

## **PHẦN MỞ ĐẦU**

Những năm trở lại đây, nền kinh tế Việt Nam phát triển nhanh chóng cùng với đó là Luật Doanh nghiệp chính thức có hiệu lực, số lượng các doanh nghiệp đã tăng lên nhanh chóng nhưng hầu hết trong số đó là DNNVV( tại thời điểm cuối năm 2008, nước ta có khoảng 350000 DNNVV). Đây là những doanh nghiệp năng động, nhạy bén trong các hoạt động đầu tư và kinh doanh trong nền kinh tế thị trường đóng góp một phần không nhỏ vào GDP cả nước và góp phần giải quyết công ăn việc làm cho rất nhiều lao động Việt Nam, song lại có điểm hạn chế là vốn ít, trình độ công nghệ kỹ thuật còn kém, nhân lực còn thiếu và thường xuyên chịu sự cạnh tranh gay gắt của các doanh nghiệp quy mô lớn. Vì thế trong giai đoạn khó khăn hiện nay, các DNNVV có nguy cơ phá sản rất cao nếu không có những chính sách hỗ trợ từ Nhà nước và các ngân hàng...

Với ý nghĩa to lớn của loại hình doanh nghiệp này, sau nhiều nghiên cứu và tìm hiểu, em đã quyết định chọn Quảng Ninh và chi nhánh BIDV tại đây làm cơ sở thực tiễn để viết luận văn tốt nghiệp, chuyên đề: ***“Một số Giải pháp nâng cao hiệu quả công tác tín dụng cho doanh nghiệp nhỏ và vừa tại ngân hàng BIDV Quảng Ninh”***. Quảng Ninh từ lâu là nơi tập trung của ngành công nghiệp khai khoáng với các công ty thuộc Tập đoàn than và khoáng sản Việt Nam – TKV, là những công ty nhà nước quy mô lớn. Bên cạnh đó còn các công ty cũng có quy mô tương đương tập trung vào ngành cơ khí siêu trường siêu trọng , điện , đóng tàu,xi măng...Các công ty này chiếm tỷ trọng lớn trong đóng góp vào GDP của Quảng Ninh. Tuy nhiên cũng không thể không nói tới một số lượng lớn các DNNVV trên địa bàn tỉnh. Vì thế trong những năm gần đây, Quảng Ninh đang chú trọng hơn vào các doanh nghiệp này. Là một ngân hàng lớn, có truyền thống lâu năm trong các quan hệ với doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh, BIDV Quảng Ninh cũng đã và đang có những thay đổi quan trọng trong chính sách khách hàng của mình nhằm khai thác được tiềm năng của phân khúc thị

trường các DNNVV đang ngày một lớn mạnh tại tỉnh nhà. Mặt khác điều này cũng góp phần thay đổi tỷ trọng dư nợ, phân tán rủi ro và quan trọng hơn là thay đổi nhận thức của người dân khi luôn cho rằng BIDV luôn tập trung vào các công ty có quy mô lớn ( chủ yếu là khai thác và chế biến khoáng sản, cơ khí siêu trường siêu trọng , đóng tàu...). Vì thế việc nghiên cứu và đề xuất các giải pháp phù hợp với tình hình thực tế tại đây là một việc hết sức cần thiết...

Được sự giúp đỡ tận tình của ban giám đốc cũng như các cán bộ tại BIDV Quảng Ninh, đặc biệt là sự hướng dẫn nhiệt tình và chu đáo của giảng viên hướng dẫn Th.s Cao Thị Hồng Hạnh, em đã hoàn thành đề tài này. Tuy đã cố gắng trong việc tổng hợp, nghiên cứu, phân tích các số liệu và tài liệu, chính sách liên quan song do nhiều nguyên nhân khách quan và chủ quan bài viết vẫn còn nhiều thiếu sót. Em mong nhận được sự quan tâm và góp ý của các thầy cô và cán bộ BIDV QN.

∞ \* ∞ \* ∞

## CHƯƠNG I

### LÝ LUẬN CHUNG VỀ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

#### I. Khái niệm:

##### 1. Ngân hàng thương mại.

- Ngân hàng thương mại là tổ chức tín dụng vay tiền của người gửi và cho các công ty và cá nhân vay lại. Tiền huy động được của người gửi gọi là tài sản nợ. Tiền cho công ty và cá nhân vay lại cũng như tiền gửi ở các ngân hàng khác và số trái phiếu ngân hàng sở hữu gọi là tài sản có. Phần chênh lệch giữa số tiền huy động được và số tiền đem cho vay, gửi ngân hàng và mua trái phiếu gọi là vốn tự có. Phần tài sản có tính thanh khoản được giữ để đề phòng trường hợp tiền gửi vào ngân hàng bị rút ra đột ngột gọi là tỷ lệ dự trữ của ngân hàng.

- Ngân hàng thương mại là tổ chức kinh doanh chịu sự quản lý của nhà nước, hoạt động dưới các quy chế và nghị định do nhà nước ban hành góp phần điều tiết nền kinh tế vĩ mô và vi mô.

Toàn bộ số vốn của ngân hàng được chia làm hai loại: vốn cấp 1 và vốn cấp 2.

##### + *Vốn cấp 1:*

Còn gọi là vốn nòng cốt, về cơ bản bao gồm vốn điều lệ cộng với lợi nhuận không chia cộng với các quỹ dự trữ được lập trên cơ sở trích lập từ lợi nhuận của tổ chức tín dụng như quỹ dự trữ bổ sung vốn điều lệ, quỹ dự phòng tài chính và quỹ đầu tư phát triển.

##### + *Vốn cấp 2:*

Về cơ bản bao gồm: phần giá trị tăng thêm do định giá lại tài sản của tổ chức tín dụng, nguồn vốn gia tăng hoặc bổ sung từ bên ngoài (bao gồm trái

phiếu chuyển đổi, vốn huy động của các tổ chức, cá nhân, cổ phiếu ưu đãi, một số công cụ nợ thứ cấp nhất định) và dự phòng chung cho rủi ro tín dụng.

## **2. Tín dụng ngân hàng thương mại:**

Tín dụng (credit) xuất phát từ chữ la tinh credo ( tin tưởng tín nhiệm). Trong thực tế cuộc sống thuật ngữ tín dụng được hiểu theo nhiều nghĩa khác nhau; ngay cả trong quan hệ tài chính, tùy theo từng bối cảnh cụ thể mà thuật ngữ tín dụng có một nội dung riêng. Trong quan hệ tài chính, trên cơ sở tiếp cận theo chức năng hoạt động của ngân hàng thì tín dụng được hiểu như sau:” Tín dụng là 1 giao dịch về tài sản ( tiền hoặc hàng hoá) giữa bên cho vay ( ngân hàng và các định chế tài chính) và bên đi vay ( cá nhân, doanh nghiệp và các chủ thể khác), trong đó bên cho vay chuyển giao tài sản cho bên đi vay sử dụng trong một thời gian nhất định theo thoả thuận, bên đi vay có trách nhiệm hoàn trả vô điều kiện vốn gốc và lãi cho bên đi vay khi đến hạn thanh toán”

Qua khái niệm trên ta có thể thấy tín dụng có các đặc trưng sau

✓ Tín dụng là sự cung cấp một lượng giá trị dựa trên cơ sở lòng tin. Ở đây người cho vay tin tưởng người đi vay sử dụng vốn vay có hiệu quả sau một thời gian nhất định và do đó có khả năng trả được nợ.

✓ Tín dụng là sự chuyển nhượng 1 lượng giá trị có thời hạn. Để đảm bảo thu nợ đúng hạn, người cho vay thường xác định rõ thời gian cho vay. Việc xác định thời hạn đó dựa vào quá trình luân chuyển vốn của đối tượng vay và tính chất vốn của người cho vay.

✓ Tín dụng là sự chuyển nhượng tạm thời một lượng giá trị tài sản trên nguyên tắc phải hoàn trả vốn gốc và lãi. Phần vốn vay phải được sử dụng đúng mục đích. Đây là một thuộc tính riêng của tín dụng. Lượng vốn được chuyển nhượng phải hoàn trả đúng hạn cả về thời gian và giá trị bao gồm 2 bộ phận là gốc và lãi. Phần lãi đảm bảo cho phần hoàn trả lớn hơn so với giá trị ban đầu. Phần chênh lệch này là giá cho việc sử dụng vốn tạm thời. Nói cách khác,

nó là giá cả cho sự hy sinh quyền sử dụng vốn hiện tại của người sở hữu, vì thế nó phải đủ hấp dẫn để người sở hữu có thể sẵn sàng hy sinh quyền sử dụng.

+ Trong thực tế tín dụng hoạt động rất phong phú và đa dạng nhưng ở bất cứ dạng nào tín dụng cũng thể hiện 2 mặt cơ bản:

- Người sở hữu 1 số tiền hoặc hàng hóa chuyển giao cho người khác sử dụng trong 1 thời gian nhất định.

- Đến thời hạn do 2 bên thỏa thuận, người sử dụng hoàn lại cho người sở hữu 1 giá trị lớn hơn. Phần tăng thêm được gọi là phần lời hay còn gọi là lãi suất.

+ Tín dụng trong ngân hàng thương mại là việc các ngân hàng thương mại thực hiện các hình thức của tín dụng, bao gồm các hình thức:

- **Cho vay có bảo đảm** (cầm cố các giấy tờ có giá, thế chấp, kỹ quỹ, ký cược...)

- **Cho vay không có bảo đảm** (dựa vào uy tín của người đi vay, vị thế, địa vị của họ trên thị trường, khả năng thanh toán của họ...)

- **Cho vay theo hạn mức.**

Cho vay theo hạn mức tín dụng (HMTD) là hình thức cấp tín dụng của NHTM mà theo đó, KH chỉ việc làm 1 bộ hồ sơ để vay trong 1 kì nhất định với mức tín dụng mà KH và NH đã thỏa thuận. Người vay chỉ lập hồ sơ 1 lần cho nhiều khoản vay, ngân hàng cấp cho khách 1 hạn mức, chỉ giới hạn dư nợ, không giới hạn doanh số.

- **Cho vay từng lần.**

Cho vay từng lần (từng món) là hình thức cấp TD của NHTM mà theo đó làm 1 bộ hồ sơ vay 1 lần nhất định với mức TD NH và KH thỏa thuận. Người vay sẽ phải làm hồ sơ vay vốn cho từng lần vay với lãi suất, thời hạn trả tiền và số tiền vay xác định.

- **Cho vay thấu chi.**

Cho vay thấu chi là việc tổ chức tín dụng chấp thuận bằng văn bản cho khách hàng chi vượt số tiền có trên tài khoản thanh toán của khách hàng. Ngân

hàng cấp cho khách hàng một hạn mức sử dụng tiền trên tài khoản vãng lai tại ngân hàng, với hạn mức thấu chi này, khách hàng có thể dùng tiền trong hạn mức này khi tài khoản khách hàng không có số dư.

**- Chiết khấu các giấy tờ có giá.**

Là việc ngân hàng mua lại các giấy tờ có giá với một tỷ lệ chiết khấu nhất định như: cổ phiếu, trái phiếu, chứng chỉ quỹ...

**- Tín dụng thuê mua tài sản tài chính.**

Là các quan hệ tín dụng nảy sinh giữa các công ty tài chính với những người sản xuất kinh doanh dưới hình thức cho thuê tài sản.

- Đối tượng: đất đai, trang thiết bị, máy móc, tiền...

- Chủ thể: công ty tài chính với các doanh nghiệp và người sản xuất kinh doanh.

*Các hình thức cho thuê*

*a. Cho thuê vận hành*

- Là hình thức của tín dụng thuê - mua mà thời hạn của nó nhỏ hơn so với thời hạn sử dụng của tài sản cố định.

- Trách nhiệm của bên đi thuê: bảo dưỡng, chịu rủi ro, thiệt hại về tài sản đi thuê. Trong thời gian thuê, người đi thuê có thể hủy ngang hợp đồng, khi hết hạn hợp đồng người cho thuê có thể sang nhượng lại hoặc tiếp tục cho thuê khi khách hàng có nhu cầu.

- Chi phí cho thuê rất cao.

*b. Cho thuê tài chính*

- Là hình thức cho thuê trung và dài hạn tài sản, thời hạn cho thuê dài hơn so với thời hạn sử dụng của tài sản cố định.

- Người đi thuê phải chịu trách nhiệm bảo trì, bảo dưỡng, rủi ro về thiệt hại về tài sản đi thuê. Trong thời gian đi thuê, người đi thuê không được phép hủy ngang hợp đồng. Hết thời hạn, bên đi thuê có thể mua lại tài sản hoặc tiếp tục thuê.

- Chi phí thấp hơn so với cho thuê vận hành.

*c. Bán và tái thuê*

- Là hình thức tín dụng thuê - mua mà bên có tài sản sẽ bán lại tài sản đó và chỉ thuê lại trong một thời gian nhất định.

**- Tín dụng ủy thác thu hay nghiệp vụ bao thanh toán.**

Theo Quyết định số 1096/2004/QĐ-NHNN (6/9/2004) của Thống đốc Ngân hàng nhà nước ban hành Quy chế hoạt động bao thanh toán của các tổ chức tín dụng có quy định: bao thanh toán là một hình thức cấp tín dụng của tổ chức tín dụng cho bên bán hàng thông qua việc mua lại các khoản phải thu phát sinh từ việc mua, bán hàng hoá đã được bên bán hàng và bên mua hàng thoả thuận trong hợp đồng mua, bán hàng. Đơn vị bao thanh toán chịu toàn bộ rủi ro khi bên mua hàng không có khả năng hoàn thành nghĩa vụ thanh toán khoản phải thu, và chỉ có quyền đòi lại số tiền đã ứng trước cho bên bán hàng trong trường hợp bên mua hàng từ chối thanh toán khoản phải thu do bên bán hàng giao hàng không đúng như thoả thuận tại hợp đồng mua, bán hàng hoặc vì một lý do khác không liên quan đến khả năng thanh toán của bên bán hàng.

Các tổ chức tín dụng được phép thực hiện hoạt động bao thanh toán trong nước khi có đủ các điều kiện như: tỷ lệ nợ quá hạn trên tổng dư nợ cho vay tại thời điểm cuối 3 tháng gần nhất dưới 5%, không thuộc đối tượng đang bị xem xét xử lý vi phạm hành chính trong lĩnh vực tài chính ngân hàng trong hệ thống.

**- Tín dụng bảo lãnh (chấp nhận trả tiền, đảm bảo trả tiền...)**

Bảo lãnh ngân hàng là nghĩa vụ của ngân hàng sẽ thanh toán cho bên thụ hưởng của hợp đồng khoản đền bù trong phạm vi của số tiền được nêu rõ trong giấy bảo lãnh nếu bên đối tác không thực hiện được trách nhiệm của mình trong hợp đồng. Ngân hàng không bảo lãnh việc bên đối tác có thực hiện nghĩa vụ hợp đồng của mình cho bên thụ hưởng hay không mà chỉ đảm bảo sự thanh toán trong phạm vi số tiền trong giấy bảo lãnh. Bảo lãnh ngân hàng là sự đảm bảo cho bên thụ hưởng trong trường hợp nếu những hoạt động được chỉ rõ trong hợp

đồng không được thực hiện vì bất kỳ lý do nào thì bên thụ hưởng sẽ được quyền hưởng tiền đền bù.

### **3. Tổng quan về doanh nghiệp vừa và nhỏ.**

#### **3.1. Khái niệm các doanh nghiệp vừa và nhỏ:**

Theo Nghị định số 90/2001/ NĐ-CP về trợ giúp phát triển DNNVV có nêu lên định nghĩa về DNNVV:

*“Doanh nghiệp vừa và nhỏ là cơ sở sản xuất, kinh doanh độc lập, đã đăng ký kinh doanh theo pháp luật hiện hành, có vốn đăng ký không quá 10 tỷ đồng hoặc số lao động trung bình hàng năm không quá 300 người”.*

Căn cứ vào tình hình cụ thể của ngành, địa phương, hai tiêu chí về vốn và lao động có thể linh hoạt áp dụng đồng thời, hoặc một trong hai. Tại Việt Nam, DNNVV được quan tâm đến hai vấn đề chính: vốn và lao động. Với tiêu chí này thì Việt Nam số DNNVV chiếm 96,5% tổng số doanh nghiệp trong đó có 80% các DNNN thuộc nhóm DNNVV. Chiếm 50,1% số lao động và 20% tổng số vốn.

Thực tế hiện nay không có khái niệm thống nhất trên thế giới, mỗi nước trên thế giới dựa vào điều kiện cụ thể của từng giai đoạn để xác định. Cụ thể: Mỹ: doanh thu hàng năm dưới 3 triệu USD và có dưới 500 nhân viên. Việt Nam: vốn đăng ký dưới 10 tỷ đồng (khoảng 600 ngàn USD) và lao động thường dưới 300 người.

Theo Nghị định số 90/2001/NĐ-CP thì các DNNVV bao gồm:

- ✓ Các doanh nghiệp được thành lập và hoạt động theo Luật doanh nghiệp, Doanh nghiệp tư nhân, Công ty trách nhiệm hữu hạn, Công ty cổ phần, Công ty hợp danh.
- ✓ Các doanh nghiệp được thành lập và hoạt động theo Luật Doanh nghiệp Nhà nước.
- ✓ Các hợp tác xã thành lập và hoạt động theo Luật Hợp tác xã.



- ✓ Các hộ kinh doanh cá thể đăng ký theo Nghị định 02/200/NĐ-CP ngày 03/02/2000 Chính phủ ban hành.

### **3.2. DNNVV theo cách xác định của BIDV:**

Theo quy định về chính sách tín dụng đối với DNNVV của BIDV, thì các doanh nghiệp như sau được coi là DNNVV :

- Đối với doanh nghiệp đủ điều kiện xếp hạng trên Hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ của BIDV: DNNVV là doanh nghiệp có điểm quy mô theo Hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ của BIDV ở mức quy mô vừa (điểm quy mô từ 12 đến 21 điểm) và quy mô nhỏ (điểm quy mô đạt dưới 12 điểm).
- Đối với doanh nghiệp không đủ điều kiện xếp hạng trên Hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ của BIDV: DNNVV được xác định theo các tiêu chí pháp luật quy định (hiện nay, theo Nghị định 90/2001/NĐ-CP ngày 23/11/2001 của Chính phủ về trợ giúp phát triển DNNVV, thì DNNVV là cơ sở sản xuất, kinh doanh độc lập, đã đăng ký kinh doanh theo pháp luật hiện hành, có vốn đăng ký không quá 10 tỷ đồng hoặc số lao động bình quân hàng năm không quá 300 người).

Với cách xác định này BIDV đã bao quát được toàn bộ các đối tượng khách hàng là DNNVV, vừa đảm bảo công bằng cho khách hàng , vừa tạo thu nhập tối đa cho ngân hàng trong sự an toàn cho phép.

### **3.3. Vai trò của DNVVN đối với nền kinh tế:**

- Là một nhân tố trong nền kinh tế.
- Góp phần vào sự phát triển chung, đóng góp một phần lớn vào GDP của đất nước.
- Là kênh đầu tư hiệu quả của các cá nhân, tổ chức.
- Giúp giải quyết bài toán về thất nghiệp, việc làm của nhà nước.
- Giảm áp lực về lạm phát cho nền kinh tế.

**II. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động tín dụng của NHTM.****1. Khái niệm:**

Hiệu quả là phạm trù có vai trò đặc biệt trong khoa học kinh tế và quản lý kinh tế, bởi lẽ mọi hoạt động kinh tế đều được đánh giá thông qua các chỉ tiêu hiệu quả.

Hiệu quả là một chỉ tiêu phản ánh tính chất lượng và trình độ quản lý sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp được đo bằng tỷ số giữa kết quả thu được và chi phí bỏ ra để có được kết quả đó.

Hiệu quả là tiêu chuẩn đánh giá mọi hoạt động kinh tế.

Ý nghĩa và tác dụng của việc xây dựng, đánh giá hiệu quả và nâng cao hiệu quả trong thực tế về mặt khoa học dẫn xuất từ căn cứ: mọi quá trình kinh tế từ việc sản xuất kinh doanh của các đơn vị kinh tế cơ sở cho đến sự phát triển của từng vùng, từng ngành và toàn bộ nền kinh tế quốc dân đều quan hệ với hai yếu tố cơ bản: chi phí bỏ ra và kết quả thu được.

**2. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động tín dụng của NHTM.**

- *Chỉ tiêu doanh số cho vay trong kỳ:*

Doanh số cho vay trong kỳ là tổng số tiền đã cho khách hàng vay trong kỳ, tính cho ngày, tháng, năm, quý.

Doanh số cho vay phản ánh kết quả về việc phát triển, mở rộng hoạt động cho vay và tốc độ tăng trưởng tín dụng của ngân hàng. Nếu như các nhân tố khác cố định thì doanh số cho vay càng cao phản ánh việc mở rộng hoạt động cho vay của ngân hàng càng tốt, ngược lại doanh số cho vay của ngân hàng mà giảm trong khi cố định các yếu tố khác thì chứng tỏ hoạt động của ngân hàng là không tốt.

