

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG

HÀ ĐỨC HÙNG

MỞ RỘNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG
DOANH NGHIỆP TẠI CHI NHÁNH NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ VÀ PHÁT
TRIỂN KONTUM

Chuyên ngành : Quản trị kinh doanh
Mã số : 60.34.05

TÓM TẮT LUẬN VĂN THẠC SĨ QUẢN TRỊ KINH DOANH

Đà Nẵng - Năm 2011

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

Người hướng dẫn khoa học: GS. TS. Trương Bá Thanh

Phản biện 1: TS. Nguyễn Xuân Lãn

Phản biện 2: TS. Đỗ Ngọc Mỹ

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 10 tháng 10 năm 2011.

Có thể tìm hiểu Luận văn tại:

- Trung tâm Thông tin - Học liệu, Đại học Đà Nẵng;
- Thư viện Trường Đại học Kinh tế, Đại học Đà Nẵng.

MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Việc phát triển các doanh nghiệp đang là một trong những vấn đề quan tâm hàng đầu hiện nay của chính phủ, các bộ ngành trong cả nước nói chung, vấn đề này càng quan trọng đối với một tỉnh nghèo như Tỉnh Kontum. Thực tế cho thấy, các doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh hiện nay vẫn còn đang gặp nhiều khó khăn trong việc duy trì và phát triển, mở rộng hoạt động kinh doanh. Một trong những khó khăn hàng đầu hiện nay là vấn đề "vốn" để các doanh nghiệp có điều kiện đổi mới công nghệ, mở rộng quy mô, ngành nghề kinh doanh, qua đó nâng cao khả năng cạnh tranh và hiệu quả kinh doanh để tồn tại và không ngừng phát triển, nhằm góp phần tích cực vào sự phát triển kinh tế của địa phương trong điều kiện đất nước đang hội nhập kinh tế quốc tế.

Chi nhánh Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Kontum (BIDV Kontum) là một trong các Ngân hàng thương mại (NHTM) hàng đầu Việt Nam đóng trên địa bàn tỉnh Kontum. Do đó, việc khẳng định vị trí, vai trò trong hoạt động ngân hàng trên cơ sở mở rộng cấp tín dụng đối với các doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh Kontum là vấn đề quan tâm hàng đầu, qua đó góp phần mở rộng quy mô tín dụng, nâng cao hiệu quả kinh doanh của BIDV Kontum, đồng thời tạo điều kiện về nguồn vốn để hỗ trợ các doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh Kontum không ngừng duy trì và ngày càng phát triển về quy mô, hiệu quả kinh doanh, góp phần tích cực vào sự phát triển kinh tế địa phương. Xuất phát từ những lý do trên, tác giả chọn đề tài "*Mở rộng tín dụng doanh nghiệp tại Chi nhánh Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Kontum*" làm đề tài nghiên cứu của luận văn tốt nghiệp cao học của mình.

2. Mục đích nghiên cứu của luận văn

- + Nghiên cứu và hệ thống hóa các vấn đề lý luận về tín dụng và mở rộng tín dụng doanh nghiệp (DN) của ngân hàng thương mại.
- + Phân tích thực trạng hoạt động cho vay DN tại Chi nhánh ngân hàng Đầu tư và Phát triển Kontum.
- + Đề xuất những giải pháp mở rộng tín dụng DN căn cứ vào những hạn chế và các nguyên nhân trong quá trình phân tích thực trạng.

3. Đối tượng và phạm vi đối tượng nghiên cứu

- Hoạt động mở rộng cho vay đối với DN tại Chi nhánh Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Kontum. Thuật ngữ tín dụng đối với DN trong luận văn được hiểu là cho vay đối với DN.

- Phạm vi nghiên cứu

+ Về không gian: Nghiên cứu trong địa bàn hoạt động của Chi nhánh ngân hàng Đầu tư và Phát triển Kontum tại địa bàn Kontum.

+ Về thời gian: Nghiên cứu kết quả hoạt động cho vay DN của Chi nhánh ngân hàng Đầu tư và Phát triển Kontum giai đoạn 2008–2010

4. Phương pháp nghiên cứu

Sử dụng các phương pháp nghiên cứu thống kê, kết hợp giữa lý luận và tình hình thực tế hoạt động của Chi nhánh ngân hàng Đầu tư và Phát triển Kontum. Đồng thời vận dụng phương pháp thống kê, tổng hợp số liệu, phương pháp phân tích và so sánh, phương pháp đánh giá báo cáo tổng kết để đưa ra nhận định và giải pháp.

5. Kết cấu luận văn

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

Chương 1. Những vấn đề lý luận cơ bản về tín mở rộng tín dụng doanh nghiệp của ngân hàng thương mại.

Chương 2: Thực trạng mở rộng tín dụng doanh nghiệp tại Chi nhánh ngân hàng Đầu tư và Phát triển Kontum.

Chương 3: Giải pháp mở rộng tín dụng doanh nghiệp tại Chi nhánh ngân hàng Đầu tư và Phát triển Kontum.

CHƯƠNG 1

NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN CƠ BẢN VỀ MỞ RỘNG TÍN DỤNG DOANH NGHIỆP CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1. Ngân hàng thương mại và tín dụng ngân hàng thương mại

1.1.1. Ngân hàng thương mại và chức năng, nhiệm vụ

1.1.1.1. Khái niệm về Ngân hàng thương mại

Ngân hàng thương mại là loại hình tổ chức tài chính trung gian, cung cấp một danh mục và dịch vụ tài chính đa dạng nhất - đặc biệt là tín dụng, tiết kiệm và dịch vụ thanh toán – và thực hiện nhiều chức năng tài chính nhất so với bất kỳ một tổ chức trung gian tài chính nào trong nền kinh tế. Sự đa dạng trong các dịch vụ và chức năng của Ngân hàng do đó chúng được gọi là các “Bách hoá tài chính” (Financial Department Stores).

1.1.1.2. Chức năng, nhiệm vụ của Ngân hàng thương mại

- Huy động vốn, huy động vốn chủ sở hữu
- Nhận tiền gửi, vay nguồn vốn vay
- Huy động nguồn vốn khác, ngân quỹ, đầu tư
- Hoạt động trung gian: dịch vụ chuyển tiền, thanh toán, môi giới, tư vấn,...
- Tín dụng: Hoạt động tín dụng là hoạt động đặc trưng của Ngân hàng.

1.1.2. Tín dụng đối với doanh nghiệp của ngân hàng thương mại

1.1.2.1. Khái niệm về tín dụng của NHTM

Tín dụng ngân hàng là quan hệ vay mượn giữa ngân hàng (người cho vay) và các tổ chức, doanh nghiệp và cá nhân (khách hàng vay), theo đó ngân hàng giao cho khách hàng sử dụng một khoản tiền với mục đích và trong thời gian nhất định theo

thoả thuận và trên nguyên tắc có hoàn trả cả gốc và lãi. Đây là quan hệ giữa người cho vay (ngân hàng) và người vay (các khách hàng) trong việc chuyển quyền sử dụng vốn.

1.1.2.2. Phân loại hoạt động tín dụng của Ngân hàng thương mại đối với Doanh nghiệp

** Phân loại tín dụng theo thời gian cho vay*

- Tín dụng ngắn hạn: Có thời gian cho vay từ 12 tháng trở xuống, chủ yếu là để bù đắp sự thiếu hụt vốn lưu động của các doanh nghiệp trong quá trình kinh doanh.

- Tín dụng trung hạn: Có thời hạn cho vay từ trên 12 tháng đến 60 tháng

- Tín dụng dài hạn: là loại cho vay có thời hạn cho vay từ trên 60 tháng trở lên

** Phân loại tín dụng theo loại hình doanh nghiệp*

- Tín dụng đối với các Doanh nghiệp quốc doanh, các doanh nghiệp có vốn nhà nước sở hữu trên 50% vốn điều lệ.

- Tín dụng đối với các Doanh nghiệp ngoài quốc doanh

** Theo lĩnh vực, ngành nghề kinh doanh*

** Theo mức độ tín nhiệm đối với khách hàng, tín dụng được chia thành 2 loại*

- Tín dụng không có bảo đảm

- Tín dụng có bảo đảm

** Theo phương thức cho vay*

- Phương thức cho vay từng lần

- Phương thức cho vay theo hạn mức tín dụng

- Phương thức cho vay theo dự án đầu tư

- Phương thức cho vay trả góp

- Phương thức cho vay đồng tài trợ, cho vay hợp vốn

** Phân loại theo hình thức cấp tín dụng*

- 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.

- Chiết khấu; Bảo lãnh ngân hàng; Thấu chi doanh nghiệp; Cho thuê tài chính.

1.1.2.3. Đặc điểm, vai trò của của hoạt động tín dụng đối với doanh nghiệp của Ngân hàng thương mại

** Đặc điểm*

- Phạm vi hoạt động rộng và thời hạn đa dạng, quy mô tín dụng đa dạng.

- Hoạt động theo nguyên tắc thương mại và thị trường

- Hoạt động luôn hướng tới hiệu quả và tuân thủ nguyên tắc hoàn trả.

- Hoạt động tuân thủ theo quy định nghiêm ngặt và quy chế riêng

** Vai trò*

Hoạt động cho vay đối với doanh nghiệp (DN) có vai trò quan trọng đối với cả NHTM và DN trong việc mở rộng sản xuất kinh doanh, thể hiện trên một số mặt sau:

Một là, tín dụng ngân hàng bổ sung nguồn vốn còn thiếu của doanh nghiệp

Hai là, tín dụng ngân hàng góp phần thúc đẩy thực hiện tốt chế độ hạch toán
Ba là, tín dụng ngân hàng là cầu nối giữa DN với thị trường.

