

ĐẠI HỌC HUẾ
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ
KHOA QUẢN TRỊ KINH DOANH



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP
NÂNG CAO HOẠT ĐỘNG CHO VAY DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA
TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN NGOẠI THƯƠNG VIỆT
NAM – CHI NHÁNH HUẾ

LÊ NHẬT HUY

NIÊN KHÓA: 2017 - 2021

ĐẠI HỌC HUẾ
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ
KHOA QUẢN TRỊ KINH DOANH



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP

**NÂNG CAO HOẠT ĐỘNG CHO VAY DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA
TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN NGOẠI THƯƠNG VIỆT
NAM – CHI NHÁNH HUẾ**

Sinh viên thực hiện: LÊ NHẬT HUY

Giảng viên hướng dẫn:

Lớp: K51A QTKD

PGS.TS. HOÀNG TRẦN HÙNG

Niên khóa: 2017 - 2021

Lời Cảm Ơn

Trong quá trình học tập và thực hiện khóa luận này, ngoài sự nỗ lực của bản thân, tôi đã nhận được sự giúp đỡ và hỗ trợ đáng kể từ tình cảm của thầy cô, bạn bè và các anh chị đã đi kèm thực tập. Tôi xin gửi lời cảm ơn đến mọi người.

Đầu tiên, tôi xin gửi lời cảm ơn đến quý thầy cô giáo đang công tác tại trường Đại học Kinh Tế đã trang bị kiến thức cho tôi trong suốt thời gian học tập tại trường. Đặc biệt tôi xin gửi lời cảm ơn chân thành và sâu sắc tới GVHD PGS.TS. Hoàng Trọng Hùng đã trực tiếp hướng dẫn, chỉ bảo tôi tận tình, hết lòng tạo điều kiện giúp đỡ tôi trong quá trình nghiên cứu và hoàn thành luận văn.

Tôi xin gửi lời cảm ơn chân thành đến ban lãnh đạo, cán bộ ngân Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Huế, đặc biệt là anh Nhân và các anh chị khác ở phòng Khách hàng bán lẻ doanh nghiệp đã nhiệt tình giúp đỡ tôi trong việc cung cấp các số liệu, văn bản tài liệu,.. và những vấn đề liên quan tới đề tài khóa luận, tạo mọi điều kiện thuận lợi giúp tôi có thể hoàn thành khóa luận của mình.

Xin gửi lời cảm ơn chân thành đến gia đình và bạn bè đã đồng hành, tạo điều kiện cho tôi học tập và nghiên cứu hoàn thành khóa luận này.

Trong thời gian ngắn, bên cạnh đó trình độ còn hạn chế nên khóa luận không tránh khỏi sự thiếu sót. Vì vậy, tôi rất mong nhận được sự góp ý của thầy cô giáo để khóa luận được hoàn thiện hơn.

Xin chân thành cảm ơn !

M C L C

PH N I: M Đ U	1
1. Tính c p thi t c a đ tài	1
2. M c tiêu nghiên c u c a khóa lu n	2
2.1. M c tiêu chung.....	2
2.2. M c tiêu c th 	2
3. Đ i t ̄ ng và ph m vi nghiên c u.....	3
4. Ph ̄ ng pháp nghiên c u.....	3
4.1. Ph ̄ ng pháp thu th p d li u	3
4.1.1. D li u th c p	3
4.1.2. D li u s c p	3
4.2. Ph ̄ ng pháp phân tích s li u:	4
5. K t c u c a khóa lu n	4
PH N II: N I DUNG NGHIÊN C U.....	5
CH ̄ NG 1 C S KHOA H C V HO T Đ NG CHO VAY KHÁCH	
HÀNG DOANH NGHIỆP NH VÀ V A T I NGÂN HÀNG TH ̄ NG M I.5	
1.1. T ̄ ng quan v ho t đ ̄ ng cho vay khách hàng doanh nghiệp nh và v a t i ngân	
hàng th ̄ ng m i.....	5
1.1.1. Khái quát v khách hàng doanh nghiệp nh và v a.....	5
1.1.1.1. Khái ni m v doanh nghiệp nh và v a.....	5
1.1.1.2. Đ c đi m c a doanh nghiệp nh và v a:	6
1.1.1.3. Vai trò c a DNNVV đ i v i phát tri n kinh t 	7
1.1.1.4. Vai trò cho vay c a NHTM đ i v i doanh nghiệp nh và v a... 9	
1.1.2. Ho t đ ̄ ng cho vay khách hàng doanh nghiệp nh và v a.....	10
1.1.2.1. Khái ni m v cho vay	10
1.1.2.2. Khái ni m cho vay khách hàng doanh nghiệp nh và v a.....	11
1.1.2.3. Đ c đi m ho t đ ̄ ng cho vay khách hàng doanh nghiệp nh và	
v a	11

