

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

**ĐIỀN NGUYỄN**

**MỞ RỘNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY DOANH  
NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ  
PHẦN NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM CHI NHÁNH  
GIA LAI**

**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 Lâm Chí Dũng**

Phản biện 2: **TS. Nguyễn Trần Phúc**

Luận văn sẽ được bảo vệ trước Hội đồng chấm Luận văn tốt nghiệp thạc sĩ Quản trị Kinh doanh họp tại Đại học Đà Nẵng ngày 03 tháng 02 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

Việc tăng cường năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp Việt Nam, giúp các doanh nghiệp bắt kịp với trình độ sản xuất, công nghệ trên thế giới, sử dụng có hiệu quả nguồn nhân lực dồi dào trong nước... là những mục tiêu hàng đầu mà Nhà nước ta đã đề ra ngay từ những ngày đầu hội nhập. Để thực hiện được điều đó thì yếu tố vốn đầu tư là một trong những yếu tố then chốt, quyết định.

Nhận thức được tầm quan trọng của các doanh nghiệp đối với nền kinh tế đất nước cũng như xuất phát từ những khó khăn của doanh nghiệp trong việc tiếp cận nguồn vốn vay ngân hàng, đề tài: *“Mở rộng hoạt động cho vay doanh nghiệp tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh Gia Lai”* được lựa chọn để nghiên cứu cho luận văn nhằm đưa ra một cách toàn diện hoạt động cho vay đối với doanh nghiệp trong một giai đoạn nghiên cứu.

### 2. Mục tiêu nghiên cứu:

- Hệ thống hóa những vấn đề cơ bản về mở rộng hoạt động cho vay đối với doanh nghiệp tại ngân hàng

- Phân tích thực trạng mở rộng hoạt động cho vay doanh nghiệp tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh Gia Lai.

- Đề xuất những giải pháp mở rộng hoạt động cho vay doanh nghiệp tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh Gia Lai.

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

*Đối tượng nghiên cứu:*

Toàn bộ các vấn đề liên quan việc mở rộng hoạt động cho vay đối với doanh nghiệp tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh Gia Lai.

*Phạm vi nghiên cứu:*

Luận văn đề cập đến hoạt động mở rộng cho vay đối với doanh nghiệp tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh Gia Lai giai đoạn từ năm 2009 đến năm 2011 và đề xuất hướng mở rộng hoạt động cho vay đến năm 2015

#### **4. Phương pháp nghiên cứu**

Trên cơ sở phương pháp luận duy vật biện chứng, đề tài sử dụng phương pháp điều tra, tổng hợp, so sánh để phân tích đánh giá tình hình đưa ra những nhận định và đề xuất mới.

#### **5. Bố cục đề tài**

Ngoài phần mở đầu và kết luận, luận văn gồm ba chương chính như sau:

Chương 1: Những lý luận cơ bản và mở rộng hoạt động cho vay doanh nghiệp

Chương 2: Thực trạng mở rộng hoạt động cho vay doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Gia Lai

Chương 3: Giải pháp mở rộng hoạt động cho vay doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Gia Lai

#### **6. Tổng quan tài liệu**

Để thực hiện được những nghiên cứu trên, trong những điều kiện hạn hẹp có được, tác giả luận văn đã tích cực tìm hiểu, tham khảo các công trình, luận văn khoa học của những người đã thực hiện trước, có liên quan với những nội dung chính như sau:

Đề tài: *“Mở rộng tín dụng doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn tỉnh Đắk Lắk”* của tác giả Võ Duy Bình (năm 2011).

Đề tài: *“Mở rộng cho vay doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Chi nhánh Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Nam Hà Nội”* của tác giả Lê Phương Nga (năm 2008)

Đề tài: *“Mở rộng cho vay doanh nghiệp tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Á Châu chi nhánh Hà Nội”* của tác giả Nguyễn Thanh Nghị (năm 2008)

Đề tài: *“Mở rộng hoạt động cho vay đối với doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP Quân Đội chi nhánh Đà Nẵng”* của tác giả Hồ Thị Thắng (năm 2012)

Những giá trị tham khảo được từ các công trình nghiên cứu trên, cùng với thực tế cho vay doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Gia Lai là những cơ sở quan trọng giúp tôi thực hiện đề tài *“Mở rộng hoạt động cho vay doanh nghiệp tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh Gia Lai”*, phân tích được thực trạng mở rộng hoạt động cho vay doanh nghiệp, từ đó đưa ra những giải pháp mở rộng cho vay doanh nghiệp đồng thời hạn chế rủi ro thấp nhất khi mở rộng cho vay tại chi nhánh.

## **CHƯƠNG 1**

### **NHỮNG LÝ LUẬN CƠ BẢN MỞ RỘNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY DOANH NGHIỆP**

#### **1.1. TÍN DỤNG NGÂN HÀNG VÀ HOẠT ĐỘNG CHO VAY DOANH NGHIỆP CỦA NGÂN HÀNG**

##### **1.1.1. Tín dụng ngân hàng:**

Tín dụng là sự chuyển nhượng tạm thời quyền sử dụng một lượng giá trị được biểu hiện dưới hình thức tiền tệ hay hiện vật, từ người sở hữu sang người sử dụng trong một khoảng thời gian nhất định và khi đến thời hạn của khoảng thời gian trên, người sử dụng phải hoàn trả lại cho người sở hữu một lượng giá trị lớn hơn. Phần tăng thêm về giá trị được gọi là phần lời hay lợi tức. Đây chính là cái giá mà người sử dụng phải trả cho người sở hữu để được quyền sử dụng một lượng tiền tệ hay hiện vật nhất định.

