

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

VÕ THỊ NGỌC BÍCH

**PHÁT TRIỂN CHO VAY ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP NHỎ
VÀ VỪA TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI
CỔ PHẦN NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM
- CHI NHÁNH QUẢNG NAM**

**Chuyên ngành: TÀI CHÍNH - NGÂN HÀNG
Mã số: 60.34.20**

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

Đà Nẵng, Năm 2011

Công trình được hoàn thành tại
ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG

Người hướng dẫn khoa học: PGS.TS Lê Thế Giới

Phản biện 1 : PGS.TS. Lâm Chí Dũng

Phản Biện 2: TS. Trần Ngọc Sơn

Luận văn được bảo vệ trước Hội đồng chấm Luận văn tốt nghiệp
thạc sĩ Quản trị kinh doanh họp tại Đại học Đà Nẵng vào ngày
01 tháng 07 năm 2011

** Có thể tìm hiểu luận văn tại:*

- Trung tâm Thông tin - Học liệu, Đại học Đà Nẵng
- Thư viện trường Đại học Kinh tế, Đại học Đà Nẵng.

MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài nghiên cứu

Doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) có vai trò rất quan trọng trong việc thực hiện các mục tiêu kinh tế - xã hội của quốc gia. Một mặt, DNNVV được đánh giá là một trong những tổ chức kinh doanh thích hợp, có những ưu thế về tính năng động, linh hoạt, thích ứng nhanh với yêu cầu của thị trường. Mặt khác, doanh nghiệp nhỏ và vừa thu hút được một lượng lớn lao động, góp phần tăng thu nhập cho người lao động, xóa đói giảm nghèo và tăng nguồn thu cho ngân sách.

Thời gian qua Đảng và Nhà nước ta nói chung và tỉnh Quảng Nam nói riêng rất quan tâm đến việc phát triển các DNNVV và coi đây là nhiệm vụ quan trọng trong việc xây dựng nền kinh tế nhiều thành phần theo định hướng xã hội chủ nghĩa. Tuy nhiên, trong quá trình phát triển DNNVV đã gặp những hạn chế, khó khăn nhất định về vốn, công nghệ, mặt bằng sản xuất... Để khắc phục những khó khăn nêu trên thì cho vay ngân hàng là công cụ tài chính rất cần thiết trong việc thúc đẩy sự hình thành và phát triển các loại hình doanh nghiệp, đặc biệt là DNNVV, đồng thời khuyến khích, phát huy tất cả các nguồn lực của doanh nghiệp, cá nhân, tổ chức trong nền kinh tế cùng tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh.

Luận văn đi vào nghiên cứu thực trạng phát triển cho vay DNNVV tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Quảng Nam và tìm hiểu các nguyên nhân dẫn đến thực trạng đó để tìm và đưa ra các giải pháp nhằm phát triển cho vay DNNVV ngày càng đạt kết quả tốt hơn

2. Mục đích nghiên cứu của đề tài

Trên cơ sở tìm hiểu và nghiên cứu những hạn chế và nguyên nhân trong quá trình phát triển cho vay ngân hàng đối với DNNVV tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Quảng Nam, luận văn đề xuất các giải pháp góp phần hoàn thiện và phát triển cho vay ngân hàng đối với

loại hình doanh nghiệp này. Từ định hướng đó, Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Quảng Nam có thể đưa ra những chính sách mới để nâng cao khả năng phát triển cho vay ngân hàng đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa.

3. Xác định đối tượng, phạm vi nghiên cứu

- **Đối tượng nghiên cứu:** các quan hệ kinh tế trong hoạt động phát triển cho vay của Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Quảng Nam đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa ở tỉnh Quảng Nam.

- **Phạm vi nghiên cứu:**

+ Về nội dung: Nghiên cứu hoạt động cho vay của Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Quảng Nam đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa ở tỉnh Quảng Nam.

+ Không gian: Thu thập và xử lý dữ liệu tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Quảng Nam.

+ Thời gian: Tập trung phân tích hoạt động phát triển cho vay giai đoạn từ 2006 – 2009 và đề xuất giải pháp cho thời kỳ 2010 – 2015.

4. Phương pháp luận, phương pháp nghiên cứu

Luận văn được nghiên cứu theo phương pháp duy vật biện chứng kết hợp với phương pháp phân tích thống kê, so sánh, tổng hợp.

5. Những kết quả mới đạt được trong nghiên cứu

Phân tích và đánh giá thực trạng hoạt động phát triển cho vay của Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Quảng Nam đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa ở tỉnh Quảng Nam, chỉ ra những thành tựu đạt được, những hạn chế thiếu sót và nguyên nhân của hạn chế trong hoạt động phát triển cho vay đối với loại hình doanh nghiệp này.

Đề xuất, kiến nghị phương hướng và giải pháp góp phần phát triển cho vay của Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Quảng Nam đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa trên địa bàn.

6. Kết cấu của luận văn

Ngoài phần mở đầu và kết luận, luận văn gồm có 3 chương:

Chương 1: Cơ sở lý luận về hoạt động cho vay của Ngân hàng thương mại

Chương 2: Thực trạng phát triển cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Quảng Nam

Chương 3: Giải pháp phát triển cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Quảng Nam

CHƯƠNG 1:

CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HOẠT ĐỘNG CHO VAY CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1. Cơ sở lý luận về hoạt động cho vay của Ngân hàng thương mại

1.1.1. Khái niệm cho vay của ngân hàng thương mại

1.1.1.1. Khái niệm

* Khái niệm cho vay

Cho vay là một hình thức cấp tín dụng, theo đó người cho vay cam kết giao cho người đi vay một khoản tiền và người đi vay cam kết sẽ hoàn trả sau một thời gian nhất định. Giá trị hoàn trả lớn hơn giá trị khoản vay, phần chênh lệch đó là lãi vay. Lãi vay tỷ lệ thuận với số tiền vay và thời hạn vay.

Ở Việt Nam thì cho vay được định nghĩa theo quyết định 1627/2001/QĐ-NHNN ngày 31/12/2001 của Thống đốc Ngân hàng nhà nước Việt Nam như sau: Cho vay là một hình thức cấp tín dụng theo đó tổ chức cho vay giao cho khách hàng sử dụng một khoản tiền để sử dụng vào mục đích và thời gian nhất định theo thỏa thuận với nguyên tắc có hoàn trả cả gốc và lãi.