1.1.2.4. Quy trình cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa.....	12
1.1.2.5. Các chỉ tiêu đánh giá hoạt động cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa tại ngân hàng thương mại	14
1.2. Hình thức cho vay khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa.....	19
1.2.1. Cho vay ngắn hạn đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa	19
1.2.1.1. Khái niệm và đặc điểm của cho vay ngắn hạn	19
1.2.1.2. Vai trò của cho vay ngắn hạn đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa.....	19
1.2.1.3. Các hình thức cho vay ngắn hạn đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa	20
1.2.2. Cho vay trung, dài hạn đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa.....	21
1.2.2.1. Khái niệm và đặc điểm của cho vay trung, dài hạn.....	21
1.2.2.2. Vai trò cho vay trung, dài hạn đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa.....	22
1.2.2.3. Các hình thức cho vay trung, dài hạn.....	23
1.2.3. Rủi ro trong cho vay khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa	23
1.2.3.1. Khái niệm	23
1.2.3.2. Nguyên nhân dẫn đến rủi ro trong cho vay khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa.....	24
1.2.4. Các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa.....	26
1.2.4.1. Nhân tố khách quan	26
1.2.4.2. Nhân tố chủ quan.....	28
1.3. Một số bài học kinh nghiệm và việc hoàn thiện hoạt động cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa của một số ngân hàng thương mại ở Việt Nam và bài học cho Ngân hàng.....	30
1.3.1. Tại Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam.....	30
1.3.2. Tại Ngân hàng TMCP Quân đội.....	31
Chương 2 THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM - CHI NHÁNH HUỖ33	
2.1. Khái quát về Ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại thương Việt Nam –	

Chi nhánh Huế	33
2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển của Ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Huế	33
2.1.2. Cơ cấu tổ chức và chức năng, nhiệm vụ của các phòng, ban	34
2.1.3. Tình hình lao động	37
2.1.4. Tình hình tài sản và nguồn vốn	39
2.1.5. Tình hình hoạt động kinh doanh	42
2.1.5.1. Công tác huy động vốn	42
2.1.5.2. Công tác tín dụng	47
2.1.5.3. Kết quả hoạt động kinh doanh của VCB Huế	49
2.1.6. Công tác quản lý nội	54
2.2. Thúc đẩy hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Huế	54
2.2.1. Các chỉ tiêu phản ánh tình hình phát triển hoạt động cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Huế	54
2.2.1.1. Doanh số cho vay và dư nợ cho vay	54
2.2.1.2. Dư nợ cho vay DNNVV phân theo kỳ hạn	55
2.2.1.3. Dư nợ cho vay DNNVV phân theo ngành kinh tế	57
2.2.1.4. Dư nợ cho vay DNNVV phân theo loại hình doanh nghiệp	59
2.2.1.5. Tỷ trọng cho vay có Tài sản bảo đảm	60
2.2.1.6. Tỷ lệ tăng trưởng dư nợ	61
2.2.1.7. Hệ số thu nợ	62
2.2.1.8. Tỷ lệ nợ quá hạn	63
2.2.1.9. Tỷ lệ dự phòng rủi ro	64
2.2.1.10: Vòng quay vốn tín dụng	65
2.2.1.11. Mức sinh lời từ vốn vay	66
2.2.2. Thúc đẩy công tác phát triển hoạt động cho vay	66
2.2.2.1. Công tác nghiên cứu thị trường	66
2.2.2.2. Thúc đẩy các công tác khách hàng	67

2.2.2.3. Triển khai các cơ chế và chính sách cho vay đối với DNNVV	69
2.2.2.4. Công tác truyền thông quảng bá sản phẩm dịch vụ	70
2.2.2.5. Công tác kiểm soát chất lượng hoạt động cho vay.....	70
2.2.3. Kết quả phân vùng sâu các CBNV và những vấn đề khó khăn mà hoạt động cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa đang gặp phải tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Huế.	74
2.3. Tổng hợp đánh giá hoạt động cho vay Doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Ngân hàng TMCP Việt Nam – Chi nhánh Huế.....	76
2.3.1. Những kết quả đạt được.....	76
2.3.2. Những hạn chế, khó khăn và nguyên nhân.....	77
2.3.2.1. Hạn chế và khó khăn	77
2.3.2.2. Nguyên nhân.....	78
CHƯƠNG 3 GIỚI PHÁP NÂNG CAO HOẠT ĐỘNG CHO VAY ĐỐI VỚI CÁC DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TẠI NGÂN HÀNG TMCP NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM – CHI NHÁNH HUẾ	80
3.1. Định hướng và hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa.....	80
3.1.1. Định hướng chung	80
3.1.2. Định hướng và cho vay Doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Huế	80
3.2. Các giải pháp nhằm hoàn thiện hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Huế	82
3.2.1. Giải pháp về phát triển, mở rộng hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa.....	82
3.2.1.1. Đối mới Chính sách quan hệ khách hàng đối với khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa.....	82
3.2.1.2. Nâng cao nhận thức và vai trò và cộng hưởng của khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa.....	84
3.2.1.3. Xây dựng chính sách lãi suất vay phù hợp với tình hình khách hàng.....	84

