



# *LUẬN VĂN*

Giải pháp mở rộng tín dụng đối với các  
doanh nghiệp vừa và nhỏ tại SGD NHN0  
& PTNTVN

## Mục Lục

Lời mở đầu.....	5
Các kí hiệu viết tắt.....	7
Chương I.....	8
Các doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Việt Nam .....	8
và nhu cầu tín dụng .....	8
<b><i>I. Doanh nghiệp vừa và nhỏ và vai trò của nó đối với nền kinh tế Việt Nam .....</i></b>	<b>8</b>
1. Những ý kiến khác nhau về định nghĩa doanh nghiệp vừa và nhỏ.....	8
2. Đặc điểm của các doanh nghiệp vừa và nhỏ.....	9
2.1. Lợi thế của qui mô vừa và nhỏ.....	9
2.2. Bất lợi của qui mô nhỏ.....	11
3. Vai trò và tác động kinh tế - xã hội của DNVVN.....	15
<b><i>II. Nhu cầu tín dụng của các DNVVN .....</i></b>	<b>19</b>
1. Cơ cấu vốn trong doanh nghiệp .....	19
2. Nhu cầu tín dụng của các DNVVN :.....	20
<b><i>III. Sự đáp ứng của các ngân hàng thương mại đối với nhu cầu tín dụng của các DNVVN.....</i></b>	<b>22</b>
1. Vai trò của tín dụng ngân hàng đối với hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp.....	22
1.1. Ngân hàng hỗ trợ vốn cho các doanh nghiệp :.....	22
2. Sự hỗ trợ của tín dụng ngân hàng cho các DNVVN.....	24
2.1. Những thành tựu đạt được của tín dụng ngân hàng trong việc hỗ trợ cho các DNVVN.....	24
2.2. Những khó khăn tồn tại. ....	26
2.3. Nguyên nhân .....	26
Chương II.....	34
thực trạng tín dụng đối với DNVVN tại Sở giao dịch NHN0 & PTNTVN .....	34
I. Quá trình hình thành và phát triển của Sở giao dịch NHN0 & PTNTVN.....	34
1. Tổng quan về ngân hàng NHN0 & PTNTVN. ....	34
2. Vài nét cơ bản về Sở giao dịch NHN0 & PTNTVN.....	34

2.1. Chức năng, nhiệm vụ.....	34
2.2. Tổ chức bộ máy quản lý.....	37
2.3. Tình hình chung về hoạt động kinh doanh của SGD NHN0 & PTNTVN.....	38
<b>II. Thực trạng cho vay đối với các DNVVN tại Sở giao dịch NHN0 &amp; PTNTVN .....</b>	<b>50</b>
1. Số lượng và dư nợ của DNVVN trong tổng số khách hàng tại Sở giao dịch.....	50
2. Phương pháp cho vay các DNVVN. ....	55
2.1. Điều kiện vay vốn:.....	55
2.2. Thẻ loại cho vay: .....	57
2.3. Quy trình cho vay . ....	58
2.4. Phương thức cho vay. ....	58
2.5. Đảm bảo tiền vay.....	59
3. Tín dụng DNVVN phân loại theo thành phần kinh tế. ....	61
4. Tín dụng DNVVN phân loại theo thời hạn cho vay :.....	63
5. Chất lượng tín dụng DNVVN.....	65
6.1. Những cản trở từ môi trường vĩ mô: .....	68
6.2. Nguyên nhân từ phía doanh nghiệp :.....	70
6.3. Nguyên nhân từ ngân hàng : .....	71
Chương III .....	74
Giải pháp mở rộng tín dụng đối với doanh Nghiệp vừa và nhỏ tại Sở giao dịch NHN0 & PTNT Việt Nam.....	74
<b>I. Định hướng phát triển của Sở giao dịch NHN0 &amp; PTNTVN và quan điểm của Sở về hoạt động cho vay.....</b>	<b>74</b>
1. Mục tiêu hoạt động cho năm 2003:.....	74
2. Một số triển khai mở rộng tín dụng ;.....	75
<b>II. Một số giải pháp mở rộng cho vay các DNVVN tại SGD NHN0 &amp; PTNTVN .....</b>	<b>76</b>
1. Đối với SGD NHN0 & PTNTVN .....	76
1.1. Xây dựng cơ chế cho vay phù hợp và linh hoạt: .....	76
1.2. Thực hiện tốt chính sách marketing trong việc tiếp cận với các DNVVN .....	79

1.3. Xây dựng và hoàn thiện hệ thống thông tin về khách hàng .....	81
1.4. Đa dạng hoá sản phẩm và nâng cao chất lượng dịch vụ đến các DNVVN: .....	82
1.5. Coi trọng công tác tổ chức và bồi dưỡng cán bộ. ....	83
2. Kiến nghị đối với các DNVVN :.....	84
2.1. tăng cường kỹ năng quản lý và khả năng tiếp cận thị trường: .....	84
2.2 Xây dựng kế hoạch sản xuất kinh doanh hàng năm:.....	85
2.3. Thực hiện chế độ kế toán đầy đủ, theo đúng quy định của Nhà nước..	85
2.4. Hoàn thành thủ tục pháp lý cho bất động sản .....	85
2.5. Tạo mối quan hệ tốt với các doanh nghiệp lớn:.....	86
2.6. Nâng cao trình độ hiểu biết của doanh nghiệp về quy trình cho vay....	86
3. Kiến nghị đối với NHNO & PTNT Việt Nam:.....	87
4. Kiến nghị với cơ quan quản lý Nhà nước:.....	87
Kết luận.....	91
Danh mục tài liệu tham khảo .....	92

## Lời Mở đầu

ở Việt Nam, đại bộ phận các doanh nghiệp đang hoạt động trong nền kinh tế hiện nay đều là doanh nghiệp vừa và nhỏ (DNVVN), và tuyệt đại bộ phận các doanh nghiệp được tạo lập trong thời gian tới cũng sẽ là DNVVN. Với vị trí và vai trò vô cùng quan trọng trong nền kinh tế, việc khuyến khích và định hướng các DNVVN ở nước ta hiện nay là vấn đề hết sức quan trọng để thực hiện tăng trưởng kinh tế nhanh và lâu bền.

Với đặc điểm chung là không đòi hỏi nhiều vốn đầu tư, linh hoạt thích ứng nhanh với môi trường kinh doanh đầy biến động, bộ máy tổ chức gọn nhẹ, cùng với sự quan tâm của Đảng và Nhà nước trong thời gian qua, loại hình doanh nghiệp này ngày càng có những bước phát triển khá, thể hiện vai trò to lớn trong nền kinh tế xã hội. Tuy nhiên hiện nay, các DNVVN đang phải đối mặt với nhiều khó khăn mà nhất là khó khăn thiếu vốn. Khả năng tiếp cận các nguồn vốn rất hạn chế, đặc biệt là tiếp cận vốn ngân hàng.

Trong khi đó, trong thời gian qua, các ngân hàng thương mại (trong đó có SGD NHN0 & PTNTVN) hầu như chỉ tập trung đến các khách hàng lớn, với những món vay có giá trị lớn mà chưa chú trọng đến đối tượng khách hàng là các DNVVN, đặc biệt là các DNVVN ngoài quốc doanh. Nguồn vốn của các ngân hàng còn khá dồi dào, có thể đáp ứng được nhu cầu vay vốn của các DNVVN nhưng thực tế lại chưa được mang ra sử dụng.

Sau khi tìm hiểu về những vấn đề chung như trên và được về thực tập tại SGD NHN0 & PTNTVN, em nhận thấy số lượng khách hàng là DNVVN chiếm từ 70% đến hơn 80% tổng số khách hàng nhưng dư nợ chỉ chiếm từ 26% đến 39%, đặc biệt là số lượng DNVVN chủ yếu lại là các doanh nghiệp quốc doanh. Trong khi khách hàng tiềm năng là các DNVVN ở thủ đô còn rất lớn. Em nhận thấy với chiến lược phát triển lâu dài, các ngân hàng thương mại Việt Nam nói chung, và SGD NHN0 & PTNTVN nói riêng cần có sự quan tâm nhiều hơn nữa tới thị trường khách hàng là các DNVVN này. Với

nhận thức đó, em đã chọn đề tài : " Giải pháp mở rộng tín dụng đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ tại SGD NHN0 & PTNTVN " làm luận văn tốt nghiệp trên cơ sở hệ thống hoá lý luận và phân tích thực trạng tín dụng của Sở trong thời gian 3 năm trở lại đây.

Với đề tài nghiên cứu, bài luận văn của em gồm ba chương :

*Chương 1* : Các doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Việt Nam và nhu cầu tín dụng.

*Chương 2*: Thực trạng tín dụng đối với DNVN tại sở giao dịch NHN0&PTNNVN.

*Chương 3*: Giải pháp mở rộng tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ tại sở giao dịch NHN0&PTNNVN.

## Các kí hiệu viết tắt

DNVVN	: doanh nghiệp vừa và nhỏ
DNL	: doanh nghiệp lớn
NHTM	: ngân hàng thương mại
NHNN	: ngân hàng nhà nước
SGD	: Sở giao dịch
NHNO & PTNTVN	: ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam
Công ty TNHH	: công ty trách nhiệm hữu hạn
Công ty CP	: công ty cổ phần
Công ty TN	: công ty tư nhân
DNNN	: doanh nghiệp nhà nước
HTX	: hợp tác xã
TCTD	: tổ chức tín dụng
KH	: kế hoạch

## **Chương I**

### **Các doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Việt Nam**

#### **và nhu cầu tín dụng**

#### **I. Doanh nghiệp vừa và nhỏ và vai trò của nó đối với nền kinh tế Việt Nam**

##### **1. Những ý kiến khác nhau về định nghĩa doanh nghiệp vừa và nhỏ.**

Khái niệm doanh nghiệp nhỏ và vừa đã được đề cập đến trong nhiều nghiên cứu, nhưng việc xác định các tiêu thức phân loại vẫn còn chưa được thống nhất. Để phân biệt DNVVN với doanh nghiệp lớn, người ta thường căn cứ vào các tiêu thức như : Tổng vốn đầu tư, giá trị tài sản cố định, số lượng lao động thường xuyên, giá trị bằng tiền của sản phẩm bán hay dịch vụ, lợi nhuận, vốn bình quân cho một lao động. Tùy vào tình hình cụ thể ở mỗi quốc gia mà các tiêu thức nào được lựa chọn, tuy nhiên phổ biến là:

- Số lao động thường xuyên được sử dụng;
- Tổng số vốn đầu tư huy động vào sản xuất kinh doanh

Sự phân loại doanh nghiệp ở Việt Nam cũng dựa trên hai tiêu thức là vốn và lao động. Trước đây theo công văn số 681/CP-KTN do Chính phủ ban hành ngày 20/6/1998, DNVVN là các doanh nghiệp có vốn kinh doanh dưới 5 tỷ đồng (tương đương 387.000 USD theo tỷ giá giữa đồng VNN và đồng đô la Mỹ tại thời điểm đó) và số lao động thường xuyên không quá 200 người.

Cùng với sự phát triển chung của đất nước, số lượng các doanh nghiệp đang ngày một tăng, có không ít doanh nghiệp có số vốn vượt quá 5 tỷ đồng nhưng chưa đủ mạnh để được coi là doanh nghiệp lớn. Vì vậy Chính phủ ban hành Nghị định số 90/2001/NĐ-CP ra ngày 23/11/2001 về trợ giúp và phát triển DNVVN, trong đó có nêu ra định nghĩa sau :

“Doanh nghiệp nhỏ và vừa là cơ sở sản xuất, kinh doanh độc lập, đã đăng ký kinh doanh theo pháp luật hiện hành, có vốn đăng ký không quá 10 tỷ đồng hoặc số lao động trung bình hàng năm không quá 300 người. Căn cứ vào tình hình kinh tế - xã hội cụ thể của ngành, địa phương, trong quá trình thực hiện



các biện pháp, chương trình trợ giúp có thể linh hoạt áp dụng đồng thời cả hai chỉ tiêu vốn và lao động hoặc một trong hai chỉ tiêu nói trên”. Đây cũng là khái niệm về doanh nghiệp vừa và nhỏ em sử dụng trong bài luận văn để làm cơ sở cho những phân tích sau này

Theo định nghĩa trên, các DNVVN gồm có các loại hình, cơ sở sản xuất kinh doanh nằm trong những tiêu thức và giới hạn tiêu chuẩn quy định sau:

- Các doanh nghiệp nhà nước đăng ký kinh doanh theo Luật Doanh Nghiệp
- Các công ty cổ phần, Công ty TNHH và doanh nghiệp tư nhân đăng ký hoạt động theo Luật Doanh Nghiệp.
- Các hợp tác xã đăng ký hoạt động theo Luật Hợp tác xã
- Các hộ kinh doanh cá thể đăng ký theo Nghị định số 02/2000/NĐ-CP ngày 3/2/2000 của Chính Phủ về đăng ký kinh doanh

Như vậy tất cả các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế có đăng ký kinh doanh và thỏa mãn hai tiêu thức : vốn đăng ký không quá 10 tỷ đồng, lao động trung bình hàng năm không quá 300 người thì đều được coi là DNVVN

## **2. Đặc điểm của các doanh nghiệp vừa và nhỏ**

### ***2.1. Lợi thế của qui mô vừa và nhỏ.***

Các doanh nghiệp có qui mô vừa và nhỏ có những lợi thế sau:

- *Qui mô nhỏ có tính năng động, linh hoạt, tự do sáng tạo trong kinh doanh:*

So với doanh nghiệp lớn, DNVVN năng động hơn trước những thay đổi liên tục của thị trường. Với quy mô và cơ sở vật chất hạ tầng đồ sộ, các doanh nghiệp lớn thường không nhanh nhạy theo kịp sự chuyển biến của nhu cầu người tiêu dùng. DNVVN có khả năng chuyển hướng kinh doanh và chuyển đổi mặt hàng nhanh hơn, tăng giảm lao động dễ dàng vì có thể sử dụng nguồn lao động thời vụ.

Một lợi thế đáng kể nữa là DNVVN khi chuyển địa điểm sản xuất không gặp nhiều khó khăn như doanh nghiệp lớn. Trong khi đó, các DNVVN lại có thể nắm bắt được cả những yêu cầu nhỏ lẻ mang tính khu vực, địa phương. DNVVN có thể dễ dàng chuyển đổi mặt hàng, chuyển hướng kinh doanh. Điều này càng làm cho doanh nghiệp vừa và nhỏ khai thác hết năng lực của mình, đạt được hiệu quả sản xuất kinh doanh cao nhất.

- *Các DNVVN dễ dàng và nhanh chóng đổi mới thiết bị công nghệ, thích ứng với cuộc cách mạng khoa học- công nghệ hiện đại. :*

Khác với các doanh nghiệp lớn, DNVVN với yêu cầu vốn bổ xung không nhiều và giảm được sự thiệt hại trong việc thay đổi tư bản cố định khi có sự cạnh tranh phải chuyển sang kinh doanh ngành khác nên các DNVVN dễ dàng và nhanh chóng trong việc đổi mới thiết bị công nghệ khi cần thiết.

Ngày nay, do sự phát triển của khoa học và công nghệ, nên nhiều khi thời gian tồn tại của một mặt hàng ngắn hơn thời gian tồn tại thể hệ máy móc sản xuất ra nó. Vì vậy đòi hỏi phải khấu hao nhanh để chuyển sang sản xuất mặt hàng mới với thiết bị và công nghệ mới. Trong trường hợp này, các DNVVN lại sẽ có lợi thế hơn.

- *Các DNVVN chỉ cần lượng vốn đầu tư ban đầu ít, hiệu quả cao, thu hồi vốn nhanh.* Hấp dẫn nhiều cá nhân, tổ chức ở mọi thành phần kinh tế đầu tư vào khu vực này.

- *DNVVN có tỷ suất vốn đầu tư trên lao động thấp hơn nhiều so với doanh nghiệp lớn (DNL), cho nên chúng có hiệu suất tạo việc làm cao hơn.*

- *Hệ thống tổ chức sản xuất và quản lý ở các DNVVN gọn nhẹ, linh hoạt, công tác điều hành mang tính trực tiếp: bộ máy tổ chức của các DNVVN thường đơn giản, gọn nhẹ. Các quyết định được thực hiện nhanh, công tác kiểm tra giám sát được tiến hành chặt chẽ, không phải qua nhiều khâu trung gian. Chính vì vậy đã tiết kiệm được chi phí quản lý doanh nghiệp .*

- *Quan hệ giữa những người lao động và người quản lý ( quan hệ chủ- thợ) trong các DNVVN khá chặt chẽ:*

Quan hệ giữa các thành viên trong DNVVN chặt chẽ gắn bó hơn, tạo ra môi trường làm việc tốt. Các lao động dễ dàng trao đổi với nhau và với lãnh đạo, đề xuất những ý tưởng mới lạ đóng góp cho sự phát triển của doanh nghiệp. Trong một doanh nghiệp mà số lao động không lớn lắm, người lãnh đạo doanh nghiệp mới có điều kiện biết rõ khả năng làm việc cũng như đời sống tinh thần của từng thành viên một việc mà rất khó thực hiện ở các doanh nghiệp lớn. Nhờ vậy kịp thời điều chỉnh vị trí công việc của người lao động để tận dụng được hết khả năng của họ.

- *Sự đình trệ, thua lỗ, phá sản của các DNVVN có ảnh hưởng rất ít hoặc không gây nên khủng hoảng kinh tế – xã hội, đồng thời ít chịu ảnh hưởng bởi các cuộc khủng hoảng kinh tế dây chuyền.*

## **2.2. Bất lợi của qui mô nhỏ.**

Tuy nhiên với những đặc trưng của mình nên các DNVVN nói chung cũng như các DNVVN của Việt Nam nói riêng còn rất nhiều hạn chế. Cụ thể :

- *Nguồn vốn tài chính hạn chế:*

Trong khi các doanh nghiệp lớn có nhiều khả năng nhận được các nguồn tài chính khác nhau thì các DNVVN lại gặp khó khăn giai đoạn mới hình thành, phần lớn các DNVVN đều gặp phải khó khăn về vốn. Các NHTM cũng như các tổ chức tài chính khác thường e ngại không muốn cho DNVVN vay vốn bởi vì họ chưa có quá trình kinh doanh uy tín và chưa tạo lập được khả năng trả nợ. Điều này ngăn cản sự mở rộng doanh nghiệp, làm cho doanh nghiệp gặp nhiều khó khăn khác như thiếu sức cạnh tranh trên thị trường, không kịp thời cải tiến công nghệ sản xuất. Khó có điều kiện nâng cao chất lượng lực lượng lao động ...

ở Việt Nam hiện nay, sự thiếu vốn của các DNVVN đã và đang diễn ra trên bình diện khá rộng. Bởi vì một mặt với qui mô vốn tự có đều rất nhỏ,

hạn hẹp không đủ sức tài trợ cho các hoạt động sản xuất kinh doanh có chất lượng và hiệu quả, đặc biệt đối với các doanh nghiệp muốn mở rộng, phát triển qui mô và đổi mới nâng cấp chất lượng thiết bị công nghệ, sản phẩm. Mặt khác, thị trường vốn dài hạn, thị trường chứng khoán, về cơ bản nước ta chưa phát triển, hơn nữa điều kiện tham gia thị trường chứng khoán của các DNVVN Việt Nam là hết sức khó khăn và hiếm hoi. Trong khi đó khả năng và điều kiện tiếp cận các nguồn vốn trên thị trường tín dụng đối với các DNVVN ở nước ta hiện nay còn bị hạn chế và khó khăn lớn, là do: không đủ tài sản thế chấp, mức lãi suất cho vay còn quá cao so với mức lợi nhuận thu được; khối lượng cho vay ít, thời hạn cho vay quá ngắn, các thủ tục rườm rà, phiền hà, hình thức và thể chế tín dụng, nhất là khu vực nông thôn, còn nghèo nàn, đơn điệu và hiệu lực pháp lý không cao. Những khó khăn đó rất cần được giải quyết tháo gỡ để tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động sản xuất kinh doanh và phát triển của các DNVVN.

*- Cơ sở vật chất kỹ thuật, trình độ thiết bị công nghệ thường yếu kém, lạc hậu:*

Do nguồn vốn nhỏ và sự hiểu biết còn hạn chế, thông thường các DNVVN chỉ sử dụng các công nghệ trung bình, đơn giản nên năng suất lao động thấp, làm giảm khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp. Rất ít DNVVN được trang bị công nghệ hiện đại, trừ khi liên doanh với nước ngoài. Hơn nữa, các DNVVN rất khó có thể vay được một khoản tín dụng trung dài hạn cần thiết để nâng cấp công nghệ. So với các DNNN ( quy mô lớn), các DNVVN rất khó tiếp cận với thị trường công nghệ, máy móc và thiết bị quốc tế. Do thiếu thông tin về thị trường này, các DNVVN cũng khó tiếp cận những dịch vụ tư vấn hỗ trợ trong việc xác định công nghệ thích hợp và hiệu quả, giúp họ cải tiến và nâng cao sức cạnh tranh.

Trong những năm đổi mới vừa qua ở nước ta, do sức ép của thị trường và những tác động của cơ chế quản lý kinh tế, các DNVVN đã có sự đổi mới công nghệ ở mức độ nhất định. Đó là việc dùng điện vào sản xuất và gắn liền với nó là thực hiện nửa cơ khí, cơ khí hoá từng phần hoặc toàn bộ quá trình

sản xuất. Song nhìn chung, thiết bị công nghệ của các DNVVN hiện vẫn còn lạc hậu và ở trình độ thấp, hiệu quả chưa cao, đang gặp nhiều khó khăn đối với việc nâng cao năng suất, chất lượng sản phẩm.

- *Khả năng tiếp cận thông tin và tiếp thị của các DNVVN bị hạn chế rất nhiều*

Do quy mô nhỏ và không có mạng lưới, các mối quan hệ rộng nên DNVVN không có hệ thống cung cấp thông tin chuyên môn, không nắm được tình hình biến đổi bên ngoài doanh nghiệp mình như nguyên liệu, mặt hàng, trình độ công nghệ, các đối thủ cạnh tranh... Các DNVVN không có bộ phận chuyên trách về thu thập và xử lý thông tin. Nguồn vốn tài chính có hạn, chúng không đủ kinh phí để mua sắm các thiết bị phục vụ công tác thông tin nhanh chóng, kịp thời nói riêng và chi phí cho hoạt động tiếp cận, thu thập, xử lý thông tin nói chung. Trình độ tri thức và năng lực thu thập, xử lý thông tin của các chủ DNVVN còn rất hạn chế.

- *Trình độ quản lý ở các DNVVN còn bị hạn chế:*

Nhiều chủ DNTN không có kiến thức quản lý, không có trình độ chuyên môn, thậm chí trình độ văn hoá thấp, không đủ khả năng xây dựng được dự án phát triển kinh doanh và xây dựng dự án đầu tư, xin vay vốn ngân hàng theo quy định.

Nhìn lại đội ngũ các chủ DNVVN ở nước ta hiện nay cho thấy, họ có nhiều bất cập với đòi hỏi kinh doanh trong thương trường hiện đại. Đa số các chủ doanh nghiệp chỉ có trình độ kiến thức văn hoá phổ thông cấp II (45-50%), một số không nhiều có trình độ văn hoá phổ thông trung học, cao đẳng và đại học (30-35%). Còn một bộ phận đáng kể có trình độ văn hoá cấp tiểu học (10-15%), thậm chí cá biệt có người chưa đọc thông viết thạo. Chỉ có rất ít chủ doanh nghiệp (2-3%) của các DNVVN được đào tạo kiến thức quản lý doanh nghiệp chính quy, một số ít (20-30%) được tập huấn, đào tạo ngắn hạn

(dưới 6 tháng), còn đại bộ phận chỉ quản lý doanh nghiệp của mình bằng kinh nghiệm.

Đây là một điểm yếu rất lớn và là một điều kiện khó khăn quan trọng đối với các DNVVN cần có sự giúp đỡ khắc phục tích cực của Nhà nước và các tổ chức phi Chính phủ.

- *Trình độ tay nghề công nhân thấp. Cơ sở kinh doanh phân tán, lạc hậu:*

Cơ sở vật chất hạ tầng nghèo nàn, lạc hậu dẫn đến năng suất lao động thấp và kém sức cạnh tranh hơn so với doanh nghiệp lớn. Về trình độ tay nghề, kỹ thuật của những người lao động trong các DNVVN đặc biệt rất thấp, đặc biệt ở khu vực nông thôn. Số lao động có tính chất phổ thông, có trình độ tay nghề giản đơn, chưa được đào tạo, bình quân chiếm khoảng 60-70%. ở một số vùng nông thôn, số được đào tạo nghề chính quy chỉ chiếm khoảng 10%. Đó cũng là một trong những khó khăn đối với việc phát triển mạnh mẽ các DNVVN hiện nay.

