

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG

NGUYỄN THỊ KIM NGÂN

MỞ RỘNG CHO VAY DOANH NGHIỆP
TẠI NGÂN HÀNG QUÂN ĐỘI
CHI NHÁNH ĐẮK LẮK

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 2014

Công trình được hoàn thành tại
ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG

Người hướng dẫn khoa học: **PGS.TS. Nguyễn Hòa Nhân**

Phản biện 1: **PGS.TS. Nguyễn Trường Sơn**

Phản biện 2: **TS. Nguyễn Trường Giang**

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 11 năm 2014

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

Hỗ trợ các Doanh nghiệp phát triển là mối quan tâm hàng đầu trong mục tiêu phát triển kinh tế của mỗi quốc gia đặc biệt với những nước đang phát triển, nơi mà các doanh nghiệp còn rất non trẻ về mọi mặt.

Doanh nghiệp là công cụ góp phần khai thác toàn diện mọi nguồn lực kinh tế. Các Doanh nghiệp ngày càng khẳng định vai trò to lớn của mình trong việc giải quyết các mối quan hệ mà quốc gia nào cũng phải quan tâm chú ý đến đó là: Tăng trưởng kinh tế - giải quyết việc làm - kìm chế lạm phát.

Nhưng để thúc đẩy phát triển doanh nghiệp đòi hỏi phải giải quyết hàng loạt các khó khăn mà các doanh nghiệp này đang gặp phải liên quan đến nhiều vấn đề. Trong đó khó khăn lớn nhất, cơ bản nhất, phổ biến nhất, đó là thiếu vốn sản xuất và đổi mới công nghệ. Thực tế hiện nay cho thấy các doanh nghiệp gặp không ít khó khăn trong việc tiếp cận nguồn vốn vay ngân hàng. Vì vậy bài toán giải quyết khó khăn về vốn cho các doanh nghiệp đã và đang là một vấn đề cấp bách mà Đảng, Nhà nước, bản thân các doanh nghiệp, các tổ chức tín dụng cần phải quan tâm giải quyết.

Xuất phát từ thực tế cấp thiết đó em đã chọn đề tài: ***“Mở rộng cho vay doanh nghiệp tại ngân hàng Thương mại cổ phần Quân Đội chi nhánh Đắk Lắk”***

2. Mục tiêu nghiên cứu

Đề tài nghiên cứu giải quyết 3 vấn đề cơ bản như sau:

-Hệ thống hóa cơ sở lý luận về mở rộng cho vay doanh nghiệp của Ngân hàng Thương mại.

-Phân tích thực trạng mở rộng cho vay doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP Quân Đội chi nhánh Đắk Lắk nhằm đánh giá những hạn chế của ngân hàng trong cho vay các doanh nghiệp

-Từ đó rút ra các giải pháp nhằm mở rộng cho vay đối với các doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP Quân Đội chi nhánh Đắk Lắk.

3. Câu hỏi nghiên cứu

- Mở rộng cho vay doanh nghiệp của Ngân hàng thương mại là gì? Các nội dung của mở rộng cho vay bao hàm các vấn đề gì, các tiêu chí đánh giá kết quả mở rộng cho vay, các nhân tố ảnh hưởng mở rộng cho vay?

- Thực trạng mở rộng cho vay doanh nghiệp tại ngân hàng TMCP quân đội chi nhánh Đắk Lắk đã diễn ra như thế nào? Có những thành công gì? Hạn chế và nguyên nhân nào?

- Những giải pháp gì có thể giúp Ngân hàng mở rộng hoạt động cho vay doanh nghiệp?

4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

- Đối tượng nghiên cứu: Luận văn nghiên cứu toàn bộ các vấn đề liên quan đến sự mở rộng cho vay đối với doanh nghiệp tại ngân hàng TMCP Quân Đội chi nhánh Đắk Lắk.

- Phạm vi nghiên cứu: Nghiên cứu sự mở rộng cho vay chỉ đối với khách hàng là doanh nghiệp

- Về không gian: Nghiên cứu sự mở rộng cho vay tại Ngân hàng TMCP Quân Đội chi nhánh Đắk Lắk

- Về thời gian: Dữ liệu khảo sát thực hiện trong khoảng thời gian 2010-2013

5. Phương pháp nghiên cứu

Trong quá trình nghiên cứu, luận văn đã sử dụng các phương pháp nghiên cứu khoa học để phân tích như điều tra, tổng hợp và phân tích thống kê, so sánh để phân tích thực trạng, từ đó đưa ra những nhận định, đánh giá làm căn cứ để có những giải pháp, đề xuất mới.