Ngân hàng cấp tín dụng cho các tổ chức, cá nhân dưới các hình thức cho vay, bảo lãnh, chiết khấu giấy tờ có giá, cho thuê tài chính và các hình thức khác theo quy định của NHNN như bao thanh toán, tài trợ nhập khẩu, tài trợ xuất khẩu....

##### **1.1.2. Hoạt động cho vay doanh nghiệp của ngân hàng thương mại**

#### **1.2. MỞ RỘNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY DOANH NGHIỆP CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI**

##### **1.2.1. Nội dung mở rộng hoạt động cho vay doanh nghiệp**

Cũng như mở rộng sản xuất kinh doanh là tất yếu trong kinh doanh của các doanh nghiệp, ngân hàng thương mại trước hết cũng là doanh nghiệp nên mở rộng cho vay là vấn đề luôn được quan tâm của các ngân hàng. Hơn nữa, hoạt động cho vay của các ngân hàng

Việt Nam là hoạt động chính vì thế quá trình tăng trưởng quy mô cho vay là tất yếu.

Quá trình mở rộng cho vay trước tiên thể hiện qua mở rộng qui mô cho vay, thể hiện qua tăng trưởng dư nợ cho vay.

### **1.2.2. Các tiêu chí đánh giá mở rộng cho vay doanh nghiệp**

#### ***a. Tăng trưởng quy mô cho vay***

- Tăng trưởng dư nợ
- Tăng trưởng số doanh nghiệp vay vốn
- Tăng trưởng dư nợ trên một doanh nghiệp

#### ***b. Đa dạng hóa sản phẩm và hoàn thiện cơ cấu dư nợ***

Một ngân hàng đa dạng hóa được sản phẩm cho vay sẽ có khả năng cạnh tranh và phát triển hoạt động cho vay của mình. Đây là nhân tố ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động cho vay của ngân hàng.

#### ***c. Nâng cao chất lượng cho vay doanh nghiệp***

Hiện nay, các NHTM nhận thức được vai trò quan trọng của doanh nghiệp trong nền kinh tế nên xem đây là khách hàng mục tiêu của mình và luôn tìm cách mở rộng cho vay.

#### ***d. Tăng trưởng thu nhập từ cho vay doanh nghiệp***

Để phản ánh hiệu quả hoạt động kinh doanh của bất kỳ doanh nghiệp nào thông thường người ta nghĩ ngay đến chỉ tiêu lợi nhuận, tức thu nhập trừ đi mọi chi phí. Tuy nhiên, với đặc điểm của mình hoạt động cho vay doanh nghiệp bao gồm nhiều chi phí mà ở cấp độ chi nhánh không thể tính toán hết. Do vậy, để phản ánh kết quả tăng trưởng hoạt động cho vay doanh nghiệp, chúng ta tạm thời sử dụng chỉ tiêu tăng trưởng thu nhập qua các thời kỳ, từ đó xác định phương hướng và mục tiêu mở rộng cho vay doanh nghiệp trong các năm tiếp.

### ***e. Kết quả kiểm soát rủi ro***

Như chúng ta đã biết về sự cần thiết về kiểm soát rủi ro nói trên. Để kiểm soát rủi ro ngân hàng phải tiến hành các biện pháp quản trị rủi ro, và cuối cùng để phản ánh kết quả của những biện pháp này, người ta có thể dùng các chỉ tiêu dưới đây:

- Mức giảm tỷ lệ nợ xấu
- Mức giảm trích lập dự phòng rủi ro
- Mức giảm tỷ lệ nợ xóa ròng

### **1.2.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến thực trạng mở rộng**

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

- Chính sách tín dụng
- Quy trình tín dụng
- Xử lý thông tin tín dụng
- Công nghệ ngân hàng
- Nguồn lực tài chính
- Cơ sở vật chất và trình độ cán bộ

#### ***b. Các nhân tố bên ngoài***

- Nhu cầu vay vốn của khách hàng
- Điều kiện đáp ứng của khách hàng
- Tình hình thị trường và sự cạnh tranh
- Các yếu tố kinh tế, xã hội khác

### **Kết luận chương 1**

Trong chương này, luận văn đã hệ thống những vấn đề cơ bản về tín dụng ngân hàng, các hoạt động cho vay của doanh nghiệp đối với ngân hàng thương mại. Đưa ra những tiêu chí đánh giá mở rộng doanh nghiệp và những nhân tố ảnh hưởng đến thực trạng mở rộng của hoạt động cho vay.



## **CHƯƠNG 2**

### **THỰC TRẠNG MỞ RỘNG CHO VAY DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM – CHI NHÁNH GIA LAI GIAI ĐOẠN 2009 – 2011**

#### **2.1. TỔNG QUAN VỀ NGÂN HÀNG TMCP NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM – CHI NHÁNH GIA LAI**

**2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của Ngân hàng  
TMCP Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Gia Lai**

**2.1.2. Chức năng nhiệm vụ và cơ cấu tổ chức của Ngân  
hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Gia Lai**

**2.1.3. Khái quát hoạt động kinh doanh và kết quả kinh  
doanh của Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam – Chi  
nhánh Gia Lai**

Hoạt động huy động vốn: Đến hết năm 2011 tổng số dư huy động vốn trên địa bàn Gia Lai đạt hơn 12.400 tỷ đồng, riêng huy động vốn của Vietcombank Gia Lai đạt 11% tương đương 1.300 tỷ đồng đứng thứ ba về công tác huy động vốn trên địa bàn. Luôn nằm trong 3 ngân hàng có huy động cao nhất trên địa bàn đứng sau Ngân hàng Đầu tư Gia Lai và Ngân hàng nông nghiệp Gia Lai

Tính đến hết năm 2011, tổng dư nợ toàn tỉnh đạt hơn 27.000 tỷ đồng. Vietcombank Gia Lai luôn có gắng hoàn thành tốt kế hoạch dư nợ của Ngân hàng ngoại thương đề ra đồng thời cố gắng duy trì mức dư nợ đạt 17%/tổng dư nợ cùng kỳ.

