

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 DakLak 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 DakLak 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

1.1.1.1 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.

1.1.1.2 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 tạm thời thiếu, đảm bảo cho quá trình sản xuất kinh doanh được diễn ra thường xuyên liên tục.

Thực tế trong sản xuất kinh doanh, không có doanh nghiệp nào có thể tính toán, dự trù trước cho mình được một khối lượng vốn định mức chính xác. Trong nền kinh tế thị trường, những thông tin, tín hiệu từ thị trường là rất quan trọng để doanh nghiệp ra những quyết định liên quan đến các hoạt động của mình. Vì vậy, tùy theo diễn biến của thị trường doanh nghiệp có thể tăng khối lượng dự trữ cho sản xuất hoặc phải áp dụng các biện pháp nhằm đẩy mạnh tiêu thụ sản phẩm trong điều kiện thị trường đang thuận lợi. Cũng có khi trong một chu kỳ sản xuất, vì một hay nhiều yếu tố mà vòng quay của vốn không trùng với chu kỳ sản xuất. Doanh nghiệp rơi vào tình trạng thiếu vốn tạm thời. Khi đó, để đảm bảo có vốn kịp thời cho chu kỳ sản xuất tiếp theo doanh nghiệp phải tìm kiếm nguồn vốn bổ sung từ tín dụng ngân hàng.

- ***Thứ hai:*** Tín dụng doanh nghiệp tạo điều kiện cho doanh nghiệp mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh, tạo thêm công ăn việc làm cho người lao động.

Trong môi trường cạnh tranh bình đẳng giữa các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế, với mục tiêu lợi nhuận cần nắm bắt thời cơ, tận dụng ưu thế vốn có của mình về mọi mặt: lợi thế so sánh của ngành trong nền kinh tế, lợi thế so sánh của doanh nghiệp trong ngành... Theo đó, tùy thuộc vào thời cơ, tín hiệu thị trường mà doanh nghiệp quyết định mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh. Muốn vậy, doanh nghiệp buộc phải có phương tiện tài chính dồi dào. Và chỉ mở rộng quan hệ tín dụng với các ngân hàng thì các doanh

ng nghiệp mới mong đáp ứng được nhu cầu vốn đầu tư để mở rộng sản xuất kinh doanh và tạo thêm việc làm cho người lao động.

- **Thứ ba:** tín dụng ngân hàng giúp các doanh nghiệp nâng cao chất lượng hoạt động sản xuất kinh doanh của mình và tổ chức quản lý có hiệu quả hơn.

Thật vậy, để tăng khả năng cạnh tranh, nâng cao chất lượng sản phẩm, tạo nhiều lợi nhuận hơn nữa, doanh nghiệp phải có sự đầu tư chiều sâu. Đối với các doanh nghiệp hiện nay, vấn đề này có ý nghĩa rất to lớn do hầu hết các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh với quy trình kỹ thuật lạc hậu, đội ngũ nhân viên có trình độ và chất lượng làm việc không cao. Các doanh nghiệp hiện nay rất cần vốn lớn để đầu tư chiều sâu, trang bị máy móc thiết bị, dây chuyền sản xuất hiện đại cũng như đào tạo nhân lực để thực sự có một sức bật mới trong giai đoạn mới.

Trong giai đoạn tới, các doanh nghiệp nước ta phải thực sự nhập cuộc vào AFTA và WTO); quá trình tham gia hội nhập kinh tế với khu vực và thế giới này đòi hỏi các doanh nghiệp nâng cao năng lực cạnh tranh.

Ngoài ra, tín dụng ngân hàng còn thúc đẩy quan hệ thanh toán giữa các doanh nghiệp diễn ra lành mạnh hơn. Trong nền kinh tế thị trường, hiện tượng chiếm dụng vốn lẫn nhau giữa các doanh nghiệp là không thể tránh khỏi. Điều này gây nên tình trạng thiếu vốn giả tạo ở một số doanh nghiệp. Với chức năng là trung tâm tín dụng và trung tâm thanh toán của nền kinh tế, ngân hàng đã có những biện pháp tích cực tác động vào quá trình thanh toán ở các doanh nghiệp, mở rộng các hình thức cho vay, đáp ứng nhu cầu vốn. Do đó, ngân hàng đã gián tiếp ngăn chặn và giảm tối đa hiện tượng chiếm dụng vốn lẫn

nhau, làm lành mạnh hoá hoạt động thanh toán, góp phần nâng cao chất lượng tín dụng.

- **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, giúp Nhà nước hoạch định những chính sách kinh tế vĩ mô, chính sách tiền tệ hợp lý, đáp ứng kịp thời những đòi hỏi của nền kinh tế, góp phần thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, ổn định tiền tệ, kìm chế và đẩy lùi lạm phát. Nói cách khác, tín dụng ngân hàng như là một trong các công cụ của bàn tay vô hình của Nhà nước- tham gia điều tiết nền kinh tế thị trường (thông qua các doanh nghiệp), theo định hướng xã hội chủ nghĩa.

Tóm lại, tuy tín dụng doanh nghiệp đã giữ một vị trí rất quan trọng đối với hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp nói riêng cũng như nền kinh tế thị trường nói chung nhưng để cho hoạt động tín dụng thực sự đóng vai trò như vậy trong giai đoạn tới thì vấn đề đặt ra là cần nâng cao, mở rộng chất lượng tín dụng.

1.1.3 Phân loại tín dụng doanh nghiệp

Phân loại tín dụng doanh nghiệp là việc sắp xếp các khoản vay theo từng nhóm dựa trên một số tiêu thức nhất định. Việc phân loại tín dụng có cơ sở khoa học là tiền đề để các Ngân hàng thiết lập quy trình tín dụng thích hợp và giúp cho doanh nghiệp sử dụng vốn một cách hiệu quả, và từ đó nâng cao được chất lượng tín dụng.

Dựa trên nhiều tiêu thức chúng ta có thể phân loại tín dụng doanh nghiệp theo nhiều cách khác nhau. Tùy vào mục đích nghiên cứu và yêu cầu quản lý, có một số cách phân loại chủ yếu sau:

1.1.3.1 Phân loại theo thời gian

+ Tín dụng ngắn hạn (từ 12 tháng trở xuống): nhằm tài trợ cho tài sản lưu động hoặc nhu cầu sử dụng vốn ngắn hạn của doanh nghiệp.

+ Tín dụng trung hạn (từ trên 1 năm đến 5 năm) được sử dụng khi doanh nghiệp có nhu cầu mua sắm TSCĐ, cải tiến và đổi mới kỹ thuật, mở rộng sản xuất, xây dựng các dự án có quy mô nhỏ.

+ Tín dụng dài hạn (trên 5 năm): chủ yếu được sử dụng để cấp vốn cho xây dựng cơ bản, cải tiến và mở rộng sản xuất với quy mô lớn.

1.1.3.2 Phân loại theo hình thức Tín dụng

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

+ Cho vay : Là việc ngân hàng đưa tiền cho doanh nghiệp với cam kết khách hàng phải hoàn trả cả gốc và lãi trong khoảng thời gian xác định.

+ Bảo lãnh : Là sự cam kết bằng văn bản của tổ chức tín dụng với bên có quyền về việc thực hiện nghĩa vụ tài chính thay cho doanh nghiệp khi doanh nghiệp không thực hiện đúng nghĩa vụ đã cam kết.

+ Cho thuê : Là việc ngân hàng bỏ tiền mua tài sản để cho doanh nghiệp thuê theo những thoả thuận nhất định. Sau thời gian nhất định, doanh nghiệp phải trả cả gốc lẫn lãi cho ngân hàng để được quyền sở hữu tài sản.

1.1.3.3 Phân loại theo tài sản đảm bảo

Theo hình thức này, tín dụng được chia thành:

+ Tín dụng có tài sản đảm bảo : Là loại tín dụng dựa trên cơ sở các bảo đảm như đảm bảo bằng uy tín người thứ ba, đảm bảo bằng thế chấp, cầm cố tài sản. Tài sản đảm bảo cho phép ngân hàng có nguồn thu nợ thứ hai bằng cách bán các tài sản đó khi nguồn thu nợ thứ nhất không có hoặc không đủ.

+ Tín dụng không cần tài sản đảm bảo : Là loại tín dụng không có tài sản cầm cố, thế chấp, hoặc không có sự bảo lãnh của người thứ ba. Việc cấp tín dụng chỉ dựa vào uy tín của bản thân khách hàng. Hình thức này áp dụng với các khách hàng có uy tín, thường là khách hàng làm ăn thường xuyên có lãi, tình hình tài chính vững mạnh, ít xảy ra tình trạng nợ nần dây dưa, hoặc món vay tương đối nhỏ so với vốn của người vay.

1.1.3.4 Phân loại theo đối tượng vay

+ Theo loại hình doanh nghiệp: Là loại tín dụng cấp cho các đối tượng khách hàng là doanh nghiệp nhà nước, doanh nghiệp tư nhân, công ty TNHH, công ty cổ phần,...

+ Theo lĩnh vực kinh doanh: Công nghiệp xây dựng, Nông-lâm- ngư nghiệp, Thương mại – du lịch - dịch vụ.

+ Theo quy mô doanh nghiệp: Lớn, vừa, nhỏ

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 là thuật ngữ phản ánh quy mô cho vay của các Ngân hàng thương mại được mở rộng với điều kiện có thể, song phải đảm bảo mức độ an toàn và khả năng sinh lời của ngân hàng do hoạt động cho vay mang lại.

Vì vậy mở rộng tín dụng là sự đáp ứng các yêu cầu ngày càng tăng của khách hàng về sản phẩm, về quy mô tín dụng hay nói cách khác là việc làm tăng tỷ trọng tín dụng trong tổng tài sản có của Ngân hàng thương mại.

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

Đặc thù của hoạt động ngân hàng nói chung và hoạt động tín dụng nói riêng là hàm chứa rất nhiều rủi ro vì mọi rủi ro của khách hàng đều liên đới hoặc trực tiếp ảnh hưởng đến Ngân hàng. Để giảm thiểu rủi ro trong hoạt động tín dụng của mình các ngân hàng thương mại tiến hành phân loại và lựa chọn khách hàng, tức là lựa chọn cho mình những khách hàng tốt nhất, những khách hàng có thể đảm bảo tính an toàn, tính sinh lời của Ngân hàng. Sự lựa chọn này dựa trên một số nguyên tắc tín dụng, các nguyên tắc tín dụng này được cụ thể hóa trong các quy định của Ngân hàng Nhà nước, Ngân hàng thương mại bao gồm:

- Khách hàng phải cam kết hoàn trả nợ gốc và lãi đúng với cam kết. Với nguyên tắc này ngân hàng có thể kế hoạch hóa được dòng tiền ra – vào để đáp ứng nhu cầu thanh khoản. Các khoản tín dụng của ngân hàng chủ yếu có nguồn gốc từ các khoản tiền gửi của khách hàng và các khoản ngân hàng đi vay mượn và ngân hàng phải trả gốc và lãi theo đúng cam kết. Do vậy ngân hàng luôn yêu cầu khách hàng thực hiện đúng cam kết này. Đây là điều kiện để ngân hàng cấp tín dụng

- Khách hàng phải cam kết sử dụng vốn đúng mục đích đã thỏa thuận với ngân hàng, đó là những thỏa thuận không trái với quy định pháp luật và các quy định khác của ngân hàng cấp trên. Thực hiện nguyên tắc này ngân

hàng quản lý xem các khách hàng của mình có sử dụng đúng vốn với dự án đã được Ngân hàng thẩm định là hiệu quả, và các hoạt động của khách hàng không được đi ngược lại với quy định của pháp luật. Điều này giúp ngân hàng quản lý được nguồn vốn của mình.

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 của ngân hàng.

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

Vì nhu cầu của doanh nghiệp ngày càng đa dạng và cấp thiết đổi mới nên các ngân hàng cũng phải không ngừng cải tiến, phát triển sản phẩm của mình cũng như không ngừng tăng cường khả năng cung cấp cho khách hàng những dịch vụ tốt nhất.

Từ những năm 1990, hệ thống ngân hàng hiện đại của các nước có nền kinh tế thị trường phát triển đã hoạt động với các dịch vụ ngân hàng đa năng, đáp ứng nhu cầu đòi hỏi của nền kinh tế thị trường. Có những ngân hàng lớn với hàng trăm sản phẩm tín dụng khác nhau. Vậy xu thế tất yếu về đa dạng hóa sản phẩm, dịch vụ của ngân hàng là phù hợp với tiến trình phát triển kinh tế xã hội từng quốc gia cũng như trên phạm vi toàn cầu.

Đa dạng hóa sản phẩm tín dụng với đầy đủ các loại vốn ngắn, trung, dài hạn, với nhiều loại hình cấp tín dụng như cho vay, bảo lãnh, chiết khấu,... đáp ứng mọi nhu cầu vay vốn để đầu tư sản xuất kinh của doanh nghiệp. Đồng thời có chính sách thích hợp đối với các dịch vụ cơ bản (nghiệp vụ huy động vốn, dịch vụ cho vay, dịch vụ thanh toán) để có thể tạo ra sự khác biệt giữa các ngân hàng trên cùng địa bàn.

Đa dạng hóa sản phẩm tín dụng doanh nghiệp qua việc thực hiện chính sách lãi suất cạnh tranh và nâng cao chất lượng dịch vụ. Ngoài việc cạnh tranh bằng lãi suất, ngày nay các ngân hàng còn coi trọng cạnh tranh qua chất lượng dịch vụ. Ngân hàng nào nâng cao được chất lượng dịch vụ, tăng tiện ích cho sản phẩm thì càng khẳng định được uy tín của mình.

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

- Thông qua các khách hàng là doanh nghiệp đã quan hệ với ngân hàng, đánh giá để xác định tỷ trọng của từng loại hình doanh nghiệp trong tổng số doanh nghiệp để xác định nhóm khách hàng nào là khách hàng truyền thống, khách hàng mục tiêu, khách hàng cạnh tranh của ngân hàng.

- Tiếp cận và khuyến khích đối với nhóm khách hàng đang sử dụng dịch vụ thanh toán tại Chi nhánh nhưng chưa có nhu cầu vay hoặc đang vay vốn tại các TCTD khác trên địa bàn.