Bốn là, tín dụng ngân hàng tạo điều kiện cho DN hội nhập kinh tế quốc tế

1.2. Nội dung mở rộng hoạt động tín dụng DN của NHTM

1.2.1. Quan điểm mở rộng tín dụng đối với doanh nghiệp

Hoạt động mở rộng tín dụng (cho vay) của ngân hàng thương mại chúng ta sẽ nghĩ ngay đến làm thế nào để tăng quy mô, số lượng tức là nói đến sự phát triển, tăng trưởng theo chiều rộng. Vì vậy, mở rộng cho vay đối với DN của một NHTM được xem như là hoạt động nhằm tăng số lượng DN có quan hệ tín dụng với ngân hàng, tăng quy mô tín dụng, tăng phạm vi cho vay đối với các DN thể hiện qua việc tăng doanh số cho vay, tăng dư nợ bình quân của các DN và tăng dư nợ bình quân trên 1 DN trong kỳ, đáp ứng tốt hơn nhu cầu vay vốn của doanh nghiệp, đồng thời vẫn đảm bảo sự phát triển an toàn, tăng hiệu quả kinh doanh của ngân hàng.

1.2.2. Sự cần thiết phải mở rộng tín dụng đối với DN

Hoạt động tín dụng DN nhằm đáp ứng nhu cầu vốn cần thiết cho nền kinh tế

Hiện nay, tín dụng vẫn còn là nghiệp vụ chính, đem lại nguồn thu chủ yếu cho các NHTM

Mở rộng tín dụng đối với DN tạo tiền đề cho ngân hàng mở rộng và phát triển các hoạt động dịch vụ

1.2.3. Nguyên tắc mở rộng
Thứ nhất: Khách hàng phải cam kết hoàn trả vốn (gốc) và lãi với thời gian xác định.

Thứ hai: Khách hàng phải cam kết sử dụng vốn đúng mục đích đã thoả thuận với Ngân hàng

Thứ ba: Ngân hàng mở rộng tín dụng trên cơ sở phát triển khách hàng nhưng hạn chế rủi ro và nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng.

1.2.4. Chỉ tiêu đánh giá việc mở rộng tín dụng của ngân hàng đối với doanh nghiệp

1.2.4.1. Chỉ tiêu phản ảnh quy mô tín dụng

- Dư nợ cho vay

+ Tăng trưởng dư nợ DN

$$\text{Tăng trưởng dư nợ DN} = \frac{DN_1 - DN_0}{DN_0} \times 100\%$$

+ Tỷ trọng dư nợ DN bình quân/tổng dư nợ bình quân năm của Ngân hàng thương mại

$$\text{Tỷ trọng dư nợ DN bình quân/tổng dư nợ bình quân} = \frac{\text{Dư nợ DN bình quân năm}}{\text{Tổng Dư nợ bình quân năm}} \times 100\%$$

+ *Dư nợ DN bình quân năm* = (Dư nợ DN đầu năm + Dư nợ DN cuối năm)/2.

+ *Tổng Dư nợ bình quân năm* = (Tổng Dư nợ đầu năm + Dư nợ cuối năm)/2

+ *Dư nợ bình quân đối với một DN*

$$\text{Dư nợ bình quân đối với một DN vay} = \frac{\text{Tổng dư nợ DN}}{\text{Số DN}}$$

- *Doanh số cho vay DN*

+ *Doanh số cho vay bình quân 1 DN*

$$\text{D.số cho vay b.quân 1 DN} = \frac{\text{D.số cho vay các DN}}{\text{Số DN vay vốn}}$$

+ *Tỷ trọng doanh số cho vay DN/tổng doanh số cho vay*

$$\text{Tỷ trọng doanh số cho vay DN/Tổng Doanh số cho vay} = \frac{\text{Doanh số cho vay DN}}{\text{Tổng Doanh số cho vay}} \times 100\%$$

- *Tăng trưởng doanh nghiệp vay vốn*

$$\text{Tăng trưởng khách hàng} = \frac{\text{KH}_1 - \text{KH}_0}{\text{KH}_0} \times 100\%$$

- *Tỷ trọng doanh nghiệp vay vốn/tổng số doanh nghiệp trên địa bàn*

$$\text{Tỷ trọng DN vay vốn/Tổng số DN trên địa bàn} = \frac{\text{Số DN vay vốn tại ngân hàng}}{\text{Tổng số DN trên địa bàn Ngân hàng hoạt động}} \times 100\%$$

- *Tăng trưởng thu nhập*

$$\text{Tăng trưởng thu nhập từ cho vay DN} = \frac{\text{TN}_1 - \text{TN}_0}{\text{TN}_0} \times 100\%$$

1.2.4.2. Các chỉ tiêu phản ảnh chất lượng tín dụng

- *Tỷ trọng nợ xấu cho vay DN/dư nợ cho vay DN, được tính bằng công thức*

$$\text{Tỷ trọng nợ xấu cho vay DN/Dư nợ DN} = \frac{\text{Nợ xấu cho vay DN}}{\text{Dư nợ DN}} \times 100\%$$

- *Tỷ trọng nợ xấu cho vay DN/Tổng nợ xấu của ngân hàng TM, được tính bằng công thức*

$$\text{Tỷ trọng nợ xấu cho vay DN/Nợ xấu của NHTM} = \frac{\text{Nợ xấu cho vay DN}}{\text{Tổng nợ xấu của NHTM}} \times 100\%$$

- *Sự thoả mãn của khách hàng về các sản phẩm tín dụng của ngân hàng*

- *Sự hài lòng của khách hàng về công nghệ và trình độ của cán bộ ngân hàng*

1.2.5. Các phương thức mở rộng

1.2.5.1. Mở rộng theo sản phẩm dịch vụ tín dụng

* Phát triển nhiều sản phẩm tín dụng doanh nghiệp đáp ứng nhu cầu đa dạng của khách hàng

* Mở rộng tín dụng doanh nghiệp kết hợp đa dạng hóa tiện ích của các sản phẩm tín dụng đối với doanh nghiệp

* Mở rộng tín dụng doanh nghiệp qua việc thực hiện chính sách giá cạnh tranh và nâng cao chất lượng dịch vụ

1.2.5.2. Mở rộng tín dụng doanh nghiệp theo đối tượng khách hàng

* Mở rộng qua đối tượng doanh nghiệp vay vốn sẵn có tại Chi nhánh

* Mở rộng qua các khách hàng sử dụng dịch vụ, thanh toán tại Chi nhánh bằng cách bán chéo sản phẩm

* Mở rộng tín dụng doanh nghiệp đến các khách hàng chưa có giao dịch tại Chi nhánh

1.2.5.3. Mở rộng tín dụng Doanh nghiệp theo địa bàn hoạt động qua mạng lưới

1.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động mở rộng tín dụng của NHTM đối với DN

1.3.1. Các nhân tố khách quan

1.3.1.1. Môi trường vĩ mô

- Môi trường chính trị xã hội
- Môi trường phát triển kinh tế
- Môi trường pháp lý
- Chính sách vĩ mô về tín dụng

1.3.1.2. Môi trường ngành

- Tiềm năng về mở rộng tín dụng doanh nghiệp
- Môi trường cạnh tranh giữa các ngân hàng, các tổ chức tín dụng

1.3.1.3. Các nhân tố thuộc về doanh nghiệp

- Tình hình chung về các doanh nghiệp
- Tình hình tài chính của doanh nghiệp
- Biện pháp bảo đảm tín dụng

1.3.2. Các nhân tố chủ quan

1.3.2.1. Chiến lược, chính sách, quy trình hoạt động tín dụng của ngân hàng

Chiến lược, chính sách, quy trình hoạt động tín dụng phản ánh cương lĩnh tài trợ của ngân hàng và nó có ảnh hưởng trực tiếp đến việc mở rộng tín dụng doanh nghiệp.

1.3.2.2. Hệ thống tổ chức và cơ cấu vận hành của bộ máy ngân hàng

Hệ thống tổ chức và cơ cấu vận hành của bộ máy ngân hàng ảnh hưởng trực tiếp đến việc mở rộng hoạt động tín dụng của ngân hàng. Do vậy, ngân hàng phải thiết lập sự cân bằng giữa chi phí và lợi ích.

1.3.2.3. Năng lực, phẩm chất của đội ngũ nhân viên

Có thể nói, đây là yếu tố quan trọng nhất, quyết định mọi thành bại trong các hoạt động ngân hàng nói chung và đặc biệt là hoạt động cho vay DN nói riêng trong đó có hoạt động mở rộng tín dụng.

1.3.2.4. Quy mô vốn của ngân hàng

Quy mô vốn tự có của NHTM thể hiện tiềm lực, sức mạnh của ngân hàng, vì vậy vốn tự có càng cao chứng tỏ ngân hàng đó có sức mạnh để phát triển hoạt động kinh doanh trên nhiều lĩnh vực mà ít bị hạn chế.

1.3.2.5. Chất lượng tín dụng

Chất lượng tín dụng ảnh hưởng lớn đến hoạt động cho vay của ngân hàng thương mại. Chất lượng tín dụng tốt là một tín hiệu "bật đèn xanh" cho ngân hàng mở rộng cho vay và ngược lại.