Lợi nhuận của Vietcombank Gia Lai năm 2011 đạt 85 tỷ đồng tương đương tăng 60% so với năm 2010, mức tăng này là khá cao chủ yếu mức tập trung từ thu vào hoạt động cho vay đạt 704 tỷ đồng chiếm 92% tổng thu nhập của chi nhánh năm 2011.

## 2.2. PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG MỞ RỘNG CHO VAY DOANH NGHIỆP TẠI VIETCOMBANK GIA LAI

Trong sự phát triển chung của hệ thống Vietcombank, trong những năm qua hoạt động cho vay doanh nghiệp tại Vietcombank Gia Lai đã có nhiều bước phát triển đáng kể đặc biệt là hoạt động cho vay. Số lượng các doanh nghiệp tăng nhanh, mang lại phần lợi nhuận đáng kể cho chi nhánh.

### 2.2.1. Phân tích thực trạng mở rộng quy mô cho vay doanh nghiệp

#### *a. Thực trạng tăng trưởng dư nợ cho vay doanh nghiệp*

Bảng 2.4. Dư nợ cho vay doanh nghiệp tại Vietcombank Gia Lai

*Đvt: tỷ đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011
	Số tiền	Số tiền	Số tiền
Tổng dư nợ	3,434	3,980	4,616
- Tổng dư nợ cho vay DN	1,740	2,416	2,929
- Tỷ lệ tăng trưởng		38.85%	21.23%

*(Nguồn: Vietcombank Gia lai)*

Đến cuối năm 2011 dư nợ của chi nhánh đạt 4.616 tỷ quy đồng tăng 16% so cuối 2010 và 34% so với 2009. Về dư nợ cho vay doanh nghiệp của Vietcombank Gia Lai tăng đều qua các năm thể hiện năm 2010 so với 2009 là mức tăng 38.85%, qua 2011 tình hình kinh tế khó khăn nhưng mức cho vay doanh nghiệp vẫn đạt 2.929 tỷ đồng tương đương tăng 21.23% so với năm 2010. Tốc độ tăng trưởng cho vay doanh nghiệp duy trì ở mức cao và khá ổn định duy trì hàng năm trên 20%, đạt bình quân từ 500 tỷ đến 600 tỷ đồng.

***b. Thực trạng tăng trưởng số doanh nghiệp vay vốn***

Doanh nghiệp của chi nhánh hiện nay được phân theo doanh nghiệp nhà nước và doanh nghiệp ngoài quốc doanh, trong đó chiếm tỷ trọng lớn vẫn là doanh nghiệp ngoài quốc doanh.

Bảng 2.5: Số doanh nghiệp vay vốn tại Vietcombank Gia Lai

*Đvt: tỷ đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011
	Số lượng	Số lượng	Số lượng
- Tổng số DN vay vốn	179	203	227
+ Tỷ lệ tăng DN vay vốn		13.41%	11.82%
- Doanh nghiệp nhà nước	8	6	5
+ Tỷ lệ tăng DNNN		-25.00%	-16.67%
- DN ngoài quốc doanh	171	197	222
+ Tỷ lệ tăng DNNQD		15.20%	12.69%

*(Nguồn: Vietcombank Gia lai)*

Trái ngược với DNNN, khối DNNQD ngày càng chiếm tỷ lệ cao trong số lượng khách hàng tại chi nhánh thể hiện năm 2009 là 171 DN thì đến năm 2011 số lượng này là 222 DN. Qua đó thể hiện DNNQD ngày càng hoạt động có hiệu quả nên trong quan hệ vay vốn, ngân hàng ngày càng tiếp cận nhiều với đối tượng này hơn thể hiện số lượng DNNQD tại Vietcombank Gia Lai chiếm đến 97.8% số lượng khách hàng DN tương đương tăng hơn 10%/năm.

***c. Thực trạng tăng trưởng mức dư nợ bình quân của doanh nghiệp***

Tỷ lệ cho vay trên mỗi DN của chi nhánh là khá cao năm 2009 là 9,7 tỷ đồng thì qua năm 2011 đạt 12,9 tỷ đồng thể hiện khách hàng món vay có giá trị lớn ngày càng nhiều.

Bảng: 2.6: Dư nợ bình quân của doanh nghiệp tại Vietcombank Gia Lai

*Đvt: tỷ đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011
- Số lượng DN	179	203	227
- Dư nợ cho vay DN	1,740	2,416	2,929
- Mức dư nợ bình quân khách hàng	9,72	11,90	12,90
- Tỷ lệ tăng trưởng mức dư nợ BQ		22.4%	8.4%

*(Nguồn: Vietcombank Gia lai)*

Qua đó, ta thấy tốc độ tăng trưởng dư nợ bình quân của chi nhánh là khá ổn định và cho vay khách hàng dư nợ cao xu hướng ngày càng tăng, đáp ứng đầy đủ nguồn vốn trong hoạt động sản xuất kinh doanh. Tuy nhiên, đây cũng là một hạn chế khi giảm nhu cầu vốn của doanh nghiệp vừa và nhỏ, đồng thời gia tăng rủi ro tín dụng.