- Tìm hiểu và quan tâm đối tượng khách hàng chưa có giao dịch với ngân hàng: Các ngân hàng phải xây dựng các chương trình, chính sách tiếp thị vì đối tượng khách hàng này rất phong phú, tiềm năng và đa dạng.

1.2.2.3 Mở rộng hoạt động TDDN theo địa bàn hoạt động

Đó là việc nghiên cứu, đánh giá thị trường để xác định địa bàn, những khu vực có khả năng mở rộng tín dụng doanh nghiệp như các khu công nghiệp, khu chế xuất, các trang trại, nông lâm trường, quan tâm các vùng miền núi, nông thôn,...

1.2.3 Các chỉ tiêu đánh giá kết quả mở rộng TDDN

Kết quả mở rộng tín dụng đối với doanh nghiệp được đánh giá bằng nhiều tiêu thức khác nhau, dưới đây là một vài tiêu thức chủ yếu:

1.2.3.1 Tỷ trọng tín dụng doanh nghiệp trong tổng dư nợ

Là chỉ tiêu đánh giá mức độ tăng trưởng của tín dụng doanh nghiệp trong tổng dư nợ của NHTM.

Dư nợ TDDN

$$\text{**Tỷ trọng TDDN = ----- * 100%**}$$

Tổng dư nợ

Tỷ trọng này càng lớn càng phản ánh kết quả mở rộng tín dụng doanh nghiệp càng cao.

1.2.3.2 Tốc độ tăng trưởng dư nợ:

Đây cũng là một trong những nhân tố tiêu biểu để đánh giá hiệu quả mở rộng tín dụng ngân hàng.

(Dư nợ cuối kỳ – Dư nợ đầu kỳ)

$$\text{**Tốc độ tăng trưởng TDDN = -----* 100%**}$$

Dư nợ đầu kỳ

Tăng dư nợ nghĩa là tăng quy mô các khoản tín dụng. Các khoản tín dụng đối với doanh nghiệp thường có quy mô nhỏ nhiều khi không đáp ứng được nhu cầu của khách hàng vì nó phụ thuộc nhiều vào giá trị tài sản đảm bảo. Tăng quy mô dư nợ là vấn đề hết sức phức tạp, do vậy ngân hàng muốn mở rộng tín dụng ở khía cạnh này thường phải cân nhắc rất cẩn thận và kỹ lưỡng trước khi phán quyết mức tín dụng.

1.2.3.3 Tốc độ tăng trưởng khách hàng

Là chỉ tiêu phản ánh mức độ tăng trưởng số khách hàng doanh nghiệp.

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

Số lượng khách hàng tăng thêm đánh giá hiệu quả của hoạt động Marketing ngân hàng, khả năng giao tiếp và tiếp cận với khách hàng của ngân hàng.

1.2.3.4 Tỷ lệ nợ xấu

Là chỉ số đo lường chất lượng tín dụng của mở rộng TDDN, nếu chỉ số này thấp thể hiện chất lượng của mở rộng TDDN cao, rủi ro mở rộng TDDN thấp và ngược lại. Chỉ số này được tính toán như sau:

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

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

Toàn bộ nền kinh tế là một hệ thống gồm nhiều hoạt động kinh tế có mối quan hệ biện chứng, ràng buộc và phụ thuộc lẫn nhau, bất kỳ một sự biến động nào cũng đều gây ảnh hưởng đến các lĩnh vực còn lại.

Sự biến động của nền kinh tế sẽ tác động mạnh mẽ đến hoạt động tín dụng nói chung và việc phát triển tín dụng ngân hàng cho Doanh nghiệp nói riêng. Khi nền kinh tế đạt tốc độ tăng trưởng cao, môi trường kinh doanh ổn định thì doanh nghiệp càng có nhu cầu vay vốn càng nhiều để đầu tư mở rộng sản xuất kinh doanh nhằm tìm kiếm lợi nhuận. Nhờ vậy hoạt động tín dụng ngân hàng có cơ hội phát triển và mở rộng.

Bên cạnh đó sự ổn định về lãi suất cũng sẽ làm cho người dân yên tâm gửi tiền vào ngân hàng, tạo điều kiện cho NHTM khơi tăng nguồn vốn để mở rộng hoạt động cho vay.

Ngược lại, khi môi trường kinh doanh không thuận lợi, thiếu ổn định, nhiều doanh nghiệp làm ăn thua lỗ dẫn đến phá sản thì dòng vốn ngân hàng cũng bị ảnh hưởng và khả năng thu hồi sẽ khó khăn hơn.

- Nhân tố xã hội

Một xã hội công bằng, văn minh, trình độ dân trí cao, tin tưởng lẫn nhau... tất cả đều ảnh hưởng trực tiếp tới mối quan hệ giữa doanh nghiệp với ngân hàng. Với điều kiện an ninh không đảm bảo, an toàn xã hội kém sẽ tác động đến tâm lý không yên tâm của các nhà đầu tư dẫn đến việc đầu tư vốn cũng như vay vốn tín dụng cũng bị ảnh hưởng. Ngược lại, khi môi trường ổn

định, an toàn sẽ khuyến khích các doanh nghiệp mở rộng sản xuất kinh doanh và khi đó nhu cầu vay vốn sẽ tăng và tín dụng ngân hàng có cơ hội mở rộng và phát triển.

- Nhân tố thuộc về môi trường pháp lý

Chính sách tín dụng của NHTM chịu ảnh hưởng và tuân thủ theo quy định của hệ thống pháp luật, chủ trương, đường lối của Đảng và Nhà nước. Hệ thống pháp luật đồng bộ sẽ là hành lang pháp lý vững chắc và thuận lợi để các NHTM mở rộng và triển khai hoạt động một cách có hiệu quả. Nếu hành lang pháp lý không đồng bộ, thiếu tính ổn định, còn nhiều khe hở thì sẽ gây khó khăn cho hoạt động của toàn bộ nền kinh tế nói chung và cho hoạt động của các NHTM nói riêng. Luật pháp quy định chặt chẽ, rõ ràng sẽ là hành lang pháp lý vững chắc góp phần giúp các NHTM cạnh tranh lành mạnh, hoạt động tín dụng được pháp luật hỗ trợ và bảo vệ để giải quyết các tranh chấp, xử lý khiếu nại, khởi kiện,...giúp cho môi trường tín dụng được an toàn và lành mạnh.

Việc thừa nhận địa vị và vai trò và những đóng góp của Doanh nghiệp trong nền kinh tế đã tạo khung pháp lý rõ ràng và thuận lợi cho những người có vốn yên tâm và mạnh dạn đầu tư, ngân hàng có căn cứ để quyết định cho vay.

1.3.2 Các nhân tố thuộc về doanh nghiệp

- Nhu cầu vay vốn

Nhu cầu vay vốn của khách hàng phụ thuộc vào đặc điểm ngành nghề, đối tượng tài trợ, chu kỳ sản xuất kinh doanh và điều kiện của người vay. Do vậy, với những khách hàng khác nhau thì nhu cầu vốn vay cũng sẽ khác nhau cả về quy mô, thời hạn và phương thức cho vay.

- Tình hình tài chính

Đối với những doanh nghiệp có tình hình tài chính lành mạnh sẽ là cơ sở để ngân hàng xem xét và quyết định cho vay, ngược lại những doanh nghiệp mà khả năng tài chính yếu thì sẽ gặp rất nhiều khó khăn trong việc tiếp cận nguồn vốn tín dụng ngân hàng.

- Khả năng và thiện chí trả nợ của khách hàng

Thiện chí trả nợ của khách hàng cũng đóng một vai trò không kém phần quan trọng, nó thể hiện trách nhiệm và uy tín của khách hàng trong quan hệ vay vốn với ngân hàng.

1.3.3 Các nhân tố thuộc về ngân hàng

- Mục tiêu hoạt động của ngân hàng

Khi quyết định phát triển hoạt động tín dụng đối với một đối tượng khách hàng hay nhóm khách hàng, các NHTM phải căn cứ vào chính sách tín dụng hiện tại để sửa đổi hay bổ sung nhằm xây dựng chính sách tín dụng mới trong tương lai.

Thông thường, ngân hàng tiếp cận khách hàng mục tiêu thông qua việc huy động các nguồn lực, các chính sách lãi suất hợp lý và thực hiện nguyên tắc an toàn tín dụng phù hợp để mở rộng hoạt động tín dụng

Một ngân hàng có chính sách linh hoạt, nhạy bén, đáp ứng được nhu cầu ngày càng đa dạng của khách hàng thì ngân hàng đó sẽ thành công trong mục tiêu mở rộng tín dụng của mình. Trong nền kinh tế thị trường, cạnh tranh giữa các ngân hàng là vấn đề tất yếu, với những chính sách thích hợp, linh hoạt sẽ giúp cho ngân hàng có cơ hội thành công cao hơn và ngược lại.

- Năng lực tài chính

Khi các ngân hàng có năng lực tài chính vững mạnh thì mới đảm bảo hoạt động kinh doanh ổn định, đáp ứng được nhu cầu vay vốn của doanh nghiệp từ đó phát triển tín dụng ngân hàng. Trong tiến trình hội nhập đòi hỏi các ngân hàng phải cạnh tranh trực tiếp với nhau để tồn tại và phát triển. Ngân hàng muốn duy trì lợi nhuận và khả năng cạnh tranh cần phải luôn đổi mới và phát triển về mọi mặt trong đó năng lực tài chính cần được chú trọng. Năng lực tài chính giúp cho ngân hàng có thể đáp ứng được đa số nhu cầu vay vốn, các dự án kinh tế hiệu quả của doanh nghiệp góp phần tăng thu nhập cho ngân hàng.

- Cơ chế tín dụng của ngân hàng

Bao gồm quy trình, thủ tục, điều kiện, thời hạn và một số quy định khác của ngân hàng. Đây là một trong những tác nhân quan trọng ảnh hưởng đến việc mở rộng, phát triển hoạt động tín dụng của các NHTM. Sự kế hợp hài hòa, nhịp nhàng giữa các khâu trong quy trình tín dụng sẽ tạo điều kiện cho ngân hàng phát huy được mặt mạnh, đồng thời phát hiện kịp thời những hạn chế có biện pháp

- Lãi suất cho vay: Khi quan hệ vay vốn, khách hàng Doanh nghiệp rất quan tâm đến lợi ích kinh tế đạt được, chính vì yếu tố lãi suất sẽ được cân nhắc. Lãi suất cho vay thực chất là giá của khoản cho vay, được thể hiện bằng tỷ lệ % giữa giá trị lãi của khoản cho vay và khoản vay trong một thời gian nhất định. Lãi suất cho vay thường tỷ lệ thuận với mức độ rủi ro, mức độ rủi ro càng cao lãi suất cho vay càng lớn, những khoản vay trung và dài hạn thường chịu lãi suất cao hơn so với các khoản vay ngắn hạn.

- Đội ngũ CBTD

Đội ngũ cán bộ tín dụng đóng vai trò quan trọng trong việc mở rộng và nâng cao chất lượng hoạt động tín dụng ngân hàng nói chung, tín dụng đối với doanh nghiệp nói riêng. Với đội ngũ cán bộ tín dụng có trình độ chuyên môn cao, yêu nghề, năng động và tháo vát trong công việc sẽ tiếp cận và giải quyết nhanh chóng các yêu cầu vay vốn của khách hàng, đây sẽ là điều kiện thuận lợi để các NHTM mở rộng và tăng trưởng tín dụng hiệu quả. Ngược lại, với đội ngũ cán bộ tín dụng yếu về năng lực, thụ động trong công việc, kém hiểu biết về thị trường, thiếu đạo đức nghề nghiệp sẽ làm cho hoạt động tín dụng trì trệ, thậm chí gây nên rủi ro cho ngân hàng. Chính vì vậy việc lựa chọn đội ngũ cán bộ tín dụng đủ phẩm chất và năng lực là yêu cầu rất cần thiết đối với NHTM trong điều kiện hiện nay.

- Mạng lưới hoạt động

Đây là nhân tố giúp các doanh nghiệp dễ dàng tiếp cận với các ngân hàng, thuận tiện cho doanh nghiệp trong giao dịch cả tiền gửi và vay vốn với ngân hàng, từ đó góp phần thúc đẩy sự phát triển tín dụng ngân hàng ngày càng rộng khắp trên mọi miền đất nước.

Ngoài những nhân tố trên thì bộ máy tổ chức, con người, trang thiết bị hiện đại, năng lực Marketing của ngân hàng, việc nắm bắt thông tin...đều có tác dụng nhất định đến mục tiêu mở rộng tín dụng ngân hàng. Muốn đạt được mục tiêu định hướng các ngân hàng cần xây dựng các biện pháp, đưa ra các giải pháp để phát huy thế mạnh, khắc phục điểm yếu để thích ứng với môi trường cạnh tranh ngày càng phát triển.

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG KINH DOANH VÀ MỞ RỘNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG DOANH NGHIỆP TẠI NHNO & PTNT TỈNH DAKLAK

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

Nghị định 53/HĐBT của Hội đồng Bộ trưởng (nay là Chính phủ) ra đời đánh dấu bước phát triển mới của hệ thống Ngân hàng Việt Nam, từ đây hệ thống Ngân hàng Việt Nam được chia thành 2 cấp. Với tư cách là ngân hàng của các ngân hàng, Ngân hàng Nhà nước thực hiện quản lý nhà nước về tiền tệ, tín dụng và ngân hàng; các ngân hàng chuyên doanh (ngân hàng thương mại quốc doanh) thực hiện chức năng kinh doanh tiền tệ và các dịch vụ ngân hàng.

Ngân hàng phát triển nông nghiệp Việt Nam được thành lập theo quyết định số 59/NH-QĐ ngày 01/07/1988 của tổng Giám đốc NHNN Việt Nam(nay là Thống đốc NHNNVN). Đến ngày 14/11/1990, theo QĐ số 400/CT của Chủ tịch Hội đồng bộ trưởng(nay là thủ tướng Chính phủ) đổi tên là Ngân hàng Nông Nghiệp Việt Nam

Theo quyết định số 280/QĐ- NHNN ngày 15 tháng 10 năm 1996 của Thống đốc NHNN Việt Nam, đổi tên Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam(viết tắt là NHNo&PTNT Việt Nam)

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.

