

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG

NGUYỄN THỊ NGUYỄN

PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG CHO VAY DOANH NGHIỆP
TẠI NGÂN HÀNG TMCP NGOẠI THƯƠNG
CHI NHÁNH KON TUM

Chuyên ngành: Tài chính - Ngân hàng

Mã số: 60.34.02.01

TÓM TẮT LUẬN VĂN THẠC SĨ
TÀI CHÍNH NGÂN HÀNG

Đà Nẵng – Năm 2016

Công trình được hoàn thành tại

ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG

Người hướng dẫn khoa học: TS. HỒ HỮU TIẾN

Phản biện 1: PGS.TS Lâm Chí Dũng

Phản biện 2: GS.TS Dương Thị Bình Minh

Luận văn đã được bảo vệ trước Hội đồng chấm Luận văn tốt nghiệp Thạc sĩ Tài chính – Ngân hàng họp tại Kon Tum vào ngày 18 tháng 09 năm 2016

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 nghiên cứu

Để phát triển sản xuất và đáp ứng nhu cầu thị trường thì vai trò to lớn của nguồn vốn tín dụng ngân hàng đối với DN là không thể phủ nhận, nhất là khi đặc thù của Việt Nam là nền kinh tế dựa vào tín dụng (bank-based market). Về phía các NHTM, lĩnh vực cho vay DN luôn giữ vai trò quan trọng trong các mục tiêu tăng trưởng dư nợ và lợi nhuận. Nhận thức được điều này, trong những năm qua hoạt động cho vay đối với DN luôn chiếm tỷ trọng cao trong hoạt động tín dụng của Ngân hàng TMCP Ngoại thương - Chi nhánh Kon Tum. Tuy nhiên, hoạt động cho vay DN của chi nhánh vẫn còn nhiều điều bất cập và tiềm ẩn nhiều rủi ro. Do đó, việc nhìn nhận và đánh giá lại tình hình cho vay DN trong thời gian qua để từ đó đề xuất những phương hướng và giải pháp thích hợp góp phần hoàn thiện hoạt động cho vay này của chi nhánh trong thời gian đến là rất quan trọng và cần thiết.

Xuất phát từ những vấn đề trên, tác giả quyết định chọn đề tài **“Phân tích hoạt động cho vay doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP Ngoại Thương - Chi nhánh Kon Tum”** làm luận văn tốt nghiệp của mình. Kết quả nghiên cứu của luận văn sẽ cung cấp cơ sở lý luận, thực trạng và giải pháp để hoàn thiện hoạt động cho vay DN tại Ngân hàng TMCP Ngoại Thương - Chi nhánh Kon Tum.

2. Mục tiêu nghiên cứu của đề tài

- Góp phần hệ thống hóa những lý luận cơ bản về phân tích hoạt động cho vay DN của NHTM.
- Phân tích thực trạng hoạt động cho vay DN tại VCB - CN Kon Tum để đánh giá những kết quả đã đạt được, những hạn chế còn tồn tại và nguyên nhân trong hoạt động này.

- Đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện hoạt động cho vay DN tại VCB - CN Kon Tum.

3. Câu hỏi nghiên cứu

- Hoạt động cho vay DN của NHTM bao gồm những vấn đề gì? Những nhân tố nào ảnh hưởng đến hoạt động cho vay DN của NHTM? Nội dung phân tích hoạt động cho vay DN của NHTM bao gồm những yếu tố nào?

- Những hạn chế và nguyên nhân trong hoạt động cho vay DN của VCB - CN Kon Tum?

- Cần phải có những giải pháp nào để hoàn thiện hoạt động cho vay DN tại VCB - CN Kon Tum hiện nay?

4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

- Đối tượng nghiên cứu: Lý luận phân tích cho vay DN của NHTM và thực tiễn hoạt động cho vay DN tại VCB - CN Kon Tum

- Phạm vi nghiên cứu:

+ Nội dung: Hoạt động cho vay DN của NHTM

+ Phạm vi không gian: Ngân hàng TMCP Ngoại Thương - Chi nhánh Kon Tum

+ Phạm vi thời gian: Giai đoạn 2013 - 2015

5. Phương pháp nghiên cứu

Trong quá trình nghiên cứu tác giả đã sử dụng phương pháp lịch sử, xem xét đánh giá trong bối cảnh hiện thời, đồng thời kết hợp sử dụng phương pháp thống kê, so sánh, phân tích, tổng hợp cùng với các phương pháp nghiên cứu kinh tế khác để tìm hiểu về thực trạng hoạt động cho vay DN tại VCB - CN Kon Tum, từ đó đề xuất giải pháp để hoàn thiện hoạt động cho vay này.

6. Ý nghĩa lý luận và thực tiễn

Trên cơ sở nghiên cứu các tài liệu đã được công bố có liên

quan đến hoạt động cho vay đối với DN, luận văn có những đóng góp sau:

- Góp phần hệ thống hóa những lý luận cơ bản về phân tích hoạt động cho vay DN của NHTM. Trên cơ sở lý luận đó, luận văn đã tập trung phân tích, đánh giá một cách cụ thể, chi tiết về thực trạng cho vay DN tại VCB - CN Kon Tum. Từ việc những phân tích và đánh giá trên, đề tài nghiên cứu đã chỉ ra những kết quả đã đạt được cũng như những hạn chế, giải thích rõ nguyên nhân của những mặt còn tồn tại trong hoạt động cho vay DN tại VCB - CN Kon Tum.

- Đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện hoạt động cho vay DN tại VCB - CN Kon Tum, từ đó góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của chi nhánh.

