

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

**NGÔ TRỌNG ĐIỂM**

**MỞ RỘNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP**  
**TẠI NGÂN HÀNG TMCP NGOẠI THƯƠNG**  
**VIỆT NAM – CHI NHÁNH QUY NHƠN**

**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: **TS. NGUYỄN HÒA NHÂN**

**Phản biện 1: PGS.TS. Võ Thúy Anh**

**Phản biện 2: PGS.TS. Trần Thị Hà**

Luận văn đã được bảo vệ trước Hội đồng chấm Luận văn tốt nghiệp thạc sĩ Quản trị Kinh doanh họp tại Đại học Đà Nẵng ngày 26 tháng 01 năm 2013.

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

Doanh nghiệp đóng vai trò rất quan trọng trong nền kinh tế, là bộ phận chủ yếu tạo ra tổng sản phẩm trong nước (GDP). Những năm gần đây, hoạt động của doanh nghiệp đã có bước phát triển đột biến, góp phần giải phóng và phát triển sức sản xuất, huy động và phát huy nội lực vào phát triển kinh tế xã hội, giải quyết có hiệu quả các vấn đề xã hội như: tạo việc làm, xoá đói, giảm nghèo..., đồng thời doanh nghiệp phát triển tác động đến chuyển dịch cơ cấu trong nền kinh tế quốc dân.

Chính vai trò quan trọng của doanh nghiệp đối với sự phát triển về kinh tế nên nhà nước đã có những chủ trương, chính sách và các chương trình thúc đẩy các doanh nghiệp này phát triển để có những đóng góp lớn hơn nữa cho sự phát triển chung của xã hội. Có thể thấy rõ, hệ thống pháp luật, môi trường kinh doanh, hành lang pháp lý đang dần được cải thiện để các loại hình doanh nghiệp dễ dàng hoạt động. Tuy nhiên bên cạnh đó còn nhiều đối tượng doanh nghiệp vẫn gặp khó khăn về vấn đề tiếp cận nguồn vốn tín dụng.

Với mối quan tâm cùng các giải pháp hỗ trợ của nhà nước để doanh nghiệp phát triển nên doanh nghiệp là đối tượng khách hàng mà các tổ chức tín dụng rất quan tâm. Đối với Ngân hàng TM CP ngoại thương Việt nam – CN Quy Nhơn mở rộng tín dụng đối với doanh nghiệp cũng là một chủ trương trọng tâm mà ngân hàng hướng đến góp phần tăng quy mô hoạt động, mang lợi nhuận cho ngân hàng thúc đẩy chi nhánh phát triển góp phần vào việc phát triển Ngân hàng TMCP ngoại thương Việt nam trở thành tập đoàn tài chính hùng mạnh, chính vì lý do đó nên tôi đã chọn đề tài là “*Mở rộng tín dụng*”

*đối với doanh nghiệp tại ngân hàng TMCP ngoại thương Việt nam – CN Quy Nhơn”*

## **2. Mục đích nghiên cứu**

Hệ thống hóa lý luận về Tín dụng doanh nghiệp và Mở rộng tín dụng đối với doanh nghiệp của các ngân hàng thương mại. Phân tích, đánh giá thực trạng hoạt động mở rộng tín dụng đối với doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt nam CN Quy Nhơn thời gian 2009-2011. Đề xuất các giải pháp mở rộng hoạt động tín dụng đối với doanh nghiệp.

## **3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu**

Đối tượng nghiên cứu: Toàn bộ các vấn đề liên quan đến quá trình mở rộng tín dụng doanh nghiệp của ngân hàng TMCP ngoại thương Việt nam – CN Quy Nhơn.

Phạm vi nghiên cứu: Đề tài nghiên cứu mở rộng tín dụng đối với doanh nghiệp tại ngân hàng TM CP Ngoại thương Việt nam CN Quy Nhơn, gồm mở rộng các hình thức cho vay và các hình thức tín dụng khác trong giai đoạn 2009 – 2011.

## **4. Phương pháp nghiên cứu**

Trên cơ sở phương pháp luận của phép biện chứng duy vật kết hợp giữa lý luận và thực tế hoạt động của Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt nam CN Quy Nhơn, luận văn vận dụng các phương pháp thu thập, tổng hợp, phân tích số liệu thống kê, so sánh, đối chiếu để nhận định, đánh giá tình hình và đề xuất các giải pháp.

## **5. Bố cục luận văn**

Ngoài phần mở đầu, kết luận và tài liệu tham khảo, nội dung luận văn bao gồm 3 chương như sau:

Chương 1: Một số vấn đề tín dụng doanh nghiệp và mở rộng tín dụng doanh nghiệp của các Ngân hàng thương mại

Chương 2: Thực trạng mở rộng tín dụng đối với doanh nghiệp tại Ngân hàng TM CP ngoại thương Việt nam – CN Quy Nhơn trong thời gian 2009-2011

Chương 3: Giải pháp mở rộng tín dụng đối với doanh nghiệp tại ngân hàng TM CP Ngoại thương Việt nam – CN Quy Nhơn

## **6. Tổng quan tài liệu nghiên cứu**

Luận văn đã sử dụng một số tài liệu có liên quan để làm tài liệu nghiên cứu cho những nhận định được trình bày trong luận văn. Cụ thể như sau:

(a) “*Mở rộng tín dụng doanh nghiệp tại chi nhánh ngân hàng đầu tư và phát triển Kontum*”, luận văn thạc sĩ – Hà Đức Hùng (năm 2011).

(b) “*Mở rộng tín dụng ngân hàng đối với các doanh nghiệp thuộc khu vực kinh tế tư nhân tại Ngân hàng Công thương Thành phố Đà Nẵng (Vietinbank Đà Nẵng)*”, luận văn thạc sĩ – Võ Thị Thu Hiền năm 2011.

