

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG**

-----



ISO 9001 : 2008

**KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP**

**NGÀNH : TÀI CHÍNH – NGÂN HÀNG**

**Sinh viên : Nguyễn Thị Thanh Thảo**

**Giảng viên hướng dẫn: ThS. Cao Thị Thu**

**HẢI PHÒNG - 2012**

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG**

-----

**NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI DOANH  
NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG  
MẠI CỔ PHẦN SÀI GÒN - HÀ NỘI CHI NHÁNH  
HẢI PHÒNG**

**KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP ĐẠI HỌC HỆ CHÍNH QUY  
NGÀNH: TÀI CHÍNH – NGÂN HÀNG**

**Sinh viên : Nguyễn Mai Phương  
Giảng viên hướng dẫn: ThS. Cao Thị Thu**

**HẢI PHÒNG - 2012**

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO**  
**TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG**

---

**NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP**

Sinh viên: Nguyễn Thị Thanh Thảo

Mã SV: 120149

Lớp: QT1201T

Ngành: Tài chính – Ngân hàng

Tên đề tài: Nâng cao chất lượng tín dụng với doanh nghiệp vừa và nhỏ tại  
ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn – Hà Nội chi nhánh  
Hải Phòng

# NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI

## **1. Nội dung và các yêu cầu cần giải quyết trong nhiệm vụ đề tài tốt nghiệp**

- Làm rõ cơ sở lý thuyết về chất lượng tín dụng của ngân hàng
- Nghiên cứu, phân tích một cách tổng quan về thực trạng chất lượng tín dụng Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội Chi nhánh Hải Phòng trong ba năm 2009, 2010 và 2011. Từ đó, đánh giá những kết quả đạt được, những tồn tại hạn chế và tìm ra nguyên nhân của những tồn tại, hạn chế này.

- Trên cơ sở thực trạng chất lượng tín dụng tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội Chi nhánh Hải Phòng, khóa luận đề xuất một số giải pháp và kiến nghị nhằm nâng cao chất lượng tín dụng tại Chi nhánh.

## **2. Các số liệu cần thiết để thiết kế, tính toán.**

- Sơ đồ mô hình tổ chức của Ngân hàng Thương mại cổ phần Sài Gòn – Hà Nội Chi nhánh Hải Phòng.
- Báo cáo kết quả kinh doanh của Ngân hàng Thương mại cổ phần Sài Gòn – Hà Nội Chi nhánh Hải Phòng.
- Bảng cân đối kế toán của Ngân hàng Thương mại cổ phần Sài Gòn – Hà Nội Chi nhánh Hải Phòng.

## **3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp.**

Ngân hàng Thương mại cổ phần Sài Gòn – Hà Nội Chi nhánh Hải Phòng  
Tòa nhà DG số 15 Trần Phú - Q. Ngô Quyền – TP. Hải Phòng

## CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

### Người hướng dẫn thứ nhất:

Họ và tên: **Cao Thị Thu**

Học hàm, học vị: Thạc sĩ

Cơ quan công tác: Trường Đại học Dân lập Hải Phòng

Nội dung hướng dẫn: Khóa luận tốt nghiệp

### Người hướng dẫn thứ hai:

Họ và tên:.....

Học hàm, học vị:.....

Cơ quan công tác:.....

Nội dung hướng dẫn:.....

Đề tài tốt nghiệp được giao ngày 02 tháng 04 năm 2012

Yêu cầu phải hoàn thành xong trước ngày 07 tháng 07 năm 2012

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN

*Sinh viên*

*Người hướng dẫn*

*Hải Phòng, ngày ..... tháng.....năm 2012*

**Hiệu trưởng**

**GS.TS.NGƯT Trần Hữu Nghị**

## PHẦN NHẬN XÉT CỦA CÁN BỘ HƯỚNG DẪN

**1. Tinh thần thái độ của sinh viên trong quá trình làm đề tài tốt nghiệp:**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**2. Đánh giá chất lượng của khóa luận (so với nội dung yêu cầu đã đề ra trong nhiệm vụ Đ.T. T.N trên các mặt lý luận, thực tiễn, tính toán số liệu...):**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**3. Cho điểm của cán bộ hướng dẫn (ghi bằng cả số và chữ):**

.....  
.....  
.....

*Hải Phòng, ngày ... tháng ... năm 2012*

**Cán bộ hướng dẫn**

*(Ký và ghi rõ họ tên)*

## LỜI CẢM ƠN

Do những hạn chế về thời gian nghiên cứu cũng như trình độ, kiến thức thực tế của bản thân có hạn nên khóa luận không thể tránh khỏi những thiếu sót. Em rất mong nhận được ý kiến đóng góp của thầy cô và các bạn sinh viên để khóa luận được hoàn thiện hơn.

Qua đây, em xin gửi lời cảm ơn tới Ban lãnh đạo cùng cán bộ công nhân viên tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội chi nhánh Hải Phòng đã giúp đỡ em trong thời gian thực tập.

Đặc biệt, em xin bày tỏ lòng biết ơn sâu sắc đến cô giáo – ThS. Cao Thị Thu cùng các thầy cô trong khoa Quản trị kinh doanh – Trường Đại học Dân lập Hải Phòng đã nhiệt tình hướng dẫn, truyền đạt kiến thức, giúp đỡ em trong quá trình nghiên cứu và hoàn thành khóa luận này.

Em xin chân thành cảm ơn!



## CÁC CHỮ VIẾT TẮT DÙNG TRONG LUẬN VĂN



SHB	Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội
DNVVN	Doanh nghiệp vừa và nhỏ
DN	Doanh nghiệp
NH	Ngân hàng
NHNN	Ngân hàng nhà nước
NHTM	Ngân hàng thương mại
PGD	Phòng giao dịch
TCTD	Tổ chức tín dụng
TDNH	Tín dụng ngắn hạn
TDTDH	Tín dụng trung dài hạn
TMCP	Thương mại cổ phần
TPHP	Thành phố Hải Phòng
VN	Việt Nam

## DANH MỤC CÁC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Lê Văn Tề. 2008. *Tiền tệ Ngân hàng*. NXB: Thống kê.
2. Nguyễn Đăng Dờn. 2008. *Tiền tệ ngân hàng*. NXB: Thống kê.
3. Nguyễn Đăng Dờn. 2008. *Giáo trình Tín dụng Ngân hàng*. NXB: Thống kê
4. Nguyễn Minh Kiều. 2009. *Nghiệp vụ Ngân hàng Thương mại*. NXB: Thống kê
5. Nguyễn Văn Tiến. 2009. *Giáo trình Ngân hàng thương mại*. Hà Nội: NXB Thống kê.
6. Nguyễn Văn Tiến. 2005. *Giáo trình Quản trị rủi ro tín dụng trong kinh doanh ngân hàng*. Hà Nội: NXB Thống kê
7. Ngân hàng nhà nước. 2005. Quyết định số 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22/4/2005. Hà Nội.
8. Ngân hàng nhà nước. 2007. Quyết định số 18/2007/QĐ-NHNN ngày 25/4/2007. Hà Nội
9. Ngân hàng nhà nước. 2012. Chỉ thị số 1232/2012/QĐ-NHNN ngày 25/3/2012. Hà Nội
10. Ngân hàng SHB. 2009. Quyết định số 35/QĐ-TGD ngày 5/3/2009. Hà Nội.
- 11. Peter Roses. 2003. *Quản trị Ngân hàng Thương mại*. NXB: Thống kê**
12. Trương Thị Hồng. 2009. *Giáo trình Kế toán Ngân hàng*. NXB: Tài chính
13. Ủy ban chứng khoán. 2010. Giấy chứng nhận đăng ký chào bán số 748/UBCK-GCN ngày 2.12.2010. Hà Nội

## Lời mở đầu

### **1. Tính cấp thiết của đề tài.**

Doanh nghiệp vừa và nhỏ (DNVVN) là một loại hình doanh nghiệp không những thích hợp đối với nền kinh tế của những nước công nghiệp phát triển mà còn đặc biệt thích hợp với nền kinh tế của những nước đang phát triển. ở nước ta trước đây, việc phát triển các DNVVN cũng đã được quan tâm, song chỉ từ khi có đường lối đổi mới kinh tế do Đảng cộng sản Việt Nam khởi xướng thì các doanh nghiệp này mới thực sự phát triển nhanh cả về số và chất lượng.

Trong điều kiện của những bước đi ban đầu thực hiện công nghiệp hoá hiện đại hoá đất nước, có thể khẳng định việc đẩy mạnh phát triển DNVVN là bước đi hợp quy luật đối với nước ta. DNVVN là công cụ góp phần khai thác toàn diện mọi nguồn lực kinh tế đặc biệt là những nguồn tiềm tàng sẵn có ở mỗi người, mỗi miền đất nước. Các DNVVN ngày càng khẳng định vai trò to lớn của mình trong việc giải quyết các mối quan hệ mà quốc gia nào cũng phải quan tâm chú ý đến đó là: Tăng trưởng kinh tế - giải quyết việc làm - hạn chế lạm phát.

Nhưng để thúc đẩy phát triển DNVVN ở nước ta đòi hỏi phải giải quyết hàng loạt các khó khăn mà các doanh nghiệp này đang gặp phải liên quan đến nhiều vấn đề. Trong đó khó khăn lớn nhất, cơ bản nhất, phổ biến nhất, làm tiền đề cho các khó khăn nhất đó là thiếu vốn sản xuất và đổi mới công nghệ. Vậy doanh nghiệp này phải tìm vốn ở đâu trong điều kiện thị trường vốn ở Việt Nam chưa phát triển

và bản thân các doanh nghiệp này khó đáp ứng đủ điều kiện tham gia, chúng ta cũng chưa có chính sách hỗ trợ các doanh nghiệp này một cách hợp lý. Vì vậy phải giải quyết khó khăn về vốn cho các DNVVN đã và đang là một vấn đề cấp bách mà Đảng, Nhà nước, bản thân các doanh nghiệp, các tổ chức tín dụng cũng phải quan tâm giải quyết.

Thực tế hiện nay cho thấy nguồn vốn tín dụng ngân hàng đầu tư cho phát triển DNVVN còn rất hạn chế vì các DNVVN khó đáp ứng đầy đủ điều kiện vay vốn ngân hàng và khi tiếp cận nguồn vốn tín dụng thì các doanh nghiệp lại sử dụng vốn chưa hợp lý và hiệu quả. Vì thế việc tìm ra giải pháp tín dụng nhằm phát triển DNVVN đang là một vấn đề bức xúc hiện nay của các NHTM. Xuất phát từ quan điểm đó và thực trạng hoạt động của các DNVVN hiện nay, sau một thời gian thực tập tại Ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn – Hà Nội chi nhánh Hải Phòng em đã chọn đề tài : ***“Nâng cao chất lượng tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn – Hà Nội Chi nhánh Hải Phòng”***

## **2. Mục đích nghiên cứu**

Xem xét một cách tổng quát và có hệ thống thực trạng hoạt động sản xuất kinh doanh của các DNVVN và việc đầu tư tín dụng của SHB chi nhánh Hải Phòng cho các doanh nghiệp này. Đồng thời đề tài cũng đưa ra một số giải pháp tín dụng nhằm góp phần phát triển DNVVN trên phạm vi hoạt động của SHB.

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

Đề tài chọn hoạt động tín dụng cho các DNVVN tại SHB chi nhánh Hải Phòng trong ba năm ( 2009-2011) làm đối tượng nghiên cứu.

## **4. Phương pháp nghiên cứu**

Trong quá trình nghiên cứu, luận văn đã sử dụng các phương pháp nghiên cứu khoa học để phân tích lý luận giải thực tiễn : Phương pháp thu thập thông tin kết hợp với phương pháp thống kê, nghiên cứu tổng hợp.

## **5. Kết cấu của đề tài**

Ngoài phần mở đầu và kết luận thì luận văn gồm ba chương:

*Chương I* : Ngân hàng thương mại và vai trò của tín dụng ngân hàng đối với sự phát triển của DNVVN trong nền kinh tế thị trường

*Chương II* : Thực trạng hoạt động tín dụng ngân hàng đối với DNVVN tại SHB chi nhánh Hải Phòng

*Chương III* : Giải pháp và kiến nghị về hoạt động tín dụng nhằm phát triển DNVVN tại SHB

**Chương I : Ngân hàng thương mại và vai trò của tín dụng ngân hàng đối với sự phát triển của DNVVN trong nền kinh tế thị trường**

### **1.1 TÍN DỤNG VÀ TÍN DỤNG NGÂN HÀNG**

#### **1.1.1 Khái niệm về tín dụng ngân hàng**

##### **1.1.1.1 Tín dụng**

Tín dụng xuất phát từ chữ Latin Creditum có nghĩa là tin tưởng.

Tín dụng theo nghĩa của Việt Nam là vay mượn. Tín dụng là chuyển nhượng tạm thời quyền sử dụng một lượng giá trị dưới hình thức thực hiện vật hay tiền từ người sở hữu sang người sử dụng và sau đó hoàn trả lại với một lượng giá trị lớn hơn.

Nó thể hiện ở 3 nội dung:

- Sự chuyển giao quyền sử dụng một lượng giá trị từ người này sang người khác

- Sự chuyển giao này mang tính tạm thời.

- Khi hoàn lại lượng giá trị đã chuyển giao cho người sở hữu phải trả kèm theo một lượng giá trị dôi thêm gọi là lợi tức

### **1.1.1.2 Tín dụng ngân hàng:**

Tín dụng ngân hàng: là hình thức tín dụng mà các chủ thể tham gia là các tổ chức tín dụng và các doanh nghiệp hoặc cá nhân . Trong quan hệ tín dụng này ngân hàng đóng vai trò trung gian là người cho vay vừa là người đi vay. Tín dụng ngân hàng được thực hiện dưới nhiều hình thức như: vay bằng tiền mặt, cho vay giá trị ghi sổ, bảo lãnh vay vốn...

### **1.1.1.3 Các hình thức tín dụng:**

- Tín dụng thương mại là quan hệ tín dụng giữa các doanh nghiệp được biểu hiện dưới hình thức mua bán chịu hàng hóa hoặc ứng tiền trước khi nhận hàng.

- Tín dụng ngân hàng là hình thức tín dụng thể hiện quan hệ giữa các tổ chức tín dụng với các thành viên khác trong xã hội trong đó ngân hàng đóng vai trò trung gian vừa là người đi vay vừa là người cho vay. Tín dụng ngân hàng và tín dụng thương mại có quan hệ chặt chẽ, bổ sung cho nhau.

- Tín dụng nhà nước là quan hệ tín dụng giữa nhà nước và các thành viên khác trong xã hội. Trong đó, nhà nước đóng vai trò là người đi vay để sử dụng cho những mục đích nhất định. Tín dụng nhà nước thể hiện bằng cách phát hành công trái, nhằm bù đắp thiếu hụt ngân sách

- Tín dụng hợp tác là loại hình tín dụng do những thành viên trong cùng điều kiện nhất định tổ chức hình thành một cách tự nguyện. Tín dụng hợp tác thực hiện

các việc huy động và cho vay giữa các thành viên với nhau theo những điều kiện tương tự tín dụng ngân hàng.

- Tín dụng quốc tế là hình thức tín dụng thể hiện quan hệ giữa nhà nước, các doanh nghiệp trong nước với các quốc gia hay tổ chức tiền tệ, tín dụng quốc tế.

#### **1.1.1.4 Các nguyên tắc cơ bản của hoạt động tín dụng:**

\* Nguyên tắc hoàn trả: Đây là nguyên tắc cơ bản trong quan hệ tín dụng, là cơ sở để đảm bảo cho ngân hàng kinh doanh. Theo nguyên tắc này thì vốn vay phải hoàn trả cả gốc lẫn lãi đúng hạn. Trước khi cấp tiền vay, các ngân hàng phải có cơ sở để tin rằng người vay có thiện chí và khả năng trả nợ đầy đủ, đúng hạn. Nếu không hợp đồng tín dụng sẽ không được ký kết.

\* Nguyên tắc vốn vay có mục đích và sử dụng vốn đúng mục đích: Khách hàng vay phải cho ngân hàng thấy được mục đích và khả năng sử dụng vốn của mình có hiệu quả thông qua các phương án, dự án đầu tư nhằm bảo đảm được việc hoàn trả tiền gốc và lãi cho ngân hàng khi đến hạn. Do đó, trong suốt quá trình khách hàng sử dụng nợ vay, ngân hàng phải thường xuyên theo dõi, kiểm tra và kịp thời áp dụng các biện pháp chế tài đối với khách hàng vi phạm hợp đồng.

\* Nguyên tắc có đảm bảo: Trong nền kinh tế thị trường việc dự báo chính xác các sự kiện sẽ xảy ra là rất khó. Vì vậy, để giảm thiểu rủi ro trong kinh doanh, nhất là trong các hoạt động tín dụng các Ngân hàng luôn đòi hỏi điều kiện đảm bảo cho khoản vay.

- Đảm bảo bằng tài sản

- Đảm bảo không bằng tài sản mà bằng uy tín, năng lực tài chính, tính khả thi của phương án kinh doanh, kế hoạch đầu tư...

## **1.2. PHÂN LOẠI TÍN DỤNG NGÂN HÀNG:**

- Căn cứ vào thời hạn tín dụng:

+ Tín dụng ngắn hạn là tín dụng có thời hạn dưới 1 năm và thường được sử dụng để cho vay bổ sung thiếu hụt tạm thời vốn lưu động của các doanh nghiệp và cho vay phục vụ nhu cầu chi tiêu ngắn hạn của cá nhân.

+ Tín dụng trung hạn là loại tín dụng có thời hạn từ 1-5 năm. Tín dụng trung hạn thường được sử dụng để đầu tư mua sắm tài sản cố định, cải tiến hay đổi mới thiết bị công nghệ, mở rộng sản xuất kinh doanh, xây dựng các dự án có quy mô nhỏ, có thời gian thu hồi vốn nhanh.

+ Tín dụng dài hạn là loại hình tín dụng có thời hạn từ 5 năm trở lên và thời hạn tối đa có thể lên đến 20-30 năm. Tín dụng dài hạn thường được sử dụng để đáp ứng nhu cầu dài hạn như xây nhà ở, các thiết bị, phương tiện vận tải có quy mô lớn, xây dựng các xí nghiệp mới.

- Căn cứ vào mục đích sử dụng vốn:

+ Tín dụng sản xuất và lưu thông hàng hoá là loại tín dụng cung cấp cho các nhà doanh nghiệp để tiến hành sản xuất và kinh doanh.

+ Tín dụng tiêu dùng là loại tín dụng cấp phát cho cá nhân để đáp ứng nhu cầu chi tiêu. Có 2 hình thức:

+ Tín dụng tiêu dùng trực tiếp: Ngân hàng và khách hàng quan hệ trực tiếp với nhau từ khi bắt đầu cho đến khi kết thúc tín dụng.

+ Tín dụng tiêu dùng gián tiếp: Là loại quan hệ tín dụng thường qua trung gian là người bán hàng, bằng cách Ngân hàng mua lại các phiếu nợ.

- Căn cứ vào đối tượng vay:

+ Tín dụng vốn lưu động là loại tín dụng được cung cấp nhằm để hình thành vốn lưu động của doanh nghiệp. Loại tín dụng này được thực hiện chủ yếu bằng 2



hình thức cho vay bổ sung vốn lưu động tạm thời thiếu hụt và chiết khách hàng giấy tờ, chứng từ có giá.

+ Tín dụng vốn cố định là loại tín dụng cung cấp nhằm hình thành vốn cố định cho doanh nghiệp. Loại tín dụng này được thực hiện dưới hình thức cho vay trung và dài hạn.

- Căn cứ vào tính chất bảo đảm:

+ Cho vay có bảo đảm là loại hình cho vay dựa trên cơ sở các bảo đảm như thế chấp, cầm cố, bảo lãnh của bên thứ ba.

Nguồn bảo đảm là căn cứ pháp lý để Ngân hàng có thêm một nguồn thu nợ thứ hai, bổ sung cho nguồn thu nợ thứ nhất nếu có rủi ro xảy ra.

+ Cho vay không có bảo đảm là loại hình cho vay không có tài sản thế chấp cầm cố hay không có sự bảo lãnh của bên thứ ba, việc cho vay dựa vào uy tín của bản thân khách hàng đến vay.

- Căn cứ theo phương thức cấp tín dụng.

+ Cho vay từng lần: là phương pháp cho vay mà mỗi lần vay vốn, khách hàng và Ngân hàng phải thực hiện thủ tục vốn cần thiết và ký kết hợp đồng tín dụng.

+ Cho vay theo hạn mức tín dụng: Với phương thức cho vay này Ngân hàng và khách hàng xác định và thỏa thuận một hạn mức tín dụng được duy trì trong khoảng thời gian nhất định trên tài khoản tiền vay.

