp Nhà nước có tình hình tài chính yếu kém. Năm 2010 dư nợ cho vay DNNN đạt 33 tỷ đồng tăng 8 tỷ đồng với tốc độ giảm là 32% so với năm 2009 nhưng đến năm 2011 dư nợ cho vay DNNN giảm còn 31 tỷ đồng và giảm 6,1% so với năm 2010.

Tỷ trọng dư nợ cho vay DNNQD cao trong tổng dư nợ cho vay doanh nghiệp, chiếm đến 98% 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 doanh nghiệp theo thời gian

Bảng 2.5. Dư nợ cho vay doanh nghiệp theo thời gian

Đvt: tỷ đồng

Năm	2009		2010		2011		So sánh	
	Dư nợ	Tỷ trọng	Dư nợ	Tỷ trọng	Dư nợ	Tỷ trọng	10/09	11/10
Chỉ tiêu								
Tổng dư nợ	1.238	100%	1.525	100%	1.660	100%	23,2%	8,9%
Ngắn hạn	683	55,2%	809	53%	991	59,7%	18,4%	22,5%
Trung, dài hạn	555	44,8%	716	47%	669	40,3%	29%	-6,6%

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

Tại NHNo&PTNT tỉnh Quảng Ngãi, dư nợ cho vay ngắn hạn phục vụ nhu cầu bổ sung vốn lưu động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp chiếm tỷ trọng cao – trên 50% trong tổng dư nợ cho vay doanh nghiệp. Tốc độ tăng trưởng dư nợ ngắn hạn vẫn giữ mức khá ổn định qua các năm, năm 2010 tăng 18,4% so với năm 2009, năm 2011 tăng 22,5% so với năm 2010. Mặc dù trong năm 2010 tỷ trọng dư nợ cho vay doanh nghiệp trong ngắn hạn giảm còn 53% nhưng đến năm 2011 tăng trở lại, chiếm 59,7% trong tổng dư nợ cho vay doanh nghiệp.

Dư nợ trung, dài hạn trong năm 2010 tăng so với năm 2009 cả về quy mô và tỷ trọng. Tốc độ tăng trưởng dư nợ trung, dài hạn năm 2010 tăng 29% so với năm 2009. Nguyên nhân của sự tăng trưởng này là do các doanh nghiệp muốn tăng khả năng cạnh tranh khi tham gia vào các dự án lớn và có

vòng quay vốn lâu dài nên đòi hỏi các doanh nghiệp phải chú trọng hơn đến đầu tư mua sắm máy móc thiết bị, đổi mới dây chuyền công nghệ, nâng cao nhà xưởng... Tuy nhiên, năm 2011 tỷ trọng dư nợ trung, dài hạn lại giảm xuống đột ngột chỉ còn chiếm 40,3% tổng dư nợ cho vay doanh nghiệp thấp hơn so với năm 2010 – chiếm 47% và giảm 6,6% so với năm 2010. Ngân hàng trở nên e dè trong cho vay với những dự án có thời gian vay vốn dài một phần là do trong năm 2011, nguồn vốn của ngân hàng phần lớn là ngắn hạn, phải dùng vốn ngắn hạn để cho vay trung, dài hạn dẫn đến các doanh nghiệp gặp khó khăn trong việc tiếp cận vốn trung, dài hạn của ngân hàng. Hơn nữa việc cho vay trung, dài hạn thời gian thu hồi vốn chậm, khó thu lãi, rủi ro cao.

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

Bảng 2.6. Dư nợ cho vay doanh nghiệp theo ngành kinh tế

Dvt: tỷ đồng

Chỉ tiêu	2009		2010		2011		So sánh (%)	
	Dư nợ	Tỷ trọng	Dư nợ	Tỷ trọng	Dư nợ	Tỷ trọng	10/09	11/10
Tổng dư nợ cho vay DN	1.238	100%	1.525	100%	1.660	100%	23,2%	8,9%
Nông, lâm nghiệp	285	23,0%	321	21,0%	366	22,0%	12,6%	14%
Công nghiệp	247	20,0%	273	18,0%	301	18,1%	10,5%	10,3%
Xây dựng	347	28,0%	473	31,0%	479	28,9%	36,3%	1,3%
Thương mại, dịch vụ, du lịch	359	29,0%	458	30,0%	514	31,0%	27,6%	12,2%

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

Trong hoạt động tín dụng, NHNo&PTNT tỉnh Quảng Ngãi luôn chú trọng đến kiểm soát rủi ro đi đôi với tăng trưởng về quy mô, hoạt động cho

vay chủ yếu tập trung vào các dự án khả thi, các đơn vị có tình hình tài chính lành mạnh, các DNNVV, các doanh nghiệp thuộc ngành xây dựng...

Ngành nông lâm nghiệp vẫn là thị trường truyền thống của chi nhánh. Dự nợ cho vay vẫn tăng qua các năm và vẫn giữ được tốc độ tăng trưởng ổn định, năm 2010 tăng 12,6% so với năm 2009 và đến năm 2011 đã đạt tốc độ tăng 14% so với năm 2010. Tuy nhiên, trong những năm gần đây đã có sự dịch chuyển từ đầu tư ngành nông lâm nghiệp sang đầu tư cho các ngành xây dựng và thương mại, dịch vụ. Tỷ trọng dự nợ cho vay ngành nông, lâm nghiệp trong năm 2010 đã có sự giảm sút so với năm 2009 chiếm 21% trong tổng dự nợ, nhưng đến năm 2011 đã có xu hướng tăng trở lại.

Trong giai đoạn 2009 – 2011 số lượng các doanh nghiệp xây dựng được thành lập mới trong tỉnh tăng lên khá nhanh, bên cạnh đó chi nhánh cũng đã chú trọng hơn đến hoạt động cho vay các doanh nghiệp trong ngành xây dựng. Do vậy, tỷ trọng dự nợ ngành xây dựng tăng qua các năm từ 28,0% năm 2009 lên 31,0% năm 2010, tốc độ tăng trưởng cao tăng 36,3% so với năm 2009. Nhưng đến năm 2011, tỷ trọng này giảm trở lại khi chỉ chiếm 28,9% trong tổng dự nợ và tốc độ tăng trưởng chỉ đạt 1,3%. Nguyên nhân, trong năm 2011, một số doanh nghiệp trong lĩnh vực xây dựng gặp khó khăn trong kinh doanh do vậy đã thu hẹp các hoạt động kinh doanh.

