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

**TRẦN CÔNG TÂN**

# MỞ RỘNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TẠI CHI NHÁNH NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN THÀNH PHỐ ĐÀ NẴNG

**Chuyên ngành: Tài chính và Ngân hàng**

**Mã số: 60.34.20**

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

**Đà Nẵng – Năm 2011**



Công trình được hoàn thành tại

**ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG**

Người hướng dẫn khoa học: PGS.TS. Lâm Chí Dũng

Phản biện 1: TS. Nguyễn Hòa Nhân

Phản biện 2: GS.TS. Dương Thị Bình Minh

Luận văn sẽ được bảo vệ tại Hội đồng chấm Luận văn tốt nghiệp Thạc sĩ Quản trị Kinh doanh họp tại Đại học Đà Nẵng, ngày 02 tháng 7 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

Ngày nay, Doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) chiếm tỷ trọng lớn nhất và đóng góp quan trọng vào tổng sản phẩm quốc nội (GDP - Gross Domestic Product), sự ổn định và tăng trưởng của nền kinh tế. Ở Việt Nam hiện nay, Theo Cục Phát triển doanh nghiệp – Bộ Kế hoạch và Đầu tư thì cả nước hiện có trên 453.800 DNNVV, chiếm trên 97% tổng số doanh nghiệp của nền kinh tế, các DNNVV hàng năm tạo việc làm cho hàng triệu lao động trên cả nước. Tuy nhiên, Doanh nghiệp nhỏ và vừa bị giới hạn bởi nhiều khó khăn, đặc biệt là về vốn, công nghệ và sự tiếp cận với nguồn vốn tại các Ngân hàng Thương Mại (NHTM).

Mặt khác, DNNVV cũng là thị trường chủ yếu của Hệ thống các NHTM Việt Nam hiện nay. Đối với Chi nhánh ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn thành phố Đà Nẵng (AGRIBANK Đà Nẵng) đây là đối tượng chủ yếu, là trọng tâm của thị trường mà ngân hàng hướng đến. Đứng về góc độ của AGRIBANK Đà Nẵng một trong những vấn đề mà ngân hàng quan tâm là chất lượng, qui mô, hiệu quả và lợi ích mà DNNVV mang lại, tuy nhiên việc mở rộng tín dụng đối với DNNVV vẫn còn khá nhiều hạn chế.

Trước tình hình đó, việc mở rộng tín dụng đối với DNNVV tại AGRIBANK Đà Nẵng là một vấn đề hết sức cần thiết và tính đến thời điểm này tại AGRIBANK Đà Nẵng chưa có công trình nghiên cứu về mở rộng tín dụng đối với DNNVV.

Do vậy, học viên chọn đề tài: **"MỞ RỘNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TẠI CHI NHÁNH NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN THÀNH PHỐ ĐÀ NẴNG"** làm luận văn tốt nghiệp.



## 2. Mục đích nghiên cứu

Trên cơ sở hệ thống hóa lý luận về mở rộng tín dụng, đề tài phân tích và đánh giá thực trạng tín dụng cho vay DNVVN và đề xuất một số giải pháp mở rộng tín dụng của AGRIBANK Đà Nẵng.

## 3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu: Luận văn tập trung nghiên cứu các vấn đề liên quan đến hoạt động mở rộng tín dụng của AGRIBANK Đà Nẵng đối với các DNNVV.

Phạm vị nghiên cứu: Luận văn nghiên cứu giới hạn về thực tế hoạt động cho vay đối với DNNVV tại AGRIBANK Đà Nẵng trong thời kỳ từ 2006 – 2009. Trên cơ sở đó đề xuất một số giải pháp mở rộng tín dụng trên phương diện cho vay tại AGRIBANK Đà Nẵng đối với DNNVV trong thời kỳ từ 2010 – 2015.

## 4. Phương pháp nghiên cứu

Phương pháp nghiên cứu được sử dụng trong luận văn này là phương pháp duy vật biện chứng kết hợp với Phương pháp phân tích; Thống kê, tổng hợp; So sánh; Điều tra.

## 5. Ý nghĩa khoa học và thực tiễn của đề tài

- Về lý luận, luận văn hệ thống hoá những nội dung cơ bản về tín dụng NH và mở rộng tín dụng đối với DNNVV, gắn việc triển khai có hiệu quả các chính sách của Đảng, Nhà nước đối với DNNVV.
- Về thực tiễn, luận văn khái quát thực trạng hoạt động tín dụng của AGRIBANK Đà Nẵng đối với DNNVV trên địa bàn. Từ đó, Xây dựng một số giải pháp và kiến nghị với các cơ quan có liên quan nhằm xử lý các khó khăn vướng mắc, giúp cho AGRIBANK Đà Nẵng có những điều kiện để mở rộng tín dụng đối với các DNNVV.

**6. Kết cấu của luận văn:** Ngoài phần mở đầu, kết luận và danh mục tài liệu tham khảo, luận văn gồm 3 chương.

# CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ TÍN DỤNG NGÂN HÀNG ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA

## 1.1.TỔNG QUAN VỀ TÍN DỤNG NGÂN HÀNG

### 1.1.1. Tín dụng ngân hàng

#### *1.1.1.1. Khái niệm*

Tín dụng ngân hàng là hoạt động mà ngân hàng cấp tín dụng cho khách hàng dưới hình thức cho vay, bảo lãnh, chiết khấu thương phiếu và giấy tờ có giá, cho thuê tài chính và các hình thức khác theo qui định của Ngân hàng Nhà nước, hay nói cách khác Tín dụng ngân hàng là quan hệ chuyển nhượng quyền sử dụng vốn từ ngân hàng cho khách hàng trong một khoảng thời gian nhất định với một khoản chi phí nhất định.

Cũng như quan hệ tín dụng khác, tín dụng ngân hàng chứa đựng ba nội dung:

-Có sự chuyển nhượng quyền sử dụng vốn từ người sở hữu sang cho người sử dụng.

- Sự chuyển nhượng này có thời hạn hay mang tính tạm thời.

- Sự chuyển nhượng này có kèm theo chi phí.

#### *1.1.1.2. Phân loại tín dụng ngân hàng*

#### *1.1.1.3. Vai trò của tín dụng ngân hàng*

## 1.2. MỘT SỐ VẤN ĐỀ MỞ RỘNG TÍN DỤNG NGÂN HÀNG ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA

### 1.2.1. Khái niệm doanh nghiệp nhỏ và vừa

### 1.2.2. Đặc điểm doanh nghiệp nhỏ và vừa

### 1.2.3. Vai trò và vị trí của doanh nghiệp nhỏ và vừa

### 1.2.4. Mở rộng tín dụng ngân hàng

#### *1.2.4.1. Quan niệm mở rộng tín dụng*

Mở rộng tín dụng của NHTM là tăng qui mô cho vay trên cơ



sở kiểm soát được 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.