- *Chỉ tiêu dư nợ cho vay:*

Phản ánh tổng dư nợ cho vay của ngân hàng tại một thời điểm nhất định, thường là cuối kỳ kinh doanh. Tổng dư nợ cho vay bao gồm tổng dư nợ cho vay ngắn hạn, trung hạn. Tổng dư nợ cho vay cao và tăng trưởng nhìn chung phản ánh một phần hiệu quả hoạt động tín dụng tốt và ngược lại tổng dư nợ tín dụng thấp, ngân hàng không có khả năng mở rộng hoạt động cho vay hay mở rộng thị phần, khả năng tiếp thị của ngân hàng kém.

Tuy nhiên tổng dư nợ cao chưa hẳn đã phản ánh hiệu quả tín dụng của ngân hàng cao vì đôi khi nó là biểu hiện cho sự tăng trưởng nóng của hoạt động tín dụng, vượt quá khả năng về vốn cũng như khả năng kiểm soát rủi ro của ngân hàng, hoặc mức dư nợ cao, hoặc tốc độ tăng trưởng nhanh do mức lãi suất cho vay của ngân hàng thấp hơn so với thị trường dẫn đến tỷ suất lợi nhuận giảm.

- *Tỷ lệ thu nợ (%) = (doanh số thu nợ/doanh số cho vay)\*100*

Chỉ tiêu này đánh giá hiệu quả tín dụng trong việc thu nợ của Ngân hàng. Nó phản ánh trong một thời kỳ nào đó, với doanh số cho vay nhất định thì Ngân hàng sẽ thu về được bao nhiêu đồng vốn. Tỷ lệ này càng cao càng tốt.

- *Vòng quay vốn tín dụng (vòng) = doanh số thu nợ/dư nợ bình quân*

Chỉ tiêu này đo lường tốc độ luân chuyển vốn tín dụng của ngân hàng, thời gian thu hồi nợ của Ngân hàng là nhanh hay chậm. Vòng quay vốn càng nhanh thì được coi là tốt và việc đầu tư càng được an toàn.

- *Tỷ lệ nợ quá hạn*

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

Nợ quá hạn là khoản nợ mà một phần hoặc toàn bộ nợ gốc và/hoặc lãi đã quá hạn. Một cách tiếp cận khác, nợ quá hạn là những khoản tín dụng không

hoàn trả đúng hạn, không được phép và không đủ điều kiện gia hạn nợ. Các khoản nợ quá hạn bao gồm:

- Nợ cần chú ý
- Nợ dưới tiêu chuẩn.
- Nợ nghi ngờ
- Nợ có khả năng mất vốn

Chỉ tiêu này cho biết việc khách hàng không thực hiện được việc trả nợ đúng hạn theo cam kết. Tỷ lệ này cao phản ánh tình hình tín dụng của PGD có chất lượng thấp.

- *Tỷ lệ nợ xấu:*

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

Nợ xấu (hay nợ có vấn đề, nợ không lành mạnh, nợ khó đòi, nợ không thể đòi,...) là khoản mang các đặc trưng sau:

+ Khách hàng đã không thực hiện nghĩa vụ trả nợ với ngân hàng khi các cam kết này đã hết hạn.

+ Tình hình tài chính của khách hàng đang và có chiều hướng xấu dẫn đến có khả năng ngân hàng không thu hồi được cả gốc lẫn lãi.

+ Tài sản đảm bảo (thế chấp, cầm cố, bảo lãnh) được đánh giá là giá trị phát mãi không đủ trang trải nợ gốc và lãi.

+ Thông thường về thời gian là các khoản nợ quá hạn ít nhất là 90 ngày.

Các khoản nợ xấu bao gồm:

- Nợ dưới tiêu chuẩn.
- Nợ nghi ngờ

- Nợ có khả năng mất vốn

Quy định hiện nay của Ngân hàng Nhà nước cho phép dư nợ quá hạn của các Ngân hàng thương mại không được vượt quá 5%, nghĩa là trong 100 đồng vốn ngân hàng bỏ ra cho vay thì nợ quá hạn tối đa chỉ được phép là 5 đồng.

### **3. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động của ngân hàng.**

- *Chỉ tiêu Thu nhập trên tổng dư nợ cho vay:*

$$\text{Thu nhập trên tổng dư nợ cho vay} = \frac{\text{Thu nhập từ lãi cho vay}}{\text{Dư nợ cho vay}} \times 100$$

- *Chỉ tiêu Lợi nhuận sau thuế trên doanh thu:*

$$\text{Lợi nhuận sau thuế trên doanh thu} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng doanh thu}} \times 100$$

- *Chỉ tiêu ROA:*

$$\text{ROA} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng tài sản}} \times 100$$

- *Chỉ tiêu ROE:*

$$\text{ROE} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn CSH}} \times 100$$

### **4. Phương pháp phân tích các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả của ngân hàng.**

#### **4.1. Phương pháp so sánh.**

Đây là phương pháp phân tích được sử dụng rộng rãi phổ biến trong phân tích kinh tế nói chung và phân tích tài chính nói riêng, xác định vị trí và xu

hướng biến động của các chỉ tiêu phân tích.

#### *4.1.1. Tiêu chuẩn so sánh*

Tiêu chuẩn so sánh là chỉ tiêu của một kỳ được lựa chọn làm gốc so sánh. Gốc so sánh được xác định tùy thuộc vào mục đích phân tích. Khi tiến hành so sánh cần có từ hai đại lượng trở lên và các đại lượng phải đảm bảo tính chất so sánh được.

#### *4.1.2. Điều kiện so sánh.*

- So sánh theo thời gian đó là sự thống nhất về nội dung kinh tế, thống nhất về phương pháp tính toán, thống nhất về thời gian và đơn vị đo lường.

- So sánh theo không gian tức là so sánh giữa các số liệu trong ngành nhất định, các chỉ tiêu cần phải được quy đổi về cùng quy mô và điều kiện kinh doanh tương tự nhau.

#### *4.1.3. Kỹ thuật so sánh.*

Để đáp ứng các mục tiêu sử dụng của những chỉ tiêu so sánh, quá trình so sánh giữa các chỉ tiêu được thể hiện dưới 3 kỹ thuật so sánh sau đây

- So sánh số tuyệt đối : là kết quả của phép trừ giữa trị số của kỳ phân tích với kỳ gốc của các chỉ tiêu kinh tế. Kết quả so sánh phản ánh sự biến động về quy mô hoặc khối lượng của các chỉ tiêu phân tích.

- So sánh số tương đối : là kết quả của phép chia giữa trị số của kỳ phân tích so với kỳ gốc của các chỉ tiêu kinh tế. Kết quả so sánh phản ánh kết cấu, mối quan hệ, tốc độ phát triển và mức độ phổ biến của chỉ tiêu nghiên cứu.

- So sánh số bình quân : biểu hiện tính chất đặc trưng chung về mặt số lượng, nhằm phản ánh đặc điểm chung của một đơn vị, một bộ phận hay một tổng thể chung có cùng một tính chất.

Từ đó cho thấy sự biến động về mặt quy mô hoặc khối lượng của chỉ tiêu phân tích, mối quan hệ tỷ lệ, kết cấu của từng chỉ tiêu trong tổng thể hoặc biến động về mặt tốc độ của chỉ tiêu đang xem xét giữa các thời gian khác nhau, biểu

hiện tính phổ biến của chỉ tiêu phân tích.

#### *4.1.4. Hình thức so sánh.*

Quá trình phân tích theo kỹ thuật của phương pháp so sánh có thể được thực hiện theo 2 hình thức sau :

- So sánh theo chiều dọc : là quá trình so sánh, xác định tỷ lệ, quan hệ tương quan giữa các dữ kiện trên báo cáo tài chính của kỳ hiện hành.

- So sánh theo chiều ngang : là quá trình so sánh, xác định tỷ lệ và chiều hướng tăng giảm của các dữ kiện trên báo cáo tài chính của nhiều kỳ khác nhau. ( cần chú ý trong điều kiện có lạm phát, kết quả tính được chỉ có ý nghĩa khi chúng ta đã loại trừ ảnh hưởng của biến động giá )

#### **4.2. Phương pháp phân tích tỷ lệ.**

Nguồn thông tin kinh tế tài chính đã và đang được cải tiến cung cấp đầy đủ hơn, đó là cơ sở hình thành các chỉ tiêu tham chiếu tin cậy cho việc đánh giá tình hình tài chính trong doanh nghiệp. Việc áp dụng công nghệ tin học cho phép tích lũy dữ liệu và đẩy nhanh quá trình tính toán. Phương pháp phân tích này giúp cho việc khai thác, sử dụng các số liệu được hiệu quả hơn thông qua việc phân tích một cách có hệ thống hàng loạt các tỷ lệ theo chuỗi thời gian liên tục hoặc gián đoạn.

Phương pháp phân tích tỷ lệ dựa trên ý nghĩa chuẩn mực các tỷ lệ và đại lượng tài chính trong các quan hệ tài chính. Về nguyên tắc, phương pháp này đòi hỏi phải xác định được các ngưỡng, các định mức để từ đó nhận xét và đánh giá tình hình tài chính ngân hàng trên cơ sở so sánh các chỉ tiêu và tỷ lệ tài chính của ngân hàng với các tỷ lệ tham chiếu.

### **III. Căn cứ của giải pháp.**

#### **1. Vai trò và các nhân tố ảnh hưởng đến công tác tín dụng của NHTM.**

##### **1.1. Vai trò của tín dụng**

Tín dụng có vai trò rất quan trọng trong nền kinh tế của bất cứ quốc gia nào trên thế giới. Có thể điểm ra những vai trò sau đây của tín dụng

- ✓ Tín dụng là công cụ tài trợ vốn hiệu quả.
- ✓ Tín dụng là công cụ của nhà nước điều tiết khối lượng tiền lưu thông trong nền kinh tế.
- ✓ Tín dụng thoả mãn nhu cầu tiết kiệm và mở rộng đầu tư của nền kinh tế.
- ✓ Tín dụng đem lại lợi nhuận chủ yếu cho ngân hàng thương mại.

### **1.2. Các nhân tố ảnh hưởng đến công tác tín dụng của NHTM.**

+ Các nhân tố bên trong:

- Số lượng vốn dùng trong công tác tín dụng của ngân hàng.
- Các chính sách của Ngân hàng nhà nước.
- Mục tiêu, quan điểm của ban lãnh đạo ngân hàng.
- Các yếu tố về nhân sự, cơ cấu tổ chức, công nghệ...trong ngân hàng.

+ Các nhân tố bên ngoài:

- Thị trường.
- Đối thủ cạnh tranh hiện tại và tiềm tàng.
- Các chính sách của nhà nước.
- Tốc độ tăng trưởng kinh tế.

\* Trong nền kinh tế đang phục hồi, một điều tất yếu là không tránh khỏi có những rủi ro luôn tiềm ẩn, vì sức khỏe của nền kinh tế là chưa thật sự ổn định. Do đó, nhà nước luôn có những chính sách điều chỉnh thường xuyên, làm định hướng cho nền kinh tế phát triển. Ở phạm vi khả năng tìm hiểu và phân tích, em xin phép được tập trung vào các yếu tố có tính cố định hơn: Khả năng huy động vốn dùng trong công tác tín dụng của ngân hàng, các yếu tố về nhân sự, cơ cấu tổ chức, công nghệ...trong ngân hàng, thị trường hiện tại, các đối thủ cạnh tranh và coi sự phát triển của nền kinh tế là bền vững.



## **CHƯƠNG II**

### **TỔNG QUAN VỀ NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN QUẢNG NINH – BIDV.**

#### **I. NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN QUẢNG NINH.**

##### **1. 1. Sơ lược quá trình hình thành và phát triển**

###### *1.1.1 Sơ lược về NH BIDV Việt nam.*

- Tên doanh nghiệp : Ngân hàng đầu tư và phát triển Việt Nam
- Tên giao dịch : Ngân hàng đầu tư và phát triển Việt Nam
- Tên tiếng anh : Bank for Investment and Development of Vietnam
- Trụ sở : Tháp A VINCOM, 191 Bà Triệu, Hà Nội
- Được thành lập theo quyết định số 177/TTg ngày 26 tháng 4 năm 1957

của Thủ tướng Chính phủ.

- Giám đốc Chi Nhánh BIDV Quảng Ninh : Trương Văn Sơn.
- Ngành nghề KD: Các nghiệp vụ tài chính, ngân hàng.

###### *1.1.2 Quá trình hình thành và phát triển của NH BIDV Quảng Ninh*

Ngân hàng đầu tư và phát triển Việt Nam, tiền thân là Ngân hàng Kiến thiết Việt Nam thuộc Bộ Tài Chính, được thành lập theo quyết định số 177/TTg ngày 26 tháng 4 năm 1957 của Thủ tướng Chính phủ, quy mô ban đầu gồm 8 chi nhánh, 200 cán bộ.

Ngày 24/06/1981, Ngân hàng Kiến thiết Việt Nam được đổi tên thành Ngân hàng Đầu tư và Xây dựng Việt Nam trực thuộc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam theo quyết định số 259 – CP của hội đồng Chính phủ.

Ngày 14/11/ 1990, Ngân hàng Đầu tư và Xây dựng Việt Nam được đổi tên thành Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam theo quyết định số 401 – CT của Chủ tịch Hội đồng Bộ trưởng. Từ ngày 1/1/1995 là mốc đánh dấu sự chuyển đổi cơ bản của BIDV: được phép kinh doanh đa năng tổng hợp như một

ngân hàng thương mại, phục vụ chủ yếu cho sự phát triển của đất nước. Từ năm 1996 đến nay, là thời kỳ ngân hàng chuyển mình, đổi mới và lớn lên cùng đất nước.

Trải qua hơn 50 năm xây dựng, phát triển BIDV đã đạt được nhiều thành tựu nhiều phần thưởng và phần thưởng cao quý. Mỗi giai đoạn phát triển là một giai đoạn ghi dấu những cố gắng phấn đấu của Ngân hàng:

- *Thời kỳ Ngân hàng Kiến thiết Việt Nam:*

Đóng góp quan trọng trong việc quản lý vốn cấp phát cần thiết cơ bản, hạ thấp giá thành công trình, thực hiện tiết kiệm, tích lũy vốn cho Nhà nước. Nhiều công trình lớn có ý nghĩa đặc biệt với đời sống phát triển của dân cư miền Bắc khi đó đã được xây dựng nên từ những đồng vốn góp từ Ngân hàng Kiến thiết như: Hệ thống đại Thủy Nông Bắc Hưng Hải; góp phần phục hồi và xây dựng các hầm lò mỏ than ở Quảng Ninh, Bắc Thái; nhà máy xi măng Hải Phòng... góp phần xây dựng lại nhà máy nhiệt điện Yên Phụ, Ưông Bí; xây dựng các trường Đại học Bách Khoa, Kinh Tế, Thủy Lợi...

- *Thời kỳ Ngân hàng Đầu tư và Xây dựng Việt Nam:*

Việc ra đời Ngân hàng Đầu tư và Xây dựng Việt Nam có ý nghĩa quan trọng trong việc cải tiến cá phương pháp quản lý và cung ứng vốn đầu tư cơ bản, nâng cao vai trò tín dụng phù hợp với lượng vốn đầu tư xây dựng cơ bản tăng lên và nhu cầu xây dựng phát triển rộng rãi. Trong những năm 1981 – 1990 Ngân hàng đã từng bước vượt qua khó khăn, hoàn thiện các cơ chế nghiệp vụ, tiếp tục khẳng định để đứng vững và phát triển.

- *Thời kỳ Ngân hàng Đầu tư và phát triển Việt Nam:*

+ Mười năm thực hiện đường lối đổi mới (1990 – 2000):

Nhờ triển khai đồng bộ các giải pháp nên kết quả hoạt động trong 10 năm giai đoạn đổi mới của BIDV rất khả quan thể hiện ở các mặt sau: Tự lo vốn để phục vụ đầu tư phát triển; Phục vụ đầu tư phát triển theo con đường công nghiệp hoá - hiện đại hoá; Hoàn thành các nhiệm vụ đặc biệt; Kinh doanh đa năng, tổng

hợp theo chức năng của ngân hàng thương mại; Đổi mới công nghệ ngân hàng để nâng cao sức cạnh tranh...

+ *Giai đoạn đổi mới và hội nhập (từ năm 2000 đến nay):*

Sau những năm thực hiện đường lối đổi mới, Ngân hàng Đầu tư và Phát triển đã đạt được những kết quả quan trọng: Quy mô tăng trưởng và năng lực tài chính được nâng cao; Cơ cấu lại hoạt động theo hướng hợp lý hơn, đầu tư cho công nghệ thông tin hàm lượng công nghệ cao, thoả mãn được nhu cầu của khách hàng; Đầu tư, tạo dựng tiềm lực cơ sở vật chất và mở rộng kênh phân phối sản phẩm...

Sau 50 năm xây dựng và trưởng thành là 50 năm BIDV không ngừng phấn đấu vươn lên. Ghi nhận những đóng góp của BIDV qua các thời kỳ, Đảng và Nhà nước Việt Nam đã tặng BIDV nhiều danh hiệu và phần thưởng cao quý: Huân chương Lao động hạng Nhất, hạng Nhì, hạng Ba; Huân chương Độc lập hạng Nhất, hạng Ba; Danh hiệu Anh hùng lao động thời kỳ đổi mới; Huân chương Hồ Chí Minh... với hành trang truyền thống BIDV sẵn sàng bước vào thế kỷ mới thế kỷ của công nghệ và tri thức để trở thành một Tập đoàn Tài chính Ngân hàng có uy tín trong nước, khu vực và thế giới.

Và theo quyết định 888 của Ngân hàng Nhà nước trước đây, BIDV đã thành lập chi nhánh tại Quảng Ninh với tên gọi đầy đủ là Ngân hàng Đầu tư và phát triển Việt Nam, chi nhánh Quảng Ninh (đây là tên hiện tại của chi nhánh). Là một trong những chi nhánh được thành lập từ ngày đầu khai sinh ra BIDV, chi nhánh Quảng Ninh – quản lý toàn bộ khu vực thành phố Hạ Long và khu vực Cẩm Phả - đã đóng góp một phần to lớn vào sự phát triển chung của toàn ngân hàng. Đây là chi nhánh cấp I, trực thuộc BIDV, hoạt động theo luật các tổ chức tín dụng và điều lệ của BIDV nhưng có quyền tự chủ trong kinh doanh và con dấu riêng...

Nằm trên địa bàn trọng điểm trong khu vực kinh tế Đông Bắc Bộ và tam

giác kinh tế Hà Nội – Hải Phòng – Quảng Ninh, chi nhánh phải đối mặt với nhiều cơ hội và thách thức. Cơ hội đến từ tốc độ phát triển kinh tế trên 10% của Quảng Ninh, cùng với đó là sự tăng lên về số lượng các doanh nghiệp và số lượng cũng như thu nhập của dân cư. Tuy nhiên đây cũng là địa bàn hoạt động của hầu hết các ngân hàng khác như Agribank , Vietcombank, ACB , Sacombank, Techcombank, Saigonbank, SHB... Điều này tạo ra một sự cạnh tranh khốc liệt đối với BIDV Quảng Ninh. Nhưng với sự điều hành nhạy bén, sáng suốt của ban lãnh đạo, mà đứng đầu là giám đốc Trương Văn Sơn , tập thể cán bộ nhân viên chi nhánh luôn hoàn thành xuất sắc các chỉ tiêu được giao đóng góp vào sự phát triển không chỉ của BIDV mà còn cho cả tỉnh Quảng Ninh. Sau một thời gian dài hoạt động, BIDV QN ngày càng hoạt động có hiệu quả đồng thời khẳng định được thương hiệu của mình trên địa bàn tỉnh Quảng Ninh. Trong năm 2010 này, BIDV QN đã được BIDV chấp nhận về nguyên tắc để chuyển thành chi nhánh hạng đặc biệt với nhiều ưu thế hơn so với chi nhánh cấp I.

## **1.2. Chức năng, nhiệm vụ, sản phẩm sản xuất kinh doanh của NH BIDV Quảng Ninh**

### 1.2.1 Chức năng của NH BIDV Quảng Ninh:

#### *1.2.1.1 Chức năng trung gian tài chính*

Đây là chức năng quan trọng nhất của NHTM BIDV Quảng Ninh. NH nhận tiền gửi và cho vay chính là đã thực hiện việc chuyển tiền tiết kiệm thành tiền đầu tư.

Những chủ thể dư thừa vốn cũng có thể trực tiếp đầu tư bằng cách mua các công cụ tài chính sơ cấp như: cổ phiếu, trái phiếu của doanh nghiệp hoặc chính phủ thông qua thị trường tài chính. Nhưng thị trường tài chính trực tiếp đôi khi không đem lại hiệu quả cao nhất cho người đầu tư vì: khó tìm kiếm thông tin, chi phí tìm kiếm thông tin lớn, chất lượng thông tin không cao, chi phí giao dịch lớn và phải có sự trùng khớp về nhu cầu giữa người thừa vốn và người thiếu vốn về số lượng, thời hạn... chính vì thế NHTM BIDV Quảng Ninh với tư

cách là một trung gian tài chính đứng ra nhận tiền gửi tiết kiệm và cung cấp vốn cho nền kinh tế với số lượng và thời hạn phong phú và đa dạng đáp ứng mọi nhu cầu về vốn của khách hàng có đủ điều kiện vay vốn. Với mạng lưới giao dịch rộng khắp, các dịch vụ đa dạng, cung cấp thông tin nhiều chiều, hoạt động ngày càng phong phú chuyên môn hoá vào từng lĩnh vực NHTM đã thực sự giải quyết được những hạn chế của thị trường tài chính trực tiếp, góp phần nâng cao hiệu quả luân chuyển vốn trong nền kinh tế thị trường.

