

VÕ THỊ THU HIỀN

**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 (VIETINBANK ĐÀ
NẴNG)**

Chuyên ngành: Tài Chính – Ngân Hàng

Mã số: 60.34.20

TÓM TẮT LUẬN VĂN THẠC SĨ QUẢN TRỊ KINH DOANH

Đà Nẵng - 2011

**Công trình được hoàn thành tại
Đại học Đà Nẵng**

Người hướng dẫn khoa học: PGS. TS VÕ XUÂN TIẾN

Phản biện 1: TS. Nguyễn Hòa Nhân

Phản biện 2: TS. Nguyễn Phú Thái

Luận văn đã được bảo vệ tại Hội đồng chấm Luận văn
Thạc sĩ Quản trị Kinh doanh họp tại Đại học Đà Nẵng vào ngày
31 tháng 12 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

Nhờ có hoạt động của hệ thống ngân hàng mà các doanh nghiệp có điều kiện mở rộng sản xuất, cải tiến máy móc công nghệ, tăng năng suất lao động, nâng cao hiệu quả kinh tế. Tuy nhiên trong những năm gần đây cho thấy ngân hàng chưa hoàn thành tốt vai trò của mình đối với nền kinh tế, đặc biệt là khu vực kinh tế tư nhân. Nhận thức được vấn đề, NHCT Đà Nẵng đã có nhiều cố gắng mở rộng tín dụng đáp ứng nhu cầu xã hội, nhu cầu của người tiêu dùng và phát triển Ngân hàng. Tuy nhiên, với những gì đạt được chưa phải là đã tương xứng với tiềm năng của ngân hàng cũng như của các doanh nghiệp thuộc khu vực kinh tế tư nhân, việc không ngừng mở rộng cho vay đối với các doanh nghiệp thuộc khu vực kinh tế tư nhân là rất cần thiết để NHCT Đà Nẵng không ngừng mở rộng và phát triển, chính vì vậy Tôi đã chọn đề tài: “**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 (Vietinbank Đà Nẵng)**” làm luận văn tốt nghiệp của mình.

2. Mục đích nghiên cứu

- Hệ thống hoá các vấn đề lý luận liên quan đến tín dụng và mở rộng tín dụng trong các NHTM.
- Phân tích thực trạng hoạt động mở rộng tín dụng tại NHCT Đà Nẵng thời gian qua.
- Đề xuất giải pháp nhằm mở rộng tín dụng tại NHCT Đà Nẵng thời gian tới.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

- a. Đối tượng nghiên cứu

Là những vấn đề lý luận và thực tiễn liên quan đến hoạt động tín dụng tại NHCT Đà Nẵng.

b. Phạm vi nghiên cứu

- Nội dung: đề tài chỉ nghiên cứu một số nội dung chủ yếu của việc mở rộng tín dụng tại NHCT Đà Nẵng.
- Không gian: đề tài nghiên cứu việc mở rộng tín dụng tại NHCT Đà Nẵng.
- Thời gian: Các giải pháp đề xuất trong đề tài có ý nghĩa trong vài năm đến.

4. Phương pháp nghiên cứu

Để thực hiện mục tiêu nghiên cứu trên, đề tài sử dụng các phương pháp sau:

- Phương pháp phân tích thực chứng, phương pháp phân tích chuẩn tắc;
- Phương pháp điều tra, khảo sát, phương pháp chuyên gia;
- Phương pháp phân tích, so sánh, tổng hợp...

5. Cấu trúc của luận văn

Ngoài phần mục lục, mở đầu, danh mục các biểu và danh mục tài liệu tham khảo, đề tài được chia làm 3 chương:

Chương 1. Một số vấn đề lý luận về mở rộng tín dụng trong các tổ chức NHTM

Chương 2. Thực trạng mở rộng tín dụng đối với các doanh nghiệp thuộc khu vực kinh tế tư nhân tại NHCT Đà Nẵng trong thời gian qua

Chương 3. Một số giải pháp nhằm mở rộng tín dụng đối với các doanh nghiệp thuộc khu vực kinh tế tư nhân tại NHCT Đà Nẵng trong thời gian tới.

Sau đây là tóm tắt nội dung các chương của luận văn.

CHƯƠNG 1

MỘT SỐ VẤN ĐỀ LÝ LUẬN VỀ MỞ RỘNG TÍN DỤNG TRONG CÁC TỔ CHỨC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1. Một số vấn đề cơ bản về tín dụng ngân hàng

1.1.1. Một số khái niệm

Ngân hàng thương mại: là một tổ chức tài chính cung cấp một danh mục các dịch vụ tài chính đa dạng nhất, đặc biệt là tín dụng, tiết kiệm và dịch vụ thanh toán và thực hiện nhiều chức năng tài chính nhất so với bất kỳ một tổ chức kinh doanh nào khác trong nền kinh tế.

Tín dụng: là một phạm trù kinh tế thể hiện quan hệ vay mượn giữa người cho vay và người đi vay dựa trên nguyên tắc hoàn trả.

Tín dụng ngân hàng là quan hệ tín dụng giữa ngân hàng, các tổ chức tín dụng với các chủ thể trong nền kinh tế. Đối tượng của tín dụng ngân hàng là vốn tiền tệ.

1.1.2. Đặc điểm của doanh nghiệp thuộc khu vực kinh tế tư nhân

Doanh nghiệp thuộc khu vực kinh tế tư nhân: là những doanh nghiệp sở hữu tư nhân về tư liệu sản xuất, có cơ sở sản xuất, kinh doanh độc lập, đã đăng ký kinh doanh theo pháp luật hiện hành, bao gồm: công ty TNHH, công ty cổ phần, công ty hợp danh và doanh nghiệp tư nhân được gọi chung là doanh nghiệp dân doanh. Các doanh nghiệp này hoạt động theo luật doanh nghiệp.

- Đặc điểm:

Có số lượng doanh nghiệp lớn; năng động, linh hoạt, dễ thích nghi; thiếu vốn trong đầu tư kinh doanh, khả năng tiếp cận nguồn vốn NH hạn chế; trình độ công nghệ thấp và chất lượng lao động còn thấp; khả năng quản lý còn yếu, thiếu tính chuyên nghiệp; báo cáo chưa phản ánh đúng thực trạng tài chính, thiếu độ tin cậy.

