

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

**LÊ THỊ THANH**

**MỞ RỘNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY**  
**ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP DÂN DOANH**  
**TẠI CHI NHÁNH NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG**  
**ĐÀ NẴNG**

**LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ**

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

**Đà Nẵng năm 2010**

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

**LÊ THỊ THANH**

**MỞ RỘNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY**  
**ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP DÂN DOANH**  
**TẠI CHI NHÁNH NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG**  
**ĐÀ NẴNG**

**CHUYÊN NGÀNH TÀI CHÍNH - NGÂN HÀNG**  
**MÃ SỐ: 60.34.20**

**LUẬN VĂN THẠC SỸ KINH TẾ**

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

**Đà Nẵng năm 2010**

## MỞ ĐẦU

### 1. Tính cấp thiết của đề tài nghiên cứu

Trong những năm thực hiện công cuộc đổi mới, cùng với sự phát triển nền kinh tế thị trường theo định hướng Xã hội chủ nghĩa nền kinh tế nước ta đã có những bước chuyển mình rất rõ rệt. Cùng với các khu vực kinh tế khác, khu vực kinh tế dân doanh đã có những đóng góp đáng kể vào sự phát triển kinh tế của đất nước. Nhất là trong những năm gần đây, khi Việt Nam được gia nhập vào WTO, các doanh nghiệp dân doanh ngày càng tăng cả về số lượng lẫn quy mô. Trong quá trình hội nhập, Việt Nam đã và đang có những chính sách ưu đãi cho thành phần kinh tế dân doanh phát triển, đây là hướng đi đúng đắn của Đảng và Nhà nước ta. Tuy nhiên, những kết quả mà doanh nghiệp dân doanh mang lại cho nền kinh tế nước ta vẫn còn hạn chế. Bởi vì, các doanh nghiệp dân doanh trong quá trình SXKD vẫn còn gặp nhiều khó khăn trong đó quan trọng nhất vẫn là thiếu nguồn vốn để đầu tư vào sản xuất kinh doanh. Các DNDD trên địa bàn thành phố cũng đang gặp khó khăn đó và nguồn vốn mà DNDD dễ và cần tiếp cận nhất là từ các NHTM. Đó là lý do để tác giả chọn đề tài: ***“Mở rộng hoạt động cho vay đối với doanh nghiệp dân doanh tại Ngân hàng Công thương Đà Nẵng”*** cho luận văn tốt nghiệp thạc sỹ của mình.

### 2. Mục đích nghiên cứu

Làm rõ về mặt lý luận hoạt động cho vay của NHTM đối với DNDD. Phân tích thực trạng nghiệp vụ cho vay của NHCTĐN đối với DNDD. Từ đó đề xuất một số giải pháp nhằm mở rộng hoạt động cho vay của ngân hàng Công thương Đà Nẵng đối với DNDD

### **3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu**

\* Đối tượng nghiên cứu: Là những vấn đề cơ bản về lý luận và thực tiễn của doanh nghiệp dân doanh và hoạt động cho vay của ngân hàng thương mại đối với doanh nghiệp dân doanh, thực trạng những khó khăn mà doanh nghiệp dân doanh gặp phải trong quá trình tiếp cận vốn của ngân hàng thương mại.

\* Phạm vi nghiên cứu: Luận văn đề cập đến hoạt động cho vay của ngân hàng Công thương Đà Nẵng đối với các doanh nghiệp dân doanh.

### **4. Phương pháp nghiên cứu**

Trong luận văn sử dụng phương pháp duy vật biện chứng, duy vật lịch sử, thống kê kinh tế, phân tích các dữ liệu.

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

Phản ánh mối liên hệ gắn bó mật thiết giữa hoạt động cho vay của NHTM và sự phát triển của DNDD. Phân tích những khó khăn trong quá trình tiếp cận vốn của ngân hàng đối với DNDD, những trở ngại của NHTM khi cấp tín dụng cho DNDD. Từ đó, đưa ra các giải pháp và kiến nghị để ngân hàng mở rộng hoạt động cho vay đối với DNDD.

### **6. Kết cấu luận văn**

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

Chương 1: Một số vấn đề lý luận cơ bản về hoạt động cho vay của ngân hàng thương mại đối với doanh nghiệp dân doanh

Chương 2: Thực trạng hoạt động cho vay của ngân hàng Công thương Đà Nẵng đối với doanh nghiệp dân doanh.

Chương 3: Một số giải pháp nhằm mở rộng hoạt động cho vay của ngân hàng Công thương Đà Nẵng đối với doanh nghiệp dân doanh.

## **Chương 1**

# **MỘT SỐ VẤN ĐỀ LÝ LUẬN CƠ BẢN VỀ HOẠT ĐỘNG CHO VAY CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP DÂN DOANH**

## **1.1. NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN CƠ BẢN VỀ HOẠT ĐỘNG CHO VAY CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI**

### **1.1.1. Khái niệm về cho vay**

Cho vay là sự chuyển nhượng tạm thời một lượng giá trị từ người sở hữu sang người sử dụng để sau một thời gian nhất định người sở hữu thu về một lượng giá trị lớn hơn lượng giá trị ban đầu.

Đối với ngân hàng thương mại, cho vay là một hoạt động tín dụng của ngân hàng nhằm thực hiện điều hoà vốn trong nền kinh tế dưới hình thức phân phối nguồn vốn tạm thời nhàn rỗi để đáp ứng nhu cầu về vốn phục vụ sản xuất kinh doanh và đời sống.

