

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG

HOÀNG THỊ KIM ANH

**GIẢI PHÁP MỞ RỘNG CHO VAY CÁC DOANH NGHIỆP NHỎ
VÀ VỪA TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN VPBANK
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 2012

Công trình được hoàn thành tại
ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG

Người hướng dẫn khoa học: **TS. NGUYỄN HÒA NHÂN**

Phản biện 1: TS. Hồ Hữu Tiến

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

Luận văn đã 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
11 tháng 08 năm 2012

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 xu thế toàn cầu hoá, hội nhập kinh tế quốc tế, thực hiện nền kinh tế chuyển đổi, các doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) đóng vai trò quan trọng trong quá trình phát triển nền kinh tế của đất nước. Nền kinh tế Việt Nam nói chung và ngành ngân hàng nói riêng phải đối mặt với những khó khăn thách thức lớn nhất do tác động của cuộc khủng hoảng tài chính và suy thoái kinh tế toàn cầu. sức cạnh tranh của các DNNVV còn rất nhiều hạn chế. Một trong những trở ngại cho các DNNVV là khả năng tiếp cận thu hút các nguồn vốn bên ngoài gặp khó khăn, đặc biệt là đối với nguồn vốn cho vay ngân hàng.

Nhận thức được vai trò quan trọng của nguồn vốn vay ngân hàng đối với DNNVV cũng như thực tế tình hình cấp vốn của chi nhánh ngân hàng VPBank Đà Nẵng nên việc nghiên cứu, tìm hiểu, phân tích và đánh giá thực trạng để tìm ra các giải pháp để mở rộng cho vay đối với DNNVV tại Chi nhánh VPBank Đà Nẵng là vấn đề cần thiết. Vì vậy tôi chọn đề tài “**Giải pháp mở rộng cho vay các DNNVV tại Ngân hàng TMCP VPBank Đà Nẵng**” làm đề tài nghiên cứu.

2. Mục đích nghiên cứu

- Hệ thống hóa các vấn đề lý luận về cho vay đối với DNNVV.
- Tìm hiểu, phân tích, đánh giá thực trạng hoạt động cho vay vốn đối với DNNVV tại ngân hàng VPBank Đà Nẵng; phân tích đánh giá những khó khăn, vướng mắc trong việc cho vay cũng như tiếp cận nguồn vốn ngân hàng của DNNVV.

- Từ đó đưa ra các giải pháp nhằm mở rộng cho vay đối với các DNNVV

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

- Đối tượng nghiên cứu: Lý luận và thực trạng về hoạt động cho vay tại ngân hàng TMCP VPBank Đà Nẵng đối với DNNVV.

- Phạm vi nghiên cứu: Hoạt động cho vay của ngân hàng TMCP VPBank Đà Nẵng đối với DNNVV từ năm 2007 đến năm 2011.

4. Phương pháp nghiên cứu:

- Phương pháp lý luận theo chủ nghĩa duy vật biện chứng kết hợp với phương pháp khảo sát thực tế, thống kê, phân tích, tổng hợp và so sánh...

5. Ý nghĩa khoa học và thực tiễn

Phản ánh mối liên hệ tất yếu, không thể thiếu giữa việc mở rộng cho vay và DNNVV trong quá trình phát triển chung của đất nước. Phân tích những khó khăn vướng mắc của DNNVV trong việc tiếp cận vốn ngân hàng từ đó đưa ra giải pháp cụ thể trong việc mở rộng cho vay đối với DNNVV tại ngân hàng VPBank Đà Nẵng.

6. Kết cấu luận văn

Ngoài phần mở đầu và kết luận, nội dung chính của luận văn bao gồm:

Chương 1: Tín dụng ngân hàng thương mại và mở rộng hoạt động cho vay đối với các DNNVV.

Chương 2: Thực trạng mở rộng cho vay đối với các DNNVV tại Ngân hàng TMCP VPBank Đà Nẵng.

Chương 3: Một số giải pháp mở rộng cho vay đối với các DNNVV tại Ngân hàng TMCP VPBank Đà Nẵng.

CHƯƠNG 1

TÍN DỤNG NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VÀ MỞ RỘNG CHO VAY ĐỐI VỚI CÁC DNNVV

1.1 TÍN DỤNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1.1 Khái niệm và đặc điểm tín dụng Ngân hàng

1.1.1.1 Khái niệm tín dụng ngân hàng

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.

1.1.1.2 Đặc điểm tín dụng ngân hàng

- Phân phối tín dụng mang tính hoàn trả.
- Hoạt động tín dụng có sự vận động đặc biệt của giá cả

1.1.2 Vai trò và phân loại tín dụng ngân hàng

1.1.2.1 Vai trò của tín dụng ngân hàng

- a/ Tín dụng có vai trò rất quan trọng trong việc góp phần sản xuất và lưu thông hàng hoá phát triển
- b/ Tín dụng góp phần ổn định tiền tệ và giá cả:
- c/ Tín dụng góp phần ổn định đời sống, tạo công ăn việc làm, ổn định trật tự xã hội:
- d/ Tín dụng góp phần tiết kiệm tiền mặt và chi phí lưu thông cho xã hội:

1.1.2.2 Phân loại tín dụng ngân hàng

Tín dụng được phân loại theo nhiều hình thức khác nhau tùy theo yêu cầu và mục tiêu quản lý của ngân hàng:

- a/ Phân theo mục đích tín dụng:
- b/ Phân theo thời hạn tín dụng
- c/ Phân theo phương thức cho vay:

d/ Phân theo đảm bảo của khoản vay:

e/ Phân theo phương hoàn trả:

1.2 MỞ RỘNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI ĐỐI VỚI CÁC DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA

1.2.1 Doanh nghiệp nhỏ và vừa, đặc điểm cho vay DNNVV

1.2.1.1 Khái niệm và vai trò của DNNVV

a/ Khái niệm:

Căn cứ theo nghị định 56/2009/NĐ-CP ban hành ngày 30/6/2009 về trợ giúp phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa ta có khái niệm DNNVV được định nghĩa như sau: Doanh nghiệp nhỏ và vừa là cơ sở kinh doanh đã đăng ký kinh doanh theo quy định pháp luật, được chia thành ba cấp: siêu nhỏ, nhỏ và 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)b/ Vai trò của doanh nghiệp trong nền kinh tế

- DNNVV có vai trò trong sự tăng trưởng của nền kinh tế
- DNNVV đóng vai trò quan trọng trong việc tạo công ăn việc làm góp phần xóa đói giảm nghèo và ổn định xã hội.
- DNNVV đóng góp đáng kể vào nguồn ngân sách Nhà nước.
- DNNVV góp phần gia tăng xuất khẩu
- DNNVV góp phần tạo lập sự phát triển cân bằng và chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo vùng lãnh thổ
- DNNVV góp phần đào tạo lực lượng lao động cơ động, linh hoạt và có chất lượng

1.2.1.2 Đặc điểm cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa

- Phạm vi hoạt động rộng và thời hạn đa dạng, quy mô cho vay nhỏ

- Hoạt động theo nguyên tắc thương mại và thị trường

- Hoạt động luôn hướng tới hiệu quả và tuân thủ nguyên tắc hoàn trả

- Hoạt động tuân thủ theo quy định nghiêm ngặt và quy chế riêng

1.2.2 Mở rộng cho vay DNNVV của NHTM

1.2.2.1 Quan niệm về mở rộng cho vay DNNVV của NHTM

Việc mở rộng cho vay của NHTM là việc đáp ứng nhu cầu vốn ngày càng tăng của DNNVV đồng nghĩa với việc gia tăng về qui mô cho vay đối với các DNNVV trên cơ sở kiểm soát được rủi ro và nâng cao hiệu quả tín dụng đối với chiến lược của ngân hàng trong từng thời kỳ.

1.2.2.2 Một số chỉ tiêu đánh giá việc mở rộng cho vay DNNVV của NHTM

Việc mở rộng cho vay được phản ánh qua các nhóm chỉ tiêu sau:

a/ Mở rộng qui mô cho vay DNNVV:

- **Tăng trưởng dư nợ cho vay DNNVV:** Chỉ tiêu dư nợ phản ánh lượng vốn vay mà khách hàng đang còn nợ Ngân hàng tại một thời điểm cụ thể.

- **Tăng trưởng số lượng DNNVV vay vốn:** chỉ tiêu phản ánh số lượng khách hàng của ngân hàng qua các thời kỳ.

- **Tăng dư nợ bình quân khách hàng:** chỉ tiêu phản ánh lượng vốn vay bình quân/khách hàng đang còn nợ tại một thời

điểm cụ thể. Việc mở rộng cho vay cũng phải tính đến việc tăng dư nợ của mỗi khách hàng.

- Tăng trưởng thu nhập từ hoạt động cho vay DNNVV:

Tăng trưởng thu nhập từ hoạt động cho vay DNNVV là thu nhập từ hoạt động cho vay đối với DNNVV năm sau cao hơn năm trước.

b/ Kiểm soát rủi ro:

- Dư nợ xấu:

Nợ xấu là những khoản nợ dưới tiêu chuẩn và có khả năng mất vốn, là các khoản nợ thuộc các nhóm 3, 4 và 5 quy định tại Khoản 1 Điều 6 hoặc Điều 7 của Quyết định 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22/4/2005 của Ngân hàng nhà nước. Tỷ lệ nợ xấu trên tổng dư nợ là tỷ lệ để đánh giá chất lượng tín dụng của các tổ chức tín dụng, nó phản ánh một đơn vị tiền cho vay thì có khả năng khó thu hồi là bao nhiêu.

$$\text{Tỷ lệ nợ xấu} = \frac{\text{Dư nợ xấu}}{\text{Tổng dư nợ cho vay}} \times 100\%$$

$\text{Giảm tỷ lệ nợ xấu} = \text{Tỷ lệ nợ xấu năm nay} - \text{Tỷ lệ nợ xấu năm trước} < 0$

- Trích lập dự phòng rủi ro:

Trích lập dự phòng là một trong những biện pháp mà ngân hàng có thể áp dụng để giảm thiểu tổn thất khi có rủi ro.

$$\text{Dư nợ ròng} = \text{Dư nợ} - \text{Dự phòng cho vay}$$

Theo Quyết định số 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22/4/2005, qui định tại Chương 2 Điều 9 Mức dự phòng chung về việc trích dự phòng rủi ro chung bằng 0,75% tổng giá trị các khoản dư nợ gốc từ nhóm 1 đến nhóm 4.

- Tỷ lệ xóa nợ rỗng:

$$\text{Tỷ lệ xóa nợ rỗng} = \frac{\text{Khoản xóa nợ rỗng}}{\text{Tổng dư nợ cho vay}} \times 100\%$$

Khoản xóa nợ rỗng = Khoản vay đã xóa nợ – Khoản thu bù đắp thiệt hại.