3.2.1.4. Đa dạng hóa các sản phẩm cho vay đối với khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa.....	84
3.2.2. Cải thiện các điều kiện vay cho vay liên quan đến nhận tài sản bảo đảm.....	85
3.2.3. Phát triển thêm một số sản phẩm cho vay dành cho Doanh nghiệp nhỏ và vừa.....	86
3.2.4. Nâng cao việc quản trị rủi ro	86
3.2.4.1. Giảm pháp vụ nhận biết và đo lường rủi ro tín dụng	86
3.2.4.2. Các giải pháp vụ phân tán rủi ro.....	87
3.2.4.3. Tăng cường công tác kiểm tra, giám sát tín dụng	88
3.2.5. Các giải pháp cho ngân hàng khó khăn hiện nay của Vietcombank Huế tổ chức phòng vốn sâu và chính sách 2.....	89
3.2.5.1. Giảm lãi suất cho vay	89
3.2.5.2. Ban hành các chính sách trình lãi suất cạnh tranh.....	90
PHẦN III: KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ.....	91
1. Kết luận	91
2. Kiến nghị.....	91
2.1. Đối với các cơ quan quản lý có liên quan.....	91
2.2. Đối với Ngân hàng thông minh của phòng Ngoại thông Việt Nam.....	92
TÀI LIỆU THAM KHẢO	94
PHỤ LỤC	

DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT

CBNV	Cán bộ nhân viên
CNXD	Công nghiệp – Xây dựng
CTCP	Công ty cổ phần
DNNN	Doanh nghiệp nhà nước
DNTN	Doanh nghiệp tư nhân
DNNVV	Doanh nghiệp nhỏ và vừa
KHH	Không kỳ hạn
LD	Liên doanh
NHNN	Ngân hàng nhà nước
NHTM	Ngân hàng thương mại
NLNN	Nông-Lâm-Ngư -Ngh nghiệp
TCTD	Tổ chức tín dụng
TNHH	Trách nhiệm hữu hạn
TMDV	Thương mại – Dịch vụ
VNĐ	Việt Nam Đồng
TSBĐ	Tài sản bảo đảm
Vietcombank	Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam
Vietcombank Huế	Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Huế
TSCĐ	Tài sản cố định
TSLĐ	Tài sản lưu động
VCB	Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam
HSC	Hội Sở Chính

DANH MỤC BẢNG

Bảng 1.1: Tiêu chí xác định doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Việt Nam	5
Bảng 2.1: Tình hình lao động Vietcombank Huế giai đoạn 2017 - 2019	38
Bảng 2.2: Tình hình tài sản và nguồn vốn tại VCB Huế giai đoạn 2017 – 2019.....	41
Bảng 2.3: Tình hình huy động vốn của VCB Huế giai đoạn 2017 – 2019.....	44
Bảng 2.4: Các chủ nợ của VCB Huế giai đoạn 2017 – 2019.....	47
Bảng 2.5: Kết quả hoạt động kinh doanh Vietcombank Huế giai đoạn 2017 – 2019 ...	52
Bảng 2.6: Tình hình cho vay DNNVV tại Vietcombank Huế giai đoạn 2017 – 2019..	55
Bảng 2.7: Dư nợ cho vay DNNVV phân theo kỳ hạn của Vietcombank Huế giai đoạn 2017 – 2019	56
Bảng 2.8: Dư nợ cho vay DNNVV phân theo ngành kinh tế của Vietcombank Huế giai đoạn 2017 – 2019	57
Bảng 2.9: Dư nợ cho vay DNNVV phân theo loại hình doanh nghiệp của Vietcombank Huế giai đoạn 2017 – 2019.....	59
Bảng 2.10: Dư nợ cho vay DNNVV theo tài sản bảo đảm của Vietcombank Huế giai đoạn 2017 – 2019	61
Bảng 2.11: Tỷ lệ tăng trưởng dư nợ cho vay DNNVV tại Vietcombank Huế giai đoạn 2017 – 2019	61
Bảng 2.12: Hệ số thu nợ DNNVV của Vietcombank Huế giai đoạn 2017 – 2019.....	62
Bảng 2.13: Tỷ lệ nợ quá hạn DNNVV tại Vietcombank Huế giai đoạn 2017 – 2019..	63
Bảng 2.14: Tình hình trích lập dự phòng rủi ro DNNVV tại Vietcombank Huế giai đoạn 2017 – 2019	65
Bảng 2.15: Vòng quay vốn tín dụng DNNVV tại Vietcombank Huế giai đoạn 2017 – 2019	65
Bảng 2.16: Mức sinh lời vốn vay DNNVV tại Vietcombank Huế giai đoạn 2017 – 2019.....	66