1.1.3. Ý nghĩa của mở rộng tín dụng đối với doanh nghiệp thuộc khu vực kinh tế tư nhân

- Giúp DN phát triển kinh doanh;
- Góp phần đáp ứng các nhu cầu vay vốn ngày càng tăng của toàn xã hội;
- Giúp NH làm tốt chức năng trung gian tài chính trong nền kinh tế;
- Góp phần cải tiến tình hình tài chính của NH;
- Góp phần lành mạnh hoá quan hệ kinh tế xã hội.

1.2. Nội dung của mở rộng tín dụng đối với các doanh nghiệp thuộc khu vực kinh tế tư nhân

1.2.1. Mở rộng nguồn vốn huy động

Mở rộng nguồn vốn huy động là làm tăng quy mô nguồn vốn tại Ngân hàng ở dưới mọi hình thức huy động ngắn hạn, dài hạn, đồng tiền huy động là VNĐ hay ngoại tệ.

Phải mở rộng nguồn vốn huy động bởi vì nguồn vốn huy động quyết định quy mô của khối lượng tín dụng mà NH phát ra.

Việc mở rộng nguồn vốn huy động là vận dụng triệt để và linh hoạt các hình thức huy động vốn. Nâng cao năng lực hoạt động của mạng lưới huy động, đẩy mạnh công tác tuyên truyền, quảng bá các hoạt động huy động vốn của chi nhánh bằng nhiều hình thức sinh động và hiệu quả.

1.2.2. Mở rộng đối tượng cho vay

Mở rộng đối tượng cho vay là làm tăng số lượng khách hàng, tăng phạm vi không gian cung cấp tín dụng đến từng địa bàn, khu vực dân cư, nhằm tạo thuận lợi cho khách hàng đến giao dịch.

Việc mở rộng đối tượng cho vay có thể thực hiện bằng cách khuyến khích, kích thích các nhóm khách hàng của đối thủ cạnh tranh chuyển sang sử dụng sản phẩm dịch vụ của ngân hàng mình. Nếu

trước đây sản phẩm này chỉ nhằm vào một đối tượng nhất định thì nay thu hút thêm nhiều đối tượng khác bằng cách xâm nhập vào thị trường mới, thị trường mà khách hàng chưa biết đến sản phẩm của NH mình, nhóm khách hàng này có thể xếp vào khu vực thị trường còn bỏ trống mà NH có thể khai thác.

1.2.3. Mở rộng quy mô cho vay

Mở rộng quy mô cho vay là nói đến tăng trưởng dư nợ cho vay, tăng dư nợ bình quân trên một khách hàng, dư nợ cho vay đối với các ngành, các thành phần kinh tế, các nhóm khách hàng, tăng thu nhập bình quân cho vay, kiểm soát rủi ro.

Mở rộng quy mô tín dụng làm tăng tỉ phần tín dụng trong tài sản có của NHTM, cho phép NHTM thu được lợi nhuận cao, vì tín dụng vẫn là nghiệp vụ mang lại lợi tức cao nhất cho các NHTM, góp phần mở rộng quy mô sản xuất của các thành phần kinh tế, giúp khách hàng phát huy hết tiềm năng góp phần phát triển kinh tế đất nước.

Để tăng mức dư nợ bình quân mỗi khách hàng, ngân hàng phải đưa ra thêm nhiều sản phẩm dịch vụ tiện ích, nhằm đáp ứng tốt hơn nữa sự hài lòng và thoả mãn của khách hàng ngày càng cao, vì đây là những khách hàng hiện đang có quan hệ vay vốn tại ngân hàng, nếu đáp ứng tốt sự thoả mãn khách hàng sẽ vay vốn mức cao hơn.

1.2.4. Mở rộng kỳ hạn cho vay

Mở rộng kỳ hạn cho vay có nghĩa là đa dạng hoá các loại kỳ hạn cho vay, linh động trong việc xác định kỳ hạn cho vay đáp ứng mọi yêu cầu của khách hàng.

Việc mở rộng kỳ hạn cho vay giúp cho khách hàng có thêm nhiều sự lựa chọn, giúp NH có thêm nhiều sản phẩm vay vốn cung cấp nhu cầu đa dạng của khách hàng, tạo điều kiện cho khách hàng lựa chọn hình thức phù hợp với nhu cầu sử dụng vốn của mình.

1.2.5. Mở rộng điều kiện cho vay

Mở rộng điều kiện cho vay là mở rộng những điều kiện đối với khách hàng vay vốn, bằng những cơ chế chính sách như tài sản đảm bảo tiền vay, đối tượng khách hàng vay không phải thực hiện biện pháp bảo đảm tiền vay, theo mức độ tín nhiệm của từng khách hàng để có cơ chế chính sách ưu đãi về lãi suất, biện pháp áp dụng bảo đảm tiền vay phù hợp.

Mở rộng điều kiện cho vay sẽ tạo cho khách hàng được tiếp cận vốn ngân hàng thuận tiện, nhất là cơ chế về đảm bảo tiền vay, lãi suất vay và các chính sách đãi ngộ đối với khách hàng truyền thống, có khả năng tài chính tốt, vay trả thường xuyên, có uy tín và số tiền vay lớn.

Mở rộng điều kiện cho vay phải đi đôi với kiểm soát được chất lượng tín dụng. Mở rộng điều kiện cho vay sẽ tăng được số lượng khách hàng vay, qua đó dư nợ vay cũng tăng theo, sẽ tạo điều kiện cho việc mở rộng tín dụng.

1.2.6. Mở rộng phương thức cho vay

Mở rộng phương thức cho vay có nghĩa là mở thêm, tăng thêm nhiều phương thức cho vay khác.

Việc đa dạng hoá các hình thức, phương thức cấp tín dụng sẽ giúp cho NH có thêm nhiều sản phẩm dịch vụ để phục vụ nhu cầu ngày càng đa dạng, phong phú của khách hàng, tạo điều kiện thuận lợi cho KH lựa chọn hình thức phù hợp với mục đích sản xuất kinh doanh, phục vụ đời sống của mình, giúp cho NHTM phân tán rủi ro trong hoạt động.

Mở rộng phương thức cho vay khắc phục tình trạng tùy tiện trong giải quyết cho vay, phải căn cứ theo từng đối tượng khách hàng và nhu cầu, mục đích vay vốn...để áp dụng phương thức cho vay phù hợp.

