

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

**NGUYỄN VĂN BAN**

**GIẢI PHÁP MỞ RỘNG CHO VAY**  
**ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG**  
**TMCP CÔNG THƯƠNG – CHI NHÁNH KON TUM**

**Chuyên ngành: Quản trị Kinh doanh**  
**Mã số: 60.34.05**

**TÓM TẮT LUẬN VĂN THẠC SĨ QUẢN TRỊ KINH DOANH**

**Đà Nẵng - Năm 2013**

**Công trình được hoàn thành tại**  
**ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG**

**Người hướng dẫn khoa học: PGS.TS. Võ Xuân Tiến**

**Phản biện 1: PGS.TS. Bùi Quang Bình**

**Phản biện 2: TS. Hà Ban**

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 01 tháng 3 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 qua, tín dụng doanh nghiệp có vai trò đặc biệt quan trọng đối với nền kinh tế, góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng vốn trong toàn xã hội, thúc đẩy quá trình đổi mới và phát triển kinh tế, đưa nền kinh tế nước ta nhanh chóng hội nhập với nền kinh tế khu vực và thế giới.

Kon Tum là một tỉnh có tốc độ tăng trưởng kinh tế khá cao, vấn đề cạnh tranh giữa các doanh nghiệp ngày càng gay gắt do phải chia sẻ thị phần. Trong điều kiện đó, yêu cầu cần phải đẩy mạnh đầu tư, đổi mới công nghệ, nâng cao năng lực cạnh tranh để tận dụng cơ hội, phát triển sản xuất kinh doanh. Để làm tốt các yêu cầu này thì vấn đề vốn đối với các doanh nghiệp càng trở nên bức thiết hơn. Qua thực tế tìm hiểu công tác cho vay tại Vietinbank Kon Tum và so sánh với thực tế tình hình cho vay vốn và nhu cầu về vốn trên địa bàn tỉnh, tôi quyết định chọn đề tài *“Giải pháp mở rộng cho vay đối với doanh nghiệp tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Công Thương – Chi nhánh Kon Tum”* làm luận văn tốt nghiệp, nhằm đưa ra những giải pháp tổng quát để mở rộng cho vay doanh nghiệp, đảm bảo hiệu quả và an toàn vốn của ngân hàng.

### 2. Mục tiêu nghiên cứu

- Hệ thống hóa các vấn đề lý luận liên quan đến cho vay và mở rộng cho vay đối với doanh nghiệp của các Ngân hàng thương mại.

- Phân tích thực trạng việc mở rộng cho vay tại Vietinbank Kon Tum thời gian qua.

- Đề xuất các giải pháp mở rộng cho vay đối với doanh nghiệp tại Vietinbank Kon Tum trong thời gian tới.

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

- Đối tượng nghiên cứu: Là những vấn đề lý luận và thực tiễn liên quan đến mở rộng cho vay trong ngân hàng thương mại.

- Phạm vi nghiên cứu:

+ Nội dung: Đề tài chỉ tập trung nghiên cứu một số nội dung liên quan đến mở rộng cho vay tại Vietinbank Kon Tum.

+ Không gian: Đề tài chỉ nghiên cứu các nội dung tại Vietinbank Kon Tum.

+ Thời gian: Các giải pháp được trình bày trong luận văn chỉ có ý nghĩa trong những năm tới.

### **4. Phương pháp nghiên cứu**

Để thực hiện đề tài, tác giả đã sử dụng các phương pháp sau:

- Phương pháp duy vật biện chứng và duy vật lịch sử.
- Phương pháp phân tích thực chứng, phân tích chuẩn tắc.
- Các phương pháp điều tra, khảo sát, chuyên gia, phương pháp so sánh, tổng hợp và khái quát hóa,
- Các phương pháp khác...

### **5. Bố cục đề tài**

Ngoài mục lục, danh mục các từ viết tắt, danh mục các bảng biểu, mở đầu, danh mục tài liệu tham khảo, phụ lục, đề tài được chia làm các chương như sau:

Chương 1: Một số vấn đề lý luận về mở rộng cho vay trong các ngân hàng thương mại

Chương 2: Thực trạng việc mở rộng cho vay đối với doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP Công Thương – Chi nhánh Kon Tum

Chương 3: Giải pháp mở rộng cho vay tại Ngân hàng TMCP Công Thương – Chi nhánh Kon Tum.

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

## **CHƯƠNG 1: MỘT SỐ VẤN ĐỀ LÝ LUẬN VỀ MỞ RỘNG CHO VAY TRONG CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI**

### **1.1. KHÁI QUÁT VỀ MỞ RỘNG CHO VAY**

#### **1.1.1. Một số khái niệm**

*a. Ngân hàng thương mại*

*b. Tín dụng ngân hàng và cấp tín dụng*

*c. Hoạt động cho vay*

*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. [11, tr.4]

*d. Các loại cho vay ngân hàng*

- Căn cứ vào thời hạn cho vay, có 3 hình thức cho vay.
- Căn cứ theo mục đích sử dụng vốn vay: Cho vay được chia làm 6 loại.
- Căn cứ theo đối tượng đầu tư, cho vay có 2 loại.
- Căn cứ theo hình thức bảo đảm, có 2 loại.
- Căn cứ theo phương pháp hoàn trả: có 3 hình thức cho vay.
- Căn cứ theo xuất xứ cho vay có 2 hình thức.
- Căn cứ theo hình thức cho vay, có 9 loại cho vay.

*e. Mở rộng cho vay*

Mở rộng cho vay ngân hàng là sự tăng lên về quy mô cho vay tại ngân hàng trên cơ sở kiểm soát rủi ro và có khả năng sinh lời, phù hợp với mục tiêu và chiến lược kinh doanh của ngân hàng trong từng thời kỳ.