Trong những năm qua, tỉnh Quảng Ngãi đang trên đà phát triển do đó các hoạt động thương mại, dịch vụ, du lịch diễn ra khá sôi nổi. Hoạt động cho vay của Chi nhánh cũng đang hướng đến nhóm khách hàng doanh nghiệp đầy tiềm năng này. Cụ thể, dự nợ cũng như tỷ trọng cho vay ngành thương mại, dịch vụ, du lịch luôn tăng qua các năm. Năm 2009, dự nợ cho vay ngành thương mại, dịch vụ, du lịch chiếm 29% nhưng đến năm 2011 đã tăng lên 31% với tốc độ tăng trưởng khá ổn định, năm 2010 tăng 27,6% so với năm 2009 và năm 2011 tăng 12,2% so với năm 2010.

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

Để phát triển hoạt động cho vay doanh nghiệp, trong những năm qua NHNo&PTNT tỉnh Quảng Ngãi đã chú trọng đến mở rộng cho vay đối tượng khách hàng, tăng số lượng khách hàng. Do vậy, số lượng khách hàng vay vốn tại chi nhánh đều tăng qua các năm. Cụ thể:

Bảng 2.7. Số lượng doanh nghiệp vay vốn tại chi nhánh

Dvt: tỷ đồng

Loại hình doanh nghiệp	2009		2010		2011		So sánh	
	SL	Tỷ trọng	SL	Tỷ trọng	SL	Tỷ trọng	10/09	11/10
	274	100%	315	100%	326	100%	14,9%	3,5%
DN Nhà nước	11	4,0%	13	4,1%	12	3,8%	18,2%	-7,7%
DN ngoài quốc doanh	263	96,0%	302	95,9%	314	96,2%	14,8%	4%

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

Bảng số liệu 2.7 cho thấy hoạt động cho vay doanh nghiệp của Chi nhánh đối với các loại hình doanh nghiệp trong khu vực có chiều hướng tăng lên. Năm 2011 chi nhánh cho vay 326 doanh nghiệp tăng 11 doanh nghiệp so với năm 2010 và tăng 52 doanh nghiệp so với năm 2009, tốc độ tăng bình quân khoảng 9,2%/năm.

Số lượng doanh nghiệp nhà nước chiếm tỷ trọng thấp khoảng 4,0% và hầu như không tăng qua các năm. Năm 2010 tăng 2 doanh nghiệp so với năm 2009 với tốc độ tăng 18,2% nhưng đến năm 2011 lại giảm xuống còn 12 doanh nghiệp và giảm 7,7% so với năm 2010.

Khối doanh nghiệp ngoài quốc doanh ngày càng phát huy khả năng của mình trong hoạt động kinh doanh nên quan hệ cho vay với loại hình doanh nghiệp này ngày càng phát triển cả về số lượng và tỷ trọng, chiếm khoảng 96% và có tốc độ tăng 9,4%/năm.

c. Phân tích dư nợ bình quân khách hàng

Bảng 2.8. Dư nợ bình quân khách hàng

Đvt: tỷ đồng

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

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

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

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

Trong bối cảnh nền kinh tế có nhiều biến động như hiện nay, NHNo&PTNT tỉnh Quảng Ngãi luôn theo sát và nắm bắt diễn biến thị trường để có những chính sách phù hợp với từng đối tượng khách hàng, thực hiện phương châm đồng hành cùng khách hàng trong lúc thuận lợi cũng như khó khăn cùng nhau chia sẻ. Do vậy, hoạt động cho vay doanh nghiệp trong những năm qua có những bước phát triển qua đó giúp nhiều doanh nghiệp vượt qua khó khăn, duy trì hoạt động sản xuất và tiếp tục mở rộng quy mô, thị

trường, tạo công ăn việc làm cho người lao động.

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

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

Đvt: Tỷ đồng

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

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

Hiện nay, NHNo&PTNT tỉnh Quảng Ngãi đang áp dụng nhiều phương thức cho vay phù hợp và đa dạng và đã đạt được một số kết quả khả quan. Phương thức cho vay theo dự án đầu tư có xu hướng tăng qua các năm cả về dư nợ và tỷ trọng trong cơ cấu dư nợ. Trong năm 2009 tỷ trọng cho vay theo dự án đầu tư chiếm 23% nhưng đến năm 2010 đã tăng lên 25,5% trong tổng dư nợ cho vay doanh nghiệp. Trong khi đó phương thức cho vay từng lần lại có xu hướng giảm xuống về tỷ trọng trong năm 2011 khi chỉ chiếm 15,9% trong tổng dư nợ cho vay doanh nghiệp.

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 đều qua các năm. Năm 2009 tỷ trọng dư nợ cho vay theo hạn mức tín dụng chiếm 47% trong

tổng dư nợ đến năm 2010 tăng lên 49,8% với tốc độ tăng 30,4% và năm 2011 chiếm 50% tăng 9,4 % so với năm 2010.

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

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

Đvt: tỷ đồng

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

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

Thu nhập tăng qua các năm với tốc độ tăng ổn định, năm 2010 tăng 16% so với năm 2009 và năm 2011 tăng 11,7% so với năm 2010. Cơ cấu thu nhập chủ yếu của Chi nhánh từ hoạt động tín dụng, chiếm khoảng 80% trong tổng thu nhập, các khoản thu từ dịch vụ và thu khác chiếm tỷ trọng thấp.

Thu nhập từ hoạt động cho vay doanh nghiệp chiếm tỷ trọng lớn trong thu nhập từ hoạt động tín dụng của ngân hàng. Thu nhập từ hoạt động cho vay doanh nghiệp tăng lên từ năm 2010 là 51 tỷ đồng tăng 10 tỷ đồng so với năm 2009 với tốc độ tăng 24,4%, đến năm 2011 thu nhập có phần chững lại khi đạt 54 tỷ đồng, chỉ tăng 3 tỷ đồng so với năm 2010 và tốc độ tăng chỉ đạt 5,9%. Bên cạnh đó, khi kết hợp với chỉ tiêu tăng trưởng dư nợ cho vay ở trên ta thấy, dư nợ cho vay doanh nghiệp năm 2011 tăng 8,9% so với năm 2010 nhưng thu nhập từ cho vay doanh nghiệp chỉ tăng 5,9% so với năm 2010. Nguyên nhân là năm 2011 tỷ lệ nợ quá hạn, nợ xấu tăng khá cao so với năm 2010.

