

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



ISO 9001 : 2008

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

NGÀNH: TÀI CHÍNH - NGÂN HÀNG

**Sinh viên : Nguyễn Thị Quỳnh Nga
Giảng viên hướng dẫn: TS. Nguyễn Thị Thanh**

HẢI PHÒNG - 2012

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

**GIẢI PHÁP MỞ RỘNG TÍN DỤNG CỦA NGÂN HÀNG ĐẦU
TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM – CHI NHÁNH BẮC GIANG
CHO CÁC DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ**

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

**Sinh viên : Nguyễn Thị Quỳnh Nga
Giảng viên hướng dẫn: TS. Nguyễn Thị Thanh**

HẢI PHÒNG - 2012

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

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Sinh viên: Nguyễn Thị Quỳnh Nga Mã SV: 120202

Lớp: QT1204T Ngành: Tài chính Ngân hàng

Tên đề tài: Giải pháp mở rộng tín dụng của Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam – chi nhánh Bắc Giang cho các Doanh nghiệp vừa và nhỏ

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI

1. Nội dung và các yêu cầu cần giải quyết trong nhiệm vụ đề tài tốt nghiệp
 - Xây dựng cơ sở lý luận cơ bản về DNVVN để thấy được những bất lợi và ưu thế của DNVVN Việt Nam hiện nay
 - Thu thập số liệu và phân tích thực trạng công tác tín dụng đối với các Doanh nghiệp vừa và nhỏ
 - Đề xuất giải pháp mở rộng hoạt động tín dụng cho các Doanh nghiệp vừa và nhỏ

2. Các số liệu cần thiết để thiết kế, tính toán
 - Số liệu thu thập tại Ngân hàng Đầu tư và Phát triển chi nhánh Bắc Giang
 - Bảng báo cáo kết quả kinh doanh
 - Bảng cân đối kế toán
 - Báo cáo tài chính...

3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp
Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam – chi nhánh Bắc Giang

CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Người hướng dẫn thứ nhất:

Họ và tên: Nguyễn Thị Thanh

Học hàm, học vị: Tiến sĩ

Cơ quan công tác: Học viện Tài chính Hà Nội

Nội dung hướng dẫn:

Người hướng dẫn thứ hai:

Họ và tên:.....

Học hàm, học vị:.....

Cơ quan công tác:.....

Nội dung hướng dẫn:.....

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

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

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN

Sinh viên

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN

Người hướng dẫn

Hải Phòng, ngày tháng.....năm 2012

Hiệu trưởng

GS.TS.NGŨT *Trần Hữu Nghị*
PHÂN NHẬN XÉT CỦA CÁN BỘ HƯỚNG DẪN

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

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

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

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

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

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

Hải Phòng, ngày ... tháng ... năm 2012
Cán bộ hướng dẫn
(Ký và ghi rõ họ tên)

LỜI CẢM ƠN

Để hoàn thành bản khóa luận này, em xin chân thành cảm ơn sự hướng dẫn tận tình của cô giáo TS. Nguyễn Thị Thanh trong suốt quá trình viết và hoàn thành khóa luận.

Em xin bày tỏ lòng biết ơn tới các thầy cô giáo trong Khoa Quản trị kinh doanh, Ngành Tài chính – Ngân hàng, Trường Đại học Dân lập Hải Phòng đã tạo điều kiện và giúp đỡ em hoàn thành khóa luận này.

Tác giả

Nguyễn Thị Quỳnh Nga

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan đây là công trình nghiên cứu của tôi. Những kết quả và những số liệu trong khóa luận chưa được ai công bố dưới bất kì hình thức nào. Tôi hoàn toàn chịu trách nhiệm trước nhà trường về lời cam đoan này.

Bắc Giang, ngày tháng năm 2012

Tác giả

Nguyễn Thị Quỳnh Nga

DANH MỤC CHỮ VIẾT TẮT

STT	Ký hiệu	Ý nghĩa
1	DNVVN	Doanh nghiệp vừa và nhỏ
2	CNH-HDH	Công nghiệp hoá - hiện đại hoá
3	TDNH	Tín dụng ngân hàng
4	NHNN	Ngân hàng nhà nước
5	KT-XH	Kinh tế - Xã hội
6	TTKQ	Tiền tệ kho quỹ
7	DVKH	Dịch vụ khách hàng
8	KHNV	Kế hoạch nguồn vốn
9	TCHC	Tổ chức hành chính
10	TCKT	Tài chính kế toán
11	KTNB	Kiểm tra nội bộ
12	PGD	Phòng giao dịch
13	ĐGD	Điểm giao dịch
14	HĐV	Huy động vốn
15	CBCNV	Cán bộ công nhân viên
16	NH ĐT&PT	Ngân hàng đầu tư và phát triển
17	TCKT	Tổ chức kinh tế
18	TPKT	Thành phần kinh tế

DANH MỤC CÁC TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1]. Báo cáo hoạt động kinh doanh của NH ĐT&PT chi nhánh Tỉnh Bắc Giang năm 2009, 2010, 2011
- [2]. Cân đối nguồn vốn kinh doanh của NH ĐT&PT chi nhánh Tỉnh Bắc Giang năm 2009, 2010, 2011
- [3]. Các văn bản hướng dẫn nghiệp vụ của NH ĐT&PT Việt Nam.
- [4]. Lý thuyết tiền tệ - Ngân hàng – NXB Thống kê 1997
- [5]. Tạp chí Ngân hàng các năm 2010, 2011.
- [6]. Tạp chí Tài chính các năm 2010, 2011
- [7]. Giáo trình kế toán ngân hàng - Học viện Ngân hàng - Nhà xuất bản thống kê năm 2009
- [8]. Giáo trình tín dụng ngân hàng - Học viện Tài chính - Nhà xuất bản thống kê

LỜI MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Trong sự phát triển của một quốc gia có sự đóng góp không nhỏ của các doanh nghiệp, đặc biệt là các DNVVN. DNVVN với đặc điểm chung là không đòi hỏi nhiều vốn đầu tư, linh hoạt, thích ứng nhanh chóng với môi trường kinh doanh đầy biến động, bộ máy tổ chức gọn nhẹ. Loại hình doanh nghiệp này đang phát triển mạnh mẽ và ngày càng có vai trò quan trọng trong nền kinh tế quốc dân.

Việt Nam trong quá trình chuyển đổi từ nền kinh tế tập trung quan liêu bao cấp sang nền kinh tế thị trường có sự quản lí của Nhà nước, các DNVVN đặc biệt có vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy quá trình CNH- HĐH đất nước. Chính đường lối đổi mới của Đảng và Nhà nước với chủ trương phát triển kinh tế nhiều thành phần với vai trò chủ đạo là các doanh nghiệp Nhà nước đã thực sự tạo điều kiện cho các loại hình doanh nghiệp phát triển nói chung và các DNVVN nói riêng.

Thực tế, các DNVVN gặp phải rất nhiều khó khăn cần tháo gỡ như năng lực quản lí, trình độ tay nghề công nhân, máy móc thiết bị lạc hậu và khó khăn lớn nhất là thiếu vốn. Hiện nay, các ngân hàng vẫn ưu tiên đối với các khách hàng là các doanh nghiệp lớn có uy tín, độ rủi ro thấp ... Dư nợ đối với các DNVVN còn rất hạn chế do Ngân hàng phải đối mặt với rủi ro mất vốn khi cho vay nhóm doanh nghiệp này. Vì vậy việc mở rộng tín dụng đối với nhóm doanh nghiệp này là rất cần thiết đối với mỗi Ngân hàng trong việc mở rộng dư nợ đối với các thành phần kinh tế cũng như tạo điều kiện để các DNVVN phát triển, phục vụ đắc lực cho sự nghiệp CNH- HĐH.

Do vậy em đã chọn đề tài: "**Giải pháp mở rộng tín dụng của Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam - chi nhánh Bắc Giang cho các Doanh nghiệp vừa và nhỏ**".

2. Mục đích nghiên cứu

Nghiên cứu những cơ sở lý luận cơ bản về DNVVN để từ đó thấy được những bất lợi và ưu thế của DNVVN Việt Nam hiện nay.

Nghiên cứu những tiêu thức chung về mở rộng tín dụng đối với các DNVVN để có những căn cứ đánh giá thực trạng hoạt động mở rộng tín dụng tại Ngân hàng.

Nghiên cứu thực trạng hoạt động tín dụng tại Ngân hàng đầu tư và phát triển

Bắc Giang.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu: Thực trạng hoạt động tín dụng đối với các DNVVN tại Ngân hàng đầu tư và phát triển Bắc Giang.

Phạm vi nghiên cứu: Hoạt động tín dụng đối với DNVVN tại Ngân hàng đầu tư và phát triển Bắc Giang.

4. Phương pháp nghiên cứu

Để đạt được mục đích nghiên cứu, khóa luận đã sử dụng một số phương pháp nghiên cứu như: Duy vật biện chứng, duy vật lịch sử, phương pháp phân tích, tổng hợp thống kê...

5. Kết cấu của khóa luận

Đề tài gồm có 3 phần: Phần mở đầu, phần nội dung, phần kết luận. Trong đó phần nội dung gồm có 3 chương:

Chương 1: DNVVN và những vấn đề mở rộng tín dụng ngân hàng đối với DNVVN

Chương 2: Thực trạng hoạt động tín dụng đối với DNVVN tại ngân hàng đầu tư và phát triển Bắc Giang

Chương 3: Một số giải pháp mở rộng tín dụng đối với DNVVN tại ngân hàng đầu tư và phát triển Bắc Giang

CHƯƠNG I: DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ VÀ NHỮNG VẤN ĐỀ MỞ RỘNG TÍN DỤNG NGÂN HÀNG ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ

1.1- Tổng quan về Doanh nghiệp vừa và nhỏ

1.1.1- Khái niệm

- DNVVN là loại hình doanh nghiệp phổ biến ở hầu hết các nước xét theo quy mô doanh nghiệp. Tuy nhiên, việc phân định ranh giới quy mô doanh nghiệp lại không có tiêu chuẩn thống nhất ở các nước vì điều kiện kinh tế - xã hội mỗi nước là khác nhau, và ngay trong một nước, sự phân loại cũng khác nhau tùy theo từng thời kì, từng ngành nghề, từng vùng lãnh thổ. Song nhìn chung, có thể có hai cách tiếp cận chủ yếu sau:

- *Theo chức năng*: Người ta dựa vào đặc trưng cơ bản của doanh nghiệp như: Trình độ chuyên môn hoá sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, phương thức tổ chức quản lý, quan hệ giữa chủ và thợ, giữa người quản lý và người làm công trong hoạt động kinh doanh... Cách tiếp cận này có nhiều hạn chế vì nó mới chỉ đưa ra được mặt định tính còn mặt định lượng rất cần thiết thì chưa thể hiện được.

- *Theo tính ứng dụng*: Người ta căn cứ vào số lượng vốn, số lao động mà doanh nghiệp đó thường xuyên sử dụng.

Trên cơ sở đó, mỗi nước lựa chọn cho mình những tiêu chí khác nhau để phân chia doanh nghiệp lớn và DNVVN cho phù hợp với sự tăng trưởng và phát triển kinh tế của đất nước trong từng thời kỳ, từng giai đoạn phát triển của nền kinh tế, chẳng hạn:

- Nhật Bản: Tiêu chí phân loại là số lao động và vốn đầu tư

- Singapo: Tiêu chí phân loại là số lao động và tổng giá trị tài sản

- Việt Nam: Việc phân chia doanh nghiệp lớn và DNVVN lại có sự khác biệt.

Trong thời gian gần đây, khi vai trò của DNVVN ngày càng được khẳng định thì việc đưa ra tiêu thức để xác định các loại hình doanh nghiệp là cần thiết. Vì vậy để khuyến khích và tạo điều kiện thuận lợi cho việc phát triển DNVVN, ngày 23/11/2001 Chính phủ ban hành Nghị định 90/NĐ-CP/2001, theo nghị định này thì DNVVN được định nghĩa như sau: "*DNVVN là cơ sở sản xuất, kinh doanh độc lập, đã đăng ký kinh doanh theo pháp luật hiện hành, có vốn đăng ký không quá 10 tỷ đồng hoặc có số lao động trung bình hàng năm không quá 300 người*".

Theo đó, hiện nay Việt Nam có khoảng 97% doanh nghiệp là DNVVN trong tổng số doanh nghiệp trên toàn quốc.

1.1.2- Đặc điểm của Doanh nghiệp vừa và nhỏ

DNVVN là một tổ chức kinh tế đặc biệt. Cho nên nó không chỉ mang những đặc trưng vốn có của một doanh nghiệp mà còn có những đặc điểm riêng biệt:

Một là: DNVVN có tính nhạy cảm cao với các hoạt động sản xuất kinh doanh, linh hoạt và đối phó kịp thời với những biến động của thị trường.

Với quy mô nhỏ, vốn tự có ít nên dễ dàng thay đổi loại hình kinh doanh của mình khi tài chính biến động. Mặt khác, DNVVN tồn tại ở mọi loại hình kinh tế nên chỉ cần không thích ứng được với nhu cầu của thị trường, với tình hình kinh tế - xã hội ở loại hình này thì nó sẽ chuyển hướng sản xuất sang loại hình khác cho phù hợp với những đòi hỏi của thị trường.

Hai là: DNVVN có khả năng chấp nhận mọi rủi ro, mạo hiểm có thể xảy ra.

Cũng xuất phát từ quy mô nhỏ, vốn tự có ít nên doanh nghiệp có thể mạnh dạn đầu tư vào những ngành mới, những ngành mà lúc đầu đem lại lợi nhuận ít và những ngành sản xuất ra chỉ đáp ứng nhu cầu cá biệt.

Ba là: DNVVN có vốn đầu tư ban đầu ít, thu hồi vốn nhanh và hiệu quả.

Để thành lập một DNVVN chỉ cần một số vốn đầu tư ban đầu không quá 10 tỷ đồng, mặt bằng sản xuất nhỏ hẹp, quy mô nhà xưởng không lớn lắm. Với khả năng thu hồi vốn nhanh các DNVVN có điều kiện tăng tốc độ vòng quay vốn để đầu tư vào công nghệ mới tiến bộ hơn. Như vậy đối với Ngân hàng khi đầu tư vào các DNVVN sẽ tăng khả năng thu hồi vốn, tiếp tục tái cấp tín dụng để đầu tư vào chu kỳ kinh doanh tiếp theo, đồng thời cũng làm tăng nhanh tốc độ luân chuyển vốn của Ngân hàng, tăng khả năng sinh lời.

Bốn là: DNVVN tham gia vào hầu hết các lĩnh vực, các thành phần kinh tế, góp phần quan trọng trong sự nghiệp phát triển đất nước.

Các DNVVN hoạt động trên tất cả các lĩnh vực của nền kinh tế: Thương mại, dịch vụ, công nghiệp, xây dựng, nông- lâm- ngư nghiệp,... và hoạt động dưới mọi hình thức: DNNN, doanh nghiệp tư nhân, Công ty cổ phần, Công ty trách nhiệm hữu hạn, Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài và các cơ sở kinh tế cá thể. Do vậy sự phát triển của

DNVVN góp phần quan trọng trong quá trình phát triển của đất nước.

Năm là: DNVVN chủ yếu là doanh nghiệp ngoài quốc doanh, cơ cấu tổ chức sản xuất, quản lý gọn nhẹ, linh hoạt.

Với quy mô nhỏ, số lượng lao động ít, hầu hết mọi người đều được bố trí công việc hợp lý, công tác quản lý điều hành mang tính trực tiếp, quan hệ giữa người quản lý với người lao động khá chặt chẽ, từ đó làm giảm được sự công kênh của bộ máy so với các doanh nghiệp có quy mô lớn, đồng thời nhờ đó mà doanh nghiệp có thể điều chỉnh nhanh chóng mục tiêu, chiến lược và khẩu trương đi từ quyết định sang hành động. Do vậy mà DNVVN dễ thích nghi với điều kiện kinh doanh.

Sáu là: Năng lực tài chính thấp từ đó dẫn đến một loạt bất lợi cho hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Với ưu thế thành lập dễ dàng do chỉ cần một lượng vốn ít nên hầu hết các DNVVN đều có năng lực tài chính thấp. Mặt khác, vấn đề tiếp cận các nguồn vốn, vấn đề đầu tiên quyết định thì các doanh nghiệp còn gặp những khó khăn không nhỏ, nhất là các khoản vay trung hạn, dài hạn từ các Ngân hàng và từ các tổ chức tín dụng khác. Đặc biệt, các khoản vay bảo lãnh dành cho các DNVVN chiếm tỷ lệ rất ít vì khả năng rủi ro rất cao, và ngân hàng thường yêu cầu doanh nghiệp sử dụng một lượng nhất định vốn chủ sở hữu của mình tham gia vào phương án dự án sản xuất kinh doanh trong khi đó đối với DNVVN thì nguồn vốn này lại quá ít. Mặt khác, các tài sản thế chấp lại không đủ cho các khoản tiền dự định vay. Tiếp đó, khả năng huy động trên thị trường rất khó khăn. Chính vì thế, phần lớn các DNVVN luôn ở trong tình trạng thiếu vốn. Điều đó khiến cho khả năng thu lợi nhuận của doanh nghiệp giới hạn ngay cả khi có cơ hội kinh doanh và có yêu cầu mở rộng sản xuất. Với tình trạng đó, khả năng tự tích lũy của các DNVVN cũng bị hạn chế.

Bảy là: DNVVN thường phải chịu thiệt thòi, phải gánh chịu những thông lệ và điều kiện cạnh tranh không bình đẳng ở thị trường trong nước.

Các DNVVN thường là các doanh nghiệp non trẻ ít có cơ hội nhận được sự bảo hộ (bằng thuế và phi thuế) của Nhà nước, dẫn đến việc làm suy giảm khả năng bảo vệ thị trường nội địa. Thế nhưng khả năng tiếp xúc thương mại, tiếp cận với thị trường quốc tế của DNVVN lại gặp vô vàn khó khăn do:

- Chi phí thu thập thông tin phục vụ cho nhu cầu hoạt động của các DNVVN Việt Nam khá cao: cước phí điện thoại, truy cập internet, báo chí, ... bình quân cao hơn từ 1,5-5 lần so với cước phí của thế giới, trong khi giá trị sản xuất vật chất của chúng ta còn thấp hơn nhiều so với thế giới. Như vậy việc tìm kiếm và kết nối với thị trường ở xa gặp nhiều trở ngại.

- Việc tiếp cận thông tin về văn bản, pháp luật thị trường khi tham gia vào thị trường quốc tế của các DNVVN còn hạn chế nhỏ lẻ. Hầu hết DNVVN còn hiểu rất mơ hồ về luật thương mại quốc tế, thậm chí nhiều doanh nghiệp hoàn toàn thờ ơ, không quan tâm đến việc phát triển sản phẩm của mình ra thị trường thế giới. Chỉ một số ít các doanh nghiệp xuất khẩu quan tâm tìm hiểu về vấn đề này, nhưng việc nắm bắt thông tin còn chưa nhanh nhạy hoặc thiếu tính chính xác.

1.1.3- Vai trò của DNVVN đối với sự phát triển kinh tế

Cùng với tốc độ phát triển nhanh, hiệu quả của nền kinh tế thế giới chúng ta càng thấy rõ hơn vai trò của loại hình DNVVN. Các DNVVN đã và đang tham gia hoạt động trong hầu hết các lĩnh vực của nền kinh tế.

Tại Châu Á, DNVVN có vai trò tích cực trong việc chống đỡ các tiêu cực của cuộc khủng hoảng tài chính tiền tệ, góp phần đáng kể vào ổn định kinh tế trong vùng, từng bước khôi phục lại nền kinh tế trong vùng.

Tại các nước kém phát triển các DNVVN đóng vai trò quan trọng trong phát triển kinh tế, xóa đói giảm nghèo, tạo công ăn việc làm cho người dân, và giải quyết các vấn đề xã hội khác.

Tại Việt Nam, trong một thời gian dài trước đây chúng ta chỉ chú trọng vào những ngành kinh tế mũi nhọn, chưa chú trọng đến việc phát triển đa dạng các thành phần kinh tế nên các DNVVN chưa có điều kiện để phát triển. Đến nay với đường lối đúng đắn của Đảng và Nhà nước đã thực sự tạo một hành lang pháp lý cho các thành phần kinh tế phát triển trong đó có các DNVVN. Đất nước ta chịu hậu quả nặng nề của chiến tranh, xuất phát điểm của nền kinh tế rất thấp nên việc phát triển các DNVVN là phù hợp nhất, để tích lũy vốn cho quá trình công nghiệp hoá hiện đại hoá đất nước.

* Các DNVVN đóng góp đáng kể vào tổng thu nhập quốc dân và tăng trưởng kinh tế. Các DNVVN đóng góp rất lớn vào sự gia tăng thu nhập quốc dân do có điều kiện khai

thác các tiềm năng phong phú trong dân cư. Đặc biệt là các làng nghề truyền thống, bình quân hiện nay các DNVVN đóng góp khoảng trên 25% GDP, trên 30% tổng giá trị sản lượng công nghiệp cho đất nước.

