

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO**

**ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG**

***LÊ HẢI BẮC***

**GIẢI PHÁP MỞ RỘNG QUY MÔ CHO VAY  
DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA (SMEs) TẠI CHI NHÁNH  
NH TMCP NGOẠI THƯƠNG 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 - Năm 2010**

Công trình được hoàn thành tại

**TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ, ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG**

**Người hướng dẫn khoa học : PGS. TS. LÂM CHÍ DŨNG**

**Phản biện 1: TS . NGUYỄN HOÀ NHÂN**

**Phản biện 2: PGS.TS. NGUYỄN ĐĂNG DÒN**

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 20 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. Tính cấp thiết của đề tài

Ngày nay, Doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) - Small and medium enterprise (SME) chiếm tỷ trọng lớn nhất và đóng góp phần quan trọng vào GDP, sự ổn định và tăng trưởng của nền kinh tế. Đặc biệt trong tiến trình hội nhập, các doanh nghiệp này đã tạo ra khối lượng hàng hoá và dịch vụ, tham gia sự cạnh tranh lành mạnh, góp phần tập trung vốn của nền kinh tế tạo cơ sở vật chất ban đầu, thu hút lao động, giải quyết việc làm góp phần giảm tỷ lệ thất nghiệp trong xã hội, chuyển dịch cơ cấu kinh tế, đặc biệt là khu vực nông nghiệp, nông thôn.... Ở nhiều nước trên thế giới, DNNVV đã có mức đóng góp hơn 50% GDP. 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 Ngân hàng trên thế giới nói chung, các NHTM Việt Nam hiện nay nói riêng. Việc phát triển DNNVV đang là vấn đề được Đảng và nhà nước rất coi trọng, được coi là nhiệm vụ trọng tâm trong chiến lược phát triển kinh tế - xã hội của cả nước. Đối với VCB Đà Nẵng đây là đối tượng chủ yếu, là trọng tâm của thị trường mà ngân hàng hướng

đến. Đứng về góc độ của Ngân hàng Thương mại Cổ phần Ngoại Thương Việt Nam - Chi nhánh 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 qui mô cho vay đối với DNNVV vẫn còn khá nhiều hạn chế.

Trước tình hình đó, việc mở rộng cho vay đối với DNNVV tại ngân hàng VCB là một vấn đề hết sức cần thiết. Xuất phát từ thực tế, đề tài ***“Giải pháp mở rộng qui mô cho vay Doanh nghiệp nhỏ và vừa (SMEs) tại Chi nhánh Ngân hàng TMCP Ngoại thương Đà Nẵng”*** được chọn nghiên cứu.

### 2. Mục đích nghiên cứu

Trên cơ sở hệ thống hóa lý luận về mở rộng qui mô cho vay, cụ thể đối với loại hình các Doanh nghiệp nhỏ và vừa, đề tài phân tích, đánh giá thực trạng cho vay DNNVV và đề xuất một số giải pháp mở rộng qui mô cho vay của Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh Đà Nẵng trong tình hình hoạt động hiện nay.

### 3. Cách tiếp cận và phương pháp nghiên cứu

Trong quá trình nghiên cứu, hoàn thiện, luận văn dựa trên cơ sở vận dụng phép duy vật biện chứng kết hợp với các phương pháp như: phương pháp phân tích, phương pháp thống kê, tổng hợp, phương pháp so sánh,...

Đồng thời dựa vào các lý luận, quan điểm kinh tế, tài chính và định hướng phát triển kinh tế của Đảng và Nhà nước, xuất phát từ thực tiễn để làm sáng tỏ các vấn đề nghiên cứu.

#### 4. Phạm vi nghiên cứu

Luận văn nghiên cứu giới hạn về thực tế hoạt động cho vay doanh nghiệp Nhỏ và Vừa tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh Đà Nẵng trong thời gian từ năm 2006 - 2009.

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

Phân tích và hoàn thiện những lý luận cơ bản về tín dụng ngân hàng và việc mở rộng qui mô cho vay DNNVV.

Đánh giá những mặt đạt được và hạn chế của việc mở rộng qui mô cho vay DNNVV tại Chi nhánh ngân hàng TMCP Ngoại thương Đà Nẵng, trên cơ sở đó đề xuất những giải pháp cũng như kiến nghị nhằm mở rộng qui mô cho vay DNNVV.

Những giải pháp có khả năng ứng dụng vào hoạt động của Chi nhánh đồng thời có thể để các ngân hàng khác tham khảo.

#### 6. Kết cấu luận văn

Ngoài phần mở đầu và kết luận, luận văn được kết cấu gồm 3 chương

CHƯƠNG 1: Tín dụng Ngân hàng và những vấn đề cơ bản về mở rộng qui mô cho vay đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa.

CHƯƠNG 2: Thực trạng cho vay DNNVV tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh Đà Nẵng .

CHƯƠNG 3: Giải pháp mở rộng cho vay đối với DNNVV tại VCB Đà Nẵng.