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

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

Chi tiêu nợ quá hạn là một trong các chi tiêu quan trọng dùng để đánh giá chất lượng cho vay doanh nghiệp. Nếu như chi tiêu dư nợ cho vay càng lớn càng tốt thì chi 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 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 2.11. Tỷ lệ nợ quá hạn, nợ xấu cho vay doanh nghiệp

Dvt: tỷ đồng

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

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

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

Chỉ tiêu		trọng		trọng		trọng		
Tổng dư nợ	1.238	100%	1.525	100%	1.660	100%	23,2%	8,9%
Dư nợ có TSDB	1.065	86%	1.265	83%	1.412	85,1%	18,8%	11,6%
Dư nợ không có TSDB	173	14%	260	17%	248	14,9%	50,3%	-4,6%

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

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

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

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 hoạt động cho vay doanh nghiệp

2.3.1. Kết quả đạt được

Sau hơn 20 năm từ khi thành lập đến nay, NHNo&PTNT tỉnh Quảng Ngãi đã không ngừng phát triển và đang dần khẳng định chỗ đứng của mình trong hệ thống NHNo&PTNT Việt Nam nói riêng và hệ thống ngân hàng cả nước nói chung. Những năm qua ngân hàng đã 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 hơn đến đối tượng khách hàng doanh nghiệp. Dư nợ cũng như tỷ trọng dư nợ cho vay doanh nghiệp tăng và ổn định qua các năm. Năm 2010 dư nợ cho vay doanh nghiệp đạt 1.525 tỷ đồng chiếm 45,6% trong tổng dư nợ, năm 2011 dư nợ cho vay doanh nghiệp đạt 1.660 tỷ đồng chiếm 46% trong tổng dư nợ và tăng 8,9% so với năm 2010.

Số lượng doanh nghiệp vay vốn tại chi nhánh luôn tăng trưởng qua các năm năm 2011 tăng 52 doanh nghiệp so với năm 2009 và vẫn giữ được tốc độ tăng hàng năm. Số lượng cũng như dư nợ cho vay DNNN có xu hướng giảm qua các năm do chi nhánh giảm dần dư nợ đối với các DNNN làm ăn kém hiệu quả. Đối với các DNNQD luôn chiếm tỷ trọng lớn trong số lượng các doanh nghiệp vay vốn tại chi nhánh – khoảng 96% trong tổng dư nợ qua các năm.

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

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

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

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

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 kì hạn trả nợ phù hợp với dòng tiền vào và ra của doanh nghiệp.

Quy trình tín dụng được thực hiện một cách chặt chẽ, công tác thẩm định tín dụng được tiến hành thận trọng.

Bên cạnh đó, ngân hàng đang từng bước hiện đại hoá 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 các lớp ngắn hạn nhằm nâng cao trình độ chuyên môn.

2.3.2. 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, NHNo&PTNT tỉnh Quảng Ngãi 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 dư nợ cho vay trung, dài hạn chiếm tỷ trọng thấp trong tổng dư nợ cho vay doanh nghiệp. Quy mô cho vay trung, dài hạn đối với doanh nghiệp đã có sự tăng trưởng năm 2010 chiếm tỷ trọng 47%, tuy nhiên tỷ trọng này trong năm 2011 lại giảm xuống chỉ còn 40,3% trong tổng dư nợ cho vay doanh nghiệp. Nguyên nhân xuất phát từ doanh nghiệp chưa thực sự chú trọng việc mở rộng quy mô, đầu tư mới vào trang 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 80%. 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 quan trọng trong quá trình đánh giá khoản vay của các doanh nghiệp đặc biệt là các doanh nghiệp nhỏ và vừa. 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.

Tỷ lệ nợ quá hạn, nợ xấu cho vay doanh nghiệp không giảm mà lại có xu hướng tăng qua các năm làm gia tăng rủi ro tín dụng từ hoạt động cho vay doanh nghiệp.

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

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

NHNo&PTNT tỉnh Quảng Ngãi chưa triển khai nhiều các dịch vụ tư vấn cho khách hàng. Cơ sở vật chất, công nghệ của chi nhánh chưa đủ đáp ứng cung cấp các dịch vụ tiện ích cho khách hàng.

2.3.3. Nguyên nhân của hạn chế

Bên cạnh một số nguyên nhân trực tiếp tác động đã được nêu cùng với hạn chế ở mục 2.3.2, còn có *những nguyên nhân chung* ảnh hưởng đến phát triển hoạt động cho vay doanh nghiệp. Bao gồm:

2.3.3.1. 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 các 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 NHNo&PTNT tỉnh Quảng Ngãi. Bên cạnh đó, sức hút của các kênh đầu tư khác và lo ngại lạm 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.

- Vấn đề thông tin tại Chi nhánh chưa thực sự hiệu quả.

Để trợ giúp cho quá trình sàng lọc, tìm kiếm khách hàng tiềm năng và thẩm định tín dụng, hệ thống thông tin là rất cần thiết. Tuy nhiên tại Chi nhánh chưa xây dựng được quy trình cũng như các bộ phận chuyên thu thập và xử lý thông tin. Do đó các thông tin về doanh nghiệp, thông tin nội bộ, các thông tin về ngành và chính sách vĩ mô chưa được cập nhật kịp thời, chưa đáp ứng được yêu cầu phục vụ công tác thẩm định và phát triển thị trường.

- 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 có được tiến hành nghiêm túc và chặt chẽ tới đâu mà thiếu kiểm tra, kiểm soát trong 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 dòng 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 tới khoản vay có vấn đề.

2.3.3.2. Nguyên nhân khách quan

a. Nguyên nhân thuộc về doanh nghiệp

- Hạn chế về năng lực tài chính.

Trong những năm qua trên địa bàn tỉnh Quảng Ngãi 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, lập 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 tính thuyết phục.