⚠️ *Khái quát lại*, kể từ khi Vietcombank Gia Lai đi vào hoạt động, về công tác tài trợ tín dụng cũng như cung cấp các dịch vụ sản phẩm khác đã đạt được những kết quả nhất định.

Dư nợ về cho vay khách hàng doanh nghiệp hàng năm tăng trưởng trên 20%, số lượng khách hàng đến với ngân hàng hàng năm tăng trên 10% so với cùng kỳ và số dư nợ cho vay bình quân của doanh nghiệp ngày càng tăng.

Tuy nhiên, với kết quả đạt được trên thì vẫn còn những mặt hạn chế như: mức tăng trưởng dư nợ doanh nghiệp hàng năm chưa đều, số lượng khách hàng là DNNN đến với ngân hàng ngày

càng giảm làm, mức dư nợ bình quân của mỗi doanh nghiệp ngày càng tăng nhưng đó cũng là hạn chế khi cấp vốn cho doanh nghiệp nhỏ và vừa.

### **2.2.2. Thực trạng biến động cơ cấu dư nợ**

#### ***a. Thực trạng cơ cấu hóa theo phương thức cho vay***

Phương thức cho vay chi nhánh chia thành 3 nhóm: cho vay từng lần, cho vay hạn mức và cho vay dự án

Trong tổng dư nợ cho vay thì cho vay dự án chiếm tỷ trọng cao nhất nhưng có xu hướng giảm dần và chuyển dịch đều qua cho vay hạn mức và từng lần. Tỷ lệ tăng trưởng dư nợ của cho vay từng lần tăng 61.6% năm 2010 và 40.6% năm 2011 cùng với đó là cho vay hạn mức đạt 67.4% năm 2010 và 48.2% năm 2011.

#### ***b. Thực trạng cơ cấu dư nợ theo thời hạn tín dụng***

Qua 3 năm 2009 – 2011, cơ cấu cho vay DN theo thời hạn tín dụng của Vietcombank Gia Lai có xu hướng chuyển dịch về cho vay ngắn hạn thể hiện qua năm 2009 dư nợ ngắn hạn chỉ chiếm 33.6% trên tổng dư nợ cho vay DN thì đến năm 2011 là 49.9%.

Sự sụt giảm dư nợ cho vay trung, dài hạn là do từ năm 2010 trở về trước dư nợ cho vay trung, dài hạn của chi nhánh tập trung vào các dự án thủy điện của EVN, Thủy điện của Tập đoàn Hoàng Anh Gia Lai và một số các dự án cao su khác. Năm 2010 - 2011 kinh tế khó khăn, lãi suất ngân hàng tăng cao làm ảnh hưởng đến tình hình tài chính của DN, vì thế nguồn vốn phân bổ của DN cho các dự án cũng bị ảnh hưởng nên một phần cũng ảnh hưởng đến cho vay trung, dài hạn của ngân hàng.

#### ***c. Thực trạng cơ cấu dư nợ theo thành phần kinh tế***

Cho vay DNNN của Vietcombank Gia Lai giảm dần qua các năm, tuy dư nợ cho vay năm 2011 là 506 tỷ vẫn tương đương so với

2009 là 524 tỷ đồng nhưng so với tổng dư nợ của cả chi nhánh thì có xu hướng giảm. Đây cũng là xu hướng của các ngân hàng ở Việt Nam hiện nay, vì chính sách của nhà nước là cổ phần hóa các DNNN và nhà nước chỉ nắm những ngành trọng điểm như điện năng, dầu khí, khoáng sản... nên số lượng DNNN có dư nợ thấp trong tổng dư nợ cho vay của ngân hàng là điều bình thường.

Dư nợ DNNQD ngày càng chiếm tỷ lệ cao ở Vietcombank Gia Lai thể hiện sự thích nghi của ngân hàng đối với sự thay đổi của môi trường kinh tế. DNNQD năng lực về tài chính ngày càng tốt hơn, linh hoạt trong hoạt động sản xuất kinh doanh và làm ăn hiệu quả ... do vậy khả năng tiếp cận nguồn vốn ngân hàng ngày càng nhiều là hợp lý.

#### ***d. Thực trạng cơ cấu dư nợ theo ngành kinh tế***

Nhìn chung, dư nợ của Vietcombank Gia Lai tăng đều qua các năm nên kéo theo các dư nợ các ngành nghề kinh doanh cũng tăng trưởng theo, trong đó trong năm 2011 cho vay nông lâm nghiệp, công nghiệp chế biến, bất động sản và thương nghiệp là những ngành có mức tăng trưởng trên 50% so với cùng kỳ. Riêng với sản xuất và phân phối điện và xây dựng là có xu hướng giảm nhẹ so với năm 2010.

