

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

ĐINH VĂN CÔNG

**ĐẨY MẠNH HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG NGÂN HÀNG ĐỐI
VỚI CÁC DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA
TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN
NÔNG THÔN TỈNH ĐẮK NÔNG**

**Chuyên ngành: QUẢN TRỊ KINH DOANH
Mã số : 60.34.05**

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

Đà Nẵng - 2010

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

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

Phản biện 1: PGS.TS. Lê Thế Giới

Phản biện 2: PGS.TS. Hồ Đức Hùng

Luận văn được bảo vệ tại Hội đồng chấm Luận văn tốt nghiệp thạc sĩ quản trị kinh doanh họp tại Đại học Đà Nẵng vào ngày 02 tháng 10 năm 2010

** 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. Lý do chọn đề tài

Trong các nền kinh tế cũng như trong quá trình hoạt động sản xuất, vai trò của các tổ chức ngân hàng bao giờ cũng quan trọng, nó là nơi cung cấp nguồn vốn cho nền sản xuất.

Hoạt động ngân hàng rất phong phú và đa dạng, tuy nhiên chỉ thông qua hoạt động tín dụng mà ngân hàng thực hiện được chức năng, nhiệm vụ và vai trò của người cung cấp vốn cho các tổ chức, doanh nghiệp.

Nhận thức được vấn đề đó, nên trong thời gian vừa qua NHNo&PTNT tỉnh Đắk Nông đã có những hoạt động thiết thực mà đặc biệt là đối với DNNVV như: Tăng cường huy động vốn, đẩy mạnh hoạt động cho vay, tăng cường thực hiện các chính sách đối với khách hàng tiền vay nhằm làm cho khách hàng sử dụng vốn vay từ ngân hàng ngày càng có hiệu quả hơn.

Tuy nhiên, việc đẩy mạnh hoạt động tín dụng của NHNo&PTNT tỉnh Đắk Nông chưa đáp ứng yêu cầu của xã hội, số lượng khách hàng có tăng lên nhưng chậm, qui mô giao dịch tăng không đáng kể, phương thức cho vay vẫn còn cứng nhắc, dịch vụ tư vấn và chăm sóc khách hàng chưa được hoàn thiện.

Vì vậy, việc nghiên cứu tìm ra các giải pháp nhằm đẩy mạnh hoạt động tín dụng của ngân hàng đối với DNNVV tại NHNo&PTNT tỉnh Đắk Nông là một yêu cầu bức thiết, đó là lý do vì sao tôi chọn đề tài: **“Đẩy mạnh hoạt động tín dụng ngân hàng đối với các doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn tỉnh Đắk Nông”** làm hướng nghiên cứu cho luận văn.

2. Mục tiêu nghiên cứu

- Hệ thống hoá những vấn đề lý luận về hoạt động ngân hàng nói chung và tín dụng nói riêng.
- Phân tích thực trạng hoạt động tín dụng của NHNo&PTNT tỉnh Đắk Nông đối với DNNVV trong thời gian qua.
- Đề xuất giải pháp để đẩy mạnh hoạt động tín dụng tại NHNo&PTNT tỉnh Đắk Nông đối với DNNVV trong thời gian tới.

3. Đối tượng, phạm vi nghiên cứu

- *Đối tượng nghiên cứu*

Lý luận và thực tiễn liên quan đến hoạt động tín dụng tại NHNo&PTNT tỉnh Đắk Nông đối với DNNVV.

- *Phạm vi nghiên cứu*

+ *Phạm vi về mặt nội dung*: Luận văn chỉ tập trung nghiên cứu một số vấn đề cơ bản để đẩy mạnh hoạt động tín dụng đối với DNNVV mà chủ yếu là cho vay.

+ *Không gian*: Luận văn chỉ nghiên cứu việc đẩy mạnh hoạt động tín dụng tại NHNo&PTNT tỉnh Đắk Nông.

+ *Thời gian*: Các giải pháp đưa ra trong luận văn chỉ có ý nghĩa từ nay đến năm 2015.

4. Phương pháp nghiên cứu

Để thực hiện mục tiêu nghiên cứu nói trên, đề tài sử dụng các phương pháp sau: Phương pháp Duy vật biện chứng, Duy vật lịch sử, các phương pháp phân tích kinh tế, các phương pháp thống kê và các phương pháp khác.

5. Bố cục của luận văn

Ngoài phần mở đầu, mục lục, danh mục tài liệu tham khảo, luận văn được chuyển tải thành các chương như sau:

- **Chương 1.** Một số vấn đề lý luận về tín dụng và hoạt động tín dụng của ngân hàng.

- **Chương 2.** Thực trạng hoạt động tín dụng tại NHNo&PTNT tỉnh Đắk Nông đối với DNNV.

- **Chương 3.** Một số giải pháp để đẩy mạnh hoạt động tín dụng tại NHNo&PTNT tỉnh Đắk Nông đối với DNNVV.

CHƯƠNG 1

MỘT SỐ VẤN ĐỀ LÝ LUẬN VỀ TÍN DỤNG VÀ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG CỦA NGÂN HÀNG

1.1. Một số vấn đề liên quan

1.1.1. Một số khái niệm

- *Ngân hàng*, là loại hình tổ chức tín dụng được thực hiện toàn bộ hoạt động ngân hàng và hoạt động kinh doanh khác có liên quan.

- *Ngân hàng thương mại*, là tổ chức tín dụng được thực hiện toàn bộ hoạt động ngân hàng và các hoạt động khác có liên quan. Vay tiền của người gửi và cho các công ty và cá nhân vay lại.

- *Chức năng của Ngân hàng thương mại*

NHTM có các chức năng sau:

+ Chức năng làm trung gian tài chính.

+ Chức năng tạo phương tiện thanh toán.

+ Chức năng trung gian thanh toán.

- *Các hoạt động của ngân hàng thương mại*

Hoạt động ngân hàng là hoạt động kinh doanh tiền tệ và dịch vụ ngân hàng với nội dung thường xuyên là nhận tiền gửi, sử dụng số tiền này để cấp tín dụng, cung ứng các dịch vụ thanh toán. Hoạt động cơ bản của NHTM bao gồm:

+ Hoạt động tín dụng

Hoạt động tín dụng ngân hàng là việc các NHTM thực hiện nhận tiền gửi từ các cá nhân, tổ chức dưới nhiều hình thức đồng thời thực hiện cho vay đối với các cá nhân và tổ chức cần vay và thực hiện các hình thức khác như bảo lãnh, chiết khấu và cho thuê tài chính.

Hoạt động tín dụng của NHTM bao gồm :

* Huy động, NHTM nhận tiền gửi của các tổ chức, cá nhân và các tổ chức tín dụng khác dưới các hình thức tiền gửi không kỳ hạn, tiền gửi có kỳ hạn và các loại tiền gửi khác.

* Về hoạt động cho vay, NHTM được cho các tổ chức, cá nhân vay vốn dưới hình thức cho vay.

* Về hoạt động bảo lãnh, NHTM được bảo lãnh vay, bảo lãnh thanh toán, bảo lãnh thực hiện hợp đồng, bảo lãnh dự thầu và các hình thức bảo lãnh ngân hàng khác theo quy định của NHNN.

* Đồng thời, NHTM được chiết khấu, tái chiết khấu thương phiếu và các giấy tờ có giá ngắn hạn khác. NHTM được hoạt động cho thuê tài chính nhưng phải thành lập công ty cho thuê tài chính.

+ Dịch vụ thanh toán và ngân quỹ.

+ Các hoạt động khác.