DANH MỤC BẢNG

Bảng 2.1: Tổng huy động vốn VCB Huế giai đoạn 2017 – 2019	43
Bảng 2.2: Tổng thu nhập, tổng chi phí và lợi nhuận tại VCB Huế giai đoạn 2017 – 2019	49
Bảng 2.3: Doanh số cho vay DNNVV theo kỳ hạn tại Vietcombank Huế giai đoạn 2017 – 2019	56
Bảng 2.4: Doanh số cho vay DNNVV phân theo ngành kinh tế tại Vietcombank Huế giai đoạn 2017 – 2019	58
Bảng 2.5: Doanh số cho vay DNNVV theo loại hình doanh nghiệp tại Vietcombank Huế giai đoạn 2017 – 2019.....	60
Bảng 2.6: Hệ số thu nợ DNNVV của Vietcombank Huế giai đoạn 2017 – 2019.....	63
Bảng 2.7: Tỷ lệ nợ quá hạn và Tỷ lệ nợ xấu tại Vietcombank Huế giai đoạn 2017 – 2019	64

PHẦN I: MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Việt Nam khi mà nền kinh tế phát triển ổn định, tốc độ khai thác nghiệp vụ tăng, và các doanh nghiệp nhỏ và vừa đang ngày càng nhiều lên thì nhu cầu về vốn của các doanh nghiệp này cũng tăng cao. Cùng với đó là tốc độ phát triển rất nhanh trong vài năm trở lại đây của các kênh tài chính trong hệ thống ngân hàng và sự ra đời của hàng loạt công ty tài chính với rất nhiều dịch vụ đa dạng, từ đó chúng ta cũng đã thấy rõ rằng tiềm năng của thị trường này.

Những năm vừa qua là những năm mà nền kinh tế của toàn thế giới gặp rất nhiều khó khăn, nhiều ngân hàng phải sát nhập hay cắt giảm nhân sự để có thể vượt qua cơn khủng hoảng. Bên cạnh những cơ hội thì xu thế khu vực hóa, toàn cầu hóa cũng đặt ra cho các ngân hàng thách thức đòi hỏi các ngân hàng phải nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh để bắt kịp với sự phát triển của ngành ngân hàng và các nước trên thế giới.

Ngân hàng là một tổ chức kinh doanh tiền tệ. Do vậy thu nhập của ngân hàng phải thu về vào các hoạt động của ngân hàng. Hoạt động cho vay, đặc biệt là đối với khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa là hoạt động đem lại lợi nhuận lớn nhất đối với mỗi ngân hàng. Do vậy, để có thể cạnh tranh được với các ngân hàng khác trong và ngoài nước cũng như nâng cao hiệu quả và đem lại lợi nhuận lớn nhất, mỗi ngân hàng phải tập trung phát triển hoạt động này.

Năm 2020, nền kinh tế Việt Nam nói chung và hoạt động ngân hàng nói riêng tiếp tục phải đối mặt với nhiều khó khăn, thách thức. Kinh tế thế giới đã báo còn nhiều bất ổn; trong nước, lạm phát giảm tốc song vốn đầu tư giảm cao, sản xuất kinh doanh tiếp tục khó khăn. Có rất nhiều vấn đề đặt ra cho ngành ngân hàng như thanh khoản của các tổ chức tín dụng chủ yếu ngân hàng, nợ xấu và rủi ro tín dụng có xu hướng tăng,... Rủi ro trong hoạt động ngân hàng có xu hướng tập trung vào danh mục các khoản cho vay. Do vậy, việc quyết định cho vay đối với một doanh nghiệp là rất quan trọng, cần được cân nhắc kỹ lưỡng, các ngân hàng cần nâng cao và sinh lợi.

Ngoài ra, trong thời gian dịch bệnh covid-19 bùng phát vừa qua có rất nhiều doanh nghiệp nhỏ và vừa gặp khó khăn về tài chính thì Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Huế đã tạo điều kiện cho những doanh nghiệp này có thể dễ dàng tiếp cận nguồn vốn từ ngân hàng để hoạt động sản xuất kinh doanh và phát

triển hoạt động kinh doanh sau dịch. Nhờ vậy có thể thấy việc phát triển hoạt động cho vay không chỉ giúp cho thu nhập của ngân hàng tăng mà còn giúp cho nền kinh tế của nhà không bị trì trệ và có thể tiếp tục khôi phục.

Cùng với xu hướng chung của toàn hệ thống, để tiếp tục cạnh tranh với các NHTM và NHTMCP khác và cũng là một trong những ngân hàng hàng đầu Việt Nam, trong những năm qua, Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh Huế đã không ngừng đổi mới và phát huy những thế mạnh của mình để phù hợp với xu hướng tiếp nhận và tiếp tục phát triển của nền kinh tế. Hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa của VCB Huế đã và đang rất được chú trọng. Một tiêu chí quan trọng để các NHTM nói chung và VCB Huế nói riêng trong thời gian tới là phải hoàn thiện và phát triển hoạt động cho vay, tạo cho hoạt động này một vị thế vững chắc và phát huy hơn nữa những lợi ích của nó.

Từ những vấn đề trên, Tác giả đã chọn đề tài “ **Thực trạng và giải pháp nâng cao hoạt động cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Huế** ” làm khóa luận tốt nghiệp của mình.