Bảng 2.10: Dư nợ cho vay DN theo ngành kinh tế tại Vietcombank Gia Lai

*Đvt: tỷ đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011		Tỷ lệ 2010/ 2009	Tỷ lệ 2011/ 2010
	Số tiền	tỷ lệ (%)	Số tiền	tỷ lệ (%)	Số tiền	tỷ lệ (%)	(%)	(%)
Tổng dư nợ	1,740	100	2,416	100	2,929	100	39	21
Nông lâm nghiệp	5	0.29	15	0.62	53	1.81	200	253
CN khai thác mỏ	34	1.95	56	2.32	64	2.19	65	14
CN chế biến	120	6.90	169	7.00	258	8.81	41	53
SXPP Điện nước	974	55.98	1,126	46.61	1,070	36.53	16	-5
Xây dựng	179	10.29	268	11.09	249	8.50	50	-7
Bất động sản	205	11.78	350	14.49	561	19.15	71	60
Thương nghiệp	198	11.38	396	16.39	629	21.47	100	59
Khác	25	1.44	36	1.49	45	1.54	44	25

*(Nguồn: Vietcombank Gia lai)*

Trong cơ cấu cho vay của Vietcombank Gia Lai đến thời điểm 2011 thì cho vay sản xuất và phân phối điện, thương nghiệp và bất động sản chiếm dư nợ cao nhất 2.260 tỷ đồng tương đương 77.6% trên tổng dư nợ cho vay DN. Nhưng mức tăng trưởng nhanh so với cùng kỳ trong năm 2011 là của ngành nông lâm nghiệp và công nghiệp chế biến (tương đương tăng 200% và 53%).

#### ***e. Thực trạng cơ cấu dư nợ theo hình thức bảo đảm***

Cho vay DN có tài sản đảm bảo chiếm tỷ lệ cao so với cho vay không có tài sản đảm bảo, tuy nhiên tỷ lệ cho vay không có tài

sản đảm bảo có xu hướng tăng lên như năm 2009 chỉ chiếm 20.5% trên tổng dư nợ thì đến năm 2011 là 28.4%.

Ngân hàng cho vay không có tài sản đảm bảo đem lại cho doanh nghiệp lợi ích không hề nhỏ khi mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh, tuy nhiên về phía ngân hàng sẽ là rủi ro khi doanh nghiệp hoạt động không hiệu quả ảnh hưởng đến khả năng thu hồi nợ vay của ngân hàng dẫn đến thua lỗ trong hoạt động cho vay

### **2.2.3. Thực trạng chất lượng dịch vụ vay vốn doanh nghiệp**

Tại Vietcombank Gia Lai còn có sự mất cân bằng về cung cấp dịch vụ.

- + Về công tác cho vay, huy động vốn, phát hành thẻ: chi nhánh hàng năm đã làm tốt chỉ tiêu về phát triển dư nợ, tăng trưởng số lượng khách hàng và phát hành thẻ mà Vietcombank giao kế hoạch hàng năm tuy đã đạt được chỉ tiêu nhưng vẫn chưa tương xứng với tình hình kinh tế trên địa bàn.

- + Về công tác thanh toán xuất nhập khẩu còn chưa tương xứng với tiềm năng trên địa bàn, chỉ đạt 30% trên tổng số thanh toán xuất nhập khẩu trên địa bàn.

- + Về công tác kinh doanh ngoại tệ: tuy có tăng trưởng so với các năm trước nhưng hoạt động còn thiếu ổn định về số lượng và chất lượng.

- + Kinh doanh còn nặng tính nhà nước, chưa thực sự cố gắng hết sức để đưa các sản phẩm dịch vụ của ngân hàng đến với khách hàng. Còn thụ động trong việc tìm kiếm khách hàng.

- + Phân bổ cán bộ giữa các phòng còn nhiều bất hợp lý làm ảnh hưởng đến chất lượng, sản phẩm dịch vụ đến với khách hàng.

- + Chưa thực sự nghiêm túc trong công tác tự đánh giá ngân hàng hàng năm để có cơ sở phát triển cho các năm sau này.



### 2.2.4. Thực trạng thu nhập từ hoạt động cho vay đối với doanh nghiệp

Cho vay là hoạt động đem lại thu nhập chính cho ngân hàng, Vietcombank Gia Lai cũng không nằm ngoài quy luật đó. Dư nợ cho vay doanh nghiệp tại chi nhánh ngày càng tăng tỷ lệ thuận với số tiền lãi thu về cho ngân hàng ngày càng cao, tại Vietcombank Gia Lai thu nhập ròng từ hoạt động cho vay càng thể hiện rõ và được thể hiện qua bảng số liệu sau đây:

Bảng 2.13: Thu nhập từ cho vay doanh nghiệp tại Vietcombank Gia Lai

*Đvt: tỷ đồng*

Chỉ tiêu	Năm	Năm	Năm	2011/2	2012/2011		
	2009	2010	2011	010	Tỷ lệ	Mức	Tỷ lệ
	Số tiền	Số tiền	Số tiền	Mức tăng	(%)	tăng	(%)
<i>Thu nhập từ cho vay DN</i>	25	33	54	8	75.76	21	61.11
Tổng thu nhập	43	53	85	10	81.13	32	62.35
TN từ cho vay DN/Tổng thu nhập	58.14 (%)	62.26 (%)	63.53 (%)				

*(Nguồn: Vietcombank Gia lai)*

Như đã phân tích ở trên, hoạt động cho vay doanh nghiệp tại chi nhánh càng ngày được mở rộng và tỷ lệ thuận với thu nhập của ngân hàng.

Qua bảng trên ta thấy thu nhập ròng từ cho vay doanh nghiệp của chi nhánh tăng đều qua các năm, nếu như năm 2009 thu nhập ròng từ cho vay doanh nghiệp chỉ đạt 25 tỷ đồng tương đương với 58,14% tổng thu nhập của chi nhánh thì cuối năm 2011 con này đạt 54 tỷ đồng và tương đương 63,53% tổng thu nhập của chi nhánh, qua

đó ta thấy hoạt động cho vay doanh nghiệp có vị trí quan trọng như thế nào đối với tổng thu nhập của chi nhánh. Điều đó cho thấy số lượng cũng như chất lượng khách hàng tại Vietcom bank Gia Lai là khá tốt, để từ đó chi nhánh mạnh dạn mở rộng hơn nữa đối với hoạt động cho vay doanh nghiệp của mình.

