

DANH MỤC CHỮ VIẾT TẮT

Chữ viết tắt	Viết đầy đủ
TNHH	Trách nhiệm hữu hạn
NHTM	Ngân hàng thương mại
Phòng thương mại và công nghiệp Việt Nam	VCCI
TMCP	Thương mại cổ phần
Tổng sản phẩm quốc nội	GDP
Tổng sản phẩm quốc dân	GNP

DANH MỤC BẢNG BIỂU

STT	Tên bảng	Trang
1	Bảng tham khảo tiêu chí phân loại doanh nghiệp nhỏ và vừa ở một số nước.	7
2	Sơ đồ cơ cấu tổ chức Công ty TNHH Tư vấn quản lý và Đào tạo Lê Mạnh	29
3	Bảng cân đối kế toán của Công ty TNHH Tư vấn quản lý và Đào tạo Lê Mạnh	30
4	Bảng báo cáo kết quả kinh doanh của Công ty TNHH Tư vấn quản lý và Đào tạo Lê Mạnh	35
5	Bảng tổng hợp kết quả khảo sát đối với doanh nghiệp	44
6	Bảng tổng hợp kết quả khảo sát đối với ngân hàng	57
7	Bảng doanh thu dự kiến	73
8	Bảng chi phí dự kiến	74
9	Bảng lợi nhuận dự kiến	78

LỜI NÓI ĐẦU

Trong bối cảnh toàn cầu hoá như hiện nay, bất kỳ một quốc gia nào trên thế giới cũng đều coi mục tiêu phát triển kinh tế là một trong những mục tiêu quan trọng. Những năm gần đây, theo xu hướng chung của thế giới, các doanh nghiệp nhỏ và vừa đóng vai trò quan trọng trong tăng trưởng kinh tế và tạo công ăn việc làm. Tuy nhiên, hiện nay các doanh nghiệp nhỏ và vừa gặp không ít những khó khăn, đặc biệt là về vốn. Doanh nghiệp không chỉ dựa vào vốn tự có của mình mà còn cần phải huy động thêm nguồn vốn từ bên ngoài để mở rộng sản xuất kinh doanh và tăng năng lực cạnh tranh.

Nền kinh tế suy thoái cùng với những khó khăn về thiếu vốn đã khiến một số lượng không nhỏ các doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Việt Nam lâm vào tình trạng phá sản hoặc “chết lâm sàng”. Theo nguồn tin của báo Pháp luật Việt Nam tính đến thời điểm 31/12/2011 toàn quốc đã có 79.014 doanh nghiệp rơi vào tình trạng phá sản. Đứng trước tình hình đó, trong thời gian vừa qua Chính phủ đã ban hành rất nhiều chính sách nhằm hỗ trợ các doanh nghiệp nhỏ và vừa. Trong đó có Nghị quyết số 13/NQ-CP “một số giải pháp nhằm tháo gỡ khó khăn cho sản xuất kinh doanh, hỗ trợ thị trường” và Thông tư số 14/2012/TT-NHNN về việc áp trần lãi suất cho vay là 15% cho các nhu cầu vay vốn: nông nghiệp, nông thôn; kinh doanh hàng xuất khẩu; doanh nghiệp nhỏ và vừa; các ngành công nghiệp hỗ trợ. Tuy nhiên, các doanh nghiệp nhỏ và vừa vẫn gặp khó khăn trong việc huy động nguồn vốn, đặc biệt là khó khăn trong việc tiếp cận nguồn tín dụng ngân hàng.

Qua thời gian thực tập và học việc tại Công ty TNHH Tư vấn quản lý và Đào tạo Lê Mạnh, được tiếp xúc với nhiều chủ doanh nghiệp em đã phần nào nhận thấy những khó khăn, vướng mắc của họ trong việc vay vốn của ngân hàng. Nhằm góp phần hỗ trợ cho các doanh nghiệp tháo gỡ khó khăn em đã lựa

chọn đề tài “**Xây dựng đề án hỗ trợ các doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Hải Phòng tiếp cận nguồn vốn tín dụng của các ngân hàng thương mại**”.

Ngoài lời mở đầu và kết luận, khóa luận được kết cấu thành 4 chương:

Chương I: Những vấn đề lý luận cơ bản về doanh nghiệp nhỏ và vừa và tín dụng ngân hàng

Chương II: Khái quát về Công ty TNHH Tư vấn quản lý và Đào tạo Lê Mạnh và thực trạng tiếp cận nguồn vốn tín dụng NHTM của các doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Hải Phòng.

Chương III: Đề án hỗ trợ các doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Hải Phòng tiếp cận nguồn vốn tín dụng của các ngân hàng thương mại

Trong quá trình nghiên cứu đề tài em đã cố gắng tiếp cận những kiến thức thực tế. Tuy nhiên đây là một đề tài rộng và phức tạp, thời gian nghiên cứu chưa nhiều, kiến thức, hiểu biết của bản thân còn hạn chế, nên không tránh khỏi những thiếu sót. Vì vậy, em mong nhận được sự góp ý, giúp đỡ của Ban Giám đốc, các anh chị trong Công ty, các thầy cô giáo và những người quan tâm để đề tài khóa luận của em được hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn Thầy giáo - KS. Lê Đình Mạnh, toàn thể nhân viên trong Công ty TNHH Tư vấn quản lý và Đào tạo Lê Mạnh, các cán bộ tín dụng của một số ngân hàng thương mại trên địa bàn Thành phố đã tận tình giúp đỡ em hoàn thành bài khóa luận này.

Hải Phòng, ngày 25 tháng 6 năm 2012

Sinh viên

Lương Thị Vân

CHƯƠNG I: NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN CƠ BẢN VỀ DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA VÀ TÍN DỤNG NGÂN HÀNG

1.1 Những vấn đề cơ bản về doanh nghiệp nhỏ và vừa

1.1.1 Khái niệm và tiêu chí phân loại

1.1.1.1 Khái niệm

Nhiều chuyên gia kinh tế và pháp luật Việt Nam cho rằng khái niệm doanh nghiệp nhỏ và vừa cũng như khái niệm doanh nghiệp nhỏ và siêu nhỏ được du nhập từ nước ngoài vào Việt Nam. Vấn đề tiêu chí phân loại doanh nghiệp vừa, nhỏ và cực nhỏ là trung tâm của nhiều cuộc tranh luận trong nhiều năm qua. Định nghĩa về doanh nghiệp vừa, nhỏ và cực nhỏ rõ ràng trước tiên phải dựa trên quy mô doanh nghiệp. Thông thường, đó là tiêu chí về số nhân công, vốn đăng ký, doanh thu... Các tiêu chí này thay đổi theo từng quốc gia khác nhau.

Ở Việt Nam, theo Công văn số 681/CP-KTN của Chính Phủ ngày 20 tháng 06 năm 1998 về việc định hướng chiến lược và chính sách phát triển các doanh nghiệp nhỏ và vừa, doanh nghiệp nhỏ và vừa là những doanh nghiệp có số công nhân dưới 200 người và có vốn kinh doanh dưới 5 tỷ (tương ứng với 378.000 USD theo tỷ giá giữa VNĐ và USD tại thời điểm ban hành công văn). Tuy nhiên, trên thực tế tiêu chí này chưa đủ để phân loại doanh nghiệp vừa, nhỏ và cực nhỏ. Vì vậy, Nghị định số 90/2001/NĐ-CP của Chính Phủ ngày 20 tháng 11 năm 2001 về trợ giúp phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa đã đưa ra chính thức về khái niệm doanh nghiệp nhỏ và vừa như sau ***“doanh nghiệp nhỏ và vừa là những cơ sở sản xuất, kinh doanh độc lập, đăng ký kinh doanh theo pháp luật hiện hành có vốn đăng ký không quá 10 tỷ đồng và có số lao động trung bình hàng năm không quá 300 người”***

1.1.1.2 Tiêu chí phân loại

Trên thế giới, doanh nghiệp nhỏ và vừa được phân loại theo các tiêu chí khác nhau tùy theo cách hiểu và quy định của từng nơi. Các tiêu chí phân loại có 2 nhóm:

- Nhóm tiêu chí định tính: Dựa trên những đặc trưng cơ bản của doanh nghiệp như chuyên môn hóa thấp, số đầu mỗi quản lý ít, mức độ phức tạp của quản lý thấp... Tiêu chí này có ưu điểm là phản ánh đúng bản chất của vấn đề nhưng thường khó xác định trên thực tế. Chúng được dùng làm cơ sở tham khảo trong kiểm chứng mà ít được dùng để phân loại trong thực tế.
- Nhóm tiêu chí định lượng: Có thể dựa vào các tiêu chí như số lao động, giá trị tài sản hay vốn, doanh thu, lợi nhuận. Trong đó:
 - + Số lao động: Có thể là lao động trung bình trong danh sách, lao động thường xuyên, lao động thực tế.
 - + Tài sản hay vốn: Có thể là tổng giá trị tài sản (hay vốn), tài sản (vốn) cố định
 - + Doanh thu: có thể là tổng doanh thu/năm, tổng giá trị gia tăng/năm

Trong các nước APEC tiêu chí được sử dụng phổ biến nhất là số lao động. Tuy nhiên, sự phân loại doanh nghiệp theo quy mô thường chỉ mang tính tương đối và phụ thuộc nhiều yếu tố như:

- Trình độ phát triển kinh tế của một nước: Trình độ phát triển càng cao thì trị số các tiêu chí càng tăng lên.

Ví dụ: Một doanh nghiệp có 400 lao động ở Việt Nam không được coi là doanh nghiệp nhỏ và vừa nhưng lại được tính là doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Đức. Ở một số nước có trình độ kinh tế phát triển thấp, các chỉ số về lao động, vốn để phân loại doanh nghiệp nhỏ và vừa sẽ thấp hơn những nước phát triển.

- Tính chất ngành nghề: Do đặc điểm của từng ngành, có ngành sử dụng nhiều lao động như dệt may, có ngành sử dụng ít lao động nhưng nhiều vốn như hóa chất, điện..., do đó, cần có tính chất này để có sự so sánh trong việc phân loại các doanh nghiệp nhỏ và vừa giữa các ngành với nhau. Trong thực tế, ở nhiều nước người ta vẫn phân chia làm 2 đến 3 nhóm ngành với tiêu chí phân loại khác nhau.
- Vùng lãnh thổ: Do trình độ phát triển khác nhau nên số lượng và quy mô doanh nghiệp cũng khác nhau. Do đó, cần đến hệ số vùng để đảm bảo tính tương thích trong việc so sánh quy mô doanh nghiệp giữa các vùng khác nhau.

Bảng tham khảo tiêu chí doanh nghiệp nhỏ và vừa ở một số nước

Tên nước	Tiêu chí phân loại doanh nghiệp nhỏ và vừa
Úc	Sản xuất: Dưới 100 lao động Phi sản xuất: Dưới 20 lao động
Mỹ	Doanh nghiệp nhỏ: dưới 100 lao động Doanh nghiệp vừa: từ 101 đến 499 lao động
Nhật	Sản xuất: Dưới 100 lao động hoặc dưới 100 triệu yên Bán lẻ, dịch vụ dưới 50 lao động hoặc dưới 10 triệu yên
CHLB Đức	Dưới 500 lao động

1.1.2 Đặc điểm của doanh nghiệp nhỏ và vừa

- Về hình thái tổ chức và cơ cấu tổ chức: Các doanh nghiệp nhỏ và vừa thường thích ứng hơn do cơ cấu đơn giản, số lượng nhân viên ít và các nhân viên đôi khi đảm nhận nhiều vị trí, công việc trong cùng một lúc.
- Về thị trường: Do đặc thù về quy mô, các doanh nghiệp nhỏ và vừa thường tập trung khai thác những khoảng trống thị trường, những thị trường và mặt hàng mới, những đoạn thị trường riêng biệt mà các doanh nghiệp lớn ít chú ý.

Bên cạnh đó, các doanh nghiệp nhỏ và vừa còn trợ giúp các doanh nghiệp lớn trong việc nhận thầu và thực hiện dịch vụ.

- Về nguồn vốn: Hiện nay, để tồn tại và phát triển, các doanh nghiệp nhỏ và vừa phải huy động vốn từ các nguồn khác nhau. Thực tế cho thấy đa phần các doanh nghiệp nhỏ và vừa gặp khó khăn về nguồn vốn.
- Về trình độ công nghệ, trang thiết bị máy móc: Trang thiết bị máy móc của các doanh nghiệp nhỏ và vừa thường cũ kỹ, lạc hậu, một phần do lĩnh vực kinh doanh, một phần do loại hình doanh nghiệp bị hạn chế về năng lực tài chính, khó có khả năng trang bị máy móc hiện đại. Do đó, các doanh nghiệp này sẽ khó cạnh tranh với các doanh nghiệp lớn về mặt công nghệ, máy móc, thiết bị. Năng lực tài chính thấp dẫn đến nguồn vốn tín dụng dành cho các doanh nghiệp này hạn hẹp. Bên cạnh đó, khả năng tích lũy thấp, thậm chí không có tích lũy nên nguồn vốn bổ sung cho đầu tư sản xuất kinh doanh rất ít. Nhiều doanh nghiệp phải tìm đến con đường liên doanh liên kết để đổi mới thiết bị công nghệ.

Qua những đặc điểm của doanh nghiệp nhỏ và vừa ta có thể thấy: Do cơ cấu đơn giản, số lượng nhân viên ít nên doanh nghiệp nhỏ và vừa có thể khai thác được các khoảng trống thị trường mà doanh nghiệp lớn khó có thể thực hiện được. Tuy nhiên, loại hình doanh nghiệp này còn tồn tại những hạn chế, đặc biệt là thiếu vốn sản xuất kinh doanh, đòi hỏi cần phải có biện pháp khắc phục.

1.1.3 Vai trò của doanh nghiệp nhỏ và vừa

Trong quá trình phát triển đất nước, doanh nghiệp nhỏ và vừa ngày càng được coi trọng, đặc biệt là ở các nước đang phát triển. Như nước ta hiện nay, xu hướng tăng nhanh các doanh nghiệp nhỏ và vừa là sự phát triển phù hợp với kinh tế xã hội của đất nước.

Thứ nhất: Vai trò nổi bật nhất của các doanh nghiệp nhỏ và vừa là thu hút số lượng lao động lớn góp phần giải quyết công ăn việc làm và ổn định xã hội.

Do doanh nghiệp nhỏ và vừa có thể tạo lập một cách dễ dàng với số vốn nhỏ, hoạt động ở nhiều ngành nghề kinh doanh khác nhau. Vì vậy, cùng với doanh nghiệp lớn, sự tồn tại và kinh doanh có hiệu quả của các doanh nghiệp nhỏ và vừa đã tạo thu nhập và việc làm cho người lao động. Theo Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI), tính đến ngày 31-12-2011, Việt Nam có 543.963 doanh nghiệp, với số vốn khoảng 6 triệu tỷ đồng. Trong đó, có gần 97% doanh nghiệp có quy mô nhỏ và vừa. Các doanh nghiệp nhỏ và vừa sử dụng 51% lao động xã hội.

Thứ hai: Doanh nghiệp nhỏ và vừa đóng góp ngày càng nhiều trong giá trị GDP và góp phần tăng trưởng nền kinh tế của các quốc gia. Doanh nghiệp nhỏ và vừa chiếm đại bộ phận, do vậy, hàng năm các doanh nghiệp này cung cấp một khối lượng lớn các sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ đa dạng và phong phú đóng góp đáng kể vào GNP. Hiện tại, ở Việt Nam các doanh nghiệp nhỏ và vừa đóng góp hơn 40% GDP cả nước. Nếu tính cả 133.000 hợp tác xã, trang trại và khoảng 3 triệu hộ kinh doanh cá thể thì khu vực này đóng góp tới 60% vào cơ cấu GDP (Nguồn: Báo cáo của VCCI năm 2011).

Thứ ba: Doanh nghiệp nhỏ và vừa góp phần quan trọng trong việc tạo lập sự phát triển cân bằng và chuyển dịch cơ cấu theo vùng, lãnh thổ. Thông thường, các doanh nghiệp lớn tập trung chủ yếu ở các vùng kinh tế phát triển như các thành phố lớn, nơi có cơ sở hạ tầng phát triển nhưng lại không phát triển ngành nghề truyền thống, tiểu thủ công nghiệp. Chính sự phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa góp phần quan trọng trong việc tạo lập sự cân đối phát triển giữa các vùng. Nó giúp cho vùng sâu vùng xa, các vùng nông thôn có thể khai thác được tiềm năng của địa phương để phát triển các ngành sản xuất và dịch vụ, tạo ra sự chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo vùng, lãnh thổ. Đây cũng là vấn đề rất có ý nghĩa trong việc thực hiện công nghiệp hoá, hiện đại hoá nông nghiệp và nông thôn.

Thứ tư: Doanh nghiệp nhỏ và vừa góp phần quan trọng trong việc thu hút vốn đầu tư trong dân cư và sử dụng tối ưu các nguồn vốn địa phương. Việc tạo lập doanh nghiệp nhỏ và vừa không cần nhiều vốn. Điều đó đã tạo cơ hội cho đông đảo dân cư có thể tham gia đầu tư. Mặt khác, trong quá trình hoạt động các doanh nghiệp nhỏ và vừa có thể dễ dàng huy động vốn dựa trên quan hệ họ hàng, bạn bè. Chính vì vậy, doanh nghiệp nhỏ và vừa được coi là phương tiện có hiệu quả trong việc huy động và sử dụng hiệu quả các khoản tiền nhàn rỗi trong dân cư và biến nó thành các khoản vốn đầu tư. Với quy mô nhỏ và vừa, lại được phân bố ở hầu khắp các địa phương, vùng lãnh thổ nên các doanh nghiệp này có khả năng tận dụng tiềm năng về lao động và nguyên vật liệu. Đồng thời sử dụng các sản phẩm phụ hoặc phế liệu, phế phẩm của các doanh nghiệp lớn.

Thứ năm: Doanh nghiệp nhỏ và vừa góp phần tăng nguồn hàng xuất khẩu và tăng nguồn thu cho ngân sách nhà nước. Ngày nay, trong cơ chế hội nhập, quan hệ hợp tác giao lưu kinh tế - văn hoá giữa các nước đang ngày càng khăng khít đã làm cho các sản phẩm truyền thống mang đậm nét văn hoá của từng nước trở thành một nguồn xuất khẩu quan trọng. Việc phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa đã tạo khả năng thúc đẩy khai thác tiềm năng của các ngành nghề truyền thống ở các địa phương của mỗi nước như các ngành nghề thủ công mỹ nghệ, dệt, mây tre đan,... Bên cạnh đó, sự thiết lập các doanh nghiệp nhỏ và vừa một cách dễ dàng sẽ làm tăng khả năng cung ứng sản phẩm cho xã hội, làm tăng ngân sách cho nhà nước. Mặc dù đóng góp của một doanh nghiệp nhỏ và vừa không lớn nhưng với số lượng lớn doanh nghiệp nhỏ và vừa đã góp phần không nhỏ vào ngân sách nhà nước.