+ Cho vay theo dự án đầu tư: Ngân hàng cho khách hàng vay vốn để thực hiện các dự án đầu tư phát triển sản xuất, kinh doanh, dịch vụ và các sự án phục vụ đời sống.

+ Cho vay hợp vốn: Đây là phương thức Ngân hàng đứng ra cho vay đối với dự án vay của khách hàng, trong đó một Ngân hàng đứng ra làm đầu mối dàn xếp, phối hợp với các Ngân hàng khác.

+ Cho vay trả góp: Khi vay vốn, Ngân hàng và khách hàng xác định và thỏa thuận một số lãi suất vay phải trả cộng với số nợ gốc được chia ra để trả nợ theo nhiều kỳ hạn trong thời hạn cho vay.

+ Cho vay thông qua các nghiệp vụ phát hành và sử dụng thẻ tín dụng.

+ Cho vay theo dự án thầu chi.

### **1.3. Những vấn đề chung về DNVVN trong nền kinh tế thị trường**

#### **1.3.1 Khái niệm và đặc điểm DNVVN**

##### *1.3.1.1 Khái niệm*

Khái niệm chung DNVVN

DNVVN là những cơ sở sản xuất kinh doanh có tư cách pháp nhân kinh doanh vì mục đích lợi nhuận, có quy mô doanh nghiệp trong những giới hạn nhất định tính theo các tiêu thức vốn, lao động, doanh thu, giá trị gia tăng thu được trong từng thời kì theo quy định của từng quốc gia.

**Khái niệm DNVVN ở Việt Nam như sau:** Là những cơ sở sản xuất kinh doanh có tư cách pháp nhân, không phân biệt thành phần kinh tế, có quy mô về vốn hoặc lao động thoả mãn các quy định của Chính phủ đối với từng ngành nghề tương ứng với từng thời phát triển của nền kinh tế.

##### *1.3.1.2. Đặc điểm của DNVVN*

- DNVVN tồn tại và phát triển ở mọi thành phần kinh tế.
- DNVVN có tính năng động và linh hoạt cao

- DNVVN có bộ máy tổ chức sản xuất và quản lý gọn nhẹ, có hiệu quả.
- Vốn đầu tư ban đầu thấp, khả năng thu hồi vốn nhanh
- Cạnh tranh giữa những DNVVN là cạnh tranh hoàn hảo
- Bên cạnh những đặc điểm thể hiện ưu điểm của DNVVN thì còn có một số điểm còn hạn chế.

- Vị thế trên thị trường thấp, tiềm lực tài chính nhỏ nên khả năng cạnh tranh thấp.

- ít có khả năng huy động vốn để đầu tư đổi mới công nghệ giá trị cao.
- ít có điều kiện để đào tạo nhân công, đầu tư cho nghiên cứu, thiết kế cải tiến công nghệ, đổi mới sản phẩm.

- Trong nhiều trường hợp thường bị động vì phụ thuộc vào hướng phát triển của các doanh nghiệp lớn và tồn tại như một bộ phận của doanh nghiệp lớn.

### ***1.3.2. Vị trí và vai trò của DNVVN trong nền kinh tế thị trường***

#### ***1.3.2.1 Đối với Ngân hàng***

➤ *Phát triển cho vay DNVVN giúp Ngân hàng phân tán được rủi ro*

Định hướng chung về chính sách tín dụng đầu tư của các NHTM là tập trung vốn cho các đối tượng khách hàng chiến lược như các TCTD, các DN lớn... Với định hướng này, Ngân hàng có thể tiết kiệm thời gian và chi phí cho các khoản vay song lại phải đối mặt với rủi ro lớn là trong trường hợp các TCKT này làm ăn kém hiệu quả dẫn đến phá sản, vỡ nợ. Phát triển cho vay đối với DNVVN cho phép Ngân hàng phân tán được rủi ro vì các DNVVN có quy mô nhỏ, số lượng lớn, quy mô mỗi khoản vay ít nên hạn chế được rủi ro khi tập trung vào một đối tượng khách hàng.

➤ *Phát triển cho vay DNVVN giúp Ngân hàng tăng doanh thu và lợi nhuận*

Việc phát triển cho vay DNVVN làm tăng số lượng khách hàng có quan hệ tín dụng với Ngân hàng, số dư nợ tăng lên, tạo điều kiện để Ngân hàng tăng doanh thu và lợi nhuận. Đa dạng hóa đối tượng khách hàng giúp ngân hàng phân tán được rủi ro, do đó cũng góp phần làm tăng lợi nhuận cho Ngân hàng. Đồng thời việc mở rộng quan hệ với nhiều khách hàng giúp ngân hàng có thêm các khoản thu từ việc cung cấp các khoản dịch vụ như: Dịch vụ thanh toán, dịch vụ tư vấn, dịch vụ bảo lãnh...

➤ *Phát triển cho vay DNVVN giúp Ngân hàng hoàn thiện hơn*

Để thực hiện cho vay với DNVVN đòi hỏi Ngân hàng phải có một hệ thống thông tin tốt, các cán bộ tín dụng phải có sự hiểu biết rộng rãi, có trình độ chuyên môn nghề nghiệp cao. Một mặt để phân tích sàng lọc khách hàng, mặt khác để có thể tư vấn cho DN trong hoạt động SXKD, giúp DN tháo gỡ những khó khăn để hoạt động có hiệu quả hơn. Như vậy, việc phát triển cho vay DNVVN buộc Ngân hàng phải thường xuyên cải tiến hoàn thiện hơn để đáp ứng nhu cầu của khách hàng và đòi hỏi của thực tiễn khách quan.

### *1.3.2.2 Đối với nền kinh tế.*

Chiếm một tỉ trọng lớn trong số các DN trên toàn quốc, DNVVN đã và đang đóng một vai trò quan trọng trong sự phát triển của nền kinh tế xã hội. Điều này được thể hiện qua các nội dung sau:

➤ *Giải quyết việc làm cho người lao động*

Theo thống kê mới nhất, cả nước hiện có trên 500.000 DN đăng ký hoạt động, trong đó doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) chiếm tới 97%, đóng góp 47% GDP, 40% ngân sách nhà nước và tạo ra gần một triệu việc làm mỗi năm. Do có sự phân bố rộng khắp và ngành nghề kinh doanh đa dạng, DNVVN thu hút được nhiều lao

động kể cả ở thành thị và nông thôn. Với kết cấu bộ máy gọn nhẹ, hoạt động giản đơn, các DNVVN đang thu hút được đông đảo lực lượng lao động, góp phần đáng kể vào sự ổn định kinh tế - xã hội.

➤ *Thúc đẩy tăng trưởng kinh tế*

Với lợi thế là quy mô nhỏ, đòi hỏi vốn ít, năng động, linh hoạt, sáng tạo trong kinh doanh, các DNVVN có thể dễ dàng chuyển hướng sản xuất, thay đổi mặt hàng, đổi mới công nghệ làm cho nền kinh tế trở nên năng động và nhạy bén hơn. Đồng thời trong nền kinh tế thị trường với sự phân công lao động và chuyên môn hóa cao, các DNVVN có thể làm đại lí tiêu thụ sản phẩm, làm vệ tinh cung cấp các sản phẩm phụ trợ cho DN lớn. Sự hợp tác kinh doanh giữa các DN lớn và DNVVN tạo ra môi trường cạnh tranh lành mạnh, hạn chế những khuyết tật của các DN nói chung và tạo sự bình đẳng giữa các thành phần kinh tế, thúc đẩy sự phát triển cân đối giữa các vùng, khu vực trên toàn quốc.

**1.3.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến sự hình thành và phát triển DNVVN**

- Trình độ phát triển kinh tế - xã hội
- Chính sách và cơ chế quản lý
- Đội ngũ các nhà sáng lập và quản lý doanh nghiệp
- Sự phát triển và khả năng ứng dụng tiên bộ khoa học và công nghệ
- Tình hình thị trường

**1.3.4. Vai trò của tín dụng ngân hàng đối với việc phát triển DNVVN**

- Tín dụng ngân hàng góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng vốn, tránh tình trạng sử dụng vốn sai mục đích.

- Tín dụng ngân hàng góp phần bảo đảm cho hoạt động của doanh nghiệp được liên tục thuận lợi.

- Tín dụng ngân hàng góp phần nâng cao khả năng cạnh tranh của DNVVN.
- Tín dụng ngân hàng giúp doanh nghiệp hạn chế rủi ro.
- Tín dụng ngân hàng góp phần hình thành cơ cấu vốn tối ưu cho DNVVN.

### **1.3.5. Các hình thức cho vay đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ:**

#### **\* Căn cứ theo thời hạn cho vay:**

- *Cho vay ngắn hạn*: Loại cho vay này có thời hạn đến 12 tháng và được sử dụng để bù đắp sự thiếu hụt vốn lưu động của các doanh nghiệp và các nhu cầu chi tiêu ngắn hạn của cá nhân.

- *Cho vay trung hạn*: Loại cho vay này có thời hạn trên 12 tháng đến 5 năm. Tín dụng trung hạn được sử dụng để đầu tư mua sắm tài sản cố định, cải tiến đổi mới thiết bị, công nghệ, mở rộng sản xuất kinh doanh, xây dựng các dự án mới có qui mô nhỏ và thời gian thu hồi vốn nhanh.

- *Cho vay dài hạn*: Loại cho vay này có thời hạn trên 5 năm. Tín dụng dài hạn được sử dụng để cấp vốn cho vay xây dựng cơ bản như đầu tư xây dựng xí nghiệp mới, các công trình thuộc cơ sở hạ tầng, cải tiến và mở rộng sản xuất có qui mô lớn.

#### **\* Căn cứ theo tính chất đảm bảo của vốn vay:**

- *Tín dụng có đảm bảo không bằng tài sản*: Là tín dụng không có tài sản cầm cố, thế chấp hoặc bảo lãnh của người thứ ba, mà việc cho vay chỉ dựa vào phương án vay vốn khả thi, uy tín của bản thân khách hàng hoặc người bảo lãnh.

- *Tín dụng có đảm bảo bằng tài sản*: Là tín dụng có tài sản cầm cố, thế chấp hoặc bảo lãnh của người thứ ba. Sự bảo đảm này là căn cứ pháp lý để ngân hàng có thêm một nguồn thu nợ thứ hai, bổ sung cho nguồn thu nợ thứ nhất thiếu chắc chắn.

**\* Căn cứ vào mục đích sử dụng vốn vay.**

Căn cứ vào mục đích sử dụng vốn vay thì tín dụng Ngân hàng được chia làm hai loại sau:

- *Tín dụng đầu tư kinh doanh*: Được dùng để cấp phát vốn cho các nhà doanh nghiệp và các chủ thể kinh tế khác để tiến hành sản xuất và kinh doanh.

- *Tín dụng tiêu dùng*: Là hình thức cấp tín dụng cho các cá nhân để đáp ứng nhu cầu tiêu dùng như: Mua sắm nhà cửa, xe cộ, các hàng hóa bền chắc như máy giặt, tủ lạnh và các nhu cầu bình thường hàng ngày. Đây là loại tín dụng có khả năng sinh lời khá lớn, góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh của Ngân hàng.

**\* Căn cứ theo phương thức cấp tín dụng:**

+ Cho vay từng lần: là phương pháp cho vay mỗi lần vay vốn, khách hàng và Ngân hàng phải thực hiện thủ tục vay vốn cần thiết và ký kết hợp đồng tín dụng.

+ Cho vay theo hạn mức tín dụng: Với phương thức cho vay này Ngân hàng và khách hàng xác định và thỏa thuận một hạn mức tín dụng được duy trì trong khoảng thời gian nhất định trên tài khoản tiền vay.

+ Cho vay theo dự án đầu tư: Ngân hàng cho khách hàng vay vốn để thực hiện dự án đầu tư phát triển sản xuất, kinh doanh, dịch vụ và các dự án phục vụ đời sống.

+ Cho vay hợp vốn: Đây là phương thức Ngân hàng đứng ra cho vay đối với sự án vay của khách hàng trong đó một Ngân hàng đứng ra làm đầu mối dàn xếp, phối hợp với các Ngân hàng khác.

+ Cho vay trả góp: Khi vay vốn, Ngân hàng và khách hàng xác định và thỏa thuận một số lãi suất vay phải trả cộng với số nợ gốc được chia ra để trả nợ theo nhiều kỳ hạn trong thời hạn cho vay.

- + Cho vay thông qua các nghiệp vụ phát hành và sử dụng thẻ tín dụng.
- + Cho vay theo sự án thấu chi.

### ***1.3.6 Các chỉ tiêu đánh giá chất lượng tín dụng***

#### *1.3.6.1 Hoạt động tín dụng xét ở góc độ hoạt động của ngân hàng*

Các khoản tín dụng của ngân hàng có chất lượng tốt khi hiệu quả sử dụng vốn cao, an toàn và mang lại hiệu quả kinh tế cho chủ thể sử dụng, đồng thời mang lại một phần lợi nhuận cho ngân hàng. Dưới đây là một số chỉ tiêu đánh giá chất lượng tín dụng đối với ngân hàng.

##### a. Các chỉ tiêu định tính

Trong quá trình đánh giá chất lượng tín dụng ngoài những chỉ tiêu có thể lượng hoá được thì còn có rất nhiều yếu tố mà không thể lượng hoá được. Các chỉ tiêu định tính được qua quy chế, chế độ, thể lệ tín dụng, qua độ thỏa mãn của khách hàng đối với sản phẩm, độ tín nhiệm của ngân hàng.

##### b. Các chỉ tiêu định lượng.

- Chỉ tiêu tổng dư nợ và kết cấu nợ.

Tổng dư nợ là một chỉ tiêu phản ánh khối lượng tiền ngân hàng cấp cho nền kinh tế tại một thời điểm. Tổng dư nợ bao gồm dư nợ cho vay ngắn hạn, trung hạn và dài hạn. Tổng dư nợ thấp chứng tỏ hoạt động cho vay của ngân hàng kém hiệu quả, không có khả năng mở rộng, hoạt động marketing của ngân hàng kém, trình độ cán bộ công nhân viên ngân hàng thấp. Mặc dù vậy, không có nghĩa là chỉ tiêu này càng cao thì chất lượng tín dụng càng cao bởi vì đằng sau những khoản tín dụng đó còn có những rủi ro mà ngân hàng phải gánh chịu. Tổng dư nợ của ngân hàng khi so sánh với thị phần tín dụng của ngân hàng trên địa bàn sẽ cho chúng ta biết được dư nợ của ngân hàng là cao hay thấp.



Kết cấu dư nợ phản ánh tỷ trọng của các loại dư nợ trong tổng dư nợ. Phân tích kết cấu dư nợ sẽ giúp ngân hàng biết được ngân hàng cần đẩy mạnh cho vay theo loại hình nào để cân đối với thực lực của ngân hàng. Kết cấu dư nợ khi so với kết cấu nguồn huy động sẽ cho biết rủi ro của loại hình cho vay nào là nhiều nhất.

- Chỉ tiêu tỷ lệ nợ quá hạn.

Nợ quá hạn là hiện tượng phát sinh từ mối quan hệ tín dụng không hoàn hảo khi người đi vay không thực hiện được nghĩa vụ trả nợ của mình cho ngân hàng đúng hạn. Tỷ lệ nợ quá hạn là tỉ lệ phần trăm giữa dư nợ quá hạn và tổng dư nợ của ngân hàng thương mại ở một thời điểm nhất định, thường là cuối tháng, cuối quý, cuối năm.

Dư nợ quá hạn

Tỷ lệ Nợ quá hạn= -----

Dư nợ quá hạn

Xét về bản chất, tín dụng là sự hoàn trả, do đó tính an toàn là yếu tố quan trọng bậc nhất để cấu thành chất lượng tín dụng. Khi một khoản vay không được trả nợ đúng hạn như cam kết, mà không có nguyên nhân chính đáng thì nó sẽ bị chuyển sang nợ quá hạn với lãi suất cao hơn lãi suất bình thường. Trên thực tế, phần lớn các khoản nợ quá hạn là các khoản nợ có khả năng mất vốn. Như vậy, tỷ lệ nợ quá hạn càng cao thì ngân hàng càng gặp nhiều rủi ro trong kinh doanh vì sẽ có nguy cơ mất vốn, mất khả năng thanh toán và giảm lợi nhuận. Điều đó đồng nghĩa với việc tỉ lệ nợ quá hạn càng cao thì chất lượng tín dụng càng thấp.

- Chỉ tiêu vòng quay vốn tín dụng.

Đây là chỉ tiêu thường được các ngân hàng thương mại tính toán hàng năm để đánh giá khả năng tổ chức quản lý vốn tín dụng và chất lượng tín dụng trong việc đáp ứng nhu cầu khách hàng.

Doanh số thu nợ

Vòng quay vốn tín dụng = -----

Dư nợ bình quân

Hệ số này phản ánh số vòng chu chuyển của vốn tín dụng. Vòng quay vốn tín dụng càng cao chứng tỏ nguồn vốn vay ngân hàng đã luân chuyển nhanh, tham gia vào nhiều chu kỳ sản xuất và lưu thông hàng hoá. Với một số vốn nhất định, nhưng do vòng quay vốn tín dụng nhanh nên ngân hàng đã đáp ứng được nhu cầu vốn cho các doanh nghiệp, mặt khác ngân hàng có vốn để tiếp tục đầu tư vào các lĩnh vực khác. Như vậy, hệ số này càng tăng phản ánh tình hình quản lý vốn tín dụng càng tốt, chất lượng tín dụng càng cao.

- Chỉ tiêu thu nhập từ hoạt động tín dụng.

Không thể nói một khoản tín dụng có chất lượng cao khi nó không đem lại một khoản thu nhập cho ngân hàng. Nguồn thu từ hoạt động tín dụng là nguồn thu chủ yếu để ngân hàng tồn tại và phát triển. Lợi nhuận do tín dụng đem lại chứng tỏ các khoản vay không những thu hồi được gốc mà còn có lãi, đảm bảo được độ an toàn của nguồn vốn cho vay.

Lãi từ hoạt động tín dụng

Thu nhập từ hoạt động tín dụng = -----

Tổng thu nhập

Ta thấy rằng nếu ngân hàng chỉ chú trọng vào việc giảm và duy trì một tỷ lệ nợ quá hạn thấp mà không tăng được thu nhập từ hoạt động tín dụng thì tỷ lệ nợ quá hạn thấp cũng không có ý nghĩa. Chất lượng tín dụng được nâng cao chỉ thực sự có ý nghĩa khi nó góp phần nâng cao khả năng sinh lời của ngân hàng.

- Chỉ tiêu doanh số cho vay.

Doanh số cho vay là chỉ tiêu phản ánh quy mô cấp tín dụng của ngân hàng đối với nền kinh tế. Đây là chỉ tiêu phản ánh chính xác về hoạt động cho vay trong một thời gian dài, thấy được khả năng hoạt động tín dụng qua các năm. Ngoài các chỉ tiêu trên thì có thể kể đến một số thông tin như: Hệ số an toàn vốn tối thiểu ( không thấp hơn 9%), giới hạn cho vay một khách hàng ( không quá 15% tổng dư nợ) hay dư nợ một khách hàng (không quá 10% vốn điều lệ và các quỹ)

Bên cạnh đó thì chúng ta có thể sử dụng thêm chỉ tiêu hiệu suất sử dụng vốn để chính xác hơn.

#### **1.4. Các nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng ngân hàng**

Để có thể nâng cao chất lượng tín dụng đối với DN ( cả về ngân hàng và DN sản xuất kinh doanh) ta phải hiểu rõ những nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng của ngân hàng để từ đó phát huy những ảnh hưởng tích cực và hạn chế những ảnh hưởng tiêu cực. Mặt khác cả ngân hàng và doanh nghiệp cùng phải cố gắng linh hoạt để phù hợp với quy định của nhà nước trong hoạt động tín dụng. Có như thế thì cả DN và NH mới có thể đề ra các biện pháp đúng đắn, cụ thể, linh hoạt để thực hiện được nhiệm vụ của mình một cách hiệu quả nhất.

##### **1.4.1 Các nhân tố thuộc về ngân hàng**

- Chính sách tín dụng

Đây là kim chỉ nam cho hoạt động tín dụng của Ngân hàng, nó có ý nghĩa quyết định cho sự thành công hay thất bại của Ngân hàng. Chính sách tín dụng phải phù hợp với đường lối phát triển kinh tế của Đảng và Nhà nước, đồng thời kết hợp hài hòa quyền lợi của người gửi tiền, Ngân hàng và người sử dụng vốn vay. Muốn vậy, chính sách tín dụng phải được xây dựng trên cơ sở khoa học và thực tiễn.