7. Kết cấu đề tài

Ngoài phần mở đầu và kết luận, nội dung chính của luận văn được trình bày trong 3 chương:

Chương 1: Cơ sở lý luận về phân tích hoạt động cho vay DN của NHTM

Chương 2: Phân tích hoạt động cho vay DN tại VCB - CN Kon Tum

Chương 3: Giải pháp hoàn thiện hoạt động cho vay DN tại VCB - CN Kon Tum

8. Tổng quan tài liệu nghiên cứu

Để thực hiện đề tài "*Phân tích hoạt động cho vay doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP Ngoại Thương - Chi nhánh Kon Tum*" học viên đã tham khảo và tìm hiểu một số luận văn của các học viên khóa trước có nội dung liên quan đến đề tài nghiên cứu.

CHƯƠNG 1

CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG CHO VAY DOANH NGHIỆP CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1. CHO VAY DOANH NGHIỆP CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1.1. Khái niệm và đặc điểm của NHTM

a. Khái niệm NHTM

b. Đặc điểm của NHTM

1.1.2. Khái niệm và đặc điểm của DN

a. Khái niệm DN

b. Đặc điểm của DN

1.1.3. Cho vay DN của NHTM

a. Khái niệm cho vay DN

b. Đặc điểm cho vay DN

c. Phân loại cho vay DN

d. Rủi ro tín dụng trong cho vay DN của NHTM

1.1.4. Các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động cho vay DN của NHTM

a. Các nhân tố bên trong NHTM: Chiến lược kinh doanh của ngân hàng, Chính sách tín dụng, Nguồn vốn ngân hàng, Quy mô và mạng lưới hoạt động của ngân hàng, Công tác tổ chức quản lý hoạt động cho vay, Thông tin tín dụng, Cơ sở vật chất và trình độ hiện đại hóa công nghệ ngân hàng, Nguồn nhân lực.

b. Các nhân tố bên ngoài NHTM: Môi trường pháp lý, Môi trường kinh tế, Môi trường chính trị - xã hội, Các nhân tố thuộc về DN, Đối thủ cạnh tranh.

1.2. PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG CHO VAY DOANH NGHIỆP CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.2.1. Mục tiêu phân tích hoạt động cho vay DN của NHTM

Phân tích hoạt động cho vay DN của NHTM là việc đánh giá thực trạng hoạt động cho vay DN so với mục tiêu kinh doanh mà ngân hàng đã đề ra nhằm đề xuất các giải pháp hoàn thiện hoạt động này.

1.2.2. Nội dung và tiêu chí phân tích hoạt động cho vay DN của NHTM

a. Phân tích môi trường kinh doanh cho vay DN

Phân tích môi trường kinh doanh cho vay DN của ngân hàng là việc xem xét, đánh giá những nhân tố bên ngoài và bên trong tác động tới hoạt động cho vay DN của ngân hàng. Điều này giúp ngân hàng xây dựng các mục tiêu, chiến lược kinh doanh và đưa ra các giải pháp điều chỉnh hoạt động cho vay DN phù hợp với tình hình thực tế hiện nay.

b. Phân tích mục tiêu hoạt động cho vay DN

Phân tích mục tiêu hoạt động cho vay DN là việc xem xét, đánh giá những mục tiêu kinh doanh cho vay DN mà ngân hàng đã đề ra trong thời gian qua, từ đó nhận định những mục tiêu kinh doanh đó có rõ ràng, cụ thể, mang tính khả thi và phù hợp với điều kiện thực tế thị trường hay không.

c. Phân tích tổ chức bộ máy quản lý hoạt động cho vay DN

Phân tích tổ chức bộ máy quản lý hoạt động cho vay DN là việc xem xét, đánh giá cách thức tổ chức quản lý và chức năng, nhiệm vụ cụ thể của từng bộ phận liên quan đến hoạt động cho vay DN của ngân hàng và sự phân cấp thẩm quyền phê duyệt theo quy mô cho vay của ngân hàng đã phù hợp hay chưa.

d. Phân tích các hoạt động triển khai cho vay DN

Phân tích các hoạt động triển khai cho vay DN là việc xem xét, đánh giá những hoạt động mà ngân hàng đang thực hiện trong cho vay DN hiện nay nhằm đạt được những mục tiêu kinh doanh đã đề ra.

e. Phân tích kết quả cho vay DN

Việc phân tích kết quả cho vay DN dựa trên việc đánh giá kết quả đầu ra trong cho vay DN, bao gồm: quy mô cho vay DN; Thị phần cho vay DN; Cơ cấu cho vay DN; Rủi ro tín dụng; Chất lượng dịch vụ cho vay DN; Kết quả tài chính.

**** Quy mô cho vay DN***

Quy mô cho vay DN của NHTM được đánh giá qua các chỉ tiêu: Dư nợ cho vay DN, Số lượng khách hàng DN đang vay vốn, Dư nợ cho vay bình quân một DN.

**** Thị phần cho vay DN***

Thị phần cho vay DN của ngân hàng là tỷ trọng dư nợ cho vay DN của ngân hàng đó so với tổng dư nợ cho vay DN của tất cả các ngân hàng trên địa bàn.

**** Cơ cấu cho vay DN***

Danh mục cho vay DN của ngân hàng được cơ cấu theo nhiều tiêu thức khác nhau như: thời hạn cho vay, ngành nghề, loại hình DN, hình thức bảo đảm, tiền tệ...nhằm đánh giá tính hợp lý cũng như mức độ rủi ro của danh mục cho vay DN của ngân hàng đồng thời đưa ra những định hướng cần thiết cho quá trình cho vay DN.

**** Mức độ rủi ro tín dụng trong cho vay DN***

Mức độ rủi ro tín dụng trong hoạt động cho vay DN của NHTM được đánh giá qua các chỉ tiêu: Cơ cấu dư nợ xét theo mức

độ rủi ro, Nợ xấu và tỷ lệ nợ xấu, Tỷ lệ dự phòng xử lý rủi ro cụ thể trong cho vay DN, Tỷ lệ xóa nợ rỗng.