1.1.1.2. Phân tích vận động của một khoản cho vay:

Khi phân tích sự vận động của một khoản cho vay chúng ta thấy rằng cho vay là một giao dịch về tài sản trên cơ sở hoàn trả có các giai đoạn đặc trưng sau:

Một là, tài sản giao dịch trong quan hệ cho vay ngân hàng thể hiện dưới hình thái bằng tiền, thường được gọi là giá trị cho vay.

Hai là, bên cho vay khi chuyển giao giá trị cho vay cho bên đi vay sử dụng phải có cơ sở để tin rằng bên đi vay sẽ trả đúng hạn.

Ba là, giá trị hoàn trả thông thường phải lớn hơn giá trị lúc cho vay, tức người đi vay phải trả thêm phần lãi ngoài vốn gốc.

1.1.2. Chức năng của cho vay:

1.1.2.1. Tập trung và phân phối lại vốn tiền tệ:

Đây là chức năng cơ bản nhất. Bằng phương pháp cho vay hay sử dụng đòn bẩy cho vay để tập trung các nguồn vốn tiền tệ nhàn rỗi trong xã hội rồi phân phối lại dưới hình thức cho vay để đáp ứng các nhu cầu về vốn cho các hoạt động sản xuất, kinh doanh và đời sống.

1.1.2.2. Tiết kiệm tiền mặt và chi phí lưu thông cho xã hội:

Hoạt động cho vay mà cơ bản và trước hết là cho vay ngân hàng thì sẽ gây ra một hiệu ứng như sau:

Thu hút nhiều đơn vị và nhiều cá nhân mở tài khoản tiền gửi. Số lượng tài khoản sẽ ngày càng gia tăng và tiền mặt trong nền kinh tế xã hội sẽ giảm đi một cách tương ứng. Nhờ đó sẽ tiết kiệm chi phí in ấn, bảo quản tiền mặt, tạo ra văn minh tiền tệ, có lợi cho xã hội. Khi nhiều đơn vị, nhiều tổ chức cá nhân mở tài khoản ở ngân hàng thì hầu hết các khoản giao dịch, thanh toán sẽ được thực hiện dưới hình thức chuyển khoản. Nó đảm bảo an toàn, chính xác, mang lại nhiều lợi ích lớn cho xã hội, tạo điều kiện cho nền kinh tế - xã hội phát triển.

1.1.2.3. Phản ánh và kiểm soát các hoạt động kinh tế:

Đây là chức năng phát sinh từ hai chức năng nói trên, khi vốn cho vay vận động từ chủ thể này sang chủ thể khác, cụ thể là từ người cho vay sang người đi vay thì nó đòi hỏi người đi vay phải sử dụng đúng mục đích và phải đảm bảo mang lại hiệu quả để không những tạo ra thu nhập cho chính người sử dụng vốn mà còn để thực hiện nghĩa vụ của mình đối với người cho vay. Tất cả những điều nói trên đòi hỏi hoạt động của cho vay phải được kiểm soát chặt chẽ để qua đó có thể phát hiện và ngăn chặn những hiện tượng tiêu cực để trước hết là làm cho các quan hệ cho vay được thực hiện một cách bình thường, và tiếp theo phải mang lại hiệu quả cao cho xã hội và cho các chủ thể quan hệ cho vay.

1.1.3. Vai trò của cho vay

1.1.3.1 Cho vay ngân hàng đáp ứng nhu cầu linh hoạt về vốn, duy trì quá trình sản xuất kinh doanh liên tục, góp phần đầu tư và phát triển nền kinh tế.

1.1.3.2. Cho vay ngân hàng có vai trò thúc đẩy tập trung vốn và thúc đẩy lực lượng sản xuất phát triển góp phần chuyển dịch cơ cấu kinh tế

1.1.3.3. Cho vay ngân hàng là công cụ quản lý điều tiết vĩ mô của Nhà nước

1.1.3.4. Cho vay ngân hàng tạo điều kiện để phát triển các quan hệ kinh tế Quốc tế

1.1.3.5. Vai trò cho vay ngân hàng đối với hoạt động ngân hàng

1.1.4. Các loại cho vay ngân hàng

Phân loại cho vay là việc sắp xếp các khoản cho vay theo từng nhóm dựa trên một số tiêu thức nhất định. Việc phân loại cho vay có cơ sở khoa học là tiền đề để thiết lập các quy trình cho vay thích hợp và nâng cao hiệu quả quản trị rủi ro cho vay. Thường phân loại cho vay dựa vào các căn cứ sau:

1.1.4.1. Căn cứ vào mục đích, thì cho vay được chia ra làm các loại sau:

Cho vay bất động sản; cho vay chứng khoán; cho vay công nghiệp và thương mại; cho vay nông nghiệp; cho vay tiêu dùng.

1.1.4.2. Căn cứ thời hạn cho vay, cho vay được chia làm ba loại như sau:

Cho vay ngắn; cho vay trung hạn; cho vay dài hạn.

1.1.4.3. Căn cứ mức độ tín nhiệm đối với khách hàng cho vay được chia làm hai loại:

Cho vay không có bảo đảm bằng tài sản; cho vay có bảo đảm

1.1.4.4. Căn cứ vào phương thức cho vay thì cho vay được chia ra làm các loại sau:

Cho vay từng lần; cho vay theo hạn mức tín dụng; cho vay theo dự án đầu tư; cho vay trả góp; cho vay thông qua nghiệp vụ phát hành và sử dụng thẻ tín dụng; cho vay theo hạn mức tín dụng dự phòng

1.2. Tổng quan về doanh nghiệp nhỏ và vừa và đặc điểm của doanh nghiệp nhỏ và vừa ảnh hưởng đến hoạt động phát triển cho vay của ngân hàng thương mại

1.2.1. Khái niệm doanh nghiệp nhỏ và vừa

Theo tiêu chí của ngân hàng thế giới, DNNVV có thể chia thành 3 loại căn cứ vào số lượng lao động: đó là doanh nghiệp siêu nhỏ nếu có số lượng lao động dưới 10 người, doanh nghiệp nhỏ nếu từ 10 đến dưới 50 người và vừa nếu từ 50 đến 300 người.

Tại Việt Nam theo Nghị Định số 56/2009/NĐ-CP ngày 30/06/2009 thì 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). Như vậy, ở Việt Nam việc phân loại DNNVV dựa trên tiêu chí định lượng. Trong đó, tiêu chí nguồn vốn là ưu tiên hàng đầu.