### CHƯƠNG 1

## TÍN DỤNG NGÂN HÀNG VÀ NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN CƠ BẢN VỀ MỞ RỘNG QUI MÔ CHO VAY ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA

### 1.1. TÍN DỤNG NGÂN HÀNG

#### 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.

#### 1.1.2. Phân loại tín dụng ngân hàng

Tín dụng ngân hàng có thể phân chia thành nhiều loại khác nhau tùy theo những tiêu thức phân loại, cụ thể:

- Dựa vào mục đích của tín dụng
- Dựa vào thời hạn tín dụng
- Dựa vào hình thức đảm bảo của khoản vay
- Dựa vào phương thức cho vay
- Dựa vào phương thức hoàn trả nợ vay
- Dựa vào quan hệ giữa ngân hàng với người vay

## 1.2. MỞ RỘNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

### 1.2.1. Quan niệm về cho vay của Ngân hàng thương mại

Cho vay là một hình thức cấp tín dụng, theo đó ngân hàng giao cho khách hàng một khoản tiền để sử dụng vào mục đích và thời hạn nhất định theo thỏa thuận với nguyên tắc có hoàn trả cả gốc và lãi.

### 1.2.2. Mở rộng cho vay của NHTM

#### 1.2.2.1. Khái niệm về mở rộng cho vay

Mở rộng cho vay của NHTM là tăng qui mô cho vay trên cơ sở kiểm soát rủi ro và nâng cao hiệu quả tín dụng ở mức độ phù hợp với chiến lược của ngân hàng trong từng thời kỳ.

#### 1.2.2.2. Vai trò của việc mở rộng cho vay

#### 1.2.2.3. Chỉ tiêu đánh giá việc mở rộng qui mô cho vay

- Dư nợ cho vay
- Số lượng khách hàng và sản phẩm cho vay của ngân hàng
- Chỉ tiêu hiệu suất sử dụng vốn
- Tỷ trọng thu nhập từ cho vay/Tổng thu nhập
- Tỷ lệ sinh lời từ cho vay /dư nợ cho vay

#### 1.2.2.4. Một số phương thức mở rộng qui mô cho vay

- Mở rộng hoạt động cho vay theo chiều rộng
- Mở rộng hoạt động cho vay theo chiều sâu

### 1.2.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến mở rộng qui mô cho vay của NHTM

## 1.3. HOẠT ĐỘNG CHO VAY ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA

### 1.3.1. Doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV)

#### 1.3.1.1. Quan niệm về doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV)

\* Ở Việt Nam, theo Nghị định số 56/2009/NĐ-CP ngày 30/06/2009 của Chính Phủ thay thế Nghị định 90 thì:

DNNVV là cơ sở kinh doanh đã đăng ký kinh doanh theo quy định pháp luật, được chia thành ba cấp: siêu nhỏ, nhỏ, vừa theo quy mô tổng nguồn vốn (tổng nguồn vốn tương đương tổng tài sản được xác định trong bảng cân đối kế toán của doanh nghiệp) hoặc số lao động bình quân năm (tổng nguồn vốn là tiêu chí ưu tiên), cụ thể như sau:

Quy mô	Doanh nghiệp 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 đ đến 100 tỷ đ	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

### **1.3.1.2. Vai trò của doanh nghiệp nhỏ và vừa trong nền kinh tế quốc dân**

- + Tạo công ăn việc làm cho người lao động, ổn định xã hội
- + Cung cấp một lượng hàng hoá sản phẩm và lao vụ
- + Phát triển cân bằng, chuyển dịch cơ cấu kinh tế
- + Tăng nguồn thu xuất khẩu, thu hút vốn đầu tư, liên kết..

### **1.3.2. Đặc điểm cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa**

#### **1.3.2.1. Đặc điểm**

Cho vay DNNVV nhằm đa dạng hóa qui mô, phát triển ngành nghề, mở rộng vùng, miền địa lý... đối với DNNVV thì :

- Khả năng thích ứng tốt hơn doanh nghiệp lớn. Khả năng cung cấp thông tin tốt hơn cá nhân và hộ gia đình.
- Về khả năng tăng trưởng: có tiềm năng tăng trưởng mạnh mẽ, nhất là đối với những Doanh nghiệp đã xác lập được thị trường của mình.
- Về quản trị: giản đơn, mô hình công ty gia đình khá phổ biến. Về nguồn vốn: nhu cầu vốn cao, đặc biệt là vốn từ ngân hàng (vốn kinh doanh ban đầu thường sử dụng vốn tự có, vốn huy động của bạn bè..)
- Về công nghệ: khả năng ứng dụng công nghệ không cao.
- Về tài sản: tài sản bảo đảm tiền vay thường là tài sản cá nhân, có giá trị không lớn, tuy nhiên hoàn toàn có thể đáp ứng nhu cầu vốn vay.
- Về tính minh bạch: báo cáo tài chính công bố thường không phản ánh đúng tình hình tài chính doanh nghiệp.