Khoản xóa nợ rỗng là mức tổn thất thật sự, phản ánh mức rủi ro trong hoạt động cho vay của ngân hàng. Do vậy, nếu tỷ lệ này cao cho thấy hoạt động tín dụng của ngân hàng bị tổn thất lớn, danh mục cho vay có chất lượng thấp, hoạt động kinh doanh không hiệu quả.

Như vậy, việc mở rộng cho vay của ngân hàng là tăng tổng dư nợ vay của khách hàng, tăng số lượng khách hàng, .. trên cơ sở kiểm soát được rủi ro, đảm bảo lợi nhuận và an toàn cho ngân hàng.

1.2.2.3 Các nhân tố ảnh hưởng đến việc mở rộng cho vay đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa của ngân hàng thương mại

a/ Các nhân tố thuộc về Ngân hàng thương mại

- *Chính sách tín dụng của ngân hàng:* Chính sách tín dụng hợp lý sẽ giúp cho ngân hàng hoạt động tốt hơn, nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng của ngân hàng.

- *Chiến lược kinh doanh của ngân hàng:* xây dựng cho mình một chiến lược kinh doanh hiệu quả giúp cho các ngân hàng có một phương hướng phát triển chắc chắn

- *Quy mô vốn tự có của NHTM:* Thể hiện tiềm lực, sức mạnh của ngân hàng đảm bảo cho nhu cầu vay vốn của doanh nghiệp.

- *Đội ngũ nhân viên tín dụng:* Nhân tố con người quyết định đến sự thành bại trong hoạt động kinh doanh và hoạt động cho vay của ngân hàng.

- *Thông tin và trang thiết bị công nghệ:* Yếu tố công nghệ, trang thiết bị ngân hàng ảnh hưởng không nhỏ tới hoạt động cho vay hiện nay.

b/ Các nhân tố thuộc DNNVV

- *Tình hình tài chính của DNNVV.* Tình hình tài chính của doanh nghiệp là cơ sở quyết định việc ngân hàng có thể cho vay được hay không.

- *Việc sử dụng vốn vay của doanh nghiệp:* Nếu doanh nghiệp sử dụng tiền vay vào đúng đối tượng, đúng mục đích xin vay thì hồ sơ xin vay mà khách hàng gửi đến ngân hàng mới có giá trị thực tiễn.

- *Tài sản đảm bảo:* Để đảm bảo thu hồi được nợ, ngân hàng phải xem xét một cách thận trọng từ uy tín đến năng lực của khách hàng từ đó sẽ áp dụng các phương pháp cho vay thích hợp.

c/ Các nhân tố thuộc môi trường kinh tế - xã hội

Hoạt động của các NHTM chịu ảnh hưởng rất lớn của môi trường kinh tế, chính trị và xã hội.

- *Môi trường kinh tế*

Môi trường kinh tế phát triển sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động tín dụng của ngân hàng.

- *Môi trường pháp lý, chính trị, xã hội*

Môi trường chính trị, xã hội ổn định cũng là một nhân tố quan trọng thúc đẩy hoạt động đầu tư, từ đó ngân hàng cũng có thể mạnh dạn mở rộng hoạt động tín dụng của mình, giúp cho ngân hàng thu được nhiều lợi nhuận từ hoạt động tín dụng.

CHƯƠNG 2:

THỰC TRẠNG MỞ RỘNG CHO VAY

ĐỐI VỚI DNNVV TẠI NHTM VPBANK ĐÀ NẴNG

2.1. KHÁI QUÁT VỀ NGÂN HÀNG TM VPBANK ĐÀ NẴNG

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển NHTM VPBank Đà Nẵng

Tại miền Trung, chi nhánh VP Bank Đà Nẵng là chi nhánh thứ 4 của chi nhánh VP Bank được thành lập theo giấy phép QĐTL số 140/QĐ-HĐQT ban hành ngày 15/08/1995 do sở kế hoạch và đầu tư thành phố Đà Nẵng cấp.

Ngày 14/09/1995, chi nhánh VP Bank Đà Nẵng chính thức đi vào hoạt động đặt tại 112 Phan Châu Trinh- thành phố Đà Nẵng.

2.1.2. Chức năng và nhiệm vụ của NHTM VP Bank Đà Nẵng

2.1.2.1. Chức năng của NHTM VPBank Đà Nẵng

Chi nhánh VPBank Đà Nẵng cũng như các ngân hàng chuyên doanh khác có chức năng là chủ yếu sau:

- Huy động vốn ngắn hạn, trung và dài hạn từ các tổ chức kinh tế và dân cư;
- Cho vay vốn ngắn hạn, trung và dài hạn đối với các tổ chức kinh tế và dân cư từ khả năng nguồn vốn của ngân hàng;
- Thực hiện các nghiệp vụ bảo lãnh, thanh toán quốc tế, mua bán kinh doanh ngoại tệ và các loại giấy tờ có giá,
- Cung cấp các dịch vụ giao dịch giữa các khách hàng và các dịch vụ ngân hàng khác theo quy định của NHNN Việt Nam.

2.1.2.2. Nhiệm vụ của NHTM VPBank Đà Nẵng

- Tổ chức thực hiện công tác hoạch toán theo đúng chế độ nhà nước, Ngân hàng Nhà Nước và Ngân hàng VPBank hội sở.
- Chấp hành tốt chế độ quản lý tiền tệ, bảo quản các chứng từ có giá, nhận cầm đồ, thế chấp bảo đảm an toàn kho quỹ tuyệt đối, thực hiện thu chi tiền tệ chính xác.

- Phát triển nguồn nhân lực và đào tạo nguồn nhân viên, quản lý tốt nhân sự, nâng cao uy tín phục vụ ngân hàng VPBank.