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

- Tăng dư nợ trên cơ sở kiểm soát được rủi ro ở mức cho phép nhằm đạt được hiệu quả kỳ vọng của ngân hàng, nghĩa là:

+ Việc kiểm soát rủi ro tuỳ theo chiến lược từng thời kỳ của ngân hàng.

+ Hiệu quả sử dụng vốn (mức sinh lời từ cho vay) đáp ứng tuỳ theo chiến lược từng thời kỳ.

Như vậy, việc mở rộng tín dụng của ngân hàng là tăng qui mô xét cho cùng là tăng tổng dư nợ vay của khách hàng, tăng số lượng khách hàng và mức dư nợ vay bình quân trên mỗi khách hàng. Theo đó nhằm kiểm soát được rủi ro và đạt được hiệu quả kỳ vọng. Tuy nhiên, tuỳ theo chiến lược từng thời kỳ của ngân hàng mà có thể đánh đổi giữa việc tăng qui mô cho vay và chấp nhận rủi ro hoặc giảm lợi nhuận mong muốn nhằm đạt được mục tiêu chính của ngân hàng.

#### *1.2.4.2. Tiêu chí đánh giá mở rộng tín dụng*

(i) Dư nợ

(ii) Số lượng khách hàng và sản phẩm cho vay của ngân hàng

(iii) Chỉ tiêu hiệu suất sử dụng vốn

(iiii) Tăng trưởng thu nhập

#### *1.2.4.3. Phương thức mở rộng tín dụng*

(i) Mở rộng đối tượng và gia tăng số lượng khách hàng

(ii) Tăng quy mô cho vay bình quân của khách hàng

#### *1.2.4.4. Sự cần thiết phải mở rộng tín dụng ngân hàng*

1/Nhìn từ giác độ ngành ngân hàng

2/ Nhìn từ giác độ nền kinh tế:

**1.2.5. Các nhân tố ảnh hưởng đến mở rộng tín dụng ngân hàng**

***1.2.5.1. Nhóm nhân tố bên trong Ngân hàng***

(i) Chính sách tín dụng của Ngân hàng

(ii) Năng lực tài chính

(iii) Công tác tổ chức của ngân hàng

(iiii) Thông tin tín dụng

(iiiii) Chất lượng của công tác thẩm định

(iiiiii) Cơ chế kiểm tra, kiểm soát

(iiiiiii) Đội ngũ cán bộ, nhân viên ngân hàng

***1.2.5.2. Nhóm nhân tố bên ngoài Ngân hàng***

*1/ Nhóm nhân tố thuộc về doanh nghiệp nhỏ và vừa*

(i) Năng lực tài chính của doanh nghiệp

(ii) Năng lực quản lý của doanh nghiệp

(iii) Đạo đức kinh doanh, uy tín của doanh nghiệp

(iiii) Tài sản đảm bảo

*2/ Nhóm nhân tố từ nền kinh tế*

(i) Chính sách pháp luật của Nhà nước

(ii) Môi trường chính trị xã hội

**Kết luận Chương 1**

Trong chương 1, bài luận văn đã hệ thống hóa những khái niệm cơ bản về tín dụng ngân hàng và DNNVV, quan niệm, tiêu chí đánh giá và các nhân tố ảnh hưởng đến việc mở rộng tín dụng đối với DNNVV. Ngoài ra luận văn còn cho thấy vai trò và vị trí của DNNVV trong kinh doanh ngân hàng, nền kinh tế và sự cần thiết phải mở rộng tín dụng đối với loại hình doanh nghiệp này.



**CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TẠI CHI NHÁNH NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN THÀNH PHỐ ĐÀ NẴNG**

**2.1.TỔNG QUAN VỀ CHI NHÁNH NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN THÀNH PHỐ ĐÀ NẴNG**

**2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển**

**2.1.2. Kết quả hoạt động của AGRIBANK Đà Nẵng trong thời gian 2006-2009**

**2.2. THỰC TRẠNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI DNNVV TẠI CHI NHÁNH NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN THÀNH PHỐ ĐÀ NẴNG GIAI ĐOẠN 2006–2009**

**2.2.1. Thực trạng DNNVV trên địa bàn thành phố Đà Nẵng**

**2.2.2.Thực trạng tín dụng đối với DNNVV tại AGRIBANK Đà Nẵng**

Hiện nay AGRIBANK Đà Nẵng triển khai hình thức tín dụng đối với DNNVV chủ yếu là tập trung ở hoạt động cho vay. Luận văn tập trung nghiên cứu hoạt động tín dụng dưới hình thức cho vay đối với các DNNVV.

***2.2.2.1. Qui trình cho vay tại AGRIBANK Đà Nẵng***

DNNVV là doanh nghiệp đáp ứng đủ các điều kiện do AGRIBANK Đà Nẵng qui định trong từng thời kỳ, xếp hạng doanh nghiệp và tiến hành cấp tín dụng.

*(i) Xác định giới hạn tín dụng (GHTD)*

*(ii) Cấp tín dụng (cho vay) gồm có các bước sau*

Quy trình thủ tục cho vay đối với khách hàng từng bước được chuẩn hóa nhưng vẫn chưa thực sự thuận tiện cho khách hàng. Đặc biệt quy trình xếp hạng chưa đánh giá tổng quát được khách hàng khách hàng, thời gian thẩm định và cho vay thường kéo dài và chưa có sự kiểm tra chéo nên dễ ảnh hưởng đến rủi ro cho khoản vay.

*2.2.2.2. Số lượng doanh nghiệp nhỏ và vừa có quan hệ tín dụng*

*Bảng 2.4: Số lượng DNNVV hệ tín dụng tại AGRIBANK Đà Nẵng*

| Thành phần | Năm 2006 | | Năm 2007 | | Năm 2008 | | Năm 2009 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Số lượng | Tỷ trọng | Số lượng | Tỷ trọng | Số lượng | Tỷ trọng | Số lượng | Tỷ trọng |
| DNNN | 14 | 2,4% | 35 | 5,8% | 36 | 5,7% | 37 | 5,5% |
| C.ty CP | 70 | 11,8% | 77 | 12,9% | 96 | 15,5% | 109 | 16,2% |
| TNHH | 330 | 55,7% | 331 | 55,3% | 344 | 55,2% | 383 | 57,2% |
| DNTN | 155 | 26,1% | 137 | 22,9% | 128 | 20,5% | 128 | 19,1% |
| HTX | 20 | 3,4% | 15 | 2,6% | 16 | 2,6% | 13 | 2% |
| DNCV ĐTNN | 4 | 0,6% | 3 | 0,5% | 3 | 0,5% | 0 | 0% |
| **Tổng cộng** | **593** | **100%** | **598** | **100%** | **623** | **100%** | **670** | **100%** |