### **2.2.5. Thực trạng kiểm soát rủi ro cho vay doanh nghiệp**

#### **a. Đánh giá công tác kiểm soát rủi ro của Vietcombank Gia Lai**

*Về phía khách hàng:* Thu thập và cập nhật thông tin khách hàng đầy đủ toàn diện nhất. Để từ đó, lượng hóa tối đa mức rủi ro có thể xảy ra mà chi nhánh có thể gặp phải khi cho vay khách hàng.

*Về phía ngân hàng:* tuân thủ quy định, quy trình cho vay, a dạng hóa cho vay theo lĩnh vực, ngành nghề kinh tế, thực hiện nghiêm túc chính sách đảm bảo tiền vay của Vietcombank đề ra, thực hiện gia hạn nợ, cơ cấu nợ....

#### **b. Thực trạng nợ xấu và thu hồi nợ xấu của Vietcombank Gia Lai**

So với tổng dư nợ cho vay doanh nghiệp tại chi nhánh thì tỷ lệ nợ xấu là khá thấp, khoản 1,3% năm 2009, 0,7% năm 2010 và 2011 là 1%.

Về công tác thu hồi nợ xấu như sau: năm 2009 giá trị thu hồi nợ xấu đạt 7.41 tỷ đồng tỷ lệ thu hồi đạt 33.7%, qua năm 2010 tuy dư nợ xấu chỉ là 16 tỷ đồng nhưng tỷ lệ thu hồi là khá thấp chỉ đạt 14.7%, năm 2011 có cải thiện khi tỷ lệ thu hồi đạt được là 19.5% tương đương 5.85 tỷ đồng.

#### **c. Thực trạng trích lập dự phòng**

Trích lập dự phòng của chi nhánh tập trung vào khách hàng nợ xấu từ nhóm 3 đến nhóm 5. Năm 2011 dư nợ xấu của chi nhánh tăng cao ảnh hưởng đến công tác trích lập dự phòng rủi ro, lý giải mức trích lập dự phòng tăng lên chủ yếu là các món nợ năm trước

còn lại cộng với trong năm 2010 chuyển tiếp 2011 kinh tế khó khăn cũng ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của DN.

#### ***d. Thực trạng xóa nợ ròng***

Chỉ tiêu nợ xóa ròng của ngân hàng cũng có xu hướng giảm. Trong năm 2010 và 2011 chi nhánh đã tích cực bán tài sản thế chấp để thu hồi nợ xấu của doanh nghiệp.

### **2.3. ĐÁNH GIÁ CHUNG THỰC TRẠNG MỞ RỘNG CHO VAY DOANH NGHIỆP**

#### **2.3.1. Kết quả đạt được trong quá trình mở rộng cho vay doanh nghiệp**

Về hoạt động cho vay, đến năm 2011 tổng dư nợ đạt 4.616 tỷ đồng duy trì mức tăng trưởng 15% đến 16% kể từ năm 2009. Trong đó cho vay doanh nghiệp năm 2011 đạt 2.929 tỷ đồng tương đương 63.5% tổng dư nợ, với tăng trưởng dư nợ doanh nghiệp hàng năm đạt trên 20%.

Số lượng doanh nghiệp vay vốn tại Vietcombank Gia Lai luôn tăng ở mức cao cả về chất và lượng. Số lượng doanh nghiệp có quan hệ tín dụng mới hàng năm luôn đạt trên 12%, trong đó DNNQD chiếm tỷ lệ ngày càng cao với mức dư nợ hàng năm cho vay luôn đạt trên 30% so với cùng kỳ năm trước. Cùng với đó, dư nợ bình quân cho vay mỗi doanh nghiệp của Vietcombank Gia Lai đến năm 2011 đã đạt trên 12 tỷ đồng.

#### **2.3.2. Những hạn chế và nguyên nhân**

##### ***a. Những hạn chế***

*Thứ nhất:* Dư nợ cho vay doanh nghiệp tuy tăng trưởng qua các năm nhưng dư nợ chưa có tính ổn định

*Thứ hai:* Tại chi nhánh hình thức cho vay đối với doanh nghiệp chưa phong phú, hiện chỉ áp dụng chủ yếu hai phương thức cho

vay đó là phương thức cho vay từng lần và cho vay theo hạn mức.

*Thứ ba:* Dư nợ lĩnh vực kinh tế tại Vietcombank Gia Lai tuy có phát triển nhưng chưa đều, chi nhánh nên tăng cường tìm kiếm thêm khách hàng trong ngành xây dựng, nông lâm nghiệp... và đồng thời tại trợ thêm các doanh nghiệp hiện có khi có nhu cầu tăng trưởng dư nợ tín dụng.

*Thứ tư* Dư nợ bình quân trên một doanh nghiệp cao nhưng vẫn chưa đáp ứng nhu cầu của doanh nghiệp, một phần ngân hàng chú trọng đến tài sản thế chấp mà chưa xem xét nhiều đến phương án sản xuất kinh doanh của khách hàng.

*Thứ năm* Xu thế cho vay không có đảm bảo bằng tài sản ngày càng gia tăng làm gia tăng rủi ro mất vốn khi nợ xấu xảy ra, ngân hàng phải có chính sách quản lý chặt chẽ nếu không sẽ gia tăng nợ xấu cho ngân hàng.