6. Ý nghĩa khoa học và thực tiễn của đề tài

- Góp phần làm sáng tỏ những lý luận liên quan mở rộng cho vay doanh nghiệp;
- Đưa ra những đánh giá khách quan về thực trạng hoạt động cho vay doanh nghiệp của ngân hàng TMCP quân đội chi nhánh Đắk Lắk, từ đó chỉ rõ những mặt đã làm được, những mặt còn hạn chế.
- Tìm hiểu nguyên nhân, từ đó đề xuất một số giải pháp khắc phục nhằm đưa hoạt động của chi nhánh đạt hiệu quả tốt đẹp hơn.
- Những giải pháp đưa ra cho chi nhánh NH TMCP Quân Đội có thể ứng dụng rộng rãi cho các ngân hàng khác có những đặc điểm cho vay tương tự.

7. Tổng quan tài liệu nghiên cứu

Để thực hiện nội dung nghiên cứu của đề tài tác giả luận văn đã tìm hiểu, tham khảo các luận văn khoa học mà nội dung có liên quan ít nhiều đến đề tài đang nghiên cứu của những người đã bảo vệ trước.

Đề tài: “Giải pháp mở rộng cho vay doanh nghiệp vừa và nhỏ tại VPBank Cát Linh, Hà Nội ” của tác giả Phạm Hồng ngọc (Năm 2009)

Đề tài: “Giải pháp mở rộng cho vay đối với doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại ngân hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam” của tác giả Dương thị Kim Oanh (Năm 2009)

Đề tài: “Mở rộng cho vay doanh nghiệp tại ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại Thương Việt Nam chi nhánh Gia Lai” của tác giả Điền Nguyên (Năm 2012).

Đề tài: “Mở rộng cho vay khách hàng doanh nghiệp tại chi nhánh ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Quận Cẩm Lệ Đà Nẵng (Năm 2013)

CHƯƠNG 1

CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ MỞ RỘNG CHO VAY DOANH NGHIỆP CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1. CHO VAY DOANH NGHIỆP CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1.1. Hoạt động cho vay của ngân hàng thương mại

a. Tín dụng ngân hàng: Theo luật các TCTD 47/2010/QH12 “Cấp tín dụng là việc 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, các nghiệp vụ khác.”

Đặc điểm tín dụng ngân hàng

b. Hoạt động cho vay của ngân hàng thương mại

Khái niệm, nguyên tắc, vai trò và các hình thức cho vay của NHTM

1.1.2. Doanh nghiệp và đặc điểm cho vay DN của NHTM.

a. Khái niệm Doanh nghiệp

b. Đặc điểm cho vay doanh nghiệp

1.2. MỞ RỘNG CHO VAY DN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.2.1. Nội dung mở rộng cho vay DN

Khái niệm về mở rộng cho vay: Mở rộng cho vay của NHTM là tăng qui mô cho vay trên cơ sở kiểm soát mức rủi ro và đảm bảo

khả năng sinh lời phù hợp với mục tiêu và chiến lược kinh doanh của NH trong từng thời kỳ.

Tăng qui mô cho vay là tăng số lượng dư nợ bằng hai cách: Tăng dư nợ bình quân / khách hàng, tăng số lượng khách hàng bằng cách thâm nhập vào thị trường mới, tiềm năng hoặc thay thế

1.2.2. Các tiêu chí đánh giá kết quả mở rộng cho vay doanh nghiệp

- a. Mở rộng qui mô cho vay doanh nghiệp.*
- b. Đa dạng hóa sản phẩm, nâng cao chất lượng dịch vụ cho vay*
- c. Tăng trưởng thu nhập cho vay doanh nghiệp*
- d. Kiểm soát rủi ro cho vay doanh nghiệp*

1.3.2. Các nhân tố ảnh hưởng đến mở rộng hoạt động cho vay doanh nghiệp

a. Nhóm nhân tố bên trong Ngân hàng

- Chính sách cho vay của ngân hàng cấp trên (hội sở)
- Quy trình tín dụng, thông tin tín dụng
- Cơ sở vật chất, Công nghệ ngân hàng
- Trình độ, năng lực làm việc của đội ngũ cán bộ cho vay
- Nguồn lực tài chính

b. Các Nhân tố bên ngoài

- Các yếu tố vĩ mô của nền kinh tế: Môi trường kinh tế, chính trị, pháp lý, các nhân tố bất khả kháng
- Đối thủ cạnh tranh
- Nhu cầu vay vốn của doanh nghiệp

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG MỞ RỘNG CHO VAY ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN QUÂN ĐỘI CHI NHÁNH ĐẮK LẮK

2.1. KHÁI QUÁT VỀ NGÂN HÀNG TMCP QUÂN ĐỘI CHI NHÁNH ĐẮK LẮK

2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển của Ngân hàng TMCP Quân Đội chi nhánh Đăk Lăk