Trải qua bao thăng trầm, Chi nhánh NHNo&PTNT DakLak mới có được như ngày hôm nay. Nhìn lại chặng đường đã qua, có thể khẳng định rằng Chi nhánh NHNo&PTNT DakLak đã trưởng thành vững bước đi lên. Chi nhánh luôn hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ chính trị tại địa phương và nhiệm vụ kinh doanh do ngành giao: kết quả về nguồn vốn huy động, dư nợ cho vay, tài chính tăng trưởng tốt, chất lượng tín dụng không ngừng được nâng cao, thu nhập của cán bộ nhân viên luôn ổn định và tăng dần hàng năm.

Mạng lưới hoạt động bao gồm: Trụ sở chính đặt tại 37 Phan Bội Châu, Tp.Buôn Ma Thuột, tỉnh DakLak và 67 Chi nhánh, phòng giao trực thuộc đặt ở Thành phố Buôn Ma Thuột và 13 huyện. Ngoài ra, tùy tình hình thực tế tại một số địa phương còn được bố trí Tổ tín dụng lưu động để giải quyết những nhu cầu bức xúc của khách hàng thuộc các vùng mà không thể đặt chi nhánh. Nhờ có mạng lưới trải rộng khắp từ trung tâm thành phố đến tất cả các huyện huyện và liên xã, nên hoạt động của NHNo&PTNT luôn đóng vai trò chủ đạo trong việc huy động vốn và cho vay nền kinh tế góp phần vào phát triển kinh tế xã hội tỉnh DakLak, trong đó nhiệm vụ trọng tâm là đầu tư phát triển nông nghiệp nông thôn.

NHNo&PTNT tỉnh DakLak thực hiện những nhiệm vụ, chức năng sau:

- Nhận tiền gửi của các tổ chức, cá nhân và tổ chức tín dụng khác dưới các hình thức tiền gửi không kỳ hạn, tiền gửi có kỳ hạn và các loại tiền gửi khác; phát hành kỳ phiếu để huy động vốn của các tổ chức, cá nhân.

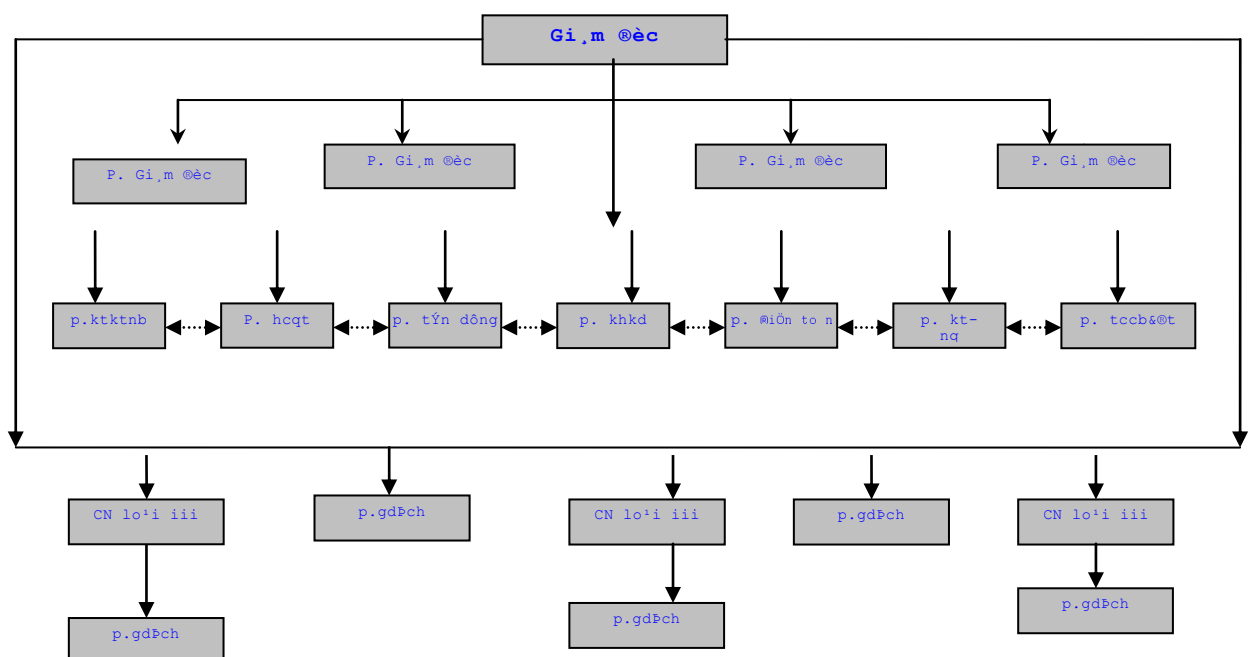
- Cho vay ngắn hạn, trung hạn và dài hạn đối với các pháp nhân, cá nhân, hộ gia đình, tổ hợp tác, doanh nghiệp nhằm đáp ứng tất cả các nhu cầu vốn trừ những nhu cầu mà pháp luật cấm.

- Thực hiện nghiệp vụ cầm bảo lãnh: bảo lãnh vay vốn, bảo lãnh thanh toán, bảo lãnh dự thầu, bảo lãnh thực hiện hợp đồng và các loại bảo lãnh khác.

- Kinh doanh ngoại tệ.

- Thanh toán chuyển tiền nhanh trong toàn quốc và thanh toán quốc tế qua mạng SWIFT.

- Thực hiện một số dịch vụ ngân hàng khác với chất lượng cao như: chi trả kiều hối, thanh toán thẻ MASTER CARD và VISA CARD.



Sơ đồ 2.1: Sơ đồ tổ chức của NHNO&PTNT Tỉnh Daklak

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

Hệ thống các TCTD trên địa bàn tỉnh DakLak trong các năm qua cũng không ngừng tăng trưởng số lượng và mạng lưới hoạt động. Tính đến thời điểm cuối năm 2009 đã có 135 Chi nhánh, Phòng giao dịch của các TCTD hoạt động kinh doanh trên địa bàn tỉnh DakLak, cụ thể:

- + Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn tỉnh DakLak có 67 Chi nhánh và Phòng giao dịch, mạng lưới hoạt động rộng khắp trên toàn tỉnh.

- + Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam, có 3 Chi nhánh cấp 1 và 6 Phòng giao dịch.

- + Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam có 01 Chi nhánh tại Thành phố Buôn Ma Thuột và 04 Phòng giao dịch

- + Ngân hàng TMCP Ngoại Thương có 01 Chi nhánh tại Thành phố Buôn Ma Thuột và 3 Phòng giao dịch.

- + Ngân hàng ACB có 01 Chi nhánh và 02 Phòng giao dịch

- + Ngân hàng Đông Á có 01 Chi nhánh và 02 Phòng giao dịch

- + Ngân hàng Phương Đông có 01 Chi nhánh tại Thành phố Buôn Ma Thuột

- + Ngân hàng TMCP Sai Gòn có 01 Chi nhánh tại Thành phố Buôn Ma Thuột

- + Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín có 01 Chi nhánh và 3 Phòng giao dịch

- + Ngân hàng TMCP Kỹ Thương có 01 Chi nhánh và 01 Phòng giao dịch tại Thành phố Buôn Ma Thuột

- + Ngân hàng Đông Nam Á có 01 Chi nhánh tại Thành phố Buôn Ma Thuột
- + Ngân hàng TMCP Quốc Tế có 01 Chi nhánh tại Thành phố Buôn Ma Thuột
- + Ngân hàng TMCP Hàng Hải có 01 Chi nhánh tại Thành phố Buôn Ma Thuột
- + Ngân hàng TMCP xuất nhập khẩu có 01 Chi nhánh tại Thành phố Buôn Ma Thuột
- + Ngân hàng TMCP Gia Định có 01 Chi nhánh và 01 Phòng giao dịch tại Thành phố Buôn Ma Thuột
- + Ngân hàng Phát triển có 01 Chi nhánh tại Thành phố Buôn Ma Thuột
- + Quỹ Tín dụng Trung ương có 01 Chi nhánh và 15 Phòng giao dịch
- + Ngân hàng Chính sách Xã Hội có 01 Chi nhánh và 12 Phòng giao dịch

Theo Ngân hàng Nhà nước tỉnh DakLak, trong năm 2010 sẽ có thêm 03 Chi nhánh Ngân hàng thương mại cổ phần khai trương hoạt động là NHTMCP An Bình, NHTMCP Bảo Việt, NHTMCP Phương Nam và các ngân hàng thương mại tiếp tục mở rộng mạng lưới hoạt động.

Như vậy trên địa bàn tỉnh DakLak đã có mặt hầu hết các Chi nhánh, Phòng giao dịch của các NHTM nhà nước và cổ phần lớn hoạt động. Trong đó, AGRIBANK là có lịch sử hoạt động lâu đời nhất, mạng lưới hoạt động rộng khắp trên địa bàn tỉnh DakLak nên có ưu thế rất lớn về quy mô, uy tín, tầm ảnh hưởng cũng như chiếm thị phần lớn ở DakLăk so với các NHTM CP do mới khai trương chi nhánh, Phòng giao dịch trong thời gian qua.

Với số lượng tương đối lớn các chi nhánh và Phòng giao dịch hoạt động trên địa bàn phân bố rộng khắp các khu vực thành thị, khu vực đông dân cư trong

tính là điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp khả năng tiếp cận nguồn vốn tín dụng ngân hàng

2.1.2.2 Doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh DakLak

**Bảng 2.1: SỐ LƯỢNG DOANH NGHIỆP TRÊN ĐỊA BÀN TỈNH
DAKLAK PHÂN THEO LĨNH VỰC KINH DOANH**

ĐVT: Số DN

Năm Chỉ tiêu	2007		2008		2009		So Sánh (%)	
	SL	%	SL	%	SL	%	08/07	09/08
Theo lĩnh vực kinh doanh	1.531	100 %	2.078	100 %	2.368	100 %	35,7 %	14 %
- Nông – lâm – ngư nghiệp	283	18 %	314	15 %	327	13,8 %	10 %	4 %
- Công nghiệp – Xây dựng	508	33 %	696	33,5 %	797	33,7 %	37 %	14,5 %
- Thương mại – dịch vụ – du lịch	740	49 %	1.068	51,4 %	1.244	52,5 %	44,3 %	16,5 %

Nguồn: Sở Kế hoạch và Đầu tư DakLak

Qua số liệu về các doanh nghiệp theo lĩnh vực kinh doanh qua các năm, ta thấy số lượng các doanh nghiệp không ngừng tăng trưởng qua các năm, tốc độ tăng trưởng bình quân đạt 27%. Trong đó, số lượng doanh nghiệp trong lĩnh vực Thương mại – dịch vụ – du lịch chiếm tỷ trọng cao nhất luôn trên 45% tổng số doanh nghiệp; tốc độ tăng trưởng bình quân đạt 34%; trong lĩnh vực

Thương mại – dịch vụ – du lịch thì đa số là các doanh nghiệp hoạt động kinh doanh nông sản, mua bán các sản phẩm phục vụ nông nghiệp như vật tư nông nghiệp, xăng dầu, vật liệu xây dựng, thức ăn chăn nuôi,...mặc dù lĩnh vực Nông nghiệp là thế mạnh của tỉnh nhưng số lượng doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực này rất ít chỉ chiếm tỷ trọng 13,8% năm 2009 và tốc độ tăng trưởng bình quân chậm chỉ đạt 7,7%.

2.1.2.3 Thị phần tín dụng của NHNO&PTNT tỉnh DakLak

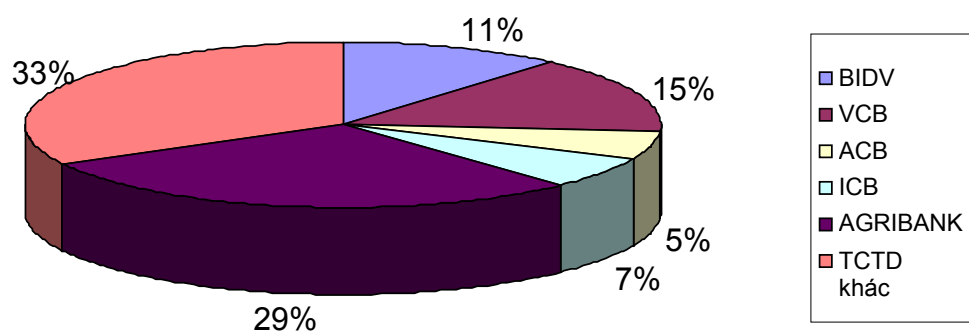
**Bảng 2.2 : DƯ NỢ MỘT SỐ NGÂN HÀNG TRÊN ĐỊA BÀN
TỈNH DAKLAK**

ĐVT: tỷ đồng

Năm Ngân Hàng	2007		2008		2009	
	Dư nợ TDDN	Tổng dư nợ	Dư nợ TDDN	Tổng dư nợ	Dư nợ TDDN	Tổng dư nợ
AGRIBANK	1.796	5.735	1.896	6.335	2.046	6.456
BIDV	1.100	1.454	2.017	2.417	2.004	2.520
VCB	1.606	1.941	2.022	2.614	2.840	3.289
ACB	58	205	46	219	776	1.123
ICB	842	1.016	984	1.217	946	1.430
TCTD khác	782	1.843	1.631	4.351	2.269	7.133
Tổng Cộng	6.184	12.194	8.596	17.153	10.881	21.951

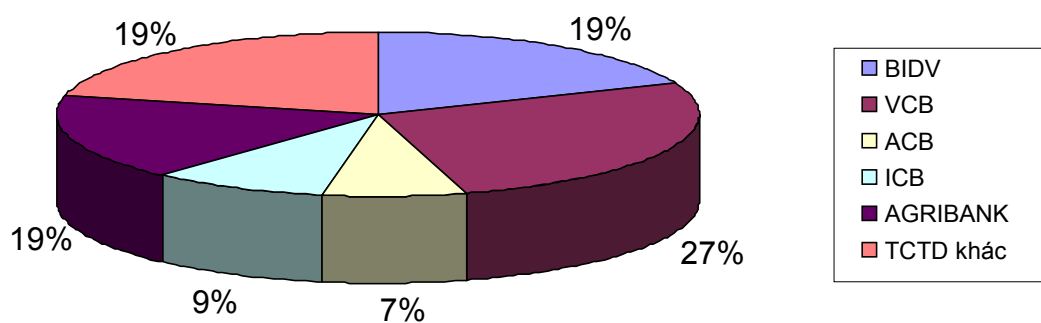
Nguồn : NHNN Tỉnh DakLak

**Biểu đồ 2.1: HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG CỦA CÁC NH
TRÊN ĐỊA BÀN TỈNH ĐAKLAK NĂM 2009**



Nguồn : NHNN Tỉnh ĐắkLak

**Biểu đồ 2.2: Dư Nợ TDDN Một Số NHTM Trên Địa Bàn Tỉnh
ĐakLak Năm 2009**



Nguồn: NHNN Tỉnh DakLak

Qua số liệu trên ta thấy, thị phần tín dụng nói chung và thị phần về tín dụng doanh nghiệp nói riêng của Chi nhánh NHNo&PTNT tỉnh DakLak nói chung giảm dần qua các năm nguyên nhân là do sự thành lập ngày càng nhiều các TCTD trên địa bàn, hiện nay đã có trên 20 TCTD đóng trên địa bàn tỉnh DakLak. Nếu như năm 2007 Chi nhánh chiếm tới 47% thị phần tín dụng nhưng đến năm 2009 còn khoảng 29%. TDDN năm 2007 chiếm 29% tổng dư nợ TDDN trên địa bàn thì đến năm 2009 chỉ còn khoảng 19%.