Thứ sáu: Doanh nghiệp nhỏ và vừa hỗ trợ đắc lực cho doanh nghiệp lớn, là cơ sở để hình thành các doanh nghiệp lớn, tập đoàn kinh tế lớn mạnh trong quá trình phát triển kinh tế thị trường. Thực tế cho thấy, trong bất kỳ quốc gia nào tất cả các nguồn lực kinh tế không thể tập trung hết vào các doanh nghiệp có quy

mô lớn, bởi các doanh nghiệp có quy mô lớn không thể bao quát được toàn bộ thị trường. Với đặc trưng nhỏ lẻ, năng động, các doanh nghiệp nhỏ và vừa tập trung vào các “thị trường ngách” hỗ trợ các doanh nghiệp lớn trong việc tiếp cận thị trường, cân đối khả năng cung cầu trong xã hội. Doanh nghiệp nhỏ và vừa là những doanh nghiệp vệ tinh cung cấp các sản phẩm đầu vào hay tham gia chế tạo sản xuất kinh doanh trong chu kỳ hoạt động của các doanh nghiệp lớn, chính điều này đã làm tăng khả năng hoạt động của các doanh nghiệp trên thị trường, tạo mối liên hệ chặt chẽ giữa các loại hình kinh tế, nâng cao năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp nói riêng và của nền kinh tế nói chung.

Mặt khác, trong nền kinh tế thị trường với sự cạnh tranh gay gắt, các doanh nghiệp nhỏ và vừa cũng có khả năng bị sụp đổ bởi sự cạnh tranh của các doanh nghiệp lớn. Do vậy, để đứng vững trên thị trường và hoạt động ngày một tốt hơn đòi hỏi các doanh nghiệp nhỏ phải liên kết với nhau tạo thành một tập đoàn lớn có sức cạnh tranh cao.

Tóm lại, tuy mỗi nước đều có một đặc điểm nền kinh tế và mức độ phát triển khác nhau, nhưng các doanh nghiệp nhỏ và vừa đều đóng góp một vai trò quan trọng trong sự nghiệp phát triển kinh tế - xã hội, tạo ra nhiều việc làm, góp phần làm giảm tỷ lệ thất nghiệp, ổn định xã hội, duy trì các ngành nghề truyền thống tăng kim ngạch xuất khẩu cho đất nước... Chính vì vậy, sự ổn định phát triển các doanh nghiệp nhỏ và vừa là một yếu tố khách quan cần thiết cho quá trình phát triển của mỗi quốc gia.

1.1.4 Ưu thế và hạn chế của doanh nghiệp nhỏ và vừa

1.1.4.1 Ưu thế

- Doanh nghiệp nhỏ và vừa vừa nhạy bén vừa dễ thích nghi với sự thay đổi của thị trường. Đây là ưu thế khá nổi trội của loại doanh nghiệp này, với quy mô nhỏ và vừa, bộ máy quản lý tương đối gọn nhẹ, doanh nghiệp nhỏ và vừa dễ dàng tìm kiếm và đáp ứng yêu cầu có hạn trong những thị trường chuyên môn

hóa. Mặt khác, doanh nghiệp nhỏ và vừa thường có mối quan hệ trực tiếp với người tiêu dùng và thị trường nên có phản ứng nhanh nhạy với các sự kiện và sự biến động của thị trường. Với cơ sở vật chất không lớn, doanh nghiệp nhỏ và vừa có thể đổi mới linh hoạt, dễ dàng chuyển đổi sản xuất hoặc thu hẹp quy mô mà không gây những hậu quả nặng nề cho xã hội. Doanh nghiệp nhỏ và vừa có thể tạo ra một lượng cung hàng hóa và dịch vụ có thể đáp ứng đầy đủ, kịp thời với giá cả hợp lý đối với nhu cầu tiêu dùng của xã hội. Chính nhờ có tính linh hoạt và khả năng đáp ứng yêu cầu của thị trường mà loại hình doanh nghiệp này đã thể hiện chức năng kinh tế to lớn đối với xã hội.

- Được tạo lập một cách dễ dàng, có hiệu quả với chi phí cố định thấp. Chính phủ Việt Nam đã có những chính sách ưu tiên thành lập và phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa, một trong những chính sách đó là điều kiện vốn tự có. Với ưu thế nhỏ gọn, năng động, dễ quản lý các doanh nghiệp nhỏ và vừa rất linh động trong việc học hỏi, phát triển và tránh những thiệt hại to lớn do môi trường khách quan tác động lên. Mặt khác, một số doanh nghiệp được thành lập dựa trên mối quan hệ bạn bè, gia đình nên mỗi khi lâm vào hoàn cảnh khó khăn công nhân và chủ doanh nghiệp có thể hạ thấp tiền lương một cách dễ dàng, có tinh thần hỗ trợ cùng nhau vượt qua khó khăn. Điều đó khiến cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa giảm được chi phí cố định, tận dụng lao động.
- Doanh nghiệp nhỏ và vừa tạo điều kiện duy trì tự do cạnh tranh. Doanh nghiệp nhỏ và vừa hoạt động với số lượng đông đảo thường không có tính độc quyền. Các doanh nghiệp nhỏ và vừa sẵn sàng và dễ dàng tự do cạnh tranh. So với các doanh nghiệp lớn thì doanh nghiệp nhỏ và vừa có tính tự chủ cao hơn. Các doanh nghiệp này không phụ thuộc hoàn toàn vào sự hỗ trợ của nhà nước, doanh nghiệp nhỏ và vừa sẵn sàng khai thác các cơ hội phát triển mà không ngại rủi ro. Nói chung, với hoàn cảnh “tự sinh, tự diệt” các doanh nghiệp nhỏ và vừa bắt buộc phải duy trì và phát triển nếu không sẽ bị phá sản.

Chính điều đó làm cho nền kinh tế trở nên sống động và thúc đẩy sử dụng tối đa các tiềm năng của đất nước. Đây là ưu thế quan trọng của các doanh nghiệp nhỏ và vừa.

- Doanh nghiệp nhỏ và vừa có thể phát huy được tiềm lực trong nước. Thành công của doanh nghiệp nhỏ và vừa là nắm bắt được các điều kiện cụ thể của đất nước về tài nguyên và lao động. Đối với các doanh nghiệp lớn, việc sử dụng các nguồn lực sẵn có tại địa phương thường gặp khó khăn do trữ lượng thấp không đảm bảo cho các doanh nghiệp sản xuất lớn. Ngược lại, các doanh nghiệp nhỏ và vừa lại rất có lợi thế trong việc sử dụng lao động tại địa phương và tận dụng các tài nguyên, tư liệu sản xuất sẵn có, phát huy hết tiềm lực trong nước cho sản xuất kinh doanh. Mặt khác, đối với các nước đang trong quá trình công nghiệp hoá - hiện đại hoá đất nước, sự phát triển của doanh nghiệp nhỏ và vừa giai đoạn đầu là cách thức tốt nhất để sản xuất hàng hoá thay thế nhập khẩu. Với số vốn và trình độ kỹ thuật công nghệ của mình, doanh nghiệp nhỏ và vừa có thể sản xuất một số mặt hàng thay thế nhập khẩu, phù hợp với sức mua của dân chúng. Từ đó góp phần ổn định đời sống, ổn định xã hội, tăng trưởng và phát triển kinh tế bền vững.
- Doanh nghiệp nhỏ và vừa góp phần tạo phát triển cân bằng giữa các vùng trong một quốc gia. Với sự tạo lập dễ dàng doanh nghiệp nhỏ và vừa có thể phát triển rộng rãi ở mọi vùng lãnh thổ và tạo ra các sản phẩm phong phú, đa dạng, đồng thời tạo ra sự phát triển đa dạng giữa các vùng trong nước.
- Thông thường doanh nghiệp nhỏ và vừa cung ứng 95% sản phẩm tiêu thụ nội địa, chỉ có khoảng 5% sản phẩm sản xuất ra dành cho xuất khẩu. Như vậy, đã góp phần đặc lực cho sự phát triển kinh tế và chuyển dịch cơ cấu kinh tế của đất nước.

1.1.4.2 Hạn chế

- Khả năng tài chính của doanh nghiệp bị hạn chế. Với ưu thế dễ thành lập chỉ cần một lượng vốn ít, doanh nghiệp nhỏ và vừa gặp phải hạn chế là năng lực tài chính thấp, từ đó dẫn đến một loạt những bất lợi cho doanh nghiệp trong sản xuất kinh doanh. Khả năng vay vốn của các doanh nghiệp nhỏ và vừa rất hạn chế do năng lực tài chính thấp, doanh nghiệp nhỏ và vừa thường thiếu tài sản thế chấp cho các khoản tiền định vay. Ngay cả ở các nước phát triển như Nhật, Mỹ... các ngân hàng thương mại cũng ngại cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa vay vốn vì khả năng gặp rủi ro lớn khi cho vay. Tiếp đến là khả năng tài chính hạn chế, quy mô kinh doanh không lớn, các doanh nghiệp nhỏ và vừa cũng gặp khó khăn và ít huy động được vốn trên thị trường để phục vụ sản xuất kinh doanh. Vì thế, hầu hết các doanh nghiệp này đều trong tình trạng thiếu vốn, khiến cho khả năng thu lợi của doanh nghiệp bị hạn chế, ngay cả khi có cơ hội kinh doanh và có yêu cầu mở rộng sản xuất kinh doanh. Với tình trạng đó, khả năng tích lũy của doanh nghiệp cũng bị hạn chế.
- Doanh nghiệp nhỏ và vừa khó khăn trong việc mua nguyên vật liệu, máy móc thiết bị và tiêu thụ sản phẩm. Trong trường hợp nhập máy móc thiết bị của nước ngoài, doanh nghiệp nhỏ và vừa thường thiếu ngoại tệ và không mua được trực tiếp, phải mua qua đại lý nên chịu giá cao hơn. Bên cạnh đó, cũng do khả năng tài chính hạn hẹp nên doanh nghiệp nhỏ và vừa khó có thể dành ra khoản tiền để đổi mới máy móc thiết bị nâng cao chất lượng sản phẩm đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của khách hàng. Ngoài ra việc thực hiện chiến lược marketing cũng rất khó khăn để thu hút khách hàng trong nước và khả năng vươn ra thị trường nước ngoài.
- Các doanh nghiệp nhỏ và vừa thường thiếu thông tin và hạn chế về năng lực quản lý. Trong thời đại ngày nay, thông tin cũng là một điều rất quan trọng của hoạt động sản xuất kinh tế bởi lẽ nếu nắm bắt được thông tin nhanh

chóng, chính xác về thị trường, khách hàng sẽ giúp cho doanh nghiệp có phương án sản xuất kinh doanh nhằm đáp ứng nhu cầu thị trường, nhất là với tình trạng cạnh tranh gay gắt như hiện nay. Bên cạnh đó, do các doanh nghiệp này quy mô nhỏ, dễ thành lập, nên việc các chủ doanh nghiệp loại này thường ít kinh nghiệm và trình độ quản lý chưa cao, điều này dẫn tới một thực tế là các doanh nghiệp loại này thường không được coi là những khách hàng chất lượng của các ngân hàng, do đó khả năng tiếp cận với các nguồn tài trợ của ngân hàng gặp không ít khó khăn.

- Doanh nghiệp cũng gặp khó khăn trong việc thu hút được lao động có trình độ cao trong sản xuất kinh doanh và quản lý điều hành. Vì với hạn chế vốn có như quy mô sản xuất không lớn, sản phẩm tiêu thụ không đều, doanh nghiệp nhỏ và vừa khó có thể trả lương cao cho người lao động và tuyển dụng những lao động giỏi, lành nghề.
- Hoạt động của doanh nghiệp thiếu tính ổn định, vững chắc. Khả năng tài chính hạn chế nên khi có biến động lớn trên thị trường các doanh nghiệp nhỏ và vừa dễ rơi vào tình trạng phá sản.

Từ những phân tích trên cho thấy các hạn chế của doanh nghiệp nhỏ và vừa tựu trung lại đều bắt nguồn từ quy mô vốn nhỏ, khả năng tài chính hạn hẹp. Vì vậy, để khắc phục các hạn chế trên đòi hỏi các doanh nghiệp nhỏ và vừa phải tăng cường khai thác các nguồn vốn bao gồm cả vốn chủ sở hữu và vốn đi vay.

1.2 Những vấn đề cơ bản về tín dụng ngân hàng

1.2.1 Khái niệm và bản chất của tín dụng

1.2.1.1 Khái niệm tín dụng

Lịch sử phát triển cho thấy, tín dụng là một phạm trù kinh tế và cũng là một sản phẩm của nền sản xuất hàng hoá. Nó tồn tại song song và phát triển cùng với nền kinh tế hàng hoá và là động lực quan trọng thúc đẩy nền kinh tế hàng hoá phát triển lên những giai đoạn cao hơn. Tồn tại và phát triển qua nhiều hình thái

kinh tế - xã hội, đã có nhiều khái niệm khác nhau về tín dụng được đưa ra. Song khái quát lại có thể hiểu tín dụng theo khái niệm cơ bản sau:

“Tín dụng là một phạm trù kinh tế phản ánh mối quan hệ giao dịch giữa hai chủ thể, trong đó một bên chuyển giao một lượng giá trị sang cho bên kia được sử dụng trong một thời gian nhất định, đồng thời bên nhận được phải cam kết hoàn trả theo thời hạn đã thoả thuận”

Mối quan hệ giao dịch này thể hiện các nội dung sau:

- Người cho vay chuyển giao cho người đi vay một lượng giá trị nhất định. Giá trị này có thể dưới hình thái tiền tệ hoặc dưới hình thái hiện vật như: hàng hoá, máy móc, thiết bị, bất động sản.
- Người đi vay chỉ được sử dụng tạm thời trong một thời gian nhất định, sau khi hết thời hạn sử dụng theo thoả thuận, người đi vay phải hoàn trả cho người cho vay.
- Giá trị hoàn trả thông thường lớn hơn giá trị lúc cho vay ban đầu hay nói cách khác người đi vay phải trả thêm phần lợi tức (lãi vay).

Tóm lại, tín dụng là phạm trù kinh tế phản ánh mối quan hệ sử dụng vốn lẫn nhau giữa các chủ thể trong nền kinh tế trên nguyên tắc hoàn trả cả vốn lẫn lãi.

1.2.1.2 Bản chất của tín dụng

a. Đặc trưng của tín dụng:

Có thể nhận thấy về thực chất tín dụng là một quan hệ kinh tế giữa người cho vay và người đi vay, giữa họ có mối quan hệ với nhau thông qua sự vận động của giá trị vốn tín dụng được biểu hiện dưới hình thức tiền tệ và hàng hoá từ người cho vay chuyển sang người đi vay và sau một thời gian nhất định quay về người cho vay với lượng giá trị lớn hơn ban đầu. Tín dụng được cấu thành nên từ sự kết hợp của ba yếu tố chính là: lòng tin (sự tin tưởng vào khả năng hoàn trả đầy đủ và đúng hạn của người cho vay đối với người đi vay); thời hạn

của quan hệ tín dụng (thời gian người vay sử dụng tiền vay); sự hứa hẹn hoàn trả. Như vậy, phạm trù tín dụng có các đặc trưng chủ yếu sau:

- Tín dụng là có lòng tin: bản thân từ tín dụng xuất phát từ tiếng la-tinh “creditum” có nghĩa là “sự giao phó” hay “sự tín nhiệm”. Nghiên cứu khái niệm tín dụng cũng cho ta thấy tín dụng là sự cho vay có hứa hẹn thời gian hoàn trả. Sự hứa hẹn biểu hiện “mức tín nhiệm” hay “lòng tin” của người cho vay vào người đi vay. Yếu tố lòng tin tuy vô hình nhưng không thể thiếu trong quan hệ tín dụng, đây là yếu tố bao trùm trong hoạt động tín dụng, là điều kiện cần cho quan hệ tín dụng phát sinh.
- Trong quan hệ tín dụng “lòng tin” được biểu hiện từ nhiều phía, không chỉ có lòng tin từ một phía của người cho vay đối với người đi vay. Nếu người cho vay không tin tưởng vào khả năng hoàn trả của người đi vay thì quan hệ tín dụng có thể không phát sinh và ngược lại, nếu người đi vay nhận thấy người cho vay không thể đáp ứng được yêu cầu về khối lượng tín dụng, về thời hạn vay,...thì quan hệ tín dụng cũng có thể không phát sinh. Tuy nhiên, trong quan hệ tín dụng lòng tin của người cho vay đối với người đi vay quan trọng hơn nhiều bởi lẽ người cho vay là người giao phó tiền bạc hoặc tài sản của họ cho người khác sử dụng.
- Tín dụng là có tính thời hạn: khác với các quan hệ mua bán thông thường khác (sau khi trả tiền người mua trở thành chủ sở hữu của vật mua hay còn gọi là “mua đứt bán đoạn”), quan hệ tín dụng chỉ trao đổi quyền sử dụng giá trị khoản vay chứ không trao đổi quyền sở hữu khoản vay. Người cho vay giao giá trị khoản vay dưới dạng hàng hoá hay tiền tệ cho người kia sử dụng trong một thời gian nhất định. Sau khi khai thác giá trị sử dụng của khoản vay trong thời hạn cam kết, người đi vay phải hoàn trả toàn bộ giá trị khoản vay cộng thêm khoản lợi tức hợp lý kèm theo như cam kết đã giao ước với người cho vay.

- Mọi khoản vay dưới dạng hiện vật hay tiền tệ cũng đều là hàng hoá và vì thế nó cũng có giá trị và giá trị sử dụng. Trong kinh doanh, tín dụng người cho vay chỉ bán “giá trị (quyền) sử dụng của khoản vay” chứ không bán “giá trị của khoản vay”, nên sau khi hết thời gian sử dụng theo cam kết, khoản vay đó được hoàn trả về và vẫn giữ nguyên giá trị của nó, phần lợi tức theo thoả thuận (nếu có) là “giá bán” quyền sử dụng khoản vay trong thời gian nhất định. Như vậy, khối lượng hàng hoá hay tiền tệ (phần gốc) cho vay ban đầu chỉ là vật chuyên chở giá trị sử dụng của chúng, nó được phát ra qua các thời gian nhất định rồi sẽ thu về chứ không được bán đứt.
- Tín dụng là có tính hoàn trả: đây là đặc trưng thuộc về bản chất vận động của tín dụng và là dấu ấn để phân biệt phạm trù tín dụng với các phạm trù kinh tế khác. Sau khi kết thúc một vòng tuần hoàn của tín dụng, hoàn thành một chu kỳ sản xuất trở về trạng thái tiền tệ, vốn tín dụng được người đi vay hoàn trả cho người cho vay kèm theo một phần lãi như đã thoả thuận.