2. Mục tiêu nghiên cứu của khóa luận

2.1. Mục tiêu chung

Trên cơ sở phân tích và đánh giá thực trạng, đề tài đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao hoạt động cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương – Chi nhánh Huế.

2.2. Mục tiêu cụ thể

- Hệ thống hóa cơ sở lý luận và thực tiễn về hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa tại ngân hàng thương mại.
- Phân tích thực trạng hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Huế trong giai đoạn 2017 – 2019, xác định những mặt được và những mặt còn hạn chế.
- Đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Huế.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

- **Đối tượng nghiên cứu:**

Đối tượng trung nghiên cứu và hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Huế.

- **Phạm vi nghiên cứu:**

+ *Về không gian:* Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Huế.

+ *Về thời gian:* Số liệu được thu thập và phân tích trong giai đoạn từ năm 2017 đến năm 2019.

+ *Về nội dung:* Đối tượng trung nghiên cứu và hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Huế. Hoạt động cho vay được phân tích trong đối tượng bao gồm: Doanh số cho vay, dư nợ cho vay, cho vay theo kì hạn, cho vay theo ngành kinh tế, cho vay theo loại hình doanh nghiệp, cho vay theo TSBĐ, tỷ lệ tăng trưởng dư nợ, huy động vốn, tỷ lệ nợ quá hạn, tỷ lệ dự phòng rủi ro, vòng quay vốn tín dụng, mức sinh lời vốn vay và các công tác nâng cao hoạt động cho vay.

4. Phương pháp nghiên cứu

Để đạt được mục tiêu nghiên cứu, đối tượng đã sử dụng các phương pháp sau:

4.1. Phương pháp thu thập dữ liệu

4.1.1. Dữ liệu thứ cấp

Dữ liệu thứ cấp liên quan đến vốn đầu tư lý luận và thực tiễn:

- Nghiên cứu dữ liệu thứ cấp được áp dụng trong các hoạt động: (i) xem xét các quy định pháp lý liên quan (pháp lý về doanh nghiệp, tín dụng/cho vay,...); (ii) thu thập thông tin từ internet, các số liệu của các trang web Đối tác và Viện nghiên cứu, báo chí, tạp chí, các câu lạc bộ, kết quả hoạt động kinh doanh, hoạt động cho vay đối với khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa; (iii) tổng hợp, phân tích, đánh giá các tài liệu đã thu thập.

- Các dữ liệu thứ cấp từ Vietcombank chi nhánh Huế được thu thập từ các báo cáo tài chính, báo cáo thường niên, website từ phía ngân hàng cung cấp, trong giai đoạn 2017 – 2019.

4.1.2. Dữ liệu sơ cấp

Dữ liệu sơ cấp được thu thập thông qua việc phỏng vấn sâu với các chuyên gia ngân hàng, các cán bộ tín dụng giàu kinh nghiệm của ngân hàng Vietcombank chi

nhánh Huế bao gồm 5 người (1 giám đốc, 1 trưởng phòng Khách hàng bán lẻ, 1 chuyên viên quan hệ khách hàng, 1 chuyên viên sản phẩm và 1 chuyên viên phân tích tín dụng). Mục tiêu của việc thu thập dữ liệu này nhằm tìm hiểu các khó khăn thách thức ngân hàng đang gặp phải trong hoạt động cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa. Bằng phương pháp sâu để có thể hiểu rõ hơn về vấn đề.

4.2. Phương pháp phân tích số liệu:

Về việc xử lý và phân tích số liệu, dữ liệu đã sử dụng phương pháp xử lý sau: phương pháp so sánh và phương pháp thống kê mô tả.

Phương pháp thống kê mô tả: Dữ liệu vào số liệu của ngân hàng, tính toán các chỉ số phản ánh quy mô, tần suất, mức độ tăng trưởng của thị trường nghiên cứu sau đó dùng các chỉ tiêu tần suất, tần suất (tỷ lệ %) để phản ánh thực trạng, quy mô hoạt động cho vay.

Phương pháp so sánh nhằm so sánh các chỉ tiêu theo thời gian và không gian, so sánh thực tế so với kế hoạch đề ra hay so sánh tăng trưởng qua các năm, so sánh năm sau với năm trước để thấy được sự thay đổi về quy mô và xu hướng thay đổi của các khía cạnh liên quan đến vấn đề nghiên cứu, từ đó có cơ sở để đánh giá chính xác, khách quan về các vấn đề và phát hiện nguyên nhân của sự thay đổi.

5. Kết cấu của khóa luận

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

Chương 1: Cơ sở khoa học về hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Ngân hàng thương mại.

Chương 2: Thực trạng hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh Huế.

Chương 3: Định hướng và giải pháp nâng cao hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh Huế.

