

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC THĂNG LONG**

---o0o---

# **KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP**

**ĐỀ TÀI:**

**GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG CHO VAY  
DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TẠI NGÂN HÀNG  
BIDV NAM HÀ NỘI**

<b>Giáo viên hướng dẫn</b>	<b>: Th.s Trần Thị Thùy Linh</b>
<b>Sinh viên thực hiện</b>	<b>: Hoàng Phương Dung</b>
<b>Mã sinh viên:</b>	<b>: A11033</b>
<b>Chuyên ngành</b>	<b>: Tài chính – Ngân hàng</b>

**HÀ NỘI – 2011**

## **LỜI CẢM ƠN**

Lời đầu tiên, em xin bày tỏ lòng biết ơn sâu sắc tới giảng viên - Ths.Trần Thị Thùy Linh, người đã trực tiếp hướng dẫn và chỉ bảo em trong suốt quá trình hoàn thành khóa luận.

Em cũng xin gửi lời cảm ơn chân thành tới các thầy, cô giáo bộ môn Kinh tế - Trường Đại Học Thăng Long đã tạo điều kiện giúp đỡ và có những đóng góp quý báu để em hoàn thành khóa luận này.

## MỤC LỤC

Trang

<b>CHƯƠNG 1. CÁC VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ HOẠT ĐỘNG CHO VAY ĐỐI VỚI CÁC DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.....</b>	<b>9</b>
<b>1.1. Tổng quan về Doanh nghiệp nhỏ và vừa.....</b>	<b>9</b>
<i>1.1.1. Định nghĩa Doanh nghiệp nhỏ và vừa.....</i>	<i>9</i>
<i>1.1.2. Tiêu chí phân loại Doanh nghiệp nhỏ và vừa.....</i>	<i>10</i>
<i>1.1.3. Những hạn chế của định nghĩa DNNVV.....</i>	<i>14</i>
<i>1.1.4. Đặc điểm của doanh nghiệp nhỏ và vừa.....</i>	<i>14</i>
<i>1.1.4.1. Những lợi thế .....</i>	<i>14</i>
<i>1.1.4.2. Những khó khăn .....</i>	<i>15</i>
<i>1.1.5. Vai trò của doanh nghiệp nhỏ và vừa.....</i>	<i>17</i>
<i>1.1.6. Thực trạng của doanh nghiệp nhỏ và vừa hiện nay.....</i>	<i>18</i>
<i>1.1.7. Các hình thức huy động vốn của DNNVV và vốn vay ngân hàng.....</i>	<i>20</i>
<i>1.1.7.1. Các hình thức huy động vốn của DNNVV.....</i>	<i>20</i>
<i>1.1.7.2. Ưu điểm của nguồn vốn vay ngân hàng.....</i>	<i>22</i>
<i>1.1.7.3. Nhược điểm của vốn vay ngân hàng .....</i>	<i>22</i>
<b>1.2. Hoạt động cho vay đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa của ngân hàng thương mại.....</b>	<b>23</b>
<i>1.2.1. Khái niệm cho vay đối với DNNVV.....</i>	<i>23</i>
<i>1.2.2. Các hình thức cho vay đối với DNNVV.....</i>	<i>23</i>
<i>1.2.2.1. Căn cứ vào thời hạn cho vay .....</i>	<i>23</i>
<i>1.2.2.2. Căn cứ vào mục đích sử dụng vốn vay.....</i>	<i>24</i>
<i>1.2.2.3. Căn cứ vào tài sản đảm bảo. ....</i>	<i>25</i>
<i>1.2.3. Nguyên tắc cho vay đối với Doanh nghiệp nhỏ và vừa.....</i>	<i>26</i>
<i>1.2.4. Điều kiện cho vay Doanh nghiệp nhỏ và vừa .....</i>	<i>26</i>
<i>1.2.5. Quy trình cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa .....</i>	<i>26</i>
<b>1.3. Chất lượng cho vay đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa .....</b>	<b>28</b>
<i>1.3.1. Khái niệm về chất lượng cho vay.....</i>	<i>28</i>
<i>1.3.2. Đánh giá chất lượng cho vay.....</i>	<i>29</i>
<i>1.3.2.1. Chỉ tiêu định tính .....</i>	<i>29</i>
<i>1.3.2.2. Chỉ tiêu định lượng .....</i>	<i>29</i>
<b>1.4. Các yếu tố ảnh hưởng tới chất lượng cho vay Doanh nghiệp nhỏ và vừa .....</b>	<b>34</b>
<i>1.4.1. Yếu tố khách quan .....</i>	<i>34</i>
<i>1.4.2. Yếu tố chủ quan .....</i>	<i>35</i>
<i>1.4.2.1. Các nhân tố thuộc về ngân hàng .....</i>	<i>35</i>
<i>1.4.2.2. Các yếu tố thuộc về doanh nghiệp nhỏ và vừa.....</i>	<i>37</i>
<b>1.5. Ý nghĩa của việc nâng cao chất lượng cho vay Doanh nghiệp nhỏ và vừa .....</b>	<b>38</b>
<i>1.5.1. Đối với Ngân hàng thương mại .....</i>	<i>38</i>
<i>1.5.2. Đối với Doanh nghiệp nhỏ và vừa .....</i>	<i>38</i>
<b>CHƯƠNG 2. THỰC TRẠNG CHẤT LƯỢNG CHO VAY ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TẠI BIDV CHI NHÁNH NAM HÀ NỘI.....</b>	<b>40</b>
<b>2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển.....</b>	<b>40</b>
<b>2.1.2. Cơ cấu tổ chức.....</b>	<b>41</b>

<b>2.2. Kết quả hoạt động kinh doanh của BIDV Nam Hà Nội vài năm gần đây .....</b>	<b>43</b>
<i>2.2.1. Tình hình huy động vốn.....</i>	<i>43</i>
<i>2.2.2. Tình hình sử dụng vốn (chủ yếu là cho vay) .....</i>	<i>46</i>
<i>2.2.3. Hoạt động kinh doanh ngoại tệ.....</i>	<i>49</i>
<i>2.2.4. Các hoạt động cung ứng dịch vụ .....</i>	<i>50</i>
<i>2.2.5. Lợi nhuận kinh doanh của chi nhánh.....</i>	<i>51</i>
<b>2.3. Thực trạng về chất lượng cho vay các doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Chi nhánh BIDV Nam Hà Nội.....</b>	<b>52</b>
<i>2.3.1 .Điều kiện và nguyên tắc cho vay.....</i>	<i>52</i>
<i>2.3.2. Quy trình cho vay.....</i>	<i>53</i>
<i>2.3.3. Tình hình hoạt động cho vay các doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Chi nhánh BIDV Nam Hà Nội. ....</i>	<i>56</i>
<b>2.5. Đánh giá về chất lượng cho vay Doanh nghiệp nhỏ và vừa tại BIDV Nam Hà Nội .....</b>	<b>65</b>
<i>2.5.1. Những kết quả đạt được.....</i>	<i>65</i>
<i>2.5.2. Những hạn chế .....</i>	<i>66</i>
<i>2.5.3. Nguyên nhân: .....</i>	<i>67</i>
<i>2.5.3.1. Nguyên nhân về phía ngân hàng .....</i>	<i>67</i>
<i>2.5.3.2. Nguyên nhân về phía các doanh nghiệp nhỏ và vừa .....</i>	<i>68</i>
<i>2.5.3.3. Nguyên nhân khác .....</i>	<i>69</i>
<b>CHƯƠNG 3. CÁC GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG CHO VAY ĐỐI VỚI CÁC DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TẠI CHI NHÁNH BIDV NAM HÀ NỘI.....</b>	<b>71</b>
<b>3.1. Phương hướng hoạt động trong thời gian tới .....</b>	<b>71</b>
<i>3.1.1. Phương hướng hoạt động của BIDV Việt Nam.....</i>	<i>71</i>
<i>3.1.2. Phương hướng hoạt động kinh doanh của Chi nhánh BIDV Hà Nội .....</i>	<i>72</i>
<b>3.2. Giải pháp nâng cao hiệu quả của hoạt động cho vay đối với DNNVV tại Chi nhánh BIDV Nam Hà Nội .....</b>	<b>73</b>
<i>3.2.1. Thực hiện tốt Marketing trong việc tiếp cận với các DNNVV .....</i>	<i>73</i>
<i>3.2.2. Vận dụng chính sách cho vay linh hoạt phù hợp với đối tượng là DNNVV.....</i>	<i>74</i>
<i>3.2.3. Thành lập tổ phụ trách đối tượng khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa nhằm tăng tính chuyên môn hóa trong cho vay, .....</i>	<i>76</i>
<i>3.2.4. Nâng cao vai trò tư vấn, hỗ trợ khách hàng trong quá trình hợp tác.....</i>	<i>76</i>
<i>3.2.5. Nâng cao chất lượng thu thập, xử lý thông tin.....</i>	<i>68</i>
<i>3.2.6. Nâng cao trình độ đội ngũ nhân sự và không ngừng rèn luyện đạo đức nghề nghiệp .....</i>	<i>77</i>
<b>3.3. Một số kiến nghị.....</b>	<b>78</b>
<i>3.3.1. Kiến nghị với Nhà Nước.....</i>	<i>78</i>
<i>3.3.2. Kiến nghị với Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam. ....</i>	<i>79</i>
<i>3.3.3. Kiến nghị với các DNNVV .....</i>	<i>80</i>

## DANH MỤC CÁC BẢNG BIỂU, HÌNH VẼ, ĐỒ THỊ

	Trang
Bảng 1.1. Tiêu chí phân loại DNNVV của một số quốc gia và khu vực .....	11
Bảng 1.2. Phân loại DNNVV ở Việt Nam.....	13
Bảng 1.3. Số lượng doanh nghiệp nhỏ và vừa tính theo lao động bình quân từ năm 2000 đến 2008 .....	19
Bảng 1.4. So sánh các hình thức cho vay theo thời hạn .....	24
Sơ đồ 1. Cơ cấu tổ chức của Chi nhánh BIDV – Nam Hà Nội.....	41
Bảng 2.1. Tình hình huy động vốn của Chi nhánh BIDV Nam Hà Nội.....	44
Bảng 2.2. Tình hình hoạt động cho vay tại ngân hàng BIDV chi nhánh Nam Hà Nội.....	47
Bảng 2.3. Doanh thu từ các hoạt động dịch vụ của Chi nhánh BIDV Nam Hà Nội.....	50
Bảng 2.4. Lợi nhuận kinh doanh của Chi nhánh BIDV Nam Hà Nội.....	51
Bảng 2.5. Số lượng khách hàng DNNVV có quan hệ với chi nhánh.....	57
Bảng 2.6. Doanh số cho vay, dư nợ cho vay đối với DNNVV tại chi nhánh BIDV Nam Hà Nội.....	58
Bảng 2.7. Dư nợ cho vay theo thời hạn đối với DNNVV tại chi nhánh BIDV Nam Hà Nội .....	59
Bảng 2.8. Dư nợ DNNVV theo ngành nghề kinh doanh.....	60
Bảng 2.9. Dư nợ cho vay theo tài sản đảm bảo đối với DNNVV tại chi nhánh BIDV Nam Hà Nội .....	61
Bảng 2.10. Vòng quay vốn tín dụng đối với DNNVV của chi nhánh BIDV Nam Hà Nội qua các năm 2008, 2009, 2010 .....	62
Bảng 2.11. Hệ số thu nợ cho vay DNNVV của chi nhánh BIDV Nam Hà Nội qua các năm 2008, 2009, 2010.....	63
Bảng 2.12. Tỷ lệ nợ xấu DNNVV .....	63
Bảng 2.13. Tỷ lệ nợ gia hạn DNNVV .....	64
Bảng 2.14. Tỷ lệ trích lập dự phòng rủi ro cho vay DNNVV .....	64
Bảng 2.15. Thu từ hoạt động cho vay DNNVV .....	65

## DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

<b>Ký hiệu viết tắt</b>	<b>Tên đầy đủ</b>
BIDV	Ngân hàng Đầu Tư và Phát triển Việt Nam
CBTD	Cán bộ tín dụng
DNNN	Doanh nghiệp nhà nước
DNNVV	Doanh nghiệp nhỏ và vừa
NH	Ngân hàng
NHNN	Ngân hàng nhà nước
NHTM	Ngân hàng thương mại
TCTD	Tổ chức tín dụng
TCKT	Tổ chức kinh tế
TDN	Tổng dư nợ
TSDB	Tài sản đảm bảo
QHKH	Quan hệ khách hàng
QLRR	Quản lý rủi ro
VNĐ	Việt Nam đồng
USD	Đô la Mỹ

## LỜI MỞ ĐẦU

### I. Tính cấp thiết của đề tài

Là một nước có nền kinh tế đang phát triển, nhu cầu đầu tư sản xuất ở Việt Nam hiện nay ngày càng cao và số doanh nghiệp đã có sự gia tăng vượt bậc, đặc biệt là các doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV).

Cũng giống như các quốc gia đang phát triển khác, lực lượng DNNVV Việt Nam ngày càng đóng vai trò quan trọng trong việc phát triển kinh tế thị trường, góp phần đắc lực thực hiện công nghiệp hóa – hiện đại hóa đất nước. Tuy nhiên vấn đề về vốn luôn là một trong những trở ngại lớn đối với các DNNVV, khiến cho hoạt động sản xuất kinh doanh của các DN này còn nhiều khó khăn.

Hiện nay, phần lớn ngân hàng thương mại (NHTM) đã xác định bộ phận DNNVV là nhóm khách hàng mục tiêu, trong đó có Chi nhánh BIDV Nam Hà Nội. Những năm vừa qua, hoạt động cho vay DNNVV của Chi nhánh đã đạt được kết quả nhất định nhưng chưa đạt được mục tiêu đề ra, chưa khai thác hết tiềm năng của địa phương cũng như chưa đáp ứng kịp thời nhu cầu của nền kinh tế.

Nhận thức được ý nghĩa và tầm quan trọng của hoạt động cho vay DNNVV của NHTM, khóa luận “*Giải pháp nâng cao chất lượng cho vay DNNVV tại Ngân hàng BIDV Nam Hà Nội*” nhằm mục đích nghiên cứu, tìm hiểu hoạt động cho vay DNNVV tại Chi nhánh, từ đó đưa ra giải pháp và kiến nghị để mở rộng hoạt động này

#### 1. Mục đích nghiên cứu

Thứ nhất, hệ thống hóa các khái niệm cơ bản về DNNVV, cho vay DNNVV cũng như chất lượng cho vay DNNVV

Thứ hai, tìm hiểu thêm về tình hình hoạt động kinh doanh của Chi nhánh BIDV Nam Hà Nội qua việc đi sâu nghiên cứu thực trạng cho vay DNNVV tại đây.

Thứ ba, đưa ra các giải pháp nhằm hoàn thiện chất lượng cho vay DNNVV tại Chi nhánh BIDV Nam Hà Nội.

#### 2. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu: Hoạt động cho vay DNNVV.

Phạm vi nghiên cứu: Nghiên cứu công tác cho vay DNNVV tại Chi nhánh BIDV Nam Hà Nội.

#### 3. Phương pháp nghiên cứu

Thu thập thông tin về công tác cho vay DNNVV tại Chi nhánh BIDV Nam Hà Nội qua sổ tay tín dụng của Chi nhánh kết hợp với việc cập nhập các văn bản pháp luật hiện hành áp dụng trong công tác thẩm định cho vay tại BIDV Nam Hà Nội.

Phân tích về tình hình hoạt động kinh doanh của chi nhánh nói chung và công tác cho vay DNNVV nói riêng tại Chi nhánh thông qua các báo cáo kết quả kinh doanh, báo cáo tổng kết hoạt động tín dụng qua các năm.

Đọc các tài liệu liên quan đến công tác cho vay NHTM cùng các văn bản pháp luật liên quan để đưa ra những giải pháp hoàn thiện hoạt động cho vay DNNVV tại Chi nhánh BIDV Nam Hà Nội

#### **4.Kết cấu đề tài**

Nội dung của khóa luận chủ yếu gồm 3 chương:

**Chương 1.Các vấn đề cơ bản về hoạt động cho vay đối với các doanh nghiệp nhỏ và vừa của ngân hàng thương mại**

**Chương 2: Thực trạng chất lượng cho vay đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Chi nhánh BIDV Nam Hà Nội.**

**Chương 3: Các giải pháp nâng cao chất lượng cho vay đối với các Doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Chi nhánh BIDV Nam Hà Nội**



## CHƯƠNG 1:

# CÁC VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ HOẠT ĐỘNG CHO VAY ĐỔI VỚI CÁC DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

### 1.1. Tổng quan về Doanh nghiệp nhỏ và vừa

#### 1.1.1. Định nghĩa Doanh nghiệp nhỏ và vừa

Doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) tồn tại và phát triển ở tất cả các quốc gia trên thế giới như một thành phần tất yếu của nền kinh tế. Ở nước ta, phát triển DNNVV là một nhiệm vụ quan trọng trong chiến lược phát triển kinh tế - xã hội, đẩy mạnh công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước

Từ năm 1998 trở về trước, nước ta chưa có văn bản nào quy định phân loại doanh nghiệp theo quy mô, mà chủ yếu phân loại doanh nghiệp theo 2 nhóm: doanh nghiệp quốc doanh và doanh nghiệp ngoài quốc doanh. Sự ra đời của công văn số 681/1998/CP-KTN, ngày 20/06/1998 của Chính phủ về việc định hướng chiến lược và chính sách hỗ trợ phát triển DNNVV, đã đánh dấu bước khởi đầu trong quá trình thống nhất quan niệm và đẩy mạnh hỗ trợ DNNVV ở Việt Nam. Công văn số 681 quy định, DNNVV là doanh nghiệp có quy mô vốn kinh doanh dưới 5 tỷ đồng và số lượng lao động bình quân năm ít hơn 200 người. Tuy nhiên, công văn này lại khẳng định, các tiêu thức này chủ yếu mang tính chất quy ước hành chính để phục vụ cho việc quản lý và vận dụng chính sách hỗ trợ phát triển. Bước sang năm 1999, với sự ra đời của Luật Doanh nghiệp, môi trường kinh doanh được cải thiện đáng kể, bằng các chính sách hỗ trợ, ưu đãi doanh nghiệp, thêm vào đó là sự ra đời của các luật thuế, các DNNVV đã có nhiều sự chuyển biến đột phá.