* DNVVN tham gia giải quyết một số lượng lớn công ăn việc làm, nâng cao mức thu nhập cho người dân, góp phần xoá đói giảm nghèo. Mặc dù số lượng các DNVVN không nhiều nhưng chiếm tỷ lệ cao trong tổng số các doanh nghiệp, nên các DNVVN thu hút số lượng lớn lao động của toàn xã hội (khoảng 60 - 80%). Các DNVVN đem lại cơ hội việc làm cho những người thất nghiệp, những người sống ở nông thôn, cũng như lao động từ các doanh nghiệp Nhà nước giải thể, cổ phần hoá.

* Các DNVVN có khả năng khai thác phát huy các nguồn lực và tiềm năng tại chỗ của các địa phương, các nguồn tài chính trong dân, với quy mô nhỏ bé các DNVVN có thể thành lập ngay tại địa phương tận dụng được những lợi thế sẵn có, giảm chi phí sản xuất. Hoạt động sản xuất kinh doanh của các DNVVN thu hút được khá nhiều nguồn vốn trong dân, tăng tích lũy nội bộ cho nền kinh tế.

* DNVVN cung cấp đầu vào cho các doanh nghiệp lớn và đóng vai trò mạng lưới cung cấp và phân phối sản phẩm, nhằm giảm những tác động tiêu cực của sự biến động của thị trường đến các doanh nghiệp lớn. Sự phát triển các DNVVN hạn chế làm sự độc quyền của các tập đoàn lớn duy trì sự cạnh tranh lành mạnh trong nền kinh tế.

* DNVVN góp phần chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng CNH-HĐH đảm bảo sự năng động cho nền kinh tế. Với quy mô nhỏ lượng vốn đầu tư không lớn giúp cho các DNVVN thích ứng nhanh chóng với thị trường, dễ dàng chuyển hướng trong kinh doanh, sản xuất kinh doanh những sản phẩm mặt hàng mà thị trường cần và có thể đem lại nhiều lợi nhuận cho bản thân doanh nghiệp và cho sự phát triển của nền kinh tế. Việc phát triển các DNVVN tạo ra sự chuyển biến quan trọng trong cơ cấu kinh tế, từ một nền nông nghiệp sản xuất nhỏ đi lên cơ khí hoá, công nghiệp hoá với trình độ cao, đáp ứng kịp thời cho quá trình tái sản xuất. Nhờ có hoạt động của hệ thống Ngân hàng các doanh nghiệp có điều kiện mở rộng sản xuất cải tiến máy móc công nghệ, tăng năng xuất lao động, nâng cao hiệu quả kinh tế.

1.1.4- Định hướng phát triển DNVVN

Hiện nay, tuy mỗi nước khác nhau có những đặc điểm, mức độ khác nhau: các DNVVN ở các nước cũng có những hạn chế nhất định,... song một điều không thể phủ nhận là các DNVVN trong giai đoạn hiện nay luôn có một vai trò quan trọng trong việc phát triển kinh tế xã hội, tạo nhiều việc làm, tăng thu nhập góp phần giảm tỷ lệ thất nghiệp, mở rộng ngành, tăng kim ngạch xuất khẩu, góp phần đáng kể vào tăng thu ngân sách hằng năm.... Chính vì vậy, sự tồn tại và phát triển của các DNVVN trong nền kinh tế các nước nói chung và Việt Nam nói riêng là một tất yếu khách quan và thật sự cần thiết trong quá trình phát triển của quốc gia.

1.2- Vai trò của tín dụng ngân hàng đối với DNVVN

1.2.1- Khái niệm, đặc điểm và các hình thức tín dụng Ngân hàng

Tín dụng ra đời cùng với sự xuất hiện của tiền tệ. Khi một chủ thể nền kinh tế cần một lượng hàng hoá cho nhu cầu tiêu dùng hoặc sản xuất trong khi chưa có tiền hoặc số tiền hiện chưa có đủ họ có thể sử dụng hình thức vay mượn để đáp ứng nhu cầu. Có hai cách vay mượn: vay chính loại hàng hoá đang có nhu cầu hoặc vay tiền để mua hàng hoá đó. Quan hệ vay mượn như vậy gọi là quan hệ tín dụng.

Có thể định nghĩa quan hệ tín dụng một cách đầy đủ như sau: tín dụng là quan hệ chuyển nhượng tạm thời một lượng giá trị (dưới hình thức tiền tệ hoặc hiện vật) từ người sở hữu sang người sử dụng để sau một thời gian nhất định thu hồi về một lượng giá trị lớn hơn lượng giá trị ban đầu.

Trên cơ sở về tín dụng, TDNH được hiểu như sau: *TDNH là quan hệ chuyển vốn giữa ngân hàng với các chủ thể kinh tế khác nhau trong xã hội như: Nhà nước, doanh nghiệp, tư nhân,... trong đó ngân hàng giữ vai trò vừa là người đi vay vừa là người cho vay.*

* Đặc điểm của Tín dụng ngân hàng

Từ khái niệm trên ta rút ra được một số nét đặc trưng cơ bản của TDNH sau:

- *Tín dụng là lòng tin*: Trong bối cảnh nền kinh tế thị trường có sự cạnh tranh gay gắt thì càng cần phải có lòng tin mới đảm bảo cho quan hệ tín dụng.

- *Tín dụng Ngân hàng có tính thời hạn*: Tín dụng chỉ là sự chuyển nhượng tạm thời, để thực hiện được một hành vi cấp tín dụng Ngân hàng phải tự tạo lập cho mình một lượng vốn mà vốn Ngân hàng tạo lập được chủ yếu từ bên ngoài. Tính thời hạn nó còn

được hình thành dựa trên khoản thu của khách hàng.

- *Tín dụng Ngân hàng mang tính hoàn trả*: Đặc điểm này xuất phát từ tính chuyển nhượng tạm thời, tính sở hữu về vốn trong quá trình chuyển nhượng: xuất phát từ sự bảo toàn vốn, sự tồn tại và phát triển của mỗi Ngân hàng.

- *Tín dụng Ngân hàng luôn tiềm ẩn rủi ro*: Vì tín dụng không chỉ phụ thuộc vào yếu tố người cho vay và người đi vay mà nó còn phụ thuộc vào nhiều yếu tố khác ảnh hưởng đến môi trường hoạt động của Ngân hàng và khách hàng, nó nằm ngoài dự đoán của họ.

* Các hình thức của Tín dụng Ngân hàng

Trong nền kinh tế thị trường, nhiều hoạt động kinh tế diễn ra hết sức đa dạng, phong phú. Để đáp ứng được điều đó đòi hỏi Ngân hàng phải đưa ra những hình thức tín dụng cho phù hợp với từng hoạt động kinh tế đó. Theo từng tiêu thức khác nhau Ngân hàng có thể chia tín dụng Ngân hàng thành nhiều loại:

- Căn cứ vào thời hạn tín dụng

Theo qui định hiện hành của NHNN (quyết định 1627/2001/QĐ-NHNN và QĐ203/QĐ-HĐQT ngày 16/7/2004)

+ Cho vay ngắn hạn là các khoản vay có thời hạn cho vay đến 12 tháng.

+ Cho vay trung hạn là các khoản vay có thời hạn cho vay từ trên 12 tháng đến 60 tháng.

+ Cho vay dài hạn là các khoản vay có thời hạn cho vay từ trên 60 tháng trở lên.

Loại tín dụng này được sử dụng để thực hiện quá trình tái sản xuất theo chiều rộng hoặc chiều sâu, kết quả là tăng mức sản xuất và của cải xã hội.

- Căn cứ vào mục đích tín dụng

+ Cho vay công nghiệp và thương mại: Loại cho vay này cung cấp cho các doanh nghiệp thương mại và công nghiệp nguồn vốn để bổ sung vốn lưu động.

+ Cho vay nông nghiệp là cho khu vực nông nghiệp vay vốn.

+ Cho vay cá nhân: là loại cho vay đáp ứng nhu cầu tiêu dùng, các chi phí của đời sống thường nhật.

- Căn cứ vào mức độ tín nhiệm của khách hàng có:

+ Cho vay không có bảo đảm: Là loại cho vay mà uy tín của người đi vay được đặt lên hàng đầu, là cho vay không có tài sản thế chấp, cầm cố hay có sự bảo lãnh của người

thứ ba, mà NH chỉ dựa vào uy tín của họ để cho vay và có những điều kiện ràng buộc như: khách hàng phải có năng lực hành chính và không được quyền giao dịch với các NH khác, phải trung thực trong kinh doanh.

+ Cho vay có bảo đảm: Là loại hình mà người đi vay phải có tài sản thế chấp, cầm cố hoặc có sự bảo lãnh của người thứ ba.

- Căn cứ vào nguồn gốc hình thành các khoản vay

+ Cho vay trực tiếp: Là hình thức cho vay mà NH trực tiếp cấp vốn cho người có nhu cầu, đồng thời người đi vay cũng trực tiếp hoàn trả nợ vay cho NH. Hình thức này chỉ có hai chủ thể tham gia đó là NH và người đi vay.

+ Cho vay gián tiếp: Là khoản vay được thực hiện thông qua việc mua lại các giấy tờ có giá còn trong thời hạn thanh toán. Để thực hiện theo hình thức này thì người đi vay phải có các giấy tờ có giá và còn thời hạn thanh toán đem đến NH.

- Căn cứ vào phương thức hoàn trả

+ Cho vay theo phương thức hoàn trả một lần

+ Cho vay theo phương thức hoàn trả định kì

Để đáp ứng cho nhu cầu vốn lưu động của các DN và khả năng kiểm tra, giám sát việc khách hàng sử dụng vốn vay của NH. NH cùng doanh nghiệp lựa chọn các phương thức cho vay.

Đối với cho vay ngắn hạn

Một là: Cho vay từng lần

Phương thức cho vay từng lần áp dụng đối với DN có nhu cầu vay vốn từng lần. Đây là phương thức cho vay được áp dụng phổ biến nhất. Mỗi lần vay vốn khách hàng phải gửi đến NH các tài liệu: Phương án, dự án sản xuất kinh doanh, dịch vụ, chứng từ liên quan đến nhu cầu vay như hợp đồng mua, bán, giấy báo giá...

Hai là: Cho vay theo hạn mức tín dụng

Phương thức này áp dụng với khách hàng vay ngắn hạn, có nhu cầu vay vốn thường xuyên, kinh doanh ổn định.

Ngân hàng sau khi nhận đủ các tài liệu của doanh nghiệp tiến hành xác định hạn mức tín dụng. Theo phương thức này thì thủ tục vay vốn đơn giản, Ngân hàng cũng như doanh nghiệp có thể chủ động hơn trong việc cân đối và sử dụng vốn. Trong thời gian hiệu lực của hợp đồng tín dụng theo hạn mức khách hàng có thể vừa rút vốn vay, vừa trả

nợ tiền vay, song phải đảm bảo số dư nợ không vượt quá hạn mức tín dụng đã thoả thuận trong hợp đồng tín dụng hạn mức.

Ba là: Cho vay theo hạn mức thấu chi

Đây là phương thức áp dụng đối với khách hàng có nhu cầu vay theo hạn mức thấu chi, thu nhập ổn định, có tín nhiệm với tổ chức tín dụng. Với phương thức này khách hàng phải mở tài khoản thấu chi tại NH. Số dư trên tài khoản thấu chi có thể có dư nợ hoặc dư có, khách hàng phải có cam kết chuyển thu nhập của mình vào tài khoản thấu chi và hoàn toàn chịu trách nhiệm về nội dung và tính hợp pháp các khoản chi của khách hàng trên tài khoản thấu chi.

Khách hàng có nhu cầu chi vượt số tiền có trên tài khoản thấu chi của mình, gửi giấy đề nghị vay tiền, giấy đề nghị được lập lần đầu cho cả hai hạn mức thấu chi. Mỗi lần rút vốn khách hàng chỉ gửi đến Ngân hàng các chứng từ: Phiếu chuyển khoản, giấy lĩnh tiền mặt.

Đây là một hình thức cho vay ngắn hạn mà ngay cả khi số dư tài khoản thanh toán của khách hàng không có tiền hoặc không đủ tiền cho nhu cầu chi tiêu, họ vẫn có thể rút séc chi.

Bốn là: Cho vay thông qua nghiệp vụ phát hành và sử dụng thẻ tín dụng

NH ĐT&PT nơi cho vay 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 hoặc điểm ứng tiền mặt tại các chi nhánh.

Năm là: Cho vay theo hạn mức tín dụng dự phòng

NH ĐT&PT cam kết sẵn sàng cho khách hàng vay vốn trong phạm vi hạn mức tín dụng nhất định để giúp khách hàng chủ động thu xếp các nguồn vốn cần thiết nhằm thực hiện dự án đầu tư phát triển hoặc phương án sản xuất kinh doanh trong thời hạn hiệu lực của hợp đồng tín dụng dự phòng, khách hàng phải trả cho Ngân hàng phí cam kết.

Đối với cho vay trung - dài hạn

Cho vay trung - dài hạn chủ yếu là để thực hiện các dự án đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng, mua sắm thiết bị phục vụ sản xuất kinh doanh, dịch vụ đời sống. Chủ yếu có các phương thức cho vay sau:

Một là: Cho vay trả góp

Khi vay vốn, NH nơi cho vay và khách hàng xác định, thoả thuận số lãi tiền vay phải trả cộng với số nợ gốc được chia ra để trả nợ theo nhiều kì hạn trong thời hạn cho vay. Đối với các DN việc cho vay trả góp thường phát sinh khi có các nhu cầu phát sinh như: Xây dựng các công trình phúc lợi phục vụ cho cán bộ công nhân viên.

Hai là: Cho vay theo dự án đầu tư

NH lựa chọn cho vay đối với những dự án sản xuất, kinh doanh, dịch vụ có hiệu quả kinh tế trực tiếp, có khả năng trả nợ cho Ngân hàng. Ngân hàng nơi cho vay cùng khách hàng kí hợp đồng tín dụng và thoả thuận mức vốn đầu tư duy trì cho cả thời gian đầu tư của dự án, phân định các kì hạn trả nợ.

Ba là: Cho vay hợp vốn (chủ yếu với dự án đầu tư)

Đây là hình thức nhiều tổ chức tín dụng (2 tổ chức tín dụng trở lên) cùng cho vay cho một dự án của khách hàng. Ngân hàng cùng với các thành viên đồng tài trợ thống nhất với nhau về phương thức thẩm định. Do nhu cầu chia sẻ rủi ro nên hình thức này ngày càng chiếm tỷ trọng lớn trong tổng dư nợ của các tổ chức tín dụng.

1.2.2- Vai trò của tín dụng Ngân hàng đối với DNVVN

1.2.2.1- Tín dụng ngân hàng là đòn bẩy kinh tế hỗ trợ ra đời và phát triển của các DNVVN

Với tư cách là trung gian tài chính, Ngân hàng huy động vốn tạm thời nhàn rỗi trong toàn bộ nền kinh tế để tài trợ cho các thành phần kinh tế nói chung và các DNVVN nói riêng. Để đảm bảo cho các DNVVN duy trì sản xuất, tái sản xuất mở rộng, Ngân hàng tài trợ tín dụng cho các doanh nghiệp cả ngắn hạn, trung hạn và dài hạn. Các Ngân hàng là nguồn tài trợ chính cho các hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp như: mua sắm nguyên vật liệu sản xuất, thiết bị máy móc nhà xưởng...việc sử dụng vốn tự có làm hạn chế khả năng sản xuất nên các doanh nghiệp phải đi vay. Thông qua các nghiệp vụ bảo lãnh, tài trợ xuất nhập khẩu giúp các doanh nghiệp mở rộng thị trường ra ngoài nước.

Tín dụng Ngân hàng thoả mãn nhu cầu đa dạng về vốn của các doanh nghiệp giúp các DNVVN tiếp cận nguồn vốn tín dụng dễ dàng tiết kiệm chi phí giao dịch.

1.2.2.2- Tín dụng ngân hàng giúp các DNVVN tổ chức sản xuất kinh doanh có hiệu quả

Các DNVVN sau khi nhận tài trợ từ Ngân hàng thì phải hoàn trả cả gốc và lãi theo hợp đồng tín dụng đã kí với Ngân hàng trong một thời gian nhất định. Vì vậy các DNVVN, nghiên cứu sử dụng đồng vốn một cách có hiệu quả nhất, vòng quay nhanh, tỷ suất lợi nhuận cao.

Doanh nghiệp muốn vay vốn Ngân hàng thì phải có một phương án sản xuất kinh doanh có hiệu quả, sử dụng vốn đúng mục đích, làm ăn có lãi và hoàn trả vốn vay đúng hạn nên buộc các doanh nghiệp phải sản xuất kinh doanh có hiệu quả, tiết kiệm được đồng vốn.

Trong quá trình cho vay Ngân hàng luôn kiểm tra giám sát việc sử dụng vốn của các doanh nghiệp có đúng mục đích đã cam kết hay không. Nếu vi phạm các hợp đồng tín dụng đã kí thì doanh nghiệp không được tiếp tục vay vốn Ngân hàng nữa.

1.2.2.3- Tín dụng ngân hàng tạo ra một hệ thống thị trường các yếu tố đầu vào đầu ra một cách đồng bộ

Các DNVVN có vốn huy động rất nhỏ so với nhu cầu, nguồn vốn để mua vật tư hàng hoá dự trữ cho sản xuất kinh doanh chủ yếu được bù đắp bằng vốn tín dụng ngân hàng: “thị trường các yếu tố đầu vào”. Tín dụng Ngân hàng cũng tác động mạnh mẽ vào việc tiêu thụ sản phẩm cho các doanh nghiệp thông qua việc mở rộng cho vay tiêu dùng, cho vay hoặc bảo lãnh các tổ chức kinh tế cá nhân hoạt động trong lĩnh vực lưu thông mua bán hàng hoá: “thị trường các yếu tố đầu ra”.

1.2.2.4- Tín dụng ngân hàng tác động vào xu hướng chuyển dịch cơ cấu sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp

Thông qua tín dụng Ngân hàng Chính phủ sẽ khuyến khích chuyển dịch cơ cấu kinh tế nghiêng về công nghiệp và dịch vụ để thu hẹp ngành nghề này, mở rộng ngành nghề khác bằng cách buộc các Ngân hàng tăng hạn mức tín dụng, giảm lãi suất thủ tục, điều kiện vay đơn giản cho những ngành nghề cần mở rộng, góp phần chuyển dịch cơ cấu kinh tế.

1.3- Mở rộng tín dụng Ngân hàng đối với DNVVN

1.3.1- Quan niệm về mở rộng tín dụng đối với DNVVN

* Mở rộng sản xuất kinh doanh, cải thiện chất lượng sản phẩm, tăng doanh thu, tăng lợi nhuận đều là mục tiêu chung của các doanh nghiệp hoạt động vì mục tiêu lợi nhuận. Là một đơn vị kinh doanh tiền tệ, Ngân hàng cũng không nằm ngoài xu thế đó.

* Mở rộng tín dụng có nghĩa là thoả mãn tối đa nhu cầu hợp lý của khách hàng.

Khối lượng tín dụng chính là số tiền Ngân hàng cấp cho khách hàng nhằm thoả mãn nhu cầu vốn đáp ứng được hoạt động sản xuất kinh doanh của khách hàng. Việc cấp tín dụng chỉ thực sự mang lại lợi ích đối với Ngân hàng khi mà khối lượng tín dụng được cấp phát huy được hiệu quả của nó. Điều này đòi hỏi Ngân hàng phải có những đánh giá chính xác, những tính toán hợp lý khi đưa ra quyết định tín dụng.

* Mở rộng tín dụng cũng có nghĩa là sự đa dạng hoá các đối tượng khách hàng.

Điều này có nghĩa là: vốn sẽ không tập trung trong tay của một thành phần kinh tế nhất định mà sẽ được san sẻ cho nhiều thành phần kinh tế khác nhau: Kinh tế nhà nước, kinh tế ngoài quốc doanh,... Đa dạng hóa cũng đồng nghĩa với việc không bó hẹp trong phạm vi một số đối tượng khách hàng nhất định, một số ngành nghề kinh doanh nhất định mà Ngân hàng có thể thực hiện việc mở rộng tín dụng trên cơ sở thiết lập mối quan hệ tín dụng với nhiều ngành nghề, nhiều đối tượng hoạt động kinh doanh: nông, lâm, ngư, công nghiệp, du lịch, vận tải, xây dựng,...

* Mở rộng tín dụng đồng nghĩa với việc đa dạng hoá các sản phẩm tín dụng.

Trên cơ sở thiết lập nhiều hình thức cho vay như: ngắn, trung, dài hạn; hay cho vay theo hạn mức tín dụng, cho vay từng lần, cho vay theo hạn mức thấu chi, các doanh nghiệp có thể dễ dàng lựa chọn các hình thức phù hợp với yêu cầu sản xuất kinh doanh của mình.