Các doanh nghiệp do 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 và 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 những 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.

b. Nguyên nhân khác

- 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.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

Từ khi thành lập đến nay, NHNo&PTNT tỉnh Quảng Ngãi không ngừng phát triển và đang dần khẳng định chỗ đứng của mình trong hệ thống NHNo&PTNT Việt Nam nói riêng và hệ thống ngân hàng cả nước nói chung. Những năm qua, ngân hàng đã đạt được những kết quả rất đáng khích lệ, trong đó phải kể đến hoạt động cho vay doanh nghiệp. Hoạt động cho vay doanh nghiệp tại chi nhánh đã đạt được một số những kết quả cụ thể tuy nhiên vẫn còn một số những hạn chế cần khắc phục. Trong chương 2, bên cạnh phân tích thực trạng hoạt động cho vay doanh nghiệp trong giai đoạn 2009 – 2011, những kết quả đạt được và những hạn chế, luận văn đã làm rõ những nguyên nhân của hạn chế làm cơ sở để đưa ra những giải pháp nhằm phát triển hoạt động cho vay doanh nghiệp tại chi nhánh.

Chương 3

GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG CHO VAY DOANH NGHIỆP TẠI NHNo&PTNT TỈNH QUẢNG NGÃI

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

3.1.1. Định hướng phát triển của ngân hàng

- Về công tác huy động vốn.

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

Có chính sách lãi suất phù hợp, tăng cường làm tốt chính sách chăm sóc khách hàng, đặc biệt giữ gìn và phát triển quan hệ gắn bó mật thiết với khách hàng lớn, khách hàng truyền thống của Chi nhánh.

Làm tốt công tác quảng bá hình ảnh của Chi nhánh qua các phương tiện thông tin đại chúng, qua các mối quan hệ của Chi nhánh cũng như của từng cán bộ công nhân viên toàn chi nhánh.

Tập trung nâng cao nghiệp vụ, tác phong phục vụ của từng cán bộ giao dịch.

- Hoạt động tín dụng.

Mở rộng và đa dạng hoá các hoạt động tín dụng, phấn đấu tăng trưởng tổng dư nợ 14%, nợ quá hạn dưới 3% tổng dư nợ. Xây dựng cơ cấu tín dụng hợp lý đồng thời đa dạng hoá hoạt động tín dụng trên cơ sở tuân thủ nghiêm ngặt các quy định về an toàn tín dụng. Tập trung nâng cao chất lượng tín dụng, có chính sách thích hợp nhằm ngăn chặn rủi ro tín dụng.

Thực hiện chính sách khách hàng, chủ động tiếp cận, tìm kiếm khách hàng để mở rộng đầu tư tín dụng, 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 tinh 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 Agribank trong giai đoạn mới, đưa thương hiệu, văn hóa Agribank không ngừng lớn mạnh, có tầm ảnh hưởng trong nước và vươn xa hơn trên thị trường khu vực và quốc tế, với phương châm vì sự thịnh vượng và phát triển bền vững của ngân hàng, khách hàng, đối tác và cộng đồng.

3.1.2. Định hướng hoạt động cho vay doanh nghiệp

Trong định hướng phát triển chung của toàn hệ thống, chi nhánh NHNo&PTNT tỉnh Quảng Ngãi đặt mục tiêu trở thành một chi nhánh ngân hàng hiện đại với công nghệ tiên tiến, cung cấp các sản phẩm dịch vụ ngân hàng chuyên nghiệp, có chất lượng cao. Hoạt động của chi nhánh sẽ tiếp tục hướng vào các doanh nghiệp nhằm tạo thêm thu nhập và nâng uy tín của chi nhánh. Cùng với những chỉ tiêu chung cần đạt được, Chi nhánh cũng đề ra một số mục tiêu cụ thể đối với hoạt động cho vay doanh nghiệp như sau:

- Phân đầu huy động tối đa nguồn vốn địa phương, tận dụng hết sức nguồn vốn ưu đãi từ các tổ chức tài chính quốc tế, nhằm đáp ứng nhu cầu về vốn của các doanh nghiệp.

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

- Tích cực mở rộng quan hệ với những khách hàng tiềm năng, có tình hình tài chính lành mạnh, ổn định, có chiến lược kinh doanh tốt để đầu tư. Làm tốt công tác thẩm định, lựa chọn những dự án có tính khả thi cao để đầu tư.

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

- 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 biện pháp thu nợ.

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

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

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

Căn cứ vào những hạn chế và những định hướng của ngân hàng trong thời gian tới, tác giả xin đưa ra một số những giải pháp nhằm phát triển hoạt động cho vay doanh nghiệp tại NHNo&PTNT tỉnh Quảng Ngãi.

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

Hoạt động tín dụng là hoạt động bao trùm của ngân hàng. Với tầm quan trọng và quy mô lớn, hoạt động này được thực hiện theo mộ chính sách rõ ràng được xây dựng và hoàn thiện qua nhiều năm, đó là chính sách tín dụng. Chính sách tín dụng phản ánh cương lĩnh tài trợ của một ngân hàng, trở thành hướng dẫn chung cho cán bộ tín dụng và các nhân viên ngân hàng, tăng cường chuyên môn hóa trong phân tích tín dụng, tạo sự thống nhất chung trong hoạt động tín dụng nhằm hạn chế rủi ro và nâng cao khả năng sinh lời. Do vậy, để phát triển hoạt động cho vay doanh nghiệp, NHNo&PTNT tỉnh Quảng Ngãi cần chú trọng đến một số nội dung:

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

Chính sách khách hàng là một trong những nội dung quan trọng nhất trong chính sách tín dụng của ngân hàng nhằm xác định đối tượng khách hàng mục tiêu của ngân hàng và những trường hợp bị hạn chế hoặc cấm tài trợ. Chính sách khách hàng được xây dựng dựa trên việc nghiên cứu khách hàng, xác định rõ nhu cầu của khách hàng trong hiện tại, tương lai cũng như những kì vọng của khách hàng vào ngân hàng để đa dạng hóa sản phẩm, tối đa hóa lợi ích của khách hàng. Việc xây dựng được chính sách khách hàng linh hoạt và hợp lý sẽ giúp cho ngân hàng tăng cường khả năng tiếp cận khách hàng, quảng bá hình ảnh của ngân hàng, và mở rộng thị phần hoạt động. Chính sách khách hàng của NHNo&PTNT tỉnh Quảng Ngãi đối với các doanh nghiệp cần chú trọng những vấn đề sau:

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

Hiện nay, tại các ngân hàng thương mại hầu hết đều có các sản phẩm dịch vụ tương tự nhau. Do vậy, yếu tố quan trọng để cạnh tranh và giữ chân khách hàng chính là dịch vụ chăm sóc khách hàng. Tuy nhiên, thực trạng vẫn cho thấy NHNo&PTNT tỉnh Quảng Ngãi vẫn chưa chú trọng đến hoàn thiện các dịch vụ chăm sóc khách hàng. Để nâng cao chất lượng dịch vụ chăm sóc khách hàng, chi nhánh có thể triển khai một số giải pháp:

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

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

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

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

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

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

- Để chính sách chăm sóc khách hàng được hoàn thiện hơn và đem lại nhiều tiện ích cho khách hàng, NHNo&PTNT tỉnh Quảng Ngãi 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. Cùng cố khách hàng truyền thống sẽ giúp ngân hàng ngày càng khẳng định được uy tín và vị thế của mình, ổn định thị phần hoạt động và là nền tảng để thu hút khách hàng mới.