- *Thị trường của DNVVN thường nhỏ bé và không ổn định, lại phải chia sẻ với nhiều doanh nghiệp khác :*

Một trong những khó khăn không nhỏ của các DNVVN Việt Nam hiện nay chính là thị trường tiêu thụ sản phẩm. Các DNVVN gặp khó khăn do những thủ tục và điều kiện cạnh tranh không bình đẳng ở thị trường trong nước mà nguyên nhân chủ yếu là bản quyền trí tuệ và quyền sở hữu công nghiệp chưa được thực hiện nghiêm túc. Sản phẩm, dịch vụ của các DNVVN làm ăn chân chính luôn phải cạnh tranh với hàng giả, hàng nhái, hàng nhập lậu diễn ra một cách phổ biến. Cùng với sự độc quyền của một số doanh nghiệp lớn khiến sức cạnh tranh của DNVVN lại càng giảm trên thị trường nội địa.

Với đặc điểm ưu thế của mình, định hướng chiến lược ngắn hạn, trước mắt của các DNVVN là tập trung vào các thị trường nhỏ lẻ, địa phương và đặt trọng tâm vào những sản phẩm hàng hóa có giá bán thấp, nhưng định chiến

lược dài hạn cần phải chú ý tới thị trường của các địa phương khác và tới thị trường quốc tế...

Các DNVVN ở Việt Nam hiện nay để tiếp cận với thị trường quốc tế còn phải khắc phục nhiều hạn chế như : hạn chế về công nghệ dẫn đến mẫu mã hàng hoá xuất khẩu không đa dạng, chất lượng thấp; khả năng tiếp thị kém, rất ít doanh nghiệp giao dịch được trên mạng, giới thiệu chào hàng trên Internet, tham gia hội chợ triển lãm. Khi ký hợp đồng xuất khẩu thiếu thông tin, thường bị ép giá hoặc xuất khẩu qua các đối tác trung gian nên không bán được giá cao, hiệu quả xuất khẩu thấp; thiếu am hiểu luật pháp quốc tế và tập quán thương mại quốc tế chịu nhiều thua thiệt trong quá trình tiếp cận thị trường nước ngoài (trường hợp bị mất thương hiệu của một số nhãn hiệu hàng hoá nổi tiếng), bị cạnh tranh không lành mạnh bởi chính các nhà sản xuất tại thị trường xuất khẩu của nước đó (trường hợp cá Tra xuất khẩu sang Mỹ).

\* Trong những khó khăn nêu trên, thiếu vốn là nguyên nhân căn bản vì DNVVN hạn hẹp về vốn đưa tới năng lực kinh doanh bị hạn chế. Và thực lực kinh tế yếu nên khả năng vay vốn lại càng khó khăn. Bên cạnh đó môi trường thể chế, chính sách kinh tế còn nhiều khiếm khuyết không tạo điều kiện bảo vệ và bảo đảm cho sự phát triển của khu vực này. Trong đó cơ chế chính sách về tín dụng ngân hàng, kể cả những vấn đề cụ thể về nghiệp vụ ngân hàng còn đang cản trở cho việc vay vốn tín dụng của các DNVVN. Do vậy các DNVVN phát triển hoàn toàn chưa có định hướng và chưa được hỗ trợ nhiều từ phía nhà nước như các doanh nghiệp lớn khác.

### **3. Vai trò và tác động kinh tế - xã hội của DNVVN**

Như vậy, mặc dù có những thế bất lợi nhất định, nhưng do đặc điểm, tính chất và lợi thế của chúng, nên các DNVVN có vị trí, vai trò và tác động kinh tế – xã hội rất lớn.

- *Thứ nhất* : các DNVVN có vị trí rất quan trọng ở chỗ, chúng *chiếm đa số về mặt số lượng* trong tổng số các cơ sở sản xuất kinh doanh và ngày càng gia

tăng mạnh. ở hầu hết các nước, số lượng các DNVVN chiếm khoảng trên dưới 90% tổng số các doanh nghiệp. Tốc độ gia tăng số lượng các DNVVN nhanh hơn số lượng các DNL.

ở nước ta hiện nay, Theo số liệu thống kê, tính đến hết tháng 4/2002 , Việt Nam có 81.584 doanh nghiệp được thành lập với tổng số vốn là trên 70000 tỷ đồng Trong đó nếu theo Nghị định 90 của Chính phủ về DNVVN thì 97,8% doanh nghiệp dưới 300 lao động , 95,6% doanh nghiệp có vốn dưới 10 tỷ đồng, có nghĩa là đại bộ phận doanh nghiệp thuộc loại vừa và nhỏ.

Doanh nghiệp quy mô lớn không nhiều, chỉ có 0,6% số doanh nghiệp có từ 1000 lao động trở lên và gần 0,4% số doanh nghiệp có vốn từ 500 tỷ đồng trở lên, những doanh nghiệp này thường là doanh nghiệp Nhà nước và doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài.

- *Thứ hai : các DNVVN có vai trò quan trọng trong sự tăng trưởng của nền kinh tế. Chúng đóng góp phần quan trọng vào sự gia tăng thu nhập quốc dân của các nước trên thế giới, bình quân chiếm khoảng trên dưới 50% GDP ở mỗi nước. ở Việt Nam, theo đánh giá của Viện nghiên cứu quản lý kinh tế TW, thì hiện nay, khu vực DNVVN của cả nước chiếm khoảng 24% GDP.(theo Báo cáo “ Hoàn thiện các chính sách kinh tế vĩ mô, cải cách thủ tục hành chính để thúc đẩy phát triển các DNVVN ở Việt Nam ” trong khuôn khổ dự án UNIDO\_MPI\_US/VIE/95/004, tr. 5 )<sup>(1)</sup>*

- *Thứ ba : Tác động kinh tế- xã hội lớn nhất của các DNVVN là giải quyết một lượng lớn chỗ làm việc cho dân cư, làm tăng thu nhập cho người lao động, góp phần xóa đói giảm nghèo. Xét theo luận điểm tạo công ăn việc làm và thu nhập cho người lao động, thì khu vực này vượt trội hơn hẳn các khu vực khác, góp phần giải quyết nhiều vấn đề bức xã hội bức xúc. ở hầu hết các nước, DNVVN tạo công ăn việc làm cho khoảng 50-80% lao động trong các ngành công nghiệp và dịch vụ. Đặc biệt, trong nhiều thời kỳ, các DNL sa thải công nhân thì khu vực DNVVN lại thu hút thêm nhiều lao động hoặc có tốc độ thu hút lao động mới cao hơn khu vực DNL. ở Việt Nam , cũng theo đánh*



giá của Viện Nghiên cứu quản lý kinh tế TW, thì số lao động của các DNVVN trong các lĩnh vực phi nông nghiệp hiện có khoảng 7,8 triệu người, chiếm tới 79,2% tổng số lao động- phi nông nghiệp và chiếm khoảng 22,5% lực lượng lao động của cả nước.( theo như <sup>(1)</sup>, tr.6)

- *Thứ tư* : Các DNVVN góp phần làm năng động nền kinh tế trong cơ chế thị trường. do lợi thế của qui mô nhỏ là năng động, linh hoạt, sáng tạo trong kinh doanh , cùng với các hình thức tổ chức kinh doanh có sự kết hợp chuyên môn hoá và đa dạng hoá mềm dẻo, hoà nhịp với đòi hỏi uyển chuyển của nền kinh tế thị trường , cho nên các DNVVN có vai trò to lớn góp phần làm năng động nền kinh tế trong cơ chế thị trường. Một số nước như Đài Loan, vừa qua ít chịu ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng tài chính khu vực, chủ yếu là dựa vào DNVVN. Đối với DNL, DNVVN cũng có thể làm đại lý, vệ tinh, tiêu thụ hàng hoá hoặc cung cấp các vật tư đầu vào với giá rẻ hơn, do đó góp phần hạ giá thành sản phẩm, nâng cao hiệu quả sản xuất cho DNL.

- *Thứ năm* : DNVVN phát triển và sử dụng có hiệu quả các nguồn lực. Khu vực DNVVN thu hút được khá nhiều vốn ở trong dân. Do tính chất nhỏ lẻ, dễ phân tán đi sâu vào các ngõ, ngách, bản, làng và yêu cầu số lượng vốn ban đầu không nhiều, cho nên các DNVVN có vai trò và tác dụng rất lớn trong việc thu hút các nguồn vốn nhỏ lẻ, nhàn rỗi trong các tầng lớp dân cư đầu tư vào sản xuất - kinh doanh. Chúng tự tạo lập dần tập quán đầu tư vào sản xuất kinh doanh và hình thành khu vực “môi” cho việc thực hiện có kết quả vấn đề huy động vốn của dân cư theo Luật Khuyến khích đầu tư trong nước.

ở Việt Nam , đối với những ngành nghề thủ công như mây tre nan, gốm sứ mỹ nghệ, dệt may, cói xuất khẩu thì quy mô lớn không hiệu quả bằng các quy mô nhỏ và vừa các DNVVN có thể huy động các nguồn tài chính , nhân lực, nguyên liệu, vật liệu ngay tại từng địa phương đưa vào sản xuất , phát triển kinh tế vùng, khai thác hợp lý những nguồn lực sẵn có. Ngoài ra, những ngành mà nước ta có lợi thế cạnh tranh từ giá thành sức lao động (như may

mặc, chế biến lương thực, thực phẩm, thủy hải sản, giày dép) đều là những ngành không có lợi ích từ quy mô lớn. Vì vậy, trong một nước nông nghiệp, với nền sản xuất nhỏ, mô hình DNVVN là sự lựa chọn đúng đắn cho hiệu quả kinh tế, là bước phát triển tất yếu đưa đất nước phát triển theo định hướng CNH, HĐH.

- *Thứ sáu*: các DNVVN có vai trò to lớn đối với quá trình chuyển dịch cơ cấu kinh tế, đặc biệt với khu vực nông thôn đã thúc đẩy nhanh quá trình chuyển dịch cơ cấu kinh tế, làm cho công nghiệp phát triển mạnh, đồng thời thúc đẩy các ngành thương mại- dịch vụ phát triển. Sự phát triển của các DNVVN ở thành thị cũng góp phần làm tăng tỷ trọng khu vực công nghiệp, dịch vụ và làm thu hẹp dần tỷ trọng khu vực nông nghiệp trong cơ cấu kinh tế quốc dân. các DNVVN còn đóng vai trò quan trọng trong việc làm thay đổi và đa dạng hóa cơ cấu công nghiệp.

- *Thứ bảy*: các DNVVN góp phần đáng kể vào việc thực hiện đô thị hoá phi tập trung và thực hiện phương châm ly “nông bất ly hương”. Sự phát triển của các DNVVN ở nông thôn sẽ thu hút những người lao động thiếu hoặc chưa có việc làm và có thể thu hút số lượng lớn lao động thời vụ trong các kỳ nông nhàn vào hoạt động sản xuất kinh doanh, rút dần lực lượng lao động làm nông nghiệp chuyển sang làm công nghiệp, dịch vụ nhưng vẫn sống ngay tại quê hương bản quán, không phải di chuyển đi xa, thực hiện được phương châm “ly nông bất ly hương”. Đồng hành với nó là diễn ra xu hướng hình thành những khu vực khá tập trung các cơ sở công nghiệp và dịch vụ nhỏ ngay ở nông thôn, tiến dần lên hình thành những thị tứ, thị trấn, là hình thành các đô thị nhỏ đan xen giữa những làng quê, là quá trình đô thị hoá phi tập trung.

- *Thứ tám*: các DNVVN là nơi ươm mầm các tài năng kinh doanh, là nơi đào tạo, rèn luyện các nhà doanh nghiệp. Kinh doanh qui mô nhỏ sẽ là nơi đào tạo, rèn luyện các nhà doanh nghiệp làm quen với môi trường kinh doanh. Bắt đầu từ kinh doanh qui mô nhỏ và thông qua điều hành quản lý kinh doanh

qui mô vừa và nhỏ, một số nhà doanh nghiệp sẽ trưởng thành lên thành những nhà doanh nghiệp lớn, tài ba, biết đưa doanh nghiệp của mình nhanh chóng phát triển . Các tài năng kinh doanh sẽ được ươm mầm từ trong các DNVVN .

II. Nhu cầu tín dụng của các DNVVN .

### **1. Cơ cấu vốn trong doanh nghiệp .**

Trong mọi doanh nghiệp , vốn đều bao gồm hai bộ phận: vốn chủ sở hữu và nợ ; mỗi bộ phận này được cấu thành bởi nhiều khoản mục khác nhau tùy theo tính chất của chúng. Tuy nhiên, việc lựa chọn nguồn vốn trong các doanh nghiệp khác nhau sẽ không giống nhau, nó phụ thuộc vào một loạt các nhân tố như:

- Trạng thái kinh tế
- Ngành kinh doanh hay lĩnh vực hoạt động của doanh nghiệp
- Quy mô và cơ cấu tổ chức của doanh nghiệp
- Trình độ khoa học- kỹ thuật và trình độ quản lý.
- Chiến lược phát triển và chiến lược đầu tư của doanh nghiệp
- Thái độ của chủ doanh nghiệp , chính sách thuế .

Tùy theo loại hình doanh nghiệp và các đặc điểm cụ thể, mỗi doanh nghiệp có thể có các phương thức huy động vốn khác nhau.

Đối với mọi loại hình doanh nghiệp , vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp bao gồm các bộ phận chủ yếu như: vốn góp ban đầu, lợi nhuận không chia, tăng vốn bằng phát hành cổ phiếu mới. Ngoài ra, để bổ sung vốn cho quá trình sản xuất - kinh doanh, doanh nghiệp có thể sử dụng nợ từ các nguồn : tín dụng ngân hàng , tín dụng thương mại và vay thông qua phát hành trái phiếu.

Sự kết hợp nhất định giữa hai nguồn là vốn chủ sở hữu và nợ chỉ ra chi phí vốn cho doanh nghiệp. Cơ cấu vốn tối ưu là sự kết hợp hợp lý nhất các nguồn

tài trợ cho kinh doanh của một doanh nghiệp nhằm mục đích tối đa hoá giá trị thị trường của doanh nghiệp tại mức giá vốn bình quân rẻ nhất

Nếu vốn vay quá lớn thì chi phí vốn sẽ tăng, kéo theo giá thành cũng tăng và lợi nhuận giảm, đồng thời khả năng thanh toán của doanh nghiệp giảm, rủi ro dẫn tới nguy cơ phá sản tăng. Do đó, tỷ lệ vốn vay càng lớn, doanh nghiệp càng phải chịu sự kiểm soát cao và các điều kiện vay vốn chặt chẽ của ngân hàng. Tình hình đó buộc các nhà ngân hàng và các doanh nghiệp phải cân nhắc trong việc quyết định tỷ trọng vay vốn trong tổng vốn hoạt động của doanh nghiệp, từ đó hình thành nên một cơ cấu vốn tối ưu cho kinh doanh.

## **2. Nhu cầu tín dụng của các DNVVN :**

Đối với các doanh nghiệp nói chung và các DNVVN nói riêng nếu chỉ dựa vào nguồn vốn chủ sở hữu thì không thể đáp ứng được nhu cầu sản xuất kinh doanh. Vì vậy các doanh nghiệp đều phải cố gắng tìm các nguồn tài trợ khác.

Cũng giống như các doanh nghiệp lớn khác, các DNVVN cũng có những nhu cầu về vốn ngắn hạn để tài trợ cho việc mua hàng dự trữ như nguyên vật liệu thô hoặc hàng hoá (thành phẩm), xây dựng, mở rộng, cải tiến sửa chữa tài sản cố định và nhu cầu về vốn trung dài hạn để đáp ứng nhu cầu thay thế, cải tiến công nghệ, mua mới tài sản cố định.

Trên lý thuyết, có 3 phương pháp chủ yếu để tìm nguồn tài trợ cho doanh nghiệp, đó là tăng nguồn vốn chủ sở hữu, vay có kỳ hạn và thuê (thuê mua):

Tăng nguồn vốn chủ sở hữu là biện pháp đơn giản nhất và ít tốn kém nhất đối với doanh nghiệp. Bởi vốn chủ sở hữu là vốn do các cổ đông đóng góp hoặc vòn của một mình người chủ duy nhất, số vốn này không gây ra chi phí cho doanh nghiệp. Tuy nhiên, giải pháp này thường không áp dụng được với các DNVVN vì thực tế người chủ doanh nghiệp hoặc các cổ đông chỉ có lượng tài chính hạn chế, họ không có khả năng bỏ ra nhiều vốn hơn số vốn họ đã đóng góp vào doanh nghiệp.

ở các nước công nghiệp phát triển, thuê mua là một biện pháp đơn giản và thuận lợi thay thế cho tín dụng trung và dài hạn, đặc biệt đối với các DNVVN thường gặp nhiều khó khăn khi vay trung và dài hạn ở các ngân hàng. Phương thức này có thể tài trợ cho một số máy móc thiết bị riêng biệt nào đó chứ không cần phải tài trợ hoàn toàn cho một dự án chung. ở Việt Nam hiện nay, đây là một hình thức tài trợ vốn mới, chưa phát triển. Các DNVVN Việt Nam còn chưa quen với hình thức này. Vì vậy, chủ yếu họ vẫn cần đến ngân hàng để vay vốn trung và dài hạn.

Gia đình và bè bạn là nơi dễ dàng cung cấp vốn cho chủ doanh nghiệp. Nhưng các nguồn vốn này không thường xuyên và chứa nhiều bất lợi. Bởi việc vay tiền từ bạn bè, người thân trong gia đình nhiều khi không có sự phân biệt rõ ràng giữa vay và chung vốn, từ đó dẫn đến nhiều hiểu lầm, ảnh hưởng xấu đến mối quan hệ cá nhân sau này. Mặc dù vậy, đây vẫn là một kênh vốn khá hữu hiệu cho doanh nghiệp khi các khoản vay từ ngân hàng bị hạn chế, mà thực tế đối với các DNVVN Việt Nam, các khoản vay ngân hàng thực sự khan hiếm.

Các doanh nghiệp cũng thường khai thác nguồn vốn tín dụng thương mại hay còn gọi là tín dụng người cung cấp. Nguồn vốn này hình thành một cách tự nhiên trong quan hệ mua bán chịu, mua bán trả chậm hay trả góp. Nguồn vốn tín dụng thương mại có ảnh hưởng hết sức to lớn không chỉ với các doanh nghiệp mà cả đối với nền kinh tế. Trong một số doanh nghiệp, nguồn vốn tín dụng thương mại dưới dạng những khoản phải trả có thể chiếm tới 20% tổng nguồn vốn, thậm chí có thể chiếm tới 40% tổng nguồn vốn.

Đối với doanh nghiệp, tài trợ bằng nguồn vốn tín dụng thương mại là một phương thức tài trợ rẻ, tiện dụng và linh hoạt trong kinh doanh; hơn nữa nó còn tạo khả năng mở rộng các quan hệ hợp tác kinh doanh một cách lâu bền. Tuy nhiên, cần thấy rằng khi quy mô tài trợ quá lớn thì tính rủi ro của quan hệ tín dụng này sẽ rất lớn.

Vay vốn ngân hàng là giải pháp cổ điển, hầu hết các doanh nghiệp đều nghĩ tới. Ngân hàng đóng vai trò là người cung cấp vốn cho doanh nghiệp, bù lại ngân hàng nhận tiền lãi do doanh nghiệp trả cho khoản vay đó. Ngân hàng là một tổ chức tài chính có thể huy động vốn từ nhiều nguồn khác nhau, vì thế luôn có đủ khả năng cung cấp các nguồn tài trợ trung và dài hạn cho các doanh nghiệp đặc biệt, vì vậy ngân hàng cũng cần phải sử dụng vốn của mình có hiệu quả và an toàn.

ở đây, ngân hàng có thể cung cấp vốn cho doanh nghiệp từ khi mới thành lập, bắt đầu bước vào hoạt động sản xuất kinh doanh, đồng thời cung cấp vốn lưu động khi doanh nghiệp có nhu cầu.

Như vậy cần thấy rằng trong các phương thức tài trợ, thì nguồn tín dụng ngân hàng vẫn được coi là nguồn quan trọng nhất với những ưu điểm sẵn có của mình. Nhưng hiện nay các DNVVN lại rất khó tiếp cận với nguồn vốn này, đây là vấn đề cấp thiết đòi hỏi chúng ta cần quan tâm nghiên cứu.

III. Sự đáp ứng của các ngân hàng thương mại đối với nhu cầu tín dụng của các DNVVN

### **1. Vai trò của tín dụng ngân hàng đối với hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp**

#### *1.1. Ngân hàng hỗ trợ vốn cho các doanh nghiệp :*

Đầu tư mở rộng sản xuất theo chiều rộng và chiều sâu là yêu cầu khách quan đối với sự phát triển của doanh nghiệp. Song việc đó nếu chỉ dựa vào sự tích lũy trong nội bộ từng doanh nghiệp thì rất lâu. Nhưng nếu thông qua công cụ tín dụng ngân hàng thì việc đó sẽ được thực hiện một cách nhanh chóng.

Ngân hàng là trung gian tài chính có nhiệm vụ đưa vốn từ nơi tạm thời chưa sử dụng sang nơi đang cần đến vốn, đảm bảo cho quá trình kinh doanh của doanh nghiệp được diễn ra liên tục. Tín dụng ngân hàng tài trợ vốn cho doanh nghiệp không chỉ ngắn hạn mà còn cả trung và dài hạn, qua đó đảm bảo cho

các doanh nghiệp không chỉ duy trì sản xuất mà còn tái sản xuất mở rộng, đặc biệt trong các ngành kinh tế mũi nhọn của đất nước.

Muốn mở rộng sản xuất kinh doanh phải thì phải có thị trường. Ngoài thị trường tiềm năng trong nước các doanh nghiệp còn phải chú trọng đến thị trường nước ngoài. Tín dụng ngân hàng thông qua nghiệp vụ bảo lãnh, tài trợ cho nghiệp vụ xuất nhập khẩu để giúp cho doanh nghiệp thực hiện tốt nghiệp vụ này. Khi doanh nghiệp là người xuất khẩu, ngân hàng đóng vai trò là ngân hàng hàng thu hồi vốn cho họ. Còn khi doanh nghiệp là người nhập khẩu máy móc thiết bị , thì ngân hàng thông qua nghiệp vụ bảo lãnh mở thư tín dụng tạo điều kiện cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp trong quá trình mở rộng thị phần và mở rộng sản xuất kinh doanh của DNVVN .

### ***1.2. Tín dụng ngân hàng giúp các DNVVN tổ chức sản xuất kinh doanh có hiệu quả:***

Đặc trưng của tín dụng ngân hàng không phải cấp phát vốn mà là nguyên tắc hoàn trả gốc và lãi theo thời gian quy định. Do đó, không phải chỉ thu hồi vốn là đủ mà các doanh nghiệp còn phải tìm kiếm các biện pháp để sử dụng vốn có hiệu quả, tiết kiệm, tăng nhanh vòng quay của vốn, đảm bảo tỷ suất lợi nhuận lớn hơn lãi suất ngân hàng thì doanh nghiệp mới trả được nợ và kinh doanh có lãi, đảm bảo tiến trình hoạt động và có tích lũy để mở rộng sản xuất kinh doanh. Ngân hàng chỉ cấp tín dụng cho các doanh nghiệp có phương án sản xuất kinh doanh có hiệu quả, như vậy doanh nghiệp vay được vốn ngân hàng phải tự khẳng định mình làm ăn có hiệu quả.

Hơn nữa, tín dụng ngân hàng với quy trình kiểm tra trước, trong và sau khi cho vay , giám sát chặt chẽ tiến độ và mục đích sử dụng vốn của doanh nghiệp đi đúng hướng đã chọn nhằm đạt mục tiêu lợi nhuận cao nhất. Tín dụng ngân hàng cũng góp phần buộc doanh nghiệp làm ăn đúng đắn thông qua việc kiểm tra định kỳ các báo cáo tài chính doanh nghiệp. Vì quá trình tạo ra lợi nhuận của ngân hàng có liên quan chặt chẽ đến sự sản xuất kinh doanh

của doanh nghiệp nên để đảm bảo lợi ích của mình cũng như của doanh nghiệp, ngân hàng luôn cùng doanh nghiệp tháo gỡ khó khăn trong phạm vi cho phép, tư vấn cho doanh nghiệp hoạt động có hiệu quả hơn.

## **2. Sự hỗ trợ của tín dụng ngân hàng cho các DNVVN**

### *2.1. Những thành tựu đạt được của tín dụng ngân hàng trong việc hỗ trợ cho các DNVVN.*

ở nước ta với xuất phát điểm là một nền kinh tế kém phát triển, sản xuất nhỏ phổ biến nên các DNVVN chiếm một tỷ trọng đáng kể trong các loại hình doanh nghiệp và đang trở thành một lực lượng kinh tế quan trọng. Do đó, chiến lược phát triển DNVVN là một việc làm hết sức cần thiết đối với các ngành, các cấp trong giai đoạn hiện nay.