### **1.1.2. Ý nghĩa của mở rộng cho vay trong các ngân hàng thương mại**

- *Đối với ngân hàng thương mại.*
- *Đối với người khách hàng.*
- *Đối với sự phát triển kinh tế xã hội.*

### **1.1.3. Đặc điểm của các doanh nghiệp ảnh hưởng đến hoạt động cho vay**

- \* Đặc điểm của các doanh nghiệp trong thời gian qua như sau:
  - Có sự phát triển nhanh chóng về số lượng.
  - Phát triển về quy mô vốn và hoạt động.
  - Phát triển ở hầu hết các ngành nghề, các lĩnh vực khác nhau.
  - Hầu hết là các doanh nghiệp nhỏ và vừa.

## **1.2. NỘI DUNG MỞ RỘNG CHO VAY ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP**

### **1.2.1. Phát triển số lượng khách hàng**

Phát triển số lượng khách hàng là gia tăng số lượng khách hàng vay vốn cũng như quy mô cho vay bằng cách khuyến khích các nhóm khách hàng sử dụng sản phẩm, dịch vụ của ngân hàng trên cơ sở kiểm soát rủi ro.

- Ngân hàng phát triển số lượng khách hàng qua các hình thức:
- Mở rộng qua đối tượng khách hàng từng vay vốn tại NH.
  - Mở rộng cho vay đối với khách hàng mới.
  - Nâng cao sức mạnh cạnh tranh cho ngân hàng.

### **1.2.2. Nâng cao chất lượng cho vay**

Chất lượng dịch vụ cho vay là việc ngân hàng đáp ứng một cách tốt nhất yêu cầu của khách hàng trong quan hệ cho vay phù hợp với thực lực của mình, đảm bảo an toàn và hạn chế rủi ro về vốn, tăng lợi nhuận của ngân hàng.

- Tăng chất lượng cho vay được thể hiện qua việc:
- Đảm bảo được nguyên tắc của hoạt động cho vay.
- Hạn chế rủi ro về vốn.
- Sự thỏa mãn của khách hàng về các hình thức cho vay.
- Sự hài lòng của KH về công nghệ và trình độ của cán bộ NH.

### **1.2.3. Mở rộng mạng lưới cho vay**

Mở rộng mạng lưới có nghĩa là tăng sự hiện diện của ngân hàng ở các vùng miền khác nhau.

Việc mở rộng mạng lưới cho vay thông qua các hình thức:

- Mở thêm chi nhánh, phòng giao dịch, điểm giao dịch.
- Tăng cường nhân viên tín dụng ở những địa điểm mới.

### **1.2.4. Mở rộng hình thức cho vay**

Mở rộng hình thức cho vay là việc phát triển các loại hình cho vay bằng cách gia tăng giá trị các loại hình cho vay hiện hữu và phát triển các loại hình cho vay mới nhằm thỏa mãn nhu cầu, thị hiếu muôn màu muôn vẻ của khách hàng trên cơ sở mở rộng điều kiện cho vay và mở rộng thêm nhiều phương thức cho vay khác nhau.

\* *Mở rộng điều kiện cho vay* là mở rộng những điều kiện đối với khách hàng vay vốn, bằng những cơ chế chính sách như tài sản đảm bảo tiền vay, đối tượng khách hàng vay không phải thực hiện biện pháp bảo đảm tiền vay, theo mức độ tín nhiệm của từng khách hàng để có cơ chế chính sách ưu đãi về lãi suất, biện pháp áp dụng bảo đảm tiền vay phù hợp.

\* *Mở rộng phương thức cho vay* có nghĩa là mở thêm, tăng thêm nhiều phương thức cho vay khác.

- NHTM có nhiều phương thức cho vay phù hợp với nhu cầu của từng khách hàng, bao gồm: Cho vay từng lần, cho vay theo hạn mức, cho vay theo dự án đầu tư, cho vay trả góp, cho vay qua nghiệp

vụ phát hành và sử dụng thẻ tín dụng, cho vay theo hạn mức cho vay dự phòng, cho vay hợp vốn, cho vay theo hạn mức thấu chi, cho vay theo các phương thức khác...

### **1.2.5. Mở rộng công tác huy động vốn**

Mở rộng hoạt động huy động vốn là làm tăng quy mô nguồn vốn tại Ngân hàng ở dưới mọi hình thức huy động ngắn hạn, trung hạn, dài hạn, đồng tiền huy động là VNĐ hay ngoại tệ...

Ngân hàng huy động vốn dưới các hình thức sau: Nhận tiền gửi, phát hành giấy tờ có giá, vay vốn giữa các tổ chức kinh tế, vay vốn của Ngân hàng Nhà nước. [3, tr.4]

## **1.3. CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN MỞ RỘNG CHO VAY**

### **1.3.1. Nhân tố thuộc về ngân hàng**

- Năng lực điều hành của nhà quản trị..
- Năng lực về vốn của ngân hàng.
- Cơ chế cho vay
- Năng lực, phẩm chất đạo đức của nhân viên.
- Công nghệ thông tin.
- Hoạt động marketing của ngân hàng.

### **1.3.2. Nhân tố thuộc về khách hàng**

- Trình độ, năng lực của khách hàng khi xây dựng các dự án.
- Khả năng đáp ứng các điều kiện pháp lý khi vay vốn.
- Uy tín của khách hàng.

### **1.3.3. Nhân tố thuộc về nguyên nhân khách quan**

- Nhân tố kinh tế - xã hội.
- Sự biến động của lãi suất.
- Môi trường pháp lý.
- Môi trường cạnh tranh giữa các tổ chức tín dụng.



## **CHƯƠNG 2 : THỰC TRẠNG MỞ RỘNG CHO VAY ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG TMCP CÔNG THƯƠNG – CHI NHÁNH KON TUM**

### **2.1. ĐẶC ĐIỂM CƠ BẢN CỦA NGÂN HÀNG TMCP CÔNG THƯƠNG – CHI NHÁNH KON TUM**

#### **2.1.1. Đặc điểm về công tác tổ chức**

##### ***a. Lịch sử phát triển của chi nhánh***

##### ***b. Chức năng, nhiệm vụ của chi nhánh***

##### ***c. Đặc điểm bộ máy quản lý ảnh hưởng đến mở rộng cho vay doanh nghiệp***

- Chưa có bộ phận chuyên biệt về quảng bá, tiếp thị.
- Thủ tục còn rườm rà, phức tạp do khách hàng phải giao dịch qua nhiều bộ phận.
- Chưa có bộ phận thu thập và lưu trữ thông tin khách hàng.
- Công tác thẩm định còn nhiều yếu kém.