1.3.2.6. Công nghệ ngân hàng

Với hệ thống thiết bị và công nghệ hiện đại, các thao tác và quy trình sẽ được rút ngắn tạo điều kiện thoải mái cho khách hàng, từ đó giảm thiểu chi phí hoạt động cho ngân hàng.

1.3.2.7. Hoạt động Marketing ngân hàng

Trong nền kinh tế thị trường, hoạt động marketing có vai trò rất quan trọng đối với sự tồn tại và phát triển của ngân hàng. Trong môi trường cạnh tranh ngày càng gay gắt, thương hiệu và hình ảnh của mỗi ngân hàng không thể tự dung được khách hàng nhận diện và lưu vào ký ức nếu không có sự tiếp cận, giới thiệu nhiều lần thông qua hoạt động marketing.

Tóm lại: Mở rộng tín dụng đối với doanh nghiệp chịu tác động bởi rất nhiều nhân tố như: Các nhân tố vĩ mô (Môi trường pháp lý, kinh tế xã hội, cạnh tranh, chính sách tín dụng, quy mô vốn, năng lực, phẩm chất cán bộ nhân viên, hoạt động Marketing ngân hàng ...). Để mở rộng tín dụng đối với doanh nghiệp thì ngân hàng phải nắm vững các nhân tố ảnh hưởng đến nó để từ đó tìm ra các biện pháp mở rộng phù hợp và hiệu quả.

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG MỞ RỘNG TÍN DỤNG KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP TẠI CHI NHÁNH NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN KONTUM

2.1. Tổng quan về Chi nhánh ngân hàng ĐT&PT Kontum

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của Chi nhánh Ngân hàng ĐT&PT Kontum.

Chi nhánh Ngân hàng ĐT&PT tỉnh Kontum, là đơn vị thành viên của Ngân hàng ĐT&PT Việt Nam, được thành lập ngày 30/8/1991. Có thể nói hoạt động của Ngân hàng ĐT&PT tỉnh Kontum kể từ ngày thành lập đến nay trải qua hai giai đoạn và không ngừng phát triển, góp phần tăng trưởng cho ngành BIDV và phát triển kinh tế xã hội tỉnh Kontum

2.1.2. Chức năng, nhiệm vụ của Chi nhánh Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Kontum

BIDV Kontum thực hiện toàn bộ các chức năng kinh doanh tiền tệ, dịch vụ ngân hàng theo Luật các tổ chức tín dụng và các qui định của Ngành.

Cơ cấu tổ chức chung của Chi nhánh Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Kontum được tổ chức theo mô hình trực tuyến và tham mưu, với cơ cấu tổ chức: Ban giám đốc: 1 giám đốc và 2 phó giám đốc, có 5 khối trực thuộc gồm 10 phòng ban (kể cả các phòng gian dịch)

2.1.3. Mô hình tổ chức hoạt động tín dụng tại BIDV Kontum

Quy trình cấp tín dụng và hoạt động tín dụng tại Chi nhánh Kontum thực hiện trên cơ sở quy định phân cấp uỷ quyền của BIDV và quy trình cấp tín dụng của ngành trong từng thời kỳ .

2.1.4. Nguồn nhân lực tại Chi nhánh Kontum

Liên quan trực tiếp đến hoạt động tín dụng tại Chi nhánh Kontum có 1 phòng quan hệ khách hàng, 2 Phòng giao dịch trực thuộc, với tổng số là 15 cán bộ tín dụng chiếm 18,7% so với tổng số cán bộ tại Chi nhánh.

2.2. Thực trạng hoạt động kinh doanh tại Chi nhánh Ngân hàng ĐT&PT Kontum

2.2.1. Hoạt động Huy động vốn

Bảng 2.1: Kết quả huy động vốn của BIDV Kontum (2008 - 2010)

Stt	Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm		
			2008	2009	2010
1	Tổng huy động vốn cuối kỳ	tỷ đồng	470,0	600,3	826,3
	Tốc độ tăng so với năm trước	%	32,8%	27,7%	37,6%
2	Huy động vốn bình quân	tỷ đồng	354,2	506,1	638,3

(Nguồn: BIDV Kontum, Báo cáo kết quả huy động vốn hàng năm)

2.2.2. Hoạt động tín dụng

Hoạt động tín dụng của BIDV Kontum từ 2008-2010 đạt được những kết quả nhất định.

Bảng 2.2: Dư nợ cho vay qua 3 năm (2008-2010)

STT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	2008	2009	2010	Tăng trưởng bình quân (%)
I	Dư nợ tín dụng					
1	Tổng dư nợ tín dụng bình	Tỷ đồng	608,7	830,0	918,1	23,9
2	Tổng dư nợ tín dụng cuối kỳ	Tỷ đồng	717,9	899,3	1.088,9	25,6
	+ Dư nợ của DN	Tỷ đồng	514,70	636,90	656,30	14,9
	+ Dư nợ DN/Tổng dư nợ	%	71,7%	70,8%	60,3%	
	+ Tốc độ tăng trưởng/năm	%	17,9%	23,7%	3,0%	
	+ Dư nợ của KH cá nhân	Tỷ đồng	203,20	262,40	432,60	57,8
	+ Dư nợ KHCCN/Tổng dư nợ	%	28,3%	29,2%	39,7%	
II	Doanh số cho vay	Tỷ đồng	462,3	790,6	1,128,9	793,95

	Tốc độ tăng trưởng/năm trước	%		71,01	42,79		56,9
--	------------------------------	---	--	-------	-------	--	------

(Nguồn báo cáo thường niên BIDV Kontum năm 2008- 2010)

2.2.3. Hoạt động dịch vụ

Xu hướng tăng thu dịch vụ là định hướng phát triển của BIDV Kontum, niềm tin của khách hàng ngày càng tăng, số lượng khách hàng đến đặt quan hệ tại Chi nhánh ngày càng nhiều. Tuy nhiên, nguồn thu từ các dịch vụ tại Chi nhánh chiếm khoản 17% đến 20% tổng thu nhập hàng năm.

2.2.4. Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2008-2010

BIDV Kontum luôn có mục tiêu hàng đầu trong hoạt động kinh doanh của mình là lợi nhuận. Với nhiều biện pháp tổng hợp trong quá trình kinh doanh, BIDV Kontum đã có những bước đột phá trong 3 năm vừa qua và đạt được kết quả kinh doanh qua các năm (2008-2010) như sau:

Bảng 2.4: Kết quả kinh doanh của BIDV Kontum (2008 - 2010)

TT	Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008		Năm 2009		Năm 2010		Tăng trưởng bình quân 2008 – 2010
			Số tiền (tỷ đồng)	Tăng, giảm so với 2007	Số tiền (tỷ đồng)	Tăng, giảm so với 2008	Số tiền (tỷ đồng)	Tăng, giảm so với 2009	
I	Tổng thu	59.8	92.08	54%	162.5	76%	227.65	40%	57%
1	Thu từ nhập thuần từ lãi (Tín dụng)	52.7	87.1	65%	117.2	35%	132	13%	37%
	Tỷ trọng	88%	95%		72%		58%		78%
2	Thu khác (không kê thu)	7.14	4.98	-30%	45.28	809%	95.65	111	297%
II	Tổng chi (không tính DPRR)	50.8	81.24	60%	139.8	72%	202.53	45%	59%
VI	Lợi nhuận trước thuế (gồm thu nợ HTNB)	27.4	36.4	33%	20.6	-43%	24.86	21%	3%

(Nguồn báo cáo thường niên BIDV Kontum năm 2008-2010)

Nhìn chung, hoạt động kinh doanh của BIDV Kontum trong những năm qua đạt được những kết quả khả quan, đảm bảo đời sống cho cán bộ nhân viên và làm tròn nghĩa vụ đối với Nhà nước. Trong đó, hoạt động chính đem lại lợi nhuận cho Chi nhánh là hoạt động tín dụng. Điều này cho thấy hoạt động tín dụng của Chi nhánh không những đã góp phần vào phát triển kinh tế xã hội địa phương đặc biệt là các doanh nghiệp tại Kontum, mà còn tạo ra lợi nhuận cho ngân hàng, tăng thu nhập cho người lao động.

2.3. Thực trạng mở rộng tín dụng DN tại Chi nhánh Ngân hàng ĐT&PT Kontum

2.3.1. Cơ sở cho hoạt động mở rộng cho vay doanh nghiệp

2.3.1.1. Tình hình phát triển kinh tế của tỉnh Kontum ảnh hưởng tới sự phát triển của DN

2.3.1.2. Tình hình hoạt động của các tổ chức tín dụng trên địa bàn

Số lượng các NHTM hoạt động trên địa bàn không nhiều. Đến 31/12/2010, trên địa bàn tỉnh có 6 NHTM hoạt động; trong đó khối NHTM nhà nước có 04 ngân hàng (Ngân hàng ĐT&PT, Ngân hàng NN&PTNT, Ngân hàng TMCP Công Thương; Ngân hàng TMCP ngoại Thương), khối NHTM cổ phần có 02 ngân hàng (Sacombank và Đông Á)

Bảng 2.7: Dư nợ tín dụng và tín dụng DN một số NHTM trên địa bàn

Ngân hàng	Năm 2008			Năm 2009			Năm 2010		
	Dư nợ TDDN	Tổng dư nợ	Dư nợ TDDN/TDDN	Dư nợ TDDN	Tổng dư nợ	Dư nợ TDDN/TDDN	Dư nợ TDDN	Tổng dư nợ	Dư nợ TDDN/TDDN
BIDV	515	718	71.72%	637.3	899.3	70.9%	656.5	1,089	60.3%
Agribank	663	1,583	41.87%	1,123.9	2,211.9	50.8%	1,516.5	2,757.3	55.0%
Vietcombank		155		86.0	351.0	24.5%	86.0	849.1	10.1%
Vietinbank	41	149	27.31%	117.4	350.9	33.5%	683.7	976.7	70.0%
Sacombank		501	0.00%	38.0	53.7	70.8%	38.0	205.9	18.5%
EAB		43		10.0	63.1	15.8%	13.0	89.7	14.5%

(Nguồn báo cáo thường niên NHNN Kontum năm 2008- 2010)

2.3.1.3. Sự phát triển của doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh Kontum

Các loại hình doanh nghiệp trên địa bàn Kontum cũng không ngừng ra đời với các loại hình doanh nghiệp khác nhau và hoạt động trong các lĩnh vực ngành nghề khác nhau.