1.2.2. Đặc điểm của doanh nghiệp nhỏ và vừa ảnh hưởng đến hoạt động phát triển cho vay của ngân hàng thương mại

DNNVV có rất nhiều đặc điểm, tuy nhiên những đặc điểm có ảnh hưởng trực tiếp đến việc phát triển cho vay của NHTM có thể liệt kê theo ba nhóm sau:

Thứ nhất, các DNNVV được phân bố rộng khắp trên địa bàn cả nước, không phân biệt lĩnh vực sản xuất, loại hình hoạt động và thành phần kinh tế, có bộ máy quản lý gọn nhẹ, công tác điều hành thường mang tính trực tiếp. Như vậy chủ thể kinh tế được cấp tín dụng rất phong phú về loại hình tổ chức, về trình độ phát triển, hoạt động ở mọi ngành nghề. Do đó nhu cầu vốn, thời hạn cho vay, thu nợ ngay cùng một ngành nghề cũng có sự khác nhau, nó tùy thuộc vào điều kiện tự nhiên của từng vùng, điều kiện kinh tế của từng doanh nghiệp, từng hộ...

Thứ hai, quy mô sản xuất nhỏ, có tính năng động, linh hoạt, nhạy cảm với những thay đổi của thị trường hơn nữa hoạt động chủ yếu ở các ngành thủ công mỹ nghệ, gia công may mặc, sản xuất các thiết bị linh kiện điện tử, chế biến nông, lâm sản thường là mới và có giá trị thấp mà các doanh nghiệp lớn thường không chú ý; dễ thành lập doanh nghiệp do đòi hỏi vốn ít, diện tích mặt bằng không nhiều, các điều kiện sản xuất đơn giản và dễ chuyển hướng kinh doanh. Do vậy sẽ tạo cho ngân hàng số lượng món vay nhiều với giá trị món vay nhỏ rất tốn chi phí và thời gian giải quyết hồ sơ cho vay của ngân hàng nhưng bù lại ngân hàng được phân tán rủi ro cũng rất phù hợp với nguyên tắc đầu tư của ngân hàng là không nên bỏ trứng vào một giỏ. Tuy nhiên, do số lượng món vay nhiều cũng làm cho việc quản lý, kiểm tra, giám sát quá trình sử dụng vốn vay đối với khách hàng thường thiếu chặt chẽ và không thường xuyên.

Thứ ba, phần lớn DNNVV ở Việt Nam là các loại hình doanh nghiệp thuộc khu vực kinh tế tư nhân, do đó hoạt động tín dụng ngân hàng đối với

loại hình DN này thường gặp khó khăn vì: trình độ am hiểu về pháp luật, về cơ chế tín dụng cũng như các chính sách của Nhà nước còn nhiều hạn chế; thiếu tài sản để bảo đảm cho các khoản vay hoặc có tài sản nhưng chưa có đủ giấy tờ chứng minh quyền sở hữu hợp pháp của tài sản đó; thiếu dự án sản xuất kinh doanh (SXKD) khả thi, thiếu sự thuyết phục; các báo cáo tài chính, báo cáo hoạt động SXKD thường có độ tin cậy không cao; diễn biến thị trường của nền kinh tế hàng hoá thì phức tạp mà trình độ quản lý, quy mô và hiệu quả hoạt động của khu vực kinh tế tư nhân chưa cao. Do vậy thường khó xoay sở để vượt qua các biến động thị trường; các nguyên nhân nhạy cảm khác như: Việc hình sự hoá, phân biệt đối xử trong quan hệ tín dụng đối với khu vực kinh tế tư nhân của các NHTM vẫn còn tồn tại.

1.3. Phát triển cho vay, các chỉ tiêu phản ánh phát triển cho vay đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa

1.3.1. Khái niệm phát triển cho vay đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa

Phát triển là quá trình vận động tiến lên từ thấp đến cao, từ đơn giản đến phức tạp, từ kém hoàn thiện đến hoàn thiện hơn của sự vật. Như vậy phát triển là sự thay đổi về lượng dẫn đến thay đổi về chất.

Qua đó, chúng ta có thể hiểu phát triển cho vay là tăng quy mô và nâng cao chất lượng các khoản cho vay dẫn đến đem lại hiệu quả hơn từ hoạt động cho vay bằng cách mở rộng phạm vi, tăng doanh số, số lượng khách hàng và dư nợ nhưng vẫn đảm bảo an toàn và hiệu quả trong hoạt động cho vay nghĩa là tăng số lượng khách hàng và dư nợ cho vay nhưng đồng thời chất lượng các khoản cho vay tốt hơn biểu hiện: tăng trưởng dư nợ phải lớn hơn tốc độ tăng trưởng nợ quá hạn và nợ xấu (nợ quá hạn là các khoản nợ mà khách hàng đã không thực hiện được nghĩa vụ thanh toán một phần hoặc toàn bộ nợ gốc và/hoặc lãi theo thời hạn đã cam kết; nợ xấu là nợ quá hạn từ nhóm 3 đến nhóm 5), hoặc dư nợ cho vay tăng nhưng nợ quá hạn và nợ xấu

giảm hoặc không tăng , nhằm đạt được mục tiêu về số lượng và chất lượng trong một thời gian nhất định.

1.3.2. Hệ thống các chỉ tiêu phản ánh sự phát triển cho vay đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa

Để đánh giá phát triển cho vay ta phải nhìn nhận và xem xét một cách toàn diện trên các mặt sau:

Thứ nhất, Sự phát triển của hoạt động cho vay về số lượng chủ yếu được phản ánh qua những tiêu chí: Tốc độ tăng trưởng dư nợ vay, tốc độ tăng trưởng khách hàng, thị phần cho vay DNNVV so với toàn chi nhánh, phạm vi vị trí địa lý cho vay:

Thứ hai, Sự phát triển của hoạt động cho vay về chất lượng được phản ánh qua tiêu chí như: chất lượng nợ tốt, thể hiện việc thẩm định trước, trong và sau khi cho vay tốt, ngân hàng kiểm soát được các khoản cho vay, cung cấp các khoản cho vay cho khách hàng kịp thời với chi phí hợp lý giúp hoạt động kinh của doanh nghiệp được liên tục, doanh nghiệp làm ăn hiệu quả, trả nợ ngân hàng đúng hạn, dẫn đến nợ quá hạn, nợ xấu thấp - tốc độ tăng trưởng nợ quá hạn thấp hơn tốc độ tăng trưởng dư nợ, hoặc nợ quá hạn không tăng, trích lập dự phòng rủi ro không tăng, khả năng xử lý và thu hồi nợ quá hạn nhanh, tỷ lệ xóa nợ ròng thấp:

Thứ ba, ngoài những tiêu chí nêu trên để đánh giá sự phát triển hoạt động cho vay chúng ta còn kết hợp với các chỉ tiêu khác như lợi nhuận thu được từ hoạt động cho vay. Nếu phát triển cho vay mà lợi nhuận thu được từ hoạt động cho vay không tăng thì việc phát triển cho vay đó cũng chưa đạt, ngoài ra nếu phát triển cho vay mà các sản phẩm và dịch vụ khác không phát triển kèm theo với hoạt động cho vay, không đem lại lợi nhuận tổng thể, cũng như đa dạng sản phẩm dịch vụ để đảm bảo ngân hàng thương mại phát triển bền vững thì việc phát triển cho vay cũng chưa được đánh giá cao.

1.4. Các nhân tố ảnh hưởng đến phát triển cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa

Để có thể phát triển cho vay đối với DNNVV thì ta phải hiểu rõ các nhân tố ảnh hưởng đến phát triển cho vay để từ đó phát huy những ảnh hưởng tích cực cũng như hạn chế các ảnh hưởng tiêu cực.

1.4.1. Các nhân tố thuộc về ngân hàng

Nguồn vốn của ngân hàng; đa dạng sản phẩm cho vay; chính sách tín dụng; thủ tục vay vốn còn quá phức tạp; thông tin tín dụng; công tác tổ chức Ngân hàng; chất lượng nhân sự; công tác kiểm soát nội bộ; chi phí giao dịch; đối xử chưa công bằng;

1.4.2. Nhân tố thuộc về doanh nghiệp

Các doanh nghiệp còn thiếu các dự án khả thi cả về mặt kỹ thuật và tài chính; hệ số thông tin, sổ sách kế toán của các doanh nghiệp không đáng tin cậy đối với ngân hàng; số lượng khách hàng là DNNVV mới lần đầu tiên được vay vốn trong những năm vừa qua là rất ít; trình độ quản trị doanh nghiệp của nhiều chủ doanh nghiệp còn nhiều hạn chế; hiểu biết về ngân hàng và các thủ tục vay vốn của các DNNVV rất hạn chế; đạo đức của người đi vay; năng lực tài chính của bản thân doanh nghiệp;

1.4.3. Các nhân tố khách quan khác

Ngoài những nhân tố chủ quan trên còn nhiều nhân tố khách quan mà tác động của nó cũng không nhỏ đến phát triển cho vay đối với DNNVV như: môi trường kinh tế; môi trường pháp lý; chính sách kinh tế vĩ mô của Nhà nước; các yếu tố thiên tai gây lên.

CHƯƠNG 2:

THỰC TRẠNG PHÁT TRIỂN CHO VAY DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM – CHI NHÁNH QUẢNG NAM

2.1. Tổng quan về Ngân hàng Thương mại cổ phần Ngoại thương Việt Nam và Chi nhánh Quảng Nam

2.1.1. Giới thiệu về ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại thương Việt Nam

Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam được thành lập theo Nghị định 115/CP ngày 30/12/1962 và chính thức đi vào hoạt động vào ngày 01/04/1963. Thực hiện chủ trương đổi mới của Đảng và Nhà nước, theo chỉ đạo của Chính phủ, Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam đã được cấp giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0103024468 ngày 02/06/2008, theo đó Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam chính thức chuyển thành Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam.

2.1.2. Giới thiệu về Ngân hàng Thương mại cổ phần ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh Quảng Nam

Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh Quảng Nam được thành lập vào ngày 27/04/2006 theo quyết định số 216/QĐ-NHNT-TCCB-ĐT và chính thức khai trương đi vào hoạt động vào ngày 03/07/2006 trên cơ sở nâng cấp chi nhánh cấp 2 Tam Kỳ của Chi nhánh Ngân hàng Ngoại thương Quảng Ngãi, là một trong số chi nhánh non trẻ nhất trong hệ thống.

2.2. Thực trạng phát triển cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh Quảng Nam

2.2.1. Các quy định, chính sách và quy trình cho vay hiện hành đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa của chính phủ và của Vietcombank

2.2.1.1. Các chính sách, chương trình trợ giúp của chính phủ nhằm phát triển cho vay đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa

Khuyến khích đầu tư; thành lập quỹ bảo lãnh tín dụng DNNVV; hỗ trợ mặt bằng sản xuất; mở rộng thị trường và tăng khả năng cạnh tranh; xúc tiến xuất khẩu; thông tin tư vấn, đào tạo nguồn nhân lực; tổ chức xúc tiến phát triển DNNVV

2.2.1.2. Các quy định, chính sách và quy trình cho vay của Vietcombank đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa

Ngoài việc thực hiện các quy định, các chương trình và chính sách của Chính Phủ hỗ trợ phát triển DNNVV, ngày 28/01/2008 Tổng giám đốc Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam ban hành quyết định số 36/QĐ-NHNT.CSTD về việc ban hành quy trình tín dụng đối với DNNVV để việc cho vay đối với khách hàng này được thực hiện dễ dàng, dễ kiểm soát và hạn chế rủi ro ở mức thấp nhất đồng thời cũng đưa ra cảm nang hướng dẫn xếp hạng tín dụng, thẩm định hồ sơ cho vay rất cụ thể và chặt chẽ.

Bên cạnh đó hệ thống VCB còn mới bắt đầu thực hiện chương trình cho vay theo dự án SMEFP, cho vay có bảo lãnh của VDB và các chương trình khác theo chủ trương của nhà nước nhằm hỗ trợ phát triển DNNVV.

2.2.2. Phân tích thực trạng phát triển cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa:

2.2.2.1. Kết quả phát triển cho vay toàn chi nhánh qua các năm:

Qua bốn năm hoạt động dư nợ cho vay và số lượng khách hàng có quan hệ vay vốn với VCB Quảng Nam không ngừng tăng lên qua các năm. Nếu như năm 2006 dư nợ cho vay là 441 tỷ đồng thì đến năm 2009 dư nợ cho vay đã là 1.205 tỷ đồng tương ứng mức tăng 173%. Tốc độ tăng trưởng dư nợ cho vay hàng năm luôn đạt ở mức rất cao. Cụ thể năm, năm 2007 tăng 60% so với năm 2006, năm 2008 tăng hơn 50% so với năm 2007, riêng năm 2009 tốc độ tăng trưởng dư nợ chỉ đạt được 12,8% là do ảnh hưởng của khủng hoảng kinh tế toàn cầu, và biện pháp thắt chặt tín dụng của chính phủ

cuối năm 2008. Về số lượng doanh nghiệp vay vốn cũng tăng ở mức cao từ chỗ 2006 chỉ có 45 doanh nghiệp thì đến năm 2009 đã lên tới 110 doanh nghiệp tương ứng với mức tăng 144%.