#### *- Thông tin tín dụng*

Nhờ có thông tin tín dụng mà người quản lý có thể đưa ra thông tin cần thiết liên quan đến việc cho vay, quản lý đảm bảo tiền vay giảm thiểu rủi ro tín dụng, nâng cao chất lượng tín dụng. Thông tin tín dụng có thể thu thập được từ nguồn thông tin sẵn có của ngân hàng từ trung tâm thông tin tín dụng (CIC), khách hàng, từ đối thủ cạnh tranh, từ nguồn trực tiếp hoặc gián tiếp...

#### *- Công tác tổ chức ngân hàng*

Nhân tố này không chỉ tác động đến chất lượng tín dụng mà còn tác động đến mọi hoạt động của Ngân hàng. Một ngân hàng có cơ cấu tổ chức được sắp xếp một cách khoa học, sự phân công công việc được tiến hành một cách cụ thể, có sự liên kết giữa các bộ phận thì việc đáp ứng yêu cầu khách hàng sẽ được tiến hành kịp thời, không bỏ lỡ cơ hội kinh doanh, quản lý có hiệu quả và an toàn các khoản tín dụng.

#### *- Chất lượng nhân sự*

Con người là yếu tố quyết định sự thành bại trong hoạt động kinh doanh nói chung, còn nói đến hoạt động của ngân hàng thì nó lại càng quan trọng. Vì cán bộ công nhân viên của Ngân hàng là bộ mặt, là hình ảnh của Ngân hàng đối với khách hàng. Hơn nữa, nghiệp vụ Ngân hàng càng ngày càng phát triển, đòi hỏi chất lượng nhân sự càng cao. Việc tuyển dụng nhân viên có đạo đức tốt, giỏi chuyên môn

nghiệp vụ sẽ giúp Ngân hàng ngừa tối đa những sai phạm có thể xảy ra, đem lại khoản tín dụng có chất lượng cao.

*- Công tác kiểm soát nội bộ*

Đây là công tác mà Ngân hàng nào cũng phải tiến hành thường xuyên, liên tục nhằm duy trì hiệu quả kinh doanh của mình phù hợp với chính sách, đáp ứng yêu cầu, mục tiêu đã đề ra. Để làm tốt công tác này, Ngân hàng cần sắp xếp một đội ngũ cán bộ có chuyên môn giỏi, nghiệp vụ cao, trung thực, có chế độ thưởng phạt nghiêm minh. Có như vậy công tác tín dụng mới được thực hiện đúng quy trình, mang lại hiệu quả tốt.

#### ***1.4.2 Các nhân tố thuộc về Doanh nghiệp***

- Sử dụng vốn sai mục đích, không có thiện chí trong việc trả nợ vay: Đa số các doanh nghiệp khi vay vốn ngân hàng đều có các phương án kinh doanh cụ thể, khả thi. Số lượng các doanh nghiệp sử dụng vốn sai mục đích, cố ý lừa đảo ngân hàng để chiếm đoạt tài sản không nhiều. Tuy nhiên những vụ việc phát sinh lại hết sức nặng nề, liên quan đến uy tín của các cán bộ, làm ảnh hưởng xấu đến các doanh nghiệp khác.

- Khả năng quản lý kinh doanh kém: Khi các doanh nghiệp vay tiền ngân hàng để mở rộng quy mô kinh doanh, đa phần là tập trung vốn đầu tư vào tài sản vật chất chứ ít doanh nghiệp nào mạnh dạn đổi mới cung cách quản lý, đầu tư cho bộ máy giám sát kinh doanh, tài chính, kế toán theo đúng chuẩn mực. Quy mô kinh doanh phình ra quá to so với tư duy quản lý là nguyên nhân dẫn đến sự phá sản của các phương án kinh doanh đầy khả thi mà lẽ ra nó phải thành công trên thực tế.

- Tình hình tài chính doanh nghiệp yếu kém, thiếu minh bạch: Quy mô tài sản, nguồn vốn nhỏ bé, tỷ lệ nợ so với vốn tự có cao là đặc điểm chung của hầu hết các

doanh nghiệp VN. Ngoài ra, thói quen ghi chép đầy đủ, chính xác, rõ ràng các sổ sách kế toán vẫn chưa được các doanh nghiệp tuân thủ nghiêm chỉnh và trung thực. Do vậy, sổ sách kế toán mà các doanh nghiệp cung cấp cho ngân hàng nhiều khi chỉ mang tính chất hình thức hơn là thực chất. Đây cũng là nguyên nhân vì sao ngân hàng vẫn luôn xem nặng phần tài sản thế chấp như là chỗ dựa cuối cùng để phòng chống rủi ro tín dụng

### ***1.4.3 Các nhân tố khách quan khác***

Ngoài những nhân tố chủ quan trên còn có nhiều nhân tố khách quan mà tác động của nó cũng không nhỏ đến chất lượng tín dụng của Ngân hàng

#### ***- Tác động của môi trường kinh tế***

Đây là nhân tố luôn ảnh hưởng đến khả năng tài chính của người vay, hay nói rõ hơn là nếu môi trường kinh tế xấu làm cho hoạt động của DN gặp khó khăn, ảnh hưởng đến thời hạn trả nợ và khả năng hoàn trả món vay của DN do đó ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng của Ngân hàng. Ngược lại, nếu môi trường kinh doanh thuận lợi, DN làm ăn có hiệu quả, thu hồi được vốn nhanh, trả nợ đúng hạn, khoản tín dụng của Ngân hàng được đánh giá là có chất lượng tốt

#### ***- Tác động của môi trường pháp lí***

Ngân hàng là một DN hoạt động trong hành lang pháp lí hẹp hơn bất kì DN sản xuất kinh doanh hay hoạt động thương mại nào. Vì vậy, một hệ thống pháp lí càng hoàn chỉnh, càng đồng bộ thì sẽ càng đem lại hiệu quả hoạt động ngân hàng, của DN, và đảm bảo chất lượng tín dụng của ngân hàng. Còn nếu môi trường pháp lí không hoàn chỉnh, còn nhiều lỗ hổng thì sẽ có kết quả ngược lại. Cả DN và Ngân hàng sẽ gặp rủi ro, khó có thể thu hồi vốn, ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng của Ngân hàng.

#### ***- Chính sách kinh tế vĩ mô của Nhà nước***

Trong nền kinh tế thị trường, chính sách kinh tế vĩ mô của Nhà nước bao gồm chính sách tiền tệ, chính sách lãi suất, chính sách đối ngoại...có vai trò quan trọng trong hoạt động của nền kinh tế nói chung và hoạt động của NH và DN nói riêng. Chính sách kinh tế trong hoàn cảnh này thì có tác dụng cho cả Ngân hàng và Doanh nghiệp nhưng trong hoàn cảnh kia thì ngược lại. Các chính sách này nhằm ưu tiên hay hạn chế phát triển một ngành nào đó để đảm bảo cân đối cho nền kinh tế. Do vậy các chủ trương, chính sách của Nhà nước phải đúng đắn thì mới kích thích hoạt động kinh doanh phát triển, là điều kiện cần để đạt được chất lượng tín dụng và hiệu quả các khoản tín dụng Ngân hàng.

## **Chương II: Thực trạng hoạt động tín dụng đối với DNVVN tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội Chi nhánh Hải Phòng**

### **2. 1. Quá trình hình thành và phát triển của Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội**

#### ***2.1.1 Giới thiệu chung về NH TMCP Sài Gòn-Hà Nội***

Tên đầy đủ: Ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn – Hà Nội.

Tên giao dịch quốc tế: **SAIGON- HANOI COMMERCIAL JOINT STOCK BANK**

Trụ sở chính: 77 Trần Hưng Đạo – Hoàn Kiếm – Hà Nội.

Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà nội (SHB) tiền thân là Ngân hàng TMCP Nông thôn Nhơn Ái, hoạt động theo giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 5703000085 do Sở kế hoạch và đầu tư TP Cần Thơ cấp ngày 10/12/1993 và giấy phép số 0041/NN/GP do NHNN Việt Nam cấp ngày 13/11/1993. SHB chính thức đi vào hoạt động từ ngày 12/12/1993.

Giai đoạn đầu với vốn điều lệ 400 triệu đồng; Mạng lưới ngân hàng chỉ có trụ sở chính đặt tại số 341- Ấp Nhơn Lộc 2 - Thị tứ Phong Điền - Huyện Châu Thành - Tỉnh Cần Thơ nay là Huyện Phong Điền Thành phố Cần Thơ; Tổng số cán bộ nhân viên là 8 người; địa bàn hoạt động chỉ vài xã thuộc huyện Châu Thành; Đối tượng khách hàng là các hộ nông dân với mục đích vay vốn phục vụ sản xuất nông nghiệp nông thôn. Đến nay, sau 18 năm hoạt động, vốn điều lệ của SHB đạt 5000 tỷ đồng; mạng lưới hoạt động kinh doanh đã có mặt tại các địa bàn thành phố chính như: TP Hồ Chí Minh, TP Hà Nội, TP Đà Nẵng, TP Cần Thơ, Hải Phòng, Quảng Ninh, Vinh, Huế, Nha Trang, Vũng Tàu, Lạng Sơn, Lào Cai, Vĩnh Phúc, Hưng Yên, Bắc Ninh, Chu Lai, Quy Nhơn, Bình Dương, Đồng Nai...; Đối tượng khách hàng của SHB đa dạng gồm nhiều thành phần kinh tế, hoạt động trong nhiều ngành nghề kinh doanh khác nhau. Với nhiều sản phẩm tiện ích, phù hợp, SHB đang ngày càng phát triển. Thể hiện kết quả kinh doanh của năm sau luôn cao hơn năm trước, các chỉ tiêu tài chính đều đạt và vượt kết hoạch đề ra, tạo tiền đề thuận lợi để ngân hàng phát triển bền vững.

### ***2.1.2 Giới thiệu về NH TMCP Sài Gòn-Hà Nội chi nhánh Hải Phòng.***

- Ngày 15 tháng 12 năm 2008, Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội (SHB) chính thức khai trương chi nhánh Hải Phòng (SHB Hải Phòng) tại Toà nhà DG số 15 Trần Phú, Ngô Quyền, Hải Phòng.

- SHB Hải Phòng là chi nhánh cấp I trực thuộc Hội sở chính SHB và được thực hiện các nghiệp vụ: Huy động vốn của khách hàng dưới mọi hình thức; Cấp tín dụng theo các kỳ hạn ngắn, trung và dài hạn cho các nhóm khách; Các dịch vụ ngân hàng điện tử (SMS Banking, Internet Banking, Ezpay, Etransfer...), thẻ thanh toán Solid; Dịch vụ thanh toán trong nước và quốc tế; Thu đổi ngoại tệ; Dịch vụ chuyển tiền Kiền hồi (Western Union); Dịch vụ ngân quỹ; Dịch vụ chi trả lương qua tài khoản cho các doanh nghiệp...; Thực hiện các nghiệp vụ ngân hàng khác.



## **2.1.3 Chức năng, và mạng lưới hoạt động của ngân hàng SHB Hải Phòng**

### ***2.1.3.1 Chức năng hoạt động của Ngân hàng SHB Hải Phòng***

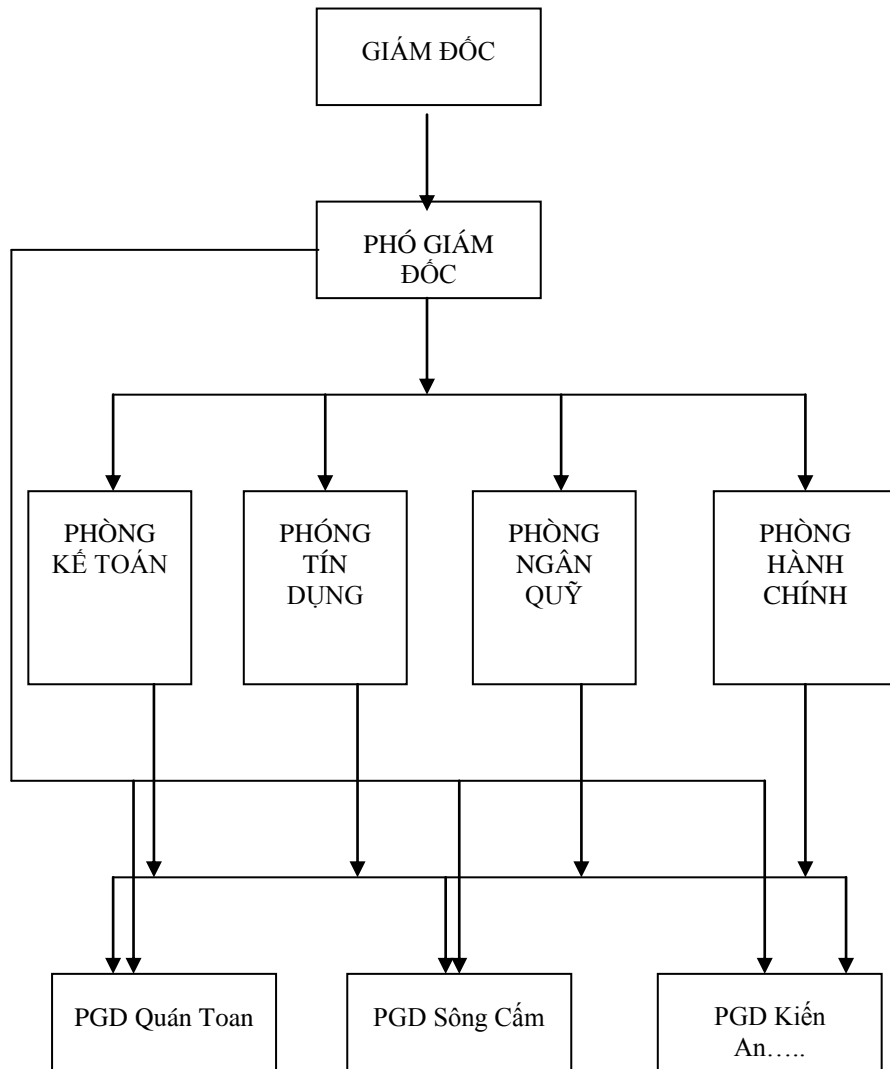
Chức năng và nhiệm vụ của Chi nhánh được nêu trong qui chế tổ chức và hoạt động của Ngân hàng TMCP SHB – Chi nhánh Hải Phòng ban kèm theo qui chế hoạt động chung của các tổ chức tín dụng. Bao gồm :

+ Chi nhánh có nhiệm vụ triển khai các mặt nghiệp vụ theo quy định tại điều lệ Ngân hàng TMCP SHB và các văn bản pháp quy do Ngân hàng SHB hướng dẫn. Khai thác và huy động các nguồn vốn để cho vay ngắn hạn, trong hạn và dài hạn theo quy định của luật các tổ chức tín dụng về quy chế cho vay đối với khách hàng trong từng thời kỳ, thực hiện các dịch vụ ngân hàng như tổ chức kinh doanh tiền tệ , thanh toán đối nội, đối ngoại, bảo lãnh ....cho mọi đối tượng phù hợp với quy định của Pháp luật .

+Ngân hàng TMCP SHB – Chi nhánh Hải Phòng là đại diện theo uỷ quyền của Ngân hàng SHB; chịu sự ràng buộc về nghĩa vụ và quyền lợi đối với Ngân hàng SHB. Ngân hàng SHB chịu trách nhiệm cuối cùng về nghĩa vụ tài sản phát sinh do sự cam kết của Chi nhánh .

### ***2.1.3.2 Cơ cấu tổ chức của SHB Hải Phòng***

Sơ đồ 2.1: Tổ chức bộ máy



(nguồn: Phòng nhân sự)

***Về chức năng hoạt động của các phòng ban:***

Hiện nay chi nhánh SHB Hải Phòng được tổ chức:

***Ban giám đốc:*** Thực hiện các chức năng của Ngân hàng SHB trong việc điều hành các hoạt động kinh doanh của Chi nhánh theo đúng pháp luật nhà nước và các điều lệ của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam cũng như Ngân hàng SHB. Ban giám đốc gồm 01 giám đốc và 01 phó giám đốc .

- ***Giám đốc:*** là người quyết định mọi hoạt động của Ngân hàng, đồng thời chịu trách nhiệm trước Ngân hàng SHB và pháp luật nước cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam về mọi quyết định của mình.

- ***Phó giám đốc:*** giúp việc cho giám đốc, trực tiếp quản lý điều hành mọi hoạt động của Chi nhánh. Ngoài ra , phó giám đốc chịu trách nhiệm phụ trách các phòng kế toán, phòng tín dụng , phòng hành chính, phòng ngân quỹ và các phòng giao dịch trực thuộc.

- ***Phòng kế toán:*** thực hiện công tác hạch toán, ghi chép phản ánh đầy đủ mọi hoạt động và nghiệp vụ kinh tế phát sinh vào sổ sách kế toán, thực hiện báo cáo thống kê kịp thời đầy đủ ...

- ***Phòng tín dụng :***

+ Thực hiện công tác quản lý vốn theo quy chế của Ngân hàng SHB

+ Kinh doanh tín dụng : sử dụng nguồn vốn an toàn, hiệu quả, cho vay đối với mọi thành phần kinh tế theo đúng pháp luật, đúng nguyên tắc của ngành quy định : thực hiện công tác tín dụng và thông tin tín dụng .

+Lập các báo cáo về công tác tín dụng, báo cáo sơ kết, tổng kết tình hình hoạt động kinh doanh .

+Ngoài ra , phòng tín dụng còn thực hiện một số công việc do ban giám đốc giao .

**-Phòng ngân quỹ :**

+Quản lý và sử dụng các quỹ chuyên môn theo quy định của Ngân hàng Nhà nước, Ngân hàng TMCP SHB.

+ Thực hiện các khoản nộp ngân sách Nhà nước theo luật định. Chấp hành quy định về an toàn kho quỹ, định mức tồn quỹ theo luật định. Chấp hành các dự trữ bắt buộc theo quy định của Nhà nước.

+ Phối hợp với phòng hành chính đề xuất các biện pháp quản lý tài sản, chỉ tiêu tài chính, chế độ của cán bộ viên chức về BHXH, thai sản, ốm đau và các chế độ khác theo quy định của Ngành ....

**-Phòng hành chính:**

+ Thực hiện lưu trữ hồ sơ có liên quan của Chi nhánh .

+ Thực hiện công tác quy hoạch cán bộ, đề xuất cử cán bộ viên chức đi công tác học tập trong và ngoài nước .

+ Thực hiện trả lương, nâng lương, chính sách, chế độ liên quan đến người lao động theo bộ luật Lao Động, các văn bản hướng dẫn của Nhà nước, của ngành Ngân hàng và của Ngân hàng SHB .

+ Trực tiếp quản lý hồ sơ của cán bộ Chi nhánh.

+ Tổng hợp theo dõi, đề xuất khen thưởng cho tập thể, cá nhân theo đúng quy định . Tổng hợp và xây dựng chương trình công tác tháng, quý, năm của Chi nhánh và các phòng giao dịch trực thuộc.

+ Trực tiếp quản lý con dấu của Chi nhánh, thực hiện công tác hành chính ,  
văn thư

+ Thực hiện một số nhiệm vụ khác do ban giám đốc giao ...

Các phòng giao dịch triển khai và thực hiện một số nghiệp vụ theo quy định trong điều lệ của Ngân hàng SHB, các văn bản hướng dẫn của Ngân hàng SHB và Chi nhánh Hải Phòng. Với mô hình tổ chức gọn nhẹ như trên đảm bảo cho các phòng ban trong Chi nhánh phát huy hết năng lực của mỗi cá nhân trong mỗi vị trí công tác của mình và mỗi người luôn luôn có trách nhiệm với công việc do mình đảm trách đồng thời giúp cho lãnh đạo Chi nhánh luôn kiểm soát chỉ đạo mọi hoạt động kinh doanh của đơn vị đúng pháp luật.