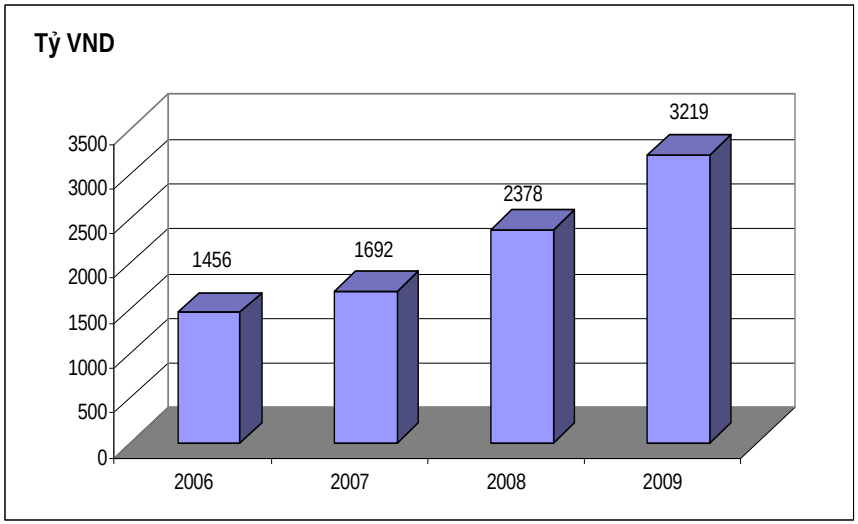
***Nguồn : Báo cáo tín dụng AGRIBANK Đà Nẵng***

*2.2.2.3. Tình hình dư nợ đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa*

DNNVV có quy mô vốn chủ sở hữu thấp, do vậy nhu cầu vốn để đầu tư cho sản xuất kinh doanh của họ là rất lớn. Trong những năm gần đây, quy mô tín dụng đối với DNNVV tại AGRIBANK Đà Nẵng đã tăng lên đáng kể qua các năm qua. Về dư nợ tín dụng đối với DNNVV: năm 2007 đạt 1.692 tỷ đồng tăng 236 tỷ đồng (tăng 16,2%) so với năm 2006; năm 2008 đạt 2.378 tỷ đồng tăng 686 tỷ đồng (tăng 40,6%) so với năm 2007; đến năm 2009 dư nợ cho vay DNNVV đã đạt được 3.219 tỷ đồng, tăng 841 tỷ đồng tức là tăng 35,4% so với năm 2008. Như vậy về số liệu tuyệt đối dư nợ cho vay DNNVV nhìn chung tăng dần qua từng năm.



*Biểu đồ 2.4: Dư nợ đối với DNNVV tại AGRIBANK Đà Nẵng*




*2.2.2.4. Cơ cấu dư nợ của AGRIBANK Đà Nẵng*

*Bảng 2.8: Cơ cấu dư nợ đối với DNNVV trong tổng dư nợ tại AGRIBANK Đà Nẵng*

Đơn vị : tỷ đồng

| Đối tượng | Năm 2006 | | Năm 2007 | | Năm 2008 | | Năm 2009 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Số tiền | Tỷ trọng | Số tiền | Tỷ trọng | Số tiền | Tỷ trọng | Số tiền | Tỷ trọng |
| Dư nợ DNNVV | 1.456 | 57,94% | 1.691 | 54,84% | 2.387 | 66,98% | 3.219 | 72,69% |
| Đối tượng khác | 1.057 | 42,06% | 1.393 | 45,16% | 1.177 | 33,02% | 1.210 | 27,31% |
| **T.cộng** | **2.513** | **100%** | **3.084** | **100%** | **3.564** | **100%** | **4.429** | **100%** |

***Nguồn : Báo cáo tín dụng AGRIBANK Đà Nẵng***

Bảng 2.8:Thể hiện rõ dư nợ tín dụng đối với DNNVV hiện đang chiếm một tỷ lệ rất lớn so với tổng dư nợ tín dụng của AGRIBANK

Đà Nẵng và tăng dần qua từng năm trong bốn năm qua. Điều này phản ánh rõ nét AGRIBANK Đà Nẵng trong việc chú trọng mở rộng và phát triển tín dụng đối với DNNVV của Ngân hàng. Một mặt thể hiện AGRIBANK Đà Nẵng vẫn duy trì được lượng khách hàng truyền thống là các doanh nghiệp lớn, nhưng mặt khác luôn quan tâm chú trọng đến đến khách hàng mới, đặc biệt là các DNNVV.

***2.2.2.5. Dư nợ đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa phân theo kỳ hạn***

Quy mô dư nợ tín dụng đối với DNNVV đã tăng lên qua các năm, cả dư nợ ngắn hạn và dư nợ trung dài hạn. Về mặt tỷ trọng có thể thấy quy mô tín dụng ngắn hạn chiếm tỷ lệ rất lớn so với quy mô tín dụng trung dài hạn. Tín dụng trung dài hạn chủ yếu tập trung vào các doanh nghiệp lớn, các tổng công ty có năng lực tài chính, có nguồn vốn lớn, giá trị tài sản đảm bảo lớn. Vì vậy, mặc dù về mặt tổng thể, doanh số cho vay, thu nợ và dư nợ tín dụng trung dài hạn chiếm tỷ trọng lớn, nhưng lại không nằm trong khu vực DNNVV mà thuộc về các doanh nghiệp lớn.

***2.2.2.6. Dư nợ đối với DNNVV theo loại hình doanh nghiệp***

Trong cơ cấu dư nợ đối với DNNVV xét theo loại hình doanh nghiệp từ năm 2006 đến năm 2009 của AGRIBANK Đà Nẵng nhìn chung đều tăng lên đối với các loại hình doanh nghiệp. Dư nợ cho vay đối với công ty cổ phần và công ty TNHH là chiếm tỷ lệ cao nhất so với doanh nghiệp nhà nước, doanh nghiệp tư nhân, hợp tác xã .

Dư nợ đối với doanh nghiệp nhà nước tuy vẫn có tăng về số tuyệt đối nhưng tỷ trọng ngày càng giảm dần, từ 13,13% năm 2007 xuống còn 9,63% năm 2008 và 8,69% vào năm 2009. Qua đó có thể thấy rằng AGRIBANK Đà Nẵng đang rất chú trọng đến các doanh nghiệp ngoài quốc doanh, vì số lượng các doanh nghiệp ngoài quốc doanh gần đây có tốc độ tăng trưởng rất nhanh, góp phần rất lớn vào



thu nhập của ngân hàng.

***2.2.2.7. Dư nợ đối với DNNVV theo ngành kinh tế***

Dư nợ cho vay đối với ngành thương mại-dịch vụ luôn chiếm tỷ lệ cao nhất so với các ngành khác, ngoài ra ngành xây dựng cũng tăng đều qua từng năm và chiếm tỷ trọng tương đối cao so với các ngành còn lại. Năm 2009 dư nợ của ngành xây dựng chiếm tỷ trọng cao nhất. Tuy nhiên theo thực trạng thì cơ cấu các DNNVV trên địa bàn TP ĐN chủ yếu hoạt động ở ngành thương mại-dịch vụ (chiếm tỷ trọng 66,2%), nên việc tập trung vốn qúa nhiều vào ngành xây dựng sẽ ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng, thực tế trong những năm qua nợ xấu chủ yếu tập trung vào ngành xây dựng và chiếm tỷ trọng cao.

