

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG

VÕ LAN PHƯƠNG

MỞ RỘNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI
NGÂN HÀNG TMCP KIÊN LONG
- CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG

Chuyên ngành: Tài chính – Ngân hàng
Mã số: 60.34.20

TÓM TẮT LUẬN VĂN THẠC SĨ QUẢN TRỊ KINH DOANH

Đà Nẵng - Năm 2012

Công trình được hoàn thành tại
ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG

Người hướng dẫn khoa học:
PGS TS. NGUYỄN THẾ TRÀM

Phản biện 1: **TS. VÕ THỊ THÚY ANH**

Phản biện 2: **PGS. TS. TRÀM THỊ XUÂN HƯƠNG**

Luận văn đã được bảo vệ tại Hội đồng chấm Luận văn tốt nghiệp
Thạc sĩ Quản trị kinh doanh họp tại Đại học Đà Nẵng vào ngày
10 tháng 08 năm 2012

Có thể tìm hiểu luận văn tại:

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

MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Cho đến nay hoạt động tín dụng của ngân hàng thương mại vẫn được xem là một trong những kênh chủ yếu thu hút và điều hòa nguồn vốn cho sự nghiệp phát triển kinh tế xã hội của đất nước. Hoạt động tín dụng của ngân hàng góp phần vào sự phát triển của các doanh nghiệp, tạo công ăn việc làm và ổn định trật tự xã hội. Do đó việc mở rộng hoạt động tín dụng của các ngân hàng thương mại có vai trò quan trọng trong sự nghiệp phát triển kinh tế - xã hội.

Mở rộng hoạt động tín dụng của ngân hàng thương mại phải gắn liền với việc nâng cao chất lượng, hiệu quả của hoạt động tín dụng, làm được điều này thì việc mở rộng hoạt động tín dụng của ngân hàng thương mại mới phát triển lâu dài và bền vững được. Đây cũng là một vấn đề mà các tổ chức tín dụng, cơ quan quản lý Nhà nước, Chính phủ và ngân hàng Nhà nước đặc biệt quan tâm.

Đối với ngân hàng TMCP Kiên Long - CN Đà Nẵng việc tăng trưởng tín dụng có vai trò quan trọng trong việc đem lại lợi nhuận kinh doanh cho chi nhánh. Do đó, để đảm bảo cho chi nhánh Đà Nẵng luôn phát triển một cách có hiệu quả thì chi nhánh phải thực hiện đúng theo định hướng: “Mở rộng hoạt động tín dụng phải đi đôi với nâng cao chất lượng tín dụng”.

Từ định hướng đó, tôi chọn nghiên cứu về : **“Mở rộng hoạt động tín dụng tại ngân hàng TMCP Kiên Long - chi nhánh Đà Nẵng”** làm luận văn tốt nghiệp.

2. Mục tiêu nghiên cứu đề tài

- Hệ thống hoá các vấn đề lý luận về hoạt động tín dụng và mở rộng tín dụng tại các ngân hàng thương mại.

- Từ hoạt động thực tiễn, phân tích đánh giá đúng thực trạng về hoạt động tín dụng và chất lượng tín dụng của ngân hàng Kiên Long – CN Đà Nẵng trong thời gian qua. Từ đó, tìm ra những nguyên nhân tồn tại, những khó khăn vướng mắc và đề xuất các giải pháp phù hợp, hiệu quả để mở rộng tín dụng tại chi nhánh.

- Nêu lên những giải pháp có cơ sở khoa học và thực tiễn để mở rộng hoạt động tín dụng tại ngân hàng Kiên Long – CN Đà Nẵng.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu: luận văn chủ yếu tập trung nghiên cứu hoạt động tín dụng tại ngân hàng Kiên Long – CN Đà Nẵng.

Phạm vi nghiên cứu: nghiên cứu hoạt động tín dụng tại ngân hàng Kiên Long – CN Đà Nẵng từ năm 2008 đến năm 2011.

4. Phương pháp nghiên cứu

Để thực hiện nghiên cứu đề tài, tác giả sử dụng phương pháp luận của Chủ nghĩa duy vật biện chứng và Chủ nghĩa duy vật lịch sử, kết hợp phương pháp điều tra, thống kê, tổng hợp, phân tích và so sánh.

5. Kết cấu của đề tài

Ngoài phần mở đầu, kết luận, danh mục các mục viết tắt, bảng biểu, tài liệu tham khảo, luận văn được trình bày trong 3 chương:

- **Chương 1:** Cơ sở lý luận về mở rộng hoạt động tín dụng của ngân hàng thương mại.

- **Chương 2:** Thực trạng mở rộng hoạt động tín dụng tại ngân hàng TMCP Kiên Long - CN Đà Nẵng.

- **Chương 3:** Giải pháp mở rộng hoạt động tín dụng tại ngân hàng TMCP Kiên Long - CN Đà Nẵng.

Chương 1

CỔ SỞ LÝ LUẬN VỀ MỞ RỘNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1 KHÁI QUÁT VỀ TÍN DỤNG CỦA NHTM

1.1.1 Khái niệm tín dụng

Tín dụng (Credit) xuất phát từ chữ La tinh là credo (tin tưởng, tín nhiệm). Trong thực tế cuộc sống, thuật ngữ tín dụng được hiểu theo nhiều nghĩa khác nhau, ngay cả trong quan hệ tài chính, tùy theo từng bối cảnh cụ thể mà thuật ngữ tín dụng có một nội dung riêng.