Đến năm 2009, tỷ trọng TDDN trên tổng dư nợ tín dụng của các ngân hàng như VCB, BIDV chiếm khá cao. Chứng tỏ các ngân hàng này có định hướng phát triển tín dụng và các chính sách tín dụng đối với doanh nghiệp tốt. Năm 2009, BIDV chiếm 19%/tổng dư nợ TDDN, VCB chiếm 27%/tổng dư nợ TDDN

Tốc độ tăng trưởng dư nợ TDDN của AGRIBANK tăng đều qua các năm nhưng tốc độ tăng chậm, tốc độ tăng trưởng dư nợ TDDN của ACB tăng mạnh nhất, năm 2009 tăng 1.587% so với năm 2008 đạt 776 tỷ đồng và tăng 1.238% so với năm 2007.

2.1.3 Nguồn nhân lực tại NHNo&PTNT tỉnh DakLak

Trong thời đại mà nền kinh tế tri thức đã và đang hình thành, tri thức đang dần trở thành một nguồn lực quan trọng trong các nền kinh tế thì chất lượng nguồn nhân lực ngày càng trở nên quan trọng, trở thành nhân tố tăng cường hay hạn chế năng lực cạnh tranh của cả nền kinh tế nói chung và của ngân hàng nói riêng; chất lượng nguồn nhân lực hiện nay đang là một nhân tố tạo nên sự khác biệt, đóng vai trò quan trọng trong việc nâng cao năng lực cạnh tranh ngân hàng.

**Bảng 2.3 : TÌNH HÌNH NHÂN SỰ CỦA NHNO&PTNT
TỈNH ĐAKLAK**

CHỈ TIÊU	2007		2008		2009	
	Số lượng	Cơ cấu	Số lượng	Cơ cấu	Số lượng	Cơ cấu
Tổng số	<u>531</u>	<u>100</u>	<u>573</u>	<u>100</u>	<u>606</u>	<u>100</u>
I. Theo trình độ						
1. Thạc sỹ	2	0,4	2	0,3	4	0,66
2. Đại học	314	59,1	376	65,7	401	66,17
3. Cao đẳng trở xuống	215	40,5	195	34	201	33,17
II. Theo giới tính						
Cán bộ, nhân viên nam	212	40	246	43	272	45
Cán bộ, nhân viên nữ	319	60	327	57	334	55
III. Theo độ tuổi						
Từ 20 – 35 tuổi	371	70	412	73	454	75
Từ 36 tuổi trở lên	160	30	161	27	152	25

Nguồn: Phòng TCCB chi nhánh NHNo&PTNT ĐắkLak

Qua bảng trên ta thấy, số lượng và chất lượng nguồn lao động của chi nhánh đều tăng qua các năm ; thể hiện nếu như năm 2007 tỷ lệ lao động có trình

độ đại học trở lên chiếm 59.5% thì đến năm 2009 tỷ lệ này chiếm 66.8%, về số lượng lao động năm 2007 có 531 người đến năm 2009 tăng 14.5%. Tuy nhiên tỷ lệ lao động có trình độ từ Cao đẳng trở xuống có xu hướng giảm nhưng vẫn còn cao, năm 2007 chiếm 40.5%; năm 2008 chiếm 34% và năm 2009 chỉ còn 33.17% giảm 6.5% so với năm 2007.

Số lao động trình độ cao thạc sỹ, tiến sỹ khá thấp, chỉ chiếm 0,4% tổng số và không hề biến động qua ba năm. Trong điều kiện nền kinh tế hội nhập, việc nâng cao trình độ chuyên môn theo yêu cầu của nền kinh tế tri thức và các chính sách thu hút cán bộ trí thức đối với khu vực miền núi, vùng sâu vùng xa là thể hiện tầm nhìn chiến lược trong hoạt động kinh doanh của một doanh nghiệp nói chung, ngân hàng nói riêng.

Cán bộ trong độ tuổi từ 20 – 35 tuổi tại Chi nhánh đến năm 2009 chiếm 75%. Với đội ngũ nhân viên trẻ, khỏe, nhiệt tình, năng động và được đào tạo bài bản từ các trường chính quy kết hợp với đội ngũ cán bộ lâu năm nhiều kinh nghiệm đã góp phần tạo điều kiện cho sự phát triển mạnh mẽ của AGRIBANK DakLak trong suốt thời gian qua.

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

Bảng 2.4 : TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

DVT: tỷ đồng, %

STT	Chỉ tiêu	Năm 2007		Năm 2008		Năm 2009	
		GT	%	GT	%	GT	%
1	Huy động vốn	3.285	100%	3.108	100%	2.654	100%
-	HĐ từ dân cư	1.457	44.3%	1.729	55.6%	1.518	57.2%
-	HĐ từ các TCKT	1.828	55.6%	1.379	44.4%	1.136	42.8%
2	Dư nợ tín dụng	5.735	100%	6.335	100%	6.456	100%
3	Tỷ lệ nợ xấu	83	1.44%	254	4%	206	3.2%

Nguồn: Phòng tín dụng – NHNo&PTNT tỉnh DakLak

2.1.4.1 Hoạt động huy động vốn

Qua bảng số liệu ta thấy;

- 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 do bước sang năm 2009 tình hình kinh tế có những tín hiệu lạc quan. Qua đó phản ánh cùng với việc mở rộng tín dụng thì chất lượng tín dụng của chi nhánh cũng ngày được nâng lên.

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

Bảng 2.5 : DƯ NỢ TDDN THEO HÌNH THỨC TÍN DỤNG

ĐVT: tỷ đồng

Năm Chỉ tiêu	2007		2008		2009		So Sánh (%)	
	GT	%	GT	%	GT	%	08/07	09/08
Theo hình thức tín dụng	1.796	100 %	1.896	100 %	2.046	100 %	5,6%	7,9%
- Cho vay	1.796	100%	1.896	100%	2.046	100%	5,6%	7,9%
- Chiết khấu	0	0%	0	0%	0	0%	0%	0%
- Bảo lãnh	0	0%	0	0%	0	0%	0%	0%
- Cho thuê tài chính	0	0%	0	0%	0	0%	0%	0%

Nguồn: Phòng Tín dụng – NHNo&PTNT tỉnh DakLak

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. Đây là những loại hình tín dụng hiện đại, đang có tốc độ phát triển rất cao trong các Tổ chức tín dụng Quốc tế, vừa tăng thêm cơ hội kinh

doanh, giảm rủi ro, vừa có khả năng tăng lợi nhuận cho ngân hàng. Trong đó cần đặc biệt chú ý hình thức cho thuê tài chính, vừa tạo cho doanh nghiệp tiếp cận nguồn vốn dài hạn để đầu tư thuê mua máy móc, thiết bị, phương tiện vận tải và các động sản khác, vừa thiết lập mối quan hệ lâu dài trên cơ sở liên minh chiến lược giữa doanh nghiệp và ngân hàng.

2.2.1.2 Theo thời hạn tín dụng

Bảng 2.6 : DƯ NỢ TDDN THEO THỜI HẠN

DVT: tỷ đồng

Năm Chỉ tiêu	2007		2008		2009		So Sánh (%)	
	GT	%	GT	%	GT	%	08/07	09/08
Theo thời hạn	1.796	100%	1.896	100%	2.046	100%	5,6%	7,9%
- Ngắn hạn	1.114	62%	1.050	55,3%	1.036	50,6%	- 5,7%	- 1,3%
- Trung hạn	212	11,8%	226	11,9%	277	13,5%	6,2%	22,6%
- Dài hạn	470	26,2%	620	32,8%	733	35,9%	31,9%	18,23%

Nguồn : Phòng Tín dụng – NHNo&PTNT Tỉnh DakLak

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

Đối với các doanh nghiệp nguồn vốn trung, dài hạn đang là nhu cầu hết sức cần thiết đối với hoạt động đầu tư phát triển doanh nghiệp, tuy nhiên nhu cầu này hiện nay vẫn chưa được đáp ứng một cách đầy đủ. Do đó khả năng mở rộng sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp vẫn còn những hạn chế nhất định. Tốc độ tăng trưởng dư nợ TDDN trung hạn có tăng dần qua các năm nhưng vẫn còn chiếm tỷ trọng thấp trong tổng dư nợ. Năm 2008 tăng trưởng 6,2% so với năm 2007; năm 2009 có sự tăng trưởng mạnh đạt tốc độ tăng 22,6% so với năm 2008. Nguyên nhân của sự tăng trưởng này là do doanh nghiệp đã chú trọng đến việc vay vốn đầu tư mua sắm máy móc thiết bị, dây chuyền sản xuất mới, xây dựng thêm nhà xưởng để đáp ứng nhu cầu sản xuất ngày càng tăng và những đòi hỏi về chất lượng sản phẩm để đảm bảo tính cạnh tranh trong quá trình hội nhập.

Tỷ trọng tín dụng dài hạn đã thể hiện sự điều chỉnh rõ nét trong cơ cấu TDDN của Chi nhánh, nếu như năm 2007 chiếm tỷ trọng 26,2% thì đến năm 2009 chiếm 35,9% tổng dư nợ TDDN, tăng 18,23 % so với năm 2008. Tỷ trọng tín dụng dài hạn tăng do nguyên nhân Chi nhánh chủ trương ưu tiên thực hiện giải ngân theo tiến độ các dự án thủy điện vừa và nhỏ ở các tỉnh Tây nguyên.

2.2.1.3 Theo tài sản đảm bảo

Bảng 2.7 : DƯ NỢ TDDN THEO TÀI SẢN ĐẢM BẢO

ĐVT: tỷ đồng

Năm Chỉ tiêu	2007		2008		2009		So Sánh (%)	
	GT	%	GT	%	GT	%	08/07	09/08
Theo Tài sản đảm bảo	1.796	100%	1.896	100%	2.046	100%	5,6%	7,9%
- Thế chấp	1.526	85%	1.668	88%	1.841	90%	9,3%	10,4%
- Tín chấp	200	15%	228	12%	205	10%	14%	- 10%

Nguồn: Phòng Tín dụng – NHNo&PTNT tỉnh ĐắkLak

Qua bảng số liệu ta thấy, phần lớn dư nợ TDDN là cho vay có đảm bảo bằng tài sản, tỷ trọng này chiếm 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 10% năm 2009. 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, chưa có sự tin tưởng giữa ngân hàng và doanh nghiệp.

Tỷ trọng cho vay có thế chấp bằng tài sản cao giúp ngân hàng hạn chế rủi ro nhưng về phía các doanh nghiệp thì khó tiếp cận được nguồn vốn của chi nhánh, vì hầu hết các doanh nghiệp khi mới thành lập thì tài sản thế chấp là một trở ngại lớn nhất, do đó Chi nhánh có thể đã bỏ qua một số dự án, phương án sản xuất kinh doanh tốt do doanh nghiệp không có tài sản đảm bảo để thế chấp. Điều này làm hạn chế việc mở rộng tín dụng doanh nghiệp của chi nhánh.

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

**Bảng 2.8 : CƠ CẤU DOANH NGHIỆP CÓ QUAN HỆ TÍN DỤNG
THEO LOẠI HÌNH DOANH NGHIỆP TẠI CHI NHÁNH**

ĐVT: Số DN

Năm Chỉ tiêu	2007		2008		2009		So Sánh (%)	
	SL	%	SL	%	SL	%	08/07	09/08
Theo loại hình DN	500	100 %	536	100 %	580	100%	7,2%	8,2%
- Doanh nghiệp NN	10	2%	12	2,2%	9	1,6%	20%	- 25%
- DN tư nhân	300	60%	325	60,6%	336	57,9%	8,3%	3,4%
-Công ty TNHH, CP	190	38 %	199	37,2%	235	40,5%	4,7%	18%

Nguồn : Phòng Tín dụng – NHNo&PTNT Tỉnh DakLak

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. Việc tăng này là do chính sách mở cửa của Nhà nước làm cho số lượng doanh nghiệp được thành lập nhiều hơn, mặt khác cũng là do sự nỗ lực cố gắng mở rộng hoạt động tín dụng của chi nhánh. Trong tổng số các doanh nghiệp theo loại hình doanh nghiệp, số doanh nghiệp nhà nước chiếm tỷ trọng rất thấp chỉ khoảng 2% và tốc độ tăng hàng năm rất chậm. Năm 2008 chiếm tỷ trọng 2,2% tăng 2 doanh

ng nghiệp so với năm 2007, nhưng đến năm 2009 chỉ chiếm tỷ trọng 1,6% giảm 3 doanh nghiệp so với năm 2008. Nguyên nhân của sự giảm xuống này là có một số công ty làm ăn thua lỗ, không hiệu quả nên Chi nhánh thu hẹp quan hệ với các doanh nghiệp này. Doanh nghiệp tư nhân, Công ty TNHH, Công ty Cổ phần ngày càng phát huy thế mạnh của mình trong hoạt động kinh doanh nên quan hệ tín dụng với doanh nghiệp này ngày càng được mở rộng hơn. Đặc biệt loại hình Công ty TNHH và cổ phần có tốc độ tăng cao đạt 18% năm 2009 so với 2008.

b. Theo giá trị dự nợ tín dụng

Bảng 2.9 : DƯ NỢ TDDN THEO LOẠI HÌNH DOANH NGHIỆP

ĐVT: tỷ đồng

Năm Chỉ tiêu	2007		2008		2009		So Sánh (%)	
	GT	%	GT	%	GT	%	08/07	09/08
Theo loại hình DN	1.796	100%	1.896	100%	2.046	100%	5,6%	7,9%
- DN Nhà nước	416	23,2%	495	26,1%	695	34%	19%	40,4%
- DN tư nhân	897	50%	911	48,1%	942	46%	1,5%	3,4%
- Công ty TNHH, CP	483	26,8%	490	25,8%	409	20%	1,4%	- 16,5%

Nguồn: Phòng Tín dụng – NHNo&PTNT tỉnh ĐắkLak

Qua phân tích ở trên ta thấy, số lượng doanh nghiệp nhà nước giảm dần nhưng tỷ trọng dư nợ TDDN theo loại hình doanh nghiệp nhà nước tăng đều qua các năm nguyên nhân là do Chi nhánh chủ yếu tập trung đầu tư vào các doanh nghiệp nhà nước có quy mô lớn, hoạt động hiệu quả như Công ty Cà

phê Phước An, Công ty Cà phê Tây Nguyên, Tập đoàn Điện lực,...do vậy dư nợ bình quân trên một khách hàng lớn.

