

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG

NGUYỄN THỊ LIÊN

MỞ RỘNG TÍN DỤNG DOANH NGHIỆP TẠI
NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN Á CHÂU,
CHI NHÁNH ĐẮK LẮK

Chuyên ngành: Tài chính - 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. LÊ VĂN HUY

Phản biện 1: PGS. TS. Nguyễn Hòa Nhân

Phản biện 2: PGS. TS. Lâm Chí Dũng

Luận văn đã được bảo vệ tại Hội đồng chấm Luận văn tốt nghiệp thạc sĩ Quản Trị Kinh Doanh họp tại Đại học Đà Nẵng vào ngày 2 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

Ngân hàng là sản phẩm của nền kinh tế hàng hoá, có vai trò thúc đẩy kinh tế phát triển. Ngân hàng chính là nơi tích tụ, tập trung và thu hút mọi tiềm năng phục vụ cho mục tiêu phát triển kinh tế, có tác dụng khuyến khích, hỗ trợ sự ra đời và phát triển của doanh nghiệp. Nhờ có hoạt động của hệ thống ngân hàng và đặc biệt là hoạt động tín dụng, các doanh nghiệp có điều kiện mở rộng sản xuất, cải tiến máy móc thiết bị, tăng năng suất lao động, nâng cao hiệu quả kinh tế.

Doanh nghiệp đóng vai trò quan trọng trong nền kinh tế, là bộ phận chủ yếu tạo ra sản phẩm cho xã hội. Chính phủ Việt Nam luôn có các chính sách để tháo gỡ những khó khăn, tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp tồn tại và phát triển. Tính đến hết năm 2013, tỉnh Đắk Lắk có 5.400 doanh nghiệp đang hoạt động. Tỉnh Đắk Lắk đang có các chính sách để doanh nghiệp phát triển, khuyến khích các ngân hàng phát triển tín dụng để các doanh nghiệp dễ dàng tiếp cận được với thị trường vốn, đáp ứng nhu cầu sản xuất, kinh doanh. Tuy nhiên các doanh nghiệp hiện còn gặp không ít khó khăn, trong đó khó khăn về vốn là luôn thường trực. Hiện tại nhu cầu cấp tín dụng của các doanh nghiệp khá lớn, tuy nhiên do những khó khăn về quy mô, công nghệ, khả năng quản trị, khả năng tiếp cận thông tin, tài sản bảo đảm, lãi suất như hiện nay... nên các doanh nghiệp vẫn rất khó tiếp cận được sản phẩm tín dụng từ các ngân hàng..

Trong thời gian qua, các ngân hàng ở nước ta đã cố gắng và không ngừng cải thiện chất lượng phục vụ cũng như đa dạng hoá các sản phẩm dịch vụ nhằm đạt mục tiêu tối đa hoá lợi nhuận. Tuy nhiên bên cạnh những thành tựu đạt được các ngân hàng vẫn gặp phải những khó khăn cần tháo gỡ đặc biệt là trong hoạt động tín dụng. Có

thể nói đây là hoạt động chủ yếu mang lại lợi nhuận cho ngân hàng, nếu thiếu nó các ngân hàng không thể tồn tại và phát triển cho đến ngày hôm nay. Các ngân hàng hoạt động chủ yếu dựa vào việc đi vay và cho vay, để việc cho vay đạt hiệu quả buộc các ngân hàng phải rất chú trọng đến công tác tín dụng nhằm đảm bảo cho ngân hàng vừa kinh doanh có lãi mà vẫn duy trì sức cạnh tranh trên thị trường.

Ngân hàng thương mại cổ phần Á Châu - Chi nhánh Đắk Lắk (ACB Đắk Lắk) đã hoạt động tại thị trường tỉnh Đắk Lắk đã hơn 15 năm. Tuy nhiên thị phần về tín dụng của ACB Đắk Lắk vẫn còn thấp, lợi thế cạnh tranh về tín dụng của ACB Đắk Lắk chưa cao. Cũng như các ngân hàng khác, các doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh Đắk Lắk là khách hàng mục tiêu của ACB Đắk Lắk, trong khi các doanh nghiệp đa phần đang có quan hệ với một hoặc nhiều ngân hàng thương mại khác trên địa bàn, tài sản bảo đảm ít hoặc đã thế chấp tại ngân hàng khác, nên thường không đáp ứng đủ điều kiện cấp tín dụng tại ACB.

Vì những lý do trên, tôi chọn đề tài: “**Mở rộng tín dụng doanh nghiệp tại Ngân hàng thương mại cổ phần Á Châu, Chi nhánh Đắk Lắk**” làm đề tài nghiên cứu của mình.

2. Mục tiêu nghiên cứu

- Hệ thống hoá các vấn đề lý luận liên quan đến tín dụng và mở rộng tín dụng trong các ngân hàng thương mại.

- Phân tích thực trạng hoạt động mở rộng tín dụng doanh nghiệp tại Ngân hàng thương mại cổ phần Á Châu - Chi nhánh Đắk Lắk thời gian qua.

- Đề xuất giải pháp nhằm mở rộng tín dụng doanh nghiệp tại Ngân hàng thương mại cổ phần Á Châu - Chi nhánh Đắk Lắk trong thời gian tới.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

3.1. Đối tượng nghiên cứu

Là những vấn đề lý luận và thực tiễn liên quan đến hoạt động tín dụng tại Ngân hàng thương mại cổ phần Á Châu - Chi nhánh Đắk Lắk.

3.2. Phạm vi nghiên cứu

Đề tài chỉ nghiên cứu một số nội dung chủ yếu của việc mở rộng tín dụng doanh nghiệp tại ACB Đắk Lắk.