Cùng với sự phát triển của đất nước và ảnh hưởng của yếu tố lạm phát, số lượng các doanh nghiệp ngày một tăng, có không ít doanh nghiệp có số vốn vượt quá 5 tỉ đồng và số lao động thường xuyên không quá 200 người nhưng chưa đủ mạnh để được coi là doanh nghiệp lớn. Nghị định số 90/2001/NĐ-CP của Chính phủ nhằm trợ giúp phát triển DNNVV đã đưa ra tiêu chuẩn chính thức, áp dụng thống nhất để phân loại DNNVV. Theo nghị định này: “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 tỉ 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 tiêu chí vốn và lao động hoặc là một trong hai chỉ tiêu trên.”

Nhược điểm của định nghĩa này là cũng chỉ mang tính chất tương đối, bởi một doanh nghiệp có thật sự nhỏ khi có số lao động nhỏ hơn 500 hay không thì còn tùy thuộc vào lĩnh vực hoạt động của doanh nghiệp đó.

Để phù hợp với xu thế mới ngày 30 tháng 6 năm 2009, Chính phủ ban hành Nghị định số 56/2009/NĐ-CP về trợ giúp phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa thay thế Nghị định số 90/2001/NĐ-CP ngày 23 tháng 11 năm 2001 của Chính phủ. Nghị định 56/2009/NĐ-CP với hai điểm mới nổi bật so với Nghị định số 90/2001/NĐ-CP: Một là Nghị định đưa ra định nghĩa DNNVV. Hai là việc thành lập Quỹ phát triển DNNVV. Điều 3 của Nghị định định nghĩa DNNVV như sau:

**Doanh nghiệp nhỏ và vừa là cơ sở kinh doanh đã đăng ký kinh doanh theo quy định pháp luật, được chia thành ba cấp: siêu nhỏ, nhỏ, vừa theo quy mô tổng nguồn vốn (tổng nguồn vốn tương đương tổng tài sản được xác định trong bảng cân đối kế toán của doanh nghiệp) hoặc số lao động bình quân năm (tổng nguồn vốn là tiêu chí ưu tiên).**

#### ***1.1.2. Tiêu chí phân loại Doanh nghiệp nhỏ và vừa***

Dựa theo quy mô có thể phân loại doanh nghiệp thành doanh nghiệp có quy mô lớn, vừa và nhỏ. Trong đó, việc xác định các tiêu chí và định mức để đánh giá quy mô của một DNNVV có sự khác biệt ở các quốc gia trên thế giới. Ngay trong cùng một quốc gia, những tiêu chí này cũng có thể được thay đổi theo thời gian vì sự phát triển của doanh nghiệp, đặc điểm nền kinh tế hay tốc độ phát triển kinh tế của quốc gia đó... Tuy nhiên, các tiêu chí phổ biến nhất được nhiều quốc gia sử dụng là: số lượng lao động bình quân mà doanh nghiệp sử dụng trong năm, tổng mức vốn đầu tư của doanh nghiệp, tổng doanh thu hàng năm của doanh nghiệp.

Bảng 1.1. Tiêu chí phân loại DNNVV của một số quốc gia và khu vực

Quốc gia/ Khu vực	Phân loại doanh nghiệp	Số lao động bình quân	Vốn đầu tư	Doanh thu
<b>A. NHÓM CÁC NƯỚC PHÁT TRIỂN</b>				
1. Hoa kỳ	Nhỏ và vừa	0-500	Không quy định	Không quy định
2. Nhật	- Đối với ngành sản xuất	1-300	¥ 0-300 triệu	Không quy định
	- Đối với ngành thương mại	1-100	¥ 0-100 triệu	
	- Đối với ngành dịch vụ	1-100	¥ 0-50 triệu	
3. EU	Siêu nhỏ	< 10	Không quy định	Không quy định
	Nhỏ	< 50		< €7 triệu
	Vừa	< 250		< €27 triệu
4. Australia	Nhỏ và vừa	< 200	Không quy định	Không quy định
5. Canada	Nhỏ	< 100	Không quy định	< CDN\$ 5 triệu
	Vừa	< 500		CDN\$ 5 - 20 triệu
6. New Zealand	Nhỏ và vừa	< 50	Không quy định	Không quy định
7. Korea	Nhỏ và vừa	< 300	Không quy định	Không quy định
8. Taiwan	Nhỏ và vừa	< 200	< NT\$ 80 triệu	< NT\$ 100 triệu
<b>B. NHÓM CÁC NƯỚC ĐANG PHÁT TRIỂN</b>				
1. Thailand	Nhỏ và vừa	Không quy định	< Baht 200 triệu	Không quy định

2. Malaysia	- Đối với ngành sản xuất	0-150	Không quy định	RM 0-25 triệu
3. Philippine	Nhỏ và vừa	< 200	Peso 1,5-60 triệu	Không quy định
4. Indonesia	Nhỏ và vừa	Không quy định	< US\$ 1 triệu	< US\$ 5 triệu
5. Brunei	Nhỏ và vừa	1-100	Không quy định	Không quy định
<b>C. NHÓM CÁC NƯỚC KINH TẾ ĐANG CHUYỂN ĐỔI</b>				
1. Russia	Nhỏ	1-249	Không quy định	Không quy định
	Vừa	250-999		
2. China	Nhỏ	50-100	Không quy định	Không quy định
	Vừa	101-500		
3. Poland	Nhỏ	< 50	Không quy định	Không quy định
	Vừa	51-200		
4. Hungary	Siêu nhỏ	1-10	Không quy định	Không quy định
	Nhỏ	11-50		
	Vừa	51-250		

*Nguồn: 1) Doanh nghiệp vừa và nhỏ, APEC, 1998; 2) Định nghĩa doanh nghiệp vừa và nhỏ, UN/ECE, 1999; 3) Tổng quan về doanh nghiệp vừa và nhỏ, OECD, 2000.*

Bảng 1 cho thấy, hầu hết các quốc gia đều lấy tiêu chí số lao động bình quân làm cơ sở quan trọng để phân loại doanh nghiệp theo quy mô. Điều này là hợp lý hơn so với việc lựa chọn các tiêu chí khác như doanh thu, vốn... là các chỉ tiêu có thể lượng hóa được bằng giá trị tiền tệ. Các tiêu chí như doanh thu, vốn tuy rất quan trọng nhưng thường xuyên chịu sự tác động bởi những biến đổi của thị trường, sự phát triển của nền kinh tế, tình trạng lạm phát... nên thiếu sự ổn định trong việc phân loại doanh nghiệp. Điều này giải thích tại sao tiêu chí số lao động bình quân được nhiều quốc gia lựa chọn, tiêu chí này thường có tính ổn định lâu dài về mặt thời gian, lại thể hiện được phần nào tính chất, đặc thù của ngành, lĩnh vực kinh doanh mà doanh nghiệp đang tham gia.

Số liệu ở bảng trên cũng cho thấy, đa số các quốc gia chỉ sử dụng 1 trong 3 tiêu thức đánh giá trên, đặc biệt là nhóm các nước kinh tế đang chuyển đổi. Một số quốc gia khác sử dụng kết hợp 2 trong 3 tiêu thức nói trên. Một số ít quốc gia sử dụng kết hợp cả 3 tiêu thức số lao động, vốn và doanh thu.

Ngân hàng thế giới (World Bank) và nhiều tổ chức quốc tế khác cũng đều sử dụng tiêu chí số lao động để đánh giá. Theo World Bank, doanh nghiệp được chia thành 4 loại tương ứng với số lượng lao động như sau: doanh nghiệp siêu nhỏ (số lao động < 10 người), doanh nghiệp nhỏ (số lao động từ 10 người đến dưới 50 người), doanh nghiệp vừa (số lao động từ 50 người đến 300 người), doanh nghiệp lớn (số lao động > 300 người).

Ở Việt Nam hiện nay, căn cứ theo điều 3 Nghị định 56/2009/NĐ-CP của Chính Phủ về hỗ trợ phát triển DNNVV, ban hành ngày 30/06/2009, phân loại DNNVV như sau:

**Bảng 1.2. Phân loại DNNVV ở Việt Nam**

Quy mô  Khu vực	Doanh nghiệp siêu nhỏ	Doanh nghiệp nhỏ		Doanh nghiệp vừa	
	Số lao động	Tổng nguồn vốn	Số lao động	Tổng nguồn vốn	Số lao động
I. Nông, lâm nghiệp và thủy sản	10 người trở xuống	20 tỷ đồng trở xuống	từ trên 10 người đến 200 người	từ trên 20 tỷ đồng đến 100 tỷ đồng	từ trên 200 người đến 300 người
II. Công nghiệp và xây dựng	10 người trở xuống	20 tỷ đồng trở xuống	từ trên 10 người đến 200 người	từ trên 20 tỷ đồng đến 100 tỷ đồng	từ trên 200 người đến 300 người
III. Thương mại và dịch vụ	10 người trở xuống	10 tỷ đồng trở xuống	từ trên 10 người đến 50 người	từ trên 10 tỷ đồng đến 50 tỷ đồng	từ trên 50 người đến 100 người

Như vậy Nghị định trên thì đã có sự đổi mới về định nghĩa DNNVV so với Nghị định 90/2001/NĐ-CP ban hành ngày 23/11/2001 thể hiện ở sự phân cấp rõ ràng hơn, có thêm cấp doanh nghiệp siêu nhỏ và qui mô tổng nguồn vốn được mở rộng hơn, từ 20 tỉ đồng trở xuống (trong khi tại Nghị định 90/2001/NĐ-CP là dưới 10 tỉ đồng).

Như vậy, DNNVV được xác định hoàn toàn theo các tiêu thức về quy mô mà không quan tâm đến hình thức sở hữu. Điều này đã làm thay đổi tư duy quản lý cũng như nhận thức chung của xã hội, bởi trước đó, DNNVV thường bị đồng nhất với doanh nghiệp ngoài quốc doanh, dẫn đến những phân biệt đối xử với loại hình doanh nghiệp này.

### ***1.1.3. Những hạn chế của định nghĩa DNNVV***

So với định nghĩa về DNNVV của các nước trong khu vực và trên thế giới, định nghĩa DNNVV của Việt Nam có tính tổng quát, không đi sâu vào chi tiết loại hình, ngành nghề kinh doanh của doanh nghiệp và chưa phản ánh được thực chất về quy mô doanh nghiệp đối với các ngành và lĩnh vực khác nhau.

Theo quy định pháp luật hiện hành, vốn đăng ký của doanh nghiệp là do người thành lập doanh nghiệp tự kê khai và chịu trách nhiệm về sự kê khai của mình, trừ các doanh nghiệp hoạt động trong các lĩnh vực đòi hỏi phải có mức vốn pháp định như kinh doanh vàng, du lịch lữ hành, bảo hiểm, kinh doanh địa ốc. Mức vốn này chỉ phản ánh trách nhiệm pháp lý của các thành viên công ty, của doanh nghiệp đối với khoản nợ, lãi phát sinh trong quá trình hoạt động. Trên thực tế, vốn đăng ký có sự chênh lệch so với vốn hoạt động của doanh nghiệp.

Chỉ tiêu về số lao động bình quân trong năm của doanh nghiệp cũng chỉ là con số dự kiến và pháp luật hiện hành cũng không bắt buộc người thành lập doanh nghiệp phải kê khai nên cũng không có căn cứ để phân loại doanh nghiệp sau khi đăng ký kinh doanh. Hơn nữa, các doanh nghiệp trong các ngành nghề khác nhau sử dụng số lượng lao động rất khác nhau.

Việc sử dụng một trong hai tiêu chí (vốn đăng ký và bình quân lao động) khiến cho việc xác định một doanh nghiệp có phải là DNNVV hay không đôi khi gặp khó khăn, đôi khi bỏ sót đối tượng của các chương trình trợ giúp, đôi khi có doanh nghiệp không thuộc diện đối tượng trợ giúp của chương trình lại vẫn được tham gia. Hơn nữa, tiêu chí về số lao động bình quân trong năm là một tiêu chí có tính “động” rất lớn do hiện tượng lao động theo mùa vụ ở Việt Nam rất phổ biến và số lao động này thay đổi công việc thường xuyên nên càng gây khó khăn hơn trong việc xác định một doanh nghiệp có phải là DNNVV hay không.

### ***1.1.4. Đặc điểm của doanh nghiệp nhỏ và vừa***

#### ***1.1.4.1. Những lợi thế***

**Thứ nhất: DNNVV có vốn đầu tư ban đầu không lớn, khả năng thu hồi vốn nhanh, hoạt động hiệu quả với chi phí cố định thấp.** Với quy mô vừa và nhỏ thì nhu cầu nhà xưởng cũng không phải lớn, do đó chi phí ban đầu cũng thấp. Chu kỳ sản xuất kinh doanh của DNNVV ngắn nên khả năng thu hồi vốn nhanh. Một số DNNVV thành lập mang tính gia đình bạn bè nên khi khó khăn công nhân và chủ lao động có tính thần hỗ trợ cao, lao động được tận dụng để thay thế vốn bằng tiền vào việc mua sắm máy móc thiết bị, DNNVV giảm được chi phí cố định nhưng vẫn có thể đạt được hiệu quả kinh tế cao

**Thứ hai: DNNVV năng động, nhạy bén và dễ thích ứng với sự thay đổi của thị trường.** Trong nền kinh tế, các DNNVV là những thành phần hoạt động linh hoạt nhất. Do quy mô vừa và nhỏ, mô hình tổ chức quản lý sản xuất giản đơn nên DNNVV dễ dàng tìm kiếm và đáp ứng những yêu cầu có hạn trong những thị trường chuyên môn hóa. Với cơ sở vật chất kỹ thuật không lớn, DNNVV đổi mới linh hoạt hơn, dễ dàng chuyển đổi sản xuất hay thu hẹp quy mô để thích nghi với sự thay đổi của nền kinh tế. Vì vậy ít bị ảnh hưởng trước những biến động lớn trên thị trường, phục hồi dễ dàng hơn so với doanh nghiệp lớn.

**Thứ ba: DNNVV có phạm vi hoạt động rộng khắp, lĩnh vực hoạt động rất phong phú và đa dạng, tạo điều kiện khai thác tối ưu tiềm lực trong nước.** DNNVV kinh doanh mọi ở mọi ngành nghề, phát triển rộng rãi ở mọi vùng lãnh thổ, kể cả nông thôn và miền núi, cung cấp hàng hóa dịch vụ cho cư dân địa phương và các vùng phụ cận, góp phần tạo lập sự phát triển cân bằng giữa các vùng trong cả nước. Các DNNVV rất có lợi thế trong việc tuyển dụng lao động địa phương và tận dụng các nguồn tài nguyên, tư liệu sản xuất sẵn có, phát huy hết lợi thế vùng kinh tế cho sản xuất kinh doanh. Sự đa dạng về loại hình hoạt động

**Thứ 4: DNNVV luôn nhận được sự hỗ trợ từ nhiều phía.** Xác định tầm quan trọng của DNNVV đối với phát triển kinh tế đất nước theo xu thế hội nhập quốc tế, 5 năm trở lại đây, Chính phủ đã có nhiều chính sách ưu đãi, giải pháp lớn nhằm khuyến khích và tạo thuận lợi cho DNNVV phát huy tính chủ động, sang tạo nâng cao năng lực quản lý, phát triển khoa học công nghệ và nguồn nhân lực, tăng hiệu quả kinh doanh và khả năng cạnh tranh trên thị trường, góp phần phát triển kinh tế đất nước. Hệ thống pháp luật, môi trường kinh doanh đang dần được cải thiện và ngày càng có chuyển động tích cực, tạo ra sự bình đẳng hơn giữa DNNVV và các doanh nghiệp lớn.