2.1.2. Cơ cấu tổ chức của MB Bank Đăk Lăk

2.1.3. Khái Quát hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Quân đội chi nhánh Đăk Lăk

2.2. THỰC TRẠNG MỞ RỘNG CHO VAY TẠI NH TMCP QUÂN ĐỘI CHI NHÁNH ĐẮK LẮK GIAI ĐOẠN 2010-2013

2.2.1. Đặc điểm khách hàng doanh nghiệp của Ngân hàng

2.2.2. Những biện pháp NH TMCP Quân Đội chi nhánh Đăk Lăk đã tiến hành để mở rộng cho vay trong thời gia:

a. Định hướng chiến lược phát triển phù hợp với chiến lược phát triển trong tương lai của các doanh nghiệp.

b. Thực hiện chính sách mở rộng theo tiêu chí từng khách hàng.

c. Áp dụng linh hoạt các phương thức cho vay

d. Chủ động nắm bắt diễn biến lãi suất, xây dựng chính sách lãi suất phù hợp với độ rủi ro của từng phương án vay vốn

e. Hiện đại công nghệ, cơ sở hạ tầng, nâng cao chất lượng đội ngũ nhân sự cũng như các dịch vụ ngân hàng.

2.2.3. Thực trạng kết quả mở rộng cho vay.

a. Thực trạng mở rộng qui mô cho vay doanh nghiệp

- Thực trạng tăng trưởng dư nợ cho vay

Bảng 2.6: Thực trạng tăng trưởng dư nợ tại MB bank Đắk Lắk

Đvt: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013
Tổng dư nợ	231	538	608	729,6
Dư nợ cho vay doanh nghiệp	115.5	312	377	531.5
Tỷ lệ tăng trưởng		170,13 %	20,8 %	41%

(Nguồn: MB Đắk Lắk)

Dư nợ cho vay doanh nghiệp tại MB bank Đắk Lắk qua 3 năm, 2011-2013 đều tăng, năm 2013 mức tăng là 41 % đạt 531,5 tỷ đồng. Tốc độ tăng trưởng dư nợ cho vay doanh nghiệp cao hơn hẳn tốc độ tăng trưởng dư nợ chung. Năm 2012 tốc độ tăng trưởng dư nợ chung là 13 % so với năm 2011 thì trong cùng kỳ dư nợ cho vay doanh nghiệp tăng 20.8 %. Sang năm 2013 tốc độ tăng trưởng dư nợ tăng trở lại, mức tăng là 40 % đạt 851 tỷ đồng trong đó tăng trưởng dư nợ cho vay DN là trên 50% đạt 573,4 tỷ đồng.

Tỷ trọng cho vay doanh nghiệp luôn chiếm trên 50% và không ngừng tăng lên qua các năm. Nếu tỷ trọng này năm 2012 là 62 %. Năm 2013 tỷ lệ này tiếp tục tăng lên trên 67.4 %. Qua đó có thể thấy

cho vay doanh nghiệp luôn được ngân hàng chú trọng mở rộng để đáp ứng nhu cầu vốn của các doanh nghiệp trên địa bàn.

-Thực trạng tăng trưởng số doanh nghiệp vay vốn

Bảng: 2.7: Dư nợ bình quân của doanh nghiệp tại MB Đắk Lắk

Đvt: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013
Số lượng Doanh nghiệp	19	30	33	41
Tỷ lệ tăng số DN vay vốn		57,89 %	10%	24,2%
Dư nợ cho vay doanh nghiệp	115.5	312	377	531.5
Mức dư nợ bình quân khách hàng	6.079	10.400	11.424	12.96
Tỷ lệ tăng trưởng mức dư nợ bình quân		71.08 %	9,8%	13.5%

(Nguồn: MB Đắk Lắk)

Nếu như số doanh nghiệp vay vốn tại chi nhánh năm 2011 là 30 DN, con số này của năm 2012 là 33 tăng 10 %. Năm 2013 là 41 tăng 24,2 %, trong đó công ty TNHH là chủ yếu 25 khách hàng chiếm 61% trong tổ số lượng khách hàng doanh nghiệp. Số lượng doanh nghiệp vay vốn có tăng nhưng không nhiều so với số lượng DN vay vốn trên địa bàn, điều này chứng tỏ NH chưa chú trọng cho vay khách hàng là các DN mới.

-Thực trạng tăng trưởng dư nợ bình quân trên mỗi doanh nghiệp:

Dư nợ cho vay bình quân trên mỗi DN của chi nhánh là khá năm 2012 mức tăng là 9,8 % tương đương 11,4 tỷ. Năm 2013 là 13,5 %

tương đương 12,96 tỷ. Điều này chứng tỏ KH có những món vay có giá trị lớn ngày càng nhiều. Tuy nhiên mức tăng trưởng dư nợ BQ/DN giữa các năm có sự chênh lệch lớn cho thấy hoạt động của ngân hàng còn chưa ổn định, ngân hàng đang tập trung một lượng một lớn vào một số ít doanh nghiệp, đây cũng là một hạn chế trong việc phân tán rủi ro