#### *1.2.1.2 Chức năng tạo tiền*

Chức năng tạo tiền là chức năng cực kỳ quan trọng của NHTM BIDV Quảng Ninh. Chức năng này được thể hiện trong quá trình NH cấp tín dụng cho nền kinh tế và hoạt động đầu tư của NH, trong mối quan hệ với NHTƯ đặc biệt trong quá trình thực hiện chính sách tiền tệ mà mục tiêu của chính sách tiền tệ là ổn định giá trị đồng tiền. Từ một lượng tiền cơ sở do NHTƯ phát hành qua hệ thống NHTM BIDV Quảng Ninh sẽ được tăng lên gấp bội khi NHTM BIDV Quảng Ninh cấp tín dụng cho nền kinh tế. Khối lượng tiền qua hệ thống ngân hàng được tính theo công thức :

$$D=m.MB$$

D: khối lượng tiền qua hệ thống ngân hàng

MB: khối lượng tiền cơ sở

$M=1/rd$ : hệ số nhân tiền

rd : tỷ lệ dự trữ bắt buộc

NHTƯ có thể điều tiết khối lượng tiền cung ứng bằng cách thay đổi lượng tiền tỷ lệ dự trữ bắt buộc để tăng hoặc giảm khả năng tạo tiền của NHTM BIDV Quảng Ninh từ đó ảnh hưởng đến khả năng cấp tín dụng cho nền kinh tế do đó đạt được hiệu quả mà mục tiêu chính sách tiền tệ đặt ra .

#### *1.2.1.3 Chức năng cung cấp và quản lý các phương tiện thanh toán*

Thông qua chức năng làm trung gian tài chính NHTM BIDV Quảng Ninh làm tăng lượng tiền trong lưu thông và cung cấp cho những người đầu tư những chứng khoán có tính lỏng cao hơn và có rủi ro thấp hơn do đó sẽ an toàn hơn khi nhà đầu tư nắm giữ những chứng khoán sơ cấp do doanh nghiệp, công ty phát hành.

NHTM BIDV Quảng Ninh còn cung cấp một danh mục phương tiện thanh toán rất đa dạng và phong phú : séc chuyên tiền, séc chuyên khoản, thẻ tín dụng... sự xuất hiện của các phương tiện thanh toán này tạo điều kiện cho các doanh nghiệp dễ dàng giao dịch thương mại, mua bán hàng hoá an toàn nhanh chóng, chi phí thấp.

#### *1.2.1.4 NHTM BIDV Quảng Ninh cung cấp các dịch vụ tài chính*

Ngoài các dịch vụ truyền thống là huy động và cho vay, NHTM BIDV Quảng Ninh còn cung cấp một danh mục dịch vụ khá đa dạng và phong phú: dịch vụ thanh toán, dịch vụ môi giới, bảo lãnh tư vấn bảo hiểm...

Cùng với sự phát triển của khoa học kỹ thuật, các loại dịch vụ ngân hàng cũng phát triển và mang lại nhiều tiện ích cho khách hàng. chưa bao giờ các dịch vụ tài chính ngân hàng lại phát triển như bây giờ, tỷ trọng thu nhập từ thu phí dịch vụ ở các ngân hàng hiện đại có thể chiếm tới 40-50% tổng thu nhập của ngân hàng. Đồng thời việc phát triển các dịch vụ này cũng làm tăng hiệu quả sử dụng vốn, tăng chu chuyển vốn trong nền kinh tế, làm giảm lượng tiền mặt trong lưu thông do đó tiết kiệm được chi phí in ấn kiểm đếm tiền.

#### 1.2.2 Nhiệm vụ của NH BIDV Quảng Ninh:

##### *1.2.2.1 Làm nơi cung cấp vốn cho nền kinh tế*

Trong nền kinh tế thị trường các doanh nghiệp cá nhân, tổ chức kinh tế muốn sản xuất, kinh doanh thì cần phải có vốn để đầu tư mua sắm tư liệu sản xuất, phương tiện để sản xuất kinh doanh mà nhu cầu về vốn của doanh nghiệp, cá nhân... luôn luôn lớn hơn vốn tự có do đó cần phải tìm đến những nguồn vốn từ bên ngoài. Mặt khác lại có một lượng vốn nhàn rỗi do quá trình tiết kiệm, tích lũy của cá nhân, doanh nghiệp, tổ chức khác... NHTM BIDV Quảng Ninh là chủ thể đứng ra huy động các nguồn vốn tạm thời nhàn rỗi đó và sử dụng nguồn vốn huy động được cấp vốn cho nền kinh tế thông qua hoạt động tín dụng. Nhờ có hoạt động ngân hàng và đặc biệt là hoạt động tín dụng các doanh nghiệp có điều kiện mở rộng sản xuất, cải tiến máy móc công nghệ, tăng năng suất lao động, nâng cao hiệu quả kinh tế, thúc đẩy nền kinh tế phát triển.

#### *1.2.2.2 Làm cầu nối doanh nghiệp và thị trường.*

Trong điều kiện nền kinh tế thị trường, hoạt động của các doanh nghiệp chịu sự tác động mạnh mẽ của các quy luật kinh tế như: quy luật giá trị, quy luật cung cầu, quy luật cạnh tranh và sản xuất phải trên cơ sở đáp ứng nhu cầu thị trường, thoả mãn nhu cầu thị trường về mọi phương diện không chỉ: giá cả, khối lượng, chất lượng mà còn đòi hỏi thoả mãn trên phương diện thời gian, địa điểm. Để có thể đáp ứng tốt nhất nhu cầu của thị trường doanh nghiệp không những cần nâng cao chất lượng lao động, củng cố và hoàn thiện cơ cấu kinh tế, chế độ hạch toán kinh tế mà còn phải không ngừng cải tiến máy móc thiết bị, đưa công nghệ mới vào sản xuất, tìm tòi và sử dụng nguyên vật liệu mới, mở rộng quy mô sản xuất một cách thích hợp. Những hoạt động này đòi hỏi phải có một lượng vốn đầu tư lớn, nhiều khi vượt quá khả năng của doanh nghiệp. Do đó để giải quyết khó khăn này doanh nghiệp đến ngân hàng để xin vay vốn để thoả mãn nhu cầu đầu tư của mình. Thông qua hoạt động cấp tín dụng cho doanh nghiệp ngân hàng là cầu nối doanh nghiệp với thị trường. Nguồn vốn tín dụng của ngân hàng cung cấp cho doanh nghiệp đóng vai trò rất quan trọng trong việc

nâng cao chất lượng về mọi mặt của quá trình sản xuất kinh doanh, đáp ứng nhu cầu của thị trường và từ đó tạo cho doanh nghiệp chỗ đứng vững chắc trong cạnh tranh .

#### *1.2.2.3 Làm công cụ để nhà nước điều tiết vĩ mô nền kinh tế.*

Cũng như hệ thống NHTM, NHTM BIDV Quảng Ninh hoạt động có hiệu quả sẽ thực sự là công cụ để nhà nước điều tiết vĩ mô nền kinh tế.

Thông qua hoạt động thanh toán giữa các ngân hàng trong hệ thống, NHTM BIDV Quảng Ninh đã góp phần mở rộng khối lượng tiền cung ứng cho lưu thông. Thông qua việc cấp tín dụng cho nền kinh tế NH đã thực hiện việc dẫn dắt các nguồn tiền, tập hợp và phân phối vốn trên thị trường, điều khiển chúng một cách hiệu quả và thực thi vai trò điều tiết gián tiếp vĩ mô. Cùng với các cơ quan khác, Ngân hàng luôn được sử dụng như một công cụ quan trọng để nhà nước điều chỉnh sự phát triển của nền kinh tế.

#### *1.2.2.4 Làm cầu nối nền tài chính quốc gia và nền tài chính quốc tế.*

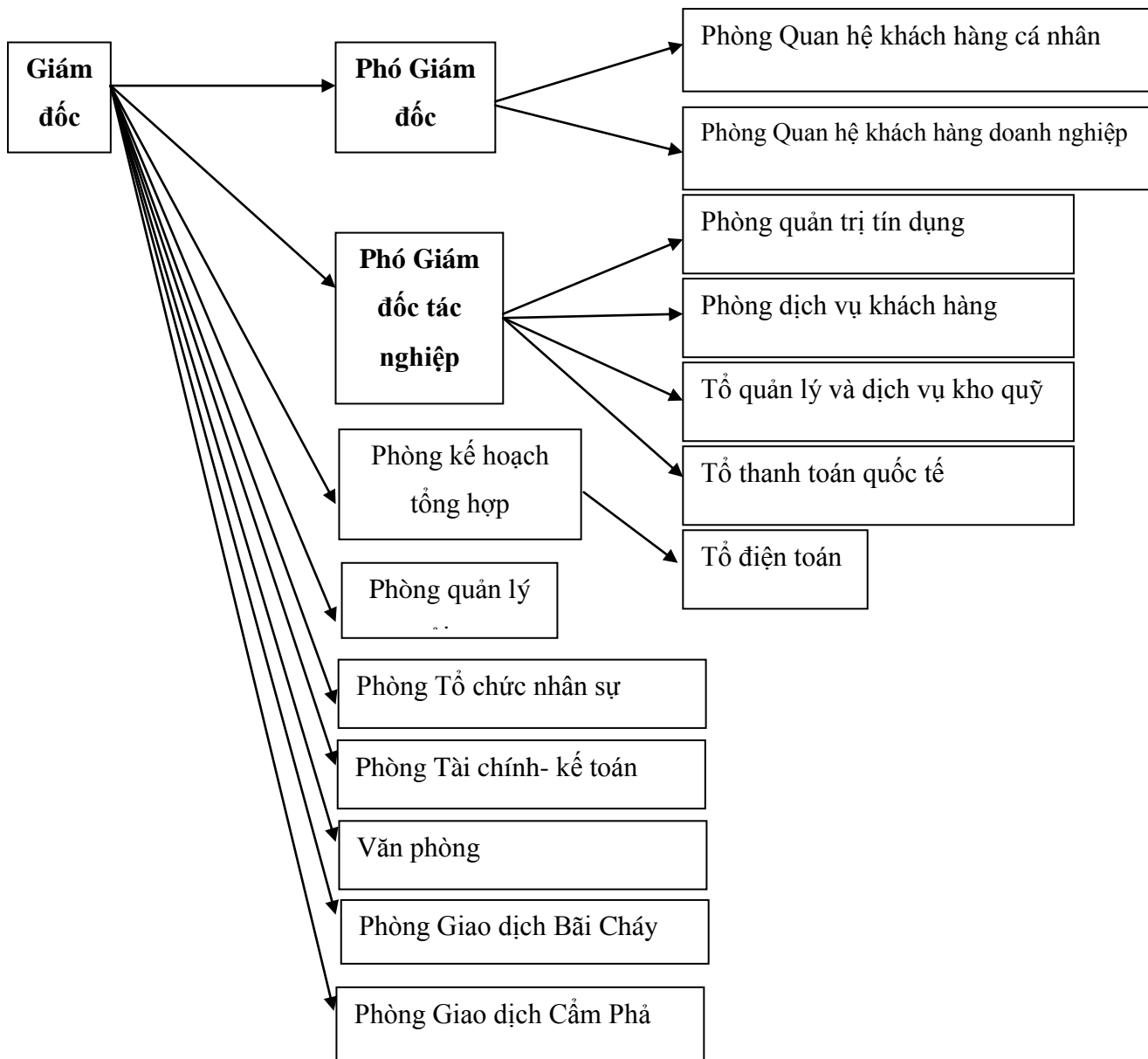
Trong nền kinh tế thị trường ,khi các mối quan hệ hàng hoá, tiền tệ ngày càng được mở rộng thì nhu cầu giao lưu kinh tế - xã hội giữa các quốc gia trên thế giới ngày càng trở nên cần thiết và cấp bách. Việc phát triển kinh tế ở các quốc gia luôn gắn liền với sự phát triển của nền kinh tế thế giới và là một bộ phận cấu thành nên sự phát triển đó.Vì vậy nền tài chính của mỗi quốc gia cũng phải hoà nhập với nền tài chính quốc tế và NHTM BIDV Quảng Ninh với các hoạt động của mình đã đóng góp vai trò vô cùng quan trọng trong sự hoà nhập này. Với các nghiệp vụ như thanh toán, nghiệp vụ hối đoái và các nghiệp vụ khác NH tạo điều kiện thúc đẩy hoạt động ngoại thương phát triển. Thông qua hoạt động thanh toán, kinh doanh ngoại hối quan hệ tín dụng với các NHTM nước ngoài NHTM BIDV Quảng Ninh đã thực hiện vai trò điều tiết nền tài chính trong nước phù hợp với sự vận động của nền tài chính quốc tế.



1.3. Cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý của NH BIDV Quảng Ninh

1.3.1. Cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý của NH BIDV Quảng Ninh

Sơ đồ 2.1: Cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý của NH BIDV Quảng Ninh



(nguồn: phòng kế hoạch tổng hợp)

**Bảng 2.1: Tình hình nhân sự tín dụng của BIDV QN 2008-2009.**

Phân công lao động	Năm 2008		Năm 2009		Chênh lệch	
	Số lượng(người)	Tỷ lệ	Số lượng(người)	Tỷ lệ	Số lượng(người)	Tỷ lệ
1. Theo giới tính						
- Nam	15	62.50%	18	62.07%	3	20.00%
- Nữ	9	37.50%	11	37.93%	2	22.22%
2.Theo trình độ học vấn						
-Trên ĐH+ĐH	21	87.50%	25	86.21%	4	19.05%
- Cao đẳng	3	12.50%	4	13.79%	1	33.33%
3.Theo độ tuổi						
- 23-40	24	100%	29	100%	5	20.83%
4.Tổng số lao động	24		29		5	

(Nguồn: Phòng tổ chức nhân sự)

### 1.3.2. Cơ cấu tổ chức của NH BIDV Quảng Ninh.

#### \* Giám đốc NH BIDV Quảng Ninh

Giám đốc NH BIDV Quảng Ninh chịu trách nhiệm trước Hội đồng quản trị, Tổng giám đốc NH BIDV, thay mặt TGD phụ trách toàn bộ hoạt động của Chi nhánh NH BIDV Quảng Ninh. Đảm bảo cho NH hoạt động an toàn và hiệu quả. Đáp ứng đầy đủ, kịp thời cho nhu cầu kinh doanh tiền tệ của thị trường. Có thể thay mặt tổng giám đốc NH điều hành toàn bộ NH khi được uỷ quyền.

*\* Phó giám đốc NH BIDV Quảng Ninh*

Quản lý phòng Quan hệ khách hàng cá nhân và phòng Quan hệ khách hàng doanh nghiệp. Giám sát hoạt động của phòng Quan hệ khách hàng và có thể thay mặt giám đốc NH điều hành NH khi được ủy quyền lại.

*\* Phó giám đốc tác nghiệp*

Quản lý Phòng quản trị tín dụng, Phòng dịch vụ khách hàng, Tổ quản lý và dịch vụ kho quỹ, và Tổ thanh toán quốc tế. Giám sát hoạt động của các phòng trên và có thể thay mặt giám đốc NH điều hành NH khi được ủy quyền lại.

*\* Phòng tổ chức Nhân sự*

- Tham mưu cho Giám đốc NH về việc bố trí, sắp xếp lực lượng cán bộ, nghiệp vụ các cấp trong NH.

- Bố trí nhân viên cho phù hợp với kế hoạch.

- Ban hành các nội quy, quy chế của NH.

- Lập kế hoạch tiền lương, tuyển chọn, đào tạo CBCNV khi có nhu cầu.

- Lập và quản lý hồ sơ cá nhân CBCNV của NH.

- Nghiên cứu cơ cấu quản lý hợp lý, xây dựng cơ chế trả lương cho CBCNV cho phù hợp.

- Quản lý lao động, giải quyết các chế độ cho CBCNV của NH.

*\* Phòng kế hoạch tổng hợp*

- Lập kế hoạch kinh doanh cho từng tháng, quý, năm.

- Xây dựng định mức vật tư cho các phòng ban trực thuộc.

- Xây dựng các dự án đầu tư cho việc kinh doanh và mở rộng các dịch vụ NH.

- Hợp đồng mua các loại vật tư, nguyên liệu.

*\* Phòng tài chính kế toán*

- Tổ chức quản lý, sử dụng nguồn vốn huy động có hiệu quả.

- Xây dựng kế hoạch tài chính NH.

- Thanh toán, hạch toán kịp thời, đầy đủ, đúng hạn các khoản thu chi .

- Tổng hợp các số liệu liên quan đến tài chính của NH.

- Theo dõi việc ký và thực hiện các hợp đồng kinh tế.
- Phân tích hoạt động kinh doanh của NH.
- Lập báo cáo tài chính của NH tháng, quý, năm.

*\* Phòng quản lý rủi ro*

- Phân tích các hồ sơ khách hàng tín dụng, dự báo các rủi ro.
- Giám sát, phân tích các rủi ro tín dụng.

*\* Phòng giao dịch Bãi Cháy*

- Chịu sự quản lý của NH BIDV Quảng Ninh, thực hiện các giao dịch và các nghiệp vụ ngân hàng trong phạm vi thẩm quyền.

*\* Phòng giao dịch Cẩm phả*

- Chịu sự quản lý của NH BIDV Quảng Ninh, thực hiện các giao dịch và các nghiệp vụ ngân hàng trong phạm vi thẩm quyền.

*\* Văn phòng*

- Phụ trách về công tác quản lý các đồ dùng, thiết bị văn phòng và in ấn, chuyển tài liệu.

*\* Phòng quan hệ khách hàng cá nhân*

- Tiếp xúc và thu thập thông tin và lập các hồ sơ về khách hàng tín dụng là cá nhân, phân tích và bổ sung các thông tin cần thiết của cá nhân. Chịu trách nhiệm trước các thông tin khi chuyển giao cho bộ phận Quản trị tín dụng.

*\* Phòng quan hệ khách hàng doanh nghiệp*

- Tiếp xúc và thu thập thông tin và lập các hồ sơ về khách hàng tín dụng là doanh nghiệp, phân tích và bổ sung các thông tin cần thiết của doanh nghiệp. Chịu trách nhiệm trước các thông tin khi chuyển giao cho bộ phận Quản trị tín dụng.

*\* Phòng quản trị tín dụng*

- Nhận các thông tin từ phòng Quan hệ khách hàng, hỗ trợ về việc xử lý thông tin và ra các quyết định tín dụng trong thẩm quyền, điều chuyển các tài sản bảo đảm cho bộ phận kho quỹ.

*\* Phòng dịch vụ khách hàng*

- Giao dịch với các khách hàng về hoạt động gửi tiền và một số các dịch vụ khác liên quan như chuyển tiền, mua bán bảo hiểm của ngân hàng.

*\* Tổ quản lý và dịch vụ kho quỹ*

- Tiếp nhận và quản lý các tài sản của ngân hàng, các tài sản bảo đảm, cầm cố, ký quỹ, ký cược...

*\* Tổ thanh toán quốc tế*

- Tiếp nhận, phân tích và quản lý các hồ sơ liên quan đến các giao dịch quốc tế.

*\* Tổ điện toán*

- Phụ trách về việc hoạt động của cả hệ thống điện tử của ngân hàng.

### **1.3.3. Nhận xét**

*\* Ưu điểm*

Ngân hàng áp dụng phương pháp tổ chức theo mô hình quản lý trực tuyến .

- Phân quyền chỉ huy kịp thời và sát thực tế .

- Giám đốc ngân hàng có thể chỉ đạo trực tiếp đến các phòng ban vì vậy hiệu quả công việc đạt kết quả cao, nhanh và kịp thời.

- Thông tin về các Nghị Định, Thông Tư, quy định và thông tin thị trường được cung cấp nhanh, kịp thời.

- Việc bố trí kinh doanh hợp lý, phù hợp với khả năng của từng người vì vậy hiệu quả công việc đạt kết quả cao, đồng thời giảm được chi phí trong hoạt động.

*\* Nhược điểm*

- Thông tin giữa các phòng ban ít, có thể làm chậm tiến độ công việc.

- Người lãnh đạo đòi hỏi trình độ cao, phải tổ chức nhiều cuộc họp căng thẳng với nhiều ý kiến khác nhau mà không ra được những quyết định hiệu quả mong muốn.