+ Thường xuyên tiến hành việc phân loại và đánh giá khách hàng. Dựa vào phân tích hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, ngân hàng tiến hành phân loại khách hàng để có những bước đi phù hợp, giảm dần dư nợ đối với những khách hàng có tình hình tài chính yếu kém, thiết lập mối quan hệ tốt, lâu dài đối với những khách hàng có tình hình kinh doanh tốt.

+ Tiến hành hội nghị khách hàng thường niên. Hội nghị khách hàng là hoạt động thường niên được NHNo&PTNT tỉnh Quảng Ngãi tổ chức để Chi nhánh gặp gỡ, giao lưu với khách hàng để cùng chia sẻ kết quả, cùng tháo gỡ khó khăn, vướng mắc, qua đó tạo sự gắn bó mật thiết giữa Agribank và khách hàng.

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

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

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

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

Trong nền kinh tế, các NHTM đóng vai trò là người đi vay và cũng là người cho vay, tuy nhiên hầu như một số ngân hàng còn giữ quan niệm khách hàng phải tìm đến với mình. Tâm lý này đặc biệt phổ biến ở các NHTM quốc doanh. Trong thời buổi cạnh tranh hiện nay, để nâng cao vị thế của mình, ngân hàng phải chủ động tìm kiếm khách hàng, mở rộng thị trường, đặc biệt với đối tượng khách hàng là doanh nghiệp. Để mở rộng, đa dạng hóa đối tượng khách hàng, chi nhánh cần thực hiện một số biện pháp:

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

- Tăng cường tiếp xúc với các tổ chức, hiệp hội của doanh nghiệp. Việc tiếp xúc, tìm hiểu thông qua hiệp hội và phối hợp với thông tin từ các cơ quan quản lý sẽ mang đến cho ngân hàng những thông tin, đặc điểm về từng ngành nghề, từng loại hình doanh nghiệp. Từ đó Chi nhánh có thể biết được các doanh nghiệp hiện nay đang có thuận lợi gì, gặp khó khăn gì và cần gì ở ngân hàng, là cơ sở để Chi nhánh đưa ra những dịch vụ phù hợp với nhu cầu của doanh nghiệp.

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

- Ngân hàng luôn phải điều chỉnh cơ cấu dư nợ cho vay sao cho hợp lí. Đó là cơ cấu theo đối tượng khách hàng, cơ cấu theo thành phần, ngành nghề kinh tế... Một cơ cấu tín dụng hợp lí phải phù hợp với xu thế phát triển của nền kinh tế thị trường và tạo ra sự cân đối giữa các khu vực.

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

Hiện nay, trên địa bàn tỉnh Quảng Ngãi nói chung và thành phố Quảng Ngãi nói riêng đã có sự góp mặt đa dạng của các NHTM có vị thế cạnh tranh tương đối lớn trên thị trường. Theo đó thị phần hoạt động của NHNo&PTNT tỉnh Quảng Ngãi ngày càng có nguy cơ bị thu hẹp lại, đòi hỏi Chi nhánh phải đánh giá đúng năng lực của các đối thủ cạnh tranh, đồng thời nắm bắt được các hoạt động quảng bá của các ngân hàng đó. Bên cạnh đó, các doanh nghiệp hoạt động đa dạng với nhiều lĩnh vực, ngành nghề, quy mô khác nhau. Do vậy, để nâng cao khả năng cạnh tranh chi nhánh cần có những nghiên cứu, khảo sát để có cái nhìn tổng quan về thị trường để có chiến lược kinh doanh phù hợp.

Đối với đối tượng 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 những lợi thế gì, và cần gì ở ngân hàng. Từ đó ngân hàng mới xây dựng được các hình thức cho vay, các dịch vụ phù hợp với nhu cầu của doanh nghiệp, giải quyết được những vấn đề khó khăn của doanh nghiệp.

Bên cạnh đó, NHNo&PTNT tỉnh Quảng Ngãi phải tích cực thực hiện các chiến dịch quảng bá, các hoạt động tiếp thị tới khách hàng mới bằng cách phổ biến thông tin, các loại sản phẩm ngân hàng đang cung cấp và quảng bá hình ảnh của ngân hàng thông qua các hoạt động xã hội khác.

3.2.1.2. 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, NHNo&PTNT tỉnh Quảng Ngãi cần xây dựng một chính sách lãi suất linh hoạt với từng đối tượng 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 các khách hàng mới tìm đến với ngân hàng. Đối với những khách hàng truyền thống và có uy tín lâu năm ngân hàng có thể cho vay với mức lãi suất thấp hơn. Ngoài ra, ngân hàng có thể xây dựng mức lãi suất khác nhau đối với từng khoản vay có cùng hạn mức, tùy vào đặc điểm, thời hạn, phương thức giải ngân của món vay.

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 lí là vấn đề cấp thiết hiện nay.

3.2.1.3. 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 được khoản vay phù hợp với chu kì 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 được khách hàng, ngân hàng cần mạnh dạn áp dụng các phương thức cho vay phù hợp với các doanh nghiệp, cụ thể:

- Đa dạng hóa phương thức cho vay

Tại NHNo&PTNT tỉnh Quảng Ngãi bên cạnh những sản phẩm truyền thống, chi nhánh cần phát triển hơn nữa các hình thức: cho vay dưới hình thức thấu chi tài khoản, tài trợ dự án, cho vay theo hạn mức tín dụng, cho vay trả góp... trên cơ sở vừa đáp ứng được nhu cầu vay vốn của khách hàng vừa đảm bảo được an toàn trong cho vay để mở rộng thị phần cho vay. Ngân hàng có thể triển khai gói sản phẩm từ việc kết hợp những sản phẩm hoàn hảo trên tinh thần bán những gì khách hàng cần chứ không bán những gì ngân hàng có. 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, 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 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 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, có cơ chế lãi suất linh hoạt đảm bảo tính cạnh tranh với lãi suất trên thị trường, đưa ra mức lãi suất hấp dẫn với doanh nghiệp.