1.2.7. Tăng doanh thu và lợi nhuận cho NHTM

Mở rộng tín dụng là một hệ thống các biện pháp liên quan đến

việc khuyến khích trương tín dụng để đạt mục tiêu đã hoạch định, hạn chế rủi ro, đảm bảo an toàn trong kinh doanh của NHTM.

Để thực hiện được mục tiêu là mang lại lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh, trong đó TD vẫn là hoạt động chiếm tỷ trọng chính của NH hiện nay.

Mở rộng TD vừa cho phép NH giữ vững được KH cũ, đồng thời thu hút thêm KH mới, qua đó mở rộng TD cũng giúp NH phân tán bớt rủi ro trong kinh doanh và tăng thêm được lợi nhuận.

1.3. Nhân tố ảnh hưởng đến việc mở rộng tín dụng

1.3.1. Các nhân tố khách quan

- Chính sách tiền tệ và tài chính của nhà nước bao gồm các chính sách như dự trữ pháp định, chính sách chiết khấu, chính sách thị trường mở, chính sách hạn chế hay thắt chặt tín dụng bằng các chỉ tiêu cụ thể.

- Nhân tố của các DN thuộc khu vực kinh tế tư nhân

1.3.2. Các nhân tố chủ quan bao gồm

- Năng lực điều hành của chủ doanh nghiệp như trình độ, khả năng và đạo đức của nhà quản trị;

- Cơ chế tín dụng của ngân hàng bao gồm cơ chế cho vay, cơ chế bảo đảm tiền vay, cơ chế phân loại tài sản có, trích lập và sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro trong hoạt động NH, cơ chế điều hành lãi suất theo tín hiệu thị trường;

- Năng lực và phẩm chất, đạo đức của nhân viên ngân hàng;

- Hệ thống thông tin khách hàng;

- Chính sách chăm sóc khách hàng;

1.4. Một số bài học kinh nghiệm về mở rộng tín dụng ở các nước

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG MỞ RỘNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI CÁC DOANH NGHIỆP THUỘC KHU VỰC KINH TẾ TƯ NHÂN TẠI NHCT ĐÀ NẴNG TRONG THỜI GIAN QUA

2.1. Tình hình cơ bản của NHCT Đà Nẵng ảnh hưởng đến mở rộng tín dụng đối với các DN thuộc khu vực kinh tế tư nhân

2.1.1 Đặc điểm của NHCT Đà Nẵng

NHCT Đà Nẵng là đơn vị hạch toán phụ thuộc của NHCT Việt Nam.

2.1.2. Đặc điểm của các doanh nghiệp thuộc khu vực kinh tế tư nhân tại TP Đà Nẵng ảnh hưởng đến hoạt động tín dụng

- Lĩnh vực kinh doanh: đa dạng trong các lĩnh vực thương nghiệp, dịch vụ và công nghiệp, ngoài ra lĩnh vực đầu tư xây dựng cơ bản cũng khá phát triển trong những năm gần đây.

- Quy mô hoạt động: đa phần là các doanh nghiệp vừa và nhỏ.

- Điều kiện hoạt động: số lượng lớn nhưng quy mô kinh doanh, năng lực tài chính (vốn chủ sở hữu, hệ số tự tài trợ, vốn lưu động ròng, các chỉ tiêu ROA, ROE) còn thấp do đó việc sản xuất kinh doanh còn nhiều hạn chế do chưa có kinh nghiệm trong sản xuất, công nghệ còn lạc hậu.

- Kết quả hoạt động kinh doanh: một số trường hợp làm ăn tốt còn lại là hoạt động không được hiệu quả.

2.2. Thực trạng mở rộng tín dụng đối với các doanh nghiệp thuộc khu vực kinh tế tư nhân tại NHCT Đà Nẵng trong thời gian qua

2.2.1. Tình hình huy động vốn thời gian qua

Nguồn vốn huy động của NHCT Đà Nẵng chủ yếu từ các cá nhân và doanh nghiệp, thể hiện qua bảng số liệu sau:

Bảng 2.1: Tình hình huy động vốn theo đối tượng qua các năm

Stt	Đối tượng huy động	2008		2009		2010	
		số tiền (tỷ đồng)	tỷ trọng (%)	số tiền (tỷ đồng)	tỷ trọng (%)	số tiền (tỷ đồng)	tỷ trọng (%)
1	DN	381	36	501	42	660	43
2	Cá nhân	609	58	638	54	810	53
3	TCTD khác	19	2	12	1	24	2
4	ĐCTC	51	4	32	3	47	2
	Tổng cộng	1.060	100	1.183	100	1.541	100

(Nguồn: Báo cáo thống kê NHCT Đà Nẵng)

Bảng 2.1 cho thấy: nguồn vốn qua các năm đều tăng, tuy nhiên tăng không nhiều, nguyên nhân là do sự cạnh tranh gay gắt trong việc thu hút nguồn tiền gửi từ dân cư. Ngoài ra sự xoay chuyển chậm chạp của NHCT Việt Nam không theo kịp biến động của lãi suất huy động trên thị trường khiến chi nhánh thua thiệt trong cuộc đua huy động vốn. Tuy nhiên không thể không thừa nhận sự cố gắng của NHCT Đà Nẵng.

2.2.2. Thực trạng của mở rộng quy mô cho vay

a. Thực trạng dư nợ

Dư nợ cho vay qua các năm đều tăng, thể hiện qua bảng số liệu:

Bảng 2.2: Dư nợ cho vay tại NHCT Đà Nẵng

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010
Tổng dư nợ cho vay (tỷ đồng)	1.051	1.457	1.952
Tăng (+), giảm (-)		+406	+495

(Nguồn: Báo cáo thống kê của NHCT Đà Nẵng)

Bảng 2.2 cho thấy, tổng dư nợ cho vay nền kinh tế đạt 1.952 tỷ đồng, tăng 495 tỷ so với cuối năm 2009, tỷ lệ tăng trưởng 34%, đạt 94% so với kế hoạch giao. Năm 2008 là 1.051 tỷ đồng, năm 2009 là 1.457 tỷ đồng, tăng 406 tỷ đồng so với năm 2008.