1.3.2- Các chỉ tiêu đánh giá kết quả mở rộng tín dụng đối với DNVVN

1.3.2.1- Chỉ tiêu: Doanh số cho vay đối với DNVVN

Doanh số cho vay là tổng số tiền mà Ngân hàng đã thực sự giải ngân cho khách hàng được tính trong một khoảng thời gian nhất định DNVVN

Doanh số cho vay đối với DNVVN phản ánh lượng vốn mà Ngân hàng đã giải ngân giúp doanh nghiệp: Đầu tư, cải tiến, áp dụng công nghệ mới, mở rộng sản xuất kinh doanh,...

1.3.2.2- Chỉ tiêu: Doanh số thu nợ

Doanh số thu nợ là tổng số tiền mà Ngân hàng đã thu được của khách hàng trong một khoảng thời gian nhất định.

Mức tăng doanh số thu nợ đối với DNVVN tăng hay giảm phản ánh được công tác tổ chức, quản lý khoản vay cũng như công tác thu nợ của Ngân hàng là tốt hay không.

1.3.2.3- Chỉ tiêu: Dư nợ tín dụng

Dư nợ tín dụng thể hiện quy mô của tín dụng tại một thời điểm nhất định. Do vậy TDNH đối với các DNVVN cho biết quy mô tín dụng đối với các DNVVN tại một thời điểm nhất định.

1.3.2.4- Chỉ tiêu: Loại hình doanh nghiệp được vay, hình thức cho vay áp dụng

Với tiêu thức này thì xem xét trong những thời kỳ khác nhau thì các lĩnh vực hoạt động của doanh nghiệp mà Ngân hàng cho vay được mở rộng, bổ sung hay không. Những lĩnh vực hoạt động bao gồm: Công nghiệp, nông nghiệp, hay dịch vụ,...

1.3.2.5- Chỉ tiêu: Số lượng doanh nghiệp

Đánh giá việc mở rộng tín dụng cho DNVVN còn cần phải quan tâm tới số doanh nghiệp được vay vốn Ngân hàng cũng như số lượt vay của một doanh nghiệp là nhiều hay ít, nó phản ánh sự tăng về số lượng cấp tín dụng của Ngân hàng qua các năm.

1.3.3- Ý nghĩa của mở rộng tín dụng ngân hàng đối với DNVVN

1.3.3.1- Đối với ngân hàng

Cùng với sự phát triển của nền kinh tế, hệ thống Ngân hàng trong những năm gần đây đã thực sự chuyên mình và có những bước tiến rõ rệt. Tốc độ tăng trưởng tín dụng toàn ngành là tương đối cao, ngành Ngân hàng tỏ ra là một trung gian dẫn vốn thực sự hiệu quả. Nhưng bao giờ cũng vậy, mọi vấn đề đều mang tính hai mặt của nó. Cùng với

sự tăng trưởng tín dụng là nguy cơ rủi ro tín dụng rất lớn mà toàn hệ thống Ngân hàng phải đối mặt. Những doanh nghiệp lớn với chu kỳ sản xuất kinh doanh kéo dài, tốc độ luân chuyển vốn chậm luôn làm các nhà kinh doanh Ngân hàng lo lắng. Giảm thiểu rủi ro, tối đa hoá lợi nhuận buộc các Ngân hàng phải tìm kiếm, đa dạng hoá các đối tượng khách hàng. Và như vậy mở rộng tín dụng với các DNVVN- một thị trường lớn đầy tiềm năng sẽ giúp Ngân hàng phân tán rủi ro, sử dụng hiệu quả hơn đối với những đồng vốn kinh doanh của mình.

Với một số lượng không nhỏ, ngoài nhu cầu sử dụng vốn, thì nhu cầu sử dụng các dịch vụ Ngân hàng như: tư vấn, thanh toán, đầu tư,... của các DNVVN cũng làm tăng thêm nguồn thu phí đáng kể cho Ngân hàng.

Mặt khác Ngân hàng cũng có cơ hội tiếp xúc, thiết lập quan hệ với những doanh nghiệp khác, đây cũng là một trong những nhân tố quan trọng để quảng bá hình ảnh, mở rộng đối tượng khách hàng.

Thêm vào đó, tạo dựng được mối quan hệ lâu dài với doanh nghiệp, cũng có nghĩa là Ngân hàng đã tạo cho mình một vị thế cạnh tranh tốt trong việc xây dựng một hệ thống khách hàng truyền thống. Với ưu thế đó Ngân hàng vừa có thể giảm được chi phí tìm kiếm khách hàng, vừa dễ dàng tận dụng được nguồn vốn nhàn rỗi của doanh nghiệp để phục vụ cho hoạt động kinh doanh.

1.3.3.2- Đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ

Mở rộng tín dụng Ngân hàng đối với các DNVVN trước tiên sẽ giúp cho số lượng doanh nghiệp có cơ hội tiếp cận với vốn Ngân hàng tăng lên.

Được cấp vốn tín dụng, các doanh nghiệp này sẽ nâng cao được hiệu quả sản xuất, tăng tính cạnh tranh, góp phần không nhỏ vào sự sinh tồn của doanh nghiệp.

Mặt khác, điều kiện để được tiếp cận vốn tín dụng của Ngân hàng khá nghiêm ngặt, do đó đối với những doanh nghiệp có tham vọng phát triển, mở rộng sản xuất bằng vốn của Ngân hàng thì họ buộc phải nỗ lực làm ăn có hiệu quả, tài chính minh bạch và sau khi được giải ngân họ chịu sự giám sát của Ngân hàng. Chính những điều kiện như vậy sẽ giúp cho các doanh nghiệp không ngừng phát huy năng lực.

1.3.3.3- Đối với nền kinh tế

Một nền kinh tế được coi là lành mạnh hay không còn phụ thuộc rất nhiều vào

những tế bào bên trong nó. Thực tế cho thấy, việc mở rộng tín dụng đối với các DNVVN không chỉ có lợi cho bản thân các doanh nghiệp mà còn có lợi cho cả nền kinh tế và cho xã hội.

Trước hết, việc mở rộng tín dụng cho các DNVVN một mặt thúc đẩy cho sự phát triển của chính các doanh nghiệp, mặt khác là một cách thức để nuôi dưỡng các nguồn thu cho Ngân sách Nhà nước. Các doanh nghiệp làm ăn có hiệu quả, có lãi mới có khả năng thực hiện nghĩa vụ đối với Nhà nước.

Một khi nhu cầu vốn đã được đáp ứng thì các DNVVN sẽ phát huy mọi thế mạnh của mình để đóng góp vào sự phát triển kinh tế. Như vậy, một cách gián tiếp, mở rộng tín dụng Ngân hàng đã góp phần không nhỏ vào việc giải quyết những vấn đề xã hội nan giải nhất hiện nay.

1.4- Nhân tố ảnh hưởng đến việc mở rộng tín dụng doanh nghiệp vừa và nhỏ

Để bắt kịp nhịp độ phát triển kinh tế thế giới, các DNVVN phải không ngừng mở rộng sản xuất kinh doanh, nâng cao chất lượng sản phẩm và bổ sung nguồn vốn sản xuất của mình. Vì vậy nhu cầu về vốn cho DNVVN là rất cần thiết, nhằm tối ưu hoá các nguồn lực xã hội. Nhưng để thực hiện mở rộng tín dụng đối với các DNVVN thì cán bộ Ngân hàng cần hiểu rõ những yếu tố ảnh hưởng đến việc mở rộng tín dụng bao gồm các yếu tố bên trong và các yếu tố bên ngoài có liên quan đến hoạt động Ngân hàng.

1.4.1- Nhân tố khách quan

1.4.1.1- Môi trường kinh tế

Nhìn chung, thực trạng nền kinh tế có ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động của các chủ thể kinh tế nói chung và của hệ thống Ngân hàng nói riêng. Một nền kinh tế ổn định sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động của Ngân hàng trong đó có hoạt động tín dụng. Không những vậy, nền kinh tế ổn định còn giúp hoạt động của các doanh nghiệp diễn ra bình thường, không bị ảnh hưởng của các yếu tố như khủng hoảng, lạm phát nên có khả năng trả nợ đúng hạn, đúng kế hoạch do đó tiến hành mở rộng tín dụng cũng đơn giản hơn.

Để Ngân hàng có thể huy động được nhiều vốn mở rộng hoạt động cho vay, phục vụ cho việc phát triển kinh tế thì cần có một nền kinh tế phát triển ổn định, tạo điều kiện thuận lợi cho tín dụng của Ngân hàng là điều vô cùng cần thiết. Một nền kinh tế phát

triển ổn định sẽ tạo điều kiện cho Ngân hàng mở rộng quy mô hoạt động của mình, làm giá cả luôn giữ ở mức ổn định, lành mạnh, tránh được tình trạng lạm phát và giảm phát và tránh cho Ngân hàng khỏi phải chịu những thiệt hại to lớn do sự mất giá của đồng tiền, từ đó cũng tránh được sự giảm thấp của hiệu quả tín dụng

Mở rộng hoạt động tín dụng Ngân hàng đối với DNVVN còn bị ảnh hưởng bởi từng giai đoạn kinh tế. Trong giai đoạn hội nhập hiện nay, nền kinh tế có nhiều biến động DNVVN phải đối đầu với những khó khăn thử thách mới, do đó hoạt động tín dụng của Ngân hàng cũng gặp nhiều khó khăn hơn.

1.4.1.2- Môi trường xã hội

Nói đến các môi trường xã hội người ta đề cập đến trình độ dân trí, tư cách đạo đức của người vay, sự ổn định xã hội quyết định có nên mở rộng tín dụng với các DNVVN hay không.

Quan hệ tín dụng được tạo dựng trên cơ sở lòng tin, là sự kết hợp của cả ba yếu tố: Ngân hàng, khách hàng, và sự tín nhiệm lẫn nhau. Vì vậy để mở rộng tín dụng DNVVN cũng cần thiết có sự kết hợp của cả ba yếu tố này, trong đó sự tín nhiệm là cầu nối quan hệ giữa Ngân hàng và khách hàng, là điều kiện để tín dụng có thể tiếp tục tồn tại và mở rộng.

Trình độ dân trí thể hiện trình độ phát triển của xã hội, nếu trình độ dân trí cao, sự hiểu biết xã hội nhiều thì việc tiếp cận vốn cũng như thấy được những thuận lợi của tín dụng Ngân hàng cũng dễ dàng hơn. vì vậy cơ hội mở rộng tín dụng cũng sẽ được mở hơn.

Môi trường xã hội còn bị tác động bởi tư cách đạo đức của người đi vay, mặc dù trên cơ sở tín nhiệm lẫn nhau nhưng cũng không loại trừ những trường hợp khách hàng cố tình lừa đảo, cố tình không thực hiện những cam kết đã ký trong hợp đồng tín dụng gây rủi ro cho Ngân hàng.

Có thể nói môi trường xã hội có ảnh hưởng rất lớn đến các quyết định mở rộng tín dụng đối với các DNVVN.

1.4.1.3- Môi trường pháp lý

Đó là tính đồng bộ của hệ thống pháp luật, tính đầy đủ, thống nhất của các văn bản dưới luật, gắn liền với quá trình thực hiện nghiêm chỉnh các quy định của pháp luật.

Pháp luật có vai trò hết sức quan trọng đối với hoạt động Ngân hàng nói chung và chất lượng tín dụng nói riêng.

Pháp luật sẽ tạo môi trường pháp lý lành mạnh cho mọi hoạt động sản xuất kinh doanh tiến triển thuận lợi và đạt hiệu quả cao. Nó còn là cơ sở để giải quyết mối quan hệ giữa các thành phần kinh tế.

1.4.1.4- Môi trường khách hàng (các Doanh nghiệp vừa và nhỏ)

Khách hàng là đối tượng mà ngân hàng phục vụ và quyết định sự thành công hay thất bại của ngân hàng. Bởi vì khách hàng chính là người tạo nên thị trường, quy mô thị trường, bất kì tổ chức kinh doanh nào cũng không thể hoạt động được nếu thiếu yếu tố khách hàng. Thỏa mãn tối đa nhu cầu của khách hàng luôn luôn là mục tiêu và là điều kiện tồn tại và phát triển của mọi tổ chức kinh tế. Đối với ngân hàng – hoạt động kinh doanh chính là cho vay thì yếu tố khách hàng lại rất quan trọng quyết định tới hiệu quả và rủi ro của hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

* Nhu cầu vay vốn của các Doanh nghiệp vừa và nhỏ là nhân tố quyết định cầu về tín dụng.

Vốn là một nhân tố cơ bản của quá trình sản xuất, có vai trò quan trọng trong sự phát triển chung của nền kinh tế cũng như đối với các Doanh nghiệp. Nhờ có vốn ta mới có thể kết hợp với các nhân tố khác như lao động, đất đai, công nghệ, quản lí... trong hoạt động sản xuất kinh doanh để tạo ra sản phẩm, dịch vụ cung cấp cho xã hội.

Vốn có vai trò quan trọng trong việc đầu tư trang thiết bị, cải tiến công nghệ, đào tạo tay nghề cho công nhân, nâng cao trình độ quản lý cho chủ Doanh nghiệp, không chỉ có vậy, vốn còn có vai trò mở rộng sản xuất, mở rộng quy mô của Doanh nghiệp nhằm làm Doanh nghiệp ngày càng phát triển.

Chính vì vậy, nhu cầu vay vốn của DNVVN trong giai đoạn phát triển hiện nay ngày càng cao, là tiền đề tạo ra cầu về vốn tín dụng. Song, với mức vốn chủ sở hữu ít nên khả năng vay vốn của DNVVN rất hạn chế. Tài sản đảm bảo cho các khoản vay nhằm phát triển quy mô sản xuất hầu như không có giá trị cao. Trên toàn quốc có gần 50% doanh nghiệp nhỏ và vừa mức vốn dưới 1 tỷ đồng; 75% số doanh nghiệp có mức vốn dưới 2 tỷ đồng và 90% số doanh nghiệp có mức vốn dưới 5 tỷ đồng. Điều này

một mặt phản ánh mức độ thu hút, tập trung vốn vào sản xuất, kinh doanh của các DNVVN nhìn chung đều gặp khó khăn, thiếu vốn để mở rộng quy mô hoạt động của mình.

* Năng lực tài chính và hiệu quả phương án kinh doanh của Doanh nghiệp vừa và nhỏ ảnh hưởng tới quyết định cho vay của Ngân hàng.

* Năng lực điều hành của nhà quản lý Doanh nghiệp

Một nhà quản lý giỏi sẽ hoạch định chiến lược kinh doanh cho Doanh nghiệp một cách có hiệu quả, tạo đà phát triển, mở rộng quy mô sản xuất.

Hiện nay các DNVVN đa phần thiếu vắng những nhà quản lý có trình độ cao, hội đủ năng lực để chỉ đạo sản xuất, kinh doanh theo chiến lược mong muốn, do vậy không đủ sức chèo lái để doanh nghiệp hoạt động khi gặp khó khăn trong sản xuất như: biến động thị trường, giá cả, tỷ giá, lãi suất, nợ, xuất nhập khẩu và các mối quan hệ khác.

* Uy tín của Doanh nghiệp trong kinh doanh: chính những giá trị vô hình như giá trị thương hiệu, thị phần, kênh phân phối là cơ sở, căn cứ quan trọng để ngân hàng quyết định lựa chọn cho vay.

Thực trạng thiếu vốn kinh doanh buộc các DNVVN phải có được nguồn tài trợ để vượt qua những khó khăn và phát triển. Tuy nhiên, đối với các DNVVN việc giải quyết nhu cầu vốn chủ yếu dựa vào thị trường phi tài chính hay vào người thân, bạn bè... ít tiếp cận được các nguồn tín dụng chính thức thông qua các TCTD. Tuy nhiên, việc huy động từ bạn bè mặc dù lãi suất thấp, có thể bằng không nhưng lượng vốn huy động lại ít, không thường xuyên, liên tục; qua các tổ chức phi tài chính thì lãi suất rất cao (có thể 3 – 6%/tháng), phải có tài sản cầm cố, thế chấp đảm bảo nhưng cũng chỉ được vay một tỉ lệ nhỏ trên giá trị tài sản đó. Việc huy động từ kênh Ngân hàng và các TCTD là hình thức tối ưu hơn cả với chính sách lãi suất thỏa thuận, hợp lý, ổn định cao, khối lượng vay lớn....

1.4.2- Nhân tố chủ quan (từ phía Ngân hàng)

1.4.2.1- Chính sách tín dụng

Trong hoạt động tín dụng để có hướng đi đúng thì xây dựng một chính sách tín dụng phù hợp là vô cùng quan trọng. Chính sách tín dụng là kim chỉ nam đảm bảo cho

mọi hoạt động tín dụng đi đúng quỹ đạo của nó, có ý nghĩa quyết định đến thành công hay thất bại của một Ngân hàng. Chính cách cho vay đúng đắn, đầy đủ, đồng bộ sẽ xác định phương hướng cho cán bộ tín dụng khi thực hiện nhiệm vụ của mình, nâng cao hiệu quả kinh tế xã hội của hoạt động tín dụng. Ngược lại một chính sách tín dụng không đầy đủ thống nhất sẽ không tạo ra định hướng lệch lạc cho hoạt động tín dụng.

1.4.2.2- Quy trình tín dụng

Quy trình nghiệp vụ tín dụng là tập hợp những nội dung kỹ thuật hướng dẫn về trình tự tổ chức thực hiện nghiệp vụ cho vay của Ngân hàng từ khi phát tiền vay đến khi kết thúc khoản vay. Bao gồm:

Thẩm định trước khi cho vay: để quyết định có cho vay hay không, Ngân hàng cần tiến hành thẩm định. Khi đó Ngân hàng cần xem xét khách hàng là ai, thuộc đối tượng nào, vay để làm gì, phương án sản xuất kinh doanh có khả thi không, có khả năng tài chính để trả nợ không...sau các khâu thẩm định qua cán bộ tín dụng, trưởng phòng tín dụng sẽ quyết định có cho vay hay không.

Theo dõi trong quá trình cho vay: khi tiền vay được phát ra, nhiệm vụ của cán bộ tín dụng là tiếp tục theo dõi diễn biến của khoản vay tín dụng, phát hiện kịp thời khi thấy có những biểu hiện rủi ro tín dụng có thể xảy ra để có biện pháp phòng ngừa, kiểm tra các khoản vay có sử dụng đúng mục đích, đúng đối tượng hay không là cơ sở để đánh giá hiệu quả sử dụng vốn và khả năng thu hồi vốn.

Đánh giá khi kết thúc khoản vay: Sau khi thu hồi vốn cả gốc lẫn lãi, Ngân hàng cần kiểm tra việc sử dụng và đánh giá hiệu quả của khoản vay, để từ đó rút ra bài học kinh nghiệm trong hoạt động cấp tín dụng nhằm thúc đẩy hoạt động tín dụng được mở rộng.

1.4.2.3- Lãi suất tín dụng

Lãi suất là giá cả của quyền được sử dụng vốn vay trong một thời gian nhất định mà người sử dụng trả cho người sở hữu nó. Thông thường chính sách lãi suất được quy định theo xu hướng là lãi suất tiền gửi nhỏ hơn lãi suất tiền vay và lãi suất tiền vay phải nhỏ hơn lợi nhuận bình quân của doanh nghiệp, đồng thời lãi suất tiền gửi phải lớn hơn tỉ lệ lạm phát. điều này nhằm đảm bảo quyền lợi cho người gửi tiết kiệm, lợi nhuận cho cơ quan tín dụng và thúc đẩy doanh nghiệp mở rộng sản xuất. Tuy nhiên, chính sách lãi suất còn tùy thuộc vào chính sách tín dụng của từng Ngân hàng ở mỗi quốc gia, sao cho vừa

đảm bảo lợi nhuận cho Ngân hàng mà vừa đảm bảo các chỉ tiêu của chính sách quốc gia.

1.4.2.4- Trình độ, năng lực của cán bộ tín dụng

Trong hoạt động kinh doanh của Ngân hàng, bên cạnh máy móc, thiết bị tiên tiến, con người đóng góp rất lớn đến thành công của Ngân hàng, đặc biệt trong kinh doanh tín dụng. Để lựa chọn một phương hướng đúng phù hợp với khả năng thực tiễn đòi hỏi Ban lãnh đạo và các cán bộ tín dụng phải có trình độ, có năng lực và tâm huyết. Họ phải có cái nhìn tổng quát và thật thấu đáo về vấn đề.

Đối với cán bộ tín dụng nếu làm việc quá nguyên tắc hay cứng nhắc sẽ không có lợi cho hoạt động của Ngân hàng, nếu làm việc quá nguyên tắc thì sẽ không thu hút được khách hàng đến với Ngân hàng, vấn đề là các cán bộ Ngân hàng phải biết áp dụng linh hoạt những quy trình chính sách tín dụng một cách có hiệu quả nhất sao cho có thể thu hút được nhiều khách hàng, tăng khả năng cạnh tranh cho Ngân hàng.