Các giải pháp đề xuất trong đề tài có ý nghĩa đến năm 2018

4. Phương pháp nghiên cứu

Luận văn dựa trên cơ sở vận dụng, kết hợp với các phương pháp phân tích, thống kê, tổng hợp, so sánh, điều tra khách hàng và xử lý dữ liệu.

5. Bố cục đề tài

Ngoài phần mục lục, danh mục bảng biểu và tài liệu tham khảo, đề tài được trình bày trong 3 chương như sau:

Chương 1: Cơ sở lý luận về mở rộng tín dụng tại Ngân hàng thương mại.

Chương 2: Thực trạng mở rộng tín dụng doanh nghiệp tại Ngân hàng thương mại cổ phần Á Châu - Chi nhánh Đắk Lắk.

Chương 3: Giải pháp mở rộng tín dụng doanh nghiệp tại Ngân hàng thương mại cổ phần Á Châu - Chi nhánh Đắk Lắk.

6. Tổng quan tài liệu nghiên cứu

a. Luận văn “ Mở rộng tín dụng tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn chi nhánh huyện Hoài Nhơn ” của tác giả Trương Thị Kim Cúc (2012).

b. Luận văn “Giải pháp mở rộng cung tín dụng của đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa của Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Tỉnh Quảng Nam” của tác giả Lê Đức Quang (năm 2010)

c. Luận văn “Mở rộng tín dụng ngân hàng đối với các doanh nghiệp thuộc khu vực kinh tế tư nhân tại Ngân hàng Công thương Thành phố Đà Nẵng” của Võ Thị Thu Hiền (năm 2011).

CHƯƠNG 1

CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ MỞ RỘNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1. TÍN DỤNG NGÂN HÀNG

1.1.1. Khái niệm tín dụng ngân hàng

Xét về bản chất, tín dụng là sự vận động độc lập tương đối các luồng giá trị từ chủ thể này sang chủ thể khác với điều kiện phải hoàn trả đúng hạn, có lãi và đảm bảo giá trị. Về cơ bản, trong các NHTM hiện nay tín dụng được chia thành 02 mảng chính:

- Tín dụng cá nhân:
- Tín dụng doanh nghiệp:

1.1.2. Bản chất của tín dụng ngân hàng

Tín dụng ngân hàng mang tính hoàn trả, lượng vốn được chuyển nhượng phải được hoàn trả đúng hạn và giá trị hoàn trả phải lớn hơn giá trị lúc cho vay. Quan hệ tín dụng dựa trên cơ sở sự tin tưởng giữa người đi vay và người cho vay.

1.1.3. Phân loại tín dụng ngân hàng

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 và các nghiệp vụ cấp tín dụng khác. Cụ thể như sau:

- a. Hình thức cho vay*
- b. Hình thức chiết khấu*
- c. Hình thức bao thanh toán*
- d. Hình thức bảo lãnh*
- e. Hình thức cho thuê tài chính*

1.2. MỞ RỘNG TÍN DỤNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.2.1. Nội dung mở rộng tín dụng Ngân hàng thương mại

a. Yêu cầu mở rộng tín dụng

Mở rộng tín dụng của NHTM là hoạt động của Ngân hàng nhằm tăng qui mô tín dụng, tăng thu nhập từ hoạt động tín dụng, tăng thị phần cấp tín dụng, hợp lý hóa về cơ cấu cấp tín dụng và cải thiện chất lượng cung ứng sản phẩm dịch vụ 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 ngân hàng trong từng thời kỳ.

b. Phát triển “Bó sản phẩm ngân hàng”

Bó sản phẩm trong ngành ngân hàng nghĩa là ngân hàng cung cấp nhiều SPDV trong một gói chung. Bó sản phẩm thường được xem là phương tiện thích hợp để cạnh tranh, thu hút khách hàng mới, bán chéo sản phẩm và giữ chân những khách hàng hiện có.

c. Mở rộng các sản phẩm tín dụng khác ngoài sản phẩm cho vay truyền thống

Mở rộng đối tượng sử dụng dịch vụ bảo lãnh, chiết khấu, bao thanh toán, cho thuê tài chính...ngoài sản phẩm cho vay truyền thống, nhằm đa dạng các sản phẩm qua các năm, mở rộng số lượng khách hàng mới, giữ chân khách hàng hiện tại, phát triển thị phần dịch vụ, nâng cao chất lượng dịch vụ và kiểm soát rủi đảm bảo sự tăng trưởng an toàn và hiệu quả.

d. Phương thức để mở rộng tín dụng doanh nghiệp

- *Mở rộng hoạt động tín dụng theo chiều rộng*: là việc ngân hàng tham gia phát triển thị trường mới, thị trường mà khách hàng chưa biết đến sản phẩm của ngân hàng. Mở rộng theo chiều rộng có thể mở rộng theo vùng địa lý, theo đối tượng khách hàng.

- *Mở rộng hoạt động tín dụng theo chiều sâu*: Khai thác tốt hơn thị trường hiện có của mình, phân đoạn thị trường để thỏa mãn nhu cầu đa dạng của khách hàng. Đa dạng hóa sản phẩm, phát triển thêm sản phẩm mới để phù hợp với nhu cầu sử dụng sản phẩm của khách hàng.

