

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG

NGUYỄN VĂN TUẤN

MỞ RỘNG TÍN DỤNG DOANH NGHIỆP
TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN
NÔNG THÔN TỈNH ĐẮK LẮK

Chuyên ngành : QUẢN TRỊ KINH DOANH

Mã số : 60.34.05

TÓM TẮT LUẬN VĂN THẠC SĨ QUẢN TRỊ KINH DOANH

ĐÀ NẴNG - NĂM 2010

Công trình được hoàn thành tại
ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG

Người hướng dẫn khoa học: PGS.TS NGUYỄN THỊ NHƯ LIÊM

Phản biện 1: TS. Đoàn Gia Dũng

Phản biện 2: PGS. TS Nguyễn Thị Kim Anh

Luận văn được bảo vệ tại Hội đồng chấm Luận văn tốt nghiệp
Thạc sĩ Quản trị kinh doanh họp tại Đại học Đà Nẵng vào ngày 3
tháng 10 năm 2010

** Có thể tìm hiểu luận văn tại :*

- Trung tâm thông tin - Học liệu, Đại học Đà Nẵng
- Thư viện trường Đại học Kinh tế, Đại học Đà Nẵng.

MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Qua hai mươi năm thực hiện đổi mới với việc chuyển sang nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa và thực hiện nhất quán chính sách kinh tế nhiều thành phần. Các doanh nghiệp Việt Nam đã không ngừng phát triển, số lượng doanh nghiệp tăng lên đáng kể. Các doanh nghiệp ngày càng đóng góp vào việc thúc đẩy kinh tế tăng trưởng giải quyết việc làm, cải thiện cán cân thanh toán, làm cho nền kinh tế hoạt động năng động và hiệu quả hơn.

Cùng với việc đổi mới mô hình kinh tế, Việt Nam đã và đang chủ động hội nhập kinh tế quốc tế. Trong quá trình hội nhập Việt Nam điều chỉnh mạnh chính sách theo hướng tự do hóa và mở cửa, đổi mới cơ cấu kinh tế, cải cách kinh tế – xã hội và điều đó tác động mạnh đến nền kinh tế nói chung và doanh nghiệp nói riêng. Qua đó đã tạo lập được môi trường kinh doanh thuận lợi cho các doanh nghiệp có cơ hội phát triển, mở rộng và nâng cao hiệu quả kinh doanh. Đồng thời, các doanh nghiệp cũng phải đối diện với nhiều khó khăn thách thức do những hạn chế xuất phát từ quy mô nhỏ, những yếu kém về năng lực sản xuất, kinh doanh, năng lực cạnh tranh và những trở ngại trong môi trường kinh doanh. Các doanh nghiệp vốn đã yếu lại phải cạnh tranh với các doanh nghiệp nước ngoài, hàng hóa từ nước ngoài.

Trong bối cảnh hội nhập do yêu cầu phải đầu tư, đổi mới công nghệ, nâng cao năng lực cạnh tranh thì vấn đề vốn đối với các doanh nghiệp càng trở nên bức thiết hơn. Tuy nhiên việc tiếp cận nguồn vốn tín dụng ngân hàng vẫn còn hạn chế khó khăn. Quy mô tín dụng doanh nghiệp vẫn chiếm một tỷ trọng rất nhỏ so với tổng dư nợ của

hệ thống ngân hàng nói chung, Chi nhánh Ngân hàng nông nghiệp và Phát triển nông thôn tỉnh DakLak nói riêng. Qua thời gian công tác tín dụng tại Chi nhánh Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Tỉnh DakLak, nhận thức được điều đó, để khẳng định được vị thế của Ngân hàng nông nghiệp trên địa bàn, đề tài **“Mở rộng tín dụng doanh nghiệp tại NHNo&PTNT Tỉnh DakLak”** được chọn làm luận văn tốt nghiệp, nhằm đưa ra những giải pháp tổng quát để mở rộng tín dụng doanh nghiệp, đảm bảo hiệu quả và an toàn vốn của ngân hàng.

2. Mục đích nghiên cứu

- Hệ thống hóa lý luận về Tín dụng doanh nghiệp và Mở rộng TDDN trong hoạt động kinh doanh của các NHTM

- Nghiên cứu, phân tích, đánh giá thực trạng hoạt động mở rộng tín dụng doanh nghiệp tại NHNo&PTNT Tỉnh ĐakLak thời gian từ 2007-2009

- Đề xuất một số giải pháp mở rộng một cách tích cực và hiệu quả hơn hoạt động tín dụng doanh nghiệp tại NHNo&PTNT Tỉnh DakLak

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

- Đối tượng nghiên cứu: Tập trung vào các hoạt động Tín dụng đối với các loại hình Doanh nghiệp khác nhau và định hướng Mở rộng Tín dụng cho Doanh nghiệp theo các hướng: chủng loại sản phẩm Tín dụng, khách hàng tín dụng và địa bàn cho vay tín dụng của tỉnh Daklak

- Phạm vi nghiên cứu:

- + Hoạt động TDDN của NHNo&PTNT tỉnh ĐakLak từ 2007 - 2009. Đề xuất giải pháp Mở rộng TDDN cho giai đoạn 2010-2015

4. Phương pháp nghiên cứu

- Phương pháp nghiên cứu duy vật biện chứng và duy vật lịch sử
- Đồng thời kết hợp sử dụng các phương pháp thống kê, so sánh, phân tích tổng hợp, nghiên cứu tham khảo các tư liệu và chuyên gia.