### **1.1.2. Các hình thức cho vay của ngân hàng thương mại**

#### *1.1.2.1. Căn cứ vào mục đích vay*

Dựa vào căn cứ này cho vay được chia thành:

- Cho vay kinh doanh
- Cho vay tiêu dùng

#### *1.1.2.2. Căn cứ vào thời hạn cho vay*

Dựa vào căn cứ này cho vay được chia thành:

- Cho vay ngắn hạn
- Cho vay trung và dài hạn

#### *1.1.2.3. Căn cứ vào hình thức đảm bảo tiền vay*

Dựa vào căn cứ này cho vay được chia thành:

- Cho vay có đảm bảo bằng tài sản
- Cho vay không có đảm bảo bằng tài sản

#### 1.1.2.4. Căn cứ vào phương thức cho vay:

- Cho vay theo món
- Cho vay theo hạn mức tín dụng

### 1.1.3. Quy định pháp lý về cho vay của ngân hàng thương mại

#### 1.1.3.1. Nguyên tắc cho vay

Ngân hàng chỉ cho vay khi khách hàng đảm bảo được các nguyên tắc sau đây:

- Sử dụng vốn vay đúng mục đích. đã thoả thuận trong hợp đồng tín dụng. Nguyên tắc này nhằm hạn chế rủi ro đạo đức và hạn chế khả năng khách hàng dùng vốn vay để thực hiện các hành vi mà pháp luật cấm.

- Phải hoàn trả gốc và lãi đúng thời hạn. Nguyên tắc này đảm bảo phương châm hoạt động của ngân hàng là “đi vay để cho vay” và thực hiện nguyên tắc trong hạch toán kinh doanh lấy thu bù chi và có lãi.

- Vốn vay phải được đảm bảo: Nguyên tắc này giúp NHTM thu hồi nợ khi khách hàng không tuân thủ hợp đồng tín dụng.

#### 1.1.3.2. Điều kiện vay vốn

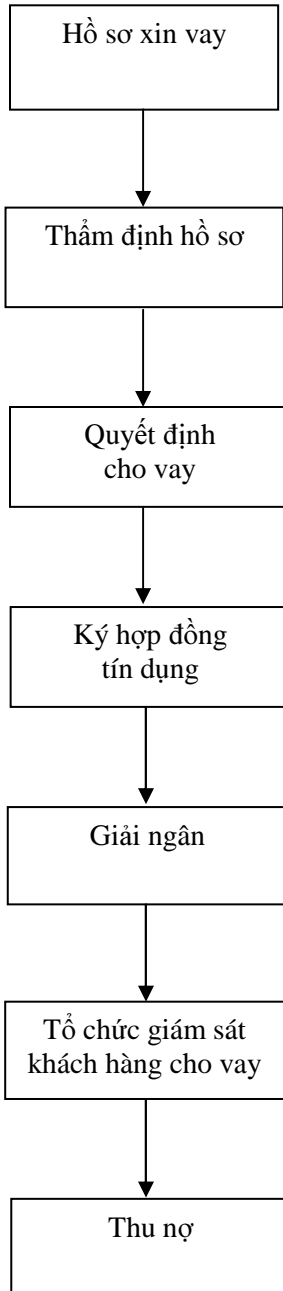
Ngân hàng chỉ cho vay đối với các khách hàng đáp ứng được các điều kiện sau:

- Địa vị pháp lý của khách hàng vay vốn: Khách hàng vay vốn phải có năng lực pháp luật, năng lực hành vi dân sự và chịu trách nhiệm dân sự theo quy định của pháp luật

- Có khả năng tài chính và đảm bảo trả nợ đúng hạn theo hợp đồng tín dụng đã ký kết.

- Mục đích sử dụng vốn vay phải hợp pháp

- Có tài liệu chứng minh khả năng hấp thụ vốn vay phù hợp với quy định của pháp luật và khả năng hoàn trả vốn vay cho ngân hàng.

**1.1.4. Quy trình cho vay**

## **1.2. DOANH NGHIỆP DÂN DOANH**

### **1.2.1. Khái niệm doanh nghiệp dân doanh**

Doanh nghiệp dân doanh là tên gọi chung của các doanh nghiệp có yếu tố tư hữu trong việc sở hữu các tư liệu sản xuất. Các doanh nghiệp này hoạt động theo luật doanh nghiệp. Trong nhiều tài liệu và công trình nghiên cứu ở nước ta, khu vực kinh tế dân doanh bao gồm: Công ty cổ phần; Công ty trách nhiệm hữu hạn; Công ty hợp danh và doanh nghiệp tư nhân.

### **1.2.2. Vai trò của doanh nghiệp dân doanh trong nền kinh tế thị trường**

- Đóng góp quan trọng vào GDP và tốc độ tăng trưởng kinh tế
- Góp phần tạo công ăn việc làm cho người lao động
- Góp phần thúc đẩy đầu tư và phát triển kinh tế
- Nâng cao tính cạnh tranh trong nền kinh tế thị trường
- Tăng nguồn thu cho Ngân sách Nhà nước

### **1.2.3. Ưu điểm và hạn chế của doanh nghiệp dân doanh**

#### *1.2.3.1. Ưu điểm của doanh nghiệp dân doanh*

- Các doanh nghiệp dân doanh cho phép quá trình tích tụ, tập trung vốn ở quy mô lớn hơn và nhanh hơn.

- Các DNDD thường đầu tư vào các ngành nghề có khả năng thu hồi vốn nhanh. Bên cạnh đó, với tính “nhạy cảm” về thị trường, khu vực kinh tế dân doanh dễ thức thời trong đổi mới công nghệ, điều chỉnh cơ cấu sản xuất, chế độ quản lý, tổ chức, kinh doanh gọn nhẹ.