(c) “*Mở rộng tín dụng doanh nghiệp tại Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn tỉnh Đắk Lắk*” – Luận văn thạc sĩ của tác giả Nguyễn Văn Tuấn năm 2010.

(d) “*Thực trạng doanh nghiệp tỉnh Bình Định*” của chủ biên Phạm Thị Xuân Cúc, nhà xuất bản thống kê năm 2011 với nội dung đánh giá thực trạng của doanh nghiệp tỉnh Bình Định trong 10 năm từ năm 2001 – 2010.

## **CHƯƠNG 1**

### **MỘT SỐ VẤN ĐỀ TÍN DỤNG DOANH NGHIỆP VÀ MỞ RỘNG TÍN DỤNG DOANH NGHIỆP CỦA CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI**

#### **1.1. MỘT SỐ VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ TÍN DỤNG DOANH NGHIỆP CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI**

##### **1.1.1 Khái quát về hoạt động tín dụng của ngân hàng thương mại**

➤ Ngân hàng thương mại & mở rộng tín dụng đối với doanh nghiệp

➤ Các nguyên tắc tín dụng

##### **1.1.2. Doanh nghiệp và phân loại hoạt động tín dụng của ngân hàng đối với doanh nghiệp**

➤ Những vấn đề liên quan đến doanh nghiệp

➤ Vai trò của tín dụng Ngân hàng thương mại đối với hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp

➤ Phân loại hoạt động tín dụng của ngân hàng đối với doanh nghiệp

#### **1.2. MỞ RỘNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP**

##### **1.2.1. Nội dung của mở rộng tín dụng đối với doanh nghiệp**

Sự cần thiết của mở rộng tín dụng doanh nghiệp: các doanh nghiệp trong nền kinh tế luôn vận động để tồn tại và phát triển. Trong quá trình phát triển đó doanh nghiệp luôn cần các nguồn vốn như ngắn, trung, dài hạn để như đầu tư và phát triển sản xuất kinh doanh. Ngoài nguồn vốn tự có của doanh nghiệp thì doanh nghiệp rất cần các nguồn vốn huy động khác mà chủ yếu từ ngân hàng. Vì vậy nguồn vốn từ ngân hàng đóng vai trò rất quan trọng trong việc đầu tư để hình thành nên tài sản của doanh nghiệp góp phần đẩy mạnh sản

xuất kinh doanh, thúc đẩy các thành phần kinh tế phát triển.... Để đáp ứng được nguồn vốn cho doanh nghiệp thì Ngân hàng mở tín dụng đối với doanh nghiệp là một tất yếu khách quan.

Việc tăng trưởng thị phần tín dụng doanh nghiệp giúp tăng trưởng quy mô tín dụng KHDN góp phần tăng khả năng cạnh tranh cũng như tầm ảnh hưởng của Ngân hàng đối với thị trường, bên cạnh đó việc duy trì tăng trưởng quy mô tín dụng góp phần làm đa dạng hóa sản phẩm tín dụng, tăng cường các hình thức cấp tín dụng tùy thuộc vào đối tượng khách hàng mà Ngân hàng áp dụng hình thức cấp tín dụng có bảo đảm bằng tài sản hoặc không áp dụng biện pháp bảo đảm bằng tài sản, cấp tín dụng thông qua hình thức cấp bảo lãnh, chiết khấu, bao thanh toán ..., chính vì thế mà ngân hàng có thể điều chỉnh cơ cấu phát triển một cách hợp lý trong chiến lược phát triển của mình.

Mở rộng quy mô tín dụng doanh nghiệp góp phần làm tăng số lượng KHDN, tăng dư nợ đối với các KHDN thể hiện qua việc tăng dư nợ bình quân của các KHDN và tăng dư nợ bình quân trên 1 KHDN trong kỳ, phát triển tăng số lượng khách hàng có quan hệ tín dụng đối với ngân hàng, chiếm lĩnh thị phần, đảm bảo sự phát triển an toàn, tăng hiệu quả kinh doanh của ngân hàng đồng thời đáp ứng tốt hơn nhu cầu vay vốn của doanh nghiệp.

Đối với các Doanh nghiệp: Việc mở rộng cho vay của ngân hàng thể hiện qua việc thoả mãn các nhu cầu hợp lý của khách hàng, qua đó nhu cầu vốn của doanh nghiệp để phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh được đáp ứng một cách kịp thời để nâng cao chất lượng, số lượng sản phẩm, tăng sức cạnh tranh, tăng doanh thu và lợi nhuận cho doanh nghiệp, thực hiện trả nợ theo cam kết đầy đủ, đúng hạn (nợ gốc, lãi ) cho ngân hàng và tiếp tục tích lũy phần lợi nhuận

còn lại để tiếp tục đầu tư sản xuất kinh doanh nhằm phát triển doanh nghiệp bền vững.

Mở rộng tín dụng doanh nghiệp ngoài việc làm gia tăng quy mô tín dụng của ngân hàng, còn góp phần đảm bảo chất lượng dịch vụ, đa dạng hóa sản phẩm cho vay, tăng trưởng thu nhập bên cạnh đó sẽ xuất hiện rủi ro, mà ngân hàng không thể bắt chấp rủi ro, vì vậy gia tăng quy mô tín dụng phải đi kèm với việc kiểm soát rủi ro tín dụng là tất yếu.