1.1.2. Đặc điểm của DNNVV và vừa và ảnh hưởng của nó đến hoạt động tín dụng ngân hàng

- *Khái niệm DNNVV*

Theo Nghị định 56/2009/NĐ-CP ngày 30/06/2009 của Thủ tướng Chính phủ về việc trợ giúp phát triển DNNVV, Chính phủ đưa ra định nghĩa về DNNVV cụ thể như sau:

Khu vực	DN siêu nhỏ	Doanh nghiệp nhỏ		Doanh nghiệp vừa	
	Số lao động	Tổng nguồn vốn	Số lao động	Tổng nguồn vốn	Số lao động
I. Nông, lâm nghiệp và thủy sản	10 người trở xuống	20 tỷ đồng trở xuống	Từ trên 10 người đến 200 người	Từ trên 20 tỷ đồng đến 100 tỷ đồng	Từ trên 200 người đến 300 người
II. Công nghiệp và xây dựng	10 người trở xuống	20 tỷ đồng trở xuống	Từ trên 10 người đến 200 người	Từ trên 20 tỷ đồng đến 100 tỷ đồng	Từ trên 200 người đến 300 người
III. Thương mại và dịch vụ	10 người trở xuống	10 tỷ đồng trở xuống	Từ trên 10 người đến 50 người	Từ trên 10 tỷ đồng đến 50 tỷ đồng	Từ trên 50 người đến 100 người

- *Đặc điểm của DNNVV*

+ DNNVV có quy mô hoạt động sản xuất kinh doanh nhỏ, linh hoạt, mềm mại, năng động.

+ Quản lý điều hành sản xuất kinh doanh yếu kém, thiếu tính chuyên nghiệp, thiếu minh bạch.

+ Sức cạnh tranh của DNNVV còn thấp.

- *Ảnh hưởng của DNNVV đến hoạt động tín dụng ngân hàng.*

+ Số lượng DNNVV ngày càng nhiều là một thị trường tiềm năng về huy động và các dịch vụ thanh toán và dịch vụ khác đối với ngân hàng.

+ Nhiều DNNVV thiếu vốn SXKD và rất cần đến nguồn vốn vay từ ngân hàng.

+ Nhiều DNNVV có tài sản đảm bảo có giá trị thấp, uy tín chưa cao trong khi lại có doanh số kinh doanh hàng năm lớn vì vậy rất cần đến sự bảo lãnh của ngân hàng.

1.2. Nội dung đẩy mạnh hoạt động tín dụng của ngân hàng thương mại

1.2.1. Huy động vốn

Huy động vốn được hiểu là việc ngân hàng sử dụng các biện pháp nghiệp vụ để làm gia tăng về số lượng vốn huy động cho ngân hàng dưới các hình thức tiền gửi không kỳ hạn, tiền gửi có kỳ hạn và các loại tiền gửi khác.

NHTM muốn gia tăng nguồn vốn huy động của mình thông qua các hình thức như:

- Tăng cường phát hành chứng chỉ tiền gửi, trái phiếu và các giấy tờ có giá khác để huy động vốn của tổ chức, cá nhân trong và ngoài nước.

- Tăng vốn vay từ các TCTD khác hoạt động tại Việt Nam và của TCTD nước ngoài.

- Tăng vay vốn ngắn hạn của NHNN.

- Vay ngân hàng cấp trên và các hình thức huy động khác.

1.2.2. Gia tăng số lượng khách hàng

Gia tăng số lượng khách hàng có nghĩa là tìm mọi cách để số lượng khách hàng đến với, giao dịch với, quan hệ với ngân hàng ngày càng nhiều hơn. Muốn vậy cần phải:

- Tiếp cận, tìm hiểu, nghiên cứu và phân tích khách hàng là DNNVV.

- Xác định đâu là khách hàng mục tiêu.

- Đưa ra giải pháp về marketing như: Xây dựng dịch vụ chăm sóc khách hàng, tạo sự phối hợp nhuần nhuyễn giữa các bộ phận chuyên môn, tăng chế độ khuyến mãi, phát triển sản phẩm mới, đáp ứng nhu cầu “được bảo hộ” của khách hàng, đơn giản hóa thủ tục, sắp xếp lại mạng lưới các điểm giao dịch, cơ sở vật chất tiện nghi.

- Làm tốt công tác chăm sóc khách hàng như: Cung cấp các dịch vụ tiện ích cho khách hàng, giải quyết những khiếu nại kịp thời cho khách hàng, tổ chức hội nghị khách hàng, đơn giản hóa thủ tục, tạo phong cách giao dịch với khách hàng.

1.2.3. Tăng qui mô cho vay trên một dự án hay phương án SXKD

- Tăng qui mô cho vay, nghĩa là tăng mức cho vay bình quân trên một dự án hoặc phương án SXKD.

- Việc ngân hàng tăng mức cho vay đối với một dự án hay phương án SXKD không có nghĩa là làm gia tăng khả năng rủi ro mà là do các DNNVV thiếu các thông tin cần thiết để lập dự án, phương án SXKD hoặc chưa tìm hiểu hết các qui định của ngân hàng, các sản phẩm của ngân hàng cho nên dẫn đến ngân hàng không thể đáp ứng đầy đủ nhu cầu vay vốn

của khách hàng trong khi khách hàng đáp ứng đầy đủ các điều kiện cho vay của ngân hàng.

Để tăng mức cho vay ngân hàng thực hiện:

+ Tư vấn, hướng dẫn khách hàng lập dự án, phương án SXKD sao cho có hiệu quả và tận dụng hết nguồn lực của doanh nghiệp.

+ Tư vấn cho khách hàng về sản phẩm dịch vụ mới của ngân hàng để khách hàng tìm kiếm những sản phẩm tối ưu nhất cho khách hàng.

1.2.4. Mở rộng điều kiện cho vay và thời hạn cho vay

Mở rộng điều kiện cho vay và thời hạn cho vay ở đây được hiểu là các ngân hàng luôn cải tiến thủ tục và qui trình cho vay sao cho ngày càng thỏa mãn nhu cầu của khách hàng một cách tốt nhất mà ngân hàng vẫn đạt được mục tiêu của mình.

Trong thực tế hiện nay, điều kiện cho vay và thời hạn cho vay được các Ngân hàng cụ thể hóa như sau:

- *Điều kiện cho vay* là những tiêu chí mà khách hàng vay phải đáp ứng đủ, phù hợp với Pháp luật Việt Nam và những qui định của Ngân hàng. Ngân hàng xem xét và quyết định cho vay khi khách hàng có đủ các điều kiện sau:

+ Năng lực pháp luật và năng lực hành vi theo qui định của pháp luật hiện hành.

+ Mục đích sử dụng vốn vay hợp pháp.

+ Có khả năng tài chính đảm bảo trả nợ trong thời hạn cam kết.

+ Có dự án đầu tư, phương án SXKD khả thi và có hiệu quả, phù hợp với qui định của pháp luật.

+ Thực hiện các qui định về bảo đảm tiền vay theo qui định của Chính phủ và hướng dẫn của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam.

- *Thời hạn cho vay* là khoảng thời gian được tính từ khi khách hàng bắt đầu nhận vốn vay cho đến thời điểm trả hết nợ gốc và lãi vốn vay đã được thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng giữa ngân hàng và khách hàng. Thời gian phụ thuộc vào thời gian thực hiện dự án, phương án sản xuất kinh doanh và khả năng trả nợ của doanh nghiệp.

- *Lãi suất cho vay* là giá cả của quyền sử dụng một đơn vị vốn vay trong một đơn vị thời gian. Lãi suất tín dụng ngân hàng là lãi suất mà người đi vay phải trả cho ngân hàng khi vay vốn từ ngân hàng. Lãi suất cho vay gồm có các loại:

+ *Lãi suất cố định*: là mức lãi suất được xác định tại thời điểm cho vay và được áp dụng trong suốt quá trình cho vay, không thay đổi theo sự biến động của lãi suất thị trường.

+ *Lãi suất thả nổi*: là lãi suất được điều chỉnh theo sự biến động của lãi suất thị trường, ngân hàng thỏa thuận với khách hàng về việc điều chỉnh lãi suất cho vay theo định kỳ.

Căn cứ vào những qui định nêu trên mà doanh nghiệp lựa chọn cho mình một mức lãi suất thích hợp phù hợp với điều kiện của doanh nghiệp.

1.2.5. Phát triển phương thức cho vay

- Phát triển phương thức cho vay là việc ngân hàng đưa ra áp dụng các phương thức mà trước đây chưa từng có hay chưa từng áp dụng hoặc ít áp dụng.

- Vì sao phải phát triển phương thức cho vay? Vì trên thực tế hiện nay có rất nhiều dạng DN NVV mà mỗi dạng lại có những phương án, dự án SXKD khác nhau. Muốn đẩy mạnh hoạt động cho vay thì một trong những cách thức mà ngân hàng sử dụng là phát triển các phương thức cho vay để ngày càng đáp ứng đầy đủ tính đa dạng của DN NVV.

