

**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 Linh Chi
Giảng viên hướng dẫn: ThS. Nguyễn Thị Diệp**

HẢI PHÒNG - 2014

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

**GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI
DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG
MẠI CỔ PHẦN AN BÌNH – CHI NHÁNH HẢI PHÒNG**

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

**Sinh viên : Nguyễn Thị Linh Chi
Giảng viên hướng dẫn: ThS. Nguyễn Thị Diệp**

HẢI PHÒNG - 2014

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

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Sinh viên: Nguyễn Thị Linh Chi

Mã SV: 1012404052

Lớp: QT1402T

Ngành: Tài chính – Ngân hàng

Tên đề tài: Giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa tại NHTMCP An Bình – Chi nhánh Hải Phòng.

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI

1. Nội dung và các yêu cầu cần giải quyết trong nhiệm vụ đề tài tốt nghiệp (*về lý luận, thực tiễn, các số liệu...*).

- Nghiên cứu lý luận chung về tín dụng Ngân hàng và tín dụng đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa.

- Nghiên cứu và phân tích tình hình kinh doanh và tín dụng đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa tại NHTMCP An Bình - Chi nhánh Hải Phòng.

- Đề xuất một số biện pháp nhằm nâng cao chất lượng tín dụng đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa tại NHTMCP An Bình - Chi nhánh Hải Phòng.

2. Các số liệu để thiết kế, tính toán:

- Số liệu về thực trạng hoạt động kinh doanh, tình hình tín dụng đối với các doanh nghiệp nhỏ và vừa của Ngân hàng TMCP An Bình – Chi nhánh Hải Phòng.

- Báo cáo tài chính ABBANK (2011- 2013)

- Kế hoạch kinh doanh ABBANK 2014.

3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp.

Ngân hàng thương mại cổ phần An Bình – Chi nhánh Hải Phòng.

CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Người hướng dẫn thứ nhất:

Họ và tên : Nguyễn Thị Diệp

Học hàm, học vị : Thạc sỹ

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

Nội dung hướng dẫn : Giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa tại NHTMCP An Bình – Chi nhánh Hải Phòng.

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 31 tháng 3 năm 2014

Yêu cầu phải hoàn thành xong trước ngày 6 tháng 7 năm 2014

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN

Sinh viên

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN

Người hướng dẫn

Nguyễn Thị Linh Chi

Nguyễn Thị Diệp

Hải Phòng, ngày tháng năm 2014

HIỆU TRƯỞNG

GS.TS.NGŨT Trần Hữu Nghị

PHẦN NHẬN XÉT TÓM TẮT 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 đề tài (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 cả số và chữ):

.....

.....

.....

Hải Phòng, ngày tháng năm 2014
Cán bộ hướng dẫn
(Ký và ghi rõ họ tên)

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU	1
CHƯƠNG I : CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.	3
1.1 Những vấn đề cơ bản của doanh nghiệp nhỏ và vừa	3
1.1.1 Tiêu chí xác định doanh nghiệp nhỏ và vừa.	3
1.1.2. Đặc điểm của doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Việt Nam hiện nay.....	5
1.1.3 Vai trò của doanh nghiệp nhỏ và vừa đối với nền kinh tế.	9
1.2 Tổng quan về tín dụng ngân hàng đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa	10
1.2.1 Khái niệm tín dụng Ngân hàng và điều kiện vay vốn đối với DNNVV.	10
1.2.2 Phân loại tín dụng Ngân hàng đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa.	11
1.2.3 Vai trò của việc cấp tín dụng đối doanh nghiệp nhỏ và vừa.	15
1.3 Chất lượng tín dụng Ngân hàng đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa.	16
1.3.1 Khái niệm về chất lượng tín dụng Ngân hàng đối với DNNVV.	16
1.3.2 Các chỉ tiêu đánh giá chất lượng tín dụng DN nhỏ và vừa	17
1.3.3 Các nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng đối với DNNVV.	25
CHƯƠNG II : THỰC TRẠNG CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TẠI NGÂN HÀNG TMCP AN BÌNH – CHI NHÁNH HẢI PHÒNG.....	32
2.1 Khái quát về NHTMCP An Bình- Chi nhánh HP.....	32
2.1.1 Quá trình hình thành và phát triển của ABBANK – Chi nhánh Hải Phòng ..	32
2.1.2 Bộ máy tổ chức và chức năng nhiệm vụ của các bộ phận	35
2.1.3 Các hoạt động của NHTMCP An Bình – Chi nhánh HP.....	38
2.2 Một số quy định về cho vay đối với DNNVV tại ABBANK Chi nhánh HP ...	45
2.2.1. Nguyên tắc vay vốn.....	45
2.2.2 Thời hạn cấp tín dụng.....	45
2.2.3 Lãi suất cho vay.....	45
2.2.4 Quy trình xét duyệt cho vay	46
2.2.5 Thẩm định giá tài sản đảm bảo	48
2.3. Chất lượng tín dụng đối với DNVVN tại ABBANK CN Hải Phòng	50
2.3.1.Chất lượng tín dụng DNVVN tại ABBANK CN Hải Phòng	50

2.3.2 Đánh giá chất lượng cho vay đối với DNNVV của ABBANK Chi nhánh HP	67
CHƯƠNG III: GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TẠI NGÂN HÀNG TMCP AN BÌNH – CHI NHÁNH HẢI PHÒNG	74
3.1 Định hướng phát triển hoạt động tín dụng NHTMCP An Bình - Chi nhánh Hải Phòng	74
3.1.1 Định hướng phát triển hoạt động kinh doanh của NHTMCP An Bình Chi nhánh Hải phòng.	74
3.1.2 Định hướng cho vay đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa	75
3.2 Các giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa của Ngân hàng TMCP An Bình - Chi nhánh Hải Phòng.	75
3.2.1 Nâng cao chất lượng một số khâu trong quy trình tín dụng.	76
3.2.2 Xây dựng chính sách tín dụng linh hoạt	78
3.2.3 Nâng cao năng lực đội ngũ cán bộ nhân viên.	82
3.2.4 Thúc đẩy hoạt động Marketing, mở rộng quan hệ hợp tác với nhiều công ty lớn.....	83
3.2.5 Hiện đại hóa trang thiết bị và phát triển công nghệ ngân hàng.	84
3.3 Một số kiến nghị.....	84
3.3.1 Kiến nghị với Chính phủ và các bộ ngành liên quan.....	84
3.3.2 Kiến nghị với Ngân hàng Nhà nước Việt Nam.....	86
3.3.3 Kiến nghị với các doanh nghiệp nhỏ và vừa.....	86
3.3.4 Kiến nghị đối với ABBANK.....	87
KẾT LUẬN	89
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO	91

LỜI CẢM ƠN

Trước hết, em xin cảm ơn các thầy cô trong khoa Quản trị trường Đại học dân lập Hải Phòng đã dạy dỗ và truyền đạt cho em những kiến thức, kinh nghiệm vô cùng quý giá để em có những hành trang cho tương lai của mình.

Em xin gửi lời cảm ơn đến cô Nguyễn Thị Diệp đã tận tâm hướng dẫn và giải đáp những thắc mắc của em trong quá trình thực hiện nghiên cứu đề tài này

Em cũng xin chân thành cảm ơn Ban giám đốc và các anh chị phòng quan hệ khách hàng Ngân hàng TMCP An Bình – Chi nhánh Hải Phòng đã tạo điều kiện và cơ hội cho em tiếp xúc với những việc làm thực tiễn và truyền đạt cho em những kinh nghiệm vô cùng đáng quý đối với một sinh viên năm cuối như em.

Xin gửi chúc sức khỏe đến các thầy cô và các nhân viên Ngân hàng TMCP An Bình – Chi nhánh Hải Phòng

Một lần nữa em xin chân thành cảm ơn!

DANH MỤC VIẾT TẮT

STT	KÝ HIỆU	GIẢI THÍCH
1	ABBANK	Ngân hàng thương mại cổ phần An Bình
2	BĐS	Bất động sản
3	CN	Chi nhánh
4	CV QHKH	Chuyên viên quan hệ khách hàng
5	DN	Doanh nghiệp
6	DNNVV	Doanh nghiệp nhỏ và vừa
7	ĐVKD	Đơn vị kinh doanh
8	HĐQT	Hội đồng quản trị
9	HP	Hải Phòng
10	KD	Kinh doanh
11	NH	Ngân hàng
12	NHNN	Ngân hàng nhà nước
13	NHTMCP	Ngân hàng thương mại cổ phần
14	OECD	Organization for Economic Co-operation and Development. Tổ chức hợp tác và phát triển kinh tế
15	PGD	Phòng giao dịch
16	QĐ	Quyết định
17	QLTD	Quản lý tín dụng
18	SMEs	Small and medium enterprises Doanh nghiệp nhỏ và vừa
19	TLDPRR	Trích lập dự phòng rủi ro
20	TLDPRRC	Trích lập dự phòng rủi ro chung
21	TLDPRRCT	Trích lập dự phòng rủi ro cụ thể
22	TV	Tổng vốn
23	VAMC	Vietnam Asset Management Company. Công ty quản lý tài sản tại Việt Nam
24	VCCI	Phòng thương mại công nghiệp Việt Nam
25	VHĐ	Vốn huy động

DANH MỤC BẢNG

Bảng 1.1 Phân loại doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Nhật Bản.	4
Bảng 1.2 Phân loại DN nhỏ và vừa ở Việt Nam theo khu vực kinh tế.	5
Bảng 2.1 : Tình hình huy động vốn của ABBANK – CN HP	38
Bảng 2.2 Các chỉ tiêu tín dụng tại ABBANK Hải Phòng.....	40
Bảng 2.3: Kết quả hoạt động kinh doanh Chi nhánh Hải Phòng	43
Bảng 2.4 : Tình hình cho vay đối với DNVVN tại Chi nhánh	50
Bảng 2.5 Tình hình dư nợ tín dụng DN nhỏ và vừa tại Chi nhánh.....	51
Bảng 2.6: Tình hình dư nợ DNNVV theo kỳ hạn tại Chi nhánh	53
Bảng 2.7 Dư nợ tín dụng DN nhỏ và vừa theo ngành kinh tế tại Chi nhánh.....	54
Bảng 2.8 : Dư nợ DNNVV theo đơn vị tiền tệ tại CN Hải Phòng.....	57
Bảng 2.9 Tình hình nợ quá hạn và nợ xấu của DNVVN và của toàn CN	59
Bảng 2.10 Tỷ trọng dư nợ quá hạn và nợ xấu của DNNVV tại CNHP	59
Bảng 2.11 Tốc độ tăng trưởng nợ quá hạn và nợ xấu của DNNVV tại CN	60
Bảng 2.12 Bảng phân loại các nhóm nợ và trích lập dự phòng chung.	61
Bảng 2.13 Bảng tỷ lệ trích lập dự phòng cụ thể cho từng nhóm nợ trên dư nợ từng nhóm của DNNVV tại Chi nhánh.....	62
Bảng 2.14. Hiệu suất sử dụng vốn đối với DNNVV tại CN.....	64
Bảng 2.15: Mức sinh lời từ HĐTD đối với DNNVV tại CN.....	65
Bảng 2.16: Tỷ trọng lợi nhuận từ HĐTD đối với DN nhỏ và vừa.....	66
Bảng 2.17: Chỉ số vòng quay vốn tín dụng DNNVV.	67

DANH MỤC BIỂU ĐỒ

Biểu đồ 2.1: Tình hình cho vay DNNVV tại Chi nhánh.....	50
Biểu đồ 2.2 : Cơ cấu dư nợ DN nhỏ và vừa theo kỳ hạn tại Chi nhánh	53
Biểu đồ 2.3: Cơ cấu dư nợ DNNVV theo ngành kinh tế tại CN.....	55
Biểu đồ 2.4 :Cơ cấu dư nợ DN nhỏ và vừa theo đơn vị tiền tệ tại Chi nhánh	58

DANH MỤC SƠ ĐỒ

Sơ đồ 2.1: Cơ cấu tổ chức của ABBANK – Hải Phòng.....	35
Sơ đồ 2.2: Sơ đồ quy trình tín dụng	46

LỜI MỞ ĐẦU

Trong thời kỳ hiện nay, Doanh nghiệp nhỏ và vừa là nhóm chiếm đa số trong cộng đồng các doanh nghiệp ở Việt Nam (khoảng 90%)[6.8] cho nên nó có một sự ảnh hưởng lớn không chỉ đối với kinh tế đất nước mà còn đóng vai trò rất quan trọng trong vấn đề tạo việc làm và tăng thu nhập cho người lao động,...Song, mặc dù chiếm số lượng lớn như vậy nhưng theo VCCI (Phòng thương mại công nghiệp Việt Nam) [6.8] những doanh nghiệp nhỏ và vừa chỉ góp hơn 45% GDP trong cả nước. Thêm vào đó, kể từ năm 2011 mỗi năm có hàng ngàn doanh nghiệp nhỏ và vừa bị giải thể hoặc ngừng hoạt động. Điều đó cho thấy sự thiếu hiệu quả trong quá trình sản xuất, kinh doanh của Doanh nghiệp nhỏ và vừa. Để duy trì sản xuất kinh doanh các doanh nghiệp rất cần có nguồn vốn của ngân hàng. Việc này cần có một sự tín nhiệm cao từ phía Ngân hàng thì các doanh nghiệp mới có thể vay vốn.

Chất lượng tín dụng là một trong những nhân tố phản ánh hoạt động kinh doanh của cả Ngân hàng và doanh nghiệp nhỏ và vừa. Nó có vai trò quan trọng trong việc đánh giá khả năng hoàn trả của các doanh nghiệp thông qua tỷ trọng nợ quá hạn, nợ xấu, hay việc đánh giá trình độ quản lý của ngân hàng,...Một khi chất lượng tín dụng được cho là tốt thì đồng nghĩa với việc các doanh nghiệp có cơ hội phát triển quy mô vốn và nâng cao hiệu quả sản xuất, kinh doanh của mình. Còn đối với Ngân hàng thì là việc tăng thêm thu nhập, giảm được những tổn thất trong vấn đề thu hồi vốn và tăng tỷ suất sinh lời từ hoạt động tín dụng. Từ đó, Ngân hàng sẽ phát triển và mở rộng thêm được nhiều khách hàng, tăng tính hiệu quả của các hoạt động kinh doanh.

Do vậy, việc *nâng cao chất lượng tín dụng* đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa là điều vô cùng cần thiết đối với bất kỳ một ngân hàng nào và cả Ngân hàng TMCP An Bình Chi nhánh Hải Phòng cũng vậy. Giai đoạn 2011- 2013 là những năm khó khăn của toàn ngành ngân hàng trong công tác xử lý nợ xấu và những vấn đề liên quan đến quản lý tín dụng của các doanh nghiệp. Vậy, đối với Ngân hàng TMCP An Bình Chi nhánh Hải Phòng thì thực trạng về chất lượng tín dụng đối với các doanh nghiệp nhỏ và vừa như thế nào? Và cần có biện pháp gì để cải thiện nâng cao chất lượng tín dụng đối với các khách hàng đó tại chi nhánh? Để tìm hiểu sâu hơn về vấn đề này, em quyết định chọn đề tài : ***“Giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa tại NHTMCP An Bình – Chi nhánh Hải Phòng”*** cho khóa luận tốt nghiệp của mình. Ngoài phần mở đầu và phần kết luận thì nội dung chính của đề tài này có 3 chương:

Chương I : Cơ sở lý luận về chất lượng tín dụng đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa tại ngân hàng thương mại.

Chương II : Thực trạng chất lượng tín dụng đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa tại ngân hàng TMCP An Bình – Chi nhánh Hải Phòng.

Chương III : Giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng doanh nghiệp nhỏ và vừa tại ngân hàng TMCP An Bình – Chi nhánh Hải Phòng .

Sinh viên

Nguyễn Thị Linh Chi

CHƯƠNG I : CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.**1.1 Những vấn đề cơ bản của doanh nghiệp nhỏ và vừa.**

Trước khi đi vào nội dung chính của phần này ta cần nói qua một số điều về “Doanh nghiệp”. Theo Luật Doanh nghiệp Việt Nam 2005 : “*Doanh nghiệp là tổ chức kinh tế có tên riêng, có tài sản, có trụ sở giao dịch ổn định, được đăng ký kinh doanh theo quy định của pháp luật nhằm mục đích thực hiện các hoạt động kinh doanh*”. Kinh doanh là việc thực hiện liên tục một, một số hoặc tất cả các công đoạn của quá trình đầu tư, từ sản xuất đến tiêu thụ sản phẩm hoặc cung ứng dịch vụ trên thị trường nhằm mục đích sinh lợi.

Trong nền kinh tế thị trường có nhiều loại hình doanh nghiệp cùng tồn tại. Dựa vào quy mô người ta chia doanh nghiệp thành doanh nghiệp lớn, doanh nghiệp vừa và doanh nghiệp nhỏ. Đối với một số quốc gia trên thế giới người ta còn phân thêm loại doanh nghiệp siêu nhỏ. Việc phân loại theo tiêu thức này giúp cho Nhà nước có những chiến lược và những chính sách hợp lý nhằm hỗ trợ phát triển các doanh nghiệp trong từng thời kỳ, từng giai đoạn phát triển kinh tế xã hội cụ thể, đặc biệt là trong lúc nền kinh tế đang gặp nhiều khó khăn như lạm phát, khủng hoảng tài chính...

Vậy thế nào là doanh nghiệp nhỏ và vừa và nhận biết chúng như thế nào ? Ta sẽ đi vào tìm hiểu doanh nghiệp nhỏ và vừa một cách cụ thể.

1.1.1 Tiêu chí xác định doanh nghiệp nhỏ và vừa.

Khái niệm doanh nghiệp nhỏ và vừa chỉ mang tính chất tương đối. Việc quy định tiêu chí như thế nào là doanh nghiệp lớn, doanh nghiệp nhỏ và vừa là tùy thuộc vào điều kiện kinh tế, xã hội của từng nước trong từng giai đoạn cụ thể.

Theo thống kê của OECD (Tổ chức hợp tác và phát triển kinh tế) [6.5] năm 2004, trên thế giới, có rất nhiều các tiêu thức khác nhau để xác định quy mô của các doanh nghiệp nói chung và doanh nghiệp nhỏ và vừa nói riêng. Đó là người ta có thể dựa vào số lượng cán bộ công nhân viên bình quân, vốn đầu tư, tổng tài sản, doanh thu tiêu thụ... Ví dụ như ở liên minh châu âu EU thì người ta sử dụng định nghĩa pháp lý về những doanh nghiệp nhỏ và vừa (DN nhỏ và vừa) dựa trên doanh thu và số công nhân của doanh nghiệp. Cụ thể đối với Doanh nghiệp nhỏ khoảng từ 10 đến 49 công nhân, doanh thu hàng năm của doanh nghiệp đó dưới 10 triệu Euro và tổng tài sản nhỏ hơn 10 triệu EUR; đối với doanh nghiệp vừa thì có khoảng từ 50 đến 249 công nhân, doanh thu hàng năm

của Doanh nghiệp nhỏ hơn 50 triệu EUR, tổng tài sản nhỏ hơn 43 triệu EUR. Tuy nhiên, một số nước châu Âu cũng thuộc EU thì không có một định chế pháp lý chung đối với những DN nhỏ và vừa đó là trường hợp của Netherlands và Tây Ban Nha. Cũng như vậy, New Zealand sử dụng các tiêu chí như thuế, tiền lương, hoặc những định chế khác. Ở Mỹ người ta thường lấy tiêu chí số lượng lao động để đồng nhất hóa độ lớn của doanh nghiệp ở phần lớn các ngành, trừ ngành sản xuất hàng hóa người ta sẽ dùng doanh thu tiêu thụ để xác định phân loại doanh nghiệp. Đối với những nước châu Á như Nhật Bản, Hàn Quốc do lực lượng lao động khá đồng đều nên đối với mỗi ngành người ta cũng sử dụng tiêu chí lượng nhân công để xác định; ngoài ra vốn đầu tư, số hàng hóa bán được cho làm tiêu chí xác định. Ví dụ ở Nhật Bản (năm 2004) :

Bảng 1.1 Phân loại doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Nhật Bản.

Ngành	Số lượng công nhân (người)	Vốn đầu tư (triệu Yên)
Công nghiệp chế tạo	300	300
Bán buôn	100	100
Dịch vụ	100	50
Bán lẻ	50	50

(Nguồn www.oecd.org)

Như vậy, tùy thuộc vào quy định của từng nước, từng khu vực lãnh thổ doanh nghiệp nhỏ và vừa có thể được định nghĩa theo một thể chế pháp lý hoặc không có một định chế nào. Quy mô của Doanh nghiệp ở một số nước cũng có thể xác định do bình chọn đánh giá của các nhà phân tích kinh tế và nó phụ thuộc vào từng thời kỳ, từng giai đoạn của nền kinh tế. Doanh nghiệp nhỏ và vừa có thể được xác định dựa trên các tiêu chí khác nhau nhưng có một điểm chung ở hầu hết các quốc gia người ta dựa vào lượng công nhân để xác định quy mô của doanh nghiệp. Để dễ dàng phân chia và đánh giá người ta thường xác định quy mô doanh nghiệp theo ngành kinh tế và việc đó thường có ở các nước khu vực châu Á.

Ở Việt Nam, theo Điều 3 Nghị định số 56/2009/NĐ-CP [4.4] của Chính phủ ngày 30 tháng 06 năm 2009 về trợ giúp phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa, định nghĩa doanh nghiệp nhỏ và vừa: “DN nhỏ và vừa là cơ sở kinh doanh đã đăng ký kinh doanh theo quy định pháp luật, được chia thành ba cấp: siêu nhỏ, nhỏ, vừa theo quy mô tổng nguồn vốn hoặc số lao động bình quân năm, ngoài

các tiêu chí trên Nghị định này còn căn cứ vào ngành hoạt động để phân loại, cụ thể được thể hiện như sau:

Bảng 1.2 Phân loại DN nhỏ và vừa ở Việt Nam theo khu vực kinh tế.

Ngành	DN siêu nhỏ	Doanh nghiệp nhỏ		Doanh nghiệp vừa	
	Số lao động	Tổng nguồn vốn	số lao động	Tổng nguồn vốn	Số lao động
1. Nông, lâm nghiệp và thủy sản	10 người trở xuống	20 tỷ VNĐ trở xuống	Trên 10 người đến 200 người	Trên 20 tỷ VNĐ đến 100 tỷ VNĐ	Trên 200 đến 300 người
2. Công nghiệp và xây dựng	10 người trở xuống	20 tỷ VNĐ trở xuống	Trên 10 người đến 200 người	Trên 20 tỷ VNĐ đến 100 tỷ VNĐ	Trên 200 đến 300 người
3. Thương mại và dịch vụ	10 người trở xuống	10 tỷ VNĐ trở xuống	Trên 10 người đến 50 người	Trên 10 tỷ VNĐ đến 50 tỷ VNĐ	Trên 50 đến 100 người

Nguồn: Nghị định số 56/2009/NĐ-CP tr27

1.1.2. Đặc điểm của doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Việt Nam hiện nay.

DN nhỏ và vừa chiếm đa số trong tổng số doanh nghiệp tại các quốc gia và có sự đóng góp lớn vào việc thực hiện chính sách kinh tế xã hội của đất nước đó. Nhìn chung, các DN nhỏ và vừa ở Việt Nam cũng có những đặc điểm giống các DN nhỏ và vừa ở các nước, những đặc điểm đó là:

Một là DN nhỏ và vừa có vốn đầu tư ban đầu ít do đó chu kỳ sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp thường ngắn dẫn đến khả năng thu hồi vốn nhanh tạo điều kiện cho doanh nghiệp kinh doanh hiệu quả.

Hai là DN nhỏ và vừa tồn tại và phát triển ở hầu hết các lĩnh vực, các thành phần kinh tế: thương mại, dịch vụ, công nghiệp, xây dựng, nông lâm ngư nghiệp... và hoạt động dưới mọi hình thức như: doanh nghiệp nhà nước, doanh nghiệp tư nhân, công ty cổ phần, công ty trách nhiệm hữu hạn (TNHH), doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài.

Ba là DN nhỏ và vừa có tính linh hoạt trước những thay đổi của thị trường, nên DN nhỏ và vừa có khả năng chuyển hướng kinh doanh và chuyển đổi mặt hàng nhanh. DN nhỏ và vừa thường có quy mô nhỏ và tồn tại ở mọi thành phần kinh tế nên sản phẩm của DN nhỏ và vừa thường đa dạng, phong

phú. Với lợi thế đó, DN nhỏ và vừa dễ dàng thay đổi quy mô, thay đổi sản phẩm khi có sự thay đổi của thị trường. So với các doanh nghiệp lớn, DN nhỏ và vừa không gặp nhiều tổn thất khi thị trường biến động, vì quy mô nhỏ nên dễ dàng hơn các doanh nghiệp có quy mô vốn lớn trong việc chuyển hướng sang loại hình khác cho phù hợp với thị trường. Hơn nữa, Việt Nam kể từ khi ra nhập WTO năm 2006 đã thực hiện chính sách *tái cơ cấu kinh tế* và cho đến bây giờ Việt Nam vẫn đang triển khai chính sách đó với tầm quốc gia được thể hiện ở nghị quyết 11-CP (24/2/2011) [4.1] Trong nghị quyết này khoản a điều 1 có ghi: “...*tập trung ưu tiên vốn tín dụng phục vụ phát triển sản xuất kinh doanh, nông nghiệp, nông thôn, xuất khẩu, công nghiệp hỗ trợ, doanh nghiệp nhỏ và vừa...*”. Ta có thể hiểu một các đơn giản là *tái cơ cấu* là tăng cường kiểm soát và sử dụng các nguồn lực sao cho hiệu quả nhất, sao cho phù hợp với môi trường, chỗ nào thừa thì cắt gọt đi, chỗ nào thiếu thì gia cố thêm, thậm chí là cái nào lạc hậu phải thay đổi hoàn toàn, làm lại từ đầu... Về mặt hình thức, đối với quốc gia nó thể hiện ở *Nghị quyết 11- CP (24/2/2011)*, còn đối với các doanh nghiệp đó là việc xem xét lại các hệ thống, lập lại kế hoạch kinh doanh, hệ thống quản trị chuỗi cung ứng, quản trị thông tin, hệ thống quản trị nhân lực, hệ thống quản trị tài chính và quản trị quan hệ khách hàng.... Những doanh nghiệp nhỏ và vừa được ưu tiên hơn những doanh nghiệp mang tầm cỡ lớn vì khả năng, sắp đặt lại hệ thống để phù hợp với tình hình kinh tế thị trường sẽ diễn ra nhanh hơn, lượng chi phí dành cho việc tái thiết lại hệ thống cũng sẽ ít hơn. Ngược lại đối với những doanh nghiệp lớn thì hệ thống quản trị khá phức tạp, đồ sộ điều đó đồng nghĩa với việc thời gian và chi phí để thực hiện công việc đó sẽ lớn hơn và việc không nhanh chóng thay đổi và bắt kịp với thời đại sẽ ảnh hưởng nhiều đến nền kinh tế hơn. Đó cũng chính là lý do rất nhiều doanh nghiệp lớn bị phá sản vì không bắt kịp với thời đại. Điều này cho thấy, việc sản xuất kinh doanh nhỏ và vừa đang được thúc đẩy và khuyến khích mạnh mẽ.

Bốn là Doanh nghiệp nhỏ và vừa được kỳ vọng là có thể đóng góp vào sự phát triển của các ngành công nghiệp hỗ trợ, hoặc đóng vai trò là nhà cung ứng dịch vụ, sản phẩm đầu vào cho các doanh nghiệp nước ngoài hoặc các dự án lớn của Nhà nước. Quá trình này sẽ thúc đẩy cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa trở thành trụ cột để phát triển ngành công nghiệp hỗ trợ. Tuy nhiên hiện nay, đa số doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam chưa tham gia vào được chuỗi giá trị sản xuất toàn cầu, trình độ khoa học công nghệ và năng lực đổi mới trong doanh nghiệp nhỏ và vừa của Việt Nam còn thấp. Số lượng các doanh nghiệp hoạt

động trong lĩnh vực khoa học công nghệ còn rất ít. Số lượng nhà khoa học, chuyên gia làm việc trong các doanh nghiệp chỉ chiếm 0,025% trong tổng số lao động làm việc trong khu vực doanh nghiệp. Khoảng 80 - 90% máy móc và công nghệ sử dụng trong các doanh nghiệp của Việt Nam là nhập khẩu và 76% từ thập niên 1980 - 1990, 75% máy móc và trang thiết bị đã hết khấu hao.

Năm là hiệu quả sản xuất, kinh doanh thấp, hàng tồn kho lớn: Trong giai đoạn khủng hoảng kinh tế, hầu hết giá nguyên liệu đầu vào của các ngành đều tăng, trong khi giá bán sản phẩm không tăng. Đối với ngành có tỷ trọng nội địa hóa thấp, phụ thuộc chủ yếu vào nguồn nguyên liệu, phụ kiện nhập khẩu (ví dụ: sản xuất dây và cáp điện, điện tử, cơ khí...) bị ảnh hưởng đến khả năng cạnh tranh. Trong khi sức tiêu thụ của thị trường giảm sút, nhiều doanh nghiệp phải chủ động thu hẹp sản xuất, hoạt động cầm chừng. Hàng tồn kho trong một số ngành hàng tăng cao như bất động sản, vật liệu xây dựng, nông sản..., nhiều doanh nghiệp kinh doanh bất động sản phải đối mặt với các khoản vay lớn của ngân hàng, đến hạn trả nhưng không có nguồn thu, không còn tài sản và khả năng huy động vốn để duy trì kinh doanh, chi phí sản xuất các ngành chế biến và bảo quản rau, củ, quả tăng 123,2%; sản xuất các sản phẩm từ nhựa tăng 89,1%; sản xuất kim loại đúc sẵn tăng 62,8%; sản xuất xe có động cơ tăng 56,2%; sản xuất xi măng tăng 52,3%...[6.6]

Sáu là bất cập về trình độ quản lý và chất lượng nguồn lao động trong các doanh nghiệp nhỏ và vừa: Theo số liệu thống kê của VCCI (Phòng Thương mại và công Nghiệp Việt Nam) [6.8], có tới 55,63% số chủ doanh nghiệp có trình độ học vấn từ trung cấp trở xuống, trong đó 43,3% chủ doanh nghiệp có trình độ học vấn từ sơ cấp và phổ thông các cấp. Cụ thể, tiến sỹ chỉ chiếm 0,66%; thạc sỹ 2,33%; tốt nghiệp đại học 37,82%; tốt nghiệp cao đẳng chiếm 3,56%; tốt nghiệp trung học chuyên nghiệp chiếm 12,33% và 43,3% có trình độ thấp hơn. Về lực lượng lao động, có tới 75% lực lượng lao động trong các doanh nghiệp nhỏ và vừa chưa qua đào tạo chuyên môn kỹ thuật; việc thực hiện chưa đầy đủ các chính sách bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế cho người lao động đã làm giảm đi chất lượng công việc trong khu vực doanh nghiệp nhỏ và vừa, do vậy các doanh nghiệp nhỏ và vừa càng rơi vào vị thế bất lợi.

Bảy là năng lực tiếp cận với các chính sách pháp luật và thông lệ quốc tế trong kinh doanh: Các doanh nghiệp nhỏ và vừa còn chưa tiếp cận được hiệu quả trong quá trình hội nhập quốc tế. Để phù hợp với các cam kết quốc tế của Việt Nam gia nhập tổ chức WTO, Nhà nước ta đã ban hành hàng loạt các chính

sách pháp luật, có thể nói hệ thống pháp luật trong kinh doanh ngày càng hoàn thiện, tuy nhiên, năng lực tiếp cận với các văn bản và hệ thống chính sách pháp luật của doanh nghiệp nhỏ và vừa còn nhiều hạn chế. Việc tiếp cận hạn chế này bắt nguồn từ nhiều nguyên nhân, cả chủ quan và khách quan, phần khách quan do nội tại nền kinh tế nước ta như cải cách hành chính diễn ra còn chậm, chính sách kinh tế vĩ mô thiếu ổn định, gây mất lòng tin cho doanh nghiệp.... Tuy nhiên, phần lớn là do chủ quan các doanh nghiệp nhỏ và vừa chưa thực sự tìm hiểu các chính sách pháp luật và thông lệ quốc tế để nâng cao năng lực của chính mình trong kinh doanh. Đây là vấn đề rất đáng lưu tâm, đòi hỏi cả Nhà nước và doanh nghiệp phải có những giải pháp nhằm thay đổi tăng cường năng lực tiếp cận với các thông tin, chính sách pháp luật và thông lệ quốc tế trong kinh doanh cho doanh nghiệp.

Tám là các doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam thường thuê mặt bằng với diện tích hạn chế, cách xa trung tâm hoặc sử dụng những diện tích đất riêng của mình làm mặt bằng sản xuất, kinh doanh. Vì vậy, các doanh nghiệp này gặp khó khăn trong việc mở rộng sản xuất kinh doanh khi quy mô doanh nghiệp được mở rộng.

Chín là khả năng tiếp cận thị trường kém, đặc biệt đối với thị trường nước ngoài. Đó là do các doanh nghiệp nhỏ và vừa thường là những doanh nghiệp mới hình thành, khả năng tài chính cho các hoạt động marketing rất hạn chế và họ chưa có nhiều khách hàng truyền thống. Thêm vào đó, quy mô thị trường của các doanh nghiệp này thường bó hẹp trong phạm vi địa phương, việc mở rộng ra các thị trường mới là rất khó khăn.

Mười là các doanh nghiệp nhỏ và vừa khó tiếp cận nguồn vốn ngân hàng, do đó họ thường sử dụng nguồn vốn vay từ bạn bè, người thân. Đó là do các doanh nghiệp nhỏ và vừa thiếu tài sản đảm bảo, sổ sách chứng từ kế toán không rõ ràng, minh bạch, chưa có uy tín trên thị trường. Cụ thể, trong năm 2013 theo nguồn tạp chí dân chủ và pháp luật (ngày 25/3/2014) [6.6], Chính phủ đã triển khai các chính sách, chương trình hỗ trợ vốn cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa như bảo lãnh tín dụng và hỗ trợ tín dụng. Tuy nhiên, trên thực tế mới có một số lượng nhỏ các doanh nghiệp được thụ hưởng chính sách hỗ trợ. Phần lớn các doanh nghiệp còn lại gặp các trở ngại như sau: 55% trở ngại do thủ tục vay (hồ sơ vay vốn phức tạp, không đủ thủ tục vay vốn đơn giản cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa); 50% trở ngại yêu cầu thế chấp (thiếu tài sản có giá trị cao để thế chấp, ngân hàng không đa dạng hóa tài sản thế chấp như hàng trong kho, các

khoản thu...); 80% tỷ trọng lãi suất chưa phù hợp; các điều kiện vay vốn hiện nay chưa phù hợp với doanh nghiệp nhỏ và vừa. Khó khăn nhất vẫn là thiếu vốn cho sản xuất, kinh doanh. Hiện nay, chỉ có 30% các doanh nghiệp nhỏ và vừa tiếp cận được vốn từ ngân hàng, 70% còn lại phải sử dụng vốn tự có hoặc vay từ nguồn khác (trong số này có nhiều doanh nghiệp vẫn phải chịu vay ở mức lãi suất cao 15 - 18%). Điều kiện vay vốn hiện nay chưa phù hợp với doanh nghiệp nhỏ và vừa, rất ít các doanh nghiệp đáp ứng được điều kiện không được nợ thuế quá hạn, không nợ lãi suất quá hạn.