Một mối quan hệ tín dụng được gọi là hoàn hảo nếu được thực hiện với đầy đủ các đặc trưng trên, nghĩa là người đi vay hoàn trả được đầy đủ gốc và lãi đúng thời hạn.

b. Bản chất và chức năng của tín dụng:

Tín dụng là một phạm trù của nền kinh tế hàng hoá, bản chất của tín dụng là quan hệ vay mượn có hoàn trả cả vốn lẫn lãi sau một thời gian nhất định, quan hệ chuyển nhượng tạm thời quyền sử dụng vốn và là quan hệ bình đẳng hai bên cùng có lợi. Tín dụng nói chung và tín dụng ngân hàng nói riêng đều có hai chức năng cơ bản là:

- Huy động vốn và cho vay vốn tiền tệ trên nguyên tắc hoàn trả có lãi. Chức năng này gồm hai loại nghiệp vụ được tách ra là huy động vốn tạm thời nhàn rỗi và cho vay vốn đối với các nhu cầu cần thiết của nền kinh tế.

- Kiểm soát các hoạt động kinh tế thông qua các quan hệ tín dụng đối với các tổ chức và cá nhân.

1.2.2 Các loại hình tín dụng trong lịch sử

Cùng với sự phát triển của nền sản xuất hàng hoá, tín dụng ngày càng phát triển cả về nội dung lẫn hình thức. Các quan hệ tín dụng ngày càng được mở rộng hơn, ban đầu là quan hệ giữa các cá nhân với nhau, sau đó là giữa cá nhân với tổ chức, tổ chức với tổ chức, quan hệ với nhà nước và cao nhất là tín dụng quốc tế. Trong quá trình phát triển lâu dài đó quan hệ tín dụng đã hình thành và phát triển qua các hình thức sau:

- *Tín dụng nặng lãi*

Tín dụng nặng lãi hình thành khi xuất hiện sự phân chia giai cấp dẫn đến kẻ giàu, người nghèo. Đặc điểm nổi bật của tín dụng này là lãi suất cho vay rất cao. Chính vì vậy, tiền vay chỉ được sử dụng vào mục đích tiêu dùng cấp bách, hoàn toàn không mang mục đích sản xuất nên đã làm giảm sức sản xuất xã hội. Nhưng đánh giá một cách công bằng thì tín dụng nặng lãi lại góp phần quan trọng làm tan rã kinh tế tự nhiên, mở rộng quan hệ hàng hoá tiền tệ, tạo tiền đề cho chủ nghĩa tư bản ra đời.

- *Tín dụng thương mại*

Đây là hình thức tín dụng giữa các nhà sản xuất kinh doanh với nhau. Công cụ của hình thức tín dụng này là các thương phiếu thương mại (gồm có kỳ phiếu và hối phiếu thương mại). Tín dụng thương mại có đặc điểm là: đối tượng cho vay là hàng hoá vì hình thức tín dụng được dựa trên cơ sở mua bán chịu hàng hoá giữa các nhà sản xuất với nhau và do đó các chủ thể tham gia vào quá trình vay mượn cũng là các nhà sản xuất kinh doanh. Quy mô tín dụng bị hạn chế bởi nguồn vốn cho vay là của từng chủ thể sản xuất kinh doanh.

- *Tín dụng ngân hàng*

Tín dụng ngân hàng là hình thức phản ánh quan hệ vay và trả nợ giữa một bên là các ngân hàng, các tổ chức tín dụng và một bên là các nhà sản xuất kinh doanh. Hình thức tín dụng ngân hàng thể hiện rõ ưu thế của mình so với hai hình thức tín dụng trên ở chỗ: Đây là hình thức tín dụng rất linh hoạt vì đối tượng cho vay mượn là tiền tệ; chiều vận động nhiều do ngân hàng có thể vay với mọi thành phần kinh tế, thoả mãn nhu cầu của khách hàng từ các món vay nhỏ để trang trải chi tiêu trong gia đình đến các khoản vay lớn hơn để mở rộng sản xuất kinh doanh, phục vụ cho phát triển kinh tế - xã hội; quy mô tín dụng lớn hơn vì nguồn vốn cho vay là nguồn vốn mà ngân hàng có thể tập trung và huy động được trong nền kinh tế. Tín dụng ngân hàng là hình thức tín dụng chủ yếu của nền kinh tế thị trường, nó đáp ứng nhu cầu về vốn cho nền kinh tế linh hoạt, kịp thời, khắc phục được nhược điểm của các hình thức tín dụng khác trong lịch sử.

1.2.3 Tín dụng ngân hàng

1.2.3.1 Khái niệm

Tín dụng ngân hàng là mối quan hệ tín dụng giữa một bên là ngân hàng với một bên là các chủ thể khác trong nền kinh tế. Trong đó, ngân hàng đóng vai trò vừa là người đi vay vừa là người cho vay, hay nói cách khác, ngân hàng là một trung gian tài chính luân chuyển vốn từ nơi tạm thừa vốn sang nơi thiếu. Giá (lãi suất) của khoản vay do ngân hàng ấn định cho khách hàng vay là mức lợi tức mà khách hàng phải trả trong suốt khoản thời gian tồn tại của khoản vay.

Chủ thể tham gia trong quan hệ tín dụng ngân hàng là ngân hàng, nhà nước, doanh nghiệp và hộ dân cư. Đối tượng được sử dụng trong quan hệ tín dụng là tiền, do đó, nó không chịu sự giới hạn theo hàng hoá, vận động đa phương đa chiều. Đây chính là ưu điểm nổi bật và là đặc điểm khác biệt giữa tín dụng ngân hàng với các loại hình tín dụng khác.

1.2.3.2 Các hình thức tín dụng ngân hàng ở Việt Nam hiện nay

Có nhiều tiêu thức phân loại tín dụng ngân hàng, tuy nhiên, chúng ta chỉ đề cập đến một số tiêu thức sau:

❖ Phân loại theo mục đích cho vay

- Cho vay bất động sản: Là loại cho vay liên quan đến việc mua sắm bất động sản và xây dựng nhà ở, đất đai.
- Cho vay công nghiệp và thương mại: Là loại cho vay ngắn hạn để bổ sung vốn lưu động cho các doanh nghiệp trong lĩnh vực: công nghiệp, thương mại và dịch vụ.
- Cho vay nông nghiệp: Là loại cho vay để trang trải các chi phí sản xuất như: phân bón, thuốc trừ sâu, giống cây trồng, thức ăn, gia súc...
- Cho vay các chế định tài chính: Bao gồm việc cấp tín dụng cho ngân hàng, công ty tài chính, công ty cho thuê tài chính, công ty bảo hiểm, quỹ tín dụng và các định chế tài chính khác.
- Cho vay cá nhân: Là loại cho vay để đáp ứng các nhu cầu tiêu dùng như: mua sắm các vật dụng đắt tiền và các khoản cho vay để trang trải các chi phí thông thường của đời sống.

❖ Phân loại theo thời hạn cho vay gồm:

- Cho vay ngắn hạn: Là loại cho vay có thời hạn từ 1 đến 12 tháng và được sử dụng để bù đắp sự thiếu hụt vốn lưu động của các doanh nghiệp và nhu cầu chi tiêu ngắn hạn của các cá nhân.
- Cho vay trung hạn: Là loại cho vay có thời hạn từ 1 đến 5 năm. Là loại tín dụng được sử dụng chủ yếu để mua sắm tài sản cố định, cải tiến hoặc đổi mới công nghệ, mở rộng sản xuất kinh doanh. Mặt khác, nó còn là nguồn hình thành vốn lưu động thường xuyên của doanh nghiệp, đặc biệt là doanh nghiệp mới thành lập. Tín dụng trung hạn bao gồm tín dụng thực hiện theo dự án, tín dụng hợp vốn và thuê tài chính.

- Tín dụng dài hạn: có thời hạn lớn hơn 5 năm được sử dụng để cấp vốn cho xây dựng cơ bản, đầu tư sản xuất các xí nghiệp mới, các công trình thuộc cơ sở hạ tầng, cải tiến và mở rộng sản xuất với quy mô lớn. Là loại tín dụng có mức độ rủi ro cao do khó lường trước được những biến động có thể xảy ra.

❖ Phân loại theo mức độ tín nhiệm với khách hàng

- Tín dụng có đảm bảo: Là loại cho vay dựa trên các tài sản đảm bảo như: thế chấp hoặc cầm cố, hoặc phải có sự bảo lãnh của bên thứ 3. Với khách hàng không có uy tín cao với ngân hàng, khi vay đòi hỏi phải có tài sản đảm bảo. Ngân hàng và khách hàng phải ký hợp đồng tài sản đảm bảo, ngân hàng phải kiểm tra đánh giá được tình trạng của tài sản đảm bảo.
- Tín dụng không đảm bảo: Là loại cho vay không có tài sản thế chấp, cầm cố hoặc có sự bảo lãnh của bên thứ 3 mà việc cho vay chỉ dựa trên uy tín của khách hàng. Khách hàng được áp dụng hình thức tín dụng này có uy tín cao với ngân hàng, có khả năng tài chính lành mạnh, quản trị có hiệu quả.

❖ Hình thức tài trợ:

- Chiết khấu: Là việc ngân hàng ứng trước tiền vay cho khách hàng tương ứng với giá trị thương phiếu trừ đi phần thu nhập của ngân hàng để sở hữu một thương phiếu chưa đến hạn.
- Cho vay: Là việc ngân hàng đưa tiền cho khách hàng với cam kết khách hàng phải hoàn trả cả gốc và lãi theo thời gian xác định. Cho vay là tài sản lớn nhất trong khoản mục tín dụng. Thường được định lượng theo 2 chỉ tiêu sau: Dư nợ cuối kỳ và doanh số cho vay.
- Bảo lãnh: Là việc ngân hàng cam kết thực hiện nghĩa vụ tài chính hộ khách hàng của mình, mặc dù không phải xuất tiền ra nhưng ngân hàng đã cho khách hàng sử dụng uy tín của mình để thu lợi. Bảo lãnh được ghi vào tài khoản ngoại bảng theo giá trị mà ngân hàng cam kết trả thay cho khách hàng của mình.

- Cho thuê: Là việc ngân hàng bỏ tiền ra để mua tài sản cho khách hàng thuê theo thỏa thuận nhất định, sau một thời gian nhất định khách hàng phải trả cả gốc lẫn lãi cho ngân hàng.

❖ Các căn cứ khác:

- Theo ngành kinh tế: Tín dụng công nghiệp, nông nghiệp, thương mại, dịch vụ.
- Theo đối tượng tín dụng: Cho vay tài trợ vốn lưu động, tài sản cố định.

1.2.3.3 Vai trò của tín dụng ngân hàng

- Tín dụng ngân hàng góp phần hình thành cơ cấu vốn tối ưu cho các doanh nghiệp. Trong nền kinh tế thị trường, hiếm có doanh nghiệp nào chỉ sử dụng vốn tự có để hoạt động sản xuất kinh doanh, nhất là các doanh nghiệp vừa và nhỏ, bởi điều đó làm hạn chế khả năng mở rộng sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Mặt khác, bằng cách vay vốn thông qua vay nợ, các chủ doanh nghiệp vẫn nắm quyền kiểm soát và điều hành doanh nghiệp và lãi suất vay được tính trong chi phí hợp lý, hợp lệ khi tính thuế thu nhập của doanh nghiệp. Tuy nhiên, nếu tỷ lệ nợ quá cao, doanh nghiệp sẽ bị rơi vào tình trạng mất khả năng thanh toán. Việc tăng sử dụng nợ làm tăng rủi ro của các luồng tiền vào doanh nghiệp, nhưng tỷ lệ nợ cao thường dẫn đến mức lãi suất mong đợi cao hơn. Qua đó ta thấy rằng doanh nghiệp sử dụng vốn vay từ ngân hàng hay vốn tín dụng sẽ góp phần hình thành cơ cấu vốn tối ưu cho doanh nghiệp.
- Tín dụng ngân hàng đáp ứng yêu cầu vốn cho nền kinh tế. Tín dụng ngân hàng là trung gian điều hoà quan hệ cung cầu về vốn trong nền kinh tế, hoạt động tín dụng điều chỉnh dòng vốn chảy từ nơi thừa vốn đến nơi thiếu vốn. Ở các doanh nghiệp, trong quá trình sản xuất kinh doanh, thường xuyên thừa vốn hay thiếu vốn tạm thời, vì vậy việc phân phối lại vốn tín dụng của ngân hàng đã góp phần cung ứng vốn và tạo điều kiện cho quá trình sản xuất được tiến hành một cách đều đặn và phát triển. Ngoài ra, tín dụng còn là cầu nối giữa tiết kiệm và đầu tư, là động lực kích thích tiết kiệm nói chung và tiết

kiệm vốn nói riêng, đồng thời là phương tiện đáp ứng nhu cầu vốn cho đầu tư phát triển. Mặt khác, trong nền kinh tế hàng hoá, tín dụng là một trong những nguồn hình thành vốn cố định, nhất là vốn lưu động trong các doanh nghiệp. Vì vậy, tín dụng góp phần đưa vật tư hàng hoá vào sản xuất tạo ra những hàng hoá mới, thúc đẩy ứng dụng khoa học kỹ thuật công nghệ vào quá trình sản xuất xã hội. Đồng thời tín dụng ngân hàng góp phần sắp xếp và tổ chức lại sản xuất, hình thành cơ cấu kinh tế hợp lý và góp phần giải quyết các vấn đề xã hội.

- Tín dụng ngân hàng là đòn bẩy thúc đẩy nền kinh tế phát triển. Tín dụng ngân hàng đáp ứng về cơ bản nhu cầu vốn cho các doanh nghiệp tiến hành tái sản xuất và mở rộng sản xuất khi họ muốn tồn tại và phát triển trong nền kinh tế thị trường. Muốn vậy, các doanh nghiệp phải đổi mới công nghệ, áp dụng các thành tựu khoa học kỹ thuật hiện đại, tìm kiếm môi trường kinh doanh mới, đồng thời quan hệ tín dụng giữa ngân hàng với các doanh nghiệp có sự ràng buộc trách nhiệm vay - trả, do đó buộc các doanh nghiệp phải quan tâm đến hiệu quả sử dụng vốn của mình sao cho vừa làm ăn có lãi vừa có khả năng hoàn trả vốn và lãi cho ngân hàng. Hay nói cách khác ngân hàng đã thúc đẩy nền kinh tế phát triển.
- Tín dụng ngân hàng góp phần điều tiết khối lượng tiền trong lưu thông và chống lạm phát. Nền kinh tế hàng hoá luôn chuyển động theo hai hướng tăng trưởng hoặc giảm sút theo quy luật lạm phát, cả hai trường hợp đó đều ảnh hưởng đến hoạt động tín dụng. Khi nhà nước hoạch định chiến lược kinh tế đều phải sử dụng, phát huy tối đa vai trò kinh tế của công cụ tài chính tiền tệ tín dụng ngân hàng, trên các phương diện thì chiến lược kinh tế mới trở thành hiện thực và hữu hiệu. Chúng ta không thể dùng hình thức huy động vốn bằng việc phát hành tiền, bởi vì nếu phát hành quá lượng tiền mà không phù hợp với đặc điểm của nền kinh tế sẽ dẫn đến lạm phát do giá trị của đồng tiền bị

giảm xuống, ảnh hưởng đến đời sống xã hội. Như vậy, để thu hút được nguồn vốn đủ lớn đầu tư vào các công trình trọng điểm do chiến lược kinh tế đề ra thì hình thức huy động vốn bằng nghiệp vụ tín dụng ngân hàng có ý nghĩa vô cùng lớn. Với hình thức này, không làm tăng thêm khối lượng lưu thông nên không ảnh hưởng đến lưu thông tiền tệ, giá cả. Như vậy, tín dụng không chỉ là đòn bẩy kinh tế mà còn là công cụ nhà nước điều tiết sản xuất, điều chỉnh chiến lược kinh tế, phân công lao động xã hội.

- Tín dụng ngân hàng có thể cung cấp vốn cần thiết cho các doanh nghiệp để đổi mới trang thiết bị, đổi mới công nghệ, tìm kiếm thị trường, nâng cao trình độ của nhân viên... Với sự đòi hỏi ngày càng cao của khách hàng và tình trạng cạnh tranh mỗi lúc một gay gắt không chỉ đối với các doanh nghiệp trong nước mà còn cả với các doanh nghiệp nước ngoài buộc các doanh nghiệp phải đổi mới trang thiết bị, trình độ công nghệ để có sản phẩm đáp ứng nhu cầu cả về chủng loại cũng như chất lượng sản phẩm. Muốn thay đổi công nghệ, doanh nghiệp phải huy động vốn tín dụng của ngân hàng hay tổ chức tín dụng. Do đó, tín dụng ngân hàng có thể đáp ứng nguồn vốn cho các doanh nghiệp nói chung cũng như doanh nghiệp nhỏ và vừa nói riêng.
- Tín dụng ngân hàng tạo điều kiện mở rộng quan hệ kinh tế với nước ngoài, là cầu nối cho việc giao lưu kinh tế và là phương tiện thắt chặt mối quan hệ kinh tế với các nước trên thế giới. Mỗi một quốc gia muốn có nền kinh tế phát triển thì phải quan hệ với kinh tế thế giới. Nền kinh tế đóng trước kia, bây giờ đã nhường chỗ cho nền kinh tế mở phát triển. Một quốc gia được gọi là phát triển thì trước hết phải có nền kinh tế chính trị ổn định, có vị thế trên thị trường quốc tế. Tín dụng ngân hàng trở thành một trong những phương tiện nối liền kinh tế các nước với nhau, bằng các hoạt động tín dụng quốc tế như các hoạt động tín dụng giữa các chính phủ, giữa các tổ chức, cá nhân. Sự phát triển ngày càng cao trong hoạt động kinh tế ngoại thương và một số thành

viên tham dự hoạt động ngày càng lớn, làm cho nhu cầu về hoạt động tài chính càng trở nên cấp thiết. Vì vậy, việc tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động tài chính là một công cụ cạnh tranh có hiệu quả, bên cạnh các yếu tố cạnh tranh khác như giá cả, chất lượng sản phẩm, dịch vụ thương mại... Hoạt động thương mại ngày càng phát triển thì các hình thức thanh toán qua ngân hàng càng đa dạng. Quản lý kinh tế đối ngoại hoạt động tín dụng thuận lợi bao nhiêu thì mối quan hệ thương mại càng được mở rộng bấy nhiêu.