Bảng 2.8: Thực trạng phát triển doanh nghiệp trên địa bàn kontum

Chỉ tiêu	Số doanh nghiệp qua các năm		
	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010
DNTN	367	406	429
CTY TNHH tư nhân	354	458	467
CTY CP Tư nhân	119	142	153
CTY TNHH, DN sở hữu nhà nước	92	153	211
Tổng cộng	932	1.159	1.260

(Nguồn báo cáo của Sở Kế hoạch và đầu tư Kontum năm 2008- 2010)

Trong những năm qua số lượng các doanh nghiệp trên địa bàn Kontum có quan hệ tín dụng tại các NHTM trên địa bàn ngày càng tăng.

Bảng 2.9: Số lượng DN quan hệ tín dụng qua tại các TCTD

Ngân hàng TM trên địa bàn Kontum	Số doanh nghiệp có quan hệ vay vốn		
	Năm 2008	Năm 2009	Năm 010
Ngân hàng CP Công thương	17	32	41
Ngân hàng ĐT&PT Kontum	41	60	75
Ngân hàng NN&PT Nông thôn	149	183	197

Ngân hàng CP Ngoại thương	0	55	61
Ngân hàng Sài gòn thương tín	0	22	27
Ngân hàng Đông Á	0	29	30
Tổng cộng	207	381	431

(Nguồn báo cáo thường niên NHNN Kontum năm 2008- 2010)

Số lượng các doanh nghiệp có quan hệ tín dụng với các NHTM trên địa bàn còn thấp so với tổng số các doanh nghiệp đang hoạt động kinh doanh trên địa bàn Kontum, đó là cơ hội để các ngân hàng tiếp cận phát triển các mối quan hệ trong thực hiện mở rộng tín dụng đối các doanh nghiệp trong đó có BIDV Kontum.

2.3.2. Thực trạng doanh nghiệp tại BIDV Kontum

Số lượng các doanh nghiệp có quan hệ với BIDV Kontum về tiền gửi, tiền vay và sử dụng các dịch vụ khác ngày càng tăng.

Bảng 2.10: Phân loại khách hàng tiền vay, tiền gửi tại BIDV Kontum

TT	CHỈ TIÊU	Đơn vị	Năm		
			2008	2009	2010
1	Tổng số doanh nghiệp	khách hàng	296	385	426
-	Doanh nghiệp vay vốn	khách hàng	41	60	75
-	Khách hàng chỉ quan hệ tiền gửi	khách hàng	255	325	351

(Nguồn báo cáo thường niên BIDV Kontum năm 2008- 2010)

2.3.3. Thực trạng cho vay DN

2.3.3.1. Về doanh số cho vay

Doanh số cho vay DN tại BIDV Kontum giai đoạn 2008-2010 cụ thể như sau:

Bảng 2.11: Doanh số cho vay DN giai đoạn 2008 - 2010

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010	Bình quân
1. Tổng doanh số cho vay	Tỷ đồng	462.32	790.63		793.95
- Tốc độ tăng so với năm trước	%	-3.55%	71.0%	105.0%	57.5%
2. Tổng doanh số cho vay DN	Tỷ đồng	219.18	475.81	634.58	443.19
- Tốc độ tăng so với năm trước	%	-33.3%	117%	33%	39.1%
- Tỷ lệ Doanh số cho vay DN/Tổng Doanh số cho vay	%	47.4%	60.2%	56.2%	
- Doanh số cho vay bq 1 DN	Tỷ đồng	5.35	7.93	13.78	9.02

(Nguồn báo cáo thường niên BIDV Kontum năm (2006- 2010)

Trong tổng doanh số cho vay qua các năm thì doanh số cho vay DN tại BIDV Kontum chiếm tỷ trọng lớn cụ thể: năm 2008 chiếm 47,4%, năm 2009 chiếm 60,2%, năm 2010 chiếm 56,2% trong tổng doanh số cho vay và tăng qua các năm. Tốc độ

tăng doanh số cho vay bình quân đối với doanh nghiệp giai đoạn 2008-2010 là 39,1%/năm.

2.3.3.2. Về dư nợ cho vay

Bảng 2.12: Tổng hợp dư nợ doanh nghiệp

Đơn vị: Tỷ đồng (cả ngoại tệ quy đổi)

STT	Chỉ tiêu	Năm				Bình Quân 2008-2010
		2007	2008	2009	2010	
1	Tổng dư nợ	549.9	718	889.3	1.089	898.8
2	Doanh nghiệp					
-	Số DN vay vốn		41	60	75	
-	Dư nợ	436.6	514.7	636.9	656.3	602.6
-	Dư nợ DN/Tổng dư nợ	79.4%	71.7%	71.6%	60.3%	
-	Tốc độ tăng trưởng dư nợ		17.9%	23.7%	3.0%	14.9%

(Nguồn: báo cáo tín dụng giai đoạn 2008-2010 của BIDV Kontum)

Tổng dư nợ cho vay đến cuối năm 2010 đạt 1.089 tỷ đồng, tăng 539,1 tỷ đồng (tăng 98%) so với năm 2008. Trong đó, dư nợ cho vay doanh nghiệp tăng 219,7 tỷ đồng (50,32%); tốc độ tăng trưởng bình quân cả giai đoạn 2008-2010 đối với tổng dư nợ cho vay là 25,6%/năm; đối với dư nợ cho vay DN là 14,9%.

+ Dư nợ phân theo thời hạn cho vay đối với DN

Bảng 2.13: Dư nợ phân theo thời hạn cho vay

Loại cho vay	Năm						Tăng trưởng (%)	
	2008		2009		2010		Năm 2010/ 2009	BQ 2008- 2010
	Dư nợ	Tỷ trọng (%)	Dư nợ	Tỷ trọng (%)	Dư nợ	Tỷ trọng (%)		
I. Tổng dư nợ	717.90	100.00	899.30	100.00	1,089.00	100.00	21.09	15.45
1. Ngắn hạn	384.90	53.61	517.40	57.53	660.20	60.62	27.60	20.67
2. Trung, dài hạn	333.00	46.39	381.90	42.47	428.80	39.38	12.28	8.99
II. Dư nợ DN	514.70	100.00	636.90	100.00	656.30	100.00	3.05	8.93
1. Ngắn hạn	190.01	36.92	264.28	41.49	238.75	36.38	(9.66)	9.81
2. Trung, dài hạn	324.69	63.08	372.62	58.51	417.55	63.62	12.06	8.94

(Nguồn báo cáo thường niên BIDV Kontum năm 2008- 2010)

Dư nợ cho vay ngắn hạn đến cuối năm 2010 đạt 660 tỷ đồng, tăng 275,1 tỷ đồng (tăng 71,47%) so với năm 2008; chiếm tỷ trọng 60,62% tổng dư nợ; Dư nợ cho vay trung dài hạn đến cuối năm 2010 đạt 428,8 tỷ đồng, tăng 95,8 tỷ đồng (tăng 28,8%) so với năm 2008; chiếm tỷ trọng 39,38% tổng dư nợ.

Dư nợ ngắn hạn và trung dài hạn đối với khối DN có xu hướng tăng dần qua các năm, nhưng đối với dư nợ ngắn hạn thì tỷ trọng dư nợ năm 2009 tăng so với 2008, nhưng đến 2010 tỷ trọng cho vay ngắn hạn khối DN lại có xu hướng giảm. Tuy

nhiên, tốc độ tăng trưởng bình quân giai đoạn 2008-2010 của dư nợ ngắn hạn (9,81%/năm) cao hơn dư nợ Trung-dài hạn (8,94%/năm).

Mặt dù, đã đạt được những kết quả nhất định nhưng sự chuyển dịch tại BIDV Kontum vẫn còn chậm và đây cũng là định hướng trong những năm tới BIDV Kontum tiếp tục chú trọng thực hiện trong việc mở rộng tín dụng khối DN trong những năm tới.

+ Dư nợ phân theo ngành kinh tế

Trong giai đoạn 2008-2010 cơ cấu tín dụng theo ngành nghề kinh doanh chiếm tỷ trọng dư nợ lớn đối với các lĩnh vực điện, Nông lâm nghiệp, công nghiệp chế biến, xây dựng, thương mại dịch vụ, đây là các lĩnh vực tiềm năng, thế mạnh của tỉnh và có xu hướng phát triển mạnh trong thời gian tới.