### **1.2.2 Các tiêu chí đánh giá về mở rộng tín dụng đối với doanh nghiệp**

- Các tiêu chí đánh giá tăng trưởng quy mô tín dụng
  - Tăng trưởng dư nợ tín dụng
  - Tăng trưởng doanh nghiệp vay vốn
  - Tăng trưởng dư nợ bình quân khách hàng doanh nghiệp
- Tiêu chí phản ánh đa dạng hóa sản phẩm
- Tiêu chí nâng cao chất lượng tín dụng doanh nghiệp
- Tiêu chí tăng trưởng thu nhập tín dụng doanh nghiệp
- Các tiêu chí phản ánh tình hình kiểm soát rủi ro
  - Mức giảm tỷ lệ nợ xấu
  - Mức giảm tỷ lệ nợ xóa ròng
  - Mức giảm tỷ lệ trích lập dự phòng rủi ro

### **1.2.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến mở rộng tín dụng doanh nghiệp**

#### ***a. Các nhân tố bên ngoài ngân hàng***

- Môi trường chính trị xã hội
- Tình hình phát triển kinh tế
- Môi trường pháp lý
- Chính sách tín dụng của Ngân hàng nhà nước



- Môi trường cạnh tranh các ngân hàng trên địa bàn

- Tình hình các doanh nghiệp

***b. Các nhân tố bên trong ngân hàng***

- Chiến lược, chính sách phát triển tín dụng khách hàng doanh nghiệp của Vietcombank

- Chính sách về sản phẩm

- Chính sách về giá cả

- Nguồn lực tài chính đáp ứng nhu cầu vốn vay

- Quy trình, nghiệp vụ cho vay

- Hệ thống mạng lưới kênh phân phối (phòng giao dịch)

- Chính sách tuyên truyền quảng cáo

- Trình độ, năng lực làm việc của đội ngũ cán bộ tín dụng

## **KẾT LUẬN CHƯƠNG 1**

Quá trình tăng trưởng tín dụng đối với ngân hàng thương mại trong đó có mở rộng về tín dụng doanh nghiệp luôn đi kèm với quá trình phát triển của ngân hàng nói chung, và trong quá trình mở rộng tín dụng có nhiều yếu tố tác động đến các yếu tố bên ngoài ngân hàng như môi trường chính trị xã hội, tình hình phát triển kinh tế nói chung, môi trường pháp lý, chính sách tín dụng của ngân hàng nhà nước ... môi trường bên trong như chính sách về giá, sản phẩm, ... tuy nhiên để đánh giá quá trình mở rộng tín dụng đối với doanh nghiệp ta có các tiêu chí, song song với quá trình mở rộng tín dụng ta có các tiêu chí để kiểm soát rủi ro làm cho quá trình mở rộng tín dụng hiệu quả.

**CHƯƠNG 2**  
**THỰC TRẠNG MỞ RỘNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI**  
**DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ**  
**PHẦN NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM – CHI NHÁNH**  
**QUY TRONG THỜI GIẠN 2009-2011**

**2.1. KHÁI QUÁT VỀ NGÂN HÀNG TMCP NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM CHI NHÁNH QUY NHƠN**

**2.1.1. Vài nét lịch sử**

**2.1.2 Chức năng hoạt động và cơ cấu tổ chức của hàng TMCP Ngoại thương Việt nam CN Quy Nhơn ảnh hưởng đến việc mở rộng tín dụng**

**2.1.3 Khái quát tình hình huy động vốn, cho vay và hoạt động kinh doanh VCB Quy Nhơn**

\* Tình hình huy động vốn, dư nợ vay của VCB Quy Nhơn qua các năm

**Bảng 2.1 Tình hình huy động, dư nợ của VCB Quy Nhơn qua các năm**  
**ĐVT: tỷ đồng**

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011
1. Tổng huy động vốn	803	1.036	1.246
- Tốc độ tăng so với năm trước (%)	28,48	29,02	20,27
2. Tổng dư nợ tín dụng chi nhánh	2.015	2.376	2.905
- Tốc độ tăng trưởng tín dụng (%)	15,4	17,9	22,26
- Dư nợ của KHDN	1.543	1.739	2.081
+ Dư nợ KHDN/Tổng dư nợ (%)	76,57	73,19	71,63
+ Tốc độ tăng trưởng/năm trước (%)	11,97	12,02	19,66

(Nguồn báo cáo hàng năm của VCB Quy Nhơn)

\* Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của VCB Quy Nhơn qua các năm

#### **2.1.4. Đặc điểm doanh nghiệp tỉnh Bình Định ảnh hưởng đến mở rộng tín dụng doanh nghiệp**

- Sự phát triển của các doanh nghiệp trên địa bàn khá nhanh
- Số lượng các doanh nghiệp phát triển mạnh qua các năm
- Doanh nghiệp nhà nước giảm, nghiệp tư nhân phát triển khá nhanh
- Các doanh nghiệp phân bố không đồng đều giữa các địa phương trong tỉnh
- Thế mạnh của các doanh nghiệp là các ngành công nghiệp chế biến

## **2.2. THỰC TRẠNG MỞ RỘNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG TMCP NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM – CN QUY NHƠN**

### **2.2.1 Thực trạng tăng trưởng quy mô tín dụng doanh nghiệp tại VCB Quy Nhơn**

#### ***a. Thực trạng tăng trưởng dư nợ tín dụng doanh nghiệp***

Trong tổng dư nợ vay của khách hàng thì dư nợ vay khách hàng doanh nghiệp chiếm tỷ trọng cao qua các năm bình quân trên 70%, còn lại dư nợ cho vay khách hàng thể nhân, điều này cho thấy VCB Quy Nhơn rất chú trọng đến đối tượng KHDN trên địa bàn, dư nợ vay KHDN đến thời điểm cuối năm 2011 là 2.061 tỷ đồng, tăng 16,9% so với năm 2010 (1.762 tỷ đồng), và tăng 36,77% so với năm 2009 (1.474 tỷ đồng), đây là những đối tượng KH mà VCB Quy Nhơn quan tâm. Tuy nhiên việc tăng trưởng dư nợ hàng năm đều nằm trong sự kiểm soát của chi nhánh và giới hạn của trung ương giao, đồng thời quá trình kiểm soát rủi ro tín dụng chi nhánh luôn đặt

lên hàng đầu thông qua sự chỉ đạo, giám sát chặt chẽ của ban lãnh đạo nhằm các khoản cho vay mang lại hiệu quả cao, hạn chế thấp nhất những rủi ro.