#### *1.2.3.2. Hạn chế của doanh nghiệp dân doanh*

- DNDD ở nước ta thể hiện rõ nhất ở năng suất lao động, hiệu quả kinh doanh và năng lực cạnh tranh nhìn chung còn thấp



- Luật pháp và chính sách của nước ta còn những nhược điểm: thiếu minh bạch, thiếu nhất quán, thiếu ổn định. Nhiều vướng mắc của DN trong lĩnh vực thanh tra, kiểm tra, thuế, phí, hải quan, đất đai... kéo dài đã lâu nhưng rất chậm được giải quyết. So với các nước trong khu vực, chi phí kinh doanh ở nước ta cao về nhiều mặt làm cho chi phí của DN tăng lên. tình trạng này kéo dài và trở thành gánh nặng lớn đối với DNDD.

- Chất lượng lao động trong các DNDD còn thấp, trình độ tay nghề chưa cao, ít được đào tạo cơ bản và chưa đáp ứng được so với yêu cầu phát triển của nền kinh tế.

- Hiện tượng các DNDD hoạt động phi pháp như trốn thuế, lậu thuế, lừa đảo v.v... còn phổ biến. Ngoài ra, đa số các DNDD còn chưa thực hiện đầy đủ các quy định của pháp luật về an toàn lao động và đóng bảo hiểm xã hội đối với người lao động.

#### **1.2.4. Vai trò của tín dụng ngân hàng đối với doanh nghiệp dân doanh**

- Đáp ứng nhu cầu vốn để quá trình sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp dân doanh được diễn ra thường xuyên, liên tục

- Góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của các DNDD

- Tín dụng ngân hàng đóng vai trò quan trọng trong việc mở rộng các mối quan hệ kinh tế giữa doanh nghiệp dân doanh và thị trường quốc tế.

### **1.3. HOẠT ĐỘNG CHO VAY CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP DÂN DOANH**

#### **1.3.1. Điều kiện để doanh nghiệp dân doanh được cấp tín dụng**

- Có năng lực pháp luật dân sự, năng lực hành vi dân sự và chịu trách nhiệm dân sự theo quy định của pháp luật.

- Có khả năng tài chính đảm bảo trong thời hạn đã cam kết.

- Sử dụng khoản vay đúng mục đích, hợp pháp.

- Có dự án đầu tư, phương án sản xuất kinh doanh khả thi phù hợp với quy định của pháp luật.

- Thực hiện các quy định đảm bảo tiền vay theo quy định Chính phủ và của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam.

1.3.2. Các hình thức cho vay chủ yếu của ngân hàng thương mại đối với doanh nghiệp dân doanh (Căn cứ vào nghiệp vụ tín dụng)

- Cho vay bổ sung vốn lưu động
- Chiết khấu chứng từ có giá
- Cho vay theo hạn mức thấu chi
- Cho vay theo hạn mức tín dụng
- Cho vay theo dự án đầu tư
- Cho thuê tài chính

1.3.3. Mở rộng hoạt động cho vay của ngân hàng thương mại đối doanh nghiệp dân doanh

- Tăng quy mô tín dụng
- Đa dạng hoá hình thức cho vay
- Nâng cao chất lượng cho vay

**1.3.4. Sự cần thiết phải mở rộng hoạt động cho vay của ngân hàng thương mại đối với doanh nghiệp dân doanh**

1.3.4.1. *Về phía các doanh nghiệp dân doanh*

Tình trạng thiếu vốn là vấn đề bức xúc nhất đối với các DNDD. Nguồn tài trợ tốt nhất cho DNDD là vốn vay của ngân hàng thương mại.

1.3.4.2. *Về phía các ngân hàng thương mại*

Kinh tế dân doanh đang hoạt động một cách sôi nổi và ngày càng phát triển cả về quy mô và chất lượng đã tạo ra một nhu cầu lớn cho ngân hàng, giúp ngân hàng mở rộng hoạt động kinh doanh của mình.

### **1.3.5. Các nhân tố ảnh hưởng tới hoạt động cho vay của ngân hàng thương mại đối với doanh nghiệp dân doanh**

#### *1.3.5.1. Nhân tố bên ngoài ngân hàng*

Môi trường kinh tế - xã hội, động cơ đầu tư của khách hàng, năng lực tài chính của khách hàng, tài sản bảo đảm tiền vay.

#### *1.3.5.2. Nhân tố từ phía ngân hàng*

Đây là những nhân tố xuất phát từ chính bản thân ngân hàng như: chính sách tín dụng, nguồn vốn, chính sách lãi suất cho vay, quy mô của ngân hàng...

## **Chương 2**

### **THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY CỦA NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG ĐÀ NẴNG ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP DÂN DOANH**

#### **2.1. KHÁI QUÁT VỀ NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG ĐÀ NẴNG**

Ngân hàng công thương Đà Nẵng được tách ra từ ngân hàng Công thương Quảng Nam- Đà Nẵng vào ngày 01/01/1997 bao gồm Hội sở chính của Ngân hàng Công thương Đà Nẵng đóng tại 172 Nguyễn Văn Linh, thành phố Đà Nẵng; chi nhánh Liên Chiểu và chi nhánh Ngũ Hành Sơn. Ngày 01/03/2006 tách chi nhánh NHCT Ngũ Hành Sơn, 01/01/2007 tách chi nhánh NHCT Liên Chiểu thành chi nhánh cấp I, chi nhánh NHCT Đà Nẵng chuyển đổi sang mô hình 1 cấp trực thuộc trụ sở chính NHCT Việt Nam, gồm 12 phòng nghiệp vụ và 12 điểm giao dịch. Ngày 15/4/2008 thay đổi logo thương hiệu từ Incombank sang Vietinbank. Các nghiệp vụ kinh doanh chính của ngân hàng là huy động nguồn vốn các tổ chức, cá nhân bằng VNĐ và ngoại tệ; dịch vụ mở tài khoản, nhận tiền gửi thanh toán, chuyển tiền qua NH, dịch vụ Ngân hàng quốc tế, dịch vụ thẻ, bảo lãnh, dịch vụ ngân quỹ, kiều hối, ngoại hối, tư vấn đầu tư...