- Ngân hàng thực hiện cho vay theo các phương thức sau: Cho vay từng lần, cho vay theo hạn mức tín dụng, cho vay theo dự án đầu tư, cho vay hợp vốn, cho vay trả góp, cho vay theo hạn mức tín dụng dự phòng, cho vay thông qua nghiệp vụ phát hành và sử dụng thẻ tín dụng, cho vay theo hạn mức thấu chi và các phương thức cho vay khác mà pháp luật không cấm.

1.3. Các nhân tố ảnh hưởng tới việc đẩy mạnh tín dụng đối với DN NVV

- **Tình hình Kinh tế - Xã hội**

- **Môi trường pháp lý**

- **Các nhân tố thuộc về DN NVV**

1.4. Ý nghĩa của việc đẩy mạnh hoạt động tín dụng đối với DN NVV

Việc đẩy mạnh hoạt động tín dụng đối với DN NVV có một số ý nghĩa sau:

- **Đối với ngân hàng**

+ Mở rộng qui mô cho vay, mở rộng thị trường và thị phần, gia tăng sức cạnh tranh với các ngân hàng khác trên địa bàn.

+ Cơ cấu lại dư nợ cho vay theo hướng phong phú và đa dạng hơn.

+ Gia tăng các sản phẩm dịch vụ mới và các dịch vụ đã có.

- **Đối với DN NVV**

+ Tiếp cận dễ dàng hơn từ nguồn vốn vay ngân hàng.

+ Mở rộng hoạt động SXKD, đầu tư tài sản, công nghệ.

+ Xây dựng lòng tin, tạo mối quan hệ với ngân hàng trong quan hệ vay vốn.

- **Đối với Nhà nước và Xã hội**

+ Thực hiện mục tiêu hỗ trợ và phát triển DN NVV.

+ Tạo ra nhiều sản phẩm và dịch vụ góp phần tăng trưởng kinh tế.

+ Tạo ra nhiều việc làm, giải quyết thất nghiệp.

+ Tăng tổng sản phẩm quốc nội và tăng doanh thu thuế.

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI NHNo&PTNT TỈNH ĐẮK NÔNG ĐỐI VỚI DNNVV

2.1. Tình hình cơ bản của chi nhánh NHNo&PTNT tỉnh Đắk Nông ảnh hưởng đến hoạt động tín dụng

2.1.1. Đặc điểm về công tác tổ chức

- *Lịch sử hình thành và phát triển.*

Chi nhánh NHNo&PTNT tỉnh Đắk Nông được thành lập theo Quyết định số 33/QĐ/HĐQT-TCCB, ngày 01/3/2004 của Hội đồng quản trị NHNo&PTNT Việt Nam.

- *Chức năng, nhiệm vụ.*

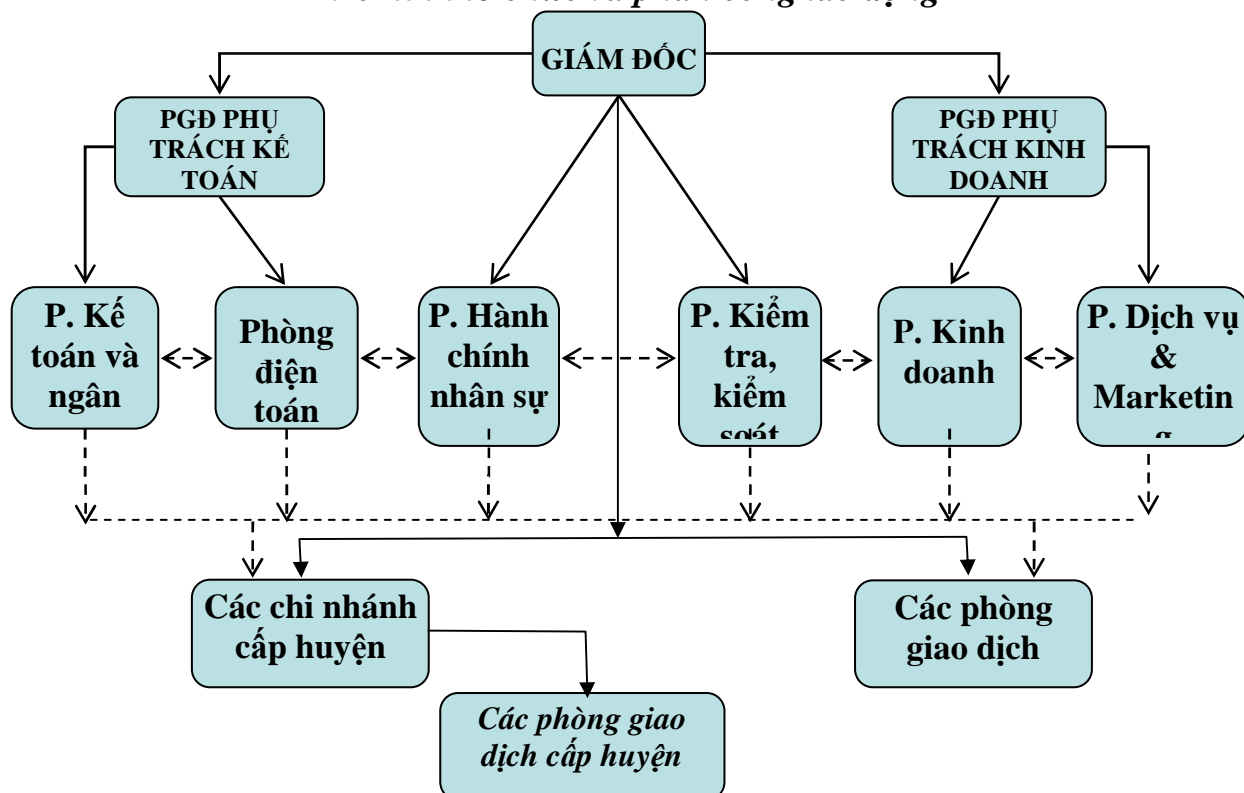
+ *Chức Năng của chi nhánh NHNo&PTNT tỉnh Đắk Nông gồm:* Trực tiếp kinh doanh tiền tệ, tín dụng, dịch vụ ngân hàng và các hoạt động kinh doanh khác có liên quan, tổ chức điều hành kinh doanh, kiểm tra, kiểm soát nội bộ, thực hiện các nhiệm vụ khác.

+ *Nhiệm vụ của chi nhánh NHNo&PTNT tỉnh Đắk Nông gồm:* Huy động vốn, cho vay ngắn hạn, trung hạn, dài hạn và các loại cho vay khác và các hoạt động kinh doanh khác.

- *Bộ máy tổ chức*

Hiện nay cơ cấu tổ chức của bộ máy tại NHNo&PTNT Đắk Nông theo mô hình tổ chức như sau :

Mô hình tổ chức và phân công lao động



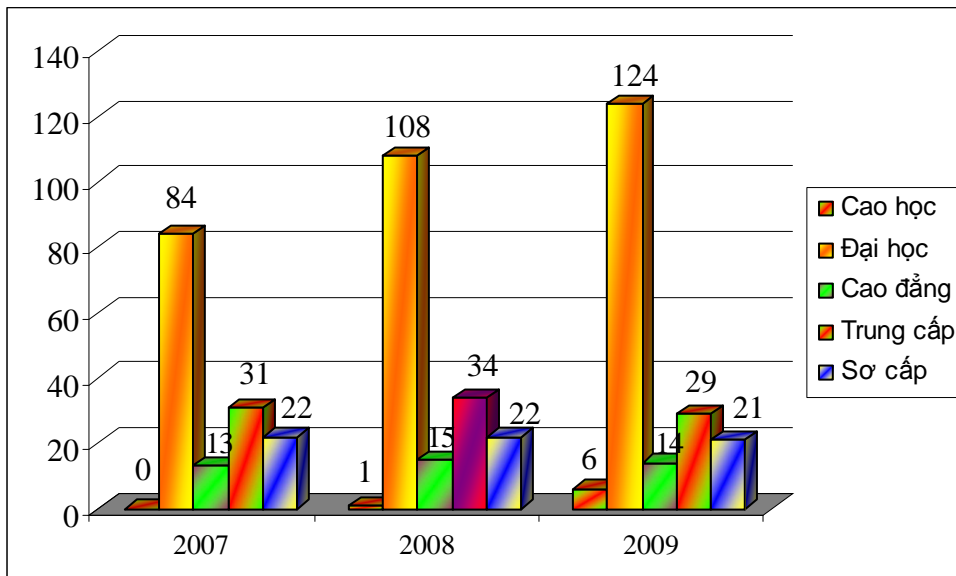
**Hình 2.1. Tổ chức bộ máy của Ngân hàng Nông nghiệp và
Phát triển nông thôn tỉnh Đắk Nông**

Với mô hình tổ chức nêu trên thì có một số nhược điểm như:

- + Làm cho khách hàng qua nhiều cửa, tốn kém nhiều thủ tục giấy tờ, thời gian đi lại.
- + Việc thực hiện trọn gói đối với khách hàng gặp nhiều trở ngại.
- + Vướng với cơ chế điều hành một cửa trong giao dịch trên hệ thống IPCAS (phần mềm giao dịch của NHNo&PTNT Việt Nam).