Trong tổng dư nợ cho vay các thành phần kinh tế, khu vực kinh tế tư nhân cũng chiếm một lượng đáng kể

Dư nợ cho vay đối với các DN TKV KTTN tại NHCT Đà Nẵng năm 2008 là 495 tỷ đồng, năm 2009 là 671 tỷ đồng, tăng 176 tỷ đồng so với năm 2008, năm 2010 là 963 tỷ đồng, tăng 292 tỷ đồng so với năm 2009.

b. Thực trạng tốc độ tăng trưởng dư nợ

Tốc độ tăng trưởng dư nợ bình quân của các TCTD trên địa bàn TP Đà Nẵng năm 2010 là 5,71%, tốc độ tăng trưởng dư nợ qua các năm của NHCT Đà Nẵng tăng cao, bình quân gần 35%. Năm 2009, tốc độ tăng trưởng dư nợ tăng 38,6% so với năm 2008, năm 2010 tốc độ tăng trưởng dư nợ tăng 33,9% so với năm 2009. Tốc độ tăng trưởng dư nợ cao phần nào phản ánh được quy mô hoạt động tín dụng tại NHCT Đà Nẵng.

Tốc độ tăng trưởng dư nợ chung đạt khá cao, tốc độ tăng trưởng dư nợ đối với các DN TKV KTTN cũng rất cao, bình quân gần 40%. Tốc độ tăng trưởng dư nợ đối với các DN TKV KTTN năm 2009 tăng 35,5% so với năm 2008, tốc độ tăng trưởng dư nợ đối với các DN TKV KTTN năm 2010 tăng 43,5% so với năm 2009.

c. Thực trạng mở rộng cho vay theo thời hạn

Hiện nay, NHCT Đà Nẵng cho vay theo nhu cầu vốn, nếu nhu cầu vay vốn sản xuất kinh doanh thì thời gian cho vay dưới 1 năm, nhu cầu vay vốn đầu tư dự án thì thời gian cho vay trên 1 năm. Hình thức này dẫn đến nhiều DN không thể vay vốn do không phù hợp với chu kỳ sản xuất kinh doanh

Dư nợ cho vay đối với các DN TKV KTTN chủ yếu là dư nợ cho vay ngắn hạn, thể hiện qua bảng số liệu sau:

Bảng 2.3: Dư nợ cho vay đối với DN TKV KTTN theo thời hạn

Chỉ tiêu	Năm 2008		Năm 2009		Năm 2010	
	Số tiền (tỷ đồng)	Tỷ trọng (%)	Số tiền (tỷ đồng)	Tỷ trọng (%)	Số tiền (tỷ đồng)	Tỷ trọng (%)
1. Dư nợ ngắn hạn	258	52	383	56	578	60
2. Dư nợ trung & dài hạn	238	48	289	43	385	40
Tổng dư nợ	496	100	672	100	963	100

(Nguồn: Báo cáo thống kê NHCT Đà Nẵng)

Năm 2008, dư nợ cho vay ngắn hạn đối với các DN TKV KTTN đạt 258 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 52% tổng dư nợ cho vay đối với DN TKV KTTN, năm 2009, đạt 383 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 56,99%, năm 2010, đạt 578 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 60%.

Năm 2008, dư nợ cho vay trung dài hạn đạt 238 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 48% tổng dư nợ vay cho vay đối với DN TKV KTTN, năm 2009 đạt 289 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 43%, năm 2010 đạt 385 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 40%.

d. Thực trạng mở rộng cho vay phân theo ngành kinh tế

NHCT Đà Nẵng cho vay bổ sung vốn lưu động cho các DN thuộc tất cả các ngành công nghiệp, xây dựng, thương mại dịch vụ, giao thông vận tải, bưu điện, nông lâm thủy sản.

Ngành thương mại, dịch vụ luôn dẫn đầu qua các năm, năm 2010 đạt 327 tỷ đồng. Ngành công nghiệp khai thác chế biến đứng thứ 2, năm 2010 đạt 269 tỷ đồng. Kế đến là ngành xây dựng, năm 2010 đạt

181 tỷ đồng. Ngành vận tải kho bãi, thông tin xếp thứ 4, năm 2010 đạt 108 tỷ đồng. Cuối cùng là ngành bất động sản và hoạt động khác.

e. Thực trạng mở rộng cho vay phân theo loại hình kinh tế

Trong cơ cấu doanh nghiệp vay vốn hiện nay tại NHCT Đà Nẵng được chia thành 3 loại hình DN chính là doanh nghiệp Nhà nước, doanh nghiệp cổ phần và doanh nghiệp tư nhân. Mỗi loại doanh nghiệp có nhu cầu vay vốn và sử dụng vốn khác nhau. Tình hình cho vay đối với các doanh nghiệp này thể hiện qua bảng số liệu sau:

Bảng 2.4: Tình hình cho vay đối với DN thuộc KV KTTN phân theo loại hình doanh nghiệp

Stt	Chỉ tiêu	Năm 2008		Năm 2009		Năm 2010	
		Số tiền (tỷ đồng)	Tỷ trọng (%)	Số tiền (tỷ đồng)	Tỷ trọng (%)	Số tiền (tỷ đồng)	Tỷ trọng (%)
1	Dư nợ Cty TNHH	67	14%	94	14%	147	15%
2	Dư nợ DNCP	336	68%	474	71%	662	69%
3	Dư nợ DNTN	93	19%	104	15%	154	16%
	Tổng dư nợ	496	100	672	100	963	100

(Nguồn: Báo cáo thống kê NHCT Đà Nẵng)

Bảng 2.4 cho thấy tỷ trọng dư nợ của các loại hình DN có sự biến động tuy nhiên còn ở mức thấp và chưa có sự biến động mạnh mẽ, qua các năm tỷ trọng dư nợ nhìn chung không có sự biến động nhiều. DNCP vẫn là loại hình DN có mức dư nợ cao tương ứng tỷ trọng năm 2008 là 67,8%; năm 2009 tỷ trọng là 70,6% và sang năm 2010 là 68,7% tổng dư nợ. Bên cạnh đó tỷ trọng dư nợ đối với

Cty TNHH lại tăng lên khi năm 2008 tỷ trọng này chỉ có 13,5% sau đó tăng lên 14% năm 2009 và 15,3% năm 2010

f. Thực trạng mở rộng số lượng khách hàng vay vốn

Để mở rộng quy mô cho vay, trong những năm qua NHCT Đà Nẵng đã chú trọng đến mở rộng cho vay đến các đối tượng khách hàng, tăng số lượng khách hàng. Chính vì vậy, số lượng khách hàng vay vốn qua các năm đều tăng. Năm 2009 tăng 55 khách hàng so với năm 2008, tỷ lệ 27,5%. Năm 2010 tăng 95 khách hàng so với năm 2009, tỷ lệ 37,25%. Điều này chứng tỏ NHCT Đà Nẵng nhiều năm qua chú trọng đến việc tăng số lượng khách hàng vay vốn tại NH. 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, đặc biệt là khách hàng ở xa trung tâm thành phố Đà Nẵng.