1.4.2.5- Xử lý thông tin

Các doanh nghiệp có nhu cầu vay rất lớn để phát triển sản xuất, thế nhưng không phải doanh nghiệp cũng có khả năng trả nợ, nên các Ngân hàng phải lựa chọn những doanh nghiệp làm ăn có lãi, có uy tín, và đã có quan hệ tín dụng lâu dài với Ngân hàng. Nếu xử lý thông tin về khách hàng không tốt, Ngân hàng sẽ chịu rủi ro rất lớn. Trên thực tế không phải doanh nghiệp nào cũng sử dụng vốn vay đúng mục đích, vì vậy tín dụng muốn đạt hiệu quả cao, an toàn cần phải có hệ thống xử lý thông tin một cách chính xác nhanh chóng và hiệu quả, đánh giá đúng khả năng tài chính của doanh nghiệp cũng như tìm kiếm những cơ hội kinh doanh mới cho Ngân hàng.

1.4.2.6- Vấn đề kiểm tra, kiểm soát

Mở rộng quy mô cho vay của Ngân hàng mà không tính đến khả năng xảy ra rủi ro sẽ dẫn tới sự phá sản của Ngân hàng, đe dọa lên toàn hệ thống Ngân hàng, gây ảnh hưởng đến sự ổn định của nền kinh tế. Công tác kiểm tra kiểm soát được thực hiện thường xuyên cả trước, trong và sau khi cho vay nhằm tránh được những rủi ro, tổn thất cho Ngân hàng. Kiểm tra kiểm soát nhằm phát hiện và kịp thời xử lý những hành vi vi phạm, có ảnh hưởng đến hoạt động của Ngân hàng.

Kết luận chương 1

Chương 1 đã chỉ ra khái niệm và đặc điểm của Doanh nghiệp vừa và nhỏ, sự cần thiết để tăng cường hoạt động tín dụng cho các DNVVN ở nước ta trong giai đoạn hiện nay, và những nhân tố ảnh hưởng tới việc mở rộng tín dụng đối với DNVVN. Những nội dung và kết quả nghiên cứu ở Chương 1 là cơ sở lý luận được sử dụng vào việc phân tích đánh giá thực trạng ở Chương 2.

CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ TẠI NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN BẮC GIANG

2.1- Khái quát về chi nhánh Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Bắc Giang

2.1.1- Lịch sử hình thành và phát triển của Ngân hàng ĐT&PT Bắc Giang

Tiền thân của Ngân hàng Đầu tư và Phát triển tỉnh Bắc Giang là Ngân hàng kiến thiết tỉnh Hà Bắc, được thành lập từ năm 1958. Lúc đầu chỉ là một phòng cấp phát trực thuộc Ty tài chính. Đến năm 1963 được thành lập là Chi hàng kiến thiết, với nhiệm vụ cấp phát vốn cho các công trình xây dựng thuộc vốn ngân sách Trung ương và vốn ngân sách địa phương. Đến năm 1981 được đổi tên là Ngân hàng Đầu tư và Xây dựng, vẫn tiếp tục làm nhiệm vụ cấp phát. Đến năm 1988 toàn hệ thống Ngân hàng Việt Nam chuyển thành hệ thống Ngân hàng 2 cấp. Đến năm 1990 hệ thống Ngân hàng Đầu tư và Xây dựng được đổi tên là Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt nam. Lúc này Ngân hàng Đầu tư và Xây dựng Hà Bắc có tên gọi là Ngân hàng Đầu tư và Phát triển tỉnh Hà Bắc.

Đầu năm 1995 toàn hệ thống Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam nhận được quyết định chuyển toàn bộ nguồn vốn ngân sách Nhà nước cấp, vốn tín dụng ưu đãi sang Cục đầu tư, lúc này Ngân hàng Đầu tư và Phát triển thực sự trở thành một Ngân hàng thương mại.

Đến đầu năm 1997, thực hiện Nghị quyết kỳ họp thứ 10 Quốc hội khoá 9 về việc phân lại địa giới hành chính, tỉnh Hà Bắc được chia tách thành 2 tỉnh Bắc Giang và Bắc Ninh. Ngân hàng Đầu tư và Phát triển tỉnh Bắc Giang được tái lập từ ngày 01 tháng 01 năm 1997.

2.1.2- Cơ cấu tổ chức bộ máy, nhiệm vụ và chức năng của các phòng nghiệp vụ tại Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Bắc Giang

2.1.2.1- Cơ cấu tổ chức của Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Bắc Giang

Về mặt cơ cấu tổ chức, BIDV .BG có 170 cán bộ, trụ sở chính đóng tại số 02 đường Nguyễn Gia Thiều - Thành phố Bắc Giang- Tỉnh Bắc Giang. Gồm có các phòng ban như sau: Ban giám đốc có 03 người, trong đó có 01 giám đốc và 02 phó giám đốc, mô hình hiện tại của chi nhánh tại HSC được thực hiện theo dự án HĐH

bao gồm như sau:

*Khôi tín dụng:

- 1- Phòng Quan hệ khách hàng Cá nhân
- 2- Phòng Quan hệ khách hàng Doanh nghiệp

* Khôi dịch vụ khách hàng:

- 3- Phòng dịch vụ khách hàng
- 4- Phòng tiền tệ kho quỹ

* Khôi hỗ trợ kinh doanh:

- 5- Phòng kế hoạch nguồn

* Khôi quản lý nội bộ:

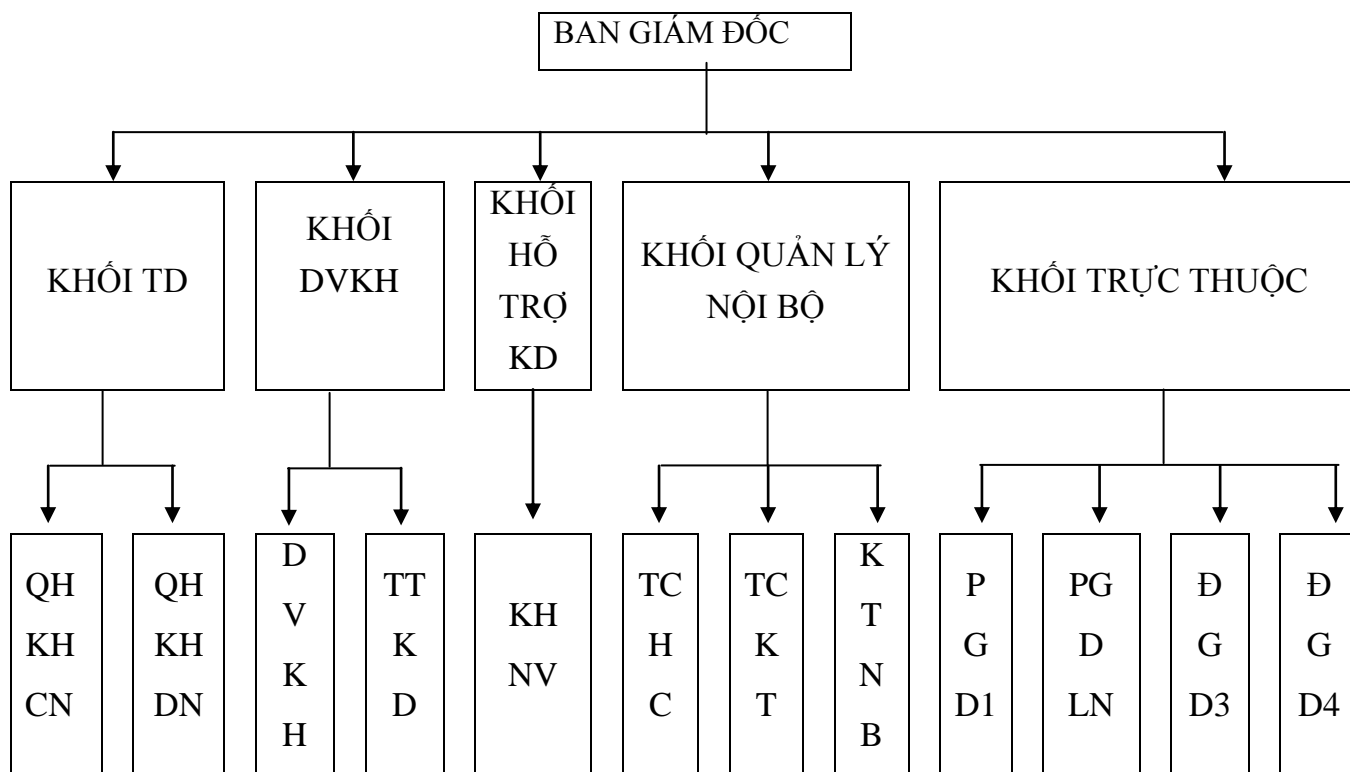
- 6- Phòng tổ chức hành chính
- 7- Phòng tài chính kế toán
- 8- Phòng kiểm tra nội bộ

* Khôi trực thuộc:

- 9- Phòng giao dịch 1
- 10- Phòng giao dịch Lục Ngạn
- 11- Điểm giao dịch số 3
- 12- Điểm giao dịch số 4

* Có 02 điểm giao dịch và 01 phòng giao dịch trên địa bàn Thành phố và 01 phòng giao dịch đóng tại thị trấn Chũ huyện Lục Ngạn. Trong một mô hình cơ cấu này, Ngân hàng đầu tư và phát triển Bắc Giang rất coi trọng yếu tố con người và coi đó là hiệu quả hoạt động kinh doanh. Do đó công tác cán bộ, đào tạo cán bộ thường xuyên được quan tâm và chỉ đạo chặt chẽ, được củng cố phát triển theo yêu cầu của mỗi nghiệp vụ kinh doanh.

Cơ cấu tổ chức của BIDV Bắc Giang



2.1.2.2- Chức năng và nhiệm vụ của các phòng ban

- Giám đốc chi nhánh: chịu trách nhiệm điều hành toàn bộ bộ máy quản lý của ngân hàng
- Phó Giám đốc phụ trách kinh doanh: Trợ giúp cho Giám đốc chi nhánh trong lĩnh vực cho vay, đầu tư, giám sát việc thực hiện kế hoạch.
- Phó Giám đốc phụ trách kế toán: Trợ giúp cho Giám đốc chi nhánh trong việc chấp hành các chế độ kế toán.
- Phòng Khách hàng Doanh nghiệp: Nghiên cứu xây dựng chiến lược khách hàng

doanh nghiệp bằng tín dụng và đề xuất các chính sách ưu đãi đối với từng loại khách hàng doanh nghiệp nhằm mở rộng theo hướng đầu tư tín dụng khép kín: sản xuất, chế biến, tiêu thụ, xuất khẩu và gắn tín dụng sản xuất, lưu thông và tiêu thụ; Phân tích kinh tế theo ngành, nghề kinh tế kỹ thuật, danh mục khách hàng lựa chọn biện pháp cho vay an toàn và đạt hiệu quả cao; Thẩm định và đề xuất cho vay các dự án tín dụng theo phân cấp uỷ quyền; Tiếp nhận và thực hiện các chương trình, dự án thuộc nguồn vốn trong và ngoài nước, trực tiếp làm dịch vụ uỷ thác nguồn

vốn thuộc Chính phủ, các Bộ ngành... ; Thường xuyên phân loại dư nợ, phân tích nợ quá hạn, tìm nguyên nhân và đề hướng khắc phục.

- Phòng Khách hàng Cá nhân: Bao gồm 02 bộ phận chính là Bộ phận cho vay và bộ phận huy động tiền gửi dân cư. Bộ phận cho vay chuyên khai thác mảng khách hàng là các cá nhân vay vốn phục vụ sản xuất kinh doanh hay tiêu dùng. Bộ phận huy động tiền gửi dân cư các quỹ tiết kiệm, có chức năng huy động nguồn vốn để điều chuyển nguồn vốn huy động.

- Phòng Kế toán: Phản ánh kịp thời chính xác các nghiệp vụ kế toán phát sinh, thực hiện tính đúng, tính đủ các khoản thu nhập, chi phí, lỗ lãi, hỗ trợ cho Phó giám đốc phụ trách kế toán và Giám đốc chi nhánh, trực tiếp điều hành công tác đối ngoại và dịch vụ chuyên tiền từ nước ngoài về và ngược lại.

- Phòng quản lý & dịch vụ ngân quỹ: Có nhiệm vụ điều hòa tiền mặt và ngân phiếu thanh toán một cách linh hoạt, đáp ứng kịp thời các nhu cầu thu chi tiền của khách hàng, quản lý tài sản cầm cố, thế chấp và các chứng từ, ấn chỉ có giá ngắn hạn khác; chấp hành quy định về an toàn kho quỹ và định mức tồn quỹ.

- Phòng Quản lý Rủi ro: Chịu trách nhiệm rà soát, phát hiện kịp thời các dấu hiệu rủi ro; đánh giá mức độ rủi ro đối với các phương án vay vốn do các phòng Khách hàng, phòng Giao dịch chuyển lên, đưa ra phương án khắc phục trình người có thẩm quyền quyết định nhằm hạn chế tối đa những rủi ro khi đưa ra quyết định đầu tư.

- Phòng Hành chính - Tổ chức: Thực hiện công tác giao dịch trong các lĩnh vực về liên hệ công tác, tổ chức, quản lý nhân sự.

- Phòng Kế hoạch tổng hợp: Quản lý và cung cấp các thông tin phần mềm liên quan đến các hoạt động về kế toán, tín dụng.

- Các phòng Giao dịch: thực hiện công tác huy động tiền gửi của dân cư và doanh nghiệp, thực hiện cho vay đối với các cá nhân, doanh nghiệp vừa và nhỏ.

* Sự liên quan giữa các phòng: hàng ngày trên cơ sở các hồ sơ tín dụng đã được phòng tín dụng hoàn thiện đưa sang phòng kế toán - ngân quỹ để giải ngân đồng thời trên cơ sở các giao dịch phát sinh về cho vay thu nợ kế toán cung cấp số liệu để phòng tín dụng theo dõi chặt chẽ từng khách hàng. Phòng tín dụng tiếp thị

khách hàng quảng bá dịch vụ ngân hàng tiếp thị khách hàng tăng nguồn vốn cho ngân hàng. Cuối tháng kết hợp cùng tin dụng kế toán cung cấp số liệu chính xác, sao kê để phòng tín dụng hoàn thiện báo cáo tín dụng kịp thời nhanh chóng.

Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Bắc Giang luôn thực hiện chiến lược kinh doanh: Lấy hiệu quả sản xuất kinh doanh của khách hàng làm mục tiêu, lấy hiệu quả và an toàn trong mọi lĩnh vực hoạt động kinh doanh của Ngân hàng làm tiêu chuẩn hàng đầu, vì sự tiến bộ, phát triển lớn mạnh của Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam, hành động theo luật pháp và những nguyên tắc có đạo đức trong kinh doanh Ngân hàng, giữ vị thế là một trong những Ngân hàng lớn mạnh, giữ vai trò chủ đạo là Ngân hàng đứng đầu về lĩnh vực đầu tư phát triển.

2.1.3- Tình hình hoạt động kinh doanh của Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Bắc Giang

Chi nhánh Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Bắc Giang có quy mô hoạt động lớn, kinh doanh đa năng, phát triển mạnh trên địa bàn. Năm 2002, chi nhánh thành lập thêm chi nhánh cấp 2 tại thị trấn Chũ huyện Lục Ngạn để mở rộng cho vay vào kinh tế trang trại, vườn đồi, cho vay tiêu dùng ở huyện và một số huyện lân cận.

Vào những năm trước đây, do chi nhánh đầu tư lớn, chủ yếu vào một số doanh nghiệp nhà nước (công ty xi măng Bắc Giang, công ty vật liệu chịu lửa Cầu Đuông, xí nghiệp gạch Hồng Thái, công ty Tân Xuyên,...) làm ăn kém hiệu quả, lỗ kéo dài, không trả được nợ vay ngân hàng, nợ khó đòi tồn đọng phát sinh lớn, nợ quá hạn nhiều, nên ảnh hưởng xấu đến hoạt động kinh doanh của chi nhánh.

Tuy nhiên vào những năm trở lại đây, hoạt động kinh doanh của chi nhánh đã có nhiều chuyển biến mạnh mẽ, tích cực. Một số hoạt động kinh doanh như bảo lãnh, thanh toán quốc tế, dịch vụ khách hàng đang từng bước phát triển, mở rộng và bước đầu có hiệu quả, khách hàng vay vốn đa dạng phong phú bao gồm các doanh nghiệp Nhà nước, Công ty TNHH, Công ty cổ phần, Doanh nghiệp tư nhân, Hộ gia đình và tư nhân cá thể. Cơ cấu đầu tư có sự thay đổi phù hợp với chủ trương, định hướng của Nhà nước, của ngành,...Nhờ vậy hoạt động của chi nhánh đã và đang được củng cố ngày một phát triển, đáp ứng yêu cầu nhiệm vụ kinh doanh và góp phần thúc đẩy sự phát triển kinh tế địa phương.

Theo Báo cáo kết quả kinh doanh hàng năm của Ngân hàng đầu tư và phát triển Bắc Giang như sau:

Bảng 2.1: Một số chỉ tiêu tổng quát

Đơn vị: Triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011
1	Tổng tài sản	1.344.793	1.614.788	2.329.154
2	Vốn huy động	729.292	924.327	1.323.230
	Tổng dư nợ	1.168.185	1.368.538	1.640.545
4	Tỉ lệ nợ xấu	2.84%	2.10%	1.8%
5	Lợi nhuận trước thuế	23.887	24.387	31.287

(Nguồn: Phòng kế hoạch tổng hợp)

Căn cứ vào những chỉ tiêu báo cáo trên ta thấy từ năm 2009-2011:

+ Tổng tài sản trong các năm liên tục tăng: Năm 2010 là 1.614.788 triệu đồng tăng 20,07% so với năm 2009, năm 2011 đạt 2.329.154 triệu đồng.

+ Dư nợ: Năm 2010 là 1.368.538 triệu đồng tăng 12,21% so với năm 2009, năm 2011 đạt được là 1.640.545 triệu đồng.

+ Tỷ lệ nợ quá hạn trong 3 năm đều ở mức nhỏ hơn 3%

+ Lợi nhuận đạt được luôn vượt mức được giao (>20 tỷ đồng)

+ Huy động vốn: Năm 2010 là 924.327 triệu đồng tăng 26,74% so với năm 2009, năm 2011 đạt được là 1.323.230 triệu đồng.

2.1.3.1- Công tác huy động vốn

Ngân hàng là một doanh nghiệp kinh doanh trên lĩnh vực tiền tệ, một trong những đặc trưng cơ bản là "đi vay để cho vay" do đó nguồn vốn huy động hay còn gọi là đầu vào của Ngân hàng có ý nghĩa rất quan trọng, là điều kiện tiên quyết cho hoạt động của Ngân hàng. Qua đây ta nhận thấy rằng tình hình huy động vốn của Ngân hàng ĐT&PT Bắc Giang nói chung tăng dần qua các năm, cơ cấu nguồn vốn huy động: Năm 2010 là 924.327 triệu đồng tăng 26,74% so với năm 2009. Đây là thành tích to lớn trong công tác huy động vốn tại Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Bắc Giang.

Một nguồn vốn lớn, ổn định là cơ sở để Ngân hàng tổ chức mọi hoạt động

kinh doanh, nó quyết định đến quy mô hoạt động tín dụng và các hoạt động khác, quyết định đến khả năng thanh toán, chi trả, đến năng lực cạnh tranh của mỗi Ngân hàng.

Nhận thức được tầm quan trọng đó, Ngân hàng ĐT&PT Bắc Giang đã luôn coi trọng công tác huy động vốn dưới mọi hình thức để đảm bảo quy mô nguồn vốn tiếp tục tăng trưởng nhằm mở rộng và nâng cao hiệu quả kinh doanh.