***2.2.2.8. Dư nợ đối với DNNVV theo hình thức đảm bảo***

Cơ cấu dư nợ đối với DNNVV xét theo hình thức đảm bảo từ năm 2006 đến năm 2009 của AGRIBANK Đà Nẵng nhìn chung đều tăng lên và chủ yếu là nợ có tài đảm bảo. Cụ thể qua bảng sau:

***Bảng 2.12: Dư nợ tín dụng đối với DNNVV theo hình thức đảm bảo tại AGRIBANK Đà Nẵng***

Đơn vị : tỷ đồng

| Hình thức đảm bảo nợ vay | Năm 2006 | | Năm 2007 | | Năm 2008 | | Năm 2009 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Số tiền | Tỷ trọng | Số tiền | Tỷ trọng | Số tiền | Tỷ trọng | Số tiền | Tỷ trọng |
| C.cố-t.chấp | 718 | 49,3% | 803 | 47,5% | 1,113 | 46,8% | 1,458 | 45,3% |
| Bảo lãnh | 658 | 45,2% | 724 | 42,8% | 1,034 | 43,5% | 1,439 | 44,7% |
| BLNH khác | 17 | 1,2% | 27 | 1,6% | 33 | 1,4% | 103 | 3,2% |
| Tín chấp | 63 | 4,3% | 137 | 8,1% | 197 | 8,3% | 219 | 6,8% |
| **Tổng dư nợ** | **1,456** | **100%** | **1,691** | **100%** | **2,378** | **100%** | **3,219** | **100%** |

***Nguồn : Báo cáo tín dụng AGRIBANK Đà Nẵng***

***2.2.2.9. Tỷ lệ thu hồi nợ xấu đối với các DNNVV***

Tình hình thu hồi nợ xấu đối với các DNNVV tại AGRIBANK Đà Nẵng trong những năm gần đây được thể hiện qua bảng sau:

***Bảng 2.13: Tỷ lệ thu hồi nợ xấu của các DNNVV***

Đơn vị : tỷ đồng

| Chỉ tiêu | Năm 2006 | Năm 2007 | Năm 2008 | Năm 2009 |
|---|---|---|---|---|
| Dư nợ xấu | 52 | 68 | 71 | 155 |
| Thu nợ xấu | 35 | 42 | 41 | 59 |
| **Tỷ lệ thu hồi nợ xấu** | **67,3%** | **61,76%** | **57,74%** | **38,06%** |

***Nguồn : Báo cáo tín dụng AGRIBANK Đà Nẵng***

Số liệu tại bảng 2.13 cho thấy tỷ lệ thu hồi nợ xấu đang ở mức cao (năm 2006: 67,3%; năm 2007: 61,76%; năm 2008: 57,74%; năm 2009:38,06%). Tuy nhiên tỷ lệ thu hồi nợ xấu đã giảm qua từng năm, chứng tỏ cho vay các DNNVV trong thời gian qua có gặp phải những khó khăn nhất định, nợ xấu có dấu hiệu gia tăng qua từng năm.

***2.2.2.10. Tỷ lệ nợ khó đòi đối với các DNNVV***

Tình hình nợ khó đòi đối với các DNNVV tại AGRIBANK Đà Nẵng trong những năm gần đây được thể hiện qua bảng sau:

***Bảng 2.14: Tỷ lệ nợ khó đòi của các DNNVV***

Đơn vị : tỷ đồng

| Chỉ tiêu | Năm 2006 | Năm 2007 | Năm 2008 | Năm 2009 |
|---|---|---|---|---|
| Dư nợ | 1.456 | 1.691 | 2.378 | 3.219 |
| Nợ khó đòi | 176 | 188 | 207 | 180 |
| **Tỷ lệ nợ khó đòi** | **12,08%** | **11,11%** | **8,70%** | **5,59%** |

***Nguồn : Báo cáo tín dụng AGRIBANK Đà Nẵng***

Tỷ lệ nợ khó đòi đối với các DNNVV tại AGRIBANK Đà Nẵng là khá cao trong các năm 2006, 2007, năm 2008 và tỷ lệ nợ khó đòi giảm dần qua từng năm. Năm 2006 tỷ lệ này là 12,08%, năm



2007 giảm xuống 11,11%, năm 2008 là 8,7% và đến năm 2009 tỷ lệ này giảm xuống còn là 5,59%. Tỷ lệ nợ khó đòi giảm đi nhiều, một mặt thể hiện AGRIBANK Đà Nẵng đang tập trung mở rộng tín dụng đối với DNNVV và mặt khác cũng chú ý đến việc thu hồi các khoản nợ khó đòi để nâng cao chất lượng tín dụng.

***2.2.2.11. Tỷ lệ thu hồi nợ xử lý rủi ro đối với các DNNVV***

Đây cũng là chỉ tiêu đánh giá khả năng thực hiện các biện pháp để thu hồi nợ của AGRIBANK Đà Nẵng

***Bảng 2.15: Tỷ lệ thu hồi nợ xử lý rủi ro của các DNNVV***

Đơn vị : tỷ đồng

| Chỉ tiêu | Năm 2006 | Năm 2007 | Năm 2008 | Năm 2009 |
|---|---|---|---|---|
| Dư nợ xử lý rủi ro | 116 | 128 | 147 | 120 |
| Thu nợ xử lý rủi ro | 19 | 21 | 25 | 29 |
| **Tỷ lệ thu hồi nợ xử lý rủi ro** | **16,37%** | **16,4%** | **17,0%** | **24,16%** |

***Nguồn : Báo cáo tín dụng AGRIBANK Đà Nẵng***

Tỷ lệ thu hồi nợ xử lý rủi ro tăng qua từng năm, (năm 2006: 16,37% ; năm 2007: 16,4% ; năm 2008: 17,0% ; năm 2009: 24,16%). Tuy tỷ lệ thu hồi nợ xử tăng lên 24,16% vào năm 2009, nhưng dư nợ xử lý rủi ro vẫn còn tương đối cao 120 tỷ đồng, điều này chứng tỏ việc thu hồi nợ xử lý rủi ro là rất khó khăn, mặt dù AGRIBANK Đà Nẵng đã rất tập trung chú ý trong việc thu hồi nợ.

***2.2.2.12. Tình hình thu lãi đối với các DNNVV***

Quy mô thu lãi từ hoạt động cho vay đối với các DNNVV đã tăng lên đáng kể trong các năm qua. Năm 2007 đạt 295 tỷ đồng tăng 68 tỷ đồng (tăng 29,9%) so với năm 2006; năm 2008 đạt 398 tỷ đồng tăng 103 tỷ đồng (tăng 34,9%) so với năm 2007; đến năm 2009 đạt được 469 tỷ đồng, tăng 71 tỷ đồng tức là tăng 17,8% so với năm

2008. Như vậy về số liệu tuyệt đối, số tiền thu lãi cho vay DNNVV nhìn chung tăng dần qua từng năm. Điều này phản ánh sự nổ lực của AGRIBANK Đà Nẵng trong việc quản lý chặc chẽ các khoản cho vay, mặt khác chứng tỏ DNNVV vay vốn tại AGRIBANK Đà Nẵng đang hoạt động có hiệu quả.