Về chất lượng nợ của toàn chi nhánh thì tương đối tốt, nợ quá hạn luôn được khống chế dưới 1,7% và nợ xấu luôn thấp hơn 0,5%. Tỷ lệ này thấp hơn rất nhiều tiêu chuẩn cho phép của Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam nói riêng và của ngành ngân hàng nói chung.

2.2.2.2 Kết quả phát triển cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa qua các năm

Bảng 2.3: Số liệu phát triển cho vay DNNVV qua các năm

(ĐVT:tr đồng; %)

STT	Chỉ tiêu	2006	2007	2008	2009	%2009/ 2006
1	Tổng dư nợ DNNVV	125,585	142,457	231,909	322,863	157
2	Số lượng DNNVV	44	64	85	106	141
3	Nợ quá hạn	3,505	3,653	5,042	7,440	112
4	Tỷ lệ nợ quá hạn/tổng dư nợ	2.79	2.56	2.17	2.30	
5	Nợ xấu	-	-	2,213	4,156	
6	Tỷ lệ nợ xấu/ tổng dư nợ	-	-	0.95	1.29	
7	Tỷ trọng dư nợ DNNVV/dư nợ toàn CN	28	20	22	27	

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh VCB Quảng Nam (2006 – 2009))

Qua bảng số liệu trên ta thấy dư nợ cho vay DNNVV luôn tăng trưởng qua các năm và với tốc độ cao, năm 2006 dư nợ chỉ có 125 tỷ đồng thì năm 2009 đã lên tới 322 tỷ đồng tương ứng với tốc độ tăng 157%. Về số lượng DNNVV có quan hệ vay vốn với VCB Quảng Nam, năm 2006 chỉ có 44 doanh nghiệp thì đến năm 2009 đã lên tới 106 doanh nghiệp tương ứng với

tốc độ tăng 141% mức tăng này khá cao, tuy nhiên tỷ trọng dư nợ cho vay DNNVV/dư nợ của toàn chi nhánh không tăng, năm 2006 tỷ lệ này chiếm 28% thì đến năm 2009 chỉ còn 27% do dư nợ của một số doanh nghiệp lớn tăng quá nhanh. Như vậy, về quy mô dư nợ, quy mô khách hàng qua bốn năm cho vay DNNVV tại VCB Quảng Nam ta có thể nhận xét phát triển cho vay về mặt số lượng tương đối tốt.

Về nợ quá hạn, tốc độ tăng nợ quá hạn của DNNVV cũng tương đối cao với tốc độ tăng năm sau cao hơn năm trước. Năm 2006 nợ quá hạn chỉ có 3,5 tỷ đồng thì đến năm 2009 đã tăng lên 7,4 tỷ đồng tương ứng với mức tăng 112%. Về nợ xấu thì năm 2006 và 2007 tại chi nhánh chưa phát sinh nợ xấu, từ năm 2008 đến năm 2009 nợ xấu tăng đột biến từ 2,2 tỷ đồng lên đến 4,1 tỷ đồng tương ứng mức tăng 87%. Tuy tốc độ tăng nợ quá hạn không cao bằng tốc độ tăng dư nợ nhưng tỷ lệ nợ quá hạn trên tổng dư nợ của DNNVV thì tương đối cao luôn trên 2% cao hơn nhiều so với tỷ lệ nợ quá hạn của toàn chi nhánh và cao hơn mức chỉ tiêu nợ quá hạn cho phép của VCB TW giao cho chi nhánh Quảng Nam là 2% mặc dù tỷ lệ này chưa vượt mức cho phép của ngành ngân hàng là 5% nhưng với tỷ lệ trên là khá cao và tỷ lệ này có chiều hướng năm sau cao hơn năm trước đây là chiều hướng không tích cực. Như vậy, việc phát triển cho vay DNNVV ở VCB Quảng Nam về chất lượng chưa đảm bảo và đang tìm ẩn nhiều rủi ro.

2.3. Kết quả khảo sát việc tiếp cận vốn của DNNVV tại VCB Quảng Nam

2.3.1. Xây dựng tiến trình thu thập thông tin

2.3.2. Nội dung thông tin khảo sát

2.3.3. Kết quả khảo sát:

Qua cuộc điều tra này tuy số lượng mẫu điều tra còn ít, chưa thể đánh giá chính xác về những khó khăn và thuận lợi của DNNVV trong tiếp cận vốn vay của VCB Quảng Nam nói chung, của ngân hàng trên địa bàn tỉnh Quảng

Nam nói riêng nhưng phần nào cũng giúp chúng ta thấy được nguyên nhân vì sao việc phát triển cho vay tại VCB Quảng Nam trong những năm qua chưa đạt như kết quả mong muốn của VCB Quảng Nam. Những nguyên nhân đó là: ngân hàng định giá tài sản đảm bảo quá thấp, thủ tục vay vốn rườm rà, phức tạp, thời gian giải quyết hồ sơ còn chậm, quy trình cho vay còn rườm rà và phức tạp,

2.4. Đánh giá thực trạng phát triển cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại thương Việt Nam - chi nhánh Quảng Nam

2.4.1. Những kết quả đạt được:

Qua những phân tích ở phần trên, có thể thấy rằng trong những năm vừa qua, VCB Quảng Nam đã rất chủ động trong việc xâm nhập vào thị trường đầy tiềm năng là các DNNVV. Ngân hàng đã có những đổi mới trong hoạt động kinh doanh và mở rộng thị trường. Ngoài các khách hàng truyền thống là các DN với quy mô lớn, hoạt động cho vay của ngân hàng đã mở rộng sang các khách hàng là các DNNVV. Điều này được thể hiện một cách rõ nét qua sự tăng trưởng dư nợ cho vay và số lượng DNNVV vay vốn tăng lên qua các năm và đồng thời tỷ lệ nợ quá hạn luôn ở dưới mức cho phép của NHNN, tuy nhiên tỷ lệ nợ quá hạn DNNVV cao hơn tỷ lệ nợ quá hạn của toàn chi nhánh và cao hơn mức cho phép của VCB TW, đây là một vấn đề VCB Quảng Nam cần phải xem xét lại và tìm hiểu nguyên nhân vì sao để đưa ra các giải pháp phù hợp để việc phát triển cho vay được bền vững hơn.