5. Bố cục luận văn

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

Chương 1: Tín dụng Doanh nghiệp và Mở rộng TDDN trong NHTM

Chương 2: Thực trạng kinh doanh và mở rộng tín dụng doanh nghiệp tại NHNo&PTNT Tỉnh DakLak.

Chương 3: Định hướng và Giải pháp mở rộng hoạt động tín dụng doanh nghiệp tại NHNo&PTNT Tỉnh DakLak.

CHƯƠNG 1: TÍN DỤNG DOANH NGHIỆP VÀ MỞ RỘNG TÍN DỤNG DOANH NGHIỆP TRONG NHTM

1.1 Tín dụng doanh nghiệp trong ngân hàng thương mại

1.1.1 Khái niệm và đặc điểm TDDN

a. Khái niệm TDDN

Tín dụng doanh nghiệp là hình thức ngân hàng cấp tín dụng (bằng các nghiệp vụ như cho vay, chiết khấu, bảo lãnh và các nghiệp vụ khác) đối với đối tượng khách hàng là các doanh nghiệp vay vốn nhằm đáp ứng nhu cầu vốn cho sản xuất, kinh doanh và đầu tư của các doanh nghiệp đó.

b. Đặc điểm của tín dụng doanh nghiệp

So với hình thức tín dụng cá nhân, TDDN có những đặc điểm nổi bật như

- Số lượng khách hàng không lớn nhưng giá trị khoản vay lớn và có thời gian vay dài.

- Do đối tượng khách hàng là doanh nghiệp nên quy mô đa dạng, nhiều lĩnh vực, ngành nghề kinh doanh

khác nhau, mục đích vay khác nhau, yêu cầu về quy trình, thủ tục vay vốn chặt chẽ và phức tạp hơn.

- Địa bàn hoạt động tín dụng doanh nghiệp chủ yếu tập trung ở những thành phố lớn, các khu chế xuất, khu công nghiệp, khu nông nghiệp tập trung như trang trại, nông lâm trường.

1.1.2 Vai trò của Tín dụng Doanh nghiệp

- **Thứ nhất:** vốn vay từ ngân hàng đã bù đắp một phần vốn lưu động của doanh nghiệp.

- **Thứ hai:** Tín dụng doanh nghiệp tạo điều kiện cho doanh nghiệp mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh.

- **Thứ ba:** Tín dụng ngân hàng giúp các doanh nghiệp nâng cao chất lượng hoạt động sản xuất kinh doanh của mình.

- **Thứ tư:** Đối với Nhà nước, thông qua hoạt động ngân hàng, Nhà nước đã giám sát mọi hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp.

1.1.3 Phân loại tín dụng doanh nghiệp

1.1.3.1 Phân loại theo thời gian

- + Tín dụng ngắn hạn
- + Tín dụng trung hạn
- + Tín dụng dài hạn (trên 5 năm):

1.1.3.2 Phân loại theo hình thức Tín dụng

- + Chiết khấu
- + Cho vay
- + Bảo lãnh
- + Cho thuê

1.1.3.3 Phân loại theo tài sản đảm bảo

- + Tín dụng có tài sản đảm bảo
- + Tín dụng không cần tài sản đảm bảo

1.1.3.4 Phân loại theo đối tượng vay.

- + Theo loại hình doanh nghiệp
- + Theo lĩnh vực kinh doanh
- + Theo quy mô doanh nghiệp

1.2 Mở rộng Tín dụng doanh nghiệp trong NHTM

1.2.1 Khái niệm và nguyên tắc mở rộng tín dụng

1.2.1.1 Khái niệm

Mở rộng tín dụng doanh nghiệp là tăng tỷ trọng tín dụng đối với khách hàng là doanh nghiệp trong tổng tài sản có của Ngân hàng.

1.2.1.2 Nguyên tắc mở rộng tín dụng

- Khách hàng phải cam kết hoàn trả nợ gốc và lãi đúng với cam kết.

- Khách hàng phải cam kết sử dụng vốn đúng mục đích đã thỏa thuận với Ngân hàng

- Ngân hàng mở rộng tín dụng trên cơ sở phát triển khách hàng nhưng hạn chế rủi ro và nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh.

1.2.2 Nội dung mở rộng tín dụng doanh nghiệp

1.2.2.1 Đa dạng hóa sản phẩm tín dụng đối với doanh nghiệp

1.2.2.2 Gia tăng số lượng và đối tượng khách hàng Doanh nghiệp

1.2.2.3 Mở rộng hoạt động TDDN theo địa bàn hoạt động

1.2.3 Các chỉ tiêu đánh giá kết quả mở rộng TDDN

1.2.3.1 Tỷ trọng tín dụng doanh nghiệp trong tổng dư nợ.

Dư nợ TDDN

Tỷ trọng TDDN = ----- * 100%

Tổng dư nợ

1.2.3.2 Tốc độ tăng trưởng dư nợ:

(Dư nợ CK – Dư nợ ĐK)