1.1.2 Khái niệm tín dụng ngân hàng

Theo Luật các tổ chức tín dụng do Quốc hội khóa XII thông qua vào 29/6/2010 định nghĩa: “Ngân hàng thương mại là loại hình ngân hàng được thực hiện tất cả các hoạt động ngân hàng và các hoạt động kinh doanh khác theo quy định của Luật này nhằm mục tiêu lợi nhuận”. Luật này còn định nghĩa: “Hoạt động ngân hàng là việc kinh doanh, cung ứng thường xuyên một hoặc một số các nghiệp vụ sau đây: nhận tiền gửi, cấp tín dụng và cung ứng dịch vụ thanh toán qua tài khoản.”

1.1.3 Phân loại tín dụng ngân hàng

1.1.3.1 Dựa vào thời hạn tín dụng

- Cho vay ngắn hạn

- Cho vay trung hạn

- Cho vay dài hạn

1.1.3.2 Dựa vào mục đích của tín dụng

- Cho vay phục vụ sản xuất kinh doanh công thương nghiệp.

- Cho vay tiêu dùng cá nhân.

- Cho vay bất động sản.

- Cho vay nông nghiệp.

- Cho vay kinh doanh xuất nhập khẩu.

1.1.3.3 Dựa vào mức độ tín nhiệm của khách hàng

- Cho vay không có đảm bảo

- Cho vay có đảm bảo

1.1.3.4 Dựa vào phương thức cho vay

- Cho vay thấu chi:

- Cho vay trực tiếp từng lần

- Cho vay theo hạn mức

- Cho vay luân chuyển

- Cho vay trả góp

- Cho vay gián tiếp

1.1.4 Nguyên tắc tín dụng ngân hàng

Nguyên tắc vay vốn phải có mục đích và sử dụng đúng mục đích xin vay.

Nguyên tắc vay vốn phải có bảo đảm.

Nguyên tắc cho vay phải hoàn trả đầy đủ cả vốn lẫn lãi theo đúng thời hạn quy định.

1.2 MỞ RỘNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG CỦA NHTM

1.2.1 Quan niệm về mở rộng hoạt động tín dụng của NHTM

1.2.2 Nội dung mở rộng hoạt động tín dụng của NHTM

- Cho vay
- Bảo lãnh
- Nghiệp vụ chiết khấu
- Nghiệp vụ bao thanh toán
- Cho thuê tài chính

1.2.3 Vai trò mở rộng hoạt động tín dụng của NHTM

- Góp phần làm giảm hệ số tiền nhàn rỗi trong lưu thông và nâng cao hiệu quả sử dụng vốn

- Thúc đẩy lực lượng sản xuất phát triển
- Góp phần ổn định đời sống, tạo công ăn việc làm và ổn định trật tự xã hội

- Tiết kiệm tiền mặt trong lưu thông, tạo điều kiện cho quản lý lưu thông tiền tệ

- 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

Ngoài ra, mở rộng hoạt động tín dụng ngân hàng còn thúc đẩy quan hệ thanh toán giữa các doanh nghiệp diễn ra lành mạnh hơn.

1.3 CÁC CHỈ TIÊU ĐÁNH GIÁ MỞ RỘNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG CỦA NHTM

- Tỷ lệ tăng trưởng khách hàng
- Tỷ lệ tăng trưởng dư nợ cho vay
- Tổng dư nợ và kết cấu dư nợ
- Tỷ lệ nợ quá hạn
- Tỷ lệ nợ xấu

- Tỷ lệ nợ có khả năng mất vốn

1.4 CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN QUÁ TRÌNH MỞ RỘNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.4.1 Nhân tố khách quan

1.4.1.1 Chính sách vĩ mô của Nhà nước

1.4.1.2 Môi trường kinh doanh

1.4.1.3 Môi trường pháp lý

1.4.1.4 Môi trường chính trị – xã hội

1.4.1.5 Môi trường văn hoá, xã hội, kỹ thuật công nghệ

1.4.1.6 Những nhân tố bất khả kháng

1.4.2 Nhân tố chủ quan

1.4.2.1 Chiến lược kinh doanh của ngân hàng

1.4.2.2 Chính sách tín dụng của ngân hàng

1.4.2.3 Trình độ, năng lực của cán bộ ngân hàng

1.4.2.4 Công tác tổ chức hoạt động tín dụng của ngân hàng

1.4.2.5 Chất lượng của công tác thẩm định dự án

1.4.2.6 Thông tin tín dụng

1.4.2.7 Kiểm tra, kiểm soát nội bộ

1.4.2.8 Năng lực cạnh tranh của ngân hàng

1.4.2.9 Nhân tố về khách hàng

Một khách hàng có tư cách đạo đức tốt, có tình hình tài chính vững vàng, có thu nhập sẽ sẵn sàng hoàn trả đầy đủ những khoản vay vốn của ngân hàng khi đến hạn.

- Đạo đức của người vay
- Uy tín của người vay

Chương 2

THỰC TRẠNG MỞ RỘNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG TMCP KIÊN LONG – CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG

2.1 TỔNG QUAN VỀ NGÂN HÀNG TMCP KIÊN LONG - CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG

2.1.1 Quá trình hình thành và phát triển của ngân hàng TMCP Kiên Long – CN Đà Nẵng

Ngày 07/11/2007, ngân hàng Kiên Long – CN Đà Nẵng được thành lập dưới sự chỉ đạo của ban Tổng giám đốc, sự ủng hộ của chính quyền địa phương và người dân nơi đây. Khi mới thành lập, nhân sự của chi nhánh Đà Nẵng chỉ có 37 người, đến nay đã lên 101 người. Đội ngũ cán bộ nhân viên đoàn kết, quyết tâm để đưa chi nhánh ngày một phát triển.