1.1.3 Vai trò của doanh nghiệp nhỏ và vừa đối với nền kinh tế.

Theo nguồn tạp chí dân chủ và pháp luật (ngày 25/3/2014) [6.6] DN nhỏ và vừa chiếm tỷ trọng cao trong tổng số doanh nghiệp, vì thế giữ vai trò quan trọng trong nền kinh tế, DN nhỏ và vừa đóng góp lớn vào thu nhập của nền kinh tế quốc dân và góp phần giải quyết công ăn việc làm và ổn định kinh tế xã hội. Cụ thể theo thống kê hiện nay, về lao động, hàng năm tạo thêm trên nửa triệu lao động mới; sử dụng tới 51% lao động xã hội và đóng góp hơn 40% GDP... Số tiền thuế và phí mà các doanh nghiệp nhỏ và vừa tư nhân đã nộp cho Nhà nước đã tăng 18,4 lần sau 10 năm. Sự đóng góp đã hỗ trợ lớn cho việc chi tiêu vào các công tác xã hội và các chương trình phát triển khác. Do vậy, đã tạo ra 40% cơ hội cho dân cư tham gia đầu tư có hiệu quả nhất trong việc huy động các khoản tiền đang phân tán, nằm trong dân cư, để hình thành các khoản vốn đầu tư cho sản xuất, kinh doanh. DN nhỏ và vừa tạo nên ngành công nghiệp và dịch vụ, phụ trợ quan trọng hỗ trợ hiệu quả các khâu sản xuất kinh doanh cho doanh nghiệp lớn, DN nhỏ và vừa có thể thực hiện các khâu gia công, đóng gói, vận chuyển, phân phối ra thị trường, nhận thực hiện một phần của các dự án hoặc cung cấp nguyên liệu đầu vào cho hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp, các tập đoàn kinh tế. Đây là sự phân phối khối lượng công việc một cách tất yếu khách quan, tiết kiệm thời gian và chi phí, tạo ra mối liên kết chặt chẽ giữa các thành viên trong nền kinh tế thị trường và đem lại hiệu quả kinh tế cao nhất cho xã hội.

DN nhỏ và vừa là trụ cột kinh tế của địa phương đóng góp quan trọng vào ngân sách nhà nước, vào sản lượng và tạo công ăn việc làm cho người dân ở địa phương. Khác với các doanh nghiệp lớn thường đặt tại các thành phố lớn hay những vùng kinh tế trọng điểm, các DN nhỏ và vừa hầu hết nằm rải rác tại các địa phương. Do vậy, hoạt động sản xuất kinh doanh và định hướng phát triển của DN nhỏ và vừa thường gắn với các đặc điểm kinh tế xã hội cũng như tiềm

năng của địa phương, dựa trên các nguồn lực sẵn có. Bên cạnh đó, DN nhỏ và vừa chiếm đa số trong nền kinh tế địa phương nên đóng góp rất lớn vào sản lượng cũng như giải quyết công ăn việc làm cho người lao động. Việt Nam đang thực hiện công nghiệp hóa đất nước, vì vậy từng bước phát triển vững chắc các DN nhỏ và vừa dựa trên nguồn lực sẵn có là hướng đi đúng đắn. Đồng thời, DN nhỏ và vừa góp phần thu hút vốn đầu tư nước ngoài và là trụ cột để nâng cao năng lực cạnh tranh của địa phương trong thời đại mở cửa và hội nhập.

Các DN nhỏ và vừa hầu hết nằm rải rác tại các địa phương góp phần tạo ra sự cân đối giữa các vùng miền, các ngành nghề kinh tế. Bên cạnh các ngành nghề nông, lâm, nghiệp, thủy sản, còn có các dịch vụ mới phát triển giúp cho nền kinh tế năng động hơn. Đặc biệt, tại các vùng miền còn khó khăn, việc phát triển DN nhỏ và vừa là phương án tốt để từng bước thúc đẩy kinh tế. Đó là ưu điểm nhằm góp phần vào chính sách phát triển đồng bộ của nhà nước, giảm bớt khoảng cách kinh tế xã hội giữa các vùng miền, cân đối cơ cấu ngành kinh tế.

1.2 Tổng quan về tín dụng ngân hàng đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa

1.2.1 Khái niệm tín dụng Ngân hàng và điều kiện vay vốn đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa.

Theo khoản 14 và 16 điều 4 Luật các tổ chức tín dụng số 47/2010/QH12 [4.6] định nghĩa rằng :

Cấp tín dụng là việc thỏa thuận để tổ chức, cá nhân sử dụng một khoản tiền hoặc cam kết cho phép sử dụng một khoản tiền theo nguyên tắc có hoàn trả bằng nghiệp vụ cho vay, chiết khấu, cho thuê tài chính, bao thanh toán, bảo lãnh ngân hàng và các nghiệp vụ cấp tín dụng khác.

Tại Ngân hàng, hoạt động chủ yếu của tín dụng là nghiệp vụ cho vay. Do đó việc cho vay là hoạt động chính, giữ vai trò quan trọng trong việc đem lại doanh thu cho Ngân hàng.

Tín dụng ngân hàng đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) là một giao dịch về tài sản giữa bên cho vay (ngân hàng) và bên đi vay (DNNVV) trong đó bên cho vay chuyển giao tài sản cho bên đi vay sử dụng trong một thời gian nhất định theo thỏa thuận; bên đi vay có trách nhiệm hoàn trả vốn gốc và lãi cho bên cho vay khi đến hạn thanh toán. Đối với ngân hàng, nghiệp vụ tín dụng là một hoạt động chủ yếu và quan trọng nhất, nó đem lại lợi nhuận cho ngân hàng.

1.2.2 Phân loại tín dụng Ngân hàng đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa.

Hoạt động tín dụng của Ngân hàng có nhiều hình thức đa dạng. Có thể phân loại tín dụng ngân hàng theo nhiều tiêu thức khác nhau.

1.2.2.1. Phân loại tín dụng theo kỳ hạn.

Dựa theo tiêu thức phân loại tín dụng theo kỳ hạn, tín dụng được chia làm ba loại : Tín dụng ngắn hạn, trung hạn và dài hạn.

- Tín dụng ngắn hạn là loại tín dụng có thời hạn tối đa một năm, có lãi suất thấp, tính thanh khoản cao, dùng để bù đắp sự thiếu hụt vốn lưu động và các nhu cầu chi tiêu ngắn hạn. Thông thường, tín dụng ngắn hạn chiếm tỷ trọng cao nhất trong tín dụng của NHTM.

- Tín dụng trung hạn là loại tín dụng có thời hạn từ 1 đến 5 năm. Tín dụng trung hạn có lãi suất cao hơn tín dụng ngắn hạn nhưng tính thanh khoản lại thấp hơn và thường dùng để mua sắm tài sản cố định, cải tiến hoặc đổi mới thiết bị công nghệ, mở rộng sản xuất kinh doanh... nhằm phục vụ cho đời sống sản xuất, có thời hạn thu hồi vốn nhanh.

- Tín dụng dài hạn là loại tín dụng có thời hạn lớn hơn 5 năm, có lãi suất cao nhất, đồng thời tính thanh khoản thấp nhất, chủ yếu dùng để xây các công trình dân dụng, các công trình công nghiệp (nhà máy, xí nghiệp) hoặc mua sắm các dây chuyền sản xuất, các thiết bị, phương tiện vận tải quy mô lớn. Đây là loại tín dụng có độ rủi ro cao nhất.

1.2.2.2 Phân loại tín dụng theo hình thái giá trị tín dụng.

Cấp tín dụng bằng tiền: là loại cho vay mà hình thái giá trị của tín dụng được cung cấp bằng tiền. Đây là loại hình cho vay chủ yếu của các ngân hàng và thực hiện bằng các kỹ thuật khác nhau như: tín dụng ứng trước, tín dụng thời vụ, tín dụng trả góp

Cấp tín dụng bằng tài sản: là hình thức cho vay tài sản phổ biến và đa dạng, đối với ngân hàng cho vay bằng tài sản được áp dụng phổ biến là hình thức tài trợ thuê mua. Theo phương thức cho vay này, ngân hàng hoặc công ty thuê mua cung cấp trực tiếp tài sản cho DN (bên đi thuê) theo định kỳ DN hoàn trả nợ vay bao gồm cả vốn gốc và lãi.

1.2.2.3 Phân loại theo hình thức cấp tín dụng

a. Hình thức cho vay

Cho vay được coi là hoạt động tín dụng chính của Ngân hàng, chiếm tỷ trọng dư nợ cao nhất trong tổng dư nợ.

Các phương thức cho vay gồm có :

➤ *Cho vay từng lần* : Áp dụng cho DNNVV có nhu cầu vay vốn không thường xuyên, không được ấn định hạn mức tín dụng. Cho vay từng lần có đặc điểm sau:

Vốn tín dụng chỉ tham gia vào một giai đoạn hay một quy trình nhất định trong chu kỳ sản xuất kinh doanh, chu kỳ luân chuyển vốn của đơn vị. Về phía Ngân hàng việc cho vay và thu nợ được xử lý theo từng món vay.

Mỗi lần phát sinh nhu cầu vay vốn bắt buộc bên vay phải tiến hành các thủ tục làm đơn xin vay kèm theo các chứng từ hóa đơn xin vay để cán bộ tín dụng kiểm tra đối tượng vay vốn, nếu đối tượng vay vốn phù hợp sẽ giải quyết cho vay.

➤ *Cho vay theo hạn mức thấu chi*: Là nghiệp vụ cho vay qua đó ngân hàng cho phép người vay được chi vượt trên số dư tài khoản thanh toán của mình đến một giới hạn nhất định và trong khoảng thời gian xác định. Giới hạn này được gọi là hạn mức thấu chi. Đặc điểm thấu chi:

- Đối tượng khách hàng: là khách hàng truyền thống, có tình hình tài chính lành mạnh, đáng tin cậy, có thu – chi thường xuyên, giao dịch thường xuyên qua ngân hàng.

- Giải ngân theo tài khoản vãng lai, có thể dư nợ, có thể dư có.

- Quản lý của Ngân hàng tiến hành sau cho vay.

- Hạn mức thấu chi được xác định xuất phát từ cả phía người vay và Ngân hàng.

- Các khoản chi quá hạn mức thấu chi sẽ phải chịu lãi suất phạt và bị đình chỉ sử dụng hình thức này.

➤ *Cho vay thông qua nghiệp vụ phát hành và sử dụng thẻ tín dụng* :Thẻ tín dụng là loại thẻ ngân hàng phát hành cho những khách hàng sử dụng để thanh toán tiền hàng hóa, dịch vụ, hoặc rút tiền mặt tại các ATM trong phạm vi hạn mức tín dụng đã được ngân hàng chấp thuận trong hợp đồng tín dụng.

➤ *Cho vay theo hạn mức tín dụng*: Đây là nghiệp vụ tín dụng theo đó Ngân hàng thỏa thuận cấp cho khách hàng hạn mức tín dụng. Hạn mức tín dụng có thể tính cho cả kì hoặc cuối kì. Đó là số dư tối đa tại thời điểm tính. Cho vay theo hạn mức tín dụng có đặc điểm:

- Đối với khách hàng: hoạt động kinh doanh ổn định; lập được kế hoạch sản xuất kinh doanh cho từng kỳ; có nhu cầu vay và trả nợ Ngân hàng thường xuyên; là khách hàng truyền thống và có tín nhiệm cao đối với Ngân hàng.

- Hạn mức tín dụng được cấp trên cơ sở kế hoạch sản xuất kinh doanh, nhu cầu vốn và nhu cầu vay vốn của khách hàng.

- Định kỳ hạn nợ và thời hạn tín dụng Ngân hàng không xác định trước, tùy theo thỏa thuận, hợp đồng với khách hàng. Khi khách hàng có thu nhập, ngân hàng sẽ thu nợ, do đó tạo chủ động quản lý ngân quỹ cho khách hàng.

Cách xác định hạn mức tín dụng gồm có:

Hạn mức tín dụng = Nhu cầu VLĐ kỳ kế hoạch – Vốn tự có – Vốn khác

- Nhu cầu vay vốn kỳ kế hoạch.
- Giới hạn cho vay theo tài sản đảm bảo của khách hàng.
- Khả năng nguồn vốn của Ngân hàng.
- Các giới hạn quy định khác của nhà nước.

➤ *Cho vay trả góp đối với DNNVV* : Là hình thức tín dụng, theo đó Ngân hàng cho phép khách hàng trả gốc làm nhiều lần trong thời hạn tín dụng đã thỏa thuận. Cho vay trả góp có đặc điểm :

- Cho vay trả góp thường được áp dụng đối với các khoản vay trung và dài hạn, tài trợ cho các TSCĐ hoặc hàng lâu bền.

- Số tiền trả mỗi lần được tính toán sao cho phù hợp với khả năng trả nợ.

- Ngân hàng thường áp dụng cho vay trả góp đối với người tiêu dùng thông qua hạn mức nhất định.

- Cho vay trả góp rủi ro cao do khách hàng thường thế chấp bằng hàng hóa mua trả góp. Khả năng trả nợ phụ thuộc vào thu nhập đều đặn của người vay. Do vậy lãi suất cho vay trả góp thường cao nhất trong khung lãi suất cho vay của Ngân hàng.

b. Hình thức chiết khấu chứng từ có giá.

Chiết khấu chứng từ có giá trong Ngân hàng thương mại là việc Ngân hàng đứng ra trả trước các hối phiếu hoặc các chứng từ có giá khác chưa đến hạn thanh toán theo yêu cầu của người thụ hưởng bằng cách khấu trừ ngay một số tiền nhất định được gọi là chiết khấu, số tiền khấu trừ được tính theo trị giá chứng từ, thời hạn chiết khấu, lãi suất và các tỷ trọng chiết khấu khác, số tiền còn lại thanh toán cho người thụ hưởng. Người thụ hưởng muốn nhận số tiền này thì bắt buộc phải làm thủ tục chuyển nhượng quyền hưởng lợi cho ngân hàng chiết khấu đối với các chứng từ xin chiết khấu.

Trong nghiệp vụ chiết khấu, ngân hàng cung cấp tín dụng cho doanh nghiệp sở hữu chứng từ. Nhưng khi chứng từ đến hạn ngân hàng lại gửi chứng từ đi để đòi tiền từ người có nghĩa vụ trả tiền.

c. Hình thức cho thuê tài chính.

Cho thuê tài chính đối với DN nhỏ và vừa là hoạt động tín dụng trung và dài hạn thông qua việc cho thuê máy móc thiết bị, phương tiện vận chuyển và các động sản khác trên cơ sở hợp đồng cho thuê giữa Ngân hàng (Bên cho thuê) và Doanh nghiệp (bên thuê).

Khi đó, Ngân hàng cam kết mua máy móc thiết bị, phương tiện vận chuyển và các động sản khác theo yêu cầu của Doanh nghiệp và nắm quyền sở hữu đối với các tài sản thuê trong suốt quá trình thuê.

Doanh nghiệp sẽ được sử dụng tài sản thuê, thanh toán tiền thuê trong suốt thời hạn thuê đã được hai bên thoả thuận và không được hủy bỏ hợp đồng thuê trước thời hạn. Khi kết thúc thời hạn thuê, Doanh nghiệp được chuyển quyền sở hữu, mua lại hoặc tiếp tục thuê lại tài sản đó theo các điều kiện đã được hai bên thoả thuận. Phần lớn, các DN nhỏ và vừa vay vốn Ngân hàng chủ yếu nhằm mục đích đầu tư và mua sắm tài sản cố định trong DN. Nhưng có những trường hợp DN nhỏ và vừa không có hoặc chưa đủ điều kiện để vay. Để mở rộng hoạt động tín dụng thì NH sẽ mua tài sản theo yêu cầu của DN sau đó cho DN thuê lại. Từ đó, phát sinh nghiệp vụ cho thuê tài chính giữa Doanh nghiệp và Ngân hàng .

d. Hình thức bảo lãnh cho các DN nhỏ và vừa của Ngân hàng.

Bảo lãnh Ngân hàng là việc cấp tín dụng được thực hiện thông qua cam kết bằng văn bản của Ngân hàng với bên thụ hưởng bảo lãnh về việc thực hiện nghĩa vụ tài chính thay cho của mình (các DN nhỏ và vừa). Các DN nhỏ và vừa phải nhận nợ và hoàn trả lại cho ngân hàng số tiền đã được trả thay. Bảo lãnh Ngân hàng đối với DN nhỏ và vừa được phân chia thành nhiều hoạt động khác nhau, trong đó chủ yếu là bảo lãnh bảo đảm tham gia dự thầu, bảo lãnh thực hiện hợp đồng, bảo lãnh hoàn trả tiền ứng trước, bảo lãnh vay vốn và bảo lãnh đảm bảo thanh toán. Với hình thức tài trợ bằng uy tín này thì Ngân hàng chưa cần xuất tiền ngay cho nên bảo lãnh được coi là tài sản ngoại bảng. Nhưng, trong trường hợp DN nhỏ và vừa không có khả năng chi trả thì chính Ngân hàng là bên thực hiện nghĩa vụ và khoản chi trả đó sẽ được xếp vào tài sản cấu thành nợ quá hạn trong nội bảng. Vì vậy mà hoạt động bảo lãnh chứa đựng rất nhiều rủi ro và đòi hỏi Ngân hàng phải phân tích DN nhỏ và vừa một cách kỹ lưỡng.

e. Hình thức cấp tín dụng khác

Ngoài các hình thức cấp tín dụng được nêu ở trên Ngân hàng còn có các hình thức cấp tín dụng khác như bao thanh toán , thanh toán bằng tín dụng

chứng từ (L/C), tín dụng cho thuê mua vượt biên giới, tạm ứng cho nhập khẩu hay tín dụng chấp nhận hối phiếu danh cho nhà nhập khẩu,...

1.2.3 Vai trò của việc cấp tín dụng đối doanh nghiệp nhỏ và vừa.

1.2.3.1 Tín dụng ngân hàng là nguồn cung cấp vốn để doanh nghiệp duy trì tồn tại và phát triển.

Trong nền kinh tế hiện nay, bất kỳ ai cũng muốn đồng vốn của mình sinh lời. Những người có vốn tạm thời nhàn rỗi thì sẵn sàng cho vay số tiền đó để lấy lãi, còn những nhà doanh nghiệp cũng vì mục đích sinh lợi của vốn mà cần vay thêm tiền để mở rộng sản xuất. Với tư cách là trung gian, Ngân hàng đã giải quyết được vấn đề đó. Với hoạt động chính đi vay để cho vay, Ngân hàng đã tạo cơ hội cho các chủ DN nhỏ và vừa muốn mở rộng sản xuất kinh doanh hay thực hiện một dự án kinh doanh có thể vay vốn để thực hiện.

Khi vốn được giải ngân, sức mạnh tài chính DN nhỏ và vừa tăng lên thì các DN nhỏ và vừa cũng có cơ hội thực hiện được mục đích của mình, mở rộng phát triển sản xuất kinh doanh, chiếm lĩnh thị trường, tạo thế cạnh tranh.

1.2.3.2 Tín dụng Ngân hàng giúp cho doanh nghiệp có thể dễ dàng tiếp cận các nguồn vốn nước ngoài và nâng cao khả năng cạnh tranh giữa các doanh nghiệp.

Tín dụng ngân hàng có khả năng thu hút nguồn vốn nước ngoài dưới nhiều hình thức như trực tiếp vay bằng tiền, bảo lãnh cho các DN nhỏ và vừa mua thiết bị trả chậm, sử dụng hạn mức L/C.... Như vậy quan hệ quốc tế của các DN nhỏ và vừa đã được mở rộng, tạo điều kiện thuận lợi cho các DN nhỏ và vừa đặc biệt là các DN nhỏ và vừa hoạt động trong lĩnh vực xuất nhập khẩu.

Từ việc vay vốn của Ngân hàng DN nhỏ và vừa xác lập một cơ cấu vốn tối ưu đảm bảo kết hợp hiệu quả giữa nguồn đi vay với nguồn vốn tự có để sản xuất những sản phẩm có giá thành thấp hơn, nhưng vẫn đảm bảo được chất lượng hàng hoá và được thị trường chấp nhận. Có như vậy thì DN nhỏ và vừa mới đạt mục tiêu tối đa hoá lợi nhuận trong hoạt động kinh doanh của mình.

1.2.3.3 Tín dụng Ngân hàng góp phần nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của các DN nhỏ và vừa.

Tín dụng ngân hàng đã thúc đẩy các DN nhỏ và vừa nâng cao hiệu quả kinh tế của việc sử dụng vốn. Để có tiền cho các DN nhỏ và vừa vay, ngân hàng phải tiến hành huy động vốn và có quy định thời hạn trả vốn rõ ràng, như vậy ngân hàng cũng phải cân đối giữa nguồn huy động và nguồn cho vay sao cho phù hợp, đảm bảo tính thanh khoản cho ngân hàng. Vì vậy, khi ký kết hợp đồng

tín dụng, ngân hàng đã cân nhắc nguồn có khả năng giải ngân, và thời hạn cần thiết để thu hồi vốn. Cho nên đến thời hạn trả nợ, dù DN nhỏ và vừa làm ăn có lãi hay không cũng phải thực hiện nhiệm vụ trả nợ của mình. Do đó bắt buộc hoạt động kinh doanh của DN nhỏ và vừa phải sinh lời.

Ngoài ra, khi cho vay Ngân hàng thường xuyên kiểm tra tình hình kinh doanh cũng như tình hình tài chính của DN nhỏ và vừa, NH chỉ cho vay những DN nhỏ và vừa có kết quả kinh doanh tốt, tình hình tài chính lành mạnh, minh bạch, đảm bảo có khả năng trả nợ cho ngân hàng. Yếu tố này thúc đẩy DN nhỏ và vừa quan tâm hơn đến hiệu quả sử dụng vốn, giảm chi phí sản xuất kinh doanh, tăng vòng quay vốn tạo điều kiện nâng cao khả năng tối đa hoá lợi nhuận của các DN nhỏ và vừa. Thông qua cho vay, vốn tín dụng được cung cấp kịp thời tạo điều kiện cho sản xuất kinh doanh và nâng cao trách nhiệm sử dụng vốn của các DN việc quản lý vốn thông qua quá trình hạch toán kinh tế góp phần củng cố chế độ hạch toán kinh tế trong các DN nhỏ và vừa thêm vững chắc.

1.2.3.4 Tín dụng Ngân hàng góp phần nâng cao khả năng trình độ của lãnh đạo và nhân viên trong doanh nghiệp.

Khi muốn nâng cao hiệu quả quản lý của doanh nghiệp và tăng năng suất lao động cần phải nâng cao trình độ quản lý của lãnh đạo doanh nghiệp và trình độ tay nghề người lao động. Do vậy, nếu doanh nghiệp có thể tiếp cận được nguồn tín dụng từ ngân hàng sẽ làm tăng nguồn vốn hoạt động cho doanh nghiệp, từ đó doanh nghiệp mạnh dạn hơn trong công tác đào tạo của mình. Ngoài ra, Ngân hàng còn đưa ra những biện pháp, góp ý giúp doanh nghiệp có thể thực hiện công việc kinh doanh thuận lợi và tốt hơn. Do đó, Ngân hàng đã gián tiếp góp phần tăng năng lực quản lý của lãnh đạo doanh nghiệp và trình độ công nhân

Qua những điều trên, ta thấy được vai trò to lớn của tín dụng Ngân hàng đối với các DN nhỏ và vừa. Vì vậy, việc nâng cao chất lượng tín dụng đối với DN nhỏ và vừa là vô cùng cần thiết để hoàn thiện một nền kinh tế, đặc biệt đối với nền kinh tế đang phát triển như nước ta hiện nay.

1.3 Chất lượng tín dụng Ngân hàng đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa.

1.3.1 Khái niệm về chất lượng tín dụng Ngân hàng đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa.

Chất lượng tín dụng trong Ngân hàng là việc Ngân hàng đáp ứng kịp thời, đầy đủ nhu cầu vay vốn của khách hàng. Các khoản tín dụng này sẽ được đưa vào hoạt động sản xuất kinh doanh, đầu tư đổi mới trang thiết bị nhằm nâng cao

chất lượng, đa dạng hoá sản phẩm tăng sức cạnh tranh của doanh nghiệp trên thị trường. Kết quả là doanh nghiệp làm ăn hiệu quả, mở rộng quy mô sản xuất, tăng doanh thu và lợi nhuận, đồng thời trả được gốc và lãi tiền vay cho Ngân hàng.

Chất lượng tín dụng được xem xét trên các phương diện:

- Đối với Ngân hàng: chất lượng tín dụng thể hiện ở việc các khoản vay phải được hoàn trả đầy đủ, đúng hạn.
- Đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa: Chất lượng tín dụng thể hiện ở việc đáp ứng nhu cầu vay vốn hợp lý của doanh nghiệp với lãi suất phù hợp và các thủ tục cần đơn giản để không làm mất cơ hội của doanh nghiệp.
- Đối với nền kinh tế: Chất lượng tín dụng thể hiện ở việc phục vụ cho quá trình sản xuất và lưu thông hàng hoá, góp phần giải quyết công ăn việc làm, sử dụng hiệu quả các nguồn vốn nhàn rỗi trong xã hội, thúc đẩy quá trình tích tụ tập trung sản xuất kinh doanh, giải quyết tốt mối quan hệ giữa tăng trưởng tín dụng và tăng kinh tế, phát triển kinh tế đất nước.

Tóm lại, chất lượng tín dụng Ngân hàng đối với DN nhỏ và vừa là thước đo đánh giá khả năng kinh doanh của cả ngân hàng lẫn của DN nhỏ và vừa. Chất lượng tín dụng của Ngân hàng đối với DN nhỏ và vừa tốt hay xấu đều được đánh giá bởi những chỉ tiêu liên quan đến dư nợ, khả năng thu hồi vốn và mức độ rủi ro của khoản vay (liên quan đến vấn đề nợ quá hạn, nợ xấu,...). Thông qua chất lượng tín dụng đối với Doanh nghiệp nhỏ và vừa Ngân hàng có thể đưa ra những giải pháp khắc phục những vấn đề tiêu cực cũng như phát huy những mặt tích cực trong quá trình hoạt động tín dụng để giảm thiểu tối đa rủi ro trong kinh doanh của Ngân hàng cũng như vấn đề trả nợ của DN nhỏ và vừa.

1.3.2 Các chỉ tiêu đánh giá chất lượng tín dụng DN nhỏ và vừa

Để đánh giá chất lượng tín dụng DN nhỏ và vừa ta xét trên các góc độ khác nhau: Ngân hàng, Doanh nghiệp nhỏ và vừa, nền kinh tế - xã hội.

1.3.2.1 Xét trên góc độ của Ngân hàng

1.3.2.1.1 Chỉ tiêu định tính

Chỉ tiêu định tính là những chỉ tiêu mang tính tương đối thường được dùng để đánh giá chất lượng tín dụng một cách khái quát. Các chỉ tiêu định tính bao gồm:

- Những việc đảm bảo thực hiện đúng các nguyên tắc cho vay nhằm hạn chế đến mức tối đa rủi ro cho Ngân hàng và thực hiện tốt các chính sách của Nhà nước trong từng thời kỳ.

- Uy tín của ngân hàng đối với khách hàng, sự hài lòng của khách hàng đối với các sản phẩm tín dụng mà ngân hàng cung cấp về quy mô, lãi suất, phí, thời gian phục vụ...

- Trình độ chuyên môn nghiệp vụ của cán bộ ngân hàng, khả năng ứng dụng công nghệ, kỹ thuật hiện đại trong quá trình cung cấp tín dụng nhằm rút ngắn thời gian phục vụ nhưng vẫn đảm bảo thu nhập, lưu trữ đầy đủ thông tin về giúp ngân hàng có thể khai thác, phát hiện và ngăn ngừa rủi ro.

- Việc phối hợp tốt với các cơ quan chức năng như: Công chứng, trung tâm giao dịch đảm bảo, các tổ chức, đoàn thể làm tốt công tác cho vay.

- Một trong những yếu tố đánh giá chất lượng tín dụng là hiệu quả xã hội mà nó đem lại. Hoạt động tín dụng không nên chỉ hướng tới mục tiêu lợi nhuận mà còn phải đảm bảo hiệu quả xã hội. Nghĩa là hoạt động tín dụng phải phục vụ sản xuất và lưu thông theo đúng đường lối kinh tế của Chính phủ, góp phần giải quyết công ăn việc làm cho người lao động, hạn chế tệ nạn xã hội, khai thác có hiệu quả nguồn lực của quốc gia như: tài nguyên, con người, vốn, khoa học công nghệ thúc đẩy nhanh quá trình tích tụ tập trung vốn phục vụ sản xuất kinh doanh, giải quyết tốt mối quan hệ giữa tăng trưởng kinh tế và tăng trưởng tín dụng và ổn định kinh tế xã hội.

Các chỉ tiêu định tính chủ yếu dựa vào kinh nghiệm của cán bộ tín dụng và người quản lý cũng như các mối quan hệ của họ với khách hàng do đó trên thực tế khi nói đến chất lượng tín dụng người ta chú ý nhiều đến các chỉ tiêu định lượng.

1.3.2.1.2 Chỉ tiêu định lượng.

a. Chỉ tiêu doanh số thu nợ.

Doanh số thu nợ là số tiền mà Ngân hàng thu hồi được từ hoạt động tín dụng trong một thời kỳ nhất định. Chỉ tiêu này phản ánh năng lực của Ngân hàng trong công tác thu hồi nợ. Do đó, chỉ tiêu càng cao thì càng chứng tỏ hoạt động tín dụng của Ngân hàng có hiệu quả, chất lượng tín dụng có dấu hiệu tốt cần phát huy. Ngược lại, nếu chỉ tiêu này bị giảm xuống thấp thì càng cho thấy doanh thu của Ngân hàng giảm, chất lượng tín dụng gặp vấn đề cần phải có biện pháp khắc phục. Như vậy, ta thấy chỉ tiêu doanh số thu nợ là một chỉ tiêu trực tiếp đánh giá hiệu quả tình hình hoạt động của Ngân hàng.

b. Chỉ tiêu doanh số cho vay.

Doanh số cho vay là số tiền mà Ngân hàng giải ngân được cho khách hàng trong một khoảng thời gian xác định. Con số này phản ánh khả năng Ngân

hàng có thể giải ngân được trong một thời kỳ và nó có mối quan hệ ràng buộc với doanh số thu nợ và dư nợ tín dụng.

c. Chỉ tiêu dư nợ tín dụng đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa.

Chỉ tiêu dư nợ tín dụng là lượng tiền mà Ngân hàng chưa thu hồi được từ hoạt động tín dụng tại một thời điểm nhất định.

Để phân tích một cách đúng đắn, kỹ càng. Ngân hàng có thể phân loại dư nợ tín dụng theo nhiều hình thức khác nhau như phân loại theo kỳ hạn, theo loại tiền hay các ngành hoặc thành phần kinh tế.

Trong đó, phân loại theo kỳ hạn người ta chia ra là dư nợ tín dụng ngắn hạn, dư nợ tín dụng trung hạn và dư nợ tín dụng dài hạn. *Dư nợ tín dụng ngắn hạn* là khoản dư nợ có thời hạn hoàn trả dưới 1 năm và thường là những khoản vay có giá trị thấp như cho vay vốn lưu động tạm thời của các doanh nghiệp. *Dư nợ tín dụng dài hạn* có thời hạn hoàn trả trên năm năm, tín dụng dài hạn được sử dụng để cấp vốn cho các doanh nghiệp vào các vấn đề như: xây dựng cơ bản, đầu tư xây dựng các xí nghiệp mới, các công trình thuộc cơ sở hạ tầng, cải tiến và mở rộng sản xuất có quy mô lớn. *Dư nợ tín dụng trung hạn* là loại dư nợ tín dụng có thời gian hoàn trả trong vòng khoảng 5 năm, loại tín dụng này được cung cấp để mua sắm tài sản cố định, cải tiến và đổi mới kỹ thuật, mở rộng và xây dựng các công trình nhỏ có thời gian thu hồi vốn nhanh.

Để phân loại dư nợ theo loại tiền người ta có dư nợ theo tiền nội tệ (VNĐ) và ngoại tệ (USD, EUR,...). Hình thức phân loại dư nợ này được áp dụng để phân tích so sánh tỷ trọng doanh nghiệp sử dụng vốn vay giữa đồng nội tệ và đồng ngoại tệ. Thông thường dư nợ của đồng nội tệ thường cao hơn đồng ngoại tệ do tính thuận lợi trong việc giao dịch mua bán trong nước của các doanh nghiệp. Tuy nhiên, khi các DN giao dịch với khách hàng nước ngoài để thuận lợi cho công việc buôn bán ngoài nước DN cũng sử dụng vốn vay bằng ngoại tệ để giao thương với bạn hàng. Do đó, việc phân tích phân loại dư nợ theo loại tiền là cần thiết để xem xét kiểm soát hoạt động của doanh nghiệp cũng như các thành phần kinh tế khác.

Bên cạnh hai phương thức phân loại trên để đánh giá hoạt động tín dụng của Ngân hàng người ta cũng phân chia dư nợ theo các thành phần kinh tế như các doanh nghiệp và cá nhân... Phân chia dư nợ theo ngành kinh tế như thương mại dịch vụ, sản xuất hàng hóa, công nghiệp chế tạo,....

Khi phân tích chỉ tiêu dư nợ tín dụng và vừa để đánh giá chất lượng tín dụng đối với DN nhỏ ta dựa vào những chỉ số sau :

- Tốc độ tăng trưởng dư nợ tín dụng đối với DN nhỏ và vừa

$$\text{Tốc độ tăng trưởng tín dụng} = \frac{(\text{Dư nợ kỳ này} - \text{dư nợ kỳ trước})}{\text{dư nợ kỳ trước}} \times 100\%$$

- Tỷ trọng dư nợ DN nhỏ và vừa trên tổng dư nợ:

$$\text{Tỷ trọng dư nợ DN nhỏ và vừa trên tổng dư nợ} = \frac{\text{Dư nợ DN nhỏ và vừa}}{\text{Tổng dư nợ}} \times 100\%$$

Trong đó, tốc độ tăng trưởng dư nợ tín dụng đối với DN nhỏ và vừa thể hiện sự thay đổi tăng hay giảm dư nợ của kỳ này so với kỳ trước, quy mô tín dụng đối với DN nhỏ và vừa của Ngân hàng. Từ đó có thể biết được tình hình hoạt động tín dụng của Ngân hàng đang sôi động hay ảm đạm để đưa ra được những biện pháp khắc phục hay phát huy. Tỷ trọng dư nợ DN nhỏ và vừa trên tổng dư nợ thể hiện cơ cấu lượng dư nợ tín dụng đối với DN nhỏ và vừa chiếm bao nhiêu phần trăm trên tổng dư nợ. Từ đó, có thể biết được phân khúc khách hàng DN nhỏ và vừa có phải nhân tố tạo nên lượng lớn dư nợ hay không, hoặc tỷ trọng đó có ảnh hưởng gì đến chất lượng tín dụng,...

d. Chỉ tiêu nợ xấu, nợ quá hạn

Theo quyết định số 493/2005/QĐ-NHNN của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước ban hành Quy định về phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro tín dụng trong hoạt động ngân hàng của tổ chức tín dụng. Tổ chức tín dụng có chính sách dự phòng rủi ro được NHNN chấp thuận thực hiện phân loại nợ và trích lập dự phòng cụ thể như sau:

+ Nhóm 1 (Nợ đủ tiêu chuẩn) bao gồm: Các khoản nợ được tổ chức tín dụng đánh giá là có khả năng thu hồi đầy đủ cả nợ gốc và lãi đúng hạn.

+ Nhóm 2 (Nợ cần chú ý - Các khoản nợ quá hạn dưới 90 ngày) bao gồm: Các khoản nợ được tổ chức tín dụng đánh giá là có khả năng thu hồi đầy đủ cả nợ gốc và lãi nhưng có dấu hiệu khách hàng suy giảm khả năng trả nợ.

+ Nhóm 3 (Nợ dưới tiêu chuẩn - Các khoản nợ quá hạn từ 90 đến 180 ngày) bao gồm: Các khoản nợ được tổ chức tín dụng đánh giá là không có khả năng thu hồi nợ gốc và lãi khi đến hạn. Các khoản nợ này được tổ chức tín dụng đánh giá là có khả năng tổn thất một phần nợ gốc và lãi.

+ Nhóm 4 (Nợ nghi ngờ - Các khoản nợ quá hạn từ 181 đến 360 ngày) bao gồm: Các khoản nợ được tổ chức tín dụng đánh giá là khả năng tổn thất cao.