- Tín dụng ngân hàng đảm bảo cho quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp được diễn ra liên tục. Tuy nhiên, với nguồn vốn mà khách hàng cung cấp không phải khách hàng nào làm ăn cũng có hiệu quả. Vì vậy, ngân hàng cũng cân nhắc trước lúc cho vay để tránh rủi ro cho mình, do đó, doanh nghiệp muốn vay được vốn ngân hàng thì đòi hỏi các doanh nghiệp phải có trách nhiệm với đồng vốn vay của mình.

**CHƯƠNG II: KHÁI QUÁT VỀ CÔNG TY TNHH TƯ VẤN QUẢN LÝ
VÀ ĐÀO TẠO LÊ MẠNH VÀ THỰC TRẠNG VỀ VIỆC TIẾP CẬN
NGUỒN VỐN TÍN DỤNG NHTM CỦA CÁC DOANH NGHIỆP NHỎ
VÀ VỪA TẠI HẢI PHÒNG**

2.1 Một số nét khái quát về công ty TNHH Tư vấn quản lý và Đào tạo Lê Mạnh

2.1.1 Lịch sử hình thành và phát triển

Công ty TNHH Tư vấn quản lý và Đào tạo Lê Mạnh là Công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên do ông Lê Đình Mạnh làm Chủ tịch kiêm Giám đốc Công ty, được thành lập theo giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0204003226 do phòng đăng ký kinh doanh sở kế hoạch đầu tư Hải Phòng cấp ngày 17 tháng 10 năm 2009.

Một số thông tin chính về công ty:

Tên doanh nghiệp : Công ty TNHH Tư vấn quản lý và Đào tạo Lê Mạnh
Tên giao dịch : LE MANH Management Consultant and Training
Limited Company
Địa chỉ doanh nghiệp : Số 19/109 đường Nguyễn Bình Khiêm - Phường Đằng
Giang - Quận Ngô Quyền - Thành phố Hải Phòng
Điện thoại : (031) 3261355 - 3261356
Fax : (84.031) 261358
Website : www.lemanh.com.vn
Email : lienhe@lemanh.com.vn
Vốn điều lệ : 500.000.000 đồng

Được thành lập từ cuối năm 2009, sau hơn 2 năm chính thức đi vào hoạt động, Công ty TNHH Tư vấn quản lý và Đào tạo Lê Mạnh bước đầu đã đạt được những thành công nhất định và đang từng bước khẳng định mình trên lĩnh vực Tư vấn quản lý và Đào tạo.

2.1.2 Hoạt động sản xuất kinh doanh, dịch vụ của Công ty TNHH Tư vấn quản lý và Đào tạo Lê Mạnh

2.1.2.1 Lĩnh vực tư vấn

- Tư vấn quản lý doanh nghiệp;
- Tư vấn lập kế hoạch và chiến lược kinh doanh;
- Tư vấn lập và thẩm định dự án đầu tư;
- Tư vấn ứng dụng công nghệ thông tin trong quản lý;
- Tư vấn xây dựng cơ cấu tổ chức và hệ thống quản lý;
- Tư vấn nhân sự;
- Tư vấn khảo sát, nghiên cứu thị trường;
- Tư vấn thành lập, chuyển đổi, sáp nhập, giải thể doanh nghiệp;
- Tư vấn và đào tạo kế toán.

2.1.2.2 Lĩnh vực đào tạo

- Đào tạo kỹ năng quản lý cho Giám đốc điều hành doanh nghiệp (CEO), Giám đốc tài chính doanh nghiệp (CFO), Giám đốc quản lý nhân sự (CPO)...;
- Đào tạo kế toán tổng hợp, kế toán trưởng;
- Bồi dưỡng kiến thức Tài chính - Thuế;
- Đào tạo Lập và Phân tích dự án đầu tư;
- Đào tạo kiến thức Ngân hàng - Chứng khoán...;
- Đào tạo Tin học - Ngoại ngữ;
- Đào tạo nghiệp vụ văn phòng, bán hàng...;
- Đào tạo khác theo yêu cầu doanh nghiệp;

2.1.2.3 Hoạt động kinh doanh khác

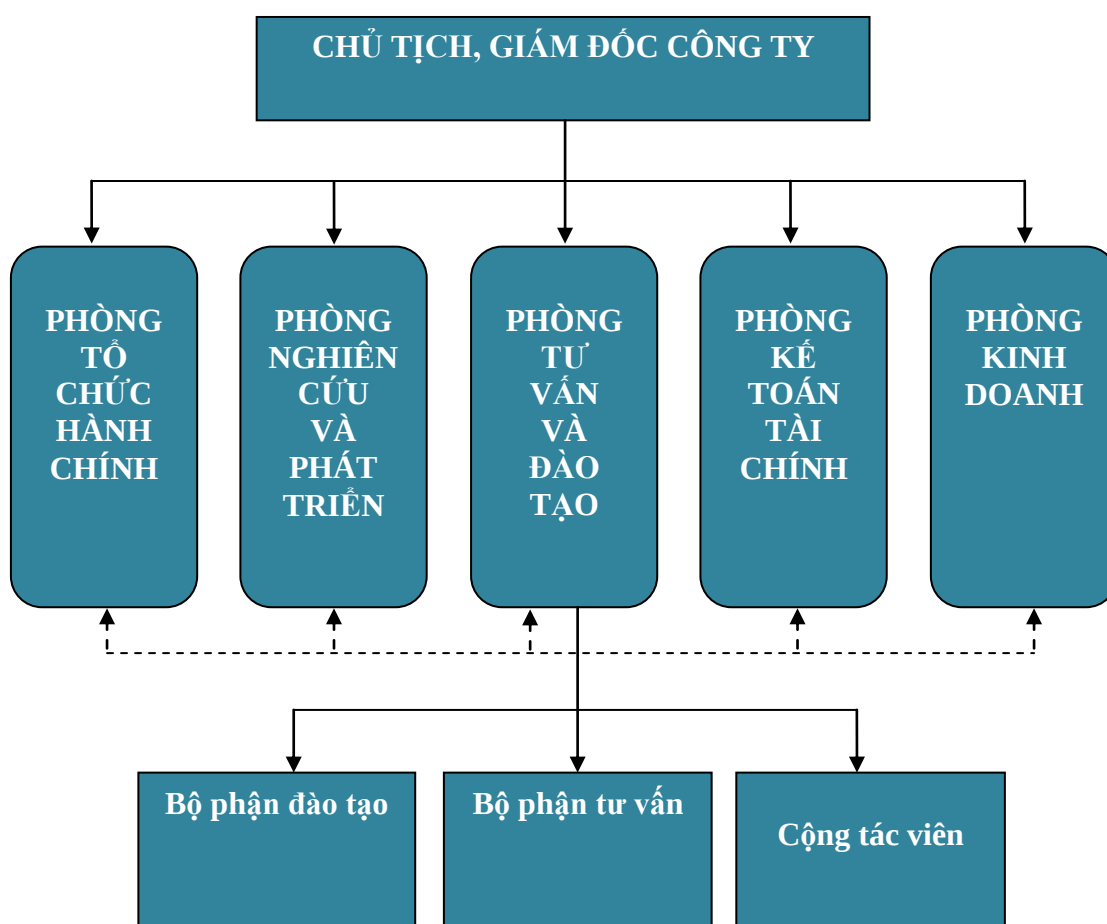
- Tư vấn nghề nghiệp, du học;
- Tư vấn chuyển giao kiến thức, công nghệ;
- Tư vấn lĩnh vực bất động sản;

- Tổ chức sự kiện, quảng cáo, xúc tiến thương mại;
- Cung cấp các máy móc, thiết bị và văn phòng phẩm;
- Cung cấp thiết bị điện, vật liệu điện...;
- Cung cấp thiết bị học tập và đồ chơi phát triển trí tuệ

2.1.3 Cơ cấu tổ chức Công ty TNHH Tư vấn quản lý và Đào tạo Lê Mạnh

SƠ ĐỒ CƠ CẤU TỔ CHỨC CỦA CÔNG TY TNHH TƯ VẤN

QUẢN LÝ VÀ ĐÀO TẠO LÊ MẠNH



Đường trực tuyến: —————→

Đường chức năng: ←-----→

2.1.4 Tình hình tài chính

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2011

Đơn vị tính: đồng

CHỈ TIÊU	MÃ	TM	SỐ CUỐI NĂM	SỐ ĐẦU NĂM	Chênh lệch	Tỷ lệ tăng giảm
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6) = (4)-(5)	(7) = (6/5)*100%
TÀI SẢN						
A- TÀI SẢN NGẮN HẠN	100		378,716,346	347,512,128	31,204,218	9%
I- Tiền và các khoản tương tiền	110	(III.01)	146,650,860	226,033,562	(79,382,702)	-35%
II- Đầu tư tài chính ngắn hạn	120	(III.05)	0	0	0	
1. Đầu tư tài chính ngắn hạn	121		0	0	0	
2. Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính ngắn hạn (*)	129		0	0	0	

III. Các khoản phải thu ngắn hạn	130		109,700,000	66,000,000	43,700,000	66%
1. Phải thu của khách hàng	131		109,700,000	66,000,000	43,700,000	66%
2. Trả trước cho người bán	132				0	
3. Các khoản phải thu khác	138		0	0	0	
4. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi (*)	139		0	0	0	
IV. Hàng tồn kho	140		106,902,697	51,440,010	55,462,687	62%
1. Hàng tồn kho	141	(III.02)	106,902,697	51,440,010	55,462,687	109%
2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho (*)	149		0	0	0	
V. Tài sản ngắn hạn khác	150		15,462,789	4,038,555	11,424,234	222%
1. Thuế giá trị gia tăng được khấu trừ	151		0	1,095,509	(1,095,509)	-100%
2. Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	152		0	0	0	
3. Tài sản ngắn hạn khác	158		15,462,789	2,943,046	12,519,743	318%
B - TÀI SẢN DÀI HẠN	200		276,190,951	64,274,752	211,916,199	330%
I. Tài sản cố định	210	(III.03.04)	226,190,476	0	226,190,476	

1. Nguyên giá	211		250,000,000	0	250,000,000	
2. Giá trị hao mòn lũy kế (*)	212		(23,809,524)	0	(23,809,524)	
3. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	213		0	0	0	
II. Bất động sản đầu tư	220		0	0	0	
1. Nguyên giá	221		0	0	0	
2. Giá trị hao mòn lũy kế (*)	222		0	0	0	
III. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	230	(III.05)	0	0	0	
1. Đầu tư tài chính dài hạn	231		0	0	0	
2. Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính dài hạn (*)	239		0	0	0	
IV. Tài sản dài hạn khác	240		50,000,475	64,274,752	(14,274,277)	-22%
1. Phải thu dài hạn	241		0	0	0	
2. Tài sản dài hạn khác	248		50,000,475	64,274,752	(14,274,277)	-22%
3. Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi (*)	249		0	0	0	
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	250		654,907,297	411,786,880	243,120,417	59%

NGUỒN VỐN					0	
A - NỢ PHẢI TRẢ	300		134,166,120	0	134,166,120	
I. Nợ ngắn hạn	310		134,166,120	0	134,166,120	
1. Vay ngắn hạn	311		0	0	0	
2. Phải trả cho người bán	312		0	0	0	
3. Người mua trả tiền trước	313		122,500,000		122,500,000	
4. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	314	III.06	11,666,120	0	11,666,120	
5. Phải trả người lao động	315		0	0	0	
6. Chi phí phải trả	316		0	0	0	
7. Các khoản phải trả ngắn hạn khác	318		0	0	0	
8. Dự phòng phải trả ngắn hạn	319		0	0	0	
II. Nợ dài hạn	320		0	0	0	
1. Vay và nợ dài hạn	321		0	0	0	

2. Quỹ dự phòng trợ cấp mất việc làm	322		0	0	0	
3. Phải trả, phải nộp dài hạn khác	328		0	0	0	
4. Dự phòng phải trả dài hạn	329		0	0	0	
B - VỐN CHỦ SỞ HỮU	400		520,741,177	411,786,880	108,954,297	26%
I. Vốn chủ sở hữu	410	III.07	520,741,177	411,786,880	108,954,297	26%
1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	411		500,000,000	450,000,000	50,000,000	11%
2. Thặng dư vốn cổ phần	412		0	0	0	
3. Vốn khác của chủ sở hữu	413		0	0	0	
4. Cổ phiếu quỹ (*)	414		0	0	0	
5. Chênh lệch tỷ giá hối đoái	415		0	0	0	
6. Các quỹ thuộc vốn chủ sở hữu	416		0	0	0	
7. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	417		20,741,177	(38,213,120)	58,954,297	-155%
II. Quỹ khen thưởng, phúc lợi	430		0	0	0	
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	440		654,907,297	411,786,880	243,120,417	59%

(Nguồn: Phòng Tài chính kế toán Công ty TNHH Tư vấn quản lý và Đào tạo Lê Mạnh)

Nhìn vào bảng cân đối kế toán ta thấy: Cả đầu năm và cuối năm khả năng tự chủ về tài chính của Công ty đều cao (Công ty sử dụng chủ yếu là vốn chủ sở hữu). Tổng tài sản cuối năm so với đầu năm tăng mạnh (59%), có được kết quả này là do tác động tích cực từ hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty. Từ đó cho thấy quy mô kinh doanh của Công ty được mở rộng.

Bảng báo cáo kết quả kinh doanh năm 2011

Đơn vị tính: đồng

CHỈ TIÊU (1)	Mã số (2)	Thuyết minh (3)	Năm nay (4)	Năm trước (5)	Chênh lệch (6)= (4) - (5)
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01	IV.08	800.500.000	75.500.000	725.000.000
2. Các khoản giảm trừ doanh thu (02=03+04+05)	02		0	0	0
+ Chiết khấu thương mại	03		0	0	0
+ Giảm giá hàng bán	04		0	0	0
+ Hàng bán bị trả lại	05		0	0	0
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10=01-02)	10		800.500.000	75.500.000	725.000.000
4. Giá vốn hàng bán	11		433.960.020	55.026.823	378.933.197

5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20=10-11)	20		366,539,980	20,473,177	346,066,803
6. Doanh thu hoạt động tài chính	21		1,054,645	807,984	246,661
7. Chi phí tài chính	22		0	125,000	(125,000)
+ Trong đó chi phí lãi vay	23		0	0	0
8. Chi phí quản lý kinh doanh (24=25+26)	24		299,365,436	60,109,194	239,256,242
+ Chi phí bán hàng	25		89,809,631	0	89,809,631
+ Chi phí quản lý doanh nghiệp	26		209,555,805	60,109,194	149,446,611
9. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh (30=20+21-22-24)	30		68,229,189	(38,953,033)	107,182,222
10. Thu nhập khác	31		2,500,000	1,300,000	1,200,000
11. Chi phí khác	32		5,421,254	0	5,421,254
12. Lợi nhuận khác (40=31-32)	40		(2,921,254)	1,300,000	(4,221,254)
13. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (50=30+40)	50	IV.09	65,307,935	(37,653,033)	102,960,968
14. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp	51		6,913,726	0	6,913,726
15. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp (60=50-51)	60		58,394,210	(37,653,033)	96,047,242

(Nguồn phòng kế toán - Tài chính Công ty TNHH Tư vấn quản lý và Đào tạo Lê Mạnh)

Qua bảng báo cáo kết quả kinh doanh năm 2011 cho thấy: Năm 2011 so với năm 2010 doanh thu từ bán hàng và cung cấp dịch vụ tăng 725.000.000đ, chi phí quản lý kinh doanh tăng 239.256.242đ, giá vốn tăng 378.256.242đ nhưng tốc độ tăng của doanh thu cao hơn tốc độ tăng của chi phí quản lý kinh doanh cộng giá vốn khiến lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh tăng mạnh. Điều này cho thấy kết quả kinh doanh của Công ty năm nay tốt hơn so với năm ngoái, chứng tỏ hiệu quả của công tác marketing và quản lý chi phí của Công ty đã tốt hơn.

2.1.5 Những thuận lợi và khó khăn của Công ty

2.1.5.1 Thuận lợi

- Tuy mới thành lập nhưng công ty TNHH Tư vấn quản lý và Đào tạo Lê Mạnh đã xây dựng được môi trường làm việc mà tại đó, mỗi cá nhân có thể phát huy tối đa năng lực và tinh thần sáng tạo. Bên cạnh đó, Công ty cũng đã xây dựng thành công tinh thần làm việc tập thể cũng như sự đồng lòng của toàn thể cán bộ công nhân viên hướng tới mục tiêu đưa Công ty ngày càng phát triển.
- Ngoài đội ngũ chuyên viên năng động, tận tâm, chuyên nghiệp đã trực tiếp tham gia tư vấn cho nhiều doanh nghiệp trên địa bàn Hải Phòng và các tỉnh lân cận, CTM còn xây dựng được mạng lưới cộng tác viên trên 100 người là các chuyên gia cao cấp, giáo sư, phó giáo sư, tiến sĩ... hiện đang tham gia quản lý, nghiên cứu và giảng dạy tại nhiều đơn vị chủ chốt như lĩnh vực tài chính, ngân hàng, công nghệ thông tin, xây dựng, du lịch....
- Mọi hoạt động của các bộ phận, phòng ban đều tuân theo quy trình làm việc khoa học, cụ thể.
- Số lượng các doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Hải Phòng ngày một gia tăng, đi kèm với nó là sự gia tăng về nhu cầu được tư vấn, giúp đỡ trong hoạt động kinh doanh như nghiên cứu thị trường, lập chiến lược kinh doanh... tạo ra một thị trường tiềm năng cho Công ty.