## **2.2. THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY CỦA NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP DÂN DOANH**

### **2.2.1. Khái quát về tình hình phát triển kinh tế - xã hội của thành phố Đà Nẵng**

- Điều kiện tự nhiên
- Dân số và lao động
- Kinh tế - xã hội

### 2.2.2. Tình hình phát triển doanh nghiệp dân doanh trên địa bàn thành phố Đà Nẵng

#### *2.2.2.1. Số lượng doanh nghiệp phân theo loại hình doanh nghiệp*

Số lượng doanh nghiệp không ngừng tăng trưởng, đến cuối năm 2008 tổng số lượng doanh nghiệp dân doanh lên đến 4764 doanh nghiệp

#### *2.2.2.2. Số lượng doanh nghiệp phân theo cơ cấu ngành*

Các NDDD tại thành phố Đà Nẵng chủ yếu tập trung vào loại hình kinh doanh thương mại và dịch vụ, sau đó đến ngành công nghiệp và xây dựng.

#### *2.2.2.3. Về quy mô vốn*

DNDD trên địa bàn thành phố Đà Nẵng chủ yếu là doanh nghiệp nhỏ và vừa.

### **2.2.3. Tình hình cho vay đối với doanh nghiệp dân doanh tại Ngân hàng Công thương Đà Nẵng**

#### *2.2.3.1. Một số quy định trong cho vay*

- Điều kiện vay vốn
- Mức cho vay
- Thời hạn cho vay
- Quy trình cho vay

#### *2.2.3.2. Phân tích tình hình cho vay đối với doanh nghiệp dân doanh tại Ngân hàng Công thương Đà Nẵng*

2.2.3.2.1, *Tình hình dư nợ của doanh nghiệp dân doanh trên địa bàn thành phố Đà Nẵng*

Bảng 2.8 - Tỷ trọng dư nợ phân theo loại hình doanh nghiệp

Chỉ tiêu	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Cho vay DNNN	63,60%	59,50%	41,90%	30,86%	27,80%	18,10%
Cho vay DNDD	36,37%	40,45%	53,31%	64,29%	72,14%	81,80%

Dư nợ cho vay khu vực dân doanh tăng dần và chiếm đến 81,80% vào cuối năm 2008.

2.2.3.2.2, *Thị phần dư nợ DNDD của NHCTĐN so với các NHTM trên địa bàn*

Tốc độ dư nợ tăng đều qua các năm ở các ngân hàng thương mại nói chung và ở chi nhánh ngân hàng công thương Đà Nẵng nói riêng. việc cho vay của chi nhánh đối với các DNDD còn chiếm tỷ trọng thấp, dưới 12% so với các NHTM trên địa bàn.

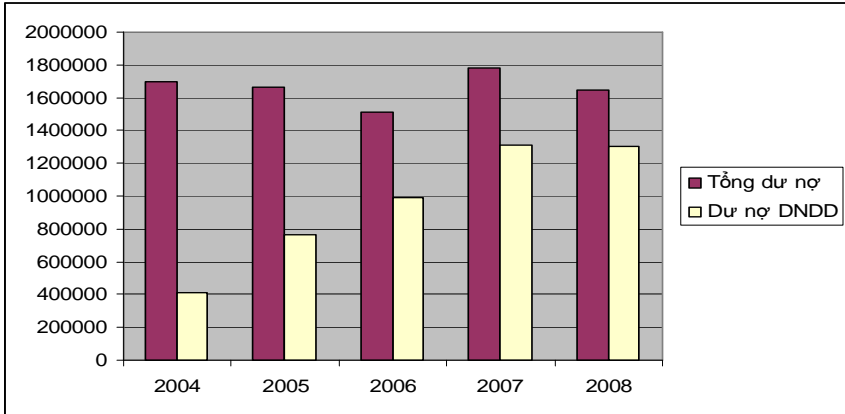
Bảng 2.10 – Cơ cấu dư nợ DNDD tại NHCTĐN và tại các NHTM trên địa bàn giai đoạn 2004 đến 2008

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	2004	2005	2006	2007	2008
Dư nợ tại các NHTM	4.544.558	6.505.419	9.225.615	11.214.884	13.783300
Dư nợ tại NHCTĐN	414.482	765.929	993.654	1.308.615	1.299.225
Tỷ trọng dư nợ (%)	9,12	11,77	10,77	11,67	9,43

(Nguồn: Phòng tổng hợp NHCTĐN và chi nhánh NHNN tại Đà Nẵng)

2.2.3.2.3, *Tình hình dư nợ của doanh nghiệp dân doanh trong tổng dư nợ tại chi nhánh NHCTĐN*



Biểu đồ 2.4 - Tỷ trọng dư nợ DNDD giai đoạn 2004 - 2008

Qua biểu đồ trên ta thấy, tổng dư nợ tại chi nhánh có thay đổi nhưng tương đối ổn định qua các năm. tỷ trọng dư nợ khối DNDD tăng lên hàng năm, từ 24,4% năm 2004 lên tới 79% vào năm 2008. Tuy nhiên, xét trên địa bàn kinh tế Đà Nẵng thì dư nợ khối doanh nghiệp dân doanh tại chi nhánh chưa phải là lớn so với tiềm năng và nhu cầu vốn của khu vực này, thể hiện năm 2007 số dư nợ đạt 1.308.615 triệu đồng. Sang năm 2008, dư nợ đối với khu vực kinh tế tư nhân có giảm sút so với năm 2007, chỉ đạt 1.299.225 triệu đồng. Ngân hàng Công thương Đà Nẵng cần đưa ra các giải pháp phù hợp để mở rộng cho vay đối với khu vực kinh tế dân doanh