+ Nhóm 5 (Nợ có khả năng mất vốn - Các khoản nợ quá hạn trên 360 ngày) bao gồm: Các khoản nợ được tổ chức tín dụng đánh giá là không còn khả năng thu hồi, mất vốn. Trong đó, ta có :

- Tỷ trọng nợ quá hạn được tính theo công thức:

$$\text{Tỷ trọng nợ quá hạn của DN nhỏ và vừa} = \frac{\text{Dư nợ quá hạn của DN nhỏ và vừa}}{\text{Tổng dư nợ DN nhỏ và vừa}} \times 100\%$$

- Tỷ trọng nợ xấu từ (nhóm 3 đến nhóm 5) được tính theo công thức

$$\text{Tỷ trọng nợ xấu của DN nhỏ và vừa} = \frac{\text{Dư nợ xấu của DN nhỏ và vừa}}{\text{Tổng dư nợ DN nhỏ và vừa}} \times 100\%$$

Theo thông tư số 2 (tài liệu tham khảo số 4), đối với trích lập dự phòng rủi ro chung tỷ lệ là 0,75% cho các nhóm nợ từ nhóm 1 đến nhóm 4 . Tỷ lệ trích lập dự phòng cụ thể đối với các nhóm nợ quy định như sau: Nhóm 1: 0%; Nhóm 2: 5%; Nhóm 3: 20%; Nhóm 4: 50%; Nhóm 5: 100%. Với cách phân loại nợ như trên thì nợ xấu sẽ thuộc nhóm 3, 4 và 5; nợ quá hạn thuộc nhóm 2, 3, 4 và 5. Chất lượng tín dụng phụ thuộc vào tỷ trọng của các nhóm nợ, ngân hàng nào có tỷ trọng nhóm nợ 2, 3, 4, 5 đặc biệt là nhóm 3, 4, 5 càng cao thì chất lượng tín dụng càng thấp và ngược lại.

Công thức tính trích lập dự phòng rủi ro cụ thể được quy định theo thông tư số 02/2013/TT-NHNN [4.5]

Ri: là số tiền dự phòng cụ thể phải trích của từng khách hàng đối với số dư nợ gốc của khoản nợ thứ i. Ri được xác định theo công thức:

$$R_i = (A_i - C_i) \times r$$

Trong đó:

A_i: Số dư nợ gốc thứ i;

C_i: giá trị khấu trừ của tài sản bảo đảm, tài sản cho thuê tài chính (sau đây gọi chung là tài sản bảo đảm) của khoản nợ thứ i;

r: tỷ lệ trích lập dự phòng cụ thể theo nhóm được quy định tại khoản 2 Điều này.

Trường hợp $C_i > A_i$ thì Ri được tính bằng 0

Trong đó, theo điều 6, Thông tư 02 [4.5] có ghi:

Tỷ lệ khấu trừ tối đa đối với tài sản bảo đảm:

a) Tiền gửi của khách hàng bằng Đồng Việt Nam: 100%;

b) Vàng miếng, trừ vàng miếng quy định tại điểm i khoản này; tiền gửi của khách hàng bằng ngoại tệ: 95%;

c) Trái phiếu Chính phủ, công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá do chính tổ chức tín dụng phát hành; thẻ tiết kiệm, chứng chỉ tiền gửi, kỳ phiếu, tín phiếu do tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài khác phát hành:

- Có thời hạn còn lại dưới 1 năm: 95%;
- Có thời hạn còn lại từ 1 năm đến 5 năm: 85%;
- Có thời hạn còn lại trên 5 năm: 80%.

d) Chứng khoán do các tổ chức tín dụng khác phát hành được niêm yết trên Sở giao dịch chứng khoán: 70%;

đ) Chứng khoán do doanh nghiệp khác phát hành được niêm yết trên Sở giao dịch chứng khoán: 65%;

e) Chứng khoán chưa được niêm yết trên Sở giao dịch chứng khoán, giấy tờ có giá, trừ các khoản quy định tại điểm c khoản này, do tổ chức tín dụng có đăng ký niêm yết chứng khoán trên Sở giao dịch chứng khoán phát hành: 50%;

Chứng khoán chưa được niêm yết trên Sở giao dịch chứng khoán, giấy tờ có giá, trừ các khoản quy định tại điểm c khoản này, do tổ chức tín dụng không có đăng ký niêm yết chứng khoán trên Sở giao dịch chứng khoán phát hành: 30%;

g) Chứng khoán chưa được niêm yết trên Sở giao dịch chứng khoán, giấy tờ có giá do doanh nghiệp có đăng ký niêm yết chứng khoán trên Sở giao dịch chứng khoán phát hành: 30%;

Chứng khoán chưa được niêm yết trên Sở giao dịch chứng khoán, giấy tờ có giá do doanh nghiệp không có đăng ký niêm yết chứng khoán trên Sở giao dịch chứng khoán phát hành: 10%;

h) Bất động sản: 50%;

i) Vàng miếng không có giá niêm yết, vàng khác và các loại tài sản bảo đảm khác: 30%.

e. Chỉ tiêu lợi nhuận từ hoạt động tín dụng.

- Chỉ tiêu lợi nhuận từ hoạt động tín dụng được xác định bởi các công thức sau:

$$\text{Mức sinh lợi từ H\text{ĐT}D \text{ đối với DNNVV}} = \frac{\text{Lợi nhuận từ H\text{ĐT}D \text{ đối với DNNVV}}{\text{Tổng dư nợ DN nhỏ và vừa}} \times 100\%$$

- Chỉ tiêu này cho biết, nếu trong một đồng dư nợ cấp ra cho DN nhỏ và vừa thì có bao nhiêu đồng lợi nhuận thu về.

$$\text{Tỷ trọng lợi nhuận từ H\text{ĐT}D \text{ đối với DN nhỏ và vừa}} = \frac{\text{Lợi nhuận từ H\text{ĐT}D \text{ đối với DN nhỏ và vừa}}{\text{Tổng lợi nhuận}} \times 100\%$$

Chỉ tiêu này cho biết, nếu trong một đồng của lợi nhuận của Ngân hàng thì có bao nhiêu đồng lợi nhuận thì có bao nhiêu đồng từ hoạt động tín dụng DN nhỏ và vừa.

Thông qua những tỷ trọng về lợi nhuận từ hoạt động tín dụng của DN nhỏ và vừa, ta có thể đánh giá được hiệu quả hoạt động cũng như chất lượng tín dụng đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa của Ngân hàng có tốt hay không. Sở dĩ, tín dụng là hoạt động mang lại nguồn thu nhập chính cho Ngân hàng nó mang tính chất trọng yếu và sống còn của Ngân hàng do đó lợi nhuận thu lại từ hoạt động tín dụng là một chỉ tiêu không thể thiếu trong việc đánh giá chất lượng tín dụng. Do vậy, nếu những tỷ trọng về hoạt động tín dụng đối với DN nhỏ và vừa cao, chứng tỏ lợi nhuận mang lại từ hoạt động tín dụng đối với DN nhỏ và vừa là nhân tố quan trọng mang lại nhiều lợi nhuận cho Ngân hàng, giúp Ngân hàng phát triển tốt. Từ đó cần phát huy cũng như duy trì tốt mối quan hệ đối với đối tượng DN nhỏ và vừa và phương thức, chiến lược kinh doanh này. Ngược lại, nếu chỉ tiêu này thấp, ta cần phải xem xét bổ sung những hạn chế, và thay đổi phương pháp kinh doanh để chỉ tiêu này cao hơn. Điều đó dẫn đến hiệu quả hơn, và chất lượng tín dụng đối với DN nhỏ và vừa tốt hơn.

f. Chỉ tiêu hiệu suất sử dụng vốn đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa

Hiệu suất sử dụng vốn đối với DN nhỏ và vừa được tính theo công thức sau:

$$\text{Hiệu suất sử dụng vốn của DN nhỏ và vừa} = \frac{\text{Dư nợ tín dụng DN nhỏ và vừa}}{\text{Tổng nguồn vốn}} \times 100\%$$

Chỉ tiêu này cho biết trong một đồng tổng vốn huy động sẽ dành ra bao nhiêu đồng cho hoạt động tín dụng của DN nhỏ và vừa. Chỉ tiêu này phản ánh quy mô và khả năng tận dụng nguồn vốn của NH. Ngoài ra, tỷ lệ này cũng đánh giá sự phù hợp giữa nguồn vốn huy động và tín dụng đối với DN nhỏ và vừa.

g. Chỉ tiêu vòng quay vốn tín dụng đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa

$$\text{Vòng quay vốn tín dụng} = \frac{\text{Doanh số thu nợ}}{\text{Dư nợ bình quân}}$$

$$\text{Dư nợ bình quân} = \frac{\text{Dư nợ đầu kỳ} + \text{dư nợ cuối kỳ}}{2}$$

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

1.3.2.2 Xét trên góc độ Doanh nghiệp nhỏ và vừa.

Để có thể vay vốn một cách hiệu quả và phù hợp với chính bản thân mình, các DN nhỏ và vừa cũng cần có những chỉ tiêu đánh giá riêng dành cho Ngân hàng mà mình vay vốn. Đó là những yêu cầu của Doanh nghiệp dành cho Ngân hàng như về mức lãi suất, các dịch vụ chăm sóc khách hàng, các phương thức cho vay của Ngân hàng,... Những chỉ tiêu đó là những tiêu chí quan trọng trong việc đưa ra quyết định lựa chọn Ngân hàng nào phù hợp với mình. Bởi vì, việc lựa chọn đó ảnh hưởng tới chất lượng tín dụng của Doanh nghiệp có tốt hay không. Chất lượng tín dụng dưới góc độ của Doanh nghiệp được thể hiện bởi những kết quả như : Doanh thu hay lợi nhuận của bản thân Doanh nghiệp có tăng lên, lao động hay cơ sở vật chất có được cải thiện từ những dự án được vay vốn từ Ngân hàng hay không,...

Do đó, ta có thể nói Doanh nghiệp có hoạt động tốt thì chất lượng tín dụng mới tốt. Chất lượng tín dụng của doanh nghiệp trong một Ngân hàng không chỉ được đánh giá từ phía Ngân hàng mà còn cả Doanh nghiệp nữa.

1.3.2.3 Xét trên góc độ nền kinh tế - xã hội.

Ngoài việc được xét trên góc độ của Ngân hàng và Doanh nghiệp thì chất lượng tín dụng của Doanh nghiệp nhỏ và vừa cần được đánh giá qua góc độ của nền kinh tế.

Như đã biết, Doanh nghiệp chịu ảnh hưởng khá nhiều từ nền kinh tế. Cụ thể từ những biến đổi của thị trường tài chính và các vấn đề xã hội và ngược lại. Chất lượng tín dụng của Doanh nghiệp nhỏ và vừa xét ở góc độ kinh tế xã hội thể hiện ở sức mua của người dân về mặt hàng mà doanh nghiệp sản xuất – kinh doanh. Cụ thể những mặt hàng đó có thu hút được khách hàng không, nó có thể hiện được sự khác biệt và tính tiện lợi cần có trên một sản phẩm không?... Ngoài ra, doanh nghiệp đó có thu hút nguồn lao động vốn có trên thị trường? ... Trong một nền kinh tế, một Doanh nghiệp có chất lượng tín dụng tốt là một Doanh nghiệp luôn có thể xoay chuyển một cách linh hoạt và vẫn đứng vững trên thị trường cho dù nền kinh tế có suy yếu và ngược lại.

Như vậy, khi đánh giá chất lượng tín dụng của Doanh nghiệp nhỏ và vừa ta cần đánh giá một cách tổng thể trên nhiều khía cạnh cả về vi mô lẫn vĩ mô để đưa ra kết luận một cách chính xác nhất.

1.3.3 Các nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa.

1.3.3.1 Các nhân tố chủ quan.

Khi xét đến các nhân tố tác động đến chất lượng cho vay của NHTM, trước tiên cần nghiên cứu các nhân tố chủ quan. Bởi cần phải tìm hiểu các nhân tố xuất phát từ chính bản thân Ngân hàng một cách cặn kẽ thì mới có thể đưa ra được các giải pháp hữu hiệu để nâng cao chất lượng cho vay của Ngân hàng.

a. Chính sách tín dụng của Ngân hàng đối với DN nhỏ và vừa.

Không chỉ riêng ngành Ngân hàng mà tất cả các ngành, các lĩnh vực muốn hoạt động có hiệu quả và phát triển đều cần phải có một chiến lược phù hợp với tình hình thực tế. Chính sách tín dụng của NHTM là hệ thống các chủ trương, định hướng, quy định chi phối hoạt động tín dụng do ngân hàng đưa ra nhằm sử dụng hiệu quả nguồn vốn để tài trợ cho các doanh nghiệp, hộ gia đình và cá nhân. Từ đó đạt được những mục tiêu mà ngân hàng đã hoạch định. Chính sách tín dụng bao gồm các chính sách về quy mô và giới hạn tín dụng, chính sách lãi suất, chính sách về thời hạn nợ và chính sách về tài sản đảm bảo.

Trước mỗi kì kinh doanh, các NHTM thường đưa ra phương hướng đối với mọi hoạt động kinh doanh, trong đó có hoạt động tín dụng để xác định rõ chỉ tiêu đối với từng đối tượng khách hàng, như khách hàng doanh nghiệp, khách hàng cá nhân... Nếu ngân hàng xác định nâng cao chất lượng tín dụng với đối tượng DN nhỏ và vừa thì các chính sách thuộc chính sách tín dụng đối với DN nhỏ và vừa cần phải đảm bảo, phù hợp với đặc điểm và nhu cầu của đối tượng khách hàng này. Có thể nói nhân tố tiên quyết và quan trọng nhất tác động đến hoạt động cho vay đối với DN nhỏ và vừa là phương hướng, thiên chí cho vay của NHTM.

b. Quy trình cho vay đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa.

Quy trình cho vay là các bước mà cán bộ tín dụng và những người có liên quan, có thẩm quyền cần thực hiện trong quá trình cho vay. Quy trình cho vay bao gồm các bước thu thập, xử lý thông tin và thẩm định tín dụng, tái thẩm định và duyệt vay, đăng ký giao dịch bảo đảm và lập hồ sơ tín dụng, giải ngân, quản lý sau giải ngân, thanh lý hợp đồng tín dụng và giải toả tài sản.

Quy trình cho vay hợp lý sẽ giúp quá trình cho vay hiệu quả hơn và giảm bớt được thời gian và chi phí. Việc thực hiện tốt các nội dung, quy định trong từng bước cùng với việc phân tích tín dụng hiệu quả sẽ giúp ngân hàng tránh được rủi ro cũng như nâng cao được chất lượng cho vay.

Một quy trình cho vay cụ thể và chi tiết sẽ là phương tiện đắc lực để ngân hàng kịp thời tìm ra các sai sót, kiểm soát được các khoản vay và theo đó có thể đưa ra các quyết định đúng đắn. Quy trình cho vay cần được xây dựng một cách thống nhất và cần có sự linh hoạt với từng khoản vay.

c. Khả năng thu thập thông tin.

Ngân hàng thương mại phải nắm bắt kịp thời những thông tin cả bên trong lẫn bên ngoài để hoạt động cho vay hiệu quả. Những thông tin bên ngoài gồm có: Khách hàng, những biến đổi của môi trường kinh tế, dân số, văn hoá, xã hội, chính trị, luật pháp, đối thủ cạnh tranh, nhu cầu khách hàng,...

Ngân hàng sẽ đưa ra những phương hướng hoạt động kinh doanh nói chung và hoạt động cho vay nói riêng phù hợp nếu nắm đầy đủ, chính xác, kịp thời những thông tin về kinh tế, xã hội, thị trường. Những thông tin về khách hàng chính xác thì hoạt động cho vay của ngân hàng đối với từng khách hàng sẽ hợp lý hơn và chủ động hơn. Việc đó sẽ giúp cho ngân hàng không bỏ lỡ nhiều cơ hội cho vay tốt, đồng thời hạn chế được những rủi ro cho những khoản cho vay của mình.

d. Chất lượng thẩm định cho vay.

Công tác thẩm định có vai trò quan trọng trong quá trình cho vay cũng như trong việc phòng tránh rủi ro tín dụng vì cho vay là hoạt động sinh lời lớn nhất song cũng là hoạt động rủi ro nhất của các NHTM.

Trước khi cho vay, ngân hàng phải tiến hành phân tích, thẩm định khách hàng và phương án vay vốn để quyết định có cho vay hay không. Ngân hàng tiến hành thu thập các thông tin về khách hàng, đánh giá và phân tích năng lực pháp lý, uy tín của khách hàng, năng lực tài chính của khách hàng, phân tích phương án vay vốn và dự đoán dòng thu nhập trong tương lai của khách hàng để đánh giá khả năng trả nợ của khách hàng. Thêm vào đó, ngân hàng cũng phân tích và dự đoán ảnh hưởng của môi trường kinh doanh đến phương án vay vốn cũng như khả năng trả nợ của khách hàng.

Thẩm định là bước đầu tiên trong quy trình cho vay, làm tốt bước này sẽ tạo cơ sở để thực hiện tốt các bước tiếp theo. Thẩm định được xem là một công cụ hữu hiệu để giảm thiểu rủi ro cho ngân hàng, từ đó giúp nâng cao chất lượng

của các khoản cho vay. Đối với những khách hàng không đủ điều kiện vay vốn và việc đảm bảo an toàn cho khoản vay thấp ngân hàng sẽ từ chối cho vay. Trong trường hợp ngân hàng chấp nhận cho vay, thông qua việc thẩm định ngân hàng có thể dự đoán được các nguy cơ có thể xảy đến đối với khoản vay. Nếu công tác thẩm định có chất lượng tốt, ngân hàng có thể đưa ra những quyết định tương đối chính xác về việc cho vay hay không, giảm thiểu được nguy cơ mất vốn. Thẩm định giúp cho ngân hàng lựa chọn được khách hàng tốt, loại bỏ ngay từ đầu những khoản cho vay có rủi ro cao. Ngoài ra, nó cũng giúp ngân hàng hiểu rõ được hoạt động của khách hàng, tạo điều kiện thuận lợi cho khách hàng sử dụng vốn một cách có hiệu quả nhất và nâng cao khả năng thu nợ gốc và lãi của mình.

e. Hệ thống thông tin tín dụng.

Hệ thống thông tin tín dụng là vô cùng quan trọng trong bất kỳ Ngân hàng nào. Thông tin về doanh nghiệp càng chi tiết, cụ thể, chính xác sẽ càng đảm bảo chất lượng các khoản vay. Thông tin tín dụng không chỉ giúp ngân hàng trong những quyết định cho vay mà còn hỗ trợ cho ngân hàng trong việc kiểm soát khoản vay và dự báo tình trạng kinh doanh của doanh nghiệp, từ đó ngân hàng sẽ chủ động trong việc đưa ra các biện pháp giảm thiểu rủi ro. Đặc biệt, trong môi trường cạnh tranh gay gắt như hiện nay thì việc nắm bắt thông tin về đối tác và đối thủ cạnh tranh là điều hết sức cần thiết.

Việc xây dựng hệ thống thông tin hữu hiệu, nắm bắt kịp thời, chính xác luồng thông tin về khách hàng với nhiều nguồn cung cấp là một trong những điều kiện quyết định sự thành công trong hoạt động kinh doanh cũng như nâng cao chất lượng cho vay của NHTM.

f. Công tác kiểm tra, kiểm soát.

Việc kiểm tra, kiểm soát cũng có ý nghĩa hết sức quan trọng trong việc giảm thiểu rủi ro cho khoản cho vay. Công việc này phải được tiến hành đồng thời giữa thanh tra, kiểm tra nội bộ ngân hàng và kiểm tra, giám sát doanh nghiệp. Công tác kiểm soát tốt và theo dõi sát sao khách hàng là việc làm rất cần thiết trong mục tiêu giảm thiểu rủi ro của ngân hàng. Đối với những khoản vay được kiểm tra thường xuyên sẽ hạn chế được tình trạng sử dụng vốn sai mục đích, không hiệu quả của doanh nghiệp, giúp kịp thời phát hiện và xử lý sai phạm, giảm nguy cơ mất vốn của ngân hàng. Bên cạnh đó, nếu hệ thống kiểm soát nội bộ chặt chẽ, khách quan và trung thực sẽ làm tăng tinh thần trách nhiệm

của cán bộ tín dụng và xử lý kịp thời những sai sót, giảm bớt rủi ro góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động của ngân hàng.

g. Hiệu quả huy động vốn.

Huy động vốn là hoạt động tạo vốn của ngân hàng thương mại nó đóng vai trò quan trọng và ảnh hưởng đến chất lượng hoạt động của ngân hàng. Ngân hàng muốn thực hiện được hoạt động cho vay thì điều kiện đầu tiên là phải phát triển được công tác huy động vốn vì ngân hàng hoạt động trên cơ sở đi vay để cho vay. Hoạt động huy động vốn có tốt và vốn huy động được có chất lượng cao thì mới có thể có được những khoản vay có chất lượng. Khi ngân hàng có được chính sách tín dụng hợp lý, thu hút được nhiều khách hàng vay vốn nhưng số vốn huy động được không đủ để cấp tín dụng cho khách hàng thì không những không thể có được các khoản vay có chất lượng mà thậm chí còn không thể cho vay được. Hoạt động huy động vốn của ngân hàng phải đảm bảo huy động được số vốn đáp ứng đầy đủ và kịp thời với nhu cầu vay vốn của khách hàng.

h. Công nghệ và trang thiết bị của ngân hàng.

Công nghệ thông tin phát triển là công cụ hữu hiệu trong việc phân tích và quản lý các khoản cho vay nói chung và cho vay đối với DN nhỏ và vừa nói riêng. Công nghệ và trang thiết bị hiện đại là điều kiện để đơn giản hoá các thủ tục, rút ngắn thời gian giao dịch, đem lại sự tiện lợi tối đa cho cả khách hàng và ngân hàng. Ngoài ra, công nghệ hiện đại cũng làm tăng khả năng cạnh tranh của các ngân hàng, từ đó ảnh hưởng đến việc thu hút khách hàng, mở rộng và nâng cao chất lượng tín dụng

i. Trình độ cán bộ tín dụng.

Đối với các ngân hàng thì trình độ chuyên môn, nghiệp vụ, kinh nghiệm và đạo đức nghề nghiệp... của đội ngũ cán bộ tín dụng là điều hết sức quan trọng, ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động tín dụng của ngân hàng vì đội ngũ cán bộ nhân viên là những người trực tiếp làm việc với khách hàng, là cầu nối giữa khách hàng và ngân hàng và họ cũng chính là người tạo lập các mối quan hệ với khách hàng. Do đó, chất lượng và hiệu quả cho vay cao hay thấp phụ thuộc khá nhiều vào công tác tuyển chọn và đào tạo đội ngũ cán bộ của mỗi NHTM.

Công tác quản lý và tổ chức cán bộ của ngân hàng cũng rất quan trọng. Việc phân công việc làm hợp lý, chế độ đãi ngộ tốt sẽ giúp phát huy được hết khả năng của mỗi cá nhân, khuyến khích nhân viên làm việc hết mình cho ngân hàng. Những chính sách quản lý con người luôn luôn có tác động lâu dài và ảnh

hưởng lớn đến chất lượng hoạt động kinh doanh cũng như chất lượng hoạt động cho vay của ngân hàng.

1.3.3.2 Nhân tố khách quan

Các nhân tố khách quan chủ yếu là các nhân tố thuộc về DN nhỏ và vừa ngoài ra còn một số nhân tố thuộc về môi trường kinh doanh, môi trường chính trị, pháp lý cũng ảnh hưởng đến hoạt chất lượng hoạt động cho vay DN nhỏ và vừa của NHTM.

a. Các nhân tố thuộc về phía doanh nghiệp

- *Hiệu quả trong kinh doanh, năng lực tài chính và khả năng quản lý của các doanh nghiệp nhỏ và vừa.*

Hiệu quả sản xuất kinh doanh là cơ sở để đánh giá khả năng sinh lời, sức mạnh tài chính và triển vọng của doanh nghiệp, là căn cứ chứng tỏ khả năng trả nợ của DN nhỏ và vừa, chi phối lớn quyết định cho vay của ngân hàng. Nếu hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp thấp, doanh thu không cao và lợi nhuận thấp sẽ gây khó khăn cho chính các doanh nghiệp trong việc tiếp cận nguồn vốn tín dụng ngân hàng cũng như hoạt động cho vay của ngân hàng.

Năng lực tài chính và khả năng quản lý doanh nghiệp cũng là nhân tố ảnh hưởng không nhỏ tới chất lượng cho vay và nó cũng thể hiện khả năng trả nợ của doanh nghiệp. Năng lực tài chính yếu kém dẫn đến doanh nghiệp có thể sẽ không trả được nợ dẫn đến gia tăng các khoản nợ quá hạn cho ngân hàng và làm tăng rủi ro đối với hoạt động cho vay của ngân hàng. Năng lực quản lý doanh nghiệp thể hiện trình độ chuyên môn, nghiệp vụ và khả năng điều hành doanh nghiệp. Nếu năng lực quản lý tốt sẽ giúp doanh nghiệp hoạt động tốt, từ đó sẽ có hiệu quả kinh doanh cao đồng thời có năng lực tài chính tốt.

- *Sự minh bạch rõ ràng trong hệ thống kế toán tài chính của doanh nghiệp nhỏ và vừa.*

Sự minh bạch được hiểu là sự công khai rõ ràng và tính chính xác trong hệ thống tài chính. Hệ thống kế toán của doanh nghiệp có ảnh hưởng lớn đến chất lượng các khoản vay của ngân hàng. Sự minh bạch trong hệ thống kế toán tài chính chứng tỏ doanh nghiệp đã tạo được sự tin tưởng và an toàn cho ngân hàng khi cho doanh nghiệp vay vốn. Hệ thống kế toán được thực hiện theo đúng chuẩn mực kế toán, tuân thủ pháp luật sẽ giúp ngân hàng đánh giá doanh nghiệp chính xác hơn, giúp ngân hàng trong việc sàng lọc khách hàng, làm tăng chất lượng các khoản cho vay.

○ *Tài sản đảm bảo của DN nhỏ và vừa*

Các DN nhỏ và vừa vốn tự có thường thấp, vì vậy để phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh thì nhu cầu vay vốn ngân hàng là rất lớn. Tuy nhiên không phải doanh nghiệp nào cũng có thể đáp ứng được yêu cầu của ngân hàng, đặc biệt là vấn đề về tài sản đảm bảo. Tài sản đảm bảo sẽ là nguồn thu của ngân hàng khi khách hàng không thể trả được nợ, giảm bớt khả năng mất vốn của ngân hàng. Việc DN nhỏ và vừa không có những tài sản có giá trị thế chấp sẽ gặp khó khăn trong việc huy động vốn đặc biệt là vay vốn của ngân hàng.

b. Nhân tố thuộc về môi trường pháp lý- kinh tế - xã hội.

Thứ nhất là về pháp lý bao gồm các quy định của pháp luật và các cơ quan có thẩm quyền. Các quy định về hoạt động cho vay có ảnh hưởng trực tiếp đến chất lượng cho vay của ngân hàng. Với một môi trường pháp lý thống nhất, ổn định sẽ tạo điều kiện cho các ngân hàng lập kế hoạch phát triển, chủ động trong kinh doanh, ngược lại, nếu các quy định, chính sách thường xuyên thay đổi sẽ gây nên những khó khăn cho các ngân hàng, gây thiệt hại cho ngân hàng, ảnh hưởng tới hoạt động cho vay.

Bên cạnh đó, đối với các doanh nghiệp, đặc biệt là DN nhỏ và vừa, nếu môi trường pháp lý thông thoáng, ổn định, các văn bản, quy định của pháp luật đồng bộ, kịp thời sẽ là cơ sở cho các doanh nghiệp hoạt động hiệu quả hơn, mang lại thu nhập cao hơn qua đó tăng khả năng trả nợ cho ngân hàng.

Thứ hai là về môi trường kinh tế, để tạo cơ hội phát triển cho cả doanh nghiệp lẫn ngân hàng, tạo ra nhiều cơ hội kinh doanh cho doanh nghiệp cần có một môi trường kinh tế ổn định. Điều đó giúp cho DN nhỏ và vừa sản xuất kinh doanh hiệu quả, đạt lợi nhuận cao và nhu cầu mở rộng sản xuất qua đó thúc đẩy hoạt động cho vay của ngân hàng được mở rộng và có chất lượng hơn. Khi doanh nghiệp kinh doanh hiệu quả thì khả năng trả nợ gốc và lãi cho ngân hàng đúng hạn giúp nâng cao chất lượng khoản vay. Môi trường kinh tế có tính cạnh tranh cao sẽ thúc đẩy các doanh nghiệp không ngừng mở rộng sản xuất và nâng cao chất lượng hoạt động của mình là đảm bảo cho những khoản vay.

Thứ ba là môi trường chính trị - xã hội, khi một đất nước có môi trường chính trị - xã hội ổn định sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp phát triển, các thành phần kinh tế hoạt động có hiệu quả, các doanh nghiệp chủ động trong kinh doanh và làm ăn có hiệu quả. Sự biến động về chính trị hay xã hội sẽ gây ra sự xáo động cho toàn bộ nền kinh tế. Vì vậy mà sản xuất kinh doanh của

doanh nghiệp cũng bị ảnh hưởng, làm tác động đến hoạt động của ngân hàng trong đó có hoạt động tín dụng.

Tóm lại, có nhiều nhân tố ảnh hưởng tới hoạt động cho vay cũng như chất lượng cho vay của ngân hàng, tùy thuộc vào từng ngân hàng, từng hoàn cảnh mà các nhân tố có tác động khác nhau tới hoạt động cho vay DN nhỏ và vừa của NHTM. Vì vậy, mỗi ngân hàng cần tận dụng những nhân tố thuận lợi cũng như hạn chế các nhân tố bất lợi để nâng cao chất lượng cho vay, từ đó nâng cao hiệu quả hoạt động, tăng lợi nhuận cho ngân hàng.

**CHƯƠNG II : THỰC TRẠNG CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI
DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TẠI NGÂN HÀNG TMCP AN BÌNH –
CHI NHÁNH HẢI PHÒNG**

2.1 Khái quát về NHTMCP An Bình- Chi nhánh HP

2.1.1 Quá trình hình thành và phát triển của NHTMCP An Bình – Chi nhánh HP

2.1.1.1 Quá trình hình thành và phát triển của NHTMCP An Bình

Ngân hàng Thương mại cổ phần An Bình (ABBANK) được thành lập theo giấy phép số 535/GP-UB do Ủy Ban Nhân Dân TP.HCM cấp vào ngày 13 tháng 05 năm 1993, có tên là Ngân hàng thương mại cổ phần nông thôn An Bình, số vốn điều lệ 1 tỷ và trụ sở đặt tại 138 Hùng Vương, thị trấn An Lạc, huyện Bình Chánh, TP. Hồ Chí Minh. Sau 13 năm thành lập, ngày 15/11/2006 ngân hàng tiến hành đăng ký thay đổi tên lần hai như sau:

- Tên công ty : Ngân hàng TMCP An Bình
- Tên giao dịch: An Binh Commercial Joint Stock Bank
- Tên viết tắt: ABBANK
- Địa chỉ trụ sở chính: 170 Hai Bà Trưng, Phường Đa Kao, Quận 1, TP.HCM
- Website: www.abbank.vn

Ngành nghề kinh doanh: Huy động vốn ngắn hạn, trung hạn, dài hạn dưới các hình thức tiền gửi có kỳ hạn, chứng chỉ tiền gửi, tiếp nhận vốn ủy thác đầu tư và phát triển của các tổ chức, vay vốn của ngân hàng nhà nước và các tổ chức tín dụng khác, cho vay ngắn hạn, trung hạn, dài hạn nhằm mục đích phát triển kinh tế, chiết khấu thương phiếu, trái phiếu và giấy tờ có giá, hùn vốn và liên doanh, làm dịch vụ thanh toán giữa các ngân hàng,...

* Các mốc phát triển.

Năm 2002: Để đáp ứng nhu cầu của khách hàng trong nền kinh tế ngày càng phát triển, cùng với nhu cầu mong muốn ABBANK phát triển, tháng 3/2002, ABBANK tiến hành cải cách mạnh mẽ về cơ cấu và nhân sự để tập trung vào chuyên ngành kinh doanh ngân hàng thương mại và ngân hàng đầu tư.

Năm 2004: ABBANK tăng vốn điều lệ lên 70,04 tỷ đồng.

Năm 2005: Tập đoàn điện lực Việt Nam (EVN) trở thành cổ đông chiến lược của ABBANK. Các cổ đông lớn khác gồm: Tổng công ty tài chính Dầu khí (PVFC), tổng công ty xuất nhập khẩu Hà Nội (GELEXIMCO).

Năm 2006: Vốn điều lệ tăng từ 165 tỷ vào đầu năm lên 1.131 tỷ đồng vào cuối năm.

Năm 2007: ABBANK ký kết hợp tác chiến lược với Agribank và các công ty thành viên của EVN như: PC1, PC2, PC3. ABBANK trở thành thành viên của mạng thanh toán PAYNET. Đồng thời vốn điều lệ của ABBANK tăng lên 2.300 tỷ đồng.

Năm 2008: ABBANK triển khai thành công phần mềm ngân hàng lõi (core banking) vào hoạt động trên toàn hệ thống. Maybank chính thức trở thành cổ đông chiến lược nước ngoài của ABBANK với tỷ trọng sở hữu là 15%. NHTMCP ABBANK tăng vốn điều lệ lên 2.705 tỷ đồng.

Năm 2009: Tháng 7/2009, ABBANK chính thức tăng vốn điều lệ lên 2.850 tỷ đồng, ABBANK công bố hợp tác với Prudential VN và ngân hàng Deutsche. Tháng 9/2009, ABBANK chính thức khai trương Hội sở mới tại 170 Hai Bà Trưng, P.ĐaKao, Q.1 và triển khai giao dịch ngoài giờ tại Sở giao dịch. Tháng 12/2009, ABBANK chính thức tăng vốn điều lệ lên 3.482 tỷ đồng.

Năm 2010: Tháng 12/2010, ABBANK chính thức tăng vốn điều lệ lên 3.830 tỷ đồng. Mạng lưới ABBANK đạt trên 110 điểm giao dịch phủ khắp 29 tỉnh thành trên toàn quốc. ABBANK đã kết nối thành công với hệ thống mạng lưới VNBC thông qua Smartlink. ABBANK thành lập trung tâm tài trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa và tham gia dự án tài trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa giai đoạn III (SMEFP III).

Năm 2011: Tháng 9/2011, ABBANK ra mắt thẻ tín dụng quốc tế - ABBANK Visa Credit. Ngày 30/11/2011, ABBANK chính thức tăng vốn điều lệ lên gần 4.200 tỷ đồng thông qua việc phát hành cổ phiếu thưởng cho cổ đông hiện hữu từ nguồn vốn quỹ thặng dư vốn cổ phần. Tính đến tháng 12/2011, mạng lưới giao dịch của ABBANK đạt 133 điểm trải rộng khắp 29 tỉnh thành trên toàn quốc.

Năm 2012: Mạng lưới của ABBANK đạt trên 140 điểm giao dịch tại 29 tỉnh thành trên toàn quốc, số lượng khách hàng mới của ABBANK tiếp tục tăng, đạt gần 350.000 khách hàng cá nhân, và gần 16.400 khách hàng doanh nghiệp tại thời điểm 30/06/2012.

Năm 2013: Ngân hàng đã tăng vốn điều lệ lên gần 4.800 tỷ đồng và mạng lưới lên tới 144 điểm giao dịch, ABBANK tự tin phục vụ hơn 400.000 khách hàng cá nhân và gần 17.000 khách hàng doanh nghiệp tại 29 tỉnh thành trên toàn quốc.