- Lập và thực hiện kế hoạch kinh doanh, mức tạo lời của ngân hàng như kế hoạch cân đối vốn, kế hoạch thu nhập - chi phí...

- Thường xuyên nghiên cứu và cải tiến nghiệp vụ, đề xuất các sản phẩm, dịch vụ ngân hàng với địa bàn hoạt động, áp dụng các tiến bộ kỹ thuật tiên tiến vào quy trình nghiệp vụ và quản lý ngân hàng, nâng cao chất lượng sản phẩm và khả năng phục vụ...

- Thực hiện chế độ bảo mật nghiệp vụ ngân hàng như về số liệu tồn quỹ, thanh khoản ngân hàng, tài khoản ngân hàng

2.1.2.3. Cơ cấu tổ chức và bộ máy quản lý Ngân hàng VP Bank Đà Nẵng

Theo qui chế tổ chức và hoạt động thì Chi Nhánh VPBank Đà Nẵng là đơn vị trực thuộc VPBank trung ương, hạch toán kinh tế phụ thuộc có con dấu riêng theo quy định của Ngân hàng Nhà nước.

2.1.3. Tình hình hoạt động NHTM VPBank Đà Nẵng

2.1.3.1. Khái quát các hoạt động của NHTM VPBank Đà Nẵng

Trong hoạt động kinh doanh ngân hàng, ngoài hoạt động huy động vốn nhằm chủ động được nguồn vốn thì hoạt động sử dụng vốn được xem là hoạt động chủ yếu mà ngân hàng cần phải quan tâm nhằm đem lại nguồn thu nhập cho ngân hàng.

* Hoạt động huy động vốn

Hoạt động kinh doanh ngân hàng chủ yếu dựa vào nguồn vốn huy động bên ngoài để cho vay, quy mô của nguồn vốn huy động lớn hay bé sẽ quyết định quy mô kinh doanh và lợi nhuận mang lại cho ngân hàng.

Nguồn huy động từ tiền gửi của các tổ chức và nguồn huy động khác giảm qua các năm và tăng năm 2011. Riêng đối với nguồn tiền huy động của nhóm khách hàng là các tổ chức, doanh nghiệp thì có xu hướng giảm qua các năm, chiếm tỉ trọng 24,38% tổng nguồn vốn trong năm 2007 và đến năm 2011 chỉ chiếm 15,39% tổng nguồn vốn huy động và đạt mức 195,20 tỷ đồng, bởi vì đa số đều gửi của nhóm khách hàng này chủ yếu là tiền gửi không kì hạn chỉ để tiện cho việc phục vụ mục đích kinh doanh.

*** Hoạt động cho vay:**

Cho vay là hoạt động mang lại lợi nhuận chủ yếu cho ngân hàng, ngân hàng VPBank Đà Nẵng luôn chú trọng đến các sản phẩm cho vay có thời hạn ngắn và quy mô nhỏ.

Tổng dư nợ cho vay đến năm 2011 thực hiện 1.731,26 tỷ đồng, tăng 19,79% so với năm 2010. Tỉ trọng của dư nợ ngắn hạn tăng dần qua các năm, từ 68,57% năm 2007 đến năm 2011 là 72,58% và đạt mức dư nợ 1.256,47 tỷ đồng, trong đó dư nợ trung và dài hạn có tỉ trọng giảm dần qua các năm, tỉ trọng năm 2007 trên tổng dư nợ là 31,43% đạt mức dư nợ là 355,52 tỉ đồng, thực hiện dư nợ năm 2011 là 474,79 tỷ đồng chiếm tỉ trọng 27,42% trên tổng dư nợ vay. Điều này cho thấy cơ cấu dư nợ có xu hướng chuyển dịch từ từ nợ trung và dài hạn sang nợ ngắn hạn. Tốc độ tăng trưởng tín dụng ổn định và tăng cao trong năm 2011.

2.1.3.2. Kết quả hoạt động kinh doanh của NHTM VPBank Đà Nẵng trong giai đoạn 2007-2011

Nhờ có sự tăng trưởng đều đặn trong các hoạt động kinh doanh, nên kết quả kinh doanh của VPBank trong thời gian qua không ngừng tăng lên. Tốc độ tăng trưởng lợi nhuận trong các

năm gần đây ở mức cao. Nguồn thu nhập chủ yếu vẫn là nguồn thu từ hoạt động cho vay, chiếm tỉ trọng rất cao, trên dưới 90% trong tổng nguồn thu nhập của VPBank.

2.2. PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG MỞ RỘNG CHO VAY ĐỐI VỚI CÁC DNNVV TẠI NGÂN HÀNG VPBANK ĐÀ NẴNG

Phân tích thực trạng mở rộng cho vay đối với các DNNVV trên các mặt sau:

2.2.1. Thực trạng mở rộng qui mô cho vay

2.2.1.1 Tăng trưởng dư nợ cho vay các DNNVV

a. Tăng trưởng dư nợ cho vay và tỉ trọng cho vay DNNVV

Qua các chỉ tiêu đã phân tích, xem qua bảng dư nợ cho vay DNNVV thì DNNVV là đối tượng cho vay chính của VPBank Đà Nẵng, tỉ trọng dư nợ cho vay DNNVV chiếm trên 70% trong tổng dư nợ cho vay của ngân hàng qua các năm từ năm 2007 đến 2011 với mức tăng trưởng dư nợ đều và tăng dần qua các năm. Điều này cho thấy ngân hàng hết sức chú trọng đến hoạt động đầu tư cho DNNVV và xem đây là đối tượng khách hàng chính cần mở rộng và khai thác. .