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, đã cung ứng vốn kịp thời cho các doanh nghiệp tham gia xây dựng phát triển kinh tế ở nhiều lĩnh vực, nhiều công trình lớn, trọng điểm của Nhà nước như Đường Hồ Chí Minh, Quốc lộ 14, Các Công trình thủy điện nằm trên địa bàn các tỉnh Tây nguyên,...

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%, nguyên nhân do:

- Là đối tượng hoạt động kinh doanh chủ yếu ở địa phương với số lượng rất đông nằm rải rác khắp trên địa bàn tỉnh. Do khó khăn về tài sản, thông tin, thủ tục pháp lý,...đã hạn chế rất lớn khả năng vay vốn và đầu tư ổn định của họ, tỷ trọng cho vay của Chi nhánh đối với doanh nghiệp dân doanh giảm dần từ 76,8% năm 2007 xuống còn 66% năm 2009. Đây là điểm bất cập rất đáng được quan tâm của Chi nhánh trong thời gian tới.

2.2.2.2 Theo lĩnh vực kinh doanh

a. Theo số lượng doanh nghiệp

**Bảng 2.10 : CƠ CẤU DOANH NGHIỆP CÓ QUAN HỆ TÍN DỤNG
THEO LĨNH VỰC KINH DOANH TẠI CHI NHÁNH**

ĐVT: Số DN

Năm Chỉ tiêu	2007		2008		2009		So Sánh (%)	
	SL	%	SL	%	SL	%	08/07	09/08
Theo lĩnh vực kinh doanh	500	100%	536	100%	580	100%	7,2%	8,2%
- Nông – lâm – ngư nghiệp	100	20%	115	21,5%	135	23,2%	15%	17,4%
- Công nghiệp – Xây dựng	113	22,6%	120	22,4%	134	23,1%	6,2%	11,7%
- Thương mại – dịch vụ – du lịch	287	57,4%	301	56,1%	311	53,7%	4,9%	3,3%

Nguồn : Phòng Tín dụng – NHNo&PTNT Tỉnh DakLak

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

Bảng 2.11 : DƯ NỢ TDDN THEO LĨNH VỰC KINH DOANH

ĐVT: tỷ đồng

Năm Chỉ tiêu	2007		2008		2009		So Sánh (%)	
	GT	%	GT	%	GT	%	08/07	09/08
Theo lĩnh vực KD	1.796	100%	1.896	100%	2.046	100%	5,6%	7,9%
- Nông, lâm, ngư nghiệp	449	25%	512	27%	366	17,9%	14%	- 28,5%
- Công nghiệp – XD	530	29,5%	684	36%	794	38,8%	29%	16%
- Thương mại – du lịch - dịch vụ	817	45,5%	700	37%	886	43,3%	-14 %	26,6%

Nguồn : Phòng tín dụng- NHNo&PTNT tỉnh DakLak

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. Điều đó phản ánh sự dịch chuyển từ đầu tư tín dụng cho ngành nông, lâm, ngư nghiệp sang việc đầu tư cho các ngành Công nghiệp – xây dựng và thương mại dịch vụ theo đúng định hướng phát triển kinh tế của tỉnh.

Tuy nhiên, do số lượng các doanh nghiệp trong lĩnh vực nông lâm ngư nghiệp có sự tăng cao trong 3 năm gần đây, làm cho quy mô tín dụng bình quân mỗi doanh nghiệp đang có sự giảm sút đáng kể, gây khó khăn không ít cho doanh nghiệp trong đầu tư và đổi mới công nghệ, đòi hỏi Chi nhánh cần có sự quan tâm thỏa đáng hơn.

2.2.2.3 Theo quy mô doanh nghiệp

Bảng 2.12 : DƯ NỢ TÍN DỤNG THEO QUY MÔ DOANH NGHIỆP

ĐVT: tỷ đồng

Năm Chỉ tiêu	2007		2008		2009		So Sánh (%)	
	GT	%	GT	%	GT	%	08/07	09/08
Theo Quy mô DN	1.796	100%	1.896	100%	2.046	100%	5,6%	7,9%
- Lớn	470	26%	620	32,7%	726	35,5%	31,9%	17%
- Nhỏ và vừa	1.326	74%	1.276	67,3%	1.320	64,5%	-3,8%	3,4%

Nguồn : Phòng tín dụng – NHNo&PTNT tỉnh DakLak

Qua bảng số liệu, ta thấy tỷ trọng TDDN đầu tư vào các doanh nghiệp lớn tăng đều qua các năm. Năm 2007 chiếm tỷ trọng 26% , năm 2008 tăng

32% , năm 2009 chiếm tỷ trọng 35,5% tổng dư nợ TDDN và tăng 17% so với 2008 ; Việc đầu tư tín dụng vào các doanh nghiệp này sẽ tiềm ẩn rất nhiều rủi ro cho hoạt động tín dụng của Chi nhánh. 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.

2.2.2.4 Tình hình mở rộng TDDN theo địa bàn.

Bảng 2.13 : DƯ NỢ TDDN THEO ĐỊA BÀN HOẠT ĐỘNG

DVT: tỷ đồng

Năm Chỉ tiêu	2007		2008		2009		So Sánh (%)	
	GT	%	GT	%	GT	%	08/07	09/08
Theo địa bàn	1.796	100%	1.896	100%	2.046	100%	5,6%	7,9%
- Tp.BMT	1.077	60%	1.196	64%	1.530	72%	11%	30%
- Các huyện	719	40%	700	36%	516	28%	-2,6%	26,3%

Nguồn: Phòng Tín dụng – NHNo&PTNT tỉnh DakLak

Với việc các doanh nghiệp tập trung chủ yếu tại Thành phố Buôn Ma Thuột, làm cho thành phố trở thành thị trường tiềm năng và Chi nhánh cần khai thác, đặc biệt khi Thành phố Buôn Ma Thuột được nâng cấp thành phố loại 1, là trung tâm kinh tế của các tỉnh Tây Nguyên thì các nhu cầu đầu tư sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp ngày càng tăng mạnh. Điều đó thể

hiện 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 nếu như năm 2007 chiếm tỷ trọng 40% tổng dư nợ TDDN thì đến năm 2008 chiếm 36% và đến năm 2009 chỉ còn 28% , giảm 29% so với năm 2008. Đây là kết quả chưa vững chắc vì chính các doanh nghiệp ở địa bàn các huyện đang rất cần được sự quan tâm đầu tư và phát triển.

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

Bảng 2.14 : KẾT QUẢ MỞ RỘNG TDDN

ĐVT: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009
Dư nợ TDDN	1.796	1.896	2.046
1. Tỷ trọng TDDN	31,3%	30%	31,7%
2. Tốc độ tăng trưởng dư nợ TDDN		5,6%	7,9%
3. Tỷ lệ nợ xấu TDDN	1,06%	3,2%	1,37%
4. Tốc độ tăng trưởng khách hàng		7,2%	8,2%

Nguồn: :Phòng tín dụng – NHNo&PTNT tỉnh ĐắkLak

Tỷ trọng dư nợ TDDN tương đối thấp, trung bình chỉ chiếm 30% tổng dư nợ. Mặc dù tốc độ tăng trưởng về giá trị và số lượng khách hàng doanh nghiệp có tăng lên nhưng nhìn chung vẫn còn thấp nên chưa cải thiện được thị phần tín dụng (năm 2008 chiếm 30% tổng dư nợ thì đến năm 2009 chiếm 31.7% 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. Năm 2008 tăng trưởng 5,6% so với năm 2007, năm 2009 tăng trưởng 7,9% so với 2008, do nhà nước có nhiều chính sách ưu đãi để mở rộng tín dụng doanh nghiệp như chính sách về hỗ trợ lãi suất, tuy nhiên tốc độ tăng trưởng này vẫn chưa tương xứng với tiềm năng phát triển của Chi nhánh. Trong thời gian tới chi nhánh cần có những chính sách để mở rộng tín dụng doanh nghiệp hơn nữa.

Theo số liệu bảng trên, tỷ lệ nợ xấu năm 2008 tăng lên so với năm 2007 do nhiều doanh nghiệp chịu ảnh hưởng từ các biến động của nền kinh tế trong đó cuộc khủng hoảng tài chính thế giới bắt đầu năm 2007 và bùng phát mạnh cuối năm 2008 đã khiến nhiều doanh nghiệp rủi ro cao. Nhưng đến năm 2009 tỷ lệ này giảm xuống chỉ còn 1,37%. 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 hơn.

Tốc độ tăng trưởng số lượng khách hàng doanh nghiệp qua các năm đều tăng nhưng mức độ tăng chậm, năm 2008 tăng 7.2% so với năm 2007 , năm 2009 tăng 8.2% so với năm 2008 và 16% so với năm 2007. Số lượng khách hàng doanh nghiệp chiếm tỷ trọng tương đối nhỏ chỉ 6%/ tổng số khách hàng. Trong khi đó dư nợ TDDN chiếm tới 31.7% tổng dư nợ điều đó chứng tỏ dư nợ bình quân cho một khách hàng doanh nghiệp tương đối lớn

khoảng 3,5 tỷ đồng/ khách hàng. Điều đó cảnh báo gia tăng rủi ro và giảm cơ hội tiếp cận lực lượng đông đảo các doanh nghiệp vừa và nhỏ của ngân hàng, chính vì vậy trong thời gian tới Chi nhánh cần tăng số lượng khách doanh nghiệp hơn nữa, đặc biệt ưu tiên mở rộng nhóm doanh nghiệp vừa và nhỏ.

2.4 Kết luận chung về những kết quả và hạn chế trong hoạt động mở rộng TDDN tại 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, tạo ra sản phẩm có chất lượng , khả năng cạnh tranh tốt, đóng góp đáng kể vào GDP, tăng nguồn thu cho ngân sách, giải quyết công ăn việc làm

- Dư nợ tín dụng doanh nghiệp của chi nhánh chiếm 17% tổng dư nợ tín dụng doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh DakLak. Nguồn vốn tín dụng của Chi nhánh đã đáp ứng kịp thời nhu cầu về vốn lưu động phục vụ sản xuất kinh doanh và vốn trung dài hạn đáp ứng cho nhu cầu đầu tư xây dựng mới, mở rộng, nâng cấp sửa chữa nhà kho, nhà xưởng, máy móc thiết bị, dây chuyền công nghệ, nhằm nâng cao năng lực sản xuất, chất lượng sản phẩm, khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp.

- 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. Điều này được thể hiện qua số lượng doanh nghiệp, đặc biệt là đổi loại hình Công ty TNHH, công ty cổ phần, Doanh nghiệp tư nhân,.. ngày càng gia tăng.

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, cung cấp dịch vụ ngân hàng cho các loại hình kinh tế nói chung và doanh nghiệp nói riêng đảm bảo cho hoạt động ngân hàng không ngừng nâng cao chất lượng, giảm bớt rủi ro trong hoạt động tín dụng.

- 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, gắn bó lâu dài hơn trong suốt quá trình đầu tư kinh doanh của doanh nghiệp, ngân hàng thực sự là người bạn đồng hành chia sẻ cùng doanh nghiệp.

2.4.2 Hạn chế

Bên cạnh những kết quả đạt được, tín dụng ngân hàng đối với doanh nghiệp thời gian qua vẫn còn bộc lộ những mặt hạn chế nhất định. Điều này đã dẫn đến tình trạng không ít doanh nghiệp thiếu vốn trầm trọng cho việc xúc tiến đầu tư kinh doanh của mình. Trong khi đó Chi nhánh cũng khó khăn trong việc phát triển, mở rộng tín dụng, nâng cao mức dư nợ cho vay. Bao gồm những hạn chế sau:

- 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.

- Trong thời gian qua Chi nhánh đã không ngừng đa dạng hóa các dịch vụ và phát triển khách hàng mới nhưng mức độ tăng trưởng khách hàng thấp, năm 2009 chỉ tăng 8.2%.

- Cơ cấu tín dụng phân bổ chưa hợp lý thể hiện ở việc đầu tư tập trung chủ yếu đối với lĩnh vực thương mại – du lịch- dịch vụ, công nghiệp – xây dựng. Ngành Nông, lâm, ngư nghiệp chỉ chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng dư nợ TDDN.

- 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 để thực hiện các dự án đầu tư và đổi mới trang thiết bị công nghệ trong các doanh nghiệp 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 có dự án , phương án sản xuất kinh doanh có hiệu quả nhưng không có tài sản đảm bảo, gây khó khăn trong việc tiếp cận nguồn vốn ngân hàng của doanh nghiệp mới và yêu cầu công nghệ hiện đại

- 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 như chiết khấu, bảo lãnh và cho thuê tài chính...là những hình thức tín dụng hiện đại đang có xu hướng tăng cao trên thị trường tài chính quốc gia và khu vực.