## 2.2 Tình hình kinh doanh của SHB Hải Phòng thời gian qua

### 2.2.1 Tình hình nguồn vốn bình quân

**Bảng 2.1: Tình hình nguồn vốn của SHB giai đoạn 2009 – 2011**

*Đơn vị: Triệu đồng*

T T	Chỉ tiêu	Thực hiện			So sánh			
		2009	2010	2011	2010/2009		2011/2010	
					Chênh lệch	%	Chênh lệch	%
1	Phân loại theo kỳ hạn							
	Không kì hạn	408.254	416.069	440.252	7.815	1,91	24.183	5,91

	Có kì hạn	1.040.205	2.135.418	3.042.72	1.095.213	105,28	907.302	42,5
<b>2</b>	<b>Phân loại theo cơ cấu</b>							
	Huy động từ các tổ chức. cá nhân	1.426.924	2.538.974	3.481.463	1.112.05	77,93	942.489	37,12
	Huy động từ các NH, tổ chức tín dụng	21.535	2.464	1.509	-19.071	-88,56	-0.955	-38,76
<b>3</b>	<b>Tổng huy động vốn</b>	<b>1.448.459</b>	<b>2.551.487</b>	<b>3.482.972</b>	<b>1.103.028</b>	<b>76,15</b>	<b>931.485</b>	<b>36,51</b>

(Nguồn : Báo cáo KQKD)

Năm 2009 là giai đoạn vô cùng khó khăn của nền kinh tế thế giới nói chung và nền kinh tế Việt Nam nói riêng, chính vì vậy, sang năm 2010 khi nền kinh tế có xu hướng ổn định trở lại cũng là lúc các hoạt động kinh doanh của Ngân hàng tăng trưởng trở lại (tốc độ tăng trưởng tăng 76,15%). Năm 2011 khi nền kinh tế đã đi vào ổn định thì hoạt động của ngân hàng cũng được tăng trưởng ổn định và có lãi (tốc độ tăng trưởng đạt 36,51%). Cụ thể :

- Phân theo kì hạn : Tỷ trọng huy động tiền gửi có kì hạn chiếm tỷ trọng rất cao (71,92%) trong tổng cơ cấu nguồn vốn. Tuy nhiên chủ yếu khách hàng vẫn gửi tiết kiệm có kì hạn ngắn hạn, tỷ trọng trung và dài hạn vẫn chưa cao. Chi tiết, năm 2009 tổng mức huy động tiền gửi có kì hạn đạt 1.040.205 triệu, năm 2010 đạt 2.135.418 triệu và đến năm 2011 đạt 3.042.72 triệu (bình quân tăng 73,89%). Tuy nhiên lượng tiền gửi có kì hạn tăng đột biến vào năm 2010 (105,28%) cho thấy sau khủng hoảng, khách hàng đã dần có niềm tin trở lại với nền kinh tế, hệ thống ngân hàng nói chung và hệ thống SHB nói riêng, đặc biệt với chi nhánh SHB Hải Phòng.

Tiền gửi không kì hạn tăng không đáng kể ( năm 2010 đạt 1,91%, năm 2011 đạt 5,91%) cho thấy việc khách hàng sử dụng tiền vào các dịch vụ thanh toán và các dịch vụ khác của ngân hàng còn chưa cao.

-Phân loại theo cơ cấu : Theo bảng trên ta thấy, không có sự thay đổi rõ nét trong cơ cấu vốn huy động giai đoạn 2009 - 2011. Huy động vốn từ cá nhân, tổ chức kinh doanh vẫn chiếm tỉ trọng lớn ( 98%) trong tổng cơ cấu huy động cho thấy ngân hàng đã tự chủ và phát huy được khả năng huy động vốn của mình, các sản phẩm phù hợp với nhu cầu và thị hiếu khách hàng, hạn chế đi vay nóng, vay trên thị trường liên ngân hàng và các tổ chức tín dụng khác, làm giảm chi phí huy động, tăng lợi nhuận cho ngân hàng.

Qua bảng phân tích trên ta thấy, tuy nền kinh tế có những biến động ảnh hưởng đến hoạt động của nền kinh tế cũng như của các ngân hàng nhưng tình hình huy động vốn của SHB vẫn luôn tăng trưởng qua các năm, năm sau cao hơn năm trước khẳng định sự nhạy bén của Ban Lãnh đạo và đội ngũ CVN đã luôn có những chính sách kịp thời, không ngừng cải thiện và nâng cao chất lượng dịch vụ, góp phần giúp SHB khẳng định vị thế và phát triển, an toàn và bền vững.

### 2.2.2 Tình hình sử dụng vốn

**Bảng 2.2 : Cơ cấu dư nợ tín dụng năm 2009 -2011 của SHB Hải Phòng**

*Dvt: Triệu đồng*

T T	Chỉ tiêu	Thực hiện			So sánh			
		2009	2010	2011	2010/2009		2011/2010	
					Chênh lệch	%	Chênh lệch	%

<b>1</b>	<b>Cơ cấu dư nợ theo thời gian</b>							
	Cho vay ngắn hạn	755.578	1.567.025	1.854.381	811.447	107,39	287.356	18,34
	Cho vay trung hạn	392.448	539.974	611.113	147.526	37,59	71.139	13,18
	Cho vay dài hạn	136.161	322.105	432.911	185.944	136,56	110.806	34,41
<b>2</b>	<b>Cơ cấu dư nợ cho vay đối tượng khách hàng</b>							
	Cho vay theo các TCKT, cá nhân trong nước	1.281.385	2.427.013	2.896.973	1.145.628	89,4	496.96	19,37
	Cho vay bằng vốn tài trợ ủy thác đầu tư	2.802	2.091	1.072	-0.711	-25,37	-1.019	- 48,73
<b>3</b>	<b>Tổng dư nợ</b>	<b>1.284.187</b>	<b>2.429.104</b>	<b>2.898.405</b>	<b>1.144.917</b>	<b>89,15</b>	<b>469.301</b>	<b>19,32</b>

(Nguồn phòng quản lý tín dụng)

Qua bảng trên ta thấy:

Hoạt động cho vay của SHB đang từng bước phát triển, tăng đều qua các năm. Cụ thể:

- Doanh số cho vay năm 2009 là 1.284.187 triệu đồng, năm 2010 tăng mạnh lên 2.429.104 triệu đồng và tăng ở năm 2011 là 2.898.405 triệu đồng.

Trong đó:



❖ Cho vay theo kỳ hạn: Trong cơ cấu kỳ hạn cho vay thì chủ yếu là dư nợ cho vay ngắn hạn (Chiếm 60% tổng dư nợ cho vay). Trong năm 2010 dư nợ cho vay ngắn hạn đạt 1.567.025 triệu đồng (chiếm 64,51% tổng dư nợ), cho vay trung hạn đạt 539.974 triệu đồng (chiếm 22,23% tổng dư nợ), còn lại là cho vay dài hạn. Mức chênh lệch dư nợ vay năm 2010 tăng khá mạnh so với 2009 là 89,15%. Bên cạnh đó dư nợ cho vay dài hạn năm 2011 cũng tăng lên rất cao đạt 432.911 triệu đồng, tăng 34,41 % so với năm 2010.

❖ Cho vay theo đối tượng khách hàng: Ta thấy cho vay theo tổ chức kinh tế (TCKT), cá nhân trong nước vẫn luôn chiếm tỷ lệ cao và ngày càng phát triển. Cụ thể năm 2009 là 1.281.385 triệu đồng nhưng đến năm 2011 là tăng lên 2.896.973 triệu đồng, tăng 19,37% so với 2010. Nhưng cho vay bằng vốn tài trợ, ủy thác đầu tư có chiều hướng giảm xuống từ 2.802 triệu đồng năm 2009 xuống 1.072 triệu đồng năm 2011.

### **2.2.3 Kết quả kinh doanh của SHB Hải Phòng giai đoạn 2009-2011**

**Bảng 2.3 : Bảng tổng hợp kết quả HĐKD**

(Đơn vị tính: Triệu đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011	Chênh lệch 10/09(%)	Chênh lệch 11/10(%)
Thu nhập	85.999	148.616	222.75	72,81	49,88
Chi phí	34.013	67.958	112.475	99,8	65,5
Lợi nhuận	51.986	80.658	110.275	55,15	36,72

*(Nguồn: Báo cáo KQKD các năm 2009-2011)*

Qua bảng số liệu ta thấy thu nhập của chi nhánh tăng trưởng khá đều. Cụ thể, thu nhập năm 2009 là 85.999 triệu đồng; năm 2010 thu nhập đạt 148.616 triệu đồng tương ứng với tỷ lệ tăng là 72,81%, đến năm 2011 thì đạt 222.75 triệu đồng tốc độ tăng là 49,88% so với năm 2010

Về chi phí hoạt động của chi nhánh: để đẩy mạnh cho vay đáp ứng nhu cầu vốn tín dụng cho các thành phần kinh tế, chi nhánh đã tăng lãi suất huy động và thực hiện nhiều hình thức huy động nên nguồn vốn huy động có tăng trưởng nhưng chủ yếu là vốn huy động từ dân cư. Lãi suất huy động cao do đó hiệu quả kinh doanh của chi nhánh chưa cao. Mặt khác, để phục vụ cho khách hàng cũng như phục vụ cho hoạt động của chi nhánh tốt hơn, năm 2010 chi nhánh đã nâng cấp các điểm giao dịch, tăng cường các thiết bị kỹ thuật, đào tạo cán bộ công nhân viên. Nên năm 2010 chi phí đã tăng cao. Cụ thể, chi phí năm 2009 là 34.013 triệu đồng; năm 2010 là 67.958 triệu đồng với tốc độ tăng là 99,8%, đến năm 2011 chi phí tăng 112.475 triệu đồng tốc độ tăng là 65,5% so với năm 2010.

Như vậy, hoạt động của ngân hàng TMCP SHB chi nhánh Hải Phòng trong 3 năm qua đều đạt được lợi nhuận cao. Cụ thể, lợi nhuận trước thuế năm 2009 đạt 51.986 triệu đồng; năm 2010 đạt lợi nhuận 80.658 triệu đồng, tăng lên nhiều so với năm 2009 tương ứng với tốc độ tăng là 55,15%, đến năm 2011 lợi nhuận đạt 110.275 triệu đồng tăng so với năm 2010 là 36,72%.

Nhìn chung, kết quả hoạt động của chi nhánh trong thời gian qua đều mang lại lợi nhuận. Đạt được kết quả như vậy cho thấy trong thời gian qua hoạt động tín dụng của Ngân hàng TMCP SHB chi nhánh Hải Phòng không những đã góp phần vào sự phát triển kinh tế thông qua việc cung ứng vốn đúng đối tượng mà còn tạo ra lợi nhuận cho ngân hàng. Tuy nhiên, trong thời gian tới ngân hàng cần nỗ lực

hơn nữa trong việc đa dạng hóa các lĩnh vực hoạt động đầu tư và kinh doanh để lợi nhuận của ngân hàng luôn có sự tăng trưởng.

### ***2.3 Thực trạng cho vay với DNVVN tại SHB Hải Phòng***

#### ***2.3.1 Thực trạng DNVVN ở Việt Nam hiện nay***

Một cuộc điều tra quy mô được Cục phát triển DN nhỏ và vừa (Bộ Kế hoạch và Đầu tư) với sự tham gia của hơn 63 ngàn DN tại 30 tỉnh thành phía Bắc, nhằm nắm bắt tình hình DNVVN, các nhu cầu của DN cần trợ giúp. Cuộc điều tra cho thấy quy mô vốn của DN còn nhỏ, gần 50% số DN có mức vốn dưới 1 tỉ đồng, gần 75% số DN có mức vốn dưới 2 tỉ đồng và gần 90% số DN có mức vốn dưới 5 tỉ đồng.

DNVVN ở nước ta hiện nay chiếm khoảng 96% tổng số DN trên toàn quốc với gần 500.000 DN. Trong đó DNNN chiếm 3,5% còn lại chủ yếu là DN ngoài quốc doanh chiếm xấp xỉ 97%. Các DNVVN hoạt động trong lĩnh vực sản xuất công nghiệp và tiểu thủ công nghiệp chiếm 17%, lĩnh vực xây dựng chiếm 14%, nông nghiệp chiếm 14%, còn lại 55% số này hoạt động trong lĩnh vực dịch vụ. Phần lớn các DNVVN hiện nay hoạt động với mục tiêu hướng nội, trong một phạm vi không gian rất nhỏ nên trình độ quản lí, quản trị DN thường khá yếu kém. Kỹ năng sản xuất kinh doanh chủ yếu dựa vào kinh nghiệm bản thân hoặc gia đình. Theo số liệu thống kê, có tới 55,63% số chủ DN có trình độ học vấn từ trung cấp trở xuống, trong đó 43,3% chủ DN có trình độ học vấn từ sơ cấp và phổ thông các cấp. Cụ thể, số người tiến sĩ chỉ chiếm 0,66%, thạc sĩ 2,33%, đã tốt nghiệp đại học 37,82%, tốt nghiệp cao đẳng chiếm 3,56%, tốt nghiệp trung học chuyên nghiệp chiếm 12,33% và 43,3% có trình độ thấp hơn. Vì vậy khả năng lập kế hoạch kinh doanh tổ chức và triển khai hoạt động sản xuất còn mang tính tự phát. Mỗi khi có

sự thay đổi về môi trường kinh doanh, bộ phận DN này sẽ gặp nhiều khó khăn để thích ứng.

Trong bối cảnh cạnh tranh quốc tế đang diễn ra gay gắt trong lĩnh vực khoa học công nghệ thì trình độ khoa học kỹ thuật của phần lớn DNVVN Việt Nam đều sử dụng công nghệ lạc hậu từ 20-50 năm so với các nước trong khu vực. Do vậy sản phẩm làm ra thị trường có giá trị công nghiệp thấp, hàm lượng chất xám ít, giá trị thương mại và sức mạnh cạnh kém so với sản phẩm cùng loại của các quốc gia trong khu vực cũng như trong thế giới. Bên cạnh đó, do hạn chế về vốn nên khả năng quảng bá, tiếp cận thị trường trong nước, quốc tế của các DNVVN còn gặp nhiều khó khăn. Phần lớn chưa xác lập được kênh bán hàng nên các sản phẩm làm ra vừa phải cạnh tranh với các DN lớn trong nước, vừa phải cạnh tranh với các hàng hóa nhập khẩu.

Phần lớn đều thiếu thông tin, đặc biệt là thông tin kinh doanh. Những nguồn thông tin về thị trường đầu vào như thị trường vốn, thị trường lao động, thị trường nguyên vật liệu.. Bên cạnh đó, những thông tin về môi trường kinh doanh như hệ thống pháp luật, các văn bản liên quan đến DNVVN, thị trường tiêu thụ sản phẩm cũng chưa được cập nhật. Bên cạnh đó, chỉ tiêu về sử dụng công nghệ thông tin cũng cho thấy, tuy số DN có sử dụng máy vi tính lên đến hơn 60% nhưng chỉ có 11,55% DN có sử dụng mạng nội bộ - LAN là rất thấp (chỉ 2,16%) Đây là một kết quả đáng lo ngại vì khả năng tham gia thương mại điện tử và khai thác thông tin qua mạng của các DN còn rất thấp, chưa tương xứng với yêu cầu của Chính phủ.

Bên cạnh những yếu kém từ phía chủ quan của cá DNVVN, còn phải kể đến những yếu tố khách quan kìm hãm sự phát triển của bộ phận DN này. Đầu tiên phải kể đến là vẫn còn sự phân biệt đối xử giữa các DN thuộc các thành phần kinh tế khác nhau. Các DNVVN chủ yếu thuộc thành phần kinh tế tư nhân. Ở nhiều nơi vẫn còn sự bất bình đẳng trong mối quan hệ về đất đai, mặt bằng sản xuất, vay vốn,

hệ thống thông tin thị trường... Vấn đề vốn hiện nay được coi là bức xúc nhất. Hầu hết các DNVVN đều có nhu cầu vay vốn để đầu tư trang thiết bị, khoa học kỹ thuật nhưng đều vướng vào những hàng rào khó vượt qua về tài sản thế chấp nên rất khó tiếp cận với nguồn vốn vay. Nhằm tháo gỡ những khó khăn về vấn đề này, Bộ Tài chính đã có nhiều văn bản nhằm hỗ trợ tài chính cho các DNVVN thông qua Quỹ bảo lãnh tín dụng như trình Thủ tướng Chính phủ ban hành quyết định số 193/2001/QĐ-TTg về việc ban hành quy chế thành lập, tổ chức và hoạt động của quỹ bảo lãnh tín dụng; ban hành thông tư số 42/2002/TT-BTC ngày 7/5/2002 hướng dẫn một số điểm quy chế thành lập tổ chức và hoạt động của Quỹ bảo lãnh tín dụng... Tuy nhiên cho đến thời điểm hiện tại Quỹ bảo lãnh tín dụng cho các DNVVN hầu như chưa được khai triển thành lập ở các địa phương. Sở dĩ xuất hiện tình trạng này là do hầu hết các địa phương đều không huy động được nguồn vốn để đóng góp 30% vốn điều lệ hình thành Quỹ bảo lãnh tín dụng. Mặt khác, ngân hàng cũng không mặn mà với việc góp vốn vào để Quỹ bảo lãnh tín dụng cho các DNVVN do không đủ hấp dẫn về lợi ích. Do vậy, các tổ chức tín dụng này cũng ít quan tâm đến việc tham gia đóng góp để hình thành 70% Quỹ bảo lãnh tín dụng cho các DNVVN.

Về vấn đề mặt bằng sản xuất, hiện nay đại đa số các DNVVN vẫn đang tự xoay sở tìm kiếm đất đai làm mặt bằng SXKD, làm tăng chi phí đầu tư của DN. Theo báo cáo của Viện nghiên cứu quản lý kinh tế trung ương, để có mặt bằng kinh doanh, DN phải “mua lại” đất của người khác bao gồm cả tiền đền bù giải phóng mặt bằng, tự san lấp mặt bằng kinh doanh, thuê lại mặt bằng đã mua với các cơ quan Nhà nước có thẩm quyền...Mặt khác, diện tích đất Nhà nước có để cho thuê thương quá ít so với nhu cầu ở một số tỉnh thành phố tập trung nhiều DN. Bên cạnh đó các chương trình trợ giúp thông tin, trợ giúp đào tạo nguồn nhân lực, trợ giúp xúc tiến xuất khẩu... cho các DNVVN cũng đã được các Bộ, ngành, địa

phương tổ chức triển khai nhưng nhìn chung kết quả đạt được còn rất khiêm tốn. Điều quan trọng nhất là nhận thức của các DNVVN về việc tăng cường khả năng cạnh tranh trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế còn rất hạn chế. Nếu các DN này không nhanh chóng chuyển đổi thì sẽ không bắt kịp với quá trình hội nhập, có nguy cơ tụt hậu....

### *2.3.2 Thực trạng cho vay với DNVVN tại SHB Hải Phòng*

#### *2.3.2.1 Chỉ tiêu tăng trưởng tín dụng*

Trong 3 năm qua (2009-2011) tỉ lệ tăng trưởng trung bình tín dụng của ngân hàng là 19,24% mỗi năm. Trong khi đó, tỉ lệ tăng trưởng trung bình của hoạt động tín dụng với DNVVN là 34,25% mỗi năm. Như vậy tỉ lệ tăng trưởng hoạt động tín dụng với DNVVN gấp khoảng 1,78 lần so với tỉ lệ tăng trưởng tín dụng chung. Điều này cho thấy tiềm năng của khách hàng là DNVVN, ngân hàng đã chú ý đến vấn đề này.

Năm 2011 là một năm SHB Hải Phòng có bước tiến đáng kể đối với việc cho vay DNVVN. Dư nợ cho vay năm 2011 là 898.215 tỉ đồng chiếm 30,99% tổng dư nợ và gấp 1,65 lần so với năm 2010. Dư nợ cho vay với DNVVN năm 2010 chiếm 24,29% tổng dư nợ, và năm 2009 chiếm 18,39%. Như vậy, tỉ trọng dư nợ đối với DNVVN đang tăng lên một cách khá đáng kể và ổn định qua các năm.

Mặc dù tỉ trọng tín dụng DNVVN năm 2011 là 30,99%, nhiều hơn so với cùng kì năm 2010 là 6,7% nhưng về con số tuyệt đối thì năm 2011 đúng là một bước đột phá của SHB Hải Phòng trong việc cho vay loại hình DN này. Điều này có được là do sự đánh giá đúng đắn của ngân hàng về vai trò cũng như tiềm năng của DNVVN trong nền kinh tế. Tuy nhiên, về số lượng thì khách hàng là DNVVN mới chỉ chiếm 67,27% tổng lượng khách hàng doanh nghiệp của ngân hàng.

**Bảng 2.4: Tăng trưởng tín dụng với DNVVN***Đơn vị: Triệu đồng*

<b>Chỉ tiêu</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>
1. Dư nợ DNNN vừa và nhỏ	264.048	285.251	458.988
- Tỷ trọng dư nợ DNNN/ dư nợ DNVVN	57,5%	52,4%	51,9%
2. Dư nợ DNNQD vừa và nhỏ	195.166	259.121	439.227
- Tỷ trọng dư nợ DNNQD/ dư nợ DNVVN	42,5%	47,6%	48,9%
Tổng dư nợ DNVVN	459.214	544.373	898.215

*(Nguồn: Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh từ 2009-2011)*

Từ năm 2009, dư nợ cho vay DNVVN không ngừng tăng lên với DN ngoài quốc doanh và DNNN. Tuy nhiên tỷ trọng cho vay với DNNN đang giảm dần dù vẫn chiếm tỷ trọng lớn. Xu hướng cho thấy những năm tiếp theo dư nợ cho vay DN ngoài quốc doanh sẽ chiếm tỷ trọng lớn trong dư nợ cho vay DNVVN. Điều này cho thấy sự thích nghi của Ngân hàng trước những biến động của môi trường kinh doanh. Hiện nay, số lượng các DNVVN càng lớn, quy mô hoạt động ngày càng tăng, linh hoạt và hiệu quả hơn trước. Do vậy, đây cũng là đích nhắm tới của nhiều ngân hàng, nhất là các ngân hàng ngoài quốc doanh.