Đặc biệt, ABBANK là một trong những ngân hàng đầu tiên thành lập riêng một Trung tâm dịch vụ khách hàng SME, với chức năng phục vụ chuyên biệt nhóm khách hàng là doanh nghiệp nhỏ và vừa. Xác định đây chính là phân khúc

khách hàng chiến lược, ABBANK đã xây dựng gói giải pháp tài chính tối ưu cho SME và ra mắt Trung tâm SME nhằm phục vụ riêng cho nhóm khách hàng này với sự tư vấn và hỗ trợ kinh nghiệm từ cổ đông nước ngoài IFC vào năm 2012. Tại ABBANK, khách hàng SME sẽ được tư vấn và cung cấp một gói sản phẩm bao gồm toàn bộ các sản phẩm dịch vụ ngân hàng từ tiền vay, bảo lãnh, tiền gửi đến các dịch vụ thanh toán quốc tế, quản lý tiền tệ... Các sản phẩm trong mỗi “gói” sản phẩm được chọn lọc theo loại hình hoạt động của doanh nghiệp (kinh doanh trong nước hay xuất nhập khẩu; doanh nghiệp sản xuất hay thương mại, dịch vụ; nhà thầu...), sau đó sẽ được cấu trúc lại để phù hợp với đặc điểm riêng của mỗi doanh nghiệp (tình hình tài chính, chu kỳ phát triển, phương thức kinh doanh...) cùng với một mức giá trọn gói hợp lý giúp tối đa hóa hiệu quả tài chính cho doanh nghiệp.

Bên cạnh đó, ABBANK còn tiếp tục tham gia dự án SMEFP III do chính phủ Nhật Bản tài trợ, cũng như thường xuyên triển khai các gói ưu đãi nhằm đáp ứng nhu cầu vay vốn trung và dài hạn của doanh nghiệp nhỏ và vừa.

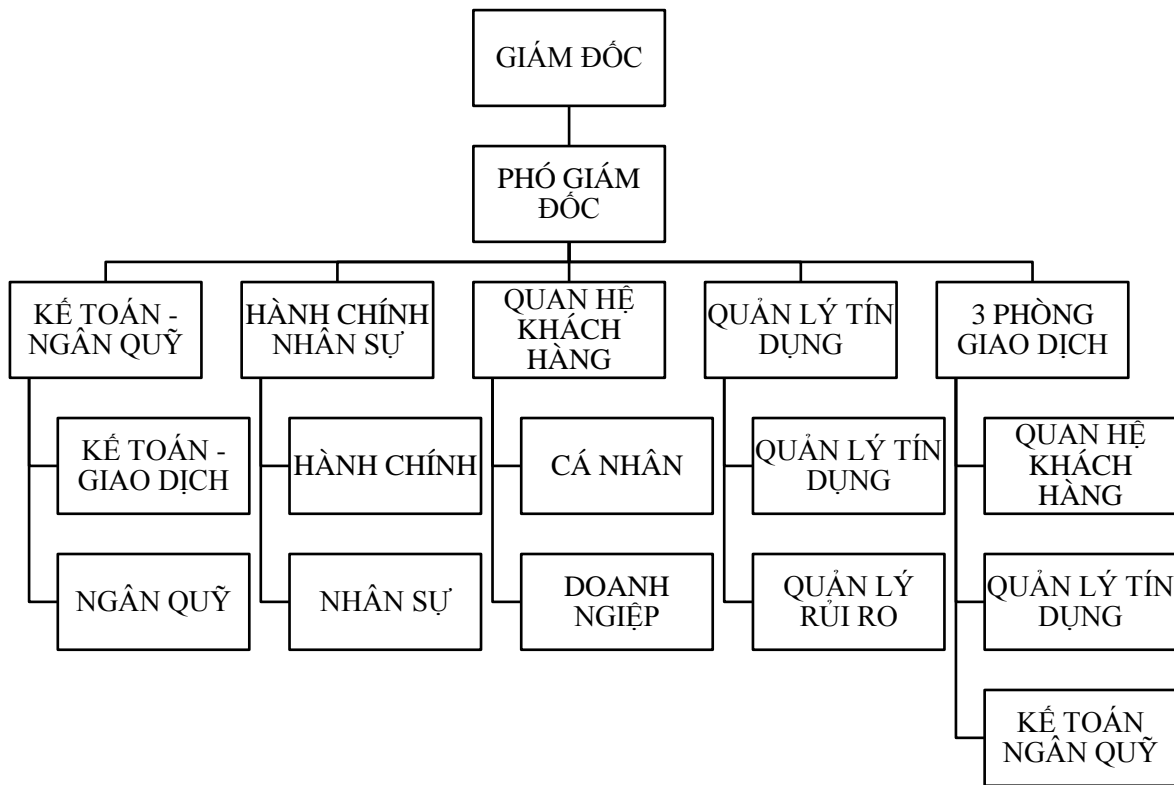
2.1.1.2 Lịch sử hình thành của NHTMCP An Bình – Chi nhánh Hải Phòng.

NHTMCP An Bình – Chi nhánh Hải Phòng được thành lập vào ngày 12/5/2009 tại địa chỉ số 9 Trần Hưng Đạo, P. Minh Khai, Q. Hồng Bàng, TP. Hải Phòng. Vào thời điểm đó NHTMCP An Bình – Chi nhánh Hải Phòng do ông Phạm Thống nhất làm giám đốc chỉ có 39 cán bộ nhân viên trực tiếp chịu sự quản lý điều hành của Hội sở chính 170 Hai Bà Trưng, Phường. Đakao, Q1, TP HCM. Tính đến năm 2013, đã có thêm 3 phòng giao dịch trực thuộc đó là : PGD Ngô Quyền, PGD Trần Nguyên Hãn, PGD Lạch Tray. Đồng thời, số lượng cán bộ công nhân viên đã tăng lên thành 62 người phân bổ đều cho từng đơn vị.

Chi nhánh tập trung đa dạng hóa nguồn khách hàng đầu tiên phải kể đến nhóm khách hàng chiến lược Evn. Hiện NHTMCP An Bình – Chi nhánh Hải Phòng đang quản lý khách hàng Điện Lực Hải Phòng và 07 chi nhánh Điện Lực thành viên tại Hải Phòng . Tiếp đến là các nhóm khách hàng xi măng, đóng tàu, sắt thép.....

2.1.2 Bộ máy tổ chức và chức năng nhiệm vụ của các bộ phận

Sơ đồ 2.1 : Cơ cấu tổ chức Ngân Hàng TMCP An Bình – Chi nhánh Hải Phòng



(Nguồn Phòng Hành chính – Nhân sự ABBANK- Chi nhánh Hải Phòng).

Hiện tại chi nhánh có tổng số 62 cán bộ nhân viên. Ban lãnh đạo gồm 1 GD và 1 PGD quản lý chi nhánh và 03 PGD trực thuộc tại các PGD đứng đầu là trưởng phòng giao dịch và các cán bộ nhân viên hoạt động như một tổ chức độc lập.

2.1.2.1 Giám đốc

- Trực tiếp điều hành và thực hiện các nhiệm vụ của chi nhánh.
- Thực hiện nhiệm vụ quyền hạn của mình theo phân cấp, ủy quyền của Tổng giám đốc Ngân hàng TMCP An Bình, giám đốc chi nhánh cấp trên về các quyết định của mình.
- Đề nghị các vấn đề liên quan đến tổ chức, cán bộ, đào tạo, lao động, tiền lương và nghiệp vụ kinh doanh lên giám đốc chi nhánh cấp trên xem xét và quyết định theo phân cấp ủy quyền của Tổng giám đốc Ngân hàng TMCP An Bình.

2.1.2.2 Phó giám đốc

- Được thay mặt giám đốc điều hành một số công việc khi giám đốc vắng mặt (theo văn bản ủy quyền của giám đốc)

- Giúp giám đốc chỉ đạo điều hành một số nghiệp vụ do giám đốc phân công phụ trách và chịu trách nhiệm trước giám đốc về các quyết định của mình.

- Bàn bạc và tham gia ý kiến với giám đốc trong việc thực hiện các nhiệm vụ của chi nhánh theo nguyên tắc tập trung, dân chủ và chế độ thủ trưởng.

2.1.2.3 Các phòng ban nghiệp vụ.

a, Bộ phận kế toán – ngân quỹ.

➤ *Kế toán giao dịch:*

- Phối hợp với hệ thống giao dịch trên máy, thực hiện mở, đóng giao dịch chi nhánh hàng ngày..

- Thực hiện các giao dịch trực tiếp với khách hàng: Mở/đóng các tài khoản (Ngoại tệ và VNĐ), thực hiện các giao dịch gửi/rút tiền tài khoản,....

➤ *Kế toán ngân quỹ :*

- Có chức năng kế toán nội bộ và kế toán khách hàng và trực tiếp hạch toán kế toán, hạch toán thống kê và thanh toán theo quy định của chi nhánh.

- Xây dựng chỉ tiêu kế hoạch tài chính, quyết toán kế hoạch thu chi tài chính, quỹ tiền lương.

- Thực hiện các nghiệp vụ thanh toán trong và ngoài nước.

- Theo dõi nghiệp vụ phát sinh hàng ngày tại ngân hàng.

- Tổng hợp, lưu trữ hồ sơ tài liệu về hạch toán kế toán, quyết toán theo quy định.

- Quản lý và sử dụng các quỹ chuyên dùng theo quy định của ABBANK,...

b, Bộ phận hành chính nhân sự.

Xây dựng chương trình công tác hàng tháng, hàng quý và có trách nhiệm đôn đốc việc thực hiện các chương trình đã được Giám Đốc chi nhánh phê duyệt.

- Lưu trữ các văn bản pháp luật có liên quan đến ngân hàng và văn bản định chế của ABBANK

- Thực hiện công tác thông tin tuyên truyền quảng cáo tiếp thị theo chỉ đạo của Ban giám đốc.

c, Bộ phận quan hệ khách hàng.

Là phòng nghiệp vụ trực tiếp giao dịch với khách hàng là cá nhân hoặc doanh nghiệp, để khai thác vốn bằng VNĐ và ngoại tệ. Trực tiếp quảng cáo, tiếp

thị, giới thiệu, và bán các sản phẩm dịch vụ ngân hàng cho khách hàng cá nhân. Có nhiệm vụ:

+ Khai thác nguồn vốn bằng VNĐ và ngoại tệ từ khách hàng là cá nhân theo quy định của Ngân hàng Nhà nước và ABBANK.

+ Thực hiện các giao dịch trực tiếp với khách hàng trong nghiệp vụ huy động vốn cá nhân. Kiểm soát tất cả các bút toán giao dịch thuộc thẩm quyền và phạm vi phòng quản lý.

+ Thực hiện tiếp thị, hỗ trợ, chăm sóc khách hàng, tư vấn cho khách hàng về sản phẩm dịch vụ của ABBANK: Tín dụng, đầu tư, chuyển tiền, mua bán ngoại tệ, thẻ, dịch vụ ngân hàng... Làm đầu mối bán các sản phẩm dịch vụ của ABBANK đến các khách hàng cá nhân. Nghiên cứu đưa ra các đề xuất về cải tiến sản phẩm dịch vụ hiện có, cung cấp những sản phẩm dịch vụ mới cho khách hàng là cá nhân.

+Thẩm định, xác minh, quản lý các giới hạn tín dụng cho các khách hàng có nhu cầu giao dịch về tín dụng và tài trợ thương mại, trình cấp có thẩm quyền quyết định theo quy định của NHTMCP An Bình.

d, Bộ phận quản lý tín dụng.

➤ *Quản lý tín dụng* : quản lý theo dõi, phát hiện xử lý dấu hiệu rủi ro các khoản nợ vay, ...

➤ *Quản lý rủi ro* : là phòng có nghiệp vụ tham mưu cho giám đốc chi nhánh về công tác quản lý rủi ro của chi nhánh. Quản lý giám sát thực hiện danh mục cho vay đầu tư, đảm bảo tuân thủ các giới hạn tín dụng cho từng khách hàng, dự án, phương án, đề án cấp tín dụng. Thực hiện chức năng đánh giá, quản lý rủi ro trong toàn bộ các hoạt động ngân hàng theo hướng dẫn của NHTMCP An Bình

e, Phòng giao dịch trực thuộc.

Các PGD Lạch Tray, PGD Ngô Quyền và PGD Trần Nguyên Hãn là đơn vị hạch toán báo sổ trực thuộc chi nhánh NHTMCP An Bình – Chi nhánh Hải Phòng, hoạt động trên địa bàn TP. Hải Phòng chịu sự quản lý giám sát trực tiếp của Giám đốc chi nhánh; có chức năng thực hiện các nghiệp vụ huy động vốn tiết kiệm, cho vay khách hàng là các cá nhân, thực hiện các nghiệp vụ thanh toán dịch vụ vãng lai trên địa bàn và các nghiệp vụ liên quan đến tài khoản tiền gửi của các pháp nhân.

2.1.3 Các hoạt động của NHTMCP An Bình – Chi nhánh HP

2.1.3.1 Hoạt động huy động vốn

Nghiệp vụ huy động nguồn vốn là hoạt động tiền đề có ý nghĩa đối với bản thân ngân hàng cũng như đối với xã hội. Trong nghiệp vụ này, ngân hàng thương mại được phép sử dụng những công cụ và biện pháp cần thiết mà luật pháp cho phép để huy động các nguồn tiền nhàn rỗi trong xã hội để cho vay đối với nền kinh tế. Ngân hàng TMCP An Bình huy động vốn dưới các hình thức sau:

1. Nhận tiền gửi của các tổ chức, cá nhân và các tổ chức tín dụng khác dưới các hình thức tiền gửi không kỳ hạn, tiền gửi có kỳ hạn, tiền gửi tiết kiệm VND đảm bảo giá trị theo giá USD, tiền gửi tiết kiệm VND đảm bảo giá trị theo giá vàng, chứng chỉ tiền gửi và các loại tiền gửi khác.
 2. Phát hành chứng chỉ tiền gửi, kỳ phiếu, tín phiếu, trái phiếu để huy động vốn trong nước và nước ngoài.
 3. Vay vốn của Ngân hàng Nhà nước dưới hình thức tái cấp vốn theo quy định của Luật Ngân hàng Nhà nước Việt Nam.
 4. Vay vốn của tổ chức tín dụng, tổ chức tài chính trong nước và nước ngoài theo quy định của pháp luật.
 5. Ủy thác, nhận ủy thác, đại lý trong lĩnh vực liên quan đến hoạt động ngân hàng, kinh doanh bảo hiểm, quản lý tài sản theo quy định của Ngân hàng Nhà nước
 6. Vay vốn ngắn hạn của NHNN dưới hình thức tái cấp vốn.
 7. Các hình thức huy động vốn khác theo quy định của NHNN.
- (Nguồn: Điều lệ Ngân hàng TMCP An Bình – 2013)

Hoạt động huy động vốn của Chi nhánh được thể hiện qua bảng sau:

Bảng 2.1 : Tình hình huy động vốn của ABBANK – CN HP

Đơn vị : Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm	Năm	Năm	2012/2011		2013/2012	
	2011	2012	2013	+/-	%	+/-	%
Tổng nguồn vốn	415,04	460,31	448,93	45,3	10,9	(11,4)	(2,5)
Huy động vốn từ khách hàng	229,27	297,59	382,13	68,3	29,8	84,5	28,4
Vốn điều chuyển	185,77	162,72	66,80	(23,1)	(0,1)	(95,9)	(58,9)
Tỉ lệ VHĐ/TV	55,2%	64,7%	85,1%				

(Nguồn Báo cáo kế toán NH TMCP An Bình – CN Hải Phòng)

Nhìn vào bảng 2.1 ta thấy nguồn vốn của CN được hình thành chủ yếu từ vốn huy động và vốn điều chuyển từ hội sở chính. Đó là do Chi nhánh thành lập không lâu, số vốn huy động được của chi nhánh vẫn còn thấp chưa đủ để đáp ứng nhu cầu hoạt động của ngân hàng nên cần có vốn điều chuyển từ hội sở. Tuy nhiên, nguồn vốn huy động có xu hướng tăng cả về số lượng lẫn tỷ trọng trên tổng vốn qua các các năm. Đặc biệt, tới năm 2013 tỷ trọng này có một sự tăng trưởng mạnh mẽ là 85,1% (độ tăng tuyệt đối so với 2012 là 20,4%). Điều này cho thấy khả năng huy động vốn của Chi nhánh có chiều hướng tốt hơn.

Xét một cách cụ thể, năm 2011 huy động vốn là 229,27 tỷ đồng chiếm 55,2% trên tổng vốn. Ta có thể nhận xét năm 2011 khả năng huy động vốn của ngân hàng chưa cao nên cần thêm nhiều vốn điều chuyển từ hội sở để hoạt động. Năm 2012, lượng vốn huy động đã tăng lên thành 460,31 tỷ đồng chiếm 64,7% trên tổng nguồn vốn, tăng 45,3 tỷ đồng (tức 10,9%) so với năm 2011 làm giảm lượng vốn điều chuyển xuống còn 162,72 tỷ. Đến năm 2013, lượng vốn huy động đạt 382,13 tỷ tăng 84,5 tỷ so với năm 2012. Đồng thời lượng vốn điều chuyển từ hội sở chính giảm còn 66,80 tỷ đồng, giảm mạnh so với 2012 là 58,9%.

Sở dĩ có sự thay đổi như vậy vì năm 2011 là năm khó khăn của ngành Ngân hàng với việc lạm phát ở mức cao, giá cả tăng cao, đồng Việt Nam dần mất giá người dân có xu hướng tích trữ vàng do đó lượng vốn huy động của năm 2011 bị giảm thấp. Vậy nên, để thúc đẩy lượng vốn huy động tăng Ngân hàng phải kéo lãi suất huy động lên cao vào cuối năm 2011. Cho đến tận năm 2012, thị trường tài chính có phần ổn định hơn, NHNN cũng hạ lãi suất huy động nhưng không thể giảm lãi suất đột ngột nên lãi suất của Ngân hàng đầu năm 2012 vẫn ở mức cao, song đến cuối năm 2012 lãi suất đã được giảm dần do đó khiến cho lượng vốn huy động của Chi nhánh có tốc độ tăng không quá cao. Năm 2013, cùng với những chính sách ưu đãi, dịch vụ của Chi nhánh đã triển khai tốt chiến lược quảng bá sản phẩm thẻ và các ưu đãi tiết kiệm tiền gửi đến khách hàng nên lượng vốn huy động cũng tăng lên. Mặc dù vậy, bên cạnh việc huy động vốn có dấu hiệu tăng nhưng qua những con số về tổng vốn không có sự tăng trưởng nào thậm chí là giảm nhẹ (giảm 2,5% so với năm 2012) và lượng vốn điều chuyển giảm đi một cách rõ ràng ta có thể cảm nhận được tình hình kinh doanh của ngân hàng đang có vấn đề trong việc sử dụng vốn. Đó có thể do tình trạng chung của nền kinh tế khi các Ngân hàng đang gặp rất nhiều khó khăn trong vấn đề cho vay cũng như các hoạt động kinh doanh dịch vụ mang đầy tính

cạnh tranh. Điều này sẽ vô cùng ảnh hưởng đến vấn đề huy động vốn của ngân hàng trong những năm tiếp theo. Vì một ngân hàng sử dụng vốn tốt, có sự tăng trưởng nguồn vốn rõ ràng mới được coi là một ngân hàng hoạt động kinh doanh tốt, từ đó mới tạo niềm tin và hấp dẫn khách hàng gửi tiền vào. Và đồng nghĩa với việc đó, nguồn vốn huy động mới có thể tăng trưởng một cách rõ rệt.

2.1.3.2 Tình hình hoạt động tín dụng.

Hoạt động tín dụng chủ yếu của NHTMCP An Bình – Chi nhánh Hải Phòng là hoạt động cho vay, do đó nguồn hình thành dư nợ tín dụng cũng chủ yếu là từ hoạt động cho vay.

Các sản phẩm cho vay của NHTMCP An Bình – Chi nhánh Hải Phòng là:

Đối với khách hàng cá nhân có các nghiệp vụ như: Cho vay tín chấp cho vay có tài sản đảm bảo, cho vay trả góp, cho vay tiêu dùng, cho vay mua nhà đất/ sửa chữa nhà, cho vay du học, cho vay mua cổ phiếu lần đầu evn,...

Đối với doanh nghiệp: Cho vay bổ sung vốn kinh doanh trả góp, cho vay dự án đầu tư nâng cao năng lực kinh doanh sản xuất, tài trợ các doanh nghiệp nhỏ và vừa, cho vay cầm cố hàng hóa cho vay mua xe ô tô, cho vay nhà thầu điện lực...

Bảng 2.2 Các chỉ tiêu tín dụng tại ABBANK Hải Phòng

Đơn vị : Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	2012/2011		2013/2012	
				+/-	%	+/-	%
Doanh số cho vay	381,84	413,75	425,88	31,9	8,4	12,1	2,9
Doanh số thu nợ	333,92	378,61	351,67	44,7	13,4	(26,9)	(7,1)
Dư nợ cho vay	248,19	283,34	357,55	35,1	14,2	74,2	26,2

(Nguồn báo cáo phòng tín dụng NHTMCP An Bình – CN Hải Phòng)

Nhìn vào bảng 2.2 cho thấy các chỉ tiêu tín dụng tăng giảm không đều qua các năm, biên độ giao động mỗi chỉ tiêu của các năm không cao. Cụ thể trong năm 2012 doanh số cho vay đạt 413,75 tỷ chỉ tăng 8,4% so với năm 2011. Điều đó có thể lý giải do lãi suất cho vay của ngân hàng đạt ở mức khá cao vào cuối năm 2011 và đầu năm 2012 đồng thời các doanh nghiệp gặp khó khăn trong vấn đề kinh doanh, thu hồi vốn nên ngân hàng cẩn trọng và sát sao hơn khi cho vay làm cho doanh nghiệp hoặc cá nhân khó tiếp cận được nguồn vốn. Việc này khiến cho doanh số cho vay tăng trưởng thấp. Đến năm 2013, NHNN áp dụng

giảm lãi suất trần cho các doanh nghiệp, lãi suất của NHTMCP An Bình – Chi nhánh Hải Phòng cũng đã giảm mạnh từ 12%-17% đến 9%- 12%, thêm vào đó NHTMCP An Bình – Chi nhánh Hải Phòng cũng áp dụng nhiều gói vay ưu đãi được phát động từ Ngân hàng tổng dành cho các doanh nghiệp như Chương trình “Khởi đầu thành công mới” với tổng hạn mức 1.500 tỷ đồng và lãi suất từ 7,9%/năm; Chương trình “Hợp tác nội địa – Nâng tầm quốc tế” với tổng hạn mức 70 triệu USD và lãi suất vay từ 3,2%/năm,...nhưng doanh số cho vay của Chi nhánh vẫn tăng trưởng thấp (chỉ đạt 2,9%). Điều đó thể hiện, những chính sách hỗ trợ đó thực sự vẫn chưa được áp dụng một cách hiệu quả. Bởi vì nhiều doanh nghiệp vẫn chưa dám đi vay do dư nợ tại ngân hàng vẫn chưa trả được hết, hàng tồn kho vẫn còn ứ đọng khá nhiều... Thêm vào đó, hầu hết vốn tín dụng được giải ngân tập trung vào những khách hàng lâu năm, độ tin cậy cao, có tài sản đảm bảo đạt tiêu chuẩn đề ra do ngân hàng cũng đang dè chừng với những khoản nợ quá hạn vẫn còn tồn đọng và đang dần chuyển nhóm. Do vậy doanh số cho vay của Chi nhánh đạt mức tăng trưởng chưa cao (chỉ cao hơn so với 2012 2,9%). Tuy nhiên, một số chương trình như ưu đãi đặc biệt dành cho các khách hàng cá nhân được mở ra như chương trình “Vay siêu tốc - Lộc liền tay”, với mức lãi suất cố định 8,99%/ năm trong 6 tháng giải ngân đầu tiên của khoản vay trị giá lên đến 1000 tỷ đồng, gói 300 tỷ đồng cho cá nhân vay sản xuất kinh doanh ...hay Chương trình “Đồng hành cùng nhà thầu EVN” với tổng hạn mức 500 tỷ đồng và lãi suất từ 7,9%/năm thì lại mang nhiều khách hàng cho chi nhánh làm cho tổng doanh số cho vay tăng nhẹ. Có lẽ, đây cũng là một nguyên nhân làm cho dư nợ cho vay của ngân hàng tăng lên. Từ đây ta có thể thấy được, Ngân hàng vẫn định hướng tập trung vào những nhóm khách hàng cũ, có sẵn tài sản đảm bảo mang tính an toàn cao mà chưa dám mở rộng vì sợ rủi ro.

Doanh số thu nợ năm 2012 là 378,61 tỷ đồng tăng so với năm 2011 13,4%. Năm 2013 doanh số thu nợ là 351,67 tỷ đồng giảm so với năm 2012 là 7,1 %. Điều này cho thấy tình hình thu hồi nợ của ngân hàng có vấn đề. Nguyên nhân là do các nhóm nợ bắt đầu chuyển nhóm dẫn đến khó khăn trong vấn đề thu hồi vốn, điều này cũng lý giải vì sao doanh số cho vay của chi nhánh không có sự tăng trưởng mạnh mặc dù ABBANK đã đưa ra nhiều chính sách hỗ trợ. Do đó, không chỉ xem xét chặt chẽ trong vấn đề giải ngân mà ngân hàng cần phải chú ý hơn trong khâu quản lý chất lượng tín dụng của khách hàng vì nó có liên quan đến vấn đề thu hồi nợ sau này.

Dư nợ cho vay năm 2012 là 283,34 tỷ đồng tăng so với năm 2011 14,2%. Năm 2013 dư nợ cho vay đạt 357,55 tỷ đồng tăng 26,2% so với năm 2012, tốc độ tăng này cao hơn so với năm 2012. Đó là do doanh số cho vay trong năm 2013 tăng trong khi đó các khoản thu hồi nợ lại có chiều hướng giảm dẫn đến tình trạng dư nợ tăng cao. Điều này không thể nói là một tín hiệu tốt cho ngân hàng vì lượng dư nợ này có thể tiềm ẩn nhiều rủi ro như khó thu hồi nợ và có thể dẫn đến nguy cơ mất vốn cao. Bởi vì những doanh nghiệp nhỏ và vừa trong những năm gần đây làm ăn không được tốt, bên cạnh đó có một số cá nhân, doanh nghiệp lớn như trong ngành xi măng, bất động sản,... sử dụng vốn không hiệu quả. Điều đó dẫn đến việc dư nợ cuối năm 2012 của một số đối tượng khách hàng bị chuyển thành nợ quá hạn và tồn đọng trong dư nợ 2013 của chi nhánh. Tuy nhiên, do doanh số cho vay cũng có chiều hướng tăng nên những khoản nợ chưa đến hạn cũng làm cho dư nợ tăng. Do đó với mức tăng trưởng dư nợ như này chưa phải là đáng lo ngại vì nó còn phụ thuộc vào nhiều yếu tố như tình hình nợ xấu của chi nhánh, thời gian thu hồi nợ,... Điều này ngân hàng cần phải lưu ý.

Tóm lại, với tình hình khó khăn chung của kinh tế trong năm 2013 thì ít nhiều Chi nhánh cũng bị ảnh hưởng. Thêm vào đó, sự cạnh tranh tăng trưởng và chất lượng tín dụng giữa các ngân hàng ngày càng tăng cao. Điều đó làm cho hoạt động tín dụng của Chi nhánh càng thêm nhiều thử thách, khó khăn. Chi nhánh cần có những biện pháp sử dụng vốn hiệu quả để đảm bảo an toàn cho các khoản tín dụng.

2.1.3.3 Hoạt động kinh doanh khác.

Ngoài hoạt động kinh doanh ngoại tệ Chi nhánh còn có :

-Hoạt động kinh doanh dịch vụ

- Ngân hàng điện tử online banking
- Dịch vụ nạp tiền VNTOPUP
- Dịch vụ chuyển tiền trong nước
- Dịch vụ thanh toán tiền điện
- Dịch vụ thu cước VIETTEL
- Dịch vụ SMS Banking
- Dịch vụ chứng minh tài chính du học
- Dịch vụ thu hộ tiền điện
- Nhắn tin truy vấn thông tin qua dịch vụ SMS Banking
- Dịch vụ nhận kiều hối WESTERN UNION

- Dịch vụ giao nhận tiền gửi tận nơi
 - Chuyển và nhận tiền kiều hối
 - Dịch vụ chuyển tiền ra nước ngoài qua WESTERN UNION
- Hoạt động kinh doanh thẻ.
- +Thẻ ghi nợ quốc tế (YOUcard Visa Debit)
- +Thẻ ghi nợ nội địa (YOUcard Debit)

Trong những năm vừa qua, Chi nhánh đã đạt được nhiều vượt trội trong công tác phát triển dịch vụ ngân hàng. Doanh thu từ những hoạt động kinh doanh như phát hành thẻ, chuyển tiền, mua bán ngoại tệ tăng mạnh qua các năm, mang lại nhiều lợi nhuận cho Ngân hàng. Điều đó thể hiện sự phát triển trong lĩnh vực cung cấp dịch vụ ngân hàng, khả năng thu hút khách hàng lớn. Đây là thành quả của sự nỗ lực phát động các phong trào nhằm quảng bá sản phẩm, thương hiệu ABBANK của đội ngũ cán bộ nhân viên Chi nhánh.

2.1.3.4 Kết quả hoạt động kinh doanh của NHTMCP An Bình – Chi nhánh Hải Phòng

Bảng 2.3: Kết quả hoạt động kinh doanh Chi nhánh Hải Phòng

Đơn vị : tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	2012/2011		2013/2012	
				+/-	%	+/-	%
Thu nhập	40,07	42,91	37,86	2,84	7,1	(5,05)	(11,8)
Thu từ lãi	29,65	31,32	24,61	1,67	5,6	(6,71)	(21,4)
Thu ngoài lãi	10,42	11,59	13,25	1,17	11,2	1,67	14,4
Chi phí	34,20	36,64	32,12	2,44	7,1	(4,52)	(12,3)
Chi phí hoạt động	31,17	33,13	27,80	1,97	6,3	(5,33)	(16,1)
Chi phí trích lập rr	3,03	3,51	4,32	0,47	15,6	0,82	23,3
Lợi nhuận trước thuế	5,87	6,27	5,74	0,40	6,8	(0,53)	(8,4)

(Nguồn Báo cáo kế toán NH TMCP An Bình – CN Hải Phòng)

Nhìn vào bảng 2.3 ta thấy năm 2012 thu nhập là 42,91 tỷ đồng tăng 7,1% so với năm 2011, trong đó thu nhập từ lãi là 31,32 tỷ đồng chiếm phần lớn trong tổng thu nhập và tăng so với năm 2011 là 27 %. Năm 2013 thu nhập giảm còn 37,86 tỷ đồng, trong đó thu từ lãi giảm thành 24,61 tỷ đồng. Điều đó cho thấy sự ảnh hưởng của lãi suất cho vay đến thu nhập của Ngân hàng. Năm 2013, lãi suất cho vay giảm mạnh do đó kéo theo thu nhập từ lãi của Ngân hàng giảm, mà thu nhập từ lãi lại chiếm phần lớn thu nhập của ngân hàng do đó dẫn đến tổng thu nhập giảm theo. Bên cạnh đó thu nhập ngoài lãi như thu từ hoạt động kinh

doanh ngoại tệ, dịch vụ thẻ ưu đãi, dịch vụ thanh toán chuyển tiền,... có xu hướng tăng dần qua các năm và tốc độ tăng đẩy lên cao hơn trong năm 2013. Đó là do trong khoảng thời gian này Ngân hàng tích cực đẩy mạnh phát triển dịch vụ thẻ thanh toán và một số dịch vụ tiện ích, đồng thời trong năm 2012 và đặc biệt năm 2013 chính phủ có thêm 3 đợt thả lãi tỷ giá ngoại tệ làm cho lượng ngoại tệ được mua bán trao đổi cao do đó làm cho thu ngoài lãi tăng.

Tổng chi phí năm 2012 là 36,64 tỷ đồng tăng so với năm 2011 7,1 %. Trong đó chi phí hoạt động bao gồm chi trả lãi khách hàng, trả lương cán bộ công nhân viên, chi cơ sở vật chất, phát triển thị phần... là 33,13 tỷ đồng tăng so với năm 2011 là 6,3% , song đến năm 2013 chi hoạt động lại giảm xuống 16,1% tức chỉ còn 27,80 tỷ đồng. Đó là do lãi suất huy động trong năm 2013 giảm dẫn đến chi trả lãi giảm, đồng thời do thực hiện tái cơ cấu tổ chức thực hiện chính sách tiết kiệm, cắt giảm nhân sự do đó khiến cho chi cho lương nhân viên cũng giảm làm cho tổng chi phí giảm. Chi dự phòng rủi ro chung chiếm thiểu số trong tổng chi phí nhưng cũng là một phần phản ánh tình hình hoạt động của Ngân hàng. Trong năm 2012 chi cho dự phòng rủi ro tăng do các khoản nợ quá hạn có chiều hướng tăng lên. Song, đến năm 2013 do tình hình khó khăn chung, kinh tế chưa có nhiều khởi sắc mặc dù có nhiều gói cho vay ưu đãi của Chính phủ, của tổng Ngân hàng nhưng doanh nghiệp làm ăn vẫn gặp khó khăn trong việc tái cơ cấu vì các món nợ từ năm 2012 tiếp tục chuyển nhóm làm cho lượng nợ quá hạn, nợ xấu tăng khiến cho lượng trích lập dự phòng rủi ro tăng 23,3 % so với năm 2012.

Lợi nhuận trước thuế nhìn chung không có biến động nhiều, như trên đã phân tích năm 2012 do tổng thu nhập tăng, chi phí tăng nhưng lượng tăng không bằng thu nhập do đó làm cho lợi nhuận trước thuế năm 2012 tăng hơn so với năm 2011 là 6,8%. Đến năm 2013, thu nhập và chi phí giảm dẫn đến lợi nhuận trước thuế năm 2013 giảm so với năm 2012 là 8,4 %.

Tóm lại, tình hình hoạt động kinh doanh của chi nhánh qua các năm (từ năm 2011 đến năm 2013) không có quá nhiều biến động. Tuy nhiên, qua các mức độ tăng giảm của các chỉ tiêu ta thấy tình hình hoạt động của Chi nhánh ít nhiều vẫn bị tác động của thị trường, ảnh hưởng chung của toàn hệ thống Ngân hàng.

2.2 Một số quy định về cho vay đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa tại NHTMCP An Bình – Chi nhánh HP.**2.2.1. Nguyên tắc vay vốn**

Điều kiện cấp tín dụng tại chi nhánh NHTMCP An Bình – Chi nhánh Hải Phòng được thực hiện theo quy định trong luật các tổ chức tín dụng. Sau đây là một số điểm cần lưu ý trong nguyên tắc vay vốn như : Khách hàng phải có năng lực pháp luật dân sự, hành vi dân sự và chịu trách nhiệm dân sự theo quy định của pháp luật, có mục đích sử dụng vốn vay hợp pháp, có khả năng tài chính đảm bảo trả nợ trong thời hạn cam kết, có dự án, phương án đầu tư, sản xuất kinh doanh, dịch vụ khả thi, có hiệu quả, hoặc có dự án đầu tư, phương án phục vụ đời sống kèm phương án trả nợ khả thi. Khách hàng phải thực hiện các quy định về bảo đảm tiền vay theo quy định của Chính phủ, NHNN Việt Nam và hướng dẫn của NHTMCP An Bình – Chi nhánh Hải Phòng

2.2.2 Thời hạn cấp tín dụng

Theo cuốn cẩm nang tín dụng ABBANK thì ngân hàng cho vay và khách hàng thỏa thuận thời hạn cho vay căn cứ vào chu kỳ sản xuất kinh doanh, thời hạn thu hồi vốn của dự án hoặc phương án đầu tư, khả năng trả nợ của khách hàng và nguồn vốn cho vay của ngân hàng cho vay.

Đối với các pháp nhân Việt Nam và nước ngoài, thời hạn cho vay không quá thời hạn hoạt động còn lại theo quyết định thành lập hoặc giấy phép hoạt động tại Việt Nam; đối với cá nhân nước ngoài, thời hạn cho vay không vượt quá thời hạn được phép sinh sống, hoạt động tại Việt Nam.