- 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

- Một trong những nguyên nhân cơ bản khiến việc tiếp cận vốn tín dụng của các doanh nghiệp Việt Nam còn rất hạn chế xuất phát từ chính bản thân các doanh nghiệp. Doanh nghiệp không hiểu về cơ chế tín dụng của ngân hàng thương mại, có tâm lý sợ thủ tục vay vốn của ngân hàng rườm rà, phức tạp, việc giải quyết cho vay của ngân hàng khó khăn. Phần lớn các doanh nghiệp thiết lập thủ tục vay vốn của ngân hàng không đúng quy định mà ngân hàng yêu cầu.

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

Đa số doanh nghiệp đều có quy mô vốn chủ sở hữu nhỏ, năng lực tài chính không mạnh nên hạn chế trong việc đáp ứng yêu cầu về mức vốn tự có tối thiểu hay tài sản đảm bảo khả năng trả nợ để vay vốn ngân hàng.

- Không đủ điều kiện để được vay tín chấp.

Hiện nay các doanh nghiệp chưa đảm bảo tính minh bạch về thông tin tài chính. Hệ thống báo cáo tài chính thường không đầy đủ, không cập nhật, kém tin cậy, mang tính đối phó. Điều này dẫn đến việc không tạo được sự tín nhiệm đối với ngân hàng trong việc sử dụng vốn vay và trả nợ đầy đủ đúng hạn cả gốc và lãi. Trong thực tế, do nhiều doanh nghiệp đặc biệt là doanh nghiệp tư nhân mới hình thành và hoạt động trong vòng hai năm trở lại thì khó có thể hưởng được hình thức tài trợ tín chấp từ tín dụng ngân hàng mặc dù họ có dự án đầu tư kinh doanh hiệu quả.

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

Tính kế hoạch, chiến lược trong hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp chưa cao, đặc biệt là khả năng xây dựng kế hoạch tài chính, phương án kinh doanh, dự án đầu tư rất hạn chế trong hoạt động hầu hết các doanh nghiệp đều không có chiến lược kinh doanh dài hạn.

- Phần lớn đội ngũ lãnh đạo của doanh nghiệp chưa được đào tạo bài bản và chuyên nghiệp, chủ yếu điều hành doanh nghiệp dựa trên kinh nghiệm. Thêm vào đó bộ máy quản lý tài chính thường hay thay đổi vì vậy gây ra không ít khó khăn trong quá trình phối hợp với ngân hàng, thêm vào đó việc bố trí cán bộ giao dịch với ngân hàng không hợp lý, cán bộ còn tính e ngại thiếu tự tin trong quan hệ, khả năng thuyết trình, đàm phán với ngân hàng.

2.4.3.2 Xuất phát từ phía ngân hàng

- Các quy chế, chính sách của Chi nhánh hiện hành đều áp dụng chung cho các đối tượng khách hàng, không phân khúc theo thị trường, loại hình doanh nghiệp(lớn, nhỏ). Vì vậy khi thực hiện còn gặp một số khó khăn, nhất là việc xếp loại khách hàng. Các chỉ số tài chính nói chung chỉ phù hợp với một số doanh nghiệp lớn và điển hình, khi áp dụng đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ thì không đủ điều kiện hoặc kém chính xác.

- Trong giai đoạn hiện nay, nền kinh tế lạm phát cao, với chính sách thắt chặt tiền tệ của NHNN, NHNN giới hạn tăng trưởng tín dụng của các NHTM không quá 30%, NHNo&PTNT cũng phải hạn chế cho vay.

- Khó khăn trong công tác huy động vốn. Nguồn vốn huy động của chi nhánh giảm dần qua các năm nên chưa đáp ứng đủ cho nhu cầu cấp tín dụng ngày càng tăng của doanh nghiệp mà hầu như phải sử dụng nguồn vốn điều hòa từ trụ sở chính.

- Lãi suất cho vay: Do quy định của NHNN các NHTM không được vượt trần mức lãi suất cho vay là 12%/năm ; trong khi lãi suất huy động đầu vào gần bằng 12% nên đã hạn chế việc mở rộng tín dụng doanh nghiệp. Bên cạnh đó mặt bằng lãi suất cho vay của NHNo thường cao hơn các ngân hàng thương mại khác trên địa bàn khoảng từ 0.5 – 1%/ năm nên chưa hút được các khách hàng tiềm năng và cạnh tranh khác.

- Chi nhánh chưa có những giải pháp thiết thực để mở rộng tín dụng doanh nghiệp. Chưa thực sự quan tâm đến chiến lược khách hàng, đến hoạt động Marketing, nên việc thu hút khách hàng mới gặp khó khăn, còn thụ động ngồi chờ khách hàng đến vay vốn.

- 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. Và như vậy, thực tế cho thấy có không ít trường hợp ngân hàng bỏ qua các món vay đối với những khách hàng thực sự có khả năng kinh doanh hiệu quả nhưng họ không có đủ giá trị tài sản đảm bảo theo yêu cầu.

- Trình độ năng lực cán bộ tín dụng của Chi nhánh chưa đồng đều, chưa theo kịp với sự chuyển biến của môi trường. Một số cán bộ tín dụng làm việc lâu năm theo kinh nghiệm nhưng thiếu hiểu biết về kinh tế thị trường, về chuyên môn nghiệp vụ còn hạn chế. Có nhiều dự án có nội dung kinh tế kỹ thuật phức tạp, cán bộ tín dụng không đủ hiểu biết về các lĩnh vực chuyên môn đó để xác định hiệu quả kinh tế kỹ thuật của dự án.

- 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. Có những khách hàng phản

này về thời gian ra quyết định cho vay. Nếu không chấp nhận hoặc chấp nhận cũng cần giải quyết và trả lời để doanh nghiệp chủ động tìm nguồn khác cho kịp tiến độ thực hiện dự án.

CHƯƠNG 3

ĐỊNH HƯỚNG VÀ GIẢI PHÁP MỞ RỘNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG DOANH NGHIỆP TẠI NHNO&PTNT TỈNH ĐAKLAK

3.1 Các căn cứ đề xuất giải pháp

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

Đaklak là tỉnh có vị trí trung tâm của khu vực Tây nguyên, dân số khoảng 1,8 triệu người với 44 dân tộc cùng chung sống hòa hợp, đoàn kết và bình đẳng với dân số khoảng 1.8 triệu người. Đaklak được tổ chức 15 đơn vị hành chính với một thành phố, 13 huyện và 1 thị xã. Với đặc thù về địa lý, DakLak luôn có vị trí chiến lược quan trọng cả về kinh tế, chính trị, quốc phòng, an ninh không chỉ đối với Tây Nguyên mà đối với cả nước.

Trên cơ sở đó tỉnh DakLak đề ra định hướng xây dựng ĐakLak trở thành trung tâm kinh tế, văn hóa- xã hội của vùng Tây Nguyên, một cực phát triển trong tam giác phát triển Việt Nam- Lào – Campuchia, với những mục tiêu chính như sau:

- 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%. GDP/ người đến năm 2020 đạt khoảng 42 triệu đồng
- Về cơ cấu kinh tế: Cơ cấu của tỉnh sẽ chuyển dịch dần từ nông, lâm – công nghiệp,xây dựng – dịch vụ sang cơ cấu dịch vụ – công nghiệp, xây dựng – nông lâm nghiệp ,với tỷ trọng của 3 khu vực trên trong GDP của tỉnh năm 2020 là 40-41%, 34- 35%, 25-26%.

Để đạt được các mục tiêu này, DakLak xác định một số hướng đột phá trong thời gian tới như sau:

- Phát triển công nghiệp theo hướng tập trung đầu tư khai thác có hiệu quả tiềm năng về thủy điện; khai thác lợi thế về nguồn nguyên liệu để đẩy mạnh phát triển công nghiệp chế biến nông, lâm sản như công nghiệp chế biến cao su, điều, cà phê, bông vải và các loại nông sản khác, chế biến sản phẩm chăn nuôi, hàng mộc cao cấp xuất khẩu, vật liệu xây dựng, các ngành hàng tiểu thủ công nghiệp truyền thống.

- Tăng cường đầu tư xây dựng kết cấu hạ tầng, đây là yếu tố nền tảng, tạo tiền đề cho quá trình phát triển, là trọng điểm xuyên suốt trong quy hoạch phát triển 10 - 15 năm tới. Ưu tiên đầu tư hoàn thiện mạng lưới giao thông và hệ thống thủy lợi. Tiếp tục xây dựng các mạng lưới điện, cấp nước, bưu chính viễn thông. Đầu tư cơ sở hạ tầng vùng biên giới; mở cửa khẩu Đăk Ruê. Phát triển và mở rộng hệ thống đô thị, xây dựng thành phố Buôn Ma Thuột trở thành đô thị hạt nhân và là trung tâm chính trị, kinh tế, văn hoá, giáo dục đào tạo, khoa học kỹ thuật, y tế, dịch vụ, du lịch, thể dục thể thao của tỉnh Đăk Lăk và vùng Tây Nguyên. Phối hợp chặt chẽ với các Bộ, ngành Trung ương trong việc tham gia tích cực vào quá trình phát triển cùng với các địa phương, lãnh thổ trong Tam giác Việt Nam - Lào - Campuchia.

- Tạo bước chuyển biến vượt bậc trong du lịch, dịch vụ với mức tăng trưởng cao. Tập trung đầu tư các cụm du lịch trọng điểm Buôn Ma Thuột, Buôn Đôn, hồ Lắk,... Nâng cao năng lực và chất lượng, tăng sức cạnh tranh của các sản phẩm hàng hóa, dịch vụ. Tăng cường liên doanh liên kết với các vùng lân cận và cả nước, đặc biệt là với TP. Hồ Chí Minh, vùng Tây Nguyên, Đông Nam Bộ và Duyên Hải miền Trung trong phát triển du lịch, dịch vụ, xuất khẩu, trao đổi hàng hóa. Phát triển nông, lâm, nghiệp và kinh tế nông

thôn theo hướng hiện đại hoá, công nghiệp hoá, đầu tư chiều sâu, tăng cường áp dụng khoa học công nghệ, nâng cao năng suất và chất lượng sản phẩm. Hình thành các vùng trọng điểm, sản xuất tập trung cây trồng, vật nuôi chủ lực, mũi nhọn của tỉnh. Đẩy mạnh việc giao đất giao rừng, tổ chức khuyến nông, khuyến lâm và hỗ trợ đồng bào dân tộc thiểu số tại chỗ ổn định sản xuất, nâng cao đời sống.

- Phát triển và nâng cao chất lượng nguồn nhân lực; đào tạo tăng cường đội ngũ cán bộ khoa học kỹ thuật, quản lý, các doanh nhân, công nhân lành nghề; xây dựng tiềm lực khoa học công nghệ và tăng cường ứng dụng khoa học công nghệ vào sản xuất và đời sống.

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; tạo môi trường thuận lợi về cơ chế chính sách và môi trường cạnh tranh để doanh nghiệp nhỏ và vừa có nhiều cơ hội phát triển; tạo điều kiện để doanh nghiệp đóng góp ngày càng lớn vào tăng trưởng kinh tế và ngân sách của tỉnh.
- 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 gắn với

xuất khẩu, cung ứng vật tư cho nông nghiệp, nông dân, xây dựng nhà máy thủy điện nhỏ.

- 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

Hầu hết các khách hàng doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh DakLak chủ yếu vẫn là các doanh nghiệp vừa và nhỏ, hoạt động chủ yếu trong lĩnh vực thương mại, nông lâm nghiệp,.. chịu sự biến động rất lớn từ thị trường giá cả thế giới và quốc gia. Để bảo đảm tính ổn định và có cơ sở xác đáng trong thẩm định, đánh giá và quy định mức độ cho vay doanh nghiệp, Chi nhánh cần xây dựng hệ thống chấm điểm và xếp hạng tín dụng doanh nghiệp.

Với khách hàng là doanh nghiệp, hệ thống chấm điểm và các tiêu chí cụ thể nên dựa vào các dữ liệu của chủ Doanh nghiệp hơn là của chính doanh nghiệp. Các tiêu chí của chủ doanh nghiệp thường được cân nhắc về độ tuổi, trình độ văn hóa, số năm kinh doanh, năng lực quản lý, đạo đức và uy tín kinh doanh...

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. Có thể tham khảo từ các nguồn: hồ sơ do khách hàng cung cấp, giấy tờ pháp lý, các báo cáo tài chính; các số liệu hồ sơ khách hàng đang được lưu trữ tại ngân hàng; trung tâm thông tin tín dụng của Ngân hàng nhà nước, phỏng vấn trực tiếp khách hàng.

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

Căn cứ trên giấy phép đăng ký kinh doanh đã được cấp hoặc bổ sung. Trường hợp doanh nghiệp kinh doanh đa ngành nghề cần phân loại theo ngành nghề có tỷ trọng doanh thu, lợi nhuận lớn nhất hoặc thời gian kinh doanh dài nhất.

