

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG

NGUYỄN THỊ TÚ TRINH

MỞ RỘNG CHO VAY DOANH NGHIỆP KHU VỰC
TỰ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN
NGOẠI THƯƠNG CHI NHÁNH TỈNH KON TUM

Chuyên ngành: Tài chính và 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 NGỌC VŨ

Phản biện 1: PGS.TS. Lê Thế Giới

Phản biện 2: TS. Nguyễn Hữu Dũng

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 vào 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

Trong những năm gần đây, nền kinh tế thế giới và trong nước có nhiều biến động, nền kinh tế Việt Nam đang trong thời kỳ suy thoái, lạm phát và giá cả tăng cao, Nhà nước thực hiện chính sách tiền tệ thắt chặt, DNKVTN đã khó khăn nay càng khó khăn hơn trong tiếp cận nguồn vốn ngân hàng, nhiều doanh nghiệp đã phá sản vì thiếu vốn, số còn lại hoạt động cầm chừng không phát triển được.

Trước những khó khăn thách thức mà DNKVTN đang gặp phải, Chính phủ đã ban hành nhiều chính sách, đổi mới về thể chế, cải thiện môi trường kinh doanh cho bước phát triển mới của DNKVTN nhất là trong các lĩnh vực đầu tư tìm kiếm thị trường, xuất nhập khẩu, ứng dụng công nghệ mới. Trong kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội 5 năm 2011-2015, Chính phủ đã đẩy mạnh quá trình tái cấu trúc đầu tư, đặc biệt là đầu tư công - một trong những nguyên nhân chính lâu nay gây ra lạm phát. Theo đó, tỉ trọng đầu tư khu vực công giảm dần, ưu tiên đầu tư khu vực tư nhân tỉ trọng cao hơn. Bên cạnh những nỗ lực tái cơ cấu để vực dậy các doanh nghiệp nhà nước, thì chính sách mở rộng và phát triển khu vực kinh tế tư nhân càng được chú trọng.

Nhận thức được những vấn đề đó, VCB Kon Tum đã có những định hướng chiến lược trong việc duy trì và mở rộng cho vay DNKVTN, coi đây là thị phần chủ yếu mà ngân hàng hướng đến nhằm đáp ứng nhu cầu vốn sản xuất kinh doanh, góp phần phát triển sản xuất, tiêu dùng và tạo nguồn thu nhập cho VCB Kon Tum. Tuy nhiên hoạt động cho vay đối với DNKVTN tại VCB Kon Tum vẫn còn nhiều hạn chế.

Vì vậy, việc mở rộng cho vay đối với các DNKVTN là hết sức

cần thiết để VCB Kon Tum không ngừng mở rộng và phát triển, nên tôi đã chọn đề tài: "**Mở rộng cho vay DNKVTN tại NHTMCP Ngoại Thương Chi nhánh tỉnh Kon Tum**" để thực hiện luận văn tốt nghiệp của mình.

2. Mục tiêu nghiên cứu

- Hệ thống hóa những vấn đề cơ bản về tín dụng ngân hàng và mở rộng cho vay DNKVTN.

- Phân tích thực trạng mở rộng cho vay DNKVTN tại VCB Kon Tum.

- Đề xuất những giải pháp và kiến nghị góp phần mở rộng cho vay đối với DNKVTN tại VCB Kon Tum.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

a. Đối tượng nghiên cứu:

b. Phạm vi nghiên cứu:

4. Phương pháp nghiên cứu

- Phương pháp thống kê, phân tích, so sánh...

5. Bố cục đề tài

Đề tài được trình bày trong 3 chương như sau:

Chương 1: Tín dụng ngân hàng và mở rộng cho vay đối với DNKVTN của NHTM.

Chương 2: Thực trạng mở rộng cho vay đối với DNKVTN tại NHTMCP Ngoại Thương Chi nhánh tỉnh Kon Tum.

Chương 3: Giải pháp và kiến nghị mở rộng cho vay đối với DNKVTN tại NHTMCP Ngoại Thương Chi nhánh tỉnh Kon Tum.

6. Tổng quan tài liệu

Các doanh nghiệp khu vực tư nhân ngày càng đóng một vai trò quan trọng đối với nền kinh tế Việt Nam. Tuy nhiên như đã trình bày ở trên, các DNKVTN hiện nay còn gặp khó khăn về nhiều mặt,

đặc biệt trong việc tiếp cận với nguồn vốn ngân hàng. Vì vậy, đã có nhiều tác giả đi sâu nghiên cứu và đưa ra những giải pháp giúp các DNKVTN dễ dàng trong việc tiếp cận với nguồn vốn ngân hàng đồng thời các ngân hàng nâng cao được hiệu quả trong cho vay DNKVTN thông qua các đề tài nghiên cứu sau:

1. Đề tài nghiên cứu: **“Mở rộng tín dụng đối với DNNVV tại Chi nhánh NHNo&PTNT Thành phố Đà Nẵng”** của tác giả Trần Công Tân, người hướng dẫn khoa học PGS, TS Lâm Chí Dũng.

2. Đề tài nghiên cứu: **“Phát triển cho vay đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa tại ngân hàng TMCP Á Châu Chi nhánh Thừa Thiên Huế”** của tác giả Trần Thị Phương, người hướng dẫn khoa học PGS. TS Lê Thế Giới.

Qua việc tham khảo một số công trình nghiên cứu về hoạt động cho vay liên quan đến doanh nghiệp của các NHTM, cùng với thực tiễn hoạt động cho vay doanh nghiệp khu vực tư nhân tại NHTMCP Ngoại Thương Chi nhánh tỉnh Kon Tum và những khó khăn của doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh trong việc tiếp cận nguồn vốn NHTM tôi đã chọn đề tài: **“Mở rộng cho vay DNKVTN tại NHTMCP Ngoại Thương Chi nhánh tỉnh Kon Tum”** để thực hiện luận văn tốt nghiệp của mình.