* **Chất lượng dịch vụ cho vay DN:**

Chất lượng dịch vụ cho vay DN phản ánh mức độ hài lòng của khách hàng DN trong quá trình giao dịch với ngân hàng, có thể đánh giá chất lượng dịch vụ cho vay DN dựa vào: thời gian xử lý công việc, trình độ chuyên môn, thái độ phục vụ khách hàng của cán bộ tín dụng...

* **Kết quả tài chính**

Để đánh giá kết quả tài chính trong cho vay DN, ta căn cứ trên tổng thu nhập lãi mà hoạt động cho vay DN mang lại và mức chênh lệch giữa thu nhập lãi cho vay DN với chi phí mua vốn từ Hội sở.

1.2.3. Phương pháp phân tích

1.2.4. Nguồn dữ liệu phân tích

CHƯƠNG 2

PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG CHO VAY DOANH NGHIỆP

TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN NGOẠI

THƯƠNG VIỆT NAM CHI NHÁNH KON TUM

2.1. GIỚI THIỆU VỀ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM CHI NHÁNH KON TUM

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

2.1.2. Cơ cấu tổ chức quản lý của VCB - CN Kon Tum

2.1.3. Kết quả hoạt động của VCB - CN Kon Tum

a. Tình hình huy động vốn

b. Tình hình cho vay

c. Kết quả tài chính

2.2. PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG CHO VAY DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM CHI NHÁNH KON TUM

2.2.1. Phân tích môi trường cho vay DN và đặc điểm DN vay vốn tại VCB - CN Kon Tum

a. Tình hình thị trường Kon Tum

b. Đối thủ cạnh tranh

c. Đặc điểm khách hàng DN vay vốn tại VCB - CN Kon Tum

2.2.2. Phân tích mục tiêu hoạt động cho vay DN mà VCB - CN Kon Tum đã đề ra trong thời gian qua

Những mục tiêu mà VCB - CN Kon Tum đã đề ra phù hợp với định hướng hoạt động của VCB và NHNN hiện nay. Tuy nhiên, chi chưa hoạch định cụ thể mục tiêu trong cho vay khách hàng DN.

2.2.3. Phân tích tổ chức bộ máy quản lý hoạt động cho vay DN của VCB - CN Kon Tum

a. Các chủ thể, phân nhiệm hoạt động cho vay DN tại VCB - CN Kon Tum

b. Thẩm quyền phê duyệt cho vay DN

Bộ máy quản lý hoạt động cho vay DN của chi nhánh có sự phân công công việc rõ ràng tuy nhiên chưa thể hiện tính chuyên nghiệp, chưa tạo cơ chế để kiểm soát tốt rủi ro tín dụng.

2.2.4. Phân tích các hoạt động VCB - CN Kon Tum thực hiện để triển khai cho vay DN

a. Đảm bảo lãi suất cho vay và phí dịch vụ liên quan có tính cạnh tranh

Mức lãi suất cho vay và phí khá linh hoạt, ưu đãi đối với DN, cạnh tranh được với các NHTM khác trên địa bàn.

b. Phát triển kênh phân phối

Chi nhánh sử dụng đồng thời hai kênh phân phối: truyền thống và hiện đại. Mạng lưới phòng giao dịch của chi nhánh mặc dù có sự gia tăng trong những năm qua nhưng còn khá khiêm tốn, chưa cạnh tranh được so với các ngân hàng lớn khác trên địa bàn.

c. Thực hiện các hoạt động cổ động truyền thông

Hoạt động cổ động truyền thông của chi nhánh được chú trọng và đa dạng, tuy nhiên chủ yếu nhất vẫn là treo băng rôn, các hoạt động quảng bá khác chưa thường xuyên. Việc chăm sóc khách hàng chưa được đầu tư kỹ lưỡng, chỉ tập trung chủ yếu vào các DN lớn.

d. Thực hiện quy trình cho vay một cách chặt chẽ

Quy trình cho vay DN của chi nhánh áp dụng và hoàn thiện theo quy trình cho vay DN do Hội sở ban hành cho toàn hệ thống.

e. Chú trọng kiểm soát rủi ro tín dụng

Để hạn chế rủi ro tín dụng, chi nhánh đã chấp hành đúng quy trình tín dụng của Ngân hàng Nhà nước và VCB trong cho vay khách hàng DN.

f. Phát triển nguồn nhân lực và chú trọng công tác đào tạo nhân sự

VCB - CN Kon Tum luôn chú trọng hoạt động phát triển nguồn nhân lực và chú trọng công tác đào tạo nhân sự.

g. Đầu tư công nghệ thông tin và cơ sở vật chất

Chi nhánh luôn chú trọng trang bị cơ sở vật chất trụ sở chính và các phòng giao dịch khang trang, sạch đẹp; hệ thống công nghệ thông tin hiện đại, đáp ứng tốt nhu cầu của khách hàng khi giao dịch.

2.2.5. Phân tích kết quả hoạt động cho vay DN tại VCB - CN Kon Tum

a. Quy mô cho vay DN

Quy mô cho vay DN của chi nhánh ngày càng được mở rộng,

tuy nhiên số lượng DN vay vốn chỉ chiếm một phần nhỏ trong tổng số các DN đang quan hệ giao dịch tại ngân hàng và tổng số DN trên địa bàn tỉnh, điều này chưa tương xứng với thế mạnh của ngân hàng và tiềm năng thị trường trên địa bàn.

b. Thị phần cho vay DN

Thị phần cho vay DN của VCB - CN Kon Tum có xu hướng tăng trong những năm qua tuy nhiên nếu không chú trọng hơn nữa trong việc duy trì và phát triển khách hàng thì rất có thể vị thế của VCB Kon Tum sẽ sụt giảm và bị thay thế trong thời gian tới.

c. Cơ cấu cho vay DN

****Cơ cấu cho vay DN phân theo thời hạn cho vay***

Bảng 2.9. Dư nợ cho vay DN phân theo thời hạn cho vay tại VCB - CN Kon Tum giai đoạn 2013-2015