1.2.2. Tiêu chí đánh giá kết quả mở rộng tín dụng doanh nghiệp của ngân hàng thương mại

a. Tốc độ tăng trưởng dư nợ cấp tín dụng doanh nghiệp

$$\text{Tốc độ tăng trưởng dư nợ} = \frac{Q_{N_t} - Q_{N_{t-1}}}{Q_{N_{t-1}}} \times 100\%$$

TD doanh nghiệp

Q_{N_t} : Dư nợ tín dụng doanh nghiệp năm T

$Q_{N_{t-1}}$: Dư nợ tín dụng doanh nghiệp năm T -1

b. Mức tăng trưởng số lượng khách hàng doanh nghiệp của ngân hàng

$$\text{Tốc độ tăng trưởng số lượng} = \frac{SL_{N_t} - SL_{N_{t-1}}}{SL_{N_{t-1}}} \times 100\%$$

KH Doanh nghiệp

SL_{N_t} : Số lượng khách hàng doanh nghiệp năm T

$SL_{N_{t-1}}$: Số lượng khách hàng doanh nghiệp năm T -1

c. Mức tăng trưởng dư nợ bình quân trên một khách hàng

Dư nợ tín dụng DN trong kỳ

$$\text{Dư nợ BQ trên một KH DN} = \frac{\text{Dư nợ tín dụng DN trong kỳ}}{\text{Số lượng KH trong kỳ}} \times 100\%$$

d. Mức độ tăng trưởng thị phần cấp tín dụng của ngân hàng trên thị trường mục tiêu

Chỉ tiêu này đánh giá qua xem xét sự thay đổi về tỷ trọng dư nợ cấp tín dụng của ngân hàng trên thị trường mục tiêu so với tổng dư nợ của tất cả các tổ chức tín dụng trên địa bàn qua thời gian.

e. Tăng trưởng thu nhập từ hoạt động cấp tín dụng của ngân hàng

Chỉ tiêu này thể hiện qua tốc độ tăng của thu nhập từ hoạt động cấp tín dụng qua thời gian.

f. Mức độ đa dạng hóa trong cơ cấu cấp tín dụng

Đa dạng hóa cũng là giải pháp cơ bản để mở rộng quy mô dư nợ, số lượng khách hàng và đồng thời cũng là cách thức để hạn chế rủi ro tín dụng đặc thù. Sự đa dạng về cơ cấu cấp tín dụng bao gồm sự đa dạng về cơ cấu sản phẩm, loại hình cấp tín dụng, phương thức cấp tín dụng, cơ cấu khách hàng...

g. Chỉ tiêu về kiểm soát rủi ro tín dụng

Trong quá trình mở rộng tín dụng, Ngân hàng có thể đặt mục tiêu tăng quy mô tín dụng là mục tiêu ưu tiên bên cạnh mục tiêu kiểm soát rủi ro tín dụng. Dù hai mục tiêu tăng quy mô tín dụng và kiểm soát rủi ro tín dụng có thể đặt ở vị trí ưu tiên khác nhau nhưng quá trình mở rộng tín dụng phải luôn đi kèm với đảm bảo chất lượng và hiệu quả tín dụng.

h. Chỉ tiêu về nâng cao chất lượng cung ứng dịch vụ tín dụng

“Chất lượng dịch vụ là một sự đo lường mức độ dịch vụ được đưa đến khách hàng tương xứng với mong đợi của khách hàng tốt đến đâu. Việc tạo ra một dịch vụ chất lượng nghĩa là đáp ứng mong đợi của khách hàng một cách đồng nhất”.

1.2.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến quá trình mở rộng tín dụng của ngân hàng thương mại

Các nhân tố bên trong

- Chính sách tín dụng của NHTM
- Quy mô vốn của ngân hàng
- Quy trình cấp tín dụng
- Chất lượng nguồn nhân lực
- Trình độ khoa học kỹ thuật và công nghệ

Nội dung khác như công tác marketing, tư vấn, gặp gỡ, tìm hiểu khách hàng, hướng dẫn khách hàng các thủ tục hồ sơ cấp tín dụng, giới thiệu các tiện ích của loại sản phẩm tín dụng

Các nhân tố bên ngoài

- Môi trường chính trị
- Môi trường pháp lý
- Môi trường kinh tế
- Môi trường văn hóa – Xã hội

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG MỞ RỘNG TÍN DỤNG DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG TMCP Á CHÂU - CHI NHÁNH ĐẮC LẮK

2.1 KHÁI QUÁT VỀ NGÂN HÀNG TMCP Á CHÂU – CHI NHÁNH ĐẮC LẮK

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của Ngân hàng TMCP Á Châu- Chi nhánh Đắc Lắc

a. Quá trình hình thành và phát triển

b. Chức năng, nhiệm vụ:

2.1.2. Sơ đồ cơ cấu tổ chức của ngân hàng TMCP Á Châu - Chi nhánh Đắc Lắc

2.1.3. Kết quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng thương mại cổ phần Á Châu – Chi nhánh Đắc Lắc

a. Tình hình huy động vốn của chi nhánh ACB Đắc Lắc

b. Tình hình tín dụng của ACB Đắc Lắc

c. Kết quả hoạt động kinh doanh của ACB Đắc Lắc

2.2. THỰC TRẠNG TRIỂN KHAI CÁC BIỆN PHÁP MỞ RỘNG TÍN DỤNG DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN Á CHÂU- CHI NHÁNH ĐẮC LẮK

2.2.1. Những biện pháp mà ACB Đắc Lắc đã triển khai để thực hiện mở rộng tín dụng doanh nghiệp

a. Thực hiện tốt chỉ tiêu kinh doanh KHDN

b. ACB Đắc Lắc vận hành tốt phần mềm quản lý hiện đại, thực hiện quy trình quản lý và phê duyệt tín dụng của hội sở

** Về phần mềm quản lý tại Hội sở và ACB Đắc Lắc*

** Về quy trình phê duyệt*

c. Thực hiện tốt quy trình giao dịch tín dụng

Khách hàng khá chủ động trong việc giao dịch với ACB, khách hàng biết được nhân viên quản lý hồ sơ tín dụng của mình từ đó chủ động liên lạc trong quá trình làm hồ sơ, thực hiện các thủ tục pháp lý, giải ngân và giải quyết các vướng mắc trong quá trình giao dịch.