#### *1.1.4.2. Những khó khăn*

**Thứ nhất: Năng lực quản lý còn thấp.** Đây là loại hình kinh tế còn non trẻ nên trình độ, kỹ năng của nhà lãnh đạo doanh nghiệp cũng như của người lao động còn hạn chế. Số lượng DNNVV có chủ doanh nghiệp, giám đốc giỏi, trình độ chuyên môn



cao và năng lực quản lý tốt chưa nhiều. Một bộ phận lớn chủ doanh nghiệp và giám đốc doanh nghiệp tư nhân chưa được đào tạo bài bản về kinh doanh và quản lý, còn thiếu kiến thức kinh tế - xã hội và kỹ năng quản trị kinh doanh. Mặt khác, DNNVV ít có khả năng thu hút được những nhà quản lý và lao động có trình độ, tay nghề cao do khó có thể trả lương cao và có các chính sách đãi ngộ hấp dẫn để thu hút và giữ chân những nhà quản lý cũng như những người lao động giỏi.

**Thứ hai: Năng lực ứng dụng công nghệ trong sản xuất, kinh doanh và quản lý còn yếu.** Để thành công trong một nền kinh tế cạnh tranh cao như hiện nay, các doanh nghiệp phải thường xuyên thay đổi công nghệ, máy móc thiết bị, các phương pháp sản xuất. Nhưng hầu hết công nghệ đang được sử dụng ở trong các DNNVV Việt Nam hiện được đánh giá là lạc hậu. Đại đa số những người chủ của các DNNVV không có kiến thức, thông tin, kinh nghiệm về những vấn đề liên quan đến lựa chọn, mua và chuyển giao công nghệ. Với nhiều người, mua công nghệ chỉ đơn giản là mua máy móc, thiết bị. Họ không quan tâm hoặc quan tâm không đầy đủ đến các phương pháp, bí quyết sản xuất. Do ảnh hưởng của tư duy sản xuất và một phần là do thiếu vốn, rất nhiều DNNVV đầu tư nhỏ giọt, làm từng phần, mỗi năm mua thêm một số máy móc, thiết bị vừa làm vừa cải tiến. Hậu quả của cách làm đó là công nghệ được sử dụng trong các doanh nghiệp này trở thành mớ hỗn độn, chắp vá

**Thứ ba: Khả năng cạnh tranh thấp.** Thị phần của các DNVTN nhỏ nên họ gặp nhiều áp lực về sự thâm tóm, xoá sổ từ phía các tập đoàn lớn. Trong khi đó các DNVTN lại chưa chú trọng đến việc mở rộng thị trường, chưa chú trọng đầu tư vào khâu phân tích, dự đoán xu thế chung của thị trường để phát triển lâu dài mà chủ yếu kinh doanh mang tính chất “thời vụ” đáp ứng nhu cầu tức thì của thị trường.

**Thứ tư: Thiếu vốn.** Đây là ạn chế lớn nhất của các DNNVV hiện nay. Năng lực vốn nội tại của các doanh nghiệp này còn hạn chế (số vốn của các DNNVV còn rất thấp). Ở nhiều nước khác, doanh nghiệp ra đời bao giờ vốn tự có cũng là chính, vay Ngân hàng chỉ là bổ sung nên phát triển rất vững chắc. Còn ở Việt Nam doanh nghiệp ra đời với vốn điều lệ ít, hoạt động sản xuất kinh doanh chủ yếu dựa vào vốn vay. Đa phần các DNNVV có quy mô sản xuất kinh doanh nhỏ lại luôn trong tình trạng thiếu vốn, “khát vốn” cho mở rộng qui mô sản xuất kinh doanh, đầu tư cải tiến máy móc, trang thiết bị mới. Điều đó cho thấy nhu cầu vốn để mở rộng sản xuất kinh doanh của các DNNVV là rất lớn. Về lý thuyết với số lượng DNNVV đông đảo như vậy với đặc thù vốn ít chính là đối tượng khách hàng đầy tiềm năng của các Ngân hàng, bằng chứng là ước tính có đến 80% lượng vốn cung ứng cho DNNVV là từ kênh Ngân hàng. Lãi suất cho vay của Ngân hàng cao như hiện nay là rào cản lớn cho việc huy động vốn của các DNNVV. Doanh nghiệp thiếu vốn để sản xuất kinh doanh nên rất nhiều DNNVV đã chọn cách sản xuất cầm chừng để duy trì hoạt động của doanh



ng nghiệp. Đây là nhân tố ảnh hưởng rất lớn đến mục tiêu phát triển của bản thân doanh nghiệp nói riêng cũng như của nền kinh tế nói chung.

#### **1.1.5. Vai trò của doanh nghiệp nhỏ và vừa**

Ở mỗi nền kinh tế quốc gia hay lãnh thổ, các doanh nghiệp nhỏ và vừa có thể giữ những vai trò với mức độ khác nhau, song nhìn chung có một số vai trò tương đồng như sau:

**DNNVV đóng góp quan trọng vào GDP và tốc độ tăng trưởng kinh tế.** Các DNNVV được đánh giá là bộ phận năng động, hoạt động có hiệu quả của nền kinh tế. Mức độ đóng góp của DNNVV vào nền kinh tế ngày càng lớn. Các doanh nghiệp này đang trở thành bộ phận quan trọng đóng góp đáng kể vào sự phát triển của nền kinh tế. Theo thống kê của Bộ Kế hoạch - Đầu tư, năm 2010 DNNVV đóng góp hơn 48% GDP, luôn duy trì tốc độ tăng trưởng trên 18%, đóng góp khoảng 14,8% tổng thu Ngân sách nhà nước. Đây là bộ phận có vai trò quan trọng trong quá trình sản xuất lưu thông hàng hóa, cung ứng dịch vụ, là vệ tinh gắn kết, hỗ trợ thúc đẩy phát triển của các doanh nghiệp lớn trong nền kinh tế. Ngoài ra, tốc độ tăng trưởng sản xuất của khu vực DNNVV cũng thường cao hơn so với các khu vực doanh nghiệp khác. Phát triển DNNVV đang là vấn đề được Đảng và Nhà nước rất coi trọng, được coi là một trong những nhiệm vụ trọng tâm trong chiến lược phát triển kinh tế - xã hội của nước ta.

**DNNVV tạo ra nhiều việc làm với chi phí thấp.** Các cơ sở DNNVV rất thích hợp với các phương pháp tiết kiệm vốn và do đó chúng được công nhận là phương tiện giải quyết thất nghiệp hiệu quả nhất. Có được điều này là do:

- Đặc tính phân bổ rải rác, các doanh nghiệp này thường phân tán nên có thể đảm bảo cơ hội việc làm cho nhiều vùng địa lý và nhiều đối tượng lao động, đặc biệt là với vùng sâu vùng xa, vùng chưa phát triển kinh tế, với các đối tượng lao động có trình độ tay nghề thấp. Nhờ vậy chúng vừa giải quyết thất nghiệp vừa góp phần giảm dòng người chuyển về thành phố tìm việc làm.

- Tính linh hoạt, uyển chuyển dễ thích ứng với các thay đổi của thị trường. Trong trường hợp có biến động xảy ra, các doanh nghiệp lớn sẽ đối phó khá chậm chạp, gặp rất nhiều khó khăn trong hoạt động do bộ máy hoạt động cồng kềnh, thậm chí đi tới phá sản phải sa thải bớt lao động để cắt giảm chi phí. Trong khi đó với tính năng linh hoạt, có thể thích ứng nhanh với thay đổi của thị trường mà các DNNVV vẫn có thể tồn tại được mà không phải sử dụng đến biện pháp cắt giảm lao động.

**DNNVV cung cấp cho xã hội một khối lượng hàng hóa đáng kể về cả chất lượng, số lượng và chủng loại.** Các DNNVV thu hút một lượng lớn lao động và tài nguyên của xã hội để sản xuất ra hàng hóa. Để có thêm sức cạnh tranh trực tiếp với các công ty và tập đoàn lớn, hàng hóa của các doanh nghiệp này nói chung thiên về sự đa

dạng về chất lượng và chủng loại, tạo cho người tiêu dùng có nhiều cơ hội để được chọn lựa. Bên cạnh đó họ cũng tiến vào nhiều thị trường hẹp mà các công ty lớn bỏ qua vì doanh thu từ đó quá nhỏ.

**Hoạt động của DNNVV làm cho nền kinh tế năng động và hiệu quả hơn.** Các công ty lớn và các tập đoàn không có được tính năng động của các đơn vị kinh tế nhỏ hơn vì một nguyên nhân đơn giản là vì quy mô quá lớn. Đơn vị kinh tế càng to lớn thì càng thiếu tính linh hoạt, thiếu khả năng phản ứng nhanh, hay nói cách khác là sức ỳ lớn. Một nền kinh tế đặt một tỉ lệ quá lớn nguồn lao động và tài nguyên vào tay các doanh nghiệp lớn thì sẽ trở nên chậm chạp, không bắt kịp và phản ứng kịp với các thay đổi trên thị trường. Ngược lại, một nền kinh tế có một tỉ lệ thích hợp các DNNVV sẽ trở nên “nhẹ nhẹn” hơn, phản ứng kịp thời hơn, tính hiệu quả của nền kinh tế sẽ được nâng cao.

**DNNVV góp phần to lớn trong chuyển dịch cơ cấu kinh tế** theo hướng Công nghiệp hóa – Hiện đại hóa đất nước, thúc đẩy sự phát triển của các ngành thương mại, làm tăng tỷ trọng các ngành dịch vụ, thu hẹp dần tỷ trọng của ngành nông nghiệp trong nền kinh tế quốc dân.

#### ***1.1.6. Thực trạng của doanh nghiệp nhỏ và vừa hiện nay***

Nói đến DNNVV Việt Nam trước tiên và chủ yếu là nói đến các doanh nghiệp thuộc khu vực ngoài quốc doanh. Bởi vậy, đặc điểm và tính chất của các doanh nghiệp thuộc khu vực ngoài quốc doanh mang tính đại diện cho DNNVV ở Việt Nam.

Sự thay đổi lớn nhất của khu vực DNNVV từ năm 2000 đến nay chính là sự gia tăng đáng kể và ổn định số lượng các DNNVV.

**Bảng 1.3. Số lượng doanh nghiệp nhỏ và vừa tính theo lao động bình quân từ năm 2000 đến 2008**

<b>Năm</b>	<b>Tổng số DN</b>	<b>Tổng số DNNVV</b>	<b>DN siêu nhỏ</b>	<b>DN nhỏ</b>	<b>DN vừa</b>	<b>DN lớn</b>	<b>Tỉ lệ DNNVV</b>
<b>2000</b>	42288	38883	22638	14396	1849	3405	92%
<b>2001</b>	51680	47980	27957	18053	1970	3700	93%
<b>2002</b>	62908	58660	33047	23329	2284	4248	94%
<b>2003</b>	72012	67494	36949	28062	2483	4518	94%
<b>2004</b>	91756	86981	49042	35047	2892	4775	95%
<b>2005</b>	112950	107989	63456	41337	3196	4961	96%
<b>2006</b>	131318	126127	80060	42649	3418	5191	96%
<b>2007</b>	155771	150144	95322	50763	4059	5627	96%
<b>2008</b>	205683	199704	127180	68046	4484	5979	97%

*(Số liệu: Tổng cục Thống kê)*

Tại thời điểm 31/12/2008, số lượng DNNVV thực tế đang hoạt động là 199704, tăng 33% so với cùng kỳ năm 2007 ( tăng 49.560 doanh nghiệp ), đây là tốc độ tăng trưởng cao nhất kể từ năm 2000, gấp 5,1 lần số lượng DNNVV năm 2000, tốc độ tăng bình quân hàng năm từ năm 2000 đến 2008 là 22,8%

Năm 2010, theo cục Phát triển Doanh nghiệp - Bộ Kế hoạch và Đầu tư tính đến hết tháng 11/2010 cả nước có trên 500.000 DNNVV, chiếm 98% tổng số doanh nghiệp trên cả nước với số vốn đăng ký lên gần 2.313.857 tỷ đồng (tương đương 121 tỷ USD)

Cùng với sự gia tăng mạnh mẽ về số lượng, quy mô hoạt động, khối doanh nghiệp nhỏ và vừa đã có những đóng góp to lớn trong tăng trưởng kinh tế, thay đổi cơ cấu kinh tế, tạo việc làm. Trong khoảng thời gian từ cuối năm 2008 đến nửa đầu năm 2009, khi nền kinh tế Việt Nam chịu tác động lớn của cuộc khủng hoảng tài chính thế giới và cho đến nay thì số lượng DNNVV vẫn gia tăng nhanh chóng.

### **1.1.7. Các hình thức huy động vốn của DNNVV và vốn vay ngân hàng**

#### **1.1.7.1. Các hình thức huy động vốn của DNNVV**

**Vốn bổ sung từ lợi nhuận hàng năm:** Nguồn vốn bổ sung này được lấy một phần từ lợi nhuận để lại của doanh nghiệp, nó được thực hiện dưới hình thức lấy một phần từ quỹ đầu tư phát triển, quỹ dự phòng tài chính. Tự tài trợ bằng lợi nhuận không chia nên nguồn vốn nội bộ là một phương thức tạo nguồn tài chính quan trọng và khá hấp dẫn trong doanh nghiệp vì doanh nghiệp phát huy được nguồn lực của chính mình, giảm chi phí, giảm bớt sự phụ thuộc vào bên ngoài, nhất là khi có biến động trên thị trường tài chính. Tuy nhiên nguồn vốn tái đầu tư từ lợi nhuận để lại chỉ có thể thực hiện được nếu như doanh nghiệp đã và đang hoạt động có lợi nhuận, được phép tiếp tục đầu tư.

**Vốn tín dụng thương mại:** Nguồn vốn này hình thành một cách tự nhiên trong quan hệ mua bán chịu, mua bán trả chậm góp. Đối với doanh nghiệp, tài trợ bằng 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 quan hệ hợp tác kinh doanh một cách lâu bền. Tuy nhiên nguồn vốn này cũng có không ít những hạn chế:

- Tín dụng thương mại được cấp bằng hàng hoá nên doanh nghiệp cho vay chỉ có thể cung cấp được cho một số doanh nghiệp nhất định - những doanh nghiệp cần đúng thứ hàng hoá đó để phục vụ sản xuất hoặc bán ra.

- Phạm vi hẹp, chỉ xảy ra giữa các doanh nghiệp, hơn nữa là chỉ thực hiện được giữa các doanh nghiệp quen biết, tín nhiệm lẫn nhau.

- Tín dụng thương mại do các doanh nghiệp trực tiếp sản xuất kinh doanh cung cấp, vì vậy qui mô tín dụng chỉ được giới hạn trong khả năng vốn hàng hoá mà họ có. Nếu doanh nghiệp vay vốn có nhu cầu cao hơn thì doanh nghiệp cho vay không thể đáp ứng được.

- Điều kiện kinh doanh và chu kỳ sản xuất của các doanh nghiệp có thể không phù hợp nhau, do vậy khi thời gian mà doanh nghiệp cho vay muốn cung cấp không phù hợp với nhu cầu của doanh nghiệp cần đi vay thì tín dụng thương mại không thể xảy ra.

- Là loại tín dụng không có đảm bảo nên rủi ro dễ phát sinh.

**Đi thuê tài chính:** Là hoạt động đi vay thông qua thuê mướn máy móc, thiết bị phương tiện và các tài sản khác nhằm phục vụ sản xuất kinh doanh. Khi thuê mướn tài sản, doanh nghiệp tránh được rủi ro do tài sản mất giá. Ngoài ra khi có nhu cầu thay đổi hoặc nâng cấp tài sản, doanh nghiệp có thể tùy cơ ứng biến bằng cách thuê bổ sung hoặc ngừng thuê. Doanh nghiệp chỉ trả chi phí cho thời gian sử dụng thiết bị thay vì

phải chi trả toàn bộ giá trị thiết bị. Vì thế việc đi thuê tài chính cho phép doanh nghiệp linh hoạt về vốn, thanh toán, tận dụng được cơ hội kinh doanh, và không làm ảnh hưởng tới hạn mức tín dụng của doanh nghiệp khi đi vay ngân hàng. Doanh nghiệp cũng được hưởng một khoảng lợi về thuế so với việc sở hữu tài sản. Tuy nhiên ở Việt Nam hình thức này lại chưa phổ biến. Nguyên nhân có thể là vì:

- Doanh nghiệp hiểu biết về kênh cấp vốn qua dịch vụ cho thuê tài chính còn hạn chế; hoạt động quảng bá, giới thiệu dịch vụ này đến doanh nghiệp còn yếu. Thậm chí có doanh nghiệp hiểu cho thuê tài chính như hoạt động mua trả góp, nhiều doanh nghiệp chưa hiểu rõ bản chất cấp tín dụng của dịch vụ cho thuê tài chính, chưa thấy rõ được hiệu quả, lợi ích từ dịch vụ cho thuê tài chính mang lại...

- Giá cho thuê (gồm tiền trích khấu hao tài sản thuê, phí, bảo hiểm...) hiện nay còn cao. Nếu bỏ qua các yếu tố an toàn, chi phí bỏ ra ban đầu thấp... thì cho đến hết thời hạn thanh lý hợp đồng cho thuê tài chính, bên thuê sẽ phải thanh toán tổng số tiền đối với tài sản thuê cao hơn so với đi vay từ các nguồn khác như ngân hàng. Như vậy, nếu tính ra lãi suất thì lãi suất thuê tài chính cao hơn lãi suất vay ngân hàng, bởi vì lãi suất thuê tài chính còn phải cộng thêm các chi phí về lắp đặt, vận hành, bảo hiểm... của bên cho thuê phải bỏ ra.