DVT: Tỷ đồng, %

Chi tiêu	2013	2014	2015	Chênh lệch 14/13		Chênh lệch 15/14	
				Tuyệt đối	Tương đối (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)
<i>Dư nợ cho vay ngắn hạn</i>	652	744	663	92	14,11	-81	-10,89
1-3 tháng	44	27	8	-17	-39,07	-19	-71,45
3-6 tháng	542	566	470	24	4,44	-96	-17,02
6-12 tháng	66	151	185	85	129,45	34	22,70
<i>Dư nợ cho vay trung dài hạn</i>	311	432	759	121	38,91	327	75,69
<i>Dư nợ cho vay DN</i>	963	1.176	1.422	213	21,22	246	20,92
Dư nợ cho vay ngắn hạn/Tổng dư nợ cho vay DN (%)	67,71	63,27	46,62	-	-	-	-
Dư nợ vay trung dài hạn/Tổng dư nợ cho vay DN (%)	32,29	36,73	53,38	-	-	-	-

(Nguồn: BC hoạt động kinh doanh VCB - CN Kon Tum giai đoạn 2013-2015)

Cơ cấu cho vay DN xét về thời hạn cho vay của chi nhánh

trong những năm qua không có sự ổn định. Việc gia tăng các khoản vay trung dài hạn mặc dù đem lại thu nhập lãi cao hơn nhưng đồng nghĩa với việc rủi ro cũng cao hơn, do đó đòi hỏi công tác kiểm soát và quản lý các khoản vay này chặt chẽ hơn.

*** Cơ cấu cho vay DN phân theo ngành nghề**

Dư nợ cho vay DN của ngân hàng tập trung chủ yếu vào các ngành thương mại dịch vụ, sản xuất chế biến và xuất khẩu nông lâm sản như gỗ, cao su, cà phê, sắn... Điều này phù hợp với tình hình, đặc điểm và thế mạnh của các DN trên địa bàn Kon Tum hiện nay nhưng cũng gia tăng rủi ro tập trung cho ngân hàng khi cho vay quá nhiều đối với một số nhóm ngành nghề.

Bảng 2.10. Dư nợ cho vay DN phân theo ngành nghề tại VCB - CN Kon Tum giai đoạn 2013-2015

DVT: Tỷ đồng, %

Ngành nghề	2013		2014		2015	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
Thương mại, dịch vụ	365	38	449	38	535	38
Nông lâm nghiệp	40	4	36	3	41	3
Sản xuất & gia công chế biến	456	47	569	48	705	50
Xây dựng	48	5	59	5	77	5
Kho bãi, GTVT, Thông tin liên lạc	11	1	14	1	18	1
Nhà hàng khách sạn	27	3	31	3	29	2
Các ngành nghề khác	16	2	18	2	17	1
Tổng dư nợ cho vay DN	963	100	1.176	100	1.422	100

(Nguồn: BC hoạt động kinh doanh VCB - CN Kon Tum giai đoạn 2013-2015)

*** Cơ cấu cho vay DN phân theo loại hình DN**

Dư nợ đối với các DN ngoài quốc doanh chiếm tỷ trọng rất lớn, tỷ trọng dư nợ đối với các DNNN khá thấp và giảm dần qua các năm. Dư nợ cho vay các DN ngoài quốc doanh chủ yếu tập trung ở loại hình

CTTNHH, tuy nhiên, cơ cấu cho vay của ngân hàng đang dịch chuyển theo hướng tăng dần tỷ trọng dư nợ của loại hình CTCP, giảm dần tỷ trọng của các loại hình DNTN và công ty TNHH.

Bảng 2.11. Dư nợ cho vay DN phân theo loại hình DN tại VCB - CN Kon Tum giai đoạn 2013-2015

DVT: Tỷ đồng, %

Loại hình DN	2013		2014		2015	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
DNNN	185	19	147	13	165	12
CTCP	101	10	262	22	511	36
CTTNHH	595	62	698	59	683	48
DNTN	82	9	69	6	63	4
Tổng dư nợ cho vay DN	963	100	1.176	100	1.422	100

(Nguồn: BC hoạt động kinh doanh VCB - CN Kon Tum giai đoạn 2013-2015)

***Cơ cấu cho vay DN phân theo hình thức bảo đảm**

Bảng 2.12. Dư nợ cho vay DN có tài sản bảo đảm tại VCB - CN Kon Tum giai đoạn 2013- 2015

DVT: Tỷ đồng, %

Chỉ tiêu	2013	2014	2015
Dư nợ cho vay DN có tài sản bảo đảm	790	995	1.250
Tổng dư nợ cho vay DN	963	1.176	1.422
Dư nợ cho vay DN có tài sản bảo đảm/Tổng dư nợ cho vay DN (%)	82	85	88

(Nguồn: BC hoạt động kinh doanh VCB - CN Kon Tum giai đoạn 2013-2015)

Tỷ lệ cho vay DN có tài sản đảm bảo chiếm tỷ lệ rất cao trong dư nợ cho vay DN hàng năm cho thấy ngân hàng ngày càng thận trọng hơn trong việc kiểm soát và quản lý rủi ro tín dụng. Tuy nhiên, điều này lại kém linh hoạt vì phần lớn các DN trên địa bàn có tiềm lực tài chính còn yếu kém do đó vấn đề tài sản bảo đảm trở thành rào cản lớn trong việc tiếp cận vốn ngân hàng của DN.