d. Đẩy mạnh sản phẩm cho vay doanh nghiệp bổ sung vốn kinh doanh

ACB Đắk Lắk triển khai chương trình hỗ trợ doanh nghiệp vay vốn hiện nay đang góp phần giải quyết khó khăn về nhu cầu vốn của doanh nghiệp.

e. Thực hiện chương trình chăm sóc khách hàng doanh nghiệp của hội sở

Thực hiện các chương trình chăm sóc khách hàng theo hướng dẫn của Hội sở đối với nhóm khách hàng hiện tại.

f. Thực hiện các biện pháp kiểm soát rủi ro tín dụng

Hiện tại tỷ lệ quá hạn đối với tín dụng doanh nghiệp tại ACB Đắk Lắk khá thấp, trong 3 năm quá tỷ lệ nợ quá hạn đối với tín dụng doanh nghiệp thấp hơn 1%.

2.2.2. Phân tích kết quả quá trình mở rộng tín dụng doanh nghiệp

a. Quy mô tín dụng doanh nghiệp tại ACB Đắk Lắk

Bảng 2.1: Tín dụng doanh nghiệp tại ACB Đắk Lắk

ĐVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	2010	2011	2012	2013
Tổng tín dụng	1.183.123	1.317.957	1.106.012	1.145.069
Tín dụng doanh nghiệp	701.239	695.345	586.140	560.140
Tỷ trọng tín dụng doanh nghiệp	59,27	52,76	53,00	48,90

(Nguồn: ACB Đắk Lắk)

Tỷ trọng tín dụng doanh nghiệp so với tổng mức cấp tín dụng toàn bộ tại chi nhánh ACB Đắk Lắk giảm dần qua các năm: năm 2010 tỷ trọng này là 59,27%, năm 2011 là 52,76%, năm 2012 là 53%, nhưng năm 2013 chỉ còn 48,9%.

b. Tốc độ tăng trưởng tín dụng doanh nghiệp

Bảng 2.2: Tốc độ tăng trưởng tín dụng doanh nghiệp tại ACB Đắk Lắk

ĐVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	2010	2011	2012	2013
Tín dụng DN (triệu đồng)	701.239	695.345	586.140	560.140
Mức tăng tín dụng DN		-5.894	-109.205	-26.000
Tốc độ tăng trưởng (%)		-0,86	-15,68	-4,4

(Nguồn: ACB Đắk Lắk)

Dư nợ doanh nghiệp giảm dần qua 3 năm, tốc độ tăng trưởng âm năm 2011 là 0,86%, năm 2012 giảm là 15,68%, năm 2013 tiếp tục giảm là 4,4%. Việc phát triển quy mô tín dụng doanh nghiệp tại ACB Đắk Lắk gặp rất nhiều khó khăn.

c. Phân tích số lượng khách hàng doanh nghiệp vay vốn

Bảng 2.3: Số lượng khách hàng doanh nghiệp

ĐVT: số lượng khách hàng

Chỉ tiêu	2011	2012	2013
Số lượng DN có quan hệ tín dụng	90	114	143
Số lượng DN tăng so với năm trước	7	24	29

(Nguồn: ACB Đắk Lắk)

ACB Đắk Lắk nhiều năm qua chú trọng đến việc tăng số lượng khách hàng cấp tín dụng tại ngân hàng, năm sau cao hơn năm trước, thể hiện việc mở rộng khách hàng của ACB Đắk Lắk. Tuy

nhiên số lượng khách hàng quan hệ vẫn ở mức thấp, chưa thật sự mở rộng đến hầu hết các đối tượng khách hàng.

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

Bảng 2.4: Dư nợ bình quân trên một khách hàng doanh nghiệp

ĐVT: triệu đồng

Chi tiêu	2011	2012	2013
Dư nợ bình quân trên một khách hàng	7.792	6.100	4.099
Tăng, giảm (+/-) so với năm trước		-1.692	-2.001

(Nguồn: ACB Đắk Lắk)

ACB Đắk Lắk chưa thực sự chú trọng đến công tác tăng trưởng dư nợ đối với các khách hàng là doanh nghiệp. Việc mở rộng dư nợ tín dụng bình quân trên một khách hàng chưa thực sự hiệu quả. Việc phát triển khách hàng doanh nghiệp khá khó khăn, khách hàng phát triển được phần lớn là những công ty TNHH, Doanh nghiệp tư nhân có quy mô nhỏ nên dư nợ đối với mỗi khách hàng không nhiều.

e. Phân tích cơ cấu cấp tín dụng theo phương thức tại ACB Đắk Lắk

Bảng 2.5: Tình hình cấp tín dụng doanh nghiệp theo phương thức

ĐVT: triệu đồng

Chi tiêu	2010		2011		2012		2013	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
Cho vay	701.189	99,99	695.290	99,99	586.075	99,99	560.070	99,99
Bảo lãnh	50	0,01	55	0,01	65	0,01	70	0,01
Chiết khấu	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Bao thanh toán	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Cho thuê tài chính	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Tổng	701.239	100,00	695.345	100,00	586.140	100,00	560.140	100,00

(Nguồn ACB Đắk Lắk)

Như vậy tại ACB Đắk Lắk chủ yếu là phát triển sản phẩm cho vay, chiếm 99%, còn lại là sản phẩm bảo lãnh. Nguyên nhân là do trình độ chuyên môn nghiệp vụ của cán bộ tín dụng còn hạn chế, khối lượng công việc hiện tại của nhân viên kinh doanh khá nhiều, nên nhân viên chưa nghiên cứu sản phẩm để tư vấn cho khách hàng.