3/ Chấm điểm quy mô của doanh nghiệp: Cần dựa vào các tiêu chí phân loại quy mô như tổng nguồn vốn kinh doanh, tổng lao động sử dụng, doanh thu thuần, giá trị nộp ngân sách...theo biểu sau:

Tiêu chí	Trị số	Điểm
1. Vốn kinh doanh	≥ 50 tỷ	30
	≥ 40 tỷ	25
	≥ 30 tỷ	20
	≥ 20 tỷ	15
	< 10 tỷ	10
	≥ 50 tỷ	5

2. Số lao động	>= 1.500 lao động	15
	>= 1.000 lao động	12
	>= 500 lao động	9
	>= 100 lao động	6
	>= 50 lao động	3
	< 50 lao động	1
3. Doanh thu thuần	> = 200 tỷ đồng	40
	> = 100 tỷ đồng	30
	> = 50 tỷ đồng	20
	> = 20 tỷ đồng	10
	> = 5 tỷ đồng	5
	< 5 tỷ đồng	1
4. Nộp ngân sách	> = 10 tỷ đồng	15
	> = 7 tỷ đồng	12
	> = 5 tỷ đồng	9
	> = 3 tỷ đồng	6
	> = 1 tỷ đồng	3
	< 1 tỷ đồng	1

Căn cứ vào thang điểm trên, các doanh nghiệp được xếp loại thành: quy mô lớn, vừa và nhỏ

Điểm	Quy mô
từ 70 – 100 điểm	Lớn
từ 30 – 69 điểm	Vừa
Dưới 30 điểm	Nhỏ

(Nguồn: tham khảo chuyên gia ngân hàng)

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

Loại hạng	Đặc điểm	Đánh giá
A	- Tình hình tài chính mạnh - Quản trị tốt - Triển vọng phát triển cao - Đạo đức tín dụng cao	Tốt
B	- Hoạt động hiệu quả và có triển vọng trong ngắn hạn - Tình hình tài chính ổn định trong ngắn hạn do có một số hạn chế về tài chính và năng lực quản lý và có thể bị tác động mạnh bởi các điều kiện kinh tế, tài chính trong môi trường kinh doanh	Khá
C	- Khả năng tự chủ tài chính thấp, dòng tiền biến động - Hiệu quả hoạt động kinh doanh không cao, chịu nhiều sức ép cạnh tranh mạnh mẽ hơn, dễ bị tác động lớn từ những biến động kinh tế nhỏ.	Trung bình
D	- Hiệu quả hoạt động rất thấp, bị thua lỗ, không có triển vọng phục hồi - Năng lực tài chính yếu kém, đã có nợ quá hạn. - Năng lực quản lý kém	Kém

5/ Chấm điểm các chỉ tiêu phi tài chính

Tiêu chí	Hệ số quan trọng	Đánh giá	Chỉ tiêu cụ thể
- Năng lực kinh nghiệm quản lý	0,4		- Vị trí xã hội, thâm niên quản lý, gia đình, tài sản
- Uy tín giao dịch và trả nợ	0,3		- Các khoản nợ/ tổng tài sản, tài sản đảm bảo, nghĩa vụ công dân, tài chính,...
- Môi trường kinh doanh	0,15		- Mạng lưới kinh doanh, trách nhiệm xã hội, cộng đồng, nhân viên,...
- Các đặc điểm kinh doanh	0,15		- Sự ổn định, khả năng đổi mới, áp lực cạnh tranh.

6/ Tổng hợp điểm và xếp hạng Doanh nghiệp

Hạng	Số điểm	Nhận xét của CBTD
A	80 – 100 điểm	
B	50 – 79 điểm	
C	30 – 49 điểm	
D	< 30 điểm	

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

Hạng	Quyết định cấp tín dụng	Cách thức quản lý, giám sát
A	- Ưu tiên, đáp ứng tối đa - Ưu đãi lãi suất, cho vay trung hạn - Có thể cho vay không cần thế chấp	- Kiểm tra định kỳ - Cập nhật thông tin - Tăng cường mối quan hệ
B	- Mở rộng tín dụng - Hạn chế ưu đãi - Chú trọng tín dụng trung và ngắn hạn	- Kiểm tra việc sử dụng vốn vay - Tình hình tài sản bảo đảm - Đánh giá chu kỳ kinh tế - Khả năng trả nợ của phương án
C	- Hạn chế mở rộng - Gia hạn nợ, thu hồi nợ,...	- Tăng cường kiểm tra tài chính khách hàng - Bổ sung tài sản đảm bảo - Tăng cường cơ chế pháp lý
D	- Không tiếp tục cho vay - Thu hồi nợ - Xử lý tài sản đảm bảo	- Tăng cường giám sát - Chuẩn bị khởi kiện

3.3 Một số giải pháp mở rộng tín dụng doanh nghiệp

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

Để phục vụ tốt nhu cầu đa dạng của doanh nghiệp, Chi nhánh nên đa dạng hóa loại hình cấp tín dụng, ngoài loại hình cho vay truyền thống nên phát triển các loại hình mới như :

a. Cho vay.

- Cho vay từng lần

Phương thức cho vay từng lần là phương thức cho vay mà mỗi lần vay vốn, khách hàng và ngân hàng đều làm thủ tục vay vốn cần thiết và ký kết hợp đồng tín dụng.

Áp dụng đối với các doanh nghiệp có nhu cầu vốn không thường xuyên, cho vay vốn lưu động, cho vay bù đắp thiếu hụt tài chính tạm thời

Xác định số tiền vay: số tiền vay = tổng nhu cầu của dự án hoặc phương án – vốn chủ sở hữu – vốn khác

- Cho vay theo hạn mức tín dụng

Là phương thức cho vay mà ngân hàng và khách hàng xác định và thỏa thuận một hạn mức tín dụng duy trì trong một khoảng thời gian nhất định.

Áp dụng đối với các doanh nghiệp có nhu cầu vay vốn thường xuyên.

Thời hạn cho vay:

+ Căn cứ vào chu kỳ sản xuất kinh doanh, khả năng trả nợ của doanh nghiệp để xác định thời hạn cho vay và ghi vào hợp đồng tín dụng và từng giấy nhận nợ.

+ Trong thời hạn duy trì hạn mức tín dụng, doanh nghiệp được rút vốn phù hợp với tiền độ và yêu cầu sử dụng thực tế nhưng phải đảm bảo không vượt quá hạn mức tín dụng đã ký kết. Mỗi lần rút vốn, khách hàng phải lập giấy nhận nợ với ngân hàng, kèm theo: bảng kê các chứng từ sử dụng tiền vay và các giấy tờ liên quan đến sử dụng tiền vay. Ngân hàng kiểm tra các tài liệu trên đảm bảo phù hợp với nội dung sử dụng vốn vay theo các điều khoản đã ghi trong hợp đồng tín dụng và ký vào giấy nhận nợ của khách hàng.

- Cho vay theo dự án đầu tư

Ngân hàng và doanh nghiệp ký hợp đồng tín dụng và thỏa thuận mức vốn đầu tư duy trì cho cả thời gian đầu tư của dự án, phân định các kỳ hạn trả nợ. Nguồn vốn cho vay được giải ngân theo tiến độ thực hiện dự án.

Áp dụng đối với doanh nghiệp thực hiện các dự án đầu tư phát triển sản xuất kinh doanh.

Căn cứ để phát phát tiền vay:

- + Hợp đồng tín dụng
- + Hợp đồng và chứng từ cung ứng vật tư, thiết bị, công nghệ,...
- + Biên bản xác định giá trị khối lượng công trình đã hoàn thành hoặc các văn bản xác nhận tiến độ thực hiện dự án.

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 có 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. Tùy tình hình thực tế mà quy định mức chiết khấu, lãi suất chiết khấu hợp lý.

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.

Để tiếp cận nguồn vốn cho thuê tài chính, doanh nghiệp cần phải:

- + Có dự án thuê tài chính khả thi;
- + Có tình hình tài chính lành mạnh
- + Có khả năng tài chính để tham gia vào dự án thuê.

Để triển khai nghiệp vụ cho thuê tài chính Chi nhánh cần phải

- + Đơn giản hóa thủ tục cho thuê, rút ngắn thời gian thẩm định hợp đồng thuê tài sản, năng lực tài chính và khả năng trả nợ của doanh nghiệp đi thuê.
- + Lựa chọn loại tài sản và ưu tiên doanh nghiệp có uy tín để đầu tư và tái đầu tư. Tập trung xử lý dứt điểm theo thời hạn hợp đồng.
- + Cần tăng cường đào tạo nguồn nhân lực có chuyên môn nhằm nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng theo tiêu chí nhanh chóng, an toàn, thuận lợi cho khách hàng;
- + Lãi suất cho thuê hợp lý do hai bên thỏa thuận, thủ tục đơn giản, thuận tiện, phương thức thanh toán tiền thuê đơn giản
- + Chú trọng đến công tác cho thuê, tăng cường công tác kiểm tra sau cho thuê;

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.

Chi nhánh có thể cho vay tín chấp đối với các doanh nghiệp tham gia trực tiếp xuất khẩu cà phê, nông sản. Ví dụ như khi các doanh nghiệp này có hợp đồng kinh tế để xuất khẩu cà phê thì Chi nhánh có thể tiến hành cho doanh nghiệp vay theo hợp đồng đã ký để mua cà phê nhưng doanh nghiệp, bên mua phải cam kết sẽ thanh toán thông qua tài khoản của doanh nghiệp tại Chi nhánh. Bằng cách này chi nhánh đã kiểm soát được dòng tiền của doanh nghiệp từ đó sẽ hạn chế được rủi ro cho phía ngân hàng.

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, tìm kiếm những dự án đầu tư trọng điểm của tỉnh. Căn cứ vào từng đặc điểm của từng loại tín dụng, phân chia thành các loại lãi suất khác nhau đảm bảo tính cạnh tranh của lãi suất trên thị trường, đưa ra mức lãi

suất hấp dẫn đối với doanh nghiệp. Ngân hàng có thể cho phép điều chỉnh lãi suất trong một giới hạn tùy vào từng doanh nghiệp có quan hệ lâu năm hay mới có quan hệ với ngân hàng. Đối với doanh nghiệp là khách hàng uy tín, có mối quan hệ lâu dài có thể dùng chính sách ưu đãi lãi suất để thu hút và duy trì quan hệ với ngân hàng.

Tranh thủ triển khai áp dụng cho vay theo lãi suất thỏa thuận đối với các đối tượng doanh nghiệp có nhu cầu vay vốn trung dài hạn.

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...

Trong thời gian tới Chi nhánh nên thiết lập trang website để cung cấp những thông tin cần thiết cho khách hàng như : Về thủ tục cho vay, quy trình cho vay, nguồn vốn, lãi suất cho vay,... để khách hàng thuận tiện giao dịch. Bên cạnh đó nếu cần doanh nghiệp cũng có thể thông qua đó để đăng ký đơn xin vay, các hồ sơ khác cho ngân hàng sẽ góp phần giảm chi phí cho doanh nghiệp. Vì vậy việc thiết lập trang Web sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp và Chi nhánh gần nhau hơn, giảm thiểu chi phí.

Tiến hành đánh giá và phân loại khách hàng: sẽ giúp cho ngân hàng nắm được thực trạng hoạt động sản xuất kinh doanh. Qua đó, xác định rõ nguyên nhân, mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến tình hình tài chính của khách hàng. Căn cứ vào kết quả phân tích tài chính doanh nghiệp, ngân hàng thực hiện được việc phân loại khách hàng, từng bước thanh lọc những khách

hàng yếu kém, thu hút đầu tư những khách hàng đang hoạt động tốt và phải thiết lập mối quan hệ tốt và lâu dài với khách hàng.

- Đối với khách hàng có tình hình tài chính tốt, sản xuất kinh doanh có lãi và ổn định, sòng phẳng trong quan hệ vay mượn với ngân hàng và các bạn hàng, không có nợ quá hạn, có uy tín trên thị trường, sản phẩm có triển vọng và được ưu thích thì Chi nhánh có thể mở rộng tín dụng, cho vay dự án trung dài hạn, cho vay không có đảm bảo đối với các doanh nghiệp này. Đây cũng là khách hàng mục tiêu của chi nhánh.

- Đối với doanh nghiệp sản xuất kinh doanh không ổn định, lỗ lãi bất thường, uy tín với ngân hàng chưa cao. Chi nhánh có thể cho vay trên cơ sở xem xét đến tài sản đảm bảo, dự án sản xuất kinh doanh.

- Đối với doanh nghiệp làm ăn thu lỗ, không sòng phẳng trong quan hệ vay mượn, có nợ quá hạn, nợ xấu, ban giám đốc có trình độ năng lực yếu kém, chưa đưa ra được các giải pháp khắc phục tình trạng hiện thời. Chi nhánh cần tìm cách từ chối cho hợp lý, nếu doanh nghiệp đã có quan hệ tín dụng với ngân hàng thì cần tìm cách thu hồi vốn nhanh chóng.

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. 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. Cán bộ ở các bộ phận giao dịch với khách hàng có thể giới thiệu về các sản phẩm tín dụng, mời khách hàng đặt quan hệ tín dụng với ngân hàng. Các cán bộ ngân hàng khi đi dự hội thảo, hội nghị tranh thủ làm quen với các doanh nghiệp, lấy ý kiến của các doanh nghiệp những mong muốn của họ và giới thiệu họ đến giao dịch với ngân hàng.

Ngân hàng nên chủ động hướng dẫn khách hàng làm hồ sơ, hướng dẫn các thủ tục cần thiết một cách rõ ràng và cụ thể ngay khi khách hàng phát sinh nhu cầu để giảm được thời gian phải điều chỉnh, bổ sung giấy tờ nếu xảy ra, gây mất thời gian và chi phí cho khách hàng đồng thời việc chờ đợi giải ngân có thể làm cho khách hàng mất đi cơ hội trong kinh doanh.

3.3.2.2. Theo loại hình doanh nghiệp

Cùng với xu thế cổ phần hóa các doanh nghiệp nhà nước ngày càng sâu rộng, doanh nghiệp vừa và nhỏ ngày càng đóng góp vai trò rất quan trọng vào sự phát triển kinh tế đất nước nói chung và tỉnh DakLak nói riêng, hơn nữa phần lớn số lượng doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh là những doanh nghiệp nhỏ và vừa. Vì vậy thị trường tín dụng doanh nghiệp vừa và nhỏ là thị trường tiềm năng Chi nhánh cần khai thác mở rộng hơn nữa 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.

Qua phân tích thực trạng, ta thấy số lượng doanh nghiệp Nhà nước chỉ khoảng 2% trong tổng số doanh nghiệp nhưng dư nợ chiếm tới 34% tổng dư nợ tín dụng doanh nghiệp. Điều đó thể hiện vai trò, tầm quan trọng của doanh nghiệp nhà nước trong chiến lược phát triển, mở rộng tín dụng doanh nghiệp

của Chi nhánh. Vì vậy trong thời gian tới cần duy trì, củng cố mối quan hệ với đối tượng khách hàng này.