Nhìn chung tình hình dư nợ tín dụng hàng năm đều tăng qua các năm, tốc độ tăng bình quân hàng năm là 18,8%, trong đó dư nợ tín dụng doanh nghiệp chiếm tỷ lệ cao trên 70% trong cơ cấu dư nợ tín dụng của toàn chi nhánh, tốc độ tăng trưởng tín dụng khách hàng doanh nghiệp hàng năm là 14,3%, để có sự đánh giá thực trạng về khách hàng doanh nghiệp vay vốn tại VCB Quy Nhơn ta đi vào tìm hiểu ở phần sau

**Bảng 2.5. Dư nợ cho vay của VCB Quy Nhơn qua các năm.**

*DVT: tỷ đồng*

<b>Chỉ tiêu</b>	<b>Năm 2009</b>	<b>Năm 2010</b>	<b>Năm 2011</b>
1. Dư nợ tín dụng			
- Tổng dư nợ tín dụng chi nhánh	2.015	2.376	2.905
- Tổng dư nợ tín dụng bình quân chi nhánh	1.875	2.196	2.641
2. Cơ cấu tín dụng			
- Dư nợ của KHDN	1.474	1.762	2.061
+ Dư nợ KHDN/Tổng dư nợ (%)	73,15%	74,16%	70,95%
+ Tốc độ tăng trưởng/năm trước (%)	6,50%	19,54%	16,97%
- Dư nợ của KH cá nhân	541	614	844
+ Dư nợ KHCN/Tổng dư nợ (%)	26,85%	25,84%	29,05%
+ Tốc độ tăng trưởng/ năm trước (%)	54,57%	13,49%	37,46%

***b. Thực trạng khách hàng doanh nghiệp vay vốn tại VCB Quy Nhơn***

- Số lượng khách hàng doanh nghiệp giảm qua các năm

- Số lượng khách hàng ngoài nhà nước chiếm trung bình trên 85%/tổng khách hàng doanh nghiệp vay vốn
- Số lượng khách hàng giảm nhưng số hợp đồng vay vốn tăng cao cho thấy hoạt động cho vay luôn duy trì ở mức cao

**c. Thực trạng phát triển dư nợ bình quân khách hàng doanh nghiệp**

**Bảng 2.8. Dư nợ vay bình quân KHDN**

*ĐVT: tỷ đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011
- Dư nợ KHDN	1.474	1.762	2.061
- Số DN vay vốn	190	171	158
- Dư nợ DN/số lượng DN	7,76	10,30	13,04
+ Dư nợ DNNN/Số DNNN vay vốn	9,07	12,76	12,2
+ Dư nợ DN ngoài NN/số DN ngoài nhà nước	8,1	9,9	13,7

*(Nguồn báo cáo hàng năm của VCB Quy Nhơn)*

Số lượng khách hàng doanh nghiệp đặt quan hệ tín dụng tại VCB Quy Nhơn giảm, tốc độ giảm trung bình hàng năm là 8,8%, dư nợ trên mỗi khách hàng doanh nghiệp hàng năm lại tăng lên trung bình là 10,36% điều này cho thấy VCB Quy Nhơn rất chú trọng đến việc tăng dư nợ với đối tượng là khách hàng doanh nghiệp, tuy nhiên ngân hàng cần có sự kiểm soát rủi ro chặt chẽ để quá trình tăng trưởng tín dụng hàng năm đạt hiệu quả.

**2.2.2. Thực trạng đa dạng hóa sản phẩm cho vay**

Ngoài sản phẩm cho vay VCB Quy Nhơn phát triển các sản phẩm khác như: Bảo lãnh, chiết khấu, tái chiết khấu, bao thanh toán.

**\* Đánh giá thực trạng tín dụng doanh nghiệp theo cơ cấu:**

➤ **Dư nợ phân theo kỳ hạn:** Trong cơ cấu dư nợ ngắn hạn của chi nhánh chủ yếu là dư nợ ngắn hạn đối với khách hàng doanh nghiệp, tỷ trọng dư nợ vay ngắn hạn của khách hàng doanh nghiệp trung bình trong ba năm chiếm 79% trong tổng dư nợ vay ngắn hạn của toàn chi nhánh, dư nợ trung, dài hạn có xu hướng giảm nhẹ qua các năm, đây cũng là sự điều chỉnh trong cơ cấu cho vay đối với Ngân hàng.

➤ **Dư nợ phân theo ngành kinh tế giai đoạn 2009-2011.**

- Trong tổng các doanh nghiệp vay vốn tại VCB Quy Nhơn cho thấy ngành có dư nợ cao nhất là ngành công nghiệp chế biến năm 2011 là 1.391 tỷ đồng, chủ yếu là ngành chế biến gỗ, đá xuất khẩu năm 2011 cao nhất chiếm 64,97% tổng dư nợ của đối tượng khách hàng doanh nghiệp và tăng 45,8% so với năm 2009 tương đương mức tăng 437 tỷ đồng. Mức dư nợ trung bình của ngành này là 63,08% tổng dư nợ vay của khách hàng doanh nghiệp, tương đương mức dư nợ bình quân trong ba năm là 1.154 tỷ đồng, chiếm 63,3% dư nợ bình quân của khách hàng doanh nghiệp, điều này cũng đã phản ánh đúng tình hình thực tế về doanh nghiệp trên địa bàn chủ yếu là hoạt động sản xuất kinh doanh gỗ, đá, dăm, nguyên liệu ... đây là những doanh nghiệp chủ lực trong việc phát triển kinh tế địa phương, và VCB Quy Nhơn hướng đến các doanh nghiệp chủ lực này để cung ứng nguồn vốn phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh

- Tuy nhiên đây cũng là lĩnh vực chịu sự tác động từ các yếu tố bên ngoài kể cả đầu vào và đầu ra của doanh nghiệp nên khi thị trường có nhiều sự tác động thì ngành hàng này sẽ gặp nhiều khó khăn điều này sẽ dẫn đến nhiều rủi ro cho doanh nghiệp và cũng ảnh

hưởng lớn đến khả năng trả nợ cho ngân hàng, vì vậy VCB Quy Nhơn cần đánh giá thận trọng hơn đối với những doanh nghiệp thuộc ngành chế biến như gỗ, đá ,... để hạn chế thấp nhất rủi ro

➤ *Dư nợ phân theo loại hình doanh nghiệp*

➤ *Dư nợ theo biện pháp bảo đảm*

- Dư nợ vay vốn theo biện pháp bảo đảm có xu hướng tăng qua các năm giúp ngân hàng hạn chế rủi ro

- Yêu cầu về đảm bảo tiền vay tăng là hạn chế trong việc mở rộng tín dụng

➤ *Dư nợ khách hàng doanh nghiệp phân theo loại tiền*

\* *Tình hình bảo lãnh, chiết khấu, bao thanh toán*

### **2.2.3. Thực trạng tăng trưởng thu nhập tín dụng doanh nghiệp**

#### **2.2.4. Thực trạng kiểm soát rủi ro tín dụng**

##### **a. Tình hình nợ xấu qua các năm**

Tỷ lệ nợ xấu của VCB Quy Nhơn qua các năm đều ở mức thấp, và thấp hơn so với quy định Vietcombank Trung ương giao hàng năm cụ thể nợ xấu của chi nhánh giảm mạnh, năm 2011 tổng nợ xấu tại VCB Quy Nhơn là 6,76 tỷ đồng, chiếm 0,23%/Tổng dư nợ, giảm 27,99 tỷ đồng (tương đương giảm 80,5%) so với năm 2009. Trong đó, nợ xấu đối với KHDN là 6,11 tỷ đồng, chiếm 90,38% tổng nợ xấu của VCB Quy Nhơn và giảm 24,46 tỷ đồng (giảm 80%) so với năm 2009, tỷ lệ nợ xấu của khách hàng doanh nghiệp trên tổng dư nợ KHDN có xu hướng giảm mạnh qua các năm, cụ thể năm 2011 là 0,29%, năm 2010 là 0,47%, năm 2009 là 1,95% trong đó tỷ lệ bình quân qua ba năm là 0,9%.

Việc tăng dư nợ doanh nghiệp, nhưng giảm được dư nợ xấu từ năm 2009 đến năm 2011 cả về số tương đối và tuyệt đối, cho thấy

VCB Quy Nhơn bên cạnh việc phát triển về quy mô tín dụng và gia tăng lợi nhuận thì ngân hàng rất chú trọng đến kiểm soát rủi ro. Kết quả này sẽ tạo tiền đề, nền tảng tin tưởng và mạnh dạng cho việc mở rộng tín dụng đối với KHĐN và nâng cao hiệu quả trong hoạt động kinh doanh của VCB Quy Nhơn những năm tới.

***b. Tình hình tỷ lệ xóa nợ rỗng***

Nhìn chung tỷ lệ nợ xóa rỗng qua các năm đều thấp, bình quân trong ba năm là 1,57% và giữa các năm không có sự biến động nhiều cho thấy ngân hàng đã kiểm soát tốt rủi ro, chất lượng tín dụng ngày càng được nâng cao.

***c. Tình hình trích lập dự phòng rủi ro***

Việc trích lập dự phòng rủi ro thấp đây là tín hiệu rất tốt cho Chi nhánh trong điều kiện nền kinh tế khó khăn chung, với kết quả đạt được là đáng khích lệ tuy nhiên trong tương lai rủi ro luôn tiềm ẩn nên việc đánh giá, phòng ngừa rủi ro thường xuyên là cần thiết đặc biệt cần có sự giám sát chặt chẽ quá trình cho vay đối với khách hàng từ khâu thẩm định, cho vay đến khi thu hồi vốn vay.

**2.3. ĐÁNH GIÁ CHUNG VỀ THỰC TRẠNG MỞ RỘNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP TẠI VCB QUY NHƠN TRONG THỜI GIAN 2009 - 2011**

**2.3.1. Những kết quả đạt được**

Dư nợ khách hàng tăng cao qua các năm, trong đó chủ yếu là đối tượng khách hàng doanh nghiệp.

Dư nợ khách hàng doanh nghiệp chiếm đa số trong tổng dư nợ vay của VCB Quy Nhơn, trong đó dư nợ vay ngắn hạn của doanh nghiệp chiếm trên 71% tổng dư nợ vay qua các năm, điều này cho thấy VCB Quy Nhơn là ngân hàng bán buôn.

Dư nợ vay doanh nghiệp ngoài nhà nước chiếm tỷ trọng



cao trung bình 84,75% tổng dư nợ vay khách hàng doanh nghiệp, trong đó các doanh nghiệp ngoài nhà nước chiếm đa số là công ty trách nhiệm hữu hạn, công ty cổ phần, dư nợ vay của đối tượng này chiếm trung bình 92% tổng dư nợ vay của doanh nghiệp ngoài quốc doanh.

Ngành có dư nợ vay chiếm tỷ trọng cao là ngành công nghiệp chế biến.

Tình hình tài sản bảo đảm đối với các khoản vay có dư nợ: Trong ba năm xu hướng tài sản bảo đảm so với dư nợ vay có sự biến động nhưng xu hướng tăng lên nhanh chóng, điều này góp phần hạn chế rủi ro cho ngân hàng.

Cho vay ngoại tệ có xu hướng tăng lên nhanh qua các năm.

Chất lượng tín dụng an toàn.

Phát triển thế mạnh trong lĩnh vực cho vay xuất nhập khẩu.