f. Phân tích cơ cấu cấp tín dụng theo kỳ hạn

Bảng 2.6: Kết quả dư nợ tín dụng doanh nghiệp theo kỳ hạn:

ĐVT: Triệu đồng

Dư nợ tín dụng doanh nghiệp	2010		2011		2012		2013	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
Ngắn hạn	455.665	64,98	451.835	63,8	386.266	65,9	409.192	73,05
TDH	245.574	35,12	243.510	36,2	199.874	34,1	150.948	26,95
Tổng	701.239	100,00	695.345	100	586.140	100,00	560.140	100,00

(Nguồn: ACB Đắk Lắk)

Nhìn chung trong 4 năm 2010-2013, dư nợ tín dụng doanh nghiệp ngắn hạn cao hơn dư nợ tín dụng doanh nghiệp trung dài hạn, chiếm tỷ trọng từ 63% đến 73% tổng dư nợ tín dụng doanh nghiệp.

h. Thực trạng cấp tín dụng theo ngành kinh tế

Trong cơ cấu tổng dư nợ, dư nợ của ngành sản xuất chế biến thực phẩm đồ uống chiếm tỷ trọng cao. Tiếp theo là ngành thương mại, tỷ trọng dư nợ của ngành chiếm trên 30% tổng dư nợ cho vay và tập trung vào các đối tượng như kinh doanh tạp hoá, kinh doanh hàng trang trí nội thất, kinh doanh vật liệu xây dựng, kinh doanh nhà hàng, khách sạn, kinh doanh xe máy. Tỷ trọng này có xu hướng tăng lên, năm 2013 tỷ trọng này là 34,74%.

h. Thực trạng tín dụng DN phân theo loại hình kinh tế

ACB luôn đa dạng trong chính sách tín dụng đối với các doanh nghiệp của ACB Đắk Lắk. Tỷ trọng cấp tín dụng doanh nghiệp tư nhân và công ty TNHH có xu hướng tăng lên.

k. Phân tích các nội dung khác

- Về phát triển phòng giao dịch

ACB Đắk Lắk ngân hàng TMCP có mặt khá sớm tại Tỉnh Đắk Lắk. Tuy nhiên, tính đến hiện nay, ACB Đắk Lắk chỉ có 5 phòng giao dịch.

- Về dịch vụ tín dụng

Tại ACB Đắk Lắk chủ yếu tập trung vào các sản phẩm truyền thống như cho vay vốn lưu động, cho vay dự án đầu tư, chưa mở rộng các sản phẩm, đáp ứng mục đích vay vốn đa dạng của khách hàng.

- Về điều kiện cấp tín dụng tại ACB Đắk Lắk

ACB Đắk Lắk khá cứng nhắc trong việc thẩm định cho vay, nhất là đối với các doanh nghiệp thuộc khu vực kinh tế tư nhân.

2.3. ĐÁNH GIÁ CHUNG VỀ MỞ RỘNG TÍN DỤNG DOANH NGHIỆP TẠI ACB ĐẮK LẮK

2.3.1. Những kết quả đạt được

Quy mô tín dụng doanh nghiệp giảm nhưng dư nợ tín dụng đối với khách hàng doanh nghiệp ngoài khối doanh nghiệp nhà nước có xu hướng tăng lên. Thực hiện tốt kiểm soát nợ xấu, mức thấp so hệ thống ACB và toàn ngân hàng. Chất lượng phục vụ khách hàng khá tốt, số lượng khách mới do khách hàng giới thiệu phát triển khá tốt. Quy trình phê duyệt tín dụng rõ ràng, nhân viên không những nhiều khách hàng, khách hàng được phục vụ chu đáo.

2.3.2. Những hạn chế cần khắc phục

- ACB Đắk Lắk thực hiện chưa tốt việc tư vấn giới thiệu khách hàng sử dụng các sản phẩm như bảo lãnh, bao thanh toán, chiếc khấu, tham gia bó sản phẩm doanh nghiệp. Dư nợ của các doanh nghiệp tư nhân, doanh nghiệp quy mô vừa và nhỏ chưa cao, chưa tương xứng với tiềm năng phát triển của địa phương.

- ACB Đắk Lắk chưa đẩy mạnh cho vay trả góp bổ sung vốn lưu động đối với những khách hàng sử dụng vốn lưu động thường xuyên, quy mô nhỏ. ACB Đắk Lắk vẫn hạn chế cho vay trong lĩnh vực bất động sản như cho vay mua nhà, mua đất xây dựng văn phòng làm việc, mua ô tô hiện đang có nhu cầu rất lớn.

- ACB Đắk Lắk còn khá cứng nhắc khi áp dụng các quy định, quy chế cấp tín dụng. Giá trị định giá là nhà ở, đất ở của ACB Đắk Lắk thường rất thấp so với giá thị trường, đã dẫn đến hạn mức cho vay thấp.

2.3.3. Nguyên nhân của những thực trên

a. Nguyên nhân từ phía ngân hàng

Tổng hợp lý do khách hàng không quan hệ tín dụng tại ACB Đắk Lắk là: Thủ tục cấp tín dụng phức tạp, thời gian giải quyết cấp tín dụng lâu. Không đáp ứng được theo yêu cầu của ngân hàng. Lãi suất cho vay cao, Tỷ lệ cấp tín dụng/tài sản đảm bảo thấp hơn ngân hàng khác.