Ta có thể thấy rõ hơn ở bảng sau:

Bảng 2.2: Tình hình huy động vốn tại BIDV. BG

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	2009		2010			2011		
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Tốc độ tăng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Tốc độ tăng (%)
Tổng NV huy động	729.292	100	924.327	100	26,74	1.323.23	100	43,15
1. Theo đối tượng								
- HDV từ các định chế tài chính	100.392	23,71	166.072	21,09	12,76	256.721	22,67	53,86
- HDV từ các doanh nghiệp	259.287	26,97	205.530	23,68	11,25	199.731	21,33	28,9
- HDV từ các cá nhân, hộ gia đình	369.613	49,32	442.525	55,23	41,93	583.463	55,99	45,13
2. Theo kỳ hạn								
- TG ngắn hạn	261.087	35,8	525.942	56,9	87,1	739.686	55,9	40,64
- TG trung, dài hạn	468.205	64,2	398.385	43,1	-21	583.544	44,1	46,48
3. Theo loại tiền								
- VND	659.663	90,5	827.492	89,5	25,44	1.251.18	94,56	51,2
- Ngoại tệ quy VND	69.629	9,5	96.835	10,5	39,07	72.046	5,4	-25,6

(Nguồn: Phòng kế hoạch tổng hợp)

Nhìn vào bảng số liệu trên cho thấy: Tình hình huy động vốn của Ngân hàng nói chung tăng dần qua các năm, cơ cấu nguồn vốn huy động năm 2010 đạt 924.327 triệu đồng tăng 195.035 triệu đồng, tốc độ tăng 26,74% so với năm 2009. Đến 31/12/2011 nguồn vốn huy động đã đạt tới 1.323.230 triệu đồng tăng lên so với năm 2010 là 398.903 triệu đồng. Đây là thành tích trong công tác huy động vốn của Ngân hàng ĐT&PT Bắc Giang. Công tác huy động vốn đạt được là do các nguyên nhân:

- Tình hình kinh tế chính trị ổn định diễn biến theo chiều hướng tích cực, các thành phần kinh tế hoạt động sản xuất kinh doanh có hiệu quả.

- Chính sách tiền tệ của NHNN cho phép thực hiện cơ chế lãi suất thỏa thuận trong cho vay, nới lỏng biên độ tỷ giá tạo điều kiện cho các TCTD mở rộng quyền tự chủ.

- Sự nỗ lực và quyết tâm lớn của toàn thể CBCNV Ngân hàng ĐT&PT Bắc Giang tìm kiếm khai thác có chọn lọc với lãi suất hấp dẫn từ nhiều nguồn khác nhau.

- Mở rộng thêm mạng lưới quỹ tiết kiệm: Mở thêm 3 quỹ tiết kiệm tại nơi dân cư tập trung đông, nâng cấp hầu hết các quỹ tiết kiệm đảm bảo phục vụ khách hàng chính xác kịp thời.

Nhìn chung hoạt động kinh doanh của Ngân hàng ĐT&PT Bắc Giang trong cơ chế thị trường hiện nay là vô cùng khó khăn cả về thế và lực. Cùng nằm trên địa bàn có nhiều tổ chức tín dụng cùng cho vay doanh nghiệp tạo ra sức cạnh tranh gay gắt cho Ngân hàng. Nhưng bằng sự nỗ lực và quyết tâm lớn của Ban lãnh đạo và đội ngũ CBCNV Ngân hàng, trong những năm qua Ngân hàng đã đạt được nhiều thành tích đáng kể, từng bước thích ứng với môi trường cạnh tranh khốc liệt, với những chính sách khách hàng hợp lý bảo đảm quyền lợi cho người gửi tiền bằng cơ chế lãi suất linh hoạt hấp dẫn và phù hợp với điều kiện cạnh tranh, công tác tiếp thị, tuyên truyền, quảng cáo nhằm huy động tối đa mọi nguồn tiền nhàn rỗi tạm thời của dân cư cũng như TCKT được chú trọng, đội ngũ cán bộ nhiệt tình năng nổ...

Qua đây ta nhận thấy rằng: Tiền gửi của các TCKT năm 2010 đạt 218.853

triệu đồng tăng 22.130 triệu đồng, tốc độ tăng đạt 11,25% so với năm 2009 và đến năm 2011 thì đạt tới 282.303 triệu đồng tăng 63.450 triệu đồng so với năm 2010. Nguyên nhân loại tiền gửi này tăng là do ngân hàng mở rộng dịch vụ thanh toán, kịp thời đáp ứng nhu cầu của khách hàng như thuận tiện cho việc chi trả tiền hàng, việc thanh toán không dùng tiền mặt, thu hút nhiều doanh nghiệp mở tài khoản thanh toán qua ngân hàng.

Tiền gửi của cá nhân vẫn liên tục tăng: Năm 2010 đạt 510.502 triệu đồng, tăng lên 150.833 triệu đồng so với năm 2009, đến năm 2011 đạt 740.930 triệu đồng tăng lên 230.428 triệu đồng so với năm 2010. Như vậy, có thể thấy sự phát triển ổn định trong kinh doanh của Ngân hàng chủ yếu nhờ nguồn này.

Cơ cấu tiền gửi ngắn hạn và tiền gửi trung, dài hạn có sự thay đổi: Năm 2010 tiền gửi ngắn hạn tăng mạnh do tiền gửi của TCKT tăng (hay lượng tiền nhàn rỗi của TCKT chưa sử dụng đến), còn tiền gửi trung, dài hạn giảm. Đến năm 2011 thì tiền gửi ngắn hạn vẫn tăng mạnh đạt 739.686 triệu đồng; còn tiền gửi trung, dài hạn đó có xu hướng tăng trở lại đạt 583.544 triệu đồng, tăng 46,48% so với năm 2010. Điều này chứng tỏ các dịch vụ của Ngân hàng như: Thanh toán qua Ngân hàng, tiền gửi thanh toán,...cho các doanh nghiệp đó được chú trọng.

Với tình hình đó nguồn vốn huy động bằng VND và ngoại tệ có xu hướng tăng ở giai đoạn năm 2010, đến năm 2011 thì huy động bằng VND vẫn tăng nhưng tốc độ tăng không cao như năm trước, còn huy động ngoại tệ lại giảm đi rõ rệt.

Nhìn chung hoạt động huy động vốn của Ngân hàng đầu tư và phát triển Bắc Giang tăng trưởng khá cao.

2.1.3.2- Về tình hình sử dụng vốn

Song song với công tác huy động vốn thì nghiệp vụ sử dụng vốn có vai trò hết sức quan trọng trong quá trình hoạt động kinh doanh của Ngân hàng, nếu coi như huy động vốn là điều kiện cần thì sử dụng vốn được coi là điều kiện đủ, quyết định đến sự sống còn của Ngân hàng. Ngân hàng huy động vốn để cho vay nên nếu huy động vốn được nhiều mà không cho vay thì dẫn đến hậu quả "ách tắc vốn" nhưng ngược lại cho vay được mà không thu hồi được nợ thì lại càng không tốt. Do vậy, nghiệp vụ sử dụng vốn chỉ cần một sai lầm nhỏ có thể dẫn tới hậu quả khôn lường

thậm chí có thể đi tới phá sản của bất cứ một Ngân hàng nào.

Nhận thức đúng đắn vấn đề này, Ngân hàng đầu tư và phát triển Bắc Giang luôn coi trọng nghiệp vụ sử dụng vốn, đặt công tác tín dụng lên hàng đầu theo đúng chủ trương chính sách của Nhà nước và Ngân hàng ĐT&PT Việt Nam. Ngân hàng chú trọng tăng trưởng tín dụng phải được kiểm soát vốn cho vay. Trên cơ sở chọn lọc khách hàng, giảm dần dư nợ đối với những doanh nghiệp có tình hình tài chính yếu kém, vốn chủ sở hữu nhỏ, nâng cao chất lượng thẩm định dự án, coi trọng hiệu quả kinh tế và thực hiện nghiêm túc các quy chế về tín dụng hiện hành. Trong những năm qua, công tác tín dụng của Ngân hàng đã đạt được nhiều kết quả khả quan.

Ta có thể thấy được điều đó qua bảng số liệu:

Bảng 2.3: Tình hình sử dụng vốn của BIDV. BG

Chỉ tiêu	Năm 2009		Năm 2010			Năm 2011		
	Số tiền (trđ)	Tỷ trọng (%)	Số tiền (trđ)	Tỷ trọng (%)	Mức tăng (trđ)	Số tiền (trđ)	Tỷ trọng (%)	Mức tăng (trđ)
Tổng dư nợ	1.168.185	100	1.368.538	100	200.353	1.640.545	100	272.007
- Theo thời hạn								
+ Ngắn hạn	689.229	59	892.286	65,2	203.057	1.146.741	69,9	254.455
+ Trung, dài hạn	478.956	41	476.251	34,8	-2.705	493.804	30,1	17.553
- Theo TPKT								
+ Khách hàng doanh nghiệp	860.086	73,63	968.254	70,75	108.168	1.114.545	67,93	146.291
+ Khách hàng cá nhân, hộ gia đình	308.099	26,37	400.284	29,25	92.185	526.000	32,07	125.716

Nguồn: Phòng kế hoạch tổng hợp BIDV. BG

Mới đây, lãnh đạo BIDV cũng nêu quan điểm rằng, chính sách tín dụng hiện nay và thời gian tới sẽ tập trung cho hướng bán lẻ, giảm bớt các khoản cho vay lớn đối với các doanh nghiệp lớn. Hướng này đồng nghĩa với sự mở rộng hơn cơ hội tiếp cận vốn cho các khách hàng nhỏ lẻ...

Nhìn vào bảng số liệu ta thấy: Sự tăng trưởng và phát triển dư nợ cho vay của Ngân hàng qua các năm: 2009 là 1.168.185 triệu đồng đến 2010 đạt 1.368.538 tăng lên 200.353 triệu đồng tốc độ tăng là 17,15%, năm 2011 tăng lên 272.007 triệu đồng so với năm 2010 tốc độ tăng là 19,87%. Về cơ bản tổng dư nợ cho vay qua các năm không ngừng tăng lên, điều này phản ánh xu hướng phát triển, sự nỗ lực đáng mừng của Ngân

hàng, sự vươn lên vượt qua khó khăn thử thách để đạt được hiệu quả, tạo đà phát triển cho những năm tiếp theo.

Trong tổng dư nợ cho vay: Cho vay ngắn hạn, cho vay trung dài hạn liên tục tăng. Cho vay Doanh nghiệp nhà nước đã bị thu hẹp tập trung cho vay doanh nghiệp ngoài quốc doanh và khách hàng cá nhân, hộ gia đình. Tỷ lệ cho vay doanh nghiệp ngoài quốc doanh và khách hàng cá nhân, hộ gia đình ngày càng tăng cho thấy Ngân hàng đã chú trọng tới thành phần này.

Nhìn chung, hoạt động huy động vốn và sử dụng vốn của Ngân hàng đã có sự tăng trưởng qua các năm, đó là thành tích đáng ghi nhận.

2.1.3.3- Các hoạt động khác

Bên cạnh các sản phẩm chính, sản phẩm dịch vụ của ngân hàng cũng tăng mạnh cả về số lượng và chất lượng, ngày càng đa dạng, đáp ứng tốt hơn nhu cầu của khách hàng. Các sản phẩm dịch vụ truyền thống (thanh toán trong nước, thanh toán quốc tế, bảo lãnh, chi trả kiều hối) được nâng cấp hoàn thiện hơn, chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng thu cũng như về số lượng giao dịch... Tuy nhiên, với sự linh hoạt trong kinh doanh, chi nhánh đã đi đầu trong việc mở rộng các loại hình dịch vụ như đại lý chứng khoán, phối hợp với các quỹ tín dụng trên địa bàn cung cấp các sản phẩm dịch vụ (chi trả kiều hối) đến các xã, huyện; Thu hộ ngân sách Nhà nước đã đạt được kết quả ban đầu khá khả quan, đồng thời phát triển các loại hình dịch vụ bán lẻ (BSMS, thẻ...) cũng góp phần tích cực chuyển dịch cơ cấu nguồn thu trong hoạt động dịch vụ, giảm bớt sự lệ thuộc vào các loại hình dịch vụ truyền thống.

Về tình hình thu dịch vụ ròng hàng năm và thu từ các hoạt động dịch vụ ngân hàng bán lẻ khác được thể hiện trong bảng dưới đây:

Bảng 2.4: Doanh thu các hoạt động dịch vụ ngân hàng khác giai đoạn 2009– 2011 tại BIDV.BG

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2009	Năm 2010		Năm 2011	
		Doanh số	Doanh số	% tt	Doanh số	% tt
1. Thu dịch vụ từ hoạt động kinh doanh ngoại tệ	trđ	1.235,94	959	-22,4%	1106	15,32%
2. Thu dịch vụ ròng theo từng dòng sản phẩm	trđ	6.873,03	7.262	5,66%	10.820	48,9%
2.1. Dịch vụ tt trong nước và quốc tế	trđ	3.323,84	3.594,2	8,13%	5.681	58,03%
2.2. Dịch vụ Western Union	trđ	55,81	60,1	7,68%	103	71,38%
2.3. Dịch vụ bảo lãnh	trđ	1.602,18	1.192,3	-25,58%	1.694	42,078%
2.4. Dịch vụ tài trợ TM	trđ	1.457,19	1.122,2	-22,98%	1050	-6,43%
2.5. Dịch vụ thẻ	trđ	109,5	238,6	117,8%	428	79,375
2.6. Thu ròng phí tín dụng	trđ	13,7	484,8		902	
2.7. Dịch vụ ngân quỹ	trđ	2,95	203,9	200,95%	307	50,56%
2.8. Thu phí hoa hồng bảo hiểm	trđ	142,04	98,8	-43,24%	130	31,57%
2.9. Dịch vụ BSMS	trđ	102,5	193,7	88,97%	280	44,55%
2.10. Dịch vụ khác	trđ	63,32	73,8	16,55%	145	96,47%
3. Doanh thu khai thác phí bảo hiểm	trđ	1.720	2.278	32,44%	2.325	2,063%
Tổng	trđ	9.828,97	10.499	6,8%	14.251	35,73%

(Nguồn: Phòng kế hoạch tổng hợp)

Qua bảng trên có thể thấy chi nhánh đã có mức tăng trưởng khá ấn tượng về thu dịch vụ ròng nói chung và thu từ thị trường bán lẻ nói riêng, điều này cho thấy chi nhánh đã có những tiến bộ vượt bậc trong việc đẩy nhanh tốc độ thanh toán, thu hút ngày càng nhiều khách hàng doanh nghiệp và cả cá nhân sử dụng dịch vụ thanh toán ở chi nhánh. Từ chỗ thu dịch vụ ban đầu là 9.828,97 triệu đồng năm 2009; đến năm 2010 chi nhánh đã đạt 10.499 triệu đồng, và tăng mạnh lên 14.251 triệu đồng trong năm 2011.

Như vậy, về cơ bản, các hoạt động dịch vụ ngân hàng khác trong thời gian vừa qua đã được chi nhánh triển khai, đi vào hoạt động và đạt được những kết quả đáng kể. Vượt qua những khó khăn về khủng hoảng kinh tế trong nước, nguồn thu phí dịch vụ đã có bước tăng trưởng cao và ổn định. Đây là tiền đề hết sức quan trọng cho chi nhánh trong việc tiếp tục phát triển dịch vụ trong thời gian sắp tới.

2.1.3.4- Kết quả kinh doanh của Ngân hàng đầu tư và phát triển Bắc Giang

Với sự nỗ lực, cố gắng không ngừng của toàn bộ đội ngũ Cán bộ Công nhân viên trong những năm qua, NH ĐT&PT Bắc Giang đã đạt được nhiều kết quả tốt trong hoạt động kinh doanh.

Bảng 2.5: Kết quả hoạt động kinh doanh của NH ĐT&PT BG năm 2010-2011

Chỉ tiêu	Năm 2010 (trđ)	Năm 2011 (trđ)	Chênh lệch	
			ST (trđ)	TL (%)
I. Thu nhập	200.632,31	224.503	23.870,69	11,89
1 Thu lãi cho vay	190.803,34	214.004	23.200,66	12,16
2. Thu phí dịch vụ	6.873,03	7.262	388,97	5,66
3. Thu khác	2.955,94	3.237	281,06	9,5
II. Chi phí	176.245,31	193.216	16.970,69	9,63
1. Chi trả lãi	159.479	176.210	16.731	10,49
2. Chi khác	16.766,31	17.006	239,69	1,43
III. Lợi nhuận (3) = (1) - (2)	24.387	31.287	6900	28,29

(Nguồn: Phòng kế hoạch tổng hợp)

Qua bảng trên cho thấy lợi nhuận kinh doanh năm 2011 đã tăng trưởng khá mạnh, do hoạt động kinh doanh hiệu quả tổng thu nhập tăng 11,89% làm lợi

nhuận tăng 28,29% tương ứng 6900 triệu đồng, từ đó phần nào ảnh hưởng tốt đến hoạt động của chi nhánh trong năm vừa qua. Mặc dù chỉ tiêu lợi nhuận vẫn chưa đánh giá được thực chất tình hình hoạt động kinh doanh của Ngân hàng nhưng nó cũng nói lên được đến chất lượng dịch vụ của Ngân hàng.

Những con số đã nói lên phần nào sự nỗ lực của ngân hàng trong quá trình phát triển hoàn thiện nghiệp vụ kinh doanh, quy mô hoạt động của chi nhánh đang được mở rộng, sự tín nhiệm của khách hàng ngày càng tăng lên, hứa hẹn tiềm năng phát triển lớn của Ngân hàng Đầu tư và Phát triển chi nhánh Bắc Giang trong tương lai.

2.2- Thực trạng mở rộng tín dụng Ngân hàng đối với DNVVN của Ngân hàng đầu tư và phát triển Bắc Giang từ năm 2009 đến 2011.

2.2.1- Số lượng các DNVVN có quan hệ tín dụng với Ngân hàng đầu tư và phát triển Bắc Giang.

DNVVN trên địa bàn Bắc Giang ngày càng gia tăng cùng với sự phát triển của tỉnh nhà. Số lượng DNVVN có quan hệ với Ngân hàng ĐT&PT Bắc Giang không ngừng tăng lên. Theo thống kê mới nhất tình hình khách hàng quan hệ với Ngân hàng ĐT&PT Bắc Giang trong 3 năm gần đây:

Bảng 2.6: Khách hàng doanh nghiệp có quan hệ với Ngân hàng ĐT&PT BG

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011
1. Tổng số khách hàng là DN, TCKT	795	856	921
2. Khách hàng DNVVN	781	834	882
3. Tỷ trọng (%)	98.3	97.5	95.8

(Nguồn: Phòng kế hoạch tổng hợp)

Doanh nghiệp tại Bắc Giang đa phần là DNVVN. Hoạt động của các doanh nghiệp này còn nhỏ lẻ, thiếu kinh nghiệm. Số lượng khách hàng có quan hệ với Ngân hàng ĐT&PT Bắc Giang chiếm tỷ lệ >30% trong tổng số doanh nghiệp tại địa bàn. Với tiềm lực của mình Ngân hàng cần đẩy mạnh mở rộng tín dụng với loại hình doanh nghiệp này.

2.2.2- Tình hình hoạt động tín dụng đối với DNVVN tại Ngân hàng đầu tư và phát triển Bắc Giang.

2.2.2.1- Cơ cấu dư nợ đối với DNVVN trong tổng dư nợ

Dư nợ đối với DNVVN của Ngân hàng đầu tư và phát triển Bắc Giang chiếm tỷ lệ không nhỏ trên tổng dư nợ tín dụng của Ngân hàng, điều này cho thấy được hầu hết các quan hệ tín dụng của Ngân hàng là đối với DNVVN.

Bảng 2.7: Cơ cấu dư nợ đối với DNVVN trong tổng dư nợ của Ngân hàng ĐT&PT Bắc Giang

Chỉ tiêu	Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011	
	Số tiền (trđ)	Tỷ trọng (%)	Số tiền (trđ)	Tỷ trọng (%)	Số tiền (trđ)	Tỷ trọng (%)
Tổng dư nợ đối với khách hàng là doanh nghiệp	860.086	100	968.254	100	1.114.545	100
+Dư nợ đối với DN lớn	35.263	4,1	33.888	3,5	36.781	3,3
+Dư nợ đối với DNVVN	824.823	95,9	934.366	96,5	1.077.765	96,69

(Nguồn: Phòng kế hoạch tổng hợp)

Nhìn vào bảng số liệu trên ta thấy được dư nợ tín dụng đối với các DNVVN chiếm tỷ lệ khá lớn và không ngừng tăng trong thời gian qua với tốc độ tăng trưởng bình quân khoảng trên 95%/năm. Qua đây chứng tỏ Ngân hàng đang ngày càng mở rộng thị phần ra khối DNVVN theo đúng chủ trương của Đảng và Nhà nước.

2.2.2.2- Tình hình cho vay- thu nợ- dư nợ đối với DNVVN

Trong những năm gần đây, Ngân hàng ĐT&PT Bắc Giang đã không ngừng mở rộng tín dụng đối với các DNVVN. Mòn vay thực hiện ngày càng tăng lên chứng tỏ sự quan tâm của Ngân hàng đối với các DNVVN. Để thấy rõ hơn ta có thể xem xét bảng số liệu sau:

Bảng 2.8: Tình hình cho vay- thu nợ- dư nợ đối với DNVVN của Ngân hàng ĐT&PT Bắc Giang

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010		Năm 2011	
	Số tiền (trđ)	Số tiền (trđ)	% tăng giảm	Số tiền (trđ)	% tăng giảm
1. Doanh số cho vay	1.068.254	1.245.964	16,63	1.455.886	16,84
2. Doanh số thu nợ	956.112	1.152.156	20,19	1.345.267	16,76
3. Dư nợ	824.823	934.366	13,28	1.077.765	15,34

(Nguồn: Phòng kế hoạch tổng hợp BIDV.BG)

Năm 2010, một năm đầy biến động của thị trường tiền tệ trong nước cũng như trên thế giới, một năm mà nền kinh tế nước ta gặp rất nhiều khó khăn trong giai đoạn phục hồi sau những ảnh hưởng từ biến động kinh tế thế giới 2008-2009. Nhưng nhìn vào bảng số liệu trên cho thấy: Trong những năm qua doanh số cho vay đối với các DNVVN của Ngân hàng vẫn duy trì được mức tăng trưởng khá, năm 2010 đạt 1.245.964 triệu đồng tăng 16,63% so với năm 2009, đến năm 2011 đã tăng lên 1.455.886 triệu đồng tăng lên 16,84% so với năm 2010. Tốc độ tăng doanh số cho vay liên tục tăng trong các năm chứng tỏ Ngân hàng đang ngày càng quan tâm chú trọng mở rộng đầu tư tín dụng cho các DNVVN.