***2.2.2.13. Tỷ lệ thu nhập lãi ròng trên tổng thu nhập đối với các DNNVV***

Thu lãi ròng của các DNNVV tại AGRIBANK Đà Nẵng đã tăng liên tục qua từng năm (năm 2006: 85 tỷ đồng; năm 2007: 119 tỷ đồng; năm 2008: 163 tỷ đồng; năm 2009: 156 tỷ đồng). Trong các năm qua, thì có năm 2009 là số thu lãi ròng và tổng thu nhập có giảm xuống, nguyên nhân của tình trạng này là các DNNVV chịu ảnh hưởng của khủng hoảng kinh tế, đặc biệt là các DNNVV hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh bất động sản, nên chưa có khả năng thanh toán các khoản nợ. Ngoài ra tỷ lệ thu nhập lãi ròng trên tổng thu nhập cũng đang mức tương đối cao và tăng dần qua từng năm. Điều này cho thấy rằng ngân hàng đã và đang quản lý một danh mục khách hàng DNNVV hoạt động có hiệu quả, đây cũng là cơ sở để ngân hàng nâng cao hiệu quả hoạt động, tăng khả năng sinh lời của mình.

**2.2.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến mở rộng tín dụng đối với DNNVV tại AGRIBANK Đà Nẵng**

***(i) Từ phía AGRIBANK Đà Nẵng***

Quy trình thủ tục cho vay đối với khách hàng tuy từng bước được chuẩn hóa nhưng vẫn chưa thực sự thuận tiện. Dư nợ cho vay chủ yếu là dư nợ có tài sản đảm bảo, định giá thấp so với NH cùng địa bàn, nên khách hàng khó tiếp cận được nguồn vốn vay từ NH.

Khả năng huy động vốn của Chi nhánh vẫn chưa đáp ứng được nhu cầu vay của khách hàng nên nhiều khoản vay bị từ chối, lãi suất huy động chưa thực sự hấp dẫn so với các NHTM khác cùng địa bàn.



Cán bộ tín dụng vẫn chưa thực sự chủ động tìm kiếm khách hàng mà chỉ mới dừng lại việc khách hàng tìm đến ngân hàng, nên số lượng khách hàng còn khiêm tốn so với số lượng DN trên địa bàn.

Mạng lưới hoạt động tuy có mở rộng nhưng vẫn chưa xứng tầm của một ngân hàng lớn trên địa bàn, các điểm giao dịch chủ yếu cho vay thể nhân mà chưa giải quyết được nhiều cho vay doanh nghiệp.

***(ii) Từ phía doanh nghiệp nhỏ và vừa***

*Không có phương án, dự án kinh doanh khả thi và thiếu vốn tự có tham gia vào phương án:* Một số doanh nghiệp lập phương án kinh doanh còn mang nặng tính chủ quan, không tính toán đến các yếu tố thị trường và nhân tố khách quan khác. Theo quy định của NH thì nếu là dự án đầu tư mới thì vốn tự có tham gia dự án là 30% tổng vốn đầu tư, đây cũng là khó khăn đối với phần lớn các DNNVV.

*Không đủ tài sản thế chấp:* Khi vay vốn thì cần phải có tài sản để đảm bảo vốn vay, phòng ngừa rủi ro khi phương án, dự án sản xuất kinh doanh gặp khó khăn ngoài dự kiến, hoạt động không có hiệu quả. Trong khi đó, các DNNVV thường có nguồn vốn tự có thấp, phần lớn là nguồn đi vay, tài sản bảo đảm không nhiều.

*Thiếu minh bạch trong hoạt động:* Việc thực hiện chế độ kế toán thống kê của doanh nghiệp chưa được nghiêm túc. Chưa có quy định về kiểm toán bắt buộc, nên các báo cáo thường không đúng theo chế độ hiện hành, gây khó khăn cho cán bộ làm công tác thẩm định.

***(iii) Từ phía nền kinh tế***

Chính sách của Nhà nước tuy thông thoáng hơn trước và áp dụng nhiều ưu đãi đối với DN, nhưng vẫn chưa thực sự khoa học và đồng bộ, chưa phù hợp với môi trường cạnh tranh của thị trường.

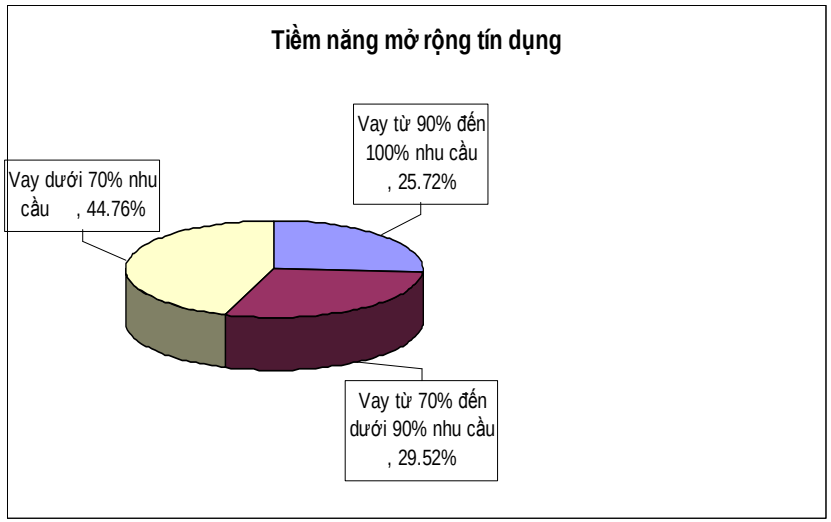
Thời gian qua ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng tài chính dẫn đến nguồn vốn khan hiếm, thêm vào đó NHNN thắt chặt tín dụng nên tác động không nhỏ đến việc mở rộng cho vay DNNVV.

Trên địa bàn tính đến cuối năm 2009 có hơn 53 chi nhánh NH cấp một, cạnh tranh gay gắt, chấp nhận rủi ro, các NH lôi kéo khách hàng đang quan hệ tín dụng với những NH trước đó về phía mình.