#### **2.1.2. Đặc điểm các nguồn lực của Chi nhánh**

##### ***a. Nguồn nhân lực***

Số lượng nhân lực tăng liên tục trong từ 29 người năm 2008 tăng lên 41 người năm 2010. Tuy nhiên về trình độ vẫn chưa có sự gia tăng đáng kể khi chỉ có 01 người đạt trình độ thạc sĩ, chiếm 2,4% năm 2010 trong khi cơ cấu của số người trình độ đại học giảm xuống và trung cấp, cao đẳng lại tăng lên. Đây là một điều mà trong thời gian tới ban Giám đốc Vietinbank Kon Tum cần lưu tâm.

##### ***b. Nguồn lực về cơ sở vật chất***

Hiện nay, cơ sở vật chất của Vietinbank Kon Tum vẫn còn hạn chế so với các đối thủ cạnh tranh trên địa bàn. Tuy nhiên về hệ thống công nghệ thông tin, trang thiết bị phục vụ công tác cho nhân viên

nhu máy tính, hệ thống mạng, máy đếm tiền, máy in... đều không thua kém các đối thủ cạnh tranh.

### ***c. Nguồn lực về tài chính***

Yếu tố tài chính quan trọng nhất của ngân hàng là vốn, bao gồm vốn pháp định và quỹ dự trữ.

Nguồn vốn hoạt động của Vietinbank Kon Tum đã tăng đáng kể từ 74 tỷ đồng năm 2008 lên đến 220 tỷ đồng năm 2009, tương ứng 197,3% và lên đến 290 tỷ đồng năm 2010, tương ứng 31,8%. Tuy nhiên, so với tỷ lệ tăng dư nợ, thì tốc độ tăng của nguồn vốn ngắn hạn còn chậm. Điều này cho thấy, Vietinbank chi nhánh Kon Tum còn phụ thuộc tương đối nhiều vào nguồn vốn từ Trung Ương cho những khoản cấp tín dụng ngắn hạn.

### **2.1.3. Đặc điểm doanh nghiệp hoạt động tại Kon Tum ảnh hưởng đến việc mở rộng cho vay**

Trong những năm qua, số lượng doanh nghiệp trên địa bàn Kon Tum phát triển không ngừng.

Bảng 2.3: Thực trạng phát triển doanh nghiệp trên địa bàn Kon Tum

Loại hình DN	Số DN qua các năm			2009	2010
	2008 (DN)	2009 (DN)	2010 (DN)	so với 2008 (%)	so với 2009 (%)
1. DN tư nhân	367	406	429	9,6	5,4
2. Cty TNHH tư nhân	354	458	467	22,7	1,9
3. Cty CP tư nhân	119	142	153	16,2	7,2
4. Cty TNHH, DNNN	92	153	211	39,9	27,5
Tổng cộng	932	1.159	1.260	19,6	8,0

*Nguồn: Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Kon Tum*

Bảng 2.3 cho thấy có sự khó khăn nhất định trong việc sản xuất kinh doanh làm cho tốc độ gia tăng số lượng doanh nghiệp chậm lại.

## 2.2. THỰC TRẠNG MỞ RỘNG CHO VAY TẠI NGÂN HÀNG TMCP CÔNG THƯƠNG – CHI NHÁNH KON TUM

### 2.2.1. Thực trạng về số lượng khách hàng vay vốn

#### a. Thực trạng về số lượng khách hàng doanh nghiệp vay vốn

Tốc độ tăng trưởng lượng khách hàng thể hiện qua bảng sau :

Bảng 2.4: Tốc độ tăng trưởng lượng KHDN vay vốn

Chi tiêu về số lượng KHDN	Đơn vị	Số liệu qua các năm		
		2008	2009	2010
1. Số lượng KHDN có quan hệ vay vốn	DN	17	32	41
2. Tăng (+), giảm (-) so với năm trước	DN		+15	+9
3. Tốc độ tăng trưởng số KHDN	%		88,2	28,1

*Nguồn: Báo cáo tổng kết HĐKD Vietinbank Kon Tum 2008-2010*

Qua bảng 2.4, ta thấy tuy có sự gia tăng đáng kể nhưng số lượng KH vẫn còn thấp so với tổng số doanh nghiệp trên toàn tỉnh.

#### b. Thực trạng dư nợ cho vay khách hàng doanh nghiệp

Tuy số lượng khách hàng còn hạn chế, nhưng dư nợ của chi nhánh đạt ở mức cao so với các ngân hàng khác trên địa bàn. Sở dĩ có sự gia tăng đáng kể trên là do Chi nhánh đã tập trung cho vay vào một số dự án lớn như thủy điện, xây lắp. Mỗi dự án này có số dư nợ là rất lớn, nếu Chi nhánh không kiểm soát tốt qui trình cho vay thì rất dễ đối mặt với những nguy cơ không thu hồi được vốn đúng hạn.

#### c. Tốc độ tăng trưởng dư nợ khách hàng DN qua các năm

Bảng 2.6: Tốc độ tăng trưởng dư nợ KHDN tại Vietinbank Kon Tum qua các năm từ 2008 - 2010

Chi tiêu về dư nợ	Đơn vị	Số liệu qua các năm		
		2008	2009	2010
1. Dư nợ của khách hàng DN	Tỷ đồng	41,0	117,0	608,0
2. Tăng, giảm so với năm trước	Tỷ đồng		76,0	491,0
3. Tốc độ tăng trưởng dư nợ	%		185,4	419,7

*Nguồn: Báo cáo thường niên Vietinbank Kon Tum từ 2008 – 2010*

Qua bảng 2.6, ta thấy tốc độ tăng trưởng dư nợ KHDN tại Vietinbank Kon Tum đạt khá cao, đây là một dấu hiệu tốt.