b. Tăng trưởng dư nợ cho vay theo cơ cấu dư nợ

b1. Cơ cấu dư nợ cho vay theo thời hạn

Hình thức tài trợ vốn cho các DNNVV chủ yếu vẫn là cho vay ngắn hạn, dư nợ ngắn hạn cho vay DNNVV chiếm một tỷ trọng khá cao gần 70% trên tổng dư nợ cho vay DNNVV qua các năm. Tốc độ tăng trưởng chưa cao, tuy nhiên năm 2011 dư nợ ngắn hạn cho vay DNNVV tăng 21,97% so với năm trước đạt mức 1.015,34 tỷ đồng chiếm tỉ trọng đến 76,71% trong tổng dư nợ cho vay DNNVV.

b2. Cơ cấu dư nợ cho vay theo thành phần kinh tế

Dư nợ vay của VPBank tập trung chủ yếu là Cty CP và Cty TNHH. Nhìn chung, so với tốc độ tăng trưởng số lượng các loại hình doanh nghiệp trên địa bàn thành phố Đà Nẵng thì tốc độ tăng trưởng dư nợ vay vẫn còn thấp, tốc độ tăng trưởng so với năm trước của năm 2008 chỉ 5,12% đến năm 2011 đạt 17,7%. Ngân hàng cần đẩy mạnh công tác tín dụng đối với các loại hình doanh nghiệp trên hơn nữa.

b3. Cơ cấu dư nợ cho vay theo phương thức cho vay

Về phương thức cho vay, dư nợ vay theo hạn mức vẫn chiếm tỉ trọng cao hơn so với từng lần và dự án đầu tư và cho vay khác. Các doanh nghiệp được ngân hàng cấp hạn mức cho vay trong một thời hạn nhất định thường là khách hàng truyền thống có mối quan hệ lâu năm, có uy tín với ngân hàng, có tình hình tài chính lành mạnh, tiềm năng phát triển...

b4. Cơ cấu dư nợ theo tài sản đảm bảo

Mức tăng trưởng cho vay không có tài sản đảm bảo qua các năm giảm nhẹ, tăng đột biến trong năm 2011. Sự tăng lên này cho thấy VPBank có xu hướng tăng cho vay không có tài sản đảm bảo đối với các DNNVV, điều này cũng phản ánh chính sách khách hàng là cho vay dựa vào đánh giá khách hàng chứ không phải dựa vào quy mô vốn hay thành phần kinh tế.

2.2.1.2 Tăng trưởng số lượng DNNVV vay vốn

Số lượng khách hàng vay vốn tại ngân hàng cũng gia tăng theo từng năm, tổng số khách hàng là DNNVV tại VPBank năm 2007 là 275 doanh nghiệp đến năm 2011 là 465 doanh nghiệp. Trong đó lại hình Cty CP gia tăng nhanh hơn các loại hình doanh nghiệp khác.

2.2.1.3 Tăng trưởng dư nợ bình quân khách hàng

Qua bảng số liệu trên, nhận thấy số lượng khách hàng gia tăng từng năm. Tuy nhiên dư nợ cho vay bình quân khách hàng DNNVV giảm nhẹ qua các năm. Điều này cho thấy ngân hàng chỉ quan tâm đến mở rộng về số lượng khách hàng, thu hút lượng khách hàng mới nhưng chưa mở rộng dư nợ vay đối với khách hàng, như không mở rộng hạn mức hạn mức cho vay đối với các khách hàng cũ, ... Mức tăng trưởng dư nợ bình quân khách hàng DNNVV trong năm 2011 giảm so với năm trước 4,36%.

2.2.1.4 Tăng trưởng thu nhập từ hoạt động cho vay DNNVV

Năm 2011 lợi nhuận thu từ cho vay DNNVV đạt 15,86 tỷ đồng với mức tăng 52,38% so với năm trước chiếm tỉ trọng 65,81% trong tổng lợi nhuận của VPBank.

2.2.2 Phân tích thực trạng kiểm soát rủi ro

2.2.2.1 Dư nợ xấu

Tỷ lệ dư nợ xấu cho vay DNNVV trong những năm gần đây nhìn chung có xu hướng tăng lên. Đối với VPBank rất thận trọng trong việc đánh giá khách hàng khi cho vay nên vấn đề nợ xấu cũng được kiểm soát chặt chẽ.

2.2.2.2 Trích dự phòng rủi ro chung

Trích lập dự phòng là một trong những biện pháp mà ngân hàng có thể áp dụng để giảm thiểu tổn thất khi có rủi ro.

Theo Quyết định số 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22/4/05, qui định tại Chương 2 Điều 9 Mức dự phòng chung về việc trích dự phòng rủi ro chung bằng 0,75% tổng giá trị các khoản dư nợ gốc từ nhóm 1 đến nhóm 4. Năm 2011, mức dự phòng là 5,16 tỷ đồng, chiếm 0,39% trên tổng dư nợ cho vay DNNVV

2.3. ĐÁNH GIÁ CHUNG THỰC TRẠNG MỞ RỘNG CHO VAY ĐỐI VỚI DNNVV TẠI NHTM VPBANK ĐÀ NẴNG

2.3.1. Kết quả đạt được:

*** Đối với các DNNVV:**

- Số lượng DNNVV vay vốn, được cấp vốn tại VPBank Đà Nẵng đã tăng đều qua các năm. Dư nợ cho vay đối với DNNVV trong các năm đều tăng và chiếm tỷ trọng khá cao trong hoạt động cho vay của ngân hàng.