2.1.2. Đặc điểm nguồn lực của NHNo&PTNT tỉnh Đắk Nông

- Nguồn nhân lực



Hình 2.2. Tình hình lao động của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn tỉnh Đắk Nông

Từ trên biểu đồ 2.2 ta thấy hầu hết CBCNV NHNo&PTNT là cán bộ trẻ mới vào ngành, có trình độ nhưng chưa có nhiều kinh nghiệm.

- Cơ sở vật chất

- Nguồn tài chính

- Tình hình hoạt động kinh doanh của NHNo&PTNT tỉnh Đắk Nông

Chi nhánh NHNo&PTNT tỉnh Đắk Nông đã có nhiều cố gắng trong công tác nguồn vốn, đã tạo lập được một phần vốn quan trọng để đáp ứng nhu cầu cho vay phát triển kinh tế địa phương. Nguồn vốn huy động trong dân cư là nguồn vốn có tính chất ổn định lâu dài và chiếm tỷ trọng khá lớn điều này được thể hiện tại bảng 2.4.

Bảng 2.4. Tổng hợp tình hình dư nợ của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn tỉnh Đắk Nông

Chỉ tiêu	Số lượng (tỷ đồng)			So sánh (%)		Tăng BQ
	2007	2008	2009	08/07	09/08	
1. Doanh số cho vay	1.842	1.799	2.320	97,6	128,9	112,2
2. Doanh số thu nợ	1.515	1.469	1.702	96,9	115,8	106,0
3. Tổng dư nợ	1.005	1.335	1.953	132,8	146,3	139,4
4. Nợ quá hạn	21	51	54			
- Tỷ lệ nợ quá hạn (%)	2,14	3,75	2,77			
5. Dư nợ bình quân/ cán bộ	6,7	7,4	10,06			
6. Dư nợ bình quân/ CBTD	27,2	31,0	39,8			

Nguồn: Báo cáo hoạt động kinh doanh NHNo & PTNT Đắk Nông

Nhìn chung, qui mô hoạt động kinh doanh của NHNo&PTNT Đắk Nông ngày càng lớn hơn, dư nợ tăng lên. Tổng dư nợ tăng bình quân hàng năm là 39,45, đây là mức tăng dư nợ rất cao do NHNo&PTNT Đắk Nông là một chi nhánh mới thành lập tại một tỉnh mới tách cho nên một mặt do nguồn vốn huy động tại chỗ tăng cao, mặt khác được NHNo&PTNT Việt Nam ưu tiên vốn cho các dự án phát triển nông nghiệp và nông thôn để đáp ứng nhu cầu vay vốn cho người dân chăm sóc cà phê.

2.2. Tình hình phát triển của DNNVV tại Đắk Nông và ảnh hưởng của nó đến hoạt động tín dụng

Thực hiện chủ trương phát triển kinh tế nhiều thành phần và triển khai Luật Doanh nghiệp, DNNVV tỉnh Đắk Nông đang phát triển nhanh chóng. Các DNNVV giữ vị trí ngày càng quan trọng, đóng góp đáng kể vào sự tăng trưởng kinh tế của tỉnh Đắk Nông, điều này được thể hiện trong bảng 2.5.

Bảng 2.5. Tình hình phát triển DNNVV tại tỉnh Đắk Nông qua các năm

Chỉ tiêu	Số lượng DNNVV			So sánh (%)		Tăng BQ
	2007	2008	2009	08/07	09/08	
1. Tổng số DNNVV	569	763	962	134,1	126,1	130,0
2. Trong đó:						
- Nông, lâm nghiệp và thủy sản	58	65	71	112,1	109,2	110,1
- Công nghiệp và xây dựng	213	297	394	139,4	132,6	136,0
- Thương mại và dịch vụ	356	401	497	112,6	123,9	118,2

Nguồn: Báo cáo thống kê của Sở kế hoạch đầu tư tỉnh Đắk Nông

Nhìn chung, Đắk Nông có tổng số DNNVV là không nhiều mà chủ yếu trong lĩnh vực thương mại - dịch vụ và lĩnh vực công nghiệp - xây dựng. Tuy nhiên tốc độ tăng số lượng DNNVV tại địa bàn tỉnh Đắk Nông là rất lớn, chứng tỏ trong một tương lai gần các DNNVV sẽ phát triển mạnh mẽ cả về số lượng và qui mô SXKD, điều này cũng có nghĩa với một đội ngũ DNNVV mới thành lập như vậy là rất cần một số lượng lớn vốn để đầu tư cho SXKD và dịch vụ mà chủ yếu là dựa vào nguồn vốn từ các Ngân hàng thương mại trên địa bàn.

2.3. Thực trạng hoạt động tín dụng tại NHNo&PTNT tỉnh Đắk Nông đối với DNNVV

2.3.1. Thực trạng về tăng cường huy động vốn

Trong hoạt động tín dụng của NHNo&PTNT thì huy động vốn là một trong những nghiệp vụ hết sức quan trọng vì có nguồn thì mới cho vay, điều này được thể hiện trong bảng 2.6.

Bảng 2.6. Tổng hợp tình hình số dư huy động đến 31/12 của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn tỉnh Đắk Nông qua các năm

Chỉ tiêu	Số lượng (tỷ đồng)			So sánh (%)		Tăng BQ
	2007	2008	2009	08/07	09/08	
I. Kết quả huy động vốn chung	668,139	799,413	886,635	119,4	110,9	115,2
- Không kỳ hạn	332,861	359,586	418,699	108,0	116,4	112,2
- Có kỳ hạn dưới hoặc bằng 12 tháng	279,821	437,275	466,545	156,3	106,7	129,1
- Trên 12 tháng	55,457	2,552	1,391	4,6	54,5	15,8
II. Kết quả huy động vốn từ DNNVV	65,356	50,343	79,467	77,0	157,8	110,3
- Không kỳ hạn	62,094	46,836	72,993	75,4	155,8	108,4
- Có kỳ hạn dưới hoặc bằng 12 tháng	2,262	3,507	6,474	155,0	184,6	169,2
- Trên 12 tháng	1,000	0	0			

Nguồn: báo cáo kết quả hoạt động tín dụng qua các năm của NHNo&PTNT tỉnh Đắk Nông

Nhìn chung thực trạng tăng trưởng nguồn vốn tại NHNo&PTNT tỉnh Đắk Nông là chưa cao chưa đáp ứng với nhu cầu cho vay tại chi nhánh mà chủ yếu là sử dụng từ nguồn vốn điều tiết từ NHNo&PTNT Việt Nam, mà nguồn điều tiết này thường có lãi suất cao hơn từ nguồn huy động tại địa phương, đồng thời với cách quản lý vốn hiện nay của NHNo&PTNT Việt Nam thì khó có thể đảm bảo nguồn trả nợ đúng hạn, mà vi phạm thì bị phạt với lãi suất cao làm ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh của chi nhánh.