### **1.4. Hoạt động kinh doanh của NH.**

+ Năm 2009 mặc dù gặp nhiều khó khăn do ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng tài chính và suy thoái kinh tế, song nhờ sự chỉ đạo linh hoạt, kịp thời của BLĐ và sự nỗ lực cố gắng của toàn thể CBCNV Chi nhánh, Chi nhánh đã hoàn thành

các chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh năm được giao; Quy mô hoạt động không ngừng gia tăng: Tổng tài sản: ↑ 70.1%

Điều này chứng tỏ, NH BIDV nói chung và Chi nhánh NH BIDV Quảng Ninh nói riêng đã hoạt động rất hiệu quả. Dù đứng dưới tác động của cuộc khủng hoảng kinh tế nhưng NH BIDV Quảng Ninh đã biết chú trọng vào đầu tư và phát triển. Tạo niềm tin cho một tương lai phát triển lâu dài và bền vững.

## **1.5. Những thuận lợi và khó khăn của NH BIDV Quảng Ninh**

### *1.5.1. Thuận lợi*

- Luôn được sự quan tâm và động viên kịp thời của ban lãnh đạo NH.
- Đội ngũ lãnh đạo có thâm niên giúp đưa ra các chiến lược phù hợp với tình hình mới.

- Đời sống nhân viên luôn được quan tâm và cải thiện tạo tâm lý yên tâm làm việc, cống hiến hết mình cho NH.

- NH được đặt tại Thành phố Hạ Long - một trong những điểm du lịch nổi tiếng của Việt Nam. Hàng năm có số lượng lớn khách du lịch đổ về Hạ Long thăm quan, giải trí. Đây cũng là điều kiện thuận lợi giúp Bia Hạ Long nhanh chóng được biết đến.

- Hiện nay Việt Nam đã gia nhập WTO tạo cho NH nhiều cơ hội cũng như thách thức mới. Tạo điều kiện học hỏi và giao lưu về công nghệ, phương pháp tổ chức quản lý của các nước phát triển. Đồng thời cũng giúp cho NH hoạt động các dịch vụ quốc tế được dễ dàng hơn.

### *1.5.2 Khó khăn*

- Nước ta đang trên thị trường hội nhập với khu vực và thế giới nên sức ép cạnh tranh trong ngành ngày càng tăng. Nhiều ngân hàng mới được thành lập, đặc biệt là sức ép về lãi suất của các NH cổ phần.

- Yêu cầu của người tiêu dùng ngày càng tăng cao cả về chất lượng và hình thức, vì vậy công ty phải không ngừng nghiên cứu nâng cao chất lượng

cũng như hình ảnh của các điểm giao dịch của mình để phù hợp với nhu cầu khách hàng.

## **2. Các hoạt động của NH BIDV Quảng Ninh**

### **2.1. Hoạt động kinh doanh**

\* Các sản phẩm kinh doanh

#### ***Huy động vốn***

- Nhận tiền gửi không kỳ hạn và có kỳ hạn bằng VNĐ và ngoại tệ của các tổ chức kinh tế và dân cư.
- Nhận tiền gửi tiết kiệm với nhiều hình thức phong phú và hấp dẫn: Tiết kiệm không kỳ hạn và có kỳ hạn bằng VNĐ và ngoại tệ, Tiết kiệm dự thưởng, Tiết kiệm tích lũy...
- Phát hành kỳ phiếu, trái phiếu...

#### ***Cho vay, đầu tư***

- Cho vay ngắn hạn bằng VNĐ và ngoại tệ
- Cho vay trung, dài hạn bằng VNĐ và ngoại tệ
- Tái trợ xuất, nhập khẩu; chiết khấu bộ chứng từ hàng xuất.
- Đồng tài trợ và cho vay hợp vốn đối với những dự án lớn, thời gian hoàn vốn dài
- Thấu chi, cho vay tín dụng
- Hùn vốn liên doanh, liên kết với các tổ chức tín dụng và các định chế tài chính trong nước và quốc tế
- Đầu tư trên thị trường vốn, thị trường tiền tệ trong nước và quốc tế

#### ***Bảo lãnh***

- Bảo lãnh (trong nước và quốc tế): Bảo lãnh dự thầu; Bảo lãnh thực hiện hợp đồng; Bảo lãnh thanh toán

#### ***Thanh toán và Tài trợ thương mại***

- Phát hành, thanh toán thư tín dụng nhập khẩu; thông báo, xác nhận, thanh toán thư tín dụng nhập khẩu.

- Nhờ thu xuất, nhập khẩu (Collection); Nhờ thu hồi phiếu trả ngay (D/P) và nhờ thu chấp nhận hồi phiếu (D/A).
- Chuyển tiền trong nước và quốc tế
- Chuyển tiền nhanh Western Union
- Thanh toán uỷ nhiệm thu, uỷ nhiệm chi, séc.
- Chi trả lương cho doanh nghiệp qua tài khoản, qua ATM
- Chi trả Kiều hối

***Ngân quỹ***

- Mua, bán ngoại tệ (Spot, Forward, Swap)
- Mua, bán các chứng từ có giá (trái phiếu chính phủ, tín phiếu kho bạc, thương phiếu)
- Thu, chi hộ tiền mặt VNĐ và ngoại tệ...
- Cho thuê kết sắt; cất giữ bảo quản vàng, bạc, đồ quý, giấy tờ có giá, bằng phát minh sáng chế

***Thẻ và ngân hàng điện tử***

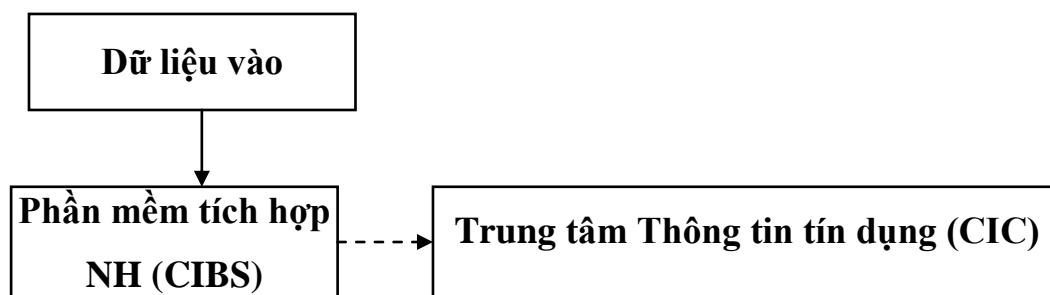
- Phát hành và thanh toán thẻ tín dụng nội địa, thẻ tín dụng quốc tế (VISA, MASTER CARD)
- Dịch vụ thẻ ATM, thẻ tiền mặt (Cash card).
- Internet Banking, Phone Banking, SMS Banking

***Hoạt động khác***

- Khai thác bảo hiểm nhân thọ, phi nhân thọ
- Tư vấn đầu tư và tài chính
- Cho thuê tài chính
- Môi giới, tự doanh, bảo lãnh phát hành, quản lý danh mục đầu tư, tư vấn, lưu ký chứng khoán
- Tiếp nhận, quản lý và khai thác các tài sản xiết nợ qua Công ty Quản lý nợ và khai thác tài sản

\* Công nghệ Ngân hàng BIDV



**Sơ đồ 2.2: Sơ đồ dây chuyền công nghệ của ngân hàng BIDV***(Nguồn: Phòng kế hoạch tổng hợp)**Thuyết minh dây chuyền công nghệ NH BIDV*

+ Dữ liệu đầu vào:

- Là các nguồn dữ liệu được chấp nhận lưu trữ vào phần mềm tích hợp quản lý NH “CIBS” của ngân hàng BIDV. Bao gồm, các giao dịch tiền gửi, chuyển tiền, thông tin khách hàng, các thông tin trong công tác tín dụng....

+ Phần mềm tích hợp CIBS:

- Phần mềm tích hợp CIBS là hệ thống phần mềm quản lý NH được NH BIDV sử dụng để quản lý các nghiệp vụ hoạt động của ngân hàng.

+ Trung tâm Thông tin tín dụng (CIC)

- Trung tâm Thông tin tín dụng (CIC) là tổ chức sự nghiệp Nhà nước thuộc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, có chức năng thu nhận, lưu trữ, phân tích, xử lý, dự báo thông tin tín dụng phục vụ cho yêu cầu quản lý nhà nước của Ngân hàng Nhà nước; thực hiện các dịch vụ thông tin ngân hàng theo quy định của Ngân hàng Nhà nước và của pháp luật.

- Sản phẩm và dịch vụ của CIC là một kênh thông tin tin cậy, đóng góp tích cực trong công tác quản lý của NHNN cũng như bảo đảm hoạt động kinh doanh tín dụng an toàn, hiệu quả, góp phần vào việc ổn định hệ thống ngân hàng. Kết quả hoạt động của CIC được Ban Lãnh đạo NHNN, các đơn vị NHNN, các chi nhánh NHNN tỉnh, thành phố và các tổ chức tín dụng đánh giá cao. Đặc biệt với những kết quả đó, Báo cáo đánh giá môi trường kinh doanh của Ngân hàng Thế giới (WB) tiếp tục đánh giá hoạt động thông tin tín dụng Việt Nam có bước

cải thiện, chỉ số về thông tin tín dụng được duy trì, góp phần nâng cao chỉ số tiếp cận tín dụng của Việt Nam năm 2008 lên 5 bậc (xếp hạng 43/181).

- Thu thập thông tin: Kho dữ liệu của CIC hiện nay đã thu thập được thông tin từ 100% các TCTD hoạt động theo Luật các TCTD, một số tổ chức khác có hoạt động ngân hàng như Quỹ đầu tư và phát triển đô thị TPHCM, Bình Dương, Đà Nẵng, Quỹ bảo vệ môi trường...với tổng dư nợ được cập nhật đạt trên 95% tổng dư nợ nền kinh tế.

\* Kết quả kinh doanh

**Bảng 2.2: Bảng cân đối kế toán của BIDVQN**

Đơn vị tính: Triệu đồng.

<b>Chỉ tiêu</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>+/-</b>	<b>%</b>
<b>Tài sản</b>				
1. Tiền mặt vàng bạc đá quý	1,329	8,272	6,943	522.42
2. Tiền gửi tại NHNN	1,456	0.343	-1,455	-99.98
3. Tín phiếu chính phủ và GTCG ngắn hạn khác đủ ĐK tái chiết khấu với NHNN	145,233	185,679	40,446	27.85
4. Tiền Vàng gửi tại TCTD khác và cho vay các TCTD	102,867	1,991	-100,875	-98.06
* Tiền, vàng gửi tại các TCTD	101,849	1,972	-99,877	-98.06
* Cho vay các TCTD khác				
* Dự phòng rủi ro	1,018	19	-998	-98.06
5. Chứng khoán kinh doanh	144,203	202,225	58,022	40.24
* Chứng khoán kinh doanh khác	142,634	196,728	54,094	37.93
* Dự phòng giảm giá CK kinh doanh	1,569	5,497	3,928	250.35
6. Các công cụ tài chính phái sinh và các tài sản phái sinh khác				

**Chuyên đề luận văn****Trường ĐHDL HP**

7. Cho vay khách hàng	786,359	2,123,902	1,337,543	170.09
* Cho vay khách hàng	778,573	2,102,874	1,324,300	170.09
Cho vay ngắn hạn	150,871	436,442	285,571	189.28
Cho vay trung, dài hạn	387,330	1,051,437	664,106	171.46
Chiết khấu và cầm cố GTCG	240,372	614,995	374,623	155.85
* Dự phòng rủi ro	7,785	21,028	13,243	170.09
8. Chứng khoán đầu tư	47,430	66,775	19,344	40.79
* CK sẵn sàng để bán	20,932	31,628	10,696	51.10
* CK giữ đến ngày đáo hạn	12,726	16,783	4,057	31.88
* Dự phòng giảm giá Ck đầu tư	13,772	18,364	4,591	33.34
9. Góp vốn phải đầu tư dài hạn	40,538	53,692	13,153	32.45
10. Tài sản cố định	5,082	12,828	7,746	152.4
* TSCĐHH	1,084	5,135	4,051	373.76
- Nguyên giá TSCĐ	3,549	11,956	8,407	236.88
- Hao mòn TSCĐ	2,464	6,820	4,355	176.68
* TSCĐVH	3,998	7,693	3,695	92.42
- Nguyên giá TSCĐ	7,522	13,316	5,794	77.03
- Hao mòn TSCĐ	3,524	5,623	2,099	59.56
* Tài sản khác	0.13	0.59	0.46	353.85
11. Tài sản có khác	639,329	541,660	-97,669	-15.28
* Các khoản phải thu	0.38	0.49	0.10	27.30
* Các khoản lãi và phí phải thu	4,890	17,461	12,571	257.08
* Tài sản thuế TNDN hoãn lại				
* Tài sản có khác	1,395	1,646	251	17.99
* Gửi nội bộ	621,372	498,235	-123,136	-19.82
* Các khoản dự phòng rủi ro khác	11,672	24,317	12,645	108.34

**Chuyên đề luận văn**

**Trường ĐHDL HP**

<b>Tổng cộng tài sản</b>	<b>1,771,059</b>	<b>3,012,632</b>	<b>1,241,572</b>	<b>70.10</b>
Nguồn vốn				
1. Tiền gửi của KBNN và các TCTD khác	505,434	452,033	-53,401	-10.57
* Tiền gửi của KBNN				
* Tiền gửi các TCTD khác	505,434	452,033	-53,401	-10.57
2. Vay NHNN, TCTD khác	15,546	88,523	72,977	
3. Tiền gửi của khách hàng	814,332	1,185,748	371,416	45.61
* Tiền gửi của các TCKT và dân cư	740,302	1,077,953	337,651	45.61
- Tiền gửi KKH	142,685	275,308	132,623	92.95
- Tiền gửi CKH	597,617	802,645	205,028	34.31
* Tiền gửi tiết kiệm	74,030	107,795	33,765	45.61
- TK KKH	14,268	27,530	13,262	92.95
- TK CKH	59,761	80,264	20,502	34.31
4. Các công cụ tài chính phái sinh và các khoản nợ tài chính khác	14,258	21,963	7,705	54.04
5. Vốn tài trợ, uỷ thác đầu tư	391,518	1,050,551	659,032	168.33
6. Tài sản nợ khác	21,684	141,960	120,275	554.66
* Các khoản phải trả	2,861	9,430	6,568	229.52
* Các khoản lãi và phí phải trả	18,823	132,530	113,707	604.09
* Thuế TNDN hoãn lại phải trả				
* Tài sản nợ khác				
7. Vốn và các quỹ	11,147	71,853	60,706	544.59
<b>Tổng cộng nguồn vốn</b>	<b>1,771,059</b>	<b>3,012,632</b>	<b>1,241,572</b>	<b>70.10</b>

(Nguồn: Phòng Tài chính - Kế toán)

Qua một năm nỗ lực cố gắng của toàn đội ngũ nhân viên BIDV QN, dưới sự lãnh đạo tài tình và khéo léo của ban lãnh đạo ngân hàng. BIDV đã cho thấy sự sáng suốt của ban lãnh đạo khi đối mặt với khủng hoảng. Không quá chú

trọng vào việc chạy đua lãi suất với các ngân hàng cổ phần trong giai đoạn này, BIDV QN hướng đến những mục tiêu phát triển bền vững thông qua việc tìm các biện pháp tăng vốn điều lệ để đầu tư vào tài sản, xây dựng cơ sở vật chất cơ bản, hướng tới việc phục vụ làm hài lòng khách hàng bằng sự chuyên nghiệp, tạo sự thoải mái đối với tất cả các khách hàng đến ngân hàng. Tăng độ tin cậy của khách hàng vào ngân hàng. Thể hiện:

- Tổng nguồn vốn của ngân hàng tăng thêm 1,241.572 tỷ đồng (tăng 70.1% so với năm 2008) chủ yếu là do huy động vốn từ nguồn vốn tài trợ và ủy thác đầu tư tăng 659,032.58 triệu đồng (↑ 168.33%), vốn và các quỹ cung tăng lên đáng kể 60,706 triệu đồng (↑ 544.59%). Cũng vì huy động lượng vốn lớn nên khoản mục tài sản nợ khác cũng tăng lên 120,275.3 triệu đồng (↑ 554.66%), khoản mục này tăng chủ yếu là do các khoản lãi và phí phải trả đã tăng lên tới 113,707 triệu đồng (↑ 604.09%).

- Từ lượng vốn tăng lên này, BIDV QN đã có thể đầu tư tập trung vào tài sản đang tăng giá trị và có độ an toàn tốt hơn như tiền mặt, vàng bạc đá quý tăng 6,943 triệu đồng (tăng 522.42%). Tăng đầu tư vào tài sản cố định như xây dựng thêm cơ sở vật chất, mở thêm một phòng giao dịch trực thuộc BIDV QN tại Bãi Cháy. Điều này đã làm cho nguyên giá TSCĐ HH tăng 8,407 triệu đồng (tăng lên 236.88%), các tài sản khác tăng 0.46 triệu đồng (tăng 353.85%). Đồng thời vẫn tạo được niềm tin cho khách hàng khi hỗ trợ cho khách hàng vay để đầu tư trong giai đoạn kinh tế đang dần phục hồi với lượng vốn giải ngân nhiều hơn tăng 1,337,543.42 triệu đồng (tăng 170.9%). Tuy nhiên, cũng vì nền kinh tế đang dần phục hồi nhưng chưa vững chắc nên BIDV QN cũng đã phải chú trọng vào việc trích lập dự phòng nhiều hơn: Dự phòng giảm giá chứng khoán kinh doanh tăng 3,928 triệu đồng (tăng 250.35%), dự phòng rủi ro ↑ 13,243 triệu đồng (tăng 170.9%), các khoản dự phòng rủi ro khác tăng 12,645 triệu đồng (↑ 108.34%).

**Bảng 2.3: Bảng báo cáo kết quả kinh doanh của BIDVQN.**

Đơn vị tính: Triệu đồng.

Các chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	+/-	%
<b>Thu từ lãi</b>				
Thu lãi cho vay	99,394	160,062	60,667	61.04
Thu lãi tiền gửi	1,984	2,784	800	40.34
Thu lãi góp vốn mua cổ phần	55,285	86,497	31,212	56.46
Thu lãi khác về hoạt động tín dụng	1,382	2,740	1,358	98.30
<b>Tổng thu tiền lãi và các khoản thu nhập có tính chất lãi</b>	<b>158,046</b>	<b>252,085</b>	<b>94,038</b>	<b>59.50</b>
<b>Chi trả lãi</b>				
Chi trả lãi tiền gửi	13,869	45,911	32,041	231.03
Chi trả lãi tiền đi vay	485	194	-290	-59.94
Chi trả lãi phát hành giấy tờ có giá		1,300	1,300	100
<b>Tổng chi trả lãi</b>	<b>14,354</b>	<b>46,105</b>	<b>31,751</b>	<b>221.19</b>
<b>Thu nhập từ lãi( thu nhập lãi ròng)</b>	<b>143,692</b>	<b>205,980</b>	<b>62,287</b>	<b>43.35</b>
<b>Thu ngoài lãi</b>				
Thu từ nghiệp vụ bảo lãnh	22,149	11,893	-10,255	-46.30
Thu phí dịch vụ thanh toán	8,628	9,154	526	6.10
Thu phí dịch vụ ngân quỹ	7,007	6,088	-919	-13.12
Thu từ tham gia thị trường tiền tệ	285	1,107	822	288.33
Lãi từ kinh doanh ngoại hối	26,685	36,271	9,585	35.92
Thu từ nghiệp vụ ủy thác và đại lý	5,546	15,926	10,380	187.16
Thu từ các dịch vụ khác	479	2,634	2,154	449.69

**Chuyên đề luận văn**

**Trường ĐHDL HP**

Các khoản thu nhập bất thường	1,959	7,270	5,310	271.01
<b>Tổng thu ngoài lãi</b>	<b>72,741</b>	<b>90,345</b>	<b>17,604</b>	<b>24.20</b>
<b>Chi phí ngoài lãi</b>				
Chi khác về hoạt động huy động vốn	580	618	37	6.45
Chi về dịch vụ thanh toán và ngân quỹ	8,943	7,394	-1,548	-17.31
Lỗ từ kinh doanh ngoại hối				
Chi về hoạt động khác	2,007	500	-1,507	-75.09
Chi nộp thuế	5,607	6,223	615	10.98
Chi nộp các khoản phí, lệ phí	2,549	2,362	-187	-7.35
Chi cho nhân viên	2,791	6,949	4,158	148.99
Chi hoạt động quản lý và công cụ	1,869	2,883	1,013	54.23
Chi khấu hao cơ bản TSCĐ	2,464	5,537	3,072	124.63
Chi khác về tài sản	7,296	16,390	9,094	124.63
Chi dự phòng	1,086	3,053	1,967	181.13
Chi nộp phí bảo hiểm, bảo toàn tiền gửi của khách hàng, chi bồi thường BHTG	257	353	96	37.40
Chi phí bất thường khác	5,049	1,422	-3,626	-71.82
<b>Tổng chi phí ngoài lãi</b>	<b>40,503</b>	<b>53,688</b>	<b>13,184</b>	<b>32.55</b>
<b>THU NHẬP NGOÀI LÃI</b>	<b>32,237</b>	<b>36,657</b>	<b>4,419</b>	<b>13.71</b>
<b>THU NHẬP TRƯỚC THUẾ</b>	<b>175,930</b>	<b>242,637</b>	<b>66,707</b>	<b>37.92</b>
<b>THU NHẬP SAU THUẾ</b>	<b>128,947</b>	<b>181,977</b>	<b>53,030</b>	<b>41.1</b>

(Nguồn: Phòng Tài chính - Kế toán)

Nhìn vào bảng Báo cáo kết quả kinh doanh của BIDV QN ta thấy Khoản mục thu nhập trước thuế của BIDV QN trong năm 2009 đã tăng hơn so với năm 2008 là 37.92% (tăng 66,707.34 triệu đồng), khoản thu nhập trước thuế này tăng chủ yếu do:

- khoản mục Thu lãi cho vay tăng 61.04% (+ 60,667.61triệu đồng )
- khoản mục Thu từ nghiệp vụ ủy thác và đại lý tăng 187.16% (+10,380.28 triệu đồng )
- khoản mục Thu lãi góp vốn mua cổ phần tăng 56.46% (+ 31,212.31 triệu đồng )
- khoản mục Chi phí bất thường khác giảm 71.82% ( -3,626.94 triệu đồng )

Năm	2008	2009
+ Chỉ tiêu Thu nhập trên tổng dư nợ cho vay	12.64%	7.54%
- DNVVN	3.4%	3.7%
- Doanh nghiệp khác	10.1%	8.2%
+Chỉ tiêu Lợi nhuận sau thuế trên doanh thu	55.87%	53.14%
+Chỉ tiêu ROA	7.3%	6.0%
+Chỉ tiêu ROE	14.5%	13.2%

Thông qua tìm hiểu, em được biết năm 2009 do thu hút được nhiều vốn đầu tư và vốn huy động tăng lên, BIDV QN đã có thể giải ngân được lượng vốn nhiều hơn và thu được lãi suất cho vay trong năm 2009 cao hơn. Đồng thời BIDV QN cũng đã chú trọng hơn trong việc phát triển các dịch vụ khác như: Nghiệp vụ ủy thác và đại lý, góp vốn mua cổ phần, nghiệp vụ bảo hiểm, thanh toán...những điều này đã giúp cho các khoản thu trong năm 2009 của BIDV QN tăng so với năm 2008. Mặt khác, bằng cách giảm được khoản mục chi phí bất thường một cách đáng kể cũng góp phần giúp cho BIDV QN có được kết quả như trên. Tuy nhiên, trong tình hình hiện nay, khi các ngân hàng cổ phần thành lập ngày càng nhiều dẫn đến cuộc chạy đua lãi suất ngày càng khó khăn, BIDV cần phải chú trọng thêm việc phát triển các dịch vụ khác để thu hút khách hàng và giảm thiểu rủi ro từ việc cạnh tranh lãi suất, dẫn đến có thể trong thời gian sắp tới, lượng thu hút tiền gửi sẽ giảm do lãi suất tiền gửi của các ngân hàng cổ phần đang cố gắng tăng kịch trần, khả năng khách hàng vay bị thu hút bởi lãi suất vay thấp cũng là một yếu tố mà BIDV QN cần phải quan tâm.