### **1.3.2.2. Khó khăn, thách thức đối với DNNVV**

- Quản lý kinh doanh kém: Do hạn chế năng lực, trình độ..
- Tài sản bảo đảm: Thiếu tài sản, dựa vào vốn vay chủ yếu
- Thông tin và Lao động: nhỏ lẻ, thiếu thông tin...
- Công nghệ lạc hậu khá phổ biến trong các DNNVV

## **1.4. KINH NGHIỆM CỦA CÁC NƯỚC VỀ CHO VAY ĐỐI VỚI DNNVV**

### **1.4.1. Kinh nghiệm một số nước**

#### **1.4.2. Bài học kinh nghiệm đối với Việt nam**

Từ những vấn đề và nội dung phân tích các biện pháp hỗ trợ tín dụng đối với các DNNVV của một số nước trên thế giới, trong đó có Nhật Bản, Thái Lan và Trung Quốc đã có những chính sách khuyến khích phát triển DNNVV rất hiệu quả. Thực tế đã chứng minh sự thành công của các chính sách hỗ trợ này. Vì vậy, đây có thể là bài học kinh nghiệm mà Việt Nam tham khảo và vận dụng.

## **CHƯƠNG 2**

### **THỰC TRẠNG CHO VAY DNNVV TẠI VCB ĐÀ NẴNG**

## **2.1. TỔNG QUAN VỀ NGÂN HÀNG TMCP NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM - CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG**

### **2.1.5. Kết quả hoạt động kinh doanh của VCB Đà Nẵng**

Chênh lệch thu chi năm 2009 đạt 116,4 tỷ đồng, tăng 9,71% so với chênh lệch thu chi năm 2008, tổng thu nhập đạt 264,79 tỷ đồng và tổng chi phí là 148,43 tỷ đồng. Xét về tổng thể cho thấy thu nhập thực hiện năm 2009 giảm 19,4% so với năm 2008.

## 2.2. PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH CHO VAY DNNVV TẠI VCB ĐN

### 2.2.1. Thực trạng các DNNVV tại Đà Nẵng

Bảng 2.2 Tình hình DN phân theo loại hình tại Đà Nẵng đến 2009

*DVT: 1DN, tỷ đồng*

Chỉ tiêu	Số lượng	Tỷ trọng (%)	Vốn đăng ký	Tỷ trọng (%)
<b>Tổng DN</b>	<b>11.746</b>	<b>100</b>	<b>28.955</b>	<b>100</b>
+ DN Tư nhân	2.148	18,28	898	3,10
+ Cty TNHH	6.393	54,42	9.301	32,12
+ Cty Cổ phần	1.556	13,24	18.756	64,78
+ VPĐD	1.649	14,06	0	

*Nguồn: Sở Kế hoạch Đầu tư Đà Nẵng*

Trong cơ cấu doanh nghiệp ở địa bàn được phân theo loại hình thì Cty TNHH chiếm tỷ lệ rất lớn 54,42% với 6.393 doanh nghiệp, tiếp đến là Doanh nghiệp tư nhân 18,28% với 2.148 doanh nghiệp và Công ty Cổ phần 13,24% với 1.556 doanh nghiệp.

### 2.2.2. Phân tích tình hình cho vay DNNVV tại VCB Đà Nẵng

#### 2.2.2.2. Hoạt động cho vay tại VCB và thị phần trên địa bàn

Bảng 2.8 Thị phần Dư nợ cho vay DNNVV của VCB trên địa bàn

*Đơn vị tính: Tỷ đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009
<b>Tổng số dư nợ vay NHTM</b>	<b>6.878</b>	<b>11.361</b>	<b>14.769</b>
Tốc độ tăng trưởng	+ 73,55%	+ 65,17%	+ 29,99%
<b>Tổng số dư nợ vay VCB</b>	<b>417</b>	<b>554</b>	<b>1.049</b>
Tốc độ tăng trưởng	- 22,64%	+ 32,85%	+ 89,35%
<b>Thị phần của VCB</b>	<b>6,06%</b>	<b>4,88%</b>	<b>7,10%</b>

*(Nguồn: NHNN Thành phố Đà Nẵng, VCB ĐN)*

Dư nợ cho vay của các NH trên địa bàn tập trung chủ yếu vào ngành công nghiệp chế biến, thương mại dịch vụ, chiếm tỷ trọng cao hơn 30% qua các năm và có chiều hướng tăng dần. Tính đến cuối năm 2009 số doanh nghiệp trên địa bàn hơn 11.746, trong đó số doanh nghiệp tiếp cận được với nguồn vốn ngân hàng chỉ chiếm khoảng 57%, còn lại 43 % khó tiếp cận hoặc không tiếp cận được do nhiều nguyên nhân như thiếu tài sản bảo đảm, năng lực tài chính, quản lý,...và chưa tạo được lòng tin với NH đó cũng là một trong những khó khăn chung của các DNNVV đang gặp phải hiện nay.