Bên cạnh công tác tìm kiếm, khai thác, mở rộng thị trường tín dụng thì công tác thu nợ cũng được Ngân hàng thực hiện một cách nghiêm túc vì nó phản ánh đến chất lượng và hiệu quả tín dụng của Ngân hàng. Nhìn vào số liệu trên ta thấy doanh số thu nợ liên tục tăng qua các năm và tăng mạnh vào các năm 2011. Điều này đã phản ánh sự nỗ lực, cố gắng của tập thể cán bộ tín dụng trong việc quản lý nợ cũng như công tác thu nợ.

Về dư nợ tín dụng đối với DNVVN: Cơ cấu dư nợ đối với DNVVN năm 2010 tăng 13,28% so với năm 2009, sang năm 2011 dư nợ cho vay đối với DNVVN đã đạt được 1.077.765 triệu đồng tăng 143.399 triệu đồng tức là tăng 15,34% so với năm 2010. Như vậy, dư nợ cho vay DNVVN nhìn chung tăng dần qua các năm, điều này cho thấy Ngân hàng đã mở rộng quy mô đầu tư, chú ý đến việc đầu tư vào các DNVVN hoạt động sản xuất kinh doanh có hiệu quả, thu hút được nhiều khách

hàng đến xin vay vốn. Nhìn chung tốc độ tăng trưởng liên tục tăng cho thấy Ngân hàng đã chú trọng nâng cao chất lượng tín dụng đi đôi với việc tăng trưởng dư nợ đối với DNVVN lành mạnh nhằm đảm bảo an toàn trong vốn vay và cho vay có hiệu quả.

2.2.2.3- Tình hình dư nợ đối với DNVVN theo thành phần kinh tế

Trong cơ cấu dư nợ đối với DNVVN xét theo thành phần kinh tế, từ năm 2009 đến nay nhìn chung tăng lên đối với khu vực ngoài quốc doanh, và giảm dần khu vực nhà nước.

Thực tế đó được thể hiện trong bảng sau:

Bảng 2.9: Tình hình dư nợ tín dụng đối với DNVVN theo thành phần kinh tế

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2009		Năm 2010			Năm 2011		
	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)	%tăng giảm	Số tiền	Tỷ lệ (%)	%tăng giảm
Dư nợ DNVVN	824.823	100	934.366	100	13,28	1.077.765	100	15,34
+DNNN	83.307	10.1	84.093	9.0	786	54.966	5.1	-29.127
+DNNQD	741.516	89.9	850.273	91.0	108.757	1.022.799	94.9	172.526

(Nguồn: Phòng kế hoạch tổng hợp BIDV.BG)

Nhìn vào bảng số liệu trên ta nhận thấy: Dư nợ cho vay đối với khu vực ngoài quốc doanh ngày càng chiếm tỷ lệ lớn nhất là vào năm 2010, 2011 nguyên nhân do khu vực DNNN bị thu hẹp lại nhường chỗ cho các DNNQD. Trong thời gian này điều kiện vay áp dụng đối với Doanh nghiệp ngoài quốc doanh đã được nới lỏng hơn, với số lượng các DNVVN ngoài quốc doanh có tốc độ tăng trưởng rất nhanh đóng góp rất lớn cho vào nền kinh tế, trong khi đó thì hoạt động của các Doanh nghiệp nhà nước ngày càng giảm sút kém hiệu quả khả năng thu hồi nợ có phần khó khăn gây rủi ro cho Ngân hàng. Hơn thế nữa hầu hết các Doanh nghiệp nhà nước đang trong tiến trình cơ cấu lại theo chủ trương của Chính phủ dưới nhiều hình thức: Cổ phần hoá, giao khoán, cho thuê nên hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp này có ảnh hưởng đến các chính sách tín dụng của

Ngân hàng. Vì vậy mà xu hướng của Ngân hàng trong giai đoạn này là đầu tư vào các doanh nghiệp ngoài quốc doanh, một thị trường đang có nhu cầu vốn rất lớn.

2.2.2.4- Tình hình dư nợ đối với DNVVN theo thời hạn

Cơ cấu dư nợ theo thời hạn của Ngân hàng có sự thay đổi rõ rệt trong những năm gần đây.

Bảng 2.10: Tình hình dư nợ đối với DNVVN theo thời hạn

Đơn vị: triệu đồng

Chi tiêu	Năm 2009		Năm 2010			Năm 2011		
	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Mức tăng giảm	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Mức tăng giảm
Dư nợ DNVVN	824.823	100	934.366	100	13,28	1.077.765	100	15,24
+ Dư nợ ngắn hạn	569.128	69,0	694.234	74,3	125.106	851.434	79,0	157.200
+ Dư nợ TDH	255.695	31,0	240.132	15,7	-15.563	226.331	21,0	-13.801

(Nguồn: Phòng kế hoạch tổng hợp BIDV.BG)

Trong đó:

- Dư nợ tín dụng ngắn hạn: Năm 2010 đạt 694.234 triệu đồng tăng 125.106 triệu đồng đến năm 2011 đạt được 851.434 triệu đồng tăng 157.200 triệu đồng so với năm 2010. Vốn tín dụng ngắn hạn của Ngân hàng đã hỗ trợ các doanh nghiệp bổ xung vốn lưu động, mua nguyên vật liệu phục vụ cho sản xuất. Trong đó: Dư nợ tín dụng ngắn hạn tăng mạnh vào năm 2010 đó là do trong năm Ngân hàng đã đặc biệt quan tâm đáp ứng kịp thời nhu cầu vật tư để phát triển sản xuất. Đến năm 2011 mặc dù dư nợ vẫn tăng với tốc độ cao hơn so với năm 2010 đó là do Ngân hàng đã chú trọng nâng cao chất lượng tín dụng đi cùng với tăng trưởng dư nợ tín dụng lành mạnh, đảm bảo an toàn và hiệu quả cho vốn vay.

- Dư nợ trung và dài hạn: Dư nợ tín dụng trung và dài hạn đối với DNVVN giảm dần qua các năm, năm 2010 đạt 240.132 triệu đồng giảm 15.563 triệu đồng

so với năm 2009, năm 2011 là 226.331 triệu đồng giảm đi 13.801 triệu đồng so với năm 2010.

Qua đây ta nhận thấy rằng Ngân hàng có xu hướng tập trung cho vay ngắn hạn bên cạnh đó thu hẹp cho vay trung và dài hạn lại, các khoản vay ngắn hạn là chủ yếu.

2.2.2.5- Chất lượng tín dụng đối với DNVVN

Khi xem xét tình hình tín dụng đối với DNVVN ta không thể bỏ qua tình hình nợ quá hạn của Ngân hàng, nếu như việc cho vay được coi là mặt tích cực thì nợ quá hạn sẽ là mặt trái để ta có cái nhìn toàn diện về kết quả hoạt động tín dụng của Ngân hàng. Tuy nhiên nợ quá hạn không phải là một tiêu chuẩn cứng nhắc mà ta nhìn vào đó để có thể nói rằng Ngân hàng cho vay có hiệu quả hay không. Nợ quá hạn của Ngân hàng đối với các DNVVN có những chuyển biến rõ rệt, nợ quá hạn giảm đáng kể cả về số lượng và tỷ lệ. Được thể hiện ở bảng dưới đây:

Bảng 2.11: Chất lượng tín dụng đối với DNVVN

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011
1. Nợ quá hạn DNVVN	46.602	42.046	38.780
2. Dư nợ DNVVN	824.823	934.366	1.077.765
3. Tỷ lệ (%) trên tổng dư nợ	5,65%	4,5%	3,6%

(Nguồn: Phòng kế hoạch tổng hợp BIDV. BG)

Nợ quá hạn đối với DNVVN năm 2009 là 46.602 triệu đồng chiếm 5,65% tổng dư nợ, nhưng đến 2010 tỷ lệ này đã giảm xuống tới 4,5% trong dư nợ DNVVN, đến năm 2011 tỷ lệ Nợ quá hạn đã giảm xuống chỉ còn có 3,6%. đây là thành tích đáng ghi nhận của Ngân hàng đầu tư và phát triển Bắc Giang trong công tác tín dụng. Có được kết quả đó là do: Một mặt, do cơ chế chính sách của Nhà nước đối với DNVVN ngày càng được quan tâm hơn và tạo mọi điều kiện hỗ trợ cho sự phát triển của DNVVN đảm bảo kinh doanh có lãi và có khả năng trả nợ Ngân hàng. Mặt khác, do tập thể cán bộ tín dụng đã nỗ lực cố gắng làm tốt công tác tín dụng từ khâu thẩm định khách hàng đến việc giám sát quản lý vốn vay, nâng cao chất lượng tín dụng cho Ngân hàng.

2.3- Đánh giá thực trạng hoạt động tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Ngân hàng Đầu tư và phát triển Bắc Giang

2.3.1. Những kết quả đạt được

Với việc ra đời của rất nhiều DNVVN kéo theo đó là sự cạnh tranh của các tổ chức tín dụng. Chính các đối tượng này đã mở ra một môi trường tín dụng lớn cho toàn hệ thống Ngân hàng nói chung và Ngân hàng đầu tư và phát triển Bắc Giang nói riêng. Do vậy trong thời gian qua, với mục đích mở rộng thị phần, tăng trưởng tín dụng, phát triển dịch vụ, Ngân hàng đầu tư và phát triển Bắc Giang đã thực hiện chủ trương mở rộng tín dụng đối với DNVVN. Việc mở rộng này đã có những đóng góp không nhỏ cho hoạt động kinh doanh của Ngân hàng đầu tư và phát triển Bắc Giang trong thời gian vừa qua. Thể hiện:

- *Góp phần phân tán rủi ro tín dụng*: Số lượng DNVVN chiếm đại đa số trong các doanh nghiệp có quan hệ tín dụng tại Ngân hàng. Và trong 3 năm liên tục thì con số này đều tăng lên một cách nhanh chóng ở mọi thành phần kinh tế cũng như ở mọi ngành nghề. Đây là một dấu hiệu rất tốt để Ngân hàng có thể đa dạng hoá đối tượng khách hàng giúp phân tán rủi ro.

- *Góp phần vào kết quả kinh doanh của Ngân hàng*: Dư nợ tín dụng đối với DNVVN chiếm tỷ lệ khá lớn trong tổng dư nợ, tăng trưởng một cách đều đặn qua các năm. Do đó góp phần đáng kể vào tăng lợi nhuận từ hoạt động tín dụng của Ngân hàng.

- *Góp phần tăng thu dịch vụ và đa dạng hoá các sản phẩm dịch vụ Ngân hàng*: Mở rộng quan hệ tín dụng đối với các DNVVN giúp Ngân hàng thu hút thêm được nhiều đối tượng khách hàng sử dụng các dịch vụ của Ngân hàng, làm tăng thêm các khoản thu phí đối với Ngân hàng đồng thời cũng đòi hỏi Ngân hàng phải tích cực nghiên cứu để đưa ra những sản phẩm dịch vụ tốt nhất đáp ứng nhu cầu của khách hàng.

- *Góp phần mở rộng thị phần, nâng cao uy tín và khả năng cạnh tranh*: Hoạt động tín dụng đối với các DNVVN của Ngân hàng ngày càng đa dạng, phong phú với các phương thức cho vay linh hoạt, đáp ứng được nhu cầu vay vốn của khách hàng, giúp Ngân hàng mở rộng thêm được thị phần, nâng cao uy tín và khả năng

cạnh tranh của bản thân Ngân hàng.

2.3.2- Những tồn tại và nguyên nhân của tồn tại

2.3.2.1- Những tồn tại

Bên cạnh những kết quả đạt được rất đáng mừng thì trong hoạt động đầu tư tín dụng đối với DNVVN của Ngân hàng vẫn còn những hạn chế nhất định. Được thể hiện:

- *Dư nợ tín dụng chưa tương xứng với tiềm năng*: Số lượng DNVVN chiếm tỷ lệ khá lớn trong tổng số doanh nghiệp có quan hệ với Ngân hàng nhưng số dư nợ lại chưa cao, tỷ trọng dư nợ của DNVVN của Ngân hàng đầu tư và phát triển Bắc Giang đứng thứ hai trong số các Ngân hàng trên địa bàn nhưng chỉ bằng 1/3 của NHNN&PTNT Bắc Giang.

- *Thiếu sự phối hợp đồng bộ giữa Ngân hàng và các cơ quan hữu quan*

Đáng lưu ý là thủ tục đăng ký giao dịch bảo đảm tiền vay. Ví dụ: việc đăng ký giao dịch bảo đảm tiền vay bằng quyền sử dụng đất và tài sản gắn liền với đất, khách hàng và cán bộ Ngân hàng phải qua phòng tài nguyên môi trường để thực hiện giao dịch bảo đảm nhằm chứng thực cho tài sản đó có thể thực hiện làm tài sản bảo đảm trong hợp đồng tín dụng. Điều này tạo ra tâm lý e ngại cho khách hàng vì đôi khi họ còn gặp nhiều vướng mắc khi làm việc với cán bộ của các cơ quan có liên quan.

- *Đội ngũ cán bộ còn thiếu kinh nghiệm*: Với chủ trương trẻ hoá đội ngũ cán bộ tín dụng rất năng động, sáng tạo và được đào tạo bài bản nhưng còn ít về tuổi nghề nên chưa có đủ kinh nghiệm trong quan hệ với khách hàng cũng như khi tiếp cận giải quyết nghiệp vụ phát sinh.

2.3.2.2- Nguyên nhân của tồn tại

Nguyên nhân của những hạn chế trên xuất phát từ nhiều phía: Từ bản thân Ngân hàng, từ phía các DNVVN và từ hệ thống chính sách của Nhà nước.

2.3.2.1- Nguyên nhân khách quan

+ Nguyên nhân từ phía Nhà nước

* Hệ thống pháp luật còn nhiều bất cập, rườm rà và thiếu tính đồng bộ.

Luật pháp là công cụ quản lý vĩ mô của nhà nước đối với các chủ thể kinh tế.

Việc xây dựng các hành lang pháp lý hướng dẫn các chủ thể kinh tế đi đúng hướng luôn phải minh bạch rõ ràng và theo đúng với tiến trình diễn biến của tình hình kinh tế thì mới thực sự phát huy được hiệu quả. Tuy nhiên, ở nước ta hiện nay vẫn còn tình trạng: xử lý giải quyết trước rồi luật theo sau. Giữa các bộ luật còn thiếu tính đồng bộ như luật Ngân hàng với luật thuế, luật đất đai, luật dân sự, luật hình sự,...

Luật đất đai liên quan đến tài sản thế chấp nhưng việc chứng nhận quyền sử dụng là rất khó khăn đối với các doanh nghiệp. Và như vậy thì để có tài sản thế chấp nhằm tiếp cận vốn của ngân hàng đối với các doanh nghiệp không phải dễ dàng.

Luật các tổ chức tín dụng thì lại không chế số tiền cho vay đối với từng loại hình doanh nghiệp do vậy hạn chế khả năng vay vốn của các doanh nghiệp mặc dù tình hình sản xuất kinh doanh cũng như khả năng tài chính của doanh nghiệp này là rất tốt.

* Quản lý đối với DNVTN vẫn còn nhiều sơ hở.

Nhiều doanh nghiệp được nhà nước cấp giấy phép thành lập và đăng ký kinh doanh vượt quá năng lực của bản thân doanh nghiệp. Trong quá trình hoạt động lại không có sự giám sát thường xuyên do vậy đã làm cho các Ngân hàng rất e ngại khi cho vay đối với các doanh nghiệp này.

* Chưa có những chính sách thành lập các trung tâm độc lập và chuyên nghiệp phục vụ cho hoạt động tín dụng.

Các thông tin về khách hàng chưa đầy đủ khiến cho các Ngân hàng gặp khó khăn rất nhiều trong quá trình tìm hiểu thông tin của khách hàng, gây khó khăn cho việc trao đổi thông tin giữa các Ngân hàng.

Khi có những trung tâm tư vấn sẽ giúp cho Ngân hàng giảm bớt thời gian cho việc tư vấn cho khách hàng trong việc làm thủ tục cho vay, và đồng thời cũng giúp cho khách hàng có thể làm thủ tục một cách nhanh chóng nhất, thiết lập mối quan hệ tín dụng với Ngân hàng một cách nhanh chóng, tận dụng được cơ hội kinh doanh.

Mặt khác hiện nay tất cả các tài sản đảm bảo đều do Ngân hàng tự đánh giá. Về phía các doanh nghiệp, với tâm lý e ngại rủi ro và không có đầy đủ kiến thức về

thị trường, nên giá trị tài sản đảm bảo của các doanh nghiệp thường bị đánh giá thấp hơn giá trị thực tế. Do vậy các doanh nghiệp không có đủ tài sản đảm bảo để vay được số tiền theo đúng nhu cầu của mình. Có thể thấy việc thành lập một trung tâm đánh giá giá trị tài sản đảm bảo là cần thiết.

* Cơ chế quản lý kinh doanh còn lỏng lẻo.

Hiện nay trên thị trường tràn ngập các loại hàng hoá đa dạng, đa chủng loại mà không rõ nguồn gốc. Tình trạng nhập lậu hàng hoá, làm hàng nhái, hàng giả khiến cho các doanh nghiệp gặp rất nhiều khó khăn trong việc phát triển, mở rộng sản xuất. Và đôi khi cũng do những tình trạng trên mà các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh kém hiệu quả. Trong một môi trường như vậy các DNVVN với tiềm lực chưa đủ mạnh rất dễ lâm vào tình trạng phá sản, không có khả năng trả nợ Ngân hàng. Do đó việc tiếp cận tín dụng DNVVN đã khó nay càng khó hơn. Điều này ảnh hưởng không nhỏ đến khả năng mở rộng tín dụng của Ngân hàng.

+ Nguyên nhân từ phía các DNVVN

* Các DNVVN còn thiếu hiểu biết về quy chế cho vay của Ngân hàng

Có tâm lý sợ thủ tục của Ngân hàng rườm rà, phức tạp, việc giải quyết cho vay của Ngân hàng gặp nhiều khó khăn. Nhiều doanh nghiệp mặc dù đã được cán bộ tín dụng hướng dẫn lập thủ tục, hồ sơ xin vay rất rõ ràng nhưng vẫn mất rất nhiều thời gian để hoàn thiện hồ sơ, khi ấy lại cho rằng Ngân hàng cố tình gây khó khăn, không tạo điều kiện cho vay.

* Năng lực tài chính thấp

Nguồn vốn của các DNVVN là rất thấp nhưng nhu cầu tín dụng cho sản xuất kinh doanh lại lớn. Vốn chủ sở hữu nhỏ nên các DNVVN phải dựa vào nguồn vốn từ bên ngoài là chủ yếu do vậy tăng các khoản phải trả, khả năng thanh toán và tự tài trợ thấp. Điều này sẽ gây lên rất nhiều rủi ro nếu Ngân hàng cho vay các doanh nghiệp này.

Mặt khác, do không chủ động được nguồn vốn trong hoạt động sản xuất kinh doanh nên đa số DNVVN chưa lập được kế hoạch lưu chuyển tiền mặt trong năm gây khó khăn cho Ngân hàng trong việc lập kế hoạch cho vay và thu nợ.

Việc thực hiện pháp lệnh kế toán, thống kê chưa nghiêm túc. Đa số các quyết

toán và báo cáo tài chính của các DNVVN chưa thực hiện chế độ kiểm toán bắt buộc. Số liệu phản ánh không trung thực tình hình sản xuất kinh doanh và tài chính của doanh nghiệp gây khó khăn cho cán bộ tín dụng trong việc thẩm định cho vay.

Các doanh nghiệp không có đủ tài sản thế chấp hợp pháp. Nhiều doanh nghiệp, đặc biệt là công ty TNHH, tài sản cá nhân và pháp nhân còn lẫn lộn, thiếu minh bạch nên Ngân hàng rất khó thẩm định, đánh giá về năng lực thực sự của khách hàng. Tuy nhiên khi các doanh nghiệp làm ăn thua lỗ, việc xử lý tài sản cũng gặp khó khăn phức tạp, mất nhiều thời gian, công sức mà cũng không đem lại hiệu quả.