PHẦN II: NỘI DUNG NGHIÊN CỨU

CHƯƠNG 1

CƠ SỞ KHOA HỌC VÀ HỌ TÊN NG CHO VAY KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỐA TÀI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1. Tổng quan về hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vốn a tài ngân hàng thương mại

1.1.1. Khái quát về khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vốn a

1.1.1.1. Khái niệm về doanh nghiệp nhỏ và vốn a

Căn cứ theo điều 6 tài Nghị định 39/2018/NĐ-CP: “Doanh nghiệp nhỏ và vốn a được phân theo quy mô bao gồm doanh nghiệp siêu nhỏ, doanh nghiệp nhỏ, doanh nghiệp vốn a”

Bảng 1.1: Tiêu chí xác định doanh nghiệp nhỏ và vốn a Việt Nam

Quy mô Khu vực	Doanh nghiệp siêu nhỏ		Doanh nghiệp nhỏ		Doanh nghiệp vốn a	
	Tổng nguồn vốn	Số lao động tham gia BHXH bình quân năm	Tổng nguồn vốn	Số lao động tham gia BHXH bình quân năm	Tổng nguồn vốn	Số lao động tham gia BHXH bình quân năm
1. Nông nghiệp, lâm nghiệp, thủy sản và lĩnh vực công nghiệp xây dựng	3 tỷ đồng trở xuống	10 người trở xuống	Tổng trên 3 tỷ đồng đến 20 tỷ đồng	Tổng trên 10 người đến 100 người	Tổng trên 20 tỷ đồng đến 100 tỷ đồng	Tổng trên 100 người đến 200 người
3. Thương mại và dịch vụ	3 tỷ đồng trở xuống	10 người trở xuống	Tổng trên 3 tỷ đồng đến 50 tỷ đồng	Tổng trên 10 người đến 50 người	Tổng trên 50 tỷ đồng đến 100 tỷ đồng	Tổng trên 50 người đến 100 người

(nguồn: Điều 6, Nghị định số 39/2018/NĐ-CP ngày 11/3/2018)

Tùy theo khu vực hoạt động, doanh nghiệp chỉ cần thỏa mãn một trong ba điều kiện về lao động hoặc tổng nguồn vốn như nêu trên thì được xác định là doanh nghiệp nhỏ và vốn a.

1.1.1.2. Đặc điểm của doanh nghiệp nhỏ và vừa:

- **DNNVV năng động, nhạy bén, dễ thích ứng với sự thay đổi của thị trường**

Đây là một trong những ưu thế nổi bật của DNNVV mà các doanh nghiệp lớn khó có thể có được. Thế hiện ở bộ máy quản lý gọn nhẹ, số vốn ít, chi phí vận hành không nhiều,... nên các DNNVV có thể dễ dàng đáp ứng được nhu cầu của thị trường nếu bắt đầu xu hướng tiêu dùng của khách hàng hiện nay. Bên cạnh đó, với quy mô nhỏ nên DNNVV có khả năng phản ứng nhanh và thích nghi với sự thay đổi của môi trường kinh tế, có thể nhanh chóng chuyển đổi hoặc thu hẹp quy mô sản xuất trong khi doanh nghiệp lớn không thể thực hiện chuyển đổi vì có thể gây ra tổn thất rất lớn.

- **DNNVV dễ tạo lập dễ dàng, hoạt động có hiệu quả với chi phí cố định thấp**

Để thành lập một doanh nghiệp lớn, điều kiện yêu cầu có là số vốn ban đầu lớn. Tuy nhiên, đối với các DNNVV thì điều này là không cần thiết. Với nguồn vốn ban đầu thấp, một bình sản xuất nhỏ, dễ quản lý nên các DNNVV linh hoạt hơn trong việc huy động nguồn vốn từ gia đình, bạn bè, người quen đến đến giảm được chi phí cố định và tiền dòng từ nguồn lực sản có.

- **DNNVV tạo điều kiện duy trì từ do cạnh tranh**

DNNVV thường là những doanh nghiệp ngoài quốc doanh, không có sự bảo hộ của Nhà nước. Mặt khác, hiện nay các DNNVV phát triển rộng rãi và có sự đa dạng trong cung cấp hàng hóa. Vì thế, để tồn tại và phát triển, các DNNVV phải biết tận dụng, tìm tòi các cách thức, cạnh tranh với nhau để dành được thị trường tiềm năng hơn. Thế đó tạo nên sự sôi động cho nền kinh tế.

- **DNNVV có khả năng tài chính hạn chế và thường gặp khó khăn trong việc mua máy móc, thiết bị nên thường gặp với công nghệ lạc hậu, thị công**

Công nghệ, máy móc sản xuất đổi thay từng ngày nhưng vì số vốn ban đầu thấp nên lợi nhuận của DNNVV cũng có phần hạn chế. Thế đó, việc mua các máy móc, thiết bị, dây chuyền công nghệ gặp khó khăn nên các doanh nghiệp còn phải sử dụng công nghệ lạc hậu hoặc đi theo hướng sản xuất thủ công.