Bắt nguồn từ ý nghĩa quan trọng đó, trong thời gian qua ngành ngân hàng cũng đã từng bước phát huy vai trò hỗ trợ cho khu vực DNVVN qua những chính sách như xoá bỏ sự phân biệt lãi suất giữa các thành phần kinh tế, nâng cao dần doanh số cho vay. Hiện nay, nguồn vốn tín dụng từ các NHTMQD hỗ trợ cho nền kinh tế hằng năm tăng bình quân 25%-30%, trong đó nếu xét về tỷ lệ % cơ cấu cung ứng tín dụng thì :

- Tín dụng với DNVVN chiếm 57% (tương đương khoảng 40.000 tỷ đồng)
- Tín dụng đối với hộ sản xuất chiếm 18%
- Tín dụng với tổng công ty chiếm 25 %. Ngoài việc đáp ứng vốn tín dụng theo nhu cầu bình thường, hệ thống NHTM QD đã có những chương trình hỗ trợ cụ thể cho DNVVN trong những năm 90 như sau:
  - Chương trình hỗ trợ vốn tạo công ăn việc làm đô thị do ngân hàng Công thương Việt Nam triển khai.
  - Chương trình hỗ trợ người hồi hương lập tổ hợp, doanh nghiệp nhỏ
  - Chương trình cho vay phát triển làng nghề truyền thống
  - Chương trình cho vay phát triển kinh tế biển



- Cho vay đổi mới công nghệ, cải tiến kỹ thuật đối với doanh nghiệp Nhà nước loại vừa và nhỏ do Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam thực hiện.

Nguồn vốn tín dụng mà hệ thống Ngân hàng cung ứng cho sự đầu tư và phát triển của các doanh nghiệp không ngừng tăng, từ 10.000 tỷ đồng năm 1991 lên 119.630 tỷ đồng năm 2000 với tốc độ bình quân hằng năm 38%.

Cơ cấu tín dụng thay đổi theo hướng phục vụ sự phát triển kinh tế đa thành phần (năm 1991 tỷ trọng cho vay các doanh nghiệp Nhà nước chiếm 90% tổng số dư nợ của các NHTM thì đến năm 2000 chỉ còn 48%, trong khi tỷ trọng cho vay khu vực ngoài quốc doanh tăng từ 10% năm 1991 lên 52% năm 2000)

Tỷ trọng cho vay trung và dài hạn cũng được nâng cao (năm 1990 tỷ trọng vốn cho vay dài hạn của hệ thống Ngân hàng chiếm 10-15%, thì đến năm 2000 con số này được nâng lên 45%)

Bước vào những năm 2000, trước những nhu cầu bức xúc về nguồn vốn của các DNVVN nói chung và của khu vực kinh tế tư nhân tại Việt Nam nói riêng, ngành Ngân hàng có hàng loạt những chương trình hỗ trợ xúc tiến như:

+ Trong tháng 4/2002, ngân hàng Ngoại thương Việt Nam đã quyết định dành 500 tỷ đồng thành lập quỹ cho vay đổi mới với DNVVN trong các khu vực công nghiệp của thành phố Hồ Chí Minh vay.

+ Các chương trình hỗ trợ DNVVN từ các hiệp định vay vốn, từ sự quan tâm của các tổ chức quốc tế và cả các ngân hàng nước ngoài như chương trình hỗ trợ DNVVN của Cộng đồng Châu Âu (SMEDF), thực hiện cho vay trung và dài hạn từ 3- 5 năm dành cho các DNVVN của Việt Nam thông qua các ngân hàng thương mại Việt Nam.

Như vậy có thể cho thấy trong thời gian qua đã có nhiều chương trình hỗ trợ DNVVN của ngành Ngân hàng , đặc biệt là hệ thống ngân hàng thương mại.

## ***2.2. Những khó khăn tồn tại.***

Mặc dù nguồn vốn tín dụng ngân hàng (TDNN) hỗ trợ cho nền kinh tế hằng năm không ngừng tăng lên nhưng nhìn chung TDNN vẫn chưa đảm bảo được yêu cầu vốn dài hạn cho công nghiệp hoá- hiện đại hoá nói chung và cho phát triển của các DNVVN nói riêng. Các DNVVN nhìn chung là khó tiếp cận với tín dụng ngân hàng do nhiều nguyên nhân như không đủ tài sản thế chấp, mức lãi suất cho vay còn quá cao so với mức lợi nhuận thu được; khối lượng cho vay ít, thời hạn cho vay quá ngắn , các thủ tục rườm rà, phiền hà, hình thức và thể chế tín dụng , nhất là khu vực nông thôn, còn nghèo nàn, đơn điệu và hiệu lực pháp lý không cao.

Nếu không kể số DNVVN thuộc khu vực quốc doanh được vay vốn tại ngân hàng thì khu vực doanh nghiệp ngoài quốc doanh hầu như chỉ chiếm khoảng 20% dư nợ tín dụng của các NHTMQD. Có thể nói giữa DNVVN , đặc biệt là doanh nghiệp tư nhân với ngân hàng còn tồn tại một khoảng cách khá xa, khoảng cách này một phần là do những nguyên nhân lịch sử, một phần là do cơ chế hoạt động, do tư duy về mối quan hệ ngân hàng - doanh nghiệp , doanh nghiệp - ngân hàng . Các ngân hàng đều có xu hướng cho vay những khách hàng cũ, đã có quá trình hoạt động, e ngại cho vay những doanh nghiệp mới được thành lập. Điều này là một trở ngại đối với các doanh nghiệp mới được thành lập trong những năm gần đây.

Các chương trình hỗ trợ DNVVN theo đánh giá chung còn rất phân tán, hiệu quả thấp và không thiếu những chương trình mới chỉ dừng trên dự án.

## ***2.3. Nguyên nhân***

Nguyên nhân của những hạn chế trên thường xuất phát từ hai phía ngân hàng và doanh nghiệp, song nhìn tổng thể về thị trường đó là tình trạng thông

tin mất đối xứng, cụ thể là doanh nghiệp không có thông tin đầy đủ về ngân hàng và ngân hàng không có thông tin đầy đủ về phía doanh nghiệp. Thêm vào đó là do một số nguyên nhân khách quan xuất phát từ môi trường vĩ mô. Ta có thể tóm lược một số nguyên nhân chủ yếu sau.

\* Về phía ngân hàng :

- *Các ngân hàng, đặc biệt là các NHTMQD vẫn còn tâm lý e ngại khi cho vay các DNVVN, đặc biệt là các DNVVN ngoài quốc doanh :*

Cho đến nay, mặc dù về cơ chế chính sách không có sự phân biệt đáng kể giữa DNVVN và các doanh nghiệp lớn nhưng các cán bộ tín dụng thường không mặn mà khi cho vay các DNVVN , thậm chí còn gây ra tâm lý ức chế cho người đi vay. Trong quan niệm của cán bộ ngân hàng, cho vay DNVVN, nhất là các DNVVN ngoài quốc doanh chứa nhiều rủi ro và mang lại lợi nhuận không cao.

Các món vay thường manh mún dẫn đến chi phí giao dịch đối với việc cho vay các DNVVN, đặc biệt là các doanh nghiệp nhỏ cao hơn nhiều so với việc cho vay món lớn (thường là đối với các doanh nghiệp nhà nước ), khiến ngân hàng ngần ngại khi mở rộng cho vay đối tượng khách hàng này.

Các lý do được đưa ra để giải thích cho sự ưu ái của các cán bộ ngân hàng đối với các DNNN là : Các doanh nghiệp dân doanh không trung thực trong báo cáo tài chính của mình và thường sử dụng vốn sai mục đích.; các doanh nghiệp dân doanh không có sự hỗ trợ từ phía nhà nước; các ngân hàng khó giám sát được các khoản vay của doanh nghiệp dân doanh trong quá trình sử dụng vốn ;

Họ thường muốn cho vay các doanh nghiệp lớn, các Tổng công ty hơn là cho vay DNVVN .

- *Khả năng thẩm định của cán bộ ngân hàng :*

Sau khi tiếp nhận hồ sơ của khách hàng, ngân hàng tiến hành thẩm định kỹ càng dự án đó. Điều này đòi hỏi cán bộ tín dụng có hiểu biết nhất định về lĩnh vực kinh doanh của doanh nghiệp. Các DNVVN hoạt động kinh doanh trong nhiều lĩnh vực phong phú và đa dạng, cán bộ tín dụng khó có thể nắm hết được tình hình chung trong lĩnh vực đó, gây nhiều khó khăn cho công tác thẩm định.

Bên cạnh đó, khác với các dự án đầu tư của các doanh nghiệp lớn, các dự án của các DNVVN thường nhỏ hơn và có thời hạn ngắn. Chính vì vậy, đòi hỏi cán bộ tín dụng phải xử lý công việc trong thời hạn ngắn. Đây là một khó khăn lớn vì hầu hết các DNVVN đều thiếu tài liệu chính thống, trong khi cán bộ không có đủ kỹ năng và không quen với việc thu thập và xử lý thông tin từ nguồn bổ sung.

- *Tính chủ động tìm kiếm khách hàng của các ngân hàng còn hạn chế*: Điều này được thể hiện qua sự hạn chế trong hoạt động marketing, phổ biến về sản phẩm của ngân hàng, chủ động tiếp cận doanh nghiệp của các ngân hàng. Các chương trình quảng cáo nghèo nàn, không thực sự mang lại những thông tin cần thiết nhất cho khách hàng vay vốn.

Nhiều ngân hàng không muốn mở rộng dư nợ tín dụng do nhiều lý do : khuyến khích về chế độ lương thưởng đối với cán bộ ngân hàng không có tính chất khuyến khích đối với việc mở rộng cho vay, do đó các ngân hàng chủ yếu tập trung vào khai thác các khách hàng cũ và cho vay những đối tượng mới mà họ thực sự cho là an toàn; cơ chế lãi suất trong nội bộ ngân hàng không có tính chất khuyến khích mở rộng tín dụng trên địa bàn.

- *Sản phẩm cho vay cũng như quy trình cho vay của nhiều ngân hàng hiện nay chưa phù hợp với nhu cầu của các DNVVN* : Hầu hết các ngân hàng thương mại đều áp dụng một quy trình chung về thẩm định tín dụng đối với cả các dự án lớn và dự án nhỏ. Các sản phẩm cho vay còn cứng nhắc, thiếu linh hoạt về quy trình giải ngân, quy trình trả nợ, kỳ hạn.

- *Thông tin của ngân hàng về hiện trạng DNVTN trong địa bàn hoạt động của mình hết sức hạn chế*: Các ngân hàng đã bước đầu thiết lập cơ sở dữ liệu về các khách hàng vay vốn và đã có quan hệ tín dụng với ngân hàng song chưa có một hệ thống thông tin về các khách hàng tiềm năng, đặc biệt là các doanh nghiệp thuộc khu vực ngoài quốc doanh. Chưa một ngân hàng nào tiến hành một nghiên cứu thị trường về khách hàng của mình nói chung và về các doanh nghiệp vừa và nhỏ nói riêng. Các số liệu về số lượng doanh nghiệp, các vấn đề họ đang gặp phải hầu như chưa có. Các hoạt động đối thoại, giao lưu giữa các ngân hàng và cộng đồng doanh nghiệp còn hạn chế.

- *Nguyên nhân khác*: bên cạnh môi trường pháp lý chưa hoàn thiện thì trong thời gian qua, một số công ty trách nhiệm hữu hạn và doanh nghiệp tư nhân, như : công ty TNHH Minh Phụng, EPCO, TNHH Thuận Hưng, doanh nghiệp tư nhân Nam Phương, công ty TNHH Traco... làm ăn thua lỗ và không trả được nợ cho ngân hàng, những cán bộ chủ chốt của các công ty này (Giám đốc, Phó giám đốc Kế toán trưởng...) bị truy cứu trách nhiệm hình sự. Do vậy, ngân hàng không những không thu hồi được nợ mà một số cán bộ của mình liên quan đến việc cho vay vốn đối với các công ty đó còn phải chịu những hình phạt theo quy định của pháp luật.

Chính vì lẽ đó mà sau khi các vụ án nói trên xảy ra, các ngân hàng đã tỏ ra thận trọng hơn đối với các doanh nghiệp ngoài quốc doanh, đặc biệt là các doanh nghiệp tư nhân và công ty TNHH. Thậm chí các ngân hàng đã hạn chế hoặc cho vay với điều kiện “ngặt nghèo hơn” đối với doanh nghiệp ngoài quốc doanh vì họ cho rằng cho vay đối với khu vực này quá nhiều rủi ro. Vì vậy các ngân hàng đã chủ động tìm những dự án lớn có hiệu quả và khả thi để cho vay đối với các doanh nghiệp Nhà nước lớn.

\* Về phía doanh nghiệp :

- *Bản thân các doanh nghiệp chưa đáp ứng đầy đủ các đòi hỏi của ngân hàng về quy mô vốn, thủ tục lập dự án, thủ tục thế chấp, tính hợp pháp của tài sản*

*thế chấp*. Mặc dù trong những năm vừa qua ngành ngân hàng và các chương trình vay vốn đã nỗ lực thay đổi những khuôn khổ pháp lý nhằm nói lỏng những điều kiện về tài sản thế chấp và các ngân hàng đã chú trọng nhiều hơn tới tính khả thi của các dự án đầu tư hơn là tài sản thế chấp, nhưng đây vẫn là một trong những trở ngại lớn nhất đối với khả năng tiếp cận vốn tín dụng của các DNVVN, đặc biệt là DNVVN ngoài quốc doanh. Hầu hết các doanh nghiệp này đều không có tài sản để đảm bảo vốn vay hoặc nếu có thì giấy tờ chứng minh quyền sở hữu lại không đầy đủ. Các nỗ lực nhằm mở rộng diện tài sản có thể được sử dụng làm tài sản thế chấp, nâng cao giá trị của tài sản thế chấp thông qua các thay đổi về chính sách, quy định về đảm bảo tiền vay vẫn chưa thể cải thiện một cách căn bản vấn đề này.

- *Hệ thống thông tin, sổ sách kế toán về năng lực tài chính của các doanh nghiệp không đáng tin cậy với ngân hàng* : Các DNVVN, đặc biệt là các DNVVN ngoài quốc doanh chưa thực hiện nghiêm túc chế độ hạch toán kế toán theo pháp lệnh HTKT, tài chính của doanh nghiệp không minh bạch nên đã gây nhiều khó khăn cho ngân hàng trong khâu thẩm định, đánh giá doanh nghiệp khi xem xét giải quyết cho vay. Do cho rằng thông tin do các doanh nghiệp cung cấp không hoàn toàn đáng tin cậy, các ngân hàng thường phải kiểm chứng các thông tin đó từ các nguồn khác như bạn hàng, các nhà cung cấp, khách hàng, cơ quan thuế, hải quan và các đối tượng có liên quan khác về doanh nghiệp. Nhìn chung, các thông tin này đều mang tính chất tham khảo và chất lượng không cao như các ngân hàng mong muốn.

Thêm vào đó bản thân một số doanh nghiệp dân doanh cũng thường e ngại khi vay ngân hàng, vì như vậy buộc phải xuất trình báo cáo tài chính, điều mà nhiều doanh nghiệp không muốn làm vì các nguyên nhân trên.

- *Các doanh nghiệp còn thiếu các dự án khả thi về mặt kỹ thuật, đảm bảo khả năng sinh lợi về mặt tài chính và có sức thuyết phục đối với các tổ chức cho vay*. Đây là một vấn đề được cả phía các tổ chức tín dụng và ngân hàng xác nhận. Mặc dù môi trường kinh doanh cho các DNVVN đã được cải thiện đáng

kể trong những năm vừa qua, các doanh nghiệp vẫn còn gặp nhiều khó khăn và rủi ro trong quá trình hoạt động. Bên cạnh đó, họ còn gặp các vấn đề về thị trường cho dịch vụ và sản phẩm của mình, năng lực kỹ thuật và chuyên môn để đảm bảo các sản phẩm và dịch vụ của mình được thị trường chấp nhận.

- *Quá trình hoạt động của nhiều doanh nghiệp chưa đủ dài để chứng minh khả năng của mình.* Tại nhiều tỉnh, phần lớn các doanh nghiệp đều mới được thành lập trong những năm gần đây, đặc biệt các doanh nghiệp đăng ký theo Luật doanh nghiệp. Trong con mắt của các ngân hàng, sản phẩm, hàng hoá và dịch vụ do họ cung ứng chưa được thị trường kiểm chứng. Tư cách, mức độ uy tín tín dụng của các doanh nghiệp này chưa được thử thách, do vậy đối với các ngân hàng thì đây là đối tượng có mức rủi ro rất cao.

- *Trình độ quản trị doanh nghiệp của nhiều chủ doanh nghiệp còn hết sức hạn chế.* Phần lớn các chủ doanh nghiệp vừa và nhỏ đều chưa được đào tạo về công tác quản lý doanh nghiệp và chủ yếu điều hành theo kinh nghiệm. Điều này được thể hiện rõ qua việc một tỷ lệ lớn chủ doanh nghiệp đều không thể viết được một đề án sản xuất kinh doanh đáp ứng được các yêu cầu của ngân hàng để được chấp nhận vay vốn. Tuy nhiều doanh nghiệp có những ý tưởng kinh doanh độc đáo và có tính khả thi cao, song còn đó một khoảng cách khá xa giữa việc biến những ý tưởng đó thành một kế hoạch thực hiện cụ thể có tính toán đến các yếu tố về tài chính và kỹ thuật. Sự thiếu tính toán này đã dẫn đến nhiều trường hợp thất bại một cách đáng tiếc. Trình độ quản trị doanh nghiệp yếu và các kế hoạch sản xuất kinh doanh thiếu tính khả thi là những nguyên nhân cơ bản dẫn đến các ngân hàng từ chối các khoản vay cho DNVVN .

- *Hiểu biết về ngân hàng và các thủ tục vay vốn của các doanh nghiệp còn nhiều hạn chế :* Trong thời kỳ bao cấp trước đây, mỗi khi doanh nghiệp đến với ngân hàng thường bị hạch sách đòi hỏi quá nhiều yêu cầu không cần thiết, cung cách phục vụ của cán bộ ngân hàng thời kỳ này còn nhiều biểu hiện của

quyền, quan liêu. Chính vì vậy các DNVVN thường ngại vay vốn từ ngân hàng .

Do tác động của thời kỳ đó, trong các DNVVN hiện nay vẫn còn tồn tại tâm lý ngại vay ngân hàng của các chủ doanh nghiệp. Hầu hết họ đều cho rằng, khi doanh nghiệp phải đi vay ngân hàng, thì tình hình hoạt động của doanh nghiệp sẽ bị đặt vào một sự kiểm soát của bên thứ 3. Thêm vào đó, họ thường e dè khi lựa chọn ngân hàng để vay vốn. Đối với các ngân hàng lớn, các chủ DNVVN cho rằng chỉ có các doanh nghiệp lớn mới là khách hàng của ngân hàng lớn, còn doanh nghiệp nhỏ được phục vụ bởi ngân hàng nhỏ. Do đó, các DNVVN ít tìm đến với các ngân hàng lớn. Trên thực tế không phải như vậy, tất cả các khách hàng đều có quyền lợi như nhau ở mọi ngân hàng. Thậm chí khi quan hệ với một ngân hàng lớn, các DNVVN lại có được nhiều ích lợi hơn.

Chính vì vậy, các ngân hàng cần chủ động tìm kiếm khách hàng cho mình. Xét về hiệu quả kinh doanh thì việc phát triển nhóm khách hàng là các DNVVN sẽ không mang lại hiệu quả cao như trong cho vay các món lớn nhưng sẽ làm tăng tính an toàn chung toàn bộ hoạt động của ngân hàng

\* Về phía nhà nước :

Hệ thống chính sách và pháp luật của Nhà nước tác động tới toàn bộ mọi mặt hoạt động trong đời sống xã hội, trong đó có sự hình thành và phát triển của các DNVVN. Chúng hoặc là tạo điều kiện thuận lợi, hoặc gây khó khăn cản trở đối với sự ra đời, hoạt động và phát triển của các DNVVN.

Trong những năm đổi mới, hệ thống chính sách và pháp luật liên quan đến khu vực kinh tế ngoài quốc doanh (trong đó các DNVVN là chủ yếu) đã được hình thành và đổi mới từng bước với những kết quả tích cực. Chúng đã tạo điều kiện khuyến khích, thúc đẩy sự hình thành và phát triển khá mạnh mẽ đối với các DNVVN, đặc biệt đối với khu vực kinh tế tư nhân.



Tuy nhiên, hệ thống chính sách và pháp luật hiện hành vẫn còn thiếu đồng bộ, nhất quán và kém hoàn thiện. Chúng vẫn chưa tạo ra môi trường hoạt động thông thoáng và bình đẳng cho mọi loại hình doanh nghiệp, chưa khuyến khích các doanh nghiệp hoạt động sản xuất kinh doanh có hiệu quả và nghiêm chỉnh tuân theo pháp luật, đặc biệt là các chính sách đất đai, thuế khoá, tín dụng và xuất nhập khẩu...Nói chung, hệ thống chính sách, quy chế, quy định còn chưa thực sự hỗ trợ cho các DNVVN , một số quy chế về tài sản thế chấp đối với doanh nghiệp dân doanh quá chặt chẽ, thiếu bình đẳng trong khi các DNNN không cần tài sản thế chấp cũng có thể nhận được những khoản vay lớn; ngoài ra, các quy định về quyền sở hữu đất đai, về thủ tục, điều kiện bảo lãnh...cũng đang là nguyên nhân khiến khối DNVVN khó tiếp cận được với tín dụng ngân hàng .

## **Chương II**

### **thực trạng tín dụng đối với DNVVN tại Sở giao dịch NHN0 & PTNTVN**

#### **I. Quá trình hình thành và phát triển của Sở giao dịch NHN0 & PTNTVN.**

##### **1. Tổng quan về ngân hàng NHN0 & PTNTVN.**

Ngày 26/3/1988, Hội đồng bộ trưởng có nghị định số 53/HĐBT tách hệ thống Ngân hàng thành 2 cấp là Ngân hàng nhà nước và hệ thống các Ngân hàng chuyên doanh. Ngân hàng phát triển nông nghiệp Việt Nam được thành lập theo quyết định số 59/NH-QĐ ngày 01/07/1988 của Tổng giám đốc NHNN Việt Nam (nay là Thống đốc NHNNVN). Đến ngày 14/11/1990, theo QĐ số 400/CT của Chủ tịch Hội đồng bộ trưởng (nay là Thủ tướng Chính phủ) đổi tên là Ngân hàng Nông nghiệp Việt Nam.

Theo quyết định số 390/1997/QĐ-NHNN ngày 22/11/1997 của Thống đốc NHNNVN đổi tên thành Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam có vốn điều lệ là 2200 tỷ và thời gian hoạt động là 99 năm.

NHN0&PTNTVN là một trong những Ngân hàng thương mại hàng đầu Việt Nam, hoạt động theo Luật các tổ chức tín dụng; gọi tắt tên tiếng anh là Agri bank, viết tắt VBARD; Giữ vai trò chủ đạo và chủ lực trong đầu tư vốn phát triển kinh tế nông nghiệp, nông thôn theo hướng công nghiệp hoá, hiện đại hoá; hoạt động kinh doanh đa năng, cung ứng các sản phẩm dịch vụ ngân hàng hiện đại, tiên tiến, tiện ích cho mọi khách hàng trong và ngoài nước.

##### **2. Vài nét cơ bản về Sở giao dịch NHN0 & PTNTVN.**

###### **2.1. Chức năng, nhiệm vụ.**

###### **2.1.1. Chức năng của SGD NHN0 & PTNTVN**

Sở Giao dịch NHN0 & PTNT Việt Nam được thành lập ngày 13/05/1999 theo quyết định số 232/QĐ/HĐQT- 02 của Chủ tịch HĐQT NHN0 & PTNTVN .

Sở giao dịch thành lập trên cơ sở sắp xếp lại Sở kinh doanh hối đoái, là một đơn vị thành viên hạch toán phụ thuộc của NHN0 & PTNT VN có trụ sở đóng tại số 2- Láng Hạ, Ba Đình, Hà Nội. Tên giao dịch : Sở giao dịch NHN0 & PTNT Việt Nam.