Một số ý kiến khác của khách hàng: Cần đơn giản hóa thủ tục, hướng dẫn chu đáo về thủ tục cho khách hàng, hướng dẫn doanh nghiệp trong việc lập dự án, phương án kinh doanh hiệu quả, hướng dẫn thu thập và cung cấp thông tin cho ngân hàng.

Đánh giá của khách hàng đang giao dịch: Nhân viên làm việc nhiệt tình, chu đáo, phong cách làm việc chuyên nghiệp, tạo

điều kiện thuận lợi cho khách hàng, thủ tục vay vốn rõ ràng, dễ hiểu. Tuy nhiên thời gian làm hồ sơ vay quá lâu, lãi suất cho vay chưa hợp lý, cao hơn thị trường. Ngoài ra khả năng đáp ứng số tiền vay thấp hơn kỳ vọng của khách hàng.

b. Nguyên nhân từ phía doanh nghiệp đi vay

- Sức cạnh tranh của các doanh nghiệp nhỏ và vừa còn hạn chế do chưa được đầu tư đổi mới máy móc, trang thiết bị và quy trình công nghệ một cách thích đáng vì thiếu vốn.

- Doanh nghiệp thiếu tài sản đảm bảo trong khi nhu cầu vay vốn thì cao. Việc áp dụng các biện pháp kiểm soát đối với các khoản vay gây khó khăn cho doanh nghiệp khi làm giảm khả năng sử dụng các nguồn vốn vay.

- Các doanh nghiệp yếu về kỹ năng quản lý và tài chính nên việc xây dựng các phương án kinh doanh gặp nhiều khó khăn.

- Các doanh nghiệp nhỏ thiếu chiến lược phát triển, chiến lược thị trường thiếu rõ ràng. Vì vậy không dự đoán, kiểm soát rủi ro tiềm tàng. Đây là một yếu tố mà ngân hàng ngại cấp tín dụng vì những rủi ro tiềm ẩn.

c. Nguyên nhân từ môi trường kinh doanh bên ngoài

- Hệ thống pháp luật liên quan đến hoạt động tín dụng chưa thực sự khoa học và đồng bộ, chưa phù hợp với môi trường cạnh tranh của cơ chế thị trường.

- Cũng như cả nước, hoạt động sản xuất kinh doanh của tỉnh Đắk Lắk trong những năm gần đây tăng chậm, chi phí đầu vào tăng cao trong khi đầu ra không có.

- Tại Đắk Lắk số lượng doanh nghiệp thuộc khu vực kinh tế tư nhân chiếm hơn 90% số lượng doanh nghiệp.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

CHƯƠNG 3

GIẢI PHÁP MỞ RỘNG TÍN DỤNG DOANH NGHIỆP

TẠI ACB ĐẮC LẮK

3.1. CÁC CĂN CỨ ĐỂ ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP

3.1.1. Căn cứ xu hướng phát triển của doanh nghiệp tại Đắc Lắc

a. Đặc điểm và xu hướng phát triển của Tỉnh Đắc Lắc

Đắc Lắc hiện cũng là tỉnh có diện tích đất tự nhiên và dân số lớn nhất, nhì Tây Nguyên, có cơ sở hạ tầng kỹ thuật và xã hội tương đối phát triển hơn so với các tỉnh khác trong vùng;

b. Đặc điểm và xu hướng phát triển của doanh nghiệp tại Tỉnh Đắc Lắc

Doanh nghiệp có vị trí quan trọng trong sự phát triển kinh tế – xã hội của đất nước. Thời gian qua, môi trường kinh doanh của Tỉnh Đắc Lắc có sự cải thiện đáng kể, số lượng doanh nghiệp có sự tăng trưởng mạnh, tuy nhiên chất lượng và năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp vẫn hạn chế.

3.1.2. Định hướng phát triển của ACB Đắc Lắc

a. Định hướng phát triển Ngân hàng TMCP Á Châu

** Định hướng chung*

** Sản phẩm khách hàng doanh nghiệp*

Sản phẩm khách hàng doanh nghiệp tại ACB rất phong phú, phù hợp với thị trường ở Việt Nam nói chung và Đắc Lắc nói riêng.

b. Chiến lược phát triển của Ngân hàng TMCP Á Châu – Chi nhánh Đắc Lắc

3.2. CÁC GIẢI PHÁP

3.2.1. Giải pháp mở rộng đối tượng khách hàng doanh nghiệp

- Với định hướng của ACB là Ngân hàng bán lẻ, Ngân hàng của mọi nhà, ưu tiên tập trung phát triển hoạt động kinh doanh ngân hàng bán lẻ, với các phân đoạn khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa, khách hàng cá nhân.

- ACB Đắk Lắk cần nghiên cứu sản phẩm và triển khai các khách hàng đủ điều kiện tham gia các sản phẩm ưu đãi xuất khẩu, bổ sung vốn lưu động để nhập khẩu nguyên liệu, vật tư, hàng hóa phục vụ sản xuất hoặc thương mại.

- Tiếp thị các khách hàng đủ điều kiện tham gia các chương trình liên kết hợp tác ưu đãi lãi suất dành cho doanh nghiệp đặc biệt là doanh nghiệp vừa và nhỏ.

- Ngoài ra nhân viên kinh doanh cần tiếp thị các doanh nghiệp kinh doanh các khu dân cư sầm uất, kinh doanh dọc tuyến quốc lộ tiếp cận thông qua phát tờ rơi, trực tiếp tiếp xúc với khách hàng.