Tốc độ tăng trưởng = -----* 100%

TDDN

Dư nợ đầu kỳ

1.2.3.3 Tốc độ tăng trưởng khách hàng:

$$\text{Tốc độ tăng trưởng KH} = \frac{\text{Số lượng KH cuối kỳ} - \text{Số lượng KH đầu kỳ}}{\text{Số lượng KH đầu kỳ}} * 100\%$$

1.2.3.4 Tỷ lệ nợ xấu:

$$\text{Tỷ lệ nợ xấu} = \frac{\text{Nợ xấu TDDN}}{\text{Dư nợ TDDN}} * 100\%$$

1.3 Các nhân tố ảnh hưởng đến Mở rộng TDDN

1.3.1 Nhân tố từ môi trường kinh tế xã hội.

- Nhân tố kinh tế:
- Nhân tố xã hội
- Nhân tố thuộc về môi trường pháp lý

1.3.2 Các nhân tố thuộc về doanh nghiệp

- Nhu cầu vay vốn
- Tình hình tài chính
- Khả năng và thiện chí trả nợ của khách hàng.

1.3.3 Các nhân tố thuộc về ngân hàng

- Mục tiêu hoạt động của ngân hàng

- Năng lực tài chính
- Cơ chế tín dụng của ngân hàng
- Lãi suất cho vay:
- Đội ngũ CBTD
- Mạng lưới hoạt động:

CHƯƠNG 2:
THỰC TRẠNG KINH DOANH VÀ MỞ RỘNG HOẠT ĐỘNG
TÍN DỤNG DOANH NGHIỆP TẠI NHNO & PTNT
TỈNH ĐAKLAK.

2.1 Giới thiệu tổng quan về NHNo&PTNT Tỉnh DakLak

2.1.1 *Quá trình hình thành và phát triển của NHNo&PTNT tỉnh DakLak*

Chi nhánh NHNo&PTNT tỉnh Daklak được thành lập từ năm 1988, là thành viên của NHNo&PTNT Việt Nam, một ngân hàng thương mại quốc doanh hàng đầu ở Việt Nam, hoạt động chủ yếu phục vụ nông nghiệp và nông thôn. Từ đó đến nay do yêu cầu và chức năng, nhiệm vụ được giao trong từng thời kỳ nên tên gọi của chi nhánh và bộ máy tổ chức cũng được thay đổi nhiều lần cho phù hợp.

2.1.2 *Thị phần của NHNo&PTNT tỉnh DakLak*

2.1.2.1 Các Tổ chức tín dụng hoạt động trên địa bàn tỉnh DakLak

2.1.2.2 Doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh DakLak.

2.1.2.3 Thị phần tín dụng của NHNO&PTNT tỉnh ĐakLak.

2.1.3 *Nguồn nhân lực tại Chi nhánh NHNo&PTNT tỉnh DakLak*

2.1.4 *Kết quả hoạt động kinh doanh của NHNo&PTNT tỉnh DakLak*

2.1.4.1 *Hoạt động huy động vốn*

- Về quy mô: Tổng nguồn vốn huy động năm 2009 đạt 2.654 tỷ đồng giảm 14.6% so với năm 2008 do nguyên nhân mặt bằng lãi suất, mức khuyến mãi của NHNo thấp hơn so với các NHTM cổ phần bên cạnh đó các ngân hàng có nhiều hình thức huy động hơn.

- Cơ cấu: Tuy tổng nguồn vốn huy động của Chi nhánh giảm qua các năm nhưng tỷ trọng nguồn vốn huy động từ dân cư của Chi nhánh tăng đều qua các năm.

2.1.4.2 Hoạt động tín dụng

- Tổng dư nợ của Chi nhánh có xu hướng tăng qua các năm mặc dù thị phần của AGRIBANK giảm dần do sự cạnh tranh ngày càng gay gắt giữa các TCTD trên địa bàn do sự thành lập ngày càng nhiều các TCTD. Tổng dư nợ năm 2009 đạt 6.456 tỷ đồng tăng 1.9% so với năm 2008 và tăng 12.6% so với năm 2007.

- Tỷ lệ nợ xấu trên tổng dư nợ năm 2008 chiếm 4% , tăng 2.56% so với năm 2007 do tác động của cuộc suy thoái kinh tế toàn cầu nhưng đến năm 2009 tỷ lệ nợ xấu của chi nhánh giảm xuống còn 3.2% giảm 0.8% so với năm 2008

2.2 Thực trạng mở rộng tín dụng doanh nghiệp tại Chi nhánh NHNo&PTNT Tỉnh DakLak

2.2.1 Tình hình mở rộng về chủng loại sản phẩm tín dụng

2.2.1.1 Theo hình thức tín dụng

Theo các loại hình cấp tín dụng, vốn đầu tư của Chi nhánh cho TDDN tập trung hoàn toàn vào việc cho vay truyền thống chưa thực hiện được việc mở rộng vào các loại hình tín dụng khác như chiết khấu, bảo lãnh hay cho thuê tài chính.