Sở giao dịch là đại diện uỷ quyền của NHN0 & PTNTVN , có quyền tự chủ kinh doanh theo sự phân cấp của NHN0 & PTNTVN , có con dấu riêng, có bảng cân đối tài sản và nhận khoản tài chính theo quy định của NHN0; *có chức năng* sau:

1. Trực tiếp thực hiện các nghiệp vụ theo lệnh của Tổng giám đốc Ngân hàng Nông nghiệp
2. Đầu mối thực hiện các nhiệm vụ theo uỷ quyền của Ngân hàng Nông nghiệp.
3. Trực tiếp kinh doanh đa năng trên địa bàn thành phố Hà Nội

*2.1.2. Sở giao dịch thực hiện các nhiệm vụ chủ yếu là.*

- ✓ Quản lý vốn nội, ngoại tệ tạm thời nhàn rỗi của Ngân hàng Nông nghiệp. Cân đối điều hoà vốn ngoại tệ trong hệ thống Ngân hàng Nông nghiệp. Chấp hành quy chế về dự trữ bắt buộc, trạng thái ngoại tệ của NHNN.
- ✓ Đầu mối thực hiện thanh toán quốc tế, quản lý tài khoản tiền gửi ngoại tệ của các đơn vị thành viên tại SGD và của Ngân hàng Nông nghiệp tại các ngân hàng khác.
- ✓ Đầu mối kinh doanh trên thị trường liên ngân hàng trong và ngoài nước.
- ✓ Phát triển và quản lý hệ thống ngân hàng đại lý của Ngân hàng Nông nghiệp.
- ✓ Huy động vốn:
  - Khai thác và nhận tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn, có kỳ hạn, tiền gửi thanh toán của các tổ chức, cá nhân thuộc mọi thành phần kinh tế trong nước và nước ngoài bằng đồng Việt Nam và ngoại tệ.

- Phát hành chứng chỉ tiền gửi, trái phiếu, kỳ phiếu Ngân hàng và thực hiện các hình thức huy động vốn khác theo quy định của Ngân hàng Nông nghiệp;
  - Tiếp cận các nguồn vốn tài trợ, uỷ thác của Chính phủ, các tổ chức kinh tế , cá nhân trong và ngoài nước.
  - Vay vốn ngắn hạn, trung và dài hạn theo quy định của Ngân hàng Nông nghiệp.
- ✓ Cho vay ngắn hạn, trung hạn, dài hạn bằng đồng Việt Nam và ngoại tệ đối với khách hàng .
  - ✓ Thực hiện các nghiệp vụ, dịch vụ ngân hàng: Thanh toán quốc tế; bảo lãnh; tái bảo lãnh; chiết khấu, tái chiết khấu bộ chứng từ; mua, bán ngoại tệ; máy rút tiền tự động; dịch vụ thẻ tín dụng ; chiết khấu các loại giấy tờ trị giá bằng tiền; dịch vụ ngân quỹ như : két sắt, nhận cất giữ các loại giấy tờ trị giá bằng tiền, thẻ thanh toán và các dịch vụ ngân hàng khác được Nhà nước cho phép.
  - ✓ Thực hiện quan hệ đại lý thanh toán và dịch vụ ngân hàng đối với các ngân hàng nước ngoài.
  - ✓ Đầu tư dưới các hình thức như : hùn vốn, liên doanh, mua cổ phần và các hình thức đầu tư khác với các doanh nghiệp , tổ chức kinh tế khác khi được NHN0 cho phép.
  - ✓ Trực tiếp thử nghiệm các dịch vụ , sản phẩm mới trong hoạt động kinh doanh ngân hàng
  - ✓ Thực hiện kiểm tra, kiểm toán nội bộ việc chấp hành thể lệ, chế độ nghiệp vụ trong phạm vi Sở theo quy định.
  - ✓ Chấp hành đầy đủ các báo cáo, thống kê theo chế độ quy định và theo yêu cầu đột xuất của Tổng giám đốc NHN0.
  - ✓ Thực hiện các nhiệm vụ khác được Tổng giám đốc NHN0 giao.

## 2.2. Tổ chức bộ máy quản lý.

Theo quy chế tổ chức và hoạt động của Sở giao dịch NHN0 & PTNT Việt Nam ban hành theo Quyết định số 235/HĐQTT-NHN0-02 ngày 26/5/1999 của Chủ tịch Hội đồng quản trị NHN0 & PTNTVN, cơ cấu tổ chức của SGD NHN0 & PTNT Việt Nam như sau :

- lãnh đạo điều hành sở giao dịch:

+ Một giám đốc

+ Ba phó giám đốc là người giúp việc cho giám đốc, trực tiếp chỉ đạo một số phòng nghiệp vụ theo sự phân công của giám đốc.

- các bộ phận chức năng được tổ chức thành 8 phòng nghiệp vụ:

+ Phòng kinh doanh

+ Phòng kinh doanh ngoại tệ

+ Phòng kế toán- ngân quỹ

+ Phòng SWIFT

+ Phòng thanh toán quốc tế

+ Phòng hành chính nhân sự

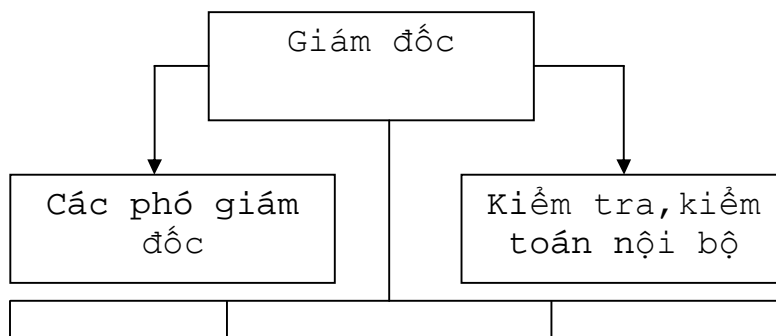
+ Phòng kiểm tra kiểm toán nội bộ

+ Phòng vi tính

- Tổng số cán bộ tại sở giao dịch : là 84 người

- Chức năng , nhiệm vụ các phòng ban : do Giám đốc SGD NHN0 & PTNTVN quy định nhưng không trái với quy định của NHN0 & PTNTVN .

Mô hình cơ cấu quản lý và điều hành của Sở giao dịch



## ***2.3. Tình hình chung về hoạt động kinh doanh của SGD NHN0 & PTNTVN***

### ***2.3.1. Hoạt động huy động vốn:***

Huy động vốn là một trong những nghiệp vụ tạo vốn quan trọng hàng đầu của các NHTM. Với chức năng và nhiệm vụ của mình, các NHTM đã thu hút, tập trung huy động các nguồn vốn tiền tệ tạm thời chưa sử dụng của các doanh nghiệp, các tầng lớp dân cư vào ngân hàng. Mặt khác, trên cơ sở nguồn vốn huy động được, ngân hàng sẽ tiến hành hoạt động cho vay phục vụ cho nhu cầu phát triển sản xuất, cho các mục tiêu phát triển kinh tế của vùng, ngành kinh tế, các thành phần kinh tế, đáp ứng nhu cầu vốn của xã hội, nhằm thúc đẩy nền kinh tế phát triển.

Với nghiệp vụ huy động vốn, các NHTM đã thực sự huy động được sức mạnh tổng hợp của nền kinh tế vào quá trình sản xuất, lưu thông hàng hoá. Cụ thể đối với SGD NHN0 & PTNTVN :

Tổng nguồn vốn huy động đến 31/12/2002 đạt 3240 tỷ đồng, tăng 1025 tỷ đồng

( tăng 46%) so với 31/12/2001, đạt 108,6% chỉ tiêu kế hoạch được giao.

***Bảng 1: Nguồn vốn huy động (gồm cả VND và ngoại tệ) từ năm 2000 đến 2002***

(đơn vị: tỷ đồng)

Diễn giải	Năm 2000		Năm 2001		Năm 2002	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
Tổng nguồn vốn huy động	1623	100%	2207	100%	3240	100%
1. phân loại theo thời gian						
Tiền gửi không kỳ hạn	372	23%	1018	46%	1179	36%
Tiền gửi có kỳ hạn	1251	77%	1189	54%	2061	64%
2. phân loại theo đồng tiền huy động						
Tiền gửi nội tệ	758	46%	1188	54%	2136	66%
Tiền gửi ngoại tệ	865	54%	1019	46%	1104	34%
3. phân loại theo thành phần kinh tế						
Tiền gửi của các TCKT	978	60%	1369	62%	1961	61%
Tiền gửi TK cá nhân	645	40%	838	38%	1279	39%

(nguồn: báo cáo kết quả kinh doanh của SGD NHN0 & PTNTVN)

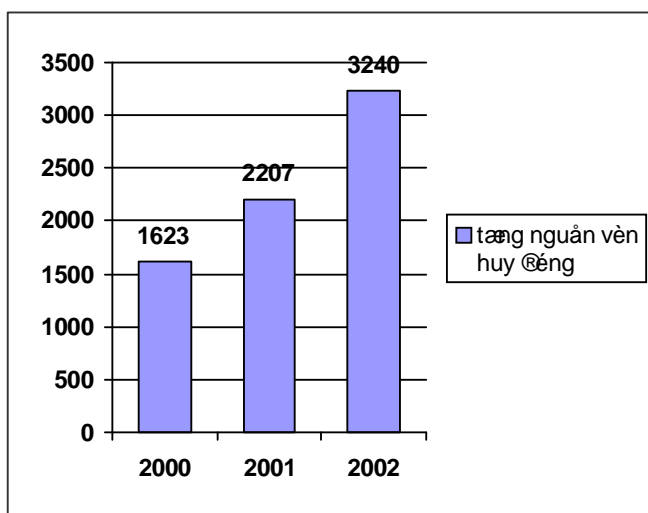
Nhận xét :

Tổng nguồn vốn huy động qua các năm đều tăng khá mạnh, tốc độ tăng trưởng nguồn vốn trong các năm 2001, 2002 lần lượt là 36% và 46%.

Ta có biểu đồ tăng trưởng nguồn vốn như sau:

**Biểu đồ 1: Biểu đồ tăng trưởng nguồn vốn tại**

## SGD NHN0 & PTNT Việt Nam (trong 3 năm 2000- 2002)



Qua bảng cơ cấu nguồn vốn huy động ta thấy, nguồn vốn huy động của Sở chủ yếu từ hai nguồn chính : từ dân cư và các tổ chức kinh tế. Trong đó, nguồn vốn huy động từ các tổ chức kinh tế chiếm tỷ trọng cao (thường >60%) và có tốc độ tăng dần qua các năm (tốc độ tăng trưởng nguồn vốn này của các năm 2001, 2002 lần lượt là 39,9% và 43,2%), còn tiền gửi cá nhân chủ yếu là tiền gửi tiết kiệm, tỷ trọng thấp.

Trong số dư tiền gửi của các khách hàng là tổ chức kinh tế thì số dư tiền gửi của nhóm khách hàng có dự án vay vốn ODA, Kho bạc Nhà nước chiếm tỷ trọng trên 50% tổng nguồn vốn huy động. Như vậy, Sở đang có trong tay một nguồn vốn dồi dào, lãi suất đầu vào thấp, tạo điều kiện cho Sở hạ lãi suất đầu ra một cách hợp lý nhằm thu hút khách hàng, tăng lợi nhuận kinh doanh. Tuy nhiên cũng cần thấy rằng, khi tiền gửi của các đơn vị kinh tế chiếm tỷ trọng cao và tập trung vào một số khách hàng lớn nên nguồn vốn chưa có tính ổn định, Sở khó có thể kế hoạch hoá được nguồn vốn của mình.

Về cơ cấu nguồn vốn phân theo thời gian:

- Tiền gửi có không kỳ hạn đạt 1179 tỷ đồng, chiếm 36% trong tổng nguồn vốn huy động; tăng 161 tỷ đồng (tăng 15,8 %) so với 31/12/01



-- Tiền gửi có kì hạn đạt 2061 tỷ đồng, chiếm 64% trong tổng nguồn vốn; tăng 872 tỷ đồng (tăng 73%) so với 31/12/01.

Trong đó :

- + Tiền gửi có kì hạn < 12 tháng : 398 tỉ đồng (tỉ trọng 12,7% tổng nguồn vốn)
- + Tiền gửi có kì hạn từ 12 tháng đến <24 tháng: 1644 tỉ đồng (tỉ trọng 50,7% tổng nguồn vốn )
- + Tiền gửi có kì hạn từ 24 tháng đến < 60 tháng: 19 tỉ đồng (tỉ trọng 0,6%)

Về cơ cấu tỷ trọng, nguồn tiền gửi có kỳ hạn tăng 10% so với năm 2001 (trong đó nguồn vốn có kì hạn từ 12 tháng trở lên tăng nhanh và chiếm 51,3% trong tổng nguồn vốn) và tăng nhanh hơn nguồn vốn không kỳ hạn.

Điều này tạo điều kiện thuận lợi vừa đảm bảo cân đối nguồn vốn đầu tư cho các dự án do Sở giao dịch trực tiếp cho vay, đồng thời cũng tăng cường khả năng về nguồn vốn trung, dài hạn cho toàn hệ thống NHN0 & PTNTVN .

Nhưng mặt khác, Sở giao dịch vẫn duy trì được tỷ trọng nguồn vốn tiền gửi không kỳ hạn ở mức bình quân trên 36% trong tổng nguồn vốn, góp phần giảm lãi suất đầu vào, có lợi cho kinh doanh

Cơ cấu vốn phân theo đồng tiền huy động:

Tính đến 31/12/02, tiền gửi nội tệ đạt 2126 tỷ đồng, tăng 938 tỷ đồng (tăng 79%) so với 31/12/01 chiếm 66% trong tổng nguồn vốn.

Tiền gửi ngoại tệ là 71,7 triệu USD (tương đương 1104 tỷ đồng) và 5 triệu EUR (tương đương 8 tỷ đồng), tăng 4 triệu USD (tăng 6%) so với 31/12/01 chiếm 34% trong tổng nguồn.

Trong năm 2002 cơ cấu tỷ trọng nguồn tiền gửi nội tệ tăng 9% so năm trước, nguồn vốn nội tệ tăng trưởng nhanh hơn nguồn vốn ngoại tệ.

Nhìn chung, tốc độ và quy mô tăng trưởng nguồn vốn huy động tại Sở giao dịch 3 năm qua đạt kết quả tốt. Cơ cấu nguồn vốn huy động hợp lý, giảm lãi suất đầu vào có lợi cho kinh doanh. Năm 2002, Sở giao dịch đã tăng cường huy động vốn trung hạn ngoại tệ từ 24 tháng đến 60 tháng để đầu tư cho vay các dự án. Đến 31/12/2002, đã huy động được 8 triệu USD có kỳ hạn 24 tháng trở lên (trong đó huy động hộ Trục sở chính :2,4 triệu USD) và huy động tiết kiệm được 0,5 triệu EUR.

Để có kết quả trên, Sở giao dịch đã áp dụng nhiều biện pháp để tăng nguồn vốn huy động như :

- Triển khai tốt đợt huy động kì phiếu trả lãi trước, triển khai thực hiện đề án huy động vốn bằng EUR huy động kì phiếu ngoại tệ trung và dài hạn với nhiều hình thức phong phú, thích hợp.

- Sở giao dịch luôn bám sát diễn biến quan hệ cung cầu và lãi suất trên thị trường để kịp thời điều chỉnh đảm bảo khả năng cạnh tranh, phù hợp với mặt bằng lãi suất trên địa bàn và hiệu quả kinh doanh (Trong năm 2002 đã 5 lần điều chỉnh lãi suất huy động phù hợp với diễn biến thị trường) .Tăng cường thông tin rộng rãi trên các báo, đài truyền hình, in tờ rơi quảng cáo tuyên truyền với các tổ chức và dân cư về các sản phẩm huy động vốn của Sở.

- Tổ chức kéo dài thời gian giao dịch hàng ngày đến 18h và làm việc ngày thứ bảy để huy động tiền gửi tiết kiệm.

- Ban giám đốc Sở giao dịch cũng như các phòng nghiệp vụ thường xuyên tiếp cận với các đơn vị có nguồn tiền gửi lớn như : Kho bạc nhà nước, các doanh nghiệp bảo hiểm, quỹ hỗ trợ, Tổng công ty , dự án...Trong năm 2002 đã triển khai đề án nối mạng thanh toán điện tử với quỹ hỗ trợ phát triển, nâng cấp trương trình thanh toán nối mạng điện tử với Kho bạc nhà nước để tập trung các khoản thanh toán, tranh thủ các nguồn vốn tạm thời nhàn rỗi.

- Mở phòng giao dịch Cát linh (bắt đầu hoạt động 25/07/2002)là nơi có môi trường kinh doanh thuận lợi sau hơn 5 tháng đi vào hoạt động đã huy

động được 66,7 tỉ đồng cho vay được 486 triệu đồng và có quỹ thu nhập đủ chi lương cho 5 cán bộ.

*Như vậy, với tiềm năng nguồn vốn huy động khá lớn, tăng trưởng ổn định, Sở giao dịch có điều kiện kinh doanh chủ động, đáp ứng kịp thời, đầy đủ nhu cầu vay vốn và thanh toán tới mọi khách hàng, mở rộng cho vay tới mọi thành phần kinh tế, góp phần tạo ra lợi nhuận trực tiếp.*

### *2.3.2. hoạt động cho vay vốn:*

Trong 3 năm qua, SGD NHN0 & PTNTVN ngoài nhiệm vụ quan trọng là thực hiện các nhiệm vụ theo uỷ quyền của Tổng giám đốc, SGD cũng không ngừng có các chính sách biện pháp nhằm tăng cường, phát triển hoạt động kinh doanh của Sở. Do nhận thấy tầm quan trọng của tín dụng đối với hoạt động kinh doanh của ngân hàng nói chung và của Sở nói riêng, nên trong những năm qua mục tiêu cơ bản của Sở là nâng cao chất lượng tín dụng, hoạt động tín dụng chủ yếu đi vào chiều sâu. Chính vì vậy, Sở giao dịch đã liên tục rà soát, đánh giá chất lượng tín dụng, sàng lọc và nâng cao chất lượng dư nợ đối với khách hàng truyền thống. Đồng thời không ngừng nghiên cứu tìm hiểu thị trường, tìm kiếm các khách hàng mới là các Tổng công ty 90, 91, các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài có uy tín và khả năng tài chính vững mạnh, tiếp cận những dự án có tính khả thi cao, đặt nền móng cho việc mở rộng công tác tín dụng một cách an toàn và hiệu quả trong thời gian tới.

**Bảng 2: cho vay ở SGD NHN0 & PTNTVN : (đơn vị: tỷ đồng)**

Chỉ tiêu	Năm 2000	Năm 2001		Năm 2002	
	Số tiền	Số tiền	Tăng rưởng	Số tiền	Tăng rưởng
Doanh số cho vay	404	830	95%	1014	22%
Doanh số thu nợ	323	612	89%	603	-1,5%

(nguồn: báo cáo kết quả kinh doanh của SGD NHN0 & PTNTVN)

Nhận xét :

Doanh số cho vay tăng dần qua từng năm. Tuy nhiên tốc độ tăng trưởng trong năm 2002 có giảm so với năm 2001.

**Bảng 3: Kết quả hoạt động cho vay trong 3 năm qua:** (đơn vị: tỷ đồng)

Chỉ tiêu	31/12/2000		31/12/2001		31/12/2002	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
Tổng dư nợ cho vay	236,08	100%	453,78	100%	861,62	100%
1. phân loại theo thời hạn						
Ngắn hạn	126,97	53,8%	79,93	17,6%	190,09	22,1%
Dài hạn	109,11	46,2%	373,85	82,4%	671,53	77,9%
2. phân loại theo thành phần kinh tế						
Cho vay DNNN	234,54	99,4%	263,54	58,1%	726,24	84,3%
Cho vay DN ngoài QD	0,29	0,1%	187,32	41,3%	127,14	14,8%
Cho vay khác	1,25	0,5	2,92	0,6%	8,24	0,9%
3. phân loại theo loại đồng tiền						
Nội tệ	154,03	65,2%	178,75	39,4%		
Ngoại tệ	82,05	34,8%	275,03	60,6%		

(nguồn : báo cáo cho vay các doanh nghiệp quy về VND của SGD NHN0 & PTNTVN )

(Cho vay khác: cho vay ngắn hạn cầm cố, cho vay hộ sản xuất, đời sống)

Nhận xét :

Với những thuận lợi là từ năm 2000, nền kinh tế tăng trưởng nhanh trở lại, tốc độ tăng trưởng GDP năm 2001 là 7%, sản xuất nông nghiệp tăng 4,1%, sản xuất công nghiệp tăng khoảng 14,5%, hoạt động dịch vụ tăng 6,7%, kim ngạch xuất khẩu tăng 4,5%, chỉ số giá tiêu dùng tăng 0,8%.

Tổng vốn đầu tư toàn xã hội tăng 16% chiếm gần 31% GDP. Nhu cầu vốn đầu tư cho nền kinh tế lớn, đặc biệt từ sau Đại hội Đảng toàn quốc lần thứ IX, nhiều dự án đầu tư được triển khai và thực hiện tạo điều kiện cho các ngân hàng mở rộng hoạt động.

Cùng với đà phục hồi và phát triển kinh tế, hoạt động cho vay các năm 2000, 2001, 2002 tại SGD NHN0 & PTNTVN đều tăng, với mức tăng trưởng của tổng dư nợ các năm 2001, 2002 lần lượt là 92% và 90%. Mức tăng trưởng này tuy cao nhưng có thể thấy rằng mức dư nợ tại Sở còn thấp so với tổng nguồn vốn huy động.

Về cơ cấu cho vay, tỷ trọng cho vay trung, dài hạn chiếm tỷ trọng cao vào các năm 2001, 2002 đồng thời đạt tốc độ tăng trưởng rất cao (Tốc độ tăng trưởng cho vay trung và dài hạn các năm 2001, 2002 lần lượt là 242,6% và 79,6%) nguyên nhân là do từ năm 2001 ngoài việc duy trì và mở rộng tín dụng với các doanh nghiệp vay vốn đã có quan hệ tín dụng Sở giao dịch đã tiếp cận và mở rộng quan hệ tín dụng với Tổng công ty hàng hải Việt Nam (cho vay 6,3 triệu USD), công ty XNK vật tư đường biển, công ty than nội địa-Tổng công ty than Việt Nam tiếp cận và tiến hành cho vay đồng tài trợ dự án mở rộng nhà máy nhiệt điện Ung Bì, dự án xi măng Chifon Hải Phòng, dự án Khí nam Côn Sơn là các dự án có dư nợ trung dài hạn lớn. Cơ cấu dư nợ

trung, dài hạn tăng theo hướng phù hợp với mục tiêu phát triển kinh tế của Đảng và Nhà nước là Công nghiệp hoá, hiện đại hoá.

Qua số liệu trong bảng cho thấy, khách hàng của Sở giao dịch chủ yếu tập trung vào các doanh nghiệp quốc doanh, dư nợ cho vay các doanh nghiệp ngoài quốc doanh tăng dần qua các năm nhưng vẫn chiếm tỷ lệ nhỏ. Riêng trong năm 2001, dư nợ cho các doanh nghiệp ngoài quốc doanh tăng lên và chiếm 41,3% bởi vì trong năm 2001 Sở giao dịch thiết lập quan hệ tín dụng với công ty xi măng CHIFON Hải Phòng và công ty TNHH Chứng khoán với dư nợ lớn đạt vào cuối năm là 97,32 và 90 tỷ đồng. Đây là một bước tiến lớn trong quan hệ tín dụng của Sở đối với khu vực kinh tế ngoài quốc doanh khi quyết định cho công ty CHIFON là một công ty cổ phần với dư nợ lớn như vậy. Tuy nhiên cũng cần nhìn nhận một cách khách quan rằng số dư nợ dành cho khu vực kinh tế này vẫn là một con số khiêm tốn bởi vì ngoài CHIFON ra thì chẳng có một doanh nghiệp nào có dư nợ tương đối lớn nữa.

Các hình thức cho vay khác như cho vay tiêu dùng, cho vay ngắn hạn cầm cố chiếm tỷ lệ không đáng kể.

Như vậy xét một cách tổng quát có thể cho thấy hoạt động cho vay của SGD NHN0 & PTNTVN qua các năm có sự tăng trưởng tốt cả về doanh số cho vay, doanh số thu nợ, dư nợ. Tuy nhiên xét về vị trí, vai trò là một SGD đầu mối có thể cho thấy hoạt động cho vay của Sở hiện nay vẫn chưa tương xứng tiềm năng, lợi thế hiện có. Số lượng các doanh nghiệp có quan hệ tín dụng với Sở còn ít, nhiều thị trường khác như cho vay tiêu dùng, cho vay hộ sản xuất, tín dụng ngắn hạn cầm cố còn bỏ ngỏ.