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

Dư nợ bình quân trên một khách hàng đối với DN TKV KTTN tăng đều qua các năm.

Năm 2008 dư nợ bình quân là 2.500 trđ, năm 2009 là 2.631 trđ, tăng 131 trđ so với năm 2008, tốc độ tăng trưởng dư nợ bình quân là 5,24%. Năm 2010 là 2.751 trđ, tăng 120 trđ so với năm 2009, tốc độ tăng trưởng dư nợ bình quân là 4,56%. Điều này chứng tỏ chi nhánh đã chú trọng đến công tác tăng trưởng dư nợ đối với các khách hàng là DN TKV KTTN.

2.2.3. Thực trạng về mở rộng mạng lưới cho vay

NHCT Đà Nẵng là chi nhánh NHTM Nhà nước có số lượng các phòng giao dịch nhiều nhất trên địa bàn TP Đà Nẵng. Hiện nay, NHCT Đà Nẵng có 14 phòng giao dịch, sắp tới sẽ mở thêm 1 phòng giao dịch tại Sân bay TP Đà Nẵng nâng tổng phòng giao dịch thành 15 phòng. Trên một tuyến đường Hùng Vương dài chưa đến 1 km mà

có tới 3 phòng giao dịch của NHCT Đà Nẵng đặt trụ sở. Trong khi đó, địa bàn huyện Hoà Vang rất rộng lớn với nhiều cơ hội tìm kiếm, mở rộng khách hàng vay vốn thì lại không có phòng giao dịch nào được mở.

2.2.4. Thực trạng về mở rộng dịch vụ cho vay

NHCT Đà Nẵng chỉ cho vay một số ít sản phẩm, chủ yếu tập trung vào những sản phẩm cho vay truyền thống. Bảng số liệu dưới thể hiện:

Bảng 2.5: Dịch vụ cho vay tại NHCT Đà Nẵng

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010
1.Số món chiết khấu, tái chiết khấu giấy tờ có giá	5	7	6
2.Số món cho vay chương trình tín dụng JIBIC giai đoạn 1	1	1	1
3.Số món cho vay chương trình tín dụng Việt Đức (DEG)	1	1	0
4.Số món cho vay đầu tư dự án	211	254	267
5.Số món cho vay doanh nghiệp vệ tinh	0	0	1
6.Số món cho vay vốn lưu động	1.242	1.756	2.052
7.Số món cho vay hỗ trợ xuất khẩu	0	0	10
Tổng cộng	1.460	2.019	2.337

(Nguồn: Báo cáo thống kê NHCT Đà Nẵng)

Từ năm 2008-2010 dịch vụ cho vay của NHCT Đà Nẵng chủ yếu tập trung vào các sản phẩm truyền thống như cho vay vốn lưu động, cho vay dự án đầu tư...mà chưa mở rộng các sản phẩm, đáp ứng mục

đích vay vốn đa dạng của khách hàng, nguyên nhân là do chi nhánh không đẩy mạnh công tác tuyên truyền, quảng bá, cán bộ tín dụng ngại thay đổi, không giới thiệu những tiện ích của các sản phẩm... mà chỉ tập trung vào những sản phẩm cho vay truyền thống. Từ đó không tạo ra sự khác biệt, tính cạnh tranh cao của sản phẩm để thu hút khách hàng vay vốn.

2.2.5. Thực trạng về mở rộng điều kiện cho vay

NHCT Đà Nẵng khá cứng nhắc trong việc thẩm định cho vay, nhất là đối với các doanh nghiệp thuộc khu vực KTTN. Căn cứ theo hình thức đảm bảo, hoạt động cho vay đối với các DN TKV KTTN chủ yếu được đảm bảo dưới các hình thức đảm bảo chính: thế chấp, cầm cố và bảo lãnh của bên thứ 3. Trong cơ cấu cho vay đối với các DN TKV KTTN, hình thức thế chấp luôn chiếm tỷ trọng cao nhất. Tài sản bảo đảm của doanh nghiệp nhà nước cũng rất linh hoạt như máy móc thiết bị, nhà xưởng, kho hàng hoá, công nợ của khách hàng thậm chí là tài sản hình thành trong tương lai... thì đối với các doanh nghiệp thuộc khu vực kinh tế tư nhân chỉ bó gọn trong việc thế chấp quyền sử dụng đất và quyền sở hữu nhà, đôi lúc có nhận xe ô tô nhưng rất hiếm.

2.2.6. Thực trạng về mở rộng phương thức cho vay

NHCT có nhiều phương thức cho vay nhưng việc sử dụng các phương thức còn hạn chế, thực hiện cho vay theo các phương thức đơn giản, truyền thống như cho vay hạn mức, cho vay từng lần và cho vay theo dự án đầu tư, các phương thức này khá thụ động, không đáp ứng được nhu cầu đa dạng của các doanh nghiệp, các phương thức cho vay khác hầu như không được chú ý đến.

Phương thức cho vay hạn mức chỉ áp dụng cho các DN từng có quan hệ tín dụng với NHCT Đà Nẵng. Điều này dẫn đến bất cập là các DN lần đầu vay vốn tại NHCT, có nhu cầu vay vốn thường xuyên sẽ phải vay vốn từng lần. Phương thức cho vay theo dự án đầu tư bắt buộc DN phải lập dự án để NH thẩm định, điều này gây khó khăn do những khách hàng có dự án tốt nhưng không có khả năng lập dự án, vì thế NH cũng bỏ qua một dự án tốt để đầu tư.