b. Thực trạng biến động cơ cấu dư nợ

- Thực trạng cơ cấu hóa theo phương thức cho vay

Trong tổng dư nợ cho vay thì cho vay hạn mức chiếm tỷ trọng cao nhất, luôn chiếm trên 50%. Năm 2012 tỷ trọng cho vay dự án là 53% đạt 200,2 tỷ tăng 23,2 tỷ, tương ứng tăng 13,1 % so với năm 2011. Năm 2013 dư nợ cho hạn mức tiếp tục tăng thêm 70,8 tỷ, tương đương 35,4 % đạt 271 tỷ đồng. Việc cho vay hạn mức tín dụng tạo điều kiện thuận lợi cho khách hàng khi có nhu cầu có thể sử dụng tối đa hạn mức NH cho phép, khi có tiền nhàn rỗi có thể trả vào để giảm chi phí lãi, hình thức này rất thuận tiện cho các DN kinh doanh thời vụ cần vốn lưu động, giảm được thủ tục vay vốn.

Năm 2013 nền kinh tế đã có sự phục hồi, cho vay dự án đầu tư cũng tăng nhanh cả về giá trị lẫn tỷ trọng đạt 196.7 tỷ tăng 68,5 tỷ với tỷ lệ tăng là 53% so với năm 2012.

Cho vay từng lần có tỷ trọng nhỏ trong tổng tỷ trọng cho vay doanh nghiệp, chiếm không quá 13 %. Tình hình cho vay theo hạn mức tín dụng tăng khá mạnh về lượng cũng như tỷ trọng. Trong khi cho vay dự án đầu tư và từng lần có xu hướng giảm, hoặc chỉ tăng nhẹ trong dư nợ, và tỷ trọng cho vay doanh nghiệp, chứng tỏ khách

hàng vay trong 4 năm qua tại ngân hàng chủ yếu là khách hàng cũ, lượng khách hàng mới đến với chi nhánh là chưa nhiều.

-Thực trạng cơ cấu dư nợ theo thời hạn tín dụng

Cơ cấu cho vay DN theo thời hạn tín dụng của MB bank Đắk Lắk chủ yếu vẫn là cho vay ngắn hạn, tỷ trọng dư nợ ngắn hạn qua các năm đều đạt trên 80%, tuy nhiên tỷ trọng trên tổng dư nợ thì có xu hướng giảm. Cho vay trung dài hạn có xu hướng tăng, thể hiện năm 2010 dư nợ trung dài hạn chỉ chiếm dưới 20 % trên tổng dư nợ cho vay DN thì đến năm 2012 là 32.9%.

-Thực trạng cơ cấu dư nợ theo ngành kinh tế

Chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng dư nợ qua các năm là các doanh nghiệp thương mại – dịch vụ luôn chiếm tỷ trọng trên 40 % dư nợ. Đứng thứ hai trong tổng dư nợ là cho vay cho lĩnh vực xây dựng. Năm 2013 dư nợ cho vay lĩnh vực xây dựng tiếp tục tăng đạt 180,7 tỷ tăng 47,7 tỷ với mức tăng là 35,9 %. Tiếp theo là Ngành công nghiệp chế biến. Năm 2013 dư nợ ngành này đạt 47,8 tỷ tăng 14,8 tỷ tương đương 44,8 %. Dư nợ đối với nhóm ngành nông lâm nghiệp có tỷ trọng nhỏ. Năm 2013 dư nợ nhóm ngành này tăng mạnh đạt 38,3 tỷ tăng 16,3 tỷ, tương đương mức tăng 74,1%.

-Thực trạng cơ cấu dư nợ theo hình thức bảo đảm:

Theo cán bộ tín dụng của MB bank Đắk Lắk thì tại Ngân hàng cho vay DN có tài sản đảm bảo chiếm tỷ lệ cao, chiếm xấp xỉ 97 % tổng dư nợ. Hình thức đảm bảo chủ yếu là thế chấp, cầm cố. Trong đó thế chấp bất động sản chiếm tỷ trọng cao khoảng 75 %, cầm cố máy móc, thiết bị, xe chiếm khoản 25 %. Đảm bảo không bằng tài

sản chỉ chiếm khoảng 3 % và có xu hướng giảm, chênh lệch dư nợ này qua các năm là rất thấp.

c. Thực trạng chất lượng dịch vụ vay vốn doanh nghiệp

Để đánh giá một cách toàn diện hơn hoạt động cho vay DN, tác giả đã tiến hành khảo sát, đối tượng và phạm vi khảo sát. Các DN đã và đang vay vốn hoạch dự kiến sẽ thiết lập quan hệ tín dụng trong thời gian tới tại chi nhánh ngân hàng cổ phần Quân Đội chi nhánh đăk lăk