2.2.3.2.4, *Tình hình dư nợ khối DNDD phân theo loại hình doanh nghiệp tại chi nhánh ngân hàng Công thương Đà Nẵng*

**Bảng 2.12 – Dư nợ theo loại hình DN tại NHCTĐN giai đoạn 2006-2008**

**Đơn vị tính: triệu đồng**

	2006		2007		2008	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
<b>Tổng dư nợ</b>	<b>993.654</b>	<b>100</b>	<b>1.308.615</b>	<b>100</b>	<b>1.299.225</b>	<b>100</b>
1. Công ty cổ phần	383.550	38,6	558.779	42,7	605.439	46,6
2. Công ty TNHH	391.456	39,4	477.644	36,5	437.839	33,7
3. DNTN	218.648	22	272.192	20,8	255.947	19,7

**(Nguồn: Phòng Tổng hợp ngân hàng Công thương Đà Nẵng)**

Tỷ trọng dư nợ đối với công ty cổ phần ngày càng tăng, tỷ trọng cho vay đối với loại hình kinh tế tư nhân tại chi nhánh lại bị thu hẹp. Như vậy, đối tượng khách hàng được chi nhánh tập trung tiếp cận là công ty cổ phần và công ty TNHH.

2.2.3.2.5, *Tình hình dư nợ khối DNDD phân theo ngành kinh tế tại chi nhánh ngân hàng Công thương Đà Nẵng*

Chi nhánh NHCTĐN tập trung cho vay các ngành kinh tế trọng điểm đó là: ngành công nghiệp, xây dựng và thương mại dịch vụ. Dư nợ cho vay đối với ngành thương mại dịch vụ có mức tăng trưởng khá, tỷ trọng dư nợ tăng tương đối đều qua các năm, đến năm 2008 thì tỷ trọng dư nợ đối với ngành thương mại dịch vụ lại tăng lên đến 30,1%. Dư nợ thuộc lĩnh vực nông lâm thủy sản chiếm tỷ trọng rất thấp, năm 2008 tỷ trọng này chỉ chiếm 3,9% trong tổng dư nợ DNDD.

### *2.2.3.2.6, Tình hình dư nợ khối DNDD phân theo hình thức đảm bảo tại chi nhánh ngân hàng Công thương Đà Nẵng*

Cơ cấu tín dụng của chi nhánh chuyển dịch theo hướng tăng dần tỷ trọng cho vay DNDD có tài sản đảm bảo từ 58,3% đến 86,4%, tỷ trọng này quá cao so với cho vay không có tài sản đảm bảo. Trong khi đó, các công ty tư nhân bị giới hạn về tài sản đảm bảo mà họ lại đang rất cần vốn để mở rộng sản xuất kinh doanh. Do đó, các doanh nghiệp khó tiếp cận nguồn vốn vay của chi nhánh do nguyên nhân chính là tài sản đảm bảo.

### *2.2.3.3. Tình hình nợ xấu của doanh nghiệp dân doanh từ 2004 đến 2008*

Dư nợ nhóm 2 ở mức khá cao, năm 2008 dư nợ nhóm 2 có giảm so với năm 2007 nhưng mức dư nợ vẫn còn 24.747 triệu đồng. Vẫn đang tồn tại nợ xấu. Nhưng nhìn chung, nợ xấu với 4.217 triệu đồng vẫn có thể khắc phục được nếu có sự nỗ lực của cán bộ tín dụng và sự vực lại của nền kinh tế.

## **2.3. ĐÁNH GIÁ VỀ HOẠT ĐỘNG CHO VAY CỦA NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG ĐÀ NẴNG ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP DÂN DOANH**

### **2.3.1. Những thành quả đạt được**

Ngân hàng đã duy trì được tỷ lệ huy động vốn tăng qua các năm. Chi nhánh đã giảm tỷ trọng cho vay đối với DNNN, mở rộng hoạt động cho vay đối với kinh tế dân doanh, ngân hàng cũng đã chú trọng phát triển dịch vụ. Không ngừng phát triển và nâng cao thị phần của mình. Ngân hàng đã từng bước cải tiến phong cách làm việc, đơn giản hoá thủ tục cho vay, tăng cường công tác marketing, tiếp cận khách hàng, có thái độ phục vụ vui vẻ, tận tình với mọi khách hàng.



### **2.3.2. Những tồn tại hoạt động cho vay của chi nhánh NHCTĐN đối với các doanh nghiệp dân doanh**

- Số lượng các DNDD chưa tiếp cận được với nguồn vốn của ngân hàng còn nhiều.

- Các sản phẩm dịch vụ Ngân hàng còn đơn điệu

- Doanh nghiệp muốn vay cần phải có tài sản thế chấp

- Lãi suất cho vay đối với khu vực kinh tế dân doanh tại chi nhánh còn cao

- Nhóm nguyên nhân khác

## **Chương 3**

### **MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM MỞ RỘNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY CỦA NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG ĐÀ NẴNG ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP DÂN DOANH**

#### **3.1. ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN KINH TẾ**

##### **3.1.1. Định hướng phát triển nền kinh tế Đà Nẵng**

Luôn theo dõi, rà soát các doanh nghiệp có năng lực cao trong sản xuất, thị trường, sản phẩm nhằm tập trung chỉ đạo hỗ trợ thực hiện các giải pháp tháo gỡ khó khăn cho doanh nghiệp để thúc đẩy sản xuất, kinh doanh và đầu tư.