2.3.2. Thực trạng về sự gia tăng số lượng khách hàng

Đăk Nông là tỉnh Tây Nguyên phần lớn là hộ nông dân trồng cà phê, NHNo&PTNT tỉnh Đăk Nông cho vay chủ yếu là hộ nông dân. Điều này được thể hiện qua bảng số liệu 2.7 và bảng số liệu 2.8:

Bảng 2.7. Tổng hợp số lượng khách hàng còn dư nợ đến 31/12 qua các năm

Chỉ tiêu	Số lượng (khách hàng)			So sánh (%)	
	2007	2008	2009	08/07	09/08
1. Tổng số khách hàng	12.562	14.831	19.324	118	130,2
2. Trong đó:					
Khách hàng là DNNVV	68	80	99	117,6	123,7
3. % trong tổng số khách hàng	0,54	0,54	0,51		

Nguồn: báo cáo kết quả hoạt động tín dụng DNNVV qua các năm của NHNo&PTNT tỉnh Đăk Nông

Bảng 2.8. Tình hình khách hàng DNNVV có quan hệ với NHNo&PTNT tỉnh Đăk Nông còn dư nợ đến 31/12 qua các năm

Chỉ tiêu	Số lượng (tỷ đồng)			So sánh (%)	
	2007	2008	2009	08/07	09/08
1. Tổng số DNNVV tại Đăk Nông	569	763	962	134,1	126,1
2. DNNVV có quan hệ với chi nhánh	68	80	99	117,6	123,7
3. % trong tổng số DNNVV (%)	11,9	10,5	10,3		

Nguồn : Báo cáo kết quả hoạt động tín dụng qua các năm của NHNo&PTNT tỉnh Đăk Nông và báo cáo thống kê của Sở kế hoạch và Đầu tư Đăk Nông

Tóm lại, với số lượng khách hàng là DNNVV của NHNo&PTNT tỉnh Đăk Nông là quá thấp, chưa tương xứng với số lượng DNNVV đóng trên địa bàn, điều này chứng tỏ có nhiều vấn đề tồn tại trong qui trình, cơ chế và các chính sách Marketing và tổ chức quản lý và điều hành tại NHNo&PTNT tỉnh Đăk Nông cho nên không thể mở rộng được số lượng khách hàng DNNVV.

2.3.3. Thực trạng về tăng quy mô cho vay đối với DNNVV

DNNVV tại Đăk Nông hầu hết là các doanh nghiệp mới thành lập chủ yếu là các doanh nghiệp siêu nhỏ và nhỏ thiếu vốn để mở rộng qui mô SXKD, cho nên NHNo&PTNT tỉnh Đăk Nông chủ yếu là đầu tư vốn cho những dự án, phương án SXKD tương đối có qui mô nhỏ, điều này được thể hiện trong bảng 2.11:

Bảng 2.11. Tình hình qui mô cho vay bình quân qua các năm

Chỉ tiêu	Số lượng (tỷ đồng)			So sánh (%)		Tăng BQ
	2007	2008	2009	08/07	09/08	
1. Tổng số khách hàng là doanh nghiệp của NHNo&PTNT tỉnh Đăk Nông	77	91	112			
2. Qui mô cho vay bình quân của Doanh nghiệp	2,300	2,500	2,850	108,7	114	111,3

Chỉ tiêu	Số lượng (tỷ đồng)			So sánh (%)		Tăng BQ
	2007	2008	2009	08/07	09/08	
3. Tổng số khách hàng là DNNVV cho vay	73	87	107			
4. Qui mô cho vay bình quân của DNNVV	2,020	2,150	2,300	106,4	107	106,7
5. % so với mức bình quân chung	87,8	86	80,7			

Nguồn: báo cáo kết quả hoạt động tín dụng qua các năm của NHNo&PTNT tỉnh Đắk Nông

Bảng 2.13. Tổng hợp quy mô bình quân cho vay DNNVV của NHNo&PTNT tỉnh Đắk Nông phân theo ngành nghề SXKD qua các năm

Chỉ tiêu	Số lượng (tỷ đồng)			So sánh (%)		Tăng BQ
	2007	2008	2009	08/07	09/08	
Quy mô cho vay B/Q trên một dự án của DNNVV	2,020	2,150	2,300	106,4	107,0	106,7
Trong đó:						
1. Nông, lâm nghiệp và thủy sản	1,200	1,400	1,500	115,3	106,3	110,7
2. Công nghiệp và xây dựng	2,520	2,400	2,700	96,1	111,0	103,3
3. Thương mại và dịch vụ	1,760	1,930	2,000	109,5	102,6	106,0

Nguồn: báo cáo kết quả hoạt động tín dụng DNNVV qua các năm của NHNo&PTNT tỉnh Đắk Nông

Tóm lại, qua phân tích số liệu nêu trên nhận thấy, do ảnh hưởng của lạm phát và khủng hoảng kinh tế làm tác động đến mức tăng qui mô cho vay tại các ngân hàng nói chung và NHNo&PTNT tỉnh Đắk Nông nói riêng, nhưng xét về tổng thể thì qui mô cho vay tại NHNo&PTNT tỉnh Đắk Nông là còn rất thấp chưa tương xứng với tiềm năng phát triển của DNNVV tại Đắk Nông. NHNo&PTNT tỉnh Đắk Nông cần nghiên cứu để nâng cao qui mô cho vay trên một dự án hay phương án SXKD của các DNNVV để có thể đáp ứng đủ vốn cho các DNNVV trên địa bàn.

2.3.4. Thực trạng về thời hạn cho vay

Việc nghiên cứu thực trạng về thời gian cho vay tại NHNo&PTNT tỉnh Đắk Nông cho ta thấy cơ cấu các loại nguồn vốn mà NHNo&PTNT tỉnh Đắk Nông đầu tư cho DNNVV, nhu cầu vay vốn ngắn, trung và dài hạn của các DNNVV trên địa bàn Đắk Nông có được đáp ứng hay không, điều này thể hiện trên bảng số liệu 2.15:

Bảng 2.15. Tổng hợp dư nợ cho vay DNNVV đến 31/12 theo thời gian cho vay qua các năm.

Chỉ tiêu	Số lượng (tỷ đồng)			So sánh (%)		Tăng BQ
	2007	2008	2009	08/07	09/08	
Dư nợ cho vay DNNVV						
Trong đó:	115,655	152,777	194,787	132,1	127,5	129,8
- Cho vay ngắn hạn	41,635	65,694	75,966	157,8	115,6	135,1
- Cho vay trung hạn	61,297	70,277	89,602	114,6	127,5	120,9
- Cho vay dài hạn	12,723	16,806	29,219	132,1	173,8	151,5

Nguồn: báo cáo kết quả hoạt động tín dụng qua các năm của NHNo&PTNT tỉnh Đắk Nông

Tóm lại, trong những năm vừa qua, với mục đích mở rộng thị phần, tăng trưởng tín dụng, phát triển dịch vụ NHNo&PTNT tỉnh Đắk Nông đã thực hiện chủ trương mở rộng tín dụng đối với DNNVV, nâng cao uy tín và khả năng cạnh tranh của bản thân NHNo&PTNT tỉnh Đắk Nông. Tuy nhiên vẫn còn tồn tại một số vấn đề sau:

- *Cơ cấu tín dụng chưa hợp lý:* Dư nợ cho vay dài hạn rất thấp nên không thúc đẩy phát triển các DNNVV trong ngành có các dự án đầu tư dài hạn như: Trồng cây công nghiệp, đầu tư cơ sở hạ tầng, tài sản cố định....

- *Dư nợ tín dụng chưa xứng với tiềm năng:* Dư nợ tín dụng của DNNVV trên tổng dư nợ chiếm một tỷ lệ rất thấp khoảng 10%.

2.3.5. Thực trạng về điều kiện cho vay

NHNo&PTNT tỉnh Đắk Nông với nhiều lợi thế so sánh: qui mô nguồn vốn lớn, mạng lưới hoạt động rộng khắp trên địa bàn toàn tỉnh, có được mối quan hệ truyền thống với khách hàng, ... đang có điều kiện để khẳng định, giữ vị trí là ngân hàng hàng đầu tại tỉnh Đắk Nông, là một kênh cung cấp nguồn vốn tín dụng và dịch vụ thanh toán chủ yếu cho lĩnh vực nông nghiệp và nông thôn nói chung, cho DNNVV nói riêng. Tuy nhiên, do CBTD mới chưa có nhiều kinh nghiệm trong thẩm định dự án, việc phân loại khách hàng tương đối đơn giản và chưa linh hoạt trong cơ chế đảm bảo tiền vay dẫn đến tỷ lệ khách hàng là DNNVV bị từ chối cho vay quá lớn, được thể hiện trong bảng số liệu 2.17:

Bảng 2.17. Thống kê tỷ lệ khách hàng DNNVV từ chối cho vay trong tổng số khách hàng đặc vắn đề vay

Chỉ tiêu	Số lượng (DNNVV)			So sánh (%)		Tăng BQ
	2007	2008	2009	08/07	09/08	
1. Tổng số DNNVV tại Đắk Nông đến chi nhánh đặc vắn đề xin vay	152	213	253	140,1	118,8	129,0
2. Tổng Số khách hàng DNNVV từ chối cho vay	72	123	120	170,8	97,6	129,1
3. % trong tổng số khách hàng đặc vắn đề xin vay	47,3	57,7	47,4			

Nguồn: Tổng hợp số theo dõi cho vay Doanh nghiệp của phòng Kế hoạch, Kinh doanh NHNo&PTNT tỉnh Đắk Nông qua các năm.