Bên cạnh việc chú trọng mở rộng quy mô tín dụng, Sở giao dịch NHN0 & PTNTVN cũng đặc biệt chú trọng nâng cao chất lượng của các khoản tín dụng, điều đó có thể được thấy qua số liệu bảng sau:

**Bảng 4: Tỷ lệ nợ quá hạn tại SGD NHN0 & PTNTVN 3 năm qua:**

(đơn vị: tỷ đồng)

Diễn giải	Năm 2000	Năm 2001	Năm 2002
Tổng dư nợ cho vay	236,08	453,78	861,62
Nợ quá hạn	8,56	8,68	5,73
Nợ quá hạn/tổng dư nợ	3,62%	1,9%	0,66%

(nguồn : báo cáo cho vay của SGD NHN0 & PTNTVN )

Qua số liệu trên cho thấy, qua các năm tỷ lệ nợ quá hạn của Sở giảm dần và tới năm 2002 chỉ còn 0,66%, là một tỷ lệ rất thấp so với mặt bằng chung các ngân hàng thương mại hiện nay. Điều này cho thấy chất lượng tín dụng của SGD NHN0 & PTNTVN trong thời gian qua là một thành công đáng ghi nhận.

### 2.3.3. Hoạt động thanh toán và kinh doanh ngoại tệ:

\* *Hoạt động kinh doanh ngoại tệ:*

- Doanh số mua bán ngoại tệ năm 2002 (quy đổi về USD) phục vụ cho hoạt động thanh toán quốc tế của hệ thống NHNN&PTNTVN đạt 1.302 triệu USD.

Trong đó :

\* Doanh số mua : 651 triệu USD, tăng 163,8 triệu USD, tăng trưởng 33% so năm 2001.

Trong đó :

- + Mua từ ngân hàng nhà nước : 302 triệu USD tỷ lệ 46,4%
- + Mua của các chi nhánh : 201 triệu USD tỷ lệ 30,9%
- + Mua từ khách hàng Sở giao dịch : 20,6 triệu USD tỷ lệ 3,1%
- + Mua từ nguồn khác : 127,4 triệu USD tỷ lệ 19,6%

\* Doanh số bán : 651 triệu USD, tăng trưởng 32,8% so năm 2001.

Trong đó :

- + Bán cho các chi nhánh : 543 triệu USD chiếm tỷ lệ 83,42%

+ Bán cho khách hàng tại Sở : 72,7 triệu USD tỷ lệ 11,2%

+ Bán cho NHNN, nhu cầu khác : 35,3 triệu USD, tỷ lệ 5,4%

- Trong điều kiện ngoại tệ khan hiếm, nguồn ngoại tệ của hệ thống NHNN & PTNTVN (khách hàng xuất khẩu, tiền kiều hối. v.v...) chỉ chiếm tỷ trọng nhỏ so với nhu cầu ngoại tệ để nhập khẩu và tỷ giá USD tăng mạnh (tăng 490 giá so với đầu năm), kể từ đầu quý II/2001, NHNN chủ yếu đáp ứng ngoại tệ cho xăng dầu, hạn chế bán hỗ trợ các mặt hàng khác, Sở giao dịch đã chủ động khai thác nguồn ngoại tệ trên thị trường liên ngân hàng dưới hình thức mua các loại ngoại tệ khác bằng đồng Việt Nam (chủ yếu là EUR) và bán lại để lấy USD bán hỗ trợ các chi nhánh. Kết quả mua bán ngoại tệ về cơ bản đã phục vụ được nhu cầu thanh toán của toàn hệ thống.

- Nghiệp vụ mua bán các ngoại tệ mạnh (bước đầu mới tập trung chủ yếu mua bán 3 loại ngoại tệ mạnh là đồng EUR, GBP và JPY) thực hiện thường xuyên hơn, đã thu được một số kết quả nhất định như: khai thác được ngoại tệ phục vụ khách hàng và chi nhánh. Tuy nhiên, từ tháng 5/2001 thị trường biến động phức tạp, chưa xử lý tốt tình huống ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của Sở giao dịch. Doanh số mua bán bình quân tháng khoảng 200 triệu EUR, 150 triệu GBP, 10 tỷ JPY.

-Thực hiện văn bản 901 v/v ưu đãi lãi xuất tài trợ xuất khẩu có hiệu quả, số lượng ngoại tệ mua được từ các chi nhánh tăng lên, đáp ứng khoảng 39% nhu cầu thanh toán. Tuy nhiên, khả năng tự cân đối ngoại tệ trong hệ thống NHNN&PTNTVN còn rất hạn chế, chủ yếu còn phụ thuộc vào sự hỗ trợ của NHNN.

*\* Hoạt động thanh toán quốc tế:*

Doanh số thanh toán nhập khẩu năm 2002 là 99 triệu USD, giảm so với năm trước là 5,7 triệu USD.

Trong đó :



+ Mở thư tín dụng 394 món, trị giá 52,3 triệu USD, tăng về số lượng giao dịch nhưng giảm giá trị thanh toán 6,7 triệu USD;

+ Chuyển tiền thanh toán đạt 872 món, trị giá 4,5 triệu USD tăng về số lượng giao dịch 202 món , tăng 0,8 triệu USD so với cùng kì năm trước.

+ Doanh số thanh toán hàng xuất khẩu năm 2002 đạt 2,8 triệu USD tăng 1,8 triệu USD, tốc độ tăng trưởng 70% so với năm trước.

Số lượng khách hàng giao dịch tăng thêm 13, trong đó có 4 đơn vị thanh toán hàng xuất và 9 đơn vị thanh toán hàng nhập khẩu. Tuy vậy về giá trị thanh toán nhập khẩu giảm so với năm 2001 là do một số khách hàng có doanh số hoạt động lớn giảm như công ty Hà Anh, công ty XNK vật tư đường biển.

#### 2.3.4. Kết quả hoạt động kinh doanh của SGD NHN0 & PTNTVN .

**Bảng 5: Kết quả kinh doanh của SGD NHN0 & PTNTVN trong các năm 2001, 2002**  
(đơn vị: tỷ đồng)

Diễn giải	Năm 2001	Năm 2002
Tổng doanh thu	292,3	297,8
Tổng chi phí	233,8	173,8
Chênh lệch thu chi	58,5 (đạt 132% so với KH)	124 (đạt 140% so với KH)

(nguồn : báo cáo kết quả kinh doanh của SGD NHN0 & PTNTVN )

Từ các số liệu trên,ta có thể thấy các chỉ tiêu thể hiện kết quả hoạt động kinh doanh của SGD NHN0 & PTNTVN qua các năm đều có sự tăng trưởng tương đối lớn.

Như vậy với hiệu quả đạt được, Sở giao dịch NHN0 & PTNTVN luôn được chọn làm nơi thí điểm các sản phẩm , dịch vụ mới của NHN0. Đây là một đầu mối quan trọng cho các chi nhánh NHN0 trên địa bàn để triển khai các chương trình của hệ thống NHN0 với các đối tác bạn hàng.

Tuy vậy trong đánh giá thực hiện nhiệm vụ năm 2002, ban lãnh đạo Sở đã nghiêm khắc nhìn nhận một số mặt còn hạn chế sau:

- ✓ Trong những thời kì thiếu vốn VND trong thanh toán của toàn hệ thống, Sở giao dịch đã sử dụng nhiều biện pháp để đảm bảo dự trữ bắt buộc và có vốn cho thanh toán nhưng chi phí về tài chính rất lớn.
- ✓ Nguồn vốn tuy đạt mức tăng trưởng khá nhưng tiền gửi của các tổ chức kinh tế, tài chính chiếm tỉ trọng lớn trong tổng nguồn vốn và tập trung vào một số khách hàng lớn nên tính ổn định và bền vững của nguồn vốn huy động chưa cao.
- ✓ Hiệu quả công tác tiếp thị còn hạn chế: chưa khai thác được nhiều khách hàng vừa có nguồn vốn vừa có nhu cầu thanh toán, vừa có nguồn ngoại tệ vv...; khách hàng có nhu cầu vay vốn ngắn hạn lớn để duy trì thường xuyên tỉ trọng dư nợ cho vay ngắn hạn trong tổng dư nợ cho vay theo định hướng đề ra.
- ✓ Thực hiện mục tiêu chênh lệch lãi xuất đầu ra - đầu vào 0,4%/tháng là rất khó khăn, không thể thực hiện được.
- ✓ Còn hiện tượng một số cán bộ nghiệp vụ chưa chấp hành đúng quy trình nghiệp vụ dẫn đến sai sót nghiệp vụ, nhầm lẫn trong thanh toán, kho quỹ cần sớm được chấn chỉnh trong thời gian tới

## **II. Thực trạng cho vay đối với các DNVVN tại Sở giao dịch NHN0 & PTNTVN .**

### **1. Số lượng và dư nợ của DNVVN trong tổng số khách hàng tại Sở giao dịch**

***Bảng 6 : số lượng doanh nghiệp có quan hệ tín dụng với SGD NHN0 & PTNTVN***

Chỉ tiêu	Năm 2000	Năm 2001	Năm 2002
Tổng số doanh nghiệp	17	27	34

Phân tích theo quy mô:			
- doanh nghiệp lớn	3	7	7
- doanh nghiệp vừa và nhỏ :	14	20	27
+ DN quốc doanh	13	18	23
+ DN ngoài quốc doanh	1	2	4

(nguồn: báo cáo cho vay các doanh nghiệp quy về VND)

### Nhận xét:

Qua các năm , số lượng khách hàng có quan hệ tín dụng với Sở giao dịch NHN0 & PTNTVN tăng nhưng xét về mặt tuyệt đối thì số lượng này vẫn còn là một con số khá khiêm tốn. Điều này cho thấy SGD NHN0 & PTNT Việt Nam cũng theo xu hướng chung của các ngân hàng trong thời gian qua là chú trọng cho vay các doanh nghiệp cũ, đã có quá trình hoạt động, e ngại cho vay những doanh nghiệp mới được thành lập.

Từ năm 2000 đến năm 2002, số khách hàng có quan hệ tín dụng với Sở đã tăng thêm 17 doanh nghiệp, trong đó có 4 doanh nghiệp lớn. Ta thấy số DNVVN nhiều hơn số doanh nghiệp lớn và số DNVVN tăng lên cũng nhiều hơn.

Tuy nhiên, ta có thể xem xét một số con số sau : theo nguồn tin từ Sở Kế hoạch Đầu tư, chỉ trong quý I năm 2002 trên địa bàn Hà Nội đã có 920 doanh nghiệp được thành lập (bình quân 10,22 DN/ngày) với số vốn đăng ký 1595 tỷ 931 triệu đồng (bình quân vốn là 1,7 tỷ đồng/doanh nghiệp).

Như vậy sau hai năm thực hiện Luật doanh nghiệp , trên địa bàn thành phố đã có thêm 6511 doanh nghiệp , với số vốn đăng ký 7561 tỷ 831 triệu đồng (bình quân vốn là 1,16 tỷ đồng/DN), tăng gấp 1,46 lần về số doanh nghiệp và 2,4 lần về vốn đăng ký so với 8 năm trước đó (1991-1999). Với những con số trên có thể cho thấy số doanh nghiệp trên địa bàn thành phố Hà Nội kể cả

những doanh nghiệp đã và mới thành lập thì phần đông là các DNVVN. Điều đó cho thấy số khách hàng tiềm năng là DNVVN của Sở hiện tại là rất lớn.

Có thể thấy rằng một trong những nguyên nhân dẫn đến tình hình khách hàng của Sở hiện nay còn khiêm tốn như vậy là vì Sở mới được thành lập và hoạt động trong 3 năm (thành lập năm 1999). Tiền thân trước đây là Sở hối đoái với hoạt động chủ yếu là đầu mối kinh doanh, thu đổi ngoại tệ của hệ thống NHN0 & PTNTVN .

Trong số các khách hàng DNVVN, cũng giống như các ngân hàng thương mại quốc doanh khác, khách hàng của Sở tập trung chủ yếu vào các doanh nghiệp nhà nước bao gồm các tổng công ty lớn và các DNVVN quốc doanh, còn số doanh nghiệp ngoài quốc doanh là một con số rất nhỏ (4 trong 34 doanh nghiệp vào năm 2002). Điều này cho thấy số khách hàng là DNVVN ngoài quốc doanh chưa được Sở quan tâm đúng mức.

Để hiểu rõ hơn về tình hình tín dụng đối với các DNVVN tại Sở, ta xem số liệu trong bảng sau:

**Bảng 7: Tình hình dư nợ tại SGD NHN0 & PTNTVN theo quy mô vốn như sau**

(đơn vị : tỷ đồng)

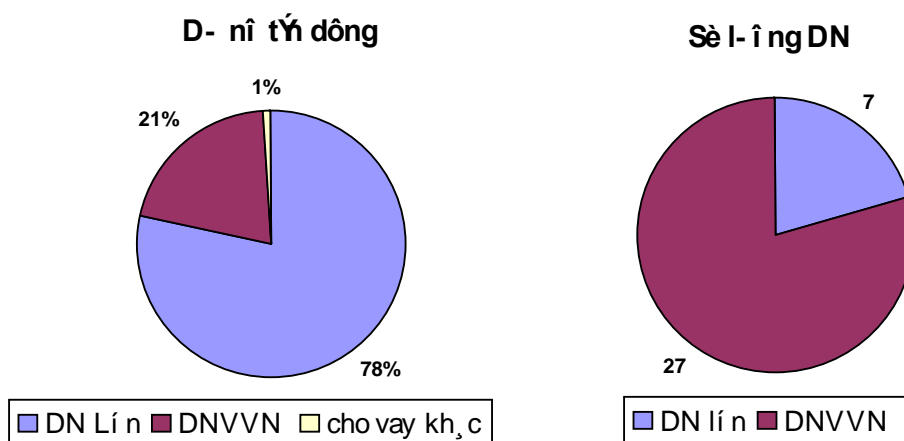
Chỉ tiêu	Năm 2000		Năm 2001		Năm 2002	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
Tổng dư nợ	236,08	100%	453,78	100%	861,62	100%
- DNL	141,17	59,8%	312,14	68,79%	675,24	78,37%
- DNVVN	93,65	39,67%	138,72	30,57%	178,14	20,67%
- cho vay khác	1,26	0,53%	2,93	0,64%	8,23	0,96%
Doanh số cho vay	403,98	100%	830,12	100%	1013,78	100%
- DNL	233,12	57,7%	501,32	60,4%	656,64	64,8%
- DNVVN	155,45	38,5%	309,52	37,3%	339,38	33,4%
- cho vay khác	15,41	3,8%	19,28	2,3%	17,76	1,8%

(nguồn : báo cáo cho vay các doanh nghiệp quy về VNĐ)

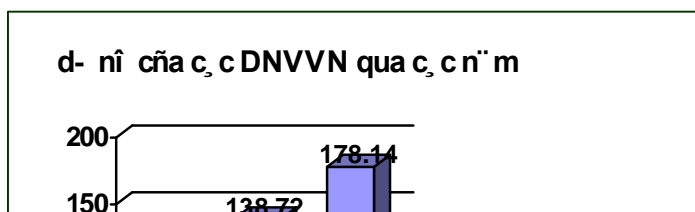
Nhận xét:

Mặc dù số lượng DNVVN nhiều gấp 4 đến 5 lần số doanh nghiệp lớn nhưng giá trị mỗi khoản vay nhỏ hơn nên tỷ trọng dư nợ DNVVN trong tổng dư nợ chỉ chiếm khoảng 20,67% đến 39,67%.

Ta có thể thấy rõ điều đó trong biểu đồ sau (số liệu năm 2002):

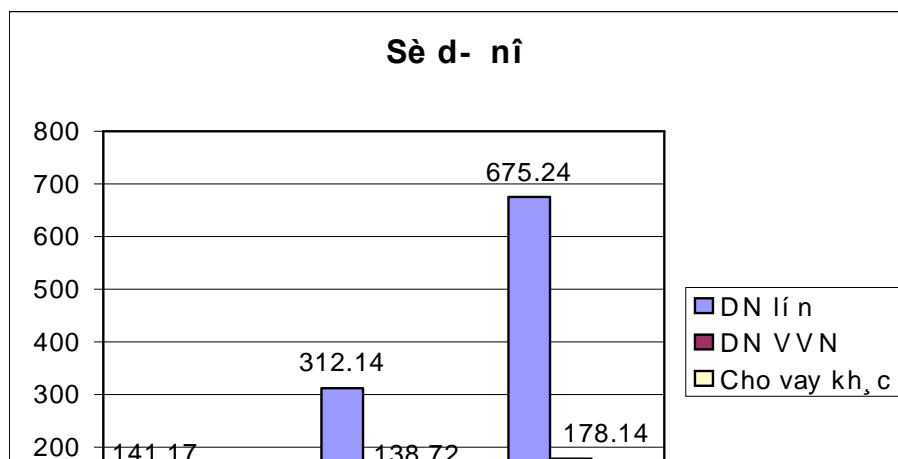


Trong năm 2000, riêng chỉ cho vay tổng công ty mía đường I là 93,896 tỷ đồng đã chiếm 86% dư nợ trung và dài hạn và 39,76% tổng dư nợ. Trong năm 2002, với việc tham gia đồng tài trợ cho dự án Đường ống dẫn khí Nam Con Sơn của Tổng công ty dầu khí là 369,648 tỷ đồng, chiếm 42,9% tổng dư nợ. Ngoài ra còn các khoản vay của dự án phát triển mỏ Lan Tây-Lan đỏ (90,273 tỷ đồng), công ty XNK vật tư đường biển (52,27 tỷ đồng), công ty CHIFON Hải Phòng (72 tỷ đồng). Chính vì vậy, mặc dù số lượng DNVVN tại năm 2002 chiếm 79% tổng số khách hàng nhưng dư nợ tín dụng chỉ đạt 20,67%.



Con số dư nợ của DNVVN qua các năm 2001, 2002 tăng lên lần lượt là 45,07 tỷ và 39,42 tỷ, tương đương với tốc độ tăng trưởng là 48,1% vào năm 2001, và 28,4% vào năm 2002. Có được kết quả này cho thấy SGD NHN0 & PTNTVN cũng như xu hướng chung, đã nhận thức được tầm quan trọng, vai trò và sự cần thiết của các DNVVN này.

Về số tuyệt đối, dư nợ DNVVN tăng lên hằng năm, đó là do số lượng các DNVVN tăng lên (tăng 6 DNVVN vào năm 2001, và 7 DNVVN vào năm 2002). Tuy nhiên có thể thấy rằng mặc dù dư nợ DNVVN qua các năm tăng lên nhưng tỷ trọng trong tổng dư nợ lại giảm qua các năm. Năm 1999 dư nợ DNVVN chiếm 39,67% tổng dư nợ nhưng qua các năm tỷ trọng này giảm dần và đến năm 2002 chỉ còn chiếm 20,67%. Điều này có thể kết luận là: cùng với sự gia tăng của dư nợ qua các năm thì dư nợ của khu vực DNVVN cũng tăng, nhưng tăng với tốc độ chậm hơn so với tốc độ tăng của các doanh nghiệp lớn. Ta có thể thấy rõ điều đó qua biểu đồ sau:



Như vậy có thể thấy, cũng như các xu hướng tình hình chung của các NHTM khác, tại SGD NHN0 & PTNTVN các khoản tín dụng chủ yếu được dành cho các công ty lớn, mà khách hàng lớn ở đây lại chủ yếu là các Tổng công ty nhà nước như Tổng công ty mía đường I, Tổng công ty dầu khí, Tổng công ty xây dựng công nghiệp .v..v.

## **2. Phương pháp cho vay các DNVVN.**

Trước hết ta đi tìm hiểu về phương pháp cho vay mà SGD NHN0 & PTNTVN áp dụng cho các khách hàng là các DNVVN . Cũng như đa số các ngân hàng khác, SGD NHN0 & PTNTVN cũng chưa đưa ra một phương pháp cho vay riêng đối với các khách hàng là DNVVN.

### *2.1. Điều kiện vay vốn:*

Theo quy định của thống đốc NHNN Việt Nam, và hướng dẫn của NHN0 & PTNTVN khách hàng vay phải có 5 điều kiện :

- Có năng lực pháp luật dân sự
- 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 đầu tư, phương án sản xuất kinh doanh, dịch vụ khả thi và có hiệu quả; hoặc có dự án đầu tư, phương án phục vụ đời sống khả thi
- Thực hiện các quy định về bảo đảm tiền vay theo quy định của Chính phủ, NHNN Việt Nam và hướng dẫn của NHN0 Việt Nam .

Một trong những điều kiện quan trọng nhất là dự án sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp phải có tính khả thi về cả mặt kỹ thuật và tài chính. Điều kiện này ngày càng được ngân hàng coi trọng vì nó đảm bảo khả năng hoàn trả vốn vay trong tương lai của doanh nghiệp. Đối với các dự án lớn, ngân hàng sử dụng các biện pháp tính toán dòng tiền thu nhập trong tương lai của dự án do người vay vốn đề trình và xem xét các vấn đề về thị trường đầu ra cho sản phẩm, dịch vụ, về khả năng cung cấp dịch vụ và sản xuất sản phẩm của doanh nghiệp trong phương án sản xuất kinh doanh.

Trong thực tế do thiếu kinh nghiệm và các kỹ năng cơ bản về việc lập một phương án sản xuất kinh doanh, đặc biệt là việc tính toán các chỉ tiêu tài chính và khả năng phân tích thị trường nên một tỷ lệ lớn các DNVTN không viết được một đề án sản xuất kinh doanh đáp ứng được các yêu cầu của ngân hàng để được chấp thuận vay vốn.

Với điều kiện yêu cầu doanh nghiệp phải có khả năng tài chính đảm bảo trả nợ trong thời hạn cam kết hay nói cách khác tình hình tài chính của doanh nghiệp phải lành mạnh. Đây là một yếu tố quan trọng đảm bảo khả năng sử dụng vốn vay có hiệu quả, và vì thế đảm bảo khả năng trả nợ của người vay vốn. Để đáp ứng yêu cầu này, khi làm hồ sơ vay vốn các doanh nghiệp phải đưa ra các báo cáo tài chính như bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả kinh doanh, tình hình thực hiện nghĩa vụ với nhà nước. Do các DNVTN, đặc biệt là các DNVTN ngoài quốc doanh hiện nay chưa thực hiện nghiêm túc chế độ hoạch toán kế toán theo pháp lệnh HTKT, hệ thống sổ sách kế toán của các doanh nghiệp còn nhiều hạn chế và thiếu tin cậy đã gây nhiều khó khăn cho ngân hàng trong khâu thẩm định, đánh giá doanh nghiệp khi xem xét giải quyết cho vay. Điều này làm hạn chế khả năng tiếp cận vốn của các DNVTN nói chung và các DNVTN ngoài quốc doanh nói riêng.

Một điều kiện bắt buộc đối với hầu hết các đối tượng vay vốn đó là có đảm bảo tiền vay. Bảo đảm tiền vay có thể dưới nhiều hình thức, phổ biến nhất vẫn là đất đai và tài sản hình thành trên đất thuê. Theo các Nghị định 178



và Nghị định 86, các tài sản hình thành từ vốn vay (từ nguồn trung và dài hạn và gần đây được mở rộng ra là từ các nguồn ngắn hạn) cũng có thể được sử dụng làm tài sản thế chấp. Thông thường, ngân hàng chỉ cho vay tối đa là 70% giá trị tài sản thế chấp, và trong thực tế khoản vay đó thường thấp hơn nhiều so với nhu cầu vay của các doanh nghiệp do giá trị tài sản thế chấp thường là bất động sản được tính theo giá của nhà nước, mà giá đó thường thấp hơn giá thị trường ở thời điểm tương đương. Tuy những năm gần đây, các ngân hàng đã bớt coi trọng yếu tố này hơn so với các tiêu chí khác song đây vẫn là một trong những trở ngại phổ biến nhất và lớn nhất đối với các DN VVN, đặc biệt là các doanh nghiệp ngoài quốc doanh tiếp cận vốn vay ngân hàng .

## *2.2. Thế loại cho vay:*

Theo quy định hiện hành của NHNN (Quyết định 1627/2001/QĐ-NHNN và hướng dẫn của NHN0 (Quyết định 72/QĐ-HĐQT- TD)

- Cho vay ngắn hạn là các khoản vay có thời hạn cho vay đến 12 tháng
- Cho vay trung hạn là các khoản vay có thời hạn cho vay từ trên 12 tháng đến 60 tháng;
- Cho vay dài hạn là các khoản vay có thời hạn cho vay từ trên 60 tháng trở lên

Như vậy cho vay vốn chi phí sản xuất (vốn lưu động) có thể là cho vay trung, dài hạn ví dụ : cho vay các doanh nghiệp có chức năng đóng mới, sửa chữa tàu biển, các doanh nghiệp có chu kỳ kinh doanh trên 1 năm. Hoặc cho vay doanh nghiệp để đầu tư xây dựng nhà xưởng, máy móc thiết bị, nhưng doanh nghiệp có nguồn trả nợ do vậy ngân hàng có thể xem xét cho doanh nghiệp vay ngắn hạn.