CHƯƠNG 1

TÍN DỤNG NGÂN HÀNG VÀ MỞ RỘNG CHO VAY ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP KHU VỰC TƯ NHÂN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1. MỘT SỐ VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ TÍN DỤNG NGÂN HÀNG

1.1.1. Khái niệm

a. Khái niệm tín dụng ngân hàng

b. Khái niệm cấp tín dụng

- Cấp tín dụng là việc TCTD thỏa thuận để tổ chức, cá nhân sử dụng một khoản tiền hoặc cam kết cho phép sử dụng một khoản tiền theo nguyên tắc có hoàn trả bằng nghiệp vụ cho vay, chiết khấu, cho thuê tài chính, bao thanh toán, bảo lãnh ngân hàng và các nghiệp vụ cấp tín dụng khác.

- Cho vay là hình thức cấp tín dụng, theo đó bên cho vay giao hoặc cam kết giao cho khách hàng một khoản tiền để sử dụng vào mục đích xác định trong một thời gian nhất định theo thỏa thuận với nguyên tắc có hoàn trả cả gốc và lãi.

1.1.2. Phân loại tín dụng ngân hàng

a. Căn cứ vào yếu tố thời hạn cho vay:

b. Căn cứ vào đối tượng thực hiện vốn tín dụng cho hoạt động sản xuất kinh doanh

c. Căn cứ vào mục đích sử dụng vốn

d. Căn cứ vào tính chất đảm bảo

e. Căn cứ vào các phương thức cho vay

1.1.3. Đặc điểm của tín dụng ngân hàng

- Là quan hệ thị trường, theo hợp đồng.
- Là hoạt động chủ yếu đối với hầu hết các NH
- Rủi ro trong hoạt động NH có xu hướng tập trung vào danh mục

các khoản cho vay.

- Thu nhập từ các khoản cho vay là tiền lãi mà người đi vay trả cho NH.

- Kinh tế càng phát triển, lượng cho vay của các NH cũng tăng nhanh và loại hình cho vay cũng trở nên đa dạng.

- Cho vay của NH là lĩnh vực khá phức tạp và thường xuyên thay đổi theo những biến chuyển của môi trường kinh tế.

1.1.4. Vai trò của tín dụng ngân hàng

a. Đối với nền kinh tế

b. Đối với NHTM

c. Đối với khách hàng

1.2. MỞ RỘNG CHO VAY ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP KHU VỰC KINH TẾ TƯ NHÂN

1.2.1. Khái quát chung về doanh nghiệp khu vực tư nhân

a. Khái niệm DNKVTN

* **Khái niệm doanh nghiệp**

* **Khái niệm doanh nghiệp nhà nước**

* **Khái niệm DNKVTN:**

Từ hai khái niệm trên, có thể rút ra khái niệm DNKVTN như sau:

DNKVTN là các tổ chức kinh tế có tên riêng, có tài sản, có trụ sở giao dịch ổn định được đăng ký kinh doanh theo quy định của pháp luật do một hay nhiều cá nhân trong nước thành lập, đầu tư vốn và quản lý với tư cách chủ sở hữu hoặc sở hữu trên 50% vốn cổ phần đối với công ty cổ phần nhằm thực hiện hoạt động kinh doanh.

b. Đặc điểm của DNKVTN

c. Vai trò của DNKVTN đối với sự phát triển của đất nước

1.2.2. Mở rộng cho vay đối với DNKVTN

a. Khái niệm mở rộng cho vay đối với DNKVTN

Mở rộng cho vay của ngân hàng đối với DNKVTN được hiểu như sau:

- Là sự tăng lên về số lượng khách hàng và quy mô dư nợ cho vay mà ngân hàng thực hiện đối với các DNKVTN.

- Việc mở rộng cho vay đối với DNKVTN phải đảm bảo kiểm soát được rủi ro và đạt được hiệu quả kỳ vọng.

b. Nội dung của mở rộng cho vay DNKVTN

Việc mở rộng cho vay DNKVTN được xác định trên một số khía cạnh sau:

Thứ nhất, là việc ngân hàng mở rộng số lượng khách hàng DNKVTN trên thị trường hiện có và xâm nhập vào thị trường mới bằng cách đa dạng hoá các đối tượng khách hàng.

Thứ hai, mở rộng cho vay DNKVTN là tăng quy mô cho vay bình quân trên một khách hàng.

Thứ ba, mở rộng cho vay DNKVTN đồng nghĩa với việc đa dạng hoá các sản phẩm tín dụng.

c. Những chỉ tiêu đánh giá mở rộng cho vay

**** Các chỉ tiêu định lượng:***

c1. Chỉ tiêu tăng trưởng dư nợ

Tăng trưởng dư nợ được thể hiện qua chỉ tiêu mức tăng dư nợ cho vay, tốc độ tăng trưởng dư nợ và tỷ trọng dư nợ cho vay khách hàng DNKVTN.

c2. Chỉ tiêu mức tăng số lượng khách hàng và mức tăng giá trị trung bình mỗi khoản vay:

c3. Chỉ tiêu tăng trưởng thị phần cho vay:

Tăng trưởng thị phần cho vay được thể hiện qua các chỉ tiêu

Mức tăng thị phần cho vay và tốc độ tăng trưởng thị phần cho vay của ngân hàng.

c4. Chỉ tiêu tăng trưởng thu nhập cho vay :

Tăng trưởng thu nhập cho vay được thể hiện qua các chỉ tiêu sau:

- *Mức tăng thu nhập từ cho vay :*
- *Tốc độ tăng trưởng thu nhập từ cho vay:*
- *Tỷ trọng thu nhập từ cho vay khách hàng DNKVTN :*

c5. Chỉ tiêu nợ xấu:

Các chỉ tiêu liên quan đến nợ xấu bao gồm chỉ tiêu tỷ lệ nợ xấu, mức tăng nợ xấu và tỷ lệ tăng nợ xấu.