Bảng 2.14: Dư nợ DN phân theo ngành kinh tế

Stt	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm				Bình Quân (2008-2010)
			2007	2008	2009	2010	
I	Tổng dư nợ tín dụng cuối kỳ	Tỷđ	550	717.9	889.3	1,089	899
II	Tổng dư nợ DN	Tỷđ	437	514.7	636.9	656.3	603
1	Ngành Nông Lâm nghiệp	Tỷđ	79.3	28.9	47.8	32.8	37
2	Ngành công nghiệp chế biến	Tỷđ	99.4	112.5	173.4	142.5	143
3	Ngành sản xuất và pp điện	Tỷđ	180	233.8	268.5	347.5	283
4	Xây lắp	Tỷđ	30.4	32	39	45.4	39
5	Ngành thương mại, dịch vụ	Tỷđ	29.2	79.9	82.9	79.6	81
6	Ngành khách sạn, nhà hàng	Tỷđ	18.6	27.6	25.3	8.5	20

(Nguồn báo cáo thường niên BIDV Kontum năm 2008- 2010)

+ Dư nợ phân theo loại hình doanh nghiệp

Bảng 2.15 : Dư nợ phân theo loại hình doanh nghiệp

Loại hình Doanh nghiệp	Năm						Tăng trưởng (%)	
	2008		2009		2010		Năm 2010/2009	Bình Quân 2008-2010
	Dư nợ (Tỷ đồng)	Tỷ trọng (%)	Dư nợ (Tỷ đồng)	Tỷ trọng (%)	Dư nợ (Tỷ đồng)	Tỷ trọng (%)		
I. DN vốn của Nhà Nước	268.0	52.1	322.0	50.6	318.0	48.4	-1.24	9.5
II. Doanh nghiệp dân doanh	246.7	47.9	314.9	49.4	338.3	51.5	62.6	17.5
1. Công ty cổ phần	60.3	11.7	140.1	22.0	144.5	22.01	3.10	67.7
2. Cty TNHH	161.9	31.5	151.9	23.8	158.3	24.1	4.21	-1.0
3. Doanh nghiệp tư nhân	24.4	4.7	22.9	3.6	35.5	5.4	55.24	24.4

Tổng	514.7	100.0	636.9	100.0	656.3	100.0		
------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	--	--

(Nguồn báo cáo thường niên BIDV Kontum năm 2008- 2010)

Dư nợ cho vay các doanh nghiệp Nhà nước năm 2010 đạt 318 tỷ đồng, tăng 50 tỷ đồng (tăng 18,7%) so với năm 2008; chiếm tỷ trọng 48,45% tổng dư nợ khối DN; tốc độ tăng trưởng bình quân cả giai đoạn 2008-2010 là 9,5%/năm.

Dư nợ cho vay đối với các doanh nghiệp dân doanh (Công ty cổ phần, công ty TNHH, Doanh nghiệp tư nhân) đến cuối năm 2010 đạt 338.3 tỷ đồng, tăng 91,6 tỷ đồng (tăng 37,1%) so với năm 2008; chiếm tỷ trọng 51.55% tổng dư nợ; tốc độ tăng trưởng bình quân cả giai đoạn 2008-2010 là 17,5%/năm.

+ *Dư nợ phân theo loại tiền*

Dư nợ VNĐ năm 2010 đạt 1.063,7 tỷ đồng, chiếm 97,7%/Tổng dư nợ tại Chi nhánh. Dư nợ USD (quy đổi) năm 2010 đạt là 25,3 tỷ đồng, chiếm 2,3%/Tổng dư nợ tại Chi nhánh.

+ *Dư nợ theo biện pháp bảo đảm*

Dư nợ cho vay có tài sản bảo đảm đối với khối DN đến cuối năm 2010 đạt 603.5 tỷ đồng, tăng 124,2 tỷ đồng (tăng 26%) so với năm 2008; chiếm tỷ trọng 92% tổng dư nợ. Dư nợ cho vay không có tài sản bảo đảm đến cuối năm 2010 đạt 52,8 tỷ đồng, giảm 17,44 tỷ đồng (tăng 49%) so với năm 2008; chiếm tỷ trọng 8% tổng dư nợ..

+ *Dư nợ cho vay doanh nghiệp phân theo phương thức cho vay*

Bảng 2.18. Dư nợ cho vay theo phương thức cho vay

Đơn vị: Tỷ đồng

Stt	Chỉ tiêu	Năm				Bình quân 2008-2010
		2007	2008	2009	2010	
*	Tổng dư nợ DN	436.80	514.7	636.9	656.3	602.6
1	Từng lần	74.26	1.3	2.6	50.515	61.5
-	Tỷ trọng	17%	14%	10%	8%	10%
2	Hạn mức tín dụng	70.64	118.8	01.6	88	70
-	Tỷ trọng	16%	23.1%	31.7%	28.7%	28%
3	Theo dự án	291.9	324.7	72.6	418	372
-	Tỷ trọng	66.8%	63.1%	58.5%	63.6%	62%

Nguồn: Báo cáo thường niên BIDV Kontum năm 2008- 2010

Đến năm 2010 tỷ trọng dư nợ cho vay theo dự án có giảm, song vẫn chiếm tỷ trọng lớn, bình quân giai đoạn 2008-2010 chiếm 62%, dư nợ theo hạn mức tín dụng chiếm 28% và dư nợ theo phương thức cho vay từng lần chiếm 10% trong tổng dư nợ vay của DN tại BIDV Kontum. Đối với cho vay vốn ngắn hạn, Chi nhánh từng bước nâng cao tỷ trọng cấp tín dụng theo hạn mức tín dụng và giảm dần phương thức cho vay từng lần, đây là hướng đi phù hợp trong hoạt động cho vay tại Chi nhánh.

+ *Tăng trưởng khách hàng*

Bảng 2.19: Số lượng DN vay vốn

STT	CHỈ TIÊU	Năm			Tăng trưởng bình quân 2008-2010	
		2008	2009	2010	Số DN	(+-) %
I	Tổng số DN quan hệ giao dịch	296	385	426	44	20.4%
1	Khách hàng chỉ quan hệ tiền gửi	255	325	351	32	17.7%
	Tỷ trọng	86%	84%	82%		84.3%
2	Doanh nghiệp vay vốn	41	60	75	12	35.7%
	Tỷ trọng	14%	16%	18%		15.7%

Nguồn: Báo cáo kết quả phát triển khách hàng là DN thường niên của BIDV Kontum.

Tốc độ tăng trưởng bình quân khách hàng có quan hệ giao dịch năm từ 2008-2010 là 20,4%. Tuy nhiên, số DN có quan hệ vay vốn có tăng trưởng qua các năm nhưng vẫn còn ít so với số DN trên địa nói chung cũng như các doanh nghiệp có quan hệ tín dụng tại các NHTM. Số lượng khách hàng có vay vốn tại BIDV Kontum chỉ chiếm tỷ trọng thấp, bình quân trong giai đoạn 2008-2010 có 15,7% DN đang giao dịch với chi nhánh có quan hệ tín dụng tại chi nhánh và chỉ chiếm 17% (năm 2010) số lượng DN có quan hệ vay vốn tại các NHTM trên địa bàn.

+ Tăng trưởng thu nhập

Bảng 2.20: Thu nhập từ hoạt động cho vay DN

TT	Chỉ tiêu	Năm				Bình Quân 2008-2010
		2007	2008	2009	2010	
I	Lợi nhuận từ hoạt động tín dụng	5.09	8.3	16.27	17.84	14.1
1	Thu nhập từ Tín dụng DN	4.04	5.95	11.52	10.75	9.41
-	Tỷ lệ (%) / Tổng thu nhập từ HĐKD	60.4%	55.2%	55.9%	46.8%	52,7%
2	Thu nhập từ Tín dụng cá nhân	1.05	2.35	4.75	7.09	4.73
-	Tỷ lệ (%) / Tổng thu nhập từ HĐKD	15.7%	21.8%	23.0%	30.9%	25.2%
II	Lợi nhuận từ hoạt động khác	1.6	2.47	4.33	5.13	3.98

Nguồn: Báo cáo Kết quả KD BIDV Kontum từ 2008 – 2010

Tổng lợi nhuận trước thuế đến cuối năm 2010 đạt 22,97 tỷ đồng, tăng 12,2 tỷ đồng so với năm 2008, tốc độ tăng trưởng lợi nhuận bình quân giai đoạn 2008-2010 là 54,6%/năm. Trong đó:

Tổng lợi nhuận trước thuế của hoạt động cho vay đến cuối năm 2010 đạt 17,84 tỷ đồng, tăng 9,54 tỷ đồng (tăng 115%) so với năm 2008, tốc độ tăng trưởng lợi nhuận từ hoạt động cho vay bình quân giai đoạn 2008-2010 là 56,2%/năm. Trong đó, lợi nhuận từ cho vay đối với DN đến 2010 là 10,75 tỷ đồng, tăng 4,8 tỷ (80,7%) so với năm 2008, chiếm 60,3% tổng thu nhập từ hoạt động cho vay và chiếm 46,8% tổng thu nhập trước thuế toàn Chi nhánh. Thu nhập từ cho vay khối DN bình quân giai đoạn (2008-2010) chiếm 52,7% Tổng thu nhập trước thuế toàn BIDV Kontum.

2.3.3.3. *Chất lượng tín dụng Doanh nghiệp*

Theo Quyết định 493/2005/QĐ-NHNN dư nợ tín dụng tại các NHTM được phân thành 5 nhóm, trong đó nợ xấu là các khoản nợ được phân vào nhóm nợ 3, 4 và 5.