Trong 4 năm qua, ngân hàng Kiên Long – CN Đà Nẵng đã không ngừng phát triển. Hiện nay, chi nhánh có hai phòng giao dịch trực thuộc là phòng giao dịch Cai Lang và phòng giao dịch Hòa Khánh.

2.1.2 Cơ cấu tổ chức, chức năng và nhiệm vụ của ngân hàng TMCP Kiên Long – CN Đà Nẵng

2.1.2.1 Cơ cấu tổ chức

2.1.2.2 Chức năng và nhiệm vụ

- Ban giám đốc
- Phòng tín dụng
- Phòng kế toán – ngân quỹ
- Phòng hành chính
- Phòng kiểm tra, kiểm soát nội bộ

2.2 TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA NGÂN HÀNG KIÊN LONG – CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG TRONG GIAI ĐOẠN 2008 - 2011

2.2.1 Hoạt động huy động vốn

Qua bảng số liệu cho ta thấy tổng nguồn vốn huy động của ngân hàng Kiên Long – Chi nhánh Đà Nẵng tăng liên tục từ năm 2008 đến 2010, đến năm 2011 giảm so với năm 2010.

Bảng 2.1: Tình hình huy động vốn của ngân hàng Kiên Long – CN Đà Nẵng từ 2008 – 2011.
Đơn vị tính: Triệu đồng

Nguồn vốn huy động	2008 Số dư	2009		2010		2011	
		Số dư	% so với 2008	Số dư	% so với 2009	Số dư	% so với 2010
Tổng cộng	23.427	46.587	98,86	231.393	396,69	141.465	(38,86)
Phân theo thời gian							
- Đến 12 tháng	22.377	41.059	83,49	223.365	444,01	126.606	(43,32)
- Trên 12 tháng	1.050	5.528	426,48	8.028	45,22	14.859	85,09
Phân theo ngoại tệ							
- Nội tệ	23.268	45.464	95,39	229.159	404,04	138.692	(39,48)
- Ngoại tệ, vàng	159	1.123	606,29	2.234	98,93	2.773	24,13
Phân theo loại hình tổ chức							
- Tiền gửi dân cư	23.427	46.587	98,86	71.393	53,25	137.290	92,30
- Tiền gửi TCKT	0	0	0	160.000	100,00	4.175	(97,39)

Nguồn: Theo báo cáo cuối năm của NH Kiên Long – CN Đà Nẵng

Năm 2009, vốn huy động đạt 46.587 triệu đồng, tăng 98,86% so với năm 2008, năm 2010 đạt 231.393 triệu đồng, tăng 396,69% so với năm 2009. Nhưng đến năm 2011 vốn huy động đạt 141.465 triệu

đồng tương ứng giảm 38,86% so với năm 2010. Vốn huy động tăng liên tục trong ba năm, năm 2009 tăng gần gấp đôi so với năm 2008, đặc biệt năm 2010 tăng gần 10 lần so với năm 2009.

2.2.2 Hoạt động cho vay

Đối với ngân hàng Kiên Long – CN Đà Nẵng thì nguồn thu chủ yếu cũng từ hoạt động cho vay do đó ngoài việc chú trọng đến hoạt động đi vay chi nhánh cũng không ngừng nâng cao cả về mặt số lượng và chất lượng của hoạt động cho vay.

Bảng 2.2: Tình hình cho vay của ngân hàng Kiên Long – CN Đà Nẵng từ 2008 – 2011
Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	2008 Số dư	2009		2010		2011	
		Số dư	% so với 2008	Số dư	% so với 2009	Số dư	% so với 2010
1. Số lượng khách hàng vay	503	873	73,56	1.324	51,66	1.941	46,60
2. Doanh số cho vay	80.246	131.243	63,55	193.576	47,49	301.264	55,63
3. Doanh số thu nợ	65.782	98.635	49,94	159.281	61,49	278.934	75,12
4. Dư nợ	79.931	121.842	52,43	176.461	44,83	259.444	47,03

Nguồn: Theo báo cáo cuối năm của NH Kiên Long – CN Đà Nẵng

2.2.3 Kết quả hoạt động kinh doanh

Bảng 2.3: Kết quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng Kiên Long – CN Đà Nẵng từ 2008 – 2011.
Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	2008 Số dư	2009		2010		2011	
		Số dư	% so với 2008	Số dư	% so với 2009	Số dư	% so với 2010
Tổng thu nhập	25.932	27.474	5,95	32.563	18,52	40.782	25,24
Thu nhập từ hoạt động tín dụng	24.479	25.128	2,65	29.780	18,51	37.680	26,53
Thu nhập từ hoạt động dịch vụ	986	1.705	72,92	2.051	20,29	2.138	4,24
Thu khác	467	641	37,26	732	14,20	964	31,69
Tổng chi phí	24.509	24.537	0,11	28.460	15,99	35.036	23,11
Chi trả lãi	21.835	20.616	(5,58)	23.929	16,07	29.363	22,71
Chi khác	2.674	3.921	46,63	4.531	15,56	5.673	25,20
Lợi nhuận	1.423	2.937	106,39	4.103	39,70	5.746	40,04

Nguồn: Theo báo cáo cuối năm của NH Kiên Long – CN Đà Nẵng

2.3 THỰC TRẠNG MỞ RỘNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG CỦA NGÂN HÀNG TMCP KIÊN LONG – CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG

2.3.1 Chính sách mở rộng hoạt động tín dụng tại ngân hàng Kiên Long – CN Đà Nẵng

Trong hoạt động cấp tín dụng của mình, ngoài các khách hàng truyền thống, khách hàng có dư nợ cho vay lớn, chi nhánh còn tập trung cho vay vào các dự án khả thi và hiệu quả cao, tăng cường cấp tín dụng đối với các doanh nghiệp nhỏ và vừa, cho vay đối với các hộ kinh doanh nhỏ lẻ, các cá nhân có nhu cầu vay tiêu dùng, tập trung phát triển cho vay theo phương thức trả góp ngày.