### **2.3.2. Những hạn chế và nguyên nhân hạn chế mở rộng hoạt động tín dụng Doanh nghiệp tại VCB Quy Nhơn**

#### ***a. Những hạn chế***

- Phát triển mạng lưới các phòng giao còn ít
- Quy mô cho vay đối với khách hàng doanh nghiệp đang tăng điều này luôn đi kèm với tiềm ẩn nhiều rủi ro
  - Số lượng khách hàng doanh nghiệp vay vốn tại VCB Quy Nhơn giảm qua các năm tốc độ giảm hàng năm là 8,8%, dư nợ cho vay trên một khách hàng doanh nghiệp lại tăng lên trung bình tăng là 14,2%/năm, điều này cho thấy rủi ro trên mỗi khách hàng doanh nghiệp tăng lên.
  - Vẫn giữ quan niệm về Ngân hàng bán buôn cho vay các món lớn có thể gặp rủi ro.
  - Tập trung cho vay những doanh nghiệp thuộc ngành chế

biến với dư nợ lớn trên 47% tổng dư nợ vay khách hàng doanh nghiệp nên khi thị trường biến động thì sẽ gặp nhiều rủi ro.

- Doanh nghiệp trên địa bàn đa phần là các doanh nghiệp có quy mô nhỏ và vừa vì vậy báo cáo tài chính chưa minh bạch và nguồn vốn hoạt động chủ yếu là dựa vào nguồn vay ngân hàng, tính chủ động nguồn vốn của chủ doanh nghiệp không cao nên gặp rất nhiều rủi ro nếu có sự biến động bên ngoài tác động đến doanh nghiệp vay vốn và khả năng trả nợ của ngân hàng.

- Thủ tục vay vốn của Ngân hàng vẫn còn nhiều ràng buộc khắc khe nên khách hàng cảm thấy không hài lòng sẽ chuyển sang ngân hàng khác giao dịch.

- Tăng cho vay dư nợ vay ngoại tệ, bên cạnh đó dư nợ vay VND mà các doanh nghiệp thuộc ngành này lệ thuộc nhiều thị trường nên gặp nhiều rủi ro.

- Sản phẩm tín dụng đối với KHDN còn đơn điệu, chủ yếu vẫn là các sản phẩm truyền thống cho vay, chưa đưa ra được các sản phẩm mới, chưa đa dạng về hình thức cấp tín dụng, quy trình cho vay còn thiếu sự linh hoạt các dịch vụ trợ giúp tín dụng chưa phát triển.

- Việc thu hút khách hàng mới trên địa bàn đặt quan hệ vay với chi nhánh còn nhiều hạn chế

- Nguồn vốn huy động của Chi nhánh chưa đáp ứng nhu cầu vay vốn của khách hàng mà việc tăng cường cho vay dựa trên nguồn điều chuyển từ ngân hàng Ngoại thương Việt nam

- Chưa thành lập các bộ phận chuyên trách thẩm định giá tài sản thế chấp mà cán bộ tín dụng kiêm cán bộ thẩm định giá tài sản.

- Chưa tách riêng phòng khách hàng doanh nghiệp và khách hàng thể nhân.

- Thị phần còn hạn chế mỗi chi nhánh hạn chế.

### ***b. Nguyên nhân của những hạn chế***

- Tình hình kinh tế còn nhiều khó khăn, thị trường diễn biến phức tạp, sự cạnh tranh ngày càng gay gắt giữa các tổ chức tín dụng khiến cho việc mở rộng tín dụng đối với DN gặp khó khăn.

- Ngân hàng chưa có những khảo sát, đánh giá về thị trường tiềm năng nên việc mở rộng và phát triển mạng lưới còn nhiều hạn chế.

- Dưới áp lực đặt nặng về chỉ tiêu của Vietcombank Trung ương giao kế hoạch hàng năm nên ngân hàng nói lỏng chính sách cho vay không có tài sản đảm bảo, tuy nhiên chính sách này thường kéo dài không lâu và thường xuyên thay đổi.

- Thủ tục giải quyết hồ sơ còn chậm nên đã dẫn đến tình trạng khách hàng không nhận được tiền điều này đã ảnh hưởng đến kế hoạch kinh doanh doanh nghiệp

- Chính sách chăm sóc khách hàng, giữ chân khách hàng cũ và thu hút khách hàng mới còn nhiều hạn chế nên một bộ phận khách hàng bỏ sang chi nhánh khác để giao dịch.

- Chính sách tín dụng có những ràng buộc gây khó cho doanh nghiệp

- Các doanh nghiệp chưa có sự liên kết chặt chẽ thông qua các hiệp hội để hỗ trợ thông tin, thị trường ...

- Năng lực, trình độ của cán bộ tín dụng còn hạn chế.

- Việc định giá tài sản đảm bảo theo quy định của nhà nước chưa phù hợp với cơ chế thị trường.

- Nguồn vốn huy động ít dẫn đến nhiều lúc mở rộng tín dụng cần phải cân đối và vay từ ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt nam.

## KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

Trong chương này đã phân tích thực trạng hoạt động tín dụng của VCB Quy Nhơn trong thời gian ba năm 2009 - 2011 từ đó đánh giá những kết quả đạt được, và những hạn chế, những nguyên nhân, từ đó đưa ra các giải pháp và các đề xuất với các bên có liên quan để công tác tín dụng doanh nghiệp trở thành thế mạnh góp phần tăng thu nhập cho ngân hàng và thúc đẩy ngân hàng phát triển trong thời gian sắp tới.