Do đó, để có thể tăng trưởng mà vẫn đảm bảo mức độ an toàn phù hợp thì



ngoài việc phát triển các dịch vụ liên quan như bảo hiểm BIC, hỗ trợ thanh toán doanh nghiệp... BIDV cần chú ý hơn đến sự thay đổi của thị trường để luôn có những biện pháp thay đổi kịp thời. Sự xuất hiện mới của DNNVV tại Quảng Ninh với số lượng lớn chính là thị trường tốt nhất để BIDV QN có thể khai thác từ các sản phẩm và dịch vụ của mình một cách tốt nhất. Đặc biệt, nếu biết dựa trên nền tảng cơ sở vật chất mới với các gói sản phẩm đa dạng BIDV QN hoàn toàn có thể thu hút được lượng khách hàng này.

## **II. Thực trạng tín dụng của NH BIDVQN.**

### **1. Thực trạng tín dụng:**

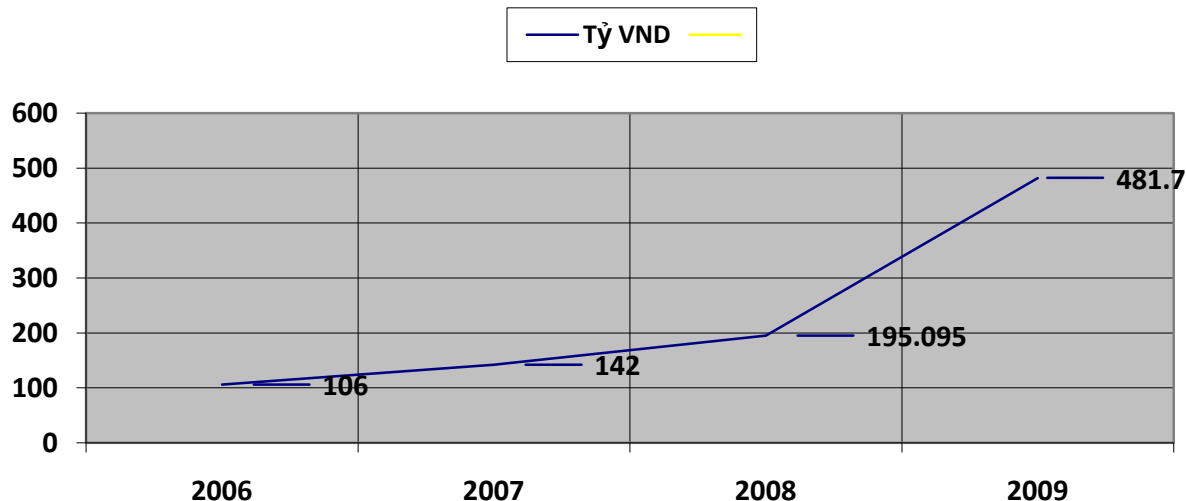
Năm	2008	2009
+ Chỉ tiêu doanh số cho vay trong kỳ trung bình	3,145,437.28	8,495,610.96
- DNVVN	780,380	1,926,848.96
- Doanh nghiệp khác	2,365,057.28	6,568,762.00
+Chỉ tiêu dư nợ cho vay:	786,359.32	2,123,902.74
- DNVVN	195,095	481,712.24
- Doanh nghiệp khác	591,264.32	1,642,190.50
+Chỉ tiêu tỷ lệ thu nợ:	95.5%	96.1%
- DNVVN	96%	97.2%
- Doanh nghiệp khác	95.5%	96.1%

Nhìn chung, các tỷ lệ đều phản ánh mức độ tăng trưởng ổn định trong hoạt động tín dụng của ngân hàng. Các chỉ tiêu về doanh số cho vay, chỉ tiêu dư nợ cho vay của DNNVV và doanh nghiệp khác đều tăng đáng kể. Tuy nhiên, bằng cách phân loại và quản lý nợ, BIDV QN đã tăng khả năng thu nợ cho vay, tránh được tình trạng bị động trong việc thu hồi các khoản nợ, làm giảm các khoản nợ quá hạn ngân hàng.

**2. Thực trạng tín dụng cho doanh nghiệp vừa và nhỏ:**

Năm	2008	2009
+ Chỉ tiêu Vòng quay vốn tín dụng	3.10	3.34
- DNVVN	3.5	3.7
- Doanh nghiệp khác	3.10	3.34
+Chỉ tiêu Tỷ lệ nợ quá hạn	4.5%	3.9%
- DNVVN	1.1%	0.97%
- Doanh nghiệp khác	4.3%	3.2%
+Chỉ tiêu Tỷ lệ nợ xấu	2.10%	1.80%
- DNVVN	0.52%	0.41%
- Doanh nghiệp khác	2%	1.5%

Với những thay đổi lớn trong chính sách của BIDV, cùng với đó là áp lực cạnh tranh với nhiều ngân hàng khác trên cùng khu vực, BIDV QN đã có những thành công to lớn trong hoạt động tín dụng đối với phân khúc DNNVV. Điều này có thể thấy được thông qua kết quả xuất phát từ thực tế hoạt động sau đây:



**Biểu đồ 2.2 – Dự nợ đối với DNNVV tại BIDV Quảng Ninh( tỷ VND)**

*(Nguồn: Phòng kế hoạch tổng hợp)*

Biểu đồ trên cho thấy dư nợ đối với DNNVV tại BIDV QN đã tăng mạnh trong các năm. Điều này có được là chi nhánh đã áp dụng tốt các chính sách mà BIDV đưa ra cũng như phối hợp với các sở ban ngành địa phương trong các hoạt động tín dụng của mình. Đi đôi với việc dư nợ đối với các DNNVV tăng

lên là doanh thu từ mảng khách hàng này . Điều này tạo sự hài hòa trong hợp tác giữa ngân hàng và doanh nghiệp , đúng với tiêu chí của BIDV “ Chia sẻ cơ hội , hợp tác thành công”.

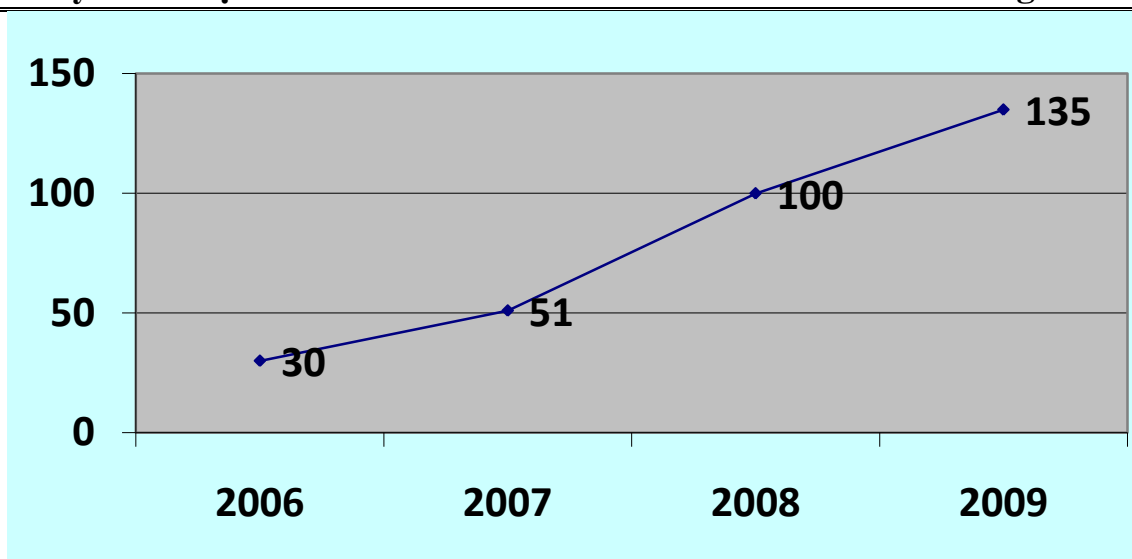
**Bảng 2. 4 – Đánh giá hiệu quả tín dụng đối với DNNVV của BIDV Quảng Ninh.**  
 Đ.vị : triệu VND

Tổng thu nhập	2008	2009	+/-	%
<b>+ Thu nhập ròng từ lãi</b>	143,692.22	205,980.15	62,287.93	43.348
- DNNVV	35,650.04	46,716.30	11,066.26	31.041
- Doanh nghiệp khác	108,042.18	159,263.85	51,221.67	47.409
<b>+ Thu nhập ròng từ dịch vụ</b>	32,237.80	36,657.21	4,419.41	13.709
- DNNVV	7,998.20	8,313.86	315.66	3.9466
- Doanh nghiệp khác	24,239.60	28,343.35	4,103.75	16.93

(Nguồn: Phòng kế hoạch tổng hợp)

Ta có thể thấy rằng thu nhập ròng từ lãi năm 2009 tăng so với năm 2008 là 62,287.93 triệu đồng (tương đương 43.348%) và thu nhập ròng từ dịch vụ của BIDV QN tăng ( năm 2009 tăng thêm 4,419.41triệu VND tương đương 13.709%, . Điều này chứng tỏ chính sách hoạt động đúng đắn của BIDV QN đặc biệt là trong năm 2009, một năm đầy biến động của cả nền kinh tế nói chung cũng như thị trường tài chính nói riêng.

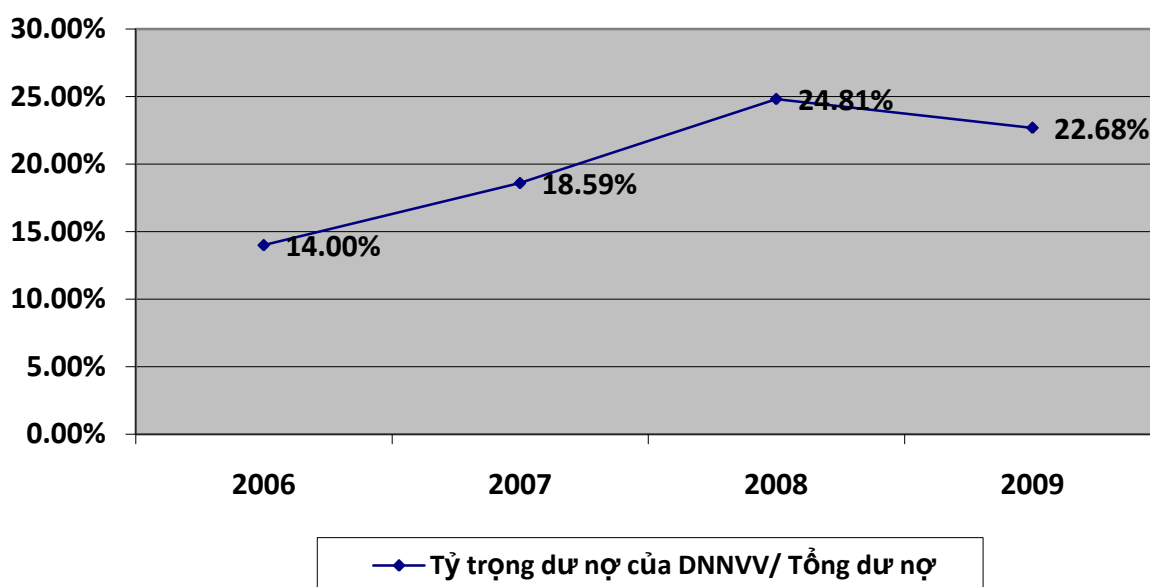
Để có được những kết quả như thế này ,ban lãnh đạo BIDV QN đã có những chỉ đạo, điều hành liên tục bám sát thực tiễn nhằm đảm bảo hiệu quả tối ưu trong phát triển phân khúc khách hàng là DNNVV. Từ khi chưa có mô hình tổ chức mới cho đến khi BIDV tiến hành tổ chức theo chuẩn TA2 , chi nhánh Quảng Ninh đã luôn có một ban phụ trách vấn đề quan hệ với khách hàng là doanh nghiệp. Đặc biệt từ khi có các chính sách và công văn của Chính phủ, của hội sở chính BIDV thì bên cạnh việc duy trì các mối quan hệ đã có chi nhánh đã tăng cường phát triển các mối quan hệ mới, đặc biệt là với các DNNVV. Ta có thể thấy điều này thông qua thống kê về số lượng khách hàng là DNNVV:



**Biểu đồ 2.3 – Số lượng khách hàng là DNNVV tại BIDV QN**

*(Nguồn: Phòng kế hoạch tổng hợp)*

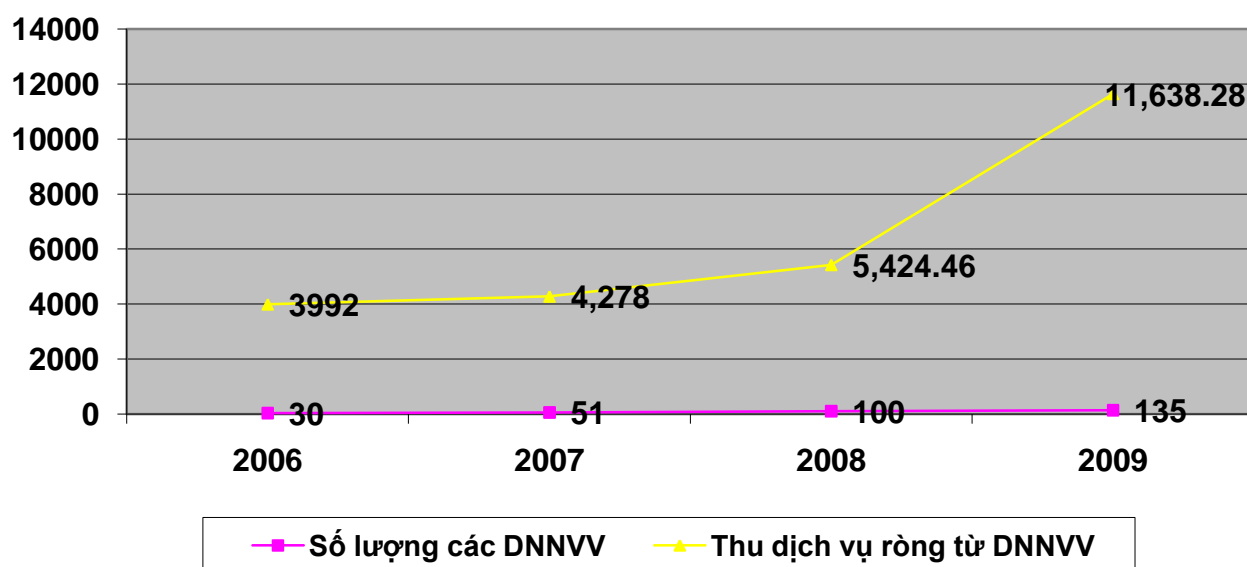
Như vậy số DNNVV là khách hàng của BIDV QN đã tăng lên nhanh chóng (toàn tỉnh Quảng Ninh có khoảng hơn 1300 DNNVV – năm 2009, riêng thành phố Hạ Long và khu vực Cẩm Phả có khoảng 500 DNNVV). Chính sự nhanh nhạy của ban lãnh đạo và các cán bộ chi nhánh nắm bắt được tâm lý của các DNNVV (do vốn ít, trình độ công nghệ còn kém nên ngại tiếp xúc với các sản phẩm của ngân hàng) nên đã chủ động tìm kiếm, tạo dựng mối quan hệ. Bằng các chính sách ưu đãi trong lãi suất, dịch vụ kèm theo vừa đảm bảo quyền lợi cho khách hàng vừa đảm bảo quyền lợi của chính mình trên cơ sở cạnh tranh lành mạnh, BIDV đã có được những thành công to lớn trên phân khúc thị trường này. Tỷ trọng cho vay đối với các DNNVV so với tỷ trọng dư nợ chung của toàn chi nhánh ngày càng tăng góp phần tăng thu nhập cho ngân hàng, đồng thời cũng chia sẻ rủi ro danh mục cho vay, tạo sự đa dạng về thị trường ...



**Biểu đồ 2.4 – Tỷ trọng dư nợ DNNVV / Tổng dư nợ tại BIDV Quảng Ninh**

*(Nguồn: Phòng kế hoạch tổng hợp)*

Không chỉ tăng doanh số cho vay, BIDV QN còn tăng cường các loại dịch vụ nhằm đáp ứng tối đa nhu cầu của các DNNVV. Các DNNVV là đối tượng khách hàng vốn ít song sự linh hoạt trong hoạt động kinh doanh lại rất cao, luân chuyển vốn diễn ra liên tục thường xuyên. Vì thế dịch vụ dành cho loại khách hàng này cũng phong phú và đa dạng. Bên cạnh các dịch vụ truyền thống về tiền gửi, BIDV còn áp dụng các dịch vụ về thanh toán quốc tế ( bảo lãnh, L\C, ... ). Điều này tạo sự liên kết gắn bó giữa ngân hàng với khách hàng , khách hàng vay tiền của ngân hàng, sau đó ngân hàng cung cấp các dịch vụ cho khách hàng . Chính những dịch vụ này góp phần quan trọng trong việc giữ chân khách hàng , tạo niềm tin củ khách hàng vào ngân hàng. Trong những năm trở lại đây , cùng với sự cạnh tranh giữa các ngân hàng trong nước thì sự xuất hiện của các ngân hàng nước ngoài vốn nhiều , trình độ chuyên môn cao , thì bên cạnh các sản phẩm tín dụng mảng dịch vụ cũng sẽ đóng một vai trò vô cùng to lớn trong việc khẳng định vị thế của từng ngân hàng .