2.4.2. Những tồn tại và hạn chế

2.4.2.1. Về phía bản thân ngân hàng

Kết quả khảo sát nhận được cho thấy hầu hết doanh nghiệp cho rằng rất khó để doanh nghiệp vay vốn ngân hàng không có tài sản đảm bảo, ngân hàng định giá tài sản đảm bảo quá thấp, thủ tục vay vốn rườm rà, phức tạp,

thời gian giải quyết hồ sơ còn chậm, rất hạn chế trong việc cho vay không có tài sản đảm bảo, quy trình cho vay còn rườm rà và phức tạp, ngân hàng chưa đẩy mạnh công tác tiếp thị, mạng lưới chi nhánh thưa thớt, nhân viên cho vay còn thiếu và yếu chuyên môn về các ngành nghề, huy động vốn không đáp ứng đủ nhu cầu cho vay, sự hạn chế về thông tin cho vay.

2.4.2.2. Về phía bản thân các doanh nghiệp

Rủi ro trong sản xuất kinh doanh; doanh nghiệp không có đủ tài sản đảm bảo; trình độ quản lý doanh nghiệp còn thấp, nguồn nhân lực còn nhiều hạn chế; chưa coi trọng việc thu thập thông tin; doanh nghiệp chưa coi trọng các dịch vụ tư vấn

2.4.2.3. Về môi trường vĩ mô

Tình hình kinh tế vĩ mô và môi trường kinh doanh còn nhiều hạn chế; thông tin thị trường chưa được cập nhật thường xuyên; chất lượng dịch vụ còn thấp, cơ sở hạ tầng chưa phát triển; thị trường tài chính chưa phát triển; chưa nhận được sự hỗ trợ tích cực từ các Hiệp hội

CHƯƠNG 3:

GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN CHO VAY DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM – CHI NHÁNH QUẢNG NAM

3.1. Cơ sở để hình thành giải pháp phát triển cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Quảng Nam

3.1.1. Định hướng phát triển cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Quảng Nam:

3.1.1.1. Định hướng phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa của Đảng bộ tỉnh Quảng Nam

3.1.1.2. Định hướng cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa của ngành ngân hàng Quảng Nam giai đoạn 2010 - 2015

3.1.1.3. Định hướng cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa của Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam và Chi nhánh Quảng Nam

3.1.2. Những tồn tại và hạn chế trong phát triển cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa của Ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh Quảng Nam

Thứ nhất, bản thân các DNNVV còn nhiều hạn chế về quy mô nhỏ, vốn ít, công nghệ lạc hậu, thông tin và báo cáo tài chính không đủ tin cậy, tài sản đảm bảo không đủ, trình độ quản lý còn yếu... rủi ro trong sản xuất kinh doanh rất cao làm cho ngân hàng cũng dè dặt khi cho vay.

Thứ hai, về phía ngân hàng thì do quy chế, quy trình cho vay còn quá thận trọng, rườm rà và phức tạp; công tác tiếp thị chưa được đẩy mạnh và mạng lưới chi nhánh còn thưa thớt; nhân viên tín dụng còn thiếu và yếu chuyên môn về các ngành nghề; huy động vốn không đủ cho vay; nguồn cung cấp thông tin còn hạn chế.

3.1.3. Môi trường kinh doanh:

Mặc dù hiện nay trên địa bàn đã có hơn 20 TCTD đang hoạt động nhưng số lượng các TCTD trên địa bàn vẫn ít so với một số trung tâm kinh tế như Đà Nẵng, Quảng Ngãi.... Mạng lưới giao dịch của các TCTD còn thưa thớt. Trong khi đó số lượng các doanh nghiệp và dân cư trên địa bàn ngày càng nhiều, do đó áp lực cạnh tranh vẫn chưa bằng so với một số địa bàn kể trên.

3.2. Giải pháp phát triển cho vay đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Quảng Nam

3.2.1. Giải pháp đối với ngân hàng

Để phát triển cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa thành công như mong muốn thì giải pháp từ phía ngân hàng là quan trọng nhất, chính bản thân các

ngân hàng phải có những chính sách, chiến lược riêng và phải tự đổi mới, hoàn thiện mình để cùng với doanh nghiệp phát triển hơn. Sau đây là một số giải pháp từ phía ngân hàng.

3.2.1.1. Xây dựng chính sách tín dụng hiệu quả

Xây dựng chính sách tín dụng trên cơ sở mục tiêu của VCB Quảng Nam đồng thời phải phù hợp với chính sách tín dụng của VCB Trung ương và điều kiện kinh tế xã hội tỉnh Quảng Nam, đảm bảo cân bằng giữa mục tiêu tối đa hóa lợi nhuận và giảm thiểu rủi ro, đảm bảo khả năng phát triển trên cơ sở nâng cao chất lượng cho vay và bảo đảm an toàn.

- Về định hướng khách hàng:

- + Chú trọng phát triển cho vay DNNVV thuộc thành phần kinh tế tư nhân bao gồm công ty TNHH, công ty cổ phần, doanh nghiệp tư nhân
- + Từng bước phát triển nhóm khách hàng là doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, là nhóm khách hàng mà Chi nhánh chỉ mới quan hệ được 3-4 đơn vị trong thời gian qua.

- Về danh mục đầu tư:

Xây dựng một danh mục đầu tư tín dụng hợp lý, có khả năng phân tán rủi ro trên vùng đầu tư của Chi nhánh Theo ý kiến của tôi, một số danh mục ngành hàng có thể định hướng trong cho vay của Chi nhánh giai đoạn hiện nay là cho vay thương mại; tài trợ xuất nhập khẩu có thị trường rõ ràng, ổn định và có lợi thế so sánh như ngành chế biến gỗ, mây tre, tinh bột sắn, may mặc; cho vay sản xuất hàng tiêu dùng, các ngành công nghiệp có định hướng phát triển và các ngành thủ công mỹ nghệ, các làng nghề truyền thống; cho vay phát triển dịch vụ du lịch; không chạy theo nhu cầu của khách hàng, không đầu tư ồ ạt theo phong trào, đầu tư quá mạnh vào các lĩnh vực đang “sốt” như bất động sản, chứng khoán.