### 2.2.3. Tình hình mở rộng cho vay đối với DNNVV tại VCB ĐN

#### 2.2.3.1. Mở rộng cho vay đối với DNNVV tại VCB Đà Nẵng

► Tình hình mở rộng khách hàng vay DNNVV tại VCB ĐN

Bảng 2.15: Số lượng khách hàng vay tại VCB Đà Nẵng

*Đơn vị tính: Khách hàng, tỷ đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2007			Năm 2008			Năm 2009		
	Số lượng	Dư nợ	(+)/(-) (%)	Số lượng	Dư nợ	(+)/(-) (%)	Số lượng	Dư nợ	(+)/(-) (%)
DN Tư nhân	12	12	2,88	10	11	1,98	15	19	1,81
Cty TNHH	31	185	44,36	27	232	41,87	32	393	37,46
Cty Cổ phần	38	220	52,76	40	311	56,15	33	637	60,73
<b>Tổng cộng</b>	<b>81</b>	<b>417</b>		<b>77</b>	<b>554</b>		<b>80</b>	<b>1.049</b>	

*(Nguồn: Báo cáo thường niên của NHNT ĐN)*

Qua các bảng số liệu trên cho thấy, số lượng các DNNN quan hệ vay vốn với VCB ĐN cuối năm 2009 có 80 khách hàng, tăng 3 khách hàng so với năm 2008, giảm 1 khách hàng so với năm 2007;

chủ yếu là Cty Cổ phần và Cty TNHH có 65 khách hàng chiếm 98,19% tổng dư nợ và chiếm 81,25% số lượng khách hàng DNNVV có quan hệ tín dụng tại Chi nhánh. Tuy nhiên con số này quá khiêm tốn và thậm chí là quá ít so với số lượng DNNVV trên địa bàn Đà Nẵng có quan hệ tín dụng.

Trong tổng số dư nợ vay, khách hàng là Cty TNHH và Cty Cổ phần của VCB ĐN mà chủ yếu là các DNNN thuộc lĩnh vực thương mại-dịch vụ và công nghiệp chế biến chiếm tỷ lệ dư nợ vay chi phối như: Công ty CP Dệt Đà Nẵng; Cty TNHH MTV Tôn Liên Chiểu; Cty Cổ phần Thủy sản D&N, Cty cor phần Hóa chất Vật liệu điện... Đến cuối năm 2009, loại doanh nghiệp này đang có quan hệ tín dụng với VCB ĐN với số tiền còn dư nợ chiếm hơn 54% tổng dư nợ.

► **Chất lượng cho vay DNNVV tại VCB Đà Nẵng**

Năm 2009 tỷ lệ nợ xấu gần bằng 0, dư nợ xấu chỉ có 16 tr đồng. Chất lượng nợ tại Chi nhánh được đánh giá tốt nhất trên địa bàn.

► **Hiệu quả về cho vay DNNVV tại VCB Đà Nẵng**

Từ những năm trước chức năng chủ yếu của ngân hàng là đi vay để cho vay, nghĩa là tự huy động vốn để cho vay. Tuy nhiên, năm 2008 do nguồn vốn huy động hạn chế nên Chi nhánh phải vay ở Hội sở chính, do vậy phải chi trả một khoản tiền lãi khá lớn và tăng hơn so với năm 2007. Đến năm 2009 do nguồn vốn huy động từ thị trường của Chi nhánh tăng đột biến (dương so với dư nợ) nên vừa tự

đáp ứng được cho hoạt động cho vay và vừa gởi lại cho Hội sở nên nguồn chi từ hoạt động cho vay giảm đi từ đó nâng cao thu nhập.

**Tóm lại:** Qua phân tích, đánh giá tình hình mở rộng cho vay tại Chi nhánh thời gian từ 2006-2009, mặc dù dư nợ và số lượng khách hàng có sự gia tăng qua các năm, tuy nhiên con số này vẫn còn quá khiêm tốn so với các ngân hàng cùng địa bàn. Số lượng khách hàng quá ít, chưa mở rộng được theo định hướng chung của Ngành. Chi nhánh chỉ tập trung nâng cao chất lượng và hiệu quả cho vay chứ chưa chú trọng đến phát triển khách hàng mới và đây cũng là một trong những nguyên nhân làm hạn chế việc mở rộng cho vay của Chi nhánh, về nội dung này được đề cập qua việc khảo sát, điều tra, đánh giá và thực trạng cho vay DNNVV của Chi nhánh phần sau.

**2.2.3.4. Các nhân tố ảnh hưởng đến mức tăng số lượng khách hàng và dư nợ cho vay DNNVV**

- Từ phía VCB Đà Nẵng
- Yếu tố môi trường vĩ mô của nền kinh tế
- Yếu tố môi trường vi mô của nền kinh tế

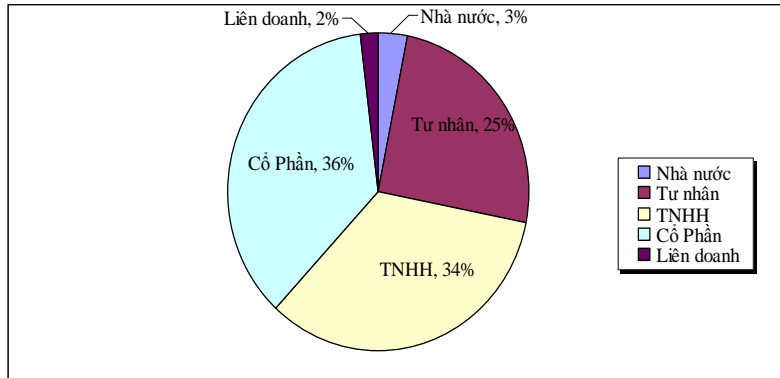
**2.3. KHẢO SÁT, ĐIỀU TRA VỀ DỊCH VỤ TÍN DỤNG CỦA NH ĐỐI VỚI DNNVV**

**2.3.1. Tình hình các DNNVV tham gia khảo sát**

Tập trung vào việc nghiên cứu về việc mở rộng cho vay đối với loại hình DNNVV tại VCB Đà Nẵng, và để có thể đánh giá một cách tổng thể thực trạng hoạt động kinh doanh của loại hình doanh nghiệp này trên địa bàn TP Đà Nẵng, tác giả đã tiến hành khảo sát trực tiếp các DNNVV. Cuộc khảo sát chú trọng vào những lĩnh vực

chính có tác động trực tiếp đến việc vay vốn, những vướng mắc, khó khăn trong quá trình tiếp cận vay vốn tại ngân hàng.