2.1.5.2 Khó khăn

- Công ty mới đi vào hoạt động được hơn 2 năm nên không tránh khỏi những khó khăn từ đối thủ cạnh tranh trong lĩnh vực đào tạo đã tồn tại trong một thời gian dài.
- Hiện tại, ở Việt Nam hoạt động tư vấn đúng nghĩa chưa phát triển mạnh do nhận thức của các chủ doanh nghiệp (đặc biệt là các doanh nghiệp nhỏ và vừa) về tính chuyên nghiệp còn hạn chế.
- Công ty thành lập vào thời điểm nền kinh tế đang trong tình trạng khủng hoảng, suy thoái nên hoạt động kinh doanh chưa đạt được sự sôi động như mong muốn.
- Lĩnh vực tư vấn quản lý là một lĩnh vực rất phát triển ở nước ngoài, tuy nhiên ở Việt Nam đây là một lĩnh vực rất mới và là lĩnh vực khó. Muốn trở thành nhà tư vấn có uy tín đòi hỏi cần phải nắm vững lý luận, có kiến thức thực tế, biết áp dụng linh hoạt khoa học và lý thuyết vào hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

2.2 Thực trạng kinh doanh của Công ty TNHH tư vấn quản lý và Đào tạo Lê Mạnh

Ngay từ khi mới thành lập Công ty đã phát huy thế mạnh của mình, đưa các loại hình đào tạo cũng như các sản phẩm tư vấn thâm nhập vào thị trường Hải Phòng. Tuy là một đơn vị mới, nhưng Công ty đã được khách hàng đánh giá là đơn vị có uy tín về mặt chất lượng, tạo được lòng tin của khách hàng.

Về mặt đào tạo Công ty đã tổ chức thành công các khóa học về: Đào tạo CEO, đào tạo kế toán dành cho nhà quản lý, kế toán tổng hợp, nghiệp vụ hành chính văn phòng... Hiện tại, Công ty đang mở rộng đào tạo, liên tục tổ chức các khóa đào tạo dành cho mọi đối tượng học viên: từ các chủ các doanh nghiệp, các cán bộ công nhân viên trong công ty cho tới các bạn sinh viên.

Về mặt tư vấn, Công ty cũng thể hiện được thế mạnh của mình, trong 2 năm Công ty đã tư vấn thành công cho rất nhiều hợp đồng chủ yếu là các sản phẩm dịch vụ: Tư vấn kế toán, tư vấn dự án đầu tư, tư vấn thành lập doanh nghiệp, tư vấn nghiên cứu và khảo sát thị trường, tư vấn xây dựng và tái cơ cấu tổ chức, tư vấn nhân sự...

2.3 Thực trạng về tiếp cận nguồn vốn tín dụng ngân hàng của các doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Hải Phòng

2.3.1. Đánh giá thực trạng qua các phương tiện thông tin đại chúng

Trong những năm gần đây nhà nước có chính sách khuyến khích phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa dẫn đến sự thành lập của hàng chục nghìn loại doanh nghiệp này. Nếu như trước kia, vốn đầu tư của các chủ doanh nghiệp nhỏ và vừa chủ yếu hoạt động trong lĩnh vực thương mại thì trong thời gian gần đây có xu hướng tăng tỷ trọng trong các lĩnh vực du lịch, xây dựng, sản xuất hay dịch vụ... Theo thống kê của Phòng thương mại và Công thương Việt Nam, hiện tại Hải Phòng có 1.106 doanh nghiệp tư nhân, 7.978 công ty TNHH 2 thành viên trở lên, hơn 5.000 công ty Cổ phần, 140 doanh nghiệp nhà nước...Hàng năm, số lượng các doanh nghiệp nhỏ và vừa tăng khoảng 15%, kéo theo sự gia tăng về lao động, vốn kinh doanh... Hầu hết các doanh nghiệp chưa có tầm nhìn cũng như chiến lược đầu tư dài hạn, nên khả năng về quản lý, kỹ năng trong kinh doanh, xúc tiến thương mại, quảng bá còn rất hạn chế. Bên cạnh đó, các doanh nghiệp này chủ yếu là huy động từ nguồn vốn tự có, hoặc qua các kênh phi chính thức như: vay vốn lãi suất cao, vay nóng...

Trên địa bàn Hải Phòng có đến 75% nhỏ và vừa muốn tìm vốn bằng hình thức vay ngân hàng nhưng chỉ có 32,38% doanh nghiệp có khả năng tiếp cận nguồn vốn này, 35,24% khó tiếp cận và 32,38% không thể tiếp cận được (*Theo điều tra về thực trạng doanh nghiệp nhỏ và vừa của cục phát triển doanh nghiệp*).

Cũng theo kết quả điều tra của bộ kế hoạch và đầu tư chỉ có 1/3 doanh nghiệp nhỏ và vừa có khả năng tiếp cận được nguồn vốn, 1/3 khó tiếp cận, 1/3 không tiếp cận được. Số liệu cụ thể cho thấy khó khăn từ tài sản thế chấp khi

vay vốn ngân hàng chiếm 60%, khó khăn từ lập phương án/dự án kinh doanh chiếm 77%, khó khăn từ thủ tục hành chính chiếm khoảng 50%, khó khăn từ lãi suất ngân hàng cao chiếm 45% (nguồn: hiệp hội doanh nghiệp nhỏ và vừa Hải Phòng). Lãi suất cho vay thương mại của hệ thống ngân hàng thương mại hiện nay gấp 2-3 lần tỷ suất lợi nhuận bình quân chung theo thực tế kinh doanh thông thường của doanh nghiệp. Theo thống kê của Ngân Hàng Nhà Nước chi nhánh Hải Phòng, tính đến ngày 29/4/2012, sau gần 1 tháng áp trần lãi cho vay theo thông tư số 14 của ngân hàng nhà nước, các doanh nghiệp nhỏ và vừa thuộc 4 nhóm ưu tiên trên địa bàn Thành Phố Hải Phòng mới tiếp cận được gần 7000 tỷ đồng vốn vay từ ngân hàng. Trong đó, 70 doanh nghiệp được vay theo diện ưu đãi phát triển nông thôn. Khu vực sản xuất kinh doanh hàng xuất khẩu có 85 doanh nghiệp được tiếp cận nguồn vốn vay với dư nợ hơn 887 tỷ. Còn công nghiệp hỗ trợ là 187 tỷ dành cho 37 doanh nghiệp. Riêng cho vay hoạt động sản xuất kinh doanh số doanh nghiệp đã được giải ngân là 459 đơn vị với nguồn vốn hơn 4279 tỷ đồng.

Đứng trước thực trạng doanh nghiệp khó vay vốn ngân hàng, các NHTM đã có nhiều chính sách cũng như tung ra nhiều gói sản phẩm nhằm hỗ trợ giúp đỡ các doanh nghiệp này như:

- Eximbank đã có chính sách cơ cấu lại nợ, điều chỉnh kỳ hạn nợ đối với doanh nghiệp, tỷ lệ doanh nghiệp đang được hưởng chính sách ưu đãi này chiếm khoảng 16% tương ứng khoảng 4000 tỷ đồng.
- Ngân hàng Quân đội đã và đang triển khai nhiều khoản vay tín chấp, không cần tài sản đảm bảo (theo phó Giám đốc khối doanh nghiệp vừa và nhỏ của Ngân hàng Quân đội).
- Gói sản phẩm 1000 tỷ đồng hỗ trợ các doanh nghiệp nhỏ và vừa hoạt động trong lĩnh vực xuất nhập khẩu, các doanh nghiệp sẽ được vay với lãi suất giảm tối đa 2% so với lãi suất cho vay VNĐ hiện hành

2.3.2 Đánh giá thực trạng qua khảo sát thực tế

Trong khoảng thời gian từ 12/4/2012 đến 11/5/2012 được sự giúp đỡ của các cán bộ trong Công ty TNHH Tư vấn quản lý và Đào tạo Lê Mạnh em đã tiến hành khảo sát nhu cầu vay vốn của 30 doanh nghiệp trên địa bàn thành phố. Cụ thể như sau:

- Phương pháp nghiên cứu: Điều tra trực tiếp (đến từng doanh nghiệp gặp gỡ và trao đổi với lãnh đạo của các doanh nghiệp về tình hình thiếu vốn và khả năng huy động vốn của doanh nghiệp, thu thập thông tin theo mẫu đã được thiết kế trước).
- Lịch trình thực hiện thu thập thông tin:

Thời gian	Công việc
12/4-14/4	- Thống kê danh sách các doanh nghiệp nhỏ và vừa có thể thực hiện khảo sát. - Từ danh sách đã thống kê chọn ngẫu nhiên 30 doanh nghiệp để tiến hành khảo sát - Chuẩn bị phiếu điều tra thông tin
15/4-17/4	- Vạch ra chi tiết nội dung cần điều tra, lên câu hỏi để lập phiếu thông tin
17/4 - 7/5	- Tiến hành khảo sát điều tra, gặp gỡ, tiếp xúc với các doanh nghiệp
7/5 – 11/5	- Viết báo cáo tổng hợp về tình hình tiếp cận nguồn vốn của các doanh nghiệp đã khảo sát

Kết quả: Sau 30 ngày nghiên cứu, em đã đưa ra một số nhận xét sau:

- Trong số 30 doanh nghiệp điều tra được có 27/30 doanh nghiệp có nhu cầu vay vốn, 3 doanh nghiệp còn lại cho rằng trong thời gian tới không có nhu cầu mở rộng kinh doanh.

- Trong số 27 doanh nghiệp có nhu cầu vay vốn có 4 doanh nghiệp không có nhu cầu vay vốn ngân hàng, mà kênh huy động chủ yếu từ nguồn người thân, bạn bè hoặc chưa xác định được nguồn vay.
- Trong số 23 doanh nghiệp có nhu cầu vay vốn ngân hàng có 7 doanh nghiệp đã tiếp cận được nguồn tín dụng ngân hàng chiếm khoảng 30%, 2 doanh nghiệp tại thời điểm hiện tại chưa tiến hành các thủ tục vay vốn (chiếm 8.7%).
- Như vậy, trên thực tế doanh nghiệp có nhu cầu vay vốn ngân hàng rất nhiều (chiếm tới 78.26%) nhưng số lượng doanh nghiệp tiếp cận được với nguồn tín dụng ngân hàng còn rất ít (26%), tình trạng thiếu vốn của các doanh nghiệp vẫn còn tồn tại, cần có những giải pháp để hỗ trợ các doanh nghiệp nhỏ và vừa thoát khỏi tình trạng khó khăn.
- Tổng số 14 doanh nghiệp chưa vay được vốn do nhiều nguyên nhân khác nhau trong đó: 9 doanh nghiệp (chiếm khoảng 64% doanh nghiệp) chưa có phương án/dự án kinh doanh khả thi, có sức thuyết phục với ngân hàng; 5 doanh nghiệp (chiếm khoảng 36% doanh nghiệp) không có đủ tài sản đảm bảo; 4 doanh nghiệp (chiếm khoảng 29% doanh nghiệp) có báo cáo tài chính không đáp ứng đủ yêu cầu vay vốn của ngân hàng.... Dưới đây là kết quả cụ thể:

BẢNG TỔNG HỢP KẾT QUẢ KHẢO SÁT CÁC DNNVV**(Từ ngày 12/4 đến ngày 2/5)**

TT	Tên doanh nghiệp	Địa chỉ	Lĩnh vực kinh doanh	Nhu cầu vốn vay	Nguồn vay	Tình hình vay vốn	Nguyên nhân bị từ chối cho vay
1	Công ty Đại Phát	241 Nguyễn Văn Linh, Lê Chân, Hải Phòng	Kinh doanh máy tiện, cơ khí	5tỷ- 6tỷ	Vay từ người thân		
2	Công ty TNHH Thương mại Trang Nhung	Số 10 Đường Hà Nội - HB- HP	Kinh doanh đồ nội thất	10- 12 tỷ	Vay từ ngân hàng	Chưa vay được vốn	Không có tài sản đảm bảo
3	Công ty xây dựng Phương Mai	115 Ngô Gia Tự, Hải Phòng	Kinh doanh cửa hoa, đồ inox, sản	Thiếu số liệu cụ thể	Vay từ ngân hàng	Chưa thực hiện vay vốn	

TT	Tên doanh nghiệp	Địa chỉ	Lĩnh vực kinh doanh	Nhu cầu vốn vay	Nguồn vay	Tình hình vay vốn	Nguyên nhân bị từ chối cho vay
			phẩm của ngành xây dựng...				
4	C.ty xây dựng, khai thác, chế biến lâm sản xuất nhập khẩu Hải Phòng		Kinh doanh bàn ghế, cửa, cầu thang	8-13 tỷ	Vay vốn ngân hàng	Chưa vay được vốn	Phương án kinh doanh chưa hợp lý, báo cáo tài chính chưa đủ điều kiện

TT	Tên doanh nghiệp	Địa chỉ	Lĩnh vực kinh doanh	Nhu cầu vốn vay	Nguồn vay	Tình hình vay vốn	Nguyên nhân bị từ chối cho vay
5	Công ty Ngân Hà	132 Hoàng Quốc Việt, Kiến An, Hải Phòng	Kinh doanh văn phòng phẩm	4 tỷ	Vay vốn ngân hàng	Đã vay được vốn	
6	C. ty Quang Chính	Số 1, Trần Tất Văn, Kiến An	Sửa chữa ô tô, cơ khí	7 tỷ	Vay vốn ngân hàng	Đã vay được vốn	
7	Công ty Đình Sơn	Thượng Lý, Hồng Bàng, HP	Kinh doanh sắt thép	9 tỷ	Vay vốn ngân hàng	Chưa vay được	báo cáo tài chính chưa đủ điều kiện
8	Công ty Thành Phúc	Lê Thánh	Kinh doanh	13 tỷ	Vay vốn	Chưa thực	

TT	Tên doanh nghiệp	Địa chỉ	Lĩnh vực kinh doanh	Nhu cầu vốn vay	Nguồn vay	Tình hình vay vốn	Nguyên nhân bị từ chối cho vay
		Tông, Ngô Quyền, Hải Phòng	đồ gỗ		ngân hàng	hiện vay vốn	
9	C. ty TNHH Thương mại Chấn Phong	Số 1 Ký Kon - Hồng Bàng - HP	Kinh doanh vật tư tổng hợp	Khoảng 6 tỷ -7 tỷ	Vay vốn ngân hàng	Đã vay được vốn	
10	Công ty TNHH thương mại Thanh Hồng	423 Lê Lợi, Hải Phòng		Khoảng 10 tỷ	Vay Ngân hàng	Đã vay được	
11	Công ty sắt tráng men nhôm H.P	Số 17 ngõ 67 Ngô Quyền, Máy Chai, Ngô		Khoảng 10 13 tỷ	Vay ngân hàng	Chưa vay được	Không có tài sản đảm bảo, báo cáo tài chính chưa đủ

TT	Tên doanh nghiệp	Địa chỉ	Lĩnh vực kinh doanh	Nhu cầu vốn vay	Nguồn vay	Tình hình vay vốn	Nguyên nhân bị từ chối cho vay
		Quyền, HP					điều kiện
12	Công ty TNHH Thương mại Hoàng Long	Số 5c/13 TT Thủy Tinh, Đà Nẵng, HP		5 tỷ - 6 tỷ	Vay Ngân hàng	Đã vay được	
13	Công ty Thành long	Khu Công nghiệp Tám Quán, Đại lộ Tôn Đức Thắng, HP	Kinh doanh đồ điện tử	11 tỷ đến 13 tỷ	Vay ngân hàng	Chưa tiếp cận được	Không có phương án kinh doanh hợp lý
14	Công ty CP Thương mại và dịch vụ Phú Minh Cường	Số 261 Văn Cao, HP	Tư vấn, tổ chức sự kiện, thực hiện chiến	6 tỷ -8 tỷ	Vay từ người thân	Đã vay được	

TT	Tên doanh nghiệp	Địa chỉ	Lĩnh vực kinh doanh	Nhu cầu vốn vay	Nguồn vay	Tình hình vay vốn	Nguyên nhân bị từ chối cho vay
			lúc quảng cáo, maketing				
15	Công ty TNHH Thương mại Ánh Thái Dương	350 Nguyễn Văn Linh, HP	Cung cấp, tư vấn các thiết bị vệ sinh cao cấp	13 tỷ	Vay vốn ngân hàng	Chưa tiếp cận được	Không có phương án kinh doanh hợp lý
16	Công ty cổ phần Thương mại Nhà Việt	35 Cách Thợ, Nam Sơn, An Dương, HP	Sản xuất rượu vang	10-12 tỷ	Vay vốn ngân hàng	Chưa tiếp cận được	Không có tài sản đảm bảo, báo cáo tài chính chưa đủ điều kiện
	Công ty CP Thương mại	148 Phan	Bán buôn ô	8 tỷ -10 tỷ	Vay ngân	Chưa tiếp	Không có

TT	Tên doanh nghiệp	Địa chỉ	Lĩnh vực kinh doanh	Nhu cầu vốn vay	Nguồn vay	Tình hình vay vốn	Nguyên nhân bị từ chối cho vay
17	và Xuất nhập khẩu Ngọc Hòa	Bội Châu, Hồng Bàng, HP	tô		hàng	cận được	phương án kinh doanh hợp lý
18	Công ty TNHH Hùng Quàng	95 Nguyễn Bình Khiêm, Ngô Quyền, HP	Kinh doanh đồ mỹ nghệ	6 tỷ	Vay ngân hàng	Đã vay được	
19	Công ty TNHH Toàn Mỹ	166 Đình Đông, Lê Chân, HP	Buôn bán đồ nội thất	Không có nhu cầu			
20	Công ty CP sản xuất, thương mại và dịch vụ Minh Hòa	393 Trường Chinh, Lãm Hà, Kiến An, HP	Buôn bán lương thực	Khoảng 5 tỷ 9 tỷ	Vay vốn ngân hàng	Chưa tiếp cận được	không có phương án kinh doanh hợp lý, không

TT	Tên doanh nghiệp	Địa chỉ	Lĩnh vực kinh doanh	Nhu cầu vốn vay	Nguồn vay	Tình hình vay vốn	Nguyên nhân bị từ chối cho vay
							có tài sản đảm bảo
21	Công ty TNHH TMDV Trường Hưng	506A Nguyễn Văn Linh	Buôn bán vật liệu xây dựng	3 tỷ -5 tỷ	Vay ngân hàng	Đã vay được vốn	
22	Công ty TNHH sản xuất Thương mại Hoàng Thành	Trại Chuối, Hồng Bàng, HP	Kinh doanh vật liệu xây dựng	9 tỷ -12 tỷ	Vay ngân hàng	Chưa tiếp cận được	Nguyên nhân khách quan khác
23	Công ty TNHH Thành Hiệu	Số 145 Quang Trung, Phan Bội Châu, HB, HP	Buôn bán văn phòng phẩm		Không có nhu cầu vay		
24	Công ty Trang Hiền	498 Nguyễn	Kinh doanh	Khoảng 5	Vay vốn	Chưa tiếp	Không có

TT	Tên doanh nghiệp	Địa chỉ	Lĩnh vực kinh doanh	Nhu cầu vốn vay	Nguồn vay	Tình hình vay vốn	Nguyên nhân bị từ chối cho vay
		văn Linh, Lê Chân, HP	đồ nội thất	tỷ -11 tỷ	từ ngân hàng	cận được	phương án kinh doanh hợp lý
25	Công ty Tấn Phong	595 Nguyễn Văn Linh, Lê Chân, HP	Kinh doanh đồ gỗ	Khoảng 5 tỷ -6 tỷ	Vay người thân		
26	Công ty Sơn Hải	388 Lê Thánh Tông, Ngô Quyền, Hp	Kinh doanh bột sơn		Không có nhu cầu		
27	Công ty Bình Ngân	Km3 đường Hà Nội	Kinh doanh đồ inox	Khoảng 3 tỷ-5 tỷ	Vay người thân		
28	Công ty Tuấn Phương	158B đường 5 mới, Hồng	Sản xuất cơ khí	Khoảng 8 tỷ	Vay vốn ngân hàng	Chưa tiếp cận được	Không có phương án

TT	Tên doanh nghiệp	Địa chỉ	Lĩnh vực kinh doanh	Nhu cầu vốn vay	Nguồn vay	Tình hình vay vốn	Nguyên nhân bị từ chối cho vay
		Bàng, HP					kinh doanh hợp lý
29	Công ty Phương Đông	Lô 5 cụm công nghiệp quán Trữ, Kiến An, HP	Sản xuất đồ mây đan xuất khẩu	Khoảng 5-8 tỷ	Vay vốn ngân hàng	Chưa tiếp cận được	Không có phương án kinh doanh hợp lý
30	C. ty TNHH Huy Hoàng	212 Nguyễn Văn Linh, Lê Chân, Hải Phòng	Kinh doanh sắt thép	Khoảng 12 đến 15 tỷ	Vay ngân hàng	Chưa tiếp cận được	Không có tài sản đảm bảo, phương án kinh doanh chưa rõ ràng.