( Đ.vị: tỷ VND)

**Biểu đồ 2.5 – Mức tăng số lượng cùng mức thu từ dịch vụ từ DNNVV tại BIDV Quảng Ninh.**

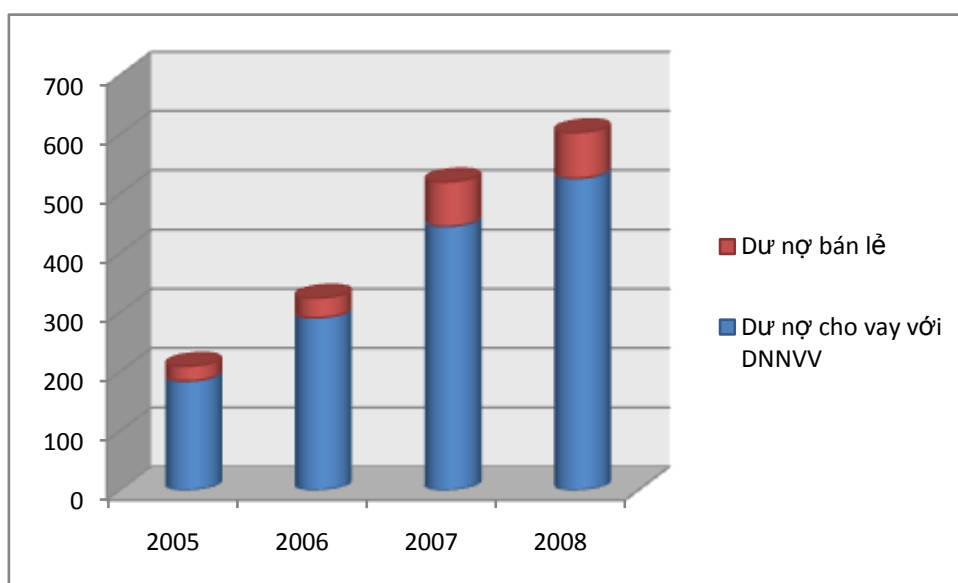
(*Nguồn: Phòng kế hoạch tổng hợp*)

Cùng với làm tốt công tác cho vay và các dịch vụ đi kèm , đối với các khách hàng là DNNVV khi vay vốn trung và dài hạn. Điều này đã hỗ trợ rất nhiều cho các DNNVV đồng thời tạo ưu thế cạnh tranh cho chi nhánh .Số lượng khách hàng tăng lên, các khoản vay nhiều hơn làm thu nhập từ mảng DNNVV tăng theo. Và hơn hết là sự khẳng định tính đúng đắn của các chính sách mà BIDV đã dành cho các DNNVV cũng như khẳng định cách làm của chi nhánh Quảng Ninh đối với khách hàng của mình. Như vậy cứ tiếp tục theo đà phát triển như thế này, BIDV QN sẽ nhanh chóng trở thành điểm đến cho các DNNVV trên địa bàn tỉnh ( vị thế từ lâu vẫn thuộc về Agribank ).

Và một trong những yếu tố mà ta không thể kể đến trong thành công của BIDV QN trên phân khúc DNNVV đó là sự phối hợp với các sở ban ngành địa phương . Nhận thấy được sự phát triển lệch về tỷ trọng giữa các DNNN ( là các doanh nghiệp lớn do chủ yếu tập trung ở các ngành khai khoáng , đóng tàu , cơ khí siêu trường siêu trọng, xây lắp...) với các DNNVV trên địa bàn, lãnh đạo

tỉnh đã đưa ra các công văn, văn bản về định hướng phát triển của tỉnh trong đó đẩy mạnh nhịp độ gia tăng tỷ trọng GTSX của các DNNVV, đặc biệt là ở lĩnh vực chế biến nông lâm thủy sản. Do đó với thế mạnh của một ngân hàng đi đầu trong hoạt động đầu tư phát triển, BIDV đã cho vay các dự án của sở y tế ( do một số DNNVV trúng thầu ), một số dự án xây dựng nhà máy chế biến, cho vay vốn lưu động ... góp phần phát triển Quảng Ninh.

Một nguyên nhân khác cũng góp phần vào sự gia tăng doanh thu từ các DNNVV tại chi nhánh Quảng Ninh là sự phát triển ngân hàng bán lẻ tại đây. Việc này đã thúc đẩy chi tiêu của người dân, làm tăng tốc độ lưu thông hàng hóa, qua đó làm tăng doanh thu của các doanh nghiệp, đẩy nhanh tốc độ luân chuyển vốn. Nó thậm chí còn thúc đẩy mảng dịch vụ liên quan đến doanh nghiệp tăng theo.



**Biểu đồ 2.6 – Dư nợ bán lẻ và dư nợ cho DNNVV ( Đ.vị : tỷ VNĐ)**

*(Nguồn: Phòng kế hoạch tổng hợp)*

3. Đánh giá thực trạng tín dụng đối với DNNVV.

- Bảng đánh giá các chỉ tiêu chủ yếu-

Năm	2008	2009	+/-	%
+ Chỉ tiêu doanh số cho vay trong kỳ trung bình	3,145,437.28	8,495,610.96	5,350,173.68	170
- DNVVN	780,380	1,926,848.96	1,146,468.96	147
- Doanh nghiệp khác	2,365,057.28	6,568,762.00	4,203,704.72	178
+Chỉ tiêu dư nợ cho vay:	786,359.32	2,123,902.74	1,337,543.42	170
- DNVVN	195,095	481,712.24	286,617.24	147
- Doanh nghiệp khác	591,264.32	1,642,190.50	1,050,926.18	178
+Chỉ tiêu tỷ lệ thu nợ:	95.5%	96.10%	0.01	1
- DNVVN	96%	97.20%	0.01	1
- Doanh nghiệp khác	95.50%	96.10%	0.01	1
+ Chỉ tiêu Vòng quay vốn tín dụng	3.1	3.34	0.24	8
- DNVVN	3.5	3.7	0.20	6
- Doanh nghiệp khác	3.1	3.34	0.24	8
+Chỉ tiêu Tỷ lệ nợ quá hạn	4.50%	3.90%	-0.01	-13
- DNVVN	1.10%	0.97%	0.00	-12
- Doanh nghiệp khác	4.30%	3.20%	-0.01	-26
+Chỉ tiêu Tỷ lệ nợ xấu	2.10%	1.80%	0.00	-14
- DNVVN	0.52%	0.41%	0.00	-21
- Doanh nghiệp khác	2%	1.50%	-0.01	-25
+ Chỉ tiêu Thu nhập trên tổng dư nợ cho vay	12.64%	7.54%	-0.05	-40
- DNVVN	3.40%	3.70%	0.00	9
- Doanh nghiệp khác	10.10%	8.20%	-0.02	-19
+Chỉ tiêu Lợi nhuận sau thuế trên doanh thu	55.87%	53.14%	-0.03	-5
+Chỉ tiêu ROA	7.30%	6.00%	-0.01	-18
+Chỉ tiêu ROE	14.50%	13.20%	-0.01	-9
+ Thu nhập ròng từ lãi	143,692.22	205,980.15	62,287.93	43
- DNNVV	35,650.04	46,716.30	11,066.26	31
- Doanh nghiệp khác	108,042.18	159,263.85	51,221.67	47
+ Thu nhập ròng từ dịch vụ	32,237.80	36,657.21	4,419.41	14



- DNNVV	7,998.20	8,313.86	315.66	4
- Doanh nghiệp khác	24,239.60	28,343.35	4,103.75	17

***Về tích cực:***

**Thứ nhất, quy mô tín dụng đối với DNNVV tăng mạnh.**

Tỷ trọng dư nợ của các DNNVV là tương đối lớn( năm 2007 là 18.59%, năm 2008 là 24.81%, năm 2009 là 22.68%). Hoạt động tín dụng đối với DNNVV đã góp phần đáng kể vào hiệu quả kinh doanh, tăng lợi nhuận hoạt động tín dụng của Chi nhánh. Việc mở rộng quan hệ tín dụng ngân hàng đối với các DNNVV giúp cho BIDV QN thu hút thêm nhiều đối tượng khách hàng sử dụng các dịch vụ của NH, làm tăng thêm các khoản thu phí đối với ngân hàng, đồng thời cũng đòi hỏi NH tích cực nghiên cứu để đưa ra những sản phẩm dịch vụ tốt nhất đáp ứng nhu cầu của khách hàng. Tín dụng cho DNNVV phát triển là cơ sở, tiền đề cho BIDV QN mở rộng các dịch vụ kinh doanh hiện đại, nâng cao khả năng cạnh tranh cũng như vị thế của ngân hàng trên địa bàn trên thị trường.

**Thứ hai, góp phần làm phân tán rủi ro.**

DNNVV tồn tại ở mọi địa phương mọi thành phần kinh tế, nên việc lựa chọn cung cấp tín dụng ngân hàng cho DNNVV cũng rất là đa dạng, tạo cho Chi nhánh lợi thế loại bỏ các DNNVV làm ăn không có hiệu quả, lựa chọn những DNNVV làm ăn hiệu quả lợi nhuận cao để cung cấp dịch vụ của mình từ đó hạn chế được rủi ro khi cấp tín dụng và góp phần phân tán rủi ro. Bởi nếu ngân hàng không phát triển hình thức tín dụng loại này mà chỉ chú trọng phát triển tín dụng cho các doanh nghiệp lớn sẽ tạo cho Chi nhánh gặp rủi ro cao hơn. Vì hiện nay các doanh nghiệp lớn với những khoản vay dài hạn thường tiềm ẩn rủi ro tín dụng khá lớn. Cùng với một số dư nợ cho vay nhiều DNNVV thay thế cho một doanh nghiệp lớn tạo cho ngân hàng giảm bớt rủi ro bởi rủi ro đã được san sẻ ra nhiều doanh nghiệp. Vì vậy mà đã giúp Chi nhánh giảm bớt rủi ro, phân tán rủi ro.

***Về tiêu cực:***

Thứ nhất, dư nợ tín dụng và các dịch vụ vẫn còn chiếm tỷ trọng nhỏ, chưa tương xứng với tiềm năng của các DNNVV trên địa bàn hoạt động của BIDV QN.

Khu vực Hạ Long và Cẩm Phả có thể nói là hai trung tâm kinh tế của tỉnh Quảng Ninh, là nơi tập trung rất nhiều các doanh nghiệp, nhất là các DNNVV. Tuy vậy do đặc thù hoạt động của BIDV QN trước nên số lượng khách hàng còn khá khiêm tốn vẫn còn thua kém với một số ngân hàng khác trên cùng địa bàn như Agribank, Vietcombank...

Thứ hai, DNNVV vẫn còn đôi chút hạn chế khi tiếp cận với ngân hàng.

Điều này là do những quy định của BIDV đối với các DNNVV nhằm đảm bảo sự an toàn trong hoạt động kinh doanh tín dụng của mình. Tuy rằng một số thủ tục, quy chế đã được gỡ bỏ song các DNNVV vẫn còn phải mất nhiều thời gian trong việc vay vốn của mình( phải chứng minh được năng lực tài chính, tài sản bảo đảm, tính khả thi của dự án, có điểm quy mô nhỏ làm ảnh hưởng chung tới tổng điểm trong quy tình chấm điểm xếp hạng khách hàng của BIDV...).

Thứ ba, cán bộ tín dụng còn thiếu kinh nghiệm.

Mặc dù đã đi vào hoạt động được nhiều năm, tổ chức đào tạo cán bộ nhưng vẫn còn hạn chế về số năm kinh nghiệm làm việc của cán bộ tín dụng trong thẩm định tín dụng. Tiêu biểu là số lượng nhân viên mới tăng thêm trong năm 2009 là 37 người, chiếm 41,5% tổng số nhân viên. Số đông cán bộ tín dụng của Chi nhánh là rất năng động, sáng tạo được đào tạo bài bản (trên ĐH+ĐH chiếm 80,56%, trong độ tuổi từ 18-30 chiếm 87,6%) do còn ít về tuổi nghề nên chưa có đủ kinh nghiệm trong quan hệ với khách hàng cũng như khi tiếp cận giải quyết các nghiệp vụ phát sinh.

Tóm lại, sau một thời kỳ chuyên tập trung vào các doanh nghiệp quy mô lớn, BIDV QN đã có những thay đổi to lớn trong việc phát triển thị phần tại phân

---

khúc DNNVV. Sự thay đổi đó đã tạo lên một hình ảnh mới về BIDV trong con mắt khách hàng : một BIDV năng động, nhạy bén, một địa chỉ đáng tin cậy. Điều này đã giúp doanh thu của BIDV cũng như chi nhánh Quảng Ninh tăng lên đồng thời tiếp thêm sức mạnh cho ngân hàng, giúp BIDV có được lợi thế trong giai đoạn kinh tế thị trường cạnh tranh khốc liệt hiện nay.

---

### CHƯƠNG III

## MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ CÔNG TÁC TÍN DỤNG CHO DNNVV TẠI BIDV QUẢNG NINH

### I. Một số mục tiêu trong hoạt động tín dụng đối với DNNVV của BIDV QN

#### 1. Thực trạng về các DNVVN tại Quảng Ninh.

##### a. Vài nét về tỉnh Quảng Ninh

Quảng Ninh là một tỉnh miền núi – duyên hải ở địa đầu phía đông bắc Việt Nam, có dáng một hình chữ nhật lệch nằm chéch theo hướng đông bắc - tây nam. Phía tây tựa lưng vào núi rừng trùng điệp. Phía đông nghiêng xuống nửa phần đầu vịnh Bắc bộ với bờ biển khúc khuỷu nhiều cửa sông và bãi triều, bên ngoài là hơn hai nghìn hòn đảo lớn nhỏ, trong đó có 1.030 đảo có tên, còn lại hơn một nghìn hòn đảo chưa có tên.

Dân số Quảng Ninh hiện nay khoảng hơn 1 triệu người với hơn 22 thành phần dân tộc (Việt (Kinh), Dao, Tày, Sán Dìu, Sán Chỉ, Hoa), vào loại tỉnh trung bình trong cả nước, (năm 2008 là 1,137 triệu người). Với tỷ lệ tăng dân số 1,66%, Quảng Ninh đã đạt mức tăng thấp hơn mức tăng dân số toàn quốc (2,14%) và thế giới (1,7%). Tuy nhiên trong tỉnh, mức tăng không đều. Trong khi ở thành phố Hạ Long chỉ tăng 1,29% thì ở miền núi còn tăng nhanh (Ba Chẽ 2,5%, Tiên Yên 2,7%, Cô Tô 2,44%) . Tôn giáo ở Quảng Ninh cũng đa dạng gồm có Phật giáo, Ky Tô giáo, ngoài ra dân cư còn thờ cúng tổ tiên và một vài tín ngưỡng dân gian khác .

Những năm gần đây, công nghiệp Quảng Ninh luôn đạt giá trị sản xuất và tốc độ tăng trưởng cao; xếp thứ 8 toàn quốc về GTSX, đứng thứ 7 về tốc độ tăng trưởng. Kinh tế Quảng Ninh chủ yếu tập trung vào những ngành, những nghề, những sản phẩm ở những địa phương có lợi thế về: Than, Điện, Khoáng sản, Cơ khí siêu trường siêu trọng, Đóng tàu thuyền, Xi măng.... tại Đông Triều, Uông Bí, Hạ Long, Cẩm Phả.

**BẢNG 3.1- Tình hình kinh tế - xã hội năm 2008⇒2009,****Kế hoạch phát triển năm 2010**

Chỉ tiêu	Đ.vị tính	TH 2008	TH 2009
<b>CHỈ TIÊU KINH TẾ</b>			
<b>Tăng trưởng GDP (giá so sánh 2005)</b>	%	13,02	10,52
<i>Trong đó:</i>			
- Nông, lâm nghiệp và thủy sản	%	2,27	2,80
- Công nghiệp và xây dựng	%	14,27	10,01
- Dịch vụ	%	13,29	12,45
<b>Tốc độ tăng giá trị sản xuất (giá CĐ 2005)</b>			
- Nông, lâm nghiệp và thủy sản	%	6,20	5,50
- Công nghiệp	%	13,50	14,50
<b>GDP theo giá thực tế</b>			
- Tổng GDP theo VNĐ	Tỷ đồng	22.401	26.000
- GDP bình quân đầu người	USD	1.206	1.345
<b>Cơ cấu kinh tế (giá thực tế)</b>			
- Nông, lâm nghiệp và thủy sản	%	6,54	6,00
- Công nghiệp và xây dựng	%	56,81	54,00
- Dịch vụ	%	36,64	40,00
<b>Xuất khẩu</b>			
- Tổng kim ngạch xuất khẩu	Triệu USD	1.761	2.004
<i>Tốc độ tăng xuất khẩu</i>	%	28,10	15,00

(nguồn: baoquangninh.com.vn - Cập nhật ngày 12/3/2010)

**b. Khái quát về các DNNVV trên địa bàn tỉnh**

Các DNNVV trên địa bàn tỉnh Quảng Ninh vào khoảng hơn 1300 doanh nghiệp tồn tại dưới nhiều hình thức (*Cty CP, Cty TNHH, DNTN, HTX công nghiệp*), ngoài ra còn có khoảng 6.000 Tổ hợp, Hộ sản xuất Tiểu Thủ công nghiệp có đăng ký kinh doanh, nhưng phần lớn *vốn ít, công nghệ lạc hậu, trình độ tay nghề và trình độ quản lý thấp, sức cạnh tranh và vươn xa của sản phẩm hàng hoá và sức vươn lên của từng đơn vị rất hạn chế* đã ảnh hưởng lớn tới sự phát triển chung của cả khu vực công nghiệp dân doanh, làm cho tốc độ phát triển của khu vực này chưa cao, chưa mạnh. Hiện đang đứng ở hàng thứ 34/ 64 tỉnh thành trong cả nước.

Do các điều kiện khách quan và chủ quan nên khu vực các DNNVV tại Quảng Ninh trong nhiều năm không được chú trọng tới. Điều này thể hiện rõ qua cơ cấu kinh tế của tỉnh, khu vực kinh tế nhà nước chiếm tỷ trọng khoảng 70% tăng 30%, khu vực FDI chiếm 19%, tăng trên 14%, khu vực DNNVV chiếm 11%, tăng trên 10%. Đây là một chênh lệch khá lớn. Tuy nhiên trong thời gian gần đây cùng với các chính sách của chính phủ, tỉnh Quảng Ninh cũng đã quan tâm nhiều hơn đến khu vực DNNVV. Điều này tạo cơ hội cho các doanh nghiệp này phát triển, đặc biệt là trong quan hệ với các ngân hàng mà BIDV là một địa chỉ đáng tin cậy.

**2. Mục tiêu của BIDV nói chung và BIDVQN nói riêng trong việc nâng cao hiệu quả sử dụng vốn huy động cho vay đối với DNNVV trong năm 2010.**

Cùng với sự thay đổi trong chính sách của Nhà nước đối với các DNNVV, chính sách của BIDV cũng dần thay đổi theo xu hướng ngày càng mở cửa cho đối tượng khách hàng này. Từ chỗ chỉ tập trung vào các DNNN (ở Quảng Ninh chủ yếu là các công ty thuộc tập đoàn than và khoáng sản Việt Nam – TKV, công nghiệp đóng tàu, cơ khí chế tạo máy, xây dựng, xi măng...) BIDV - đặc biệt là BIDV QN - đã có những thay đổi trong phân khúc thị trường khách hàng của mình.

Bằng hàng loạt những chính sách, chiến lược, BIDV đang dần khẳng định mình là một địa chỉ quen thuộc của các DNNVV. Theo công văn 7194, ban hành vào năm 2008, ban lãnh đạo của BIDV đã nêu rõ: nhằm đạt mục tiêu đưa BIDV trở thành ngân hàng thương mại hàng đầu trong cung ứng tín dụng, dịch vụ cho các DNNVV, toàn hệ thống phấn đấu đến năm 2010, tổng dư nợ cho vay bảo lãnh khoảng 100.000 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng khoảng 35% tổng dư nợ vay, bảo lãnh của BIDV. Trong đó, tổng dư nợ cho vay đối với các DNNVV đạt khoảng 60.000 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 30% tổng dư nợ cho vay của BIDV và đạt được khoảng 16-20% thị phần trong lĩnh vực cung ứng tín dụng, dịch vụ cho các DNNVV. Riêng BIDV QN phải đạt chiếm 30% thị phần tín dụng về DNNVV tại Quảng Ninh, tỷ lệ thu nhập ròng từ dịch vụ phải tăng 20% so với năm 2009.

Trong giai đoạn 2008-2010, BIDV dành riêng nguồn vốn trên 30.000 tỷ đồng với lãi suất hợp lý từng thời kỳ để hỗ trợ tín dụng cho các DNNVV. Ngoài ra công văn này cũng đề cập đến vấn đề cắt giảm phí với các DNNVV, cụ thể:

- Miễn phí đối với dịch vụ: Tư vấn/thu xếp khoản vay, dự án/thẩm định dự án (mã phí E001) và Cam kết cung cấp tín dụng cho khách hàng (mã phí E013).

- Giảm 30% phí đối với một số dịch vụ, cụ thể:

- + Chuyển khoản, chuyển tiền thanh toán trong nước đối với các DNNVV có quan hệ tín dụng tại chi nhánh và xếp hạng từ BBB trở lên.

- + Phát hành, sửa đổi L/C (có ký quỹ 100%)

- + Phát hành, sửa đổi bảo lãnh (có ký quỹ 100%)

- + Thanh toán bộ chứng từ L/C, nhờ thu, điện chuyển tiền.