3.2.2. Giải pháp mở rộng tín dụng khác ngoài tín dụng cho vay truyền thống

a. Phát triển khách hàng sử dụng dịch vụ: “ACB chiết khấu hồi phiếu kèm theo bộ chứng từ hàng xuất: nhanh chóng, hiệu quả”

b. Tư vấn, hướng dẫn khách hàng sử dụng “Phương thức cho vay thấu chi”

c. Phát triển mạnh hơn “Sản phẩm bảo lãnh cho khách hàng doanh nghiệp”

e. Phát triển khách hàng sử dụng sản phẩm bao thanh toán

3.2.3. Giải pháp tăng tỷ trọng cho vay trung dài hạn tại ACB Đắk Lắk

a. Phát triển khách hàng sử dụng sản phẩm "Vay trung hạn bổ sung vốn lưu động, vốn cố định"

b. Tiếp thị khách hàng để cho vay đầu tư tài sản cố định/dự án

c. Liên kết với các đơn vị bán xe ô tô để phát triển sản phẩm "Cho vay mua xe ô tô"

d. Nâng cao trình độ thẩm định dự án trung dài hạn của nhân viên

- Tuyển chọn nhân sự: Cán bộ thẩm định phải có tính kỷ luật cao, phẩm chất đạo đức, lòng say mê và khả năng nhạy cảm trong công việc.

- Xử lý thông tin: Việc lấy số liệu, thông tin ở đâu với số lượng bao nhiêu phải được cân nhắc thận trọng trước khi tiến hành phân tích, đánh giá dự án.

- Sự phối hợp giữa các bộ phận, con người liên quan: Phân công, sắp xếp; quy định quyền hạn và trách nhiệm của các cá nhân, bộ phận tham gia thẩm định.

3.2.4. Đẩy mạnh số lượng khách hàng doanh nghiệp sử dụng "Bó sản phẩm dành cho khách hàng doanh nghiệp"

Các doanh nghiệp khi tham gia chương trình "Bó sản phẩm dành cho khách hàng doanh nghiệp" sẽ được hưởng các ưu đãi sau: Ưu đãi lãi suất cho vay theo quy mô dư nợ vay; Ưu đãi lãi suất cho vay theo quy mô giao dịch tài khoản qua ACB; Miễn phí gia nhập, miễn phí thường niên năm đầu tiên. Khách hàng được miễn phí quản lý tài khoản năm đầu tiên.

3.2.5. Giải pháp nói lỏng điều kiện tài sản bảo đảm trên cơ sở tăng cường năng lực thẩm định khả năng trả nợ

- Trên cơ sở tăng cường năng lực thẩm định khả năng trả nợ, nói lỏng các điều kiện bảo đảm.

- Tuân thủ quy chế nghiệp vụ cấp tín dụng và yêu cầu phát triển thị phần tín dụng.

- Thâm định tài sản phù hợp với giá giao dịch thị trường

- Mở rộng đối tượng cấp tín dụng có tài sản đảm bảo một phần.

- Mở rộng các doanh nghiệp đủ điều kiện cấp tín dụng không có tài sản đảm bảo

3.2.6. Phát triển mạng lưới kênh phân phối

a. Xây dựng đội ngũ bán hàng trực tiếp

ACB Đắk Lắk cần tuyển dụng thêm nhân viên kinh doanh khách hàng doanh nghiệp. Nhân viên kinh doanh phải thường xuyên cập nhật thông tin thị trường, nắm rõ sản phẩm, định hướng của lãnh đạo để phát triển khách hàng, tư vấn sản phẩm phù hợp với nhu cầu và đặc điểm kinh doanh của khách hàng.

b. Kết hợp giữa kênh phân phối truyền thống với hình thức bán hàng hiện đại

Phát triển giao dịch ATM, Post, dịch vụ phone- banking, Internet Service.

c. Tiếp tục thành lập các phòng giao dịch

Tại những huyện chưa có PGD nhưng có tiềm năng như huyện Ea Súp, huyện Cư Kuin, huyện Krông Bông cần thành lập điểm giao dịch. Tại điểm giao dịch chủ yếu là có nhân viên tư vấn, giới thiệu sản phẩm, tiếp thị khách hàng mới, thu lãi vay...

3.2.7. Giải pháp tăng cường kiểm soát chất lượng tín dụng đi đôi với mở rộng tín dụng

- Xây dựng định hướng ngành hàng và chiến lược khách hàng.

- Thực hiện chính xác và kịp thời việc phân loại, đánh giá chất lượng khách hàng.

- Từng bước cắt giảm giới hạn tín dụng các DNNN, các

ngành hàng rủi ro.

- Tiến hành tự rà soát, chấn chỉnh việc thực hiện quy trình thẩm định khách hàng, tài chính, tài sản bảo đảm.

- Tăng cường công tác kiểm tra, giám sát sau khi cấp tín dụng.

- Tăng cường xử lý nợ xấu: Cần phân định rõ trách nhiệm của từng cá nhân.

3.2.8. Thực hiện tốt công tác chăm sóc khách hàng, phát triển khách hàng mới

a. Phát triển và chăm sóc khách hàng tiềm năng

b. Đối với khách hàng hiện có

Đối với doanh nghiệp lớn:

Đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ

3.2.9. Các giải pháp khác

a. Tăng cường công tác huy động vốn

b. Áp dụng linh hoạt lãi suất cho vay, linh hoạt kỳ hạn trả

nợ vốn gốc, lãi vay

c. Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực

3.3. MỘT SỐ KIẾN NGHỊ

3.3.1. Đối với chính phủ, các bộ ngành

Các cơ quan ban ngành liên quan cải cách thủ tục hành chính nhằm đáp ứng các yêu cầu dịch vụ, phục vụ xã hội và nâng cao hiệu lực, hiệu quả quản lý nhà nước. Tạo điều kiện, môi trường pháp lý, môi trường xã hội thuận lợi cho các doanh nghiệp kinh doanh. Hướng dẫn doanh nghiệp một cách trình tự, thực hiện những điều quy định của pháp luật. Cần có một đầu mối trực thuộc ủy ban nhân dân tỉnh gắn liền với trách nhiệm của chủ tịch ủy ban nhân dân tỉnh để tiến hành rà soát và chỉ đạo thực hiện các thủ tục hành chính trong giải quyết những vấn đề này. Tỉnh Đắk Lắk xây dựng khung giá đất

sát với giá thị trường.