Mở rộng hoạt động tín dụng gắn với nâng cao chất lượng của hoạt động tín dụng.

Mở rộng hoạt động tín dụng đi đôi với việc nâng cao trình độ, năng lực chuyên môn của các cán bộ ngân hàng.

2.3.2 Phân tích thực trạng mở rộng HĐTD của Ngân hàng Kiên Long – Chi nhánh Đà Nẵng

2.3.2.1 Phân tích tình hình mở rộng HĐTD theo thời gian

Bảng 2.4: Dư nợ cho vay theo thời gian tại ngân hàng Kiên Long – CN Đà Nẵng từ 2008 – 2011. Đơn vị tính: Triệu đồng

Dư nợ cho vay	2008 Số dư	2009		2010		2011	
		Số dư	% so với 2008	Số dư	% so với 2009	Số dư	% so với 2010
Tổng cộng	79.931	121.842	52,43	176.461	44,83	259.444	47,03
Ngắn hạn	65.624	78.954	20,31	127.871	61,96	223.692	74,94
Trung hạn	7.651	33.243	334,49	42.709	28,48	30.078	(29,57)
Dài hạn	6.656	9.645	44,91	5.881	(39,03)	5.674	(3,52)

Nguồn: Theo báo cáo cuối năm của NH Kiên Long – CN Đà Nẵng

Về cơ cấu dư nợ cho vay xét theo thời gian cho vay đã có những thay đổi đáng kể. Chi nhánh đã chú trọng cho vay ngắn hạn vì nguồn vốn này thu hồi nhanh hơn so với nguồn vốn cho vay trung dài hạn, tỷ lệ quay vòng vốn cao, dễ quản lý và kiểm tra quá trình sử dụng vốn hơn.

Về dư nợ cho vay trung và dài hạn, nhìn chung cho vay trung hạn có tăng nhưng cho vay dài hạn thì giảm dần.

2.3.2.2 Phân tích tình hình mở rộng HĐTD theo loại hình kinh tế

Phân theo loại hình kinh tế thì chi nhánh tập trung cho vay ở bốn loại hình kinh tế đó là: công ty cổ phần khác, công ty TNHH tư nhân, doanh nghiệp tư nhân và kinh tế cá thể.

Bảng 2.5: Dư nợ cho vay theo loại hình kinh tế tại ngân hàng Kiên Long – CN Đà Nẵng từ 2008 – 2011. Đơn vị tính: Triệu đồng

Dư nợ cho vay	2008 Số dư	2009		2010		2011	
		Số dư	% so với 2008	Số dư	% so với 2009	Số dư	% so với 2010
Tổng cộng	79.931	121.842	52,43	176.461	44,83	259.444	47,03
Cty Cổ Phần khác	9.463	24.547	159,40	5.079	(79,31)	32.174	533,47
Cty TNHH tư nhân	18.421	11.549	(37,31)	18.721	62,10	8.611	(54,00)
DN tư nhân	720	425	(40,97)	350	(17,65)	213	(39,14)
Kinh tế cá thể	51.327	85.321	66,35	152.311	78,52	218.446	43,42

Nguồn: Theo báo cáo cuối năm của NH Kiên Long – CN Đà Nẵng

2.3.2.3 Phân tích tình hình mở rộng HĐTD theo ngành kinh tế

Nhìn chung dư nợ cho vay theo ngành kinh tế từ năm 2008 đến 2011 đều tăng, một số ngành như xây dựng; thương nghiệp, sửa chữa

xe; vận tải, kho bãi, thông tin liên lạc; hoạt động phục vụ cá nhân và cộng đồng và hoạt động dịch vụ tại hộ gia đình đều tăng qua các năm

Bảng 2.6: Dư nợ cho vay theo ngành kinh tế tại ngân hàng Kiên Long – CN Đà Nẵng từ 2008 – 2011. Đơn vị tính: Triệu đồng

Dư nợ cho vay	2008 Số dư	2009		2010		2011	
		Số dư	% so với 2008	Số dư	% so với 2009	Số dư	% so với 2010
Tổng cộng	79.931	121.842	52,43	176.461	44,83	259.444	47,03
- Nông lâm nghiệp và thủy sản	0	0	0	2.379		4.578	92,43
- Xây dựng	5.694	8.152	43,17	12.368	51,72	19.693	59,23
- Thương nghiệp, sửa chữa xe	48.521	58.197	19,94	87.054	49,59	155.623	78,77
- Vận tải, kho bãi, thông tin liên lạc	1.821	3.472	90,66	5.241	50,95	9.184	75,23
- Y tế và hoạt động cứu trợ xã hội	0	26.596		26.596	0	26.596	0
- Hoạt động phục vụ cá nhân và cộng đồng	15.687	16.663	6,22	29.896	79,42	30.019	0,41
- Hoạt động dịch vụ tại hộ gia đình	8.208	8.762	6,75	12.927	47,53	13.751	6,37