*Thứ sáu:* Chưa thực sự chăm sóc khách hàng hiện tại chu đáo cũng như quan tâm phát triển khách hàng mới.

#### **b. Nguyên nhân**

– Nguyên nhân về phía ngân hàng

Hoạt động cho vay còn tập trung nhiều vào khách hàng có tài sản đảm bảo.

Cùng với đó chính sách lãi suất cho vay chưa linh hoạt đối với từng loại đối tượng khách hàng cũng làm hạn chế trong việc mở rộng cho vay của ngân hàng.

Các quy định và quy trình cho vay còn nhiều hạn chế chưa phù hợp nên không tạo được sự thuận tiện với khách hàng.

Công tác thu thập thông tin còn nhiều hạn chế, khó khăn và mất nhiều thời gian.

Còn khá thận trọng trong cho vay khách hàng mới thành lập, khách hàng có thời gian kinh doanh ngắn, thiếu kinh nghiệm, các doanh nghiệp hoạt động theo kiểu gia đình chưa chuyên nghiệp...

Chính sách tiếp cận khách hàng và chăm sóc khách hàng còn chưa được chú trọng, đội ngũ CBCNV năng động nhưng tuổi đời còn trẻ nên thiếu kinh nghiệm

– Nguyên nhân từ phía khách hàng

Khách hàng còn hạn chế về năng lực quản lý, kinh nghiệm kinh doanh, thiếu thông tin thị trường và báo cáo tài chính chưa có sự minh bạch, thông tin cung cấp cho ngân hàng chưa thật sự nghiêm túc.

Phương án kinh doanh chưa thật sự khả thi khi đến vay vốn ngân hàng mà nhu cầu vốn lại lớn, khả năng lập dự án đầu tư còn yếu và thiếu tính thuyết phục.

Giá trị tài sản đảm bảo chưa tương xứng với yêu cầu cầu vốn đưa ra khi doanh nghiệp đến vay vốn.

Đối thủ cạnh tranh của ngân hàng cũng làm ảnh hưởng đến việc thu hút khách hàng của ngân hàng.

– Nguyên nhân từ môi trường kinh tế

Môi trường kinh doanh còn nhiều biến động, bất ổn làm ảnh hưởng đến tâm lý nhà đầu tư. Như tình trạng lạm phát, lãi suất tăng cao.

Hệ thống văn bản, pháp luật liên quan đến người đi vay và hoạt động cho vay chưa chặt chẽ, đồng bộ, ban hành chậm trễ gây khó khăn cho cả ngân hàng và khách hàng.

## **Kết luận chương 2**

Chương 2 luận văn phản ánh thực trạng về hoạt động mở rộng cho vay tại ngân hàng, đánh giá chung về thực trạng mở rộng cho vay rồi từ đó rút ra những nhận xét, đánh giá những mặt được và chưa được trong hoạt động cho vay doanh nghiệp tại chi nhánh.

### **CHƯƠNG 3**

## **GIẢI PHÁP MỞ RỘNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG TMCP NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM – CHI NHÁNH GIA LAI**

### **3.1. ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN VÀ CÁC MỤC TIÊU PHÂN ĐÁU CỤ THỂ CỦA NGÂN HÀNG TMCP NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM – CHI NHÁNH GIA LAI**

**3.1.1. Định hướng phát triển của của Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Gia Lai**

**3.1.2. Mục tiêu của Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Gia Lai**

### **3.2. NHỮNG GIẢI PHÁP ĐỀ XUẤT MỞ RỘNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG TMCP NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM – CHI NHÁNH GIA LAI**

**3.2.1. Đa dạng hóa đối tượng khách hàng, không phân biệt quy mô, ngành nghề kinh doanh cũng như khu vực đầu tư**

Mở rộng hoạt động cho vay thì đa dạng hóa đối tượng khách hàng là vấn đề tất yếu, việc mở rộng đa dạng hoá khách hàng ở đây là chỉ tiêu nâng cao cho vay đối với khối doanh nghiệp ngoài quốc doanh và đặc biệt chú trọng đến đến cho vay doanh nghiệp vừa và nhỏ, doanh nghiệp mới thành lập.

Chính sách khách hàng hợp lý và linh hoạt hơn nữa nhằm phù hợp với những biến đổi mạnh mẽ đó, tăng lợi nhuận cho ngân hàng và cho toàn bộ nền kinh tế.

Đồng thời, có sự phân loại ngành cũng như lĩnh vực ưu tiên trong hoạt động vay vốn tại ngân hàng cũng như mở rộng khu vực đầu tư của ngân hàng, không bó hẹp trong phạm vi vùng, miền.

### **3.2.2. Xây dựng chính sách cho vay cụ thể đối với khách hàng doanh nghiệp**

Môi trường kinh tế ngày càng cạnh tranh quyết liệt, ngân hàng cũng không không nằm ngoài vòng quay của môi trường đó. Số lượng doanh nghiệp quan hệ với ngân hàng ngày càng lớn nhưng mạng lưới ngân hàng ngày càng nhiều, chính vì thế để sàng lọc, tiếp cận được những doanh nghiệp tốt, làm ăn hiệu quả và tài chính lành mạnh thì ngân hàng phải có chiến lược cho vay cụ thể đối với từng doanh nghiệp. Vì thế, chi nhánh có thể lựa chọn các tiêu chí như:

- Đa dạng hóa cho vay lĩnh vực kinh doanh để mở rộng danh mục khách hàng.