Cũng theo điều tra, tỷ lệ các doanh nghiệp có được hiểu biết về sản phẩm, dịch vụ của ngân hàng là rất ít (10 doanh nghiệp) chiếm 33.3%. Số còn lại khi có nhu cầu vay vốn đều lúng túng trong việc lựa chọn ngân hàng để vay. Các doanh nghiệp đều mất rất nhiều thời gian cũng như chi phí đi lại để nhờ sự hỗ trợ, tư vấn của các cán bộ ngân hàng. Theo các doanh nghiệp đã vay được vốn, họ chủ yếu dựa trên mối quan hệ quen biết với các cán bộ ngân hàng và phải mất 1 khoản chi phí “ngoài lề” để bồi dưỡng cho cán bộ ngân hàng. Điều đặc biệt, một số chủ doanh nghiệp chấp nhận việc hối lộ vì cho rằng do mình chưa hiểu biết đầy đủ về dự án đầu tư, để thủ tục được nhanh chóng, ngân hàng không gây khó dễ thì nên chấp nhận một khoản “chi phí” khác.

Cũng trong khoảng thời gian từ 3/5 đến 30/5 em đã tiến hành lấy thông tin từ phía ngân hàng về tình hình cho vay đối với các doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Hải Phòng.

- Phương pháp điều tra: Điều tra trực tiếp (Liên hệ gặp gỡ các cán bộ tín dụng để trao đổi, khai thác thông tin dựa trên mẫu phiếu thông tin đã được lập sẵn).
- Lịch trình khảo sát:

Thời gian	Công việc
Sáng 3/5	Lập danh sách các ngân hàng có thể khảo sát dựa trên mối quan hệ quen biết. Lập phiếu khảo sát thông tin
Sáng 4/5	Liên hệ với các cán bộ tín dụng để xếp lịch hẹn
10/5	Trao đổi với ông Bùi Quang Mạnh - Giám đốc ngân hàng CPTM quân đội chi nhánh Bắc Hải
18/5	Trao đổi với Bà Hoàng Thị Dự - Phó giám đốc ngân hàng Công thương Hải phòng
19/5	Trao đổi với cán bộ tín dụng ngân hàng CPTM Đông Nam Á

21/5	Trao đổi với cán bộ tín dụng ngân hàng TMCP Phát triển Mê Kông
21/5	Trao đổi với cán bộ tín dụng ngân hàng TMCP Hàng Hải
27/5	Trao đổi với cán bộ ngân hàng CPTM Sài Gòn - Hà Nội
30/5	Trao đổi với cán bộ tín dụng ngân hàng TMCP phát triển TPHCM

Kết quả:

- Qua khảo sát 7 chi nhánh của 7 NHTM: Số doanh nghiệp có nhu cầu vay vốn nhiều, nhưng số hồ sơ đủ điều kiện vay vốn của ngân hàng lại ít, dẫn đến số lượng khách hàng được giải ngân chỉ chiếm trung bình khoảng 30% số nhu cầu vay vốn.
- Nguyên nhân khiến các hồ sơ vay vốn bị ngân hàng từ chối là do: Phương án/dự án kinh doanh không khả thi chiếm 50 - 65%; không có tài sản đảm bảo chiếm 30%; còn lại là các nguyên nhân khác.
- Cũng theo các cán bộ tín dụng của các ngân hàng này, đa phần các khoản vay của doanh nghiệp là vay ngắn hạn để bổ sung vốn lưu động. Các khoản vay trung và dài hạn chiếm tỷ lệ rất ít (khoảng 30%). Số doanh nghiệp tiếp cận được với nguồn tín dụng của mỗi ngân hàng dao động từ 150 đến trên 300 doanh nghiệp với số dư nợ khoảng trên 500 tỷ đến trên 3000 tỷ.

Ngày 10/05/2012 em cũng đã gặp gỡ, trao đổi với Giám đốc ngân hàng TMCP Quân đội chi nhánh Bắc Hải về tình hình vay vốn của các doanh nghiệp nhỏ và vừa hiện nay. Giám đốc cũng chỉ rõ thực trạng khó tiếp cận nguồn vốn của các doanh nghiệp nhỏ và vừa hiện nay. Theo Ông, nguyên nhân không chỉ từ phía doanh nghiệp, từ phía ngân hàng mà còn có những nguyên nhân khách quan khác. Một trong những rào cản lớn nhất là cơ chế cho vay của ngân hàng trung ương, các quy chế này buộc các NHTM phải thắt chặt cho vay đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa. Nhiều khi thủ tục cho vay còn phức tạp, thời gian

chờ đợi giải ngân tương đối lâu. Đồng thời nền kinh tế suy thoái hiện nay đã gây nhiều trở ngại cho doanh nghiệp, doanh nghiệp sản xuất ra hàng hóa mà không tiêu thụ được, số lượng hàng tồn kho tăng, không có khả năng trả nợ dẫn đến tình trạng nợ xấu tăng. Để khắc phục thực trạng doanh nghiệp nhỏ và vừa khó tiếp cận nguồn vốn ngân hàng, theo ông không chỉ khắc phục từ phía doanh nghiệp, từ phía ngân hàng, mà còn là sự phối kết hợp của Ngân hàng Nhà nước, Chính Phủ trong việc ban hành các quy định, cơ chế nhằm hỗ trợ doanh nghiệp tiếp cận nguồn tín dụng.

Trong cuộc trao đổi với Phó Giám đốc ngân hàng Công thương Hải Phòng, hiện nay trong tình trạng nền kinh tế suy thoái, tiêu dùng thắt chặt khiến nhiều doanh nghiệp nhỏ và vừa không đáp ứng đủ yêu cầu vay vốn của ngân hàng. Mặc dù ngân hàng đã có những chính sách nhằm hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa tiếp cận nguồn tín dụng (giảm lãi suất cho vay), cơ cấu lại nợ nhưng tỷ lệ doanh nghiệp tiếp cận được với nguồn vốn của ngân hàng là chưa nhiều. Tuy lãi suất của Ngân hàng Công thương khá “dễ thở”: lãi suất cho vay ngắn hạn khoảng 13%/ năm, lãi suất trung và dài hạn rơi vào khoảng 16% - 17%/năm nhưng các chủ doanh nghiệp vẫn còn e ngại trong việc vay vốn, sợ vay không có khả năng trả nợ. Vì thế chính phủ cần có chính sách kích thích tiêu dùng để cải thiện nhu cầu cho nền kinh tế, có như vậy thì doanh nghiệp mới dễ dàng tiếp cận được nguồn tín dụng của NHTM

BẢNG TỔNG HỢP KẾT QUẢ KHẢO SÁT CÁC NHTM

(Từ ngày 10/05/2012 đến ngày 30/05/2012)

TT	Tên ngân hàng	Địa chỉ	Số lượng doanh nghiệp cho vay/năm	Dư nợ	Tỷ lệ hồ sơ bị từ chối cho vay	Tỷ lệ nợ xấu	Lĩnh vực kinh doanh hạn chế cho vay	Thủ tục vay vốn	Lãi suất
1	Ngân hàng TMCP phát triển Mê Kông	152- Hoàng Văn Thụ - Hồng Bàng - Hải Phòng	Khoảng 15 khách hàng	Trên 10 tỷ	Khoảng 55% -65 % số hồ sơ vay vốn	0.86%	Hạn chế cho vay với các ngành nghề liên quan đến lĩnh vực xây dựng: kinh doanh buôn bán sắt thép, xi măng... Bất động sản	Mất nhiều thời gian: Mất thời gian trình hội sở rồi mới quyết định cho vay	> 20%/ năm
2	Ngân hàng TMCP	Tòa nhà DG tower - 15 Trần	Khoảng 150	Trên 500 tỷ.	Khoảng 60% số hồ sơ vay vốn	1.61%	Không hạn chế. Ưu tiên cho vay đối với từng	Dưới 7 tỷ có thể phê duyệt tại chi	17-18%/năm

TT	Tên ngân hàng	Địa chỉ	Số lượng doanh nghiệp cho vay/năm	Dư nợ	Tỷ lệ hồ sơ bị từ chối cho vay	Tỷ lệ nợ xấu	Lĩnh vực kinh doanh hạn chế cho vay	Thủ tục vay vốn	Lãi suất
	cổ phần Sài Gòn - Hà Nội	Phú- HB- HP					ngành nghề kinh doanh theo từng khu vực:	nhánh, > 7 tỷ phải chuyển hội sở chờ phê duyệt	
3	Ngân hàng CPTM Đông Nam Á	Số 15 Minh Khai- Hồng Bàng-HP	Khoảng 215 doanh nghiệp	Trên 3200 tỷ	Khoảng 70% số hồ sơ vay vốn	1.58%	Hạn chế cho vay đối với bất động sản, xây dựng, đóng tàu...		Khoảng 17-18%/ năm
4	Ngân hàng CPTM	Số 9 Nguyễn Tri	Khoảng 300 doanh nghiệp	Trên 1000 tỷ	Khoảng 65% số hồ sơ xin vay	2.01%	Hạn chế cho vay kinh doanh bất động sản, sản	Thông thường các khoản vay	Khoảng 15/năm

TT	Tên ngân hàng	Địa chỉ	Số lượng doanh nghiệp cho vay/năm	Dư nợ	Tỷ lệ hồ sơ bị từ chối cho vay	Tỷ lệ nợ xấu	Lĩnh vực kinh doanh hạn chế cho vay	Thủ tục vay vốn	Lãi suất
	hàng hải	Phuong-Hồng Bàng- Hp			vốn		phẩm phục vụ ngành xây dựng, đóng tàu	phải trình lên hội sở để phê duyệt và quyết định cho vay	
5	Ngân hàng TMCP phát triển TPHCM	Tô Hiệu - Hồ Nam - HP	Khoảng gần 1000 doanh nghiệp	Trên 500 tỷ	Trên 90% số hồ sơ vay vốn	< 1.5%	Hạn chế cho vay với các ngành nghề liên quan đến lĩnh vực xây dựng: kinh doanh buôn bán sắt thép, xi măng...	Thời gian giải ngân nhanh	Khoảng 16-17%/năm

Qua phiếu điều tra mà các ngân hàng cung cấp, để khách hàng biết được đến sản phẩm của ngân hàng mình hầu hết các ngân hàng sử dụng phương pháp truyền thống là: Khai thác các mối quan hệ sẵn có của nhân viên tín dụng, của giám đốc ngân hàng, của các khách hàng cũ, phát tờ rơi, website... Nhiều ngân hàng hiện nay đã có nhiều hình thức để quảng cáo sản phẩm của mình như Seabank, SHB, HDB... đã thực hiện tổ chức hội thảo nhằm nâng cao hiểu biết của các doanh nghiệp về sản phẩm của mình, tuy nhiên theo đánh giá thì hiệu quả vẫn chưa cao. Trong số 7 chi nhánh ngân hàng đã khảo sát chỉ có HDB là thực hiện tốt việc quảng cáo sản phẩm của mình đến ngân hàng: Liên hệ với các tổ chức của doanh nghiệp ở Hải Phòng (VCCI, hiệp hội doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Hải Phòng...) tổ chức các buổi hội thảo, nói chuyện trao đổi với các chủ doanh nghiệp, gửi thư ngỏ tới các chủ doanh nghiệp, quảng cáo trên các phương tiện thông tin đại chúng, treo biển quảng cáo ở những tuyến đường chính của Hải Phòng... Kết quả thực hiện được đánh giá là tốt, số lượng doanh nghiệp nhỏ và vừa đến vay vốn ngân hàng tương đối lớn, trong năm 2011 ngân hàng đã thực hiện giải ngân cho gần 1000 doanh nghiệp.

Hiện tại, theo thông tư 14 của Ngân Hàng Nhà Nước các ngân hàng thương mại đã đồng loạt hạ lãi suất nhưng theo các cán bộ ngân hàng thì “về mặt lý thuyết” các ngân hàng đã nghiêm chỉnh chấp hành nhưng trên thực tế có rất nhiều cách để ngân hàng thu thêm các khoản phí, lệ phí khiến cho chi phí để vay vốn của các doanh nghiệp vẫn tăng rất nhanh, có ngân hàng 17-18%/ năm nhưng có ngân hàng lên tới >20%/ năm. Đây cũng là một vấn đề đáng nói ở các ngân hàng hiện nay, khi trần lãi suất huy động ngắn hạn giảm xuống còn 9%/năm (áp dụng từ ngày 11/06/2012) các ngân hàng đồng loạt áp dụng ngay, thậm chí có những ngân hàng đóng cửa không giao dịch vào sáng thứ 7 ngày 9/6/2012 thế nhưng khi lãi suất cho vay giảm thì phải đến hơn 1 tháng ngân hàng vẫn chưa áp

dụng được, vẫn để mức lãi suất cao, khiến doanh nghiệp dè dặt trong vấn đề vay vốn ngân hàng.

2.4 Nguyên nhân dẫn đến những trở ngại trong việc tiếp cận nguồn tín dụng của các ngân hàng

Qua khảo sát thực tế em cũng tìm thấy kết quả giống như kết quả của các học giả đã khảo sát trên internet. Điều tra tại 30 doanh nghiệp và 7 chi nhánh của 7 ngân hàng ngân hàng trên địa bàn thành phố em đã tìm ra được một số nguyên nhân khiến các doanh nghiệp nhỏ và vừa khó tiếp cận nguồn tín dụng của các ngân hàng thương mại. Nguyên nhân không chỉ xuất phát từ phía ngân hàng và phía doanh nghiệp mà còn xuất phát từ nền kinh tế suy thoái hiện nay. Dưới đây là một số nguyên nhân:

2.4.1 Nguyên nhân khách quan

- Do cơ chế cho vay của ngân hàng nhà nước buộc các NHTM phải tuân thủ chặt chẽ việc áp dụng các văn bản về cơ chế, quy chế chính sách. Trong khi đó những văn bản này lại chưa sát với thực tế. Quá trình xét duyệt hạn mức cho vay cũng như quá trình kiểm tra trước và sau khi cho vay còn nặng về thủ tục hành chính làm mất nhiều thời gian của doanh nghiệp.
- Nền kinh tế hiện nay đang rơi vào tình trạng khủng hoảng, khiến hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp cũng gặp không ít khó khăn, ảnh hưởng đến quá trình tiêu thụ sản phẩm của doanh nghiệp, sản xuất ra mà không bán được hàng dẫn đến tình trạng kinh doanh thua lỗ.

2.4.2 Nguyên nhân chủ quan

- Doanh nghiệp nhỏ và vừa không có tài sản đảm bảo hoặc có tài sản đảm bảo nhưng không đủ điều kiện: không có đầy đủ giấy tờ chứng minh quyền sở hữu (đặc biệt là với tài sản thế chấp là đất), giá trị tài sản đảm bảo thấp hơn mức vay của doanh nghiệp...
- Hệ thống thông tin, báo cáo tài chính của doanh nghiệp chưa được thực hiện

đầy đủ, chính xác và minh bạch thể hiện việc sản xuất kinh doanh có hiệu quả. Nhiều doanh nghiệp kinh doanh có hiệu quả nhưng lo ngại phải đóng thuế nhiều nên đã cố tình chỉnh sửa báo cáo tài chính dẫn đến kết quả kinh doanh của doanh nghiệp thấp hơn so với con số thực tế khiến tình trạng báo cáo tài chính không đủ điều kiện để vay vốn ngân hàng.

- Hầu hết các doanh nghiệp nhỏ và vừa chưa thể hiện hết ý tưởng kinh doanh thông qua các dự án, phương án kinh doanh khiến cho bản dự án đầu tư và kế hoạch kinh doanh chưa đủ sức thuyết phục NHTM cho vay.
- Hiểu biết của doanh nghiệp nhỏ và vừa về sản phẩm, dịch vụ của ngân hàng còn chưa đầy đủ. Hầu hết các chủ doanh nghiệp vay vốn đều tìm những ngân hàng có người quen để nhờ tư vấn về sản phẩm vay vốn chứ họ không tự tìm hiểu về sản phẩm của ngân hàng để quyết định vay.

Ngoài những nguyên nhân chủ yếu trên thì bản thân doanh nghiệp còn tồn tại rất nhiều khác nguyên nhân khác:

- Trình độ quản lý chưa cao: Đa số các doanh nghiệp nhỏ và vừa đi lên từ các cơ sở sản xuất kinh doanh nhỏ lẻ nên hoạt động chưa khoa học, thiếu bài bản.
- Doanh nghiệp chưa quyết liệt giải phóng hàng tồn kho, dẫn đến hàng tồn kho nhiều, doanh nghiệp không thu được vốn để trả nợ ngân hàng.
- Hệ thống thông tin của doanh nghiệp chưa hiệu quả dẫn đến sự thiếu hiệu quả trong việc quản lý và khó khăn trong việc ngân hàng thẩm định năng lực của doanh nghiệp.
- Việc quản lý các khoản phải thu, phải trả của doanh nghiệp nhỏ và vừa còn lỏng lẻo dẫn đến rủi ro trong việc thu hồi vốn cao.
- Sử dụng vốn vay không đúng mục đích, họ sẵn sàng sử dụng nguồn vốn ngắn hạn để đầu tư vào tài sản dài hạn (mua sắm các máy móc, trang thiết bị).
- Tình hình nợ xấu của các doanh nghiệp hiện nay chiếm tỷ lệ lớn, điều này làm cho các cán bộ ngân hàng e ngại khi cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa vay vốn.