Nguồn: Theo báo cáo cuối năm của NH Kiên Long – CN Đà Nẵng

2.3.2.4 Phân tích tình hình mở rộng HĐTD theo nhóm nợ

Bảng 2.7: Dư nợ cho vay theo nhóm nợ tại ngân hàng Kiên Long – CN Đà Nẵng từ 2008 – 2011. Đơn vị tính: Triệu đồng

Dư nợ cho vay	2008 Số dư	2009		2010		2011	
		Số dư	% so với 2008	Số dư	% so với 2009	Số dư	% so với 2010
Tổng cộng	79.931	121.842	52,43	176.461	44,83	259.444	47,03
- Nhóm 1	70.903	108.757	53,39	156.529	43,93	247.819	58,32
- Nhóm 2	5.635	9.021	60,09	15.552	72,40	6.460	(58,46)
- Nhóm 3	2.701	3.129	15,85	3.135	0,19	3.095	(1,28)
- Nhóm 4	692	935	35,12	1.025	9,63	1.545	50,73
- Nhóm 5	0	0	0	220	0	525	138,64

Nguồn: Theo báo cáo cuối năm của NH Kiên Long – CN Đà Nẵng

2.3.2.5 Phân tích chất lượng hoạt động tín dụng

Bảng 2.8: Tình hình nợ quá hạn và nợ xấu tại ngân hàng Kiên Long – CN Đà Nẵng từ 2008 – 2011. Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	2008	2009	2010	2011
Dư nợ	79.931	121.842	176.461	259.444
Nợ quá hạn	9.028	13.085	19.932	11.625
Tỷ lệ nợ quá hạn	11,29%	10,74%	11,30%	4,48%
Nợ xấu	3.393	4.064	4.380	5.165
Tỷ lệ nợ xấu	4,24%	3,34%	2,48%	1,99%

Nguồn: Theo báo cáo cuối năm của NH Kiên Long – CN Đà Nẵng

2.4 ĐÁNH GIÁ CHUNG VỀ TÌNH HÌNH MỞ RỘNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG TMCP KIÊN LONG – CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG

2.4.1 Những kết quả đạt được

Với sự nỗ lực của mình, ngân hàng Kiên Long – CN Đà Nẵng đã đạt được một số kết quả trong hoạt động tín dụng như sau:

- Số lượng khách hàng quan hệ vay vốn với ngân hàng ngày càng tăng lên.

- Tổng dư nợ cho vay của chi nhánh tăng liên tục qua các năm, đặc biệt là năm 2011.

- Nợ quá hạn và nợ xấu giảm cho thấy chất lượng hoạt động tín dụng ngày càng được nâng cao.

2.4.2 Những mặt hạn chế

2.4.2.1 Hạn chế từ phía ngân hàng

- Hoạt động tín dụng của ngân hàng Kiên Long chưa đa dạng.
- Hoạt động cho vay còn tồn tại nhiều thiếu sót trong quy trình vay vốn.

- Công tác thẩm định tín dụng chưa được coi trọng đúng mức.
- Quy mô hoạt động của ngân hàng Kiên Long – CN Đà Nẵng rất nhỏ.

- Công nghệ ngân hàng còn chưa hiện đại so với các hệ thống ngân hàng lớn mạnh khác trên cùng địa bàn .

- Đội ngũ cán bộ công nhân viên của chi nhánh có số lượng thấp.
- Công tác Marketing ngân hàng còn rất yếu

2.4.2.2 Hạn chế từ phía khách hàng

- Khả năng kinh doanh, sử dụng vốn của một số doanh nghiệp còn nhiều hạn chế.

- Một số khách hàng không có ý thức tốt trong việc trả nợ cho ngân hàng.

2.4.3 Nguyên nhân của những hạn chế

2.4.3.1 Nguyên nhân của những hạn chế từ phía ngân hàng

Quy định cho vay của ngân hàng Kiên Long chỉ tập trung phát triển đối với hình thức cho vay có tài sản đảm bảo, chưa thực hiện đối với cho vay tín chấp, cho vay theo hình thức bảo lãnh, chiết khấu, chưa ưu tiên phát triển đối với hình thức cho vay mua nhà, mua ô tô, cho vay đi du học...

- Quy trình cho vay chưa hoàn thiện và thiếu chặt chẽ.

- Năng lực chuyên môn và trình độ nghiệp vụ của cán bộ tín dụng còn hạn chế.

- Tình trạng thiếu thông tin hoặc thông tin không chính xác.

- Công tác kiểm tra, kiểm soát nội bộ chưa được quan tâm đúng mức, cán bộ làm công tác thanh tra, kiểm tra còn thiếu kinh nghiệm thực tế và trình độ chuyên môn.

2.4.3.2 Nguyên nhân của những hạn chế từ phía khách hàng

- Năng lực tài chính của khách hàng còn hạn chế.

- Năng lực kinh doanh của khách hàng không cao.

- Thông tin thiếu tính minh bạch

- Đạo đức của khách hàng đi vay

2.4.3.3 Nguyên nhân khác

Chính sách và cơ chế quản lý kinh tế vĩ mô của nhà nước trong quá trình chuyển đổi và đổi mới đã và đang hoàn thiện.

Trong bối cảnh tình hình kinh tế hiện nay, môi trường kinh doanh tiềm ẩn nhiều rủi ro, lạm phát tăng cao, khủng hoảng kinh tế diễn ra trên phạm vi toàn cầu.

Sự phối hợp giữa các bên có liên quan chưa thường xuyên và không hiệu quả, trung tâm Thông tin CIC vẫn chưa thực sự giúp đỡ nhiều cho ngân hàng trong việc thu thập thông tin và hỗ trợ thông tin ngân hàng.