- Nguồn vốn cho vay kịp thời đáp ứng nhu cầu vốn của doanh nghiệp tạo điều kiện phát triển sản xuất kinh doanh hàng hóa, dịch vụ...

- Nguồn vốn cho vay còn là nguồn hỗ trợ kịp thời giúp một số doanh nghiệp vượt qua các cuộc khủng hoảng, suy thoái kinh tế tránh được nguy cơ phá sản.

- Các biện pháp kiểm soát rủi ro trong cho vay ngắn hạn góp phần làm hiệu quả của việc đầu tư vốn cho vay tăng lên.

- Thông qua dịch vụ tư vấn cho DNNVV, nhiều doanh nghiệp đã xây dựng được phương án sản xuất tối ưu, kịp thời điều chỉnh với sự thay đổi của môi trường kinh doanh.

- Nguồn vốn cho vay đã tạo điều kiện thuận lợi giúp cho các DNNVV góp phần quan trọng trong việc giải phóng và phát triển sức sản xuất, huy động và phát huy được nội lực vào xây dựng và phát triển kinh tế- xã hội.

*** Đối với ngân hàng VPBANK Đà Nẵng**

- Thu hút được lượng khách hàng trong hoạt động cho vay, đó là thành phần khách hàng DNNVV

- Về cơ cấu cho vay, VPBank đã rất tích cực trong việc mở rộng cho ngắn hạn thể hiện qua chỉ số tăng trưởng dư nợ cho vay.

- Dư nợ cho vay DNNVV cũng tăng nhanh năm 2011

Với những kết quả kinh doanh đã đạt được trong năm 2011 cùng với tốc độ tăng trưởng và hoàn thành xuất sắc mọi chỉ tiêu kế hoạch được giao..

2.3.2. Những hạn chế và nguyên nhân của việc mở rộng cho vay DNNVV của ngân hàng VPBank Đà Nẵng

2.3.2.1 Những hạn chế:

- Số lượng các DNNVV có gia tăng ngày càng tăng nên ngân hàng cũng gặp rất nhiều khó khăn trong việc xác định khách hàng

- Cơ cấu cho vay DNNVV còn có một số điểm còn chưa hợp lý.

- Ngân hàng phải đối mặt với hàng loạt khó khăn trong việc thu thập và xử lý thông tin về DNNVV.

- Nợ xấu vẫn không giảm qua các năm

- Thủ tục vay vốn chậm và phức tạp, gây khó khăn cho DNNVV khi vay vốn tại ngân hàng, mất cơ hội cho vay

- Đội ngũ cán bộ chưa đồng bộ về kiến thức, tuổi tác, thái độ phục vụ khách hàng.

2.3.2.2 Nguyên nhân:

*** Nguyên nhân từ phía Ngân hàng:**

- Mạng lưới giao dịch của ngân hàng VPBank tại TP.Đà Nẵng chưa rộng

- Nợ xấu do việc thu hồi nợ tồn đọng.

- Việc tập trung nguồn vốn vay trung và dài hạn cho doanh nghiệp mang tính rủi ro cao hơn, thời gian thu hồi vốn lâu.

- Thủ tục vay vốn chậm và phức tạp làm lỡ thời cơ kinh doanh và kế hoạch thực hiện dự án của doanh nghiệp

- Còn tồn tại một số bộ phận cán bộ lớn tuổi, tác phong, thái độ không đáp ứng được với công việc

*** Nguyên nhân từ phía DNNVV:**

- Quy mô doanh nghiệp nhỏ và vừa của doanh nghiệp, vốn chủ sở hữu nhỏ, năng lực tài chính chưa cao, giá trị tài sản thấp.

- Thiếu các dự án khả thi.

- Không đủ vốn tự có đảm bảo để tham gia vào các dự án theo quy định của ngân hàng.

- Không đáp ứng tiêu chí đánh giá doanh nghiệp vay vốn ngân hàng

- Các doanh nghiệp chưa thực sự hợp tác với ngân hàng.

- Sự gia tăng DNNVV về số lượng đã bộc lộ điểm yếu về chất lượng của các DNNVV

- Bản thân một số DN thiếu ý thức trong vấn đề sử dụng vốn vay ngân hàng và trả nợ vay.

- Trình độ khoa học kỹ thuật lạc hậu, tay nghề công nhân thấp kém.

- Các DNNVV không tự chủ động tìm đến chi nhánh ngân hàng, không đủ tự tin năng lực

*** Nguyên nhân khác**

- Từ phía Nhà nước: Cơ chế pháp lý còn thiếu đồng bộ, hệ thống pháp luật liên quan mặc dù đã được bổ sung, sửa đổi thường xuyên nhưng vẫn còn nhiều vướng mắc, chưa đáp ứng được những đòi hỏi thực tế.

- Từ môi trường kinh tế: tỷ lệ lạm phát lớn

- Số lượng ngân hàng cổ phần và ngân hàng thương mại nước ngoài tăng nhanh, các ngân hàng này là đối thủ cạnh tranh không nhỏ của VPBank.

CHƯƠNG 3

MỘT SỐ GIẢI PHÁP MỞ RỘNG CHO VAY ĐỐI VỚI CÁC DNNVV TẠI NHTM VPBANK ĐÀ NẴNG

3.1. ĐỊNH HƯỚNG CỦA HOẠT ĐỘNG CHO VAY ĐỐI VỚI DNNVV CỦA NHTM VPBANK ĐÀ NẴNG NĂM 2010 -2020

3.1.1. Định hướng phát triển thành phố Đà Nẵng năm 2010-2020

3.1.1.1 Định hướng phát triển của thành phố Đà Nẵng

- Xây dựng thành phố Đà Nẵng trở thành đô thị hiện đại, văn minh, phát triển ổn định và bền vững.