2.2.1.2 Theo thời hạn tín dụng

Dư nợ tín dụng phân theo thời hạn qua các năm cho thấy, dư nợ cho vay ngắn hạn đáp ứng nhu cầu bổ sung vốn lưu động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp luôn chiếm tỷ trọng cao so với dư nợ trung và dài hạn (khoảng trên 50%), tuy nhiên đang có xu hướng giảm dần nhưng tốc độ giảm chậm

2.2.1.3 Theo tài sản đảm bảo

Dư nợ có tài sản đảm bảo chiếm tỷ trọng trên 80% tổng dư nợ TDDN. Năm 2007 chiếm 85%, năm 2008 tăng lên 88% đến năm 2009 tỷ trọng này là 90% cho thấy tỷ trọng này là quá cao, trong khi tỷ trọng cho vay tín chấp lại giảm dần từ 15% năm 2007, xuống 12% năm 2008 và chỉ còn dưới 15%. Nguyên nhân là do Chi nhánh vẫn còn chú trọng vào việc cho vay có đảm bảo bằng tài sản, vẫn coi tài sản đảm bảo là yếu tố quan trọng trong quyết định cho vay của Chi nhánh, chưa có sự tin tưởng giữa ngân hàng và doanh nghiệp.

2.2.2 Tình hình mở rộng về đối tượng khách hàng doanh nghiệp

2.2.2.1 Theo loại hình doanh nghiệp

a. Theo số lượng loại hình doanh nghiệp

Theo số liệu cho thấy, năm 2009 Chi nhánh đã cho vay đến 580 doanh nghiệp thuộc các thành phần kinh tế cũng như các lĩnh vực kinh doanh khác nhau, so với năm 2007 tăng 80 doanh nghiệp và năm 2008 tăng được 44 doanh nghiệp, tốc độ tăng bình quân khoảng 8%/năm.

b. Theo giá trị dự nợ tín dụng

Dư nợ tín dụng doanh nghiệp nhà nước, năm 2008 tăng 19% so với năm 2007; năm 2009 tăng 40,4% so với năm 2008. Nguyên nhân Chi nhánh tiếp tục giữ vững quan hệ với các khách hàng truyền thống

Tỷ trọng TDDN đối với loại hình Công ty TNHH, Công ty cổ phần lại chiếm tỷ trọng tương đối thấp và giảm dần qua các năm. Nếu như năm 2007 chiếm tỷ trọng 26,8% thì đến năm 2008 chỉ chiếm 25,8% và đến năm 2009 chỉ chiếm có 20%.

2.2.2.2 Theo lĩnh vực kinh doanh

a. Theo số lượng doanh nghiệp

Xét về lĩnh vực hoạt động, Chi nhánh chủ yếu tập trung tín dụng cho các doanh nghiệp thuộc lĩnh vực như

Thương mại – du lịch - dịch vụ. Tỷ trọng số doanh nghiệp lĩnh vực này thường chiếm trên 53% tổng số doanh nghiệp, tuy nhiên tốc độ tăng trưởng trung bình không cao khoảng 4%/ năm. Tuy lĩnh vực Công nghiệp- xây dựng mặc dù có sự gia tăng đáng kể về số lượng doanh nghiệp(từ 113 doanh nghiệp năm 2007 tăng lên 134 doanh nghiệp năm 2009) nhưng vẫn chiếm tỷ trọng 23% tổng số doanh nghiệp, với tốc độ tăng bình quân khoảng 9%/năm. Trong khi đó điểm nổi bật thành công là cho vay lĩnh vực Nông- Lâm- Ngư nghiệp, đây là lĩnh vực truyền thống và thế mạnh của Chi nhánh. Chỉ sau 3 năm, số lượng doanh nghiệp có quan hệ tín dụng đã tăng từ 100 doanh nghiệp lên 135 doanh nghiệp(tăng 35%), đạt tốc độ tăng bình quân trên 16%/ năm.

b. Theo giá trị dự nợ tín dụng

Hoạt động tài trợ của nguồn vốn tín dụng của Chi nhánh trên địa bàn tập trung chủ yếu vào các ngành thương mại, du lịch dịch vụ.

Tỷ trọng dư nợ TDDN ngành Công nghiệp – Xây dựng tăng đều qua các năm. Với việc Thành phố Buôn Ma Thuột được công nhận là thành phố loại 1 sẽ góp phần thúc đẩy các ngành công nghiệp, xây dựng phát triển. Đây là cơ hội cho Chi nhánh để mở rộng tín dụng trong lĩnh vực này.

Năm 2007 tỷ trọng dư nợ TDDN ngành nông nghiệp, lâm , ngư nghiệp chiếm 25% tổng dư nợ TDDN và tăng 27% so với năm 2007 nhưng năm 2009 chỉ chiếm 17,9% tổng dư nợ TDDN, giảm 28,5% so với năm 2008.

2.2.2.3 Theo quy mô doanh nghiệp

Tỷ trọng TDDN đầu tư vào các doanh nghiệp lớn tăng đều qua các năm.. Trong khi đó tốc độ tăng trưởng tín dụng của doanh nghiệp Nhỏ và vừa có sự giảm sút đáng kể năm 2007 chiếm 74%, đến năm

2009 chỉ còn 64,5% tổng dư nợ. Vì vậy trong thời gian tới chi nhánh cần giảm tỷ trọng cho vay các doanh nghiệp lớn và tăng tỷ trọng cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa.

2.2.3 Tình hình mở rộng TDDN theo địa bàn

Dư nợ tín dụng doanh nghiệp trên địa bàn Thành phố Buôn Ma Thuột tăng đều qua các năm, nếu như năm 2008 chỉ tăng trưởng 11% so với năm 2007 thì đến năm 2009 tăng trưởng tới 30% so với năm 2008 chiếm 72% tỷ trọng cho vay TDDN của Chi nhánh.