3.2.2. Tăng cường công tác huy động vốn

Một NHTM muốn phát triển hoạt động cho vay thì công tác huy động vốn phải được tiến hành có hiệu quả để đảm bảo nguồn vốn cho vay ổn định và chi phí thấp. Để giải quyết tốt vấn đề huy động vốn ngân hàng có thể thực hiện một số giải pháp:

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

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

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

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

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

Khi khách hàng gửi tiền vào ngân hàng ngoài mục đích thuận lợi, an toàn và hiệu quả họ còn quan tâm đến sự đơn giản, nhanh chóng và tiết kiệm

thời gian nhưng vẫn đảm bảo sự chính xác và an toàn trong nghiệp vụ. Do vậy, chi nhánh cần nâng cao chất lượng dịch vụ để thu hút khách hàng.

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

Thông qua việc sử dụng các hình thức thanh toán không dùng tiền mặt: thẻ thanh toán, séc... ngân hàng có thể tận dụng nguồn tiền nhàn rỗi tạm thời của khách hàng với chi phí thấp.

3.2.3. Mở rộng mạng lưới giao dịch

NHNo&PTNT tỉnh Quảng Ngãi là ngân hàng có các chi nhánh, phòng giao dịch ở hầu khắp các huyện trên địa bàn tỉnh, đây là một lợi thế của ngân hàng trong phát triển các hoạt động nghiệp vụ của mình trong đó có cho vay doanh nghiệp. Mô hình tổ chức, mạng lưới hiện nay của NHNo&PTNT tỉnh Quảng Ngãi gồm có: hội sở chính tại Thành phố Quảng Ngãi, 14 chi nhánh cấp 2, 13 phòng giao dịch trực thuộc chi nhánh cấp. Việc mở rộng mạng lưới giao dịch không chỉ đơn thuần phát triển thêm các chi nhánh, phòng giao dịch mà còn phải nâng cao chất lượng dịch vụ tại các điểm giao dịch. Mở rộng mạng lưới giao dịch 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 của 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.

3.2.4. 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 ngân hàng thương mại 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 của 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.

3.2.5. 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, đòi hỏi 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 các ngành, giá cả trên thị trường, tỷ suất lợi nhuận bình quân của một ngành, của các loại sản phẩm... để phục vụ cho công tác thẩm định và ra quyết định cho vay.

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

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

3.2.6. 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 các nhà quản lý ngân hàng phát hiện ra những khoản cho 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. Hiện nay, hầu như 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. Ngân hàng có thể áp dụng một số phương pháp kiểm soát khoản vay:

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

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

- + Đánh giá quá trình thanh toán của khách hàng để đảm bảo rằng khách hàng không vi phạm kế hoạch thanh toán.

- + Đánh giá chất lượng và tình trạng của 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 nợ.

+ Đánh giá sự 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 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 cho 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 như 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 cần quan tâm hơn đến công tác kiểm soát khoản vay nhằm nâng cao chất lượng cho vay doanh nghiệp.

3.2.7. Nâng cao chất lượng thông tin tín dụng

Trong một nền kinh tế hiện đại, thông tin đóng vai trò vô cùng quan trọng đối với bất kỳ quyết định nào của doanh nghiệp đặc biệt trong lĩnh vực tiền tệ. Thông tin cũng được coi là nguồn tài nguyên quý giá, vì thế việc khai

thác và sử dụng nó tác động rất lớn tới hoạt động của NHTM. Trong hoạt động tín dụng của NHTM, thông tin cần phải đầy đủ, kịp thời và chính xác.

Hiện nay, nguồn thông tin chính thức NHNo&PTNT chủ yếu lấy trên trung tâm thông tin tín dụng (CIC). Tuy nhiên, nguồn thông tin tại CIC chưa đầy đủ, không thể hiện hết thực trạng tín dụng của khách hàng tại Việt Nam. Do vậy, để có thể nâng cao chất lượng thông tin tín dụng thì trước hết ngân hàng phải tự xây dựng cho mình một hệ thống thông tin khách hàng, không chỉ là những khách hàng quen thuộc đã có quan hệ tín dụng với ngân hàng mà còn bao gồm cả những khách hàng tiềm năng. Các thông tin về khách hàng cần được phân loại ngay từ khi thu thập. Ngân hàng có thể thu thập thông tin của khách hàng từ các nguồn như:

- Tiếp xúc trực tiếp với khách hàng: qua làm việc trực tiếp với người vay, cán bộ tín dụng biết được lý do xin vay, yêu cầu xin vay có đáp ứng được các yêu cầu khác nhau của ngân hàng không. Từ đó cán bộ tín dụng có những đánh giá sơ bộ về khách hàng: đặc điểm lĩnh vực kinh doanh, tình hình tài chính, cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý, lợi thế cạnh tranh...

- Điều tra nơi hoạt động sản xuất kinh doanh của khách hàng: Các khách hàng xin vay phải cho phép cán bộ tín dụng đến thăm nơi hoạt động sản xuất của họ. Qua chuyến thăm, cán bộ tín dụng sẽ xem xét tổ chức bộ máy quản lý như thế nào, cơ cấu hoạt động ra sao, hệ thống dây chuyền sản xuất, phương pháp sản xuất kinh doanh, kho tàng dự trữ...từ đó cán bộ tín dụng có thể kiểm tra lại những thông tin thu thập được qua phỏng vấn khách hàng và có đánh giá đúng đắn hơn về khách hàng.

- Mua hoặc tìm kiếm thông tin qua các trung gian (qua các cơ quan quản lý, qua các bạn hàng, chủ nợ khác của người vay, qua các trung tâm thông tin hoặc tư vấn). Rất nhiều người vay lần đầu tiên đến với ngân hàng, hoặc chuyển từ ngân hàng này sang ngân hàng khác. Tìm hiểu khách hàng

này trong thời gian ngắn là không đơn giản. Mua hoặc tìm kiếm các thông tin qua các trung gian giúp phân tích người vay qua các mối liên hệ của họ, cho thấy uy tín, tình trạng rủi ro, phát triển hay suy thoái.