- Chuyển đổi cơ cấu kinh tế theo hướng công nghiệp hóa, hiện đại hóa.

- Phát triển kinh tế gắn với bảo vệ môi trường sinh thái

- Gắn tăng trưởng kinh tế với tiến bộ, công bằng xã hội.

- Tạo nhiều việc làm cho người lao động, nâng cao trình độ dân trí. Tăng cường đầu tư cho khu vực nông thôn, miền núi.

- Phát huy sức mạnh tổng hợp của mọi thành phần kinh tế; đa dạng hóa các loại hình sản xuất kinh doanh, tăng cường giao lưu kinh tế với các địa phương trong nước và quốc tế.

3.1.2. Định hướng phát triển của NHTM VPBank Đà Nẵng

- Tăng trưởng dư nợ lành mạnh, tạo mọi điều kiện thuận lợi cho DNVVN vay vốn. Tốc độ tăng dư nợ hàng năm bằng từ 20 - 25%/ năm

- Cơ cấu tỷ trọng cho vay hợp lý đối với các DNNVV

- Tiếp tục thực hiện hiện đại hoá ngân hàng, mở rộng, phát triển các dịch vụ ngân hàng: Định hướng tăng tốc độ thu dịch vụ từ 20 - 25%, đa dạng hoá dịch vụ như chiết khấu chứng từ có giá, thực hiện nghiệp vụ bảo lãnh với chất lượng cao.

- Tích cực, chủ động tìm kiếm các khách hàng mới mà chủ yếu là DNVVN.

- Giảm tối thiểu nợ xấu, trích dự phòng rủi ro hợp lý
- Thực hiện chính sách khách hàng theo từng tiêu chuẩn khách hàng.

- VPBank Đà Nẵng sẽ chú trọng đào tạo đội ngũ cán bộ có trình độ chuyên môn

3.2. GIẢI PHÁP MỞ RỘNG CHO VAY ĐỐI VỚI DNNVV TẠI NHTM VPBANK ĐÀ NẴNG

3.2.1. Xây dựng mạng lưới khách hàng, thu hút thêm lượng khách hàng.

Lập đề án báo cáo VPBank hội sở thành lập thêm một số phòng giao dịch mới tại các địa điểm giao dịch phù hợp như: địa bàn Hòa Minh, Hòa Khánh, Cẩm Lệ, khu công nghiệp Thủy sản, khu công nghiệp An Đồn ...

3.2.2. Tăng cường huy động vốn phục vụ nhu cầu vay vốn kịp thời

- Đưa ra các sản phẩm dịch vụ ngân hàng đa dạng, hấp dẫn, thu hút khách hàng.

- Nghiên cứu áp dụng các sản phẩm, dịch vụ huy động vốn linh hoạt

- Mở rộng hoạt động thanh toán thẻ

- Thường xuyên tiếp xúc các khách hàng truyền thống .

3.2.3. Đa dạng hóa và linh hoạt các phương thức cho vay DNNVV

- Ưu tiên cho vay các DNNVV tùy mỗi lĩnh vực

- Thực hiện chính sách lãi suất cho vay linh hoạt

- Áp dụng nhiều hình thức cho vay

- Mở rộng cho vay trung và dài hạn

3.2.4. Hoàn thiện nội dung qui trình một số sản phẩm tín dụng đối với DNNVV

- Đối với sản phẩm bao thanh toán

- Đối với sản phẩm cho vay không đảm bảo bằng tài sản

3.2.5. Nâng cao hiệu quả công tác thẩm định cho vay DNNVV

Ngân hàng cần thiết lập mạng thông tin nội bộ chặt chẽ, cơ chế truyền tin thông suốt giữa các bộ phận có liên quan trong toàn bộ hệ thống ngân hàng. Phải có sự thận trọng trong các bước thẩm định nhằm đưa ra quyết định đúng đắn

3.2.6. Tăng cường hỗ trợ hoạt động tư vấn đối với DNNVV

- Hỗ trợ tư vấn cho DNNVV trong hoạt động kinh doanh ngắn hạn và dài hạn.

- Hỗ trợ tư vấn cho DNNVV trong việc xây dựng, chỉnh đốn và nâng cao các mặt của DNNVV

3.2.7. Cải tiến thủ tục, cơ chế cấp cho vay cho DNNVV

Đơn giản hóa các thủ tục vay vốn một cách hợp lý, vừa đảm bảo các quy trình cần thiết vừa tạo ra sự nhanh gọn trong việc giải quyết vay vốn.

3.2.8. Nâng cao trình độ cán bộ nhân viên và phát triển nguồn nhân lực

- Đào tạo cán bộ cho từng thời kỳ, đáp ứng yêu cầu của công việc cả về số lượng và chất lượng.

- Có chính sách sàng lọc, sử dụng có hiệu quả đội ngũ cán bộ, trẻ hóa đội ngũ cán bộ sự năng động trong việc đi sâu đi sát trong quá trình cho vay

- Nâng cao ý thức đạo đức nghề nghiệp của đội ngũ cán bộ cho vay.