Trong khi đó tỷ trọng dư nợ TDDN ở các huyện có xu hướng giảm dần qua các năm.

2.3 Đánh giá kết quả mở rộng TDDN (2007 – 2009)

Tỷ trọng dư nợ TDDN tương đối thấp, trung bình chỉ chiếm 30% tổng dư nợ.

Tốc độ tăng trưởng dư nợ TDDN tăng dần qua các năm, chứng tỏ chi nhánh đã có những định hướng để phát triển tín dụng doanh nghiệp.

Tỷ lệ nợ xấu này giảm cho ta thấy chất lượng của việc mở rộng tín dụng ngày càng được chú trọng và quản lý chặt chẽ.

Tốc độ tăng trưởng số lượng khách hàng doanh nghiệp qua các năm đều tăng nhưng mức độ tăng chậm.

2.4 Kết luận chung về những kết quả và hạn chế trong hoạt động mở rộng TDDN tại Chi nhánh NHNo&PTNT tỉnh DakLak.

2.4.1 Kết quả đạt được

Đối với Doanh nghiệp

- Tạo điều kiện thuận lợi để doanh nghiệp tiếp cận được nguồn vốn phát triển sản xuất kinh doanh
- Dư nợ tín dụng doanh nghiệp của chi nhánh chiếm 17% tổng dư nợ tín dụng doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh DakLak.

- Thông qua việc đầu tư vốn dài hạn của Chi nhánh vào các công trình thủy điện vừa và nhỏ trên địa bàn các tỉnh Tây nguyên như Buôn Kuop, Seessan 4, Sê rêpôc 3 đã góp phần phát triển kinh tế – xã hội các tỉnh Tây Nguyên.
- Nguồn vốn tín dụng ngân hàng đã góp phần thúc đẩy doanh nghiệp ngày càng phát triển.

Đối với ngân hàng

- Mở rộng TDDN tạo điều kiện để chi nhánh tăng trưởng tín dụng có hiệu quả, mở rộng thị phần, phát triển quan hệ giữa ngân hàng với khách hàng
- Hoạt động tín dụng doanh nghiệp góp phần nâng cao lợi nhuận ngân hàng, trình độ của cán bộ được cải thiện theo hướng chuyên nghiệp hơn

2.4.2 Hạn chế

- Tỷ trọng TDDN có xu hướng tăng nhưng chưa ổn định, chưa tương xứng với nhu cầu và tiềm năng phát triển của doanh nghiệp, chất lượng tín dụng chưa cao.

- Mức độ tăng trưởng khách hàng thấp bình quân chỉ tăng 8%/năm

- Cơ cấu tín dụng phân bổ chưa hợp lý

- Tín dụng tài trợ cho doanh nghiệp phần lớn cũng chỉ đủ để duy trì hoạt động sản xuất, chủ yếu là vốn ngắn hạn, việc vay vốn trung và dài hạn còn gặp nhiều hạn chế.

- Tỷ trọng cho vay có đảm bảo bằng tài sản chiếm 90%, chi nhánh chưa mạnh dạn cho vay tín chấp đối với doanh nghiệp

- Tín dụng doanh nghiệp chủ yếu tập trung vào hình thức cho vay truyền thống, chi nhánh chưa mở rộng sang các hình thức khác.

- Cơ cấu tín dụng doanh nghiệp chủ yếu tập trung ở địa bàn Thành phố Buôn Ma Thuột chưa phân bổ về các huyện mặc dù các doanh nghiệp thu mua, chế biến nông sản,... chủ yếu tập trung ở các huyện.

2.4.3 Nguyên nhân của những hạn chế

2.4.3.1 Xuất phát từ phía doanh nghiệp

- Doanh nghiệp không hiểu về cơ chế tín dụng của ngân hàng thương mại.

- Thiếu khả năng đảm bảo các khoản vay do tài sản giá trị thấp

- Không đủ điều kiện để được vay tín chấp.

- Thiếu năng lực xây dựng dự án và phương án trả nợ vốn vay

- Phần lớn đội ngũ lãnh đạo của doanh nghiệp chưa được đào tạo bài bản và chuyên nghiệp

2.4.3.2 Xuất phát từ phía ngân hàng

- Các quy chế, chính sách của ngân hàng

- Khó khăn trong công tác huy động vốn.

- Lãi suất cho vay:

- Chi nhánh chưa có những giải pháp thiết thực để mở rộng tín dụng doanh nghiệp.

- Để đề phòng rủi ro chi nhánh luôn đặt mạnh việc yêu cầu về điều kiện đảm bảo tiền vay bằng tài sản thế chấp trong khi khả năng đáp ứng của các doanh nghiệp là rất hạn chế.

- Trình độ năng lực cán bộ tín dụng của Chi nhánh chưa đồng đều, chưa theo kịp với sự chuyển biến của môi trường.

- Từ khi tiếp xúc khách hàng đến khi giải ngân phải trải qua nhiều thủ tục, điều kiện giấy tờ phức tạp, tốn nhiều thời gian làm lỡ kế hoạch kinh doanh, kế hoạch thực thi dự án của doanh nghiệp.