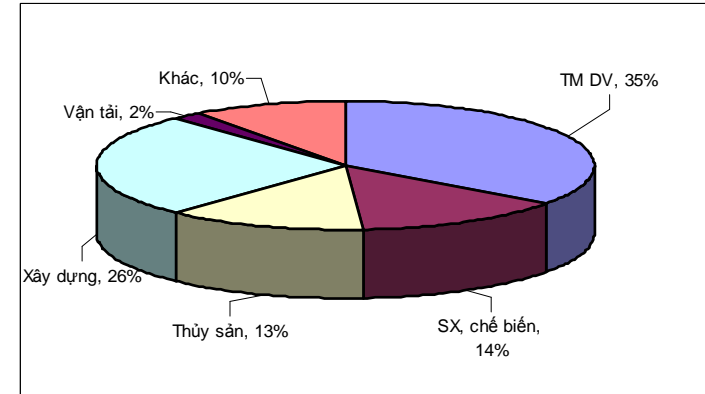
Hình thức sở hữu, tỷ lệ các ngành, lĩnh vực kinh doanh được phân chia như sau:



Biểu đồ 2.5. Hình thức sở hữu của các DNNVV tham gia khảo sát

Số lượng DN tham gia khảo sát chủ yếu là Công ty Cổ phần là 47 chiếm (36%), Công ty TNHH là 45 chiếm (34%), DNTN là 33 chiếm (25%) còn lại là các công ty Liên doanh và Doanh nghiệp Nhà nước.

Theo lĩnh vực kinh doanh, tác giả khảo sát chủ yếu ở các lĩnh vực như: Thương mại dịch vụ, sản xuất chế biến, thủy sản, xây dựng, vận tải,...các ngành nghề còn lại đưa vào loại khác, qua khảo sát được thống kê như sau:



Biểu đồ 2.6 Tỷ lệ, ngành, lĩnh vực DNNVV tham gia khảo sát

### 2.3.3. Những khó khăn, vướng mắc trong việc tiếp cận vốn vay ngân hàng

- Nguồn vốn bổ sung của DN chủ yếu từ vốn vay ngân hàng, trong số 131 DNNVV tham gia khảo sát có đến 84 DN trả lời nguồn vốn chủ yếu là vay từ ngân hàng chiếm 64,12%, vay ngoài 17 DN chiếm 12,97%, còn lại là từ người thân, bạn bè và khác.

- Mục đích vay vốn chủ yếu nhằm bổ sung vốn lưu động cho hoạt động kinh doanh chiếm 42,36%, cải tiến và trang bị mới máy móc thiết bị chiếm 31,29%, còn lại là tự kinh doanh và khác.

- Mức độ tiếp cận nguồn vốn vay của ngân hàng, những vướng mắc, khó khăn trong quá trình tiếp cận nguồn vốn vay, phần lớn DN tham gia khảo sát trả lời về vướng mắc chủ yếu là tài sản đảm bảo (định giá tài sản, tài sản thiếu, tỷ lệ cho vay thấp), ngoài ra còn vướng về tình hình tài chính của doanh nghiệp, thủ tục pháp lý, thái độ phục vụ của ngân hàng vv,...



### 2.3.4. Chất lượng dịch vụ tín dụng do ngân hàng cung cấp

Bảng 2.19. Đánh giá dịch vụ tín dụng của NH cung cấp cho DNNVV

Chỉ tiêu	Rất hài lòng	Hài lòng	Bình thường	Không hài lòng	Rất không hài lòng
Sự đa dạng phong phú của S/phẩm	21,50%	56,45%	13,70%	7,30%	1,05%
Giá của sản phẩm(Phí, lãi suất..)	19,55%	45,73%	12,56%	16,91%	5,25%
Thời gian giải quyết hồ sơ	22,54%	36,42%	25,64%	13,75%	1,65%
S/phẩm mang lại tiện ích cho KH	31,50%	41,72%	15,65%	6,35%	4,78%
Thủ tục, hồ sơ yêu cầu đơn giản	15,55%	23,45%	35,42%	22,53%	3,05%
Thái độ phục vụ của ngân hàng	12,25%	25,68%	37,55%	9,36%	5,02%

Tóm lại: Qua cuộc khảo sát về tính hình doanh nghiệp, vướng mắc, khó khăn trong tiếp cận vốn ngân hàng, tài sản đảm bảo cho khoản vay, chất lượng dịch vụ tín dụng cung cấp cho doanh nghiệp,...đã nhìn nhận một cách tổng quan các doanh nghiệp hoạt động hiện nay. Mặc dù có rất nhiều tiêu chí đánh giá, tuy nhiên ở đây tác giả chỉ đi sâu đánh giá một số điểm chính về hoạt động của doanh nghiệp để có giải pháp sau này.