* Hoạt động sản xuất kinh doanh chịu sức ép cạnh tranh gay gắt

Trong môi trường hoạt động mà áp lực cạnh tranh rất gay gắt của hàng nhập lậu trốn thuế, xuất phát từ chính đặc điểm của mình là năng lực quản lý tài chính và trình độ kỹ thuật yếu kém nên sản phẩm sản xuất ra không đủ sức cạnh tranh, làm ăn thua lỗ. Do đó các doanh nghiệp không có khả năng trả nợ vay Ngân hàng. Điều này gây trở ngại trong việc tiếp cận vốn Ngân hàng của các doanh nghiệp.

* Uy tín của DNVVN còn rất nhiều hạn chế

Một số doanh nghiệp cố tình lừa đảo, trốn tránh trách nhiệm trả nợ, thiếu trách nhiệm trong vay trả. Chính vì vậy điều kiện vay vốn đối với các doanh nghiệp ngoài quốc doanh thường quy định chặt chẽ hơn, hầu như không sử dụng cho vay bằng tín chấp nên nhiều doanh nghiệp muốn vay vốn của Ngân hàng lại không đủ điều kiện xét duyệt cho vay.

Qua nghiên cứu ta nhận thấy Ngân hàng ĐT&PT Bắc Giang đã đạt được những kết quả đáng khích lệ ở tất cả các mặt trong đó có sự đóng góp không nhỏ của hoạt động tín dụng nói chung và của tín dụng đối với DNVVN nói riêng. Kết hợp hài hoà giữa lợi ích Ngân hàng và lợi ích của doanh nghiệp, cùng với chủ trương của Nhà nước, của Tỉnh nhà trong việc khuyến khích phát triển các DNVVN, Ngân hàng ĐT&PT Bắc Giang đã dần có những bước đi ngày một tiến gần hơn đến với các doanh nghiệp này. Tuy nhiên, việc mở rộng tín dụng đối với các DNVVN còn gặp không ít khó khăn, vướng mắc từ nhiều phía. Vấn đề đặt ra là: phải có những giải pháp đúng đắn để giải quyết những hạn chế đó, tạo điều kiện

cho Ngân hàng mở rộng cho vay DNVVN an toàn hiệu quả.

2.3.2.2 - Nguyên nhân chủ quan

- Tâm lý e ngại của Ngân hàng

Mặc dù đã có những chủ trương mở rộng tín dụng đối với DNVVN nhưng bản thân Ngân hàng còn rất thận trọng trong việc cấp tín dụng cho các DNVVN đặc biệt là các doanh nghiệp ngoài quốc doanh bởi vì tỷ lệ rủi ro của thành phần này khá cao. Sự bất ổn của các DNVVN như tỷ lệ phá sản, sự tổn thương trước những thay đổi của thị trường khiến cho các doanh nghiệp khó tiếp cận vốn Ngân hàng. Vì vậy về mặt tâm lý và hiệu quả kinh tế Ngân hàng vẫn tập trung cho vay chủ yếu các khách hàng có nhu cầu vốn lớn, độ tin cậy cao.

- Chính sách tín dụng đối với các DNVVN

Tài sản đảm bảo luôn là vấn đề gặp phải rất nhiều khó khăn vướng mắc của các DNVVN. Trong khi đó, cán bộ tín dụng luôn quá coi trọng tài sản đảm bảo trong khi đó họ hiểu rằng tiềm lực thực sự của doanh nghiệp mới là nguồn trả nợ đáng tin tưởng và tài sản đảm bảo chỉ là nguồn trả nợ thứ hai, việc sử lý tài sản đảm bảo không hề đơn giản. Chính vì vậy đã làm mất đi một số khách hàng tiềm năng.

- Quy trình tín dụng

Quá trình thẩm định tín dụng còn gặp nhiều trở ngại trong khâu thu thập thông tin. Ngân hàng luôn trong tình trạng thụ động thiếu thông tin về doanh nghiệp do vậy việc đánh giá chính xác về tình hình thực tế của doanh nghiệp gặp phải rất nhiều khó khăn, phần nhiều chỉ là qua các báo cáo tài chính của doanh nghiệp.

- Hoạt động giao tiếp khuyến khích thương

Trong cơ chế thị trường, sự cạnh tranh giữa các Ngân hàng ngày càng gay gắt, nhiều Ngân hàng và các tổ chức tín dụng đã chủ động tiếp cận khách hàng và sẵn sàng đáp ứng một cách cao nhất nhu cầu của khách hàng từ việc cung cấp các dịch vụ Ngân hàng nhanh chóng, thuận tiện đến thái độ phục vụ tận tình chu đáo. Cho nên Ngân hàng cần có những hoạt động marketing hơn nữa.

- Đội ngũ cán bộ tín dụng

Với đội ngũ cán bộ tín dụng trẻ năng lực, trình độ, sự hiểu biết là cần thiết nhưng khả năng hiểu biết về các lĩnh vực khác ngoài ngành còn nhiều hạn chế, thời gian làm việc thực tế để tích lũy kinh nghiệm còn chưa nhiều.

Kết luận chương 2

Chương 2 là những phân tích về tình hình kinh doanh trong giai đoạn từ năm 2009-2011 của Ngân hàng Đầu tư và phát triển Việt Nam - chi nhánh Bắc Giang; đánh giá những thành tích cũng như hạn chế của ngân hàng trong việc mở rộng tín dụng cho Doanh nghiệp vừa và nhỏ. Từ đó, đề ra một số giải pháp ở chương 3.

CHƯƠNG III: MỘT SỐ GIẢI PHÁP MỞ RỘNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ TẠI NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN BẮC GIANG

3.1- Định hướng mở rộng tín dụng đối DNVVN của Ngân hàng Đầu tư và phát triển Bắc Giang thời gian từ 2011-2015

3.1.1- Chủ trương phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ của Nhà nước

Trong thời gian qua, khi vai trò của DNVVN ngày càng được khẳng định trong đời sống kinh tế xã hội thì Đảng, Nhà nước ta đã có những quan điểm mới về phát triển các DNVVN. Hình thức tổng công ty có xu hướng thu hẹp, chỉ hoạt động trong một số ngành nghề kinh tế quan trọng, hình thức DNVVN được khuyến khích thành lập không những ở thành thị mà còn ở các vùng nông thôn nhằm phát huy hiệu quả tối đa nguồn lực của đất nước.

Các chính sách đã được ra đời nhằm hỗ trợ cho sự phát triển của DNVVN. Nghị định 90/2001/NĐ- CP ngày 23/11/2001 của chính phủ về trợ giúp phát triển DNVVN đã nêu rõ: Phát triển DNVVN là một nhiệm vụ quan trọng trong Chiến lược phát triển kinh tế- xã hội, đẩy mạnh công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước. Nhà nước khuyến khích và tạo điều kiện thuận lợi cho các DNVVN phát huy tính chủ động sáng tạo, nâng cao năng lực quản lý, phát triển khoa học- công nghệ và nguồn nhân lực, mở rộng các mối liên kết với các loại hình doanh nghiệp khác, tăng hiệu quả kinh doanh và khả năng cạnh tranh trên thị trường; phát triển sản xuất, kinh doanh, tạo việc làm và nâng cao đời sống cho người lao động.

Với định hướng phát triển và tạo điều kiện thuận lợi từ phía Nhà nước như vậy, các DNVVN sẽ có điều kiện phát triển, xây dựng tiềm lực, uy tín, từ đó có nhiều cơ hội hơn trong việc tiếp cận vốn của các Ngân hàng. Còn đối với các Ngân hàng, điều này sẽ giúp họ cũng yên tâm hơn khi xác lập quan hệ tín dụng đối với các doanh nghiệp này.

3.1.2- Định hướng tín dụng đối với DNVVN của Ngân hàng Đầu tư và phát triển Việt Nam.

Mục tiêu của Ngân hàng ĐT&PT Việt Nam là đẩy mạnh tập trung căn bản hệ thống rủi ro theo thông lệ là cơ sở tập trung nâng cao toàn diện chất lượng các mặt

hoạt động kinh doanh, đẩy mạnh tăng trưởng toàn diện trên nền tảng bền vững, tập trung đầu tư đồng bộ tạo sự bứt phá phát triển dịch vụ, lấy công nghệ làm cốt lõi tạo đà phát triển dịch vụ, tăng cả về quy mô, chất lượng đa dạng sản phẩm, tiện ích. Thực hiện tiết kiệm, đẩy lùi lãng phí tăng hiệu quả kinh doanh và đòn lực trích dự phòng rủi ro chỉ đạo phân loại nợ xấu trung thực, chính xác, tập trung quyết liệt xử lý cơ bản nợ xấu thương mại. Hoàn thành vượt mức kế hoạch lợi nhuận.

Trên cơ sở mục tiêu dài hạn, mục tiêu trong giai đoạn 2011- 2015 của Ngân hàng ĐT&PT về tín dụng:

- Xây dựng khách hàng vững chắc.
- Thị trường phát triển cho Ngân hàng là khối khách hàng cá nhân, DNVVN.
- Tăng tỷ trọng cho vay ngắn hạn, giảm cho vay trung và dài hạn.
- Phát triển tín dụng tiêu dùng, tín dụng cho DNVVN.
- Nâng cao năng lực tín dụng, giảm tỷ lệ nợ xấu dưới mức thông lệ.
- Thực hiện phân loại nợ xấu và phân đấu trích đủ dự phòng rủi ro.

3.1.3- Định hướng tín dụng đối với DNVVN của Ngân hàng Đầu tư và phát triển Bắc Giang.

Trước những kết quả đạt được và thực trạng còn tồn tại của mình, chi nhánh phải nghiên cứu và tìm ra lối đi thích hợp để tiếp tục phát triển và khẳng định vị trí của mình trong hệ thống Ngân hàng Thương mại Việt Nam. Sau khi phân tích những hạn chế còn tồn tại đồng thời căn cứ mục tiêu Nghị quyết đại hội Đảng bộ lần thứ 15, vào mục tiêu hoạt động của ngân hàng đầu tư và phát triển Việt Nam, Ngân hàng có định hướng hoạt động như sau:

Tiếp tục tăng trưởng và phát triển bền vững, lấy an toàn, chất lượng và hiệu quả làm mục tiêu hàng đầu trong hoạt động; Tăng trưởng tín dụng phải đi đôi với an toàn và kiểm soát được rủi ro; đẩy mạnh hoạt động dịch vụ theo hướng đột phá, tập trung vào các dịch vụ phi tín dụng, đưa vào khai thác các sản phẩm dịch vụ mới; Gắn tăng trưởng hoạt động dịch vụ với nâng cao hiệu quả, chất lượng hoạt động; Chuyển đổi cơ cấu hoạt động đổi mới cách thức quản lý – quản trị kinh doanh. Quản trị điều hành; tiếp tục hoàn thiện và nâng cao hơn nữa hiện đại hoá Ngân hàng.

3.2- Giải pháp đối với Ngân hàng Đầu tư và phát triển Bắc Giang

Trong quá trình nghiên cứu tình hình thực tế hoạt động tín dụng đối với DNVVN thấy rằng: Các DNVVN đang được thành lập rất nhiều và hoạt động cũng khá hiệu quả, họ đang rất cần sự giúp đỡ từ phía Ngân hàng về việc cho vay vốn để mở rộng sản xuất kinh doanh, nhất là khi nước ta đã gia nhập vào WTO, hội nhập kinh tế thì việc cạnh tranh của các DNVVN lại càng khó khăn hơn. Hơn nữa bản thân các Ngân hàng cũng cần mở rộng hoạt động cho vay với các thành phần kinh tế và cũng đang còn thừa vốn. Do vậy mà việc mở rộng cho vay các DNVVN là rất cần thiết đối với DNVVN và sự phát triển của Ngân hàng là chỗ dựa tin cậy cho các doanh nghiệp để các doanh nghiệp có thể tồn tại và phát triển.

Một số giải pháp chủ yếu để có thể mở rộng cho vay của Ngân hàng đối với DNVVN đó là :

3.2.1 Đẩy mạnh hoạt động Marketing trong cho vay, đồng thời có chính sách khách hàng phù hợp :

Trong điều kiện phát triển của xã hội hiện nay, hoạt động Marketing ngân hàng là rất quan trọng trong việc mở rộng tín dụng đối với DNVVN.

Ngân hàng phải tìm mọi cách để đưa thông tin của mình đến với khách hàng nhiều và nhanh nhất. Ngân hàng phải duy trì công tác tổ chức, đánh giá, phân loại khách hàng theo định kỳ. Phải phân loại ra từng vùng để dễ quản lý, phân ra đâu là khách hàng truyền thống, đâu là khách hàng mới để có những nguyên tắc áp dụng hợp lý như : xây dựng mức lãi suất, hạn mức tín dụng, thời hạn tín dụng...

Ngân hàng đưa thông tin trên các phương tiện thông tin đại chúng. Thông tin về lợi ích của các sản phẩm của mình để khách hàng biết đến lợi ích mà họ nhận khi sử dụng sản phẩm của Ngân hàng, từ đó xây dựng hình ảnh đẹp về Ngân hàng đầu tư và phát triển Bắc Giang, về hệ thống Ngân hàng đầu tư và phát triển Việt Nam.

Để có hình ảnh đẹp thì Ngân hàng đầu tư và phát triển Bắc Giang phải cung cấp hoạt động tư vấn, tham mưu hướng dẫn cho khách hàng những yếu tố thủ tục, cách đầu tư có lợi, để tạo cho khách hàng một cảm giác thân thiện, tin cậy đối với Chi nhánh. Hơn nữa Ngân hàng phải thành lập một bộ phận chuyên nghiên cứu thị

trường để nắm bắt được nhu cầu của khách hàng, thực trạng kinh doanh và tình hình sử dụng vốn vay của các doanh nghiệp. Có như vậy mới có khả năng cạnh tranh với các ngân hàng khác đang ngày càng phát triển. Mặt khác trong thời gian này các DNVTN được thành lập nhiều làm cho thị trường kinh tế biến động, do đó mà thị trường tín dụng ngoài quốc doanh biến động phức tạp. Với lượng khách hàng lớn kinh doanh trên nhiều lĩnh vực với quy mô khác nhau nhu cầu vốn thường xuyên biến động không ngừng, thêm vào đó là việc tổ chức theo dõi, ghi chép sổ sách của họ lại dựa trên thói quen, kinh nghiệm của mỗi người nên việc nắm bắt khách hàng này rất khó. Vì vậy mà Ngân hàng cần xây dựng một bộ phận chuyên nghiên cứu thị trường để hoạt động cho vay của Ngân hàng được hiệu quả hơn.

3. 2.2 Hiện đại hoá công nghệ ngân hàng :

Công nghệ ngân hàng của các Ngân hàng thương mại nhà nước, một số Ngân hàng thương mại cổ phần còn lạc hậu so với ngân hàng liên doanh, chi nhánh ngân hàng nước ngoài. Các cơ sở vật chất là công nghệ thông tin phải trang bị hiện đại để đáp ứng mọi nhu cầu khách hàng. Trang bị các loại máy tính máy thanh toán ở các trụ sở giao dịch, quầy giao dịch sao cho phù hợp, đảm bảo cho giao dịch diễn ra nhanh chóng, chính xác.

Hiện đại hoá ngân hàng còn là yếu tố then chốt để đánh giá khả năng hoạt động, cạnh tranh của ngân hàng. Mặt khác khi cho vay để đi đến quyết định cho vay hay không thì cán bộ tín dụng ngân hàng phải có được đầy đủ các thông tin về khách hàng vay vốn mà muốn có các thông tin về khách hàng vay vốn một cách nhanh nhất.

Phải có công nghệ hiện đại thì mới thu thập và xử lý thông tin sẽ chính xác và nhanh chóng hơn. Khi công nghệ thông tin hiện đại, Ngân hàng có thể thu tin qua mạng máy nối với các tổ chức tín dụng, Ngân hàng sẽ biết thêm được rất nhiều tổ chức tín dụng khác nhau để từ đó Chi nhánh có thể đánh giá về tư cách của khách hàng trong quan hệ tín dụng.

Hiện đại hoá công nghệ cần chi phí đầu vào lớn để lắp đặt máy móc thiết bị, mua phần mềm, đào tạo lại cán bộ ngân hàng . Do vậy hiện đại hoá công nghệ cần

được thực hiện trên cơ sở chiến lược đầu tư phát triển của toàn hệ thống, cần có sự kết hợp giữa ngành bưu điện và các Ngân hàng. Hiện đại hoá công nghệ theo hướng đảm bảo hội nhập với quốc tế về trình độ công nghệ.

3.2.3- Nâng cao hoạt động kiểm tra, kiểm soát trước, trong và sau khi cho vay

Trong nền kinh tế thị trường các hoạt động kinh tế đều biến động nhanh nhạy, theo xu hướng tăng trưởng. Do đó mọi hoạt động Ngân hàng phải có sự biến đổi thích nghi để tạo điều kiện và môi trường thuận lợi cho sự phát triển sản xuất kinh doanh. Sự thích nghi đó có được khi các Ngân hàng tăng cường hoạt động quản lí và kiểm soát tạo ra sự ổn định về an toàn tài sản.

Trong điều hành kinh doanh, cần đặc biệt quan tâm đến công tác tự kiểm tra, kiểm soát để tự chấn chỉnh: phải thường xuyên và sâu sát trong công tác quản lí, đặc biệt coi trọng kiểm tra việc chấp hành thể lệ, chế độ để kịp thời bổ sung, sửa đổi nhằm ngăn chặn sự khai thác để lợi dụng. Có như vậy thì mới đảm bảo được chất lượng tín dụng trong khi cho vay.

Khi kiểm tra, giám sát phải kiểm tra tất cả các giai đoạn trong cho vay đó là: Kiểm tra trước, kiểm tra trong và sau khi cho vay khoản vay. Để trong quá trình cho vay có những khiếm khuyết, sai sót, gian lận thì có thể phát hiện và sửa sai kịp thời, sao cho vừa có thể tránh được phiền hà mà vẫn đảm bảo có hiệu quả.

3.2.4- Tăng cường đào tạo bồi dưỡng để nâng cao chất lượng đội ngũ cán bộ công nhân viên của ngân hàng

Con người luôn là nhân tố có tính chất quyết định trong mọi hoạt động kinh tế, xã hội, chính trị và trong hoạt động cho vay. Những quyết định cho vay hay không, thu hồi nợ, gia hạn nợ... là do con người quyết định chứ không phải một máy móc nào cả. Vì vậy mà hoạt động Ngân hàng rất cần những cán bộ nhân viên chức, kể cả cán bộ lãnh đạo phải có một trình độ nhất định trong nhiều lĩnh vực, phải không ngừng trau dồi, nâng cao kiến thức của mình và phải có óc sáng tạo trong công việc, có trách nhiệm tinh thần tập thể vì lợi ích của Chi nhánh.

Hơn nữa khi khách hàng đến giao dịch với Ngân hàng, người trực tiếp làm việc với họ đó là cán bộ của Ngân hàng, đây là đội ngũ quan trọng quyết định đến uy tín và tạo hình ảnh đẹp về Ngân hàng. Chính vì thế tác phong làm việc, năng

lực, trình độ hiểu biết cũng như thái độ phục vụ, giao tiếp của cán bộ lãnh đạo cũng như cán bộ nghiệp vụ là một trong những nhân tố tạo nên sự tồn tại và phát triển của Ngân hàng.

3.2.5- Nâng cao việc kiểm tra thẩm định hiệu quả kinh tế của dự án

Khi cho vay hay trước khi cho vay cán bộ tín dụng phải kiểm tra, thẩm định khoản vay đó. Thẩm định dự án là khâu đầu tiên then chốt trong công tác tín dụng. Việc thẩm định là để kiểm tra khẳng định lại những vấn đề liên quan đến dự án xem có sai so với thực tế hay không và có phù hợp với các điều khoản cho vay của Ngân hàng hay không, sau đó mới đi đến kết luận có cho vay hay không.

Ngoài ra cán bộ thẩm định phải có trình độ nghiệp vụ, và tầm hiểu biết rộng về thị trường để có thể phân tích đánh giá về tính khả thi và hiệu quả của dự án một cách chính xác nhất. Để có một khoản vay tốt thì cán bộ tín dụng và cán bộ thẩm định phải liên kết và cung cấp các thông tin cho nhau, cùng nhau xem xét khoản vay để có thể đưa ra kết luận chính xác nhất. Đối với các dự án lớn, phức tạp nên được xem xét tập trung thông qua một hội đồng thẩm định có đủ số lượng các chuyên gia trình độ cao và nhiều kinh nghiệm thực tế để đảm bảo năng lực xem xét đánh giá tương đối chuẩn xác về các mặt nội dung của dự án. Từ đó Ngân hàng sẽ có những khoản vay tốt, Ngân hàng ít gặp rủi ro hơn và có thể mở rộng cho vay các DNVVN một cách hiệu quả.