2.2.7. Thực trạng về việc tăng doanh thu và lợi nhuận từ mở rộng tín dụng

Mục tiêu mở rộng tín dụng đối với các doanh nghiệp thuộc khu vực kinh tế tư nhân của ngân hàng là làm tăng doanh thu và mang lại lợi nhuận, tuy nhiên kết quả không phải lúc nào cũng như mong muốn. Trong hoạt động kinh doanh, ngân hàng luôn cố gắng tối đa hóa doanh thu, tối thiểu hóa chi phí để thu được nhiều lợi nhuận. Lợi nhuận tăng qua các năm, nhưng chủ yếu tăng từ thu khác chính là thu nợ đã xử lý rủi ro, còn tăng từ hoạt động mở rộng tín dụng chưa nhiều. NHCT Đà Nẵng có nhiều nỗ lực trong việc mở rộng tín dụng đối với các DN TKV KTTN nhưng kết quả đạt được còn rất khiêm tốn, doanh số cho vay có tăng nhưng chưa tương xứng với chi phí và công sức NH bỏ ra.

2.3. Nguyên nhân của thực trạng trên

2.3.1. Nguyên nhân từ phía ngân hàng

Để đánh giá chính xác nguyên nhân của thực trạng là do đâu, tác giả đã tổ chức điều tra, kết quả điều tra 190 khách hàng cho thấy: có 126 khách hàng đã từng vay vốn NHCT Đà Nẵng, trong đó có 58 khách hàng còn quan hệ, số lượng khách hàng chưa tiếp cận vay vốn là 64 khách hàng. Nguyên nhân tồn tại như sau:

- Hoạt động marketing và quảng cáo còn hạn chế
- Mạng lưới kinh doanh không phù hợp
- Điều kiện cho vay vẫn còn phức tạp, rườm rà
- Phương thức cho vay áp dụng còn hạn chế
- Cơ chế lãi suất còn cứng, thiếu linh hoạt
- Cơ chế đảm bảo tiền vay còn cứng
- Thời gian thẩm định cho vay lâu

2.3.2. Nguyên nhân từ phía doanh nghiệp đi vay

- Trình độ của những người lãnh đạo DN thuộc khu vực KTTN
- Năng lực, uy tín của Doanh nghiệp thuộc khu vực KTTN

2.3.3. Nguyên nhân từ môi trường kinh doanh bên ngoài

a. Chủ trương chính sách của Đảng và Nhà nước

Chính sách càng mở rộng thì hoạt động của các tổ chức càng dễ dàng, DN có thể nhận được nguồn tài trợ theo nhu cầu, giúp DN kịp thời nắm bắt các cơ hội kinh doanh.

b. Môi trường kinh tế

Đây chính là môi trường sống của DN thuộc KV KTTN và của cả các NHTM. Hiện nay, nền kinh tế nước ta có nhiều biến động và bất ổn, thị trường thế giới cũng có nhiều biến động, tác động mạnh đến hoạt động kinh tế cũng như hoạt động của NH.

c. Môi trường chính trị- xã hội

Một môi trường chính trị ổn định sẽ làm cho các DN yên tâm khi đầu tư và kích thích họ tăng cường mở rộng sản xuất. Bên cạnh đó, quan điểm, nhận thức của xã hội về DN thuộc KV KTTN cũng có vai trò quyết định đối với sự tồn tại và phát triển của các DN này.

CHƯƠNG 3

MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM MỞ RỘNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI CÁC DOANH NGHIỆP THUỘC KHU VỰC KINH TẾ TƯ NHÂN TẠI NHCT ĐÀ NẴNG TRONG THỜI GIAN TỚI

3.1. Các căn cứ để đề xuất giải pháp

3.1.1. Căn cứ vào xu hướng phát triển DN TKV KTTN trên địa bàn

Tại TP Đà Nẵng, các doanh nghiệp thuộc khu vực kinh tế tư nhân có nhiều chuyển biến tích cực và tăng trưởng khá trên các lĩnh vực xuất khẩu, thương mại, du lịch, vận tải, công nghiệp, xây dựng.

3.1.2. Căn cứ vào chiến lược phát triển của NHCT Đà Nẵng

Để tồn tại và phát triển, NHCT Đà Nẵng bám sát định hướng phát triển của NHCT Việt Nam cũng như định hướng phát triển kinh tế xã hội của TP Đà Nẵng. NHCT Đà Nẵng xác định phải mở rộng thị trường hoạt động, tăng cường mối quan hệ chặt chẽ với khách hàng truyền thống, đồng thời mở rộng đối tượng khách hàng vay mới theo hướng an toàn hiệu quả, cho vay DN thuộc KV KTTN, ưu tiên cho các DN xuất khẩu, phát triển dịch vụ NH theo một quy trình khép kín.

3.2. Các giải pháp khác

3.2.1. Các giải pháp mở rộng nguồn vốn

NHCT Đà Nẵng hoạt động tại địa bàn là trung tâm của khu vực miền Trung, tập trung nhiều các Công ty, cơ quan hàng đầu của các ngành, các cá nhân có nguồn tiền gửi lớn, NHCT Đà Nẵng có thể chia các khách hàng gửi tiền thành các nhóm sau:

- (1) Nhóm khách hàng là dân cư

(2) Nhóm khách hàng là các doanh nghiệp, định chế tài chính, tổ chức quốc tế

Để tăng khả năng huy động vốn từ các nhóm khách hàng trên, NHCT Đà Nẵng cần có các chính sách sau:

- Đối với nhóm khách hàng dân cư

- Đẩy mạnh công tác tuyên truyền, quảng bá bằng nhiều hình thức sinh động và hiệu quả như phát tờ rơi, treo băng rôn. Thực hiện chính sách tiền gửi linh hoạt. Kết hợp chính sách lãi suất huy động vốn với chính sách khuyến mại quà tặng. Thành lập tổ chăm sóc khách hàng cá nhân thuộc P.KHCN. Đẩy mạnh công tác phát hành giấy tờ có giá.

- Đối với nhóm khách hàng là các doanh nghiệp

Thành lập một tổ chăm sóc khách hàng thuộc phòng KHDN, khuyến khích các DN để tiền ở tài khoản tiền gửi tại NH để được hưởng ưu đãi về lãi suất cho vay và giảm phí sử dụng các dịch vụ khác của NH. Đẩy mạnh phát triển sản phẩm dịch vụ thu hộ ngân sách NN, chi trả lương cho cán bộ công nhân viên, thanh toán tiền điện, nước... qua thẻ ATM.