- Hành lang pháp lý về cho thuê tài chính chưa hoàn thiện đồng bộ, nhiều quy định cần phải được luật hóa. Các quy định về sở hữu, về tổ chức, hoạt động, vốn điều lệ... trong các văn bản còn nhiều vấn đề phải bàn.

**Huy động vốn từ thị trường chứng khoán:** DNNVV hầu như không có đủ điều kiện niêm yết trên thị trường tập trung hiện nay nên họ gần như không có khả năng tiếp cận thị trường này.

**Nguồn vốn tín dụng ngân hàng:** Có thể nói rằng vốn vay ngân hàng là một trong những nguồn vốn quan trọng nhất, không chỉ đối với sự phát triển của bản thân các DNNVV mà còn đối với toàn bộ nền kinh tế quốc dân. Sự hoạt động và phát triển của các doanh nghiệp đều gắn liền với các dịch vụ tài chính do các ngân hàng thương mại cung cấp, trong đó có việc cung ứng các nguồn vốn. Hiện nay có khá nhiều ngân hàng thương mại nước ta luôn sẵn sàng cho các doanh nghiệp vay vốn để đưa vào sản xuất, kinh doanh. Một số ngân hàng và tổ chức tài chính sẵn sàng cho vay với một lãi suất ưu đãi cho doanh nghiệp hoạt động trong các ngành nghề, lĩnh vực nhất định như Ngân hàng người nghèo, Ngân hàng chính sách xã hội hay các Quỹ tín dụng đầu tư phát triển.

#### *1.1.7.2. Ưu điểm của nguồn vốn vay ngân hàng*

Nguồn vốn vay ngân hàng đáp ứng nhu cầu vốn vay của doanh nghiệp cả về số lượng và thời hạn: Do là nguồn vốn huy động của xã hội với khối lượng và thời hạn khác nhau, do đó nó có thể thoả mãn các nhu cầu vốn đa dạng về khối lượng cũng như thời hạn và mục đích sử dụng. Nó không chỉ đáp ứng nhu cầu vốn ngắn hạn để dự trữ vật tư hàng hoá, trang trải các chi phí sản xuất và thanh toán các khoản nợ, mà còn tham gia cấp vốn cho đầu tư xây dựng cơ bản và đáp ứng một phần đáng kể nhu cầu tín dụng tiêu dùng cá nhân. Hơn nữa, các ngân hàng thương mại còn có khả năng huy động được nguồn vốn rẻ với việc đa dạng hóa hình thức huy động, có các hình thức khuyến mại phong phú nên khuyến khích người dân gửi tiền vào ngân hàng. Điểm nữa là với ưu thế về quy mô lớn và chi nhánh mạng lưới rộng khắp, ngân hàng có thể tạo lập được nhiều kênh huy động vốn và cung cấp vốn cho DNNVV.

Có vai trò đặc biệt quan trọng trong việc cung cấp vốn cho nhu cầu kinh doanh của các doanh nghiệp vừa và nhỏ vì những doanh nghiệp này chưa có đủ điều kiện để tham gia vào thị trường vốn trực tiếp

#### *1.1.7.3. Nhược điểm của vốn vay ngân hàng*

Nguồn vốn tín dụng ngân hàng có nhiều ưu điểm, nhưng nguồn vốn này cũng có những hạn chế nhất định. Đó là các hạn chế về điều kiện tín dụng, kiểm soát của ngân hàng và chi phí sử dụng vốn ( lãi suất )

- Điều kiện tín dụng: Các doanh nghiệp muốn vay tại các ngân hàng thương mại cần đáp ứng được những nhu cầu đảm bảo an toàn tín dụng của ngân hàng. Doanh nghiệp phải xuất trình hồ sơ vay vốn và những thông tin cần thiết mà ngân hàng yêu cầu. Trước tiên, ngân hàng phải tích lũy hồ sơ xin vay vốn, đánh giá các thông tin liên quan đến dự án đầu tư hoặc kế hoạch sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp vay vốn

- Các điều kiện đảm bảo tiền vay: Khi doanh nghiệp xin vay vốn, nói chung các ngân hàng thường xuyên yêu cầu doanh nghiệp đi vay phải có các bảo đảm tiền vay, phổ biến nhất là tài sản thế chấp. Việc yêu cầu người đi vay có tài sản thế chấp trong nhiều trường hợp làm cho bên đi vay không thể đáp ứng được các điều kiện vay, kể cả những thủ tục pháp lý về giấy tờ... Do đó doanh nghiệp cần tính đến yếu tố này khi tiếp cận nguồn vốn tín dụng ngân hàng.

- Sự kiểm soát của ngân hàng: một khi doanh nghiệp vay vốn ngân hàng thì doanh nghiệp cũng phải chịu sự kiểm soát của ngân hàng về mục đích và tình hình sử dụng vốn vay. Nói chung sự kiểm soát này là không gây khó khăn cho doanh nghiệp. Tuy nhiên trong một số trường hợp, điều đó cũng làm cho doanh nghiệp có cảm giác bị kiểm soát

- Lãi suất vay vốn: Lãi suất vay vốn phải ánh chi phí sử dụng vốn. Lãi suất vốn vay ngân hàng phụ thuộc vào tình hình tín dụng trên thị trường trong từng thời kỳ. Nếu lãi suất vay quá cao thì doanh nghiệp phải gánh chi phí sử dụng vốn lớn hơn và làm giảm thu nhập của doanh nghiệp. Có những thời kỳ ở nước ta, lãi suất vay vốn quá cao và thiếu cạnh tranh do đó không tạo điều kiện cho doanh nghiệp đầu tư mở rộng sản xuất, kinh doanh.

## **1.2. Hoạt động cho vay đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa của ngân hàng thương mại**

### ***1.2.1. Khái niệm cho vay đối với DNNVV***

Cho vay DNNVV của Ngân hàng thương mại là một hình thức cấp tín dụng, theo đó Ngân hàng giao hoặc cam kết giao cho Doanh nghiệp một khoản tiền để sử dụng vào mục đích xác định trong một thời gian nhất định theo thỏa thuận với nguyên tắc có hoàn trả cả gốc và lãi

### ***1.2.2. Các hình thức cho vay đối với DNNVV***

Hình thức cho vay phụ thuộc rất nhiều vào thiện chí của doanh nghiệp với ngân hàng. Căn cứ vào một số tiêu thức sau để phân chia các loại hình cho vay:

#### ***1.2.2.1. Căn cứ vào thời hạn cho vay***

Thời hạn cho vay là khoảng thời gian được tính từ khi khách hàng bắt đầu nhận vốn vay cho đến thời điểm trả hết nợ gốc và lãi vốn vay đã được thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng giữa ngân hàng và khách hàng.

Có thể chia các loại hình cho vay theo thời gian như sau:

- Cho vay ngắn hạn.
- Cho vay trung hạn.
- Cho vay dài hạn

**Bảng 1.4. So sánh các hình thức cho vay theo thời hạn**

<b>Chỉ tiêu</b>	<b>Ngắn hạn</b>	<b>Trung hạn</b>	<b>Dài hạn</b>
Thời hạn	Đến 12 tháng	Trên 1 tới 5 năm	Trên 5 năm
Mục đích cho vay	Bổ sung vốn lưu động cho doanh nghiệp	Tài trợ cho các tài sản cố định	Tài trợ cho các công trình xây dựng cơ bản
Lãi suất	Thấp	Cao	Cao nhất
Tính thanh khoản của món vay	Cao	Thấp	Thấp nhất
Rủi ro	Thấp	Cao	Cao nhất

Phân loại theo thời gian có ý nghĩa khá quan trọng đối với ngân hàng vì thời gian liên quan tới tính an toàn và sinh lời của món vay cũng như khả năng hoàn trả của khách hàng.

Tỷ trọng cho vay ngắn hạn ở các NHTM ở Việt Nam thường cao hơn cho vay trung và dài hạn do: tiền gửi huy động trung và dài hạn của các ngân hàng bị hạn chế nên không có đủ nguồn vốn để tiến hành cho vay, khả năng quản lý thanh khoản của ngân hàng và khả năng dự báo và dự phòng rủi ro trung và dài hạn của ngân hàng.

#### *1.2.2.2. Căn cứ vào mục đích sử dụng vốn vay.*

Các khoản vay vốn thường xác định cho một mục đích nhất định tùy thuộc vào từng điều kiện sản xuất kinh doanh của mỗi doanh nghiệp, cá nhân. Thông thường các ngân hàng thường chia thành các khoản vay theo các mục đích sau:

- Cho vay bất động sản: là hình thức cho vay để tài trợ cho việc mua các tài sản như nhà cửa, căn hộ, trung tâm mua bán, khu văn phòng, nhà kho và các cơ sở vật chất khác hay đất đai, bất động sản trong lĩnh vực công nghiệp, thương mại, dịch vụ.

- Cho vay công nghiệp và thương mại: là hình thức cho vay vốn kinh doanh cho các doanh nghiệp từ ngắn hạn đến dài hạn trong lĩnh vực công nghiệp, thương mại và dịch vụ.

- Cho vay các định chế tài chính: là hình thức cho vay cấp tín dụng cho các ngân hàng, công ty tài chính, công ty cho thuê tài chính, công ty bảo hiểm, quỹ tín dụng và các định chế khác...



- Cho vay tiêu dùng: Là hình thức cho vay để đáp ứng nhu cầu tiêu dùng như mua nhà cửa, đất đai, các vật dụng đắt tiền như xe máy, ô tô...cho đối tượng khách hàng chủ yếu là cá nhân và hộ gia đình. Hình thức cho vay này chủ yếu là cho vay trả góp, cho vay theo sổ tiết kiệm...

- Cho thuê: có hai hình thức là cho thuê tài chính và cho thuê vận hành.

+ Cho thuê vận hành đáp ứng nhu cầu trong thời gian ngắn, người đi thuê không có dự định mua tài sản đó để sử dụng lâu dài.

+ Cho thuê tài chính đáp ứng nhu cầu trong thời gian dài và người đi thuê có quyền mua lại tài sản khi hợp đồng thuê kết thúc.

Hoạt động cho thuê phổ biến là cho thuê tài chính.

#### *1.2.2.3. Căn cứ vào tài sản đảm bảo.*

Tài sản đảm bảo thường là một trong những yêu cầu bắt buộc của ngân hàng đối với khách hàng khi quyết định cấp tín dụng cho đối tượng khách hàng đó.

Căn cứ vào tài sản đảm bảo có thể chia các khoản cho vay thành:

- Cho vay có tài sản đảm bảo: là việc ngân hàng cho vay vốn kèm theo nghĩa vụ trả nợ được cam kết thực hiện bằng tài sản cầm cố, thế chấp, tài sản hình thành bằng vốn vay hay tài sản bảo lãnh của người thứ ba. Trong đó:

+ Cho vay cầm cố: là hình thức cho vay mà người nhận vốn vay của ngân hàng phải chuyển quyền kiểm soát tài sản đảm bảo sang cho ngân hàng trong thời gian cam kết. Theo hình thức cho vay này các tài sản đem cầm cố thường là các động sản như: ô tô, xe máy...

+ Cho vay thế chấp: là hình thức cho vay người vay vốn phải chuyển các giấy tờ chứng nhận sở hữu hợp pháp đối với các tài sản đem đảm bảo. Tài sản đảm bảo trong hình thức này thường là các bất động sản như máy móc thiết bị, nhà đất.....mang giá trị lớn.

+ Bảo lãnh: là hình thức cho vay căn cứ vào uy tín của người thứ ba. Người thứ ba khi đứng ra bảo lãnh sẽ cam kết thực hiện các nghĩa vụ của người đi vay đối với ngân hàng thay cho người vay khi họ không thể thực hiện được nghĩa vụ của mình đúng theo hợp đồng tín dụng đã ký.

Đây là hình thức cho vay mới, các ngân hàng cho khách hàng vay vốn thường dựa và những quan hệ lâu dài và độ tin cậy của khách hàng với ngân hàng. Cho vay không có tài sản đảm bảo đã được các ngân hàng trên thế giới áp dụng một cách rất linh hoạt và phát triển rất mạnh mẽ vì hệ thống thông tin giữa ngân hàng và khách hàng thường xuyên được cập nhật. Còn tại Việt Nam mạng thông tin liên ngân hàng còn chưa phát triển do vậy hình thức cho vay này còn hạn chế.

- Cho vay không có tài sản đảm bảo:

+ Tín chấp: Cho vay căn cứ vào uy tín, sự tin tưởng của ngân hàng đối với khách hàng. Cho vay theo tín chấp thường chiếm tỷ trọng nhỏ và chỉ áp dụng với những khách hàng trung thành, khả năng tài chính tốt. Tuy nhiên cũng phải phòng ngừa rủi ro đạo đức từ phía khách hàng vì vậy những khoản cho vay này cần có hạn mức.

Các căn cứ trên chỉ mang tính tương đối nhưng việc phân chia là rất quan trọng đối với hoạt động của ngân hàng và hoạt động cho vay. Nhờ đó mà các ngân hàng có thể dễ dàng kiểm soát hoạt động cho vay của mình. Các đối tượng vay vốn được quản lý chặt chẽ theo từng đối tượng và thời hạn. Giúp các ngân hàng có những chính sách, những cơ sở để đưa ra những chính sách thích hợp. Cùng với việc phân chia các loại cho vay ngân hàng dễ dàng lấy được số liệu dư nợ của từng khách hàng để quản lý khách hàng và đảm bảo tổng dư nợ luôn trong khả năng cho phép của ngân hàng, đảm bảo các tỷ lệ an toàn của ngân hàng.

### ***1.2.3. Nguyên tắc cho vay đối với Doanh nghiệp nhỏ và vừa***

- Tiền vay phải được sử dụng đúng mục đích đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng nghĩa là mọi khoản vay đều phải được xác định trước về mục đích sử dụng

- Tiền vay phải được hoàn trả đúng hạn đầy đủ các gốc và lãi. Đây cũng là cơ sở để ngân hàng thương mại tồn tại và phát triển

### ***1.2.4. Điều kiện cho vay Doanh nghiệp nhỏ và vừa***

- Doanh nghiệp phải có đủ tư cách pháp lý

- Vốn vay phải được sử dụng hợp pháp

- Doanh nghiệp phải có năng lực tài chính lành mạnh đủ để đảm bảo hoàn trả tiền vay đúng hạn đã cam kết

- Doanh nghiệp phải có phương án, dự án sản xuất kinh doanh khả thi và hiệu quả

- Doanh nghiệp phải thực hiện đảm bảo tiền vay theo quy định

### ***1.2.5. Quy trình cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa***

Bước 1: Thiết lập hồ sơ cho vay

Hồ sơ cho vay của một ngân hàng là tài liệu bằng văn bản, biểu hiện mối quan hệ tổng thể của ngân hàng với khách hàng vay vốn. Chất lượng cho vay phụ thuộc rất lớn vào sự hoàn chỉnh và chính xác của hồ sơ cho vay. Vì vậy, khi thiết lập một hồ sơ cho vay phải đảm bảo đầy đủ các yếu tố:

-Các thông tin cơ bản về khách hàng xin vay

- Thông tin về tài chính hiện tại của khách hàng xin vay
- Lịch sử tài chính của khách hàng xin vay
- Thông tin về mục đích vay vốn
- Phương hướng hoạt động kinh doanh trong tương lai của khách hàng
- Đánh giá nhận xét của ngân hàng về khách hàng
- Thỏa thuận giữa ngân hàng và khách hàng về việc vay vốn và trả nợ
- Những thông báo của ngân hàng cho khách hàng
- Báo cáo về kết quả kiểm tra tình hình sử dụng vốn vay

Tùy vào từng loại cho vay, kỹ thuật cho vay và quy định của các khoản cho vay mà ngân hàng thương mại quy định về thiết lập bộ hồ sơ cho phù hợp.

#### Bước 2: Phân tích cho vay

Mục tiêu kinh doanh hàng đầu của các ngân hàng thương mại là lợi nhuận. Trên con đường tìm kiếm lợi nhuận tối đa các ngân hàng thương mại luôn gặp phải một “rào cản” đó là rủi ro. Để phòng ngừa, hạn chế rủi ro các ngân hàng thương mại đã áp dụng nhiều biện pháp, trong đó có biện pháp cơ bản, có vị trí quan trọng nhất là phân tích đánh giá một cách toàn diện khách hàng trước khi cho vay.