Ngoài việc thu thập các thông tin về khách hàng thì ngân hàng cũng cần phải tìm hiểu thông tin thị trường, thông tin về các chính sách, quy định của Nhà nước, những thông tin về các đối thủ cạnh tranh... những thông tin này phản ánh một phần về tính khả thi của dự án khách hàng định thực hiện liên quan đến khả năng trả nợ cho ngân hàng.

Sau khi thu thập thông tin thì việc xử lý, phân loại thông tin cũng vô cùng quan trọng. Nó giúp cho người sử dụng có thể khai thác thông tin một cách nhanh chóng và hiệu quả nhất.

Hiện nay, môi trường kinh doanh không ngừng biến động do nước ta đang trong quá trình phát triển, hội nhập với kinh tế thế giới, tình hình kinh tế cũng như tình hình chính trị của nhiều nước không ổn định, nền kinh tế trong nước lại có lạm phát khá lớn trong 2 năm gần đây. Những điều này đã ảnh hưởng không nhỏ đến tình hình sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp, do vậy chất lượng cho vay doanh nghiệp của ngân hàng cũng chịu ảnh hưởng không nhỏ. Điều này càng đòi hỏi công tác thu thập, xử lý thông tin của ngân hàng phải được nâng cao nhằm dự báo trước xu hướng biến động của môi trường kinh doanh trong thời gian tới, trên cơ sở đó giảm thiểu rủi ro tín dụng.

3.2.8. 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 đội ngũ nhân viên.

Mỗi nhân viên trong mỗi bộ phận có một nhiệm vụ khác nhau, nhưng trước hết phải được rèn luyện về ý thức làm việc, tác phong khi giao tiếp với khách hàng. Đây là một trong những yếu tố tiên quyết về việc khách hàng có tiếp tục quay lại với ngân hàng hay không. Vì vậy, NHNo&PTNT tỉnh Quảng Ngãi phải thường xuyên tiến hành các cuộc kiểm tra, thi sát hạch về nghiệp vụ, kỹ năng giao tiếp với khách hàng. Đặc biệt là tổ chức các buổi trò chuyện trao đổi kinh nghiệm xử lý khủng hoảng truyền thông, nhằm xử lý tốt trong các tình huống bất ngờ và gìn giữ hình ảnh của ngân hàng.

Bên cạnh đó, việc đào tạo về chuyên môn, hiểu biết về pháp luật, quy định của Nhà nước là không thể thiếu. Ban lãnh đạo ngân hàng và đội ngũ cán bộ nhân viên cần có sự trao đổi thường xuyên để nắm bắt tình hình thực tế của ngân hàng.

Cũng như mọi NHTM khác, Chi nhánh NHNo&PTNT tỉnh Quảng Ngãi cần không ngừng rèn luyện đạo đức nghề nghiệp cho cán bộ, nhân viên. Đây là yếu tố chiến lược trong phát triển thương hiệu cho ngân hàng. Chi nhánh cần xây dựng được chuẩn mực đạo đức nghề nghiệp cụ thể đề cao tính trung thực, độc lập trong hành xử nghề nghiệp của đội ngũ cán bộ nhân viên và cả đội ngũ quản lý của Chi nhánh. Từ đó tăng cường công tác thanh tra, kiểm tra, giám sát và xử lý kịp thời đối với những trường hợp vi phạm.

Để làm được những điều này, NHNo&PTNT tỉnh Quảng Ngãi phải có chính sách linh hoạt, công bằng. Kết hợp với công tác đào tạo, NHNo&PTNT tỉnh Quảng Ngãi cần tạo ra môi trường làm việc lành mạnh, chính sách thưởng phạt công minh, chính sách tiền lương đúng đắn giúp

ngân hàng giữ chân được người tài và nâng cao tinh thần, chất lượng đội ngũ nhân sự. Đồng thời bản thân mỗi nhân viên phải có ý thức tự chủ, tự giác rèn luyện nghiệp vụ và lấy chuẩn mực đạo đức nghề nghiệp làm cơ sở cho mọi hoạt động. Đây là hướng đi đúng đắn nhằm xây dựng Ngân hàng uy tín và vững mạnh.

3.3. Một số kiến nghị

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

Phát triển hoạt động cho vay doanh nghiệp của ngân hàng thương mại không chỉ có ý nghĩa đối với bản thân ngân hàng mà còn có ý nghĩa đối với các doanh nghiệp và toàn bộ nền kinh tế. Do đó, các cơ quan Nhà nước cần có những biện pháp hữu hiệu nhằm tạo điều kiện cho các doanh nghiệp phát triển, đồng thời tạo điều kiện thuận lợi cho ngân hàng phát triển hoạt động cho vay doanh nghiệp.

- Nhà nước cần có những biện pháp đồng bộ để ổn định tiền tệ

NHNN phải xây dựng, sử dụng đồng bộ và có hệ thống các công cụ quản lý vĩ mô tạo nền kinh tế ổn định. Chính sách tiền tệ, chính sách tài khóa, các công cụ lãi suất, tỷ giá hối đoái phải thực sự phù hợp với biến động thị trường, tránh gây đột biến cho hoạt động kinh doanh của đơn vị cũng như ngân hàng. Có như vậy mới tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp yên tâm và phát triển sản xuất kinh doanh. Bên cạnh đó, nó còn giúp cho các NHTM hoạch định được phương hướng mọi hoạt động, tạo ra tính chủ động cho các NHTM, thúc đẩy hoạt động của các NHTM.

- Nhà nước cần xây dựng môi trường pháp lý lành mạnh đối với mọi thành phần kinh tế. Để tạo ra môi trường pháp lý bình đẳng và công bằng cho các loại hình doanh nghiệp cùng tham gia kinh doanh, phải từng bước tiến tới hệ thống luật pháp đồng bộ, điều chỉnh các loại hình doanh nghiệp theo một cơ chế chính sách thống nhất trên quan điểm Nhà nước tôn trọng và đảm bảo

quyền tự do kinh doanh theo pháp luật của mỗi công dân, từng doanh nghiệp. Chính phủ cần nhanh chóng xây dựng và hoàn chỉnh khung pháp lý đảm bảo sự ổn định và rõ ràng về môi trường đầu tư và tính công khai, minh bạch về chế độ, chính sách khuyến khích đầu tư. Đồng thời hình thành hệ thống kế toán tài chính và thống kê kinh tế để cung cấp cho các doanh nghiệp không phân biệt loại hình sở hữu.