- **DNNVV thường gặp khó khăn trong việc tiếp cận nguồn vốn vay của ngân hàng và thị trường tài chính**

Trong thực tế hiện nay, Nhà nước ta luôn chú trọng, quan tâm đến tình hình hoạt động kinh doanh, sản xuất của DNNVV, luôn đưa ra các giải pháp, phòng ngừa án nhằm đưa nguồn vốn đến doanh nghiệp. Tuy vậy, các doanh nghiệp vẫn gặp nhiều khó khăn

trong việc tiếp cận nguồn vốn. Nguyên nhân ở đây là do năng lực tài chính của các DNNVV còn hạn chế, quá trình sản xuất, kinh doanh dễ gặp rủi ro gây ảnh hưởng đến khả năng trả nợ cho ngân hàng. Mặt khác, các TCTD vẫn chưa tin cậy vào các DNNVV nên thường cho doanh nghiệp vay vốn khi có tài sản thế chấp, trong khi phần lớn DNNVV thiếu tài sản có định giá trị. Đây chính là nguyên nhân cản trở việc tiếp cận vốn của DNNVV.

- **DNNVV tạo lập sự phát triển cân bằng giữa các vùng trong một quốc gia**

Ở các thành phố, điều kiện phát triển kinh tế có phần thuận lợi hơn. Vì thế, các doanh nghiệp, tập đoàn lớn thường tập trung tại đây. Trong khi đó, vùng nông thôn, miền núi, hải đảo chủ yếu phát triển nông – lâm – ngư nghiệp. Điều này khiến cho sự cân bằng kinh tế giữa các vùng miền có phần không đồng đều. Và loại hình DNNVV xuất hiện đã giới hạn quy mô vốn đầu tư này. Ở bất cứ khu vực nào, chủ yếu có nguồn tài nguyên và nguồn lực phù hợp thì đều có các DNNVV. Vì vậy, có thể nói rằng DNNVV tạo lập sự phát triển cân bằng giữa các vùng trong một quốc gia.

1.1.1.3. Vai trò của DNNVV đối với phát triển kinh tế.

- **DNNVV tạo ra nhiều việc làm cho người đi tìm kiếm lao động**

+ Do đặc tính phân bố rải rác, phân tán nên các DNNVV thường có thể đem bỏ ra cả hàng triệu việc làm cho nhiều vùng địa lý và nhiều người tìm kiếm lao động, đặc biệt là các vùng sâu vùng xa, vùng kinh tế mới,... với các người tìm kiếm lao động có trình độ tay nghề thấp. Nhờ đó, nên thất nghiệp giảm xuống, đồng thời cũng giảm bớt gánh nặng di chuyển lên thành phố tìm việc làm.

+ Do tính linh hoạt, dễ thích nghi với các thay đổi trên thị trường của DNNVV. Khi có biến động xảy ra, các doanh nghiệp lớn sẽ khó xoay sở nhanh, vì thế sẽ phải sa thải bớt lao động để cắt giảm chi phí đến mức có thể tiếp tục tồn tại và phát triển. Trong khi đó, các DNNVV vẫn có thể tồn tại được mà không phải sử dụng biện pháp cắt giảm lao động như khả năng linh hoạt, thích ứng nhanh của mình.

- **Các DNNVV cung cấp lợi ích xã hội thông qua phạm vi hàng hóa, dịch vụ đa dạng cho nền kinh tế, đáp ứng nhu cầu thị trường**

Các loại hàng hóa của DNNVV thường thiên về sản phẩm đa dạng và chất lượng, tạo ra nhiều sản phẩm mới cho người tiêu dùng. Nhờ thế các doanh nghiệp này mới có thể cạnh tranh với các công ty và tập đoàn lớn mạnh hơn. Bên cạnh đó, các

DNNVV cũng tiến vào lĩnh vực thương mại mà các doanh nghiệp lớn bỏ qua vì doanh thu từ thương mại quá nhỏ.

- **Nâng cao khả năng quản lý điểu hành, tăng tốc phát triển, hình thành các doanh nghiệp lớn**

Trong nền kinh tế hiện nay, nhiều người trẻ tuổi muốn mở công ty riêng để có thể tự do sáng tạo, năng động hơn là làm việc trong công ty lớn. Và các DNNVV rất thích hợp với họ trong việc theo đuổi đam mê. Bên cạnh đó, các công ty tư nhân lớn đều có tiến thân từ những công ty nhỏ.

Các DNNVV là nơi thích hợp để tạo ra nguồn nhân lực trẻ, năng động, nhiều kinh nghiệm làm việc cho các công ty, tập đoàn lớn. Từ những doanh nghiệp này, nhân viên sẽ được học các kỹ năng cần thiết cho công việc ở các công ty lớn. Khi có đầy đủ kinh nghiệm, năng lực, nhân viên công ty nhỏ sẽ được công ty lớn tiếp nhận.