Môi trường cạnh tranh gay gắt trong hệ thống các ngân hàng thương mại trên địa bàn thành phố Đà Nẵng.

Chương 3

GIẢI PHÁP MỞ RỘNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG TMCP KIÊN LONG – CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG

3.1 ĐỊNH HƯỚNG MỞ RỘNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG TMCP KIÊN LONG – CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG

3.1.1 Định hướng chung

3.1.2 Định hướng mở rộng hoạt động tín dụng của ngân hàng Kiên Long – Chi nhánh Đà Nẵng

Ngân hàng Kiên Long – CN Đà Nẵng quyết tâm thực hiện tốt một số chỉ tiêu kế hoạch năm 2012 như sau:

- Nguồn vốn huy động quy đổi VND là 350.000 triệu đồng.
- Dự nợ cho vay quy đổi VND đạt 285.313 triệu đồng.
- Tỷ lệ nợ xấu tối đa 2%.
- Lợi nhuận đạt khoản 10.000 triệu đồng.

Theo đó kế hoạch phát triển kinh doanh năm 2012 được xây dựng với các tiêu chí sau:

- Tiếp tục huy động vốn
- Về công tác tín dụng: phân đầu tăng mức dự nợ tín dụng lành mạnh.

- Củng cố phát triển và hoàn thiện cấu trúc tổ chức của ngân hàng Kiên Long:

- Quản trị rủi ro: nâng cao vai trò thẩm định và tái thẩm định tín dụng; hoàn thiện hệ thống xếp hạng tín dụng khách hàng; hoàn thiện hệ thống quản trị rủi ro;

- Chăm sóc khách hàng: hướng tới mục tiêu “Hoàn thiện vì khách hàng”.

- Phát triển mạng lưới hoạt động:

- Phát triển các dịch vụ ngân hàng hiện đại: đa dạng hóa các sản phẩm và dịch vụ ngân hàng (thẻ ATM, Mobile banking, Phone banking 24/24, Internet banking, Online tiền gửi, tiền vay,...),

3.2 GIẢI PHÁP MỞ RỘNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG TMCP KIÊN LONG – CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG

3.2.1 Giải pháp mở rộng hoạt động huy động vốn tại ngân hàng Kiên Long – Chi nhánh Đà Nẵng

3.2.1.1 Tăng cường công tác Marketing ngân hàng

Chúng ta không chỉ phát triển các sản phẩm dịch vụ sẵn có mà còn nghiên cứu nhu cầu của khách hàng và đáp ứng nhu cầu đó bằng các sản phẩm, dịch vụ tiện ích hơn đối thủ cạnh tranh.

- Nghiên cứu thị trường:
- Xây dựng chính sách quảng cáo đa dạng:
- Xây dựng chiến lược chăm sóc khách hàng:

3.2.1.2 Đa dạng hóa các hình thức huy động vốn

- Đa dạng hình thức huy động vốn,
- Đa dạng về loại tiền gửi tiết kiệm,
- Đa dạng kỳ hạn gửi tiền,

Ngoài ra ngân hàng cần cung cấp các sản phẩm dịch vụ khác như:

- Cung cấp dịch vụ tư vấn:
- Cung cấp dịch vụ gửi tiền tiết kiệm tại nhà
- Xây dựng sản phẩm tiết kiệm với lãi suất hợp lý.

3.2.1.3 Đổi mới công nghệ ngân hàng

3.2.1.4 Mở rộng mạng lưới hoạt động

Hiện nay, tại ngân hàng Kiên Long – CN Đà Nẵng chỉ mới có một chi nhánh chính ở 222 Hùng Vương và hai phòng giao dịch ở 456 Lê Duẩn và 171 Nguyễn Lương Bằng. Chi nhánh cần nghiên cứu địa điểm mở phòng giao dịch để hoạt động kinh doanh diễn ra thuận lợi.

3.2.1.5 Thúc đẩy tìm kiếm, khai thác nguồn vốn ngoài địa bàn Thành phố Đà Nẵng

3.2.2 Giải pháp mở rộng hoạt động tín dụng tại ngân hàng Kiên Long – CN Đà Nẵng

3.2.2.1 Xây dựng chính sách khách hàng hợp lý

Ngân hàng cần hỗ trợ, tư vấn và cho vay theo nhu cầu của khách hàng, tiến hành phân loại khách hàng, thường xuyên thu thập các thông tin về khách hàng cũng như các mối quan hệ của họ, theo dõi quá trình sử dụng vốn, lịch trả nợ của khách hàng để xếp loại khách hàng

Phân đoạn thị trường, xác định các đối tượng, lĩnh vực trọng điểm của ngân hàng để xác định định hướng kinh doanh.

Tạo lập mối quan hệ lâu dài: tổ chức các buổi tiếp xúc, gặp mặt khách hàng để lấy ý kiến định kỳ, thực hiện phương châm: "*Ngân hàng Kiên Long sẵn lòng chia sẻ*".

Xây dựng mối liên kết với các hiệp hội DNVVN, các hiệp hội làng nghề, hiệp hội doanh nghiệp trẻ của thành phố Đà Nẵng...

Ngân hàng đóng vai trò là người tư vấn tin cậy cho khách hàng.

3.2.2.2 Thực hiện chính sách lãi suất linh hoạt

Chi nhánh cần đưa ra các chính sách lãi suất linh hoạt, phù hợp đối với từng nhóm khách hàng, dựa trên kết quả thẩm định tín dụng và lịch sử quan hệ với ngân hàng.