2.2.3 Lãi suất cho vay.

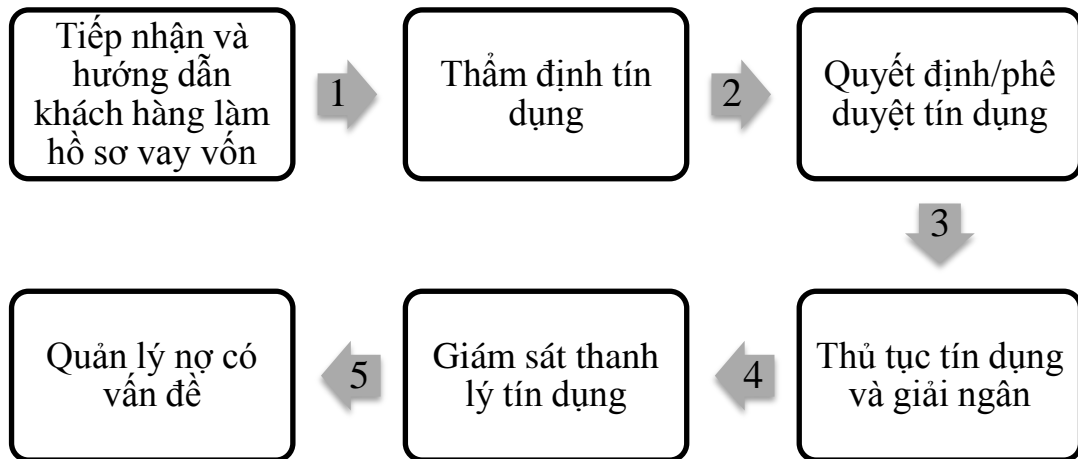
- Mức lãi suất cho vay do ABBANK và khách hàng thỏa thuận phù hợp với quy định của ngân hàng nhà nước Việt Nam.

- Mức lãi suất áp dụng đối với khoản nợ gốc quá hạn do ABBANK ấn định và thỏa thuận với khách hàng trong hợp đồng tín dụng nhưng không vượt quá 150% lãi suất cho vay áp dụng trong thời hạn cho vay đã được ký kết hoặc điều chỉnh trong hợp đồng tín dụng.

Trên thực tế hiện nay, ABBANK đã có một số gói ưu đãi lãi suất hỗ trợ các doanh nghiệp song do nền kinh tế thị trường vẫn còn khó khăn, và so với một số ngân hàng khác mức lãi suất vẫn cao. Do tính cạnh tranh gay gắt trên thị trường nên vấn đề thu hút các doanh nghiệp vay vốn của Ngân hàng vẫn còn là một bài toán khó.

2.2.4 Quy trình xét duyệt cho vay

Sơ đồ 2.2: Sơ đồ quy trình tín dụng



Bước 1: Tiếp cận khách hàng/lập hồ sơ đề nghị cấp tín dụng

Đối tượng thực hiện: chuyên viên quan hệ khách hàng (CV QHKH) và hỗ trợ QHKH (nếu có).

Nội dung thực hiện:

- CV QHKH/hỗ trợ QHKH tiếp nhận hồ sơ, tiếp nhận nhu cầu cấp tín dụng của khách hàng, hướng dẫn khách hàng lập và cung cấp các hồ sơ đề nghị cấp tín dụng theo quy định.
- Các hồ sơ cấp tín dụng theo quy định của ABBANK.

Bước 2: Thẩm định tín dụng

Đối tượng thực hiện: CV QHKH/CV tín dụng/CV phê duyệt thực hiện tái thẩm định tín dụng / các cấp được giao nhiệm vụ thẩm định tái thẩm định tín dụng

Nội dung thực hiện: Sau khi tiếp cận khách hàng và thu thập các thông tin cần thiết, CVQHKH/CV tín dụng/CV phê duyệt tiến hành thẩm định tái thẩm định các nội dung sau:

- Tư cách pháp lý, uy tín của khách hàng.
- Năng lực hoạt động kinh doanh và tài chính của khách hàng.
- Phương án kinh doanh/dự án đầu tư, mục đích sử dụng vốn vay và khả năng trả nợ của khách hàng.
- Các nguồn vốn tự có, vốn vay khác tham gia vào dự án, phương án sản xuất kinh doanh của khách hàng.
- Tài sản đảm bảo.
- Các vấn đề rủi ro có thể phát sinh.

Việc thẩm định tín dụng của CV QHKH phải được thể hiện bằng báo cáo thẩm định khách hàng. Sau khi hoàn thành báo cáo thẩm định, CV QHKH trình báo cáo thẩm định và toàn bộ hồ sơ đề nghị cấp tín dụng lên trưởng PGD/QHKH thực hiện kiểm soát nội dung thẩm định tín dụng.

Trường hợp từ chối cấp tín dụng, CV QHKH lập báo cáo từ chối cấp tín dụng nêu rõ lý do từ chối, trình lãnh đạo phòng/ban xem xét.

Lưu ý: Khi phát sinh hồ sơ vượt hạn mức được ủy quyền của tổng giám đốc, các trưởng ĐVKD báo cáo (báo cáo sơ bộ/gửi hồ sơ photo) lên các phòng/ban thực hiện công việc tái thẩm định hồ sơ (trung tâm thẩm định giá, phòng tín dụng tại chi nhánh/Sở giao dịch (SGD)/khối quản trị tín dụng (QTTD)) để cùng thực hiện thẩm định/tái thẩm định nhằm tránh làm phiền khách hàng và rút ngắn thời gian thẩm định và phê duyệt.

Bước 3: Quyết định/phê duyệt tín dụng.

Trưởng/phó phòng giao dịch thực hiện kiểm soát lại nội dung thẩm định tín dụng của CV QHKH.

Nội dung kiểm soát: các thông tin trên báo cáo của CV QHKH, yêu cầu CV QHKH điều chỉnh, bổ sung thêm các hồ sơ/thông tin cần thiết (nếu cần) để đảm bảo cho hồ sơ khách hàng và các thông tin cung cấp trong báo cáo thẩm định đầy đủ và chính xác.

- Nêu rõ ý kiến của người kiểm soát thống nhất với ý kiến của CV QHKH hay không thống nhất với ý kiến của CV QHKH và có thêm các điều kiện kèm theo (nếu có).

- Yêu cầu khách hàng cung cấp thêm hồ sơ theo mẫu biểu đề nghị bổ sung hồ sơ cấp tín dụng của ABBANK.

- Trường hợp hồ sơ cấp tín dụng vượt hạn mức thẩm quyền phê duyệt của PGD/phòng QHKH, sau khi có ý kiến thống nhất của trưởng/phó phòng GD/phòng QHKH, CV QHKH tiếp tục trình hồ sơ đến phòng tín dụng (nếu hồ sơ phải thực hiện tái thẩm định)/các cấp thẩm quyền phê duyệt cao hơn sau khi đã kiểm soát của trưởng PGD/QHKH.

- Các cấp phê duyệt thực hiện xem xét, phê duyệt cấp tín dụng trong thẩm quyền phê duyệt được tổng giám đốc/HĐQT ABBANK ủy quyền từng thời kỳ.

- Trường hợp từ chối cấp tín dụng, CV QHKH lập thông báo từ chối cấp tín dụng gửi khách hàng

Bước 4: Thủ tục tín dụng và giải ngân

- Đối tượng thực hiện:

+ CV QLTD/CV QHKH có trách nhiệm hỗ trợ CV QLTD trong việc hoàn thiện hồ sơ tín dụng theo đúng phê duyệt cấp tín dụng và các quy định của ABBANK.

+ Các trường đơn vị được ủy quyền giải ngân trong từng thời kỳ.

- Nội dung thực hiện:

+ Thực hiện theo quy trình giải ngân của ABBANK quy định trong từng thời kỳ

+ Trường hợp từ chối cấp tín dụng: ĐVKD soạn thông báo từ chối cấp tín dụng gửi khách hàng.

+ Mẫu biểu thông báo từ chối cấp tín dụng (theo mẫu biểu của ABBANK).

Bước 5: *Giám sát, thanh lý tín dụng và quản lý nợ có vấn đề.*

Sau khi giải ngân, CV QHKH phải thường xuyên theo dõi khoản cấp tín dụng, kiểm tra tình hình sử dụng vốn theo quy định của ABBANK trong từng thời kỳ, đôn đốc, nhắc nợ khách hàng, yêu cầu khách hàng thực hiện các điều kiện sau giải ngân theo phê duyệt (nếu có).

Định kỳ thực hiện đánh giá khoản cấp tín dụng, kịp thời phát hiện các dấu hiệu có thể dẫn đến rủi ro trong việc trả nợ của khách hàng để có biện pháp xử lý kịp thời.

CV QLTD phối hợp với CV QHKH trong việc theo dõi thực hiện các điều kiện phê duyệt, bổ sung chứng từ/hồ sơ, thông báo nhắc nợ khách hàng.

Ghi chú: Các nội dung thực hiện và trách nhiệm của từng cá nhân đơn vị liên quan trong bước 4, 5 nêu trên: thực hiện theo văn bản quy định về hướng dẫn thủ tục tín dụng, giải ngân và thanh lý tín dụng tại ABBANK và các văn bản về quản lý nợ có vấn đề theo từng thời kỳ.

2.2.5 . Thẩm định giá tài sản đảm bảo

2.2.5.1 Các nguyên tắc thẩm định giá.

1. *Nguyên tắc sử dụng tốt nhất và có hiệu quả nhất* : Việc sử dụng tốt nhất và hiệu quả nhất của bất động sản là đạt được mức hữu dụng tối đa trong những hoàn cảnh kinh tế - xã hội thực tế phù hợp, về mặt pháp lý, tài chính và đem lại giá trị lớn nhất cho bất động sản. Một bất động sản đang được sử dụng tại thực tế không nhất thiết đã thể hiện khả năng tốt nhất và hiệu quả nhất của tài sản đó.

2. *Nguyên tắc dự kiến lợi ích tương lai* : Giá trị bất động sản có thể được xác định bằng việc dự tính khả năng sinh lợi trong tương lai.

3. *Nguyên tắc thay thế* : Hai bất động sản có tính hữu ích như nhau thì được xem là có thể thay thế cho nhau trong quá trình sử dụng, giá trị của bất động sản này được xác định bởi sự tác động lẫn nhau của bất động sản khác và ngược lại. Một người thận trọng sẽ không thể trả giá cao hơn chi phí mua một bất động sản thay thế tương tự trong cùng một thị trường và một thời điểm.

4. *Nguyên tắc đóng góp*: Mức độ của mỗi bộ phận của bất động sản đóng góp vào tổng thu nhập từ toàn bộ bất động sản có tác động đến giá trị của bất động sản đó

5. *Nguyên tắc cung cầu* : Giá trị một bất động sản được xác định bởi mối quan hệ cung cầu về tài sản đó trên thị trường. Ngược lại, giá trị của bất động sản đó cũng tác động đến cung và cầu về bất động sản trên thị trường

2.2.5.2 Quy trình thực hiện thẩm định giá.

Bước 1 : Nhận hồ sơ tài sản đảm bảo cần thẩm định giá. Xác định tổng quát về tài sản cần thẩm định giá, cơ sở thẩm định giá.

Bước 2 : Lập kế hoạch thẩm định giá, liên hệ đến các bên liên quan để hẹn ngày khảo sát hiện trạng tài sản thẩm định

- + Xác định thời gian thu thập, xử lý thông tin
- + Xác định phương tiện đi lại
- + Thống nhất thời gian, địa điểm khảo sát tài sản
- + Liên hệ với khách hàng để sắp xếp lịch

Bước 3: Thẩm định hiện trạng tài sản, thu nhập tài liệu, thông tin thị trường.

- + Ghi chép hiện trạng, đánh giá tình trạng chất lượng...
- + Chụp hình (tối thiểu 6 hình thể hiện các góc cạnh)
- + Vẽ sơ đồ vị trí tài sản tọa lạc
- + Thu thập thông tin tài sản
- + Kiểm chứng các số liệu thu thập được
- + Tìm kiếm thông tin, quy hoạch , thông tin mua bán, tình hình an ninh

trật tự.. tại khu vực.

Bước 4 : Phân tích điều chỉnh thông tin thu nhập thị trường.

Bước 5 : Xác định giá trị tài sản đảm bảo cần thẩm định giá , lập báo cáo kết quả thẩm định giá

Bước 6 : Người có thẩm quyền ký duyệt vào báo cáo thẩm định giá TSBĐ và chuyển báo cáo kết quả thẩm định về đơn vị đề nghị thẩm định.

2.3. Chất lượng tín dụng đối với DNVVN tại ABBANK CN Hải Phòng

2.3.1. Chất lượng tín dụng DNVVN tại ABBANK CN Hải Phòng

2.3.1.1. Tình hình cho vay đối với DNVVN tại ABBANK CN Hải Phòng

Bảng 2.4 : Tình hình cho vay đối với DNVVN tại Chi nhánh

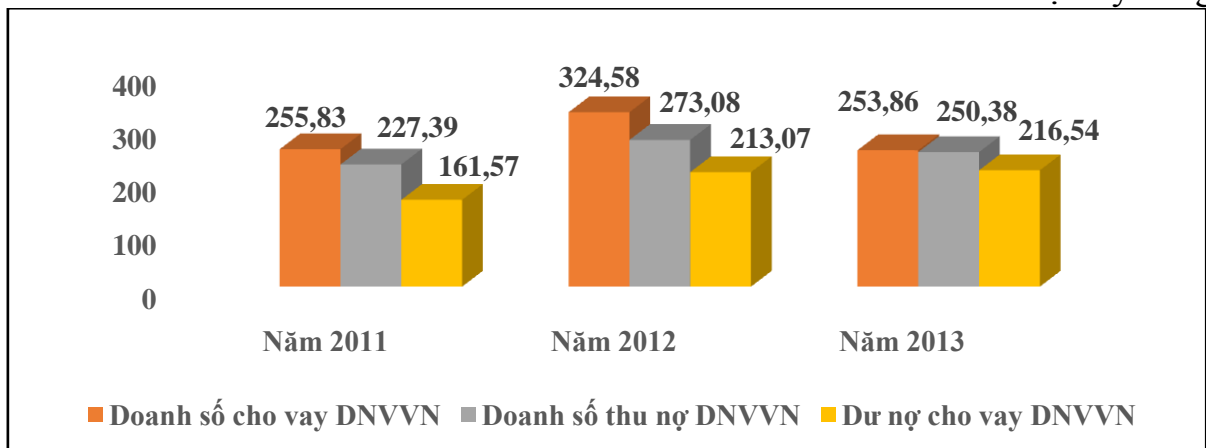
Đơn vị : tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	2012/2011		2013/2012	
				+/-	%	+/-	%
Doanh số cho vay DNVVN	255,83	324,58	253,86	68,7	26,7	(70,7)	(21,79)
Doanh số thu nợ DNVVN	227,39	273,08	250,38	45,6	20,1	(22,7)	(8,31)
Dư nợ cho vay DNVVN	161,57	213,07	216,54	51,5	31,9	3,5	1,63

(Nguồn báo cáo phòng tín dụng NHTMCP An Bình – CN Hải Phòng)

Biểu đồ 2.1: Tình hình cho vay DNNVV tại Chi nhánh.

Đơn vị : Tỷ đồng



Nhìn vào bảng 2.4 và biểu đồ 2.1 ta nhận thấy các chỉ tiêu doanh số cho vay, doanh số thu nợ, dư nợ cho vay của doanh nghiệp nhỏ và vừa tăng giảm không đồng đều qua các năm.

Cụ thể, năm 2012 doanh số cho vay đạt 324,58 tỷ tăng 26,7 % so với năm 2011. Đó là do trong năm 2012 lãi suất của các ngân hàng bắt đầu hạ, ABBANK vẫn tiếp tục mở rộng hệ thống trung tâm SMEs hỗ trợ doanh nghiệp khiến cho các doanh nghiệp có cơ hội vay vốn nên làm cho doanh số cho vay trong năm 2012 tăng. Tuy nhiên, đến năm 2013 doanh số cho vay đạt 253,86 tỷ đồng giảm 21,79% so với năm 2012. Mặc dù trong năm 2013 ngân hàng áp dụng nhiều gói lãi suất ưu đãi hỗ trợ DN nhỏ và vừa vào năm 2013, mức lãi suất này được đánh giá là giảm từ 3- 5% so với cuối năm 2012 nhưng con số lại có chiều hướng giảm. Điều này thể hiện sự thiếu hiệu quả trong việc áp dụng trương trình ưu đãi

khách hàng. Nguyên nhân là do mặc dù đã ra những chương trình đó nhưng mức lãi suất của ngân hàng so với các ngân hàng khác vẫn ở mức cao hơn, ngân hàng vẫn còn khá cứng nhắc về vấn đề tài sản đảm bảo khi cho vay các doanh nghiệp nên một số doanh nghiệp không vay được vốn do không có tài sản đảm bảo đạt yêu cầu. Ngoài ra, nhận thấy tình trạng chuyển nhóm nợ của các doanh nghiệp nhỏ và vừa tăng, nên mặc dù đưa ra các gói hỗ trợ nhưng Chi nhánh ngân hàng vẫn cẩn thận, đề phòng khi cho vay vì sợ nguy cơ mất vốn. Do đó doanh số cho vay đối với các DN nhỏ và vừa bị giảm đi rất nhiều so với năm 2012.

Về doanh số thu nợ và dư nợ cho vay của DN nhỏ và vừa, năm 2012 đạt 273,08 tỷ đồng tăng 20,1% so với năm 2011. Điều này cho thấy năm 2012 Chi nhánh đã thực hiện tốt công tác thu hồi vốn, đem lại nguồn thu lớn cho Ngân hàng. Đến năm 2013 doanh số thu nợ chỉ đạt 250,38 tỷ đồng giảm đi so với 2012 là 8,31%. Đây là một tín hiệu không tốt từ phía Chi nhánh. Vì doanh số thu nợ là nhân tố quan trọng mang lại nhiều lợi nhuận nhất cho Ngân hàng. Trong khi các doanh nghiệp nhỏ và vừa chiếm phần lớn trong dư nợ cho vay của Ngân hàng (phần 2.3.1.2.1, bảng 2.5 sẽ nói rõ) thì sự ảnh hưởng doanh số thu nợ DNNVV của Chi nhánh lại càng lớn. Tuy nhiên, tốc độ giảm doanh số thu nợ không quá cao và thấp hơn so với mức giảm doanh số cho vay nên dẫn đến dư nợ cho vay đối với DN nhỏ và vừa tăng với tốc độ tăng trưởng thấp. Điều này cho thấy, nếu trong tương lai ngân hàng có các biện pháp khắc phục về chất lượng vốn vay tốt thì Chi nhánh vẫn có thể thu hồi được khoản nợ đã bị chuyển nhóm. Do đó, Chi nhánh cần tập trung xử lý nợ vay của các doanh nghiệp và đưa ra các giải pháp giúp đỡ tháo gỡ khó khăn cho các khách hàng của mình.

2.3.1.2 Tình hình dư nợ tín dụng đối với DNNVV tại ABBANK CN Hải Phòng.

2.3.1.2.1 Tình hình dư nợ tín dụng DN nhỏ và vừa ABBANK CN Hải Phòng.

Bảng 2.5 Tình hình dư nợ tín dụng DN nhỏ và vừa tại Chi nhánh

Đơn vị : tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	2012/2011		2013/2012	
				+/-	%	+/-	%
Dư nợ DNNVV	161,6	213,1	216,5	51,5	31,9	3,5	1,63
Tổng dư nợ	248,2	283,3	357,5	35,1	14,2	74,2	26,2
Tỷ trọng dư nợ DNNVV/ Tổng dư nợ	65,1%	75,2%	60,6%	-	-	-	-

(Nguồn báo cáo phòng tín dụng NHTMCP An Bình – CN Hải Phòng)

➤ Xét về chỉ tiêu tốc độ tăng trưởng dư nợ đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa:

Nhìn vào bảng 2.5 ta có thể thấy tốc độ tăng trưởng dư nợ DN nhỏ và vừa tăng qua các năm. Cụ thể năm 2012 dư nợ DN nhỏ và vừa đạt 213,1 tỷ đồng tăng 31,9% so với năm 2011. Đó là do trong năm 2012 lãi suất ngân hàng đã giữ được mức độ ổn định không quá cao, cùng với những biện pháp kiềm chế tăng lãi suất của NHNN do đó các doanh nghiệp có cơ hội tiếp cận vốn của Ngân hàng. Mức độ tăng trưởng này là điều hiển nhiên trong thời kỳ kinh tế hiện nay khi chính phủ, Ngân hàng tích cực đưa ra các gói tín dụng hỗ trợ các doanh nghiệp, giúp cho các doanh nghiệp phát triển. Đến năm 2013 dư nợ DN nhỏ và vừa đạt 216,5 tỷ đồng tăng 1,63% so với năm 2012. Đây là mức độ tăng trưởng tín dụng khá thấp. Không trừ trường hợp dư nợ có thể vẫn tăng nhưng chưa chắc chất lượng tín dụng DN nhỏ và vừa của Chi nhánh là tốt. Bởi vì như phần 2.3.1.1 đã nói, năm 2013 dư nợ tín dụng chỉ ở mức tăng trưởng thấp (1,63 % so với năm 2012) trong khi doanh số thu nợ và doanh số cho vay giảm. Điều này ảnh hưởng đến khả năng thu hồi vốn trong tương lai của ngân hàng. Do đó cần phải phân tích kỹ hơn ở phần nợ xấu DN nhỏ và vừa của Chi nhánh và các chỉ tiêu khác mới có thể đưa ra được kết luận đúng đắn.

➤ Xét về chỉ tiêu tỷ trọng dư nợ đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa :

Tỷ trọng dư nợ tín dụng của DN nhỏ và vừa trên tổng dư nợ biến động biến động nhẹ qua các năm . Năm 2011 tỷ trọng dư nợ DN nhỏ và vừa trên tổng dư nợ đạt 65,1 % chiếm hơn nửa tỷ trọng dư nợ tín dụng của toàn Chi nhánh. Năm 2012 tỷ trọng dư nợ tín dụng có chiều hướng tăng nhẹ lên thành 75,2%. Như ta cũng thấy, nguyên nhân là năm 2012 tốc độ tăng trưởng dư nợ tín dụng DN nhỏ và vừa lớn hơn tốc độ tăng trưởng của tổng dư nợ nên làm cho tỷ trọng của dư nợ đối với DN nhỏ và vừa tăng. Đây là kết quả của việc hạ lãi suất ngân hàng vào cuối năm 2012 và mở rộng trung tâm SMEs hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa của NH. Điều này cho thấy năm 2012, là một năm tăng trưởng tín dụng tốt của Ngân hàng. Đến năm 2013 tỷ trọng này giảm chỉ còn 60,6 % thấp hơn cả năm 2011. Điều này thể hiện sự thiếu hiệu quả của Chi nhánh trong công tác sử dụng các gói hỗ trợ lãi suất của NHNN và của ngân hàng tổng, đi ngược với chương trình đề ra của tổng Ngân hàng là tập trung cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa. Đây cũng có thể là do tình hình khó khăn chung của nền kinh tế. Thêm vào đó trong năm 2013 Chi nhánh có thêm nhiều hợp đồng từ các *doanh nghiệp lớn* (điển hình là công ty Điện lực Hải Phòng) và *tín dụng cá nhân*, biểu hiện ở chỗ chương trình ưu đãi tín dụng cá nhân cho thấy hoạt động hiệu quả hơn các

chương trình ưu đãi doanh nghiệp nhỏ và vừa. Việc này đã đẩy dư nợ tín dụng nhóm doanh nghiệp lớn và tín dụng cá nhân trong năm 2013 tăng cao, trong khi đó dư nợ dành cho doanh nghiệp nhỏ và vừa không có sự tăng trưởng vượt trội nên dẫn đến tình trạng tỷ trọng dư nợ DN nhỏ và vừa trên tổng vốn sụt giảm nghiêm trọng.

Tóm lại, tình hình dư nợ tín dụng của DN nhỏ và vừa trong năm 2013 chưa có sự tăng trưởng cao. Ngân hàng cần chú trọng hơn cho nhóm khách hàng này vì đây vẫn là khách hàng tiềm năng nhất, mang lại nguồn lợi lớn nhất cho Ngân hàng và cả xã hội.

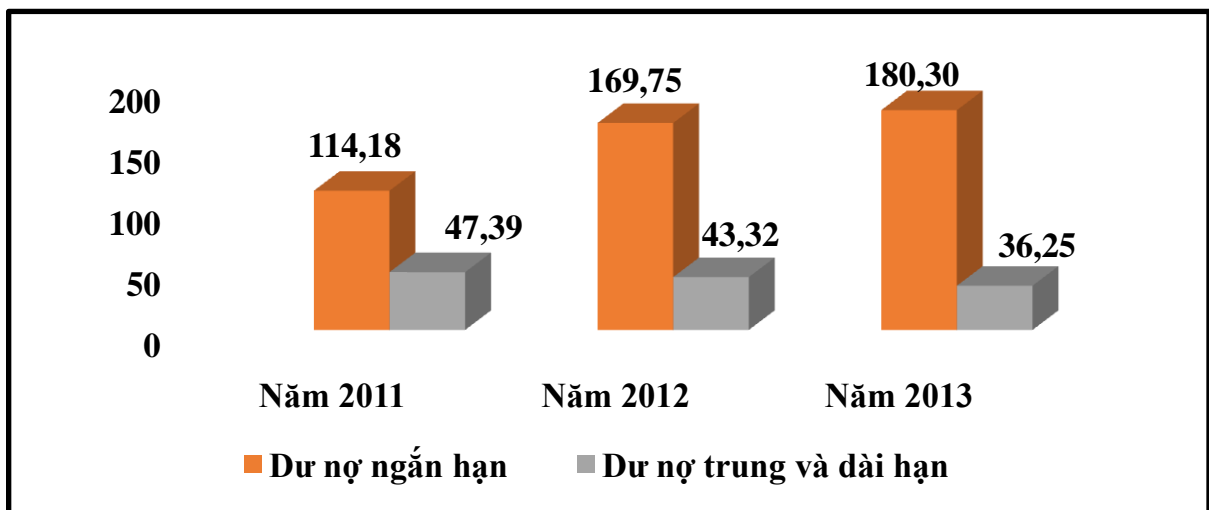
2.3.1.2.2 Tình hình dư nợ tín dụng DNNVV theo kỳ hạn tại ABBANK CN Hải Phòng.

Bảng 2.6: Tình hình dư nợ DNNVV theo kỳ hạn tại Chi nhánh

Chỉ tiêu	Năm 2011		Năm 2012		Năm 2013	
	Số tiền (tỷ đồng)	Tỷ trọng	Số tiền (tỷ đồng)	Tỷ trọng	Số tiền (tỷ đồng)	Tỷ trọng
Dư nợ ngắn hạn	114,18	70,7%	169,75	79,7%	180,30	83,26%
Dư nợ trung và dài hạn	47,39	29,3%	43,32	20,3%	36,25	16,7%
Dư nợ cho vay đối với DNVVN	161,57	100%	213,07	100%	216,55	100%

(Nguồn báo cáo phòng tín dụng NHTMCP An Bình – CN Hải Phòng)

Biểu đồ 2.2 : Cơ cấu dư nợ DN nhỏ và vừa theo kỳ hạn tại Chi nhánh



Qua bảng 2.6 và biểu đồ 2.2 ta thấy : Từ năm 2011 đến năm 2013 dư nợ ngắn hạn của DN nhỏ và vừa chiếm tỷ trọng lớn hơn dư nợ trung và dài hạn và tỷ trọng này tăng dần qua các năm. Cụ thể, năm 2012 dư nợ ngắn hạn của DN nhỏ và vừa đạt 169,75 tỷ đồng chiếm 79,7 % so với tổng dư nợ. Đến năm 2013

đư nợ ngắn hạn DN nhỏ và vừa đạt tỷ đồng làm cho tỷ trọng của nhóm này trên tổng dư nợ DN nhỏ và vừa tăng lên đến 83,26 % và làm giảm tỷ trọng tín dụng trung và dài hạn của doanh nghiệp nhỏ và vừa chỉ ở mức 16,7 %. Nguyên nhân là do các doanh nghiệp nhỏ và vừa trong những năm gần đây kinh doanh kém, khả năng trả nợ không cao nên Chi nhánh hạn chế giải ngân những món lớn như cho vay trung và dài hạn để đảm bảo khả năng quay vòng vốn nhanh do đó hầu hết các khoản cho vay là ngắn hạn để giữ mức an toàn trong tín dụng. Những khoản vay trung và dài hạn chỉ áp dụng cho khách hàng lâu năm, có sự tín nhiệm cao của chi nhánh. Điều này đi ngược với nhu cầu đa số của các doanh nghiệp. Vì vấn đề hàng tồn kho cao nên doanh nghiệp vừa khó có thể sản xuất tiếp nên chỉ còn cách là cải cách cơ cấu, tái thiết lại hệ thống máy móc, cũng như thay đổi công nghệ mới nên rất cần lượng tiền lớn như vốn trung và dài hạn để thực hiện dự án có tiềm năng tạo nhiều doanh thu hơn. Nhưng để vay vốn trung và dài hạn, doanh nghiệp phải có tài sản đảm bảo lớn. Trong khi đó, vấn đề tài sản đảm bảo lại là yếu điểm của doanh nghiệp. Thêm vào đó Chi nhánh còn khá cứng nhắc trong việc cho vay, chưa thể hiện sự linh hoạt của mình trong vấn đề lãi suất và tài sản thế chấp cho doanh nghiệp. Do vậy, đây cũng là một nguyên nhân dẫn đến doanh số cho vay trong năm giảm, dư nợ đạt mức độ tăng trưởng thấp.

2.3.1.2.3 Tình hình dư nợ DNNVV theo ngành kinh tế ABBANK CN Hải Phòng.

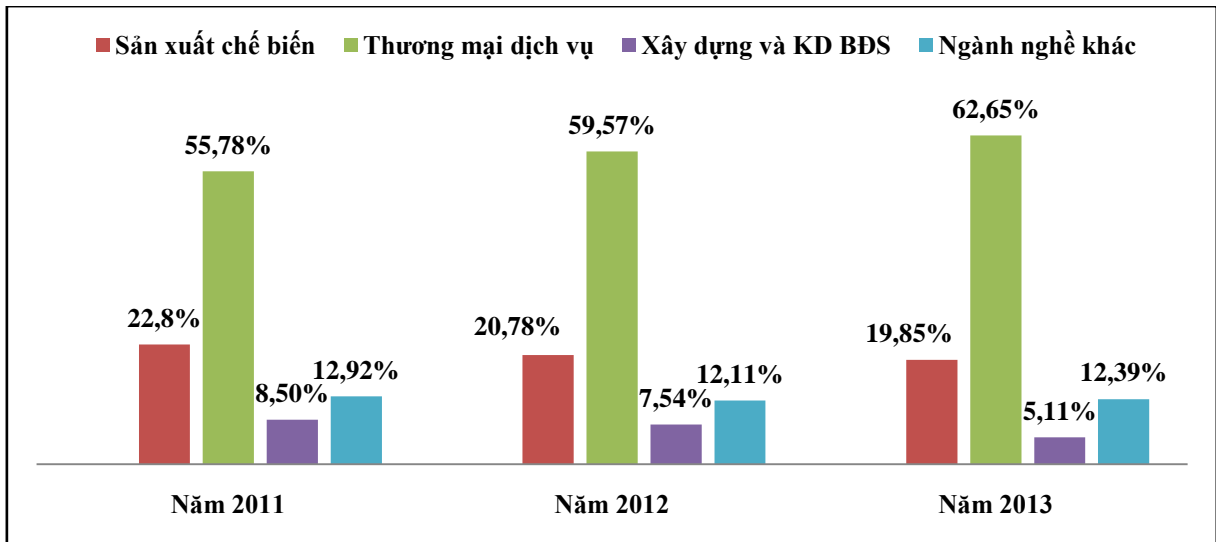
Bảng 2.7 Dư nợ tín dụng DN nhỏ và vừa theo ngành kinh tế NHTMCP An Bình – Chi nhánh Hải Phòng

Đơn vị : tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	2012/2011		2013/2012	
				+/-	%	+/-	%
Sản xuất chế biến	36,8	44,3	43,0	7,44	20,19	(1,29)	(2,92)
Thương mại dịch vụ	90,1	126,9	135,7	36,80	40,83	8,74	6,89
Khai thác xây dựng và KD BDS	13,7	16,1	11,1	2,33	16,98	(5,00)	(31,12)
Ngành nghề khác	20,9	25,8	26,8	4,93	23,60	1,03	3,98

(Nguồn báo cáo phòng tín dụng NHTMCP An Bình – CN Hải Phòng)

Biểu đồ 2.3: Cơ cấu dư nợ DNNVV theo ngành kinh tế tại CN



Qua biểu đồ 2.3 và bảng 2.7 ta thấy nhóm ngành thương mại dịch vụ chiếm tỷ trọng dư nợ tín dụng nhiều nhất trong tổng dư nợ của DN nhỏ và vừa. Năm 2012, dư nợ ngành thương mại dịch vụ đạt 126,9 tỷ đồng tăng 40,83% so với năm 2011, chiếm 59,57% trong tổng dư nợ. Năm 2013 dư nợ ngành này đạt 135,7 tỷ đồng tăng 6,89 % so với năm 2012 và tỷ trọng trên tổng dư nợ DN nhỏ và vừa cũng tăng lên thành 62,65%. Điều đó chứng tỏ nhóm ngành thương mại dịch vụ là ngành kinh doanh có quy mô gia tăng nhất trong tất cả các ngành. Sở dĩ như vậy vì trong những năm gần đây xã hội phát triển, nhu cầu đáp ứng sự tiện lợi và giải trí của người dân ngày càng cao do đó những ngành thuộc nhóm thương mại dịch vụ như du lịch, cửa hàng quán ăn, vận chuyển hàng hóa, tư vấn thiết kế... ngày càng phát triển mạnh mẽ.

Tiếp theo sau nhóm ngành thương mại dịch vụ, là ngành công nghiệp chế biến chiếm tỷ trọng trong cơ cấu dư nợ lớn thứ hai. Nhìn vào biểu đồ cơ cấu ta thấy rõ cơ cấu dư nợ của nhóm này giảm đi qua các năm : năm 2011 là 22,8%, năm 2012 là 20,78%, năm 2013 là 19,85%. Về độ tăng dư nợ của nhóm này, năm 2012 dư nợ của nhóm này tăng lên là 20,19 % so với năm 2011, đến năm 2013 độ tăng dư nợ bị giảm đi so với năm 2012 là 1,29 tỷ (2,92%). Đó là do sự ảnh hưởng của kinh tế thị trường đến ngành công nghiệp chế biến. Sức mua hàng hóa, thực phẩm của người dân trong những năm gần đây khá thấp do giá cả đắt đỏ, cộng thêm những vấn đề tiêu cực trong an toàn thực phẩm. Vì vậy người dân mua hàng hóa có chọn lọc và hạn chế. Các doanh nghiệp nhỏ và vừa trong lĩnh vực sản xuất chế biến chưa có thương hiệu mạnh nên càng khó khăn trong vấn đề tiêu thụ dẫn đến hàng tồn kho tăng, Chi nhánh ngân hàng càng khó chấp nhận cho vay, do đó quy mô dư nợ DN nhỏ và vừa thuộc nhóm này ngày một

giảm. Tuy nhiên, số doanh nghiệp thuộc nhóm ngành này được CN cho vay có số lượng không nhỏ và đã làm ăn lâu năm với Ngân hàng, cộng thêm việc lãi suất cho vay năm 2013 của Ngân hàng hạ xuống, cùng với một số gói lãi suất ưu đãi giúp DN nhỏ và vừa phát triển. Do đó số dư nợ cho vay của những DN thuộc nhóm ngành sản xuất chế biến cũng không bị giảm đi nhiều tốc độ giảm chỉ ở mức 2,9% so với năm 2012.