Căn cứ vào hồ sơ cho vay, cán bộ ngân hàng thực hiện nghiên cứu, thẩm định tình hình tài chính của khách hàng, chấm điểm cho vay khách hàng, phân tích đánh giá phương án sản xuất, kinh doanh, đánh giá tài sản đảm bảo, đánh giá rủi ro và các biện pháp phòng ngừa

Nếu khách hàng được đánh giá là tốt, như có đủ tư cách trong kinh doanh, có năng lực tài chính đảm bảo, chấp hành tốt các hợp đồng cho vay trong quá khứ và có triển vọng phát triển trong tương lai... thì sẽ được ngân hàng xem xét cho vay. Ngược lại nếu khách hàng không đáp ứng được những vấn đề trên thì ngân hàng sẽ từ chối cho vay

#### Bước 3: Quyết định cho vay

Kết quả của quá trình phân tích tín dụng là đưa ra quyết định cho vay. Quyết định cho vay phải đưa ra trong một thời gian ngắn để đảm bảo tính kịp thời cho khách hàng. Nếu hồ sơ vay vốn bị từ chối thì phải thông báo cho khách hàng biết lý do từ chối cho vay. Nếu yêu cầu vay vốn được chấp thuận thì cán bộ tín dụng cùng khách hàng tiến hành ký kết hợp đồng tín dụng và hợp đồng đảm bảo tiền vay (nếu có). Cũng có thể có trường hợp hội đồng tín dụng quyết định cho vay nhưng với những thay đổi về thời hạn cho vay, số tiền cho vay... Đây cũng là kết quả của quá trình thẩm định, tái thẩm định hồ sơ vay vốn.

#### Bước 4: Giải ngân

Ở bước này, ngân hàng sẽ tiến hành phát tiền cho khách hàng theo hạn mức tín dụng đã ký kết trong hợp đồng tín dụng.

Nguyên tắc giải ngân: phải gắn liền sự vận động tiền tệ với sự vận động hàng hóa hoặc dịch vụ có liên quan, nhằm kiểm tra mục đích sử dụng vốn vay của khách hàng và đảm bảo khả năng thu nợ. Nhưng đồng thời cũng phải tạo sự thuận lợi, tránh gây phiền hà cho công việc sản xuất kinh doanh của khách hàng.

#### Bước 5: Giám sát, kiểm tra sử dụng vốn vay

Ngân hàng thương mại có trách nhiệm và có quyền kiểm tra, giám sát quá trình vay vốn, sử dụng vốn vay và trả nợ của các Doanh nghiệp nhỏ và vừa

Giám sát và quản lý tín dụng được tiến hành từ khi tiền vay phát ra cho đến khi khoản vay được hoàn trả, nhằm đôn đốc khách hàng thực hiện đúng và đầy đủ những cam kết đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng, phù hợp với đặc điểm hoạt động của ngân hàng và đặc điểm kinh doanh sử dụng vốn của khách hàng

### 1.3. Chất lượng cho vay đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa

#### 1.3.1. *Khái niệm về chất lượng cho vay*

**Chất lượng cho vay được hiểu là sự đáp ứng kịp thời, đầy đủ nhu cầu về vốn cho DN NVV và được doanh nghiệp đưa vào quá trình sản xuất kinh doanh một cách có hiệu quả nhất, có thể tạo ra được lượng tiền lớn hơn để chi trả đủ chi phí, có lợi nhuận và hoàn trả nợ đầy đủ cho Ngân hàng cả gốc và lãi đúng hạn.**

Chất lượng cho vay được thể hiện ở chất lượng của từng khoản vay khác nhau. Mỗi khoản vay có chất lượng sẽ góp phần tạo nên chất lượng chung của hoạt động cho vay của mỗi NHTM. Chất lượng cho vay không chỉ có lợi ích của NHTM mà nó còn bao hàm cả lợi ích của khách hàng và cả nền kinh tế. Đúng trên khía cạnh lợi ích của khách hàng thì chất lượng cho vay là sự đáp ứng

yêu cầu hợp lý của khách hàng với lãi suất, kỳ hạn cho vay hợp lý, thủ tục đơn giản. Còn đối với Ngân hàng, chất lượng cho vay thể hiện ở phạm vi, mức độ, giới hạn tín dụng phải phù hợp với khả năng của bản thân mỗi Ngân hàng mà vẫn đảm bảo được lợi nhuận, từ đó có thể nâng cao năng lực cạnh tranh của mình trên thị trường. Đối với nền kinh tế, chất lượng cho vay phải góp phần tạo ra các hiệu quả xã hội như phục vụ sản xuất kinh doanh, tạo việc làm cho người lao động, gia tăng sản phẩm cho xã hội, thúc đẩy tăng trưởng kinh tế và khai thác khả năng tiềm ẩn trong nền kinh tế.

### 1.3.2. Đánh giá chất lượng cho vay

#### 1.3.2.1. Chỉ tiêu định tính

Chất lượng cho vay thể hiện:

- Đối với khách hàng: Hình thức cho vay đưa ra phải phù hợp với yêu cầu của khách hàng về lãi suất, kỳ hạn, phương thức thanh toán, hình thức thanh toán, thủ tục đơn giản, thuận tiện nhưng luôn đảm bảo các nguyên tắc cho vay.

- Đối với NHTM: Đưa ra các hình thức cho vay phù hợp với phạm vi, mức độ, giới hạn của bản thân NH mình để luôn đảm bảo tính cạnh tranh, an toàn, sinh lời.

- Đối với sự phát triển kinh tế - xã hội: Tín dụng phải luôn đảm bảo sự lưu thông hàng hóa, góp phần giải quyết công ăn việc làm cho người lao động, khai thác khả năng tiềm tàng của nền kinh tế, thúc đẩy quá trình tích tụ và tập trung sản xuất, giải quyết tốt mối quan hệ giữa tăng trưởng tín dụng và tăng trưởng kinh tế.

#### 1.3.2.2. Chỉ tiêu định lượng

- Doanh số cho vay DNNVV

Doanh số cho vay này là doanh số cho vay trong kỳ đối với Doanh nghiệp nhỏ và vừa. Khi doanh số cho vay lớn cho thấy ngân hàng có uy tín và cung cấp dịch vụ đa dạng, phong phú thu hút được nhiều DNNVV đến vay. Chất lượng cho vay đối với DNNVV tốt là cơ sở để tăng doanh số cho vay đối với DNNVV, vì vậy chỉ tiêu doanh số cho biết một phần về chất lượng cho vay đối với DNNVV.

Doanh số cho vay DNNVV

$$\text{Tỷ trọng doanh số cho vay DNNVV} = \frac{\text{Doanh số cho vay DNNVV}}{\text{Doanh số cho vay}} \times 100\%$$

- Tổng dư nợ cho vay DNNVV

Dư nợ cho vay DNNVV

$$\text{Chỉ tiêu dư nợ} = \frac{\text{Dư nợ cho vay DNNVV}}{\text{Tổng dư nợ cho vay}} \times 100\%$$

Phản ánh dư nợ cho vay DNNVV chiếm bao nhiêu % so với tổng dư nợ ngân hàng trong thời kỳ. Tỷ lệ này càng cao thể hiện sự chú ý phát triển tín dụng cho vay doanh nghiệp vừa và nhỏ của ngân hàng, khả năng cho vay phát triển dự án đầu tư của ngân hàng đối với nền kinh tế.

- Doanh số thu nợ DNNVV

### Doanh số thu nợ DNNVV

$$\text{Tỷ trọng doanh số thu nợ DNNVV} = \frac{\text{Doanh số thu nợ DNNVV}}{\text{Tổng số doanh số thu nợ cho vay}} \times 100\%$$

Chỉ tiêu này đo lường tỷ trọng của doanh số thu nợ qua các thời kỳ. Tỷ trọng doanh số thu nợ càng lớn chứng tỏ công tác thu nợ cho vay DNNVV của ngân hàng đang được tiến hành tốt hơn, đồng thời cũng cho thấy hoạt động cho vay DNNVV của ngân hàng đang gặp thuận lợi, bởi lẽ chỉ có mở rộng quy mô cho vay DNNVV thì mới có thể tăng doanh số thu nợ một cách đều đặn. Ngược lại tỷ trọng này thấp thì có thể là doanh số cho vay giảm sút hoặc công tác thu nợ gặp khó khăn, hoặc cả hai. Điều đó cho thấy chất lượng cho vay của ngân hàng là không tốt.

- Hệ số thu nợ DNNVV

Thể hiện mối quan hệ giữa doanh số cho vay và doanh số thu nợ của cho vay DNNVV, từ đó cho ta biết được trong kỳ Ngân hàng đã thu được bao nhiêu nợ trên doanh số cho vay Doanh nghiệp nhỏ và vừa.

### Doanh số thu nợ DNNVV

$$\text{Hệ số thu nợ DNNVV} = \frac{\text{Doanh số thu nợ DNNVV}}{\text{Doanh số cho vay DNNVV}} \times 100\%$$

Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ khả năng thu hồi nợ của Ngân hàng là tốt, và chất lượng tín dụng là cao.

- Nợ quá hạn DNNVV

Tỷ lệ nợ quá hạn là tỷ lệ phần trăm giữa nợ quá hạn và tổng dư nợ của Ngân hàng thương mại ở một thời điểm nhất định, thường là cuối tháng, cuối quý, cuối năm.

### Tổng nợ quá hạn DNNVV

$$\text{Tỷ lệ nợ quá hạn} = \frac{\text{Tổng nợ quá hạn DNNVV}}{\text{Tổng dư nợ DNNVV}} \times 100\%$$

Nợ quá hạn là khoản nợ đến hạn thu nhưng Ngân hàng chưa thu hồi được. Nợ quá hạn là một trong những chỉ tiêu quan trọng nhất để đánh giá về chất lượng cho vay DNNVV. Nợ quá hạn thường được nhắc đến như là một trong những rủi ro mà Ngân hàng thường xuyên phải đối mặt. Tuy nhiên, tùy thuộc vào nguyên

nhân và mức độ mà người ta phân nợ quá hạn thành nhiều nhóm khác nhau để quản lý. Có những khoản nợ bị quá hạn do nguồn vốn của khách hàng vì một lý do khách quan nào đó chưa thu hồi được hoặc chưa đủ để trả nợ nhưng khách hàng là đối tượng có uy tín với Ngân hàng thì khoản nợ đó hoàn toàn có thể thu hồi lại được, những khoản nợ như vậy sẽ được phân vào nợ có khả năng thu hồi vốn.

Còn có những khoản nợ quá hạn do khách hàng chây ỳ, không muốn trả nợ, hoặc thời gian quá hạn dài thì sẽ được phân vào nợ có khả năng mất vốn. Vì vậy các Ngân hàng cần phải phân loại nợ quá hạn vào những nhóm nợ đúng với thực trạng khoản nợ đó để có thể theo dõi và xử lý kịp thời.

- Nợ quá hạn có khả năng thu hồi

Nợ quá hạn có khả năng thu hồi

Tỷ lệ nợ quá hạn có khả năng thu hồi =  $\frac{\text{Nợ quá hạn có khả năng thu hồi}}{\text{Nợ quá hạn}} \times 100\%$

- Nợ quá hạn không có khả năng thu hồi

Tỷ lệ nợ quá hạn không có khả năng thu hồi =  $\frac{\text{Nợ quá hạn không có khả năng thu hồi}}{\text{Nợ quá hạn}} \times 100\%$

- Nợ gia hạn

Đến thời điểm trả nợ cuối cùng, nếu người vay có khó khăn khách quan chưa trả được nợ thì được Ngân hàng xem xét cho gia hạn nợ. Nếu như tỷ lệ nợ gia hạn càng cao thì chứng chất lượng cho vay Doanh nghiệp nhỏ và vừa của Ngân hàng chưa được tốt.

- Trường hợp doanh nghiệp gặp khó khăn khách quan, dẫn đến có thể không trả nợ vay đúng hạn, khách hàng có thể gửi văn bản đề nghị Ngân hàng gia hạn nợ hoặc điều chỉnh kỳ hạn nợ. Công văn phải được gửi đến trước ngày đến hạn thanh toán trên hợp đồng, trong đó nêu rõ lý do, nguồn thanh toán và thời gian gia hạn.

- Các trường hợp chậm trả lãi vay, chậm trả vốn vay, trả nợ trước hạn, thu hồi nợ trước hạn được xử lý theo các điều khoản trong hợp đồng tín dụng đã ký kết.

Tổng dư nợ gian hạn cho vay DNVV

$$\text{Tỷ lệ nợ gia hạn} = \frac{\text{Tổng dư nợ gian hạn cho vay DNVV}}{\text{Tổng dư nợ cho vay DNNVV}} \times 100\%$$

Chỉ tiêu này cho biết số dư nợ mà Ngân hàng cho các DNNVV gia hạn thêm thời gian chiếm tỷ lệ bao nhiêu so với Tổng dư nợ cho vay DNNVV.

- Vòng quay của vốn cho vay DNNVV

Thu nợ cho vay DNNV

$$\text{Vòng quay của vốn cho vay DNNVV} = \frac{\text{Thu nợ cho vay DNNV}}{\text{Tổng dư nợ cho vay DNNVV}} \times 100\%$$

Phản ánh sự quay vòng vốn nhanh hay chậm của loại cho vay này. Thông thường vòng quay càng lớn thể hiện việc thu hồi nợ càng tốt và ngược lại. Do đó cần xem xét trong mối quan hệ với các chỉ tiêu khác.

- Tỷ lệ trích lập dự phòng rủi ro cho vay DNNVV

Tỷ lệ này cho biết dự phòng rủi ro trong cho vay DNNVV được trích so với Dư nợ bình quân cho vay DNNVV. Tỷ lệ này càng cao chứng tỏ chất lượng cho vay đối với DNNVV chưa tốt, vẫn phải trích lập dự phòng nhiều.

$$\text{Tỷ lệ trích lập dự phòng rủi ro cho vay DNNVV} = \frac{\text{Dự phòng rủi ro cho vay DNVV được trích}}{\text{Dư nợ bình quân DNNVV}} \times 100\%$$

- Tỷ lệ nợ DNNVV đã được xử lý rủi ro

Tỷ lệ nợ đã được xử lý rủi ro cho biết được số nợ mà có rủi ro đã được ngân hàng xử lý so với Dư nợ bình quân cho vay DNNVV. Tỷ lệ này càng thấp thì chất lượng cho vay DNNVV càng tốt.

Dư nợ DNVV được xóa

$$\text{Tỷ lệ xóa nợ DNNVV} = \frac{\text{Dư nợ DNVV được xóa}}{\text{Dư nợ bình quân DNNVV}} \times 100\%$$



- Khả năng bù đắp rủi ro

Trong nền kinh tế thị trường các doanh nghiệp cũng như các ngân hàng thương mại phải hoạt động trong môi trường cạnh tranh gay gắt, chịu sự chi phối lớn của các quy luật cung - cầu, quy luật cạnh tranh... nên phải thường xuyên đối mặt với rủi ro từ mọi phía. Có khi giá cả thay đổi, do công nghệ lạc hậu, khả năng quản lý và điều hành kém, khủng hoảng tài chính... gây phản ứng dây chuyền khiến các doanh nghiệp gặp khó khăn, thua lỗ trong kinh doanh, thậm chí thua lỗ, vỡ nợ phá sản. Mặt khác do thông tin tín dụng không đầy đủ, nếu một bên không nắm vững tình hình tài chính, uy tín khả năng thanh toán của đối tác, không am hiểu, không kiểm tra được các thông số kỹ thuật và hiệu quả của dự án mà mình tài trợ thì rủi ro tín dụng là điều khó tránh khỏi.

$$\text{Hệ số khả năng bù đắp} \quad \text{Khoản DPRR cho vay DNNVV được trích lập đã được} \\ \text{khoản cho vay DNNVV} \quad \text{xử lý rủi ro} \\ = \frac{\text{Khoản DPRR cho vay DNNVV được trích lập đã được xử lý rủi ro}}{\text{Dư nợ cho vay DNNVV đã được xử lý rủi ro}}$$

Sự tồn tại và phát triển của Ngân hàng phụ thuộc vào khả năng bù đắp rủi ro chung và rủi ro trong cho vay DNNVV nói riêng.

- Nếu hệ số này <1 thì có nghĩa Ngân hàng không đủ khả năng bù đắp rủi ro.
- Nếu hệ số này =1, Ngân hàng đủ khả năng bù đắp rủi ro trong cho vay DNNVV
- Nếu hệ số này >1, tức là số trích lập DPRR lớn hơn số Dư nợ cho vay DNNVV đã được xử lý rủi ro.

- Tỷ lệ thu nhập từ cho vay DNNVV

$$\text{Tỷ lệ thu nhập từ cho vay DNNVV} = \frac{\text{Thu từ cho vay DNNVV}}{\text{Tổng thu}} \times 100\%$$

Chỉ tiêu này phản ánh tầm quan trọng và đóng góp của hoạt động cho vay DNNVV tới hoạt động của Ngân hàng, tỷ lệ này càng cao thể hiện vai trò của hoạt động cho vay DNNVV càng lớn.

## **1.4. Các yếu tố ảnh hưởng tới chất lượng cho vay Doanh nghiệp nhỏ và vừa**

### **1.4.1. Yếu tố khách quan**

- **Môi trường kinh tế**

Môi trường kinh tế là nơi mà cả ngân hàng và doanh nghiệp cùng là một bộ phận của nó. Ngân hàng và doanh nghiệp tồn tại trên môi trường kinh tế với tư cách là các tổ chức kinh tế, hoạt động vì mục đích tìm kiếm lợi nhuận. Do vậy, những thay đổi về môi trường kinh tế tác động trực tiếp đến hoạt động của cả doanh nghiệp và ngân hàng.