3.3.3 Mở rộng lĩnh vực kinh doanh và địa bàn hoạt động của doanh nghiệp

3.3.3.1. Mở rộng theo lĩnh vực kinh doanh

Đăk Lăk là địa bàn có rất nhiều điều kiện thuận lợi để phát triển nông nghiệp như điều kiện khí hậu, đất đỏ bazan rất phù hợp cho phát triển cây công nghiệp dài ngày như cà phê, cao su, tiêu,... nên thị trường tín dụng cho lĩnh vực nông, lâm, ngư nghiệp rất có tiềm năng để khai thác. Tuy nhiên tỷ trọng dư nợ tín dụng doanh nghiệp trong lĩnh vực nông, lâm, ngư nghiệp chiếm khoảng 17,9%, tỷ trọng này tương đối thấp Chi nhánh cần đẩy mạnh cho vay lĩnh vực nông, lâm, ngư nghiệp để khẳng định vị thế số một của ngân hàng nông nghiệp ở trên địa bàn nông nghiệp.

Đaklak cũng có rất nhiều tiềm năng phát triển du lịch với những thắng cảnh có vẻ đẹp tự nhiên, phong phú đa dạng,... nhưng hiện nay ngành du lịch tại ĐakLak nói chung là chưa phát triển, chưa được đầu tư thỏa đáng, mới phát triển về chiều rộng. Do vậy, việc đầu tư tín dụng vào lĩnh vực du lịch có rất nhiều tiềm năng Chi nhánh nên tăng cường đầu tư tín dụng cho các dự án du lịch như du lịch sinh thái.

Bên cạnh đó Chi nhánh cần có chính sách để đẩy mạnh tín dụng trong các lĩnh vực về xuất khẩu, công nghiệp chế biến nông sản,....

3.3.3.2. Mở rộng theo địa bàn kinh doanh

Với hệ thống rộng khắp nhưng tỷ trọng dư 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.

Để mở rộng tín dụng doanh nghiệp xuống địa bàn các huyện- thị Chi nhánh cần có chính sách Marketing hướng trực tiếp đến đối tượng khách hàng doanh nghiệp, nghiên cứu tìm hiểu đối tượng khách hàng doanh nghiệp qua các sở ban ngành như ban quản lý khu công nghiệp, Chi cục thuế, sở kế hoạch đầu tư để có thể nắm bắt được thông tin doanh nghiệp nào đang làm ăn có hiệu quả để có chiến lược xúc tiến các hoạt động giới thiệu về chương trình cho vay của ngân hàng

3.4 Một số giải pháp hỗ trợ mở rộng tín dụng doanh nghiệp

3.4.1 Hoàn thiện chính sách chăm sóc khách hàng doanh nghiệp

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 nhờ:

- + Chăm sóc khách hàng trước và trong khi sử dụng dịch vụ ngân hàng:
 - Sẵn sàng trả lời các câu hỏi thắc mắc mà doanh nghiệp cần biết qua giao dịch trực tiếp hoặc điện thoại,...
 - Tôn trọng khách hàng, vui vẻ, tận tình muốn được phục vụ khách hàng và hướng dẫn cụ thể những thủ tục cần thiết.
 - Nắm bắt nhu cầu khách hàng, tư vấn cho khách hàng các sản phẩm tín dụng doanh nghiệp, các dịch vụ đi kèm hiệu quả nhất để khách hàng lựa chọn.
 - Giải quyết hồ sơ khách hàng một cách nhanh nhất có thể.
 - Thực hiện giao dịch một cửa để tránh khách hàng phải mất thời gian giao dịch.

- + Chăm sóc khách hàng sau khi sử dụng dịch vụ Ngân hàng.
- Theo dõi, đánh giá phân loại khách hàng để có những chính sách khách hàng phù hợp.
- Tiếp tục tư vấn cho khách hàng nếu có những phát sinh, những vướng mắc trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.
- Xử lý các thắc mắc, khiếu nại của doanh nghiệp.

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

Trong những năm qua hoạt động Marketing của Chi nhánh được triển khai qua băng rôn tại các Chi nhánh, Phòng giao dịch trực thuộc, các tờ rơi, ấn phẩm giới thiệu sản phẩm tín dụng, chưa xây dựng phương thức quảng cáo chủ động để tăng tính hiệu quả, quảng cáo thường xuyên lâu dài. Vì vậy trong thời gian tới Chi nhánh cần mở rộng các hình thức quảng cáo: quảng cáo qua báo, đài, quảng cáo trực tiếp tại doanh nghiệp,...nâng cao nhận thức của mỗi cán bộ Chi nhánh trở thành là cán bộ Marketing giới thiệu các sản phẩm của Chi nhánh, tư vấn hướng dẫn khách hàng và tạo lập mối quan hệ tương tác với khách hàng,...

- 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, một mặt tạo mối quan hệ thân thiện, một mặt làm cho doanh nghiệp có cơ hội hiểu rõ hơn về ngân hàng cũng như các sản phẩm dịch vụ ngân hàng có thể giúp họ cải thiện uy tín, hoạt động hiện tại của mình; từ đó giải quyết tâm lý e ngại khi tiếp xúc với ngân hàng của một số doanh nghiệp

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

Cán bộ, nhân viên là khâu quyết định hiệu quả hoạt động kinh doanh và nâng cao năng lực cạnh tranh. Kết quả này phụ thuộc rất lớn vào trình độ chuyên môn, nghiệp vụ, tính năng động sáng tạo, đạo đức nghề nghiệp, thái độ phục vụ của cán bộ, nhân viên. Do vậy, để góp phần nâng cao chất lượng sản phẩm dịch vụ thì việc nâng cao chất lượng đội ngũ cán bộ, nhân viên chính là một giải pháp rất quan trọng, có giá trị trong mọi giai đoạn phát triển của Chi nhánh. Để nâng cao nhận thức và trình độ chuyên môn nhân viên Chi nhánh cần:

- 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. Tổ chức tập huấn bồi dưỡng kiến thức chuyên môn, cơ chế, chế độ của ngành, liên ngành, đường lối, chủ trương, mục tiêu phát triển kinh tế xã hội của Đảng, Nhà nước và của địa phương. Trong quá trình học tập, bồi dưỡng đó phải gắn lý luận với thực tiễn để cán bộ tín dụng có thể vận dụng một cách linh hoạt, sáng tạo và có hiệu quả khi thẩm định cho vay. Khuyến khích cán bộ đi nghiên cứu, nâng cao trình độ học tập ở trong và ngoài nước.

Bên cạnh kiến thức chuyên môn, cán bộ tín dụng cần phải được thường xuyên trang bị thêm hiểu biết về các Bộ luật liên quan như Luật Dân sự, Luật Kinh tế, Luật Doanh nghiệp,...Để đội ngũ làm công tác tín dụng không ngừng nâng cao năng lực chuyên môn, hiểu biết xã hội nhằm đáp ứng yêu cầu đổi mới hàng ngày của kinh tế.

- Cán bộ nhân viên không chỉ được đào tạo về nghiệp vụ mà cần phải được đào tạo về phẩm chất đạo đức. Phong cách phục vụ, thái độ của nhân viên có ảnh hưởng rất lớn đến số lượng khách hàng đến giao dịch với ngân hàng và việc mở rộng các khoản cho vay. Chính vì vậy Chi nhánh cần phải có biện pháp thích hợp để kích thích nâng cao chất lượng phục vụ của nhân viên như có chính sách khen thưởng phù hợp với những nhân viên phục vụ tốt và có biện pháp xử lý thích đáng đối với những nhân viên không làm vừa lòng khách hàng. Ngân hàng có thể tiến hành thăm dò ý kiến của khách hàng về phong cách phục vụ của nhân viên để từ đó rút ra được kinh nghiệm và kịp thời có biện pháp xử lý phù hợp.

- Tổ chức cuộc thi về nghiệp vụ. Qua việc kiểm tra khả năng ứng xử của nhân viên, qua đó Chi nhánh một mặt khen thưởng để khích lệ, mặt khác rút ra những yếu kém hiện tại để có biện pháp cải thiện kịp thời. Từ đó ngày càng nâng cao chất lượng phục vụ của mình.

- 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.

- Trong chính sách đãi ngộ cán bộ cần chú trọng đến trình độ, năng lực của cán bộ và có chính sách thỏa đáng đối với những người có trình độ chuyên môn cao, có nhiều đóng góp cho Chi nhánh.

- Đối với đội cán bộ quản lý điều hành hoạt động tín dụng tại Chi nhánh cần phải:

+ Nắm vững mọi chủ trương của Đảng và Nhà nước trong phát triển kinh tế nói chung và chế độ chính sách nói riêng, có kinh nghiệm tổ chức điều hành theo phạm vi trách nhiệm mà có yêu cầu cụ thể khác nhau.

+ Có trình độ nghiệp vụ ngân hàng nói chung, và tinh thông nghiệp vụ nói riêng, có hiểu biết kinh tế tổng hợp, có kinh nghiệm thực tế.

+ Có kiến thức cơ bản về pháp luật nói chung và pháp luật kinh tế nói riêng.

+ Có kiến thức khoa học tâm lý, biết sử dụng các phương tiện tin học và ngoại ngữ thông dụng cần thiết.

3.4.4 Một số kiến nghị

3.4.4.1. Đối với UBND tỉnh DakLak, NHNN

Nâng cao sự quản lý nhà nước đối với doanh nghiệp nhằm thực hiện tốt chức năng quản lý trước, trong và sau khi đăng ký kinh doanh, đẩy mạnh công tác thanh tra, kiểm tra định kỳ và xử lý nghiêm các cơ quan, cán bộ vi phạm, cản trở sự phát triển của Doanh nghiệp

Thành lập Quỹ bảo lãnh tín dụng trên địa bàn để hỗ trợ phát triển các Doanh nghiệp, tạo điều kiện cho các doanh nghiệp được tiếp cận nguồn vốn tín dụng thông qua việc bảo lãnh từ Quỹ này.

Thị trường liên ngân hàng là thị trường giải quyết mối quan hệ vốn giữa các NHTM. Chính vì vậy, NHNN nên tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động của thị trường liên ngân hàng, hiệp hội ngân hàng cũng như việc nâng cao chất lượng, hiệu quả công tác thông tin của trung tâm thông tin tín dụng (CIC).

3.4.4.2 Đối với NHNO&PTNT Việt Nam

AGRIBANK cần có Quy chế riêng về cho vay đối với khách hàng là doanh nghiệp. Đồng thời, AGRIBANK cần sớm thay đổi các tiêu chí xếp loại khách hàng để thu hút đối tượng khách hàng tiềm năng là doanh nghiệp.

Cần có kế hoạch nguồn vốn tín dụng cụ thể từ trung ương để Chi nhánh chủ động đáp ứng vốn cho vay.

Tiếp tục mở các lớp đào tạo cho cán bộ để nâng cao trình độ, kỹ thuật thẩm định cho vay đối với khách hàng là doanh nghiệp, nhất là đối với các dự án đầu tư có tính chất phức tạp và giá trị khoản vay lớn.

3.4.4.3 Đối với các Doanh nghiệp

Các doanh nghiệp phải có kế hoạch và chiến lược kinh doanh phù hợp với điều kiện thực tế, ngành nghề sản xuất, kinh doanh của doanh nghiệp; chủ động tiếp cận các thông tin về thị trường, xây dựng và thực hiện các dự án đầu tư khả thi, có hiệu quả, sản phẩm có khả năng cạnh tranh, hợp tác và liên kết với các doanh nghiệp khác; bảo đảm tính minh bạch về tài chính đây là điều kiện tiên quyết để tiếp cận vốn. Mặc dù rất khó khăn để có thể xây dựng được lòng tin với ngân hàng nhưng các doanh nghiệp Việt Nam sẽ phải làm, sẽ phải thay đổi. Doanh nghiệp nào thay đổi sẽ có nhiều điều lợi cho họ trong việc phát triển kinh doanh, còn doanh nghiệp nào không thay đổi sẽ bị tụt hậu, nhất là trong bối cảnh Việt Nam đã gia nhập vào WTO và hội nhập với nền kinh tế toàn cầu.

Trình độ của người lãnh đạo là rất quan trọng đóng vai trò quyết định trong việc đạt hiệu quả đầu tư. Một người quản lý tốt sẽ biết nắm bắt kịp thời cơ hội, tận dụng tối đa nguồn lực hiện có và những phương pháp điều hành hoạt động kinh doanh sao cho đạt được hiệu quả tốt nhất. Trình độ người quản lý như thế nào cũng là một vấn đề mà ngân hàng xem xét khi thẩm định phương án dự án vay vốn. Chính vì vậy, cán bộ quản lý phải không ngừng nâng cao trình độ, học hỏi kinh nghiệm, tìm hiểu kiến thức thực tế...từ đó dẫn dắt doanh nghiệp làm ăn hiệu quả.

Các doanh nghiệp phải tạo được uy tín của mình trên thị trường không chỉ đối với khách hàng mà còn với các đối tác kinh doanh của mình, tăng cường mối quan hệ để tìm hiểu phương pháp sản xuất kinh doanh, học hỏi kinh nghiệm. Thành lập các hiệp hội để cùng phối hợp giúp đỡ nhau cùng phát triển.

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.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] TS Phan Thị Thu Hà (2006), *Ngân hàng thương mại*, Nxb Thống kê.
- [2] PGS. TS Nguyễn Đăng Dờn, TS Hoàng Đức, TS Trần Huy Hoàng, TS Trần Xuân Hương, Th.S Nguyễn Quốc Anh (2005), *Tín dụng ngân hàng*, Nhà xuất bản thống kê, Thành phố Hồ Chí Minh.
- [3] NHNN, Quyết định 493/2005/ QĐ- NHNN ngày 22/04/2005, *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 TCTD và Quyết định số 18/2007/QĐ- NHNN ngày 25/04/2007, V/v sửa đổi bổ sung một số điều của Quyết định số 493/2005/QĐ- NHNN*.
- [4] NHNo&PTNT Việt Nam (2007), *Sổ tay Tín dụng Ngân hàng nông nghiệp và phát triển Nông thôn Việt Nam*.
- [5] NHNo&PTNT Việt Nam (2010), *Đề án NHNo&PTNT Việt Nam mở rộng và nâng cao hiệu quả đầu tư vốn cho nông nghiệp, nông dân, nông thôn đến năm 2010, định hướng đến 2020*.
- [6] NHNo&PTNT Tỉnh ĐắkLak, *Báo cáo hoạt động kinh doanh của Chi nhánh NHNo&PTNT tỉnh DakLak năm 2007, 2008, 2009*.
- [7] Website www.Agribank.com.vn
- [8] Website [www. Daklakdpi.gov.vn](http://www.Daklakdpi.gov.vn)