### *2.3. Quy trình cho vay .*

Cũng giống như các ngân hàng khác, SGD NHN0 & PTNTVN vẫn áp dụng một quy trình cho vay đối với các doanh nghiệp không phân biệt quy mô. Điều này rõ ràng không hợp lý khi cùng áp dụng một quy trình cho vay với những khoản vay hàng trăm tỷ của các doanh nghiệp lớn và những khoản vay nhỏ hơn nhiều (chỉ vài chục tới vài trăm triệu đối với doanh nghiệp nhỏ, và khoảng vài tỷ của những doanh nghiệp vừa). Chính vì điều này mà các DNVVN thấy rằng thủ tục vay vốn quá phức tạp, chi phí giao dịch sẽ làm tăng lãi suất thực tế họ phải trả theo hợp đồng tín dụng.

### *2.4. Phương thức cho vay.*

Trên cơ sở nhu cầu sử dụng của từng khoản vốn vay của doanh nghiệp và khả năng kiểm tra, giám sát việc khách hàng sử dụng vốn vay của Ngân hàng , NHN0 cùng doanh nghiệp lựa chọn các phương thức cho vay sau:

- Cho vay từng lần
- Cho vay theo hạn mức tín dụng
- Cho vay theo dự án đầu tư
- Cho vay hợp vốn
- Cho vay trả góp
- Cho vay theo hạn mức tín dụng dự phòng
- Cho vay thông qua nghiệp vụ phát hành và sử dụng thẻ tín dụng
- Cho vay theo hạn mức thấu chi

Phương thức trên về lý thuyết là có thể được áp dụng với tất cả các doanh nghiệp có nhu cầu, nhưng trên thực tế hiện nay SGD NHN0 & PTNTVN chủ yếu là áp dụng phương thức cho vay từng lần đối với các DNVVN, còn phương thức khác được áp dụng rất hạn chế.

Trong phương thức cho vay từng lần, mỗi lần vay vốn khách hàng phải gửi đến ngân hàng các tài liệu như : phương án, dự án sản xuất, kinh doanh, dịch vụ (kế hoạch); chứng từ liên quan đến nhu cầu vay (hợp đồng mua, bán, giấy báo giá )

Ngân hàng xác định mức cho vay theo công thức :

$$\text{Mức cho vay} = \text{Tổng nhu cầu vốn của phương án, dự án} - \text{Vốn tự có của khách hàng tham gia} - \text{Vốn khác (nếu có)}$$

Vốn tự có được xác định là vốn có thực tham gia trực tiếp vào phương án, dự án hoặc từng lần rút vốn vay của doanh nghiệp : vốn bằng tiền, tài sản là vật tư, hàng hoá.

Ngân hàng cùng doanh nghiệp thoả thuận hợp đồng tín dụng cho cả phương án vay.

Nhược điểm của phương thức này là mỗi lần vay vốn khách hàng phải lập đủ các thủ tục vay, và hợp đồng tín dụng do đó còn phiền hà đối với khách hàng .

#### *2.5. Đảm bảo tiền vay.*

Theo quy định tại Nghị định 178/1999/NĐ- CP và thông tư 06/2000/TT-NHNN về bảo đảm tiền vay có các hình thức sau:

\* Biện pháp bảo đảm tiền vay bằng tài sản:

Có 3 hình thức:

- Cầm cố, thế chấp bằng tài sản của khách hàng vay :
- Bảo lãnh bằng tài sản của bên thứ 3
- Bảo đảm bằng tài sản hình thành từ vốn vay: Khách hàng phải có tín nhiệm với ngân hàng ( theo quy định của NHNN khách hàng tối thiểu được xếp loại B), có mức vốn tự có tham gia tối thiểu theo quy định, có dự án đầu

tư hoặc phương án sản xuất kinh doanh có hiệu quả, có khả năng trả nợ trong thời hạn cam kết.

Để nâng cao trách nhiệm của người vay vốn trong việc sử dụng vốn vay cũng như để giảm rủi ro cho ngân hàng, NHNN quy định người vay vốn phải có một phần vốn tự có nhất định trong dự án đầu tư, mức quy định về phần vốn tự có trong dự án đầu tư có thể khác nhau đối với từng loại khách hàng vay và từng loại tổ chức cho vay. Theo quy định hiện nay người vay vốn phải tài trợ khoảng 30% giá trị dự án đầu tư. Thông thường vốn tài trợ của các doanh nghiệp tồn tại chủ yếu dưới hình thức máy móc thiết bị và lao động. Với những DNVVN, vì khả năng tài chính hạn hẹp nên điều kiện này cũng là một nguyên nhân để các doanh nghiệp không vay được những khoản vay lớn từ ngân hàng.

\* Biện pháp bảo đảm tiền vay trong trường hợp cho vay không có bảo đảm bằng tài sản :

- TCTD lựa chọn khách hàng để cho vay không có bảo đảm bằng tài sản : khách hàng phải có uy tín với TCTD (theo quy định của NHN0 khách hàng phải được xếp loại A), kinh doanh có lãi hai năm liền kề với thời điểm xem xét cho vay , có dự án đầu tư hoặc phương án sản xuất , kinh doanh có hiệu quả, có khả năng trả nợ trong thời hạn cam kết, có cam kết thực hiện biện pháp bảo đảm bằng tài sản nếu sử dụng vốn vay không đúng cam kết trong hợp đồng tín dụng .

- TCTD được Nhà nước cho vay không có bảo đảm theo chỉ định của Chính phủ.

- TCTD cho cá nhân, hộ gia đình nghèo vay có bảo lãnh bằng tín chấp của tổ chức đoàn thể chính trị – xã hội .

Mặc dù trong quy định là như vậy xong trong thực tế thực hiện, cũng như các ngân hàng khác, để vay được vốn tại SGD các doanh nghiệp ngoài quốc

doanh bắt buộc phải có tài sản thế chấp. Còn các doanh nghiệp quốc doanh thì có thể vay không cần tài sản đảm bảo.

### 3. Tín dụng DNVVN phân loại theo thành phần kinh tế.

Chỉ xét trong khối doanh nghiệp vừa và nhỏ thì giữa khu vực DNVVN quốc doanh và DNVVN ngoài quốc doanh cũng có một số khác biệt đáng lưu ý. Ta hãy xem bảng sau:

**Bảng 8: Dư nợ đối với các DNVVN phân loại theo thành phần kinh tế**

(đơn vị : tỷ đồng)

Chỉ tiêu	31/12/2000		31/12/2001		31/12/2002	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
Dư nợ DNVVN	93,65	100%	138,72	100%	178,14	100%
- Quốc doanh	93,36	99,69%	41,39	29,84%	123	69,05%
- Ngoài quốc doanh	0,29	0,31%	97,32	70,16%	55,14	30,95%

(nguồn: báo cáo cho vay các doanh nghiệp quy về VNĐ của SGD NHN0 & PTNTVN )

#### Nhận xét:

Qua số liệu trên có thể thấy rằng, các DNVVN có quan hệ tín dụng với SGD NHN0 & PTNTVN chủ yếu là các doanh nghiệp nhà nước.

Riêng trong năm 2001, tỷ trọng cho vay các DNVVN ngoài quốc doanh tăng từ 0,31% lên 70,16%. Nguyên nhân là do trong năm 2001 Sở đã thiết lập quan hệ tín dụng với công ty TNHH Chứng khoán với dư nợ là 97,32 tỷ đồng, chiếm 70,16% dư nợ các DNVVN. Mặc dù đây là công ty TNHH nhưng là công ty TNHH một thành viên, là đơn vị thành viên hạch toán độc lập của hệ thống NHN0 & PTNTVN. Trong báo cáo cho vay, công ty TNHH Chứng khoán được xếp vào các doanh nghiệp ngoài quốc doanh nhưng thực ra về uy tín thì công ty này vẫn được coi như là một doanh nghiệp nhà nước. Như vậy

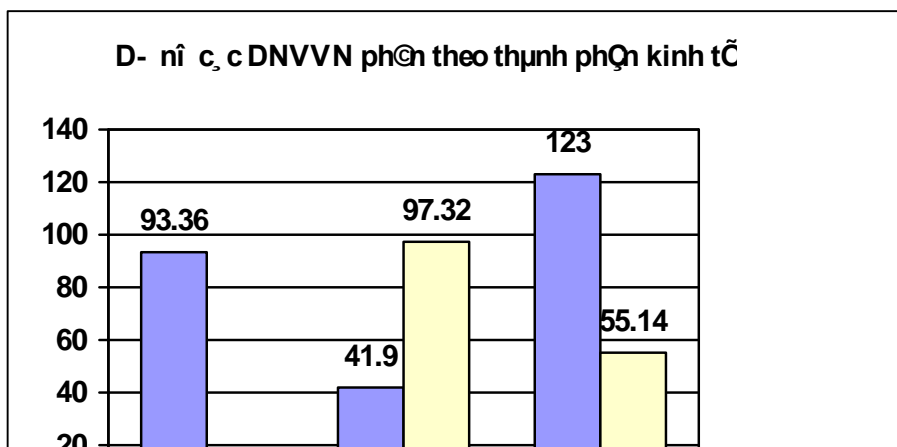
về bản chất, dư nợ trong năm 2001 vẫn là dành cho các doanh nghiệp nhà nước, chưa được mở rộng cho các loại hình doanh nghiệp ngoài quốc doanh.

Nếu xét về số lượng các DNVVN ngoài quốc doanh của Sở hiện nay, ngoài công ty TNHH chứng khoán, thì chỉ có công ty phát triển sản phẩm mới DPT với dư nợ rất hạn chế vào năm 2000 là 290 triệu đồng, công ty TNHH Quang Minh với dư nợ 131 triệu đồng vào năm 2002, và công ty cổ phần Hàng hải Hà Nội với dư nợ 51 tỷ đồng năm 2002.

Như vậy ngoài dư nợ của CTCP Hàng hải Hà Nội là tương đối cao (chiếm 28,63% dư nợ DNVVN năm 2002), còn lại các doanh nghiệp ngoài quốc doanh khác chỉ được vay với con số rất khiêm tốn.

Các ngân hàng nói chung cũng như Sở giao dịch NHN0 & PTNT Việt Nam nói riêng vẫn có sự ưu đãi hơn đối với doanh nghiệp nhà nước. Khi có dự án hoặc cần vay vốn, các doanh nghiệp quốc doanh chỉ cần đưa ra một số thông tin về báo cáo tài chính, chứng minh tính khả thi thì sẽ được cán bộ tín dụng thẩm định và ngân hàng xét duyệt cho vay vốn mà không cần phải thế chấp tài sản. Trong khi đó, có nhiều doanh nghiệp ngoài quốc doanh có dự án khả thi nhưng không có tài sản thế chấp, không đủ báo cáo tài chính theo yêu cầu của ngân hàng thì ngân hàng cũng không cho vay vốn vì như vậy là làm sai quy chế. Và như vậy là doanh nghiệp mặc dù có nhu cầu vay vốn, dự án có tính hiệu quả thì cũng không thể tiếp cận được với tín dụng ngân hàng.

Biểu đồ sau sẽ cho ta hình dung rõ hơn về tình hình dư nợ của các DNVVN phân loại theo thành phần kinh tế :



Qua biểu đồ trên cho thấy tình hình dư nợ cho các DNVVN quốc doanh cũng như các DNVVN ngoài quốc doanh qua các năm tăng trưởng không ổn định.

Như vậy, với số lượng ít, dư nợ thấp của các DNVVN ngoài quốc doanh có thể cho thấy tình hình tín dụng của Sở cũng giống như tình trạng chung của các NHTMQD khác, vẫn chưa mở rộng cánh cửa với các loại hình doanh nghiệp ngoài quốc doanh.

#### **4. Tín dụng DNVVN phân loại theo thời hạn cho vay :**

Một trong những tiêu chí có thể dùng phân loại dư nợ là thời hạn tín dụng . ta xem xét trong bảng sau:

**Bảng 9 : Dư nợ DNVVN phân loại theo thời hạn cho vay trong 3 năm qua tại SGD NHN0 & PTNTVN :**

Chỉ tiêu	Năm 2000		Năm 2001		Năm 2002	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
Dư      nợ	93,65	100%	138,72	100%	178,14	100%

DNVVN :						
- Ngắn hạn	78,41	83,7%	22,66	19,9%	164,45	92,3%
- Dài hạn	15,24	16,3%	111,06	80,1%	13,69	7,7%

Nhận xét:

Dư nợ tín dụng trung dài hạn của DNVVN trong hai năm 2000 và 2002 chiếm một tỷ lệ nhỏ là 16,3% và 7,7%. Riêng trong năm 2001, tỷ lệ dư nợ tín dụng trung và dài hạn tăng cao đạt 80,1%. Đó là do trong năm 2001 SGD NHN0 & PTNTVN đã cho vay trung và dài hạn với công ty TNHH Chứng khoán với dư nợ lên tới 97,319 tỷ đồng.

Qua những số liệu trên cho thấy tình hình dư nợ trung, dài hạn qua các năm không ổn định. Đó là do số khách hàng của sở còn ít, nên số dư nợ của một khách hàng cũng có thể ảnh hưởng tới tỷ trọng qua từng năm. Điều này khẳng định mở rộng cho vay đối với các DNVVN là yêu cầu cấp thiết vì xét về hiệu quả kinh doanh thì việc phát triển nhóm khách hàng là các DNVVN sẽ không mang lại hiệu quả cao như trong cho vay các món lớn nhưng sẽ làm tăng tính ổn định và từ đó góp phần làm tăng tính an toàn chung toàn bộ hoạt động của ngân hàng.

Để nghiên cứu sâu thêm cho tình hình này, ta xem số liệu sau:

**Bảng 10 : Dư nợ trung dài hạn trong 3 năm qua tại SGD NHN0 & PTNTVN**

Chỉ tiêu	Năm 2000		Năm 2001		Năm 2002	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
Dư nợ trung, dài hạn	109,1	100%	373,85	100%	617,53	100%
- DN lớn	93,86	86%	262,8	70,3%	603,08	97,7%
- DNVVN	15,24	14%	111,06	29,7%	13,69	2,2%
- cho vay khác						



	0	0%	0	0%	0,76	0,1%
--	---	----	---	----	------	------

Nhận xét:

Ta thấy tỷ trọng tín dụng trung dài hạn của DNVVN qua các năm chiếm một tỷ lệ rất nhỏ so với các doanh nghiệp lớn. Đặc biệt trong năm 2002 dư nợ trung dài hạn của các DNVVN còn giảm cả về số tuyệt đối và tương đối. Điều này cho thấy khu vực DNVVN vẫn chưa tiếp cận được với tín dụng của SGD NHN0 & PTNTVN nói chung, và đặc biệt là tín dụng trung và dài hạn nói riêng.

Mặc dù Sở giao dịch có những lợi thế trong cho vay trung dài hạn đó là có nguồn vốn dồi dào, trong đó nguồn vốn có kỳ hạn chiếm tỷ trọng cao. Vì vậy với một kế hoạch và chiến lược cụ thể trong tương lai, Sở hoàn toàn có đủ khả năng mở rộng tín dụng trung dài hạn đối với khách hàng là DNVVN .

**5. Chất lượng tín dụng DNVVN**

Các xem xét trên đã đề cập đến dư nợ DNVVN trong tổng dư nợ, phân loại dư nợ theo các tiêu chí khác nhau như thành phần kinh tế, thời hạn tín dụng để nhìn nhận một cách đầy đủ hơn về thực trạng tín dụng cho khu vực DNVVN tại SGD NHN0 & PTNTVN , chúng ta sẽ xem xét các con số phản ánh chất lượng tín dụng DNVVN tại SGD .

Bảng 11: Nợ quá hạn của DNVVN qua các năm

(đơn vị : tỷ đồng)

	Tổng nợ QH	Nợ QH của DNVVN		Nợ QH /dư nợ của DNVVN
	(1)	(2)	(1)/(2)	(3)
Năm 2000	8,56	4,43	51,75%	4,43/93,65 = 4,73%

Năm 2001	8,68	4,12	47,5%	$4,12/138,72 = 2,97\%$
Năm 2002	5,73	2,61	45,55%	$2,61/178,14 = 1,46\%$

Nhận xét:

Nợ quá hạn nói chung được xem như chỉ tiêu đánh giá chất lượng tín dụng. Tuy nhiên, để xác định được bản chất cần phải tìm hiểu nguyên nhân của việc nợ quá hạn. Nếu nợ quá hạn là một biểu hiện của doanh nghiệp không muốn hoặc không có khả năng trả nợ thì khoản vay đó có rủi ro rất cao và có thể không cứu vãn được. Nếu nợ quá hạn hình thành do việc tiêu thụ hàng hoá hoặc thu hồi các khoản phải thu chậm hơn dự tính, hay do việc chậm trễ không lường trước được trong việc chuyển từ sản xuất đến tiêu thụ thì vấn đề có thể chưa đến mức trầm trọng, doanh nghiệp hoàn toàn có khả năng thanh toán nợ trong tương lai.

Xem xét thực tế tình hình nợ quá hạn tại SGD NHN0 & PTNTVN ta thấy nợ quá hạn của các DNVVN chiếm tỷ lệ khá lớn trong tổng nợ quá hạn của Sở. Trong khi doanh số cho vay, dư nợ của các DNVVN chiếm tỷ lệ khoảng trên 30% tổng doanh số cho vay, tổng dư nợ thì tỷ lệ nợ quá hạn chiếm tương đối cao (xem bảng ).

Sở dĩ nợ quá hạn tập trung vào các DNVVN là có nhiều nguyên nhân, trong đó có những nguyên nhân xuất phát từ chính đặc điểm đặc thù của các DNVVN. Đó là các DNVVN có nguồn vốn chủ sở hữu thấp, hệ số nợ cao, nên trong quá trình hoạt động khi gặp rủi ro thì không có nguồn bù đắp nên dễ phát sinh nợ quá hạn. Trong khi đó các doanh nghiệp lớn, với tiềm lực tài chính lớn, thường đứng đằng sau là các Tổng công ty nên trong quá trình hoạt động nếu có xảy ra rủi ro thì còn có các nguồn khác bù đắp.

Tuy nhiên cũng cần thấy rằng nợ quá hạn qua các năm đã giảm đi cả về số tuyệt đối và số tương đối. Với năm 2000 tỷ lệ nợ quá hạn của các DNVVN

là 4,73% nhưng tới năm 2002 tỷ lệ đó chỉ còn là 1,46%. Mặc dù tỷ lệ nợ quá hạn của khu vực doanh nghiệp vừa và nhỏ cao hơn so với tỷ lệ nợ quá hạn của Sở trong các năm nhưng đây vẫn là một tỷ lệ thấp so với mặt bằng chung của các ngân hàng hiện nay. Đạt được kết quả trên là do Sở giao dịch đã có những biện pháp tích cực để ngăn ngừa, hạn chế và xử lý nợ quá hạn.

Những biện pháp hạn chế nợ quá hạn đã và đang được thực hiện tại sở giao dịch là :

- Hàng năm tổ chức tổng kết hoạt động tín dụng, rút ra những vấn đề cần chấn chỉnh và xây dựng định hướng, mục tiêu và giải pháp năm tiếp theo cho hoạt động kinh doanh tín dụng.

- Tăng cường lực lượng cho đội ngũ các cán bộ tín dụng kết hợp với đào tạo, tập huấn về nghiệp vụ, kỹ thuật thẩm định dự án, kiến thức pháp luật. Các hình thức đào tạo chủ yếu là qua các trường (đào tạo tại chức) và tập huấn ngắn ngày. Đồng thời từng bước nghiên cứu, bố trí, sắp xếp lại đội ngũ cán bộ tín dụng.

- Thực hiện nghiêm về quy trình thẩm định, xét duyệt cho vay. Từng bước thực hiện phân loại và chọn lọc khách hàng nhằm thu hút thêm những khách hàng tốt.

- Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát các hoạt động kinh doanh nói chung và hoạt động tín dụng nói riêng đối với các ngân hàng cơ sở. Các hình thức kiểm tra bao gồm kiểm tra toàn diện, kiểm tra chuyên đề và kiểm tra chéo giữa các chi nhánh.

Quy mô và chất lượng tín dụng là hai mặt không thể tách rời trong hoạt động tín dụng. Như vậy, song song với mục tiêu mở rộng tín dụng đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ, Sở giao dịch cũng cần tiếp tục phát huy hơn nữa những thành tựu đã đạt được về chất lượng tín dụng nói chung, và chất lượng tín dụng đối với khu vực doanh nghiệp vừa và nhỏ nói riêng.

## **6. Nguyên nhân của những hạn chế trong hoạt động tín dụng với các DNVVN trong thời gian qua:**

Tuy DNVVN là một thị trường đầy tiềm năng cho các ngân hàng thương mại khai thác nhưng các ngân hàng cũng gặp rất nhiều khó khăn khi tiếp cận đối tượng này. Đó là những vướng mắc về tài sản thế chấp, về uy tín, về khả năng trả nợ của khách hàng.

Tương tự như các ngân hàng khác, SGD NHN0 & PTNTVN cũng phải đối diện với nhiều khó khăn trong cho vay DNVVN, đây là những nguyên nhân gián tiếp và trực tiếp của những hạn chế trong hoạt động tín dụng với các DNVVN trong thời gian qua.

### ***6.1. Những cản trở từ môi trường vĩ mô:***

+ Trong các loại hình kinh doanh thì kinh doanh tiền tệ là một hoạt động đặc biệt nhạy cảm và chịu tác động mạnh mẽ từ các thay đổi của nền kinh tế trong và ngoài nước. Mấy năm gần đây, nền kinh tế nước ta cũng như các nước khác trong khu vực đang đứng trước những khó khăn nhất định như tình trạng thiếu phát kéo dài, hàng hoá sản xuất ra không tiêu thụ được, chỉ số giá cả giảm, thêm vào đó là sự biến động liên tục của tỷ giá trên thị trường ngoại tệ.v.v.. Tình hình đó đã gây nên những tác động rất lớn đến hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp nói chung và DNVVN nói riêng. Điều này như một phản ứng dây chuyền đã tác động trực tiếp đến hoạt động kinh doanh của ngân hàng và đặc biệt là công tác tín dụng.

Trước những khó khăn của nền kinh tế, Nhà nước ta đang tiến hành điều chỉnh, đổi mới và hoàn thiện các chính sách kinh tế vĩ mô nhằm cải thiện tình hình chung. Tuy nhiên các doanh nghiệp lại chưa kịp thích ứng với sự thay đổi đó, nên kinh doanh thua lỗ hoặc không đủ điều kiện vay vốn ngân hàng.

+ Sự ra đời của hai Luật ngân hàng và Luật các tổ chức tín dụng đã tạo một hành lang pháp lý cho hoạt động của các ngân hàng thương mại, định hướng cho các ngân hàng hoạt động kinh doanh có hiệu quả. Tuy hệ thống văn bản

liên quan tới hoạt động của ngân hàng đã được cải tiến nhiều nhưng vẫn còn chưa đồng bộ và khoa học, chưa đủ sức điều chỉnh những diễn biến phức tạp trong hoạt động thực tế của các ngân hàng. Giữa hai luật ngân hàng và các luật khác có liên quan như Luật hình sự, dân sự, Luật đất đai, luật doanh nghiệp, luật thuế lại đang có những điểm chưa đồng bộ. Luật đất đai liên quan đến tài sản thế chấp, cầm cố, luật dân sự liên quan đến xử lý tài sản đảm bảo tiền vay, pháp lệnh phá sản không bảo vệ quyền lợi cho ngân hàng. Nhiều trường hợp quan hệ tín dụng bị hình sự hoá khi xảy ra rủi ro. Thêm vào đó là ngân hàng bị khống chế mức dư nợ đối với khách hàng do Luật các tổ chức tín dụng quy định.

+ Trong cơ chế cho vay do NHNN ban hành không có sự phân biệt đối xử giữa các thành phần kinh tế nhưng trên thực tế các quy định về cho vay như bảo đảm tiền vay lại là những cản trở đối với khu vực kinh tế tư nhân khi tiếp cận nguồn vốn ngân hàng. Nghị định về đảm bảo tiền vay quy định khách hàng khi vay vốn ngân hàng phải có tài sản thế chấp có nguồn gốc xác định. Tài sản thế chấp của các DNVVN hiện nay chủ yếu là đất đai, nhà xưởng. Những tài sản này lại chưa được các cơ quan có trách nhiệm cấp chứng từ sở hữu cho chủ tài sản đó. Vì vậy, ngân hàng gặp nhiều khó khăn khi xem xét và xử lý tài sản thế chấp, thậm chí có thể bị ách tắc.

+ Khuyến khích về chế độ lương thưởng đối với cán bộ ngân hàng không có tính chất khuyến khích đối với việc mở rộng hoạt động cho vay, do đó các ngân hàng chủ yếu tập trung vào khai thác các khách hàng cũ và cho vay những khách hàng mới mà họ thực sự cho là an toàn.