#### *2.3.2.2 Chỉ tiêu nợ có đảm bảo*

Tài sản đảm bảo là điều kiện gần như bắt buộc đối với DN khi muốn có quan hệ tín dụng với ngân hàng, đặc biệt là đối với DNVVN. Hiện nay, ngân hàng đã nới lỏng điều kiện cho vay với loại hình DN này với điều kiện DN sản xuất kinh doanh có hiệu quả và có quan hệ tín dụng tốt, lâu dài với ngân hàng. Tuy nhiên, đa số các DN được vay tín chấp ở SHB Hải Phòng hiện nay là các DNNN.

**Bảng 2.5: Nợ có đảm bảo bằng tài sản (ĐBBTS)**

*Đvt: Triệu đồng*

Chỉ tiêu	2009	2010	2011
1. Dư nợ có ĐBBTS	2.332.444	4.297.317	6.186.544
2. Dư nợ có ĐBBTS của DNVVN	419.839	1.074.329	1.546.636
- Dư nợ có ĐBBTS của DNNN vừa và nhỏ	201.324	437.892	534.658
- Dư nợ của DNNQD	218.515	636.437	1.011.978

*(Nguồn: : Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh từ 2009-2011)*

Như vậy tỉ lệ tài sản đảm bảo của DNVVN tuy tăng lên khá cao trong các năm, tuy nhiên nếu tính trên tỉ lệ gia tăng TSĐB trên Tổng dư nợ có TSĐB thì năm 2010 và năm 2011 là ngang nhau ( chiếm khoảng 25% tổng dư nợ có tài sản đảm bảo). Tuy nhiên tỉ lệ dư nợ có TSĐB của DNNN và DNNQD có sự thay đổi qua các năm. Năm 2009, tỉ lệ dư nợ có TSĐB của DNNN chiếm 47,95% thì sang năm 2010 chỉ chiếm 40, 19%, sang năm 2011 thì chỉ còn chiếm 34, 56%. Ngược lại tỉ lệ dư nợ có TSĐB của DNNQD lại có xu hướng tăng dần lên qua các năm. Năm 2009, tỉ lệ dư nợ có TSĐB của DNNQD chiếm 52,04%, năm 2010 chiếm 59,24%, năm 2011 là 65,43%. Tuy các năm gần đây, SHB Hải Phòng đã có những chính sách và



biện pháp nhằm nới lỏng điều kiện cho vay với các DNVVN, tuy nhiên trên thực tế khu vực kinh tế nhà nước được hưởng ưu đãi này nhiều hơn so với khu vực kinh tế ngoài quốc doanh. Đây cũng là sự e ngại chung của các ngân hàng với các khu vực kinh tế DNVVN ngoài quốc doanh vì trên thực tế, DNVVN Nhà nước dù có làm ăn thua lỗ vẫn mang danh nghĩa nhà nước nên khả năng thu lại vốn tín dụng khi có rủi ro vẫn cao hơn các DNNQD. Tuy vậy, Ngân hàng nên dựa vào năng lực tài chính thực tế của DN hơn là danh nghĩa cơ quan Nhà nước của họ vì khi có rủi ro xảy ra thì khi có thể thu hồi vốn, Ngân hàng cũng đã phải chịu những khoản phí rất lớn.

### 2.3.2.3 Chỉ tiêu nợ xấu

**Bảng 2.6: Nợ xấu giai đoạn 2009 – 2011**

*Đvt: Triệu đồng*

<b>Chỉ tiêu</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>
1. Nợ quá hạn	0	0	62.258
- Nợ quá hạn của DNVVN	0	0	24.892
2. Nợ khó đòi	0	0	8.134
3. Nợ gia hạn	0	106.4	107.459
- Nợ gia hạn của DNVVN	0	60.42	88.622

*( Nguồn: : Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh từ 2009-2011)*

Nợ quá hạn là một chỉ tiêu quan trọng đánh giá chất lượng tín dụng của Ngân hàng. Xem xét tình hình nợ quá hạn chung của Ngân hàng và nợ quá hạn của DNVVN cho thấy mặc dù đến năm 2011 Ngân hàng mới có nợ quá hạn nhưng quy mô lại khá lớn (chiếm 2,15% tổng dư nợ tín dụng) trong đó nợ khó đòi là 8.123 triệu

đồng chiếm 0,28% tổng dư nợ, và chiếm 13,07% nợ quá hạn. Năm 2011 đánh dấu nhiều biến động với cả Ngân hàng và với DNVVN nói chung. Nguyên nhân xuất phát từ việc điều tiết vĩ mô của Chính phủ. Bên cạnh đó, do các DN có vốn chủ sở hữu thấp, chủ yếu hoạt động dựa vào vốn vay Ngân hàng, trong khi đó, chính sách bán hàng và hoạt động của DN lại không có sự linh động dẫn đến không thể thu hồi vốn trả nợ Ngân hàng. Nợ quá hạn của DNVVN năm 2011 chiếm 0,85% tổng dư nợ và chiếm 39,98% tổng dư nợ quá hạn. Điều này cho thấy cho vay với DNVVN chứa đựng nhiều rủi ro. Tuy nhiên điều quan trọng của việc này là cần tìm hiểu nguyên nhân nhằm rút kinh nghiệm trong thời gian tới.

Nợ gia hạn qua các năm cũng khá cao. Năm 2010 chiếm 4,38% tổng dư nợ, năm 2011 chiếm 3,7%. Như vậy nợ gia hạn qua hai năm qua giảm cả quy mô và tỉ trọng. Đây không phải là một dấu hiệu tốt đối với chất lượng tín dụng mà ngược lại sự giảm xuống của quy mô cũng như tỉ lệ nợ gia hạn vào năm 2011 do phần lớn được gia hạn vào năm 2010 vẫn chưa trả được và Ngân hàng phải đưa chúng vào nợ quá hạn, và một phần trong số đó là nợ khó đòi. Điều này cho thấy nguy cơ rủi ro khá lớn trong nợ gia hạn của Ngân hàng. Vì vậy khi Ngân hàng gia hạn đối với các khoản vay của khách hàng thì cần phải đánh giá thận trọng khả năng trả nợ của khách hàng và dự báo những biến động của thị trường có thể tác động đến hiệu quả sử dụng của các khoản tín dụng đó.

#### 2.3.2.4 Chỉ tiêu về trích lập dự phòng rủi ro tín dụng

**Bảng 2.7: Bảng trích lập dự phòng rủi ro tín dụng**

*Dvt: Triệu đồng*

Chỉ tiêu	2009	2010	2011
----------	------	------	------

	<b>Dự phòng cụ thể</b>	<b>Dự phòng chung</b>	<b>Dự phòng cụ thể</b>	<b>Dự phòng chung</b>	<b>Dự phòng cụ thể</b>	<b>Dự phòng chung</b>
Nợ đủ tiêu chuẩn	-	172,71	-	3.971,25	-	5.904,57
Nợ cần chú ý	-	-	301,25	130	132,06	208,01
Nợ dưới tiêu chuẩn	-	-	29	4,76	454,46	53,94
Nợ nghi ngờ	-	-	156	14,6	704,94	33,17
Nợ có khả năng mất vốn	-	-	2.206,5	-	3.511,99	-
<b>Tổng</b>	<b>-</b>	<b>172,71</b>	<b>2.692,75</b>	<b>4.120,61</b>	<b>4.803,45</b>	<b>6.199,69</b>

*(Nguồn: Phòng tín dụng)*

Nhìn vào bảng phân tích trên ta có thể thấy, SHB Hải Phòng luôn thực hiện trích lập dự phòng rủi ro theo quy định, với mức trích lập tăng đều qua các năm.

Năm 2009, là năm SHB Hải Phòng vừa mới đi vào hoạt động, dư nợ cho vay chưa cao cùng với đó là công tác thẩm định hiệu quả, chưa xuất hiện nợ xấu nên tổng trích lập dự phòng cụ thể cho các khoản vay là 172,71 triệu đồng, chiếm 0,09% tổng dư nợ cho vay. Sang năm 2010, cùng với sự mở rộng của dư nợ tín dụng, dự

phòng cụ thể đạt 2.692,75 triệu đồng, chiếm 0,11% tổng dư nợ trong đó dự phòng cho nợ xấu (từ nhóm 3 trở lên) đạt 2.391,5 chiếm 0,98% tổng dư nợ. Đặc biệt dự phòng nợ nhóm 5 (nợ có khả năng mất vốn) đạt 2.206,5 triệu, chiếm 82% tổng trích lập dự phòng cho thấy tiềm ẩn rủi ro rất cao trong hoạt động cho vay của ngân hàng, khả năng mất vốn là rất lớn.

Sang năm 2011, tổng trích lập dự phòng cụ thể cho các loại nhóm nợ đạt 4.803,45 triệu, chiếm 0,16% tổng dư nợ trong đó dự phòng nợ xấu đạt 4.671,24 triệu chiếm 0,157% tổng dư nợ cho vay.

Như vậy qua phân tích bảng trích lập dự phòng rủi ro tín dụng với hoạt động cho vay, cho thấy xu hướng trích lập tăng nhanh qua các năm tương ứng với việc tăng nhóm nợ có độ an toàn không cao, có thể gây rủi ro cho ngân hàng trong tương lai. Mặt khác, tỉ lệ nợ xấu tăng nhanh, tiềm ẩn rủi ro, có thể dẫn đến tình trạng không thể thu hồi vốn của ngân hàng. Bên cạnh đó, việc trích lập dự phòng tăng, làm chi phí của ngân hàng tăng, giảm thu nhập hiện tại của ngân hàng. Do đó, ngoài việc mở rộng dư nợ tín dụng, ngân hàng cần thắt chặt các bước trong quá trình cho vay, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của khách hàng, nâng cao nhóm nợ đủ tiêu chuẩn, để giảm bớt rủi ro cho ngân hàng.

### *.3.2.5 Chỉ tiêu lợi nhuận cho vay*

**Bảng 2.8: Lợi nhuận cho vay giai đoạn 2009 – 2011**

*Dvt: Triệu đồng*

<b>Chỉ tiêu</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>
1. Lợi nhuận từ hoạt động cho vay	48.726	77.254	103.879
- Tỉ lệ % trên tổng lợi nhuận	93,73%	95,78%	94,2%

2. Lợi nhuận từ cho vay DNVVN	5.369	9.046	13.172
- Tỷ lệ % trên tổng lợi nhuận	11,02%	11,71%	12,68%

( Nguồn: Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh từ 2009-2011)

Lợi nhuận từ hoạt động tín dụng chiếm tỉ trọng rất lớn. Đây là một tỉ trọng cao so với các ngân hàng khác. Tuy nhiên, xu hướng hiện nay là giảm dần tỉ trọng này và tăng dần tỉ trọng lợi nhuận từ hoạt động dịch vụ. Điều này cho thấy Ngân hàng SHB Hải Phòng còn chưa bắt kịp với sự phát triển của hệ thống ngân hàng nói chung.

Lợi nhuận thu được từ hoạt động tín dụng đối với DNVVN không ngừng gia tăng về cả số tương đối và số tuyệt đối. tuy nhiên khi kết hợp với chỉ tiêu tăng trưởng tín dụng thì năm 2011 dư nợ tín dụng DNVVN gấp 1,65 lần năm 2010 nhưng lợi nhuận thu được lại chỉ bằng 1,45 lần năm 2010. Điều này là do năm 2011 Ngân hàng phát sinh một lượng lớn nợ quá hạn mà chủ yếu là nợ quá hạn của DNVVN.

## 2.4 Đánh giá về chất lượng tín dụng của SHB Hải Phòng

### 2.4.1 Những kết quả đạt được

**Bảng 2.9 Tổng hợp các chỉ tiêu đánh giá chất lượng tín dụng**

*Đơn vị tính: Triệu đồng*

Chỉ tiêu	2009	2010	2011
Dư nợ	1.827.64	2.437.56	2.916.18
Nợ xấu (từ nhóm 3 trở lên)	15.819	34.093	62.258
Thu nhập từ lãi	74.94	130.603	195.775
Chi Phí lãi	28.13	56.221	93.051
Chênh lệch thu chi từ lãi	46.81	74.382	102.724

Chênh lệch thu chi từ lãi/ Dư nợ	2,56%	3,05%	3,52%
Nợ xấu/Dư nợ	0,87%	1,4%	2,13%
Lợi nhuận	51.986	80.658	110.275
Lợi nhuận/Dư nợ	2,84%	3,31%	3,78%

*Nguồn: Phòng nguồn vốn kinh doanh*

Sau 4 năm thành lập, SHB Hải Phòng không ngừng phát triển và đang dần dần khẳng định chỗ đứng của mình trong hệ thống SHB nói riêng và hệ thống ngân hàng Việt Nam nói chung. Những năm qua, Ngân hàng đã đạt được kết quả đáng khích lệ, trong đó phải kể đến hoạt động tín dụng đối với DNVVN.

- Dư nợ cũng như tỉ trọng dư nợ với DNVVN đang tăng lên một cách ổn định, năm sau cao hơn năm trước (năm 2009 đạt 1.827 tỷ đồng, 2010 đạt 2.437 tỷ đồng, sang năm 2011 đạt 2.916 tỷ đồng). Có thể nói, quy mô tín dụng của ngân hàng tăng lên, chất lượng tín dụng được cải thiện. Phần lớn dư nợ có TSDB. SHB Hải Phòng có những chuyển biến và thích nghi nhanh chóng với xu thế của hệ thống các ngân hàng khi tiến hành mở rộng dư nợ tín dụng cho đối tượng DNVVN. Hiện nay, số lượng các DNVVN không ngừng tăng lên, và đây là đích ngắm tới của các NHTM trong một môi trường cạnh tranh ngày càng gay gắt. SHB Hải Phòng đang mở rộng dư nợ tín dụng cũng như ngày càng linh hoạt hơn trong điều kiện về vay vốn của ngân hàng với DNVVN.

- Lợi nhuận/Tổng dư nợ năm 2009 đạt 51.986 triệu đồng tương ứng với tỉ lệ 2,84%, năm 2010 đạt 80.658 triệu đồng tương ứng với tỉ lệ 3,31%, sang năm 2011 đạt 110.275 triệu đồng chiếm 3,78% tổng dư nợ. Tỉ lệ Lợi nhuận/ Tổng dư nợ tăng đều qua các năm. Thu nhập hai năm 2010 và 2011 đều tăng ( năm 2009 là 85.999 triệu, 2010 là 148.616 triệu, 2011 là 222.75 triệu), chi phí trong hai năm đó cũng tăng do Ngân hàng tích cực mở rộng phạm vi hoạt động, nâng cấp các điểm giao dịch, tăng cường thiết bị kỹ thuật, đào tạo cán bộ công nhân viên mà ngân hàng vẫn

tăng được lợi nhuận cho thấy sự hiệu quả trong quá trình hoạt động của SHB Hải Phòng.

- Các cán bộ tín dụng luôn bám sát tình hình hoạt động của DN để từ đó có những biện pháp đo lường và xử lý rủi ro một cách nhanh chóng và hợp lý nhất. Điều này cũng tạo thuận lợi cho DN trong quá trình hoạt động vì sự hiểu biết và kinh nghiệm của cán bộ tín dụng trong quá trình tính toán kì hạn trả nợ phù hợp với dòng tiền vào, ra của DN.

- Ngoài ra, ngân hàng còn không ngừng thắt chặt mối quan hệ với các khách hàng có quan hệ tín dụng tốt với ngân hàng. Những khách hàng này được hưởng một số ưu đãi của ngân hàng như về lãi suất hay thời gian ân hạn.

- Quy trình tín dụng được tiến hành một cách chặt chẽ, công tác thẩm định được thực hiện một cách thận trọng. Thêm vào đó, ngân hàng luôn chú trọng tăng cường công tác kiểm tra kiểm soát tín dụng.

Bên cạnh đó, ngân hàng đang từng bước cải thiện hiện đại hóa cơ sở vật chất, giúp cho việc theo dõi thông tin tín dụng được nhanh chóng và kịp thời. Công tác giao dịch phục vụ khách hàng có nhiều đổi mới phù hợp với yêu cầu chung hiện nay.

#### **2.4.2- Những mặt còn tồn tại và nguyên nhân**

Bên cạnh những kết quả đạt được thì công tác đầu tư tín dụng đối với DNVVN tại SHB Hải Phòng còn những tồn tại nhất định. Cụ thể:

- *Về quản lý tín dụng*: Chưa có tiêu thức chuẩn mực đánh giá khách quan năng lực hoạt động kinh doanh của khách hàng. Cũng như hiệu quả của các dự án đầu tư, do đó việc quyết định cho vay chưa đảm bảo tính khách quan.

- **Về việc chấp hành cơ chế, quy chế:** Việc chấp hành quy trình tín dụng chưa được coi trọng, nhiều khi chỉ là hình thức đối với cả khách hàng và bản thân cán bộ tín dụng. Việc đưa ra các quy định, chính sách chưa sát với thực tế, Trong quá trình thực hiện có những vấn đề phát sinh nhưng chưa được xử lý kịp, thời hiệu quả.

- **Về thủ tục cho vay** còn quá cứng nhắc, chưa được linh hoạt nhất là các thủ tục về cầm cố thế chấp. Thời gian xét duyệt quyết định cho vay còn kéo dài làm lỡ kế hoạch, cơ hội kinh doanh của doanh nghiệp đó là do tình trạng quá tải đối với cán bộ tín dụng. Một cán bộ tín dụng cần quản lý nhiều khách hàng một lúc.

- **Về chất lượng tín dụng:** Trong những năm gần đây, tỷ trọng nợ xấu của DNVVN còn khá cao đó là do hậu quả của việc cấp tín dụng không đảm bảo. Tổng dư nợ xấu (từ nhóm 3 trở lên) năm 2009 là 15.819 triệu chiếm 0,87%, sang năm 2010 là 34.093 triệu chiếm 1,4%, năm 2011 là 62.258 triệu chiếm 2,13%. Như vậy, cùng với sự gia tăng dư nợ tín dụng thì tỉ lệ nợ có xấu cũng gia tăng. Sang năm 2012, cùng với tăng trưởng tín dụng, ngân hàng cần có những biện pháp phòng ngừa và hạn chế nợ có vấn đề để tăng lợi nhuận và đảm bảo an toàn trong kinh doanh ngân hàng, tăng hiệu quả sử dụng vốn.

- **Về khả năng mở rộng khách hàng:** Trong thời gian qua SHB Hải Phòng đã thực sự quan tâm đến việc phát triển tín dụng đối với DNVVN, coi đây là khách hàng tiềm năng, là mục tiêu chiến lược của ngân hàng. Nhưng ngược lại chính bản thân các doanh nghiệp lại tạo ra những khó khăn cho ngân hàng mở rộng hoạt động tín dụng này. Cơ cấu vốn không hợp lý, tỷ lệ vốn vay chiếm tỷ trọng cao trong tổng nguồn vốn. Các doanh nghiệp vốn ít lại sử dụng vốn không hiệu quả, lợi nhuận thấp hoặc không có lãi, thậm chí lỗ.

- **Về tài sản đảm bảo:** Cho vay đối với DNVVN vẫn phát sinh nợ quá hạn và tài sản đảm bảo khó có thể trở thành nguồn thu nợ thứ hai do tài sản có tính lỏng



không cao. Với nợ khó đòi phát sinh ở các DNVVN nếu không có tài sản đảm bảo thì không có khả năng thu hồi

- **Về năng lực phẩm chất cán bộ tín dụng:** Hầu hết cán bộ tín dụng đều còn rất trẻ nên thiếu kinh nghiệm trong việc cấp tín dụng, chưa bám sát tình hình thực tế, còn có sự e ngại khi quan hệ tín dụng với DNVVN. Một số cán bộ làm việc lâu năm, có kinh nghiệm nhưng thiếu biết về kinh tế thị trường, về khoa học kỹ thuật còn hạn chế. Có nhiều dự án có nội dung kinh tế kỹ thuật phức tạp, cán bộ tín dụng không đủ hiểu biết về các lĩnh vực chuyên môn đó để xác định hiệu quả kinh tế kỹ thuật của dự án. Cán bộ tín dụng tính toán các chỉ tiêu này chủ yếu dựa vào số liệu do doanh nghiệp cung cấp nên thiếu tính khoa học, tính chính xác.