- **Các DNNVV có vai trò tích cực đối với sự phát triển kinh tế địa phương, khai thác tiềm năng thế mạnh của từng vùng**

Thương mại là khi các DNNVV được thành lập tại địa phương nào thì đều có công nhân và chủ doanh nghiệp là người ở địa phương đó. Như vậy, lao động ở địa phương sẽ có công ăn việc làm, có nguồn thu nhập. Kết quả là quá trình tiêu thụ – đầu tư của địa phương đó được bổ sung.

- **Làm cho nền kinh tế năng động và hiệu quả hơn**

Các công ty, tập đoàn lớn không có được tính linh hoạt, năng động như các công ty nhỏ hơn vì mặt nguyên nhân đến gần là quy mô của chúng quá lớn nên thiếu khả năng phản ứng, thiếu linh hoạt khi môi trường trong nền kinh tế thay đổi. Khi đó, nếu mặt tiền lớn nguồn lao động và tài nguyên nằm trong tay các công ty có quy mô lớn thì công ty sẽ trở nên chây ì, chậm chạp, không phản ứng kịp với các thay đổi trên thương trường. Vì vậy, nền kinh tế không chỉ có các doanh nghiệp lớn mà cũng cần có mặt tiền thích hợp các DNNVV để tính hiệu quả của nền kinh tế được nâng cao.

- **Giữ gìn, phát huy các ngành nghề truyền thống, thể hiện bản sắc dân tộc**

Trong quá trình công nghiệp hóa – hiện đại hóa đất nước, các ngành nghề truyền thống đang đứng trước nguy cơ bị quên lãng vì những công nghệ sản xuất dây chuyền hàng loạt.

Ví dụ như: Ngày trước, mỗi gia đình đều sở hữu đồ dùng để dùng để làm thủ công như chén bát, áo quần,.. Nhưng ngày nay, khi khoa học – kỹ thuật phát triển, nhiều sản

phạm ra đời với giá thành thấp, mẫu mã đẹp hơn thì đồ thủ công gần như không còn được nhiều người ưa chuộng vì giá thành cao hơn và không phù hợp với xu thế hiện tại. Muốn tồn tại được thì các thủ công phải tiếp cận và thành lập doanh nghiệp, sau đó quảng bá rộng rãi đến các khách hàng tiềm năng của sản phẩm thủ công. Và loại hình thích hợp để sản xuất thủ công là DNNVV.

1.1.1.4. Vai trò cho vay của NHTM đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa

- Bảo đảm cho hoạt động của các DNNVV được liên tục

Nền kinh tế thị trường đòi hỏi các doanh nghiệp luôn cần phải cải tiến kỹ thuật thay đổi mẫu mã mặt hàng, đổi mới công nghệ máy móc thiết bị để tồn tại được vững và phát triển trong cạnh tranh. Trên thực tế, không một doanh nghiệp nào có thể đảm bảo đến 100% vốn cho nhu cầu sản xuất kinh doanh. Vốn vay từ ngân hàng đã tạo điều kiện cho các doanh nghiệp đầu tư xây dựng cơ bản, mua sắm máy móc thiết bị cải tiến phục vụ kinh doanh. Từ đó góp phần thúc đẩy tạo điều kiện cho quá trình phát triển sản xuất kinh doanh được liên tục.

- Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của DNNVV

Khi sử dụng vốn tín dụng ngân hàng, các doanh nghiệp phải tôn trọng hợp đồng tín dụng, phải đảm bảo hoàn trả đúng hạn lãi đúng hạn và phải tôn trọng các điều khoản của hợp đồng cho dù doanh nghiệp làm ăn có hiệu quả hay không. Do đó đòi hỏi các doanh nghiệp phải có vốn tín dụng của ngân hàng phải có phương án sản xuất khả thi. Không chỉ thu hút vốn mà các doanh nghiệp còn phải tìm cách sử dụng vốn có hiệu quả, tăng nhanh chóng vòng quay vốn, đảm bảo tối đa lợi nhuận phải trả lãi suất ngân hàng thì mới trả được nợ và kinh doanh có lãi. Trong quá trình cho vay, ngân hàng thực hiện kiểm soát chặt chẽ, trong và sau khi giải ngân buôn bán doanh nghiệp phải sử dụng vốn đúng mục đích và có hiệu quả.

- Góp phần hình thành các chủ vốn tiềm năng cho doanh nghiệp nhỏ và vừa

Trong nền kinh tế thị trường, hiếm doanh nghiệp nào dùng vốn tự có để sản xuất kinh doanh. Nguồn vốn vay chính là công cụ đòn bẩy để doanh nghiệp tái đầu tư hiệu quả sử dụng vốn. Đối với các DNNVV, do hạn chế về vốn nên việc sử dụng vốn tự có để sản xuất là khó khăn vì vốn hạn hẹp, nếu sử dụng thì giá vốn sẽ cao và sản phẩm khó được thị trường chấp nhận. Để hiệu quả thì doanh nghiệp phải có một chủ vốn tiềm năng, kết cấu hợp lý, nhất là nguồn vốn tự có và vốn vay nhằm tái đa hóa lợi nhuận tối đa giá vốn bình quân rẻ nhất.