Chỉ đạo các ngân hàng trên địa bàn bảo lãnh, tạo điều kiện cho các doanh nghiệp, nhất là các doanh nghiệp dân doanh tiếp cận vay vốn

Tiếp tục phát triển kinh tế dân doanh trong lĩnh vực công nghiệp, chế biến nông lâm hải sản, hoạt động thương mại du lịch và dịch vụ

Tiếp tục khuyến khích mở rộng đầu tư, tăng thêm nhiều doanh nghiệp mới, tạo điều kiện thuận lợi để các doanh nghiệp dân doanh liên kết với nhiều loại hình kinh tế khác.

### **3.1.2. Định hướng phát triển tín dụng của ngân hàng thương mại trong thời gian tới**

- Tăng trưởng huy động vốn từ 20% đến 25%; tăng trưởng dư nợ tín dụng từ 21% đến 23%; tiếp tục tăng lợi nhuận.

- Tích cực bám sát các chỉ tiêu của NHTW và định hướng phát triển kinh tế xã hội của địa phương, tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp tiếp cận nguồn vốn tín dụng ngân hàng.

- Hỗ trợ lãi suất cho các tổ chức, cá nhân vay vốn Ngân hàng.

- Kiểm soát chặt chẽ chất lượng tín dụng.

- Tỷ lệ nợ xấu đảm bảo mức an toàn; chủ động áp dụng các biện pháp tích cực để thu hồi các khoản nợ xấu một cách có hiệu quả để tăng cường nguồn vốn cho vay, đảm bảo an toàn trong hoạt động kinh doanh của các tổ chức tín dụng.

### **3.1.3. Định hướng của ngân hàng Công thương Đà Nẵng đối với sự phát triển kinh tế của các doanh nghiệp dân doanh**

\* Về định hướng chung:

- Đa dạng hoá các hình thức huy động vốn

- Đa dạng hoá công nghệ của ngân hàng, đa dạng hoá sản phẩm, tiến tới hội nhập vào ngân hàng thế giới

- Đảm bảo mức tăng trưởng hợp lý

- Hạn chế rủi ro trong kinh doanh

- Nâng cao chất lượng và hiệu quả kinh doanh, tăng khả năng cạnh tranh trong mọi lĩnh vực

- Tăng cường chất lượng tín dụng

- Cố gắng nâng cao sự hài lòng của khách hàng, thu hút mọi đối tượng khách hàng trong quan hệ với ngân hàng.

\* Về định hướng tín dụng: mở rộng quan hệ với nhóm doanh nghiệp dân doanh, cụ thể: Ngân hàng đã đưa ra mục tiêu cụ thể trong năm 2010 như sau:

Bảng 3.1 - Định hướng cơ cấu dư nợ đối với từng loại hình DN

Loại hình doanh nghiệp	Tỷ lệ % tính trên tổng dư nợ
Doanh nghiệp nhà nước	20%
Công ty cổ phần có vốn nhà nước	10%
Công ty cổ phần không có vốn nhà nước	25%
Các loại hình DNDD khác	45%

\* Đối với việc mở rộng hoạt động cho vay của chi nhánh đối với DNDD, phương hướng cụ thể của ngân hàng như sau:

- Tăng quy mô tín dụng
- Mở rộng về hình thức tín dụng
- Mở rộng về hạn mức cho vay trên một khoản tín dụng

## **3.2. MỘT SỐ GIẢI PHÁP MỞ RỘNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP DÂN DOANH TẠI NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG ĐÀ NẴNG**

### **3.2.1. Tăng cường công tác huy động vốn**

Kết quả khảo sát cho thấy, tỷ lệ các doanh nghiệp cho rằng nhu cầu vay từ khá cần đến rất cần chiếm đến 81,5% trên số đơn vị điều tra. Vì vậy, ngân hàng cần có đủ nguồn lực về vốn để đáp ứng nhu cầu của khách hàng. Chi nhánh NHCTĐN cần phải tập trung, nỗ lực bằng nhiều biện pháp để tăng nguồn vốn huy động cho mình.

### **3.2.2. Điều chỉnh quy chế cho vay phù hợp với doanh nghiệp dân doanh**

- Cải tiến thủ tục cho vay đơn giản, gọn nhẹ hơn: Kết quả khảo sát cho thấy, trong 200 khách hàng doanh nghiệp thì có 24% khách hàng đánh giá rằng khó khăn trong quá trình vay vốn là khâu thủ tục, chỉ đứng sau khó khăn do nguyên nhân là tài sản thế chấp (chiếm 55%). Do vậy, ngân hàng nên đơn giản hoá các thủ tục vay vốn và giao dịch ngân hàng để nâng cao chất lượng dịch vụ ngân hàng, tạo điều kiện cho khách hàng có thể vay vốn được nhanh nhất.

- Nên nói lỏng hơn về quy định cho vay tín chấp đối với những khách hàng có uy tín, khách hàng quen thuộc

- Nâng cao hoạt động tư vấn cho các DNDD: Tỷ lệ khảo sát cho thấy có đến 92,5% cho rằng rất cần và cần tư vấn của nhân viên ngân hàng. Ngân hàng có thể tư vấn cho doanh nghiệp về nguồn cung cấp nguyên liệu đầu vào, kênh phân phối sản phẩm, các dịch vụ gia công... Qua đó, ngân hàng có thể giúp doanh nghiệp lựa chọn được mức giá cả hợp lý, giảm chi phí sản xuất kinh doanh, tăng thêm doanh thu, tăng thêm lợi nhuận cho doanh nghiệp.

### **3.2.3. Áp dụng lãi suất linh hoạt cho từng nhóm khách hàng**

Trong 200 khách hàng được khảo sát thì có đến 49,5% khách hàng quan tâm về lãi suất cho vay. Như vậy, đây là một vấn đề chi nhánh cần quan tâm để đưa ra chính sách về lãi suất hợp lý.