CHƯƠNG 3:
ĐỊNH HƯỚNG VÀ GIẢI PHÁP MỞ RỘNG HOẠT ĐỘNG
TÍN DỤNG DOANH NGHIỆP TẠI CHI NHÁNH
NHNO&PTNT TỈNH DAKLAK

3.1 Các căn cứ đề xuất giải pháp

3.1.1 Chiến lược và mục tiêu phát triển kinh tế của tỉnh Daklak

➤ Tốc độ tăng trưởng kinh tế bình quân đạt 12 – 12,5% thời kỳ 2011- 2015 , trong đó Công nghiệp – xây dựng tăng từ 19,5% - 20%, nông – lâm nghiệp tăng 4,4% - 5%, thương mại – du lịch - dịch vụ tăng 16,3% - 17%.

➤ Về cơ cấu kinh tế: Cơ cấu của tỉnh sẽ chuyển dịch dần từ nông, lâm – công nghiệp – xây dựng – dịch vụ sang dịch vụ – công nghiệp xây dựng – dịch vụ, với tỷ trọng của 3 khu vực trên trong GDP của tỉnh năm 2020 là 40-41%, 34- 35%, 25-26%.

3.1.2 Định hướng và mục tiêu phát triển hệ thống Doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh DakLak.

➤ Đẩy nhanh tốc độ phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ
 ➤ Tốc độ tăng trưởng doanh nghiệp bình quân 18% mỗi năm;
 ➤ Tỷ lệ các doanh nghiệp tham gia trực tiếp xuất khẩu đạt khoảng 25% trong tổng số doanh nghiệp

3.1.3 Chủ trương và định hướng phát triển tín dụng doanh nghiệp của NHNo&PTNT tỉnh DakLak

- Tập trung ưu tiên cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa, các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực nông nghiệp, nông thôn và sử dụng nhiều lao động nông thôn; các doanh nghiệp chế biến, tiêu thụ sản phẩm nông nghiệp,...

- Nâng tỷ trọng tín dụng doanh nghiệp trong tổng dư nợ lên 30-40%, tỷ trọng dư nợ trung, dài hạn chiếm 50- 60% tổng dư nợ tín

dụng doanh nghiệp của Chi nhánh. Dư nợ tín dụng doanh nghiệp tăng bình quân 14-16%/năm.

- Cơ cấu tỷ trọng cho vay các doanh nghiệp vừa và nhỏ chiếm từ 70-80% tổng dư nợ TDDN.

- Mở rộng tín dụng phải đi đôi với nâng cao chất lượng tín dụng, tỷ lệ nợ xấu duy trì ở mức dưới 3% tổng dư nợ TDDN

3.2 Đẩy mạnh công tác đánh giá và tiếp cận đối tượng khách hàng doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh DakLak

Quy trình xây dựng hệ thống xếp hạng khách hàng là doanh nghiệp gồm các bước sau:

1/ Thu thập thông tin về khách hàng và phương án sản xuất kinh doanh.

2/ Xác định ngành nghề, lĩnh vực kinh doanh của doanh nghiệp

3/ Chấm điểm quy mô của doanh nghiệp

4/ Chấm điểm các chỉ số tài chính của Doanh nghiệp

5/ Chấm điểm các chỉ tiêu phi tài chính

6/ Tổng hợp điểm và xếp hạng Doanh nghiệp

7/ Trình phê duyệt và quyết định cấp tín dụng cho doanh nghiệp

3.3 Một số giải pháp mở rộng TDDN

3.3.1 Đa dạng hóa sản phẩm – dịch vụ tín dụng

3.3.1.1 Đa dạng hóa loại hình cho vay và chiết khấu

a. Cho vay.

- Cho vay từng lần
- Cho vay theo hạn mức tín dụng
- Cho vay theo dự án đầu tư

b. Chiết khấu.

Trong hoạt động kinh doanh, các doanh nghiệp có thể sở hữu các chứng từ có giá như trái phiếu chính phủ, trái phiếu công ty, ...chưa đến hạn thanh toán nhưng doanh nghiệp lại nhu cầu đột xuất, doanh nghiệp có thể đem những chứng từ này đến ngân hàng chiết khấu. Đây là một hình thức cấp tín dụng gián tiếp, giúp doanh nghiệp thỏa mãn nhu cầu vốn lưu động không thường xuyên, nhanh, dễ dàng góp phần đẩy nhanh tốc độ luân chuyển vốn.

3.3.1.2 Đẩy mạnh cho thuê tài chính

Việc cấp tín dụng dưới hình thức cho thuê tài chính giúp những doanh nghiệp có nhu cầu đổi mới máy móc thiết bị, áp dụng dụng công nghệ mới để đẩy mạnh sản xuất nhưng không có tài sản thế chấp để vay vốn ngân hàng.

Với loại hình này Ngân hàng đã đa dạng hóa hoạt động TDDN lại có những ưu điểm như: Đối với bên đi thuê (doanh nghiệp) nhận tài sản(100% vốn vay) mà không phải thế chấp hoặc chỉ cần ký quỹ một số tiền nhỏ tương đương 5-10% giá trị tài sản. Đối với ngân hàng thì hình thức này hạn chế được rủi ro vì đảm bảo vốn vay sử dụng đúng mục đích, an toàn và hiệu quả.