**d. Thực trạng dư nợ bình quân trên một khách hàng DN**

Bảng 2.7: Thực trạng dư nợ bình quân trên một khách hàng

Chi tiêu dư nợ khách hàng DN	Đơn vị	Số liệu qua các năm		
		2008	2009	2010
1. Tổng dư nợ DN	Tỷ đồng	41,0	117,0	608,0
2. Tổng số khách hàng DN	DN	17,0	32,0	41,0
3. Dư nợ bình quân/khách hàng DN	Tỷ đồng	2,4	3,7	14,8
4. Tốc độ tăng trưởng dư nợ bình quân/khách hàng DN	%		51,6	305,6

*Nguồn: Báo cáo thường niên Vietinbank Kon Tum từ 2008 – 2010*

Ta thấy dư nợ bình quân trên mỗi khách hàng DN trên mỗi khách hàng rất cao, trong khi số lượng khách hàng DN vay vốn rất ít.

**e. Thực trạng tình hình dư nợ theo các loại hình DN**

Tình hình cho vay đối với các doanh nghiệp này thể hiện qua bảng số liệu sau:

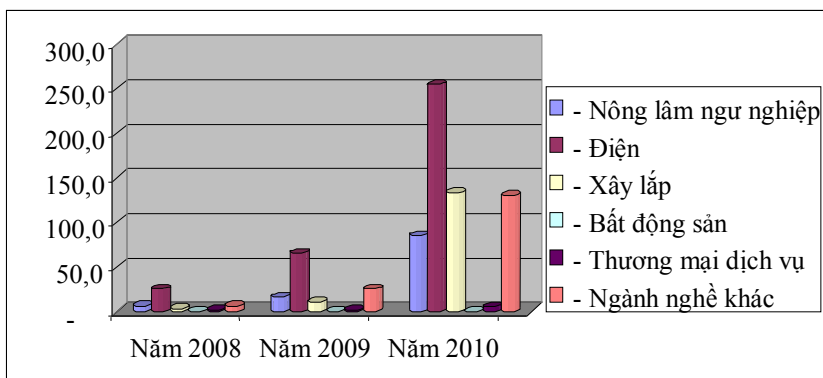
Bảng 2.8: Dư nợ theo loại hình doanh nghiệp qua các năm

Loại hình DN	Số liệu qua các năm					
	2008		2009		2010	
	Dư nợ (tỷ đồng)	Tỷ trọng (%)	Dư nợ (tỷ đồng)	Tỷ trọng (%)	Dư nợ (tỷ đồng)	Tỷ trọng (%)
1. DN Nhà nước	25,0	61,0	65,0	55,6	465,0	76,5
2. Công ty Cổ phần	1,0	2,4	11,0	9,4	103,0	16,9
3. Công ty TNHH	11,0	26,8	30,0	25,6	26,0	4,3
4. DN tư nhân	4,0	9,8	11,0	9,4	14,0	2,3
Tổng cộng	41,0	100,0	117,0	100,0	608,0	100,0

*Nguồn: Báo cáo tổng kết HĐKD của Vietinbank Kon Tum*

Loại hình doanh nghiệp Nhà nước và Công ty cổ phần có sự gia tăng đột biến trong năm 2010 so với năm 2009, hai loại hình này chiếm tỷ trọng cao trong cơ cấu dư nợ và là hai đơn đối tượng khách hàng chính của Vietinbank Kon Tum.

***f. Thực trạng dư nợ cho vay đối với doanh nghiệp theo ngành nghề kinh tế trên địa bàn tỉnh***



Hình 2.4: Biểu đồ tăng trưởng dư nợ theo ngành nghề kinh tế

Qua biểu đồ trong hình 2.4 cho thấy dư nợ doanh nghiệp có sự gia tăng đáng kể ở hầu hết các ngành nghề từ năm 2008 đến năm 2010. Lĩnh vực có sự gia tăng đáng kể là ngành điện và ngành xây lắp, nguồn vốn cho vay của Vietinbank Kon Tum tập trung vào các ngành này.

**2.2.2. Chất lượng cho vay tại Chi nhánh**

Các cơ sở phản ánh chất lượng cho vay ngân hàng được thể hiện qua tỷ lệ nợ xấu, nợ khó đòi...

Nợ xấu của Chi nhánh ngày càng tăng, nếu năm 2008 nợ xấu là 2,2 tỷ đồng thì đến năm 2010 là 15,6 tỷ đồng, trong đó nợ xấu của khách hàng doanh nghiệp tăng từ 1,5 tỷ đồng năm 2008 lên 1,7 tỷ đồng năm 2009 và 1,6 tỷ đồng năm 2010. Tuy nhiên, tỷ lệ nợ xấu

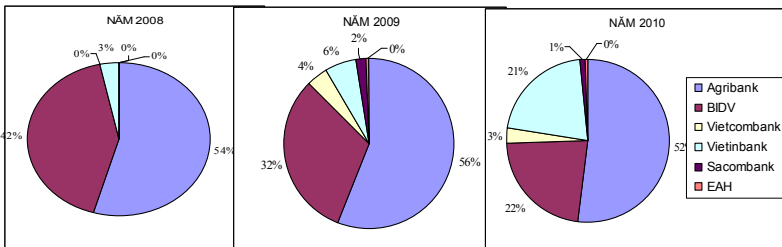
trên tổng dư nợ của chi nhánh vẫn trong tầm kiểm soát được (1,6%) và nợ xấu của chi nhánh chủ yếu nằm ở khu vực khách hàng cá nhân và hộ gia đình.

### 2.2.3. Mạng lưới cho vay tại Chi nhánh

#### a. Thực trạng về mạng lưới hoạt động của Chi nhánh

Với số lượng phòng giao dịch còn hạn chế và tập trung ở Kon Tum nên việc tiếp cận khách hàng của Vietinbank Kon Tum sẽ gặp nhiều hạn chế và không tranh thủ nắm bắt cơ hội để thu hút thêm nhiều khách hàng mới.