Bảng 2.11 Đánh giá chất lượng dịch vụ cho vay doanh nghiệp

Đvt: %

Chỉ tiêu	Rất hài lòng	Hài lòng	Bình thường	Không hài lòng	Rất không hài lòng
Sự đa dạng, phong phú của sản phẩm	25,18	53.55	12.77	8.50	
Sự phù hợp và cạnh tranh về lãi suất	20.15	38.85	19.78	20.03	2.18
Thủ tục hồ sơ gọn nhẹ, Sự nhanh chóng về thời gian giải quyết hồ sơ	15.4	23.18	30.54	27.78	3.1
Địa điểm giao dịch thuận lợi	25.18	56.48	15.4	2.94	
Ngân hàng chú trọng cho vay dựa trên phương án kinh doanh của DN	20.4	34.04	24.28	19.15	2.13
Sự phù hợp về Tài sản đảm bảo	19.4	23.4	25.53	25.54	6.39
Đạo đức nghề nghiệp của cán bộ ngân hàng	23.15	40.63	25.54	10.68	

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

Thu nhập từ cho vay DN chiếm tỷ lệ cao trong tổng thu nhập của chi nhánh, chiếm trên 50 % thu nhập của chi nhánh. Điều này cho thấy vai trò quan trọng của hoạt động cho vay DN cũng như tác động của nó đến thu nhập chung của chi nhánh.

Như vậy mở rộng cho vay là tất yếu nhưng phải có biện pháp phòng ngừa rủi ro hiệu quả

e. Thực trạng kiểm soát rủi ro cho vay doanh nghiệp

- Đánh giá công tác kiểm soát rủi ro của MB bank Đắk Lắk

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

Đối với các doanh nghiệp:

Đối với NH TMCP Quân Đội chi nhánh Đắk Lắk

2.3.2 Những hạn chế và nguyên nhân

a. Những hạn chế

Thứ nhất: Hình thức cho vay đối với doanh nghiệp chưa phong phú

Thứ hai: Số lượng DN tiếp cận được nguồn vốn ngân hàng còn thấp

Thứ ba: Dư nợ cho vay doanh nghiệp tập trung vào một số DN lớn.

Thứ tư: Việc mở rộng cho vay chủ yếu tập trung cho vay thương mại dịch vụ và xây dựng,

Thứ năm: Hoạt động cho vay có đảm bảo bằng tài sản là chủ yếu

Thứ sáu: Công tác thẩm định tài chính, kiểm tra giám sát trong quá trình cho vay còn chưa chặt chẽ.

Thứ bảy: 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

- Các quy định và quy trình cho vay còn nhiều hạn chế chưa phù hợp.
- Còn yếu trong công tác thu thập thông tin
- 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...
- Chưa quan tâm đúng mức vào phương án kinh doanh dẫn đến nhiều trường hợp ngân hàng đã bỏ qua một số cơ hội gia tăng khách hàng mới ảnh hưởng đến mục tiêu mở rộng cho vay
- Đội ngũ cán bộ tín dụng chưa đáp ứng được yêu cầu

Nguyên nhân từ phía Doanh nghiệp

- 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.

- *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.

- 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

Dựa trên các tiêu chí đánh giá, căn cứ vào số liệu thực tế tại chi nhánh và các nguồn thông tin khác tác giả đã tiến hành phân tích thực trạng mở rộng cho vay DN tại MB bank Đắk Lắk.

Từ đó luận văn đi đến những đánh giá về thực trạng mở rộng cho vay DN tại chi nhánh một cách tổng thể, tìm ra những mặt được và chưa được những rào cản trong quá trình ngân hàng mở rộng cho vay, cũng như những lý do khiến DN khó tiếp cận vốn vay ngân hàng. Tìm ra nguyên nhân để làm cơ sở thực tiễn cho việc đề xuất những giải pháp khắc phục

CHƯƠNG 3**GIẢI PHÁP MỞ RỘNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY DOANH
NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG TMCP QUÂN ĐỘI-
CHI NHÁNH ĐẮK LẮK****3.1. ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN VÀ CÁC MỤC TIÊU PHẦN
ĐẦU CỦA NGÂN HÀNG TMCP QUÂN ĐỘI CHI NHÁNH
ĐẮK LẮK****3.1.1 Mục tiêu phần đầu****3.1.2 Định hướng phát triển****3.2. NHỮNG GIẢI PHÁP MỞ RỘNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY
TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN QUÂN ĐỘI-
CHI NHÁNH ĐẮK LẮK****3.2.1 Mở rộng đối tượng cho vay trên các địa bàn**

- Đa dạng hóa lĩnh vực cho vay, đối tượng khách hàng, không phân biệt quy mô, ngành nghề kinh doanh, mở rộng cho vay doanh nghiệp vừa và nhỏ, doanh nghiệp mới thành lập, mở rộng khu vực đầu tư của ngân hàng, không bó hẹp trong phạm vi vùng, miền.