** Các chỉ tiêu định tính:*

c6. Các loại hình DNKVTN mà ngân hàng cho vay

c7. Các ngành nghề hoạt động của DNKVTN mà ngân hàng cho vay

c8. Cơ cấu của các khoản cho vay.

1.2.3. Những nhân tố ảnh hưởng đến mở rộng cho vay DNKVTN

a. Các nhân tố khách quan

- *Tình hình kinh tế- xã hội:*
- *Môi trường pháp lý:*

Những chính sách và cơ chế quản lý ; Những quy định liên quan đến hoạt động ngân hàng.

b. Các nhân tố chủ quan

- Các nhân tố thuộc về DNKVTN:
- + Nhân tố về cơ cấu nguồn vốn của các DNKVTN
- + Nhân tố về công tác hạch toán, kế toán, mức độ tin cậy của các báo cáo tài chính của DNKVTN.
- + Nhân tố về tài sản đảm bảo của DNKVTN

+ Nhân tố về trình độ quản trị kinh doanh của DNKVTN

+ Nhân tố về uy tín hoạt động của DNKVTN

- Các nhân tố thuộc về ngân hàng:

+ Nhân tố về chính sách tín dụng của ngân hàng bao gồm :
Chính sách khách hàng ; Chính sách về quy mô và giới hạn tín dụng ;
Chính sách về lãi suất và phí suất tín dụng ; Chính sách về thời hạn tín
dụng và kỳ hạn nợ ; Chính sách về đảm bảo tiền vay.

+ Nhân tố về quy trình phân tích tín dụng của ngân hàng.

+ Các nhân tố về các nguồn lực của ngân hàng bao gồm:
Nguồn vốn của ngân hàng ; Công tác tổ chức của ngân hàng ; Cơ sở vật
chất và mạng lưới kinh doanh ; Nguồn nhân lực của ngân hàng.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

CHƯƠNG 2
THỰC TRẠNG MỞ RỘNG CHO VAY ĐÓI VỚI
DOANH NGHIỆP KHU VỰC TƯ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG
TMCP NGOẠI THƯƠNG CHI NHÁNH TỈNH KON TUM

2.1. KHÁI QUÁT CHUNG VỀ NHTMCP NGOẠI THƯƠNG CHI NHÁNH TỈNH KON TUM

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển VCB Kon Tum

Ngân hàng TMCP Ngoại Thương Chi nhánh tỉnh Kon Tum thành lập theo Quyết định số 768/QĐ-NHNT-TCCB-ĐT ngày 25/09/2008 của Tổng Giám Đốc NHTMCP Ngoại Thương Việt Nam và chính thức đi vào hoạt động độc lập từ ngày 09/01/2009.

2.1.2. Cơ cấu tổ chức của VCB Kon Tum

Cơ cấu tổ chức của VCB Kon Tum hiện nay gồm 01 Phòng giao dịch Phan Đình Phùng, 3 phòng chuyên đề là Phòng khách hàng; Phòng Kế toán thanh toán và kinh doanh dịch vụ; Phòng hành chính nhân sự và ngân quỹ và 01 tổ kiểm tra nội bộ. Mỗi bộ phận có chức năng, nhiệm vụ khác nhau nhưng có mối liên hệ mật thiết với nhau.

2.1.3. Tình hình hoạt động kinh doanh tại VCB Kon Tum

a. Tình hình huy động vốn

b. Hoạt động cho vay

** Tình hình tăng trưởng dư nợ cho vay:*

Dư nợ cho vay tại chi nhánh cũng tăng qua 3 năm đặc biệt tăng mạnh trong năm 2010, đạt 840 tỷ đồng (tăng 491 tỷ đồng tức tăng 140,7%) và dư nợ cho vay ngắn hạn luôn chiếm tỷ trọng cao hơn dư nợ cho vay trung, dài hạn.

** Tình hình nợ xấu:*

Tình hình cho vay tại chi nhánh đạt chất lượng cao, tỉ lệ nợ xấu

luôn đạt ở mức dưới 1,2% nằm trong phạm vi kiểm soát của chi nhánh. Tỷ lệ nợ xấu năm 2011 giảm 0,22% so với năm 2010.

c. Kết quả hoạt động kinh doanh

2.2. THỰC TRẠNG MỞ RỘNG CHO VAY ĐÓI VỚI DNKVTN TẠI VCB KON TUM

2.2.1. Tình hình chung về các DNKVTN trên địa bàn tỉnh Kon Tum

a. Những kết quả đạt được của DNKVTN trên địa bàn tỉnh Kon Tum

Trong những năm gần đây, số lượng các DNKVTN thành lập và phát triển mạnh mẽ. Từ bảng số liệu 2.4 cho thấy số lượng DNKVTN trên địa bàn qua 3 năm lần lượt là 1.463, 1.602 và 1.854 doanh nghiệp, chiếm gần 98% tổng số DN trên địa bàn, tập trung vào các lĩnh vực: Thương mại; Khách sạn và nhà hàng (dịch vụ); Nông lâm nghiệp; Xây dựng; Công nghiệp chế biến; Sản xuất và phân phối điện nước; Vận tải kho bãi và thông tin liên lạc...

Đa số các DNKVTN có quy mô vừa và nhỏ hoạt động dưới hình thức là công ty TNHH, tiếp đến là DNTN, DNKVTN hoạt động dưới hình thức Cty cổ phần chiếm tỷ trọng thấp nhất. Điều đó cho thấy nhiều DNKVTN trên địa bàn tiềm lực chưa đủ mạnh để thành lập công ty cổ phần.

b. Những tồn tại trong hoạt động của DNKVTN

- Các DNKVTN thường có quy mô vốn nhỏ, vốn vay ngân hàng chiếm tỷ lệ lớn trong cơ cấu vốn hoạt động. Khả năng cạnh tranh trong nước cũng như hoạt động xuất khẩu gặp rất nhiều khó khăn.