## 2.4. ĐÁNH GIÁ VỀ KHẢ NĂNG MỞ RỘNG CHO VAY TẠI VCB ĐÀ NẴNG ĐỐI VỚI DNNVV

### 2.4.1. Những kết quả đạt được về mở rộng cho vay DNNVV

#### \* Đối với DNNVV

Qua việc phân tích trên cho thấy dư nợ cho vay qua các năm có tăng trưởng rõ rệt nhất là năm 2009, số lượng doanh nghiệp ngày càng được mở rộng kể cả về chiều sâu lẫn chiều rộng, cụ thể:

Đáp ứng kịp thời vốn cả ngắn hạn và trung dài hạn cho hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Giải quyết và hỗ trợ cho doanh nghiệp thoát khỏi khó khăn tạm thời vượt qua cuộc khủng hoảng đã ảnh hưởng từ các năm trước.

Góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh trên thị trường, đầu tư đổi mới công nghệ,..

Tăng thu nhập cho doanh nghiệp giải quyết công ăn việc làm cho lao động địa phương, tăng thu ngân sách nhà nước,..

#### \* Đối với VCB Đà Nẵng

Thực hiện được mục tiêu về tăng trưởng về dư nợ, số lượng khách hàng thuộc đối tượng DNNVV do VCB TW giao hàng năm.

Tăng thu nhập (lợi nhuận) cho ngân hàng, phân tán rủi ro trong hoạt động đầu tư tín dụng.

Nâng cao tầm nhận thức và mở rộng kiến thức cho đội ngũ nhân viên ngân hàng làm công tác tín dụng.

Nâng cao khả năng cạnh tranh giữa các ngân hàng, đa dạng hóa sản phẩm, mở rộng thị trường.

Tăng nguồn huy động cho ngân hàng từ khoản tiền gửi thanh toán.

Đạt được kết quả trên là do VCB ĐN đã thực hiện đúng và đầy đủ những định hướng chung và quy định đối với việc cho vay, đồng thời VCB ĐN cũng có những biện pháp riêng như quan hệ tốt với khách hàng nhất là các doanh nghiệp, có chính sách thông tin tuyên truyền tương đối hiệu quả. Hiện nay, VCB ĐN đã và đang tiến hành công tác xếp loại khách hàng, thường xuyên tiếp xúc với các

doanh nghiệp để nâng dần khối lượng đầu tư, áp dụng những chính sách hợp lý trong việc cho vay, có chính sách ưu đãi về phí, lãi suất...

#### **2.4.2. Những tồn tại và nguyên nhân đối với mở rộng qui mô cho vay DNNVV tại VCB Đà Nẵng**

##### ***Về cơ chế cho vay***

Thủ tục, cơ chế pháp lý, qui chế, qui trình còn nhiều vướng mắc như: Định giá tài sản bảo đảm, xử lý tài sản khi khoản vay có vấn đề, khó khăn đối với tài sản trên đất thuê, chưa có sự phối hợp đồng bộ giữa các cơ quan trong việc xử lý tài sản...

##### ***Nguyên nhân từ phía DNNVV***

Các doanh nghiệp có nhu cầu vay vốn rất cao nhưng bản thân lại chưa hội tụ đủ các điều kiện vay vốn. Đây là nguyên nhân làm VCB ĐN không thể tiến hành cho vay.

Không có phương án, dự án kinh doanh khả thi: khi tiến hành vay vốn ngân hàng, khách hàng phải có phương án, dự án khả thi được xây dựng trên cơ sở khoa học, thông tin đầy đủ, phân tích đánh giá một cách chính xác.

Không có đủ vốn tự có tham gia phương án, dự án: theo quy định của VCB VN thì nếu là dự án đầu tư mới thì vốn tự có của doanh nghiệp tham gia dự án là 30% tổng vốn đầu tư. Đây là khó khăn lớn đối với phần lớn các doanh nghiệp nhỏ và vừa hiện nay.

Không đủ tài sản thế chấp hợp pháp: Đối với các doanh nghiệp ngoài quốc doanh hay các doanh nghiệp có quy mô vốn nhỏ, muốn đi vay vốn thì cần phải có tài sản để đảm bảo vốn vay nhằm

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 doanh nghiệp này thường có nguồn vốn tự có thấp, phần lớn là nguồn đi vay, tài sản bảo đảm không nhiều.

Việc thực hiện chế độ kế toán thống kê của doanh nghiệp chưa được nghiêm túc, nhiều doanh nghiệp có tư tưởng đối phó với ngân hàng bằng cách làm báo cáo sai sự thật.