**2.2.4. Khảo sát, điều tra về tình hình quan hệ tín dụng của ngân hàng đối với các DNNVV**

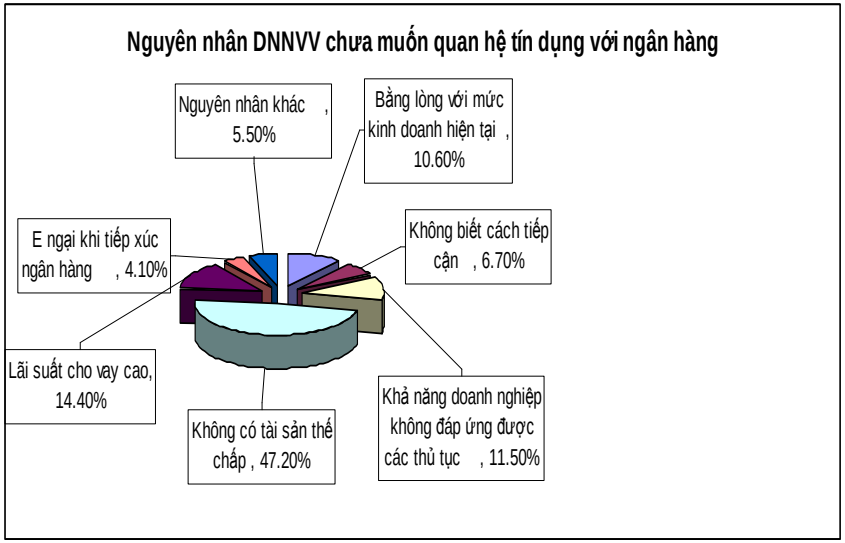
Để có thể đánh giá một cách toàn diện hơn về mở rộng tín dụng đối với các DNNVV tại AGRIBANK Đà Nẵng, học viên đã khảo sát trực tiếp các DNNVV trên địa bàn thành phố Đà Nẵng. Khảo sát chú trọng những lĩnh vực chính, tác động trực tiếp đến việc vay vốn, những vướng mắc, khó khăn trong quá trình tiếp cận vay vốn ngân hàng. Trong 250 phiếu phát ra, thu về 210 phiếu từ 210 DNNVV.

***Biểu đồ 2.10: Khảo sát tiềm năng mở rộng tín dụng DNNVV tại AGRIBANK Đà Nẵng***






***Biểu đồ 2.11: Khảo sát nguyên nhân DNNVV chưa muốn quan hệ tín dụng tại AGRIBANK Đà Nẵng***




## 2.3. ĐÁNH GIÁ CHUNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI DNNVV TẠI CHI NHÁNH NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN THÀNH PHỐ ĐÀ NẴNG

**2.3.1. Những thành tựu đạt được**

+ Dư nợ cho vay DNNVV trên tổng dư nợ tăng liên tục trong 4 năm qua 2006 – 2009. Ngân hàng cung ứng kịp thời nhu cầu vốn ngắn hạn cho các DNNVV, đáp ứng một phần vốn trung dài hạn, tạo điều kiện giúp các DNNVV hoạt động kinh doanh có hiệu quả hơn.

+ Nợ xấu được khống chế dưới 5% phù hợp với định hướng của NHNN. Tỷ lệ nợ khó đòi trên tổng dư nợ cho vay DNNVV giảm dần, góp phần làm giảm nợ khó đòi xuống một cách đáng kể, nâng cao chất lượng và hiệu quả tín dụng của AGRIBANK Đà Nẵng.

+ Thu nhập từ hoạt động tín dụng đối với DNNVV tăng lên,

chiếm một tỷ trọng lớn trong tổng lợi nhuận từ hoạt động tín dụng của AGRIBANK Đà Nẵng, chứng tỏ định hướng phát triển đối với khu vực DNNVV là hoàn toàn đúng đắn.

+ Hoạt động tín dụng cho các DNNVV vừa giúp Ngân hàng mở rộng được thị phần vừa phát triển được các dịch vụ ngân hàng hiện đại, nâng cao uy tín và khả năng cạnh tranh của ngân hàng.

+ Việc gia tăng tín dụng đối với DNNVV đã giúp cho AGRIBANK Đà Nẵng có điều kiện nâng cao trình độ, khả năng tiếp cận khách hàng của đội ngũ cán bộ, nhân viên của ngân hàng.

**2.3.2. Những mặt còn tồn tại**

+ Số lượng DNNVV tiếp cận được vốn ngân hàng còn thấp

+ Tăng trưởng dư nợ DNNVV chưa tương xứng với nhu cầu của DNNVV và tiềm năng của Ngân hàng

+ Đáp ứng nhu cầu tín dụng trung và dài hạn còn hạn chế

+ Xem trọng tài sản đảm bảo nợ vay

+ Điều hành lãi suất chưa linh hoạt

+ Khả năng kiểm soát nội bộ chưa cao

+ Tỷ lệ thu hồi nợ xử lý rủi ro thấp

**2.3.3. Nguyên nhân của những tồn tại**

***2.3.3.1. Nguyên nhân bên trong AGRIBANK Đà Nẵng***

***2.3.3.2. Nguyên nhân bên ngoài AGRIBANK Đà Nẵng.***

**Kết luận chương 2**

Chương 2 đề cập đến thực trạng về hoạt động tín dụng đối với các DNVVN tại AGRIBANK Đà Nẵng, những kết quả đã đạt được về hoạt động tín dụng của ngân hàng đối với DNVVN, đồng thời cũng cho thấy được thực trạng hoạt động của DNNVV trên địa bàn. Quá trình hoạt động tín dụng kinh doanh ngân hàng, vẫn còn tồn tại nhiều hạn chế gây trở ngại cho công tác mở rộng tín dụng đối với DNNVV.



# CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP MỞ RỘNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TẠI CHI NHÁNH NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN THÀNH PHỐ ĐÀ NẴNG

## 3.1. ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN DNNVV

### 3.1.1. Chủ trương phát triển DNNVV của nền kinh tế

### 3.1.2. Định hướng mở rộng tín dụng đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa của AGRIBANK Đà Nẵng đến năm 2015

***3.1.2.1. Định hướng chung của AGRIBANK Đà Nẵng***

***3.1.2.2. Định hướng về hoạt động tín dụng đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa của AGRIBANK Đà Nẵng***

## 3.2. GIẢI PHÁP MỞ RỘNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI DNNVV TẠI CHI NHÁNH NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN THÀNH PHỐ ĐÀ NẴNG

### 3.2.1. Đa dạng hóa đối tượng khách hàng

DNNVV có quy mô nhỏ, năng động, thích ứng nhanh với sự thay đổi của thị trường, bộ máy kinh doanh thường gọn nhẹ, tuy vậy sự ra đời cũng như hoạt động của nhiều DN còn một số điểm chưa rõ ràng, minh bạch, việc mở rộng cho vay đối tượng này cần phải linh hoạt. Ngoài ra DNNVV rất đa dạng về quy mô, loại hình doanh nghiệp, ngành nghề kinh doanh, do vậy nhu cầu về mức vốn vay, thời hạn vay, phương thức trả gốc lãi… là không giống nhau. Chính vì vậy mà ngân hàng với phương châm *"Lấy hiệu quả kinh doanh của khách hàng làm mục tiêu phục vụ", AGRIBANK Đà Nẵng đưa ra những loại hình tín dụng phù hợp với từng yêu cầu của khách hàng..*