3.2.2. Các giải pháp mở rộng quy mô cho vay

a. Giải pháp mở rộng số lượng khách hàng

NHCT Đà Nẵng cần đa dạng hoá đối tượng KH. Nếu từ trước đến nay, KH có quan hệ tín dụng với NHCT Đà Nẵng chủ yếu là DNNN thì nay NHCT Đà Nẵng cần tập trung hướng tới các DN TKV KTTN

Việc mở rộng TD đối với các DN TKV KTTN đòi hỏi CBTD vừa biết năng động, nhìn nhận đâu là KH đáng tin cậy, vừa phải phân tích xem KH nào chây ì hay kinh doanh xấu dẫn đến không trả được nợ. NHCT Đà Nẵng phải chấp nhận kiểu ‘năng nhặt chặt bị’, không chê những khoản vay nhỏ.

b. Giải pháp mở rộng mạng lưới cho vay

NHCT Đà Nẵng có thể gom ba phòng giao dịch trên đường Hùng Vương thành một phòng giao dịch lớn. Hai phòng giao dịch còn lại mở ở quận Liên Chiểu và huyện Hòa Vang mỗi nơi một phòng.

Cần chủ động tuyên truyền trên các phương tiện thông tin đại chúng, phối hợp với ban quản lý các khu công nghiệp, trung tâm tư vấn DN của TP...., tổ chức các cuộc hội đàm DN để giới thiệu về hai phòng giao dịch mới mở, những sản phẩm tín dụng, các dịch vụ của NH và lắng nghe những chia sẻ của DN về những vướng mắc trong việc tiếp cận nguồn vốn NH, từ đó có những biện pháp cụ thể để thu hút KH.

c. Giải pháp mở rộng cho vay phân theo ngành kinh tế

Mục tiêu phát triển kinh tế xã hội của TP Đà Nẵng là phần đầu trở thành một trong những Trung tâm dịch vụ của miền Trung và cả nước, ưu tiên phát triển công nghiệp chế biến, thương mại dịch vụ, xây dựng nên có nhiều DN hoạt động rất phát triển với số vốn lớn trong lĩnh vực này..

NH cần có những sản phẩm mới, đa dạng và linh hoạt để đáp ứng tối đa nhu cầu vay vốn. Cần thành lập bộ phận chuyên trách hoạt động Marketing để nghiên cứu thị trường và tìm kiếm KH.

3.2.3. Đáp ứng linh hoạt các nhu cầu về thời hạn cho vay

NHCT Đà Nẵng cần cho vay theo phương án vay vốn của DN sẽ tối ưu được nhược điểm này vì khi cho vay theo phương án có thể dự án đầu tư có thời gian thu hồi vốn dưới 1 năm vẫn có thể cho vay ngắn hạn, đối với các nhu cầu vốn lưu động có thể cho vay với thời hạn trên 1 năm tùy thuộc vào chu kỳ sản xuất kinh doanh. Vay vốn theo dự án đầu tư, NHCT Đà Nẵng cần kéo dài thời gian cho vay hơn. Ngoài ra, đối với cho vay ngành xây lắp, NH nên cho vay trung dài hạn vốn lưu động để phù hợp với đặc thù của ngành.

3.2.4. Giải pháp mở rộng điều kiện cho vay

- NHCT không nên xem tài sản bảo đảm là điều kiện hàng đầu để quyết định có cho vay, mà là tính khả thi và hiệu quả của dự án, phương án vay vốn, năng lực tài chính, uy tín của khách hàng. NH có thể cho vay có bảo đảm được hình thành trong tương lai như nhà xưởng, công trình xây dựng gắn liền với đất...Nên mở rộng đối tượng nhận làm tài sản bảo đảm trong tương lai như nguyên vật liệu, hàng hoá, thành phẩm...Đối với những KH có tình hình tài chính lành mạnh, hoạt động kinh doanh hiệu quả nhưng không đủ tài sản thế chấp, hướng dẫn khách hàng tiếp cận với Ngân hàng Phát triển để làm thủ tục bảo lãnh cho DN vay vốn. Cần đơn giản hoá các thủ tục cấp TD, thời gian quyết định cấp tín dụng thực hiện nhanh chóng, áp dụng các chính sách lãi suất, phí dịch vụ có tính cạnh tranh như xây dựng chính sách giá linh hoạt, ưu tiên nhóm KH mới cần thu hút. Tài trợ theo phương thức NH đầu tư một phần, DN bỏ vốn tài trợ một phần, tín chấp hoặc quản hàng

- Áp dụng lãi suất cho vay linh động đối với từng KH theo các tiêu thức như: (i) Quy mô: món vay lớn lãi suất thấp hơn món vay nhỏ; (ii) Lĩnh vực kinh doanh: vay kinh doanh thương mại lãi suất cao hơn vay sản xuất; (iii) Độ tín nhiệm: KH cũ không vi phạm chế tài tín dụng lãi suất thấp hơn KH mới hoặc có vi phạm chế tài tín dụng; (iv) Lãi suất cho vay có đảm bảo thấp hơn lãi suất cho vay tín chấp.

3.2.5. Linh hoạt trong các phương thức cho vay

NH có thể triển khai gói sản phẩm từ việc kết hợp những sản phẩm hiện có. Đối với các DN vay vốn lần đầu, có nhu cầu vay vốn thường xuyên có thể cho vay theo phương thức hạn mức. Đối với cho vay theo dự án đầu tư, hồ sơ sẽ phức tạp, nếu DN không có khả năng lập dự án theo yêu cầu của NH, NH cũng có thể giúp DN lập dự án dựa trên số liệu DN cung cấp và thẩm định cho vay. NHCT chưa có

sản phẩm cho vay theo hạn mức thấu chi, trong thời gian tới cần nhanh chóng triển khai sản phẩm này.