Đến năm 2010, Tổng nợ xấu tại BIDV Kontum là 34.8 tỷ đồng, chiếm 3,2%/Tổng dư nợ, giảm 23.5 tỷ đồng (40%) so với năm 2008, thấp hơn 0,3% kế hoạch TW giao năm 2010. Trong đó, nợ xấu đối với DN là 29,3 tỷ đồng, giảm 27,6 tỷ đồng (giảm 48%) so với năm 2008. Việc tăng dư nợ doanh nghiệp, nhưng giảm được dư nợ xấu từ 2008-2010 cả về số tương đối và tuyệt đối, cho thấy sự chú trọng từ phía BIDV Kontum trong việc, quản trị rủi ro nâng cao chất lượng tín dụng nói chung và đối với khối DN là cơ sở để nâng cao và đạt hiệu quả đầu tư tín dụng tại Chi nhánh trong những năm qua. Kết quả này sẽ tạo tiền đề, nền tảng tin tưởng và mạng dạn cho việc mở rộng tín dụng đối với DN, nâng cao hiệu quả trong hoạt động kinh doanh của BIDV Kontum trong những năm tới.

2.4. **Đánh giá thực trạng mở rộng hoạt động tín dụng Doanh nghiệp tại Chi nhánh Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Kontum**

2.4.1. *Ưu điểm*

- Số lượng DN ngày càng tăng, đặc biệt là các doanh nghiệp ngoài quốc doanh.
- Dư nợ, Doanh số cho vay DN tăng cả về số tuyệt đối và tương đối và vẫn chiếm tỷ trọng rất lớn trong tổng dư nợ, doanh số cho vay; doanh số cho vay bình quân 1 DN cũng có tốc độ tăng tương ứng.
- Thông qua việc cấp tín dụng, BIDV Kontum đã tạo được một lượng khách hàng lớn sử dụng các sản phẩm khác của ngân hàng; có thể bán chéo được nhiều sản phẩm dịch vụ khác, tạo ra thêm khách hàng và tăng lợi nhuận cho ngân hàng.
- Thay đổi cơ cấu dư nợ theo hướng tích cực, hướng mục đích cho vay vốn theo đúng định hướng phát triển kinh tế xã hội của địa phương, của BIDV đảm bảo an toàn hiệu quả. Cơ cấu dư nợ được điều chỉnh phù hợp, nâng dần tỷ trọng dư nợ cho vay ngắn hạn, giảm dần tỷ trọng dư nợ trung dài hạn.
- BIDV Kontum, một mặt khẳng định được thương hiệu và hình ảnh của 1 ngân hàng TM hiện đại, có hệ thống công nghệ hiện đại, sản phẩm đa dạng, dịch vụ chất lượng cao, đáp ứng được nhu cầu của nhiều đối tượng khách hàng ở các ngành nghề, lĩnh vực khác nhau, có vị thế khá vững chắc trên địa bàn Kontum. Tạo dựng lòng tin và tạo ra sự gắn bó với Doanh nghiệp, qua đó khẳng định thêm được hình ảnh cũng như thương hiệu của BIDV nói chung trên cả nước.

- Chất lượng tín dụng có xu hướng ngày càng được cải thiện, nợ quá hạn, nợ xấu đối với DN ngày giảm dần, góp phần cho hoạt động kinh doanh của chi nhánh an toàn hiệu.

- Các DN hoạt động phong phú và đa dạng trên nhiều lĩnh vực của nền kinh tế, vì vậy qua tiếp xúc cho vay các DN các cán bộ tín dụng ngân hàng, đã học hỏi và đúc rút được nhiều kinh nghiệm trong tác nghiệp.

2.4.2. Những tồn tại và nguyên nhân hạn chế mở rộng hoạt động tín dụng Doanh nghiệp tại Chi nhánh BIDV Kontum

- *Những hạn chế:*

Thứ nhất là: Khả năng khai thác cơ sở dữ liệu và thu hút phát triển doanh nghiệp trên địa bàn còn yếu.

Thứ hai là: Khả năng cung cấp tối đa dư nợ tín dụng cũng như các dịch vụ khác cho 1 khách hàng còn thấp.

Thứ ba là: Sản phẩm tín dụng đối với DN còn đơn điệu, chủ yếu vẫn là các sản phẩm truyền thống, quy trình cho vay còn thiếu sự linh hoạt.

Thứ tư là: Chưa quan tâm đến việc mở rộng các đối tượng cho vay tín chấp, chưa thực sự quan tâm nhiều về tính khả thi và hiệu quả của dự án.

Thứ năm là: Nguồn vốn huy động của Chi nhánh chưa đáp ứng tốt nhu cầu mở rộng tín dụng trên địa bàn, việc mở rộng cho vay còn phụ thuộc vào giới hạn tín dụng do Ngân hàng ĐT&PT Việt Nam duyệt.

Thứ sáu là: Chất lượng tín dụng còn tiềm ẩn yếu tố rủi ro

Thứ bảy là: Chính sách đãi ngộ đối với cán bộ tín dụng nói chung còn hạn chế.

- *Nguyên nhân của những hạn chế:*

Thứ nhất là: Môi trường kinh tế luôn biến động, cạnh tranh giữa các Tổ chức tín dụng diễn ra gay gắt, khiến cho việc mở rộng tín dụng đối với DN gặp khó khăn. Mặt khác, quản lý nhà nước đối với DN vẫn còn nhiều sơ hở, thiếu chặt chẽ.

Thứ hai là: BIDV Kontum còn thiếu chiến lược rõ ràng và các Kế hoạch, Chính sách tín dụng, khách hàng để thực hiện mở rộng tín dụng của BIDV Kontum thời gian qua còn bộc lộ một số hạn chế.

Thứ ba là: Quy trình, thủ tục cho vay DN và việc phân quyền phê duyệt chưa thực sự phù hợp.

Thứ tư là: Năng lực, trình độ của cán bộ tín dụng còn hạn chế, bất cập nhất là kỹ năng thẩm định dự án, phân tích tài chính DN, chưa thích ứng kịp thời với những thay đổi của thị trường.

Thứ năm là: Hoạt động Marketing, tiếp thị, chăm sóc khách hàng của Chi nhánh chưa rõ ràng, thực hiện không thường xuyên, chưa thiết thực và hiệu quả thấp.

Thứ sáu là: Hiện nay, các doanh nghiệp trên địa bàn khi có nhu cầu vay vốn nhưng chưa đáp ứng được các điều kiện như: Tình hình tài chính, tài sản bảo đảm tiền vay

Tóm lại: Luật doanh nghiệp ra đời đã tạo điều kiện để tăng nhanh số lượng doanh nghiệp trên địa bàn Kontum, đây chính là một thị trường đầu tư và cung ứng

dịch vụ ngân hàng mới đầy tiềm năng. Tuy nhiên, thực trạng về tín dụng DN vẫn còn nhiều điểm cần phải được cải thiện.

BIDV Kontum đã có được nhiều thành công trong việc mở rộng cho vay đối với DN trong 3 năm vừa qua. Tuy nhiên, những thành tựu này chưa thực sự tương xứng với quy mô và tiềm năng chi nhánh cũng như chưa đáp ứng được nhu cầu của các doanh nghiệp trên địa bàn. Thực trạng này, có nhiều nguyên nhân, cả khách quan và chủ quan, cả từ phía các doanh nghiệp cũng như từ phía ngân hàng. Để việc mở rộng cho vay đạt hiệu quả cao hơn cần có những giải pháp hữu hiệu từ phía BIDV Kontum, Hội sở BIDV, cũng như sự hỗ trợ kịp thời của các ngành, các cấp có liên quan.

Trong chương này, từ việc phân tích thực trạng hoạt động tín dụng đối với khối DN tại Chi nhánh ngân hàng ĐT&PT Kontum, luận văn đã chỉ rõ những kết quả đã đạt được, hạn chế và nguyên nhân. Đây là những căn cứ quan trọng để đề xuất các giải pháp, kiến nghị nhằm mở rộng tín dụng đối với DN tại Chi nhánh trong thời gian tới.

CHƯƠNG 3

GIẢI PHÁP MỞ RỘNG TÍN DỤNG KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP TẠI CHI NHÁNH NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN KONTUM

3.1. Định hướng và mục tiêu mở rộng cho vay DN tại Chi nhánh ngân hàng ĐT&PT Kontum

3.1.1. Định hướng phát triển doanh nghiệp trên địa bàn

Để khắc phục tình trạng khó khăn của giai đoạn 2008-2010, đồng thời theo định hướng lớn của Đảng và nhà nước về việc phát triển kinh tế thị trường, tạo ra sân chơi bình đẳng cho các loại hình doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế cùng cạnh tranh lành mạnh nhằm thu hút được mọi nguồn lực từ các thành phần kinh tế tỉnh Kontum và các tỉnh lân cận cũng đã có nhiều chính sách để tạo điều kiện cho sự tăng trưởng cả về quy mô lẫn chất lượng của các loại hình doanh nghiệp. Việc thực hiện nhất quán các chủ trương chính sách ưu đãi về thuế, lãi suất... trong giai đoạn này của tỉnh đã tạo điều kiện để các doanh nghiệp trên địa bàn trải qua giai đoạn khó khăn, tiếp tục sản xuất kinh doanh để tích lũy, tạo đà phát triển trong thời gian tới.