Mặt khác trong quá trình cho vay, nhiều cán bộ tín dụng thiếu khả năng phán đoán và có cách nhìn toàn diện về hiệu quả thực tế, toàn diện của phương án vay vốn của doanh nghiệp nêu ra, nên chỉ xoay quanh các tài sản mang tính vật chất đảm bảo trực diện. Các nguyên nhân cơ bản của những tồn tại trên đây là:

**\* Nguyên nhân khách quan**

- Sản xuất kinh doanh trong nước phải cạnh tranh gay gắt với hàng nhập ngoại, đặc biệt là hàng nhập lậu, trốn thuế.

- Chính sách và cơ chế quản lý vĩ mô của Nhà nước đã và đang trong quá trình đổi mới và hoàn thiện. Do vậy, các DNVVN chuyển hướng và điều chỉnh phương án kinh doanh không theo kịp sự thay đổi của cơ chế chính sách vĩ mô nên kinh doanh thua lỗ hoặc không đủ điều kiện để được tiếp tục vay vốn ngân hàng.

- Môi trường pháp lý cho hoạt động tín dụng chưa đầy đủ

+ Các cơ quan chịu trách nhiệm cấp chứng thư sở hữu tài sản và quản lý đối với thị trường bất động sản chưa thực hiện kịp thời cấp giấy tờ sở hữu cho các chủ đang sở hữu hoặc đang sử dụng tài sản. Do đó, việc thế chấp và xử lý tài sản thế

chấp vay vốn ngân hàng gặp nhiều khó khăn, phức tạp, nhiều khi bị ách tắc về giấy tờ không hợp lệ, hợp pháp đối với cả người vay và người cho vay.

+ Việc thực hiện pháp lệnh, kế toán thống kê chưa nghiêm túc đa số các số liệu quyết toán và báo cáo tài chính của DNVVN chưa thực hiện chế độ kiểm toán bắt buộc. Số liệu phản ánh chưa chính xác, trung thực tình hình sản xuất kinh doanh và tài chính của doanh nghiệp, đặc biệt là đối với các doanh nghiệp ngoài quốc doanh.

+ Hiệu lực của các cơ quan hành pháp chưa đáp ứng được yêu cầu về giải quyết tranh chấp, tố tụng về hợp đồng kinh tế, hợp đồng dân sự, phát mại tài sản cầm cố, thế chấp... chưa bảo vệ chính đáng quyền lợi của người cho vay. Thông thường khi điều tra, xét xử hành vi gây thất thoát vốn, các cơ quan pháp luật hay tìm cách khép tội cho cán bộ tín dụng nên cán bộ tín dụng có tâm lý e ngại, rụt rè co cụm khi quyết định cho vay.

#### **\* Nguyên nhân từ phía ngân hàng**

- Điều kiện vay vốn của SHB Hải Phòng còn quá chặt chẽ, tất cả các khoản vay đều phải có tài sản đảm bảo, nhiều DNVVN không đủ tài sản cầm cố, thế chấp đã không tiếp cận vốn tín dụng ngân hàng.

- Từ khi tiếp xúc khách hàng đến khi giải ngân phải trải qua nhiều thủ tục, điều kiện, giấy tờ phức tạp, tốn nhiều thời gian làm lỡ cơ hội kinh doanh, kế hoạch thực thi dự án của doanh nghiệp. Có những khách hàng phàn nàn về thời gian ra quyết định cho vay. Nếu không chấp nhận hoặc chấp nhận cũng cần giải quyết và trả lời thật thẳng thắn sớm để doanh nghiệp chủ động tìm nguồn khác cho kịp thời vụ cũng như tiến độ thực hiện phương án.

- SHB Hải Phòng đã quan tâm đến DNVVN nhưng chưa thực sự trở thành chiến lược. Chưa thực sự quan tâm đến chiến lược khách hàng, đến hoạt động

Marketing, nên việc thu hút kế hoạch mới gặp khó khăn, còn thụ động ngồi chờ khách hàng đến vay vốn.

- Cán bộ tín dụng chưa thực sự chủ động cùng doanh nghiệp xây dựng phương án sản xuất kinh doanh khả thi, có hiệu quả và việc lập phương án mang nặng tính chất hợp lý hoá nên nhiều khi không sát thực.

#### **\* Nguyên nhân từ phía DNVVN**

Bên cạnh những nguyên nhân phát sinh từ môi trường khách quan cũng như từ phía ngân hàng, trong quan hệ tín dụng nhiều vấn đề nảy sinh từ phía các DNVVN. Cụ thể:

- Hầu hết các DNVVN không có khả năng lập được những phương án SXKD, các dự án khả thi để tiến hành thực hiện.

Thực tế, hầu hết các DNVVN không thể tự viết được các dự án đầu tư trong dài hạn, thậm chí cả kế hoạch ngắn hạn. Đứng trước tình hình đó cán bộ tín dụng phải tư vấn cho doanh nghiệp về thủ tục, cách lập kế hoạch. Nhiều khi phải giúp đỡ họ, cùng họ tính toán, lập phương án vay vốn, trả nợ ngân hàng. Nhưng đa số còn chưa đáp ứng được yêu cầu lập kế hoạch hoặc lưu chuyển tiền mặt trong năm để ngân hàng biết khối lượng tiền chu chuyển hàng tháng, cân đối thu chi hàng tháng.

- Không đủ vốn tự có để tham gia vào các dự án theo quy định của SHB Hải Phòng, còn quá phụ thuộc vào vốn vay ngân hàng

Theo quy định của SHB Hải Phòng thì vốn vay ngân hàng chỉ chiếm 30% giá trị dự án, vốn tự có của DN tham gia vào dự án là 40%. Thực tế nhiều doanh nghiệp không đủ điều kiện này mà hầu hết là vốn đi vay, còn quá phụ thuộc vào vốn vay ngân hàng, không vay được vốn ngân hàng thì không thực hiện được phương án. chưa chủ động tạo vốn tự có như cổ phần hoá, liên doanh liên kết...

- Không đủ tài sản thế chấp

Các DNVVN đã thiếu vốn sản xuất kinh doanh thì lại không đủ tài sản thế chấp, thậm chí có những doanh nghiệp tuy không có dự án khả thi, không tìm hiểu thị trường nhưng vẫn muốn vay vốn ngân hàng trong khi lại không có tài sản đảm bảo. Hoặc có thế chấp thì hầu hết là các tài sản lạc hậu, khó xử lý, tính lỏng không cao.

- Các DNVVN không có đầy đủ tài liệu báo cáo về tình hình sản xuất kinh doanh. Hầu hết các doanh nghiệp không đáp ứng được điều kiện này vì sổ sách kế toán của họ rất đơn giản, không cập nhật, thiếu chính xác. Làm cho việc đánh giá, thẩm định khách hàng gặp nhiều khó khăn.

- Ở một số DNVVN năng lực quản lý tài chính, trình độ kỹ thuật yếu kém, sản xuất kinh doanh chịu nhiều áp lực cạnh tranh nên sản xuất sản phẩm không tiêu thụ được, sản xuất đình trệ không có khả năng trả nợ.

Qua việc xem xét, đánh giá thực trạng hoạt động của các DNVVN trong những năm gần đây để thấy được những khó khăn mà DNVVN đang gặp phải, đồng thời xem xét thực trạng hoạt động tín dụng của SHB Hải Phòng đối với DNVVN, nhằm hỗ trợ vốn tín dụng cho DNVVN phát triển và mở rộng hoạt động cho vay của SHB Hải Phòng, cho ta thấy được những gì đã đạt được, những gì còn tồn tại, khó khăn chưa giải quyết được, đồng thời tìm ra được những nguyên nhân chủ quan khách quan tạo nên sự cản trở việc mở rộng vốn tín dụng nhằm phát triển DNVVN của SHB Hải Phòng. Do vậy, để thực hiện tốt điều này, phục vụ khách hàng là các DNVVN được hiệu quả tốt hơn, chúng ta cùng nhau đưa ra các giải pháp nhằm tạo điều kiện cho các DNVVN tiếp cận được với nguồn vốn tín dụng của SHB Hải Phòng phát triển một cách nhanh hơn, hiệu quả hơn chuẩn bị cho việc hội nhập kinh tế khu vực và thế giới.

### **Chương III: Một số giải pháp và kiến nghị nhằm nâng cao chất lượng tín dụng đối với DNVVN tại SHB Hải Phòng.**

#### ***3.1 Những phương hướng để phát triển DNVVN***

Vai trò của DNVVN đã được thừa nhận rộng rãi khắp nơi ở hầu hết các nước trên thế giới. Tuy vậy, xuất phát từ đặc điểm cụ thể cũng như mục tiêu phát triển của từng nước mà xác định chiến lược lâu dài cho sự phát triển khu vực kinh tế này. Với đặc điểm của kinh tế Việt Nam còn nhỏ bé, kém phát triển và đại bộ phận các doanh nghiệp đang hoạt động trong nền kinh tế hiện nay đều là DNVVN và xu hướng các doanh nghiệp được thành lập trong thời gian tới cũng sẽ là doanh nghiệp vừa và nhỏ. Nhận thức được vấn đề phát triển DNVVN là một nhiệm vụ chính trị quan trọng trong chiến lược xây dựng quan hệ sản xuất mới, dựa trên đặc điểm, tính chất và xu hướng phát triển khu vực này, đồng thời để nhằm đạt được mục tiêu phát triển kinh tế xã hội đến năm 2015 và 2020, Đảng và Nhà nước ta đã có những chính sách hỗ trợ nhằm phát triển DNVVN ở nước ta. Các chính sách của Nhà nước nhất là chính sách tín dụng có tiềm năng quan trọng và tác động rất lớn đến sự tạo dựng các doanh nghiệp mới và sự phát triển của các doanh nghiệp hiện có.

Để khuyến khích các DNVVN phát triển cần xuất phát từ một số quan điểm sau:

- Hoàn thiện và đảm bảo tính ổn định khung pháp lí, cải cách thủ tục hành chính và chính sách tài chính nhằm tạo môi trường đầu tư kinh doanh bình đẳng, minh bạch, thông thoáng cho DNVVN phát triển.

- Đánh giá tác động của các chính sách đến DNVVN, định kì tổ chức đối thoại giữa cơ quan nhà nước với DNVVN, qua đó hướng dẫn và giải quyết các yêu cầu bức thiết cho phát triển kinh doanh.

- Điều chỉnh hệ thống thuế phù hợp nhằm khuyến khích khởi sự DN, đổi mới chế độ kế toán, các biểu mẫu báo cáo theo hướng đơn giản hóa, khuyến khích DN tự kê khai và nộp thuế, vừa tạo thuận lợi cho DN, vừa chống thất thu thuế.

- Cải thiện tình trạng thiếu mặt bằng sản xuất, tăng cường bảo vệ môi trường thông qua việc lập và công khai quy hoạch, kế hoạch sử dụng đất, tạo điều kiện để phát triển các khu công nghiệp, cụm công nghiệp có quy mô hợp lý và giá thuê đất phù hợp với khả năng của DN, hỗ trợ di dời các DN gây ô nhiễm, tác hại đến môi trường tại các khu dân cư và đô thị đến các khu công nghiệp, cụm công nghiệp.

- Sửa đổi, bổ sung các quy định để đẩy nhanh việc xây dựng Quỹ bảo lãnh tín dụng cho DN tại các địa phương, khuyến khích phát triển các loại hình ngân hàng, ngân hàng TMCP chuyên phục vụ cho DN, trong đó bao gồm cả việc phát triển nghiệp vụ cho thuê tài chính và áp dụng biện pháp cho vay không có đảm bảo bằng tài sản thế chấp đối với các DN có dự án khả thi, có hiệu quả để đáp ứng nhu cầu vốn đầu tư kinh doanh.

- Đẩy nhanh việc thực hiện các chương trình hỗ trợ, phổ biến, ứng dụng công nghệ và kỹ thuật tiên tiến với các DN, nâng cao năng lực quản lý kỹ thuật, khuyến khích việc hợp tác và chia sẻ công nghệ giữa các DN có quy mô khác nhau. Phát triển có hiệu quả các chương trình nghiên cứu có khả năng ứng dụng vào thực tiễn. Nghiên cứu, sửa đổi, bổ sung và ban hành hệ thống các tiêu chuẩn kỹ thuật, hệ thống quản lý chất lượng và chứng nhận chất lượng phù hợp với quốc tế. Khuyến khích DN tham gia các chương trình liên kết ngành, liên kết vùng và phát triển công nghiệp phụ trợ.

- Đẩy nhanh việc xây dựng hệ thống thông tin doanh nghiệp để có cơ sở dữ liệu đánh giá về tình trạng của DN, phục vụ công tác hoạch định chính sách và cung cấp các thông tin phục vụ hoạt động sản xuất, kinh doanh của DN. Triển

khai các hoạt động tuyên truyền, giáo dục, phổ biến kinh nghiệm, ý chí kinh doanh và làm giàu hợp pháp tới mọi đối tượng. Nghiên cứu thí điểm việc đưa các kiến thức về kinh doanh vào chương trình học ở trường phổ thông, cao đẳng, đại học...nhằm thúc đẩy tinh thần kinh doanh, phát triển văn hóa DN, tạo sự ủng hộ trong toàn xã hội đối với DN kinh doanh theo pháp luật.

- Phát triển thị trường dịch vụ phát triển kinh doanh (cả về phía cung và phía cầu), hoàn thiện môi trường pháp lí về hoạt động cung cấp dịch vụ phát triển kinh doanh, chú trọng về việc quản lí chất lượng các dịch vụ. Khuyến khích các tổ chức Hiệp hội thực hiện phát triển các dịch vụ phát triển kinh doanh, tích cực triển khai các chương trình trợ giúp DNVVN. Tham gia xây dựng thể chế, chính sách và các chương trình trợ giúp DNVVN nhằm tăng cường vai trò hỗ trợ của Hiệp hội và thực sự trở thành đại diện lợi ích hợp pháp của DNVVN.

- Nâng cao hiệu quả điều phối thực hiện các hoạt động trợ giúp phát triển DNVVN, tăng cường vai trò của Hội đồng Khuyến khích phát triển DNVVN, tăng cường năng lực cho các địa phương về quản lí, xúc tiến, phát triển DNVVN.

### ***3.2 Định hướng phát triển hoạt động tín dụng của SHB Hải Phòng với DNVVN***

Đứng trước xu thế chung của nền kinh tế và yêu cầu riêng của SHB, SHB Hải Phòng sẽ thực hiện tốt một số mục tiêu sau:

#### **➤ Về công tác phát triển nguồn vốn**

- Tiếp tục đẩy mạnh công tác huy động vốn, phấn đấu tăng trưởng nguồn vốn, đặc biệt là nguồn vốn trung, dài hạn, nguồn vốn có chi phí thấp, mở rộng mạng lưới huy động một cách hợp lí.

- Công tác phát triển nguồn vốn phải thường xuyên bám sát thị trường, tăng cường, mở rộng, khai thác những khách hàng có nguồn tiền nhàn rỗi.

- Có chính sách lãi suất phù hợp, tăng cường làm tốt chính sách chăm sóc khách hàng. Giữ gìn và phát triển quan hệ gắn bó mật thiết với các khách hàng lớn, khách hàng truyền thống của chi nhánh.

- Tập trung nâng cao nghiệp vụ, tác phong phục vụ của từng cán bộ giao dịch viên. Khen thưởng thỏa đáng những cá nhân, tập thể có thành tích tốt trong công tác khai thác huy động vốn.

➤ Về công tác đầu tư tín dụng

- Phân đấu tăng trưởng dư nợ lành mạnh, an toàn và hiệu quả đối với mọi thành phần kinh tế. Phân tích, đánh giá thế mạnh từng khu vực, từng ngành nghề, từng DN sản xuất kinh doanh có hiệu quả để chủ động tiếp thị.

- Phải luôn quan tâm đến chất lượng tín dụng, coi trọng tính an toàn, khả năng thu hồi nợ của các khoản vay.

- Tích cực mở rộng quan hệ với những khách hàng tiềm năng, có tình hình tài chính ổn định, có chiến lược kinh doanh tốt để đầu tư. Làm tốt công tác thẩm định, lựa chọn những dự án có tính khả thi cao.

- Cơ cấu lại khách hàng theo hướng giảm dần dư nợ cho vay đối với những khách hàng có tình hình tài chính yếu kém, phương án kinh doanh không hiệu quả. Đối với những khách hàng có nợ gia hạn, nợ quá hạn, tập trung đôn đốc, theo dõi nguồn tài chính của khách hàng. Bám sát tình hình kinh doanh của DN, theo dõi từng công trình, từng dự án đầu tư, từng hạng mục để đề ra biện pháp thu nợ. Tăng cường bổ sung TSDB để giảm thiểu rủi ro có thể xảy ra.

➤ Về công tác phát triển các sản phẩm dịch vụ ngân hàng

- Quan tâm đến chất lượng các loại hình dịch vụ ngân hàng để nâng cao sức cạnh tranh. Mặt khác để tăng tỉ trọng thu từ dịch vụ phí ngân hàng trong tổng thu nhập.

Chú trọng tập trung, giới thiệu, phát triển mạnh các loại hình dịch vụ ngân hàng như : dịch vụ chuyên tiền, dịch vụ chi trả kiều hối, bảo lãnh, thu hộ, mở L/C. Đặc



biệt phát triển mạnh các dịch vụ cung cấp các sản phẩm thẻ như ATM, VISA, MASTER... Mở rộng các điểm chấp nhận thẻ.

- Tăng cường, đẩy mạnh việc kí kết các hợp đồng cung cấp dịch vụ với các khách hàng có quan hệ với chi nhánh, đặc biệt là những khách hàng có quan hệ tín dụng.

### ***3.3 Giải pháp tín dụng nhằm nâng cao chất lượng tín dụng DNVVN của SHB Hải Phòng***

Trên cơ sở lý luận, các phân tích và những định hướng phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ được trình bày ở trên, tôi xin kiến nghị một số giải pháp sau:

#### **3.3.1. Đa dạng hoá hoạt động tín dụng đối với DNVVN**

##### ***3.3.1.1. Đa dạng hoá về loại hình tín dụng đối với DNVVN***

Như đã phân tích, khu vực DNVVN rất đa dạng về quy mô, ngành nghề kinh doanh, rất linh hoạt, vì vậy nhu cầu về khối lượng vay vốn, thời hạn vay, phương thức trả gốc lãi... là không giống nhau. Chính vì vậy mà ngân hàng với phương châm “Lấy hiệu quả kinh doanh của khách hàng làm mục tiêu phục vụ”, phải đưa ra những loại hình tín dụng phù hợp với từng yêu cầu của khách hàng.

Một thực tế là SHB Hải Phòng thực hiện cho vay trung và dài hạn còn chiếm tỷ trọng rất nhỏ trong tổng dư nợ. Vì vậy SHB Hải Phòng phải đẩy mạnh cho vay trung dài hạn để giúp các DNVVN có thể đầu tư tài sản cố định, máy móc thiết bị hiện đại để sản xuất những sản phẩm tăng tính năng công dụng phù hợp với yêu cầu thị trường, tăng khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp.

SHB Hải Phòng nên bổ sung loại hình cho thuê tài sản đối với DNVVN đây là hình thức rất nhiều ưu việt tạo điều kiện cho các doanh nghiệp không đủ vốn tự có để mua tài sản mà tránh được tình trạng mua phải tài sản lạc hậu, lỗi thời. Mặt khác đối với ngân hàng cũng sẽ tránh được rủi ro do ứ đọng vốn vì không phải bỏ tiền trước để mua tài sản, việc giao tài sản được thực hiện trực tiếp giữa hai bên.

Nên linh hoạt trong hoạt động cho vay đối với từng đối tượng khách hàng. Vẫn biết cho vay các DNVVN là có nhiều rủi ro song không hẳn tất cả các DNVVN đều làm ăn kém hiệu quả, đều đưa ra những phương án vay vốn không thuyết phục. Phải mạnh dạn đánh giá xem xét mức độ tín nhiệm của DNVVN để có thể cho vay tín chấp đối với DNVVN. Không phải tất cả các DNVVN đều có tài sản thế chấp SHB Hải Phòng nên căn cứ vào hiệu quả của phương án vay vốn, nguồn chính để trả nợ khoản vay là lợi nhuận mang lại từ phương án sản xuất. Nếu được SHB Hải Phòng có thể tư vấn thiết lập phương án, cũng như thực hiện phương án. Đồng thời có thể góp chung vốn để cùng thực hiện. Như vậy sẽ tăng mức độ tín nhiệm giữa SHB Hải Phòng với khách hàng, tăng hiệu quả sử dụng vốn.