- Chế độ thưởng phạt công bằng, nghiêm minh
- Tăng cường tính kỷ luật, tính kỷ cương đối với mỗi cán

bộ nhân viên

3.2.9. Tăng cường hệ thống thông tin và hiện đại hóa công nghệ ngân hàng

- Tổ chức tốt quá trình thu thập và xử lý, tổng hợp và khai thác thông tin nhằm góp phần phòng ngừa những rủi ro trong cho vay.

- Thành lập một bộ phận chuyên trách trong việc thu thập, tổng hợp, phân tích và lưu trữ thông tin và khách hàng và các thông tin kinh tế khác có liên quan.

- Tăng cường hơn nữa hiệu quả của mạng thông tin trong nội bộ ngân hàng.

3.3. MỘT SỐ KIẾN NGHỊ NHẪM MỞ RỘNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY ĐỐI VỚI DNNVV

3.3.1. Kiến nghị với cơ quan quản lý Nhà nước

- Hoàn thiện khung pháp lý cho DNNVV

- Nâng cao vai trò đích thực của hiệp hội doanh nghiệp trong tư cách của một tổ chức nghề nghiệp, cần có các hoạt động cụ thể hơn trong việc hỗ trợ thông tin về cơ chế chính sách, chế độ, thông tin về thị trường giá cả, công nghệ, kỹ thuật cho các DNNVV.

- Xây dựng chiến lược phát triển nguồn nhân lực có chất lượng phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh của các DNNVV

- Tiếp tục hoàn thiện các chính sách hỗ trợ nhằm phát huy vai trò của các DNNVV.

- Đẩy mạnh việc phát các Công ty cho thuê tài chính tại các địa bàn để phục vụ cho các DNNVV.

- Kịp thời đưa ra các chính sách điều chỉnh đẩy mạnh và phát triển hơn nữa nguồn quỹ hỗ trợ DNNVV

- Phát triển và nhân rộng các trung tâm tư vấn hỗ trợ DNNVV.

- Xây dựng quỹ hỗ trợ lãi suất cho các DNNVV

3.3.2. Đối với Ngân hàng Nhà nước Việt Nam

- Xây dựng hệ thống thông tin chung giúp cho việc thẩm định vay vốn được nhanh chóng, chính xác, an toàn, hạn chế rủi ro, nguồn vốn vay đến với DNNVV kịp thời

- Bổ sung và đưa ra các cơ chế, văn bản, biện pháp cụ thể phù hợp với môi trường kinh doanh, môi trường pháp lý, hành chính của nhà nước.

- Có cơ chế cho vay vốn riêng đối với các DNNVV

- Tham mưu cho Chính phủ để ban hành các chính sách hỗ trợ DNNVV, tạo điều kiện cho các doanh nghiệp này tiếp cận được với nguồn vốn của ngân hàng.

3.3.3. Kiến nghị với đối với NHTM VPBank

- VPBank triển khai kịp thời, hướng dẫn cụ thể việc thi hành các văn bản.

- Có những yêu cầu mang tính thuyết phục để mở rộng mạng lưới giao dịch tại TP.Đà Nẵng nhằm đưa sản phẩm đến tận tay khách hàng

- Không ngừng nâng cao, phát triển nguồn nhân lực

- Xem xét, đánh giá hiệu quả tín dụng

- Hoàn thiện hệ thống thể chế, thủ tục hành chính đơn giản và linh hoạt.

3.3.4. Đối với các doanh nghiệp nhỏ và vừa

- Phải có giải pháp tạo vốn tự có
- Các doanh nghiệp phải xây dựng được phương án kinh doanh có hiệu quả, có tính khả thi
- Đổi mới, hiện đại hóa trang thiết bị công nghệ sản xuất:
- Coi trọng phát triển nguồn nhân lực nội bộ
- Cần tranh thủ sự giúp đỡ của các cơ quan chức năng
- Tự đánh giá nâng cao sức cạnh tranh của chính mình

KẾT LUẬN

Trong những năm qua, doanh nghiệp nhỏ và vừa có vị trí quan trọng trong nền kinh tế quốc dân, đã đóng góp đáng kể vào sự tăng trưởng kinh tế và giải quyết hàng loạt các vấn đề xã hội khác. Hiện nay, có khoảng hơn 10 triệu lao động đang làm việc cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa, đây là một thành quả có ý nghĩa hết sức thiết thực trong khi tình trạng thất nghiệp ở nước ta đang có chiều hướng gia tăng. Tuy nhiên, thiếu vốn để sản xuất kinh doanh, đầu tư trang thiết bị, cải tiến công nghệ,... đang là một trong những khó khăn nhất hiện nay của các DNNVV. Vì vậy cần thiết phải hỗ trợ vốn cho các DNNVV trong nước phát triển, nâng cao khả năng cạnh tranh trong tiến trình hội nhập.

Đề tài “*Giải pháp mở rộng cho vay đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Ngân hàng TMCP VPBank Đà Nẵng*” Đây là vấn đề quan tâm không chỉ của VPBank Đà Nẵng mà nó cần được quan tâm, chú trọng ở hầu hết các ngân hàng thương mại trong nước. Với chính sách khuyến khích phát triển các DNNVV ở nước ta hiện nay của Đảng và Nhà nước, các NHTM cần có kế hoạch, giải pháp cụ thể nhằm hỗ trợ cho vay đối với các DNNVV, tạo điều kiện cho các doanh nghiệp này phát triển.

Do hạn chế về trình độ lý luận, kinh nghiệm thực tiễn cũng như thời gian nghiên cứu nên đề tài chắc không tránh khỏi những thiếu sót. Vì vậy rất mong được sự đóng góp ý kiến của các thầy cô và các bạn quan tâm để đề tài được hoàn thiện hơn.