#### b. Tình hình dư nợ cho vay doanh nghiệp của Chi nhánh



Hình 2.5: Biểu đồ biểu thị thị phần cho vay doanh nghiệp của các ngân hàng tại Kon Tum

Theo biểu đồ của hình 2.5, Agribank chiếm thị phần cao nhất. Kế đến là BIDV Kon Tum với thị phần lần lượt qua các năm là 42,2% năm 2008, 31,7% năm 2009 và 22,5% năm 2010. Vietinbank Kon Tum có sự gia tăng thị phần đáng kể từ 3,4% năm 2008 lên 5,8% năm 2009 và gia tăng đáng kể lên 20,8% năm 2010. Các ngân hàng còn lại không có sự gia tăng nhiều trong cho vay doanh nghiệp.

### 2.2.4. Thực trạng mở rộng hình thức cho vay tại Chi nhánh

#### a. Thực trạng về điều kiện cho vay

Tình hình dư nợ theo điều kiện đảm bảo tiền vay trong thời gian qua của các doanh nghiệp tại Chi nhánh như sau:

Bảng 2.14: Bảng dư nợ theo tài sản đảm bảo tại Vietinbank Kon Tum

Các loại dư nợ cho vay	Số liệu qua các năm					
	2008		2009		2010	
	Dư nợ (tỷ đồng)	Tỷ trọng (%)	Dư nợ (tỷ đồng)	Tỷ trọng (%)	Dư nợ (tỷ đồng)	Tỷ trọng (%)
Tổng dư nợ	149,0		351,0		977	
1. Có TS đảm bảo	149,0	100	316,0	90	928	95
2. Không có TS đảm bảo	0	0	35,0	10	49	5

*Nguồn: Báo cáo thường niên Vietinbank Kon Tum 2008-2010*

Qua số liệu bảng 2.14 cho thấy, dư nợ cho vay có đảm bảo bằng tài sản chiếm tỷ trọng lớn trong tổng dư nợ. Chi nhánh cũng đã mở rộng cho vay bằng hình thức không đảm bảo bằng tài sản nhưng dư nợ còn rất hạn chế trong tổng dư nợ do ngại rủi ro và chưa nắm chắc thông tin của khách hàng vay vốn.

#### ***b. Thực trạng về phương thức cho vay***

Hiện nay, Vietinbank Kon Tum áp dụng chủ yếu 3 phương thức cho vay truyền thống như: cho vay từng lần, cho vay theo hạn mức tín dụng, cho vay theo dự án đầu tư.

Bảng 2.15: Thực trạng về phương thức cho vay đối với KHDN

Các phương thức cho vay	Năm 2008		Năm 2009		Năm 2010	
	Dư nợ DN (Tỷ đồng)	Số KHDN (Người)	Dư nợ DN (Tỷ đồng)	Số KHDN (Người)	Dư nợ DN (Tỷ đồng)	Số KHDN (Người)
1. Cho vay từng lần	30,0	14	33,0	19	186,0	27
2. Cho vay theo DA	-	-	75,0	2	410,0	4
3. Cho vay theo hạn mức TD	11,0	3	9,0	2	12,0	4
4. Phương thức cho vay khác	-	-	-	-	-	-
Tổng cộng	41,0	17	117,0	32	608,0	41

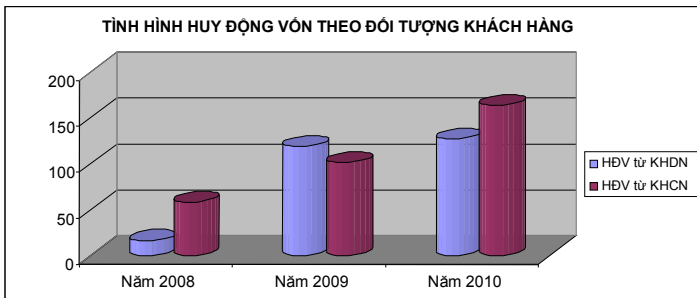
Mặc dù có nhiều phương thức cho vay nhưng kết quả sử dụng các phương thức còn thấp, thậm chí có những phương thức không được áp dụng đối với khách hàng là các doanh nghiệp.

### ***c. Thực trạng mở rộng dịch vụ cho vay***

Hiện nay, sản phẩm dịch vụ cho vay của Vietinbank ban hành rất đa dạng, phong phú, đáp ứng được nhu cầu của phần lớn khách hàng vay vốn, đặc biệt sản phẩm luôn chú trọng đến đối tượng khách hàng là các tổ chức kinh tế.

#### **2.2.5. Tình hình huy động vốn tại chi nhánh**

Trong những năm gần đây, thị trường huy động vốn thường xuyên có diễn biến phức tạp, với sự xuất hiện ngày càng nhiều các tổ chức tín dụng, cạnh tranh trong việc huy động vốn.



Hình 2.7: Công tác huy động vốn theo đối tượng khách hàng từ 2008 - 2010

Nguồn vốn huy động của Chi nhánh có sự gia tăng đáng kể, đặc biệt là giai đoạn 2008 -2009 từ 74 tỷ đồng tăng lên 220 tỷ đồng, tương ứng 197,3% ; trong giai đoạn 2009 – 2010 tăng từ 220 tỷ đồng lên 290 tỷ đồng, tương ứng 31,8%. Tuy nhiên, trong giai đoạn 2009-2010 thì nguồn vốn huy động từ các doanh nghiệp có sự tăng trưởng chậm hơn so với từ khách hàng cá nhân. Điều này cũng phản ánh



đúng thực trạng chung của nền kinh tế, khi hầu hết các doanh nghiệp trong giai đoạn này đều khó khăn về vốn do nhu cầu thị trường giảm, công tác sản xuất gặp nhiều khó khăn, do đó có rất ít doanh nghiệp có vốn để gửi ngân hàng.