***Cơ cấu cho vay DN phân theo tiền tệ**

**Bảng 2.13. Dư nợ cho vay DN phân theo tiền tệ tại VCB - CN
Kon Tum giai đoạn 2013 - 2015**

DVT: Tỷ đồng, %

Tiền tệ	2013		2014		2015	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
Nội tệ	901	94	1.116	95	1.386	97
Ngoại tệ	62	6	60	5	36	3
Tổng dư nợ cho vay DN	963	100	1.176	100	1.422	100

(Nguồn: BC hoạt động kinh doanh VCB - CN Kon Tum giai đoạn 2013-2015)

Chi nhánh chủ yếu cho vay bằng đồng Việt Nam, cho vay ngoại tệ chiếm tỷ trọng rất nhỏ và có xu hướng giảm dần trong 3 năm gần đây.

d. Mức độ rủi ro tín dụng trong cho vay DN

***Cơ cấu dư nợ xét theo mức độ rủi ro tín dụng**

**Bảng 2.14. Dư nợ cho vay DN phân theo mức độ RRTD tại
VCB - CN Kon Tum giai đoạn 2013-2015**

DVT: Tỷ đồng, %

Chi tiêu	2013	2014	2015	Chênh lệch 14/13		Chênh lệch 15/14	
				Tuyệt đối	Tương đối(%)	Tuyệt đối	Tương đối(%)
Nợ nhóm 1	935,33	1.165,21	1.413,88	229,88	24,58	248,67	21,34
Nợ nhóm 2	19,16	6,93	3,70	-12,23	-63,83	-3,23	-46,61
Nợ nhóm 3	2,88	1,61	0,04	-1,27	-44,10	-1,57	-97,52
Nợ nhóm 4	0,17	0,99	0,76	0,82	482,35	-0,23	-23,23
Nợ nhóm 5	5,46	1,26	3,62	-4,20	-76,92	2,36	187,30
Tổng dư nợ cho vay DN	963	1.176	1.422	213	22,12	246	20,92

(Nguồn: BC hoạt động kinh doanh VCB - CN Kon Tum giai đoạn 2013-2015)

Tổng dư nợ quá hạn cho vay DN (nợ từ nhóm 2 - 5) có xu hướng giảm cho thấy chi nhánh đã hết sức nỗ lực trong việc thu hồi các khoản nợ quá hạn trong những năm gần đây. Việc gia tăng nợ

quá hạn, đặc biệt là những nhóm nợ có mức độ rủi ro cao khi quy mô cho vay tăng là điều khó tránh khỏi trong hoạt động cho vay DN.

***Nợ xấu và tỷ lệ nợ xấu cho vay DN**

Nợ xấu và Tỷ lệ nợ xấu/Tổng dư nợ trong cho vay DN của ngân hàng khá thấp trong những năm gần đây, điều này cho thấy hiệu quả trong hoạt động kiểm soát rủi ro tín dụng của ngân hàng ngày càng tốt hơn.

Bảng 2.15. Tỷ lệ nợ xấu cho vay DN tại VCB - CN Kon Tum giai đoạn 2013-2015

ĐVT: Tỷ đồng, %

Chỉ tiêu	2013	2014	2015	Chênh lệch 14/13		Chênh lệch 15/14	
				Tuyệt đối	Tương đối (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)
Nợ xấu cho vay DN	8,51	3,86	4,42	-4,65	-54,64	0,56	14,51
Tổng dư nợ cho vay DN	963	1.176	1.422	213	22,12	246	20,92
Tỷ lệ nợ xấu cho vay DN (%)	0,88	0,33	0,31	-2,18		0,23	

(Nguồn: BC hoạt động kinh doanh VCB - CN Kon Tum giai đoạn 2013-2015)

***Tỷ lệ dự phòng xử lý rủi ro cụ thể trong cho vay DN**

Bảng 2.16. Tỷ lệ dự phòng xử lý rủi ro cụ thể trong cho vay DN tại VCB - CN Kon Tum giai đoạn 2013-2015

ĐVT: Tỷ đồng, %

Chỉ tiêu	2013	2014	2015
Dự phòng XLRR cụ thể trong cho vay DN	4,03	1,17	2,95
Tổng dư nợ cho vay DN	963	1.176	1.422
Tỷ lệ dự phòng XLRR cụ thể trong cho vay DN (%)	0,42	0,10	0,21

(Nguồn: BC hoạt động kinh doanh VCB - CN Kon Tum giai đoạn 2013-2015)

Tỷ lệ dự phòng xử lý rủi ro cụ thể trong cho vay DN khá thấp và giảm dần trong giai đoạn 2013-2015 cho thấy việc quản lý và kiểm soát rủi ro tín dụng, giảm thiểu tình trạng nợ quá hạn cũng như

nợ xấu được ngân hàng chú trọng hết sức.

f. Chất lượng dịch vụ cho vay DN

Chất lượng dịch vụ cho vay DN của chi nhánh hiện nay khá tốt trên các phương diện, tuy nhiên vẫn còn một số yếu tố khách hàng chưa hài lòng như: thời gian xử lý hồ sơ còn chậm dẫn đến khách hàng phải chờ đợi lâu trong quá trình giao dịch, điều kiện cho vay chưa thực sự linh hoạt và phù hợp, các hoạt động chăm sóc khách hàng chưa được thường xuyên.

g. Kết quả tài chính

**** Thu nhập lãi từ hoạt động cho vay DN***

Thu nhập lãi từ hoạt động cho vay DN chiếm tỷ lệ khá cao trong tổng thu nhập lãi từ hoạt động cho vay của chi nhánh qua các năm.

****Chênh lệch thu nhập lãi cho vay DN và chi phí mua vốn từ Hội sở***

Mức chênh lệch thu nhập lãi cho vay DN và chi phí mua vốn từ Hội sở tăng dần trong giai đoạn 2013-2015. Lãi suất cho vay DN bình quân và lãi suất mua vốn bình quân đều trên 3,5% qua các năm, đến cuối năm 2015 mức chênh lệch này đạt trên 4%. Điều này cho thấy kết quả tài chính hoạt động cho vay DN của chi nhánh khá cao so với mức bình quân của các NHTM Nhà nước trên địa bàn.