Bảng 2.18. Bảng thống kê khách hàng DNNVV từ chối cho vay theo điều kiện cho vay qua các năm
Số lượng: số DNNVV; tỷ lệ: %

Chỉ tiêu	2007		2008		2009	
	Số lượng	Tỷ trọng	Số lượng	Tỷ trọng	Số lượng	Tỷ trọng
Tổng số khách hàng DNNVV bị từ chối cho vay	72	100	123	100	120	100
1. Do không đủ điều kiện pháp lý	12	16,6	11	8,9	13	10,8
2. Do mục đích SDVV không đúng	2	2,7	15	12,2	16	13,3
3. Do không có khả năng tài chính để trả nợ	7	9,7	15	12,2	8	6,7
4. Do DA, phương án SXKD không khả thi	19	12,5	35	28,5	37	30,8
5. Tài sản đảm bảo tiền vay không đủ	32	44,4	47	38,2	46	38,3

Nguồn: Tổng hợp số theo dõi cho vay Doanh nghiệp của phòng Kế hoạch, Kinh doanh NHNo&PTNT tỉnh Đắk Nông qua các năm

Tóm lại, tỷ lệ từ chối cho vay DNNVV tại NHNo&PTNT tỉnh Đắk Nông là khá cao mà nguyên nhân chính xuất phát từ :

- DNNVV thiếu kinh nghiệm lập dự án hay phương án SXKD của các DNNVV.

- Quy định của NHNo&PTNT tỉnh Đắk Nông còn chưa phù hợp với điều kiện của DNNVV mà đặc biệt là tài sản đảm bảo tiền vay.

- Nhu cầu vốn của các DNNVV vượt xa khả năng đáp ứng của NHNo&PTNT tỉnh Đắk Nông.

2.3.6. Thực trạng về phương thức cho vay

Hiện nay NHNo&PTNT tỉnh Đắk Nông thực hiện cho vay dựa trên Quyết định số: 72/2001/QĐ-NHNN, ngày 31 tháng 03 năm 2002 của Chủ tịch Hội đồng quản trị NHNo&PTNT Việt Nam. Tuy nhiên những qui định của quyết định này còn rất nhiều hạn chế như không có qui định cho vay qua thẻ tín dụng, ... dẫn đến rất nhiều hạn chế khi cho vay. Để có thể thấy rõ vấn đề này ta có bảng số liệu 2.21 sau đây:

Bảng 2.21. Bảng phân tích cho vay DNNVV theo phương thức cho vay qua các năm

Chỉ tiêu	Năm 2007		Năm 2008		Năm 2009	
	Số lượng (Tỷ đồng)	Tỷ trọng (%)	Số lượng (Tỷ đồng)	Tỷ trọng (%)	Số lượng (Tỷ đồng)	Tỷ trọng (%)
Doanh số cho vay DNNVV	145	100	184,7	100	234,3	100
1. Cho vay(CV) từng lần	89,1	61,5	114,6	62,1	132,2	56,5
2. Cho vay theo hạn mức	20,6	14,2	29,2	15,8	42,1	18,0
3. Cho vay theo dự án đầu tư	35,3	24,3	39,9	21,6	56	23,9
4. Cho vay hợp vốn	0	0	0	0	0	0
5. Cho vay trả góp	0	0	0	0	0	0
6. CV hạn mức tín dụng dự phòng	0	0	0	0	0	0
7. Cho vay qua nghiệp vụ phát hành thẻ tín dụng	0	0	1	0,5	2	0,8
8.CV theo hạn mức thấu chi	0	0	0	0	2	0,8
9- Cho vay khác	0	0	0	0	0	0

Nguồn: Báo cáo thống kê hoạt động tín dụng DNNVV qua các năm của NHNo&PTNT tỉnh Đắk Nông

Từ bảng số liệu nhận thấy, do điều kiện đặc thù của các DNNVV tại Đắk Nông mà dẫn đến tập trung chủ yếu vào một phương thức cho vay. Tuy nhiên việc NHNo&PTNT tỉnh Đắk Nông tập trung vào cho vay một vài phương thức là chưa đa dạng hóa các phương thức cho vay làm hạn chế tính phong phú và đa dạng của các DNNVV, cũng như làm hạn chế đến nhu cầu vốn vay của một số DNNVV. Để đẩy mạnh cho vay đối với DNNVV thì NHNo&PTNT tỉnh Đắk Nông cần nghiên cứu và khai thác tất cả các phương thức cho vay sao cho phù hợp với nhu cầu của từng DNNVV trên địa bàn.

2.3.7. Thực trạng về kết quả cho vay DNNVV

2.4. Nguyên nhân của thực trạng hoạt động tín dụng trong thời gian qua

2.4.1. Về phía ngân hàng

-Việc thực hiện quy trình cho vay còn nhiều thiếu sót, còn mang tính thủ tục, giấy tờ chứ chưa thực sự dựa trên thực tế nhu cầu của các DNNVV.

- Hệ thống thông tin về khách hàng còn thiếu, chất lượng thông tin cung cấp chưa cao, thiếu tính cập nhật.

- Đội ngũ cán bộ của NHNo&PTNT tỉnh Đắk Nông còn non trẻ, kinh nghiệm chưa có.

- Hoạt động marketing tại NHNo&PTNT tỉnh Đắk Nông còn yếu kém, chưa có những chính sách lôi cuốn và thu hút khách hàng vay vốn là DNNVV mà chỉ chú trọng vào khách hàng tiền gửi.

- Việc phân cấp quản lý theo hướng chuyên môn hoá cho vay theo ngành hoặc theo thành phần kinh tế ở NHNo&PTNT tỉnh Đắk Nông chưa được thực hiện.

- Những kế hoạch, chiến lược cho vay của NHNo&PTNT tỉnh Đắk Nông được xây dựng không phù hợp nhu cầu vay vốn của DNNVV.

- p dụng quá ít các phương thức cho vay đối với DNNVV.

2.4.2. Về phía khách hàng

- Nguồn vốn chủ sở hữu nhỏ, sự mất cân đối trong cơ cấu vốn cũng như năng lực tài chính hạn chế thì khó có cơ sở đảm bảo vay được vốn của ngân hàng.

- Cơ chế hạch toán, kế toán, kiểm toán, lập báo cáo tài chính chưa đúng chuẩn mực chế độ kế toán, còn thiếu minh bạch.

- Quá trình lập phương án vay vốn còn sơ sài, thiếu căn cứ, tính khả thi và hiệu quả thấp nên không thuyết phục được ngân hàng cho vay vốn.

- Một vấn đề gây khó khăn không chỉ ngân hàng mà còn cả DNNVV, đó là tài sản bảo đảm cùng với thủ tục cầm cố, thế chấp tài sản bảo đảm.

2.4.3. Về phía Nhà nước

- Cơ quan chức năng không thể kiểm soát được hết hoạt động của tất cả các DNNVV. Điều này tạo ra khe hở cho các DNNVV làm ăn phi pháp, lừa đảo chiếm dụng vốn của ngân hàng.

- Hệ thống văn bản pháp luật, cơ chế chính sách trong hoạt động tín dụng ngân hàng cũng như hoạt động của DNNVV thiếu sự đồng bộ và hướng dẫn cụ thể chi tiết.