+ Cơ chế lãi suất trong nội bộ ngân hàng không có tính chất khuyến khích mở rộng tín dụng trên địa bàn: lãi suất điều chuyển vốn lên hội sở chính của các chi nhánh NHNN & PTNTVN hiện nay là 0,72%/tháng, mức lãi suất này xấp xỉ mức lãi suất cho vay doanh nghiệp. Điều này khiến các chi nhánh chủ yếu chỉ cho vay những khách hàng đã có quan hệ truyền thống và

hạn chế mở rộng cho vay song vẫn đảm bảo mức lợi nhuận được giao và đảm bảo được tính an toàn cho chi nhánh .

### ***6.2. Nguyên nhân từ phía doanh nghiệp :***

Những khó khăn trong cho vay DNVVN của ngân hàng còn chịu tác động không nhỏ do chính từ phía doanh nghiệp. Các DNVVN trong thời gian qua đã có nhiều thay đổi và có những kết quả đáng khích lệ. Tuy vậy, sự phát triển này chưa vững chắc. tăng trưởng mạnh về số lượng chưa đi cùng với tăng tương ứng về chất lượng. Môi trường kinh doanh hiện nay ở nước ta còn khá nhiều rủi ro, nên hoạt động của các doanh nghiệp có quy mô nhỏ còn gặp nhiều biến động.

Tình hình sản xuất kinh doanh thường không ổn định. Bên cạnh đó còn tồn tại một số doanh nghiệp làm ăn phi pháp, buôn lậu, lừa đảo, trong quá trình kinh doanh thường chiếm dụng vốn của các đối tác kinh doanh , đến khi mất khả năng thanh toán thì lừa đảo ngân hàng , giả mạo giấy tờ xin vay vốn rồi bỏ trốn. Vì vậy đã tạo nên một ấn tượng không tốt về đối tượng khách hàng này.

Khó khăn lớn nhất DNVVN là không đủ điều kiện để vay vốn ngân hàng. Nhiều doanh nghiệp mới thành lập, uy tín chưa đủ, cơ sở vật chất còn thiếu thốn, tình hình tài chính chưa ổn định nên chưa đáp ứng được các yêu cầu của ngân hàng . Nhiều doanh nghiệp có nhu cầu vay vốn nhưng không đủ tài sản thế chấp hoặc có tài sản nhưng lại thiếu giấy tờ chứng minh quyền sở hữu hợp pháp tài sản đó.

Một nguyên nhân khá phổ biến xuất phát từ phía khách hàng khiến ngân hàng từ chối cho vay là vấn đề lập dự án của doanh nghiệp. Do có chưa có kinh nghiệm và trình độ năng lực hạn chế nên các dự án của doanh nghiệp nhiều khi không tính toán đầy đủ, rõ ràng, chính xác các yếu tố chi phí, đầu tư , theo công nghệ nào, thị trường nào, thời gian triển khai hiệu quả của dự án v.v nên làm mất nhiều thời gian bổ sung, phê duyệt dự án, cũng như làm ảnh

hưởng đến thời gian của ngân hàng trong việc kiểm tra, thẩm định dự án và ra quyết định đầu tư. Trên thực tế ta thấy khả năng lập dự án đầu tư hoặc phương án sản xuất của hầu hết các DNVVN còn rất yếu, chủ yếu là hình thức nên kết quả không thuyết trình được tính khả thi để có thể vay vốn từ ngân hàng .

Bên cạnh đó, các DNVVN còn chưa thực hiện hoạt động kế toán thống kê một cách nghiêm túc và đúng pháp luật, công tác hạch toán kế toán chủ yếu dựa vào kinh nghiệm cá nhân, nhiều khi mang tính chất gia đình. Chế độ kiểm toán bắt buộc đã được đưa vào áp dụng ở nhiều doanh nghiệp nhưng đa số các số liệu quyết toán và các báo cáo tài chính của doanh nghiệp lại chưa thực hiện chế độ này. Vì vậy tình hình sản xuất kinh doanh và tài chính của doanh nghiệp trên giấy tờ và trên thực tế có nhiều khoảng cách, không phản ánh chính xác tình trạng hiện có của doanh nghiệp. Điều này gây khó khăn cho ngân hàng khi tiến hành thẩm định xét duyệt cho vay .

### ***6.3. Nguyên nhân từ ngân hàng :***

Khó khăn trong cho vay không chỉ do từ phía khách hàng , chính bản thân ngân hàng cũng có nhiều hạn chế làm cản trở công tác này:

+ Trước hết ngay bản thân chính sách tín dụng của ngân hàng thường chú trọng vào các khách hàng là các doanh nghiệp lớn. Hiện nay, SGD NHN0 & PTNTVN cũng như các NHTM khác nói chung đang chú trọng vào các chính sách thu hút đầu tư vào các dự án lớn, các doanh nghiệp lớn như các Tổng công ty 90, 91.v.v. Đây là điều có thể chấp nhận được bởi các ngân hàng đều phải đứng trước yêu cầu an toàn về vốn cho vay ,đặc biệt là trong điều kiện môi trường kinh tế cũng như môi trường pháp luật còn nhiều thiếu sót và chưa đồng bộ như hiện nay. Cho vay doanh nghiệp lớn được coi là an toàn bởi họ được nhận sự bảo lãnh và sự trợ giúp của Nhà nước, có sức mạnh tài chính lại có mạng lưới chi nhánh rộng rãi, dễ dàng nắm bắt thông tin. Trong khi đó, các

DNVVN hoàn toàn không có được những thế mạnh như vậy do đó, cho vay DNVVN chứa đựng nhiều rủi ro hơn.

Trong khi các doanh nghiệp lớn mỗi lần vay thường có doanh số lớn làm dư nợ tăng lên nhanh chóng và mang lại lợi nhuận lớn cho ngân hàng thì các DNVVN do khả năng tài chính hạn hẹp, giá trị tài sản không lớn nên mỗi lần vay chỉ vay từng món nhỏ, khiến ngân hàng ngần ngại trong cho vay DNVVN.

Mặc dù hiện nay SGD NHN0 & PTNTVN đã đưa vào áp dụng nhiều hình thức cho vay như cho vay từng lần, cho vay từng món, cho vay theo hạn mức tín dụng, cho vay trả góp...v.v trên lý thuyết thì tất cả mọi đối tượng khách hàng đều được áp dụng các hình thức cho vay trên, nhưng thực tế thì DNVVN mới chỉ được vay theo món. Tuy hình thức vay này giúp ngân hàng quản lý chặt chẽ được các món vay nhưng lại gây khó khăn cho doanh nghiệp vì mỗi lần cần vay ngân hàng các DNVVN lại phải lặp lại tất cả các thủ tục cần thiết, tốn nhiều thời gian và công sức. Việc ép các doanh nghiệp sản xuất không mang tính thương vụ phải vay từng lần, từng hợp đồng riêng biệt để mua từng đợt nguyên vật liệu, trả từng đợt chi phí đã gây nhiều phiền toái cho cả doanh nghiệp và cả cán bộ tín dụng. Trong khi đó, các hình thức vay khác có nhiều ưu điểm lại chưa được áp dụng làm hạn chế khả năng của ngân hàng.

+ Bên cạnh đó, theo quy định hiện nay, có tài sản thế chấp là một điều kiện bắt buộc để một DNVVN vay vốn ngân hàng. Thông thường khách hàng cũng chỉ nhận được một khoản vay từ 50%-70% giá trị tài sản thế chấp. Mà tài sản thế chấp lại là một vấn đề khó khăn đối với các DNVVN chính vì vậy các doanh nghiệp rất khó tiếp cận được với ngân hàng.

+ Một nguyên nhân quan trọng nữa là do quy trình tín dụng của ngân hàng. Các DNVVN chủ yếu có nhu cầu vốn ngắn hạn trong thời gian gấp, trong khi đó quy trình cho vay của ngân hàng lại trải qua nhiều bước kéo dài thời gian. Trong quy trình cho vay của NHN0 & PTNTVN không phân biệt riêng với



các đối tượng khách hàng mà áp dụng cho cả doanh nghiệp lớn và DNVVN , dẫn đến một khoản cho vay không lớn cũng có thể trải qua các bước phức tạp tương tự như một khoản vay lớn khác. Điều này gây khó khăn cho cả ngân hàng và cho cả khách hàng đến vay vốn.

+ Ngoài ra công tác Marketing tiếp xúc khách hàng còn nhiều hạn chế. Nhiều khách hàng còn chưa nắm được các thông tin về thủ tục, quy trình cho vay các giấy tờ hồ sơ cần thiết để được vay vốn ngân hàng nên phải đi lại nhiều lần, mất thời gian và chi phí cho cả hai bên. không những thế nó còn tạo nên tâm lý ngại tiếp xúc với các ngân hàng của các doanh nghiệp. Các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài hiện nay chủ yếu quan hệ với các chi nhánh ngân hàng nước ngoài chưa biết rõ hoạt động của các ngân hàng trong nước.

+ Một nguyên nhân xuất phát từ thực tế rất riêng của Sở mà trong các báo cáo kết quả kinh doanh SGD NHN0 & PTNTVN cũng đề cập và kiến nghị lên các cấp lãnh đạo ở trên. Đó là tình hình biên chế lao động. Trong khi khối lượng công việc của Sở giao dịch tăng lên nhiều nhưng biên chế lao động được bổ sung chưa tương xứng. Nhiều phòng chuyên môn hiện nay thiếu cán bộ làm việc, mặt bằng chật hẹp, đã hạn chế chất lượng giao dịch phục vụ khách hàng. Cụ thể với phòng kinh doanh, hạn chế này còn ảnh hưởng rất nhiều tới việc thực hiện mở rộng và nâng cao chất lượng tín dụng nói chung và tín dụng với các DNVVN nói riêng. Hiện nay số lượng cán bộ của phòng kinh doanh tổng cộng có 10 người, ngoài một trưởng phòng và hai phó phòng ra, còn lại chỉ có 7 người trực tiếp làm công tác tín dụng. Với một số lượng khách hàng và số dư nợ như hiện nay thì mỗi một cán bộ tín dụng phải quản lý một số lượng dư nợ rất lớn, tỷ lệ dư nợ/cán bộ tín dụng hiện nay của Sở là lớn nhất trong hệ thống NHN0 & PTNTVN .

## **Chương III**

### **Giải pháp mở rộng tín dụng đối với doanh Nghiệp vừa và nhỏ tại Sở giao dịch NHN0 & PTNT Việt Nam**

I. Định hướng phát triển của Sở giao dịch NHN0 & PTNTVN và quan điểm của Sở về hoạt động cho vay.

#### **1. Mục tiêu hoạt động cho năm 2003:**

Phát huy những thành tựu đã đạt được trong năm 2002, Ban lãnh đạo Sở giao dịch NHN0 & PTNTVN đã đề ra những mục tiêu phát triển của năm 2003, cụ thể trong lĩnh vực tín dụng như sau :

Các mục tiêu chung:

- Phân đầu mở rộng nguồn vốn , đặc biệt quan tâm đến tăng trưởng huy động vốn trung và dài hạn, phân đầu nguồn vốn đạt 3874 tỷ đồng, tăng trưởng 19% so với 31/12/2002 (Trong đó loại trừ 420 tỷ nguồn vốn do Công ty Chứng khoán NHN0 & PTNTVN làm đại lý phát hành , thì tốc độ tăng trưởng nguồn vốn năm 2003 của SGD là 37%)

- Dư nợ đạt 1.330 tỷ đồng, tăng trưởng 47% so với 31/12/2002

trong đó : Tỷ trọng dư nợ ngắn hạn chiếm 23% trong tổng dư nợ

-Tỷ lệ nợ quá hạn dưới 1% tổng dư nợ

-Kết quả tài chính: đảm bảo kinh doanh có lãi, chênh lệch quỹ thu nhập đạt 150 tỷ đồng (tăng 15% so với năm 2002). Đảm bảo quỹ tiền lương theo quy định

- Chênh lệch lãi suất đầu ra- đầu vào : 0,3%/tháng

- Tỷ trọng thu dịch vụ trong tổng thu chiếm 25%

## **2. Một số triển khai mở rộng tín dụng ;**

- áp dụng các phương thức cho vay phù hợp với tình hình sản xuất kinh doanh , luân chuyển vốn của từng doanh nghiệp ; đơn giản, thuận tiện thủ tục vay vốn nhưng vẫn đảm bảo đúng quy trình nghiệp vụ, đầy đủ căn cứ pháp lý, an toàn và hiệu quả vốn tín dụng .

- Tiếp tục nâng cao hiệu lực công tác điều hành bằng các quy trình, quy chế nghiệp vụ. Bám sát chỉ tiêu định hướng của NHN0 & PTNTVN đã đề ra để chỉ đạo thực hiện, tăng cường mở rộng tín dụng đi đôi với nâng cao tín dụng .

- Tăng cường hoạt động chăm sóc khách hàng truyền thống và mở rộng số lượng khách hàng vay vốn bằng những biện pháp cụ thể : Chủ động tiếp cận các Tổng công ty xây và đơn vị thành viên hoạt động sản xuất kinh doanh ổn định, hiệu quả như TCT xây dựng công trình giao thông I, TCT hàng hải Việt Nam , TCT hàng không Việt Nam v..v .. để thiết lập quan hệ tín dụng. Bám sát các đơn vị đang có quan hệ tín dụng để chủ động nắm bắt nhu cầu vốn, đầu tư cho vay đảm bảo an toàn, hiệu quả.

- Tiếp tục mở rộng cho vay theo hạn mức tín dụng để xử lý các món vay nhanh chóng, thuận tiện đáp ứng tốt nhu cầu của khách hàng nhưng vẫn đảm bảo chấp hành đúng, đầy đủ quy trình nghiệp vụ

- Tăng cường cho vay các doanh nghiệp dân doanh, doanh nghiệp vừa và nhỏ sản xuất kinh doanh ổn định, có hiệu quả, các đối tượng vay nhu cầu đời sống. Từng bước mở rộng cho vay tiêu dùng phù hợp với điều kiện mặt bằng và lao động của Sở giao dịch, đảm bảo an toàn vốn và hiệu quả.

II. Một số giải pháp mở rộng cho vay các DNVVN tại SGD NHN0 & PTNTVN .

### 1. Đối với SGD NHN0 & PTNTVN .

#### *1.1. Xây dựng cơ chế cho vay phù hợp và linh hoạt:*

Một trong những nguyên nhân khiến cho tỷ trọng tín dụng cho các DNVVN tại SGD NHN0 & PTNTVN còn thấp là do SGD vẫn chưa có những chính sách tín dụng hướng đến đối tượng này. Vì vậy để tạo điều kiện thuận lợi cho các DNVVN dễ dàng tiếp cận với nguồn vốn của ngân hàng hơn, SGD cần xây dựng một chính sách tín dụng linh hoạt, phù hợp với từng đối tượng khách hàng. Cần đổi mới cơ chế cho vay của SGD theo những hướng sau :

#### *\* Về chính sách lãi suất:*

Cho vay các khách hàng là DNVVN chứa nhiều rủi ro hơn và món vay nhỏ hơn so với các khách hàng lớn. Vì vậy không thể đưa ra mức lãi suất ưu đãi như đối với các Tổng công ty lớn đã có quan hệ tín dụng lâu dài được. Tuy nhiên ngân hàng vẫn có thể đưa ra các mức lãi suất khác nhau áp dụng cho các ngành nghề sản xuất kinh doanh đang có nhiều triển vọng phát triển, được Nhà nước khuyến khích, hỗ trợ, các khách hàng vay vốn với số lượng lớn, hoặc có quan hệ vay trả thường xuyên, được ngân hàng tín nhiệm thì có thể xem xét mức lãi suất thấp hơn so với các khách hàng khác.

#### *\* Về phương thức cho vay:*

Trong quy chế cho vay của tổ chức tín dụng do NHNN ban hành và trong các văn bản hướng dẫn thực hiện của NHN0 & PTNTVN , đều có quy định: Trên cơ sở nhu cầu sử dụng từng khoản vốn vay của khách hàng , độ tín nhiệm của khách hàng sử dụng vốn vay ngân hàng, ngân hàng thoả thuận với khách hàng về việc lựa chọn phương án cho vay . Quy chế này cho phép SGD chủ động lựa chọn phương thức cho vay phù hợp với đặc điểm của từng khách hàng .

Hiện nay các DNVVN mới chỉ được vay ngân hàng theo một phương thức duy nhất là vay theo món, điều này làm hạn chế khả năng mở rộng hoạt động tín dụng của SGD NHN0 & PTNTVN. Do đó, giải pháp về phương thức cho vay ở đây là ngân hàng nên mạnh dạn áp dụng phương pháp cho vay theo hạn mức tín dụng đối với các khách hàng có tình hình sản xuất kinh doanh ổn định, vay vốn trả nợ thường xuyên và có tín nhiệm với ngân hàng .

*\* Thời hạn cho vay :*

Sẽ không chỉ căn cứ vào mục đích vay mà còn căn cứ vào chu kỳ sản xuất , kinh doanh, thời hạn thu hồi vốn của dự án đầu tư, khả năng trả nợ của khách hàng và nguồn vốn cho vay của ngân hàng. Các ngân hàng cần tham gia như một nhà đầu tư. Có thể coi ngân hàng như một cổ đông được ưu tiên thu lãi ngay đầu tiên và phải rút ra khỏi hội đồng quản trị sau khi đã thu được toàn bộ vốn vay cả gốc lẫn lãi.

Một nhân tố hết sức quan trọng trong việc bảo đảm an toàn vốn vay cho ngân hàng cũng như tạo điều kiện cho khách hàng sử dụng số tiền vay được một cách hiệu quả là xác định kỳ hạn nợ hợp lý. Điều này phụ thuộc vào chính bản thân ngân hàng mà cụ thể là cán bộ tín dụng trực tiếp quản lý khoản vay đó.

Tuy nhiên không thể phủ nhận rằng việc định kỳ hạn nợ cho khoản vay tuyệt đối chính xác là rất khó nhưng có thể dựa trên những thông tin từ khách hàng như báo cáo tài chính, gồm bảng tổng kết tài sản, báo cáo thu nhập, bảng lưu chuyển tiền tệ và kế hoạch sản xuất kinh doanh , hợp đồng mua bán của doanh nghiệp kết hợp với trình độ cán bộ tín dụng sẽ xác định được kỳ hạn nợ tương đối chính xác. cần tránh đặt một kỳ hạn nợ quá ngắn không đủ một chu kỳ luân chuyển vốn gây khó khăn cho khách hàng hoặc một kỳ hạn nợ quá dài làm cho khách hàng khi có tiền chưa muốn trả ngân hàng ngay mà lại sử dụng vào việc khác.

*\* Vấn đề đảm bảo tiền vay:*

Hiện nay, vấn đề tài sản đảm bảo tiền vay là một khó khăn lớn cho các DNVVN khi tiếp cận nguồn vốn ngân hàng. Thực tế cho thấy, nhiều ngân hàng khi xem xét một đơn xin vay hầu như chỉ quan tâm đến giá trị tài sản thế chấp và các giấy tờ liên quan đến tài sản thế chấp của khách hàng có đầy đủ và hợp pháp không. Nhưng trong điều kiện nước ta thời gian qua thì tài sản thế chấp chưa thể được coi là một đảm bảo chắc chắn cho doanh nghiệp bởi vấn đề xử lý tài sản thế chấp còn gặp nhiều khúc mắc, ngân hàng gặp nhiều khó khăn trong việc thu hồi vốn khi doanh nghiệp làm ăn không hiệu quả.

Vì vậy vấn đề tài sản thế chấp không còn là điều kiện quan trọng nhất để ngân hàng xem xét cho vay nữa mà điều cần quan tâm là hiệu quả hoạt động kinh doanh của đơn vị, uy tín trên thị trường và sự sẵn lòng trả nợ đúng hạn của đơn vị đó. Ngân hàng cần nắm được thông tin này rồi thì mới có thể linh động hơn trong việc đặt quan hệ tín dụng với doanh nghiệp chứ không e dè và chặt chẽ như hiện nay.

Sở giao dịch nên mạnh dạn xem xét hình thức cho vay tín chấp. Đối với hình thức này ngân hàng có thể dựa trên uy tín và kết quả hoạt động thực tế của doanh nghiệp. Có thể áp dụng hình thức cho vay tín chấp này đối với doanh nghiệp đã có quan hệ lâu dài, tin cậy với ngân hàng. Bên cạnh đó có thể xem xét cho vay các DNVVN khi có sự đảm bảo của các doanh nghiệp lớn, các Tổng công ty đang quan hệ với SGD NHN0 & PTNT Việt Nam. SGD có thể xem xét cho vay các dự án của DNVVN khi sản phẩm của nó được sử dụng phục vụ cho hoạt động các doanh nghiệp lớn. Trong trường hợp này cần có sự đảm bảo của các khách hàng lớn đó, và cam kết của DNVVN về mục đích sử dụng vốn vay. Tuy nhiên trong cả hai trường hợp trên khách hàng phải có đủ số liệu thực tế để chứng minh được tình hình tài chính của mình là lành mạnh, có tài sản cố định và tài sản lưu động đủ lớn, những hàng hoá dịch vụ đang sản xuất kinh doanh phải có hiệu quả và ổn định trên thị

\* Thành lập quỹ riêng để cho vay DNVVN và có cơ chế xử lý rủi ro thích hợp:

Việc thành lập một quỹ dành riêng để cho vay như vậy sẽ tạo được nguồn vốn ổn định, chủ động đáp ứng nhu cầu của DNVVN, đồng thời giúp cán bộ tín dụng yên tâm hơn khi cho vay đối với DNVVN. Thực tế hiện nay, mới chỉ có ngân hàng Ngoại Thương Việt Nam là đã thành lập quỹ này. Ngân hàng này đã thành lập một ban chỉ đạo cho vay đối với DNVVN do một Phó Tổng giám đốc phụ trách; đồng thời tách riêng một quỹ với tổng trị giá 500 tỷ đồng để thực hiện chương trình cho vay đối với các doanh nghiệp này. SGD có thể học hỏi kinh nghiệm về việc thành lập và sử dụng quỹ này tại ngân hàng Ngoại thương Việt Nam .

### ***1.2. Thực hiện tốt chính sách marketing trong việc tiếp cận với các DNVVN***

Trong tình hình hiện nay các tầng lớp dân cư, hộ sản xuất hiểu biết rất hạn chế về hoạt động tín dụng ngân hàng. Nhiều đơn vị kinh tế nghĩ rằng, việc vay vốn của ngân hàng rất khó khăn về thủ tục, thời gian hơn nữa họ cũng không hiểu biết về các hình thức cho vay mà ngân hàng đang áp dụng như về thời gian, lãi suất từ đó ngân hàng bị mất khả năng lựa chọn làm đơn vị tài trợ vốn cho khách hàng. Trong cơ chế thị trường , để hoạt động kinh doanh có hiệu quả hơn, Sở cần đẩy mạnh công tác tuyên truyền, quảng cáo các chính sách, chế độ, thể lệ cho vay đối với khu vực DNVVN , đặc biệt là với các doanh nghiệp ngoài quốc doanh.

Đối với từng đối tượng khách hàng phải áp dụng các biện pháp marketing khác nhau, phù hợp với tình hình thực tế và khả năng của ngân hàng. Có thể xem xét một số biện pháp là:

Quảng cáo trên các phương tiện thông tin đại chúng: quảng cáo luôn là một biện pháp hữu hiệu đối với bất kì loại hình doanh nghiệp nào. Các phương tiện được áp dụng ở đây là truyền thanh, truyền hình, các loại báo chí. Khi có một sản phẩm mới ra đời hoặc có sự thay đổi trong cung cấp dịch vụ , Sở giao

dịch nên thông báo rộng rãi ra công chúng, để các doanh nghiệp nắm được thông tin mới nhất về những lợi ích do SGD cung cấp

Trực tiếp tiếp cận khách hàng : hoạt động này được thực hiện thường xuyên, mọi lúc mọi nơi. Cán bộ ở các bộ phận giao dịch với khách hàng có thể giới thiệu về các sản phẩm tín dụng , mời khách hàng đặt quan hệ tín dụng với ngân hàng. Các cán bộ ngân hàng khi đi dự hội thảo, hội nghị, tranh thủ làm quen với các doanh nghiệp và giới thiệu họ đến giao dịch với ngân hàng mình...Tiếp tục tổ chức tốt hội nghị khách hàng ,qua đó củng cố mối quan hệ gắn bó giữa ngân hàng với doanh nghiệp , lấy ý kiến của các doanh nghiệp về những mong muốn của họ, những khó khăn thực tế doanh nghiệp phải đối mặt khi vay vốn ngân hàng. Từ đó nắm được nhu cầu của khách hàng và đề ra những phương hướng đáp ứng, ngoài ra còn có thể hiểu thêm những mong muốn của khách hàng để nghiên cứu triển khai những loại hình sản phẩm dịch vụ mới nhằm đáp ứng những nhu cầu đó.