- Nhiều doanh nghiệp nhỏ và vừa hạn chế về năng lực tài chính và năng lực cạnh tranh, tài sản thế chấp thường không có giá trị lớn, chủ yếu là quyền sử dụng đất, máy móc thiết bị lạc hậu nên các doanh nghiệp thường không đáp ứng đủ điều kiện để các NH cho vay. Vì vậy,

từ bảng số liệu 2.4 cho thấy số lượng DNKVTN tiếp cận được vốn vay ngân hàng chiếm tỷ lệ rất thấp và giảm dần qua 3 năm lần lượt là 27%, 26%, 24%.

2.2.2. Thực trạng tăng trưởng dư nợ cho vay DNKVTN tại VCB Kon Tum

a. Tình hình chung về tăng trưởng dư nợ cho vay DNKVTN

Dư nợ cho vay DNKVTN có xu hướng tăng qua 3 năm. Tốc độ tăng trưởng dư nợ năm 2010 đạt 283,82% tăng mạnh so với năm 2009, năm 2011 tốc độ tăng trưởng đạt 45,6% so với năm 2010. Tuy nhiên, cơ cấu dư nợ đối với DNKVTN tại chi nhánh trong 3 năm chiếm một tỷ trọng tương đối thấp so với tổng dư nợ cho vay lần lượt là 19,44%, 31,01%, 36,22%.

b. Thực trạng cho vay DNKVTN theo loại hình doanh nghiệp

Tại VCB Kon Tum, dư nợ cho vay DNKVTN có tốc độ tăng trưởng cao nhưng có sự chênh lệch lớn về dư nợ giữa các loại hình doanh nghiệp. Trong đó chủ yếu là cho vay các công ty TNHH, tiếp đến là cho vay DNTN, cho vay Công ty cổ phần chiếm tỷ trọng nhỏ.

c. Thực trạng cho vay DNKVTN theo ngành kinh tế

Dư nợ cho vay ở hầu hết các ngành kinh tế tăng dần qua các năm. Riêng năm 2011, dư nợ cho vay ngành vận tải giảm 8.416 trđ ứng với tốc độ giảm 30,55%. Dư nợ cho vay ngành thương mại, dịch vụ chiếm tỷ trọng lớn nhất và tăng dần qua các năm. Dư nợ cho vay các ngành khác (thủy điện, xây dựng, vận tải, công nghiệp khai thác chế biến) đạt tỷ trọng thấp và xấp xỉ nhau.

2.2.3. Thực trạng tăng trưởng số lượng khách hàng DNKVTN vay vốn

Năm 2010 tăng 62 khách hàng tương ứng với tốc độ tăng trưởng 213,8% so với năm 2009. Năm 2011 là 117 khách hàng, tăng 26 khách

hàng tương ứng với tốc độ tăng trưởng 28,57% so với năm 2010. Tuy nhiên, số lượng khách hàng DNKVTN được tiếp cận vay vốn tại chi nhánh chưa tương xứng với nguồn lực DNKVTN trên địa bàn.

2.2.4. Thực trạng tăng trưởng dư nợ cho vay bình quân trên một khách hàng DNKVTN

Dư nợ bình quân mỗi khoản vay của DNKVTN đã tăng dần qua các năm. Tuy nhiên, dư nợ bình quân vẫn còn thấp so với nhu cầu vay vốn ngày càng cao của DNKVTN.

2.2.5. Thực trạng tăng trưởng thị phần cho vay DNKVTN của VCB Kon Tum

Thị phần cho vay DNKVTN của VCB Kon Tum đã tăng lên đáng kể qua các năm lần lượt là 5,83%, 14,6% và 15,1% nhưng vẫn chiếm thị phần nhỏ so với các NHTM khác trên địa bàn.

2.2.6. Thu nhập từ hoạt động cho vay DNKVTN

Thu nhập từ hoạt động cho vay DNKVTN tăng liên tục trong 3 năm qua và đang dần dần chiếm tỷ trọng ngày càng lớn trong thu nhập chung của ngân hàng là 18,33%; 27,16%; 32,25%. Năm 2010 tăng mạnh (tăng 232,44% so với năm 2009). Năm 2011 tăng 147% tức tăng 35.186 trđ so với năm 2010.

2.2.7. Tình hình nợ xấu của DNKVTN

Mặc dù nợ xấu toàn chi nhánh có xu hướng tăng qua các năm nhưng nợ xấu của DNKVTN có xu hướng giảm trong năm 2011, tức giảm 2,6 tỷ đồng, tương ứng với tỷ lệ giảm 29,03%. Điều đó thể hiện chất lượng cho vay đối với các DNKVTN ngày càng được tăng lên và NH kiểm soát được rủi ro trong cho vay đối với các DNKVTN.

2.3. PHÂN TÍCH CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN MỞ RỘNG CHO VAY ĐỐI VỚI DNKVTN TẠI VCB KON TUM

2.3.1. Lãi suất cho vay đối với DNKVTN tại VCB Kon Tum

Lãi suất cho vay tại chi nhánh qua 3 năm vẫn đạt mức trung bình so với mặt bằng lãi suất của các NHTM trên địa bàn. Tuy nhiên, chính sách lãi suất cho vay tại chi nhánh chưa linh hoạt. Chi nhánh chỉ đưa ra mức lãi suất cho vay sản xuất kinh doanh nói chung phân theo thời hạn ngắn hạn, trung hạn và dài hạn. Chi nhánh chưa có chính sách lãi suất áp dụng riêng đối với DNKVTN.