Ngoài đặc trưng là vùng trồng cây công nghiệp cà phê cao xu nổi tiếng, Đắk Lắk còn có thế mạnh về các ngành khác như thủy điện nông- lâm nghiệp, thủy sản. Trong khi đó đối tượng cho vay DN hiện nay tại MB bank Đắk Lắk hầu hết là các DN đóng trên địa bàn thành phố, chủ yếu là các DN hoạt động trong các lĩnh vực Thương mại dịch vụ - Xây Dựng, Khách hàng chủ yếu vẫn là các DN cũ.

Bên cạnh một số DN hoạt động tốt thì vẫn còn nhiều doanh nghiệp hoạt động chưa hiệu quả. Đặc biệt trong giai đoạn 2010-2013 khủng

hoảng kinh tế thế giới, kinh tế trong nước cũng gặp nhiều khó khăn, tác động tiêu cực đến các doanh nghiệp chế biến xuất khẩu cà phê các DN hoạt động trong lĩnh vực xây dựng. Thể hiện qua dư nợ tăng cao, theo đó nợ xấu cũng tăng cao trong cơ cấu cho vay của chi nhánh.

Số lượng DN có quan hệ tín dụng với ngân hàng còn thấp so với số lượng DN đang hoạt động trên địa bàn, với số lượng DN còn hạn chế đó, cùng với sự tập trung cho vay một số ngành nghề nhất định, sự thật là ngân hàng chưa đáp ứng được tốt nhu cầu vay vốn của các DN hiện nay.

3.2.2 Xây dựng chính sách cụ thể đối với khách hàng doanh nghiệp

- MB bank cần xây dựng chính sách phát triển riêng đối với thành phần khách hàng là doanh nghiệp.

- Phải đa dạng hoá danh mục sản phẩm dịch vụ, đáp ứng rộng rãi các nhu cầu khác nhau của khách hàng, xây dựng gói sản phẩm dịch vụ cho doanh nghiệp và tính toán chi phí giá hợp lý cho khách hàng sử dụng trọn gói sản phẩm.

Ưu điểm của giải pháp này là việc giảm chi phí dịch vụ thông qua việc kết hợp các loại hình cụ thể cho các DN thành một giải pháp hay dịch vụ trọn gói. Chi phí cho cả gói dịch vụ do vậy sẽ thấp hơn tổng chi phí của từng dịch vụ cộng lại.

- Thực hiện chính sách lãi suất linh hoạt, điều chỉnh theo thị trường

3.2.3. Hoàn thiện chính sách khách hàng và chăm sóc khách hàng

- Tăng cường công tác tư vấn, hỗ trợ pháp lý và thông tin cho doanh nghiệp

Với các doanh nghiệp, hỗ trợ về mặt pháp lý và thông tin vô cùng cần thiết, qua đó doanh nghiệp thực sự thấy ở ngân hàng một đối tác đáng tin cậy và chuyên nghiệp.

- Đồng thời, cần thực hiện tốt công tác quan hệ khách hàng, chăm sóc khách hàng tăng cường các hoạt động hỗ trợ khách hàng.

- Khắc phục những hạn chế của quy trình, chính sách tín dụng. Thủ tục giấy tờ gọn nhẹ, thời gian xử lý nghiệp vụ nhanh chóng, tư vấn cho khách hàng hiệu quả, phong cách, thái độ giao tiếp chuyên nghiệp, nơi giao dịch văn minh, lịch sự ...

-Phát triển mạng lưới kênh phân phối

3.2.4. Nâng cao chất lượng tín dụng, tăng cường công tác thẩm định

- Nâng cao chất lượng thẩm định, đánh giá chính xác năng lực tài chính thực sự của doanh nghiệp

Hiện tại, Rủi ro đánh giá không chính xác giá trị thực tế của tài sản đảm bảo khá lớn. Do đó, việc đánh giá chính xác năng lực, tình hình tài chính thực sự của doanh nghiệp là vấn đề cốt lõi để có quyết định cấp tín dụng đúng đắn cho doanh nghiệp

Cần thực hiện thu thập thông tin khách hàng

Cần phân tích và đánh giá các chỉ tiêu qua báo cáo tài chính để xem xét tình hình nợ vay, vòng quay vốn, tiêu thụ sản phẩm, lợi nhuận doanh nghiệp ...

MB bank cần có chính sách ưu tiên các doanh nghiệp có báo cáo tài chính được kiểm toán bởi các công ty kiểm toán có uy tín, có phần mềm kế toán riêng, cung cấp số liệu thuyết minh tình hình tài chính rõ ràng

Thông qua việc phân tích tình hình thực trạng của khách hàng cán bộ tín dụng phải đưa ra được đánh giá chung về thực trạng kinh doanh, tính hợp lý của nhu cầu vay vốn, đánh giá khả năng hoàn trả, tính khả thi của phương án vay vốn.