3.3.2. Đối với ngân hàng nhà nước

Ban hành các thông tư hướng dẫn cụ thể các quyết định, chỉ đạo của cơ quan quản lý nhà nước cho các NHTM.. Cần linh hoạt trong việc điều hành và quản lý các công cụ chính sách tiền tệ để các NHTM nâng cao và mở rộng hoạt động tín dụng. Đảm bảo sự bình đẳng trong quan hệ tín dụng ngân hàng với các doanh nghiệp, khuyến khích phát triển các tổ chức hỗ trợ tài chính bên cạnh các quỹ tín dụng, quỹ hỗ trợ và phát triển các doanh nghiệp, tiếp tục hoàn thiện trung tâm thông tin tín dụng với kỹ thuật cao. Hiện đại hoá ngân hàng trên cơ sở tiếp tục đổi mới công nghệ, tạo điều kiện thuận lợi cho các ngân hàng trong hoạt động tín dụng và thanh toán quốc tế.

3.3.3. Đối với các doanh nghiệp

Tận dụng mọi ưu đãi khuyến khích phát triển mà nhà nước giành cho doanh nghiệp. Phát hiện những bất hợp lý trong chính sách phát triển doanh nghiệp và kịp thời phản ánh trên các phương tiện thông tin đại chúng. Tăng cường nâng cao trình độ đội ngũ cán bộ quản lý, xây dựng các dự án, các phương án sản xuất - kinh doanh. Nâng cao chất lượng thông tin tài chính của các doanh nghiệp, thực hiện lưu trữ đầy đủ để thuận lợi trong việc cung cấp hồ sơ cho ngân hàng.

KẾT LUẬN

Mở rộng tín dụng ngân hàng, đặc biệt là mở rộng tín dụng đối với các doanh nghiệp luôn là mối quan tâm của các NHTM. Đây là thị trường mà các NHTM luôn hướng đến, điều này càng cấp thiết trong giai đoạn hiện nay khi mà các NHTM thành lập ngày càng nhiều, thị trường cạnh tranh ngày càng khốc liệt. Các doanh nghiệp kinh doanh hiệu quả, đầu ra ổn định, trình độ quản lý tốt luôn là ưu tiên hàng đầu của các ngân hàng thương mại.

Là một chuyên viên làm công tác tín dụng doanh nghiệp tại ACB Đắk Lắk, tác giả luôn quan tâm trăn trở cùng với sự phát triển của ACB Đắk Lắk. Ý tưởng luận văn hình thành trước nhiều câu hỏi lớn: Vì sao tỷ trọng tín dụng các doanh nghiệp chưa cao, có xu hướng giảm, quy mô cấp tín dụng doanh nghiệp ngày càng bị thu hẹp? Khách hàng của ACB Đắk Lắk chỉ sử dụng sản phẩm cho vay, không sử dụng các sản phẩm khác mà ACB đã triển khai từ lâu? Làm thế nào để các doanh nghiệp chọn ACB Đắk Lắk để làm đối tác trong việc cấp tín dụng cũng như sử dụng các sản phẩm khác của ngân hàng? Làm thế nào để ACB Đắk Lắk tăng trưởng bền vững.... Bằng phương pháp phân tích và tổng hợp, kết hợp giữa lý luận và thực tiễn, phương pháp tiếp cận và phân tích hệ thống kết hợp với phương pháp duy vật biện chứng, duy vật lịch sử, nghiên cứu tài liệu, trao đổi với đồng nghiệp, khách hàng..., tác giả đã hoàn thành luận văn với đề tài **“Mở rộng tín dụng doanh nghiệp tại Ngân hàng thương mại cổ phần Á Châu, Chi nhánh Đắk Lắk”**. Đối chiếu với mục đích nghiên cứu, luận văn đã có những đóng góp sau:

1. Hệ thống hoá những lý luận cơ bản về chính sách tín dụng ngân hàng và mở rộng tín dụng trong các tổ chức NHTM.

2. Phân tích thực trạng công tác tín dụng đối với các doanh nghiệp tại ACB Đắk Lắk, từ đó rút ra những mặt được và những tồn tại ảnh hưởng đến việc mở rộng tín dụng đối với các doanh nghiệp.

3. Trên cơ sở quan điểm mở rộng tín dụng đối với các doanh nghiệp, luận văn đã đưa ra những giải pháp nhằm hoàn thiện chính sách tín dụng tại ACB Đắk Lắk, những kiến nghị để ACB Đắk Lắk mở rộng tín dụng doanh nghiệp, giúp doanh nghiệp thuận lợi hơn trong việc tiếp cận tín dụng tại ACB.

4. Đồng thời, đưa ra những kiến nghị với NHNN và các cơ quan hữu quan, các doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh Đắk Lắk nhằm thực hiện thành công các giải pháp đề xuất.

Tuy nhiên cũng cần nhìn nhận hạn chế của luận văn là các giải pháp mở rộng tín dụng vẫn còn ở góc độ tại ACB Đắk Lắk. Xuất phát từ suy ngẫm và tâm đắc với chủ đề nghiên cứu, tác giả mong được đóng góp, chỉ dẫn của các nhà khoa học, các nhà hoạt động thực tiễn và các bạn quan tâm để luận văn có điều kiện hoàn thiện hơn.