CHƯƠNG 3

MỘT SỐ GIẢI PHÁP ĐỂ ĐẨY MẠNH TÍN DỤNG ĐỐI VỚI DNNVV

3.1. Cơ sở để xây dựng giải pháp

3.1.1. Xu hướng phát triển DNNVV trên địa bàn Đắk Nông

- Đắk Nông sẽ hoàn thành xây dựng cơ sở hạ tầng để thu hút đầu tư.

- Đầu tư phát triển công nghiệp gắn kết chặt chẽ với sản xuất và tiêu thụ. Khuyến khích đầu tư, thu hút tối đa các dự án đầu tư.

- Xúc tiến đầu tư nước ngoài, kêu gọi đầu tư từ các nhà đầu tư ở các thành phố lớn trong nước.

3.1.2. Căn cứ chiến lược kinh doanh của NHNo&PTNT Việt Nam

- Về khách hàng: Ưu tiên khách hàng DNNVV có đủ điều kiện quan hệ tín dụng.

- Mở rộng hoạt động cho vay đối với các DNNVV với mức tăng bình quân hàng năm là 15% – 16, tỷ lệ nợ xấu dưới 4% và đến 2015 thì phải có quan hệ tín dụng với khoảng 200 ngàn DNNVV (chiếm 30% doanh nghiệp của cả nước).

- Cung cấp đầy đủ các sản phẩm dịch vụ cho khách hàng DNNVV.

3.1.3. Định hướng tín dụng đối với DNNVV của NHNo&PTNT tỉnh Đắk Nông

- Tăng cường công tác tiếp thị, phát triển khách hàng mới để mở rộng cho vay đối với các DNNVV.

- Tăng cường công tác kiểm tra hoạt động tín dụng nhằm phát hiện tồn tại thiếu sót để khắc phục kịp thời, nâng cao chất lượng tín dụng.

- Thường xuyên tổ chức học tập nghiệp vụ, nâng cao trình độ cán bộ, thực hiện tốt chương trình giao dịch IPCAS.

3.1.4. Một số quan điểm có tính nguyên tắc khi xây dựng giải pháp

- Đẩy mạnh hoạt động tín dụng đối với DNNVV phải đi đôi với việc đẩy mạnh công tác huy động vốn.

- Đẩy mạnh hoạt động tín dụng phải gắn liền với việc củng cố và nâng cao chất lượng tín dụng, hạn chế rủi ro tín dụng.

- Đẩy mạnh hoạt động tín dụng đối với DNNVV phải tính đến yếu tố bền vững.

- Đẩy mạnh hoạt động tín dụng đối với DNNVV phải hướng đến việc thực hiện các mục tiêu kinh tế- chính trị của tỉnh.

- Đẩy mạnh hoạt động tín dụng đối với DNNVV phải tuân thủ những định hướng, chế độ, qui định của ngành, của pháp luật.

- Đẩy mạnh hoạt động tín dụng đối với DNNVV phải gắn liền với việc cung ứng các dịch vụ tiền gửi, thanh toán, ngân quỹ, thẻ.

3.2. Các giải pháp cụ thể

3.2.1. Các giải pháp tăng trưởng nguồn vốn

Để thực hiện việc đẩy mạnh hoạt động tín dụng đối với DNNVV, NHNo&PTNT tỉnh Đắk Nông cần thực hiện đồng bộ các giải pháp nhằm tăng cường huy động tối đa các nguồn vốn, mà cụ thể là thực hiện các giải pháp sau:

- *Tăng cường huy động vốn tại địa phương*

Để có thể khai thác hết tiềm năng này một cách có hiệu quả, NHNo&PTNT tỉnh Đắk Nông cần thực hiện đồng loạt các giải pháp sau:

- + Chú trọng đến công tác huy động vốn bằng hình thức tổ chức bộ phận chuyên trách trong công tác huy động.

- + Mở rộng đối tượng và địa bàn huy động vốn. Hiện nay vẫn còn một số bộ phận trong dân, nhất là những người ở cách xa trụ sở ngân hàng, họ vẫn còn giữ tiền, vàng trong nhà do thói quen hay do ở cách xa ngân hàng.

+ Đa dạng hóa các sản phẩm tiền gửi, ngoài các sản phẩm đã có NHNo&PTNT tỉnh Đắk Nông cần có những sản phẩm tiền gửi mới.

+ Hiện đại hóa công nghệ ngân hàng để tạo điều kiện thu hút nhiều khách hàng mở tài khoản.

+ Tăng cường công tác quảng bá tiếp thị qua nhiều hình thức để người dân hiểu rõ về mạng lưới NHNo&PTNT.

- *Đẩy mạnh huy động nguồn vốn từ bên ngoài tỉnh*

+ Tìm kiếm nguồn vốn tài trợ hoặc ủy thác đầu tư của chính phủ, tổ chức quốc tế thông qua các dự án do địa phương xây dựng.

+ Tranh thủ nguồn vốn điều hòa trong hệ thống NHNo&PTNT Việt Nam.

3.2.2. Gia tăng số lượng khách hàng

- *Phân loại khách hàng mới theo các nhóm*

+ Nhóm khách hàng tiền gửi

+ Nhóm khách hàng tiền vay

+ Nhóm khách hàng thanh toán và dịch vụ.

- *Hoàn thiện các chính sách Marketing*

+ Phát triển sản phẩm dịch vụ mới

+ Đơn giản hóa thủ tục

+ Sắp xếp lại mạng lưới các điểm giao dịch, những huyện chưa mở thì mở, mở tại những địa điểm thuận tiện cho khách hàng dễ giao dịch

+ Đầu tư cơ sở vật chất tiện nghi

+ Hoàn thiện công tác chăm sóc khách hàng.

3.2.3. Tăng quy mô cho vay bình quân trên một dự án hay phương án SXKD

Tăng quy mô cho vay ở đây không có nghĩa là Ngân hàng gia tăng hạn mức cho vay mà bắt chấp có hiệu quả hay đảm bảo khả năng trả nợ hay không. Tăng qui mô cho vay ở đây được hiểu là NHNo&PTNT tỉnh Đắk Nông thực hiện các trợ giúp dịch vụ tư vấn cho khách hàng để khai thác hết khả năng hiện có của DNNVV trong quá trình lập dự án vay vốn, các giải pháp tăng qui mô cho vay:

- *Tư vấn thủ tục vay vốn cho DNNVV*

NHNo&PTNT tỉnh Đắk Nông cần tổ chức cán bộ tư vấn cho DNNVV về thủ tục vay vốn theo các trình tự có thể như sau:

+ NHNo&PTNT tỉnh Đắk Nông thành lập tổ tư vấn khách hàng tại các chi nhánh có thể giao cho bộ phận Dịch vụ và Marketing.

+ Khi khách hàng có nhu cầu thì tổ tư vấn thực hiện tư vấn cho khách hàng về thủ tục qui định cho vay của ngân hàng, tư vấn cho khách hàng nên làm gì và làm như thế nào,...

- *Tư vấn dự án đầu tư cho khách hàng DNNVV*

NHNo&PTNT tỉnh Đắk Nông cần tổ chức tư vấn cho DNNVV về dự án vay vốn theo các nguyên tắc:

- + Phù hợp với qui định của NHNo&PTNT tỉnh Đắk Nông.
- + Phù hợp với mục đích kinh doanh của DNNVV.
- + SXKD cái gì, ngành nghề nào để đem lại hiệu quả cao.

3.2.4. Hoàn thiện cơ chế tín dụng, chính sách và công cụ tín dụng

- *Phân loại và đánh giá khách hàng DNNVV*
 - + Phân loại khách hàng DNNVV.
 - + Đánh giá khách hàng DNNVV.
- *Xây dựng quy trình thẩm định cho vay hợp lý*
 - + Bộ phận quan hệ khách hàng.
 - + Bộ phận thẩm định và phê duyệt khoản vay.
 - + Cần chuẩn hóa phương pháp phân tích tín dụng theo hướng cho điểm tín dụng để xếp loại khách hàng hoặc sử dụng phương pháp các hệ thống chuyên gia.
- *Hoàn thiện cơ chế bảo đảm tiền vay*
 - + Hạn chế tính chủ quan trong quyết định chọn lựa, đặc biệt kiên quyết xử lý đối với những hành vi thông đồng với khách hàng gây thiệt hại cho ngân hàng.
 - + Tính toán đầy đủ, đồng bộ và cân nhắc chính xác các yếu tố.
 - + Quyết định lựa chọn đúng đắn biện pháp bảo đảm tiền vay cho từng khoản vay cụ thể.
- *Hoàn thiện công tác quản trị rủi ro tín dụng*
 - + Một mô hình tổ chức quản trị rủi ro thống nhất với sự tham gia của Hội đồng quản trị, các ủy ban, Ban lãnh đạo Ngân hàng.
 - + Cơ chế báo cáo độc lập với cơ cấu tổ chức kinh doanh.
 - + Các chính sách, qui trình thủ tục và hệ thống hạn mức thống nhất giúp ngân hàng xác định, đo lường, theo dõi và kiểm soát rủi ro tín dụng phát sinh trong quá trình hoạt động kinh doanh một cách hiệu quả nhất.
 - + Xác định rõ trách nhiệm và quyền hạn của từng bộ phận và cá nhân trong công tác quản trị rủi ro tín dụng.