2.3.2. Các hình thức đảm bảo tiền vay

VCB Kon Tum cho vay DNKVTN luôn được đảm bảo bằng tài sản bằng các hình thức đảm bảo chính là: Cầm cố, thế chấp và bảo lãnh của bên thứ 3. Chi nhánh chưa áp dụng các biện pháp đảm bảo bằng các hình thức tín chấp và các hình thức khác.

2.3.3. Điều kiện vay vốn đối với DNKVTN

Để đi đến quyết định cho DN vay hay không, ngân hàng phải có một khoản thời gian để thực hiện các thủ tục cần thiết và xét duyệt cho vay trên cơ sở các điều kiện vay vốn và theo quy trình cho vay. Thời gian bình quân giải quyết một hồ sơ vay vốn tại VCB Kon Tum năm 2011 giảm đi đáng kể so với 2 năm trước và so với các NHTM khác trên địa bàn. Thời gian dài chủ yếu là do từ phía doanh nghiệp đi vay cung cấp hồ sơ không đầy đủ, không kịp thời, thiếu chính xác.

2.3.4. Kỳ hạn cho vay đối với DNKVTN

Dư nợ cho vay ngắn hạn chiếm tỷ trọng lớn hơn so với dư nợ cho vay trung, dài hạn và tăng dần qua các năm. Tỷ lệ cho vay ngắn hạn qua 3 năm lần lượt là 55,5%, 60% và 70% tổng dư nợ cho vay DNKVTN. Trong khi đó tỉ lệ cho vay trung, dài hạn qua 3 năm giảm dần lần lượt là 44,4%, 40% và 30%.

2.3.5. Các phương thức cho vay đối với DNKVTN

Qua thống kê các phương thức cho vay tại chi nhánh trong 3 năm cho thấy VCB Kon Tum đang thực hiện cho vay theo các hình thức đơn giản, truyền thống như cho vay từng lần, cho vay theo hạn mức và cho vay theo dự án đầu tư các phương thức cho vay khác chưa được áp dụng.

2.3.6. Mạng lưới hoạt động của VCB Kon Tum

Mạng lưới kinh doanh của Chi nhánh còn rất nhỏ so với các NHTM trên địa bàn, hiện chi nhánh mới chỉ hoạt động kinh doanh tại trụ sở chính và một phòng giao dịch Phan Đình Phùng trong nội thành.

2.3.7. Các nguồn lực của VCB Kon Tum

a. Nguồn lực tài chính

Tính đến 31/12/2011, nguồn vốn huy động của Chi nhánh chỉ đạt 580 tỷ đồng, trong khi dư nợ cho vay đạt 1.050 tỷ đồng. Nguồn vốn huy động không đủ đáp ứng cho nhu cầu vay vốn ngày càng nhiều của khách hàng.

b. Hệ thống cơ sở vật chất

Hiện nay trụ sở của chi nhánh đang đi thuê, mặt bằng chật hẹp nên việc nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng ít nhiều còn hạn chế. Hệ thống máy móc thiết bị liên tục được nâng cấp, cải tiến, trang bị mới để phục vụ cho khách hàng một cách tốt nhất có thể. Tuy nhiên, Chi nhánh vẫn chưa mở rộng lắp đặt máy ATM ở các trung tâm huyện để phục vụ cho khách hàng.

c. Tình hình nguồn nhân lực

- Lao động quản lý: Đội ngũ cán bộ chủ chốt của chi nhánh còn thiếu. Đây là yếu tố làm ảnh hưởng đến công tác quản trị điều hành của chi nhánh nói chung và hoạt động cho vay đối với DNKVTN nói riêng.

- Lao động trực tiếp thực hiện nghiệp vụ tín dụng tương đối

mỏng chỉ có 9 người chiếm 19,15% trên tổng số lao động.

2.4. ĐÁNH GIÁ CHUNG VỀ HOẠT ĐỘNG CHO VAY ĐỐI VỚI DNKVTN TẠI VCB KON TUM

2.4.1. Những kết quả đạt được trong cho vay DNKVTN tại VCB Kon Tum

a. Mức tăng trưởng dư nợ cho vay DNKVTN có xu hướng tăng dần qua các năm

b. Quy mô cho vay DNKVTN của chi nhánh ngày càng mở rộng

- Số lượng khách hàng DNKVTN có quan hệ vay vốn với VCB Kon Tum ngày càng tăng lên.

- Giá trị trung bình mỗi khoản vay tăng dần qua các năm.

- Chi nhánh đã tích cực cho vay đa dạng các đối tượng khách hàng DNKVTN như đa thành phần kinh tế, đa ngành nghề. Chú trọng cho vay những ngành kinh tế trọng điểm, có thế mạnh trên địa bàn, không ngừng mở rộng cho vay các đối tượng khách hàng tiềm năng kết hợp tăng cường các hình thức cho vay đa dạng mới như cho vay dự án đầu tư ...

c. Thu nhập từ cho vay DNKVTN đạt kết quả ngày càng cao

d. Đảm bảo an toàn trong cho vay DNKVTN

Việc quản lý rủi ro tín dụng ngày càng có hiệu quả vì vậy nợ xấu cho vay DNKVTN giảm dần qua các năm. Đây là một thành công đáng tự hào của VCB Kon Tum trong công tác quản lý tín dụng.

2.4.2. Những tồn tại trong cho vay DNKVTN tại VCB Kon Tum

- Dư nợ cho vay DNKVTN chiếm tỷ trọng thấp và tăng trưởng có xu hướng chậm lại. Dư nợ bình quân trên một khách hàng thấp. Dư nợ cho vay trung, dài hạn còn hạn chế. Tốc độ tăng trưởng dư nợ cho

vay đối với DNKVTN vẫn còn chưa tương xứng với nhu cầu vay vốn của khu vực kinh tế này. Khả năng mở rộng cho vay đối với DNKVTN ở các loại hình doanh nghiệp chưa tương xứng với tiềm năng phát triển của DN khu vực này.