Ngoài công văn trên BIDV còn đưa ra quy định 6366 nhằm mục đích thống nhất cách ứng xử của ngân hàng trong việc phát triển quan hệ với các doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV). Xây dựng một danh mục các khách hàng DNNVV có chất lượng cao, sử dụng đa dạng các tiện ích của BIDV. Xây dựng chính sách đa

dạng, phù hợp với từng nhóm khách hàng nhằm hạn chế rủi ro, nâng cao chất lượng tín dụng đối với các khách hàng DNNVV. Tăng cường sức cạnh tranh, hướng tới phát triển BIDV trở thành ngân hàng thương mại hiện đại, dẫn đầu trong việc cung ứng các sản phẩm, dịch vụ cho các DNNVV.

Quy định này tạo điều kiện cho các DNNVV được tiếp cận nhiều hơn nữa các sản phẩm tín dụng của BIDV. Sau khi thỏa mãn một số điều kiện cần thiết để giảm thiểu rủi ro cho ngân hàng (những điều kiện này hoàn toàn phù hợp với các quy định của luật pháp như không cho vay các công ty kinh doanh buôn bán các danh mục mà pháp luật cấm, vay cho mục đích đầu cơ, găm hàng...) tùy theo số điểm mà các doanh nghiệp có được theo hệ thống xếp hạng tín dụng khách hàng của BIDV, họ sẽ được xếp vào các nhóm khách hàng khác nhau nhằm tạo điều kiện tốt nhất cho doanh nghiệp khi sử dụng các sản phẩm của BIDV. Có thể ví dụ với các doanh nghiệp được xếp loại AAA và AA, thì quy định như sau:

Đối với những khách hàng đã có quan hệ tại BIDV: Thường xuyên đổi mới và cung cấp các sản phẩm tín dụng đa dạng, sản phẩm dịch vụ hiện đại phù hợp với nhu cầu của khách hàng để mở rộng quan hệ với khách hàng trong các hoạt động tín dụng, tiền gửi và các dịch vụ ngân hàng trên nguyên tắc cùng nhau phát triển bền vững.

Đối với những khách hàng hiện chưa có quan hệ tại BIDV: Xây dựng các chính sách về lãi suất tiền gửi, tiền vay đủ sức cạnh tranh; Cung cấp các sản phẩm tín dụng, dịch vụ và các tiện ích thuận lợi khác trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp để tiếp thị khách hàng quan hệ với BIDV.

#### **a) Chính sách tín dụng:**

BIDV đáp ứng **tối đa và kịp thời** nhu cầu về tín dụng, bảo lãnh nhằm hỗ trợ vốn cho khách hàng thực hiện các phương án sản xuất kinh doanh, dự án đầu tư phát triển thông qua các sản phẩm tín dụng, bảo lãnh của BIDV, đặc biệt trong đó:



- BIDV hỗ trợ, tư vấn khách hàng trong việc lập dự án, hồ sơ vay vốn và thu xếp vốn.

- Đối với cho vay đầu tư dự án: được đáp ứng tối đa và kịp thời nhu cầu về vốn khi khách hàng đã đáp ứng đầy đủ các quy định của pháp luật, của Ngân hàng Nhà nước về khách hàng, dự án, điều kiện vay vốn.

- Đối với cho vay vốn lưu động: Khách hàng Nhóm này **được áp dụng** cho vay theo Phương thức vay hạn mức, phương thức cho vay theo hạn mức thấu chi, cho vay thông qua nghiệp vụ phát hành và sử dụng thẻ tín dụng (nếu có). Đặc biệt đối với các doanh nghiệp xuất nhập khẩu xem xét áp dụng linh hoạt hình thức cho vay đảm bảo bằng hàng hoá, quản chấp lô hàng, đảm bảo bằng quyền đòi nợ, các khoản phải thu của doanh nghiệp ...

**b) Chính sách bảo đảm tiền vay:**

- Về loại tài sản đảm bảo: BIDV xem xét kết hợp linh hoạt mọi tài sản của khách hàng để đảm bảo cho khoản vay phù hợp với quy định hiện hành về giao dịch bảo đảm trong cho vay của pháp luật và của BIDV. Đặc biệt, đối với khách hàng hoạt động trong lĩnh vực xuất nhập khẩu, được xem xét áp dụng linh hoạt hình thức cho vay đảm bảo bằng hàng hoá, dịch vụ, quản chấp lô hàng, đảm bảo bằng quyền đòi nợ, các khoản phải thu của doanh nghiệp ...

- Về tỷ lệ giá trị tài sản đảm bảo/tổng dư nợ vay, bảo lãnh: Chi nhánh thực hiện theo quy định về chính sách khách hàng chung và các văn bản hướng dẫn hiện hành khác của BIDV.

**c) Chính sách về sản phẩm dịch vụ:**

- Đối với các khách hàng nhóm này, chi nhánh xem xét ưu đãi phí dịch vụ đến mức tối đa trên cơ sở biểu phí từng thời kỳ của BIDV.

- BIDV cung cấp sản phẩm dịch vụ trọn gói cho các khách hàng nhóm này gồm:

+ Bảo lãnh phát hành trái phiếu.

- + Dịch vụ ngân hàng điện tử (homebanking, directbanking...).
- + Dịch vụ quản lý tài khoản trọn gói (dịch vụ quản lý vốn tự động, quản lý các khoản phải thu, quản lý các khoản phải trả tự động, dịch vụ tiền gửi với mức lãi suất linh hoạt).
- + Dịch vụ thanh toán quốc tế, mua bán ngoại tệ với tỷ giá ưu đãi.
- + Dịch vụ thẻ ATM cho doanh nghiệp.
- + Dịch vụ vắn tin tài khoản, tra cứu thông tin tỷ giá, tiền gửi, tiền vay, lãi suất, tra soát ....

d) Chính sách khác: BIDV sẽ xem xét góp vốn đầu tư, liên doanh, liên kết đối với nhóm khách hàng này phù hợp với quy định của pháp luật và quy chế đầu tư hiện hành của BIDV.

Còn đối với các DNNVV không đủ điều kiện xếp hạng trên hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ thì BIDV quy định Đối với các DNNVV không đủ điều kiện xếp hạng trên hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ, Chi nhánh áp dụng chính sách khách hàng tương tự như đối với khách hàng xếp hạng BB quy định tại điều 8 Quy định 6366. Việc cấp tín dụng đối với các trường hợp DNNVV không đủ điều kiện xếp hạng trên hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ do Hội đồng tín dụng cơ sở xem xét, quyết định phù hợp với thẩm quyền quyết định mức cho vay theo quy định hiện hành của BIDV về thẩm quyền phán quyết tín dụng (trừ các khoản tín dụng được đảm bảo 100% bằng: Số dư trên tài khoản tiền gửi; Sổ tiết kiệm tại BIDV hoặc tại tổ chức tín dụng khác; Trái phiếu chính phủ, tín phiếu kho bạc) .

*Quy định cũng đã chỉ ra các xác định lãi suất cho vay ( lãi suất cho vay = lãi suất cơ sở + mức phí ) tùy thuộc vào điều kiện thực tế tại thời điểm vay, vào việc doanh nghiệp được xếp hạng vào nhóm khách hàng nào. Ngoài ra một số thủ tục trong quy trình xét duyệt tín dụng cũng được bỏ bớt nhằm đẩy nhanh thời gian tiếp cận khoản vay của doanh nghiệp.*

Tóm lại chính sách của BIDV đối với các DNNVV đã và đang thay đổi theo chiều hướng tích cực, từ chỗ chưa quan tâm, chú trọng thì nay DNNVV đã được ưu tiên hơn, quan tâm nhiều hơn. Những thay đổi này tập trung chủ yếu vào các sản phẩm tín dụng, đi kèm với đó là những ưu đãi về lãi suất và mức phí liên quan cùng với các ưu tiên về mặt dịch vụ đối với các khách hàng này.

Tạo nguồn lực trong kinh doanh: thường xuyên nâng cao trình độ nghiệp vụ cho cán bộ viên chức, tạo điều kiện để cán bộ phát huy hết năng lực sở trường, nghiên cứu tìm hiểu về khách hàng đang quan hệ tín dụng với Chi nhánh.

Công nghệ và phát triển dịch vụ ngân hàng: từng bước hiện đại hoá hoạt động ngân hàng, triển khai ứng dụng công nghệ vào phục vụ kinh doanh. Tất cả các cán bộ của ngân hàng đều phải sử dụng máy tính thành thạo, các quy trình nghiệp vụ giao dịch trực tiếp với khách hàng trên máy vi tính. Cũng cố chất lượng dịch vụ đối với các dịch vụ truyền thống như dịch vụ thanh toán quốc tế, tăng cường tiếp thị và phát hành thẻ cho các cơ quan đơn vị trên địa bàn Hà Nội.

Giải pháp nâng cao năng lực tài chính: thông qua tiết kiệm chi phí, huy động nguồn vốn có chi phí thấp, sử dụng vốn có hiệu quả. Công tác tự kiểm tra kiểm soát. Thường xuyên phân tích, đánh giá về tổng thể các khoản lợi nhuận đem lại từ các hoạt động giao dịch. Đối với khách hàng lớn cần có điều kiện linh hoạt trong từng loại giao dịch nhằm đem lại hiệu quả trong hoạt động kinh doanh vừa xây dựng được mối quan hệ mật thiết lâu dài. Thực hiện triệt để các biện pháp thu nợ từ các khoản đã xử lý rủi ro.

Tạo động lực cho hoạt động kinh doanh: có quy định khen thưởng cán bộ có thành tích trong huy động vốn và phát hành thẻ ATM. Phát động phong trào thi đua hoàn thành chỉ tiêu huy động vốn. Hàng tháng bình xếp loại lao động để trả lương theo phân loại lao động.

Phát triển thị phần, thị trường: nghiên cứu tìm hiểu thị trường và nhu cầu của khách

hàng để có sản phẩm đáp ứng cho từng loại khách hàng. Quan tâm tới việc chăm sóc khách hàng và mở rộng đối tượng vay vốn, nhất là DNNVV. Hoàn thiện công tác Marketing gắn liền với chính sách ưu đãi khách hàng.

*Để có thể tận dụng được lợi thế từ thị trường của mình, đồng thời phấn đấu đạt được mục tiêu đã đề ra chắc chắn toàn NH BIDV nói chung và BIDV QN nói riêng cần phải đưa ra những biện pháp cụ thể về hoạt động và đổi mới trong công tác tín dụng đối với DNNVV vì sự phát triển của mình trong năm 2010. Dưới đây tôi xin đề xuất một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả công tác tín dụng của BIDV QN đối với các DNNVV tại QN.*

## **II. Một số giải pháp tín dụng cho DNNVV tại BIDV QN**

*Căn cứ vào các yếu tố:*

- Quy mô DNNVV tại QN tăng mạnh.
- Dư nợ tín dụng đối với DNNVV tại BIDV QN còn thấp.
- Nâng cao hiệu quả công tác dịch vụ tín dụng của NH BIDV QN.

Qua đó tôi xin kiến nghị một số giải pháp sau:

### **1. Đa dạng hóa các hình thức cấp tín dụng cho DNNVV**

Ở mọi loại hình kinh tế, DNNVV đều chiếm tỷ trọng cao, quy mô đa dạng do đó nhu cầu về Vốn rất là cao, hơn nữa do có nhiều loại hình nên nhu cầu vay vốn của các DNNVV là rất đa dạng để đáp ứng điều này buộc chi nhánh phải đa dạng hóa hình thức cấp tín dụng. Làm giảm thiểu rủi ro tín dụng, tạo uy tín, hình ảnh của chi nhánh và thu hút được nhiều khách hàng. Đồng thời cũng tạo điều kiện giúp DNNVV chọn cho mình một hình thức vay phù hợp. Ngân hàng cần đưa ra chính sách cho vay hợp lý không phân biệt quy mô doanh nghiệp, thành phần kinh tế.

Ngoài hình thức cho vay truyền thống là cầm cố, thế chấp tài sản mà chi nhánh đang thực hiện thì chi nhánh có thể mở rộng thêm, phát triển thêm hình thức cấp tín dụng như là: cho vay bằng cách chiết khấu các giấy tờ có giá, cho vay bảo

lãnh, cho vay trên một tỷ lệ nào đó đối với các khoản phải thu. Với việc đa dạng hoá hình thức cấp tín dụng giúp DNNVV huy động được vốn nhanh chóng mà ngân hàng cũng đa dạng hoá hoạt động kinh doanh của mình cũng như tăng thêm hình ảnh thị phần của ngân hàng trên thị trường.

Chính sách thời hạn nợ hợp lý khi đảm bảo vừa phù hợp giữa mục tiêu của chi nhánh với nhu cầu của doanh nghiệp. Bởi lẽ các khoản vay ngắn hạn có thời gian thu hồi vốn nhanh hơn, mức độ an toàn cao hơn cao hơn, do đó NHTM thường có xu hướng cho vay ngắn hạn. Trong khi nhu cầu vay trung, dài hạn của DNNVV để đổi mới trang thiết bị, thực hiện phương án sản xuất kinh doanh là rất lớn. Vậy ngân hàng cần lưu ý trong việc xác định thời hạn cho vay và kỳ hạn trả nợ phù hợp với chu kỳ sản xuất kinh doanh, tuổi thọ của thiết bị, thời gian hoàn vốn của dự án...sẽ tạo điều kiện cho doanh nghiệp trả nợ ngân hàng đúng hạn, tạo uy tín cho doanh nghiệp trong quan hệ tín dụng với ngân hàng, vừa tránh hiện tượng “đảo nợ”.

Đa dạng hoá phương thức hoàn trả: Hai bên có thể thoả thuận kỳ hạn trả nợ hoặc không. Có thể trả nợ làm nhiều lần nhưng không có kỳ hạn cụ thể, mà việc trả nợ tùy thuộc vào khả năng tài chính của doanh nghiệp. Cũng có thể thực hiện cho vay không có thời hạn trả nợ, nói nôm na là “bao giờ có thì trả”. Việc trả nợ cũng tùy thuộc vào tình hình tài chính của doanh nghiệp. Hình thức này chỉ có thể áp dụng đối với các doanh nghiệp có độ tin tưởng rất cao, có mối quan hệ khăng khít lâu bền với ngân hàng.

Thông thường chi nhánh cũng như nhiều ngân hàng khác chỉ thực hiện cho vay trực tiếp giữa ngân hàng với doanh nghiệp, thì chi nhánh 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.

Xây dựng một cơ chế lãi suất linh hoạt cho DNNVV

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 DNNVV. Từ những đặc điểm trên dẫn đến ngân hàng rất ngại cho vay đối tượng DNNVV. 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 DNNVV khó tiếp cận với tín dụng ngân hàng.

Vấn đề đặt ra là các DNNVV cần có một cơ chế lãi suất linh hoạt từ phía các ngân hàng. Thực tế ở Chi nhánh, ngoài các mức lãi suất cho vay thông thường áp dụng cho mọi đối tượng khách hàng thì cũng đã có áp dụng mức lãi suất ưu đãi cho một số doanh nghiệp, nhưng vấn đề này vẫn chưa được quan tâm, chú trọng. Để góp phần vào việc tạo nguồn vốn cho các DNNVV thì Chi nhánh nên áp dụng mức lãi suất linh hoạt theo hướng sau:

- 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 Chi nhánh 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 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 Chi nhánh vừa tích cực làm ăn có hiệu quả, trả nợ gốc là lãi đúng hạn cho ngân hàng.

- + Tuỳ vào từng lĩnh vực hoạt động, ngành nghề kinh doanh của khách hàng

mà có những ưu đãi về lãi suất nhằm kích thích doanh nghiệp trong khu vực, ngành nghề đó phát triển.

Ngoài ra có thể tùy từng trường hợp cụ thể như khách hàng đến vay vốn lần đầu tiên Chi nhánh 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.

## **2. Nâng cao chất lượng thẩm định tín dụng và phải đảm bảo quy trình cho vay đúng tiêu chuẩn và chặt chẽ.**

Để dễ dàng hơn trong việc ra quyết định cho vay, đảm bảo chất lượng và hiệu quả hoạt động cho vay thì công tác thẩm định trước khi cho vay là vô cùng quan trọng. Thẩm định là việc thu thập, phân tích và xử lý mọi thông tin liên quan đến khách hàng vay bao gồm thẩm định khách hàng, thẩm định về tính khả thi của dự án thông qua tìm hiểu ngành nghề, lĩnh vực kinh doanh, khảo sát thị trường sản phẩm mà doanh nghiệp đang hướng tới.

Thẩm định khách hàng bao gồm những điểm sau:

**Thứ nhất:** Kiểm tra tính hợp pháp, hợp lệ của hồ sơ vay vốn. Đây là yếu tố đầu tiên và cơ bản nhất trong quá trình thẩm định khách hàng. Trước hết, cán bộ thẩm định phải kiểm tra hồ sơ pháp lý thông qua các giấy tờ văn bản liên quan như điều lệ doanh nghiệp, giấy phép đăng ký kinh doanh, quyết định bổ nhiệm Giám đốc, kế toán, kế toán trưởng, thời hạn hoạt động của doanh nghiệp. Đồng thời phải nắm được các quy định của pháp luật về những ngành nghề mà doanh nghiệp được phép tham gia sản xuất kinh doanh và các loại giấy tờ có liên quan. Ví dụ doanh nghiệp khai thác khoáng sản phải có giấy phép hoạt động khai thác mỏ, các giấy tờ

---

gia hạn có chứng thực của các cơ qua có thẩm quyền. Kiểm tra mục đích vay vốn của khách hàng. Đây là căn cứ để ngân hàng theo dõi, đánh giá khách hàng sau này và làm cơ sở để giải quyết các khúc mắc giữa ngân hàng với doanh nghiệp trong quá trình giải ngân và thu hồi vốn.

**Thứ hai:** Phân tích đánh giá khả năng tài chính thông qua việc kiểm tra tính chính xác của các báo cáo tài chính: các báo cáo tài chính kể cả những báo cáo kiểm toán, nhiều khi không chỉ được mô tả theo hướng tích cực có dụng ý mà còn có thể vô tình bị sai lệch. Công việc này đòi hỏi cán bộ thẩm định phải có nền tảng về kế toán, kiểm toán, thường xuyên cập nhật những quy định mới về hệ thống kế toán chuẩn. Từ đó mới đánh giá được tính chính xác, trung thực của những con số doanh nghiệp đưa lên. Đánh giá về đội ngũ quản lý của doanh nghiệp. Ở các mặt như tư cách và năng lực điều hành, năng lực quản lý sản xuất kinh doanh, mô hình tổ chức, bố trí lao động trong doanh nghiệp. Đây là có một trong những yếu tố quan trọng nhất phản ánh tác phong, môi trường làm việc uy tín của doanh nghiệp. Tuy nhiên, một số cán bộ ngân hàng thường bỏ quan hệ xã hội để đánh giá.

**Thứ ba:** Thẩm định TSBĐ tiền vay: Mục đích của TSBĐ tiền vay là nhằm nâng cao trách nhiệm thực hiện cam kết trả nợ của khách hàng và nhằm phòng ngừa rủi ro khi phương án trả nợ dự kiến không thực hiện được. Ngân hàng đưa ra được hạn mức cho vay chính xác phụ thuộc vào vấn đề xác định giá trị TSBĐ có chính xác hay không. Với các tài sản là bất động sản, hoặc một số tài sản của các doanh nghiệp nhà nước chuyển đổi thành công ty cổ phần gặp nhiều bất cập trong công tác thẩm định. Trong quá trình này đòi hỏi cán bộ thẩm định nắm chặt các quy định về đảm bảo tiền vay của Ngân hàng Nhà nước, BIDV và các quy định có liên quan.

**Thứ tư:** Thẩm định dự án đầu tư: Đây là việc kiểm tra xem xét một cách khách quan ảnh hưởng một cách trực tiếp đến tính khả thi của dự án để ra quyết



định đầu tư. Đây là một trong những nhiệm vụ quan trọng hàng đầu, quyết định tới quá trình phê duyệt cho vay ngân hàng, để đảm bảo khả năng thu hồi vốn và hạn chế rủi ro, đặc biệt là các khoản cho vay trung dài hạn. Bao gồm:

- Thẩm định sự cần thiết của dự án: Thẩm định xem mục tiêu của dự án có phù hợp và đáp ứng nhu cầu xã hội hiện tại không. Đánh giá cung cầu sản phẩm hiện tại và dự đoán trong tương lai. Nếu là cải tiến mở rộng sản xuất kinh doanh thì đánh giá về trình độ sản xuất, chất lượng qui cách, giá cả...để rút ra kết luận dự án có thực sự cần thiết hay không. Thẩm định nhu cầu thị trường. Thông qua mục đích sử dụng vốn vay, ngân hàng cần xem xét thị trường mà doanh nghiệp đang hướng tới có tiềm năng hay không. Để đánh giá được tiêu chí này, cán bộ ngân hàng phải tìm hiểu về ngành nghề doanh nghiệp hoạt động, các chỉ tiêu chung của ngành, xu hướng phát triển của ngành, và nhu cầu của thị trường đã bão hoà hay chưa? Đánh giá nhu cầu thị trường phụ thuộc vào sự chủ động của cán bộ ngân hàng, do đó BIDV QN cần chú ý khuyến khích và đào tạo tính chủ động, các phương pháp thu thập và xử lý thông tin về thị trường.