Thông thường SHB Hải Phòng cũng như nhiều ngân hàng khác chỉ thực hiện cho vay trực tiếp giữa ngân hàng với doanh nghiệp, thì SHB Hải Phòng có thể cấp tín dụng gián tiếp thông qua việc mua lại các khế ước hoặc chứng từ nợ đã phát sinh và còn trong thời hạn thanh toán. Đây là hình thức mua bán nợ và chưa được thực hiện phổ biến ở các ngân hàng.

### ***3.3.1.2. Đa dạng hoá hình thức tín dụng đối với DNVVN***

Cũng không nằm ngoài mục tiêu phục vụ tốt nhất mọi nhu cầu đa dạng của các DNVVN, SHB Hải Phòng nên đa dạng hoá hình thức tín dụng đối với DNVVN. Ngoài các hình thức cho vay truyền thống thông qua việc cầm cố thế chấp tài sản, SHB Hải Phòng nên tìm cũng như phát triển các hình thức vay mới như:

- Chiết khấu giấy tờ có giá
- Hình thức hùn vốn đầu tư, liên doanh, liên kết với khách hàng.
- Cho vay bảo lãnh
- Cho vay bảo đảm bằng các khoản sẽ thu.

### **3.3.1.3. Đa dạng hoá phương thức cho vay:**

Phương thức cho vay phải đảm bảo thực hiện tốt cơ chế tín dụng và đảm bảo cho khách hàng sử dụng vốn nhanh, tiết kiệm. Ngoài phương thức cho vay từng lần SHB Hải Phòng áp dụng SHB Hải Phòng nên mở rộng thêm các phương thức cho vay đối với DNVVN để tiện lợi cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp mà vẫn đảm bảo an toàn vốn của ngân hàng. Theo phương thức cho vay từng lần thì mỗi một lần vay, khách hàng phải lập đơn kèm khế ước xin vay, trình các chứng từ, hợp đồng kinh tế xin vay, qua nhiều khâu kiểm duyệt xin vay. Trong khi đó nhu cầu vốn hoạt động của các DNVVN đa dạng, phong phú, đòi hỏi nhanh nhạy cao, cũng như sự “đói vốn” của những doanh nghiệp này. Vì vậy ngoài phương thức cho vay từng lần SHB Hải Phòng có thể áp dụng cho vay theo hạn mức tín dụng. Đây là phương thức cho vay rất phù hợp với tính năng động, nhanh nhạy của cơ chế thị trường, rất thuận lợi cho khách hàng vay vốn có số vòng quay thường xuyên, hàng ngày, tạo điều kiện để vốn tín dụng luôn chuyển đều đưa qua quỹ Ngân hàng, qua đó tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát trong quá trình sử dụng vốn vay. Như vậy hiệu quả sử dụng vốn vay sẽ tăng lên.

### **3.3.2. Xây dựng một cơ chế lãi suất linh hoạt cho DNVVN**

Với đặc điểm năng lực tài chính thấp, vốn đầu tư ban đầu hạn hẹp cộng với khả năng tự tích lũy vốn thấp nên đây là những khó khăn cho việc mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh của DNVVN. Từ những đặc điểm trên dẫn đến ngân hàng rất ngại cho vay đối tượng DNVVN. Mặt khác, khối lượng vốn vay ít, chi phí giao dịch cao. Chính vì vậy ngân hàng không muốn cho vay đối tượng này hoặc cho vay với lãi suất cao để bù đắp rủi ro. Vì vậy càng làm cho DNVVN khó tiếp cận với tín dụng ngân hàng.

- Lãi suất cho vay được xây dựng trên cơ sở lãi suất huy động bình quân cộng với hệ số bù rủi ro và tỷ lệ lợi nhuận dự kiến. Ngoài ra, lãi suất cho vay còn phụ

thuộc vào chính sách tiền tệ của Nhà nước; từng loại thời hạn khác nhau, khối lượng vay; thời kỳ khác nhau. Với từng đối tượng khách hàng có mức lợi nhuận dự kiến và hệ số rủi ro khác nhau SHB Hải Phòng có thể áp dụng các mức lãi suất khác nhau nhằm thu hút và giữ khách hàng, lấy lãi suất để làm công cụ kích thích các đối tượng hoạt động có hiệu quả, cụ thể là:

- Chính sách lãi suất phải linh hoạt theo đối tượng vay vốn:

+ Với khách hàng quen thuộc, có uy tín, vay trả sòng phẳng thì cơ chế được hưởng một mức lãi suất ưu đãi thấp hơn. Điều đó sẽ góp phần củng cố mối quan hệ lâu dài với khách hàng, vừa khuyến khích cho các khách hàng tăng cường mối quan hệ với SHB Hải Phòng, vừa tích cực làm ăn có hiệu quả, trả nợ gốc là lãi đúng hạn cho ngân hàng.

Ngoài ra có thể tùy từng trường hợp cụ thể như khách hàng đến vay vốn lần đầu tiên SHB Hải Phòng có thể giảm lãi suất và có nhiều ưu đãi khác về thời hạn vay hoặc tổng giá trị món vay.

- Đa dạng hoá các loại hình lãi suất để tạo điều kiện phù hợp với chu kỳ sản xuất kinh doanh của khách hàng. Dựa vào từng loại lãi suất và từng kỳ hạn, khách hàng có nhiều cơ hội lựa chọn khoản vay thích hợp đảm bảo cho hoạt động kinh doanh của họ đạt hiệu quả cao, đảm bảo trả nợ ngân hàng đúng hạn.

### **3.3.3. Xây dựng chiến lược Marketing trong đó trọng tâm là chính sách khách hàng nhằm mở rộng và tăng cường mối quan hệ chặt chẽ giữa SHB Hải Phòng và DNVVN**

Nền kinh tế càng phát triển thì vai trò của hoạt động Marketing càng được khẳng định. Trong điều kiện thị trường ngày càng có nhiều đối thủ cạnh tranh gay gắt không những đó là các ngân hàng trong nước mà còn với cả các ngân hàng nước ngoài. Trước tình hình đó để tháo gỡ khó khăn này SHB Hải Phòng cần quan tâm đến hoạt động Marketing mà trọng tâm vào chính sách khách hàng nhằm giới

thiệu quảng cáo các dịch vụ, các cơ chế, điều kiện cũng như những quy định về nghiệp vụ tín dụng .

Để thực hiện tốt điều này SHB Hải Phòng cần quan tâm đến vấn đề sau:

- Có sự linh hoạt đối với từng loại hình doanh nghiệp về lãi suất, điều kiện vay vốn, phương thức cho vay,... nhằm thoả mãn tốt nhất từng loại hình doanh nghiệp cụ thể.

- Vì đối tượng khách hàng DNVVN là chủ yếu nên SHB Hải Phòng cần có sự ưu tiên hơn đối với đối tượng này bằng các có những ưu đãi đặc biệt hoặc thành lập một quỹ cho vay riêng đối với DNVVN nhằm tạo điều kiện thuận lợi, tạo tính chuyên nghiệp khi cho vay đối tượng này nhằm tăng khả năng tiếp cận vốn tín dụng cả SHB Hải Phòng hơn.

- Mở rộng phạm vi hoạt động bằng cách thành lập thêm chi nhánh, phòng giao dịch để tiếp xúc với đa dạng loại hình doanh nghiệp, ngành nghề kinh doanh.

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

- SHB Hải Phòng có thể tổ chức các cuộc hội thảo, hội nghị khách hàng để tạo ra các cơ hội cho các DNVVN gặp gỡ, trao đổi kinh nghiệm trong sản xuất kinh doanh cũng như trong việc tiếp cận vốn tín dụng.

- Kết hợp với các tổ chức hỗ trợ DNVVN như Trung tâm hỗ trợ DNVVN, Quỹ bảo lãnh tín dụng cho DNVVN... nhằm tạo thêm nhiều cơ hội mở rộng khách hàng cũng như tạo cho DNVVN dễ dàng tiếp cận được vốn tín dụng của SHB Hải Phòng. Phối hợp với các tổ chức này kiểm soát, kiểm tra tình hình, năng lực của các doanh nghiệp nhằm thu thập thêm thông tin cũng như tìm hiểu nhu cầu của đối tượng khách hàng này nhằm phục vụ tốt nhất các nhu cầu đó.

- Có những chương trình quảng cáo trên các phương tiện thông tin đại chúng như sách báo nhằm giới thiệu, quảng bá sản phẩm ưu việt của mình với các doanh nghiệp. Có thể đăng trên báo diễn đàn doanh nghiệp, Thời báo kinh tế, Kinh tế Việt Nam...

#### **3.3.4. Tăng cường hoạt động tư vấn đối với DNVVN**

Ngân hàng có thể mở rộng các hoạt động tư vấn cho DNVVN tư vấn không chỉ dừng lại ở mức độ giải thích các quy định và thể lệ cho khách hàng mà là cùng với họ xem xét tính hiệu quả của dự án trên cơ sở đó giúp họ lập phương án sản xuất kinh doanh. Như đã phân tích ở chương II, điểm yếu nhất của các DNVVN hiện nay là họ không có khả năng xây dựng những dự án có tính khả thi, hơn nữa thói quen sử dụng tư vấn chuyên nghiệp chưa hình thành trong đại bộ phận các doanh nghiệp Việt Nam. Các vấn đề cần tư vấn như: thông tin công nghệ, thị trường thị hiếu, xác định cơ cấu vốn đầu tư hợp lý, quản lý quá trình sản xuất kinh doanh, tính toán đầu vào, đầu ra của thị trường và tính hiệu quả lâu dài.

Ngoài ra, ngân hàng nên tổ chức một mạng lưới thông tin để giúp đỡ các doanh nghiệp. Nhiều doanh nghiệp vừa và nhỏ do thiếu thông tin hoặc thông tin không chính xác mà ký những hợp đồng bất lợi cho mình. Ngân hàng do có mối quan hệ với nhiều khách hàng với mọi ngành nghề, lĩnh vực khác nhau, có những chuyên gia thu thập và phân tích thông tin nên có thể đáp ứng nhu cầu thông tin còn thiếu cho doanh nghiệp giúp các doanh nghiệp giảm được chi phí, tránh được những thông tin không cân xứng và tăng hiệu quả kinh doanh cho DNVVN.

#### **3.3.5. Nâng cao chất lượng thẩm định tín dụng đối với DNVVN, thực hiện đúng quy trình tín dụng:**

Thẩm định là một bước quan trọng nhất trong quy trình tín dụng. Nó không những có ý nghĩa đối với ngân hàng là nhằm nâng cao chất lượng tín dụng, giảm rủi ro cho ngân hàng mà nó còn có ý nghĩa rất lớn đối với khách hàng bởi không ít

những khách hàng bị từ chối oan bởi cán bộ tín dụng không làm tốt công tác thẩm định phương án, dự án sản xuất.

Thẩm định tín dụng là một quá trình liên tục từ khâu thu thập thông tin đến khâu phân tích các thông tin đó để từ đó có quyết định cho vay hay không.

#### **3.3.5.1. Về thu thập thông tin**

Thông tin tín dụng là yếu tố quan trọng đầu tiên mà ngân hàng cần khi quyết định cho vay. Cán bộ tín dụng phải thu thập thông tin từ nhiều kênh, nguồn khác nhau, có khả năng chọn lọc các thông tin có hiệu quả, như vậy sẽ đảm bảo tránh được rủi ro khi ra quyết định cho vay, doanh nghiệp có cơ hội vay được vốn.

- Xem xét thông tin từ phỏng vấn người vay, từ sổ sách ngân hàng để được thấy quan hệ vay trả của khách hàng.

- Cần phải nắm bắt thông tin qua các phương tiện thông tin, phối hợp với trung tâm thông tin tín dụng của NHNN (CIC), thông tin từ đồng nghiệp, bạn bè, SHB Hải Phòng cũng cần tạo lập mối quan hệ thường xuyên với Phòng Thương mại và công nghiệp Việt Nam trong đó có Trung tâm hỗ trợ các DNVVN. Đây là những tổ chức có thể cung cấp những thông tin đầy đủ nhất về các hoạt động sản xuất kinh doanh của các DNVVN.

- Ngoài các thông tin từ báo cáo tài chính, cán bộ tín dụng cần phải chủ động đi khảo sát tình hình tạo cơ sở của các doanh nghiệp. Qua đó, ngân hàng có thể nắm bắt được thông tin về khả năng sản xuất kinh doanh nói chung của doanh nghiệp, năng lực quản lý, nhu cầu hiện tại và tương lai của khách hàng một cách khác quan.

#### **3.3.5.2. Về phân tích và đánh giá khách hàng**

SHB Hải Phòng cần sàng lọc khách hàng, hoàn thiện hệ thống xếp hạng tín dụng đối với các doanh nghiệp khi tiến hành cho vay.

Phân tích khách hàng dựa vào tiêu chí 5C, 5P, Campari. Phân tích định tính và định lượng.

➤ Phân tích định tính

- Mô hình 6C, 5P, Tiêu chuẩn Campari: Nhằm giúp cán bộ tín dụng xác định khả năng trả nợ và ý muốn trả nợ của khách hàng,

➤ Phân tích định lượng: Dựa vào mô hình cổ điển và mô hình điểm số Z

Căn cứ vào chỉ số Z, các ngân hàng có thể phân loại các doanh nghiệp nằm trong vùng an toàn, chưa có nguy cơ phá sản; doanh nghiệp nằm trong vùng cảnh báo, có thể có nguy cơ phá sản; doanh nghiệp nằm trong vùng nguy hiểm, nguy cơ phá sản cao. Đây là cơ sở để các ngân hàng quyết định hạn mức tín dụng cần thiết đối với từng doanh nghiệp. Như vậy, mô hình điểm số Z có thể coi là một công cụ hỗ trợ đắc lực cho các nhà quản trị ngân hàng có những quyết định đúng đắn trước khi cấp tín dụng

- Mô hình điểm số Z

\* Cách tính:  $Z = 6.56X_1 + 3.26X_2 + 6.72X_3 + 1.05X_4$

Trong đó:

$X_1$ : Vốn lưu động ròng/ Tổng tài sản

$X_2$ : Lợi nhuận giữ lại/ Tổng tài sản

$X_3$ : EBIT/ Tổng tài sản

$X_4$ : Vốn chủ sở hữu/ Tổng nợ

VD: Công ty cổ phần chế biến và XNK thủy sản Việt Trường, năm 2011 có xin vay vốn SHB Hải Phòng với số tiền 170 triệu VND để bổ sung vốn lưu động tham gia vào chu kỳ sản xuất kinh doanh. Sau khi cán bộ tín dụng thẩm định dự án và tính toán hạn mức tín dụng, SHB Hải Phòng quyết định hạn mức cho vay với công



ty là 140 triệu. Tuy nhiên, nếu dựa vào mô hình xếp hạng tín dụng cùng với các chỉ tiêu về định tính 6C, hạn mức tín dụng với Công ty Cổ phần chế biến và XNK thủy sản Việt Trường có sự thay đổi.

- Về chỉ tiêu định tính: Mô hình 6C nhằm xác định khả năng trả nợ và ý muốn trả nợ của khách hàng. Dựa vào nguồn thông tin ngân hàng có được từ các đối tác, từ phỏng vấn trực tiếp công ty, vào tài sản đảm bảo, vào tỉ lệ vốn chủ sở hữu/tổng tài sản, và đặc biệt là vào tình hình kinh doanh trong 3 năm qua (từ năm 2009 đến 2011) cho thấy công ty Việt Trường là một công ty làm ăn có hiệu quả, tình hình tài chính minh bạch, cho phép SHB Hải Phòng có thể cấp tín dụng với DN trên.

- Về chỉ tiêu định lượng: Mô hình điểm số Z

**Bảng 3.1: Các chỉ tiêu tài chính**

<b>Chỉ tiêu tài chính (Triệu VNĐ)</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>
Tổng tài sản	3.297,416	3.547,332
Vốn chủ sở hữu	1.778,980	1.921,181
Vốn điều lệ	1.000	1.000
Doanh thu	3.954,712	4.344,995
Lợi nhuận sau thuế	312,912	361,315
ROA	9,5%	10,2%
ROE	17,6%	18,8%

*(Nguồn: BCTC công ty cổ phần chế biến và XNK thủy sản Việt Trường)*

**Bảng 3.2: Các chỉ số thanh toán**

Chỉ tiêu	2010	2011
Thanh toán hiện hành	78%	95%

Thanh toán nhanh	92%	81%
Thanh toán nợ ngắn hạn	12%	8%
Vòng quay tổng tài sản	62%	66%
Vòng quay tài sản ngắn hạn	135%	148%
Vòng quay vốn chủ sở hữu	198%	235%
Vòng quay hàng tồn kho	218%	224%

(Nguồn: BCTC công ty cổ phần chế biến và XNK thủy sản Việt Trường)

$$\text{Ta có } Z = 6.56 * 0.26 + 3.26 * 0.28 + 6.72 * 1.1 * 10^{-16} + 1.05 * 0.09 * 10^{-3} = 2.62$$

Chỉ tiêu Z chỉ ra, nếu  $Z > 2.6$ , DN nằm trong vùng an toàn, chưa có nguy cơ phá sản. Ta thấy chỉ số Z của Công ty Cổ phần chế biến và XNK Việt Trường là  $2,62 > 2,6$  như vậy có thể khẳng định độ tín nhiệm về xếp hạng tín dụng là cao, SHB có thể căn cứ vào đó để nâng hạn mức tín dụng, mở rộng cho vay với Công ty Cổ phần chế biến và XNK thủy sản Việt Trường lên 170 triệu VND thay vì 140 triệu VND như trong hạn mức tín dụng SHB Hải Phòng đã quyết định cho vay.

### **3.3.6. Tổ chức tốt công tác huy động các nguồn vốn đáp ứng nhu cầu vay vốn của khách hàng, đặc biệt là nguồn vốn trung và dài hạn**

Huy động vốn là công việc đầu tiên một ngân hàng phải thực hiện để tạo điều kiện cho hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Nguồn vốn ngân hàng phải dồi dào thì ngân hàng mới đáp ứng được nhu cầu vay vốn của các doanh nghiệp. Vì vậy tổ chức tốt công tác huy động vốn cũng góp phần quan trọng vào việc hỗ trợ tín dụng cho các DNVVN. Như ở chương II đã phân tích một thực trạng là các DNVVN hiện nay rất khó khăn trong việc tìm nguồn vốn tài trợ trung và dài hạn. Mặt khác, SHB Hải Phòng cho vay chủ yếu là tín dụng ngắn hạn (chiếm gần 80%). Vì vậy ngân hàng cần có những biện pháp nhằm thu hút lượng vốn trung và dài hạn tạo cơ sở, điều kiện cho việc mở rộng cho vay trung dài hạn đối với DNVVN

### **3.3.7. Hoàn thiện cơ chế đảm bảo tiền vay đối với DNVVN tại SHB Hải Phòng**

Đối với các DNVVN hiện nay như đã phân tích ở trên là còn nhiều bất cập so với yêu cầu về điều kiện vay vốn theo quy định hiện hành bao gồm: Về tài sản thế chấp, phương án sản xuất kinh doanh, về chấp hành chế độ kế toán thống kê.

Trong đó đáng quan tâm là điều kiện về tài sản thế chấp để được vay vốn. Đây là vấn đề hết sức nan giải với các DNVVN, trong điều kiện tài sản thế chấp còn quá ít ỏi.

Thực tế và lý luận đã chứng minh được rằng điều kiện quan trọng nhất để đảm bảo an toàn đồng vốn cho vay không phải là tài sản thế chấp mà chính là ở tính khả thi của phương án, dự án sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp doanh nghiệp. Điều đó cho phép chúng ta có thể tìm giải pháp khắc phục tình trạng thiếu tài sản thế chấp vay vốn từ việc nâng cao năng lực thẩm định dự án, phương án vay vốn của ngân hàng, bên cạnh việc tạo môi trường pháp lý thuận lợi của Nhà nước. SHB Hải Phòng có thể phân định một số dạng khách hàng cụ thể để thực hiện cho vay như sau:

- Đối với doanh nghiệp được bảo lãnh tín dụng một phần và đủ tài sản thế chấp cho phần còn lại thì yêu cầu doanh nghiệp thực hiện đảm bảo nợ đủ theo yêu cầu.

- Đối với doanh nghiệp được bảo lãnh tín dụng một phần và tài sản thế chấp không đủ đảm bảo cho phần còn lại thì yêu cầu dùng tài sản hình thành từ vốn vay tiếp tục đảm bảo cho nợ vay còn lại.