3.2.5. Xây dựng chính sách về tài sản đảm bảo, bảo hiểm tiền vay đối với doanh nghiệp

Cần có chính sách về tài sản đảm bảo đối với mỗi đối tượng khách hàng, cần ban hành hướng dẫn cụ thể về sản phẩm cho vay có đảm bảo bằng hàng tồn kho, sản phẩm cho vay cần mua bảo hiểm. Ngân hàng cũng có thể bán bảo hiểm cho các công trình xây dựng, các tài sản – hàng hóa hình thành từ nguồn vốn ngân hàng ... Việc bán các khoản bảo hiểm này dựa trên cơ sở tự nguyện đối với các món vay nhỏ, ít nguy cơ rủi ro về thiên tai.

3.2.6. Xây dựng chính sách lãi suất linh hoạt.

Chính sách lãi suất phải linh hoạt theo đối tượng vay vốn.

Với khách hàng truyền thống có uy tín, thực hiện tốt các hợp đồng tín dụng với MB bank Đắk Lắk thì được hưởng một mức lãi suất ưu đãi thấp hơn. Điều đó sẽ góp phần củng cố mối quan hệ lâu dài với doanh nghiệp, vừa khuyến khích cho các doanh nghiệp tăng cường mối quan hệ với MB bank Đắk Lắk, vừa tích cực làm ăn có hiệu quả, trả nợ gốc và lãi cho ngân hàng.

Có những ưu đãi lãi suất đối với các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh trong những ngành nghề được nhà nước khuyến khích phát triển.

- Đa dạng hóa các loại hình lãi suất để tạo điều kiện phù hợp với chu kỳ sản xuất kinh doanh của DN

- Dựa vào từng loại lãi suất và từng kỳ hạn, các doanh nghiệp có nhiều cơ hội lựa chọn khoản vay thích hợp đảm bảo cho hoạt động kinh doanh của mình đạt hiệu quả cao, đảm bảo trả nợ ngân hàng đúng hạn.

3.2.7. Cần tăng cường công tác kiểm soát khoản vay

Kiểm tra trước, trong và sau khi cho vay:

- Thường xuyên thăm hỏi khách hàng, qua đó đánh giá hoạt động sản xuất kinh doanh của DN, xem xét về năng lực kinh doanh thực tế, kiểm tra tình hình sử dụng vốn vay cũng như thiện ý trả nợ của khách hàng.

- Phân tích nguồn trả nợ của khách hàng nhằm đánh giá thực tế dòng tiền của DN do phương án hay dự án mang lại, đây là nguồn trả nợ thứ nhất và ngân hàng chú trọng vào nó vì thể hiện được tính thực tiễn của năng lực trả nợ, và cũng đánh giá được thực chất tình hình tài chính DN.

- Tăng cường kiểm tra trong quá trình cho vay, có thể kiểm tra định kỳ hoặc bất thường. Bên cạnh đó cũng cần đánh giá sự thay đổi về tình hình tài chính DN, thường xuyên theo dõi cập nhật các thông tin về DN vay vốn.

- Thực hiện đồng bộ các biện pháp phòng ngừa và xử lý rủi ro cho doanh nghiệp

- Việc tăng cường kiểm tra, giám sát các khoản vay nhằm phát hiện sớm những khoản vay có vấn đề để có biện pháp khắc phục kịp thời phòng tránh những rủi ro trong cho vay, đặc biệt giúp giảm tỷ lệ nợ xấu trong cho vay doanh nghiệp

3.2.8. Các giải pháp hỗ trợ

Tăng cường biện pháp quảng bá chăm sóc khách hàng.

Một trong những nguyên nhân làm hoạt động cho vay DN của ngân hàng còn gặp khó khăn trong quá trình mở rộng cho vay là công tác quảng bá còn yếu. Chi nhánh chưa có trang Web riêng nên việc tìm hiểu thông tin về cho vay doanh nghiệp còn gặp nhiều khó khăn.

Cần tăng cường quảng bá hình ảnh của ngân hàng trên phương tiện truyền thông, hỗ trợ DN trong công tác trả lương qua thẻ, công tác thanh toán. Từ đó tạo mối quan hệ giữa DN với ngân hàng, khuyến khích DN sử dụng dịch vụ, tiện ích của ngân hàng nói chung cũng như hoạt động cho vay nói riêng.

Đối với MB bank Đắk Lắk cần tăng cường hơn nữa công tác chăm sóc khách hàng, đối với tất cả các DN chứ không phải chỉ là các DN lớn như hiện nay.

Thường xuyên liên hệ với các DN, định kỳ liên lạc nắm bắt thông tin, tình hình DN, để kịp thời phản ứng nếu doanh nghiệp có những biến động không tốt nhằm hạn chế rủi ro trong cho vay của ngân hàng.

Cải tiến qui trình thủ tục cho vay:

Cải thiện qui trình cho vay doanh nghiệp: Nhược điểm lớn nhất trong qui trình tại MB bank là có quá nhiều phòng ban, bộ phận và nhiều cán bộ tham gia vào quá trình cho vay. Vì vậy, cần cải tiến qui trình cho vay theo hướng “ một cửa” trách gây phiền hà, tránh làm mất nhiều thời gian của khách hàng.