Nên đưa ra từng mức lãi suất khác nhau đối với các nhóm khách hàng

Chi nhánh nên thông qua việc chấm điểm tín dụng đó để đưa ra chính sách ưu đãi cho những khách hàng tốt để làm tăng thêm khả năng giữ được khách hàng tốt và tăng thêm uy tín cho ngân hàng

### 3.2.4. Cải tiến và đa dạng hoá sản phẩm

- Cần áp dụng linh hoạt cho vay theo hạn mức tín dụng. Nên cho vay theo hạn mức tín dụng thì khách hàng sẽ chủ động thanh toán và thuận lợi hơn trong việc sử dụng vốn. Ưu điểm của phương thức này là có thể tận thu triệt để những khoản thu mà khách hàng có mà ngân hàng cũng kiểm soát được hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

- Áp dụng linh hoạt thời gian vay vốn. Đối với vốn lưu động nên áp dụng thời gian phù hợp, có thể ngắn hạn có thể trung hạn tùy thuộc vào khả năng thanh toán của khách hàng mà cụ thể là dòng tiền trả nợ của khách hàng.

- Chi nhánh cần phải tiến hành đa dạng hoá hình thức đảm bảo tiền vay:

Với các DNDD đã có quan hệ lâu dài với ngân hàng, có tình hình sản xuất kinh doanh ổn định làm ăn liên tục có lãi trong 2 năm trở lại đây, với các phương án khả thi chi nhánh có thể xem xét cho vay không có tài sản đảm bảo.

Với các DNDD có quy mô vốn nhỏ, chưa đáp ứng được các tỷ lệ yêu cầu về an toàn vốn cho các khoản vay lớn, thời gian dài, Chi nhánh có thể mở rộng về quy mô cho vay theo hướng cho vay đảm bảo bằng tài sản hình thành từ vốn vay

- Chi nhánh nên tiếp cận sản phẩm mới mà theo tác giả rất phù hợp với DNDD và điều kiện kinh tế hiện nay, đó là hình thức “*bao thanh toán*”

Tiện ích của sản phẩm này như sau:

Đối với bên bán hàng:

- + Không cần tài sản đảm bảo cho khoản ứng trước.
- + Nhận tiền ngay sau khi giao hàng.

+ Tăng nguồn vốn lưu động mở rộng, hoạt động sản xuất, kinh doanh và chủ động trong việc lập kế hoạch tài chính vì dự đoán được dòng tiền vào.

+ Doanh số càng cao thì khoản ứng trước càng nhiều, gia tăng doanh số bán hàng.

+ Tăng lợi thế cạnh tranh khi bán hàng theo phương thức trả chậm mà không ảnh hưởng đến nguồn vốn kinh doanh.

Đối với bên mua hàng

+ Chủ động đàm phán điều khoản thanh toán tốt hơn với các nhà cung cấp.

+ Công cụ hỗ trợ trong quan hệ mua hàng trả chậm.

+ Không tốn bất kỳ khoản phí nào.

Cần mở rộng cả hai hình thức là bao thanh toán trong nước và bao thanh toán quốc tế với mức cho vay là 80% giá trị đơn hàng.

### **3.2.5. Tăng cường kiểm soát rủi ro món vay**

- Thăm hỏi khách hàng thường xuyên

- Phân tích nguồn trả nợ

- Tăng cường kiểm tra món vay

### **3.2.6. Giải pháp về nguồn nhân lực**

Tỷ lệ khảo sát cho thấy có đến 92,5% cho rằng rất cần và cần tư vấn của nhân viên ngân hàng. Vì thế, ngân hàng luôn luôn cần có các giải pháp để phát triển nguồn nhân lực như sau:

- Tăng cường đội ngũ cán bộ cho bộ phận tín dụng.

- Thường xuyên tổ chức các lớp tập huấn để nâng cao trình độ nghiệp vụ của các cán bộ

- Đổi mới và hoàn thiện phong cách giao dịch của nhân viên ngân hàng
- Xây dựng một chế độ khen thưởng công bằng và thích đáng

### **3.2.7. Tăng cường thu thập thông tin**

Thông tin trong hoạt động tín dụng là một nhân tố rất quan trọng, ảnh hưởng trực tiếp đến việc ra các quyết định về khoản tín dụng, nhất là trong hoạt động cho vay của chi nhánh. Chi nhánh cần huy động toàn bộ các phương tiện vật chất cần thiết để thực hiện việc quan sát, phân tích và tổng hợp các lĩnh vực cơ bản có liên quan đến DNDD trên địa bàn. Các thông tin về DNDD có thể được thu thập từ trong nội bộ ngân hàng hay từ ngoài thị trường, từ nơi DNDD đăng ký kinh doanh, từ các bạn hàng của DNDD hay từ các ngân hàng mà trước kia DNDD có quan hệ. Ngoài ra Chi nhánh cần tăng cường hoạt động hợp tác trao đổi thông tin với các ngân hàng thương mại trên cùng địa bàn bởi hiện tại có rất nhiều khách hàng của Chi nhánh có quan hệ với nhiều ngân hàng cùng một lúc. Trên cơ sở các thông tin đó, Chi nhánh cần tiến hành phân tích, so sánh để đưa ra các quyết định chính xác. Tăng cường thu thập thông tin, nghiên cứu, tìm hiểu, điều tra là cơ sở khoa học cũng như thực tiễn để Chi nhánh đưa ra các quyết định chính xác về việc mở rộng tín dụng với DNDD.