Một môi trường kinh tế ổn định thể hiện ở các tiêu chí sau:

- Tốc độ tăng trưởng kinh tế cao và đều đặn
- Các chỉ tiêu phát triển kinh tế ổn định: GDP, chỉ số giá cả, lạm phát, tỷ giá, lãi suất.
- Vị thế của nền kinh tế trên thị trường quốc tế, sự hội nhập của nền kinh tế trong khu vực và quốc tế
- Trình độ phát triển công nghệ, tỷ lệ việc làm, thất nghiệp... đạt được mức độ nhất định

Sự thay đổi của tất cả các chỉ tiêu này đều tác động trực tiếp đến hoạt động của ngân hàng. Vì ngân hàng là một doanh nghiệp hoạt động trên lĩnh vực tiền là một lĩnh vực rất nhạy cảm. Tất cả các sản phẩm của ngân hàng đều là tiền, đây là tài sản có tính thanh khoản cao và nhạy cảm cao. Do vậy, từ một iến động nhỏ nhất cũng ảnh hưởng đến tình hình hoạt động của ngân hàng.

Đặc biệt là với những chỉ tiêu có tác động trực tiếp đến tiền là lãi suất, lạm phát... Đây là các chỉ tiêu kinh tế vĩ mô có ảnh hưởng đặc biệt to lớn đến nguồn tài sản của ngân hàng. Nếu ngân hàng muốn mở rộng nguồn tài sản của mình như mở rộng tín dụng đối với DNNVV thì phải quan tâm đến tất cả các yếu tố trên, phải có một dự báo khá chính xác về các yếu tố này để từ đó có thể hoạch định một đường lối chiến lược phù hợp.

Nền kinh tế ổn định và phát triển là điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp hoạt động một cách ổn định. Với sự ổn định của nền kinh tế, doanh nghiệp, đặc biệt là các DNNVV, có nhiều cơ hội để mở rộng sản xuất kinh doanh. Do đó nhu cầu vốn của doanh nghiệp đồng thời tăng lên, tạo cơ hội cho ngân hàng mở rộng tín dụng.

- **Môi trường xã hội**

Sự mở rộng tín dụng của các ngân hàng cũng phần nào bị phụ thuộc vào môi trường xã hội. Trước hết, môi trường xã hội bao gồm các tầng lớp dân cư. Với việc

vay vốn ngân hàng, mỗi một tầng lớp dân cư có một cái nhìn và hành động khác nhau. Như vậy, ngân hàng nên chia thành nhiều loại hình dịch vụ phục vụ cho những tầng lớp dân cư khác nhau để đạt được hiệu quả tốt nhất.

Môi trường xã hội còn đặc trưng bởi tập tục phong tục tập quán, trình độ nhận thức của từng nhóm người, của từng vùng miền khác nhau. Nắm bắt được các đặc điểm này, cả bản thân ngân hàng và doanh nghiệp mới có thể có một định hướng phát triển thích hợp, từ đó mở rộng tín dụng mới đem lại hiệu quả cao.

- **Môi trường luật pháp**

Luật pháp được coi là môi trường quy phạm cho mọi hoạt động, pháp luật chặt chẽ và sự tôn trọng pháp luật của các thành viên trong xã hội là những điều kiện cơ bản cho mọi mối quan hệ diễn ra tốt đẹp. Luật pháp được coi là thước đo của mọi hoạt động trong xã hội. Vì vậy, luật pháp sẽ tác động trực tiếp đến quan hệ giữa ngân hàng và khách hàng là các doanh nghiệp nhỏ và vừa. Hệ thống văn bản pháp luật được ban hành sẽ quy định, điều chỉnh mọi hoạt động của ngân hàng đối với các DNNVV. Như vậy, mọi hoạt động của ngân hàng và DNNVV đều phải tuân theo pháp luật

Luật pháp là công cụ giữ cho xã hội được ổn định, các cá nhân, các tổ chức đều phải tuân theo pháp luật. Nếu luật pháp không nghiêm minh, không được mọi người chấp hành sẽ dẫn đến hậu quả khôn lường, xã hội sẽ trở nên rối rên, bất bình ổn và gây tác động tiêu cực đến tất cả các phần tử tồn tại trong môi trường đó

Nhà nước đã ban hành, bổ sung chỉnh sửa nhiều văn bản pháp luật có liên quan đến quan hệ cho vay của Ngân hàng thương mại đối với các DNNVV. Cụ thể là Luật doanh nghiệp, Luật thương mại, Luật các tổ chức tín dụng... trong đó quy định chặt chẽ về quyền và nghĩa vụ của các bên, về từng hạng mục cụ thể trong việc ngân hàng cấp tín dụng cho DNNVV. Tất cả các văn bản pháp luật này đều mang ý nghĩa khuyến khích, tạo diện kiện thuận lợi cho ngân hàng mở rộng tín dụng đối với các DNNVV

#### ***1.4.2. Yếu tố chủ quan***

##### ***1.4.2.1. Các nhân tố thuộc về ngân hàng***

- **Chính sách cho vay của ngân hàng**

Mỗi Ngân hàng thương mại đều xây dựng cho mình một chính sách cho vay dưới những hình thức khác nhau và với mỗi thời kỳ khác nhau, Ngân hàng cũng sẽ có những chính sách cho vay khác nhau nhằm đạt được mục tiêu mà mình đã đề ra. Chính sách tín dụng có ảnh hưởng trực tiếp tới tính chất cũng như quy mô của khoản tín dụng. Một chính sách cho vay đúng đắn phù hợp với điều kiện của Ngân hàng và của thị trường, không những sẽ thu hút được nhiều khách hàng, mở rộng quy mô tín dụng mà còn tạo được sự nhất quán trong hoạt động tín dụng, đảm bảo khả năng sinh lời và

khả năng hoàn trả của các khoản tín dụng, từ đó nâng cao chất lượng tín dụng, trong đó có chất lượng của các khoản cho vay.

- **Hoạt động huy động vốn**

Ngân hàng hoạt động dựa trên nguyên tắc "đi vay để cho vay", đóng vai trò là trung gian tài chính. Vì vậy, muốn mở rộng cho vay thì trước hết phải huy động được nguồn. Nguồn vốn càng huy động được nhiều, đa dạng thì quy mô cho vay càng lớn. Và chất lượng của nguồn huy động cũng gián tiếp ảnh hưởng đến chất lượng cho vay. Điều này thể hiện ở việc: nếu nguồn vốn huy động có độ ổn định cao thì Ngân hàng sẽ có nguồn vốn ổn định để tài trợ cho hoạt động kinh doanh, trong đó hoạt động cho vay là chủ yếu. Chất lượng nguồn vốn huy động tốt sẽ giúp Ngân hàng nâng cao khả năng đáp ứng nhanh chóng và kịp thời nhu cầu vay vốn của khách hàng. Với một nguồn vốn ổn định, các doanh nghiệp sẽ vững tin hơn trong hoạt động kinh doanh, đặc biệt là trong trung và dài hạn, vì vậy có thể tạo ra lợi nhuận lớn, đảm bảo khả năng trả nợ cho Ngân hàng.

- **Quy trình cho vay**

Quy trình cho vay là tổng hợp các nguyên tắc, quy định của ngân hàng trong việc cho vay. Trong đó xây dựng các bước đi cụ thể theo một trình tự nhất định kể từ khi chuẩn bị hồ sơ đề nghị cho vay đến khi chấm dứt quan hệ cho vay. Đây là quá trình bao gồm nhiều giai đoạn mang tính chất liên hoàn, theo một trật tự nhất định, đồng thời có quan hệ chặt chẽ và gắn bó nhau. Quy trình cho vay của các ngân hàng về cơ bản nội dung tương tự nhau, tuy nhiên nội dung chi tiết lại có nhiều điểm khác biệt. Điều này phụ thuộc vào quy mô của từng ngân hàng, cấu trúc các loại cho vay, năng lực của đội ngũ nhân sự, mức độ ứng dụng công nghệ tin học. Một quy trình cho vay càng chặt chẽ bao nhiêu thì rủi ro tín dụng càng giảm bấy nhiêu, tuy nhiên vẫn phải đảm bảo thủ tục nhanh gọn. Có nhiều DNNVV có nhu cầu vốn nhưng chính thủ tục rườm rà đã hạn chế doanh nghiệp tiếp cận với nguồn vốn ngân hàng. Đây là yếu tố ảnh hưởng tới hoạt động cho vay của ngân hàng.

- **Chất lượng nhân viên và công tác tổ chức của ngân hàng**

Chất lượng nhân viên và công tác tổ chức có liên quan tới mọi mặt hoạt động của Ngân hàng, trong đó có sự tác động mạnh tới hoạt động cho vay. Nói cách khác nhiệm vụ của một cán bộ tín dụng phụ thuộc vào quy mô và tổ chức nhân sự của Ngân hàng. Cán bộ tín dụng có thể là chuyên gia giải quyết một số món vay lớn có liên quan đến nhiều ngành, cũng có thể là cán bộ giải quyết mọi khoản vay có liên quan đến hoạt động kinh doanh của một đơn vị từ các dịch vụ bán lẻ, quy mô nhỏ đến các hoạt động sản xuất quy mô lớn. Tuy nhiên tại các ngân hàng thương mại nhỏ cán bộ tín dụng có thể thực hiện bất cứ nghiệp vụ gì, bao gồm cả cho vay tư nhân, thu nợ và marketing,

đến kiểm tra các món vay, báo cáo tiến độ giải ngân, thu nợ định kỳ. Có thể nói, cán bộ tín dụng giữ một vai trò quyết định trong hoạt động cho vay của ngân hàng giải ngân, thu nợ định kỳ. Có thể nói, cán bộ tín dụng giữ một vai trò quyết định trong hoạt động cho vay của ngân hàng

Trong điều kiện kinh tế ngày càng phát triển, một cán bộ tín dụng hàng ngày phải xử lý nhiều nghiệp vụ, liên quan đến nhiều lĩnh vực, ngành nghề, gặp gỡ nhiều loại khách hàng thì sự thành công của mỗi khoản cho vay trực tiếp phụ thuộc vào chất lượng. Công tác tuyển dụng và đào tạo tay nghề; giáo dục và bồi dưỡng tư cách đạo đức; sắp xếp bộ máy hợp lý và khoa học.

- **Thông tin tín dụng**

Thông tin tín dụng là những thông tin về khách hàng, môi trường kinh doanh của khách hàng, rủi ro mà khách hàng có thể gặp phải... Thông tin càng đầy đủ, nhanh nhạy, chính xác bao nhiêu thì khả năng phòng ngừa rủi ro của Ngân hàng càng lớn, chất lượng tín dụng càng được nâng cao, đồng nghĩa với chất lượng cho vay cũng tăng lên. Mặt khác, một Ngân hàng với lượng thông tin phong phú có thể đưa ra những tư vấn hữu ích cho khách hàng.

#### *1.4.2.2. Các yếu tố thuộc về doanh nghiệp nhỏ và vừa*

- **Phương án sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp nhỏ và vừa**

Khi có nhu cầu vay vốn các doanh nghiệp đều phải lập một phương án sản xuất kinh doanh gửi đến ngân hàng đề nghị vay vốn. Phương án đó sẽ được chấp nhận nếu tính khả thi cao thể hiện ở việc doanh nghiệp sẽ thu được một khoản lợi nhuận cao, có một lượng vốn để mở rộng sản xuất kinh doanh và trả nợ ngân hàng. Trong phương án đó, ngân hàng sẽ đánh giá khả năng thanh toán của doanh nghiệp như mức độ lưu chuyển tiền tệ có đáp ứng được cho hoạt động sản xuất kinh doanh và trả nợ đến hạn hay không, đánh giá giá trị thực tế tài sản đảm bảo nợ vay có đủ để thu hồi nếu trường hợp doanh nghiệp mất khả năng thanh toán.

- **Tài sản đảm bảo để vay vốn**

Chủ yếu các DNNVV không có, thiếu tài sản đảm bảo để vay vốn hoặc tài sản đảm bảo chưa đủ giấy tờ hợp lệ. Việc chuyển giao quyền sở hữu về vốn góp bằng tài sản chưa rõ ràng, minh bạch, gây khó khăn cho Ngân hàng trong quá trình thẩm định tài chính, thẩm định tài sản đảm bảo. Đồng thời, điều này còn làm gia tăng khả năng xảy ra tổn thất cho Ngân hàng khi chất lượng tín dụng không được đảm bảo, khách hàng không trả được nợ, dẫn đến chi phí của Ngân hàng có nguy cơ tăng cao.

- **Sự trung thực của doanh nghiệp**

Sự trung thực của doanh nghiệp ảnh hưởng lớn tới chất lượng tín dụng của ngân hàng. Nếu các doanh nghiệp vay vốn ngân hàng không cung cấp các số liệu trung thực, vi phạm chế độ kế toán thống kê đã được ban hành thì sẽ gây khó khăn cho ngân hàng trong việc nắm bắt tình hình sản xuất kinh doanh cũng như việc quản lý vốn vay của khách hàng để qua đó có thể đưa ra quyết định cho vay đúng đắn. Nếu khách hàng sử dụng vốn vay ngân hàng không đúng đối tượng kinh doanh, không đúng với phương án, mục đích khi xin vay thì sẽ không trả được nợ đúng hạn.

## **1.5. Ý nghĩa của việc nâng cao chất lượng cho vay Doanh nghiệp nhỏ và vừa**

### ***1.5.1. Đối với Ngân hàng thương mại***

Hoạt động cho DNNVV chiếm một vị trí rất quan trọng trong chiến lược phát triển kinh doanh của ngân hàng. Đây là một hoạt động mang lại nhiều lợi nhuận cho ngân hàng nhưng rủi ro đem đến cũng không phải là nhỏ cho các ngân hàng thương mại. Đây là một thị trường rộng lớn của các ngân hàng giúp cho các ngân hàng có thể huy động vốn cho vay và cung cấp các dịch vụ ngân hàng cho các doanh nghiệp này. Việc hướng các sản phẩm dịch vụ vào DNNVV đặc biệt là các sản phẩm cho vay Doanh nghiệp đã đem lại cho các NHTM doanh số hoạt động không nhỏ, góp phần nâng cao vị thế cạnh tranh của hệ thống NHTM trên thị

### ***1.5.2. Đối với Doanh nghiệp nhỏ và vừa***

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

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

Hiện nay, NHTM vẫn là nguồn cung cấp vốn lớn và quan trọng nhất của các doanh nghiệp nói chung và DNNVV nói riêng. Trên thực tế, có rất ít doanh nghiệp chỉ dựa vào VCSH để phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh mà đa phần các doanh nghiệp phải tìm thêm các nguồn khác để tài trợ cho hoạt động của mình, trong đó có vốn vay Ngân hàng.

Hoạt động cho vay của Ngân hàng làm tăng khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp nhỏ và vừa. Một bước quan trọng trong quy trình tín dụng của Ngân hàng là khâu giám sát sử dụng vốn vay. Với việc giám sát này của Ngân hàng, bắt buộc các DNNVV phải sử dụng vốn vay đúng mục đích, phải nhạy bén với những thay đổi của thị trường, từ đó đưa ra những hoạch định chiến lược mới để có thể cạnh tranh được với

các doanh nghiệp khác trên thị trường. Bên cạnh đó, vai trò tư vấn của cán bộ tín dụng sẽ giúp cho các doanh nghiệp này lường trước được những khó khăn, vượt qua khó khăn để đứng vững, điều này cũng góp phần nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh cho DNNVV.1.5.3. Đối với nền kinh tế

DNNVV của Việt Nam đóng góp một phần không nhỏ và GDP cả nước. Nếu tính cả hộ kinh doanh thì khu vực HTX có nhiều hơn nữa. Không riêng gì nước ta mà ở các nước khác cũng vậy, DNNVV tạo nên sự ổn định trong xã hội, tạo công ăn việc làm, tạo thu nhập cho người dân trong xã hội. Ngay cả DNNVV làm cho doanh nghiệp lớn mạnh lên và chính các doanh nghiệp lớn sẽ trở thành khách hàng của các DNNVV.

Được sử dụng như là một công cụ quan trọng để phát triển các ngành kinh tế chiến lược theo yêu cầu của chính phủ.

Trong nền kinh tế thị trường, tiền tệ đóng vai trò vô cùng quan trọng, việc thắt chặt hay nới lỏng cung tiền tệ, kiểm chế lạm phát thông qua hoạt động của hệ thống ngân hàng sẽ tác động trực tiếp đến tình hình nền kinh tế

### **Kết luận chương 1**

Trong chương 1, các khái niệm về hoạt động, đặc điểm cho vay, của NHTM với doanh nghiệp đã được làm rõ. Thông qua việc phân tích những đặc điểm của DNNVV chúng ta có thể có cái nhìn tổng quan về loại hình doanh nghiệp này và vai trò của nó đối với nền kinh tế cũng như với các NHTM. Chương 1 cũng đề cập đến những tiêu chí chuẩn mực nhằm đánh giá chất lượng cho vay DNNVV. Trên cơ sở những lý luận nêu ra trong chương một, chúng ta sẽ đi vào tìm hiểu thực trạng hoạt động cho vay DNNVV tại Chi nhánh BIDV Nam Hà Nội ở chương 2.