Công nghệ: Cần thiết tăng cường năng lực công nghệ thông qua việc đầu tư phát triển công nghệ ngân hàng.

Con người: Cần nâng cao chất lượng nguồn nhân lực cả về chuyên môn, nghiệp vụ lẫn kinh nghiệm.

Tăng cường năng lực tài chính: Việc củng cố năng lực hoạt động kinh doanh, chứng minh khả năng tài chính vững mạnh sẽ giúp MB bank thu hút được nguồn vốn lớn từ thị trường, là cơ sở mở rộng tín dụng.

3.3. MỘT SỐ KIẾN NGHỊ

3.3.1. Đối với chính phủ

Thứ nhất: Tiếp tục cải cách thủ tục hành chính, chính sách về thuế, chính sách bảo lãnh vay vốn ngân hàng, thực hiện các biện pháp thúc đẩy giải ngân. Hỗ trợ thêm thông tin thị trường...

Thứ hai: Nhà nước cần xây dựng môi trường pháp lý lành mạnh đối với mọi thành phần kinh tế.

Thứ ba: Cần tăng cường hỗ trợ thông tin cho các DN. Cần lập các website về tin tức, sự kiện, thị trường cho các ngành nghề DN. Cập nhật các văn bản luật dưới luật để các DN nắm bắt kịp thời những thay đổi cơ chế chính sách. Đồng thời có thể mở các lớp đào

tạo về các lớp quản lý tài chính, hoạt động xuất nhập khẩu ...nhằm nâng cao năng lực cũng như sự hiểu biết cho các DN.

Thứ tư: Cần có các biện pháp cụ thể nhằm quản lý hoạt động của các DN. Việc hỗ trợ phải đi cùng với kiểm tra giám sát nhằm đảm bảo các doanh nghiệp hoạt động trong hành lang pháp luật.

3.3.2. Đối với Ngân hàng Nhà nước

- Cần cân đối một cách thích hợp giữa các mục tiêu đáp ứng yêu cầu phát triển kinh tế

- Đổi mới chính sách và cơ chế tín dụng theo cơ chế thị trường, phù hợp với điều kiện của Việt Nam

3.3.3 Đối với Doanh nghiệp:

Tăng cường tính lành mạnh và minh bạch về tài chính.

Chủ động tiếp cận và nghiên cứu cơ chế chính sách.

Nâng cao kỹ năng, kinh nghiệm trong việc lập dự án đầu tư.

3.3.4. Đối với Ngân hàng TMCP Quân đội CN Đắk Lắk

Thứ nhất: Cần xây dựng chính sách tín dụng, qui chế cho vay với những chính sách ưu đãi cụ thể đối với DN.

Thứ hai: Cần thành lập một tổ chuyên trách cho vay DN. Ban này sẽ thực hiện việc cập nhật, xử lý thông tin, hỗ trợ công tác cho vay các DN ở chi nhánh.

Thứ ba: 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.

Thứ tư: Tranh thủ nguồn vốn có chi phí thấp để cho vay DN.

KẾT LUẬN

Doanh nghiệp là xương sống của nền kinh tế. Nền kinh tế không thể tăng trưởng phát triển nhanh và bền vững nếu không có sự phát triển của các DN. Vì thế việc phát triển tín dụng ngân hàng cho các doanh nghiệp vừa là trách nhiệm vừa là chiến lược của các ngân hàng thương mại nói chung và của MB bank nói riêng. Với mong muốn đưa ra một số giải pháp để giải quyết vấn đề nêu trên chuyên đề đã hoàn thành nội dung cơ bản sau:

Khái quát vấn đề lý luận chung về doanh nghiệp và tín dụng và mở rộng hoạt động cho vay đối với doanh nghiệp

Trình bày và phân tích thực trạng mở rộng cho vay doanh nghiệp tại MB bank Đắk Lắk giai đoạn 2010-2012 từ đó nêu ra những mặt còn tồn tại cần giải quyết và nguyên nhân của tồn tại đó

Đề xuất một số giải pháp trực tiếp, gián tiếp nhằm nâng cao hiệu quả đầu tư tín dụng mở rộng cho vay doanh nghiệp. Đồng thời chuyên đề cũng nêu ra một số kiến nghị với Chính phủ, với ngân hàng nhà nước và MB Bank Đắk Lắk nhằm tạo thuận lợi cho các doanh nghiệp dễ dàng tiếp cận với các nguồn vốn tín dụng ngân hàng hơn nữa và việc tổ chức thực hiện các giải pháp ngày càng nhanh chóng, giảm thiểu các khó khăn cho các DN, đồng thời chất lượng các khoản vay cũng được nâng lên góp phần làm cho nền kinh tế - xã hội ngày càng phát triển