- Quan hệ trao đổi thông tin giữa doanh nghiệp với ngân hàng còn yếu kém
- Tâm lý e ngại của chủ doanh nghiệp khi tiếp cận với ngân hàng, đặc biệt là các ngân hàng thương mại lớn.

Một số nguyên nhân từ phía ngân hàng

- Lãi suất cho vay cao: Mặc dù hiện nay, các ngân hàng đã đồng loạt hạ lãi suất nhưng trên thực tế ngân hàng có rất nhiều cách lách luật khiến cho lãi suất tăng cao, điều này dẫn đến các doanh nghiệp nhỏ và vừa khó có thể tiếp cận nguồn tín dụng với lãi suất thấp. Trên hồ sơ vay vốn, nếu lãi suất ở mức 17 - 19% thì trên thực tế doanh nghiệp phải trả với mức lãi suất cao hơn 19.5% - 20%/ năm.
- Tình trạng nhận hối lộ ở các ngân hàng vẫn xảy ra nhiều. Với một khoản hối lộ cho các cán bộ tín dụng, doanh nghiệp có thể dễ dàng vay được vốn cho dù hồ sơ vay vốn của doanh nghiệp không đủ điều kiện cho vay của ngân hàng.
- Ngoài ra khả năng phối hợp giữa ngân hàng và các cơ quan khác như hiệp hội doanh nghiệp, các tổ chức kinh doanh... còn nhiều yếu kém vì thế các cán bộ tín dụng còn gặp nhiều khó khăn cho việc tìm kiếm thông tin hỗ trợ cho công tác thẩm định cũng như việc hỗ trợ để các doanh nghiệp có thể hiểu rõ về thông tin sản phẩm của ngân hàng.

2.5 Các sản phẩm cho vay của ngân hàng

2.5.1 Các sản phẩm cho vay doanh nghiệp của NHTM

Qua tìm hiểu các loại sản phẩm cho vay đối với khách hàng doanh nghiệp và việc điều tra thực tế, các ngân hàng thực hiện chính sách đa dạng hóa sản phẩm cho vay nhằm đáp ứng tối đa nhu cầu về vốn của doanh nghiệp. Các sản phẩm cho vay doanh nghiệp của NHTM như sau:

➤ **Phân theo thời hạn vay vốn**

1. Cho vay ngắn hạn: khoản vay có thời hạn cho vay đến 12 tháng
2. Cho vay trung hạn: khoản vay có thời hạn cho vay từ trên 12 tháng đến 60 tháng
3. Cho vay dài hạn: khoản vay có thời hạn cho vay từ trên 60 tháng trở lên.

➤ **Phân loại theo phương thức cho vay**

1. Cho vay từng lần: áp dụng cho khách hàng có nhu cầu vay vốn từng lần.
2. Cho vay theo hạn mức tín dụng: áp dụng với khách hàng vay ngắn hạn có nhu cầu vay vốn thường xuyên, kinh doanh ổn định.
3. Cho vay theo dự án đầu tư: khách hàng vay vốn để thực hiện các dự án đầu tư phát triển sản xuất, kinh doanh, dịch vụ và các dự án đầu tư phục vụ đời sống.
4. Cho vay hợp vốn: Trường hợp khách hàng có nhu cầu vay vốn lớn, thời hạn vốn vay khá dài, Ngân hàng sẽ đứng ra làm đầu mối dàn xếp, huy động các nguồn vốn từ nhiều định chế tài chính khác nhau trong và ngoài nước để cùng đầu tư vào một hay nhiều dự án.
5. Cho vay trả góp: khách hàng vay vốn với thỏa thuận sẽ hoàn trả gốc và lãi thành nhiều kỳ trong thời hạn cho vay.
6. Cho vay theo hạn mức tín dụng dự phòng: Ngân hàng cam kết đảm bảo sẵn sàng cho khách hàng vay vốn trong phạm vi hạn mức tín dụng nhất định.
7. Cho vay thông qua nghiệp vụ phát hành và sử dụng thẻ tín dụng: Ngân hàng chấp thuận cho khách hàng được sử dụng số vốn vay trong phạm vi hạn mức tín dụng để thanh toán tiền mua hàng hoá, dịch vụ và rút tiền mặt tại máy rút tiền tự động (ATM) hoặc điểm ứng tiền mặt là đại lý của Ngân hàng.
8. Cho vay theo hạn mức thấu chi: Là việc cho vay mà Ngân hàng thỏa thuận bằng văn bản chấp thuận cho khách hàng chi vượt số tiền có trên tài

khoản thanh toán của khách hàng phù hợp với các quy định của Chính phủ và NHNN Việt Nam về hoạt động thanh toán qua các tổ chức cung ứng dịch vụ thanh toán.

9. Các phương thức cho vay khác mà pháp luật không cấm; phù hợp với quy định tại Quy chế này và điều kiện hoạt động kinh doanh của ngân hàng và đặc điểm của khách hàng vay.

➤ **Phân loại theo mục đích cho vay**

1. Cho vay bổ sung vốn lưu động: Đây thường là sản phẩm cho vay ngắn hạn của ngân hàng nhằm đáp ứng nhu cầu bổ sung vốn lưu động của doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Hải Phòng để thanh toán các chi phí phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh trong nước hoặc có nhu cầu mở rộng quy mô hoạt động nhưng nguồn vốn lưu động bị thiếu hụt. Phương thức cho vay của loại sản phẩm này cũng khác nhau với mỗi doanh nghiệp, có thể cho vay luân chuyển theo hạn mức tín dụng hay cho vay từng lần...

2. Cho vay đầu tư tài sản cố định: là sản phẩm vay trung, dài hạn đáp ứng nhu cầu vốn đầu tư tài sản cố định gồm nhà xưởng, nhà văn phòng, máy móc thiết bị, phương tiện vận chuyển ... phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh. Tương tự như cho vay bổ sung vốn lưu động, phương thức cho vay của sản phẩm này cũng khác nhau với từng doanh nghiệp.

2.5.2 Điều kiện vay vốn ngân hàng

Để được vay vốn NHTM, khách hàng phải thỏa mãn một số tiêu chí nhất định theo quy định của Pháp luật cũng như các quy định của NHTM trên nguyên tắc đảm bảo quyền lợi cho cả khách hàng và ngân hàng. Các điều kiện vay vốn của NHTM như sau:

1. Có năng lực pháp luật dân sự, năng lực hành vi dân sự và chịu trách nhiệm dân sự theo quy định của pháp luật
2. Mục đích sử dụng vốn vay hợp pháp.

3. Có khả năng tài chính đảm bảo trả nợ trong thời hạn cam kết:

a) Có vốn tự có tham gia vào dự án, phương án sản xuất, kinh doanh, dịch vụ, đời sống theo quy định.

b) Kinh doanh có hiệu quả: có lãi; trường hợp lỗ thì phải có phương án khả thi khắc phục lỗ đảm bảo trả nợ trong thời hạn cam kết.

c) Có lịch sử tín dụng tốt và phù hợp với quy định của NHTM

d) Khách hàng phải mua bảo hiểm tài sản là đối tượng vay vốn, mà theo pháp luật Việt Nam quy định phải mua bảo hiểm.

4. Có dự án đầu tư, phương án sản xuất, kinh doanh, dịch vụ khả thi và có hiệu quả; hoặc có dự án đầu tư, phương án phục vụ đời sống khả thi.

5. Thực hiện các quy định về bảo đảm tiền vay theo quy định của Chính phủ, NHNN Việt Nam và hướng dẫn của NHTM cho vay.

Với các điều kiện như trên, khi ngân hàng thẩm định xem xét cho vay, về nguyên tắc, các NHTM đều phải thẩm định, đánh giá đầy đủ các yếu tố chủ quan, nội tại của khách hàng như: năng lực pháp luật, năng lực hành vi; phương án sản xuất kinh doanh, tình hình tài chính, hiệu quả sinh lời, các hệ số đòn bẩy, tài chính, đánh giá tính ổn định cũng như dự báo các rủi ro từ thị trường đầu vào - ra của phương án vay, thẩm định và kiểm soát được dòng tiền, thẩm định tính hiện thực của nguồn trả nợ, dòng tiền thu hồi để trả nợ...; thẩm định điều kiện tài sản thế chấp, năng lực pháp lý của người thế chấp tài sản, định giá tài sản, tính thanh khoản của tài sản...)

Thực tế các NHTM đặt điều kiện tài sản thế chấp làm điều kiện tiên quyết thẩm định món vay, hay nói cách khác điều kiện về tài sản thế chấp là điều cần cần, các điều kiện khác như thẩm định năng lực tài chính, năng lực trả nợ, việc kiểm soát dòng tiền ... trở thành điều kiện đủ.

Theo kết quả điều tra (các kết quả điều tra của Cục phát triển doanh nghiệp, của Bộ kế hoạch đầu tư và của cá nhân em đều cho kết quả tương đối

giống nhau) có khoảng 75% các doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Hải Phòng có nhu cầu vay vốn ngân hàng, nhưng chỉ có 1/3 trong số đó có khả năng tiếp cận nguồn vốn, 1/3 khó tiếp cận và 1/3 chưa tiếp cận được nguồn vốn. Trong các doanh nghiệp nhỏ và vừa khó tiếp cận nguồn vay bổ sung vốn lưu động khi thiếu điều kiện đảm bảo về tài sản thế chấp, trở ngại lớn nhất với các doanh nghiệp này là phải chứng minh được năng lực tài chính, các khoản thanh toán qua ngân hàng một cách minh bạch. Theo kết quả điều tra thực tế nguyên nhân này chiếm đến 63% các nguyên nhân khó tiếp cận.

Tóm lại vấn đề của các doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Hải Phòng kinh doanh có hiệu quả mà vẫn khó tiếp cận vốn là vấn đề quản trị nội bộ doanh nghiệp chưa được quan tâm đúng mức, hạn chế về năng lực, điều này thể hiện ở việc xây dựng các dự án, phương án sản xuất kinh doanh, các báo cáo tài chính phản ánh qua các năm. Nhiều doanh nghiệp có ý tưởng đầu tư, kinh doanh nhưng việc biến ý tưởng đó thành dự án, kế hoạch cụ thể lại rất hạn chế, chưa thuyết phục được ngân hàng. Nhiều doanh nghiệp kinh doanh có hiệu quả, song vì một số lý do nào đó trên báo cáo tài chính con số lợi nhuận lại thấp hơn nhiều lần so với thực tế. Điều này làm cho kết quả khi thẩm định năng lực tài chính, thẩm định dự án đầu tư và thẩm định kế hoạch kinh doanh của doanh nghiệp chưa đạt đến điều kiện cho vay của ngân hàng.

Đứng trước thực trạng đó, sau khi được tìm hiểu về sản phẩm của Công ty TNHH Tư vấn quản lý và Đào tạo Lê Mạnh em nhận thấy Công ty đã và đang phát triển các sản phẩm Tư vấn và Đào tạo nhưng chưa tập trung vào phân khúc thị trường hẹp, đó là nhóm khách hàng có nhu cầu vay vốn ngân hàng, vì vậy em đề xuất đề án “cung cấp dịch vụ Tư vấn và Đào tạo dành cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Hải Phòng” với nội dung chủ yếu:

- Hỗ trợ các doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Hải Phòng dự báo dòng tiền và nhu cầu vay vốn trong tương lai, từ đó phân tích và đưa ra các quyết định liên

quan tới việc lập báo cáo tài chính ở thời điểm hiện tại sao cho lành mạnh và minh bạch nhất, đáp ứng các điều kiện vay vốn của ngân hàng.

- Hỗ trợ các doanh nghiệp trong việc thể hiện các ý tưởng đầu tư, ý tưởng kinh doanh dưới dạng các bản dự án đầu tư, kế hoạch kinh doanh có tính khả thi và đạt hiệu quả cao.

Như vậy, Đề án “hỗ trợ các doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Hải phòng tiếp cận nguồn vốn tín dụng của các NHTM” có thể hỗ trợ được các doanh nghiệp tiến gần hơn nữa với mục tiêu vay vốn của mình.

CHƯƠNG III: ĐỀ ÁN HỖ TRỢ CÁC DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TẠI HẢI PHÒNG TIẾP CẬN NGUỒN VỐN TÍN DỤNG CỦA CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

3.1 Giới thiệu tổng quan về đề án

- Tên đề án: **“Đề án hỗ trợ các doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Hải Phòng tiếp cận nguồn vốn tín dụng của các ngân hàng thương mại”**
- Thời gian thực hiện: thực hiện bắt đầu từ tháng 8/2012 và được triển khai hàng năm nếu thị trường vẫn còn nhu cầu (dự đoán thị trường vẫn còn nhu cầu).
- Mục đích đầu tư:
 - + Mở rộng hoạt động tư vấn và đào tạo, góp phần tăng hiệu quả kinh doanh của Công ty.
 - + Hỗ trợ cho chủ các doanh nghiệp nhỏ và vừa nâng cao hiểu biết về dự án đầu tư, lập và phân tích báo cáo tài chính cũng như có những hiểu biết nhất định về sản phẩm của ngân hàng nhằm tăng khả năng tiếp cận với nguồn vốn của NHTM.

3.2 Sự cần thiết của đề án

Qua tìm hiểu thông tin, khảo sát các doanh nghiệp nhỏ và vừa và một số ngân hàng ta thấy các doanh nghiệp rất khó tiếp cận nguồn tín dụng của NHTM mà nguyên nhân chủ yếu là từ phía các doanh nghiệp.

Nguyên nhân mà ngân hàng từ chối không cho doanh nghiệp nhỏ và vừa vay vốn chủ yếu là do doanh nghiệp nhỏ và vừa chưa đưa ra được phương án kinh doanh hiệu quả hoặc có những doanh nghiệp đã lập được phương án/dự án kinh doanh nhưng chưa thuyết phục được ngân hàng cho vay. Bản thân các chủ doanh nghiệp nhỏ và vừa cũng thừa nhận họ chưa có kiến thức đầy đủ về dự án đầu tư nên khó khăn trong việc lập dự án để vay vốn ngân hàng hoặc có lập ra được dự án cũng khó được ngân hàng chấp thuận. Cũng theo kết quả khảo sát có đến 60% chủ doanh nghiệp có nhu cầu đào tạo kiến thức về dự án đầu tư.

Để thành công trong việc thuyết phục ngân hàng cho vay vốn, các chủ doanh nghiệp không thể không quan tâm tới báo cáo tài chính qua các năm của doanh nghiệp mình. Nhiều doanh nghiệp để đạt được mục tiêu giảm thuế của mình đã làm cho báo cáo tài chính không còn minh bạch, rõ ràng, điều này gây bất lợi cho mục tiêu vay vốn ngân hàng của doanh nghiệp.

Dưới góc nghiên cứu của sinh viên, đứng từ góc nhìn từ phía doanh nghiệp em đã nhận thấy phần nào khó khăn của loại hình doanh nghiệp nhỏ và vừa trong quá trình tiếp cận nguồn tín dụng của NHTM. Hơn nữa lại được thực tập tại một Công ty có thế mạnh về tư vấn và đào tạo, em thiết nghĩ việc cung cấp dịch vụ tư vấn và đào tạo kiến thức về dự án đầu tư, kế toán tài chính ... dành cho các doanh nghiệp muốn tiếp cận với nguồn vốn vay NHTM là hết sức cần thiết.

Với đề án này, Công ty sẽ tập trung vào đối tượng khách hàng là các doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Hải Phòng muốn tiếp cận nguồn vốn vay NHTM, họ có khả năng đáp ứng được các điều kiện vay vốn nhưng chưa thể hiện được năng lực của mình thông qua các báo cáo tài chính, các dự án đầu tư, kế hoạch kinh doanh. Như vậy Công ty vừa tăng được hiệu quả kinh doanh vừa hỗ trợ được các doanh nghiệp tăng khả năng vay vốn ngân hàng, góp phần vào sự phát triển chung của xã hội.

3.3 Nhu cầu thị trường và đối thủ cạnh tranh

Đối tượng mà đề án hướng tới là các doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Hải Phòng với các thực trạng của doanh nghiệp như sau:

- Cần vay vốn từ các NHTM nhưng đang gặp khó khăn trong việc tiếp cận nguồn vốn
- Thực chất hoạt động kinh doanh có hiệu quả nhưng chưa thể hiện được trên các báo cáo tài chính
- Chưa xây dựng được các dự án đầu tư có tính khả thi
- Chưa lập được các phương án kinh doanh, kế hoạch kinh doanh thể hiện khả

năng kinh doanh có hiệu quả

- Thiếu tài sản cố định để thế chấp vay vốn ngân hàng
- Thiếu các hiểu biết về các gói sản phẩm tín dụng của các ngân hàng thương mại

Hiện nay, trên địa bàn Hải Phòng có khoảng trên 14.000 doanh nghiệp nhỏ và vừa đang hoạt động (nguồn VCCI). Qua khảo sát thực tế chọn mẫu, có khoảng 78,26% doanh nghiệp có nhu cầu vay vốn ngân hàng, nhưng số doanh nghiệp đã vay được vốn ngân hàng chỉ chiếm khoảng 30%.

Dựa trên kết quả điều tra chọn mẫu trên 30 doanh nghiệp suy rộng ra tổng thể các doanh nghiệp nhỏ và vừa trên địa bàn Hải Phòng ước tính có khoảng 20% doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Hải Phòng (tương ứng 2.800 doanh nghiệp) thỏa mãn những điều kiện mà đề án hướng tới. Trong số đó có khoảng 60% doanh nghiệp (1.680 doanh nghiệp) có nhu cầu được đào tạo về dự án đầu tư, kế toán tài chính dành cho nhà quản lý, lập kế hoạch kinh doanh, những hiểu biết đầy đủ về sản phẩm tín dụng của ngân hàng thương mại.