-Thực hiện phân loại khách hàng, đánh giá khách hàng theo những tiêu chí nhất định để có thể áp dụng mức lãi suất cho phù hợp với từng loại khách hàng.

- Đối với cho vay ngắn hạn: Lãi suất cho vay ưu đãi theo mức tăng của tổng dư nợ.

- Đối với vốn trung dài hạn: Lãi suất cho vay được ưu đãi theo mức tăng của tổng dư nợ và được điều chỉnh theo lãi suất huy động tiết kiệm chỉ xác định một mức phí ổn định.

3.2.2.3 Thực hiện công tác bảo đảm tiền vay hợp lý

3.2.2.4 Cải tiến thủ tục cho vay

3.2.2.5 Thời hạn cho vay hợp lý

3.2.2.6 Đa dạng phương thức cho vay

Chi nhánh nên áp dụng các phương thức cho vay khác như cho vay theo hợp đồng, cho vay đối với những dự án lớn, những công trình xây dựng, cho vay bảo lãnh, cho vay thấu chi, cho vay trả góp... Đặc biệt đối với ngân hàng Kiên Long – CN Đà Nẵng, phương thức cho vay trả góp ngày nhằm phục vụ nhu cầu tiêu dùng hoặc kinh doanh buôn bán nhỏ lẻ đang phát triển mạnh mẽ.

3.2.2.7 Xây dựng gói sản phẩm và dịch vụ ngân hàng phù hợp

- Dịch vụ thanh toán quốc tế: Thanh toán T.T, L/C nhập khẩu, xuất khẩu, nhờ thu...

- Thực hiện chuyển đổi, mua bán các loại ngoại tệ:

- Dịch vụ cho thuê tài chính:

- Nghiệp vụ bảo lãnh:

Tạo một quy trình khép kín từ khâu tiếp thị, quảng bá, tiếp cận, đến việc cung cấp tín dụng rồi đến việc cung cấp các dịch vụ trọn gói cho các khách hàng.

3.2.2.8 Đẩy mạnh hoạt động Marketing đối với hoạt động tín dụng

Chi nhánh cần chủ động trong việc tìm kiếm khách hàng qua việc tìm kiếm thông tin về những doanh nghiệp đang có nhu cầu mở rộng hoạt động kinh doanh.

Bên cạnh đó, chi nhánh cần nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng. Ngoài ra, chi nhánh cũng nên tích cực quảng bá các dịch vụ của mình thông qua các phương tiện thông tin đại chúng.

3.2.3 Giải pháp nâng cao chất lượng hoạt động tín dụng tại ngân hàng Kiên Long – CN Đà Nẵng

3.2.3.1 Nâng cao hiệu quả thu thập, phân tích thông tin

Thu thập thông tin

Ngân hàng có thể thu thập thông tin về khách hàng từ các nguồn khác nhau.

- Cần chú trọng tới việc cử cán bộ có kiến thức nghiệp vụ chuyên môn của ngành nghề, lĩnh vực mà khách hàng đang kinh doanh tới địa bàn sản xuất của doanh nghiệp để nắm bắt thông tin.

- Thu thập thông tin từ nguồn thông tin đại chúng.

- Chi nhánh cần phải chú trọng tới những thông tin được cung cấp từ hệ thống thông tin của ngân hàng Nhà nước Việt Nam

- Ngoài ra, chi nhánh còn có thể thu thập thông tin từ các tổ chức cho vay, các bạn hàng của chủ đầu tư, các doanh nghiệp hoạt động cùng ngành nghề, các cơ quan, tổ chức chính quyền địa phương...

Các nguồn thông tin này được lấy bằng các phương pháp như: phương pháp thu tin qua mạng máy tính nối với các tổ chức tín dụng khác, phương pháp thu tin từ các biểu báo cáo..

Phân tích thông tin

Khi có được các thông tin cần thiết, chi nhánh cần tiến hành phân tích thông tin để đưa ra quyết định cho vay. Cụ thể là:

- Quy mô doanh nghiệp được phân làm ba loại: doanh nghiệp có quy mô lớn, vừa và nhỏ. Chi nhánh có thể dựa vào các con số thông tin về vốn điều lệ, số nhân viên... để tiến hành phân tích.

- Để đánh giá khả năng thanh toán, doanh nghiệp được phân làm ba loại: doanh nghiệp có khả năng thanh toán tốt, doanh nghiệp có khả năng thanh toán trung bình và kém.

- Đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh, các doanh nghiệp được phân thành: doanh nghiệp kinh doanh có lợi nhuận, doanh nghiệp kinh doanh thua lỗ...

3.2.3.2 Nâng cao chất lượng thẩm định, kiểm tra, giám sát tín dụng

3.2.3.3 Nâng cao chất lượng đội ngũ nhân viên tín dụng

Chất lượng tín dụng cao hay thấp phụ thuộc một phần rất quan trọng vào chất lượng đội ngũ nhân viên tín dụng. Chất lượng

nhân viên tín dụng thể hiện ở cả trình độ chuyên môn, kiến thức và phẩm chất đạo đức con người.

Không ngừng nâng cao trình độ chuyên môn của nhân viên tín dụng.

Ngân hàng nên thành lập một tổ đào tạo của ngân hàng Kiên Long chuyên bồi dưỡng kiến thức nghiệp vụ chuyên môn cho nhân viên của các chi nhánh.