- Phí và lãi suất

- Chính sách về tài sản đảm bảo đối với mỗi đối tượng khách hàng.

### **3.2.3. Hoàn thiện chính sách khách hàng và hoạt động chăm sóc khách hàng một cách thích hợp có hiệu quả nhất**

- Nghiên cứu nhu cầu của khách hàng để hoàn thiện chính sách khách hàng

- Tăng cường chăm sóc khách hàng trước trong và sau khi cho vay

- Phát triển mạng lưới kênh phân phối

### **3.2.4. Hoàn thiện hơn nữa một số nghiệp vụ trong công tác cho vay**

Cải thiện quy trình, thủ tục cho vay linh hoạt tạo cho khách hàng sự thuận tiện và thoải mái nhất khi giao dịch tại ngân hàng.

Chính vì thế, thủ tục đơn giản rõ ràng sẽ là động lực thúc đẩy các khách hàng mở rộng giao dịch với ngân hàng. Bên cạnh đó ngân hàng cũng nên thường xuyên hướng dẫn các doanh nghiệp, cung cấp

thông tin cần thiết để khách hàng có thể hoàn thiện hồ sơ một cách nhanh nhất, tiết kiệm thời gian chi phí.

### **3.2.5. Tăng cường kiểm soát rủi ro trong cho vay doanh nghiệp**

Mở rộng cho vay đi đôi với tăng rủi ro nợ xấu, vì thế tăng cường kiểm soát rủi ro nhằm đảm bảo hoạt động cho vay của ngân hàng đạt được những kết quả tốt đẹp nhất.

Thường xuyên rà soát đối với các khách hàng hiện đang vay vốn tại ngân hàng để hạn chế rủi ro nợ xấu xảy ra, đồng thời với khách hàng mới đảm bảo cho vay đúng quy trình nhất là áp dụng những quy trình cho vay mới nhất của Vietcombank.

### **3.2.6. Các giải pháp hỗ trợ**

- Công nghệ và con người
- Tăng cường huy động các nguồn vốn khác nhau để đảm bảo nguồn cung tốt cho ngân hàng và cho vay lãi suất thật sự cạnh tranh với các đối thủ trên địa bàn..

## **3.3. MỘT SỐ KIẾN NGHỊ**

### **3.3.1. Đối với chính phủ**

### **3.3.2. Đối với Tỉnh Gia Lai**

Tạo môi trường kinh doanh thông thoáng hơn để thu hút doanh nghiệp trong và ngoài nước đầu tư, có những chính sách ưu đãi, khuyến khích để doanh nghiệp gắn bó lâu dài với tỉnh nhà.

Còn với những doanh nghiệp trong tỉnh cần có những chính sách cụ thể để doanh nghiệp thuận lợi phát triển như: chính sách thuế, chính sách bảo lãnh vay vốn ngân hàng, hỗ trợ thêm thông tin thị trường... và là cầu nối giữa doanh nghiệp và ngân hàng.

### **3.3.3. Đối với Ngân hàng Nhà nước**

### **3.3.4. Đối với Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam**

- Tổ chức nhiều hơn nữa các khóa đào tạo nhằm nâng cao



trình độ chuyên môn của cán bộ nhân viên trong hệ thống.

- Hoàn thiện hệ thống các văn bản hướng dẫn thủ tục vay vốn chặt chẽ, chi tiết hơn, đặc biệt lưu ý đến các quy chế về xử lý nợ quá hạn, xử lý tài sản đảm bảo.

- Cải thiện hệ thống thủ tục vay vốn theo hướng đơn giản, gọn nhẹ, đáp ứng nhanh nhất nhu cầu của doanh nghiệp.

- Tăng cường kiểm tra, giám sát hoạt động của chi nhánh, trong từng nghiệp vụ cụ thể phải thực hiện cơ chế kiểm tra, giám sát, kịp thời đưa ra những báo cáo sai phạm, phòng ngừa từ khi còn tiềm ẩn nhằm đem lại kết quả cao cho ngân hàng.

### **Kết luận chương 3**

Với thực trạng còn tồn tại trong chương 2, chương 3 tác giả đưa ra những giải pháp để giải quyết các vấn đề còn tồn tại, từ đó hoàn thiện hơn nữa hoạt động mở rộng cho vay doanh nghiệp tại chi nhánh. Đồng thời đưa ra một số kiến nghị với Chính phủ, UBND tỉnh Gia Lai, Ngân hàng nhà nước Việt Nam, Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam nhằm hỗ trợ tối đa cho hoạt động mở rộng cho vay doanh nghiệp tại Vietcombank Gia Lai.

## KẾT LUẬN

Với đề tài “*Mở rộng hoạt động cho vay doanh nghiệp tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh Gia Lai*” đã nêu lên một số cơ sở lý luận về hoạt động cho vay doanh nghiệp, tìm hiểu và vận dụng vào việc phân tích để làm rõ vấn đề nghiên cứu. Đồng thời, đề tài nghiên cứu đã giới thiệu hoạt động của Ngân hàng Thương mại cổ phần Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh Gia Lai trong giai đoạn 2009 - 2011, phân tích hoạt động cho vay doanh nghiệp tại chi nhánh, đưa ra những mặt tích cực cũng như vấn đề còn tồn tại trong hoạt động cho vay doanh nghiệp, trên cơ sở đó đề ra những giải pháp và một số kiến nghị nhằm mở rộng hoạt động cho vay doanh nghiệp tại chi nhánh đạt được những kết quả tốt đẹp nhất.