- Thị phần cho vay DNKVTN đạt mức tăng trưởng thấp và còn hạn chế.

- Các phương thức cho vay vẫn còn đơn điệu.

- Nguồn lực tài chính của chi nhánh còn hạn chế.

2.4.3. Nguyên nhân tồn tại

a. Nguyên nhân từ môi trường kinh doanh bên ngoài

- Ảnh hưởng của chính sách tiền tệ thắt chặt để giảm lạm phát trong nước, chi nhánh đã điều chỉnh lại kế hoạch giải ngân của các dự án, hạn chế việc cấp tín dụng trung, dài hạn.

- Lạm phát tăng cao đã đẩy lãi suất huy động và cho vay của ngân hàng lên quá cao, nên doanh nghiệp không thể vay vốn ngân hàng để hoạt động.

- NHNN thực hiện biện pháp tái cơ cấu hệ thống ngân hàng qua việc tạm dừng mở rộng mạng lưới các phòng giao dịch trực thuộc NHTM trên phạm vi toàn quốc.

- Hệ thống pháp luật trong hoạt động tín dụng hệ thống các quy định, cơ chế, chính sách chưa thực sự khoa học và đồng bộ, chậm triển khai.

- Công tác định hướng, dự báo kinh tế của Nhà nước còn nhiều hạn chế. Sức ép cạnh tranh khá lớn, thị phần cho vay bị chia nhỏ đã ảnh hưởng đến việc mở rộng thị phần của chi nhánh.

b. Nguyên nhân từ phía ngân hàng

*** Nguyên nhân do VCB Kon Tum là Chi nhánh mới:**

- Cơ sở vật chất của Chi nhánh còn hạn chế.

- Mạng lưới kinh doanh của chi nhánh nhỏ.

- Lực lượng lao động trực tiếp thực hiện nghiệp vụ tín dụng nói chung và cho vay DNKVTN nói riêng rất mỏng, chưa thực hiện đào tạo cán bộ tín dụng theo hướng chuyên môn hóa, nhân viên mới còn thiếu kinh nghiệm và năng lực chuyên môn.

- Cơ cấu tổ chức bộ máy chi nhánh chưa hoàn thiện, các phòng ban hiện nay còn kiêm nhiệm, cán bộ chủ chốt còn thiếu.

- Công tác thẩm định chủ yếu dựa vào số liệu mà khách hàng cung cấp vì vậy ngân hàng đánh giá sẽ không đúng hiệu quả của dự án sản xuất kinh doanh và khả năng thực tế của khách hàng dẫn đến ngân hàng đã bỏ qua cơ hội cho vay những dự án có triển vọng làm ăn tốt.

- Việc định giá tài sản thế chấp còn nhiều bất cập.

- Chi nhánh chưa có cơ chế cho vay tín chấp hoặc đảm bảo bằng các tài sản khác nên có nhiều thủ tục phức tạp phát sinh liên quan đến hồ sơ pháp lý, hồ sơ kinh tế, hồ sơ tài sản bảo đảm... Ngoài ra, quy trình cho vay đối với DNKVTN còn rườm rà, phức tạp.

- Quy trình cho vay còn phức tạp như trên đã dẫn đến mất nhiều thời gian và chi phí của khách hàng và đôi khi nhu cầu về vốn của khách hàng không được đáp ứng một cách kịp thời khi cần thiết.

c. Nguyên nhân từ phía doanh nghiệp đi vay

- Giá trị tài sản bảo đảm thấp, tính thanh khoản không cao, không đảm bảo điều kiện pháp lý. Một mặt NH chỉ cho vay 50-70% giá trị tài sản thế chấp vì vậy hạn mức cho vay đối với một DNKVTN thấp.

- Các DNKVTN hoạt động kém hiệu quả, tự làm giảm uy tín của mình.

CHƯƠNG 3

GIẢI PHÁP VÀ KIẾN NGHỊ MỞ RỘNG CHO VAY ĐỐI VỚI DNKVTN TẠI NGÂN HÀNG TMCP NGOẠI THƯƠNG CHI NHÁNH TỈNH KON TUM

3.1. CÁC CĂN CỨ ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP

3.1.1. Định hướng phát triển doanh nghiệp khu vực tư nhân trên địa bàn

Tỉnh Kon Tum nằm ở ngã ba Đông Dương là trung tâm của vùng tam giác phát triển, quốc phòng an ninh chính trị và trật tự an toàn xã hội cơ bản ổn định; có lợi thế về kinh tế cửa khẩu; có thế mạnh về tài nguyên đất, rừng, phát triển cây công nghiệp, chăn nuôi đại gia súc; có tiềm năng lớn về thủy điện và khoáng sản, du lịch sinh thái... làm cơ sở cho phát triển công nghiệp chế biến, thương mại dịch vụ.

Hàng năm tỉnh Kon Tum còn tổ chức gặp mặt các DNKVTN để tìm hiểu những tồn tại, vướng mắc của DN, có biện pháp tháo gỡ nhằm tạo điều kiện cho các DN hoạt động được thông thoáng và có hiệu quả; thiết lập sân chơi bình đẳng, cạnh tranh lành mạnh.

Bằng những hành động thiết thực thông qua các chủ trương, chính sách, cơ chế hỗ trợ của chính quyền địa phương, các Sở, ban, ngành đã tạo điều kiện cho DNKVTN tồn tại và phát triển, nâng cao năng lực sản xuất kinh doanh, năng lực cạnh tranh ở thị trường trong và ngoài nước.