- Đối với các doanh nghiệp không đủ điều kiện để thực hiện như hai dạng trên thì SHB Hải Phòng phải chú ý trong thẩm định dự án, phương pháp vay vốn bằng thông qua hội đồng tín dụng, trong đó có các chuyên gia tư vấn theo chuyên môn yêu cầu, để quyết định đầu tư hay không và mức là bao nhiêu.

Như vậy một lần nữa lại càng khẳng định vai trò của việc nâng cao trình độ thẩm định dự án, phương án của ngân hàng. Cán bộ thẩm định không chỉ tinh thông về nghiệp vụ chuyên môn mà còn phải hiểu biết rộng rãi, sâu sắc các nghiệp vụ hỗ trợ như chuyên môn các ngành kỹ thuật và các ngành kinh tế khác. Đồng thời phải nắm bắt thông tin kịp thời, chính xác về phương án, dự án vay vốn.

### **3.3.8. Tổ chức đào tạo và đào tạo lại cán bộ tín dụng của SHB Hải Phòng trong đó tập trung nâng cao trình độ chuyên môn của cán bộ tín dụng**

Yếu tố con người được coi là quan trọng nhất trong hoạt động kinh doanh ngân hàng, nó ảnh hưởng trực tiếp đến chất lượng cung cấp dịch vụ của ngân hàng. Nhận thức được vấn đề này, muốn nâng cao chất lượng hoạt động tín dụng cần thiết phải củng cố, nâng cao trình độ nghiệp vụ chuyên môn của cán bộ tín dụng.

Để nâng cao chất lượng cán bộ tín dụng, SHB Hải Phòng cần thực hiện một số biện pháp sau:

- Tổ chức thi tuyển một cách công bằng, nghiêm túc, khách quan tuyển chọn những người có năng lực, tâm huyết với nghề, ưu tiên người có kinh nghiệm.

- Tiếp tục nâng cao trình độ cán bộ tín dụng, tăng cường công tác đào tạo và đào tạo lại để cán bộ tín dụng có đủ kiến thức chuyên môn cũng như kiến thức về kinh tế thị trường. Khuyến khích các cán bộ đi nghiên cứu, nâng cao trình độ, học tập ở trong và ngoài nước.

- Phối hợp với Trung tâm điều hành, các ngân hàng thương mại khác và các cơ quan thuộc Chính phủ tổ chức các cuộc hội thảo về phương pháp đánh giá tài sản thế chấp vay vốn ngân hàng, các thông số thẩm định kết quả tài chính, kết quả hoạt động của doanh nghiệp, vấn đề thông tin phòng chống rủi ro, tổ chức cuộc thi cán bộ tín dụng giỏi nhằm khuyến khích cán bộ tín dụng học hỏi kinh nghiệm từ các ngân hàng bạn đồng thời cập nhật những thông tin mới từ phía Chính phủ.

- SHB Hải Phòng phải có chế độ thưởng phạt nghiêm minh, gắn lợi ích với hiệu quả hoạt động nhằm nâng cao trách nhiệm cán bộ tín dụng trong việc tìm kiếm khách hàng mới, mở rộng tín dụng cũng như giảm nợ quá hạn, nợ khó đòi...

- Bố trí sắp xếp sử dụng đội ngũ cán bộ tín dụng phải phù hợp với vị trí yêu cầu của từng công việc. Phân rõ trách nhiệm pháp lý của từng vị trí công tác đảm bảo quyền lợi gắn với trách nhiệm.

### **3.4. Một số kiến nghị**

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

**Một là:** Hoàn thiện khung pháp lý cho DNVVN

Chính phủ và các ban ngành cần tiếp tục hoàn thiện hệ thống pháp luật để khuyến khích các doanh nghiệp, doanh nghiệp yêu cầu hoạt động kinh doanh theo đúng pháp luật. Ban hành các chính sách hỗ trợ, bảo vệ DNVVN, chính sách thuế, chính sách thương mại, đất đai...

Nhà nước cần ban hành các đạo luật cơ bản, tạo môi trường pháp lý cần thiết để các DNVVN dễ dàng thực hiện các biện pháp đảm bảo nghĩa vụ trả nợ và các ngân hàng dễ dàng trong việc xử lý tài sản đảm bảo nợ khi có rủi ro xảy ra. Đó là luật sở hữu tài sản và các văn bản dưới luật quy định rõ chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn của các cơ quan quản lý Nhà nước về cấp chứng thư, sở hữu tài sản; ban hành các văn bản dưới luật hướng dẫn việc thực hiện xử lý, phát mại tài sản thế chấp, cầm cố và bảo lãnh. Có như vậy mới góp phần tạo ra sự đảm bảo chắc chắn hơn cho các Ngân hàng thương mại và từ đó mà khuyến khích họ trong việc cho vay vốn đối với các DNVVN.

**Hai là:** Tạo ra một “sân chơi bình đẳng” về tín dụng trung và dài hạn để tất cả người đi vay đều tuân thủ những thể lệ giống nhau.

Những quy định hiện hành và quy tắc điều chỉnh việc tiếp cận vốn tín dụng ngân hàng dài hạn và trung hạn đã có sự phân biệt đối xử với doanh nghiệp vừa và nhỏ trong khi đó ưu tiên cho DNNN.

**Ba là:** Thành lập các Công ty cho thuê tài chính chuyên để phục vụ cho các DNVVN.

Đây sẽ là các nguồn tài trợ vốn trung và dài hạn cho các DNVVN vừa an toàn vừa hợp với khả năng nguồn lực của DNVVN. Mô hình này đã được nhiều nước áp dụng thành công.

**Bốn là:** Xây dựng quỹ bảo lãnh tín dụng cho các DNVVN

Thực trạng chung là DNVVN vốn ít, trình độ công nghệ lạc hậu, trình độ quản lý hạn chế. Nhưng cũng có nhiều doanh nghiệp có khả năng phát triển, có dự án kinh doanh khả thi nhưng do không đủ điều kiện để tiếp cận vốn tín dụng ngân hàng mà phải vay vốn các nguồn phi chính thức với lãi suất cao. Vì vậy, giải quyết vấn đề thiếu vốn là khâu đột phá nhằm khai thác mặt tích cực, hạn chế bất lợi đối với cả các tổ chức tín dụng và doanh nghiệp.

- **Mô hình hoạt động của quỹ bảo lãnh tín dụng:** Trong giai đoạn trước mắt, nước ta cần xây dựng quỹ bảo lãnh tín dụng dưới hình thức tổ chức tài chính Nhà nước với tên gọi “Quỹ bảo lãnh tín dụng cho DNVVN”. Việc xây dựng quỹ bảo lãnh tín dụng phải phù hợp với định hướng chiến lược phát triển kinh tế nói chung và đặc điểm phát triển của DNVVN.

Quỹ ra đời và hoạt động như là một công cụ hỗ trợ của Nhà nước đối với sự phát triển của các DNVVN. Hoạt động của nó phải nằm trong sự phối hợp hỗ trợ của Chính phủ, Phòng Thương mại công nghiệp Việt Nam, Hội đồng Trung ương, liên minh các HTX Việt Nam, Hiệp hội các DNVVN.

Hệ thống Quỹ bảo lãnh tín dụng cho các DNVVN cần được hình thành theo mô hình Quỹ bảo lãnh tín dụng Trung ương và một số chi nhánh phân theo vùng lãnh thổ gắn liền với khu vực tập trung các DNVVN.

Quỹ bảo lãnh tín dụng đối với DNVVN Việt Nam nên là tổ chức trung gian giữa Nhà nước và doanh nghiệp, là một định chế tài chính phi lợi nhuận nằm trong hệ thống ngân hàng và chịu giám sát của NHNN Việt Nam.

- **Đối tượng phục vụ của quỹ bảo lãnh tín dụng:** Đó là các DNVVN hoạt động trong lĩnh vực công nghiệp, thương mại, xây dựng, giao thông vận tải, khai thác... Những doanh nghiệp này có dự án khả thi, có đủ điều kiện để vay vốn các Ngân hàng thương mại nhưng chưa có đủ giá trị tài sản thế chấp, cầm cố hoặc bảo lãnh của người thứ ba theo yêu cầu của các ngân hàng thương mại. Quỹ bảo lãnh tín dụng bảo lãnh cho các doanh nghiệp mới thành lập cũng như các doanh nghiệp đang hoạt động sản xuất kinh doanh. Quỹ sử dụng nguồn vốn của mình để bảo lãnh cho các món vay ngắn hạn, trung và dài hạn.

- **Nguyên tắc và mức bảo lãnh:**

+ Quỹ chỉ cấp bảo lãnh cho DNVVN có dự án khả thi đã được tổ chức tín dụng thẩm định là có hiệu quả nhưng chủ đầu tư không đủ tài sản thế chấp.

+ Việc cấp bảo lãnh thực hiện theo cơ chế cộng đồng trách nhiệm và phân chia rủi ro.

- **Điều kiện được nhận bảo lãnh:** DNVVN thành lập và hoạt động theo pháp luật Việt Nam, có dự án kinh doanh khả thi, tình hình tài chính lành mạnh, không có nợ đọng về thuế, không có nợ quá hạn tại các tổ chức tín dụng và các tổ chức kinh tế khác.

**Nhằm là:** Xây dựng các trung tâm tư vấn hỗ trợ DNVVN

Một trong những hạn chế của DNVVN là đội ngũ quản lý còn yếu kém, doanh nghiệp thiếu thông tin và khả năng tiếp cận thị trường. Vì vậy, việc thành

lập các trung tâm tư vấn hỗ trợ DNVVN là hết sức cần thiết, đóng vai trò quan trọng nhằm trợ giúp DNVVN trong các lĩnh vực sau đây:

- Đào tạo nâng cao trình độ cán bộ quản lý điều hành và tay nghề người lao động: Ngoài việc tổ chức mạng lưới các cơ sở dạy nghề trong phạm vi cả nước, một việc hết sức quan trọng là tổ chức đào tạo kiến thức kinh doanh phù hợp với nền kinh tế thị trường cho đội ngũ quản lý DNVVN. Đối với chủ DNVVN họ có nhiều kinh nghiệm sản xuất, thành đạt trong kinh doanh nhưng chưa có dịp tiếp xúc một cách có hệ thống các kiến thức mới về quản lý tài chính, về pháp luật vì vậy cần tổ chức các lớp đào tạo theo các chủ đề dành cho chủ doanh nghiệp, tổ chức các buổi giao lưu, tọa đàm cho các doanh nhân trẻ.

- Hướng dẫn xây dựng dự án, phương án kinh doanh khả thi.

Việc xây dựng phương án sản xuất kinh doanh đóng vai trò rất quan trọng cho DNVVN, giúp các doanh nghiệp biến một ý tưởng mới thành hoạt động kinh doanh thành công về phương diện tài chính. Nhưng việc tự mình lập phương án sản xuất kinh doanh để đệ trình với các cơ quan hữu quan là một điều hết sức khó khăn mà nhiều DNVVN, nhất là doanh nghiệp ngoài quốc doanh là không thể tự làm được. Vì vậy rất cần phải có hoạt động tư vấn về lĩnh vực này. Có như vậy các ngân hàng mới biết được mục đích sử dụng, khả năng sinh lời của dự án, từ đó mới có thể xem xét thẩm định trước khi đầu tư vốn cho doanh nghiệp.

- Cung cấp thông tin thị trường, khoa học công nghệ, giới thiệu sản phẩm của doanh nghiệp ra nước ngoài

### **3.4.2. Về phía SHB Hải Phòng**

Ban hành, hoàn thiện đồng bộ hoá các văn bản về hoạt động kinh doanh tín dụng của các chi nhánh trong hệ thống, tạo điều kiện thuận lợi cho các chi nhánh mở rộng và nâng cao chất lượng hoạt động tín dụng đối với khách hàng cũng như đối với DNVVN. Có những chính sách hỗ trợ tài chính và xử lý nợ đọng, nợ khó



đòi của các DNVVN. Xây dựng chính sách tín dụng phù hợp với từng loại hình doanh nghiệp Việt Nam. Tăng cường vai trò tư vấn đối với doanh nghiệp.

Thu hút các dự án, chương trình của quốc tế, trong nước, hỗ trợ cho SHB Hải Phòng trong việc đào tạo cán bộ quản lý, nâng cao trình độ quản lý điều hành hoạt động ngân hàng theo tiêu chuẩn quốc tế. Đào tạo nâng cao trình độ nghiệp vụ, thẩm định, đánh giá dự án, phân tích và đánh giá rủi ro cho cán bộ tín dụng, quán triệt tư tưởng coi doanh nghiệp đến vay vốn là sự nhờ cậy để từ đó ban phát, bố thí cho doanh nghiệp. Việc tuyển chọn cán bộ cần được tiêu chuẩn hoá và theo xu hướng trẻ hoá. Cần bố trí công việc cho cán bộ theo đúng chuyên môn đào tạo và sở trường, trang bị công nghệ ngân hàng hiện đại nâng cao tính cạnh tranh.

Thành lập riêng một quỹ cho vay DNVVN và phân bổ cho các chi nhánh để các doanh nghiệp này dễ dàng tiếp cận được các nguồn vốn tín dụng.

### **3.4.3. Kiến nghị đối với các DNVVN**

Bên cạnh những giải pháp, cơ chế hỗ trợ từ phía ngân hàng cho doanh nghiệp một cách tích cực thì điều quan trọng, chủ yếu là những nỗ lực từ bản thân doanh nghiệp. Một thực tế hết sức bất cập đó là doanh nghiệp thì thiếu vốn trong khi đó ngân hàng đang thừa vốn không cho vay được, không phải là ngân hàng không muốn cho các doanh nghiệp vay mà ngân hàng ngại doanh nghiệp không có khả năng trả nợ. Vì thế để khai thông rào cản gây ách tắc quan hệ tín dụng giữa ngân hàng với doanh nghiệp thì các ngân hàng phải chú ý giải quyết các vấn đề sau:

***Thứ nhất:*** DNVVN phải có giải pháp tạo vốn tự có

Hiện nay, cơ cấu vốn của nhiều doanh nghiệp chưa hợp lý, tỷ trọng nguồn vốn đi vay từ bên ngoài, từ ngân hàng trong tổng nguồn vốn kinh doanh của các doanh nghiệp, kể cả Nhà nước và ngoài quốc doanh nói chung còn cao. Điều đó dẫn đến: Doanh nghiệp bị quá phụ thuộc vào nguồn vốn ngân hàng, vay được vốn ngân hàng thì hoạt động được, không vay được vốn ngân hàng thì không hoặc khó hoạt

động. Doanh nghiệp có thể huy động, tạo lập nguồn vốn khác nguồn vốn ngân hàng như vốn tự có của chủ doanh nghiệp; vốn cổ phần, vốn liên doanh liên kết; vốn huy động từ nội bộ, vốn tự huy động qua phát hành trái phiếu... Như vậy doanh nghiệp sẽ chủ động trong hoạt động và tự chịu trách nhiệm trước các rủi ro trong hoạt động kinh doanh của mình. Nguồn vốn tự có sẽ là cơ sở bảo lãnh cho doanh nghiệp khi vay nên khả năng tiếp cận vốn tín dụng sẽ dễ dàng hơn.

**Thứ hai:** Các doanh nghiệp phải xây dựng được phương án kinh doanh có hiệu quả, có tính khả thi.

Phương án khả thi là yếu tố quyết định đến việc cho vay vốn của ngân hàng. Vì vậy doanh nghiệp cần phải thực sự đưa được phương án có hiệu quả, có tính thuyết phục. Muốn vậy doanh nghiệp cần nâng cao khả năng lập dự án vì nhiều doanh nghiệp có cơ hội tốt, có ý tưởng nhưng không lập được dự án. Doanh nghiệp cũng cần chủ động nghiên cứu thị trường, môi trường kinh doanh, những rủi ro có thể xảy ra tạo điều kiện cho hoạt động sử dụng vốn vay ngân hàng được an toàn, hiệu quả.

**Thứ ba:** Đổi mới thiết bị công nghệ.

Do hạn chế về quy mô và nguồn tài chính nên đối với DNVVN vấn đề trước mắt chưa phải là công nghệ hiện đại mà phải chọn công nghệ phù hợp, công nghệ đa dụng xuất phát từ nhu cầu thị trường về sản phẩm để lựa chọn công nghệ. Các doanh nghiệp cần có chương trình đổi mới công nghệ để tăng năng suất lao động, tiết kiệm chi phí, nâng cao chất lượng sản phẩm. Bên cạnh việc cải tiến kỹ thuật công nghệ cần phải đào tạo, nâng cao tay nghề của người lao động để theo kịp sự hiện đại của máy móc, nâng cao hiệu quả sử dụng máy, hạn chế hiện tượng lãng phí nguồn lực.

**Thứ tư:** coi trọng phát triển nguồn nhân lực

Như đã đưa ra ở chương I, nguồn nhân lực của DNVVN kể cả lao động và chủ doanh nghiệp phần lớn là chưa được đào tạo một cách cơ bản, họ còn bị hạn

chế về chuyên môn, kỹ thuật và quản lý. Về lâu dài, cần trên cơ sở chiến lược phát triển, cơ cấu ngành nghề mà xây dựng chính sách đào tạo nhân lực.

Bên cạnh đó, một vấn đề rất quan trọng và cấp bách đối với DNVVN là vấn đề hội nhập kinh tế với khu vực và thế giới. Đó sẽ là cơ hội vừa là thách thức đối với các DNVVN. Vì vậy các DNVVN cần tranh thủ sự giúp đỡ của các cơ quan chức năng để nắm bắt thông tin, nâng cao hiểu biết về luật lệ thương mại quốc tế, khai thác thị trường phù hợp. Cuối cùng là doanh nghiệp phải tự đánh giá nâng cao sức cạnh tranh của chính mình, lo cho mình trước khi nhờ sự giúp đỡ của người khác, tránh ỷ lại vào sự bảo hộ của Nhà nước.

## **Kết luận**

DNVVN có vai trò quan trọng và chiếm ưu thế trong nền kinh tế thị trường của Việt Nam hiện nay. Vì thế việc phát triển tín dụng ngân hàng cho các doanh nghiệp này là chiến lược cho các ngân hàng thương mại nói chung và của SHB Hải Phòng nói riêng. Thấy được điều này SHB Hải Phòng đã có nhiều chú ý đến các doanh nghiệp này. Tuy nhiên trong thực tế mối quan hệ của SHB Hải Phòng với các DNVVN còn nhiều bất cập, nhiều khi chưa tìm được tiếng nói chung. Vì thế việc tìm ra các giải pháp tín dụng ngân hàng nhằm nâng cao chất lượng tín dụng đối với các DNVVN tại SHB Hải Phòng là một vấn đề vô cùng cần thiết. Với mong muốn đưa ra một số giải pháp để giải quyết vấn đề nêu trên luận văn đã hoàn thành nội dung cơ bản sau:

- Đưa ra một quan điểm chung về chất lượng tín dụng ngân hàng, phân tích các chỉ tiêu đánh giá chất lượng tín dụng để lấy đó làm tham chiếu phân tích, đánh giá thực trạng chất lượng tín dụng tại SHB Hải Phòng.

- Phân tích thực trạng hoạt động tín dụng và tình hình chất lượng tín dụng tại

SHB Hải Phòng qua ba năm 2009, 2010 và 2011. Thấy được những mặt tích cực cần tiếp tục phát huy đồng thời nhìn nhận một cách khách quan những điểm hạn chế và nguyên nhân của chúng để đưa ra giải pháp khắc phục.

- Nêu lên một số giải pháp và kiến nghị nhằm nâng cao chất lượng tín dụng tại SHB Hải Phòng trong thời gian. Đặc biệt, luận văn đã chỉ ra được sự cần thiết trong việc hoàn thiện hệ thống xếp hạng tín dụng tại SHB Hải Phòng trong khâu thẩm định, nhằm có thể có quyết định chính xác nhất khi cho vay hay không với khách hàng.

Tuy nhiên việc phát triển DNVVN hiệu quả đầu tư tín dụng cho DNVVN là một vấn đề lớn, cần có hệ thống các giải pháp và các điều kiện thực hiện đồng bộ. Do đó trong bản luận văn này, em chỉ mong muốn đóng góp nhỏ trong tổng thể các giải pháp phát triển nhằm nâng cao chất lượng tín dụng đối với các DNVVN. Để giải pháp được thực thi và phát huy tác dụng thì cần có sự nỗ lực từ bản thân các DNVVN, có sự quan tâm phối hợp hỗ trợ của Chính phủ và các NHTM cũng như các cấp, các ngành có liên quan.

Do hiểu biết bản thân và thời gian nghiên cứu có hạn nên bản khoá luận không thể tránh khỏi một số khiếm khuyết, em rất mong nhận được nhiều ý kiến đóng góp của các thầy cô giáo cũng như bạn đọc quan tâm đến đề tài để bản khoá luận của em được hoàn thiện hơn.