2.3 ĐÁNH GIÁ CHUNG TÌNH HÌNH CHO VAY DOANH NGHIỆP CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM CHI NHÁNH KON TUM

2.3.1 Những thành công

Mục tiêu cho vay DN mà chi nhánh đã đề ra phù hợp với định hướng của VCB và NHNN hiện nay.

Chi nhánh đã có sự chuyển biến mạnh mẽ về chính sách tín dụng, có nhiều chính sách ưu đãi về lãi, phí, thời hạn vay cho các DN.

Các sản phẩm dịch vụ đi kèm với hoạt động cho vay DN ngày càng đa dạng, tiện ích như: tài trợ xuất nhập khẩu, bảo hiểm... đã góp phần cung cấp cho DN trọn gói các giải pháp tài chính.

Kênh phân phối có sự mở rộng trong những năm qua.

Hoạt động cổ động truyền thông của chi nhánh ngày càng được chú trọng và đa dạng.

Cơ sở vật chất, hạ tầng, công nghệ thông tin ngày càng được hoàn thiện và củng cố để phục vụ nhu cầu kinh doanh nói chung và hoạt động cho vay DN nói riêng.

Quy trình, thủ tục cho vay khá chặt chẽ, công tác kiểm soát rủi ro được thực hiện tốt hơn thể hiện qua các chỉ tiêu tỷ lệ nợ xấu và trích lập dự phòng rủi ro luôn ở mức thấp.

Quy mô cho vay được mở rộng, số lượng khách hàng DN và dư nợ cho vay có sự gia tăng qua các năm, tốc độ tăng trưởng dư nợ cho vay được duy trì ở mức ổn định. Thị phần cho vay theo đó ngày càng được cải thiện và gia tăng so với các NHTM trên địa bàn.

Cơ cấu cho vay phân theo ngành nghề, loại hình DN, hình thức bảo đảm và tiền tệ cũng duy trì khá ổn định và không có sự thay đổi đột biến về mặt tỷ trọng. Thay đổi cơ cấu dư nợ theo hướng tích cực, hướng mục tiêu cho vay theo đúng định hướng phát triển kinh tế - xã hội của địa phương.

Chất lượng dịch vụ cho vay DN ngày càng được cải thiện, nâng cao sự hài lòng của khách hàng khi giao dịch với ngân hàng.

Thu nhập từ hoạt động cho vay DN chiếm một phần lớn trong tổng thu nhập từ hoạt động cho vay của chi nhánh.

Công tác kiểm soát rủi ro được thực hiện tốt thể hiện qua các chỉ tiêu tỷ lệ nợ xấu và trích lập dự phòng XLRR tín dụng luôn ở mức thấp.

2.3.2 Những hạn chế và nguyên nhân

a. Những hạn chế

Hoạt động tìm kiếm và phát triển khách hàng mới chưa được đẩy mạnh, khách hàng của ngân hàng chủ yếu vẫn là những khách hàng truyền thống.

Chi nhánh chỉ mới hoạch định mục tiêu tăng trưởng tín dụng nói chung, chưa hoạch định cụ thể mục tiêu tăng trưởng trong cho vay khách hàng DN.

Bộ máy quản lý hoạt động cho vay DN chưa có sự chuyên môn hóa cao.

Mạng lưới phòng giao dịch của chi nhánh mặc dù có sự gia tăng trong những năm qua nhưng còn khá khiêm tốn, chưa cạnh tranh so với các ngân hàng lớn khác trên địa bàn.

Hoạt động cổ động truyền thông của chi nhánh được chú trọng và đa dạng, tuy nhiên chủ yếu nhất vẫn là treo băng rôn, chưa mở rộng và thực hiện thường xuyên các hoạt động quảng bá khác. Hoạt động chăm sóc khách hàng chưa được đầu tư kỹ lưỡng, chỉ tập trung chủ yếu vào các DN lớn.

Quy trình, thủ tục cho vay khá chặt chẽ nhưng còn khá cứng nhắc, nhất là các thủ tục về cầm cố, thế chấp tài sản dẫn đến thời gian xét duyệt hồ sơ kéo dài. Công tác thẩm định của chi nhánh còn gặp nhiều khó khăn, tốn nhiều thời gian và chi phí, chất lượng thẩm định chưa cao do hạn chế về nguồn thông tin phân tích tín dụng. Ngoài ra, vấn đề tài sản đảm bảo là một trong những trở ngại lớn của DN khi tiếp cận nguồn vốn ngân hàng. Khối lượng công việc cán bộ tín dụng phải đảm nhiệm trong quy trình cho vay quá nhiều dẫn đến hiệu quả công việc vẫn chưa cao.

Hoạt động kiểm soát rủi ro tín dụng trong cho vay DN còn

nhiều bất cập: Nguồn thông tin để phân tích khách hàng còn hạn chế, chất lượng thông tin chưa cao; Hệ thống xếp hạng tín nhiệm nội bộ ngân hàng còn nhiều nhược điểm; Công tác kiểm tra quá trình sử dụng vốn sau cho vay chưa được thực hiện thường xuyên và theo đúng yêu cầu trong quy trình.

Trình độ thẩm định cũng như kinh nghiệm của cán bộ VCB còn nhiều hạn chế.

Cơ sở vật chất của ngân hàng vẫn còn hạn chế so với các NHTM khác, công nghệ thông tin tại chi nhánh khá hiện đại tuy nhiên vẫn chưa đáp ứng yêu cầu theo các tiêu chuẩn nâng cao năng lực quản trị nội bộ ngân hàng.

b. Nguyên nhân của những hạn chế

Số lượng cán bộ tín dụng còn hạn chế trong khi khối lượng công việc phải giải quyết trong quy trình khá nhiều.

Hầu hết cán bộ tín dụng của ngân hàng còn khá trẻ, do đó kinh nghiệm trong hoạt động cho vay DN còn hạn chế.