- Nhà nước và các cơ quan chức năng cần có các biện pháp cụ thể nhằm quản lý hoạt động của các doanh nghiệp. Việc hỗ trợ phải đi cùng với kiểm tra, giám sát nhằm đảm bảo các doanh nghiệp hoạt động trong hành lang pháp luật. Với những trường hợp vi phạm pháp luật, gây thiệt hại về của cải vật chất cho xã hội cần có những biện pháp xử lý thích đáng, đảm bảo một môi trường kinh doanh lành mạnh.

- 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 về cung cấp thông tin cho các doanh nghiệp. Với việc lập các website chuyên về tin tức, sự kiện, thị trường cho các ngành nghề doanh nghiệp, cập nhật các văn bản Luật và văn bản dưới Luật sẽ giúp doanh nghiệp có được hiểu biết tổng quan nhất. Đồng thời các cơ quan chức năng có thể tiến hành đào tạo các khóa về thủ tục đăng kí kinh doanh, hoạt động xuất nhập khẩu, đào tạo công tác quản lí, các quy chế của NHTM... nhằm nâng cao hiểu biết cũng như năng lực của doanh nghiệp.

3.3.2. Kiến nghị đối với NHNo&PTNT Việt Nam

NHNo&PTNT Việt Nam cần tăng cường công tác thanh tra, kiểm tra, giám sát hoạt động của các Chi nhánh. Việc kiểm tra phải tiến hành định kì nhằm đảm bảo chi nhánh thực hiện đúng quy định, đúng tiến độ được giao phó. Bên cạnh đó, công tác thanh tra thường xuyên giúp phát hiện những sai phạm kịp thời, ghi nhận những khó khăn để cùng Chi nhánh

tháo gỡ và xử lý.

Tổ chức các khoá đào tạo nhằm nâng cao trình độ, chuyên môn nghiệp vụ cho cán bộ tín dụng về các chuyên đề như: phân tích tài chính doanh nghiệp, thẩm định dự án, marketing ngân hàng, kiến thức pháp luật về đất đai...

3.3.3. 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 những yêu cầu cho vay của ngân hàng.

Tăng cường tính lành mạnh và minh bạch về tài chính

Việc cần làm trước hết đối với các doanh nghiệp hiện nay là tăng cường tính lành mạnh và 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 việc 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 luật pháp 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 ngân 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, kĩ 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 và khai thác công trình.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 3

Từ những nguyên nhân của những hạn chế đã được phân tích trong chương 2 cùng với những định hướng hoạt động cho vay doanh nghiệp của ngân hàng trong thời gian tới tác giả đã đưa ra một số những giải pháp và những kiến nghị nhằm phát triển hoạt động cho vay doanh nghiệp.

KẾT LUẬN

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

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

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

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

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

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Lan Anh, “Minh bạch hóa thông tin, doanh nghiệp mới được vay vốn”, địa chỉ website: <http://ebank.vnexpress.net>, ngày truy cập: 30/05/2012.
- [2] TS. Võ Thúy Anh, Lê Phương Dung (2010), *Nghiệp vụ ngân hàng hiện đại*, Nhà xuất bản tài chính, Đà Nẵng.
- [3] Huỳnh Thế Du (2004), “Tại sao tài sản đảm bảo là yếu tố quan trọng trong quyết định cấp tín dụng của các tổ chức tín dụng Việt Nam?”, *Chương trình giảng dạy kinh tế Fulbright*.
- [4] Lê Tân Hà, “Agribank Quảng Ngãi triển khai nhiệm vụ kinh doanh 2012 (21/02/2012), địa chỉ website: <http://www.vbard.com>, truy cập ngày: 24/03/2012.
- [5] PGS.TS. Phan Thị Thu Hà (2006), *Ngân hàng thương mại*, NXB Thống kê, Hà Nội.
- [6] Võ Thị Thu Hiền (2011), *Mở rộng tín dụng ngân hàng đối với các doanh nghiệp thuộc khu vực kinh tế tư nhân tại Ngân hàng Công thương Thành phố Đà Nẵng (Vietinbank Đà Nẵng)*, Luận văn Thạc sĩ Quản trị kinh doanh, Đại học Đà Nẵng, Đà Nẵng.
- [7] Như Hồng, “Bắt ổn kinh tế vĩ mô – Doanh nghiệp hãy tự đổi mới và vượt lên chính mình”, địa chỉ website: <http://pti.edu.vn>, ngày truy cập: 03/04/2012.
- [8] PGS.TS. Lưu Thị Hương, PGS.TS. Vũ Duy Hào (2006), *Tài chính doanh nghiệp*, NXB Đại học kinh tế quốc dân, Hà Nội.
- [9] TS. Nguyễn Minh Kiều (2009), *Tín dụng và thẩm định tín dụng ngân hàng*, NXB Thống kê, TP. Hồ Chí Minh.
- [10] Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (2007), *Quyết định số 18/2007/QĐ-NHNN ngày 25/04/2007 về việc sửa đổi, bổ sung một số điều của 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 ban hành theo Quyết định số 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22 tháng 4 năm 2005 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước.

- [11] Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn tỉnh Quảng Ngãi (2009, 2010, 2011), *Báo cáo thường niên NHNo&PTNT tỉnh Quảng Ngãi*.
- [12] Quốc hội, (2010), luật số 47/2010/QH12, Luật các tổ chức tín dụng, địa chỉ website: www.chinhphu.vn, truy cập ngày: 10/12/2011.
- [13] Quốc hội, (2005), số: 60/2005/Q11, Luật doanh nghiệp, địa chỉ website: www.chinhphu.vn, truy cập ngày: 27/08/2011.
- [14] Peter S.Rose (2001), *Quản trị ngân hàng thương mại*, NXB Tài chính, Hà Nội.
- [15] TS. Trương Quang Thông (2010), *Tài trợ tín dụng ngân hàng cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ*, NXB Đại học quốc gia TP. Hồ Chí Minh.
- [16] Minh Thư, “Ngân hàng đưa mở rộng mạng lưới”, địa chỉ website: <http://vnexpress.net>, ngày truy cập: 23/05/2012.
- [17] Luật gia Vũ Xuân Tiền, “Môi trường pháp lý làm “hu” doanh nghiệp”, địa chỉ website: <http://www6.vnmedia.vn>, truy cập ngày: 03/04/2012