3.2.3.4 Nâng cao năng lực quản lý, điều hành của ban lãnh đạo ngân hàng

3.2.3.5 Ứng dụng công nghệ hiện đại trong hoạt động tín dụng của ngân hàng

3.3 MỘT SỐ KIẾN NGHỊ

3.3.1. Đối với Chính phủ

3.3.1.1 Tạo môi trường kinh tế, chính trị ổn định

3.3.1.2 Triển khai kịp thời và đồng bộ những biện pháp trợ giúp pháp lý cho doanh nghiệp

3.3.1.3 Thực hiện các chương trình hỗ trợ đối với doanh nghiệp

Nhà nước tạo điều kiện môi trường khuyến khích phát triển thị trường dịch vụ, phát triển kinh doanh đối với doanh nghiệp thông qua việc ban hành các chính sách nhằm hỗ trợ phát triển cả thị trường cung và cầu.

3.3.2. Đối với ngân hàng Nhà nước

Thứ nhất, NHNN đóng vai trò là cơ quan quản lý vĩ mô, đưa ra những chiến lược, định hướng chung cho các NHTM. Những chính sách về lãi suất, tỷ giá, dự trữ bắt buộc...đều có ảnh hưởng mạnh tới hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

Thứ hai, NHNN cần tiếp tục đổi mới nội dung các cơ chế, văn bản quy định về cấp tín dụng để ban hành đồng bộ theo hướng thông thoáng, phù hợp, đơn giản các thủ tục cho vay, bảo đảm tiền vay mà vẫn bảo đảm được tính an toàn...

Thứ ba, Công tác thanh tra, giám sát của NHNN cần được đổi mới theo hướng đơn giản hóa bộ máy nhân sự nhằm tiết kiệm thời gian, chi phí mà vẫn thu được hiệu quả cao.

Thứ tư, NHNN cần thường xuyên tổ chức các buổi hội thảo giữa các nhà lãnh đạo ngân hàng với các giáo sư nổi tiếng trong lĩnh vực tài chính trong và ngoài nước để nâng cao trình độ đội ngũ cán bộ ngân hàng. Bên cạnh đó, các chủ trương của Đảng, nhà nước cũng phải được phổ biến kịp thời đến ngân hàng thông qua các phiên họp giao ban, các hội nghị.

3.3.3. Đối với ngân hàng TMCP Kiên Long

Về phía ngân hàng TMCP Kiên Long cũng cần xem xét một số giải pháp để có thể đảm bảo chất lượng tín dụng đối với doanh nghiệp.

Thứ nhất, công tác cán bộ: Ban Giám đốc tăng cường hơn nữa các khóa học, đào tạo cho nhân viên, cán bộ quản lý nâng cao thêm kiến thức nghiệp vụ chuyên sâu,

Thứ hai, Hội sở chính cần sớm xây dựng, ban hành các quy định về giao dịch bảo đảm, điều kiện, các mẫu biểu để nhận tài sản cầm cố hình thành từ vốn vay và vốn tự có, cầm cố tài sản là các hàng hóa, nguyên liệu tồn kho, các khoản phải thu, quyền tài sản. Nghiên cứu chính sách cho vay không cần dựa trên tài sản thế chấp mà sâu sát hơn đến các doanh nghiệp để xem tính khả thi của các phương án sản xuất kinh doanh đưa ra

Thứ ba, ngân hàng TMCP Kiên Long cần có chính sách phát triển riêng đối với doanh nghiệp nhằm giảm bớt các thủ tục không cần thiết khi thẩm định khoản vay cho doanh nghiệp, tiết kiệm chi phí và thời gian cho cả doanh nghiệp và ngân hàng.

KẾT LUẬN

Nền kinh tế Việt Nam đang trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế. Hoạt động của các ngân hàng thương mại Việt Nam, không chỉ dừng ở mức độ phục vụ phát triển nền kinh tế, mà trong tương lai còn có nhiều vận hội mới, để ngày càng vươn xa hơn hoạt động của mình ra các nước trong khu vực và trên thế giới. Trong bối cảnh đó, Chính phủ đã đưa ra nhiều chính sách khuyến khích các doanh nghiệp nói chung và các ngân hàng thương mại nói riêng phát triển. Chính phủ đã có những giải pháp cụ thể để làm lành mạnh hệ thống ngân hàng thương mại, giúp cho nó trở thành mạch máu của nền kinh tế quốc gia.

Việc nghiên cứu quá trình mở rộng hoạt động tín dụng tại ngân hàng Kiên Long – CN Đà Nẵng trong điều kiện hiện nay có ý nghĩa quan trọng, giúp cho hoạt động tín dụng của chi nhánh phát triển ngày một ổn định và bền vững hơn. Sau khi nghiên cứu và về lý luận và thực tiễn luận văn đã hoàn thành một số nhiệm vụ sau:

Thứ nhất: Hệ thống hoá và làm rõ một số vấn đề lý luận cơ bản về hoạt động tín dụng và mở rộng tín dụng của ngân hàng thương mại.

Thứ hai: Phân tích đánh giá về thực trạng mở rộng hoạt động tín dụng tại ngân hàng Kiên Long – CN Đà Nẵng từ đó rút ra những điểm mạnh, những hạn chế và chỉ ra nguyên nhân.

Thứ ba: Đề xuất những giải pháp mở rộng hoạt động hoạt động tín dụng tại ngân hàng Kiên Long – CN Đà Nẵng. Luận văn đã đưa ra một số kiến nghị cụ thể đối với Chính phủ, các Bộ, ngành liên quan, ngân hàng Nhà nước, ngân hàng TMCP Kiên Long, để việc tổ chức thực hiện các giải pháp được nhanh chóng, thuận lợi.