Ngành khai thác xây dựng và kinh doanh bất động sản chiếm tỷ trọng thấp nhất trong cơ cấu dư nợ các ngành kinh tế. Năm 2011 ngành này chỉ đạt 8,5% trong tổng dư nợ DN nhỏ và vừa, năm 2012 tỷ trọng này giảm đi còn 7,4% , năm 2013 tiếp tục giảm xuống còn 5,11%. Qua bảng 2.7 ta thấy mặc dù dư nợ năm 2012 có chiều hướng tăng nhưng năm 2013 thì ngành này dư nợ lại giảm xuống một cách rõ rệt thậm chí còn thấp hơn năm 2011 rất nhiều, làm cho tốc độ tăng trưởng của năm 2013 so với 2012 bị âm 31,12%. Trong những năm trước ngành kinh doanh bất động sản và xây dựng là những ngành đem lại doanh thu và lợi nhuận rất cao và luôn là ngành được Ngân hàng xếp vào hàng top về dư nợ cho vay. Tuy nhiên, sau khủng hoảng tài chính năm 2008, bất động sản đóng băng kéo theo sự suy giảm trong đầu tư các ngành xây dựng có liên quan, dẫn đến sự sụt giảm lợi nhuận nghiêm trọng. Do đó một số DN thuộc những ngành như xi măng, gạch ngói, sắt thép xây dựng ,... bị thua lỗ thậm chí dẫn đến dừng hoạt động tạm thời vì sự đóng băng của bất động sản. Do thị trường không có nhu cầu nhiều về bất động sản, nên các doanh nghiệp sản xuất vật liệu xây dựng như xi măng, sắt thép, gạch ngói,...không có lý do để vay thêm để sản xuất vì hàng tồn còn khá nhiều hoặc nếu không vì lý do đó thì cũng do lãi suất ngân hàng năm 2011 khá cao nên doanh nghiệp cũng khó tiếp cận vốn để tiếp tục duy trì sản xuất. Điều đó dẫn đến cơ cấu dư nợ của các doanh nghiệp này trong tổng dư nợ DN nhỏ và vừa giảm đi rõ rệt. Việc này thể hiện sự ảnh hưởng lớn của tình hình kinh tế chung. Hy vọng trong năm 2014, tình trạng này có nhiều chuyển biến tốt để các doanh nghiệp thoát khỏi tình trạng tồn kho quá nhiều như năm 2013.

Từ năm 2011 đến năm 2013, dư nợ DN nhỏ và vừa của các nhóm ngành khác có chiều hướng tăng mạnh. Cụ thể dư nợ của nhóm này năm 2012 đạt 25,8 tỷ đồng tăng 23,6% so với năm 2011, năm 2013 đạt 26,8 tỷ đồng tăng lên 3,98% so với năm 2012. Trong cơ cấu dư nợ cuối năm 2013, thì nhóm này cũng không có sự thay đổi nhiều, đạt ở mức tỷ trọng 12,39% xấp xỉ với tỷ trọng năm 2012 (12,11%). Trong nhóm này bao gồm các ngành như: Sản xuất, kinh doanh vật

liệu dẫn điện, cơ khí, xơ sợi, dệt may, thủ công mỹ nghệ, nông nghiệp, thủy sản, đồ điện dân dụng,... Trong những ngành này thì ngành kinh doanh đồ điện dân dụng hoặc vật liệu dẫn điện chiếm tỷ trọng cao, các ngành còn lại trong nhóm chiếm tỷ trọng thấp và độ tăng giảm dư nợ cũng không đồng đều. Về cơ bản các ngành này cần vốn để sản xuất, kinh doanh và ngày càng có nhiều doanh nghiệp mở ra hoạt động kinh doanh trong lĩnh vực này do đó khi Ngân hàng áp dụng gói lãi suất hỗ trợ vào năm 2013 thì dư nợ của nhóm ngành này cũng tăng.

Tóm lại, trong cơ cấu dư nợ DN nhỏ và vừa theo ngành kinh tế thì ta có thể thấy rõ được nhóm ngành thương mại dịch vụ và một số nhóm ngành khác như điện dân dụng tăng thể hiện dấu hiệu Chi nhánh đang tập trung mở rộng hợp tác với những ngành này, đó cũng có thể coi là một chiến lược trong việc phát triển kinh doanh ngân hàng để đạt được chất lượng tốt trong cho vay DN nhỏ và vừa. Bên cạnh những nhóm ngành đang phát triển tốt thì những nhóm ngành còn lại có cơ cấu dư nợ thấp hơn và kém phát triển hơn. Tuy nhiên, những con số dư nợ thuộc những ngành đó không phải quá cao, đồng thời đó cũng là những ngành có tiềm năng phát triển, đem lại nguồn lợi lớn trong tương lai nếu kinh tế ổn định hơn nên Chi nhánh không phải quá lo lắng về vấn đề nợ xấu của các DN thuộc những lĩnh vực bị ảnh hưởng quá nhiều bởi nền kinh tế như bất động sản hay sắt thép,... Việc nợ xấu hay nợ quá hạn không chỉ rơi riêng vào một hoặc hai nhóm ngành kinh tế vì vậy Chi nhánh vẫn phải cẩn trọng trong việc kiểm soát và theo dõi các khoản vay của tất cả các doanh nghiệp không trừ một nhóm ngành kinh tế nào.

2.3.1.2.4 Tình hình dư nợ DNNVV theo đơn vị tiền tệ tại ABBANK CN HP

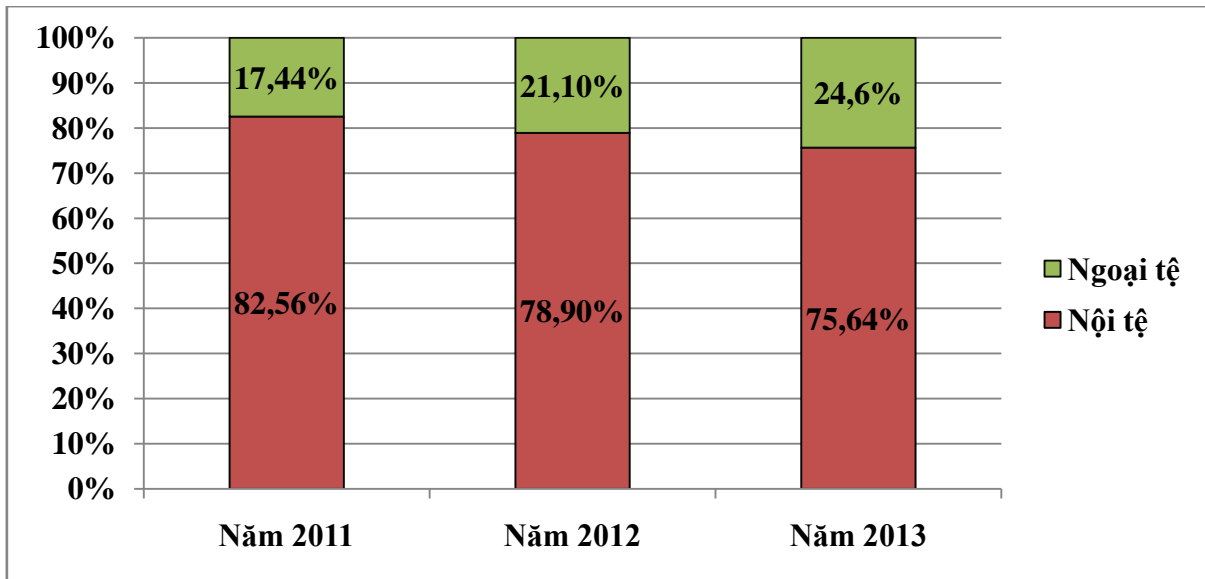
Bảng 2.8 : Dư nợ DNNVV theo đơn vị tiền tệ tại CN Hải Phòng

Đơn vị : tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	2012/2011		2013/2012	
				+/-	%	+/-	%
Nội tệ	133,4	168,1	163,8	34,7	26,03	(4,32)	(2,57)
Ngoại tệ	28,2	45,0	52,8	16,8	59,55	7,79	17,33
Dư nợ DNVVN	161,6	213,1	216,5	51,5	31,87	3,48	1,63

(Nguồn báo cáo phòng tín dụng NHTMCP An Bình – CN Hải Phòng)

Biểu đồ 2.4 :Cơ cấu dư nợ DN nhỏ và vừa theo đơn vị tiền tệ tại Chi nhánh



Qua bảng 2.8 và biểu đồ 2.4 ta thấy dư nợ cho vay của DN nhỏ và vừa theo hai đơn vị tiền tệ tăng qua các năm. Trong đó, dư nợ bằng đồng nội tệ chiếm tỷ trọng cao trong tổng dư nợ cho vay đối với DN nhỏ và vừa. Đó là do phần lớn các DN nhỏ và vừa vay tại CN đều là các doanh nghiệp kinh doanh trong nước. Tuy nhiên, ta thấy tỷ trọng và tốc độ tăng dư nợ theo đồng ngoại tệ qua các năm tăng mạnh hơn đồng nội tệ. Cụ thể, năm 2012 dư nợ theo ngoại tệ quy ra VNĐ đạt 45 tỷ đồng tăng 59,55 % so với năm 2011, đến năm 2013 con số này tăng lên thành 52,8 tỷ đồng tăng 17,33 % so với năm 2012. Dư nợ theo đồng ngoại tệ có sự tăng vượt bậc này là do dư nợ của các doanh nghiệp trong ngành sản xuất kinh doanh thương mại xuất nhập khẩu tăng, đồng nghĩa với việc cần nhiều tiền ngoại tệ để chi trả những hàng hóa nhập khẩu từ nước ngoài. Không những vậy, trong năm 2012 và 2013 tỷ giá đồng ngoại tệ so với VNĐ có nhiều đợt tăng cao, như trong năm 2012 được đánh giá là năm thử lửa vàng vì lạm phát tăng cao làm cho tỷ giá đồng ngoại tệ so với nội tệ tăng cao, năm 2013 mặc dù lạm phát kiềm chế thấp nhất trong 10 năm trở lại nhưng đã có ba lần tỷ giá ngoại tệ tăng đột ngột do chính sách thử lửa của NHNN do đó làm cho lượng tiền quy đổi từ ngoại tệ sang VNĐ có một số lần tăng cao. Qua đó, ta có thể thấy Chi nhánh đang mở rộng quan hệ với những doanh nghiệp kinh doanh xuất nhập khẩu.

2.3.1.3 Tình hình nợ quá hạn, nợ xấu của DNNVV tại ABBANK CN HP

Bảng 2.9 Tình hình nợ quá hạn và nợ xấu của DN VVN và của toàn CN

Chỉ tiêu	Năm 2011		Năm 2012		Năm 2013	
	Số tiền (tỷ đồng)	Tỷ lệ	Số tiền (tỷ đồng)	Tỷ lệ	Số tiền (tỷ đồng)	Tỷ lệ
Nợ quá hạn DN VVN	8,273	5,12%	10,696	5,02%	13,556	6,26%
Nợ quá hạn cả NH	11,077	4,46%	12,169	4,30%	14,414	4,03%
Nợ xấu DN VVN	5,413	3,35%	7,053	3,31%	7,709	3,56%
Nợ xấu cả NH	6,008	2,4%	7,874	2,8%	8,546	2,39%

(Nguồn báo cáo phòng tín dụng NHTMCP An Bình – CN Hải Phòng)

Nhìn vào bảng 2.9 ta thấy: Tỷ lệ nợ quá hạn và nợ xấu của DN nhỏ và vừa luôn lớn hơn so với nợ quá hạn và nợ xấu toàn Ngân hàng và những tỷ lệ này tăng dần qua các năm. Cụ thể năm 2012 tỷ lệ nợ quá hạn của DN nhỏ và vừa là 5,02% lớn hơn so với nợ quá hạn của toàn Ngân hàng là 0,72%, đến năm 2013 tăng lên thành 6,26% lớn hơn nợ quá hạn của NH là 2,7%. Tương tự như vậy, nợ xấu trong dư nợ DNNVV năm 2012 là 2,31% cao hơn so với nợ xấu toàn Ngân hàng là 0,51%, năm 2013 nợ xấu DNNVV là 3,56% cao hơn so với nợ xấu toàn Ngân hàng là 1,17%. Điều này cho thấy, phần lớn nợ xấu hay nợ quá hạn của Ngân hàng đều tập trung vào nhóm doanh nghiệp nhỏ và vừa. Do vậy, tình trạng nợ xấu của DN nhỏ và vừa đang là một vấn đề rất đáng cần được chú ý. Vậy tại sao lại có tình trạng như thế? và ta cần có kết luận gì cho vấn đề này? Để phân tích được sâu hơn vấn đề này của DN nhỏ và vừa ta sẽ xét trên góc độ nợ quá hạn và nợ xấu trên tổng dư nợ của Doanh nghiệp nhỏ và vừa qua các bảng 2.10 và 2.11.

Bảng 2.10 Tỷ trọng dư nợ quá hạn và nợ xấu của DNNVV tại CNHP

Chỉ tiêu	Năm 2011		Năm 2012		Năm 2013	
	Số tiền (tỷ đồng)	Tỷ trọng	Số tiền (tỷ đồng)	Tỷ trọng	Số tiền (tỷ đồng)	Tỷ trọng
Nợ quá hạn DN VVN	8,273	5,12%	10,696	5,02%	13,556	6,26%
Nợ xấu DN VVN	5,413	3,35%	7,053	3,31%	7,709	3,56%
Dư nợ DN VVN	161,574	100%	213,071	100%	216,549	100%

(Nguồn báo cáo phòng tín dụng NHTMCP An Bình – CN Hải Phòng)

Bảng 2.11 Tốc độ tăng trưởng nợ quá hạn và nợ xấu của DNNVV tại CN

Đơn vị Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	2012/2011		2013/2012	
				+/-	%	+/-	%
Nợ quá hạn DNNVV	8,27	10,70	13,56	2,42	29,30	2,86	26,7
Nợ xấu DNNVV	5,41	7,05	7,71	1,64	30,30	0,66	9,3
Dư nợ DNNVV	161,6	213,1	216,5	51,50	31,87	3,48	1,6

(Nguồn báo cáo phòng tín dụng NHTMCP An Bình – CN Hải Phòng)

Nhìn vào bảng 2.10 và 2.11 ta thấy số lượng nợ quá hạn DN nhỏ và vừa của Chi nhánh tăng dần qua các năm. Năm 2012 nợ quá hạn DN nhỏ và vừa là 10,70 tỷ đồng tăng 29,30 % so với năm 2011. Điều này cho thấy năm 2012 là năm khó khăn trong vấn đề xử lý nợ quá hạn của ngân hàng. Mức độ tăng nợ quá hạn trong năm 2012 thể hiện tình hình kinh doanh của các doanh nghiệp đã gặp rất nhiều khó khăn. Một số món nợ từ năm 2011 vẫn chưa được giải quyết và dần chuyển nhóm do đó làm dư nợ quá hạn năm 2012 tăng mạnh. Tiếp đến năm 2013, tình trạng dư nợ quá hạn vẫn tiếp tục tăng. Cụ thể, năm 2013 tỷ trọng dư nợ quá hạn DN nhỏ và vừa đạt 6,26% cao hơn so với năm 2012 1,24%. Việc gia tăng tỷ trọng nợ quá hạn cho thấy tình hình nợ quá hạn của chi nhánh vẫn chưa được cải thiện và nếu không có biện pháp khắc phục kịp thời thì con số đó vẫn có thể tiếp tục tăng trong tương lai. Chi nhánh NH cần phải chú ý hơn trong việc thu hồi và giám sát những khoản nợ quá hạn tránh tình trạng chuyển nhóm nợ với số lượng lớn . Bởi vì, tình trạng dư nợ quá hạn cao rất dễ dẫn đến chuyển sang nhóm nợ xấu làm mất khả năng thu hồi nợ dẫn đến giảm uy tín chất lượng tín dụng của Chi nhánh cũng như toàn Ngân hàng.

Về nợ xấu DN nhỏ và vừa tại Chi nhánh, năm 2012 tỷ lệ nợ xấu có chiều hướng cải thiện hơn so với năm 2011. Cụ thể, số lượng nợ xấu năm 2012 ở mức 3,31% giảm 0,04% so với năm 2011. Mặc dù có dấu hiệu giảm về tỷ trọng nhưng số lượng nợ xấu vẫn tiếp tục tăng (năm 2012 tăng hơn năm 2011 1,64 tỷ đồng) . Đến năm 2013 tỷ trọng nợ xấu của Chi nhánh tăng lên thành 3,56% với số tiền là 7,71 tỷ đồng tăng so với năm 2012 là 9,3%. Điều đó thể hiện chất lượng tín dụng của Chi nhánh đang có dấu hiệu không tốt. Sở dĩ, có sự thay đổi tăng nợ xấu DN nhỏ và vừa như vậy là do một số DN nhỏ và vừa vay vốn vẫn còn yếu kém về năng lực kinh doanh và cũng do ảnh hưởng của nền kinh tế thị trường. Bởi vì hầu hết nợ quá hạn, nợ xấu đều tập trung vào các ngành chế biến thực phẩm, sản xuất kinh doanh vật liệu xây dựng như sắt thép, xi măng...., đó

là những ngành đang gặp tình trạng khó khăn về vấn đề dư thừa hàng tồn kho. Về phía ngân hàng, ngay trong vấn đề công tác quyết định cho vay chưa thực sự khách quan nên có thể đưa ra những quyết định tín dụng sai lầm cho các doanh nghiệp kinh doanh có độ rủi ro cao. Do vậy, Chi nhánh cần phải chú ý hơn trong công tác thẩm định chất lượng và khả năng trả nợ của doanh nghiệp. Nếu không có những cải thiện về công tác tín dụng thì dự báo con số nợ xấu của chi nhánh sẽ vẫn tăng trong tương lai vì tình hình bất động sản và sức mua của người dân vẫn chưa được cải thiện nhiều.

Tuy nhiên, mức nợ xấu như vậy chưa phải là mức quá cao so với tình hình nợ xấu của các ngân hàng hiện tại và vẫn đạt mức nợ xấu dưới 5%. Và hiện nay, vấn đề sắp xếp phân loại các nhóm nợ hiện vẫn chưa được rõ ràng trong hệ thống pháp lý. Các thông tư và các quyết định vẫn còn có lỗi mở cho các Ngân hàng trong việc gia hạn nợ như quyết định 780 của chính phủ. Do đó chưa thể nói những món nợ xấu hiện tại là hoàn toàn có nguy cơ mất khả năng chi trả.

Để đảm bảo an toàn vốn Ngân hàng cũng đã trích lập dự phòng rủi ro chung và dự phòng rủi ro cụ thể cho các món nợ của DNNVV.

Bảng 2.12 Bảng phân loại các nhóm nợ và trích lập dự phòng chung.

Chỉ tiêu	Năm 2011		Năm 2012		Năm 2013	
	Số tiền (tỷ đồng)	Tỷ trọng	Số tiền (tỷ đồng)	Tỷ trọng	Số tiền (tỷ đồng)	Tỷ trọng
Nợ nhóm 1	153,302	94,9%	202,37	95,0%	202,99	93,7%
Nợ nhóm 2	2,860	1,77%	3,64	1,71%	5,85	2,70%
Nợ nhóm 3	3,845	2,38%	5,16	2,42%	5,54	2,56%
Nợ nhóm 4	1,567	0,97%	1,90	0,89%	1,56	0,72%
Nợ nhóm 5					0,61	0,28%
Dư nợ DNVVN	161,574	100%	213,071	100%	216,549	100%
TLDP RRCC	1,212		1,598		1,619	

(Nguồn báo cáo phòng tín dụng NHTMCP An Bình – CN Hải Phòng)

Nhìn vào bảng 2.12 ta thấy trong năm 2011 và năm 2012 không phát sinh dư nợ nhóm 5 của khách hàng DNNVV, nhưng năm 2013 thì đã xuất hiện. Dư nợ nhóm 1 (nợ đủ tiêu chuẩn), như ta thấy có tỷ trọng giảm dần qua các năm nhưng vẫn ở mức cao. Cụ thể đến năm 2013 vẫn chiếm 93,7% trong tổng dư nợ doanh nghiệp vừa và nhỏ. Tuy nhiên nợ từ nhóm 2 trở đi có chiều hướng tăng qua các năm đặc biệt đến năm 2013 mặc dù nợ nhóm 4 (nợ nghi ngờ) giảm nhưng lại xuất hiện nợ nhóm 5 (nợ có khả năng mất vốn). Nợ nhóm 3 (nợ dưới

tiêu chuẩn) là nhóm chiếm phần lớn dư nợ trong cơ cấu nợ xấu của DNNVV. Nhóm này cũng chiếm tỷ lệ cao nhất trong nợ quá hạn. Những con số này chứng minh cho việc các món nợ đang dần chuyển nhóm và hầu hết nợ quá hạn đều tập trung vào nhóm 3. Tuy nhiên, ta không trừ trường hợp do cách phân loại nợ của Chi nhánh làm cho dư nợ xấu của DN trở nên tăng cao. Ví dụ nếu áp dụng theo thông tư 02 một cách chặt chẽ thì một khoản nợ quá hạn 91 ngày, doanh nghiệp không trả được 1 đồng tiền lãi hoặc một đồng tiền gốc thì lập tức toàn bộ dư nợ gốc bị chuyển thành nhóm nợ xấu (nhóm 3) trong khi doanh nghiệp chỉ cần thêm một khoảng thời gian ngắn nữa là trả được. Nhưng với quyết định 780 thì Ngân hàng lại được phép gia hạn thêm cho doanh nghiệp nếu như doanh nghiệp đảm bảo được khả năng trả nợ của mình. Như vậy, Ngân hàng cần chú ý xem xét việc phân loại nợ cho thật linh hoạt mà vẫn đảm bảo đúng luật để có thể đạt được kết quả tốt cho cả hai bên tránh tình trạng nợ xấu ngân hàng tăng cao dẫn đến chi phí rủi ro tăng ảnh hưởng đến lợi nhuận ngân hàng.

Bảng 2.13 Bảng tỷ lệ trích lập dự phòng cụ thể cho từng nhóm nợ trên dư nợ từng nhóm của DNNVV tại Chi nhánh.

Đơn vị: tỷ đồng

Chỉ tiêu	2011			2012			2013		
	số tiền trích lập	dư nợ từng nhóm	tỷ lệ (%)	số tiền trích lập	dư nợ từng nhóm	tỷ lệ (%)	số tiền trích lập	dư nợ từng nhóm	tỷ lệ (%)
Nhóm 2	0,071	2,860	2,5	0,089	3,644	2,45	0,140	5,847	2,4
Nhóm 3	0,385	3,845	10	0,505	5,156	9,8	0,532	5,544	9,6
Nhóm 4	0,392	1,567	25	0,465	1,896	24,5	0,374	1,559	24
Nhóm 5							0,291	0,606	48
TLDPRRCT	0,848			1,059			1,338		

(Nguồn báo cáo phòng tín dụng NHTMCP An Bình – CN Hải Phòng)

Nhìn vào bảng 2.13 ta thấy: Nợ xấu của ngân hàng tăng khiến cho lượng trích lập dự phòng cụ thể của các nhóm nợ cũng tăng. Cụ thể năm 2013 tổng trích lập dự phòng cụ thể của DNNVV đạt 1,338 tỷ đồng tăng 279 triệu đồng so với năm 2012. Như đã biết, tỷ lệ trích lập dự phòng cụ thể không những phụ thuộc vào tỷ lệ trích lập riêng cho từng nhóm mà còn phụ thuộc vào giá trị khấu trừ tài sản đảm bảo quy đổi. Giá trị khấu trừ tài sản đảm bảo càng cao thì lượng trích lập dự phòng càng thấp và chi phí cho trích lập dự phòng rủi ro sẽ giảm đi. Điều này có ảnh hưởng rất lớn đến lợi nhuận của ngân hàng. Nhìn vào tỷ lệ số

tiền trích lập từng nhóm trên tổng dư nợ DN nhỏ và vừa từng nhóm ta thấy các tỷ lệ này đều thấp hơn tỷ lệ trích lập cụ thể được quy định : Nhóm 2: 5% , nhóm 3:20%, nhóm 4: 50%, nhóm 5 100%. Ta lấy ví dụ năm gần nhất là năm 2013, tỷ lệ số tiền trích lập dự phòng rủi ro trên dư nợ của nhóm 2 đạt 2,4% thấp hơn so với trích lập dự phòng quy định 2,6% , nhóm 3 đạt 9,6% thấp hơn so với mức trích lập dự phòng quy định là 19,094%, nhóm 4 là 24% thấp hơn so với mức trích lập dự phòng quy định là 26%, nhóm 5 là 48% thấp hơn so với mức trích lập dự phòng quy định là 52%. Điều này cho thấy lượng trích lập dự phòng của ngân hàng khá thấp so với mức quy định. Nguyên nhân có thể do giá trị khấu trừ tài sản đảm bảo của ngân hàng quy đổi khá cao. Theo như chương 1 đã nhắc đến, giá trị khấu trừ tài sản đảm bảo bằng giá trị tài sản đảm bảo nhân với tỷ lệ quy đổi. Trong đó tiền gửi và tiết kiệm được khấu trừ cao nhất (100%), bất động sản (50%) và các tài sản khác (từ 30 đến 95%). Nếu tính theo công thức này, thì ta thấy được giá trị của tài sản đảm bảo cao dẫn đến việc lượng tiền được khấu trừ từ tài sản đảm bảo trong trích lập dự phòng dư nợ DNNVV cao. Như vậy nếu tài sản được đánh giá *đúng giá trị thực* của mình thì đó có thể coi là một điều tốt cho ngân hàng vì đây là những con số an toàn làm cho lợi nhuận không bị thấp vì chi phí rủi ro. Nhưng, nếu tài sản được ngân hàng đánh giá quá cao so với giá trị thực thì sẽ gây ra một lợi nhuận ảo cho Chi nhánh. Bởi vì, ta có thể lấy ví dụ cách đây 2 năm một tài sản đảm bảo bằng bất động sản có giá trị 1 tỷ đồng nhưng 2 năm sau (tức là hiện tại) giá trị thực tài sản đó chỉ đáng giá 500 triệu chưa kể việc bất động sản vẫn đang đóng băng khó bán được. Như vậy, nếu ngân hàng vẫn tiếp tục giữ giá trị tài sản đảm bảo theo giá cũ mà không có sự đánh giá lại giá trị thực của nó thì sẽ rất dễ gây nên tình trạng *lợi nhuận ảo* cho ngân hàng. Do đó việc trích lập dự phòng rủi ro cụ cho các khoản dư nợ của DNNVV không hề đơn giản.

Tóm lại, ABBANK chi nhánh Hải Phòng đã thực hiện tốt công tác trích lập dự phòng rủi ro cho các nhóm nợ DNNVV đúng theo quy định của NHNN. Tuy nhiên, cần phải chú ý hơn về lượng trích lập dự phòng cụ thể. Nó có nên điều chỉnh lại để tăng lên không? Và tài sản đảm bảo đã được xác định lại đúng giá trị hiện tại chưa?

2.3.1.4. Chỉ tiêu hiệu suất sử dụng vốn đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa của Chi nhánh ABBANK – Hải Phòng.**Bảng 2.14. Hiệu suất sử dụng vốn đối với DNNVV tại CN**

Đơn vị: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	2012/2011		2013/2012	
				+/-	%	+/-	%
Tổng dư nợ DNVVN	161,57	213,07	216,55	51,5	31,9	3,5	1,6
Tổng nguồn vốn	415	460	449	45,3	10,9	(11,4)	(2,5)
Hiệu suất sử dụng vốn DNVVN	38,93%	46,29%	48,24%				

(Nguồn báo cáo phòng kế toán NHTMCP An Bình – CN Hải Phòng)

Nhìn vào bảng 2.14 ta thấy hiệu suất sử dụng vốn DN nhỏ và vừa tăng khá đều qua các năm. Cụ thể, năm 2012 hiệu suất sử dụng vốn DN nhỏ và vừa đạt 46,29% tăng tuyệt đối là 7,36% so với năm 2011, năm 2013 tỷ lệ này đạt 48,24% độ tăng tuyệt đối so với năm 2012 là 1,95%. Mức tăng trưởng hiệu suất sử dụng vốn này chưa phải là cao đối với Chi nhánh ngân hàng. Thêm vào đó nguồn vốn này có dấu hiệu giảm mà tổng dư nợ DN nhỏ và vừa lại tăng nên khiến cho hiệu suất sử dụng vốn tăng theo. Như trên đã phân tích, tỷ lệ dư nợ quá hạn và nợ xấu trong tổng dư nợ doanh nghiệp vừa và nhỏ tăng mạnh vào năm 2013 nên chưa thể kết luận hiệu suất sử dụng vốn tăng có thể làm cho thu nhập của ngân hàng tăng được. Tuy nhiên, nếu trong tương lai Chi nhánh có thể thu hồi sớm những khoản nợ quá hạn thì đây vẫn có thể coi là một tín hiệu tốt trong thời kỳ kinh tế khó khăn.

Tóm lại, ta cần xem xét nhiều mặt để có thể đánh giá sự tăng trưởng trong hiệu suất sử dụng vốn này có được coi là thực sự tốt hay không. Từ đó có thể đưa ra một kết luận chính xác và một giải pháp đúng đắn cho vấn đề dư nợ tín dụng DN nhỏ và vừa của Ngân hàng.

2.3.1.5. Chỉ tiêu lợi nhuận đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa.

Bảng 2.15: Mức sinh lời từ HĐTD đối với DNNVV tại CN

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	2012/2011		2013/2012	
				+/-	%	+/-	%
Lợi nhuận từ HĐTD đối với DNVVN	3,65	4,71	3,36	1,1	29,0	(1,4)	(28,7)
Tổng dư nợ DNVVN	161,57	213,07	216,55	51,5	31,9	3,5	1,6
Mức sinh lời từ HĐTD đối với DNVVN	2,26%	2,21%	1,55%				

(Nguồn báo cáo phòng kế toán NHTMCP An Bình – CN Hải Phòng)

Nhìn vào bảng 2.15, ta thấy mức sinh lời từ hoạt động tín dụng đối với DN nhỏ và vừa giảm dần qua các năm. Thể hiện ở năm 2012 mức sinh lời từ HĐTD của DN nhỏ và vừa đạt 2,21% thấp hơn năm 2011 0,05%, nhưng lợi nhuận và cả tổng dư nợ đều vẫn tăng cao. Điều này là do tốc độ tăng lợi nhuận từ HĐTD đối với DNVVN thấp hơn tốc độ tăng dư nợ DNNVV làm cho mức sinh lời từ hoạt động tín dụng của DNNVV giảm. Tuy nhiên mức sinh lời này chỉ giảm nhẹ. Đến năm 2013 mức sinh lời tiếp tục giảm xuống còn 1,55% (tức giảm đi tuyệt đối so với năm 2012 0,66%). Điều đó phản ánh chất lượng tín dụng của Chi nhánh Ngân hàng đang có chiều hướng đi xuống. Nguyên nhân có thể do lượng dư nợ lợi nhuận và cả tổng dư nợ DNVVN đều tăng qua các năm, trong đó các món nợ từ năm trước bắt đầu chuyển nhóm, khiến cho khả năng thu hồi nợ trở nên khó khăn dẫn đến tình trạng ứ đọng dư nợ đối với các DN nhỏ và vừa. Điều đó đồng nghĩa với việc, trong năm 2013, lợi nhuận từ HĐTD giảm đi làm cho mức sinh lời từ HĐTD giảm. Chi nhánh cần phải chú ý hơn vấn đề thẩm định các khoản vay và quản lý nợ sao cho để mức sinh lời từ hoạt động tín dụng trở lên hiệu quả hơn.

Bảng 2.16: Tỷ trọng lợi nhuận từ HĐTD đối với DN nhỏ và vừa

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	2012/2011		2013/2012	
				+/-	%	+/-	%
Lợi nhuận từ HĐTD đối với DN VVN (tỷ)	3,65	4,71	3,36	1,1	29,0	(1,4)	(28,7)
Tổng lợi nhuận (tỷ đồng)	5,87	6,27	5,74	0,4	6,8	(0,5)	(8,4)
Tỷ trọng lợi nhuận từ HĐTD đối với DN VVN	62,21%	75,13%	58,48%				

(Nguồn báo cáo phòng kế toán NHTMCP An Bình – CN Hải Phòng)

Nhìn vào bảng 2.16, ta thấy tỷ trọng lợi nhuận từ HĐTD đối với DN nhỏ và vừa tăng giảm không đều qua các năm. Cụ thể năm 2012 tỷ trọng sinh lời từ HĐTD DN nhỏ và vừa đạt 75,13% tăng so với năm 2011 12,92% so với năm 2011. Nhìn chung với mức tỷ trọng lợi nhuận như vậy thì ta có thể nhận định lợi nhuận cho vay đối với khách hàng DN nhỏ và vừa chiếm tỷ trọng lớn trong tổng lợi nhuận của Chi nhánh. Mặt khác tỷ suất dư nợ trên tổng vốn đạt 75,2% con số này cũng gần bằng với tỷ trọng lợi nhuận của từ HĐTD. Điều này thể hiện việc cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa đạt hiệu quả trong năm 2012. Nhưng trong năm 2013 do dư nợ doanh nghiệp nhỏ và vừa không có sự tăng trưởng đột phá. Cụ thể, tỷ trọng này chỉ đạt 58,48% giảm tuyệt đối 16,73% so với năm 2012. Ngoài ra, như trên đã phân tích (phần 2.3.1.1) tình hình thu nợ giảm dẫn đến lợi nhuận từ việc cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa giảm theo. Mặt khác, trong năm 2013 tỷ lệ dư nợ cho vay trên tổng vốn đạt 60,6% mà tỷ trọng lợi nhuận từ HĐTD chỉ đạt 58,48%. Điều này cho thấy sự thiếu hiệu quả trong việc sử dụng vốn cho DN VV vay của ngân hàng. Do đó, Chi nhánh nên tích cực quan tâm phát triển tín dụng các DN nhỏ và vừa một cách toàn diện và cần phải có công tác thẩm định cũng như quản lý nợ cẩn thận và sát sao hơn.

2.3.1.6. Chỉ tiêu vòng quay vốn tín dụng đối với DNNVV tại Chi nhánh**Bảng 2.17: Chỉ số vòng quay vốn tín dụng DNNVV.**

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013
Doanh số thu nợ DNVVN (tỷ đồng)	227,40	273,09	250,39
Dư nợ cho vay DNVVN (tỷ đồng)	161,57	213,07	216,55
vòng quay (vòng)	1,23	1,46	1,17

(Nguồn báo cáo phòng kế toán NHTMCP An Bình – CN Hải Phòng)

Nhìn vào bảng 2.17 ta thấy vòng quay vốn tín dụng có sự thay đổi tăng giảm không đồng đều qua các năm. Trong đó, vòng quay vốn tín dụng năm 2012 là 1,46 vòng, tăng so với năm 2011 0,23 vòng ; nhưng sang đến năm 2013 vòng quay vốn tín dụng giảm xuống còn 1,17 vòng . Điều này cho thấy thời gian cho vay vốn tín dụng đã bị kéo dài hơn trong năm 2013. Hay nói cách khác là việc sử dụng vốn của ngân hàng đang hoạt động rất chậm. Đó là do năm 2013 doanh số thu nợ DN nhỏ và vừa giảm trong khi dư nợ cho vay DN nhỏ và vừa lại cao hơn so với năm 2012. Không những vậy, như trên phân tích lượng dư nợ trong năm 2013 tăng mà trong đó nợ quá hạn chiếm tỷ trọng cao hơn so với năm 2012. Trên thực tế trung bình vòng quay vốn tín dụng của một doanh nghiệp làm ăn tốt phải đạt ít nhất 2 vòng quay trở lên nhưng Chi nhánh ngân hàng chỉ đạt cao nhất 1,46 vòng trong 3 năm gần đây. Việc giảm vòng quay vốn tín dụng có thể gây ra một số hậu quả như tăng trưởng tín dụng thấp; Ngân hàng mất đi khả năng đáp ứng linh hoạt, nhanh chóng kịp thời trong việc giải ngân cho khách hàng, dễ dẫn đến tình trạng mất cân bằng nguồn vốn : Nơi cần thì không kịp có vốn để dùng còn nơi có vốn rồi thì lại làm ăn không hiệu quả dẫn đến không trả được nợ cho ngân hàng; chất lượng dịch vụ ngân hàng suy giảm, dễ làm mất uy tín cho ngân hàng... Điều này cho thấy chất lượng cho vay DN nhỏ và vừa dần có chiều hướng không tốt. Do vậy, Chi nhánh cần phải có biện pháp phù hợp để làm tăng vòng quay vốn tín dụng để tránh đem lại hậu quả xấu cho Ngân hàng

2.3.2 Đánh giá chất lượng cho vay đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa của Ngân hàng TMCP An Bình – Chi nhánh HP

Đúc kết từ những kết quả phân tích thực trạng hoạt động cho vay đối với DNV&N tại Ngân Hàng TMCP An Bình –Chi nhánh HP, ta có thể tổng kết những những kết quả đạt được, những điểm yếu và cơ hội và thách thức của hoạt động cho vay đối với DN nhỏ và vừa tại Chi nhánh.