Ngân hàng thường chú trọng vấn đề tài sản bảo đảm nên nhiều DN mặc dù xây dựng được phương án sản xuất kinh doanh nhưng tỷ lệ tài sản bảo đảm thấp nên không được xét duyệt cho vay.

Năng lực quản trị rủi ro và kiểm soát vốn vay của chi nhánh đối với DN còn nhiều hạn chế, trong khi DN vốn là đối tượng dễ chịu tác động của môi trường kinh doanh.

Chi nhánh ít kinh phí để tổ chức nghiên cứu thị trường, phát triển sản phẩm mới và chăm sóc khách hàng.

Sự cạnh tranh mạnh mẽ của các NHTM khác trên địa bàn.

Sự biến động của nền kinh tế khiến các DN gặp nhiều khó khăn.

Năng lực tài chính của các DN trên địa bàn hiện nay còn nhiều yếu kém.

Năng lực quản lý, điều hành của chủ DN còn hạn chế, thiếu khả năng xây dựng phương án sản xuất kinh doanh hiệu quả.

DN chưa thực hiện đầy đủ các quy định về hạch toán, kế toán, thống kê dẫn đến sự thiếu minh bạch và chính xác của các thông tin tài chính.

Đạo đức của một số khách hàng DN không tốt: chủ tâm lừa gạt, giả mạo chữ ký, chứng từ...chây lỳ không trả nợ, sử dụng vốn sai mục đích...

CHƯƠNG 3

GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG CHO VAY DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM CHI NHÁNH KON TUM

3.1. CĂN CỨ ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP

3.1.1. Định hướng phát triển kinh tế - xã hội và nhu cầu vay vốn của các DN trên địa bàn tỉnh Kon Tum

3.1.2. Định hướng hoạt động cho vay DN của VCB - CN Kon Tum giai đoạn 2016-2020

3.2. GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG CHO VAY DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM CHI NHÁNH KON TUM

3.2.1. Hoạch định cụ thể mục tiêu trong cho vay DN

- Việc hoạch định mục tiêu trong cho vay DN của ngân hàng phải đảm bảo những yêu cầu quan trọng sau: Tính cụ thể, Tính nhất quán, Tính đo lường; Tính khả thi; Tính thách thức; Tính linh hoạt.

- Ứng dụng mô hình SWOT một cách hiệu quả để hoạch định cụ thể mục tiêu trong cho vay DN.

3.2.2. Củng cố, duy trì nền khách hàng hiện có và đẩy mạnh phát triển khách hàng mới

- Tổ chức tốt CSDL khách hàng để phân loại, theo dõi và đánh giá khách hàng một cách thường xuyên.
- Đẩy mạnh các hoạt động chăm sóc khách hàng.
- Bán thêm và bán chéo các sản phẩm theo hướng cung cấp trọn gói các sản phẩm tài chính nhằm tạo ra giá trị gia tăng cho DN.
- Điều chỉnh, nâng cao tốc độ xử lý giao dịch, giảm những phiền hà cho KH.
- Xử lý hiệu quả những thắc mắc, than phiền, khiếu nại của khách hàng nếu có.
- Mở rộng mạng lưới phòng giao dịch trên địa bàn Tỉnh.
- Chủ động phát hiện và tạo dựng các mối quan hệ với các DN có tình hình tài chính lành mạnh và ổn định.

3.2.3. Vận dụng chính sách cho vay phù hợp với đặc thù khách hàng DN trên địa bàn

- Có những chính sách cho vay hướng đến những đối tượng khách hàng tiềm năng.
- Xây dựng chính sách lãi suất linh hoạt và hợp lý.
- Xây dựng chính sách ưu đãi đối với DN.
- Tháo gỡ khó khăn về vấn đề tài sản bảo đảm đối với DN

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

- Tổ chức, phân công thẩm định một cách hợp lý, khoa học.
- Hoàn thiện các nội dung thẩm định.
- Vận dụng hiệu quả các phương pháp thẩm định.
- Đa dạng hóa và mở rộng thông tin tín dụng.
- Nâng cao trình độ chuyên môn, nghiệp vụ và đạo đức nghề nghiệp của cán bộ tín dụng.

- Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát nội bộ trong công tác thẩm định.

3.2.5. Chú trọng hơn nữa công tác kiểm soát rủi ro tín dụng

- Tuân thủ các quy định của pháp luật và VCB trong cho vay.
- Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát nội bộ ngân hàng .
- Tăng cường việc kiểm tra, giám sát trước, trong và sau khi cho vay một cách thường xuyên và chi tiết.
- Thực hiện tốt công tác thẩm định tín dụng.
- Chủ động rà soát lại danh mục khách hàng hiện hữu, thường xuyên đánh giá lại tình hình tài chính, hoạt động của các DN.
- Mở rộng cho vay DN ở mức phù hợp, đảm bảo cân đối thời hạn cho vay với thời hạn nguồn vốn huy động.

- Thực hiện tốt việc phân loại nợ, trích lập và duy trì các khoản dự phòng để đối phó rủi ro tín dụng theo đúng quy định.

- Nâng cao năng lực quản trị rủi ro của ban lãnh đạo cũng như trình độ chuyên môn, đạo đức nghề nghiệp của cán bộ tín dụng.

3.2.6. Tăng cường các hoạt động quảng bá và truyền thông

- Tích cực quảng bá thương hiệu, sản phẩm dịch vụ ngân hàng trên các phương tiện thông tin đại chúng: báo chí, truyền hình, internet...

- Thường xuyên việc kết hợp với các cơ quan Nhà nước trên địa bàn tỉnh trong việc tổ chức các cuộc hội thảo, tọa đàm, trực tiếp gặp gỡ DN để trao đổi, quảng bá các sản phẩm, dịch vụ ngân hàng.