3.1.2. Định hướng mở rộng cho vay DN của Ngân hàng ĐT&PT Việt Nam

BIDV hướng đến các khách hàng mục tiêu là các doanh nghiệp trực thuộc tập đoàn điện lực Việt Nam (EVN) và các nhà thầu EVN, Tập đoàn dầu khí Việt Nam, Tập đoàn Công nghiệp cao su Việt Nam, Các doanh nghiệp sản xuất chế biến hàng xuất khẩu. Đối với địa bàn các tỉnh Tây Nguyên tập trung đầu tư vốn lĩnh vực sản xuất phân phối điện đối với các Thủy điện vừa và nhỏ có hiệu quả kinh tế, Ngành công nghiệp chế biến nông, lâm sản (gỗ, cà phê, cao su, sắn, nguyên liệu giấy), ngành sản xuất vật liệu xây dựng, xây lắp ... các doanh nghiệp có uy tín.

3.1.3. Định hướng hoạt động của Ngân hàng ĐT&PT tỉnh Kontum giai đoạn 2011-2013

** Mục tiêu chiến lược*

Xây dựng Ngân hàng ĐT&PT tỉnh Kontum trở thành một đơn vị thành viên mạnh của Tập đoàn Tài chính – Ngân hàng ĐT&PT Việt Nam kinh doanh đa dạng trong lĩnh vực tài chính, tiền tệ; hoạt động theo thông lệ và chuẩn mực quốc tế; với quy mô, chất lượng và hiệu quả hoạt động hàng đầu trong các NHTM hoạt động tại tỉnh Kontum.

** Các định hướng và chính sách mở rộng tín dụng*

- Trong những năm tới, tín dụng vẫn là hoạt động chủ yếu, mang lại doanh thu và lợi nhuận cho BIDV Kontum.

- Đa dạng hoá đối tượng khách hàng cho vay, loại hình cho vay, sản phẩm cho vay, đảm bảo giữ vững và phát triển thị phần, thị trường tăng cường khả năng cạnh tranh.

- Tiếp tục mở rộng và phát triển hoạt động cho vay trên mọi lĩnh vực của nền kinh tế, với tất cả các thành phần kinh tế đi đôi với kiểm soát và nâng cao chất lượng tín dụng theo định hướng chung của BIDV.

- Thực hiện đầu tư vào các chương trình trọng điểm, tập trung vào các lĩnh vực ngành nghề có thế mạnh trên địa bàn nói riêng và khu vực Tây nguyên nói chung

Mục tiêu cụ thể

- Tốc độ tăng trưởng dư nợ cho vay bình quân 23,7% năm. Trong đó:
 - + Tốc độ tăng trưởng dư nợ ngắn hạn bình quân 24,7% năm
 - + Tốc độ tăng trưởng dư nợ trung dài hạn bình quân 22,4% năm.
 - + Tăng trưởng tín dụng DN bình quân 21%/năm, tỷ trọng dư nợ bình quân 60%.
 - + Tỷ lệ dư nợ ngoài quốc doanh trên tổng dư nợ trên 75%.
- Chất lượng tín dụng đảm bảo, tỷ lệ nợ xấu trên tổng dư nợ dưới 3%.
- Lợi nhuận thu từ hoạt động cho vay chiếm tỷ trọng trên 75% Tổng lợi nhuận BIDV Kontum.

3.2. Một số giải pháp nhằm mở rộng cho vay DN tại Chi nhánh ngân hàng ĐT&PT Kontum

3.2.1. Nhóm các giải pháp tín dụng

3.2.1.1. Xây dựng chính sách tín dụng nhất quán đối với DN

Chính sách này cần được xây dựng trên cơ sở mục tiêu nhất quán đối với DN, định hướng phát triển kinh tế xã hội tại địa bàn Kontum, mục tiêu phát triển của ngành ngân hàng, xu hướng phát triển kinh tế trong nước và thế giới và phù hợp với những điều kiện sẵn có của bản thân Chi nhánh. Mở rộng tín dụng DN trên cơ sở nguồn vốn và kiểm soát chất lượng tín dụng, mở rộng phải gắn liền với nâng cao chất lượng tín dụng.

3.2.1.2. Chú trọng và thực hiện tốt chính sách cho vay phù hợp đối với DN

Trong giai đoạn hiện nay, BIDV hạn chế cấp tín dụng đối với các DN thuộc các nhóm ngành như: kinh doanh bất động sản, đầu tư chứng khoán, đầu tư vào các mục đích phi sản xuất vật chất, ưu tiên cấp tín dụng các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực sản xuất hàng xuất khẩu và sản xuất sản phẩm thay thế hàng nhập khẩu, các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực khai thác chế biến tài nguyên khoáng sản, đầu tư thủy điện vừa và nhỏ.

Đối với từng nhóm khách hàng khác nhau theo như cách xếp loại trên hoặc nhóm khách hàng là DN, DNNVV hay khách hàng truyền thống, khách hàng chiến lược, khách hàng tiềm năng, khách hàng tín nhiệm, khách hàng chưa đủ tín nhiệm, khách hàng không tín nhiệm... Thực hiện tốt công tác đánh giá phân nhóm khách hàng, quản lý tín dụng theo danh mục, áp dụng chính sách khách hàng linh hoạt hợp lý đối với mỗi nhóm khách hàng

** Chính sách mở rộng quy mô và giới hạn cho vay*

Để hạn chế và phân tán rủi ro cần thiết phải có một chính sách về quy mô, giới hạn cho vay đối với một khách hàng và một nhóm khách hàng hay một lĩnh vực, ngành nghề nhất định.

** Chính sách về lãi suất cho vay và phí*

Mức lãi suất có thể thay đổi một cách linh hoạt theo thị trường, phù hợp từng khách hàng, nhóm khách hàng, đặc biệt là đối với nhóm khách hàng là DNNVV, phù hợp với mức độ rủi ro của từng khoản vay, áp dụng cơ chế lãi suất thỏa thuận theo thị trường nhưng nằm trong khung lãi suất quy định của BIDV, dựa trên nguyên tắc bù đắp được chi phí, rủi ro và đảm bảo có lãi.

** Chính sách về thời hạn cho vay và kỳ hạn nợ*

Về nguyên tắc ngân hàng sẽ xem xét khả năng trả nợ của từng khoản vay, khả năng tài chính của khách hàng vay vốn và nguồn vốn của ngân hàng để quyết định kỳ hạn cho vay.

** Chính sách thực hiện đảm bảo tiền vay*

Quy định danh mục và các hình thức đảm bảo được ngân hàng chấp thuận, tỷ lệ phần trăm cho vay trên giá trị tài sản đảm bảo, đánh giá và quản lý tài sản đảm bảo đảm bảo tính linh hoạt và hợp lý đối với từng khách hàng, khoản cho vay.

** Chính sách về xử lý các khoản vay có vấn đề*

3.2.1.3. Xây dựng và áp dụng linh hoạt các hình thức bảo đảm tiền vay

Tài sản bảo đảm tuy vẫn là điều kiện quan trọng nhưng ngân hàng không nên quá nhấn mạnh, không nên coi nó như điều kiện tiên quyết để xem xét cho vay. Điều cần quan tâm nhất vẫn là hiệu quả hoạt động kinh doanh (nguồn trả nợ) và mức độ tín nhiệm của khách hàng trong việc hoàn trả khoản vay. Vì vậy, để khuyến khích mở rộng cho vay DN, BIDV Kontum có thể xem xét áp dụng các hình thức bảo đảm tiền vay linh động hơn như: cho vay dựa trên uy tín và thương hiệu doanh nghiệp (tín chấp) hoặc cho vay có bảo đảm một phần; cho vay có bảo đảm bằng tài sản hình thành từ vốn vay; mở rộng danh mục hàng hóa nhận thế chấp và linh hoạt hơn trong việc quản lý hàng tồn kho luân chuyển (ngay cả trường hợp tài sản bảo đảm nằm

trong kho của khách hàng vẫn có thể áp dụng hình thức này bằng cách thuê một bên thứ 3 quản lý kho - thường là các công ty bảo vệ); chấp nhận hình thức bảo lãnh (bằng uy tín, độ tín nhiệm) của bên thứ ba.

Đối với các DN đủ điều kiện xếp hạn theo hệ thống xếp hạn tín dụng nội bộ, BIDV Kontum căn cứ vào kết quả phân thành 7 nhóm khách hàng để áp dụng chính sách phù hợp:

Về tỷ lệ giá trị tài sản đảm bảo/tổng dư nợ vay, bảo lãnh: Chi nhánh thực hiện theo chính sách khách hàng tùy thuộc vào kết quả xếp hạn của từng DN.

3.2.1.4. Đa dạng hóa các hình thức cho vay và nâng cao chất lượng sản phẩm cho vay đối với DN

Duy trì các sản phẩm cho vay truyền thống như: Cho vay ngắn hạn; Cho vay trung dài hạn; hoặc Cho vay theo món (cho vay từng lần); Theo dự án; Cho vay theo Hạn mức tín dụng...

Trong thời gian tới cần bổ xung các sản phẩm mới như: Thấu chi qua tài khoản doanh nghiệp; Bao thanh toán.

Xây dựng mô hình tổ tín dụng chuyên nghiệp, tổ thẩm định dự án đầu tư có chuyên môn sâu phục vụ cho vay DN.

3.2.1.5. Mở rộng gắn với nâng cao chất lượng tín dụng

Chất lượng tín dụng được xác định bởi các chỉ tiêu định tính và định lượng. Trong đó:

Chỉ tiêu định tính: Sự đáp ứng nhu cầu tín dụng của khách hàng; phù hợp sự phát triển của nền kinh tế; đảm bảo sự phát triển bền vững của ngân hàng.