## CHƯƠNG 3

### GIẢI PHÁP MỞ RỘNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG TMCP NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM – CN QUY NHƠN

#### 3.1. CÁC CĂN CỨ ĐỂ ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP

➤ Căn cứ vào xu hướng phát triển doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh Bình Định

➤ Căn cứ chiến lược phát triển của ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt nam – CN Quy nhơn

#### 3.2. CÁC GIẢI PHÁP MỞ RỘNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP

##### 3.2.1. Hoàn thiện chính sách về phát triển thị trường

##### *a. Đánh giá tiềm năng thị trường và đối thủ cạnh tranh*

- Khảo sát, thống kê để đánh giá tiềm năng của thị trường thuộc phạm vi của VCB Quy Nhơn

- Trên cơ sở các đối thủ cạnh tranh chính VCB Quy Nhơn đánh giá cụ thể và rõ ràng về tình hình đối thủ cạnh tranh điểm mạnh, điểm yếu từ đó có các chính sách phù hợp cho các đối tượng khách hàng.

***b. Phát triển mạng lưới các phòng giao dịch***

- Đánh giá tiềm năng của thị trường thuộc phạm vi hoạt động của VCB Quy Nhơn

- Đẩy mạnh phát triển mạng lưới phòng giao dịch ở địa bàn

***c. Đánh giá xu hướng thị trường tín dụng tại Bình Định***

- Đánh giá xu hướng phát triển thị trường tại Bình Định

- Xu hướng tín dụng trong thời gian tới là đối với các doanh nghiệp trong ngành chế biến

**3.2.2. Rà soát và hoàn thiện các chính sách chăm sóc khách hàng**

***a. Chăm sóc khách hàng tiềm năng***

- Chăm sóc khách hàng mới

- Đối với khách hàng ngừng sử dụng sản phẩm dịch vụ của Chi nhánh: Thuyết phục các khách hàng này bằng các chương trình nhằm kéo họ quay lại với VCB Quy Nhơn.

***b. Chăm sóc khách hàng hiện có***

- Hàng năm định kỳ hoặc đột xuất tổ chức điều tra sự, đánh giá sự hài lòng của khách hàng về chất lượng sản phẩm dịch vụ theo từng loại khách hàng. Trên cơ sở ý kiến của khách hàng, Chi nhánh tổ chức thực hiện các giải pháp duy trì và nâng cao sự hài lòng của khách hàng.

- Thực hiện các hình thức khuyến mãi, tặng quà nhân dịp các sự kiện lớn như ngày sinh nhật, các ngày lễ trong năm.

- Định kỳ, có thể tổ chức Hội nghị để giới thiệu, hướng dẫn sử dụng sản phẩm dịch vụ hoặc trưng cầu ý kiến góp ý

- Vào dịp cuối năm, Chi nhánh cần tổ chức hội nghị khách hàng riêng cho đối tượng khách hàng doanh nghiệp như một lời tri ân của khách hàng.

***c. Thành lập tổng đài để hỗ trợ khách hàng***

**3.2.3. Chính sách sản phẩm, dịch vụ tín dụng của ngân hàng**

***a. Đa dạng hóa các sản phẩm, dịch vụ tín dụng***

- Bên cạnh các sản phẩm truyền thống trong thời gian tới cần bổ xung các sản phẩm mới như: Thấu chi qua tài khoản doanh nghiệp đẩy mạnh hoạt động bao thanh toán, cho thuê tài chính.

- Thiết kế các sản phẩm cho vay chuyên biệt cho các khách hàng doanh nghiệp đặc biệt là các đối tượng khách hàng có nhu cầu về xuất khẩu.

- VCB Quy Nhơn cần phối hợp với VCB trung ương trong việc thiết lập các sản phẩm phù hợp với đặc điểm doanh nghiệp của địa phương như tại Bình Định mạnh về công nghiệp chế biến đồ gỗ, đá xuất khẩu.

***b. Cải tiến chất lượng các sản phẩm dịch vụ***

Nâng cao chất lượng phục vụ của đội ngũ nhân viên giao dịch trực tiếp với khách hàng thông qua việc cải tiến nề nếp tác phong làm việc, nâng cao kỹ năng giao tiếp, chăm sóc khách hàng, thủ tục đơn giản.

Đánh giá định kỳ từng sản phẩm, dịch vụ tín dụng để biết được các những điểm mạnh, những hạn chế và từ đó có biện pháp khắc phục nhằm phục vụ tốt nhất nhu cầu của khách hàng.

***c. Thực hiện bán chéo sản phẩm***

***d. Điều chỉnh mức phán quyết tín dụng và bảo đảm tiền vay***

- Điều chỉnh mức phán quyết đối với các phòng giao dịch trên 500 triệu đồng

- Điều chỉnh chính sách đảm bảo tiền vay để khách hàng xếp hạng tín dụng tốt từ hạng A trở lên được phép vay có bảo đảm một phần hoặc không có bảo đảm bằng tài sản tại các phòng giao dịch.

### **3.2.4. Chính sách về giá**

- Xây dựng chính sách lãi suất cạnh tranh so với các Ngân hàng trên cùng địa bàn nhằm áp dụng một cách linh hoạt cho các đối tượng khách hàng khác nhau.

- Điều chỉnh giảm lãi suất cho vay đối với các khoản vay còn dư nợ nhưng lãi suất cao xuống mức lãi suất hợp lý trong điều kiện kinh tế gặp khó khăn nhằm hỗ trợ doanh nghiệp

- Đối với các khách hàng mới Ngân hàng có sự đánh giá các yếu tố liên quan để từ đó ngân hàng ước tính được một khoản chênh lệch giữa thu tiền và các chi phí bỏ ra để từ đó ngân hàng có sự đánh giá và quyết định một mức lãi suất hợp lý.

- Hỗ trợ doanh nghiệp bằng cách điều chỉnh giảm lãi suất trong điều kiện kinh tế khó khăn.

### **3.2.6. Các giải pháp hỗ trợ**

- Đẩy mạnh huy động nguồn vốn để mở rộng tín dụng đối với DN
- Đẩy mạnh chính sách
- Chính sách phát triển nguồn nhân lực
- Thành lập bộ phận thẩm định và xử lý tài sản
- Kiểm soát rủi ro tín dụng

## **3.3. CÁC KIẾN NGHỊ**

### **3.3.1. Đối với cơ quan hành chính tỉnh Bình Định**

- Kiến nghị đối với cơ quan của tỉnh Bình Định như Công chứng, cơ quan đăng ký giao dịch đảm bảo, tòa án ... để tạo điều kiện thuận lợi hơn nữa trong việc phối hợp xử lý các vấn đề liên quan.