**Tóm lại:** Với kết quả phân tích, đánh giá thực trạng mở rộng cho vay đối với DNNVV của Chi nhánh VCB Đà Nẵng thời gian từ 2006 - 2009. Tác giả đã nêu lên một số vấn đề thực trạng, những rào cản trong quá trình ngân hàng tiếp cận cho vay đối với DNNVV cũng như việc DNNVV tiếp cận vốn ngân hàng qua cuộc khảo sát, điều tra,.. những thành quả đạt được và những điểm còn hạn chế đồng thời tìm ra những một số nguyên nhân chính gây ra điều đó để đưa ra các biện pháp khắc phục kịp thời. Như vậy, trước những khó khăn đặt ra cho công tác mở rộng qui mô cho vay tại VCB ĐN, đòi hỏi Chi nhánh VCB ĐN cần có những nghiên cứu, sửa đổi kịp thời để từng bước mở rộng hoạt động cho vay, nâng cao năng lực cạnh tranh của VCB ĐN trên địa bàn, đồng thời giải quyết nhu cầu vốn của các khách hàng, góp phần cho sự phát triển kinh tế, đời sống xã hội của địa phương.

### CHƯƠNG 3

#### GIẢI PHÁP MỞ RỘNG QUI MÔ CHO VAY DNNVV TẠI VCB ĐÀ NẴNG

#### 3.1. ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN VÀ VIỆC CHO VAY ĐỐI VỚI DNNVV CỦA VCB ĐÀ NẴNG TỪ NAY ĐẾN NĂM 2015

##### 3.1.1. Chủ trương phát triển DNNVV của Chính phủ

##### 3.1.2. Định hướng mở rộng cho vay đối với DNNVV của VCB Đà Nẵng

Tại VCB Đà Nẵng tiếp tục bám sát định hướng phát triển chung của Hệ thống VCB cũng như định hướng phát triển kinh tế xã hội của Thành phố. Tiếp tục đẩy mạnh huy động vốn thông qua nhiều hình thức: Đa dạng hoá sản phẩm với chất lượng cao, mở rộng phát triển mạng lưới, duy trì việc đánh giá phân loại khách hàng tiền gửi để có những biện pháp thu hút khách hàng, khuyến khích trưng và quảng bá các sản phẩm mới. Phần đầu tốc độ tăng trưởng nguồn vốn huy động không thấp hơn mức bình quân chung của hệ thống.

Bảng 3.2. Chỉ tiêu tăng trưởng dư nợ cho vay DNNVV của VCB ĐN

*Đơn vị tính: Tỷ đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2009		Năm 2010		2010/2009	
	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	(+)/(-) (%)
<b>Tổng số dư nợ vay</b>	<b>1.940</b>	<b>100</b>	<b>2.530</b>	<b>100</b>	<b>590</b>	<b>+ 30,41</b>
- DNNVV	1.049	54,07	1.416	55,96	367	+ 34,98
- Thẻ nhân	150	7,73	205	8,11	55	+ 36,67
- Khác	741	38,19	909	35,93	168	+ 22,68
<b>Nợ xấu</b>	<b>0,016</b>	<b>0,0008</b>		<b>&lt;=2</b>		<b>&lt;=2(6)</b>

*(Nguồn: Báo cáo của VCB ĐN)*

#### 3.2. GIẢI PHÁP MỞ RỘNG CHO VAY DNNVV TẠI VCB ĐÀ NẴNG

##### 3.2.1. Giải pháp tăng dư nợ cho vay đối với DNNVV

##### 3.2.1.1. Đa dạng hóa sản phẩm tín dụng DNNVV

Phần lớn DNNVV rất có tiềm năng hiện tại và trong tương lai, tuy nhiên về mặt nào đó họ không hiểu rõ về các dịch vụ ngân hàng, thủ tục vay vốn nên có tâm lý ngại đến ngân hàng → sản phẩm phải có thủ tục đơn giản, nhanh gọn và dễ hiểu. Bên cạnh đó nhu cầu vay vốn rất đa dạng nhưng giá trị mỗi món vay không lớn, thông thường dưới 5 tỷ đồng → sản phẩm đa dạng, có tính chuyên biệt.

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

- Hoàn thiện và bổ sung các sản phẩm phù hợp với đối tượng khách hàng DNNVV.

- Xây dựng cơ chế cho vay linh hoạt phù hợp với DNNVV

- Đổi mới quy trình cho vay đối với DNNVV

- Có sự linh hoạt đối với từng loại hình doanh nghiệp về lãi suất, điều kiện vay vốn, phương thức cho vay,...

- Tạo sự khác biệt về loại sản phẩm này bằng cách có thể cung cấp tín dụng tại nhà để giảm bớt thời gian giao dịch đi lại của khách hàng, tăng cường bổ sung các dịch vụ đi kèm như dịch vụ tư vấn khách hàng, đơn giản hoá các thủ tục vay vốn.

- Cần có cơ chế riêng về bảo đảm tiền vay

- Về tỷ lệ giá trị tài sản đảm bảo/tổng dư nợ vay, bảo lãnh: Chi nhánh thực hiện theo quy định về chính sách khách hàng chung và các văn bản hướng dẫn hiện hành khác của hệ thống VCB.

- Chấp nhận một mức rủi ro nhất định
- Có nguồn vốn riêng dành cho đối tượng là DNNVV.

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

Thực hiện tư vấn đối với các doanh ký kết với các ngân hàng nước ngoài để tài trợ cho các DNNVV.