### **2.2.6 Thực trạng về việc tăng doanh thu và lợi nhuận**

Mặc dù có nhiều nỗ lực trong việc mở rộng cho vay đối với các DN trong thời gian qua nhưng kết quả đạt được còn rất khiêm tốn và chứa nhiều bất ổn, rủi ro.

## **2.3. ĐÁNH GIÁ CHUNG VỀ HOẠT ĐỘNG CHO VAY DOANH NGHIỆP TẠI CHI NHÁNH**

### **2.3.1 Đánh giá chung**

#### ***a. Những kết quả tích cực***

Hoạt động cho vay doanh nghiệp của Vietinbank Kon Tum trong giai đoạn 2008 – 2010 có những kết quả tích cực sau:

- Số lượng khách hàng doanh nghiệp ngày càng tăng.
- Dư nợ cho vay KHDN tăng và vẫn chiếm tỷ trọng lớn.
- Vị thế Vietinbank Kon Tum được nâng cao.
- Nợ quá hạn, nợ xấu đối với KHDN được kiểm soát.
- Các KHDN hoạt động đa dạng trên nhiều lĩnh vực.

#### ***b. Những hạn chế mở rộng cho vay DN tại Chi nhánh***

Bên cạnh những kết quả đáng khích lệ đã đạt được thì hoạt động cho vay DN của Vietinbank Kon Tum thời gian qua cũng đã bộc lộ hạn chế. Cụ thể:

- Khả năng khai thác cơ sở dữ liệu và thu hút phát triển khách hàng doanh nghiệp trên địa bàn còn yếu.
- Khả năng cung cấp tối đa dư nợ tín dụng cũng như các dịch vụ khác cho 1 khách hàng còn thấp.
- Sản phẩm còn đơn điệu, thiếu hấp dẫn.

- Chưa quan tâm nhiều đến việc mở rộng các đối tượng cho vay tín chấp.

- Nguồn vốn huy động của Chi nhánh chưa đáp ứng tốt nhu cầu mở rộng cho vay trên địa bàn.

- Chất lượng tín dụng còn tiềm ẩn yếu tố rủi ro, do một số lĩnh vực đang cho vay có mức độ rủi ro cao (nông nghiệp, thủy điện ...)

- Chính sách đãi ngộ đối với cán bộ tín dụng nói chung còn hạn chế.

- Số phòng giao dịch còn ít cũng như số nhân viên tín dụng, nhân viên quan hệ KH còn hạn chế.

### **2.3.2 Nguyên nhân của các hạn chế**

#### ***a. Nhân tố thuộc về ngân hàng***

- Do hoạt động tuyên truyền, quảng cáo.
- Do khó khăn về nguồn nhân lực.
- Do khó khăn về cơ sở vật chất.
- Do quy trình thủ tục cho vay

#### ***b. Nhân tố thuộc về khách hàng***

- Năng lực vay vốn, hiệu quả dự án của khách hàng.
- Khả năng đáp ứng các điều kiện khi vay của khách hàng.
- Uy tín của khách hàng.

#### ***c. Nhân tố thuộc về nguyên nhân khách quan***

- Sự biến động của lãi suất.
- Nhân tố kinh tế - xã hội.
- Môi trường pháp lý.
- Môi trường cạnh tranh giữa các tổ chức tín dụng.
- Do điều kiện tự nhiên

### **CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP NHẪM MỞ RỘNG CHO VAY ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN CÔNG THƯƠNG - CHI NHÁNH KON TUM**

#### **3.1. CƠ SỞ CHO VIỆC XÂY DỰNG GIẢI PHÁP MỞ RỘNG CHO VAY ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG TMCP CÔNG THƯƠNG – CHI NHÁNH KON TUM**

##### **3.1.1 Căn cứ vào chiến lược phát triển của Ngân hàng TMCP Công Thương – Chi nhánh Kon Tum**

###### ***a. Định hướng, mục tiêu phát triển chung***

- Duy trì và phát triển nguồn vốn huy động đạt ở mức cao, tốc độ tăng trưởng hàng năm trên 30%.

- Dự nợ cho vay phần đầu tăng trên 30%. Trong đó, tỷ trọng cho vay doanh nghiệp đạt trên 70%/Tổng dự nợ cho vay.

- Tỷ lệ nợ xấu dưới 2%/tổng dự nợ cho vay.

###### ***b. Môi trường cạnh tranh***

- Các ngân hàng không ngừng phát triển lớn mạnh.

- Số lượng khách hàng không tăng trong khi các đối thủ cạnh tranh của Chi nhánh ngày càng nhiều.

###### ***c. Định hướng, mục tiêu mở rộng cho vay đối với doanh nghiệp Chi nhánh***

- Nâng cao năng suất và chất lượng lao động.

- Thăm dò ý kiến khách hàng để đánh giá chất lượng sản phẩm, dịch vụ ngân hàng cung cấp để có cơ sở điều chỉnh linh.

- Mở rộng thị trường hoạt động.

- Tăng cường công tác marketing, quảng bá thương hiệu.

- Kiểm soát tỷ lệ nợ xấu ở mức thấp nhất.

### **3.1.2. Một số quan điểm có tính nguyên tắc khi xây dựng giải pháp**

MRCV phải đảm bảo được nguyên tắc bền vững và phải hiệu quả. Để thỏa mãn được hai nguyên tắc trên, Vietinbank Kon Tum cần tuân thủ các nguyên tắc sau:

- MRCV phải đi đôi với tăng nguồn vốn huy động.
- MRCV phải tuân thủ quy định của ngành và pháp luật.
- MRCV phải gắn liền với nâng cao chất lượng cho vay.
- MRCV phải gắn liền với hiệu quả, phải bảo tồn vốn để

thực hiện cung cầu về vốn trên địa bàn với lãi suất thực dương.

## **3.2. CÁC GIẢI PHÁP**

### **3.2.1. Phát triển số lượng khách hàng cho vay**

Để tăng số lượng khách hàng vay vốn, chi nhánh cần thực hiện một số giải pháp sau:

- Tổ chức điều tra, nghiên cứu thị trường, xác định khách hàng mục tiêu trên cơ sở đó phân đoạn, lựa chọn khách hàng mục tiêu bằng một số cách sau đây :

- + Lựa chọn theo hình thức sở hữu.
- + Lựa chọn theo ngành nghề sản xuất kinh doanh.
- + Lựa chọn theo hình thức cho vay.
- + Lựa chọn theo phân loại khách hàng.