- Đánh giá chiến lược và khả năng xâm nhập thị trường của sản phẩm. Khi đưa ra phương án sản xuất kinh doanh, doanh nghiệp cần phải có kế hoạch rõ ràng về từng bước sản phẩm sản xuất, quảng bá và phân phối sản phẩm. Thông qua đó Chi nhánh cần phải xem xét tình hợp lý về mặt thời gian, cách thức, chiến lược. Đồng thời góp ý cho doanh nghiệp nhằm tăng thêm tính khả thi cho dự án.

- Đánh giá công nghệ và trang thiết bị: Thẩm định xem doanh nghiệp đã đưa ra mấy phương án để so sánh lựa chọn công nghệ thiết bị, ưu điểm của từng phương án. Nêu lý do doanh nghiệp lựa chọn công nghệ thiết bị hiện tại. Bên cạnh đó, phải thẩm định số lượng, công suất, quy cách, tính đồng bộ của dây chuyền sản xuất. Một trong những hạn chế của các DNNVV ở Việt Nam là không có kinh nghiệm về công nghệ, dẫn đến việc tiêu tốn tiền của nhưng công nghệ mua về hoặc

không phù hợp với tiềm năng của doanh nghiệp.

- Thẩm định về việc cung cấp nguyên vật liệu và yếu tố đầu vào khác. Khó khăn của doanh nghiệp là không có nguồn nguyên liệu ổn định cho cả kỳ sản xuất kinh doanh. Cán bộ tín dụng sẽ dựa vào công suất của máy móc, thiết bị cũng như chiến lược sản phẩm để từ đó tính toán ra khả năng cung cấp nguyên liệu đầu vào.

### **3. Xây dựng một cơ chế lãi suất linh hoạt cho DNNVV**

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 DNNVV. Từ những đặc điểm trên dẫn đến ngân hàng rất ngại cho vay đối tượng DNNVV. 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 DNNVV khó tiếp cận với tín dụng ngân hàng.

Vấn đề đặt ra là các DNNVV cần có một cơ chế lãi suất linh hoạt từ phía các ngân hàng. Thực tế ở Chi nhánh, ngoài các mức lãi suất cho vay thông thường áp dụng cho mọi đối tượng khách hàng thì cũng đã có áp dụng mức lãi suất ưu đãi cho một số doanh nghiệp, nhưng vấn đề này vẫn chưa được quan tâm, chú trọng. Để góp phần vào việc tạo nguồn vốn cho các DNNVV thì Chi nhánh nên áp dụng mức lãi suất linh hoạt theo hướng sau:

- 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 Chi nhánh 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 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 Chi nhánh vừa tích cực làm ăn có hiệu quả, trả nợ gốc là lãi đúng hạn cho ngân hàng.

+ Tùy vào từng lĩnh vực hoạt động, ngành nghề kinh doanh của khách hàng mà có những ưu đãi về lãi suất nhằm kích thích doanh nghiệp trong khu vực, ngành nghề đó phát triển.

Ngoài ra có thể tùy từng trường hợp cụ thể như khách hàng đến vay vốn lần đầu tiên Chi nhánh 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.

#### **4. Hoàn thiện và thực hiện tốt chính sách khách hàng, đẩy mạnh Marketing Ngân hàng, và phát triển phòng dịch vụ tư vấn**

Hiện nay vai trò của Marketing trong mọi ngành kinh tế đều rất quan trọng, là cái nôi khởi nguồn cho sự phát triển của doanh nghiệp đó. Thấy rõ được tầm quan trọng của nó, BIDV QN đã đưa ra một số chính sách làm phát triển hơn nữa về công tác này nhằm thu hút thêm khách hàng tăng hình ảnh của Ngân hàng trên thị trường trong và ngoài nước.

Chi nhánh cần chủ động trong công tác tìm kiếm khách hàng

Việc tăng cường hỗ trợ vốn cho các doanh nghiệp cũng chính là việc tăng doanh số cho vay, tăng dư nợ của ngân hàng. Chính vì vậy ngân hàng cần phải có chiến lược lôi kéo khách hàng về phía mình. 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 Chi nhánh 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 khách hàng hiểu và thông cảm trong quan hệ tín dụng, thấy được quyền lợi cũng như trách nhiệm của họ đối với Chi nhánh..

Để làm được điều này cần tăng cường công tác Marketing như xây dựng phòng Marketing riêng, mỗi một nhân viên ngân hàng đều phải coi mình như một nhân viên Marketing, thu hút khách hàng bằng thái độ lịch sự, ân cần, nhiệt tình, chu đáo. Chủ động tìm kiếm khách hàng tìm hiểu thị trường, để đưa ra chiến lược Marketing phù hợp, nhằm thoả mãn tốt nhất mọi nhu cầu của khách hàng.

Để thực hiện tốt điều này Chi nhánh 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 DNNVV là chủ yếu nên Chi nhánh 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 DNNVV 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 hơn.

- 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.

- Kết hợp với các tổ chức hỗ trợ DNNVV như Trung tâm hỗ trợ DNNVV,

Quỹ bảo lãnh tín dụng cho DNNVV... nhằm tạo thêm nhiều cơ hội mở rộng khách hàng cũng như tạo cho DNNVV dễ dàng tiếp cận được vốn tín dụng của Chi nhánh. 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 để 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... Bên cạnh đó, ngân hàng cần cung cấp cho các doanh nghiệp thông tin về cơ chế cho vay một cách đầy đủ nhất tư vấn giúp đỡ doanh nghiệp tốt nhất. Để kết nối được nhu cầu doanh nghiệp và khả năng đáp ứng của ngân hàng đòi hỏi cần có phương pháp tư vấn hiệu quả thông qua mọi nhân viên của NH để thực hiện việc này.

## CHƯƠNG IV

## DỰ TOÁN CHI PHÍ VÀ KẾT QUẢ ĐẠT ĐƯỢC CỦA GIẢI PHÁP.

## 1. Dự toán chi phí:

Vì các biện pháp chủ yếu có tính chất định tính, ngân hàng BIDV QN cũng như các ngân hàng khác trên địa bàn đều chịu sự quản lý và điều tiết của ngân hàng trung ương nên BIDV nói chung và đơn vị BIDV QN nói riêng khó khăn trong việc dự báo chính xác về khả năng thu hút vốn tiền gửi, cũng như trong việc dự báo các khoản lãi từ hoạt động tín dụng cho vay. Chủ yếu vẫn mang tính khách quan và dựa trên kinh nghiệm là chính. Trong tình hình kinh tế hiện tại, với tín hiệu lạc quan, BIDV QN cũng đang đặt mục tiêu cho mình tăng trưởng trong năm 2010 trong cả 2 khoản mục huy động vốn tiền gửi và tăng trưởng tín dụng cho vay. Để làm được điều này, BIDV QN tập trung vào phát triển các loại hình dịch vụ tín dụng hỗ trợ nhằm thu hút thêm các khách hàng đến giao dịch tiền gửi và tiền vay.

Khi đề xuất, em cũng hy vọng các biện pháp có tính hiệu quả với chi phí từ các hoạt động marketing, phí các dịch vụ khác liên quan giảm 20%, số lượng khách hàng vừa và nhỏ tăng lên 30% giúp cho các khoản thu từ cho vay và dịch vụ tín dụng tăng 30% tương ứng. (Giả sử các khoản mục khác không thay đổi hoặc thay đổi theo xu hướng tăng trưởng có lợi cho ngân hàng và nền kinh tế tăng trưởng ổn định, lãi suất cơ bản hầu như không đổi). Thể hiện:

Năm	2009	2010	+/-	%
- Thu lãi cho vay	160,062	208,081	48,019	30
- Thu lãi khác về hoạt động tín dụng	2,740	3,288	548	20
- Chi trả lãi tiền gửi	45,911	55,093	9,182	20
- Tổng thu ngoài lãi	90,345	108,414	18,069	20
- Chi khác về hoạt động huy động vốn	618	803	185	30
- Chi về hoạt động khác	500	600	100	20
Tổng lợi nhuận trước thuế từ phương án	206,118	263,287	57,169	28

---

CHƯƠNG V

ĐỀ XUẤT MỘT SỐ KHUYẾN NGHỊ.

**1. Đối với Nhà nước:**

Nhà nước có chức năng thay mặt Đảng, Chính phủ thực hiện các chủ trương của Đảng đề ra, tạo hệ thống buộc các cá nhân, tổ chức phải tuân theo dưới hình thức bắt buộc. Vì vậy mà Nhà nước có vai trò rất lớn định hướng cho DNNVV cũng như hệ thống ngân hàng phát triển và đi vào một lộ trình mà nhà nước đã vạch ra. Vì vậy sau đây là một số kiến nghị của em tới Chính phủ để Chính phủ tham khảo trong việc tạo tiền đề cho tín dụng Ngân hàng tại Chi nhánh phát triển nói riêng và tín dụng ngân hàng tại hệ thống ngân hàng nói chung.

**Thứ nhất:** Hoàn thiện khung pháp lý cho DNNVV. 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. Nhà nước cần ban hành các đạo luật cơ bản, tạo môi trường pháp lý cần thiết để các DNNVV 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 DNNVV.

**Thứ hai:** Tạo môi trường kinh doanh bình đẳng giữa các DNNVV, không phân biệt doanh nghiệp nhà nước với doanh nghiệp ngoài quốc doanh. Nhà nước cần phải có những quy định hiện hành và quy tắc điều chỉnh sao cho việc tiếp cận vốn tín dụng ngân hàng dài hạn và trung hạn không sự phân biệt đối xử với doanh

ng nghiệp vừa và nhỏ trong với doanh nghiệp nhà nước bởi hiện nay vẫn có sự ưu tiên của Nhà nước trong các doanh nghiệp nhà nước.

**Thứ ba:** Cần có các biện pháp hỗ trợ DNNVV kịp thời. Biết được tầm quan trọng và vai trò của DNNVV trong sự nghiệp phát triển Đất nước, nhà nước ta đã đề ra nhiều biện pháp nhằm giúp DNNVV phát triển như là chính sách hỗ trợ lãi suất của chính phủ trong năm 2009, tạo lập các quỹ bảo lãnh, quỹ hỗ trợ DN phát triển (Mục tiêu là tạo điều kiện cho DNNVV có khả năng phát triển nhưng không đủ năng lực tài chính để có thể khai thác được nguồn vốn tín dụng, Quỹ sử dụng nguồn vốn của mình để bảo lãnh cho các món vay ngắn hạn, trung và dài hạn.), thành lập các Công ty cho thuê tài chính để phục vụ cho các DNNVV (nguồn tài trợ vô trung và dài hạn).

**Thứ tư:** Chính phủ cần sớm có các biện pháp trong việc quy hoạch các vùng miền phát triển các thế mạnh của vùng đó. Từ đó tạo cơ sở cho các doanh nghiệp phát triển mạnh nhất có thể từ các thế mạnh đó. Tạo cho Đất nước phát triển nền kinh tế phát triển với đa dạng các thành phần kinh tế tận dụng mọi khả năng thế mạnh của Đất nước, của vùng miền.

**Thứ năm:** Tiếp tục kiện toàn, nâng cao năng lực hoạt động của các cơ quan đăng ký kinh doanh. Các Bộ Kế hoạch và Đầu tư, Tài chính, và Ủy ban Nhân dân các tỉnh/ thành phố triển khai chương trình kết nối mạng thông tin giữa các cơ quan đăng ký kinh doanh, thuế, ứng dụng khoa học công nghệ thông tin trong quá trình đăng ký thành lập doanh nghiệp để đẩy mạnh việc đăng ký và giám sát.

## **2. Đối với Ngân hàng Nhà nước:**

**Thứ nhất:** Ngân hàng Nhà nước tiếp tục thực hiện điều hành chính sách tiền tệ một cách thận trọng nhưng linh hoạt theo nguyên tắc thị trường, nhằm ổn định đánh giá trị cầu đồng tiền, kiểm soát và kiềm chế lạm phát góp phần tăng trưởng kinh tế.



**Thứ hai:** Ngân hàng Nhà nước nghiên cứu hoàn thiện môi trường pháp lý cho hoạt động kinh doanh Ngân hàng, đặc biệt là hoạt động tín dụng. Việc hoàn thiện hệ thống pháp luật Ngân hàng Nhà nước, luật các tổ chức tín dụng sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho các NHTM thực hiện cho vay đối với các DNNVV. Bên cạnh đó, Ngân hàng Nhà nước nên xây dựng cơ chế cho vay riêng đối với các DNNVV để phù hợp với chủ trương phát triển DNNVV của Nhà nước.

**Thứ ba:** Không ngừng đẩy mạnh tái cơ cấu các NHTM quốc doanh theo hướng cổ phần hóa và áp dụng các tiến bộ khoa học kỹ thuật vào quy trình nghiệp vụ.

### **3. Đối với tỉnh Quảng Ninh:**

*Chú trọng hơn vào việc phát triển quỹ bảo lãnh tín dụng dành cho các DNNVV*

Theo quyết định của chính phủ nhằm tạo điều kiện giúp đỡ tối đa cho các doanh nghiệp. Quỹ này có tác dụng bảo lãnh tín dụng cho các DNNVV khi mà tài sản thế chấp của họ không đủ để đảm bảo cho khoản vay tại ngân hàng. Việc này là cực kỳ cần thiết vì một trong những hạn chế của nhóm khách hàng này là nguồn vốn cũng như tài sản còn ít. Quỹ này được thành lập từ nguồn vốn nhà nước, từ các ngân hàng thương mại và nguồn vốn của các cá nhân và tổ chức khác, được hưởng một số ưu đãi, chịu quản lý gần như một tổ chức tín dụng và đặc biệt là mức phí là lãi suất ưu đãi cho các khoản bảo lãnh. Việc phát triển tốt quỹ này có thể coi là một cứu cánh quan trọng cho các DNNVV nhất là trong bối cảnh khó khăn kinh tế hiện nay, cũng như môi trường kinh doanh khó khăn khi hàng rào hỗ trợ bị bãi bỏ theo lộ trình Việt Nam gia nhập WTO.

### **4. Đối với BIDV:**

*Thứ nhất, tạo điều kiện cho các DNNVV tiếp cận với hoạt động cho thuê tài chính.*

Hoạt động cho thuê tài chính là một hoạt động khá mới mẻ tại Việt Nam và tuy dù có rất nhiều công ty cho thuê tài chính tại Việt Nam, song việc tiếp cận với hoạt động này còn khá xa lạ với nhiều doanh nghiệp. BIDV có hai công ty cho thuê

tài chính I và II song hoạt động của hai công ty này còn khá khiêm tốn (doanh thu lần lượt là 21.3 tỷ VND và 34.4 tỷ VND). Hơn nữa hoạt động này còn chưa triển khai tại Quảng Ninh, trong khi Agribank đã có chi nhánh của công ty cho thuê tài chính tại địa bàn tỉnh. Với những lợi thế rất lớn của cho thuê tài chính đối với doanh nghiệp, đặc biệt là các DNNVV trong việc mua sắm thiết bị, phát triển quy mô sản xuất thì việc sớm triển khai hoạt động này cũng là một biện pháp tốt nhằm giải quyết các vấn đề về vốn đầu tư của doanh nghiệp. Đồng thời nó cũng làm tăng doanh thu của ngân hàng và tạo một sức cạnh tranh cho BIDV Quảng Ninh trước các đối thủ khác.

*Thứ hai, phát triển hình thức thấu chi dành cho doanh nghiệp.*

Đây là một hình thức cho vay phổ biến trên thế giới nhưng tại Việt Nam nó mới chỉ được áp dụng chủ yếu cho các khách hàng cá nhân còn đối với các doanh nghiệp thì rất ít ngân hàng áp dụng. Do đó nếu triển khai được loại hình cho vay này sẽ tạo ra rất nhiều thuận lợi cho doanh nghiệp khi đi vay, nhất là cho các DNNVV. Tuy các DNNVV vốn ít xong hầu hết các doanh nghiệp này đều có tốc độ quay vòng vốn khá nhanh vì thế nhu cầu vay là khác thường xuyên. So với cho vay theo hạn mức thì cho vay thấu chi có sự linh hoạt hơn, đáp ứng nhanh chóng nhu cầu vay của doanh nghiệp. Cho nên để tạo ra sự khác biệt với các đối thủ, BIDV lên nhanh chóng triển khai loại hình cho vay này tại Quảng Ninh để giúp cho BIDV QN tạo ra một lợi thế cạnh tranh mới so với các ngân hàng khác.

### **5. Đối với BIDV QN:**

Duy trì và tiếp tục triển khai các chính sách hiện có nhằm nâng cao thu nhập cũng nhưng số lượng khách hàng từ phân khúc thị trường DNNVV. Năm 2008 là năm có nhiều biến động về kinh tế và lãi suất nhưng số lượng khách hàng cũng như doanh thu của BIDV Quảng Ninh vẫn giữ được xu hướng tăng. Điều này chứng tỏ tính đúng đắn của các chính sách hiện hành. Để tiếp tục giữ vững được thành công

nào, trong năm 2009 – một năm đầy khó khăn do ảnh hưởng của suy thoái kinh tế toàn cầu , chi nhánh lên tiếp tục các chính sách đã có trong năm 2008:

- Tăng cường cung cấp tín dụng cho khách hàng là DNNVV, đảm bảo duy trì tối thiểu bằng mức của năm trước, đặc biệt là các hoạt động bảo lãnh và cấp L\C.
- Tiếp tục các ưu đãi về lãi suất và một số loại phí dịch vụ , nhằm giúp đỡ một phần gánh nặng về chi phí cho các DNNVV ( lãi suất cho vay và phí dịch vụ ưu đãi, chính sách điều chỉnh lãi suất linh hoạt ... ).
  - Tăng cường các hoạt động marketing, PR nhằm nâng cao hình ảnh ngân hàng BIDV Quảng Ninh, mở rộng quan hệ với các khách hàng,tiến hành một số chương trình khuyến mãi,trao thưởng cho các khách hàng có quan hệ tín dụng truyền thống...Thúc đẩy hoạt động ngân hàng bán lẻ nhằm tạo ra một thị trường tiêu dùng mạnh giúp các doanh nghiệp tiêu thụ được sản phẩm...



## **KẾT BÀI**

Qua các phần trình bày ở trên , cùng với sự phát triển nhanh chóng của các DNNVV thì đi kèm với đó là sự quan tâm không chỉ của Nhà nước mà còn của cả các ngân hàng . Tình hình thực tế tại Quảng Ninh cũng như của chi nhánh BIDV tại đây đã phản ánh phần nào sự quan tâm đó. Tỷ trọng đóng góp của các DNNVV vào sự phát triển của Quảng Ninh ngày càng tăng cùng với đó là doanh thu của BIDV từ mảng khách hàng này cũng tăng lên. Các chính sách về tín dụng và các dịch vụ đi kèm của ngân hàng giờ đây đã thông thoáng hơn trước tạo điều kiện cho doanh nghiệp tiếp cận vốn vay và sử dụng các dịch vụ ngân hàng, đáp ứng kịp thời cho hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp . Tuy vậy các chính sách đó vẫn còn phần nào hạn chế ,một phần đến từ phía các DNNVV vì thiếu tài sản bảo đảm cho khoản vay và bảo lãnh , phần vì ngân hàng vẫn còn thận trọng trong việc cho vay đối với loại đối tượng này . Các biện pháp kiến nghị ở trên dù giúp khắc phục được phần lớn vấn đề này xong để chúng có thể áp dụng một cách thuận lợi vào thực tế thì đó vẫn còn là còn nhiều thách thức cần vượt qua...

Và một lần nữa xin được gửi lời cảm ơn đến giám đốc cùng toàn thể cán bộ, viên chức tại BIDV Quảng Ninh đã nhiệt tình giúp đỡ. Em mong nhận được sự góp ý thẳng thắn từ phía các thầy cô để bài viết được hoàn thiện hơn .

\* \* \*

---

---

**DANH MỤC CÁC TÀI LIỆU THAM KHẢO**

Giáo trình Tín Dụng Ngân hàng – Học Viện Ngân hàng

Giáo trình nghiệp vụ kinh doanh Ngân hàng – Học viện Ngân hàng.

Giáo trình lý thuyết tiền tệ Ngân hàng – Học viện Ngân hàng.

Luật các Tổ chức tín dụng ( đã được sửa đổi bổ sung năm 2004 – NXB Chính trị Quốc gia).

Các văn bản luật có liên quan đến các hoạt động của NHTM.

Các luật và quy định về DNNVV.

Các quy định, quy chế của BIDV.

Các báo cáo của BIDV QN.

Các trang web:

[www.sbv.gov.vn](http://www.sbv.gov.vn)

[www.vcci.com.vn](http://www.vcci.com.vn)

[www.quangninh.gov.vn](http://www.quangninh.gov.vn)

[www.vietnamnet.vn](http://www.vietnamnet.vn)

và một số trang web khác...

### **PHỤ LỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT**

DNVVN: Doanh nghiệp vừa và nhỏ

DNNVV: Doanh nghiệp nhỏ và vừa

BIDV: Ngân hàng đầu tư và phát triển Việt Nam

BIDV QN: Ngân hàng đầu tư và phát triển Việt Nam , chi nhánh Quảng Ninh

NHTM: Ngân hàng thương mại