3.2.6- Hoàn thiện cơ chế, chính sách cho vay đối với doanh nghiệp ngoài quốc doanh

Mặc dù Đảng và Nhà nước rất coi trọng kinh tế ngoài quốc doanh, coi đây là bộ phận cấu thành quan trọng của nền kinh tế quốc dân, tôn trọng và phát huy quyền tự do kinh doanh theo pháp luật của công dân, giải phóng triệt để lực lượng sản xuất để mọi người dân đều có thể làm giàu cho mình và cho xã hội.

Mặc dù vậy trong thời gian vừa qua từ chủ trương đường lối đến việc tổ chức thực hiện vẫn còn có khoảng cách khá lớn. Thực tế cho thấy các DNVVN vẫn còn bị đối xử phân biệt, hình ảnh của kinh tế ngoài quốc doanh trong nhận thức xã hội còn chưa tương xứng với vai trò, vị trí của nó, tất cả những điều này đã làm cho kinh tế ngoài quốc doanh phát triển không tương xứng với tiềm năng vốn có của

nó.

Để khai thác triệt để tiềm năng của các DNVVN này thì Ngân hàng phải tìm mọi cách cải tiến cơ chế, chính sách cho vay theo hướng đơn giản, thuận lợi, phù hợp với đặc điểm của doanh nghiệp, nhưng đồng thời vẫn phải bảo đảm các yếu tố cần thiết trong quản lý cho vay, thu nợ và trong chính sách chung của toàn ngành Ngân hàng.

Đối với những khách hàng đã giao dịch với Ngân hàng, khi đến giao dịch có thể đơn giản hơn về thủ tục so với khách hàng mới. Việc đơn giản hoá sẽ làm cho khách hàng không ngần ngại khi đặt quan hệ vay vốn với Ngân hàng lần nữa và khi quan hệ với khách hàng cán bộ ngân hàng cần tỏ rõ cho khách hàng biết tầm quan trọng của các giấy tờ để khách hàng có thể cung cấp các thông tin một cách chính xác và đầy đủ, có như vậy thì Ngân hàng mới dễ dàng hơn khi cho vay.

3.2.7- Dự phòng rủi ro và chủ động giải quyết nợ có vấn đề

Một trong những nguyên nhân gây nên rủi ro trong công tác cho vay của Ngân hàng nói chung là sự thiếu thông tin một cách chính xác từ người vay vốn, từ thị trường và từ dự án.

Khi cho vay DNVVN rủi ro thường lớn hơn trong cho vay Doanh nghiệp Nhà nước. Vì thế mà để việc cho vay diễn ra tốt đẹp thì Ngân hàng phải tìm mọi cách để hạn chế rủi ro như có thể thực hiện tốt các hình thức bảo đảm, tăng tỷ trọng vốn tham gia của chủ sở hữu, khai thác triệt để các thông tin về khách hàng, cử cán bộ theo dõi kiểm tra từng khách hàng nắm bắt mọi mặt của doanh nghiệp vay vốn.

Khi đã nắm bắt được các thông tin về khách hàng, Ngân hàng dự đoán thấy khoản vay đó có vấn đề thì có thể phòng ngừa hoặc hạn chế bằng cách trích lập quỹ dự phòng rủi ro, quỹ dự phòng rủi ro sẽ tạo cảm giác yên tâm hơn đối với những rủi ro có thể xảy ra trong quá trình kinh doanh.

Hơn nữa khi dự báo khoản vay có vấn đề thì Ngân hàng có thể chủ động và có những biện pháp ngăn ngừa kịp thời. Ngân hàng phải có những chính sách xử lý các khoản nợ có vấn đề một cách tốt nhất, làm sao có lợi nhất cho cả hai bên. Trước khi áp dụng, xử lý khoản vay có vấn đề Ngân hàng cần phải tìm hiểu kỹ xem khách hàng đó, năng lực đạo đức của khách hàng rồi mới áp dụng các biện pháp

thích hợp.

Tóm lại để việc phong ngừa rủi ro hiệu quả thì Ngân hàng phải trang bị các cơ sở vật chất hiện đại để việc thu thập thông tin một cách nhanh và chính xác nhất. Mặt khác Ngân hàng cần tạo quan hệ tốt với khách hàng, với các cơ quan chức năng để họ có thể cung cấp thông tin kịp thời, chính xác, như vậy mới an toàn trong cho vay.

3.3- Một số điều kiện nhằm mở rộng tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ

Để nâng cao hiệu quả tín dụng đối với các DNVVN tại Ngân hàng đầu tư và phát triển Bắc Giang thì Ngân hàng cần có sự phối hợp của NHNN, Ngân hàng đầu tư và phát triển Việt Nam, các cơ quan quản lý nhà nước và bản thân các DNVVN. Để khắc phục được những mặt còn tồn tại và góp phần vào thực hiện các giải pháp đã nêu, tôi xin đưa ra một số kiến nghị sau.

3.3.1- Về phía Chính phủ

- Tiếp tục ban hành một số văn bản pháp quy hỗ trợ sự phát triển các DNVVN.

Một văn bản pháp qui phải tiếp tục được ban hành nhằm: Khẳng định tầm quan trọng của sự phát triển của DNVVN đối với sự phát triển của kinh tế đất nước, hỗ trợ toàn diện cho sự tăng trưởng và phát triển lành mạnh của các DNVVN.

- Các cơ quan Nhà nước tăng cường kiểm tra hoạt động của các DNVVN, đảm bảo các DNVVN này hoạt động đúng pháp luật, thực hiện pháp lệnh kế toán thống kê. Yêu cầu các doanh nghiệp có số vốn điều lệ từ 5 tỷ đồng, hoặc 10 tỷ đồng trở lên hàng năm dứt khoát phải thực hiện kiểm toán.

- Chính phủ mạnh dạn cổ phần hoá ngay các doanh nghiệp Nhà nước có qui mô vốn lớn, đang hoạt động có hiệu quả mà không phải thuộc lĩnh vực quan trọng.

- Chính phủ cho phép các DNVVN hoạt động có hiệu quả vay vốn Ngân hàng đến mức 100 triệu, hoặc 200 triệu đồng không phải thế chấp tài sản, miễn là đảm bảo được 3 điều kiện: dự án có hiệu quả, doanh nghiệp 3 năm liền kề có lãi, tình hình tài chính lành mạnh và có uy tín trong quan hệ vay vốn với Ngân hàng.

- Xây dựng dự án, đàm phán thu hút tài trợ của nước ngoài, các tổ chức quốc

tế về: đào tạo nâng cao trình độ quản lý kinh doanh cho các chủ doanh nghiệp Việt Nam; xây dựng và cung cấp thông tin thị trường thế giới cho các DN VVN, giúp đỡ về công nghệ, hợp tác kinh doanh, tài trợ vốn ban đầu thành lập doanh nghiệp.

3.3.2- Về phía Ngân hàng Nhà nước

NHNN có vai trò rất quan trọng, là Ngân hàng của các Ngân hàng, là cơ quan có chức năng đối với hệ thống NHTM Việt Nam, là cơ quan ban hành các văn bản, nội qui, quy chế cho các NHTM. Do đó để nâng cao hiệu quả cho vay ở Ngân hàng đầu tư và phát triển thì:

- NHNN nên hoàn thiện hơn nữa những văn bản luật và dưới luật, NHNN cần tạo ra một môi trường hành lang pháp lý thông thoáng, đồng bộ và linh hoạt, không phân biệt đối xử với các thành phần kinh tế. Ngân hàng nên chỉnh sửa, bổ sung các luật, văn bản đã ban hành sao cho phù hợp với thực tế, tạo điều kiện cho việc vay vốn của các doanh nghiệp được hiệu quả nhất.

- Tăng cường hoạt động thanh tra, kiểm soát các Ngân hàng và các tổ chức tín dụng khác nhằm phát hiện và chấn chỉnh kịp thời những sai sót, tạo ra sự cạnh tranh bình đẳng, phòng ngừa tổn thất.

- Hiện nay hệ thống Ngân hàng của ta đã có thêm ngân hàng chính sách, do vậy mà NHNN nên có những qui định cụ thể cho từng Ngân hàng để việc mở rộng cho vay được dễ dàng hơn.

- Cần có những chính sách ưu tiên với các DN VVN như: hỗ trợ thành lập, hỗ trợ phát triển ban đầu với lãi suất thấp, sau một thời gian doanh nghiệp ổn định thì áp dụng mức lãi suất như các doanh nghiệp khác, giúp doanh nghiệp có thể xây dựng một dự án khả thi, đồng thời cũng nâng chất lượng thẩm định của cán bộ tín dụng Ngân hàng.

3.3.3- Về phía Ngân hàng đầu tư và phát triển Việt Nam

Là cơ quan lãnh đạo, điều hành trực tiếp hoạt động của chi nhánh Ngân hàng đầu tư và phát triển Bắc Giang, Ngân hàng đầu tư và phát triển Việt Nam cần dành sự quan tâm nhất định tới việc mở rộng và nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng đối với DN VVN trong chính sách khách hàng trong thời gian tới.

- Hiện nay tại các Ngân hàng vấn đề vốn để cho vay thì không thiếu, trong khi đó

tại các doanh nghiệp thì đang rất thiếu vốn, đặc biệt là các DNVVN. Trong đó nhiều doanh nghiệp lại khó khăn trong việc hội đủ các điều kiện để vay vốn trực tiếp tại các Ngân hàng. Nguyên nhân dẫn đến điều này là do cơ chế cho vay còn khoảng cách giữa doanh nghiệp quốc doanh và doanh nghiệp ngoài quốc doanh và do trình độ cán bộ tín dụng còn hạn chế nên chưa mạnh dạn cho vay tín chấp đối với các dự án khả thi đã gây khó khăn cho việc vay vốn của doanh nghiệp, dẫn đến doanh nghiệp không đủ vốn để hoạt động sản xuất kinh doanh. Vì vậy mà các Ngân hàng cần sớm thực hiện một cơ chế cho vay như nhau đối với các thành phần kinh tế và nâng cao hơn năng lực cán bộ tín dụng.

- Ngân hàng đầu tư và phát triển Việt Nam cần nghiên cứu bổ sung hoàn thiện quy trình thẩm định cho vay, quy chế cho vay phù hợp với điều kiện kinh tế, xã hội, phù hợp với đối tượng cho vay vốn có tính đặc thù như DNVVN. Cụ thể như: yêu cầu về tỷ lệ vốn tự có của doanh nghiệp tham gia vào dự án, phương án sản xuất kinh doanh cần được nghiên cứu thêm để có thể giảm xuống để phù hợp với điều kiện thực tế của DNVVN năng động, linh hoạt trong kinh doanh nhưng bị hạn chế về vốn và khả năng vay vốn Ngân hàng.

3.3.4- Về phía Doanh nghiệp vừa và nhỏ

Cho vay có hiệu quả phụ thuộc rất lớn vào người sử dụng vốn vay. Thời gian qua, DNVVN đã chứng tỏ vai trò của mình đối với nền kinh tế, tuy nhiên vẫn còn nhiều doanh nghiệp tự làm mất uy tín của mình, làm ăn chộp giật, lừa đảo, thua lỗ, phá sản, sử dụng vốn sai mục đích, không thực hiện theo chế độ kế toán hiện hành. Chính vì vậy gây ra cho Ngân hàng khó khăn trong công việc thu hồi vốn, nợ quá hạn gia tăng, làm ảnh hưởng tới hiệu quả cho vay của Ngân hàng. Vì vậy để cho vay DNVVN đạt hiệu quả thì bản thân mỗi DNVVN cần phải cố gắng rất nhiều.

Thứ nhất: Phát huy hết năng lực sản xuất kinh doanh thực sự của mình, học tập cách quản lý tiên tiến, không nên chủ quan, nóng vội trong kinh doanh.

Thứ hai: Trung thực trong quan hệ với Ngân hàng như cung cấp thông tin đúng đắn về doanh nghiệp mình để Ngân hàng thông cảm và có biện pháp hỗ trợ sử dụng vốn vay đúng mục đích.

Thứ ba: Phải thực hiện nghiêm chỉnh chế độ kế toán mà Nhà nước đã ban hành, chấp hành đúng luật doanh nghiệp

KẾT LUẬN

DNVVN đóng vai trò rất quan trọng trong việc thực hiện các mục tiêu kinh tế xã hội đất nước, đặc biệt là trong việc giải quyết công ăn việc làm, tạo ra sự cạnh tranh lành mạnh trong nền kinh tế. Nền kinh tế không thể tăng trưởng nhanh và bền vững nếu không có sự liên kết hợp tác có hiệu quả giữa các doanh nghiệp có qui mô lớn và các doanh nghiệp có qui mô nhỏ.

Bên cạnh đó, DNVVN với những ưu thế và hạn chế nhất định nên khó có thể phát triển nhanh và bền vững nếu thiếu sự hỗ trợ của Nhà nước. Vì vậy để phát huy vai trò của các DNVVN trong nền kinh tế thị trường nhất thiết phải có sự định hướng hỗ trợ trong quá trình phát triển, trong các chính sách hỗ trợ thì chính sách cơ chế tài chính mà trong đó tín dụng ngân hàng là những công cụ quan trọng và có hiệu quả để khuyến khích, hỗ trợ các DNVVN phát triển.

Qua việc nghiên cứu thực trạng mở rộng tín dụng đối với DNVVN tại Ngân hàng Đầu tư và Phát triển chi nhánh Bắc Giang, bài viết đã thu được một số kết quả sau:

Thứ nhất, đã tổng hợp các cơ sở lí luận về tín dụng ngân hàng và mở rộng tín dụng ngân hàng đối với các DNVVN tại Ngân hàng đầu tư và phát triển Bắc Giang nói riêng và toàn hệ thống Ngân hàng đầu tư và phát triển Việt Nam nói chung, từ đó làm sáng tỏ sự cần thiết khách quan phải mở rộng tín dụng ngân hàng.

Thứ hai, thông qua việc nghiên cứu thực tế tại Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Bắc Giang đã cho thấy được thực trạng DNVVN ở Việt Nam cũng như thực trạng tín dụng đối với DNVVN tại Ngân hàng đầu tư và phát triển Bắc Giang.

Thứ ba, trên cơ sở những mặt hạn chế bài viết cũng xin đề xuất một số giải pháp nhằm khắc phục những nguyên nhân, những hạn chế và tồn tại để tiếp tục mở rộng tín dụng đối với các DNVVN.

Do có sự hạn chế về kiến thức lý luận cũng như kinh nghiệm và thời gian nghiên cứu nên bài viết không tránh khỏi những thiếu sót. Em rất mong nhận được sự nhận xét, đóng góp của thầy cô và các anh chị làm việc tại Ngân hàng Đầu tư và

Phát triển Bắc Giang để bài viết được hoàn thiện hơn.

Em xin cảm ơn sự giúp đỡ nhiệt tình của ban giám đốc, các cán bộ trực thuộc chi nhánh, các anh, các chị phòng Quan hệ khách hàng Doanh nghiệp tại Ngân hàng Đầu tư và Phát triển chi nhánh Bắc Giang và cô giáo Ths Nguyễn Thị Thanh đã giúp em hoàn thành khóa luận tốt nghiệp này.

Em xin chân thành cảm ơn!

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU	1
CHƯƠNG I: DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ VÀ NHỮNG VẤN ĐỀ MỞ RỘNG TÍN DỤNG NGÂN HÀNG ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ	13
1.1- Tổng quan về Doanh nghiệp vừa và nhỏ	13
1.1.1- Khái niệm	13
1.1.2- Đặc điểm của Doanh nghiệp vừa và nhỏ	14
1.1.3- Vai trò của DNVVN đối với sự phát triển kinh tế	16
1.1.4- Định hướng phát triển DNVVN	18
1.2- Vai trò của tín dụng ngân hàng đối với DNVVN	18
1.2.1- Khái niệm, đặc điểm và các hình thức tín dụng Ngân hàng	18
1.2.2- Vai trò của tín dụng Ngân hàng đối với DNVVN	22
1.3- Mở rộng tín dụng Ngân hàng đối với DNVVN	24
1.3.1- Quan niệm về mở rộng tín dụng đối với DNVVN	24
1.3.2- Các chỉ tiêu đánh giá kết quả mở rộng tín dụng đối với DNVVN	24
1.3.3- Ý nghĩa của mở rộng tín dụng ngân hàng đối với DNVVN	25
1.4- Nhân tố ảnh hưởng đến việc mở rộng tín dụng doanh nghiệp vừa và nhỏ	27
1.4.1- Nhân tố khách quan	27
1.4.2- Nhân tố chủ quan (từ phía Ngân hàng)	30
CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ TẠI NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN BẮC GIANG	34
2.1- Khái quát về chi nhánh Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Bắc Giang	34
2.1.1- Lịch sử hình thành và phát triển của Ngân hàng ĐT&PT Bắc Giang	34
2.1.2- Cơ cấu tổ chức bộ máy, nhiệm vụ và chức năng của các phòng nghiệp vụ tại Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Bắc Giang	34
2.1.3- Tình hình hoạt động kinh doanh của Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Bắc Giang ..	38
2.2- Thực trạng mở rộng tín dụng Ngân hàng đối với DNVVN của Ngân hàng đầu tư và phát triển Bắc Giang từ năm 2009 đến 2011.	47
2.2.1- Số lượng các DNVVN có quan hệ tín dụng với Ngân hàng đầu tư và phát triển Bắc Giang.	47

2.2.2- Tình hình hoạt động tín dụng đối với DNVVN tại Ngân hàng đầu tư và phát triển Bắc Giang.	48
2.3- Đánh giá thực trạng hoạt động tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Ngân hàng Đầu tư và phát triển Bắc Giang	53
2.3.1. Những kết quả đạt được	53
2.3.2- Những tồn tại và nguyên nhân của tồn tại	54
CHƯƠNG III: MỘT SỐ GIẢI PHÁP MỞ RỘNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ TẠI NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN BẮC GIANG	60
3.1- Định hướng mở rộng tín dụng đối DNVVN của Ngân hàng Đầu tư và phát triển Bắc Giang thời gian từ 2011-2015	60
3.1.1- Chủ trương phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ của Nhà nước	60
3.1.2- Định hướng tín dụng đối với DNVVN của Ngân hàng Đầu tư và phát triển Việt Nam.	60
3.1.3- Định hướng tín dụng đối với DNVVN của Ngân hàng Đầu tư và phát triển Bắc Giang.	61
3.2- Giải pháp đối với Ngân hàng Đầu tư và phát triển Bắc Giang	62
3.2.1 Đẩy mạnh hoạt động Marketing trong cho vay, đồng thời có chính sách khách hàng phù hợp :	62
3. 2.2 Hiện đại hoá công nghệ ngân hàng :	63
3.2.3- Nâng cao hoạt động kiểm tra, kiểm soát trước, trong và sau khi cho vay	64
3.2.4- Tăng cường đào tạo bồi dưỡng để nâng cao chất lượng đội ngũ cán bộ công nhân viên của ngân hàng	64
3.2.5- Nâng cao việc kiểm tra thẩm định hiệu quả kinh tế của dự án	65
3.2.6- Hoàn thiện cơ chế, chính sách cho vay đối với doanh nghiệp ngoài quốc doanh	65
3.2.7- Dự phòng rủi ro và chủ động giải quyết nợ có vấn đề	66
3.3- Một số điều kiện nhằm mở rộng tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ	67
3.3.1- Về phía Chính phủ	67
3.3.2- Về phía Ngân hàng Nhà nước	68
3.3.3- Về phía Ngân hàng đầu tư và phát triển Việt Nam	68
3.3.4- Về phía Doanh nghiệp vừa và nhỏ	69
KẾT LUẬN	70

DANH MỤC BẢNG BIỂU

Bảng 2.1: Một số chỉ tiêu tổng quát	39
Bảng 2.2: Tình hình huy động vốn tại BIDV. BG	40
Bảng 2.3: Tình hình sử dụng vốn của BIDV. BG	43
Bảng 2.4: Doanh thu các hoạt động dịch vụ ngân hàng khác giai đoạn 2009– 2011 tại BIDV.BG	45
Bảng 2.5: Kết quả hoạt động kinh doanh của NH ĐT&PT BG năm 2010-2011	46
Bảng 2.6: Khách hàng doanh nghiệp có quan hệ với Ngân hàng ĐT&PT BG	47
Bảng 2.7: Cơ cấu dư nợ đối với DNVVN trong tổng dư nợ của Ngân hàng ĐT&PT Bắc Giang	48
Bảng 2.8: Tình hình cho vay- thu nợ- dư nợ đối với DNVVN của Ngân hàng ĐT&PT Bắc Giang	49
Bảng 2.9: Tình hình dư nợ tín dụng đối với DNVVN theo thành phần kinh tế	50
Bảng 2.10: Tình hình dư nợ đối với DNVVN theo thời hạn	51
Bảng 2.11: Chất lượng tín dụng đối với DNVVN	52