- Có các chính sách khách hàng linh hoạt và phù hợp với thị trường nhằm giữ vững khách hàng hiện tại và thu hút thêm những khách hàng mới.

- Khuyến khích tăng quy mô cho vay/lần vay.

- Thường xuyên tiếp xúc với DN để từ đó có thể đưa ra những ý kiến tư vấn cho DN trong việc sử dụng vốn vay.

### **3.2.2. Nâng cao chất lượng cho vay**

Để nâng cao chất lượng cho vay, Vietinbank Kon Tum cần phải thực hiện một số biện pháp sau :

- Về tài sản đảm bảo :

+ Xem xét linh hoạt mọi tài sản của khách hàng để đảm bảo cho khoản vay phù hợp với quy định hiện hành về giao dịch bảo đảm trong cho vay của pháp luật và của Vietinbank.

+ Đối với khách hàng không đáp ứng được điều kiện tài sản đảm bảo thì thực hiện việc giảm dần dư nợ.

+ Kết hợp với một số ban ngành thực hiện thẩm định tài sản đảm bảo sao cho nhanh nhất giúp ngân hàng sẽ rút ngắn được thời gian cho vay giúp công tác mở rộng cho vay được nhanh hơn.

- Tăng cường kiểm tra trước, trong và sau khi cho vay.

- Làm tốt công tác điều tra, khảo sát, đánh giá, chấm điểm và phân loại khách hàng.

- Tăng cường việc khai thác thông tin để đưa ra các quyết định cho vay chính xác.

- Xây dựng các cơ chế, ràng buộc pháp lý giữa chi nhánh và khách hàng đảm bảo công tác vay vốn thuận tiện, kiểm soát rủi ro và phù hợp với các quy định về cho vay doanh nghiệp.

- Cán bộ tín dụng cần được đào tạo tốt về thẩm định tài chính doanh nghiệp, thẩm định hiệu quả tài chính của dự án đầu tư.

- Hạn chế tối đa việc đầu tư quá nhiều cho một khách hàng..

### **3.2.3. Mở rộng mạng lưới cho vay**

Để mở rộng mạng lưới, trước mắt và trong những năm tới, chi nhánh cần chú ý các giải pháp sau:

- Đẩy mạnh công tác huy động vốn.

- Đào tạo, đào tạo lại và nâng cao năng lực thẩm định của nhân viên tín dụng nhằm đáp ứng nhu cầu vay vốn của khách hàng.

- Xây dựng quy trình tiếp cận, chính sách cho vay đối với các khách hàng mới. Bên cạnh đó cần thăm dò, đánh giá tiềm năng phát triển của từng ngành, từng địa phương để đầu tư vốn hiệu quả.

- Tìm hiểu thông tin những dự án, những doanh nghiệp cần vốn đầu tư để từ đó đưa ra cách tiếp cận, giới thiệu sản phẩm.

- Xây dựng cơ sở hạ tầng và trang thiết bị phục vụ việc mở rộng tại các địa phương.

- Xây dựng đề án mở thêm phòng giao dịch khu vực phía bắc thành phố Kon Tum và các huyện có sự tăng trưởng kinh tế cao như : Ngọc Hồi, Đăk Hà.

### **3.2.4. Phát triển các hình thức cho vay**

#### ***a. Mở rộng các hình thức cho vay mới***

Ngoài những phương thức cho vay như hiện nay, Vietinbank Kon Tum có thể áp dụng các phương thức cho vay mới như :

- Cho vay dưới hình thức thấu chi tài khoản.

- Cấp hạn mức tín dụng dự phòng.

- Bao thanh toán trong nước.

#### ***b. Cải tiến phương thức cho vay***

- Áp dụng cho vay theo hạn mức tín dụng đối với từng đối tượng khách hàng khác nhau có nhu cầu sử dụng vốn thường xuyên.

- Áp dụng phương thức cho vay từng lần đối với những nhu cầu vốn lưu động mà chu kỳ sản xuất kinh doanh từ 12 tháng trở xuống và có dòng tiền luân chuyển không thường xuyên.

- Áp dụng phương thức cho vay theo dự án đầu tư cho các dự án đầu tư tài sản cố định và giải ngân tiền vay theo tiến độ thực hiện dự án.

- Đối với khách hàng có năng lực tài chính lành mạnh, tài khoản tiền gửi phát sinh thường xuyên, đồng thời phát sinh nợ chi trong thời gian ngắn thì Chi nhánh nên cho phép khách hàng sử dụng hình thức thấu chi qua tài khoản vãng lai.

### **3.2.5. Giải pháp huy động vốn**

Giải pháp tăng cường huy động nguồn vốn cho tín dụng thể hiện tập trung ở hai mặt chủ yếu: từ các tổ chức kinh tế và từ dân cư. Các giải pháp cụ thể tập trung vào các vấn đề sau :

- Tăng cường quảng cáo, tuyên truyền các hoạt động huy động vốn, khuyến mãi của chi nhánh nhằm thu hút khách hàng.

- Thực hiện văn minh thương mại, tăng cường chất lượng phục vụ khách hàng.

- Mở rộng, nâng cao năng lực của mạng lưới huy động, linh hoạt trong việc bố trí sắp xếp cán bộ, kết hợp cơ chế giao khoán chỉ tiêu cho tập thể và cá nhân cán bộ viên chức.

- Tăng cường xây dựng mối quan hệ tốt với các tổ chức kinh tế nhằm tranh thủ huy động nguồn vốn nhàn rỗi của các tổ chức này.

- Vận dụng triệt để và linh hoạt các hình thức huy động vốn.

- Đa dạng hóa các hình thức huy động vốn trung và dài hạn.

- Đầu tư công nghệ, trang thiết bị.