- Chỉ đạo triển khai nhanh chóng và sớm hoàn thiện cơ sở hạ tầng các khu công nghiệp, tiểu thủ công nghiệp tập trung để bàn giao mặt bằng cho các DN.

- Thành lập trung tâm xúc tiến hỗ trợ DN, các hiệp hội nhằm tư vấn, cung ứng...

### **3.3.2. Đối với ngân hàng Nhà nước Việt Nam**

- Đưa ra các định hướng, chiến lược phát triển có sự định hướng lâu dài tránh những trường hợp thay đổi thường xuyên gây khó khăn cho doanh nghiệp

- Nâng cao vai trò giám sát của thanh tra ngân hàng đối với các NHTM trên địa bàn nhằm hạn chế tối đa những ngăn chặn và hạn chế tối đa những sai phạm của các NHTM.

### **3.3.3. Đối với Ngân hàng Ngân hàng TM CP Ngoại Thương Việt nam**

- Xây dựng chiến lược về thị trường và khách hàng là DN, có dự báo, đánh giá về triển vọng của những ngành và những thay đổi của thị trường để các chi nhánh cập nhật những thông tin kịp thời.

- Điều chỉnh mức phán quyết cho chi nhánh nhằm nâng cao tính tự chủ nhiều hơn nữa cho các Chi nhánh

- Tăng cường công tác kiểm tra kiểm soát để hạn chế những sai sót, yếu kém và phát hiện, ngăn chặn kịp thời những biểu hiện của rủi ro để chấn chỉnh và phát triển có hiệu quả trong tương lai.

## **KẾT LUẬN CHƯƠNG 3**

Từ thực trạng mở rộng tín dụng doanh nghiệp tại VCB Quy Nhơn căn cứ vào chiến lược phát triển của VCB Quy Nhơn và tình hình các doanh nghiệp trên địa bàn, từ đó đưa ra các giải pháp mang tính lâu dài ảnh hưởng trực tiếp đến việc mở rộng tín dụng đối với doanh nghiệp đẩy mạnh công tác tín dụng doanh nghiệp tại VCB Quy Nhơn cũng như những giải pháp để kiểm soát rủi ro tín dụng, và đề xuất các giải pháp mang tính xây dựng đối với các bên có liên quan để cho quá trình mở rộng tín dụng doanh nghiệp mang tính hiệu quả lâu dài.



## KẾT LUẬN

Doanh nghiệp đóng vai trò quan trọng trong sự phát triển kinh tế, góp phần thúc đẩy các thành phần kinh tế khác phát triển, giải quyết việc làm, tăng thu nhập, giải quyết các vấn đề an ninh xã hội, chính vai trò quan trọng của doanh nghiệp đối với nền kinh tế nên đã được chính phủ và các địa phương quan tâm. Hiện tại với Bình Định các doanh nghiệp đang phát triển nhanh ở nhiều ngành và nhiều lĩnh vực và phân bố ở các huyện, thị xã và thành phố trong tỉnh tuy nhiên với quy mô đa phần là doanh nghiệp vừa và nhỏ nên khả năng về tài chính còn nhiều hạn chế, đa phần nguồn vốn phụ thuộc vào ngân hàng.

Chính vì thế chính sách tín dụng của các ngân hàng thương mại đang hướng tới các doanh nghiệp và là thị trường mục tiêu và đầy tiềm năng vừa đáp ứng nhu cầu về vốn vừa mang lại thu nhập cho ngân hàng.

Xuất phát từ thực tế đó để có cơ sở đẩy mạnh sự mở rộng tín dụng đối với doanh nghiệp tại VCB Quy Nhơn góp phần vào sự phát triển của Vietcombank và kinh tế tại địa phương nên tác giả đã tập trung nghiên cứu các vấn đề lý luận, thực tiễn và luận văn hoàn thành các vấn đề sau:

- Hệ thống hoá những vấn đề cơ bản về hoạt động tín dụng NHTM, khẳng định vai trò của hoạt động tín dụng và mở rộng tín dụng đối với NHTM, cũng như đưa ra các hướng để phân tích, đánh giá ở nhiều khía cạnh khác nhau về cho vay KHDN. Bên cạnh đó là quá trình kiểm soát rủi ro tín dụng để thấy được mức độ rủi ro của cho vay HKDN ở những đối tượng nào cũng như ở những ngành nào là cao để từ đó hạn chế thấp nhất những rủi ro cho ngân hàng.

- Đã phân tích, đánh giá thực trạng mở rộng tín dụng đối với doanh nghiệp cũng như những khó khăn vướng mắc trong hoạt động tín dụng tại Ngân hàng TM CP ngoại thương Việt nam – CN Quy Nhơn. Trên cơ sở phân tích đó cho thấy được những thế mạnh của VCB Quy Nhơn trong cho vay KHDN, ở những phân khúc ngành nghề, cũng như thế mạnh của những sản phẩm tín dụng đối với doanh nghiệp, bên cạnh đó cũng thấy được những hạn chế trong cho vay đối với doanh nghiệp mà cần phải khắc phục điều này rất quan trọng nó ảnh hưởng đến rủi ro trong tương lai nên ngân hàng cần khắc phục.

- Đưa ra các giải pháp cũng như các kiến nghị giúp VCB Quy Nhơn có chiến lược dài hạn trong việc mở rộng tín dụng doanh nghiệp. Các giải pháp đưa ra nhằm mục tiêu khắc phục những hạn chế, những rủi ro mang lại hoạt động kinh doanh hiệu quả.