Công ty TNHH Tư vấn quản lý và Đào tạo Lê Mạnh đã thực hiện các khóa đào tạo kiến thức lập và phân tích dự án đầu tư, đào tạo kiến thức kế toán tài chính dành cho lãnh đạo các doanh nghiệp, đào tạo kiến thức về lập kế hoạch kinh doanh, đồng thời cũng đã thực hiện một số hợp đồng tư vấn kế toán tài chính, tư vấn chiến lược kinh doanh, dự án đầu tư... Nhưng các chương trình đào tạo và tư vấn của Công ty đang hướng tới việc phục vụ tất cả các mục đích khác nhau của doanh nghiệp, chưa chuyên sâu về đối tượng có nhu cầu và gặp khó khăn về việc tiếp cận với các nguồn vốn tín dụng của ngân hàng thương mại.

Mặt khác, tại Hải Phòng có khoảng trên dưới 20 tổ chức đào tạo kiến thức về dự án đầu tư, kiến thức kế toán tài chính dành cho Giám đốc doanh nghiệp, trong đó có các tổ chức đã thành lập từ lâu và có uy tín như: VCCI, PTI, HPM....

Dựa trên những nền tảng sẵn có cùng với uy tín mà Công ty tạo dựng được trên thị trường Hải Phòng, dự kiến Công ty có thể chiếm khoảng 5% thị phần tương ứng với khoảng 84 doanh nghiệp.

3.4 Quy mô của đề án

3.4.1 Dịch vụ đào tạo phục vụ mục đích tiếp cận nguồn vốn tín dụng của NHTM

- Tổng số khóa học: 6 khóa/1 năm
- Số lượng học viên/lớp: 20 học viên
- Thời lượng : 3 tiếng/buổi
- Nội dung chương trình đào tạo:

NỘI DUNG CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

STT	Tên chương trình	Thời gian 1 khóa học
Chuyên đề I	Lập dự án đầu tư	04 buổi
Chuyên đề II	Kiến thức kế toán tài chính dành cho nhà quản lý	06 buổi
Chuyên đề III	Lập kế hoạch kinh doanh	04 buổi
Chuyên đề IV	Tìm hiểu về các sản phẩm tín dụng của các NHTM	01 buổi

3.4.2 Dịch vụ tư vấn phục vụ cho mục đích vay vốn của NHTM

- Tư vấn dự án đầu tư
- Tư vấn kế toán tài chính
- Tư vấn lập kế hoạch kinh doanh
- Tư vấn về các sản phẩm tín dụng của NHTM

Để giới thiệu các gói sản phẩm của đề án tới khách hàng là các chủ doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Hải Phòng, Công ty CTM nên thực hiện một số biện pháp sau:

- Đăng tin quảng cáo trên website của Công ty.

- Sử dụng mạng lưới cộng tác viên để giới thiệu sản phẩm của Công ty.
- Khai thác qua các khách hàng cũ của Công ty

3.5 Doanh thu dự kiến 1 năm đầu

Căn cứ định giá dịch vụ đào tạo và tư vấn:

- Dựa trên mức giá của các hợp đồng mà Công ty đã đào tạo và tư vấn.
- Tham khảo các tổ chức khác hoạt động cùng lĩnh vực đào tạo và tư vấn có liên quan gần gũi với sản phẩm đào tạo và tư vấn của Công ty.
- Phân tích, so sánh giữa lợi ích mà khách hàng nhận được với chi phí mà khách hàng phải bỏ ra.
- Căn cứ vào chi phí dự tính và kỳ vọng tỷ suất lợi nhuận của các gói dịch vụ đào tạo và tư vấn.

BẢNG DOANH THU DỰ KIẾN

SẢN PHẨM	DOANH SỐ		ĐƠN GIÁ	DOANH THU
Dịch vụ đào tạo	Học viên	Khóa		
Chuyên đề: Lập dự án đầu tư	20	6	2,000,000	240,000,000
Chuyên đề: Kế toán tài chính dành cho nhà quản lý	20	6	2,500,000	300,000,000
Chuyên đề: Lập kế hoạch kinh doanh	20	6	1,800,000	216,000,000
Chuyên đề: Tìm hiểu các sản phẩm tín dụng của các ngân hàng thương mại	20	6	500,000	60,000,000
Cộng				816,000,000

SẢN PHẨM	DOANH SỐ	ĐƠN GIÁ	DOANH THU
Dịch vụ tư vấn			
Tư vấn dự án đầu tư	18	20,000,000	360,000,000
Tư vấn lập và phân tích báo cáo tài chính phục vụ mục đích vay vốn ngân hàng	60	5,000,000	300,000,000
Tư vấn lập kế hoạch kinh doanh	40	10,000,000	400,000,000
Cộng			1,060,000,000
TỔNG CỘNG			1,876,000,000

3.6 Chi phí dự kiến 1 năm đầu

BẢNG CHI PHÍ DỰ KIẾN

Chỉ tiêu	Diễn giải	Số tiền
1. Chuyên đề lập dự án đầu tư		
- Thù lao cho giảng viên	1 giảng viên x 2.000.000đ/buổi x 4 buổi x 6 khóa	48,000,000
- Tiền thuê địa điểm	1 phòng học x 1.000.000đ/phòng/buổi x 4 buổi x 6 khóa	24,000,000
- Tiền thuê máy móc, thiết bị giảng dạy	1 máy chiếu x 200.000đ/giờ x 3 giờ x 4 buổi x 6 khóa	14,400,000
- Văn phòng phẩm	300.000đ/học viên x 120 học viên	36,000,000

(giấy, bút viết, tài liệu, cặp đựng tài liệu...)		
- Đồ uống, ăn nhẹ	30.000đ/học viên/buổi x 4 buổi x 120 học viên	14,400,000
- Thù lao cho nhân viên phục vụ	2 nhân viên x 100.000đ/buổi x 4 buổi x 6 khóa	4,800,000
- Chi phí khác		30,000,000
Cộng		171,600,000
2. Chuyên đề kế toán tài chính dành cho nhà quản lý		
- Thù lao cho giảng viên	1 giảng viên x 2.000.000đ/buổi x 6 buổi x 6 khóa	72,000,000
- Tiền thuê địa điểm	1 phòng học x 1.000.000đ/phòng/buổi x 6 buổi x 6 khóa	36,000,000
- Tiền thuê máy móc, thiết bị giảng dạy	1 máy chiếu x 200.000đ/giờ x 3 giờ x 6 buổi x 6 khóa	21,600,000
- Văn phòng phẩm (giấy, bút viết, tài liệu, cặp đựng tài liệu...)	300.000đ/học viên x 120 học viên	36,000,000
- Đồ uống, ăn nhẹ	30.000đ/học viên/buổi x 6 buổi x 120 học viên	21,600,000
- Thù lao cho nhân viên phục vụ	2 nhân viên x 100.000đ/buổi x 4 buổi x 6 khóa	7,200,000
- Chi phí khác		30,000,000

Cộng		224,400,000
3. Chuyên đề lập kế hoạch kinh doanh		
- Thù lao cho giảng viên	1 giảng viên x 2.000.000đ/buổi x 4 buổi x 6 khóa	48,000,000
- Tiền thuê địa điểm	1 phòng học x 1.000.000đ/phòng/buổi x 4 buổi x 6 khóa	24,000,000
- Tiền thuê máy móc, thiết bị giảng dạy	1 máy chiếu x 200.000đ/giờ x 3 giờ x 4 buổi x 6 khóa	14,400,000
- Văn phòng phẩm (giấy, bút viết, tài liệu, cặp đựng tài liệu...)	300.000đ/học viên x 120 học viên	36,000,000
- Đồ uống, ăn nhẹ	30.000đ/học viên/buổi x 4 buổi x 120 học viên	14,400,000
- Thù lao cho nhân viên phục vụ	2 nhân viên x 100.000đ/buổi x 4 buổi x 6 khóa	4,800,000
- Chi phí khác		30,000,000
Cộng		171,600,000
4. Chuyên đề tìm hiểu các sản phẩm tín dụng của các ngân hàng thương mại		
- Thù lao cho giảng viên	1 giảng viên x 3.000.000đ/buổi x 1 buổi x 6 khóa	18,000,000
- Tiền thuê địa điểm	1 phòng học x 1.000.000đ/phòng/buổi x 1 buổi x 6 khóa	6,000,000

- Tiền thuê máy móc, thiết bị giảng dạy	1 máy chiếu x 200.000đ/giờ x 3 giờ x 4 buổi x 6 khóa	3,600,000
- Văn phòng phẩm (giấy, bút viết, tài liệu, cặp đựng tài liệu...)	100.000đ/học viên x 120 học viên	12,000,000
- Đồ uống, ăn nhẹ	30.000đ/học viên/buổi x 1 buổi x 120 học viên	3,600,000
- Thù lao cho nhân viên phục vụ	2 nhân viên x 100.000đ/buổi x 1 buổi x 6 khóa	1,200,000
- Chi phí khác		9,000,000
Cộng		53,400,000

3.7 Lợi nhuận dự kiến 1 năm đầu

BẢNG LỢI NHUẬN DỰ KIẾN

Chỉ tiêu	Số tiền
I/ Doanh thu	
1. Doanh thu dịch vụ đào tạo	816,000,000
2. Doanh thu dịch vụ tư vấn	1,060,000,000
Cộng	1,876,000,000
II/ Chi phí	
1. Chi phí dịch vụ đào tạo	621,000,000
2. Chi phí dịch vụ tư vấn	742,000,000
Cộng	1,363,000,000
III/ Tổng lợi nhuận trước thuế	513,000,000

3.8 Lợi ích của đề án đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa

3.8.1 Nâng cao khả năng vay được vốn của các NHTM

Đối tượng hướng tới của đề án là những doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Hải Phòng với những thực trạng như sau :

- Cần vay vốn từ các NHTM nhưng đang gặp khó khăn trong việc tiếp cận nguồn vốn
- Thực chất hoạt động kinh doanh có hiệu quả nhưng chưa thể hiện được trên các báo cáo tài chính
- Chưa xây dựng được các dự án đầu tư có tính khả thi
- Chưa lập được các phương án kinh doanh, kế hoạch kinh doanh thể hiện khả năng kinh doanh có hiệu quả
- Thiếu tài sản cố định để thế chấp vay vốn ngân hàng
- Thiếu các hiểu biết về các gói sản phẩm tín dụng của các ngân hàng thương mại

Với việc thực hiện đề án lợi ích mà Công ty đem lại cho các doanh nghiệp là:

- Có được tầm nhìn dài hạn, thể hiện đúng kết quả kinh doanh của mình trên báo cáo tài chính.
- Có khả năng lập được phương án/dự án kinh doanh khả thi có sức thuyết phục với ngân hàng
- Lựa chọn được sản phẩm tín dụng phù hợp với mục đích của mình.

Như vậy, đề án đã hỗ trợ cho các doanh nghiệp tháo gỡ được những khó khăn, đáp ứng đầy đủ các yêu cầu vay vốn của ngân hàng đó là:

- Báo cáo tài chính thể hiện kết quả kinh doanh của doanh nghiệp tốt, phản ánh đúng tình hình kinh doanh của doanh nghiệp
- Có phương án/ dự án kinh doanh thể hiện khả năng kinh doanh có hiệu quả.

Từ đó, có thể khẳng định khả năng doanh nghiệp vay được vốn từ ngân hàng cao.

Ngoài ra, chương trình được thiết kế phù hợp với thực tế, sau mỗi khóa học

các chủ doanh nghiệp tích lũy được một lượng kiến thức nhất định về dự án đầu tư, kế toán tài chính cũng như sản phẩm dịch vụ của ngân hàng. Từ những kiến thức đã có, họ có thể vận dụng vào ngay chính doanh nghiệp của mình. Xây dựng những kế hoạch, chiến lược kinh doanh cho công ty, điều chỉnh để doanh nghiệp hoạt động kinh doanh có hiệu quả hơn. Hơn nữa, được bổ sung kiến thức về kế toán tài chính giúp chủ doanh nghiệp còn có thể kiểm soát được hoạt động của doanh nghiệp, kiểm soát tình hình tài chính của doanh nghiệp.

3.8.2 Tiết kiệm chi phí sử dụng vốn

Nếu doanh nghiệp có nhu cầu bổ sung vốn kinh doanh nhưng lại không thể huy động vốn từ nguồn vốn tín dụng của NHTM thì có thể phải huy động từ các nguồn khác. Với thực tế lãi suất trên thị trường hiện nay, lãi suất huy động từ các nguồn này có thể cao hơn so với lãi suất huy động từ ngân hàng khoảng từ 5%-7%.

Xét bài toán với các thông tin sau:

- Lãi suất cho vay của NHTM: 15%, các chi phí khác để vay được vốn khoảng 1%
- Nhu cầu vốn vay trung bình của các doanh nghiệp nhỏ và vừa khoảng 3 – 5 tỷ (lấy mức 4 tỷ làm số liệu để tính toán)
- Lãi suất cho vay của các tổ chức khác: trên 20% (lấy mức lãi suất 20% làm số liệu để tính toán)
- Chi phí tham dự các khóa đào tạo và sử dụng dịch vụ tư vấn nhằm tăng khả năng vay được vốn của NHTM khoảng 20 triệu
- Thời gian vay vốn: 1 năm

Với nhu cầu cần bổ sung vốn, doanh nghiệp có thể lựa chọn 2 phương án:

Phương án 1: Doanh nghiệp vay vốn của các tổ chức khác

- Chi phí sử dụng vốn vay/1 năm = 4 tỷ x 20% = 800 triệu

Phương án 2: Doanh nghiệp lựa chọn tham dự các khóa đào tạo, sử dụng dịch vụ

tư vấn nhằm nâng cao khả năng vay vốn và vay được vốn của NHTM

- Chi phí sử dụng vốn vay/1năm = 4 tỷ x 16% + 20 triệu = 660 triệu

So sánh giữa hai phương án trên ta thấy nếu doanh nghiệp lựa chọn phương án 2 sẽ tiết kiệm được chi phí sử dụng vốn là 140 triệu.

Thời gian vay dài hơn thì mức tiết kiệm trên sẽ nhiều hơn.

3.9 Một số kiến nghị

Đề các doanh nghiệp có thể tiếp cận được dễ dàng với nguồn tín dụng của các NHTM không chỉ cần sự nỗ lực, cố gắng từ các doanh nghiệp mà còn đòi hỏi sự phối hợp, hỗ trợ từ phía các NHTM, ngân hàng Nhà Nước và của chính phủ. Dựa trên những cơ sở đó, em xin đưa ra một số kiến nghị sau:

3.9.1 Kiến nghị đối với chính phủ

- Trước tình hình kinh tế suy thoái như hiện nay, tiêu dùng hạn chế, chính phủ cần có chính sách kích cầu tiêu dùng để kích thích người dân dùng hàng trong nước trên cơ sở thúc đẩy các doanh nghiệp nâng cao chất lượng sản phẩm, đẩy mạnh công tác xúc tiến thương mại để hỗ trợ doanh nghiệp tiêu thụ sản phẩm
- Chính phủ cần phải tăng cường bổ sung những chính sách khuyến khích các ngân hàng cho vay đối với các lĩnh vực ưu tiên, tạo điều kiện cho khách hàng tiếp cận được với nguồn vốn lãi suất thấp với thời gian vay phù hợp.
- Chính phủ có chính sách hỗ trợ các doanh nghiệp nhỏ và vừa xử lý hàng tồn kho, có giải pháp tháo gỡ thị trường bất động sản, giảm thuế cho một số doanh nghiệp ưu tiên

3.9.2 Kiến nghị đối với ngân hàng nhà nước

- Đổi mới cơ chế chính sách tín dụng : cơ chế tín dụng nên đưa ra khung pháp lý tổng hợp, hạn chế sự can thiệp sâu không phù hợp với cơ chế thị trường.
- Tăng cường quản lý, kiểm tra và thiết lập chuẩn mực an toàn nhằm phát hiện và xử lý kịp thời, nghiêm minh các vi phạm xảy ra.

- Nâng cao chất lượng thông tin tín dụng phục vụ hoạt động cho vay của NHTM

3.9.3 Kiến nghị đối với các NHTM

- Nâng cao năng lực, hiệu quả quản lý điều hành: Từ khâu tuyển dụng đến khâu quản lý nhân viên để hạn chế những hành vi tham ô, nhận hối lộ.
- Tăng cường bồi dưỡng, nâng cao chuyên môn, phẩm chất đạo đức cho các cán bộ ngân hàng.
- Đẩy mạnh công tác thu thập thông tin khách hàng.

KẾT LUẬN

Cùng với sự phát triển chung của các doanh nghiệp lớn, doanh nghiệp nhỏ và vừa đã góp một phần không nhỏ vào một phần không nhỏ vào quá trình công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước. Nhận thức được điều này, chính phủ đã có nhiều chính sách ưu tiên phát triển các doanh nghiệp nhỏ và vừa, hỗ trợ các doanh nghiệp tháo gỡ những khó khăn đặc biệt về vấn đề thiếu vốn. Song các chính sách này còn chung chung chưa thiết thực, hơn nữa, các tổ chức tín dụng và các ngân hàng còn chưa chú trọng đến việc tiếp cận nguồn tín dụng của các doanh nghiệp nhỏ và vừa mà chỉ trú trọng cho vay với các doanh nghiệp lớn. Mặc dù các doanh nghiệp nhỏ và vừa có nhiều hạn chế so với các doanh nghiệp lớn song lại là mô hình đóng vai trò quan trọng trong quá trình phát triển của đất nước. Khi xu hướng hội nhập giao lưu giữa các nước trong khu vực và quốc tế thì cạnh tranh giữa các doanh nghiệp ngày càng trở nên gay gắt, đòi hỏi không chỉ nhà nước, các tổ chức tín dụng, các ngân hàng thương mại có chính sách hỗ trợ các doanh nghiệp nhỏ và vừa tháo gỡ khó khăn trong vấn đề thiếu vốn mà bản thân các doanh nghiệp nhỏ và vừa cũng phải nỗ lực, tự tìm cách tiếp cận nguồn tín dụng của ngân hàng. Chỉ có như vậy mới đảm bảo cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa có thể hoạt động ổn định, nâng cao năng lực cạnh tranh trên thị trường.

Trong phạm vi kiến thức đã học và nghiên cứu thực tế, em đã thực hiện đề tài này với hi vọng đóng góp một phần nhỏ bé vào việc tháo gỡ những khó khăn của doanh nghiệp nhỏ và vừa trên địa bàn thành phố Hải Phòng đồng thời góp phần làm tăng hiệu quả kinh doanh của Công ty. Một lần nữa em xin chân thành cảm ơn sự hướng dẫn tận tình của thầy giáo Lê Đình Mạnh cùng toàn thể nhân viên trong Công ty TNHH Tư vấn quản lý và Đào tạo Lê Mạnh đã giúp đỡ em hoàn thành bài luận văn này.

Em xin chân thành cảm ơn!