- Rà soát các dự án an sinh xã hội đã triển khai để tổng kết và thúc đẩy việc thực hiện những cam kết với địa phương.

- Chú trọng công tác truyền thông nội bộ về các dự án nâng cao năng lực quản trị ngân hàng.

- Từng cá nhân cán bộ VCB - CN Kon Tum cần phải luôn ý

thức và đóng góp cho những chương trình thiết thực, có ý nghĩa đối với cộng đồng.

3.2.7. Tổ chức đào tạo nâng cao trình độ, đạo đức nghề nghiệp của cán bộ tín dụng

- Thực hiện tốt công tác tuyển dụng nhân viên, việc tuyển dụng nhất thiết phải thực hiện một cách nghiêm túc, công bằng và đảm bảo chất lượng.

- Thường xuyên tổ chức các cuộc thi nghiệp vụ, xây dựng kế hoạch đào tạo và đào tạo lại cán bộ tín dụng một cách phù hợp.

- Thường xuyên tổ chức các buổi giáo dục về tư tưởng, đạo đức nghề nghiệp, văn hóa VCB cho cán bộ ngân hàng.

- Thường xuyên cập nhật, phổ biến kịp thời các chủ trương, chính sách, văn bản của Nhà nước và VCB đến từng cán bộ tín dụng.

- Bố trí đủ số lượng cán bộ có đủ trình độ và kỹ năng để đáp ứng yêu cầu công việc, tránh tình trạng quá tải cho nhân viên.

- Có chế độ lương bổng, khen thưởng, trợ cấp hợp lý đối với cán bộ tín dụng.

3.2.8. Hoàn thiện cơ sở vật chất và hệ thống công nghệ thông tin

- Lên kế hoạch xây dựng và củng cố cơ sở vật chất của trụ sở chính và các phòng giao dịch khang trang, hiện đại hơn.

- Tăng cường việc đổi mới công nghệ ngân hàng

- Xây dựng nguồn dữ liệu, thông tin tín dụng chính xác, kịp thời, để đáp ứng yêu cầu kinh doanh và giảm thiểu rủi ro tín dụng

- Xây dựng và hoàn thiện các giải pháp an ninh mạng, bảo mật dữ liệu ngân hàng.

3.3. KIẾN NGHỊ

3.2.1. Kiến nghị với Chính phủ

- Đảm bảo sự ổn định của môi trường kinh tế vĩ mô.
- Hoàn thiện khuôn khổ pháp lý và cải thiện các cơ chế, chính sách, thủ tục hành chính liên quan tới hoạt động ngân hàng.
- Tăng cường vai trò của VAMC.

3.2.2. Kiến nghị với Ngân hàng Nhà nước

- Đẩy mạnh tiến trình đổi mới tổ chức và hoạt động của NHNN.
- Thực hiện có hiệu quả chức năng quản lý Nhà nước trên lĩnh vực tiền tệ và hoạt động ngân hàng.
- Xây dựng và hoàn thiện các văn bản quy phạm pháp luật liên quan đến hoạt động cho vay của các NHTM.

- Nâng cao vai trò của CIC.

3.2.3. Kiến nghị đối với VCB

- Cải cách thủ tục, quy trình, chính sách cho vay.
- Hoàn thiện bộ máy quản lý hoạt động cho vay DN.
- Hoàn thiện hệ thống xếp hạng tín nhiệm nội bộ ngân hàng.
- Phối hợp chặt chẽ với NHNN để tổ chức hiệu quả chương trình thông tin tín dụng, nâng cao chất lượng và mở rộng phạm vi thông tin.
- Xây dựng và hoàn thiện quy trình phối hợp làm việc giữa các phòng ban Hội sở và chi nhánh.
- Tăng cường huy động vốn nhằm tạo nguồn lực tài chính vững chắc để phục vụ hoạt động kinh doanh.
- Xây dựng chiến lược phát triển công nghệ thông tin và hiện đại hóa công nghệ ngân hàng.
- Chú trọng công tác cán bộ và nâng cao chất lượng nguồn nhân lực.

KẾT LUẬN

Hiện nay, DN giữ vai trò hết sức quan trọng trong nền kinh tế ở nước ta, góp phần quyết định vào sự phục hồi và tăng trưởng kinh tế, giải quyết có hiệu quả các vấn đề an sinh xã hội như: Tạo việc làm cho người lao động, xoá đói, giảm nghèo...Chính vì vậy, Nhà nước đã có nhiều chủ trương và chính sách để khuyến khích sự phát triển của các DN trong thời gian qua. Cùng với sự phát triển của nền kinh tế, số lượng DN không ngừng gia tăng, nhu cầu vốn của các DN để phát triển SXKD, đáp ứng nhu cầu thị trường theo đó cũng tăng lên.

Với mục tiêu cụ thể là nghiên cứu, tìm cơ sở để xây dựng và đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện hoạt động cho vay DN tại VCB - CN Kon Tum, luận văn đã hoàn thành được các nội dung sau:

Giới thiệu một cách chi tiết những lý luận cơ bản về cho vay DN và phân tích hoạt động cho vay DN của NHTM.

Phân tích và đánh giá thực trạng hoạt động cho vay DN cùng với các nhân tố ảnh hưởng đến cho vay DN tại chi nhánh trong thời gian qua, từ đó xác định được những những thành công và những mặt còn hạn chế trong hoạt động cho vay DN tại chi nhánh trong những năm qua.

Trên nền tảng cơ sở lý luận, tình hình thực tiễn cùng với định hướng phát triển kinh tế - xã hội và nhu cầu vay vốn của các DN trên địa bàn tỉnh, định hướng hoạt động kinh doanh của VCB nói chung và cho vay DN của VCB - CN Kon Tum nói riêng giai đoạn 2016-2020, tác giả đã đưa ra hệ thống các giải pháp và kiến nghị nhằm hoàn thiện cho vay DN tại chi nhánh trong thời gian tới.