2.3.2.1 Kết quả đạt được.

Nhìn chung tình hình kinh tế trong năm 2013 tương đối khó khăn, nhưng ABBANK Chi nhánh Hải Phòng vẫn đạt được kết quả đáng ghi nhận trong công tác huy động vốn và phát triển dịch vụ sản phẩm thẻ. Điều này càng khẳng định thương hiệu của ABBANK tại Hải Phòng ngày càng có vị thế vững chắc và phát triển.

Ngoài ra, Chi nhánh đã biết phát huy được thế mạnh của mình với sự am hiểu sâu sắc trong lĩnh vực ngành Điện tử đó triển khai được tốt Chương trình “Đồng hành cùng nhà thầu EVN” với tổng hạn mức 500 tỷ đồng và lãi suất từ 7,9%/năm... do ABBANK phát động. Trong gói sản phẩm nhà thầu Điện lực các doanh nghiệp được ngân hàng tư vấn và cung cấp các giải pháp tài chính phù hợp nhất với đúng chuyên ngành kỹ thuật.

Trong thời buổi kinh tế vẫn đang khó khăn, Chi nhánh đã điều tiết các chiến lược phân khúc cho vay một cách linh động. Chi nhánh đã áp dụng mức lãi suất thả nổi và có điều chỉnh để tạo điều kiện phát triển hơn cho các doanh nghiệp. Chi nhánh cũng đã sử dụng chiến lược tập chung các khoản cho vay ngắn hạn của khách hàng để tránh tình trạng nợ lâu mất vốn. Các khoản cho vay dài hạn Ngân hàng tập trung vào các khách hàng lâu năm với chi nhánh và có lĩnh vực kinh doanh đang trên đà phát triển như kinh doanh, sản xuất vật liệu dẫn điện, thiết bị điện, ... Bên cạnh đó vốn cho vay cũng hầu hết tập trung vào phân khúc khách hàng theo các ngành tiềm năng như thương mại dịch vụ nên có kỳ vọng khả năng thu hồi vốn cao.

Mức dư nợ DNNVV chiếm đa số trong tổng dư nợ, tỷ trọng lợi nhuận từ HĐTD của các DNNVV đạt được tương đối cao, chiếm phần lớn trong tổng lợi nhuận của Ngân hàng, hiệu suất sử dụng vốn tăng theo các năm cho thấy tình hình sử dụng vốn tương đối tốt. Đó chính là nhờ các khoản hỗ trợ lãi suất cho các doanh nghiệp. Tuy năm 2013 là một năm khó khăn của các ngân hàng trong vấn đề sử dụng quản lý và sử dụng vốn nhưng Chi nhánh ABBANK Hải Phòng vẫn giữ được mức nợ xấu cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa là 3,56 % tức là dưới 5%. Đây cũng có thể coi là một thành công trong việc kiểm chế và kiểm soát nợ quá hạn, nợ xấu.

Các nhân viên của Chi nhánh có ưu điểm là trẻ, năng động, giàu nhiệt huyết, luôn tích cực làm việc, tuân thủ đúng quy trình tín dụng giúp cho Chi nhánh có thêm nhiều nguồn khách hàng tiềm năng và làm cho thương hiệu ABBANK ngày càng mở rộng.

Cơ sở vật chất kỹ thuật của chi nhánh đã được cải tiến và đổi mới, luôn đáp ứng được nhu cầu cung ứng dịch vụ cho khách hàng một cách tốt nhất.

2.3.2.2 Điểm hạn chế và nguyên nhân.

2.3.2.2.1. Hạn chế

Bên cạnh những kết quả đạt được thì Chi nhánh vẫn còn tồn tại một số hạn chế cần phải khắc phục.

Một là tình trạng nợ quá hạn và nợ xấu của DNNVV vẫn còn tồn tại và tăng lên vào năm 2013. Việc gia tăng tỷ trọng nợ quá hạn cho thấy tình hình nợ quá hạn và nợ xấu của chi nhánh vẫn chưa được cải thiện và nếu không có biện pháp khắc phục kịp thời thì con số đó vẫn có thể tiếp tục tăng trong tương lai.

Hai là công tác định giá tài sản của Ngân hàng còn chưa khách quan, giá trị tài sản đảm bảo được định giá cách xa giá thị trường. Chi nhánh đã quá chú trọng vào tài sản đảm bảo nên đã bỏ lỡ nhiều cơ hội cho vay tốt đối với những khách hàng có khả năng trả nợ tốt nhưng có ít hoặc không có tài sản đảm bảo. Các quyết định cho vay chưa thực sự khách quan. Trong quá trình xét duyệt và phán quyết cho vay, chưa đi sát vào tình hình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp nên nhiều khi doanh nghiệp có rủi ro mà chưa phát hiện kịp thời.

Ba là các thủ tục cho vay còn khá cứng nhắc, nhất là các thủ tục về cầm cố và thế chấp tài sản đảm bảo, thời gian xét duyệt cho vay còn kéo dài làm lỡ kế hoạch, cơ hội kinh doanh của khách hàng.

Bốn là các hình thức và phương thức cho vay đối với DN nhỏ và vừa của Chi nhánh còn chưa phong phú, đa dạng, làm giảm tốc độ tăng trưởng doanh số cho vay.

Năm là mặc dù trong năm 2013 NHNN đã giảm trần lãi suất và ổn định lạm phát, đồng thời đưa ra gói hỗ trợ lãi suất 30.000 tỷ và một số ưu đãi được phát động trong năm như : Chương trình “Khởi đầu thành công mới” với tổng hạn mức 1.500 tỷ đồng và lãi suất từ 7,9%/năm; Chương trình “Hợp tác nội địa – Nâng tầm quốc tế” với tổng hạn mức 70 triệu USD và lãi suất vay từ 3,2%/năm;...cùng với việc mở rộng trung tâm hỗ trợ DN nhỏ và vừa (SMEs) do ABBANK phát động nhưng Chi nhánh chưa thực sự triển khai một cách hiệu quả. Biểu hiện là doanh số cho vay đối với DNNVV không tăng.

Sáu là công tác phối hợp trong mối quan hệ tác nghiệp giữa các đơn vị trong chi nhánh còn chưa đạt kết quả cao. Vì thế, Chi nhánh còn thiếu thông tin về khách hàng do đó gây khó khăn cho công tác thẩm định và xét duyệt hồ sơ vay vốn, khó tránh khỏi những rủi ro tổn thất cho Chi nhánh.

2.3.2.2.2. Nguyên nhân**a. Nguyên nhân từ phía Ngân hàng.**

Một là mức lãi suất của Ngân hàng mặc dù đã có nhiều đãi ngộ nhưng vẫn cao hơn so với các ngân hàng khác dẫn đến tình trạng giảm doanh số cho vay.

Hai là do thời gian cho vay kéo dài, thủ tục rườm rà và vẫn mang nặng vấn đề tài sản đảm bảo.

Ba là *công tác thẩm định tín dụng chưa được tốt*. Trong đó, quy trình và năng lực thẩm định còn một vài hạn chế đã gây trở ngại cho việc tiếp cận nguồn vốn vay của các DN nhỏ và vừa. Các nội dung thẩm định của Chi nhánh vẫn còn tình trạng không đầy đủ, quá chú trọng đến việc thẩm định về mặt tài chính mà bỏ qua nhiều yếu tố quan trọng khác. Nó thể hiện sự đánh giá khả năng tín dụng của doanh nghiệp không được khách quan. Một thực tế của các DN nhỏ và vừa là thường chủ doanh nghiệp, những người bỏ vốn cũng đồng thời là người điều hành và quản lý doanh nghiệp. Chính vì vậy, việc đánh giá trình độ, kinh nghiệm và khả năng quản lý của chủ doanh nghiệp là rất quan trọng. Ngoài ra còn cần phải đánh giá dựa trên cả tầm vĩ mô và môi trường cạnh tranh. Tuy nhiên, nội dung này còn chưa được thực sự quan tâm trong quá trình thẩm định. Ngoài ra, việc phân tích, đánh giá về ngành hàng, lĩnh vực hoạt động của doanh nghiệp và thị trường cũng chưa thật sự được chú trọng, thậm chí đôi khi bị bỏ qua. Chính những điều này đã làm cho chất lượng thẩm định bị hạn chế. Dẫn đến việc tăng rủi ro và làm giảm chất lượng của các khoản cho vay.

Bốn là *do chính sách tín dụng kém linh hoạt*. Theo quy định, Ngân hàng phải luôn tuân thủ theo các nguyên tắc nhằm đảm bảo an toàn cũng như giảm rủi ro xuống mức thấp nhất. Vì vậy, Ngân hàng thường đòi hỏi các yêu cầu về tài sản đảm bảo cũng như năng lực tài chính của khách hàng khi cho vay. Nhưng, việc thực hiện quá cứng nhắc các quy định đó đã làm hạn chế khả năng mở rộng và nâng cao chất lượng cho vay đối với DN nhỏ và vừa của Ngân hàng. Trên thực tế, nhiều khách hàng hoạt động kinh doanh tốt nhưng vì giá trị tài sản đảm bảo không đủ lớn nên số tiền được vay thấp, không đáp ứng được nhu cầu kinh doanh. Ngoài ra, phần lớn tài sản đảm bảo mà ngân hàng đưa ra là bất động sản, trong khi bất động sản trong thời điểm hiện tại vẫn đang đóng băng, không có biểu hiện của một sự tăng trưởng tốt nên việc dè dặt cho vay của Ngân hàng càng tăng. Điều đó dẫn đến thời gian giải ngân các khoản vay kéo dài làm chậm tiến độ sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Năm là *do sự thiếu quan tâm trong công tác kiểm soát nội bộ*. Các công tác kiểm soát nội bộ cũng như kiểm tra, giám sát khách hàng đôi khi còn mang tính câu nệ, hình thức nên chưa phát hiện kịp thời được những sai phạm trong quá trình cho vay của cán bộ tín dụng và của khách hàng vay vốn. Việc theo dõi các khoản vay chưa thường xuyên chính là một trong những nguyên nhân dẫn đến việc tăng các khoản nợ quá hạn của Ngân hàng trong thời gian qua.

Sáu là *do hạn chế về công tác lấy thông tin khách hàng*. Hệ thống thông tin khách hàng là một yếu tố vô cùng quan trọng trong quá trình cấp tín dụng và quá trình kiểm soát sau khi cho vay. Việc thiếu thông tin về khách hàng sẽ ảnh hưởng rất lớn đến chất lượng khoản cho vay. Những thông tin về khách hàng chưa thực sự đáp ứng được yêu cầu của Ngân hàng. Nguồn cung cấp thông tin chủ yếu được thu thập qua các báo cáo tài chính mà doanh nghiệp cung cấp. Điều này thiếu tính khách quan. Việc tìm hiểu thông tin về khách hàng từ bên thứ ba (tức là các doanh nghiệp và tổ chức tín dụng khác) còn hạn chế. Điều này làm cho những thông tin về khách hàng còn thiếu, vẫn còn mang tính một chiều và độ chính xác là chưa cao.

Bảy là *do ngũ cán bộ nhận viên còn non trẻ và chưa đồng đều*. Trong thời buổi hiện nay, yêu cầu đối với một cán bộ tín dụng không chỉ đòi hỏi phải có trình độ chuyên môn nghiệp vụ mà còn phải chịu được áp lực công việc cao đồng thời phải nắm bắt được tâm lý của khách hàng, nắm rõ về tình hình tài chính, năng lực quản lý và tư cách đạo đức của khách hàng. Bên cạnh đó, cán bộ tín dụng còn phải có những sự hiểu biết nhất định về thị trường và lĩnh vực kinh doanh của khách hàng. Những đòi hỏi khá cao này không phải cán bộ tín dụng nào cũng có thể đáp ứng được. Thực tế hiện nay, chất lượng các bộ tín dụng của Chi nhánh chưa đồng đều. Một số cán bộ tín dụng vẫn chưa đáp ứng được những đòi hỏi của thực công việc. Ngoài ra còn một bộ phận cán bộ trẻ, có nghiệp vụ tốt nhưng thiếu kinh nghiệm và kỹ năng mềm nên vẫn gặp một số khó khăn khi tiếp cận các DN nhỏ và vừa. Việc này có thể gây ra hậu quả sai lệch trong vấn đề thu thập thông tin và thẩm định tín dụng.

Tám là *Chi nhánh chỉ tập trung cho nhóm khách hàng lâu năm* như các nhà thầu điện lực mà chưa dám mở rộng tín dụng cho những nhóm khách hàng mới. Vẫn chỉ tập trung cho vay với một số lĩnh vực thuộc về chuyên môn am hiểu sẵn và những khách hàng lâu năm như các nhà thầu điện lực mà vẫn hạn chế mở rộng ra nhiều loại hình lĩnh vực kinh tế khác.

b. Nguyên nhân thuộc về các doanh nghiệp.

- Khả năng tự lập dự án đầu tư của doanh nghiệp còn chưa chuyên nghiệp, thiếu độ chính xác và hầu hết không mang tính hiệu quả. Các DN nhỏ và vừa có quy mô vốn tự có nhỏ, vốn tự có lại thường dùng để đầu tư vào trang thiết bị, máy móc... do đó nguồn vốn phục vụ sản xuất và thanh toán còn thiếu. Vì vậy, khả năng sản xuất kinh doanh của những doanh nghiệp này còn chưa có sự phát triển ổn định và có hiệu quả cao.

- Các doanh nghiệp vẫn đang gặp khó khăn về vấn đề tài sản đảm bảo. Các DN nhỏ và vừa chủ yếu là đi thuê mặt bằng để sản xuất kinh doanh trong khi đó quyền sử dụng đất luôn là tài sản đảm bảo quan trọng. Bên cạnh đó, các DN nhỏ và vừa thường không có nhiều tài sản để thế chấp mà ngân hàng thường đánh giá giá trị tài sản đảm bảo thấp hơn so với thực tế gây tâm lý e ngại khi thế chấp của các DN nhỏ và vừa.

- Một số doanh nghiệp chưa chấp hành nghiêm chỉnh các quy định về kế toán doanh nghiệp, công tác kế toán chưa khoa học, khó khăn cho cán bộ ngân hàng trong công tác kiểm tra, thẩm định. Thậm chí, nhiều doanh nghiệp còn làm những báo cáo tài chính giả, báo cáo sai tạo ra tâm lý e ngại trong hoạt động cho vay của Ngân hàng, đặc biệt là cho vay trung, dài hạn.

- Trình độ chuyên môn và năng lực quản lý của doanh nghiệp chưa cao. Khả năng tiếp thu công nghệ còn thấp do đó gây trở ngại trong việc đưa ra quyết định tín dụng của Ngân hàng.

- Doanh nghiệp gặp vấn đề lớn trong việc giải quyết hàng tồn kho, và sức mua khách hàng. Chưa có giải pháp kinh doanh hiệu quả để thuyết phục được ngân hàng.

c. Nguyên nhân khách quan khác.

Do sự cạnh tranh giữa các ngân hàng trên địa bàn Hải Phòng còn khá cao. Chi nhánh ngân hàng mới thành lập năm 2009 nên nhắc đến tên Ngân hàng An Bình nhiều người còn lạ lẫm. Nhiều người dân ở xa trung tâm còn chưa biết sự hiện diện của ABBANK có ở Hải Phòng. Theo tâm lý người dân vẫn nghĩ ngân hàng là nhỏ nên độ tin cậy chưa cao.

Các văn bản pháp luật vẫn nhiều khuyết điểm, hệ thống pháp lý chưa thực sự ổn định vẫn mang nhiều tính lý thuyết và chưa phù hợp với thực tiễn và có nhiều mâu thuẫn. Điển hình là các ý kiến phản đối trong nhiều buổi thảo luận giữa các CEO của ngân hàng và đại diện pháp luật khi Chính phủ có ý định áp dụng thông tư số 2 về vấn đề cơ cấu lại nợ như tiền sĩ Nguyễn Đức Hưởng (chủ

tịch Phó Chủ tịch Thường trực Hội đồng Quản trị LienVietPostBank) tại Hội thảo “CEO và bài học đắt giá trong tiến trình phát triển Doanh nghiệp” tại Hà Nội ngày 6/12/2013 [6.9] có nói “...Tôi lấy ví dụ, một doanh nghiệp đang có khoản vay 1 tỷ đồng tại ngân hàng, trước đây, đến hạn phải trả một khoản gốc nếu không trả được thì ngân hàng gia hạn và giữ nguyên nhóm nợ như cũ (theo QĐ 780 v/v phân loại nợ đối với nợ được điều chỉnh kỳ hạn trả nợ, gia hạn nợ). Nhưng khi áp dụng thông tư 02, nếu doanh nghiệp không trả được dù chỉ một đồng tiền lãi (hoặc 1 đồng tiền gốc) đến hạn phải gia hạn nợ lần đầu tiên thì toàn bộ dư nợ gốc 1 tỷ đồng cũng bị chuyển nhóm thành nợ xấu (nhóm 3). Như vậy, một loạt các khoản nợ của các doanh nghiệp sẽ chuyển thành nợ xấu ngay lập tức tại thời điểm áp dụng thông tư 02. Có những khoản chưa xấu (bởi chậm trả lãi gia hạn nợ trong thời điểm này là chuyện thường ngày của doanh nghiệp khi nền kinh tế đang gặp khó khăn chung) nhưng sẽ thành rất xấu vì doanh nghiệp bị tê liệt, có nợ xấu không được vay vốn kinh doanh... Nếu áp dụng thông tư 02 vào tháng 6 cũng đồng nghĩa với việc tiếp tục trói doanh nghiệp lại, dồn doanh nghiệp, ngân hàng và cả nền kinh tế vào ngõ cụt, hết cơ hội phục hồi và làm phát sinh nợ xấu ồ ạt, doanh nghiệp không những không thể hồi phục được mà còn xảy ra sự đổ bể của doanh nghiệp lớn...” Ngoài ra các thủ tục xác nhận như quyền sở hữu, công chứng giấy tờ còn rườm rà gây mất thời gian trong việc lập hồ sơ vay vốn của các doanh nghiệp. Các quy định về ngành nghề kinh doanh, về phá sản doanh nghiệp, về quyền sử dụng đất, quyền sở hữu, cơ chế về chuyển nhượng, phát mại tài sản... còn nhiều bất cập ảnh hưởng tới tiến độ xử lý nợ đọng.

Chất lượng tín dụng còn bị ảnh hưởng nhiều bởi tình hình kinh tế vĩ mô từ sau đợt khủng hoảng tài chính năm 2008, bất động sản có chiều hướng suy giảm đến nay vẫn tiếp tục đóng băng mà vẫn chưa có dấu hiệu phục hồi. Việc này kéo theo nhiều hệ lụy cho các ngành liên quan đến kinh doanh bất động sản và xây dựng. Ngân hàng cũng khó khăn trong vấn đề giải quyết thanh lý phát mại tài sản đảm bảo vì chủ yếu tài sản đảm bảo là bất động sản. Điều này làm chậm phát triển tín dụng.

Cũng chính vì khủng hoảng tài chính nên giá cả tiêu dùng tăng làm cho sức mua của người dân giảm dẫn đến tình trạng tồn kho hàng hóa của các doanh nghiệp tăng. Điều này mang lại nhiều hậu quả xấu trong vấn đề thu hồi nợ của Ngân hàng vì lợi nhuận của doanh nghiệp không cao, thậm chí là bị lỗ nên không thể trả hết nợ. Biểu hiện ở chỗ rất nhiều doanh nghiệp phải đóng cửa, tạm ngừng sản xuất hay tuyên bố phá sản năm 2013. Việc này làm mất tính quyết đoán trong việc giải ngân cho các doanh nghiệp của Ngân hàng.

**CHƯƠNG III: GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG
DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TẠI NGÂN HÀNG TMCP AN BÌNH –
CHI NHÁNH HẢI PHÒNG**

3.1 Định hướng phát triển hoạt động tín dụng NHTMCP An Bình - Chi nhánh Hải Phòng

3.1.1 Định hướng phát triển hoạt động kinh doanh của NHTMCP An Bình Chi nhánh Hải phòng.

Theo dự báo, năm 2014 tiếp theo với nhiều thách thức cần giải quyết của ngành ngân hàng như: công tác xử lý nợ xấu, các công tác kiện toàn bộ máy hoạt động để đáp ứng yêu cầu chuyên nghiệp hóa, sự cạnh tranh gay gắt trong lĩnh vực tín dụng và kiểm soát chất lượng tín dụng, xu hướng quốc tế hóa ngày càng cao của hệ thống ngân hàng... Để vượt thử thách và đảm bảo hoạt động ổn định, hiệu quả trong năm 2014, mục tiêu chiến lược của ABBANK là tập trung nguồn lực vào việc kiện toàn bộ máy hoạt động, tối ưu hóa để nâng cao năng lực quản trị; nâng cao năng lực cạnh tranh trên thị trường và hướng đến tăng trưởng an toàn, bền vững. Để đạt được những tiêu chí trên tổng đề ra Chi nhánh Hải Phòng có định hướng phát triển như sau:

Thứ nhất, Chi nhánh sẽ thực hiện tái cấu trúc, cơ cấu lại hệ thống theo ngành dọc. Trong đó vai trò quản trị sẽ được tổ chức lại và sẽ được tập trung nhiều hơn cho nguồn lực kinh doanh. Phân lại chức quyền rõ ràng và hợp lý hơn giữa các cấp.

Thứ hai, Chi nhánh sẽ thiết lập lại hệ thống phân loại nợ nhằm đáp ứng đầy đủ các quy định phân loại nợ, trích lập dự phòng rủi ro của ABBANK cũng như của Chính phủ. Công tác theo dõi, cảnh báo sớm chuyển nhóm nợ cũng sẽ được chú ý hơn.

Thứ ba, Chi nhánh sẽ tiếp tục tập trung nguồn lực, quyết liệt xử lý nợ xấu bằng mọi biện pháp thích hợp và chủ động. Bên cạnh đó hệ thống xử lý nợ sẽ được nâng cấp và tổ chức bài bản nhằm kịp thời phát hiện xử lý nhanh chóng, tối đa mức thu hồi và hạn chế mức thiệt hại cho Ngân hàng.

Thứ tư, Chi nhánh sẽ tiếp tục tăng trưởng tổng tài sản và mở rộng quy mô kinh doanh theo định hướng bán lẻ. Tăng cường tìm kiếm khách hàng, duy trì quan hệ tốt với các khách hàng chiến lược lớn như EVN, mở rộng bán chéo các sản phẩm dịch vụ nhằm nâng cao việc thu phí đi kèm với các hoạt động cho vay.

Thứ năm, Kiểm soát chặt chẽ chi phí và hoàn thiện hệ thống hiệu quả. Chi nhánh sẽ tiếp tục thực hiện chính sách kiểm soát chi phí nghiêm ngặt: hạn chế,

tránh chi tiêu đối với các khoản không thật sự bức thiết, tập trung chi phí cho hoạt động phục vụ kinh doanh. Chi nhánh sẽ chủ động tổ chức thực hiện chủ trương tiết kiệm chi phí trên toàn hệ thống, tới từng nhân viên.

Thứ sáu, tập trung nâng cao chất lượng dịch vụ mở rộng nhiều chương trình ưu đãi dành cho khách hàng. Mở ra nhiều đợt tập huấn đào tạo nhân viên để tạo lợi thế khi cạnh tranh với các ngân hàng khác trên địa bàn thành phố. Chuẩn bị định hướng sẵn sàng cho ngân hàng bán lẻ. Đồng thời điều chỉnh lại mức lương thưởng dài ngò để tạo động lực thúc đẩy năng lực làm việc của mỗi cá nhân.

3.1.2 Định hướng cho vay đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa

Với định hướng tập trung cho nhóm khách hàng DN nhỏ và vừa, đặc biệt là các doanh nghiệp thuộc các lĩnh vực xuất nhập khẩu, kênh phân phối (xăng dầu, dược phẩm,...), các nhà thầu điện lực, các nhà thầu xây dựng, các công trình nguồn vốn tốt... Công tác khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa sẽ tập trung cho những giải pháp hành động cụ thể sau:

- Tăng cường tìm kiếm khách hàng mới, mở rộng và phát triển doanh số cho vay. Dư nợ cho vay tăng trưởng ổn định dự kiến tăng trưởng ở mức ít nhất là 12% song vẫn đảm bảo thực hiện các nguyên tắc an toàn trong cho vay.

- Giải quyết được hết tình trạng nợ quá hạn của các doanh nghiệp, nhanh chóng thanh lý phát mại tài sản đối những khoản nợ mất khả năng thu hồi.

- Hạn chế tối đa các khoản nợ quá hạn và giảm tỷ trọng nợ quá hạn xuống dưới 1% hàng năm.

- Khai thác tối đa nhu cầu của khách hàng đang có quan hệ tín dụng với Ngân hàng ABBANK chi nhánh Hải Phòng. Đồng thời tích cực tìm kiếm và thiết lập quan hệ tín dụng với những DN nhỏ và vừa khác.

- Không ngừng quảng bá thương hiệu ABBANK, đưa ra các sản phẩm tín dụng mới đáp ứng nhu cầu ngày càng đa dạng của các DN nhỏ và vừa, đồng thời nâng cao chất lượng dịch vụ.

3.2 Các giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa của Ngân hàng TMCP An Bình - Chi nhánh Hải Phòng.

Đúc kết từ những giải pháp từ một số tài liệu liên quan đến chất lượng tín dụng đã thu thập được từ những năm trước, cộng thêm với những giải pháp hiện tại trong năm 2013 và đầu năm 2014 của một số nhà kinh tế học ta có thể đưa ra một số giải pháp cho chất lượng tín dụng đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa của Ngân hàng TMCP An Bình- Chi nhánh Hải Phòng.

3.2.1 Nâng cao chất lượng một số khâu trong quy trình tín dụng.**3.2.1.1 Nâng cao chất lượng công tác thẩm định.**

Đối với bất kỳ vấn đề nào, phương pháp giải quyết mang lại hiệu quả và chất lượng tốt nhất cho một Ngân hàng đó là: *“Phòng còn hơn chống”*. Vì vậy nên ngay từ khâu ban đầu Ngân hàng đã phải thực hiện tốt quy trình thẩm định cho thật khách quan và có khoa học.

Việc làm đầu tiên của thẩm định là thu thập thông tin của khách hàng. Việc làm này yêu cầu nhân viên quan hệ khách hàng phải có kỹ năng và kinh nghiệm thực tế trong việc lấy thông tin. Chuyên viên quan hệ khách hàng cần thu thập thông tin từ nhiều nguồn khác nhau như từ khách hàng, những người xung quanh khách hàng, lấy qua đối tác, trung tâm thông tin tín dụng (CIC), thông tin từ đồng nghiệp, từ các bạn bè làm ở các ngân hàng khác, từ trung tâm hỗ trợ các DN nhỏ và vừa. Ngoài ra phải biết chọn lọc những thông tin quan trọng và cần thiết. Bên cạnh việc thu thập thông tin Chuyên viên quan hệ khách hàng còn phải xuống doanh nghiệp để thẩm định, điều đó có thể giúp Chuyên viên quan hệ khách hàng nắm bắt được tình hình sản xuất cũng như cơ sở vật chất của doanh nghiệp. Qua đó chuyên viên quan hệ khách hàng sẽ có thông tin chính xác về khách hàng, để có thể đưa ra quyết định cho vay đối với những khách hàng tốt hoặc từ chối cho vay đối với khách hàng không tốt, góp phần hạn chế nợ xấu cho ngân hàng.

Sau khi thu thập thông tin cần phải xem xét nội dung thẩm định sao cho đạt tiêu chuẩn đầy đủ, chính xác và khoa học. Trong quá trình thẩm định cần phải xem xét một cách khách quan, toàn diện ở tất cả các nội dung. Cán bộ thẩm định tín dụng ngoài việc cần phân tích kỹ lưỡng tài sản đảm bảo của khách hàng có đang nằm trong tranh chấp hay đã thế chấp ở tổ chức tín dụng nào khác không, phương án sản xuất kinh doanh của khách hàng có khả thi không, khách hàng có năng lực pháp lý, doanh nghiệp phải có giấy phép đăng ký kinh doanh, uy tín của khách hàng nhằm hạn chế rủi ro cho ngân hàng. Hồ sơ vay vốn phải đầy đủ và đúng với quy định của nhà nước.

Ngoài ra, một vấn đề vô cùng quan trọng sau khi lấy thông tin là nhân viên thẩm định phải xem xét và phân tích một cách kỹ lưỡng về dự án đề xuất của doanh nghiệp. Không nên quá coi trọng tài sản đảm bảo. Vấn đề tài sản đảm bảo khá quan trọng nhưng không nên vì khách hàng không đáp ứng được đủ điều kiện mà Ngân hàng không cho vay. Việc thắt chặt tín dụng với những điều kiện đảm bảo bằng tài sản quy định quá chặt chẽ và cứng nhắc sẽ làm giảm tăng

trường tín dụng và khiến ngân hàng mất dần thị phần. Thêm vào đó, thực tế cho thấy hệ thống pháp luật chưa hoàn chỉnh, sự phối hợp giữa các cơ quan chức năng còn kém đã làm cho công tác xử lý tài sản đảm bảo để thu hồi nợ là không hề đơn giản. Vậy nên, Ngân hàng cần xem xét vấn đề tài sản đảm bảo một cách thông thoáng và linh hoạt hơn. Cần nới lỏng các điều kiện vay vốn, không nên coi tài sản thế chấp là điều kiện tiên quyết để cho vay mà có thể sử dụng các hình thức như bảo lãnh. Điều quan trọng là Ngân hàng nên tập trung xem dự án mà doanh nghiệp đưa ra có thực sự khả thi hay không, có đem lại lợi ích thực sự trong tương lai hay không,... Bên cạnh đó còn phải xem xét thái độ trung thực của khách hàng, và những vấn đề môi trường xung quanh như tác phong làm việc của doanh nghiệp có chuyên nghiệp hay không, cơ sở vật chất có đáp ứng được yêu cầu của dự án, có đảm bảo an toàn, không gây ô nhiễm môi trường,... Nếu Doanh nghiệp có dự án khả thi, phương án sản xuất kinh doanh tốt, có hiệu quả và có lịch sử quan hệ tốt với ngân hàng thì ngân hàng có thể cho vay theo hình thức tín chấp, hoặc dùng một phần tài sản từ vốn vay để đảm bảo cho khoản nợ vay.

Ngoài ra, việc định giá đúng tài sản đảm bảo để trích lập dự phòng rủi ro là điều vô cùng quan trọng. Vì hoạt động định giá này có ảnh hưởng mạnh mẽ đến việc lợi nhuận của Ngân hàng là con số thực hay ảo. Nếu giá trị tài sản đảm bảo được định giá lớn hơn giá trị thực, mức khấu trừ tài sản đảm bảo tăng dẫn đến việc lượng trích lập dự phòng rủi ro giảm thì lợi nhuận ngân hàng sẽ tăng lên. Như vậy sẽ càng gây rủi ro cho ngân hàng. Các nhân viên tín dụng cần phải xác định lại giá tài sản đảm bảo thường xuyên để tránh rủi ro cho ngân hàng.

Bên cạnh vấn đề nội dung thẩm định, Ngân hàng cần chú trọng tới thời gian thẩm định dự án sao cho đạt được thời gian nhanh chóng mà vẫn đảm bảo hiệu quả. Tránh tình trạng giải ngân chậm gây ảnh hưởng đến sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

3.2.1.2 Nâng cao chất lượng công tác quản lý giám sát quá trình sử dụng vốn của Doanh nghiệp.

Sau khi giải ngân cho doanh nghiệp Ngân hàng cần phải kiểm tra một cách chặt chẽ quá trình sử dụng vốn của doanh nghiệp có sử dụng đúng mục đích không, có hiệu quả không từ đó có thể đưa ra những giải pháp kịp thời để tránh bị những hậu quả xấu sau này.

Hiện nay, mặc dù đã có sự cố gắng song hoạt động kiểm tra, kiểm soát sau khi cho vay của ABBANK vẫn chưa thực sự được thực hiện đầy đủ và nghiêm

ngặt. Trên thực tế, rất nhiều cán bộ tín dụng chỉ chú trọng đến công tác phân tích tín dụng trước khi cho vay và xem nhẹ khâu kiểm tra sau khi cho vay dẫn đến tình trạng doanh nghiệp vay vốn sử dụng vốn sai mục đích nhưng ngân hàng không thể kiểm soát được. Đây cũng là một trong những nguyên nhân làm tăng tình trạng nợ quá hạn và nợ khó đòi của Ngân hàng trong thời gian qua. Đặc biệt với đối tượng khách hàng chứa đựng nhiều rủi ro như DN nhỏ và vừa. ABBANK Hải Phòng càng cần phải nâng cao hơn nữa công tác quản lý rủi ro. Ngân hàng cần xác định được dòng tiền vào ra của doanh nghiệp để lên phương án cho vay và thu nợ phù hợp, đồng thời thường xuyên giám sát chặt chẽ các khoản vay để phát hiện sớm những rủi ro để có giải pháp ứng phó kịp thời.

3.2.2 Xây dựng chính sách tín dụng linh hoạt.

3.2.2.1 Xây dựng một cơ chế lãi suất linh hoạt.

Ngân hàng cần xây dựng một *cơ chế lãi suất linh hoạt* để hỗ trợ các doanh nghiệp. Như ta đã biết, chi phí lãi vay trong các DN nhỏ và vừa là một chi phí được quan tâm hàng đầu của các doanh nghiệp trong việc quyết định chọn ngân hàng nào phù hợp với mình. Do vậy, để thu hút những doanh nghiệp có tiềm năng mang lại lợi nhuận cao cho ngân hàng thì Chi nhánh áp dụng một cách linh hoạt các mức lãi suất khác nhau đối với từng doanh nghiệp nhưng vẫn phải căn cứ trên nền tảng đã quy định. Ngân hàng có thể dựa trên kết quả thẩm định tín dụng và lịch sử quan hệ với ngân hàng để đưa ra các mức lãi suất khác nhau nhằm khuyến khích các DN nhỏ và vừa vay vốn. Đối với các DN nhỏ và vừa có mối quan hệ lâu năm với Ngân hàng, có lịch sử thanh toán lãi và nợ gốc tốt, có tài sản đảm bảo có giá trị, ngoài ra có tình hình tài chính khả quan, có tiềm năng trên thị trường thì có thể áp dụng mức lãi suất ưu đãi sẽ khuyến khích, tạo điều kiện cho các DN nhỏ và vừa này vay vốn ngân hàng. Hoặc có thể phân khúc riêng cho từng nhóm ngành. Đối với những nhóm ngành đang gặp khó khăn như xi măng, sắt thép,... Ngân hàng có thể áp dụng lãi suất ở mức thấp hơn so với những nhóm ngành như thương mại dịch vụ. Ngoài ra Ngân hàng cần áp dụng mức lãi suất thả nổi cho các doanh nghiệp bằng cách điều chỉnh lãi suất định kỳ dựa trên mức cung cầu của thị trường. Lãi suất thả nổi là lãi suất có thể thay đổi theo lãi suất tham chiếu hoặc theo chỉ số lạm phát, nó không cố định trong suốt thời hạn vay. Như vậy, Ngân hàng dễ tạo điều kiện cho các doanh nghiệp có thể trả nợ hơn.