- Về thông tin, thị trường.
- Về thiết bị công nghệ.
- Về xây dựng phương án khả thi phù hợp với qui định của ngân hàng.
- 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 (Thanh toán Xuất nhập khẩu; cơ chế bảo đảm tiền vay; xử lý nợ...)

#### **3.2.1.4. Tăng cường công tác chăm sóc khách hàng**

Phải coi trọng công tác chăm sóc khách hàng là vị trí hàng đầu trong quá trình quan hệ vay vốn của khách hàng. Nhìn nhận được tầm quan trọng của DNNVV. Vì đối với ngân hàng khách hàng là người mang lại thu nhập cho ngân hàng.

#### **3.2.1.5. Thực hiện bán chéo các sản phẩm**

Xây dựng sản phẩm có sự liên kết với các dịch vụ tổng thể khác của VCB để tạo thêm nguồn thu phí hoặc thu hút được nguồn ngoại tệ.

#### **3.2.1.6. Phát triển mạng lưới kênh phân phối sản phẩm, dịch vụ cho vay**

*Xây dựng đội ngũ bán hàng trực tiếp:* Đội ngũ này phải chủ động tiếp cận khách hàng tại nơi làm việc, tại nhà và thực hiện trao đổi trực tiếp với họ để bán sản phẩm.

*Kết hợp giữa kênh phân phối truyền thống với các phương tiện phân phối hiện đại:* Sự phát triển của công nghệ đã tạo ra ảnh hưởng sâu sắc đến việc phân phối sản phẩm dịch vụ ngân hàng. Việc ngân hàng sử dụng công nghệ như biện pháp giảm thiểu các chi phí xử lý công việc hàng ngày thông qua việc tập trung hóa và tự động hóa. Hiện nay, công nghệ cung cấp giải pháp tiết kiệm chi phí và tạo lợi thế cạnh tranh trong việc phân phối sản phẩm và giao tiếp với khách hàng như các máy ATM, Post, dịch vụ phone-banking, home -Banking...

#### **3.2.2. Giải pháp hạn chế rủi ro trong việc cho vay đối với DNNVV**

Áp dụng các phương pháp đo lường rủi ro tín dụng mới, chuyển từ quản trị các khoản cho vay riêng rẽ sang quản trị danh mục cho vay. Đa dạng hóa các khoản cho vay.

Sử dụng các kỹ thuật phân tích, đo lường rủi ro để xây dựng các chiến lược vừa kiểm soát được rủi ro vừa đạt được lợi nhuận kỳ vọng của ngân hàng.

### **3.2.3. Giải pháp tăng hiệu quả cho vay đối với DNNVV**

► Kiểm soát chặt chẽ chi phí ngoài lãi

► Tăng cường công tác huy động vốn nhất là nguồn vốn của Tổ chức kinh tế

► Thành lập bộ phận chuyên môn giỏi hoạch định chiến lược tham mưu cho lãnh đạo về nguồn và sử dụng nguồn, tính toán và cập nhật thường xuyên về phí và lãi suất áp dụng cho DNNVV.

► Phối kết hợp với Công ty mua bán nợ để xử lý các khoản nợ tồn đọng: Các khoản nợ này đã được xử lý bằng nguồn dự phòng hàng năm, nếu bán được nợ thì đây cũng chính là nguồn thu nhập cho Chi nhánh và nâng cao hiệu quả hoạt động của mình. Chính vì vậy mà vấn đề phối hợp giữa công ty mua bán nợ và ngân hàng là hết sức quan trọng.

### **3.3. CÁC GIẢI PHÁP BỔ TRỢ**

**3.3.1. Nâng cao trình độ cho cán bộ nhân viên, phát triển nguồn nhân lực**

**3.3.2. Tạo sự liên kết giữa các doanh nghiệp để phát huy lợi thế về quy mô**

**3.3.3. Xây dựng thương hiệu**

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

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

### **3.4. KIẾN NGHỊ**

**3.4.1. Đối với Chính phủ, Thành phố Đà Nẵng**

**3.4.2. Đối với NHNN Thành phố Đà Nẵng**

**3.4.3. Đối với Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt nam**

### **KẾT LUẬN**

Mặc dù trong điều kiện phải đương đầu và chịu sự cạnh tranh gay gắt của các ngân hàng thương mại trên địa bàn, nhưng Chi nhánh ngân hàng TMCP Ngoại thương 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 qui mô cho vay đối với DNNVV đang còn khiêm tốn và chưa đạt được mong muốn và xứng tầm của NHNT, trong khi đó nhu cầu vay vốn của các DNNVV trên địa bàn lại quá cao. Với mục đích nghiên cứu giải pháp mở rộng qui mô cho vay DNNVV tại Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh 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, cho vay và mở rộng qui mô cho vay đối với DNNVV.

\* Phân tích thực trạng hoạt động cho vay đối với DNNVV, những khó khăn, vướng mắc cũng như nguyên nhân về việc mở rộng qui mô cho vay của ngân hàng.

\* Trên cơ sở đó luận văn đã đưa ra một số giải pháp nhằm mở rộng qui mô cho vay đối với DNNVV tại Chi nhánh Ngân hàng TMCP ngoại thương Đà Nẵng, đồng thời mạnh dạn đề xuất kiến nghị với cấp thẩm quyền trong việc hỗ trợ đối với DNNVV.