3.3.1.3 Tăng cường cho vay tín chấp

Để tạo điều kiện cho doanh nghiệp tiếp cận nguồn vốn ngân hàng để đầu tư vào hoạt động sản xuất kinh doanh đối với những doanh nghiệp có dự án kinh doanh khả thi nhưng không đủ điều kiện về tài sản đảm bảo thế chấp cho chi nhánh. Để được vay tín chấp tại Chi nhánh các Doanh nghiệp phải thỏa mãn yêu cầu sau:

+ Là khách hàng truyền thống của NHNo, đã quan hệ lâu năm, vay nợ trả sòng phẳng uy tín;

+ Tình hình tài chính mạnh, tình hình kinh doanh ổn định, làm ăn liên tục có lãi 2 năm gần đây.

+ Năng lực cao trong quản trị, triển vọng phát triển lâu dài

+ Rất vững vàng trước những biến đổi của môi trường kinh doanh

+ Có dự án, phương án sản xuất khả thi.

3.3.1.4 Ưu tiên cho vay trung – dài hạn

Trong thời gian qua, hoạt động tài trợ của tín dụng Ngân hàng chủ yếu tập trung vào đầu tư cho vay ngắn hạn để bổ sung nguồn vốn lưu động. Mở rộng cho vay trung hạn đối với các dự án đầu tư mới, thiết bị công nghệ nhằm tăng cường năng lực sản xuất cho các doanh nghiệp là cần thiết.

Để mở rộng cho vay trung dài hạn doanh nghiệp Chi nhánh cần có cơ chế lãi suất linh hoạt, ưu tiên trong cân đối nguồn vốn, giảm vốn tự có trong các dự án tìm kiếm những dự án đầu tư trọng điểm của tỉnh.

3.3.2 Gia tăng số lượng và điều chỉnh cơ cấu khách hàng

3.3.2.1 Theo mối quan hệ với ngân hàng.

a/ Đối với khách hàng đã quan hệ vay vốn tại chi nhánh.

Đối với những doanh nghiệp đã quan hệ vay vốn tại chi nhánh cần phải đơn giản hóa thủ tục cho vay, rút ngắn thời gian xét duyệt vốn vay, có những chính sách ưu đãi về lãi suất...

b/ Đối với khách hàng đang sử dụng dịch vụ thanh toán tại chi nhánh nhưng chưa có nhu cầu vay vốn hoặc đang vay các TCTD khác trên địa bàn.

Nâng cao sự hiểu biết của khách hàng về hoạt động tín dụng doanh nghiệp của chi nhánh thông việc phát hành các tờ rơi, ấn phẩm. Đặc biệt là các tờ rơi nói về các thủ tục cần thiết để xin vay

với các doanh nghiệp. Các tờ rơi này được phát cho các doanh nghiệp đang giao dịch thanh toán tại chi nhánh.

c/ Đối với khách hàng chưa giao dịch với chi nhánh.

Tăng cường hoạt động Marketing về Chi nhánh thông qua phương tiện truyền thông để tuyên truyền các thông tin về hoạt động của chi nhánh và các sản phẩm dịch vụ.

Trực tiếp tiếp cận khách hàng hoạt động này được thực hiện thường xuyên, mọi lúc mọi nơi.

3.3.2.2 Theo loại hình doanh nghiệp

Ưu tiên mở rộng thị trường tín dụng doanh nghiệp vừa và nhỏ đặc biệt cần ưu tiên đối tượng khách hàng là Doanh nghiệp tư nhân, Công ty cổ phần, công ty TNHH là những doanh nghiệp mới thành lập, những doanh nghiệp đã có uy tín trên thị trường, doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh chế biến nông sản, kinh doanh cung ứng các dịch vụ nông nghiệp, xây dựng.

Duy trì và củng cố mối quan hệ với các doanh nghiệp nhà nước.

3.3.3 Mở rộng tín dụng theo lĩnh vực và địa bàn hoạt động.

3.3.3.1 Mở rộng theo lĩnh vực kinh doanh

Ưu tiên mở rộng tín dụng đối với lĩnh vực nông, lâm ngư nghiệp.

Khai thác đầy mạnh tín dụng trong lĩnh vực du lịch, xuất khẩu, công nghiệp chế biến,....

3.3.3.2 Mở rộng theo địa bàn kinh doanh

Với hệ thống rộng khắp nhưng tỷ trọng dự nợ tín dụng doanh nghiệp theo địa bàn ở huyện – thị chỉ chiếm khoảng 20%. Trong khi đó với đa phần dân số tập trung ở nông thôn, địa bàn các huyện, thị rộng lớn, các doanh nghiệp chế biến, thu mua nông sản,... chủ yếu tập trung ở các huyện, thị như thị xã KrôngBuk, huyện CưMgar. Do đó cần đẩy mạnh tín dụng xuống các huyện thị để khai thác hết tiềm năng trên địa bàn.