## **CHƯƠNG 2:**

### **THỰC TRẠNG CHẤT LƯỢNG CHO VAY ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TẠI BIDV CHI NHÁNH NAM HÀ NỘI**

#### **2.1. Giới thiệu khái quát về BIDV Nam Hà Nội**

Tên đầy đủ: **Ngân hàng Đầu tư và phát triển Nam Hà Nội**

Tên giao dịch quốc tế: Bank for Investment and Development of Vietnam –  
Nam Ha Noi Branch

Tên viết tắt: **BIDV Nam Hà Nội**

Địa chỉ: số 1281 Đường Giải phóng - Quận Hoàng Mai, Hà Nội

Điện thoại: 04 8617042

##### **2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển.**

Trong quá trình tồn tại và hoạt động, chi nhánh đã trải qua các thời kỳ với những tên gọi và nhiệm vụ khác nhau:

- Chi điểm I Trương Mai - Chi hàng kiến thiết Hà Nội (từ 31/10/1963): Trong thời kỳ chiến tranh (1963-1975) Chi điểm I vừa tổ chức lực lượng chiến đấu vừa đảm bảo cung ứng vốn phục vụ các công trình thuộc quận Hai Bà Trưng, Đống Đa và huyện Thanh Trì. Thời kỳ phát triển kinh tế, thống nhất đất nước (1975-1985) chi nhánh tiếp tục nhiệm vụ cung ứng vốn, phục hồi và phát triển kinh tế thủ đô. Nhiệm vụ chủ yếu của chi nhánh là cấp phát vốn đầu tư xây dựng cho các công trình xây dựng trong khu vực, cho vay đầu tư xây dựng theo kế hoạch nhà nước cho các đơn vị thuộc các ngành trên địa bàn.

- Chi nhánh Ngân hàng Đầu tư và xây dựng huyện Thanh Trì (từ 12/1986): Đây là thời kỳ Đảng và Nhà nước ta thực hiện xóa bỏ cơ chế hành chính tập trung quan liêu bao cấp sang cơ chế thị trường có sự quản lý của Nhà nước theo định hướng Xã hội chủ nghĩa. Tháng 12/1986, chi nhánh được đổi tên thành chi nhánh ngân hàng Đầu tư và xây dựng huyện Thanh Trì trực thuộc Ngân hàng Đầu tư và xây dựng Hà Nội. Chi nhánh được giao nhiệm vụ tiếp tục cấp phát vốn và cho vay đầu tư cho các công trình thuộc quận Hai Bà Trưng, Đống Đa và huyện Thanh Trì.

- Chi nhánh Ngân hàng Đầu tư và phát triển huyện Thanh Trì (từ 12/1991): Chi nhánh tiếp tục cấp phát và cho vay theo kế hoạch nhà nước các công trình thủy lợi, xây dựng cải tạo môi trường, các công trình nông lâm nghiệp, cho vay vốn lưu động phục vụ các đơn vị thi công xây lắp. Thời kỳ 1995-2005: hệ thống BIDV chuyển từ Ngân hàng cấp phát sang Ngân hàng thương mại với nhiệm vụ kinh doanh tiền tệ, tín dụng và dịch vụ ngân hàng. Tháng 7/2004 chi nhánh triển khai dự án hiện đại hoá ngân

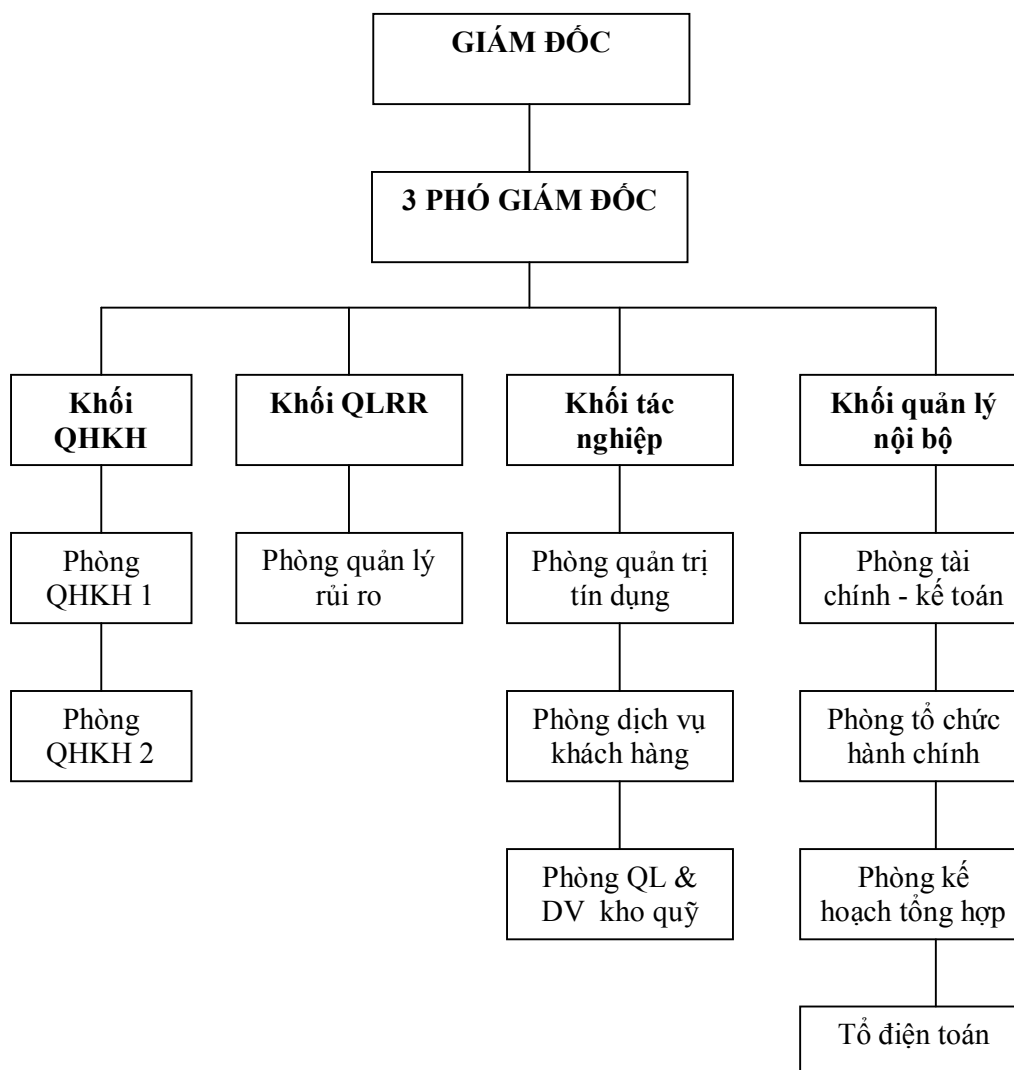


hàng, đã kiện toàn bộ máy lãnh đạo, trưởng phó các phòng ban. Cán bộ, công nhân viên tăng lên 52 người, máy móc trang thiết bị hiện đại đã tạo đà cho chi nhánh phát triển mạnh các hoạt động ngân hàng.

- Chi nhánh Ngân hàng Đầu tư và phát triển Nam Hà Nội: Ngày 1/11/2005, chi nhánh cấp 2 Ngân hàng Đầu tư và phát triển chi nhánh Thanh Trì đã được nâng cấp lên thành Chi nhánh cấp 1 Ngân hàng Đầu tư và phát triển chi nhánh Nam Hà Nội. Hệ thống cơ sở vật chất được nâng cấp, công nghệ mới được áp dụng cùng sự mở rộng về nhân lực (Tháng 11 năm 2007 đã có 93 nhân viên) nhằm giúp đẩy mạnh hoạt động kinh doanh của Ngân hàng Đầu tư và phát triển Việt nam.

### **2.1.2. Cơ cấu tổ chức.**

**Sơ đồ 1: Cơ cấu tổ chức của Chi nhánh BIDV – Nam Hà Nội**



*(Nguồn: Phòng hành chính nhân sự Chi nhánh BIDV – Nam Hà Nội)*

**Phòng quan hệ khách hàng doanh nghiệp (QHKH 1):** Tiếp thị và phát triển quan hệ khách hàng, thực hiện công tác tín dụng doanh nghiệp: trực tiếp đề xuất hạn mức, giới hạn tín dụng và đề xuất tín dụng. Theo dõi, quản lý tình hình hoạt động của khách hàng, kiểm tra phát hiện rủi ro... Phòng còn bao gồm nhiệm vụ của tổ tài trợ dự án: thẩm định và lập báo cáo đề xuất tín dụng, phát triển nghiệp vụ tài trợ dự án.

**Phòng quan hệ khách hàng cá nhân (QHKH 2):** Trực tiếp tư vấn cho khách hàng lựa chọn sử dụng các sản phẩm bán lẻ của BIDV, chịu trách nhiệm về bán sản phẩm, nâng cao thị phần. Thực hiện công tác tín dụng đối với khách hàng là cá nhân: tiếp nhận hồ sơ vay vốn, lập báo cáo thẩm định, kiểm tra và lập đề xuất giải ngân, giám sát khoản vay, phân loại nợ...

**Phòng quản lý rủi ro:** Nhiệm vụ chính là quản lý tín dụng và quản lý rủi ro tín dụng. Cụ thể là đầu mối nghiên cứu, đề xuất phê duyệt hạn mức, phân tích đánh giá rủi ro tiềm ẩn trong mục tín dụng của chi nhánh, giám sát việc phân loại nợ, xử lý nợ xấu phối hợp với phòng quan hệ khách hàng. Là đầu mối thực hiện đánh giá tài sản đảm bảo theo quy định.

**Phòng quản trị tín dụng:** Thực hiện tác nghiệp và quản trị cho vay, bảo lãnh đối với khách hàng theo qui định. Kiểm tra hồ sơ tín dụng, theo dõi thu nợ và các khoản nợ đến hạn. Thực hiện tính toán, trích lập dự phòng rủi ro theo kết quả phân loại nợ của phòng QHKH.

**Phòng dịch vụ khách hàng:** Trực tiếp quản lý tài khoản và giao dịch với khách hàng, tiếp thị giới thiệu sản phẩm dịch vụ ngân hàng, tiếp nhận các ý kiến phản hồi từ khách hàng về dịch vụ, tiếp thu đề xuất hướng dẫn cải tiến để không ngừng đáp ứng sự hài lòng từ khách hàng, kiểm tra tính đúng đắn của các chứng từ giao dịch, thực hiện công tác phòng chống rửa tiền.

**Phòng quản lý và dịch vụ kho quỹ:** Trực tiếp thực hiện nghiệp vụ về quản lý kho và xuất/ nhập quỹ. Đồng thời đề xuất, tham mưu với Giám đốc chi nhánh về các biện pháp an toàn kho quỹ, phát triển dịch vụ kho quỹ.

**Phòng kế hoạch - tổng hợp:** Thực hiện công tác kế hoạch tổng hợp: thu thập số liệu, xây dựng chương trình, giúp Giám đốc chi nhánh quản lý hoạt động kinh doanh của chi nhánh. Bên cạnh đó, thực hiện công tác nguồn vốn: đề xuất và tổ chức thực hiện điều hành nguồn vốn, quản lý các hệ số an toàn trong hoạt động kinh doanh.

**Tổ điện toán:** Là đầu mối tham mưu, đề xuất với Giám đốc chi nhánh về kế hoạch ứng dụng công nghệ, thực hiện công tác điện toán theo đúng thẩm quyền, đảm bảo hệ thống tin học tại chi nhánh vận hành thông suốt.

**Phòng tài chính - kế toán:** Quản lý và thực hiện công tác kế toán chi tiết, kế toán tổng hợp, giám sát tài chính. Chịu trách nhiệm về tính đúng đắn, chính xác, kịp thời của số liệu kế toán và các báo cáo liên quan.

**Phòng tổ chức – hành chính:** Phổ biến các văn bản liên quan tới công tác tổ chức. Là đầu mối thực hiện công tác chính sách đối với cán bộ chi nhánh, công tác thi đua khen thưởng, chuẩn bị nhân sự cho việc mở rộng mạng lưới, quản lý hồ sơ cán bộ.

## **2.2. Kết quả hoạt động kinh doanh của BIDV Nam Hà Nội vài năm gần đây**

### **2.2.1. Tình hình huy động vốn**

Trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng thì nghiệp vụ huy động vốn là nghiệp vụ chiếm vị trí quan trọng, là cơ sở để quyết định mọi hoạt động khác của ngân hàng. Nhất là trong bối cảnh của cuộc khủng hoảng kinh tế thế giới cuối năm 2008 đã ảnh hưởng ít nhiều đến kinh tế Việt Nam và đặc biệt là hệ thống ngân hàng. Chính sách thắt chặt tiền tệ cùng tỉ lệ lạm phát cao khiến cho các ngân hàng gặp nhiều khó khăn trong việc huy động vốn cũng như đi vay. Năm 2009, 2010 là giai đoạn nền kinh tế Việt Nam trên con đường hồi phục và cũng đạt được những thành tựu đáng kể, tuy nhiên kinh tế đất nước vẫn chưa hoàn toàn thoát khỏi dư chấn của cuộc khủng hoảng. Chính vì vậy thách thức đặt ra cho sự tồn tại và phát triển trong ngành ngân hàng là rất lớn. Đứng trước tình hình đó, đòi hỏi ngân hàng BIDV nói chung và chi nhánh nói riêng cần có những chính sách và động thái tích cực nhằm nâng cao hiệu quả của hoạt động huy động vốn. Trong những năm qua Chi nhánh đã tăng cường hoạt động tiếp thị và tuyên truyền, quảng cáo trên các phương tiện thông tin đại chúng nơi mà chi nhánh có đặt chi nhánh cấp II và phòng giao dịch, cử cán bộ xuống địa bàn, thâm nhập vào các tổ chức, doanh nghiệp để phân tích cho khách hàng thấy được những tiện ích khi giao dịch tại chi nhánh. Ngoài ra hiện nay chi nhánh còn áp dụng nhiều biện pháp gửi tiền hết sức linh hoạt vừa hiệu quả, vừa đơn giản thủ tục gửi tiền, vừa tập trung thu hút nguồn vốn lớn của các doanh nghiệp vừa thu hút vốn nhàn rỗi từ dân cư bằng nhiều hình thức Marketing. Kết quả cho thấy nguồn vốn của ngân hàng ngày càng tăng trưởng mạnh góp phần làm tăng hiệu quả kinh doanh của toàn chi nhánh

**Bảng 2.1. Tình hình huy động vốn của Chi nhánh BIDV Nam Hà Nội***ĐVT: tỉ đồng*

<b>Chỉ tiêu</b>		<b>2008</b>		<b>2009</b>			<b>2010</b>		
		Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng	Tăng / giảm so với 2008 (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Tăng / giảm so với 2009 (%)
<b>Tổng nguồn vốn</b>		<b>618,6</b>	<b>100</b>	<b>1120,9</b>	<b>100</b>	<b>+81,2</b>	<b>1768,8</b>	<b>100</b>	<b>+57,8</b>
<b>Theo thành phần kinh tế</b>	Tiền gửi của dân cư	305	49,3	596,3	53,2	+95,5	1156,8	65,4	+94
	Tiền gửi của các TCKT	282,7	45,7	471,9	42,1	+66,9	553,6	31,3	+17,3
	Vay các TCTD	30,9	5	52,7	4,7	+70,3	58,4	3,3	+10,8
<b>Theo loại tiền</b>	VND	577,8	93,4	1058,1	94,4	+83,1	1648,5	93,2	+55,8
	Ngoại tệ	40,8	6,6	62,8	5,6	+53,7	120,3	6,8	+91,6
<b>Theo kỳ hạn</b>	Trung và dài hạn	34	5,5	44,8	4	+31,8	99,1	5,6	+120,9
	Ngắn hạn	298,8	48,3	475,3	42,4	+59,1	677,5	38,3	+42,5
	Không kỳ hạn	285,8	46,2	600,8	53,6	+110,2	992,3	56,1	+65,2

(Nguồn: Báo cáo tổng kết hoạt động tín dụng BIDV – Nam Hà Nội qua các năm 2008,2009,2010)

Theo bảng số liệu trên ta thấy tổng nguồn vốn huy động của Chi nhánh BIDV Nam Hà Nội tăng mạnh qua các năm, cụ thể: năm 2009 tăng 81,2% (tương đương 502,3 tỷ đồng ) so với năm 2008, năm 2010 tăng 57,8% (tương đương 647,9 tỷ đồng). Nguyên nhân của sự gia tăng này là do: năm 2009 nền kinh tế đã dần phục hồi và có chiều hướng ổn định hơn sau suy thoái 2008, nhất là sau khi Chính Phủ đưa ra gói kích cầu hỗ trợ kinh tế. Bên cạnh đó, Chi nhánh còn có những chính sách về lãi suất hợp lý và các sản phẩm, dịch vụ hấp dẫn và đa dạng hơn để thu hút khách hàng.

- **Xét theo thành phần kinh tế**

Từ số liệu trên có thể thấy, nguồn vốn huy động của Chi nhánh chủ yếu từ tiền gửi của dân cư và tiền gửi của các tổ chức kinh tế. Hai nguồn này luôn chiếm tỷ trọng cao trong tổng nguồn vốn huy động, tiền gửi từ các tổ chức tín dụng tuy có gia tăng về mặt số lượng nhưng chiếm tỉ trọng rất thấp.