### **3.2.6. Kiểm soát rủi ro**

Để hạn chế rủi ro tín dụng trên địa bàn hiện nay, Vietinbank Kon Tum cần triển khai đồng bộ các giải pháp sau:

- Lựa chọn khách hàng cẩn thận để có khách hàng tốt.

- Thực hiện chính xác và kịp thời việc phân loại, đánh giá chất lượng nợ hàng tháng, phân tích tài chính doanh nghiệp định kỳ 6 tháng để chấm điểm tín dụng, xếp hạng doanh nghiệp và đề ra đối sách tín dụng phù hợp.

- Từng bước cắt giảm giới hạn tín dụng các ngành rủi ro.
- Tiến hành tự rà soát, chấn chỉnh việc thực hiện qui trình thẩm định khách hàng, thẩm định món vay, thẩm định phương diện tài chính, thẩm định tài sản bảo đảm nợ vay, ...
- Cơ cấu lại nợ bằng cách thay đổi kỳ hạn trả nợ hoặc giãn nợ cho khách hàng khó khăn tài chính ở hiện tại nhưng có khả năng thanh toán trong tương lai gần.

### **3.2.7 Giải pháp hỗ trợ**

#### ***a. Giải pháp về nguồn nhân lực***

- Phối hợp với các trường Đại học, Học viện, các chuyên gia tổ chức đào tạo và đào tạo lại một cách thường xuyên để đội ngũ nhân viên.

- Chấn chỉnh và hoàn thiện công tác tuyển dụng.
- Xây dựng chế độ đãi ngộ cân bằng và chính sách đề bạt hợp lý, bố trí cán bộ phù hợp với chuyên môn.
- Tổ chức kiểm tra, đánh giá chất lượng chuyên môn định kỳ.

#### ***b. Tăng cường cơ sở vật chất***

- Đổi mới công nghệ liên tục.
- Mua sắm thêm công cụ, dụng cụ, phương tiện đáp ứng mở rộng cho vay.
- Xây dựng thêm phòng giao dịch, điểm giao dịch mới.

#### ***c. Đơn giản hóa thủ tục cho vay***

Vietinbank Kon Tum cần xem xét, đơn giản hóa các thủ tục cho vay, rút ngắn thời gian thẩm định, xét duyệt vay vốn.

#### ***d. Nâng cao chất lượng hoạt động marketing***

Trong thời gian tới Chi nhánh cần mở rộng các hình thức quảng cáo: quảng cáo qua báo, đài, quảng cáo trực tiếp tại doanh nghiệp,...nâng cao nhận thức của mỗi cán bộ Chi nhánh trở thành là



cán bộ Marketing giới thiệu các sản phẩm cho vay của Chi nhánh, tư vấn hướng dẫn khách hàng và tạo lập mối quan hệ tương tác với khách hàng,...

*e. Liên hệ chặt chẽ với chính quyền địa phương và các tổ chức đoàn thể*

### **3.3 MỘT SỐ KIẾN NGHỊ**

#### **3.3.1 Kiến nghị đối với các cấp chính quyền**

- Hoàn thiện hệ thống văn bản pháp luật.
- Có sự phối hợp chặt chẽ giữa cơ quan thuế và ngân hàng.
- Hoàn thiện về công tác kế toán, kiểm toán
- Triển khai thành lập quỹ bảo lãnh tín dụng.
- Nâng cao hiệu quả hoạt động của Hiệp hội doanh nghiệp.
- Khuyến khích việc thành lập các Hiệp hội nghề nghiệp.
- Giúp đỡ và tạo mọi thuận lợi để các doanh nghiệp vừa và nhỏ phát triển theo đúng quy định của pháp luật.

#### **3.3.2 Kiến nghị đối với Ngân hàng Nhà nước**

- Hoàn thiện hệ thống văn bản, quy chế cho vay.
- Hoàn chỉnh hệ thống thông tin liên quan đến các hoạt động của ngân hàng thương mại.
- Nâng cao vai trò giám sát của thanh tra ngân hàng
- Công tác thanh tra phải có cơ chế giám sát chặt chẽ và khoa học đảm bảo các NHTM thực hiện nghiêm túc các quy định trong hoạt động cho vay.

#### **3.3.3 Kiến nghị đối với Ngân hàng thương mại cổ phần Công Thương Việt Nam**

- Xây dựng chiến lược về thị trường và khách hàng.
- Hoàn thiện hệ thống chấm điểm, xếp hạng tín dụng.

- Xây dựng một quy trình riêng về cho vay và cung cấp dịch vụ cho các DNVVN.
- Khai thác hiệu quả hệ thống thông tin tín dụng.
- Tăng cường cơ sở vật chất, đổi mới công nghệ.
- Tổ chức các buổi hội thảo, trao đổi kinh nghiệm.
- Tăng cường kiểm soát hạn chế tối đa mọi sai sót, yếu kém.

## **KẾT LUẬN**

Trong luận văn, tác giả đã tập trung nghiên cứu các vấn đề một cách có hệ thống và cơ bản đã hoàn thành các nhiệm vụ sau:

- Hệ thống hóa cơ sở lý luận về cho vay và mở rộng cho vay cũng như các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động mở rộng cho vay đối với khách hàng doanh nghiệp.

- Phân tích, đánh giá thực trạng về công tác mở rộng cho vay đối với doanh nghiệp tại Vietinbank Kon Tum qua các năm từ 2008-2010, từ đó đưa ra những tồn tại cần khắc phục và các nguyên nhân của những tồn tại đó.

- Đưa ra một số giải pháp đề nghị nhằm mở rộng cho vay đối với doanh nghiệp trong thời gian tới, đồng thời đề xuất với các cơ quan hữu quan xem xét, điều chỉnh các chính sách hiện có và xây dựng các chính sách mới nhằm hỗ trợ công tác mở rộng cho vay của chi nhánh, giúp cho hoạt động sản xuất kinh doanh của chi nhánh ngày càng phát triển, góp phần thúc đẩy phát triển kinh tế xã hội./.