### 3.2.2. Đẩy mạnh huy động vốn, đảm bảo đủ nguồn vốn để đáp ứng nhu cầu vay vốn của các DNNVV, đặc biệt là nhu cầu vay vốn trung dài hạn

Tổ chức tốt công tác huy động vốn cũng góp phần quan trọng vào việc hỗ trợ tín dụng. Một thực trạng là DNNVV được vay chủ

yếu là tín dụng ngắn hạn (chiếm hơn 55%) khiến cho các DNNVV gặp khó khăn trong việc tiếp cận nguồn vốn tài trợ trung và dài hạn. Vì vậy cần có những biện pháp nhằm xây dựng cơ cấu nguồn vốn hợp lý, thu hút lượng vốn trung và dài hạn, tạo cơ sở cho việc mở rộng cho vay trung dài hạn đối với DNNVV. Để làm tốt công tác huy động, ngân hàng cần thực hiện tốt các biện pháp sau:

*(i) Biện pháp liên quan đến lãi suất*

*(ii) Chính sách sản phẩm*

*(iii) Biện pháp về tâm lý*

**3.2.3. Đa dạng hóa hình thức đảm bảo nợ vay và ngành nghề cho vay**

Việc thẩm định và quyết định cho vay của AGRIBANK Đà Nẵng dựa nhiều vào giá trị tài sản đảm bảo nợ vay. Trong khi đó, DNNVV không có hoặc không đủ tài sản thế chấp để vay vốn, đây cũng chính là trở ngại lớn nhất cho DNNVV tiếp cận đến vốn vay ngân hàng. Để khắc phục trở ngại này, cần phải thay đổi phương pháp thẩm định và hình thức đảm bảo nợ vay, *đánh giá rủi ro của các khoản vay dựa trên giá trị tài sản thế chấp bằng phương pháp tính điểm tín dụng, từ đó xếp hạng doanh nghiệp. Ngân hàng có thể cho vay tín chấp hoặc đảm bảo một phần tài sản, phân tán rủi ro theo ngành nghề, lĩnh vực, đa dạng hoá danh mục đầu tư,* đồng thời xác định được hướng mở rộng tín dụng vào ngành nghề có lợi nhuận cao, ổn định, thu hẹp hoặc loại bỏ những phương án, ngành nghề kinh doanh có hiệu quả thấp, không đem lại hiệu quả cho ngân hàng.

**3.2.4. Xây dựng chính sách lãi suất cho vay linh hoạt đối với các DNNVV**

Một trong những vấn đề DNNVV quan tâm nhất khi đến vay vốn ngân hàng là lãi suất vì lãi suất ảnh hưởng trực tiếp đến lợi nhuận của doanh nghiệp. Do vậy, mức lãi suất phải hợp lý, hình thành trên



cơ sở thoả thuận với khách hàng, hài hoà lợi ích ngân hàng và doanh nghiệp. AGRIBANK Đà Nẵng nên thực hiện chính sách linh hoạt nhằm thu hút và giữ khách hàng, lấy lãi suất để làm công cụ kích thích các doanh nghiệp hoạt động có hiệu quả, cụ thể là:

*(i) Chính sách lãi suất phải linh hoạt theo đối tượng vay vốn*

*(ii) Đa dạng hoá các loại hình lãi suất để tạo điều kiện phù hợp với chu kỳ sản xuất kinh doanh của các DNNVV*

**3.2.5. Xây dựng chiến lược Marketing hướng tới DNNVV**

Ngân hàng cần phải có chiến lược makerting, trọng tâm là chính sách khách hàng nhằm giới thiệu quảng cáo các dịch vụ, cơ chế, điều kiện cũng như những quy định về nghiệp vụ tín dụng để DN hiểu và thấy được quyền lợi và trách nhiệm của họ đối với ngân hàng.

**3.2.6. Phát triển các sản phẩm trọn gói cho DNNVV**

Một trong những mong muốn của các doanh nghiệp nói chung và DNNVV nói riêng là được sử dụng những sản phẩm trọn gói, đa tiện ích giúp cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp được tiến hành một cách hiệu quả, tiện lợi, nhanh chóng. Mặt khác, tín dụng và dịch vụ trọn gói bao gồm cung ứng tín dụng và các dịch vụ bảo hiểm, kinh doanh ngoại tệ, thanh toán quốc tế... sẽ cho phép ngân hàng khai thác toàn diện các tiềm năng hợp tác với khách hàng DNNVV.

**3.2.7. Nâng cao chất lượng công tác thẩm định đối với DNNVV**

*(i) Thực hiện thu thập thông tin khách hàng*

*(ii) Phân tích đánh giá khách hàng*

**3.2.8. Kiểm tra giám sát khoản vay**

+ Kiểm tra trước, trong và sau khi cho vay: Thiết lập kế hoạch kiểm tra theo qui định với đầy đủ những nội dung cơ bản.

+ Kiểm tra và định giá tài sản đảm bảo hàng năm.

+ Thành lập và duy trì Tổ xử lý nợ tại AGRIBANK Đà Nẵng.

+ Kết hợp với các cơ quan thẩm quyền trong việc xử lý tài sản bảo đảm khoản vay.

**3.2.9. Nhóm giải pháp bổ trợ**

***3.2.9.1. Không ngừng nâng cao trình độ của cán bộ tín dụng của ngân hàng***

Nâng cao trình độ cán bộ tín dụng, đào tạo để cán bộ có đủ kiến thức chuyên môn cũng như kiến thức về kinh tế thị trường.

Tổ chức thi tuyển một cách công bằng, nghiêm túc, khách quan tuyển chọn những người có năng lực, tâm huyết với nghề.

Bố trí sắp xếp sử dụng đội ngũ cán bộ tín dụng phải phù hợp với vị trí yêu cầu của từng công việc. Phân rõ trách nhiệm pháp lý của từng vị trí công tác, đảm bảo quyền lợi gắn với trách nhiệm.

***3.2.9.2. Cung cấp các dịch vụ tư vấn kinh doanh cho khách hàng***

Tư vấn hỗ trợ lập dự án, thu xếp vốn. Phát hành trái phiếu, dịch vụ trọn gói như tiền gửi, dịch vụ tài khoản, dịch vụ trả lương.

Hỗ trợ cho DN nắm được các thông tin về giá cả biến động trên thị trường, thông tin về sản phẩm dịch vụ mới, chính sách mới....

Tư vấn cho doanh nghiệp nên đầu tư và nâng cấp thiết bị công nghệ nào cho. phù hợp với mô hình tổ chức sản xuất của đơn vị.

Thực hiện tư vấn tái cấu trúc tài chính, cơ cấu nợ đối với các doanh nghiệp có sức chống đỡ yếu trong điều kiện hiện nay.