3.2.1.2. Đào tạo và phát triển nguồn nhân lực

Công tác tuyển dụng phải được ngân hàng quan tâm đúng mức để tuyển dụng được những người có trình độ chuyên môn, có đạo đức và trách nhiệm đối với công việc. Chú trọng đào tạo nâng cao trình độ chuyên môn, ngoại ngữ, khả năng giao tiếp, kỹ năng phục vụ khách hàng.

3.2.1.3. Tăng cường ứng dụng khoa học kỹ thuật hiện đại vào công nghệ ngân hàng

Ngân hàng cần chú trọng và tăng cường đầu tư vào việc nghiên cứu và ứng dụng khoa học kỹ thuật công nghệ hiện đại, những dịch vụ ngân hàng mới, tiên tiến trên thế giới để đáp ứng ngày một tốt hơn cho khách hàng.

3.2.1.4. Mở rộng mạng lưới, tích cực đổi mới phương thức kinh doanh và nâng cao khả năng tiếp cận khách hàng

Mạng lưới VCB Quảng Nam thừa thớt chính là một trong những nguyên nhân cản trở quá trình tiếp cận và thiết lập quan hệ cho vay của các DNNVV. Ngân hàng cần tổ chức mở rộng thêm nhiều điểm giao dịch tại nhiều địa điểm khác nhau, tăng cường mạng lưới và nâng cao chất lượng phục vụ của máy rút tiền tự động (ATM) nhằm tạo ra nhiều tiện ích hơn cho khách hàng.

3.2.1.5. Đơn giản hơn thủ tục cho vay

Hiện nay, thủ tục cho vay chính là một trong những rào cản lớn nhất cản trở việc mở rộng cho vay của ngân hàng. Việc kéo dài thời gian thẩm định hay các thủ tục vay vốn có thể làm lỡ mất cơ hội kinh doanh của khách hàng vì vậy VCB cần nhanh chóng cải thiện thủ tục cho vay theo hướng sau đây: cải thiện quy trình cho vay DNNVV

3.2.1.6. Đa dạng hóa và nâng cao chất lượng sản phẩm

Bên cạnh những hình thức tài trợ thông thường như: cho vay theo dự án, bảo lãnh, bảo lãnh vay vốn, cho vay thuê mua, góp phần liên doanh liên kết, thì trong thời gian tới các ngân hàng thương mại cần đa dạng những phương thức tài trợ, phát triển hình thức cung ứng cho vay thông qua cho vay chiết

khấu, cầm cố hoặc bảo lãnh thương phiếu; tiếp tục đổi mới cơ cấu đầu tư nâng tỉ trọng cho vay trung dài hạn đối với các DNNVV.

3.2.1.7. Mạnh dạn cho vay không có bảo đảm bằng tài sản, kết hợp cho vay có và không có tài sản bảo đảm

Tài sản đảm bảo là nguồn thu nợ dự phòng thứ hai. Ngân hàng nhận tài sản đảm bảo vì sợ rằng doanh nghiệp hoạt động không hiệu quả, phương án/dự án kinh doanh thất bại hoặc vì các lý do khác dẫn đến việc doanh nghiệp không có khả năng trả nợ. Khi đó ngân hàng sẽ thu nợ từ nguồn dự phòng thứ hai thông qua việc xử lý tài sản đảm bảo.

3.2.1.8. Đẩy mạnh công tác huy động vốn

Trong điều kiện nguồn vốn huy động tại chỗ chưa đáp ứng được yêu cầu kinh doanh thì công tác huy động vốn là vô cùng quan trọng, là một trong những nhiệm vụ trọng tâm của ngân hàng.

3.2.1.9. Tổ chức tốt việc xây dựng mạng lưới thông tin

Ngân hàng cần tổ chức tốt hơn việc xây dựng mạng lưới thông tin, thu nhập, xử lý thông tin từ phía khách hàng, nhất là những thông tin về tình hình tài chính, rủi ro kinh doanh, quan hệ thanh toán, tránh tình trạng thu thập, xử lý thông tin một cách hời hợt, thiếu giá trị thực tế hoặc có giá trị nhưng không được sử dụng thấu đáo

3.2.1.10. Bảo đảm sự bình đẳng giữa các khách hàng

Về cơ bản, nguyên tắc đối xử bình đẳng phải được tôn trọng. Ngân hàng cần đảm bảo sự bình đẳng thực sự giữa các khách hàng trên cơ sở pháp luật, hiệu quả kinh doanh chứ không phải căn cứ vào hình thức sở hữu, mối quan hệ hay một lý do tiêu cực nào khác.

3.2.2. Yêu cầu đối với bản thân các doanh nghiệp:

3.2.2.1. Phải xác định mục tiêu của doanh nghiệp, có phương án kinh doanh khả thi để thuyết phục ngân hàng:

Trước hết các doanh nghiệp phải xác định mục tiêu kinh doanh của mình, từ đó doanh nghiệp mới vạch ra chiến lược, kế hoạch sản xuất kinh doanh phù hợp. Doanh nghiệp phải lập được dự án/phương án kinh doanh khả thi, hiệu quả để thuyết phục ngân hàng.

3.2.2.2. Tạo lập được khả năng vay không có bảo đảm bằng tài sản

Cách tốt nhất để tạo lập được khả năng vay không cần tài sản đảm bảo là xây dựng được phương án sản xuất kinh doanh khả thi, hiệu quả và tạo lập được uy tín đối với ngân hàng.

3.2.2.3. Nâng cao năng lực cạnh tranh

Doanh nghiệp phải biết tận dụng được lợi thế sẵn có của mình để phát huy được lợi thế đó một cách có hiệu quả nhất. Các DN NVV có quy mô vừa và nhỏ, vì vậy cũng dễ dàng trong việc ứng dụng các công nghệ mới vào sản xuất, dễ thay đổi cơ cấu sản xuất, cơ cấu nhân sự phù hợp với những thay đổi và yêu cầu của thị trường.

3.2.2.4. Nâng cao năng lực quản lý

Nâng cao năng lực quản lý điều hành đối với đội ngũ lãnh đạo, tích cực đào tạo nguồn nhân lực, có các chế độ đãi ngộ thích đáng đối với những người đóng vai trò quan trọng đối với sự phát triển của doanh nghiệp để tránh sự chảy máu chất xám từ các DN NVV đến các doanh nghiệp lớn.