3.2.6. Phát triển đa dạng hoá các sản phẩm tín dụng

NHCT cần phát triển thêm các sản phẩm như: bao thanh toán, cho vay theo hạn mức thấu chi, phát triển các sản phẩm dịch vụ cho vay thông qua nghiệp vụ phát hành và sử dụng thẻ tín dụng quốc tế. Áp dụng các phương thức đầu tư tín dụng mở rộng, linh hoạt hơn cho các khách hàng như tài trợ theo hàng tồn kho (phương án quản chấp hàng hoặc thuê người thứ 3 quản chấp hàng), tài trợ theo LC... Sản phẩm cho vay mua ô tô Trường Hải cần xem xét triển khai trong thời gian tới vì hiện nay nhu cầu mua xe ô tô rất nhiều. Ngân hàng có nhiều sản phẩm tín dụng sẽ nâng cao hình ảnh, uy tín của mình đối với tâm lý người đi vay, đây là một trong những điều kiện để chi nhánh mở rộng tín dụng. Cũng cần lưu ý rằng phát triển đa dạng sản phẩm là một xu hướng tất yếu trong hoạt động mở rộng tín dụng. Tuy nhiên cũng phải tuân theo điều kiện thực tế tại đơn vị và địa phương mà chi nhánh lựa chọn những sản phẩm chủ lực và là thế mạnh của mình.

3.2.7. Kiểm soát rủi ro tín dụng

Xây dựng định hướng ngành hàng và chiến lược khách hàng. Thực hiện chính xác và kịp thời việc phân loại. Từng bước cắt giảm giới hạn tín dụng các DNNN, đồng thời tìm kiếm khách hàng tốt ngoài quốc doanh để cơ cấu lại nợ nhằm tăng dư nợ khu vực kinh tế dân doanh, tăng tỷ trọng cho vay có TSBĐ. Tiến hành tự rà soát, chấn chỉnh việc thực hiện qui trình thẩm định khách hàng, thẩm định món vay, thẩm định phương diện tài chính, thẩm định tài sản bảo đảm nợ vay ...

3.2.8. Các giải pháp khác

a. Tăng cường công tác chăm sóc KH

Đối với khách hàng tiềm năng: Tiếp thị qua điện thoại, gửi thư, gửi tờ rơi, tài liệu hướng dẫn sản phẩm dịch vụ đến KH. Tổ chức hội nghị KH giới thiệu sản phẩm dịch vụ. Thực hiện các hình thức khuyến mãi khuyến khích KH sử dụng sản phẩm dịch vụ của mình.

Đối với KH hiện có: Thống kê theo dõi sự biến động về số lượng và đối tượng KH, về doanh số, số dư của từng loại sản phẩm dịch vụ. Định kỳ hoặc đột xuất tổ chức điều tra sự hài lòng của KH về chất lượng sản phẩm dịch vụ theo từng loại KH.

Đối với khách hàng lớn: Chủ động liên hệ trực tiếp với KH để tìm hiểu nhu cầu và mức độ hài lòng của KH trong quá trình sử dụng sản phẩm dịch vụ, từ đó trung cầu ý kiến đóng góp. Vào dịp cuối năm nên tổ chức hội nghị KH riêng cho đối tượng KH này.

Đối với khách hàng vừa và nhỏ: điều tra, nghiên cứu nhu cầu một số KH tiêu biểu nhằm tìm hiểu và nắm bắt các yêu cầu KH. Thực hiện các hoạt động chăm sóc KH như các hình thức khuyến mãi riêng, tặng quà nhân dịp các sự kiện lớn.

b. Giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh

NHCT Đà Nẵng cần triển khai các hoạt động sau để có cơ sở đánh giá khách hàng vay vốn:

- Xây dựng hệ thống đánh giá, xếp hạng KH.
- Xây dựng bộ chỉ tiêu đánh giá tài sản theo khả năng thanh khoản của tài sản thế chấp.
- Xem xét giao quyền phán quyết mức cho vay tối đa đối với từng loại KH cho mỗi CBTD trên cơ sở phân định rõ ràng trách nhiệm tùy theo trình độ, năng lực và kinh nghiệm của CBTD.

NHCT Đà Nẵng cần xây dựng mối quan hệ mật thiết với các DN. Các hoạt động giao lưu, hội nghị KH được tổ chức thường xuyên nhằm tăng cường sự hiểu biết lẫn nhau và ngày càng gắn kết chặt

chẽ. Thường xuyên có chương trình lấy ý kiến KH. Phân công cán bộ giỏi quản lý các đơn vị lớn. Đưa ra các chương trình khuyến mãi, giảm phí dịch vụ nhằm mở rộng quan hệ với KH mới.

c. Giải pháp về nguồn nhân lực

- + Tổ chức tuyển dụng nhân viên;
- + Có kế hoạch đào tạo và đào tạo lại ;
- + Có chế độ đãi ngộ công bằng và chính sách đề bạt hợp lý;
- + Bố trí cán bộ phải phù hợp với chuyên môn;
- + Chú trọng đặc biệt đến đội ngũ CBTD, là lực lượng chủ chốt.

3.3. Một số kiến nghị

- NHNN cần linh hoạt hơn trong việc điều hành và quản lý các công cụ chính sách tiền tệ;
- Nâng cao năng lực quản lý và điều hành đối với các NHTM;
- Đảm bảo sự bình đẳng trong quan hệ tín dụng NH với các DN;
- Tạo môi trường thuận lợi cho các DN thuộc KV KTTN phát triển;
- Tăng cường công tác quản lý đối với các DN thuộc KV KTTN.

KẾT LUẬN

Qua quá trình nghiên cứu, phân tích thực trạng mở rộng tín dụng ngân hàng đối với các doanh nghiệp thuộc khu vực kinh tế tư nhân tại NH TMCP Công thương Đà Nẵng cho thấy công tác này vẫn còn những hạn chế nhất định. Là một chuyên viên làm công tác tín dụng tại chi nhánh NHCT Đà Nẵng, tác giả nhận thấy sự cần thiết phải chuyển mình của NHCT Đà Nẵng. Ý tưởng luận văn hình thành trước nhiều câu hỏi lớn: Vì sao tỷ trọng cho vay các doanh nghiệp thuộc khu vực kinh tế tư nhân tại NHCT Đà Nẵng còn thấp? Tại sao các doanh nghiệp thuộc khu vực kinh tế tư nhân lại không chọn NHCT Đà Nẵng? Làm thế nào để NHCT Đà Nẵng tăng trưởng mạnh mẽ mà vẫn bền vững....