Tổ chức các cuộc hội thảo liên quan đến hoạt động của doanh nghiệp (Cơ chế cho vay; cơ chế bảo đảm tiền vay; xử lý nợ…)

***3.2.9.3. Tiếp cận, tìm hiểu và xây dựng thông tin tín dụng***

Xây dựng hệ thống thông tin tín dụng (TTTD) phải được thực hiện trên nguyên tắc "Hiểu biết khách hàng". Hệ thống thông tin của AGRIBANK Đà Nẵng phải được sắp xếp phân loại một cách khoa học theo những tiêu thức khác nhau như :



- Thông tin về các khách hàng có quan hệ với ngân hàng

- Thông tin về thực trạng và dự báo xu hướng phát triển của các ngành kinh tế.

- Các thông tin pháp lý cập nhật có liên quan đến hoạt động cho vay: Các văn bản, quy chế ngân hàng, chỉ đạo của ngân hàng cấp trên.

***3.2.9.4. Hiện đại hoá công nghệ ngân hàng***

- Triển khai thanh toán trực tiếp với hệ thống SWIFT, đảm bảo luân chuyển vốn, chứng từ nhanh chóng, quản lý vốn ngoại tệ tập trung.
- Từng bước hiện đại hoá phương tiện thanh toán không dùng tiền.
- Nâng cấp các phương tiện, thiết bị tin học làm việc của ngân hàng.

***3.2.9.5. Tăng cường công tác kiểm tra kiểm soát nội bộ Chi nhánh***

Tham mưu cho lãnh đạo trong việc thực thi hoạt động cho vay, tuân thủ qui trình nghiệp vụ, qui định của Pháp luật, nhằm cảnh báo và đưa ra giải pháp chấn chỉnh những lệch lạc và hạn chế rủi ro.

**3.3. KIẾN NGHỊ**

**3.3.1. Đối với ủy ban nhân dân thành phố Đà Nẵng**

***3.3.1.1. Thành phố cần có chính sách hỗ trợ thông tin, xúc tiến thương mại và đào tạo nguồn nhân lực cho các DNNVV***

***3.3.1.2. Xây dựng và công bố công khai các quy hoạch tổng thể và chi tiết phát triển các ngành nghề trên địa bàn Thành Phố Đà Nẵng***

***3.3.1.3. Chỉ đạo các sở, ngành giải quyết vướng mắc trong việc cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất và tháo gỡ khó khăn về mặt bằng sản xuất cho các DNNVV***

***3.3.1.4. Phối hợp với NHNN Việt Nam đẩy nhanh việc thành lập Quỹ bảo lãnh tín dụng cho các DNNVV trên địa bàn Đà Nẵng***

**3.3.2. Đối với Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam**

***3.3.2.1. Xây dựng và định hướng đối tượng khách hàng mục tiêu trong từng giai đoạn cụ thể***

***3.3.2.2. Rà soát, bổ sung, chỉnh sửa các thủ tục, quy trình cho vay theo hướng linh hoạt, gọn nhẹ, đáp ứng nhanh chóng cho khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa, phù hợp với đặc thù hoạt động kinh doanh của ngân hàng***

***3.3.2.3. Thực hiện các quy định đảm bảo an toàn mở rộng tín dụng; tăng cường công tác quản lý, kiểm tra và giám sát về việc chấp hành các nguyên tắc, thủ tục cho vay, thông qua việc lập các tín hiệu dự báo rủi ro tín dụng***

***3.3.2.4. Tăng cường công tác đào tạo cán bộ tín dụng và cán bộ thẩm định, để đáp ứng nhu cầu kinh doanh và hội nhập quốc tế***

**3.3.3. Đối với Ngân hàng Nhà nước thành phố Đà Nẵng**

**Kết luận Chương 3**

Chương 3 đã đưa ra những định hướng mở rộng tín dụng của nền kinh tế và AGRIBANK Đà Nẵng. Xây dựng các nhóm giải pháp nhằm mở rộng tín dụng đối với các DNNVV có quan hệ tín dụng tại AGRIBANK Đà Nẵng trong thời gian tới. Đề cập đến một số kiến nghị nhằm hỗ trợ cho việc mở rộng tín dụng đối với các DNNVV tại AGRIBANK Đà Nẵng trong thời gian sắp tới.

## KẾT LUẬN

Mặc dù trong điều kiện phải đương đầu và chịu sự cạnh tranh găy gắt của các ngân hàng thương mại trên địa bàn, nhưng AGRIBANK Đà Nẵng luôn là một trong những ngân hàng hàng đầu và khẳng định vị trí của mình qua kết quả hoạt động kinh doanh và uy tín trên thị trường trong và ngoài nước. Tuy nhiên, việc mở rộng tín dụng đối với DNNVV đang còn khiêm tốn và chưa đạt được



mong muốn và xứng tầm của AGRIBANK Đà Nẵng, trong khi đó nhu cầu vay vốn của các DNNVV trên địa bàn lại quá cao. Với mục đích nghiên cứu mở rộng tín dụng đối với DNNVV tại AGRIBANK Đà Nẵng, trên cơ sở vận dụng các phương pháp nghiên cứu, luận văn đã hoàn thành một số nội dung sau:

***** Hệ thống hóa cơ sở lý luận về tín dụng ngân hàng, khái quát chung DNNVV và mở rộng tín dụng đối với DNNVV.

***** Phân tích thực trạng hoạt động tín dụng đối với DNNVV, những khó khăn, vướng mắc cũng như nguyên nhân về mở rộng tín dụng của AGRIBANK Đà Nẵng.

***** Trên cơ sở đó luận văn đã đưa ra một số giải pháp nhằm mở rộng tín dụng đối với DNNVV tại AGRIBANK Đà Nẵng, đồng thời mạnh dạn đề xuất kiến nghị với cấp có thẩm quyền trong việc hỗ trợ đối với DNNVV.

Mặc dù, đề tài đã cố gắng nghiên cứu, phân tích và đưa ra những giải pháp trực tiếp và gián tiếp đến hoạt động mở rộng tín dụng đối với DNNVV, với mục đích cuối cùng là nhằm tạo tiếng nói chung giữa DNNVV với ngân hàng để đạt được kết quả hai bên cùng có lợi, đặc biệt góp phần cho sự phát triển chung của nền kinh tế – xã hội. Tuy nhiên, việc mở rộng tín dụng đối với DNNVV là một vấn đề lớn, theo đó  trong quá trình nghiên cứu luận văn cũng không tránh khỏi những sai sót mang tính chủ quan, rất mong nhận được những ý kiến đóng góp nhằm giúp cho tác giã hoàn thiện hơn trong công tác nghiên cứu của mình.

Tác giả xin chân thành cảm ơn đến Qúi Thầy, Cô đã tạo điều kiện hướng dẫn, quan tâm giúp đỡ trong quá trình học tập và nghiên cứu. Đặc biệt là Giáo viên hướng dẫn PGS.TS Lâm Chí Dũng đã tận tình chỉ dẫn trong suốt thời gian thực hiện và hoàn thành luận văn.