3.4 Một số giải pháp hỗ trợ mở rộng TDDN.

3.4.1 Hoàn thiện chính sách khách hàng.

Chăm sóc khách hàng có vai trò quan trọng trong chiến lược khách hàng của Ngân hàng thương mại, chính sách chăm sóc khách hàng hợp lý sẽ lôi cuốn nhiều khách hàng đến với ngân hàng và giữ chân được khách hàng cũ sẵn có, góp phần nâng cao uy tín, vị thế của Ngân hàng, tạo nên sự khác biệt về sản phẩm của một Ngân hàng. Khách hàng luôn mong muốn nhu cầu của mình được đáp ứng đầy đủ và nhanh chóng nhất và cần được các cán bộ ngân hàng tư vấn trong kinh doanh cũng như xử lý các vướng mắc trong thủ tục, hồ sơ, có như vậy Ngân hàng ngày càng phát triển thêm nhiều khách hàng.

3.4.2 Tăng cường hoạt động Marketing đối với khách hàng doanh nghiệp.

- Xây dựng và triển khai hoạt động Marketing trong đó trọng tâm là chính sách khách hàng nhằm thu hút và lựa chọn những khách hàng kinh doanh có hiệu quả, uy tín trên thị trường để đầu tư mở rộng hoạt động tín dụng.

- Ngân hàng cần tăng cường quảng bá, tiếp thị về các sản phẩm ngân hàng nói chung và sản phẩm tín dụng nói riêng đến tận các doanh nghiệp.

3.4.3 Nâng cao nhận thức và trình độ chuyên môn nhân viên phục vụ khách hàng.

- Tổ chức thi tuyển một cách công bằng, nghiêm túc, khách quan, tuyển chọn những người có năng lực, tâm huyết với nghề, ưu tiên người có năng lực.

- Nâng cao trình độ chuyên môn của cán bộ ngân hàng, đặc biệt là đội ngũ cán bộ làm công tác tín dụng bằng cách thường xuyên tổ chức đào tạo, đào tạo lại và nâng cao theo hướng chuyên sâu. Khuyến khích cán bộ đi nghiên cứu, nâng cao trình độ học tập ở trong và ngoài nước.

- Cán bộ nhân viên không chỉ được đào tạo về nghiệp vụ mà cần phải được đào tạo về phẩm chất đạo đức.

- Tổ chức các cuộc thi về nghiệp vụ tín dụng định kỳ.
- Bố trí sắp xếp sử dụng đội ngũ cán bộ tín dụng phải phù hợp với vị trí yêu cầu của từng công việc. Phân rõ trách nhiệm pháp lý của từng vị trí công tác đảm bảo quyền lợi gắn với trách nhiệm.

- Đối với đội ngũ lãnh đạo phải thường xuyên nâng cao trình độ quản lý, khả năng phân tích và đánh giá các hiện tượng kinh tế một cách sắc bén, từ đó để có được những quyết định đúng đắn trong kinh doanh.

3.4.4 Một số kiến nghị.

3.4.4.1. Đối với UBND tỉnh DakLak, NHNN.

3.4.4.2 Đối với NHNO&PTNT Việt Nam

3.4.4.3 Đối với các Doanh nghiệp

KẾT LUẬN

Doanh nghiệp ngày càng có vai trò quan trọng nền kinh tế thị trường hiện nay đặc biệt khi Việt Nam đã gia nhập WTO và hội nhập ngày càng sâu rộng vào nền kinh tế quốc tế. Vì thế việc mở rộng tín dụng ngân hàng cho các doanh nghiệp là chiến lược của các ngân hàng thương mại nói chung và của Ngân hàng nông nghiệp và Phát triển nông thôn nói riêng. Thấy được điều này AGRIBANK ĐAKLAK đã có nhiều chủ trương mở rộng tín dụng doanh nghiệp. Tuy nhiên trong thực tế còn có nhiều hạn chế, bất cập. Vì thế việc tìm ra các giải pháp để mở rộng tín dụng doanh nghiệp tại Ngân hàng nông nghiệp và Phát triển nông thôn tỉnh ĐakLak là một vấn đề vô cùng cần thiết. Với mong muốn đưa ra một số giải pháp để giải quyết vấn đề trên luận văn đã hoàn thành nội dung cơ bản sau:

1. Khái quát lý luận chung về tín dụng doanh nghiệp và mở rộng tín dụng doanh nghiệp trong NHTM

2. Trình bày phân tích thực trạng kinh doanh và mở rộng tín dụng doanh nghiệp tại ngân hàng nông nghiệp tỉnh DakLak trong mấy năm gần đây, từ đó nêu ra những kết quả đạt được, những hạn chế, nguyên nhân của những hạn chế.

3. Mạnh dạn đề ra những giải pháp nhằm mở rộng TDDN tại Ngân hàng nông nghiệp và Phát triển nông thôn tỉnh DakLak, đồng thời đưa ra một số kiến nghị đối với UBND tỉnh ĐăkLăk, NHNN, NHNo&PTNT Việt Nam, Doanh nghiệp nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp khi tiếp cận với nguồn vốn của ngân hàng hơn nữa.

Tuy nhiên việc mở rộng tín dụng doanh nghiệp đòi hỏi phải có hệ thống các giải pháp và các điều kiện thực hiện. Do đó trong luận văn này em chỉ mong muốn đóng góp nhỏ trong tổng thể giải pháp mở rộng tín dụng doanh nghiệp. Để giải pháp được thực thi hiệu quả cần có sự nỗ lực từ bản thân của các doanh nghiệp, có sự quan tâm của các sở ban ngành, ngân hàng.