3.2.2.5. Trung thực và nâng cao chất lượng báo cáo tài chính

Thực hiện nghiêm chỉnh Luật doanh nghiệp, luật kế toán và các văn bản liên quan trong hoạt động sản xuất kinh doanh. Thực hiện các nghĩa vụ kê khai nộp thuế đầy đủ.

3.2.2.6. Lựa chọn đúng tổ chức cho vay

Doanh nghiệp nên chọn một TCTD có chính sách cho vay phù hợp với lĩnh vực kinh doanh của mình.

3.3. Một số đề xuất và kiến nghị

3.3.1. Kiến nghị đối với Ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại Thương Việt Nam

3.3.1.1. Về cách xác định đối tượng DNNVV:

Hiện tại trên hệ thống tồn tại nhiều cách xác định DNNVV chưa đồng nhất và chưa chuẩn hoá theo nghị định 56 của Chính phủ vì vậy đề nghị Ngân hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam nên rà soát lại các văn bản và đưa ra cách xác định DNNVV cho đồng nhất với Chính phủ.

3.3.1.2. Cập nhật và bổ sung thường xuyên cẩm nang tín dụng

Cẩm nang tín dụng hướng dẫn cho cán bộ những vấn đề cơ bản trong tác nghiệp. Do đó cần thực hiện việc rà soát, tái bản có điều chỉnh cẩm nang tín dụng, có thể 3 năm một lần để đáp ứng các yêu cầu về đào tạo và nghiên cứu chuyên môn.

3.3.1.3. Về chính sách khách hàng:

Phải có chính sách khách hàng cụ thể đối với từng đối tượng doanh nghiệp, từng loại hình khách hàng. Chính sách khách hàng sẽ bao gồm chính sách tiếp thị, chính sách về cấp tín dụng, chính sách lãi suất cho vay, chính sách bảo đảm tiền vay, chính sách về dịch vụ, phí dịch vụ.

3.3.2. Kiến nghị với nhà nước tạo điều kiện để hỗ trợ hoạt động cho vay của Ngân hàng đối với DNNVV

3.3.2.1. Xây dựng và hoàn thiện hệ thống pháp luật

Nên thiết lập hệ thống thông tin đăng ký tập trung qua mạng máy tính ở cấp quốc gia; các cơ quan tài chính, cơ quan thuế nên hướng dẫn và qui định các DNNVV thực hiện chế độ kiểm toán và kiểm tra việc chấp hành hoạt động kinh doanh thông qua nộp thuế trên tinh thần tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp.

3.3.2.2. Tăng cường quản lý giám sát việc thực thi pháp luật và quản lý thị trường

3.3.2.3. Xây dựng và hoàn thiện chính sách hỗ trợ các DNNVV

Đối với Chính phủ: chỉ đạo các bộ, ngành phối hợp rà soát, xây dựng và hoàn thiện hệ thống cơ chế, chính sách mang tính đồng bộ để hỗ trợ DNNVV và phù hợp với chức năng, nhiệm vụ các ngành, các địa phương, trong đó cần đặc biệt chú trọng đến các cơ chế, chính sách về tài chính, cho vay, xúc tiến thương mại, ứng dụng công nghệ và đào tạo cho DNNVV

3.3.2.4. Hoàn thiện thị trường tài chính nhằm tạo thêm kênh huy động vốn

Thị trường tài chính phát triển sẽ tạo điều kiện cho các DNNVV tiếp cận nhiều hình thức vay vốn, đáp ứng tốt các nhu cầu của doanh nghiệp, nhất là trong việc đổi mới công nghệ, cải tiến dây chuyền sản xuất vốn dĩ đòi hỏi phải có số vốn rất lớn, vượt khả năng tài chính của doanh nghiệp.

3.3.2.5. Đẩy mạnh và nâng cao chất lượng của hoạt động thanh tra, kiểm tra, kiểm toán

3.3.2.6. Tăng cường phối hợp chặt chẽ giữa các cơ quan quản lý Nhà nước, nâng cao năng lực đội ngũ cán bộ công chức

3.3.2.7. Nâng cao vai trò của các Hiệp hội

- **Một số góp ý cụ thể về sửa đổi một số điều luật nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho các Tổ chức tín dụng phát triển cho vay Doanh nghiệp nhỏ và vừa:**

*Đề nghị sửa đổi quyết định 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22/04/2005:

* Đề nghị sửa đổi nghị định 163/2006/NĐ-CP ngày 29/12/2006 về giao dịch bảo đảm:

* Đề nghị sửa đổi khoản 2 điều 111 Luật đất đai năm 2003:

KẾT LUẬN

DNNVV là một bộ phận kinh tế quan trọng và ngày càng có nhiều đóng góp vào sự phát triển kinh tế, tạo ra công ăn việc làm, góp phần đảm bảo an sinh xã hội. DNNVV có nhiều lợi thế, nhiều tiềm năng để phát triển. Nhà nước cũng đã có nhiều chính sách, chương trình trợ giúp nhằm phát triển các DNNVV, tuy nhiên với đặc điểm là quy mô nhỏ, phân bố rộng khắp, dễ dàng thích ứng với những thay đổi nhưng với khả năng tài chính yếu, nguồn vốn ít nên DNNVV rất cần sự tài trợ vốn thông qua kênh cho vay chính thức từ các Ngân hàng thương mại.

Là một Chi nhánh ngân hàng hàng thương mại lớn của nhà nước mới cổ phần hóa, lại mới thành lập chưa lâu, Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Quảng Nam trong những năm vừa qua chưa thật sự quan tâm nhiều đến đối tượng DNNVV. Vì vậy, dư nợ cho vay nói riêng, các quan hệ giao dịch nói chung của VCB Quảng Nam với DNNVV còn khá hạn chế, tốc độ tăng trưởng chưa cao và chưa tương xứng với thế mạnh của ngân hàng, với tiềm năng của các DNNVV trên địa bàn tỉnh.

Luận văn **“Phát triển cho vay đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Quảng Nam”** đã phân tích thực trạng, những thuận lợi và khó khăn trong phát triển cho vay DNNVV tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Quảng Nam, để từ đó đưa ra những đề xuất, giải pháp nhằm phát triển cho vay DNNVV tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Quảng Nam ngày càng đạt kết quả tốt hơn.