Trước đây, theo cách kinh doanh truyền thống của các ngân hàng là hưởng chênh lệch lãi suất từ việc cho vay và đi vay. Lãi suất huy động thấp, lãi suất

cho vay thì cao. Khi tốc độ lạm phát tăng cao, đồng tiền mất giá, thì lãi suất huy động bắt buộc phải tăng cao để thu hút người dân gửi tiền, các ngân hàng phải làm lãi suất cho vay cao để đảm bảo lợi nhuận cho ngân hàng. Điều này gây lên hiện tượng đội đội chi phí lãi suất cho vay. Điển hình là năm 2011 và đầu năm 2012 con số lãi suất cho vay lên đến 18%/năm (lãi suất huy động 14%/năm). Như vậy là vô cùng bất lợi cho ngân hàng và cả các doanh nghiệp. Có một phương pháp lợi cho tất cả các bên đó là Ngân hàng chấp nhận lãi suất thấp cho doanh nghiệp và lãi suất cao cho huy động vốn. Nhiều ngân hàng chấp nhận lãi suất cho các doanh nghiệp có thể thấp hơn cả lãi suất huy động vốn để đẩy mạnh tăng trưởng tín dụng. Ngân hàng sẽ không tập trung vào việc hưởng doanh thu từ việc nhận chênh lệch chi phí lãi nữa mà hướng tới nhận doanh thu từ *dịch vụ*. Các doanh nghiệp hay các cá nhân trong thời buổi hiện đại ngày nay vô cùng cần đến các tiện ích liên quan đến ngân hàng như internet banking, sms banking, dịch vụ chuyển tiền, giao nhận,... Nếu ta thúc đẩy được việc thu phí dịch vụ thì vấn đề lãi suất của ngân hàng không phải là vấn đề cản trở các doanh nghiệp đi vay nữa. Và đương nhiên, các ngân hàng có thể tăng trưởng tín dụng, và mức sinh lời từ hoạt động tín dụng cũng tăng theo.

3.2.2.2 Đa dạng hóa các phương thức cho vay.

Ngân hàng nên *đa dạng hoá các phương thức cho vay*. Các DN nhỏ và vừa ngành nghề kinh doanh rất đa dạng và linh hoạt nên nhu cầu vay vốn của họ cũng rất đa dạng. Do đó, để đáp ứng tối đa nhu cầu vay vốn của các DN nhỏ và vừa, ABBANK cần đưa ra nhiều phương thức cho vay hơn phù hợp với yêu cầu của khách hàng, qua đó mở rộng được hoạt động cho vay. Chi nhánh mới chỉ chú trọng hình thức cho vay từng lần.

Phương thức cho vay từng lần được áp dụng phổ biến trong cho vay ngắn hạn cũng như cho vay trung dài hạn. Việc cho vay đối với từng khoản vay riêng biệt không có sự liên hệ, phụ thuộc giữa các món vay của một khách hàng. Đặc trưng của hình thức cho vay này là mỗi lần vay khách hàng phải ký kết một hợp đồng tín dụng riêng trong đó có các nội dung như số tiền vay, lãi suất, thời hạn... Đặc điểm của phương thức cho vay này là việc cho vay và thu nợ được phân định ranh giới một cách rõ ràng, dễ nhận biết được lúc nào cho vay, lúc nào thu nợ. Việc cho vay và thu nợ được phân định ranh giới một cách rõ ràng, dễ nhận biết được lúc nào cho vay, lúc nào thu nợ. Phương pháp này có ưu điểm là giúp cho ngân hàng mở rộng kinh doanh, tìm kiếm thu nhập, phục vụ mọi đối tượng khách hàng, đồng thời đảm bảo an toàn vốn vay và tạo thế chủ động cho

cả ngân hàng và khách hàng. Với mức phát tiền vay cụ thể, hạn trả nợ cụ thể nên ngân hàng có thể tính toán được hiệu quả kinh tế của khoản cho vay, từ đó có thể lên kế hoạch cho vay các khoản tiếp theo một cách hợp lý tránh ứ đọng vốn và tăng hiệu quả sử dụng vốn. Mặt khác, việc tính toán thu nợ, thu lãi của kế toán cho vay được thực hiện đơn giản căn cứ vào số tiền cho vay, lãi suất cho vay và thời hạn vay trên hợp đồng tín dụng. Tuy nhiên lại có nhiều *nhược điểm* đối với cả ngân hàng và khách hàng. Với khách hàng, đây là một hình thức vay phức tạp bởi thủ tục vay rườm rà, mỗi lần muốn vay khách hàng phải lập hồ sơ vay vốn, tốn kém thời gian, công sức gây khó khăn trong việc vay vốn làm ảnh hưởng tới hoạt động kinh doanh của khách hàng, thậm chí mất cơ hội trong kinh doanh nếu không có vốn kịp thời. Còn đối với ngân hàng thì phải tiến hành theo dõi từng món vay tại các thời điểm khác nhau để thu nợ gốc và lãi nên chi phí trong kinh doanh cao mà lợi nhuận tìm kiếm trên một lần vốn đầu tư thấp. Hơn nữa, việc định kỳ hạn nợ đối với các món vay đôi khi còn mang tính chủ quan của con người, đặc biệt là khi đối tượng cho vay là các thiết bị vật tư, hàng hoá của các *doanh nghiệp thương mại*, cho nên nếu không phù hợp sẽ dẫn tới vòng quay vốn lưu động của khách hàng lớn hơn vòng quay vốn tín dụng của ngân hàng, dẫn tới tình trạng ngân hàng bị khách hàng chiếm dụng vốn hoặc nếu khách hàng không trả nợ đúng hạn sẽ gây khó khăn cho ngân hàng trong kế hoạch về nguồn vốn, do đó ngân hàng phải kiểm soát chặt chẽ những khách hàng của mình trong việc sử dụng vốn vay của ngân hàng.

Nhưng, nếu chỉ tập trung vào hình thức này sẽ chưa khai thác hết các nhu cầu của DN nhỏ và vừa. Do đó, tùy vào đặc điểm của từng loại doanh nghiệp, tình hình sản xuất kinh doanh Ngân hàng có thể mở rộng các hình thức cho vay khác để tạo điều kiện cho các DN nhỏ và vừa tiếp cận được nguồn vốn của Ngân hàng. Ví dụ như phương thức cho vay theo hạn mức tín dụng, cho vay theo dự án đầu tư đối với những doanh nghiệp thuộc các ngành như xây dựng công trình, đóng tàu hoặc những doanh nghiệp kinh doanh buôn bán bất động sản, cho vay trả góp đối với các doanh nghiệp đang cần vốn để mua trang thiết bị máy móc có giá trị lớn không có đủ tiền ngay, cho vay hợp vốn dành cho những doanh nghiệp có nhu cầu vay lớn ngân hàng có thể liên kết với các ngân hàng khác để cho vay,... Đặc biệt đối với phương thức cho vay theo hạn mức tín dụng thì việc cho vay và thu nợ căn cứ vào quá trình nhập, xuất vật tư hàng hoá, ngân hàng cho vay khi doanh nghiệp có nhu cầu vốn phát sinh để nhập vật tư hàng hóa và ngân hàng thu nợ khi doanh nghiệp có thu nhập từ việc tiêu thụ sản phẩm, hàng

hoá. Theo phương thức cho vay này khách hàng được ngân hàng xác định cho một hạn mức tín dụng duy trì trong một khoảng thời gian nhất định để làm căn cứ cho việc phát tiền vay.

Phương thức cho vay theo hạn mức tín dụng thường áp dụng cho các doanh nghiệp mà trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh họ thường xuyên có nhu cầu vay trả, tốc độ luân chuyển vốn tín dụng nhanh, có tín nhiệm với ngân hàng trong quan hệ tín dụng, tức là vay vốn và trả nợ sòng phẳng. Khi có nhu cầu, khách hàng chỉ cần lập uỷ nhiệm chi, séc rút tiền mặt để rút tiền nhưng không được rút vượt quá hạn mức tín dụng. Căn cứ vào các chứng từ của khách hàng, trong phạm vi hạn mức tín dụng cho phép, nếu thấy đủ điều kiện để thực hiện phát tiền vay thì ngân hàng sẽ cho khách hàng vay. Ngân hàng không ấn định thời hạn trả nợ cho từng khoản vay mà việc trả nợ được thực hiện trong thời hạn hiệu lực của hợp đồng tín dụng, khách hàng có thể trả nợ nhiều lần trên cơ sở kỳ luân chuyển vốn của mình. Đặc điểm của phương thức cho vay này là việc cho vay và thu nợ đan xen nhau không phân định ranh giới, thời điểm cụ thể lúc nào cho vay và lúc nào thu nợ. Việc cho vay thu nợ được thực hiện thông qua tài khoản cho vay luân chuyển (bên nợ của tài khoản này phản ánh các khoản tiền vay của khách hàng và bên có của tài khoản này phản ánh các khoản phải trả nợ của khách hàng). Về ưu điểm đây là phương thức cho vay năng động, linh hoạt đáp ứng được kịp thời nhu cầu của người vay bởi thủ tục vay vốn đơn giản, thuận tiện. Khách hàng chỉ cần làm thủ tục vay vốn lần đầu còn các lần sau họ chỉ cần gửi đến ngân hàng những chứng từ hoá đơn thích hợp, phù hợp với mục đích sử dụng tiền vay trong hợp đồng tín dụng đã ký kết để nhận tiền vay. Do đó khách hàng hoàn toàn chủ động trong việc vay và trả nợ vay. Về phía ngân hàng, có thể tận thu triệt để những khoản thu mà khách hàng có, kiểm soát được thu nhập của khách hàng, từ đó nắm bắt được tình hình sản xuất kinh doanh, đặc biệt là khả năng tài chính của họ, qua đó có thể tăng cường quá trình sử dụng vốn của khách hàng và có được những quyết định đúng đắn, kịp thời trong quan hệ tín dụng với khách hàng. Một ưu điểm nữa của phương thức cho vay này là mặc dù việc cho vay và trả nợ được thực hiện đan xen nhau nhưng vẫn có thể phạt nợ quá hạn đối với đơn vị khi họ không đạt được vòng quay vốn tín dụng như kế hoạch đề ra.

3.2.2.3 Thay đổi chiến lược trong việc cho vay các kỳ hạn, sử dụng linh hoạt hệ thống luật pháp trong việc gia hạn cho các khoản nợ.

Ngân hàng cần *thay đổi chiến lược trong việc cho vay theo các kỳ hạn*. Kỳ hạn của khoản vay là yếu tố rất quan trọng, được ngân hàng hết sức chú ý. Hiện nay Chi nhánh ngân hàng mới chú trọng cho vay ngắn hạn mà chưa quan tâm nhiều đến cho vay trung và dài hạn. Việc cho vay ngắn hạn có thể làm cho vốn xoay vòng và luân chuyển nhanh, điều kiện và thời gian giải ngân thuận lợi hơn. Nhưng chính vì do thời gian ngắn mà một số món nợ đã bị chuyển nhóm sớm vì chưa kịp trả nợ, điều này dẫn đến chi phí dự phòng rủi ro tín dụng của Ngân hàng tăng cao. Mặt khác, các khoản nợ ngắn hạn thường cần lượng vốn khá nhỏ đủ để sản xuất kinh doanh nên nguồn lợi trong tương lai mang lại thường thấp hơn những khoản vay có thời gian lớn hơn. Những khoản vay trung và dài hạn có độ rủi ro cao hơn ngắn hạn nhưng lại mang về lợi ích tương lai lớn nếu doanh nghiệp làm ăn tốt. Đồng thời các doanh nghiệp cũng cần vay lớn để cải tiến các thiết bị, nhà kho... để có thể chuẩn bị cho việc sản xuất một cách thuận lợi hơn.

Ngoài ra, doanh nghiệp nên áp dụng phương thức *gia hạn thêm thời gian trả nợ* cho các doanh nghiệp đang có nguy cơ bị chuyển nhóm nợ. Vận dụng linh hoạt hệ thống luật pháp như quyết định 780 về vấn đề gia hạn cho các khoản nợ. Nếu doanh nghiệp có khả năng trả nốt khoản nợ còn thiếu thì Ngân hàng chưa nên chuyển sang khoản nợ xấu vội mà hãy cho các doanh nghiệp có thêm cơ hội để trả nợ.

3.2.3 Nâng cao năng lực đội ngũ cán bộ nhân viên.

Trong bất kỳ một tổ chức kinh tế hay cá nhân nào con người luôn là nhân tố quyết định và có vai trò quan trọng hàng đầu. Vì vậy, để nâng cao chất lượng tín dụng DN nhỏ và vừa hay bất kỳ hoạt động nào của ngân hàng thì cần phải nâng cao năng lực làm việc của cán bộ ngân hàng trước tiên. Để nâng cao năng lực cán bộ ngân hàng cần phải thường xuyên kiểm tra, cấp trên cần dõi sát sao quá trình làm việc của nhân viên để tránh tình trạng gian lận, vi phạm đạo đức nghề nghiệp. Bên cạnh đó cần phải có lớp tập huấn củng cố chuyên môn định kỳ và hệ thống lại những đội ngũ cán bộ nhân viên. Cụ thể tổ chức các lớp tập huấn kỹ năng thẩm định tín dụng, củng cố kiến thức, học thêm về sản phẩm mới, các quy cách thu hút khách hàng và các kỹ năng mềm cho nhân viên. Khi tuyển dụng nhân viên đầu vào cho ngân hàng, Chi nhánh cần phải xác định rõ đây là thế hệ kế thừa sau này và tuyển dụng một cách bài bản, công bằng để sau này có một đội ngũ nhân viên thực sự chuyên nghiệp.

Hơn nữa, Ngân hàng cũng cần chú ý đến việc phân công sắp xếp hợp lý các nguồn lực, sử dụng đúng người đúng việc. Tạo mọi điều kiện thúc đẩy nhân viên làm việc hiệu quả. Thay đổi cơ cấu lương thưởng theo đúng năng lực làm việc để nhân viên chủ động làm việc hơn. Ngoài ra nên tạo môi trường làm việc thân thiện đoàn kết giữa các nhân viên và có những chính sách đãi ngộ công bằng hợp lý để giữ chân những người giỏi, thu hút người tài đến ngân hàng làm việc.

3.2.4 Thúc đẩy hoạt động Marketing, mở rộng quan hệ hợp tác với nhiều công ty lớn.

Như đã nói, trên địa bàn thành phố Hải Phòng có rất nhiều Ngân hàng mạnh như Sacombank, ACB, BIDV,.. đang cùng tồn tại do đó để thu hút khách hàng về phía mình ABBANK Hải Phòng cần phải đẩy mạnh công tác quảng bá, marketing. Các khách hàng là những DN nhỏ và vừa thường chưa thật sự am hiểu về hoạt động cho vay cũng như quy trình cho vay vốn của ngân hàng nên thường ngần ngại sợ mất nhiều thời gian cho thủ tục vay ngân hàng. Vì vậy, để phát triển cho vay DN nhỏ và vừa Ngân hàng cần tăng cường quảng bá, giới thiệu mình với khách hàng.

Ngân hàng cần tìm hiểu nhu cầu thị trường, thái độ của khách hàng khi sử dụng dịch vụ ngân hàng từ đó cải tiến sản phẩm và khai thác tối đa nhu cầu của khách hàng. Bên cạnh đó, Chi nhánh cần tìm ra những phương pháp sáng tạo đa dạng hoá và nâng cao chất lượng sản phẩm dịch vụ ngân hàng nói chung và các sản phẩm, dịch vụ cho DN nhỏ và vừa nói riêng. Ví dụ như đẩy mạnh việc bán chéo các sản phẩm dịch vụ để thu hút khách hàng hơn đồng thời cũng làm tăng doanh thu từ các khoản phí cho ngân hàng.

Ngoài việc tìm kiếm khách hàng theo cách thông thường như qua quen biết bạn bè, các mối quan hệ ngân hàng nên chủ động tổ chức các buổi hội thảo để thu hút sự chú ý của các doanh nghiệp. Ví dụ có thể tổ chức buổi hội thảo về giải pháp tháo gỡ khó khăn cho các doanh nghiệp, chủ động quảng cáo phát động các loại hình dịch vụ mới hỗ trợ doanh nghiệp, chủ động mời các nhà quản lý cấp cao từ tổng ngân hàng đến tổ chức hội thảo quảng bá trung tâm hỗ trợ khách hàng SMEs dành riêng cho doanh nghiệp nhỏ và vừa, tổ chức tài trợ một số chương trình mang tính xã hội, vui chơi giải trí để quảng bá thương hiệu,...

Ngoài việc marketing quảng bá thương hiệu ABBANK, Ngân hàng cũng nên áp dụng các hình thức bán chéo sản phẩm dịch vụ ngân hàng. Tức là thông qua việc huy động vốn hay cho vay, Ngân hàng cũng nên giới thiệu thêm một số các sản phẩm dịch vụ thẻ, tiện ích hỗ trợ cho việc sử dụng vốn của khách hàng. Từ

đó làm tăng doanh thu cho ngân hàng đồng thời làm cho các sản phẩm tiện ích của Ngân hàng được nhiều người biết đến.

Ngân hàng cũng nên mở rộng quan hệ hợp tác với những công ty lớn để làm tăng niềm tin cho khách hàng, thu hút được thêm nhiều doanh nghiệp đến vay vốn. Ta có thể lấy ví dụ : ABBANK có cổ đông chiến lược là EVN (tập đoàn điện lực Việt Nam), và hầu mọi hoạt động giao dịch chuyên tiền giữa EVN và các nhà thầu xây dựng công trình hay sản xuất vật liệu dẫn điện đều thông qua ngân hàng. Tận dụng cơ hội giao dịch đó ABBANK đưa ra các gói cho vay ưu đãi các nhà thầu điện lực để thu hút các nhà thầu sử dụng vốn của ABBANK. Như vậy, ABBANK vừa có thêm khách hàng lại vừa có thể dễ dàng quản lý tình hình sử dụng vốn của khách hàng đó. Bởi vì, doanh nghiệp này đã chào thầu thành công cho cổ đông chiến lược của mình (EVN). Do vậy, nếu có thêm nhiều khách hàng lớn như EVN thì Ngân hàng sẽ có rất nhiều lợi thế. Đối với tầm chi nhánh thì việc tạo quan hệ tốt với một số doanh nghiệp lớn không chỉ ở Hải Phòng mà một số tỉnh khác cũng là điều vô cùng thuận lợi.

3.2.5 Hiện đại hóa trang thiết bị và phát triển công nghệ ngân hàng.

Chi nhánh ABBANK Hải Phòng cần đẩy mạnh hiện đại hoá hệ thống thông tin, ứng dụng hiệu quả các công nghệ mới trong việc quản lý ngân hàng. Một hệ thống công nghệ hiện đại sẽ giúp giảm nhẹ bộ máy làm việc, nâng cao tính hiệu quả và chính xác trong công việc, đồng thời đẩy nhanh tốc độ xử lý công việc, giảm chi phí, nâng cao khả năng cạnh tranh đối với các ngân hàng khác. Do đó Ngân hàng cần phải nâng cấp cơ sở vật chất thay mới những thiết bị cũ hỏng là điều cần thiết cho việc phát triển chất lượng kinh doanh trong ngân hàng.

3.3 Một số kiến nghị.

3.3.1 Kiến nghị với Chính phủ và các bộ ngành liên quan.

- Chính phủ cần phải sớm điều chỉnh và thống nhất các văn bản pháp luật nhằm tạo môi trường kinh tế, môi trường pháp lý ổn định, là căn cứ cho các doanh nghiệp tồn tại và phát triển và tạo điều kiện thuận lợi cho việc phát triển tín dụng ngân hàng đặc biệt là cho vay đối với DN nhỏ và vừa.

- Cần xây dựng một khuôn khổ pháp lý và thể chế để thị trường hoạt động năng động, tạo môi trường cạnh tranh lành mạnh. Chính phủ cũng cần tạo ra một sân chơi bình đẳng cho mọi thành phần kinh tế, tránh phân biệt đối xử, tạo điều kiện để mọi thành phần kinh tế đều phát triển.

- Nhà nước cần chứng khoán hóa các khoản nợ khó đòi phương pháp: Nếu doanh nghiệp có lịch sử quản trị kinh doanh tốt, đang gặp khó khăn về nghĩa vụ trả nợ gốc hoặc do các dự án đầu tư đang triển khai chưa đi vào hoạt động... có thể chuyển một phần nợ gốc thành trái phiếu trung hạn. Điều này nhằm hỗ trợ thanh khoản và giúp doanh nghiệp tồn tại, phát triển.

- Có biện pháp hiệu quả để tạo điều kiện thuận lợi cho các DN nhỏ và vừa phát triển: cải cách, đơn giản hoá các thủ tục hành chính, quy định, quy chế, điều kiện kinh doanh đối với các DN nhỏ và vừa.

- Ban hành các quy định thống nhất về các chuẩn mực kế toán, các thông tin tài chính của doanh nghiệp, tạo điều kiện cho ngân hàng đánh giá, kiểm soát khách hàng.

- Tham khảo áp dụng giải pháp cho vấn đề nợ xấu của VAFI (Hiệp hội các nhà đầu tư tài chính Việt Nam) là :

+ Miễn các loại thuế (thuế GTGT, thuế Thu nhập doanh nghiệp...) cho các hoạt động mua bán nợ nhằm thúc đẩy sự hình thành và phát triển của thị trường mua bán nợ. VAFI cho rằng, việc miễn các loại thuế về hoạt động mua bán nợ sẽ làm giảm tổn thất về nợ xấu, thúc đẩy các nhà đầu tư, tư nhân tham gia vào thị trường mua bán nợ. Đồng thời, thực hiện giải pháp này sẽ không làm tổn kém ngân sách nhà nước.

+ Nhà nước cần miễn thuế thu nhập doanh nghiệp cho nghiệp vụ phát hành trái phiếu doanh nghiệp. Hiệp hội các Nhà đầu tư tài chính cho rằng, điều này giúp giảm lãi suất huy động, và giúp hệ thống ngân hàng thương mại có điều kiện huy động vốn dài hạn, thay vì ngắn hạn, đồng thời thúc đẩy tiến trình chứng khoán hóa các khoản nợ.

+ Phá băng thị trường bất động sản, trong giai đoạn hiện nay vẫn còn hàng triệu người chưa có khả năng mua nhà, nếu giá nhà chỉ ở mức vài trăm triệu đồng một căn thì nhu cầu thực tế là rất lớn. Vì thế, nhà nước cần nhanh chóng biến sáng kiến căn hộ nhỏ tối thiểu 25 m² thành hiện thực.

+ Nhà nước nên giảm 50% thuế GTGT trong các ngành kinh tế đang gặp khó khăn như xây dựng, sản xuất vật liệu xây dựng, kinh doanh bất động sản, sửa chữa tàu biển, vận tải biển nội địa, cơ khí.

3.3.2 Kiến nghị với Ngân hàng Nhà nước Việt Nam

- Ngân hàng nhà nước nên Ban hành các văn bản, quy chế cho vay thống nhất giữa các ngân hàng, đảm bảo tính tự chủ của từng ngân hàng.

- Ngân hàng Nhà nước phải thường xuyên nắm bắt các diễn biến kinh tế để đưa ra các chính sách kinh tế và các hướng chỉ đạo kịp thời, phù hợp nhằm đảm bảo cho hoạt động của các NHTM an toàn, hiệu quả.

- Ngân hàng Nhà nước cần ban hành các văn bản pháp luật về việc sắp xếp phân loại loại nợ tạo điều kiện tốt hơn cho các Doanh nghiệp và Ngân hàng.

- Ngân hàng Nhà nước cũng cần mở rộng và phát triển hơn nữa các chương trình hỗ trợ tín dụng dành cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa khi nền kinh tế có những biến động bất lợi tác động xấu đến các doanh nghiệp như chương trình hỗ trợ lãi suất cho các DN nhỏ và vừa trong thời gian qua.

- Nhà nước nên cơ cấu lại phân bổ ngân sách cho theo hướng tăng chi ngân sách cho lĩnh vực phát triển cơ sở hạ tầng. Không nên đặt mục tiêu tăng thâm hụt ngân sách mà phải là tăng chi ngân sách cho lĩnh vực phát triển cơ sở hạ tầng trên cơ sở giảm chi ở các ngành lĩnh vực chưa cấp thiết.

- Ngân hàng nhà nước cần phải thay đổi nói lỏng tín dụng, và giúp đỡ doanh nghiệp nhiều hơn sau việc thất bại của gói hỗ trợ 30.000 tỷ.

3.3.3 Kiến nghị với các doanh nghiệp nhỏ và vừa.

Để giúp cho những khoản tín dụng của DN nhỏ và vừa đạt được chất lượng cao, ta có thể đưa ra một số kiến nghị cũng như giải pháp cho chính doanh nghiệp như sau:

- Các doanh nghiệp nên tái cơ cấu lại tổ chức sao cho phù hợp với nền kinh tế. Từ công tác quản lý nhân sự đến công tác hoạt động tài chính nên điều chỉnh lại.

- Tích cực tập trung giải quyết, thanh lý hàng tồn kho. Làm mới lại tất cả các sản phẩm sao cho phù hợp với nhu cầu thị hiếu khách hàng.

- Các doanh nghiệp nên từng bước tăng dần vốn chủ sở hữu doanh nghiệp bằng lợi nhuận giữ lại hay phát hành cổ phiếu, mở rộng sản xuất kinh doanh. Tăng khả năng quản lý vốn vay, hiệu quả sản xuất kinh doanh.

- Các doanh nghiệp nên tuân thủ đúng nguyên tắc sử dụng vốn đúng mục đích. Hoàn thiện hơn trong công tác kế toán, quản lý. Các báo cáo tài chính, tình hình kinh doanh của các doanh nghiệp phải rõ ràng.

- Chủ động tiếp cận và tìm hiểu các dịch vụ ngân hàng nói chung và dịch vụ tín dụng nói riêng, tăng khả năng tìm kiếm dự án đầu tư cũng như khả năng

thuyết trình đối với ngân hàng, cung cấp cho ngân hàng những thông tin chính xác, rõ ràng.

- Cố gắng cải tiến công nghệ, trang thiết bị đáp ứng phù hợp với nhu cầu sản xuất kinh doanh.

- Các doanh nghiệp nên nâng cao hoạt động marketing quảng bá thương hiệu cho công ty của mình để thu hút nguồn khách hàng lớn.

3.3.4 Kiến nghị đối với ABBANK.

- Ngân hàng cần phải dựa vào sự linh hoạt của cơ chế thị trường mà đưa ra các mức lãi suất hấp dẫn. Phải duy trì mức lãi suất hợp lý giữa nguồn ngắn hạn, trung và dài hạn, mức lãi suất này phải đảm bảo lợi ích của người gửi tiền, khuyến khích mọi người gửi tiền với kỳ hạn dài hơn, bên cạnh đó nên điều chỉnh hợp lý mức lãi suất cho vay để khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa có thể tiếp cận nguồn vốn.

- ABBANK cần khách quan trong việc định giá tài sản đảm bảo. Cần đẩy mạnh tăng dư nợ tín dụng bằng hình thức không cần tài sản đảm bảo với những phương thức cho vay như cho thuê tài chính, bảo lãnh...

- Việc cấp tín dụng phải đảm bảo nguyên tắc nhanh chóng, kịp thời, chính xác, sau khi đã thẩm định tín dụng và ngân hàng đồng ý cho vay thì phải giải ngân nhanh chóng cho khách hàng. Đối với những khoản vay nhỏ nhằm đáp ứng nhu cầu vốn bất thường trong kinh doanh của khách hàng, Chi nhánh cần linh động cho vay với thủ tục nhanh chóng và đơn giản. Đây cũng là cách để tạo uy tín lâu dài cho khách hàng và có nhiều khả năng khách hàng sẽ quay lại vay vốn trong tương lai.

- Ngân hàng cần phát triển hơn nữa chương trình SMEFP III (Small & Medium Enterprise Finance Program) là chương trình hợp tác giữa ABBANK với Cơ quan Hợp tác Quốc tế Nhật Bản (JICA) nhằm đáp ứng nhu cầu vốn trung dài hạn cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa tại ABBANK. Đối tượng là các doanh nghiệp nhỏ và vừa đã đăng ký kinh doanh theo quy định của pháp luật, có vốn điều lệ tối đa 20 tỷ đồng hoặc số lượng lao động bình quân hàng năm không quá 300 người tùy theo ngành nghề.

- ABBANK cần đẩy mạnh quan hệ hợp tác với một số doanh nghiệp lớn, các doanh nghiệp nước ngoài để tăng cường khách hàng vay vốn cho ngân hàng, mở rộng tín dụng, dễ dàng hơn trong việc quản lý vốn, đảm bảo được chất lượng tín dụng ngân hàng.

- Ngân hàng cần tăng cường công tác kiểm tra kiểm soát nội bộ, để nâng cao hiệu quả tín dụng nhằm hạn chế rủi ro cho Ngân hàng. Chi nhánh cần chú trọng việc đào tạo, bồi dưỡng nâng cao trình độ nghiệp vụ, nâng cao chất lượng hội đồng tín dụng và tổ thẩm định dự án. Ban lãnh đạo ngân hàng phải cân nhắc thận trọng khi bố trí nhân sự để nhân viên của mình có thể phát huy hết thế mạnh và hạn chế được nhược điểm của mỗi cán bộ.

KẾT LUẬN

Năm 2013 là năm được đánh giá là một năm ổn định của nền kinh tế với tốc độ lạm phát được giữ ở mức thấp nhất trong 10 năm trở lại đây, cùng với việc đó NHNN và ABBANK đã đưa ra nhiều hỗ trợ lãi suất ưu đãi riêng cho các nhóm doanh nghiệp nhỏ và vừa. Tuy vậy, nhưng với các doanh nghiệp nhỏ và vừa vẫn là một năm có đầy khó khăn trong việc tiếp cận vốn của Ngân hàng do vấn đề liên quan đến tài sản đảm bảo không đáp ứng được yêu cầu và vấn đề giải quyết hàng tồn kho để tái đầu tư. Thêm vào đó, Ngân hàng có xu hướng e ngại trong việc cho vay những khoản trung và dài hạn trong khi các doanh nghiệp lại đói vốn trung và dài hạn để tái sản xuất kinh doanh. Điều này dẫn đến tăng trưởng tín dụng thấp gây ra nhiều hậu quả không tốt như doanh số cho vay giảm, lợi nhuận giảm,... Vì vậy cần phải có những biện pháp khắc phục tình trạng này. Đó chính là những giải pháp liên quan đến chất lượng tín dụng cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa - nhóm doanh nghiệp chiếm đa số trong nền kinh tế hiện nay. Việc đưa ra các giải pháp đó có thể giúp cho các doanh nghiệp sử dụng vốn hiệu quả, khiến cho doanh thu của các doanh nghiệp tăng, mang lại nhiều lợi nhuận về cho ngân hàng.

Thông qua quá trình nghiên cứu về đề tài : “ *Giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Ngân hàng TMCP An Bình – Chi nhánh Hải Phòng*” ta biết được Ngân hàng TMCP An Bình Chi nhánh Hải Phòng đã đạt được một số thành tựu như: Mức nợ xấu trong dư nợ DNVVN được giữ ở mức thấp dưới 5%, hiệu suất sử dụng vốn tăng qua các năm, tỷ trọng cho vay DNNVV chiếm phần lớn; Chi nhánh cũng đã áp dụng biện pháp lãi suất linh hoạt cho các DNNVV, Ngân hàng đã thực hiện trích lập dự phòng rủi ro cho các doanh nghiệp khá tốt đảm bảo độ an toàn cho vốn,...Ngoài những thành quả đạt được ngân hàng vẫn còn tồn tại những vấn đề sau cần phải đưa ra biện pháp giải quyết :

+ Tình trạng nợ quá hạn và nợ xấu đối với các khoản tín dụng Doanh nghiệp nhỏ và vừa tăng. Nhiều khoản nợ bắt đầu chuyển nhóm.

+ Doanh số và doanh thu cho vay có chiều hướng giảm, và dư nợ tín dụng tăng trưởng thấp, tỷ suất dư nợ tín dụng DN nhỏ và vừa trên tổng dư nợ giảm thể hiện quy mô tín dụng đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa giảm dần.

+ Vấn đề thủ tục cho vay, tài sản đảm bảo vẫn còn mang nặng, rườm rà và chưa có tính linh hoạt.

+ Thị trường khách hàng của ABBANK vẫn còn thấp so với nhiều ngân hàng khác.

Từ những vấn đề trên, sau một quá trình phân tích và nghiên cứu, đề tài đã nêu ra được một số giải pháp được tóm tắt như sau :

1. Nâng cao chất lượng trong công tác thẩm định, cần có biện pháp tín dụng với lãi suất thấp, tận dụng triệt để hoạt động dịch vụ ngân hàng.

2. Ngân hàng cần cơ cấu, thiết đặt lại các nhóm nợ. Sử dụng linh hoạt hệ thống luật pháp, gia hạn thêm nợ cho các doanh nghiệp có khả năng hoàn trả khoản nợ xấu.

3. Áp dụng phương thức cho vay linh hoạt, không mang nặng vấn đề tài sản đảm bảo. Khuyến khích ngân hàng cho vay hình thức tín chấp.

4. Không ngừng nâng cao chất lượng hệ thống tổ chức quản lý từ con người đến cơ sở vật chất, hệ thống máy móc. Tăng cường hoạt động marketing, quảng bá thương hiệu và những sản phẩm dịch vụ mới...

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Báo cáo tài chính của ABBANK – Chi nhánh Hải phòng 2011, 2012, 2013.
2. Báo cáo tài chính thường niên 2011, 2012, 2013 Ngân hàng TMCP An Bình. Kế hoạch kinh doanh Ngân hàng TMCP An Bình 2014.
3. Cẩm nang tín dụng NHTMCP An Bình.
4. Các văn bản pháp luật:
 - 4.1 Nghị quyết 11-CP (24/2/2011)
 - 4.2 Luật doanh nghiệp 2005
 - 4.3 Luật các tổ chức tín dụng đã sửa đổi bổ sung 2004
 - 4.4 Nghị định số 56/2009/NĐ-CP,
 - 4.5 Thông tư số: 02/2013/TT-NHNN, Nghị quyết 780.
 - 4.6 Luật các tổ chức tín dụng số 47/2010/QH12
 - 4.7 Quyết định số 493/2005/QĐ-NHNN
5. Luận án tiến sĩ Võ Đức Toàn : Tín dụng các doanh nghiệp nhỏ và vừa của các Ngân hàng thương mại cổ phần trên địa bàn TP. Hồ Chí Minh. (năm 2012).
6. Các báo mạng, website :
 - 6.1 <http://www.abbank.vn>
 - 6.2 Tạp chí tài chính (ngày 11/03/2013).
 - 6.3 <http://www.mbamc.com.vn/Dichvu/Thuhoixulyno/474/news.aspx>
 - 6.4 <http://m.dantri.com.vn/kinh-doanh/ngan-hang-giam-lai-suat-cho-vay-cuoi-nam-807013.htm>
 - 6.5 www.oecd.org/cfe/smes Promoting entrepreneurship and innovative SMEs in a global economy: towards a more responsible and inclusive globalisation (Istanbul, Turkey 3-5 June 2004).
 - 6.6 Tạp chí dân chủ và Pháp luật kinh tế (25/03/2014) Doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Việt Nam hiện nay và nhu cầu hỗ trợ pháp lý
 - 6.7 <http://haiphong.gov.vn>
 - 6.8 <http://ahtp.hochiminhcity.gov.vn/web/uom-cao-doanh-nghiep-cong-nghiep/uom-cao-doanh-nghiep-giai-phap-huu-hieu-de-hinh-thanh-va-phat-trien-ben-vung-doanh-nghiep-nong-nghiep>
 - 6.9 <http://www.lienvietpostbank.com.vn/tin-tuc-su-kien/tin-lienvietpostbank/loi-dung/du-bao-kinh-te-nam-2014-va-nhung-bai-hoc-phat-trien-doanh-nghiep>