3.1.2. Căn cứ vào định hướng mở rộng cho vay DNKVTN tại VCB Kon Tum

** Về hướng phát triển tín dụng ngắn hạn theo ngành nghề/lĩnh vực, cho vay bán lẻ.*

** Về tín dụng trung, dài hạn.*

3.2. GIẢI PHÁP NHẪM MỞ RỘNG CHO VAY ĐỐI VỚI

DNKVTN TẠI VCB KON TUM

3.2.1. Giải pháp tăng trưởng dư nợ cho vay

a. Giải pháp mở rộng số lượng khách hàng vay vốn

Mở rộng cho vay DNKVTN thuộc mọi loại hình doanh nghiệp. Đặc biệt là Công ty cổ phần. Cho vay đối với những ngành kinh tế trọng điểm, phát triển mạnh trên địa bàn Kon Tum.

Giải pháp cụ thể :

- Đẩy mạnh các hoạt động tiếp xúc khách hàng, giới thiệu hình ảnh của ngân hàng tới các doanh nghiệp, nâng cao chất lượng phục vụ của nhân viên ngân hàng, giới thiệu các dịch vụ tiện ích của ngân hàng trong đó có hoạt động cho vay, tiếp thu ý kiến của khách hàng để hoạt động cho vay tại ngân hàng ngày càng hoàn thiện.

- Mở rộng và nâng cao hiệu quả của hoạt động marketing bằng cách thành lập bộ phận chuyên trách trong hoạt động này với đội ngũ nhân viên marketing. Chú trọng đến thái độ phục vụ của cán bộ ngân hàng.

b. Xây dựng chính sách tín dụng linh hoạt, phù hợp với DNKVTN.

*** Thực hiện đổi mới chính sách khách hàng DNKVTN:**

Trước hết, NH cần phải thường xuyên phân loại khách hàng DNKVTN theo từng tiêu chí nhất định và cụ thể để có các chính sách riêng.

Tiếp đến, cần tăng cường công tác chăm sóc khách hàng.

*** Xây dựng các mức lãi suất cho vay hợp lý:**

NH cần có chính sách lãi suất linh hoạt, lãi suất vay 3 tháng sẽ thấp hơn vay 6 tháng và thấp hơn vay 9 tháng...

Đối với các đối tượng khách hàng khác nhau, nhu cầu vay vốn khác nhau, các khách hàng kinh doanh ở các lĩnh vực khác nhau ngân hàng cần áp dụng các mức lãi suất cho vay linh hoạt phù hợp với từng

đối tượng khách hàng.

*** Giải pháp nói lỏng và linh hoạt trong điều kiện vay vốn:**

+ *Nói lỏng cơ chế và đa dạng hóa tài sản đảm bảo tiền vay:*

- VCB Kon Tum cần áp dụng mạnh dạn các hình thức bảo đảm khác như bảo đảm bằng hợp đồng chi trả của người thứ ba, số dư bù, tín chấp... Một số tài sản bảo đảm ngắn hạn nên áp dụng như chứng chỉ tiền gửi, sổ tiết kiệm, hợp đồng bảo hiểm nhân thọ vì tính thanh khoản cao, phát triển mạnh, ngày càng phổ biến, thủ tục đơn giản và khá an toàn khi làm tài sản thế chấp.

+ *Linh hoạt trong quy trình cho vay:*

c. Giải pháp mở rộng mạng lưới hoạt động và hoàn thiện bộ máy hoạt động

- Khẩn trương xúc tiến mở rộng mạng lưới Phòng giao dịch, điểm giao dịch đến các khu vực, các huyện có kinh tế phát triển của Tỉnh.

- Chi nhánh cần nâng cấp, mở rộng mặt bằng hoạt động tại trụ sở chính hoặc thuê địa điểm khác thuận lợi hơn để hoạt động.

- Tăng mức phán quyết của Trưởng phòng giao dịch Phan Đình Phùng.

- Hoàn thiện bộ máy hoạt động của chi nhánh thông qua việc chia tách các bộ phận chuyên môn hiện đang sát nhập với các phòng, ban khác thành phòng, ban độc lập như thành lập phòng quản lý nợ, Phòng thẩm định và quản lý rủi ro.

d. Đa dạng hoá các hình thức cho vay:

Trong thời gian tới nên áp dụng thêm các hình thức tín dụng như cho vay trả góp ; Cho vay thông qua nghiệp vụ phát hành và sử dụng thẻ tín dụng ; Cho vay theo hạn mức dự phòng ; Cho vay thấu chi.

Trong đó phương thức cho vay thấu chi có tính khả thi rất cao.

3.2.2. Giải pháp hạn chế và kiểm soát rủi ro trong cho vay DNKVTN

a. Nâng cao năng lực thẩm định cho vay

* Nâng cao công tác phân tích, đánh giá, xếp loại khách hàng.

* Nâng cao năng lực thẩm định dự án đầu tư.

* Nâng cao năng lực thẩm định tài sản bảo đảm.

b. Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát khoản vay

Tăng cường công tác kiểm tra, giám sát món vay cũng như xem xét, tổng kết, đánh giá hiệu quả của món vay ; Tiến hành kiểm tra và định giá tài sản đảm bảo theo định kỳ hoặc đột xuất ; Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát nội bộ của chi nhánh.

c. Tăng cường công tác xử lý nợ xấu:

- Thường xuyên giám sát khoản vay, kiểm tra hạn mức tín dụng, thường xuyên gặp gỡ khách hàng và thăm quan thực địa... để kịp thời phát hiện ra những dấu hiệu bất thường ngay khi chúng mới phát sinh.

- Có biện pháp xử lý kịp thời và thích hợp đối với những khoản nợ có vấn đề mới phát sinh ; Đối với những khoản nợ khó đòi chưa thu được và đối với những khoản nợ khó đòi đã được xử lý bằng quỹ dự phòng rủi ro.

e. Liên kết với các ngân hàng khác cho vay đồng tài trợ các dự án

3.2.3. Các giải pháp khác

a. Giải pháp tăng năng lực tài chính của ngân hàng

Tăng cường công tác huy động vốn bằng các giải pháp cụ thể.

b. Phát triển và nâng cao chất lượng nguồn nhân lực.

c. Không ngừng thu thập thông tin trong hoạt động ngân hàng

d. Cung cấp các dịch vụ tư vấn kinh doanh cho khách hàng

- Tư vấn về thông tin giá cả thị trường, thông tin về sản phẩm, dịch vụ và các chính sách pháp luật có liên quan.