3.2.5. Đa dạng hóa và vận dụng linh hoạt các phương thức cho vay đối với DNNVV

Thực tế tại NHNo&PTNT tỉnh Đắk Nông chỉ tập trung cho vay DNNVV theo phương thức chủ yếu đó là cho vay từng lần. Điều này dẫn đến những hạn chế về mặt khai thác hết nhu cầu của khách hàng. Để thực hiện đa dạng hóa theo nhiều phương thức có thể nêu ra một vài phương thức cho vay sau:

- *Mở rộng cho vay theo dự án, phương án SXKD*
 - + Ngân hàng phải đào tạo bồi dưỡng đội ngũ cán bộ làm công tác tín dụng có khả năng thẩm định dự án.
 - + Có trình độ hiểu biết về nông nghiệp, công nghiệp, thương mại và dịch vụ.

+ Việc cho vay theo dự án phải đảm bảo đúng qui trình và phải được thẩm định kỹ.

- Mở rộng cho vay hạn mức tín dụng

NHNo&PTNT tỉnh Đắk Nông áp dụng phương thức cho vay theo hạn mức là hợp lý nhất, trách nhiệm hà cho DNNVV trong việc làm thủ tục vay vốn liên tục.

Quy trình cho vay theo phương thức hạn mức tín dụng đối với DNNVV như sau:

+ Ngân hàng phối hợp với chính quyền sở tại xây dựng biểu định mức chi phí sản xuất phù hợp với điều kiện cụ thể của từng địa phương.

+ Thực hiện việc bảo đảm tiền vay trong một thời gian nhất định thường là 5 năm nếu DNNVV không có sự thay đổi hạn mức tín dụng. Khi có sự thay đổi hạn mức tín dụng theo hướng tăng lên thì ngân hàng và DNNVV tiến hành thẩm định lại dự án, phương án SXKD và các tài sản đảm bảo tiền vay.

+ Trường hợp DNNVV có nhu cầu vay không có tài sản đảm bảo thì ngân hàng xem xét hạn mức cho vay tùy thuộc vào khả năng trả nợ và mức độ uy tín của DNNVV.

+ Trường hợp DNNVV có nhu cầu vay trên mức tối đa không có tài sản đảm bảo thì ngoài việc cho vay theo hạn mức tín dụng, ngân hàng có thể thực hiện thêm phương thức cho vay từng lần và áp dụng biện pháp bảo đảm tiền vay đối với phần vay trên mức tối đa không có tài sản đảm bảo.

- Mở rộng phương thức cho vay thấu chi

Với công nghệ hiện đại của NHNo&PTNT Việt Nam thì NHNo&PTNT tỉnh Đắk Nông cho vay theo hạn mức thấu chi theo trình tự như sau:

+ Tìm kiếm và tiếp xúc khách hàng mở tài khoản tiền gửi thanh toán cho DNNVV để thuận tiện trong việc huy động tiền gửi của NHNo&PTNT tỉnh Đắk Nông và thuận tiện trong việc thanh toán của DNNVV.

+ Căn cứ vào nhu cầu thanh toán của khách hàng và khả năng trả nợ của DNNVV mà ngân hàng cho một mức thấu chi nhất định.

+ Khi không còn tiền để thanh toán cho khách hàng của DNNVV thì tự động ngân hàng sẽ cho vay thấu chi để thanh toán kịp thời cho khách hàng của DNNVV.

+ Khi DNNVV có tiền gửi vào tài khoản tiền gửi thanh toán của DNNVV thì NHNo&PTNT tỉnh Đắk Nông tự động trừ vào số tiền đã thấu chi của DNNVV.

3.2.6. Phát triển nguồn nhân lực

Trong công tác phát triển nguồn nhân lực cần chú ý toàn diện các mặt:

- Khâu tuyển dụng.

- Công tác đào tạo sau khi tuyển dụng và trong khi làm việc.
- Xây dựng cơ chế trả lương hợp lý.
- Xây dựng cơ chế đãi ngộ ngoài lương, thưởng thoả đáng cho người lao động.
- Sử dụng, phân công công việc hợp lý.

3.2.7. Hoàn thiện đổi mới công nghệ

- Đầu tư đổi mới trang thiết bị giao dịch làm tăng tốc độ xử lý công việc.
- Nâng cấp hệ thống trang thiết bị công nghệ thông tin tại Hội sở chính (mạng thanh toán điện tử, máy ATM, đường truyền leadline) để hạn chế các sự cố kỹ thuật gây gián đoạn dịch vụ.
- Tập trung đầu tư mới, nâng cấp trang thiết bị công nghệ phục vụ cho việc triển khai hàng loạt các sản phẩm dịch vụ mới.
- Đầu tư vấn đề bảo mật.

3.3. Một số kiến nghị

- Với cơ quan quản lý Nhà nước

- + Tiếp tục hoàn thiện môi trường pháp lý mà cụ thể là hệ thống pháp.
- + Tăng cường đào tạo nguồn nhân lực có trình độ tay nghề, trình độ quản lý cho các DNNVV. Đặt trong bối cảnh toàn cầu hoá, đây là một nhiệm vụ quan trọng và cấp bách. Thị trường biến động thường xuyên, các DNNVV nếu không có đội ngũ lãnh đạo có kiến thức và kinh nghiệm thì rất dễ bị tác động theo hướng tiêu cực.
- + Tăng cường sự phối hợp quản lý của nhà nước theo cả chiều dọc và chiều ngang .
- + Đẩy mạnh việc thành lập và hoạt động của Quỹ bảo lãnh tín dụng cho DNNVV.

- Kiến nghị với Ngân hàng Nhà nước

- + Ngân hàng Nhà nước cần tiếp tục rà soát lại các cơ chế, quy định hiện hành về hoạt động của Ngân hàng
- + Ngân hàng nhà nước cần tăng cường thanh tra, kiểm tra hoạt động tín dụng tại Ngân hàng
- + Nâng cao chất lượng hệ thống thông tin tín dụng
- + Ngân hàng nhà nước cần có biện pháp tăng cường hoạt động liên ngân hàng.

- Kiến nghị với NHNN&PTNT Việt Nam

- + Tổ chức lại bộ máy tổ chức và điều hành
- + Xây dựng lại quy chế trả lương, thưởng
- + Xây dựng lại cơ chế điều hành vốn
- + Phát triển công nghệ (cứng, mềm) để khai thác các sản phẩm dịch vụ mới.

KẾT LUẬN

Phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) ở nước ta là một lựa chọn đúng đắn trên con đường công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước. Tuy nhiên các DNNVV thường xuyên gặp khó khăn về vốn để kinh doanh. Vì vậy, vốn vay ngân hàng có vai trò hết sức quan trọng đối với sự tồn tại và phát triển của các DNNVV.

Trong những năm gần đây, sự phát triển của các DNNVV đã thể hiện vai trò tích cực và hứa hẹn nhiều tiềm năng. Để tạo ra cơ hội cho các doanh nghiệp này phát triển thì phải giải quyết được vấn đề thiếu vốn. Đứng trước tình hình đó việc đẩy mạnh hoạt động tín dụng ngân hàng đối với các DNNVV tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn tỉnh Đắk Nông đạt được kết quả và được các DNNVV đón nhận đã trở thành vấn đề cấp thiết không chỉ đối với ngành ngân hàng, DNNVV nói riêng mà cho cả xã hội.