Chỉ tiêu định lượng: Gồm các chỉ tiêu phản ánh nợ quá hạn, nợ xấu; khả năng thu hồi nợ quá hạn, nợ xấu; khả năng sinh lời từ hoạt động cho vay.

Để nâng cao chất lượng tín dụng BIDV cần phải:

- Tổ chức thực hiện tốt quy trình phân tích, đánh giá chất lượng tín dụng.
- Tăng cường các biện pháp quản lý, kiểm tra, kiểm soát hoạt động tín dụng, xử lý kiên quyết, dứt điểm nợ xấu phát sinh.
- Giáo dục chính trị tư tưởng, kiến thức pháp luật, đạo đức nghề nghiệp trong sáng cho đội ngũ cán bộ tín dụng.
- Đánh giá đúng về đảm bảo tiền vay.

3.2.2. Nhóm giải pháp hỗ trợ

3.2.2.1. Đẩy mạnh công tác huy động nguồn vốn với lãi suất hợp lý để mở rộng tín dụng đối với DN

Tăng cường công tác tuyên truyền, quảng cáo dưới nhiều hình thức; Phát triển đa dạng các sản phẩm huy động vốn; Có chính sách khuyến mại hấp dẫn, chế độ ưu đãi riêng; Thực hiện tốt, kịp thời chế độ khen thưởng, biểu dương đối với những cá nhân, bộ phận có thành tích tốt trong công tác huy động vốn; Chú trọng và tiếp cận trực tiếp các tổ chức tài chính trong và ngoài địa bàn để vay vốn, nhận tiền gửi hoặc nhận vốn uỷ thác...

3.2.2.2. Nâng cao chất lượng thẩm định trước khi cho vay

Thực tế cho thấy, khoản vay được thẩm định tốt sẽ đem lại án toàn vốn vay cũng như hiệu quả kinh doanh của ngân hàng, bên cạnh đó nó còn đảm bảo phương án kinh doanh của khách hàng là đúng đắn, khả thi và mang lại hiệu quả cho doanh nghiệp.

3.2.2.3. Mở rộng và nâng cao chất lượng các hoạt động dịch vụ khác

Để tiến tới cung cấp sản phẩm tín dụng trọn gói cho DN, cần duy trì và phát triển các hoạt động dịch vụ truyền thống như: Thanh toán, Chuyển tiền; Bảo lãnh...bổ xung các sản phẩm dịch vụ mới phù hợp với nhu cầu của các DN.

3.2.2.4. Nâng cao chất lượng, hiệu quả hoạt động marketing ngân hàng

- BIDV Kontum cần định hướng hoạt động trên cơ sở thực hiện tốt các chính sách marketing như: Sản phẩm (Product); Giá cả như lãi suất, phí (Price); phân phối (Place); khuyến khích (Promotion); Con người (People); Quy trình (Process); Cơ sở vật chất-kỹ thuật (Physical Evidence).

- Trong thời gian tới vấn đề quan trọng nhất đối với BIDV Kontum là việc chú trọng đầu tư nhiều về phát triển nguồn nhân lực (yếu tố con người) để có thể đảm đương nhiệm vụ chăm sóc, thỏa mãn nhu cầu ngày càng cao và đa dạng của khách hàng trên cơ sở tạo dựng và duy trì hình ảnh tốt lâu dài của một ngân hàng đối với khách hàng. Vì thế, BIDV Kontum phải xác định con người là nhân tố quan trọng nhất trong việc thực hiện mục tiêu phát triển các sản phẩm ngân hàng nói chung và phát triển các hoạt động Marketing nói riêng trên cơ sở đó góp phần thực hiện mở rộng tín dụng tại BIDV Kontum.

- Thường xuyên quan tâm đến công tác tuyên truyền, quảng bá thương hiệu và sản phẩm của mình. Công việc này phải được thực hiện một cách chuyên nghiệp trên tất cả các phương diện

- Thay đổi phương thức tiếp cận, tư vấn đối với khách hàng khách hàng

Nhiều doanh nghiệp luôn có ý nghĩ rằng việc đến đặt quan hệ với Ngân hàng là rất khó khăn, đặc biệt là quan hệ vay vốn, đây cũng là một nguyên nhân hạn chế việc tiếp cận của ngân hàng với DN. Việc thay đổi phương thức tiếp cận và tư vấn đối với khách hàng sẽ đóng vai trò quan trọng trong việc thực hiện mở rộng tín dụng DN tại BIDV Kontum.

- Nâng cao kỹ năng giao tiếp và chăm sóc khách hàng

Hiện nay, tại Chi nhánh còn một bộ phận cán bộ có tư tưởng bảo thủ, ỷ lại, chậm đổi mới, mang nặng tính bao cấp, vì vậy trong thời gian tới Chi nhánh cần quan tâm đến việc giáo dục để đổi mới nhận thức cán bộ, mở các lớp đào tạo chuyên đề về kỹ năng giao tiếp, chăm sóc khách hàng.

3.2.3. Giải pháp khác

* *Nâng cao trình độ nghiệp vụ cho cán bộ*

* *Thực hiện chế độ đãi ngộ, động viên khen thưởng kịp thời đối với cán bộ tín dụng phụ trách DN*

3.3. Các kiến nghị

3.3.1: Đối với Chính phủ, các Bộ, Ngành liên quan

3.3.2. Đối với ngân hàng Nhà nước Việt Nam

3.3.3. Đối với Ngân hàng DT&PT Việt Nam

3.3.4. Đối với Ủy ban nhân dân tỉnh Kontum

KẾT LUẬN

Nền kinh tế Việt Nam đang trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế, hoạt động của các NHTM Việt Nam, cũng như của BIDV không chỉ dừng ở mức độ phục vụ phát triển nền kinh tế quốc dân, mà trong tương lai còn có nhiều vận hội mới, để ngày càng vươn xa hơn hoạt động của mình ra các nước trong khu vực và trên thế giới. Trong bối cảnh đó, chiến lược phát triển doanh nghiệp mà đặc biệt là doanh nghiệp vừa và nhỏ đã được Nhà nước hoạch định là một bộ phận trong chiến lược phát triển kinh tế quốc gia. Chính vì thế, chính sách tín dụng hiện nay các NHTM luôn hướng tới các DN để mở rộng đầu tư và cung ứng các sản phẩm dịch vụ ngân hàng. Các doanh nghiệp mà đặc biệt là oanh nghiệp vừa và nhỏ đã và đang trở thành nhóm khách hàng mục tiêu, mang lại tiềm năng về doanh thu và lợi nhuận cho NHTM.

Mở rộng hoạt động tín dụng nói chung và hoạt động tín dụng doanh nghiệp nói riêng là xu thế tất yếu của các tổ chức tín dụng trong đó có Chi nhánh Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Kontum và có ý nghĩa quan trọng, giúp cho hoạt động tín dụng của Chi nhánh phát triển ổn định, bền vững.

Với mong muốn góp phần đẩy mạnh việc phát triển, mở rộng tín dụng DN tại Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Kontum, tác giả đã tập trung nghiên cứu các vấn đề lý luận và thực tiễn và luận văn cơ bản hoàn thành được các nhiệm vụ sau:

Thứ nhất: Hệ thống hoá và làm rõ một số vấn đề lý luận cơ bản về tín dụng và mở rộng tín dụng, những phương thức mở rộng tín dụng đối với DN của ngân hàng thương mại.

Thứ hai: Nghiên cứu, phân tích đánh giá thực trạng mở rộng tín dụng doanh nghiệp tại chi nhánh ngân hàng ĐT&PT Kontum, từ đó rút ra những điểm mạnh, những hạn chế và chỉ ra nguyên nhân.

Thứ ba: Xuất phát từ các căn cứ tiền đề từ đó đưa ra những giải pháp vừa mang tính phương pháp luận vừa có tính thực tiễn nhằm mở rộng tín dụng đối với DN tại chi nhánh ngân hàng ĐT&PT Kontum. Luận văn đã đưa ra một số kiến nghị cụ thể đối với Chính phủ, các Bộ, ngành liên quan, Ngân hàng Nhà nước, Ngân hàng ĐT&PT Việt Nam; Ủy ban nhân dân tỉnh Kontum, để việc tổ chức thực hiện các giải pháp được nhanh chóng, thuận lợi.

Trong thời gian nghiên cứu, với sự cố gắng nỗ lực của bản thân, sự giúp đỡ tận tình của tập thể cán bộ, viên chức chi nhánh ngân hàng ĐT&PT Kontum; Sự hướng dẫn nhiệt tình của GS.TS. Trương Bá Thanh và giúp đỡ của tập thể các GS, PGS, TS, các thầy cô giáo Trường Đại học Kinh tế và quản trị Kinh doanh Đà Nẵng, luận văn đã được hoàn thành.

Qua luận văn này, tác giả hy vọng những giải pháp đưa ra sẽ được áp dụng tại Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Kontum trong thời gian tới. Do thời gian nghiên cứu còn hạn hẹp, luận văn không tránh khỏi những thiếu sót. Tác giả rất mong muốn nhận được nhiều ý kiến đóng góp của tất cả những ai quan tâm để đề tài này được hoàn thiện và các giải pháp mở rộng tín dụng đối với DN không chỉ được thực hiện tại chi nhánh ngân hàng ĐT&PT Kontum, mà còn được các NHTM khác áp dụng và là cơ sở khoa học cho các nghiên cứu tiếp theo.