- Tư vấn đầu tư và nâng cấp trang thiết bị hiện đại, đổi mới công nghệ phù hợp với tình hình tổ chức sản xuất của DN.

- Tư vấn và hỗ trợ doanh nghiệp xây dựng phương án khả thi đáp ứng đủ điều kiện vay vốn.

- Thực hiện hỗ trợ, tư vấn DN tái cấu trúc tài chính, cơ cấu nợ đối với các doanh nghiệp có sức chống đỡ yếu trong tình hình hiện nay.

3.3. MỘT SỐ KIẾN NGHỊ

3.3.1. Kiến nghị đối với các cơ quan quản lý Nhà nước

a. Đối với Chính phủ, Bộ ngành trung ương

- Cần ban hành cơ chế, chính sách đặc thù riêng về hỗ trợ doanh nghiệp KVTN cho các tỉnh Tây Nguyên. Có chương trình hỗ trợ pháp lý dành cho DNKVTN.

- Hỗ trợ các địa phương khó khăn như tỉnh Kon Tum thành lập Quỹ hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa. Đẩy mạnh việc thành lập và hoạt động của Quỹ bảo lãnh tín dụng cho DNKVTN.

- Cần đẩy mạnh công tác quản lý Nhà nước đối với kinh tế tư nhân.

- Có quy định chế độ kiểm toán bắt buộc cho doanh nghiệp. hNhà nước thực hiện tốt hơn công tác định hướng về thị trường.

b. Đối với Sở, Ban, Ngành tỉnh Kon Tum:

UBND tỉnh chỉ đạo các ngành liên quan tập trung cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất, tài sản trên đất để các đối tượng khách hàng có điều kiện vay vốn thuận lợi. Có cơ chế, chính sách khuyến

khích phát triển Quỹ hỗ trợ đầu tư của địa phương hỗ trợ kịp thời DNKVTN và phát huy vai trò của Quỹ.

3.3.2. Kiến nghị đối với Ngân hàng Nhà nước Việt Nam

- Nâng cao chất lượng hệ thống thông tin tín dụng.
- Ngân hàng nhà nước cần có biện pháp tăng cường hoạt động liên ngân hàng.

- Đề nghị NHNN VN nghiên cứu xem xét ưu tiên mở rộng mạng lưới phòng giao dịch ở địa bàn các tỉnh miền núi khó khăn như tỉnh Kon Tum cho một số TCTD, chi nhánh TCTD đang ưu tiên vốn cho hoạt động của các DNKVTN.

- Đề nghị NHNN VN sớm thành lập Công ty mua bán nợ của Nhà nước nhằm hỗ trợ các TCTD đẩy nhanh việc xử lý nợ xấu.

3.3.3. Kiến nghị đối với NHTMCP Ngoại Thương Việt Nam

- Thành lập bộ phận thẩm định và quản lý rủi ro ở khu vực Miền trung – Tây nguyên.

- Xây dựng, hoàn thiện các quy trình, quy chế cho vay phù hợp với từng đối tượng khách hàng DNKVTN.

KẾT LUẬN

Trong những năm gần đây, sự phát triển của các DNKVTN đã thể hiện vai trò tích cực và hứa hẹn nhiều tiềm năng. Tuy nhiên, để tạo ra cơ hội cho các doanh nghiệp này phát triển thì phải giải quyết được vấn đề thiếu vốn. Ý thức được vấn đề đó, VCB Kon Tum từ khi mới đi vào hoạt động đã xác định các DNKVTN là thị phần quan trọng mà chi nhánh cần hướng đến và ngày càng mở rộng để cho vay. Vì vậy dư nợ cho vay của ngân hàng đối với các DN này đã có sự tăng trưởng đáng khích lệ, thị phần cho vay DNKVTN tăng dần qua các năm với chất lượng các khoản vay là khá tốt. Tuy nhiên, xét một cách toàn diện, dư nợ cho vay DNKVTN vẫn chiếm một tỉ trọng nhỏ trong tổng dư nợ của ngân hàng, điều đó có nghĩa là, khu vực tư nhân vẫn còn nhiều tiềm năng để ngân hàng khai thác.

Qua phân tích tình hình cho vay của VCB Kon Tum đối với DNKVTN trong thời gian qua, đề tài: ***"Mở rộng cho vay doanh nghiệp khu vực tư nhân tại ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại Thương Chi nhánh tỉnh Kon Tum"*** đã phản ánh bức tranh tổng thể về tình hình hoạt động của DNKVTN, đánh giá thực trạng cho vay DNKVTN tại VCB Kon Tum và đưa ra một số giải pháp nhằm giải quyết những khó khăn và tồn tại, mở rộng hơn nữa hoạt động cho vay đối với DNKVTN, góp phần gia tăng thu nhập, nâng cao năng lực cạnh tranh và thế mạnh của ngân hàng trên thị trường. Hy vọng đề tài sẽ đóng góp một phần nhỏ trong việc mở rộng cho vay DNKVTN tại VCB Kon Tum nhằm đáp ứng ngày càng tốt hơn nhu cầu về vốn của khách hàng.

Do đề tài nghiên cứu rộng và phức tạp, bản thân tác giả vẫn còn hạn chế, chắc chắn trên góc độ nào đó luận văn còn khiếm khuyết. Tác giả mong muốn nhận được nhiều ý kiến đóng góp của các nhà khoa học, các nhà quản lý, các đồng nghiệp và các bạn đọc quan tâm đến lĩnh vực này để công trình nghiên cứu được tiếp tục hoàn thiện hơn.