Hiện nay tại SGD NHN0 & PTNTVN, phòng kinh doanh đảm trách luôn cả công tác Marketing. Trước mắt SGD chưa có điều kiện lập một phòng Marketing riêng, thì phải nhanh chóng thành lập bộ phận "chăm sóc khách hàng " trong phòng kinh doanh với chức năng chuyên nghiên cứu các cơ chế chính sách của Nhà nước liên quan đến hoạt động kinh doanh của khách hàng ; các cơ chế nghiệp vụ, cơ chế ưu đãi của các NHTM khác đang áp dụng từ đó thực hiện tiếp thị mở rộng khách hàng và đề xuất các chính sách về khách hàng.

Bộ phận này không chỉ làm nhiệm vụ tuyên truyền quảng cáo mà quan trọng hơn là tìm hiểu về khách hàng trong môi trường kinh doanh của ngân hàng, tổ chức phân tích tài chính doanh nghiệp , phân loại khách hàng. Cũng từ việc tìm kiếm nghiên cứu về khách hàng, hiểu rõ các nhu cầu của khách hàng mà đưa ra các giải pháp, các chiến lược như chiến lược sản phẩm, chiến lược lãi suất nhằm tạo ra sự khác biệt hơn của ngân hàng mình so với các



ngân hàng khác và các chính sách này sẽ phù hợp với từng đối tượng khách hàng.

### ***1.3. Xây dựng và hoàn thiện hệ thống thông tin về khách hàng***

Trở ngại đối với khả năng tiếp cận nguồn vốn tín dụng của DNVVN thường xuất phát từ hai phía ngân hàng và doanh nghiệp, song nhìn tổng thể về thị trường đó là tình trạng thông tin mất đối xứng. Cụ thể là doanh nghiệp không có thông tin đầy đủ về ngân hàng và ngân hàng không có thông tin đầy đủ về phía doanh nghiệp. Vì vậy thông tin về khách hàng trong hoạt động tín dụng đóng vai trò rất quan trọng, thông tin càng chính xác thì càng tạo điều kiện thuận lợi cho cán bộ tín dụng có cơ sở vững chắc trong suốt quá trình trước-trong và sau khi cho vay.

Để có thể vừa thực hiện mở rộng tín dụng nhưng vẫn đảm bảo an toàn, hiệu quả trong kinh doanh đòi hỏi SGD xây dựng và củng cố hệ thống thông tin về khách hàng, trong đó bao gồm cả khách hàng vay vốn đã và đang có quan hệ tín dụng với ngân hàng và cả khách hàng tiềm năng, đặc biệt khách hàng là các DNVVN ngoài quốc doanh vì đây là một thị trường rộng lớn nhưng hầu như chưa được các NHTMQĐ khai thác.

Các thông tin về khách hàng vay vốn, bao gồm :

+ Các thông tin về hoạt động kinh doanh của khách hàng: doanh thu thực hiện, sản phẩm chủ yếu, nộp ngân sách, lợi nhuận, nguồn vốn chủ sở hữu, số lượng cán bộ CNV, thu nhập bình quân tháng, thông tin về quan hệ tín dụng với các tổ chức tín dụng.

+ Các thông tin liên quan đến khách hàng : nguồn cung ứng các yếu tố đầu vào, thị trường tiêu thụ sản phẩm, giá cả của sản phẩm, công nghệ...

Các thông tin này có thể lấy từ nhiều nguồn khác nhau: từ khách hàng, từ bạn hàng của khách hàng đó, thậm chí có thể phỏng vấn công nhân hoặc những người sống xung quanh...Hiện nay, việc ra đời Trung tâm phòng ngừa rủi ro (CIC) của NHNN năm 1992 (thành lập lại vào năm 1999) để thu thập

và cung cấp thông tin cho các TCTD như đăng ký thành lập, giải thể-phá sản doanh nghiệp, tình hình tài chính, các mối quan hệ tín dụng, ... là một nguồn thông tin rất quan trọng, đáng tin cậy cho ngân hàng. Tuy nhiên, muốn có thông tin lành mạnh, chính xác đòi hỏi tất cả các NHTM cần thấy được tầm quan trọng và cùng mong muốn, hợp tác xây dựng một CIC hoạt động hiệu quả, đảm bảo thông tin cung cấp chính xác, đầy đủ, cập nhật.

Ngoài ra thông tin về khách hàng có thể được khai thác từ Bộ KH&ĐT, các Bộ chuyên ngành, Sở KH&ĐT, Ban quản lý khu công nghiệp, khu chế xuất... thực tế cho thấy các chi nhánh NHN0 có cho vay doanh nghiệp lớn, thường khai thác tốt nguồn thông tin này.

#### ***1.4. Đa dạng hoá sản phẩm và nâng cao chất lượng dịch vụ đến các DNVVN:***

Điều này vừa tạo sự tiện ích cho khách hàng khi quan hệ với ngân hàng, giúp ngân hàng thu hút khách hàng cũng như tạo mối dây liên hệ giữa ngân hàng với doanh nghiệp qua những khoản ký thác và cho phép hình thành những đảm bảo tài chính an toàn cho ngân hàng. Trong cạnh tranh giữa các ngân hàng, một nhân tố quan trọng ảnh hưởng đến sức mạnh của ngân hàng là chất lượng phục vụ khách hàng. Các doanh nghiệp luôn đánh giá cao ngân hàng có thái độ phục vụ tốt, tận tình. Để đạt được điều đó, Sở giao dịch cần không ngừng nâng cao chất lượng phục vụ, xây dựng những chính sách, quy định hợp lý, cụ thể như:

Đào tạo bồi dưỡng cán bộ tín dụng không những về chuyên môn nghiệp vụ mà còn về khả năng giao tiếp với khách hàng, có thể giúp đỡ khách hàng trong việc thực hiện các dự án, phương án sản xuất kinh doanh

Cung cấp dịch vụ với quy trình gọn nhẹ đơn giản nhưng vẫn đảm bảo đầy đủ tính chặt chẽ, đúng quy định. Các thủ tục giấy tờ không cần thiết nên được lược bỏ để giảm thời gian và chi phí cho khách hàng. Thời gian trong

kinh doanh luôn luôn quan trọng, vì vậy khi giảm được thời gian chờ đợi, doanh nghiệp có nhiều khả năng nắm bắt được các cơ hội kinh doanh

Chú trọng đến những cán bộ ngân hàng thường xuyên phải tiếp xúc khách hàng, đảm bảo họ là bộ mặt đáng tin cậy của ngân hàng trước các doanh nghiệp.

### ***1.5. Coi trọng công tác tổ chức và bồi dưỡng cán bộ.***

Con người là nguồn lực quý báu nhất, là nhân tố có tính chất quyết định trong mọi hoạt động, đặc biệt trong hoạt động tín dụng con người lại càng đóng vai trò quan trọng do toàn bộ quá trình từ thẩm định tín dụng, quyết định cho vay, thu hồi nợ, kiểm tra, kiểm soát...đều do cán bộ tín dụng đảm nhiệm.

Trong thực tế các dự án của các DNVVN đa dạng, thuộc nhiều lĩnh vực khác nhau, để đảm bảo công tác thẩm định tốt, là một khâu vô cùng quan trọng quyết định hoạt động cho vay có hiệu quả hay không, đòi hỏi cán bộ tín dụng cần có một kiến thức tổng hợp. Vì vậy, kết quả hoạt động cho vay phụ thuộc rất lớn vào trình độ nghiệp vụ, tính năng động sáng tạo, và đạo đức nghề nghiệp của cán bộ tín dụng .

Thêm vào đó, để đáp ứng yêu cầu trong tình hình mới, đòi hỏi các NHTM cần đổi mới phương thức kinh doanh từ bị động đến chủ động hơn, tích cực tìm kiếm các khả năng cho vay. Để thực hiện điều này đòi hỏi các ngân hàng phải tiếp tục tăng cường đội ngũ cán bộ có trình độ chuyên môn, có phẩm chất tốt, đặc biệt là có tâm huyết với nghề, đi sâu đi sát cơ sở để tìm kiếm cơ hội đầu tư.

Tại SGD , đại đa số đội ngũ cán bộ có trình độ cao đẳng, đại học và trên đại học, có nhiều kinh nghiệm thực tiễn trong lĩnh vực ngân hàng. Tuy nhiên, trong thực tế, do tính chất phức tạp của kinh tế thị trường, đặc biệt là những vướng mắc trong khu vực DNVVN , thì việc cán bộ tín dụng luôn luôn phải học hỏi, trau dồi kiến thức nghiệp vụ và cả những kiến thức tổng hợp một cách thường xuyên là một đòi hỏi khách quan. Các DNVVN là một thị trường

rộng nhưng khó tiếp cận được với tín dụng ngân hàng , đặc biệt là các doanh nghiệp vừa và nhỏ ngoài quốc doanh, do xuất phát từ nhiều nguyên nhân, trong đó có những nguyên nhân xuất phát từ chính bản thân doanh nghiệp nhưng ngân hàng lại có khả năng hỗ trợ được, chẳng hạn như : những vấn đề liên quan đến việc tư vấn cho khách hàng làm sao có thể sử dụng hiệu quả nhất đồng vốn của mình... một số doanh nghiệp chưa có thói quen lập phương án sản xuất kinh doanh mà thực hiện tới đâu thì lo tới đó, do chủ doanh nghiệp thường thiếu kinh nghiệm lập dự án, không có thông tin chính xác, kịp thời, nên rất lúng túng trong việc lập phương án sản xuất kinh doanh , cần có sự giúp đỡ của cán bộ tín dụng. Điều này đòi hỏi các cán bộ tín dụng phải được bồi dưỡng kiến thức toàn diện, từ đó mới có thể tư vấn cho hoạt động sản xuất kinh doanh của các khách hàng là các DNVVN .

SGD đã tổ chức các lớp huấn luyện nghiệp vụ thường xuyên. công tác này cần được tiếp tục triển khai, mở rộng hơn nữa, nhằm giúp các cán bộ có khả năng bắt kịp sự phát triển kinh tế đất nước, làm nền tảng, cơ sở vững chắc cho việc mở rộng hoạt động cho vay đối với DNVVN.

## **2. Kiến nghị đối với các DNVVN :**

### ***2.1. tăng cường kỹ năng quản lý và khả năng tiếp cận thị trường:***

Nâng cao kỹ năng quản lý doanh nghiệp trong môi trường kinh doanh đầy cạnh tranh và đầy biến động trong nền kinh tế thị trường là một yêu cầu cấp thiết. Các chủ doanh nghiệp cần trang bị cho mình những kiến thức, kinh nghiệm về thị trường , về hoạt động sản xuất kinh doanh , về đối thủ cạnh tranh.

Cụ thể như: thông qua các Câu lạc bộ doanh nghiệp , " vườn ươm DNN" để được cung cấp thông tin về kỹ năng hiện quản lý hiện đại, tư vấn chọn lựa phương án sản xuất kinh doanh , công nghệ, máy móc, thiết bị...hoặc tham gia vào các chương trình, hội thảo, các khoá đào tạo ngắn hạn do Dự án phát triển DNVVN Việt Nam , Chương trình phát triển DNVVN thuộc Dự án

Mêkông (MPDF) tổ chức, hoặc tiếp cận với Trung tâm hỗ trợ DNVVN của Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam để được giúp đỡ giải quyết những khó khăn về vốn, về thị trường trong nước và các cơ hội hợp tác quốc tế. Đặc biệt trong thời gian tới các DNVVN nên chú ý đến các chương trình trợ giúp tổng hợp của Nhà nước đã và đang được triển khai tại các Tỉnh, Thành phố được đề cập đến trong Nghị định 90/2001 của Chính phủ.

### ***2.2 Xây dựng kế hoạch sản xuất kinh doanh hàng năm:***

Các doanh nghiệp phải nhận thức được đầy đủ tầm quan trọng, sự cần thiết của việc lập phương án SXKD và kế hoạch SXKD định kỳ, việc này giúp doanh nghiệp có thể chủ động trong kinh doanh, không bị bất ngờ trước những biến động của thị trường, tránh tình trạng thực hiện đến đâu thì lo đến đấy. Đây cũng là một điều kiện giúp doanh nghiệp có thể tiếp cận được với nguồn vốn ngân hàng. Doanh nghiệp có thể yêu cầu cán bộ Ngân hàng tư vấn, giúp đỡ lập phương án, kế hoạch SXKD, thẩm định tính khả thi và hiệu quả kinh tế của dự án.

### ***2.3. Thực hiện chế độ kế toán đầy đủ, theo đúng quy định của Nhà nước***

Các doanh nghiệp cần thực hiện nghiêm túc chế độ hạch toán, kế toán theo pháp lệnh hạch toán kế toán, đảm bảo tình hình tài chính minh bạch, các báo cáo tài chính đầy đủ thông tin, có tính chân thực cao...giúp các cán bộ ngân hàng thẩm định nhanh chóng, chính xác, tạo sự tin tưởng cho ngân hàng trong việc xét duyệt cho vay vốn.

### ***2.4. Hoàn thành thủ tục pháp lý cho bất động sản***

Hiện nay, tài sản thế chấp để vay vốn ngân hàng chủ yếu là đất đai và bất động sản gắn liền với đất. Thực tế cho thấy, nhiều tài sản đất đai, nhà xưởng, kho bãi...của DNVVN dân doanh không được chấp nhận là tài sản thế chấp do tính chất pháp lý của những tài sản đó chưa đầy đủ theo quy định. Doanh

nghiệp nên khẩn trương làm thủ tục cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất (sổ đỏ) để có thêm điều kiện vay vốn từ ngân hàng .

### ***2.5. Tạo mối quan hệ tốt với các doanh nghiệp lớn:***

Các DNVVN có thể bắt đầu bằng các hợp đồng đơn lẻ với các doanh nghiệp lớn, duy trì thường xuyên mối quan hệ kinh tế , dần dần trở thành những bạn hàng đáng tin cậy, làm doanh nghiệp vệ tinh cho các doanh nghiệp lớn, là người cung cấp nguyên liệu, sản phẩm trung gian đầu vào hoặc làm đại lý tiêu thụ, phân phối những sản phẩm đầu ra. Đây cũng là một lợi thế chứng tỏ khả năng của DNVVN khi ngân hàng xem xét cho vay hoặc doanh nghiệp có thể nhận được sự bảo lãnh của chính các doanh nghiệp lớn trong khi quan hệ tín dụng với ngân hàng.

### ***2.6. Nâng cao trình độ hiểu biết của doanh nghiệp về quy trình cho vay***

Một trong những khó khăn của ngân hàng khi cho vay các DNVVN là sự hiểu biết của các doanh nghiệp về quy trình cho vay còn nhiều hạn chế, nên không đáp ứng được yêu cầu của ngân hàng , gây ra sự chậm trễ, mất nhiều thời gian cho cả hai phía ngân hàng và doanh nghiệp. Việc hiểu biết về quy trình cho vay sẽ giúp doanh nghiệp xây dựng được dự án có tính khả thi, cung cấp đầy đủ thông tin ngân hàng yêu cầu, thực hiện quản lý tài chính chặt chẽ, tạo sự tin tưởng đối với ngân hàng thông qua quá trình hoạt động và quan hệ vay trả. Đồng thời rút ngắn thời gian xin vay, tiết kiệm chi phí cho doanh nghiệp.

Do vậy, các DNVVN cần chủ động đào tạo, đào tạo lại dưới nhiều hình thức nhằm trang bị kiến thức chuyên môn, tay nghề, trình độ quản lý cho đội ngũ cán bộ quản lý nhất là các chủ doanh nghiệp. Các hình thức đào tạo có thể là chính quy, tại chức, đào tạo từ xa phù hợp với những người đương chức, nhằm phổ biến cho doanh nghiệp những kiến thức, kinh nghiệm,

phương thức kỹ năng, thủ tục và quy trình thực hiện những khâu trong quá trình vay.

### **3. Kiến nghị đối với NHN0 & PTNT Việt Nam:**

- Tăng cường hoạt động thanh tra, kiểm soát nội bộ trong toàn hệ thống nhằm chấn chỉnh những sai sót, phòng ngừa rủi ro. Việc kiểm tra, kiểm soát phải được thực hiện trong mọi lĩnh vực hoạt động của chi nhánh.
- Có chế độ khen thưởng rõ ràng, công minh cho các đơn vị trực thuộc nhằm khuyến khích, thúc đẩy các đơn vị đó hoạt động hiệu quả hơn. Tạo sự cạnh tranh lành mạnh giữa các chi nhánh trực thuộc ngân hàng trên cùng một địa bàn. Nghiên cứu chế độ khen thưởng có tính chất khuyến khích cán bộ tín dụng mở rộng tín dụng.
- Nghiên cứu ban hành cơ chế lãi suất trong nội bộ ngân hàng có tính chất khuyến khích mở rộng tín dụng trên địa bàn.
- Hỗ trợ SGD Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam kinh phí trong công tác đào tạo nghiệp vụ, kiến thức chuyên môn cho các cán bộ công nhân viên chức nói chung, cán bộ tín dụng nói riêng của ngân hàng. Thường xuyên tổ chức các lớp tập huấn theo từng chuyên đề như : thẩm định tín dụng, thanh toán quốc tế... hỗ trợ cho các chi nhánh trực thuộc kinh phí để hiện đại hoá cơ sở giúp cho các cơ sở tăng được tính cạnh tranh của mình, hoạt động có hiệu quả.
- vấn đề biên chế lao động của Sở đang là một khó khăn lớn trong việc mở rộng và nâng cao chất lượng tín dụng nói chung và việc mở rộng tín dụng với các DNVVN nói riêng. Đề nghị NHN0 & PTNT Việt Nam nhanh chóng bổ sung biên chế lao động cho phù hợp với nhiệm vụ Sở được giao.

### **4. Kiến nghị với cơ quan quản lý Nhà nước:**

Đến nay, Đảng và Nhà nước đã nhận thức được vai trò to lớn của các DNVVN đối với sự phát triển của kinh tế Việt Nam, và đã có một số biện pháp để khuyến khích, hỗ trợ phát triển khu vực này. tuy nhiên để thúc đẩy

hơn nữa sự phát triển của DNVVN, Nhà nước phải là thành viên tích cực và quan trọng hơn trong việc tạo ra những điều kiện thuận lợi để Ngân hàng có thể mở rộng tín dụng đến các DNVVN, cũng như các doanh nghiệp có thể tiếp cận dễ dàng nguồn vốn của Ngân hàng. Muốn vậy, chính sách của Nhà nước đề ra phải phù hợp với tình hình chung của các doanh nghiệp và Ngân hàng, trong đó cần được thay đổi và bổ sung như sau:

**+ *Xúc tiến xây dựng chiến lược phát triển khu vực DNVVN :***

Nghị định 90/2001 ND- CP của Chính phủ là một tiền đề quan trọng tạo điều kiện cho sự phát triển của các DNVVN. Tuy nhiên để tạo thuận lợi hơn nữa cho khu vực này cần có một chiến lược lâu dài, ổn định với những biện pháp cụ thể hơn. Do vậy, chiến lược này cần khẳng định và nêu bật được vai trò của các DNVVN trong nền kinh tế Việt Nam, đưa ra những hướng ưu tiên phát triển khu vực này theo ngành, vùng lãnh thổ, lĩnh vực hoạt động sản xuất kinh doanh. Có những biện pháp khuyến khích đối với một số đối tượng là các DNVVN sản xuất các sản phẩm thuộc ngành nghề truyền thống (mây tre đan, gỗ mỹ nghệ, dệt thủ công) và các sản phẩm tiêu dùng thuộc các ngành công nghiệp, tiểu thủ công nghiệp. Đồng thời có những biện pháp định hướng cho doanh nghiệp về công nghệ, thị trường.

**+ *Chính sách tài chính tín dụng :***

Trong những khó khăn trực tiếp tác động đến việc mở rộng tín dụng của ngân hàng nói chung và của SGD NHN0 & PTNTVN nói riêng đối với DNVVN là chính sách tài chính tín dụng. Chính sách này thực sự nhiều bất cập, chưa thông thoáng, chưa tạo điều kiện pháp lý để doanh nghiệp được vay vốn ngân hàng. Chính sách tài chính tín dụng cần được thay đổi như sau:

- Tiếp tục xúc tiến việc thành lập các quỹ hỗ trợ về vốn từ các nguồn Ngân sách trung ương và địa phương. Thu hút sự tham gia đóng góp của các doanh nghiệp trong đó có doanh nghiệp lớn và Ngân hàng để giúp đỡ DNVVN có triển vọng kinh doanh hiệu quả, sản xuất mới, đào tạo tay nghề.



- Tiếp tục hoàn thiện cơ chế tín dụng ngân hàng phù hợp với đặc điểm của các DNVVN trên nguyên tắc vừa đảm bảo an toàn cho vốn của ngân hàng , vừa đáp ứng nhu cầu vốn của doanh nghiệp một cách thuận tiện và nhanh chóng. Cơ chế tín dụng thay đổi tạo điều kiện cho phép các doanh nghiệp không có tài sản thế chấp hoặc vốn tự có đủ để tham gia dự án xin vay, được phép vay vốn Ngân hàng nhưng cần có quy định rõ ràng tránh việc đơn giản hoá, cho phép ngân hàng được tự chịu trách nhiệm trong các hoạt động kinh doanh như cho vay , huy động vốn.'

**+ Chính sách công nghệ:**

Nhà nước cần có chủ trương biện pháp định hướng công nghệ cho các doanh nghiệp , giúp các doanh nghiệp tiếp cận các thông tin về công nghệ trên thị trường trong và ngoài nước. Nhà nước có thể tổ chức các buổi tọa đàm, hội thảo có sự tham gia của các DNVVN để lắng nghe ý kiến của các doanh nghiệp về khó khăn trong lĩnh vực công nghệ, đồng thời tư vấn cho họ những thông tin cần thiết, có thể phần nào hỗ trợ cho những doanh nghiệp thuộc diện ưu tiên.

Mặt khác, nhà nước thúc đẩy việc tiếp cận công nghệ của doanh nghiệp bằng cách cải thiện điều kiện cho các nhà đầu tư trong nước gia nhập thị trường theo hướng càng đơn giản càng tốt. Các thủ tục đăng ký kinh doanh hợp lý cho phép nhiều DNVVN tham gia thị trường. Điều này sẽ tăng cường sức cạnh tranh, thúc đẩy mạnh mẽ phát triển công nghệ mới ở tất cả các DNVVN , tạo cơ hội cho các DNVVN hỗ trợ đào tạo những nhà quản lý, cán bộ kỹ thuật và nhân viên của DNVVN.



## **Kết luận**

Nhận thức được sự phát triển và tiềm năng của các DNVVN , trong tương lai các doanh nghiệp này là đối tượng cạnh tranh gay gắt của các TCTD nên trong thời gian qua, đặc biệt từ năm 2001, các NHTM đều có chủ trương đẩy mạnh cho vay các DNVVN với mục đích vừa mở rộng thị phần, tăng trưởng tín dụng , và cung cấp dịch vụ để thu phí. SGD NHN0 & PTNTVN cũng không nằm ngoài xu hướng đó.

Tuy nhiên với những điều kiện, đặc điểm riêng nên mối quan hệ tín dụng giữa các DNVVN và SGD NHN0 & PTNTVN còn khá mới mẻ, không thể tránh khỏi những khó khăn hạn chế. Vì vậy tìm ra giải pháp để mở rộng cho vay đối với khu vực này là điều cần thiết, nhất là trong tình hình cạnh tranh giữa các ngân hàng thương mại ngày càng gay gắt và quyết liệt hơn.

## **Danh mục tài liệu tham khảo**

1. Sách " Tiền tệ ngân hàng và thị trường tài chính "- Frederic S. Mishkin
2. Giáo trình "Tài chính doanh nghiệp" – TS. Lưu Thị Hương.
3. Giáo trình " Ngân hàng thương mại quản trị và nghiệp vụ" – TS. Phan Thị Thu Hà- TS. Nguyễn Thị Thu Thảo.
4. Nghị định số 90/2001/NĐ- CP về trợ giúp DNVVN
5. Quyết định số 193/2001/QĐ- Ttg về việc ban hành quy chế thành lập, tổ chức và hoạt động của Bảo lãnh tín dụng cho DNVVN .
6. Quy chế cho vay đối với khách hàng của các tổ chức tín dụng .
7. Báo cáo kết quả kinh doanh của Sở giao dịch NHN0 & PTNTVN năm 2000- 2002.
8. Báo cáo cho vay của Sở giao dịch NHN0 & PTNTVN năm 2000- 2002.
9. Tạp chí ngân hàng, tạp chí tài chính, tạp chí tài chính doanh nghiệp , tạp chí thị trường tiền tệ, thời báo kinh tế,tạp chí nghiên cứu kinh tế,tạp chí con số và sự kiện,... năm 2000- 2002