### **3.2.8. Tăng cường công tác quảng cáo, tiếp thị, chăm sóc khách hàng**

Theo kết quả khảo sát cho thấy, có 33,5% đối tượng khách hàng không vay vốn tại chi nhánh vì thiếu thông tin về chi nhánh. Điều này cho thấy vai trò quan trọng của quảng cáo truyền thông. Vì thế, NHCTĐN cần phải:

- Tăng cường hoạt động quảng cáo

- Tổ chức hội nghị khách hàng hàng năm

- Tăng cường tham gia tài trợ cho các hoạt động thể dục, thể thao, tổ chức các sự kiện quan trọng, tài trợ các cuộc thi của các doanh nghiệp, tham gia các hoạt động từ thiện, hỗ trợ các gia đình chính sách để tạo hình ảnh tốt đẹp của chi nhánh trong xã hội.

- Có chính sách chăm sóc khách hàng hợp lý sẽ góp phần nâng cao uy tín cho ngân hàng, phát triển hệ thống chăm sóc khách hàng.

### **3.3. MỘT SỐ KIẾN NGHỊ**

#### **3.3.1. Kiến nghị với Nhà nước**

*\* Về chế độ chính sách thuế*

Đề nghị Nhà nước và Bộ tài chính cùng các cơ quan thuế nên thực hiện cải tiến hệ thống thuế sao cho gọn nhẹ, không chồng chéo, không phân biệt đối xử mức thuế phải nộp giữa DNDD và doanh nghiệp quốc doanh, rút ngắn khoảng cách giữa các mức thuế. Không nên áp dụng chế độ thuế khoán.

*\* Về chính sách đối với các doanh nghiệp dân doanh*

- Tăng cường công tác kiểm tra, giám sát hoạt động của các DNDD, đặc biệt trong việc quản lý sổ sách kế toán.

- Tiếp tục ban hành và hoàn thiện các chuẩn mực kế toán Việt Nam

- Tạo dựng một môi trường pháp lý đầy đủ và công bằng

- Các thủ tục toà án cần sớm điều chỉnh bổ sung cho phù hợp với điều kiện mới, đảm bảo tiến hành điều tra một cách nhanh chóng, tránh tình trạng lãng phí thời gian

- Khuyến khích đầu tư tư nhân vào mọi ngành nghề, đặc biệt trong các ngành có hướng xuất khẩu.

- Xoá bỏ một số lĩnh vực độc quyền của Nhà nước.



*\* Về chính sách hỗ trợ cho các ngân hàng thương mại*

- Tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động của ngân hàng thương mại thông qua việc nâng cao hiệu quả hoạt động của thị trường liên ngân hàng, hiệp hội ngân hàng, trung tâm thông tin tín dụng.

- Sửa đổi về cơ chế cho vay, bảo lãnh theo hướng nâng cao tính tự chủ, tự chịu trách nhiệm của các ngân hàng.

- Thu hút các dự án, chương trình quốc tế hỗ trợ ngành ngân hàng về đào tạo cán bộ quản lý, đào tạo nâng cao nghiệp vụ thẩm định dự án, đánh giá dự án, trang bị công nghệ ngân hàng hiện đại.

### **3.3.2. Kiến nghị với ngân hàng Công thương Việt Nam**

- Không ngừng nâng cao trình độ chuyên môn, nghiệp vụ, kỹ năng ứng xử của nhân viên

- Nâng cao tính tự chủ, tự quyết và tự chịu trách nhiệm

- Hỗ trợ Chi nhánh trong việc lắp đặt các trang thiết bị hiện đại

- Đơn giản hoá thủ tục

- Xem xét điều chỉnh kỳ hạn trả nợ gốc, lãi phù hợp với chu kỳ sản xuất kinh doanh

- Nâng cao tỷ lệ cho vay trên tài sản đảm bảo. Nên mở rộng diện vay tín chấp đối với các khách hàng lâu năm, khách hàng uy tín.

## KẾT LUẬN

Phát triển kinh tế dân doanh là hướng đi đúng đắn của Đảng và Nhà nước ta. Nhà nước đã có những chính sách ưu đãi, cơ chế linh hoạt, thông thoáng để hỗ trợ, khuyến khích các doanh nghiệp dân doanh phát triển cả về số lượng lẫn chất lượng. Nhưng đối với khối kinh tế dân doanh hiện nay trong quá trình hoạt động kinh doanh của mình vẫn đang còn gặp nhiều khó khăn, trở ngại, nhất là việc tiếp cận vốn vay của các ngân hàng thương mại. Vì thế, kinh tế dân doanh đang cần nhiều tổ chức tài chính quan tâm để đầu tư vốn, đặc biệt là các ngân hàng thương mại. Trong hoàn cảnh này, vai trò của tín dụng ngân hàng, nhất là trong hoạt động cho vay hết sức cấp thiết và có ý nghĩa thiết thực trong quá trình phát triển kinh tế dân doanh.

Chi nhánh NHCTĐN đã mở rộng cho vay đối với DNDD. Tuy nhiên việc mở rộng cho vay vẫn còn nhiều hạn chế. Để thực hiện tốt mở rộng cho vay đối với kinh tế tư nhân đòi hỏi chi nhánh cần phải thực hiện đồng bộ các giải pháp, khắc phục những khó khăn, phát huy hơn nữa những ưu điểm sẵn có nhằm mở rộng thị trường, nâng cao chất lượng sản phẩm, dịch vụ tạo thế và lực cạnh tranh với các ngân hàng thương mại khác.

Qua tìm hiểu thực tế tác giả đã mạnh dạn đưa ra các giải pháp và kiến nghị như trên để mở rộng hoạt động cho vay đối với khối doanh nghiệp dân doanh tại ngân hàng Công thương Đà Nẵng. Tác giả xin chân thành cảm ơn giáo viên hướng dẫn TS.Nguyễn Hoà Nhân cùng quý thầy cô giáo phản biện đề tài, hội đồng chấm luận văn tốt nghiệp thạc sỹ kinh tế trường Đại học kinh tế, Đại học Đà Nẵng đã tận tình hướng dẫn, phản biện giúp tác giả hoàn thành luận văn này.