Trong đó tỉ trọng tiền gửi dân cư có xu hướng tăng lên qua các năm: Năm 2008 tiền gửi dân cư đạt 305 tỉ đồng chiếm 49,3%. Năm 2009 tăng 95,5% đạt mức 596,3 tỉ đồng, chiếm 53,2%. Sang tới năm 2010, tiền gửi dân cư chiếm mức tỉ trọng cao nhất 64,5%, tăng 94% so với năm 2009 đạt mức 1156,8 tỉ đồng

Tiền gửi của các tổ chức kinh tế luôn chiếm tỷ trọng nhỏ hơn nguồn tiền gửi từ dân cư trong tổng nguồn huy động và có xu hướng thu hẹp tỉ trọng dần nhưng xét về số lượng thì luôn có sự gia tăng đáng kể qua các năm: Năm 2008 đạt 282,7 tỉ đồng tương ứng với 45,7%. Năm 2009, tăng 42,1% đạt mức 471,9 tỉ đồng. Sang năm 2010 mức tăng giảm xuống còn 17,3% so với năm, đạt mức 553,6 tỉ đồng

Tiền vay của các tổ chức tín dụng: nguồn vốn này nhìn chung chiếm tỉ trọng khá nhỏ trong tổng nguồn huy động của Chi nhánh và có xu hướng giảm qua các năm (năm 2008 chiếm 5%, năm 2009 giảm còn 4,7% , năm 2010 chỉ chiếm 3,3%). Đây là biểu hiện tốt, bởi nó cho thấy nguồn huy động được từ tiền gửi đáp ứng khá tốt nhu cầu vốn kinh doanh của Ngân hàng, đồng thời giúp Chi nhánh có thể giảm chi phí lãi vay.

- **Xét theo kỳ hạn**

Phần lớn nguồn vốn huy động của Chi nhánh là nguồn ngắn hạn và không kỳ hạn, nguồn vốn dài hạn chiếm tỷ trọng khá thấp. Ưu điểm của việc này là xét về mặt tài chính thì nguồn vốn không kỳ hạn có lãi suất huy động thấp nên lãi đầu vào thấp, mang lại thu nhập cao cho NH. Tuy nhiên nguồn vốn này lại không có tính ổn định cao, tăng giảm thất thường phụ thuộc vào sử dụng vốn của người gửi. Trong khi đó loại tiền gửi trung và dài hạn thường rất ổn định, là nguồn tài trợ chính cho nhu cầu vay trung và dài hạn thì lại chiếm tỉ trọng rất thấp. Vì thế có thể coi đây là một sự thiếu cân đối trong cơ cấu kỳ hạn vì nếu tỷ trọng nguồn vốn không kỳ hạn chiếm quá cao

trong tổng nguồn vốn thì sẽ gây mất ổn định cho hệ thống và rất dễ dẫn đến rủi ro thanh khoản của NH, nên Chi nhánh cần phải có biện pháp để điều chỉnh tỷ lệ hợp lý hơn

- **Xét theo loại tiền gửi**

Nguồn vốn nội tệ luôn chiếm tỷ trọng lớn trong tổng nguồn vốn huy động (trên 90%). Nguồn vốn ngoại tệ chủ yếu của Chi nhánh là từ tài khoản tiền gửi tiết kiệm của người dân và tiền gửi của các tổ chức kinh tế

### ***2.2.2. Tình hình sử dụng vốn (chủ yếu là cho vay)***

Nếu như nghiệp vụ huy động vốn nhằm mục đích huy động các nguồn vốn nhàn rỗi trong nền kinh tế thì nghiệp vụ sử dụng vốn là nghiệp vụ làm cho đồng vốn huy động có khả năng sinh lời cho ngân hàng và mang lại hiệu quả kinh tế cho xã hội. Do đó hiệu quả của công tác huy động vốn có thật sự cao và đạt được mục tiêu đề ra hay không phụ thuộc rất lớn vào công tác sử dụng vốn. Kể từ khi thành lập cho tới nay chi nhánh đã không ngừng mở rộng hoạt động tín dụng, tăng cường công tác cho vay với mục tiêu an toàn và tăng lợi nhuận cho chi nhánh

**Bảng 2.2. Tình hình hoạt động cho vay tại ngân hàng BIDV chi nhánh Nam Hà Nội.**

ĐVT: tỉ đồng

Chỉ tiêu		2008		2009			2010		
		Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Tăng / Giảm so với năm 2008	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Tăng / Giảm so với năm 2009
<b>Tổng dư nợ cho vay</b>		<b>578,4</b>	<b>100</b>	<b>894,2</b>	<b>100</b>	<b>+54,6</b>	<b>958,6</b>	<b>100</b>	<b>+7,2</b>
<b>Theo thành phần kinh tế</b>	Quốc doanh	204,2	35,3	359,5	40,2	+76,1	276,1	28,8	-23,2
	Ngoài QD	304,2	52,6	435	48,7	+43,1	533,0	55,6	+22,4
	Cá nhân, HSX	70,0	12,1	99,3	11,1	+41,8	149,5	15,6	+50,7
<b>Theo thời hạn</b>	Ngắn hạn	418,8	72,4	658,1	73,6	+57,2	660	68,9	+0,4
	Trung và dài hạn	159,6	27,6	236,1	26,4	+47,9	298,1	31,1	+26,3
<b>Theo TSDB</b>	Dư nợ có TSDB	212,9	36,8	389,0	43,5	+82,7	688,3	71,8	+76,9
	Dư nợ không có TSDB	365,5	63,2	505,2	56,5	+38	270	28,2	-46,5
<b>Tỷ lệ nợ quá hạn / TDN</b>		0,5%		1,1%			1,2%		
<b>Tỉ lệ nợ xấu / TDN</b>		0,6%		0,4%			0,5%		

(Nguồn: Báo cáo tổng kết hoạt động tín dụng BIDV – Nam Hà Nội qua các năm 2008,2009,2010)

Nhìn vào bảng 2.2 ta thấy tình hình dư nợ tại Chi nhánh BIDV Nam Hà Nội có sự biến động qua các năm. Dư nợ năm 2009 tăng 315,8 tỉ đồng so với 2008 tương ứng với 54,6% đây là con số lạc quan thể hiện sự tích cực trong việc mở rộng tín dụng của

chi nhánh. Nguyên nhân là do năm 2009, Chính phủ đã đưa ra các gói kích cầu, chính sách hỗ trợ lãi suất thêm, thêm vào đó là chính sách tiền tệ và chính sách tài khóa nói lỏng hơn đã tạo điều kiện cho các doanh nghiệp và người dân có thể tiếp cận nguồn vốn Ngân hàng thuận lợi hơn với chi phí rẻ hơn để phục vụ nhu cầu kinh doanh, đầu tư và tiêu dùng của mình. Điều này làm cho dư nợ cho vay tăng rất cao. Theo đà đó, sang tới năm 2010 dư nợ cho vay vẫn tăng: tăng 64,4 tỉ đồng nhưng tốc độ gia tăng lại giảm rõ rệt (chỉ có 7,2%). Có thể lý giải điều này là do: sang tới năm 2010, gói hỗ trợ lãi suất của Chính phủ đã kết thúc, trong điều kiện kinh tế khó khăn, lạm phát, giá cả leo thang khiến chi phí vốn quá cao khiến các doanh nghiệp đành phải sản xuất cầm chừng thay vì vay thêm vốn ngân hàng để đầu tư. Chính vì vậy, tỉ lệ tăng trưởng cho vay năm 2010 giảm mạnh so với năm 2009

- **Dư nợ theo thành phần kinh tế**

Dư nợ kinh tế ngoài quốc doanh chiếm tỉ trọng lớn (trên 50%) trên tổng dư nợ cho vay vì trong những năm gần đây có sự phát triển mạnh mẽ về số lượng cũng như quy mô của các DNNQD. Các doanh nghiệp này rất năng động, giàu tiềm năng song lại thiếu vốn. Năm bắt được tình hình đó Chi nhánh đã tăng cường các hoạt động marketing nhằm thu hút đối tượng các doanh nghiệp này cùng với những chính sách ưu đãi về lãi suất và thủ tục vay vốn khiến dư nợ cho vay ở khu vực này không ngừng gia tăng. Dư nợ với thành phần kinh tế quốc doanh năm 2009 tăng rất cao: tăng 155,3 tỉ đồng tương đương với 40,2% nhưng năm 2010 lại giảm 23,2% so với năm 2009. Các doanh nghiệp quốc doanh thường là những doanh nghiệp lớn, có quan hệ tín dụng lâu năm, là khách hàng truyền thống và có dư nợ lớn với Chi nhánh. Hưởng ứng gói kích cầu của Chính phủ tạo điều kiện dễ dàng hơn cho các doanh nghiệp có thể phục hồi sản xuất kinh doanh nhanh chóng, Chi nhánh đã tăng dư nợ cho vay đối với các doanh nghiệp quốc doanh trong năm 2009. Sang năm 2010, kinh tế có nhiều biến động bất lợi, chi phí huy động lớn khiến lãi suất cho vay cao nên NH cũng phải thận trọng hơn trong việc cho vay, chỉ quyết định cấp tín dụng cho những dự án hoặc phương án kinh doanh thực sự hiệu quả. Thêm vào đó, chính sách thắt chặt tín dụng là một trong những lý do khiến tỉ trọng dư nợ đối với doanh nghiệp quốc doanh của Chi nhánh giảm.

- **Dư nợ theo thời gian.**

Qua các năm 2008 đến năm 2010 ta thấy hoạt động cho vay của Chi nhánh chủ yếu là cho vay ngắn hạn để đáp ứng nhu cầu vốn lưu động của các doanh nghiệp khi họ có nhu cầu mua sắm nguyên vật liệu, sản xuất hàng hóa để tung ra thị trường cho kịp thời vụ, cũng như nhu cầu vay vốn của người dân nhằm phục vụ nhu cầu chi tiêu, mua sắm của cá nhân, hộ gia đình. Dư nợ cho vay ngắn hạn chiếm khoảng 68,9% đến



72,4% trên tổng dư nợ cho vay. Sự chiếm tỉ trọng lớn của cho vay ngắn hạn tại Chi nhánh có ưu điểm giúp đẩy nhanh vòng quay tín dụng, hạn chế bớt rủi ro trong cho vay. Tiếp đến dư nợ cho vay trung và dài hạn chiếm từ 26,4% đến 31,1% trên tổng dư nợ cho vay. Dư nợ cho vay trung và dài hạn chủ yếu để giúp các doanh nghiệp trên địa bàn mua sắm dây chuyền công nghệ mới, trang thiết bị hoặc để mở rộng sản xuất kinh doanh.

- **Dư nợ theo tài sản đảm bảo.**

Tài sản đảm bảo không phải là căn cứ duy nhất để quyết định cho vay nhưng nó là công cụ để giúp Ngân hàng giảm được tổng thất nếu rủi ro xảy ra và gắn trách nhiệm của người vay trong việc trả nợ Ngân hàng. Tuy nhiên, tài sản đảm bảo vẫn là khó khăn lớn nhất của các DNNVV xin vay vốn tại Chi nhánh hiện nay

Từ bảng số liệu trên có thể thấy, dư nợ cho vay có tài sản đảm bảo tăng dần qua các năm và có xu hướng tăng cả về tỉ trọng. Trong khi đó điều này ngược lại với cho vay không có tài sản đảm bảo. Điều này cho thấy Chi nhánh muốn chú trọng cho vay có tài sản đảm bảo hơn, khai thác mọi tài sản hợp pháp của khách hàng để làm bảo đảm nợ vay. Tuy nhiên điều này lại làm hạn chế khả năng vay vốn của những doanh nghiệp nhỏ nhỏ không đáp ứng được nhu cầu về tài sản đảm bảo.

### **2.2.3. Hoạt động kinh doanh ngoại tệ**

Năm 2008, doanh số mua - bán ngoại tệ đạt 746 triệu USD. Năm 2009, doanh số đạt 902,8 triệu USD, tăng 156,8 triệu USD (tương ứng mức tăng 21%) so với 2008. Năm 2010, doanh số mua - bán ngoại tệ đạt 609 triệu USD, giảm 32,5% so với năm 2009.

Ngoài việc kinh doanh các ngoại tệ chủ yếu như USD, JPY, EUR nhằm đáp ứng cho thanh toán xuất nhập khẩu, Chi nhánh còn kinh doanh một số loại ngoại tệ khác như: GBP, AUD... mang lại nhiều lợi nhuận. Trong những năm gần đây, Chi nhánh gặp nhiều khó khăn trong kinh doanh ngoại tệ do sự xuất hiện của rất nhiều NH khác trên địa bàn và những biến động bất lợi trên thị trường vàng và ngoại tệ điều này khiến cho doanh số mua – bán ngoại tệ của Chi nhánh giảm.

#### 2.2.4. Các hoạt động cung ứng dịch vụ

**Bảng 2.3. Doanh thu từ các hoạt động dịch vụ của Chi nhánh BIDV Nam Hà Nội**

ĐVT: tỉ đồng

Chỉ tiêu	2008	2009		2010	
	Số tiền	Số tiền	Tăng / Giảm so với năm 2008 (%)	Số tiền	Tăng / Giảm so với năm 2009 (%)
<b>Tổng doanh thu từ dịch vụ</b>	<b>23,2</b>	<b>24,5</b>	<b>5,6</b>	<b>25,6</b>	<b>4,5</b>
<b>Thu từ thanh toán trong nước</b>	10,7	8,2	-23,4	7,8	-4,0
<b>Thu từ bảo lãnh</b>	7,5	9,3	24,0	9,4	0,8
<b>Thu từ các dịch vụ khác</b>	5,0	7,0	39,5	8,4	19,4

(Nguồn: Báo cáo kết quả kinh doanh BIDV – Nam Hà Nội 2008,2009,2010)

Hoạt động dịch vụ năm 2010 đã tăng so với các năm trước cả về quy mô và chất lượng. Trong năm 2010, thu từ hoạt động dịch vụ đạt (thu dịch vụ ròng) 25,6 tỉ đồng, dù tăng không đáng kể so với năm 2008 và 2009 (đạt lần lượt là 23,2 tỉ đồng và 24,5 tỉ đồng) nhưng các dịch vụ ngân hàng đã có nhiều cải thiện cả về chất lượng và quy mô, thuận lợi, nhanh chóng và hợp lý đối với các khách hàng.

Trong năm 2010, BIDV Nam Hà Nội đã: mở mới 906 L/C hàng nhập với tổng số tiền trên 15 triệu USD, xử lý các bộ chứng từ hàng nhập trị giá gần 60 triệu USD, thực hiện thông báo gần 400 L/C hàng xuất trị giá 2,3 triệu USD, đổi tiền và chiết khấu gần 80 bộ chứng từ trị giá gần 11 triệu USD, xử lý các bộ các bộ chứng từ nhờ thu hàng nhập thu phí gần 120.000 USD... Các khoản thanh toán quốc tế khối lượng lớn tập trung chủ yếu vào một số công ty, như: Công ty cổ phần Dược phẩm Medilantex, Công ty cổ phần Công nghệ Bách Khoa, Công ty cổ phần Đại Hữu, Công ty xuất nhập khẩu Intimex,...

BIDV Nam Hà Nội cũng tích cực thực hiện công tác Marketing và đưa ra những chính sách ưu đãi hợp lý nhằm tăng doanh số và lượng khách hàng đến giao dịch tại BIDV Nam Hà Nội, phối kết hợp với các phòng, điểm giao dịch để nắm bắt các thông tin về phía khách hàng. BIDV Nam Hà Nội đã tiến hành tăng cường việc tìm kiếm, phát triển khách hàng, tập trung vào các đối tượng DNNVV, những doanh nghiệp cổ phần, trách nhiệm hữu hạn hoạt động trong các ngành triển vọng, đẩy mạnh công tác quảng cáo, quảng bá sản phẩm mới, Dịch vụ thanh toán trong nước được mở

rộng, tăng cả về quy mô và chất lượng. Hoạt động thẻ được phát huy mạnh mẽ, hệ thống thanh toán tự động (ATM) được lắp đặt và sử dụng trên nhiều địa bàn trong cả nước. BIDV cũng như BIDV Nam Hà Nội luôn cố gắng đem đến cho khách hàng những sản phẩm dịch vụ nhanh chóng và thuận lợi nhất.

Với sự nỗ lực không ngừng của toàn hệ thống, hoạt động thanh toán quốc tế tăng trưởng đều đặn qua các năm. BIDV Nam Hà Nội cũng đã mở rộng các dịch vụ thanh toán như thanh toán biên mậu, thanh toán CAD (Cash Against Document), mua bán thanh toán séc du lịch, phát hành séc thanh toán Ngân hàng (Bank Drafts), Đại lý thanh toán thẻ Visa, Master card, kiều hối,... Công tác kinh doanh ngoại tệ có lãi, thu hút được nhiều nguồn tiền chuyển đổi trong và ngoài nước.

Năm 2010, công tác thẩm định và quản lý tín dụng luôn được đảm bảo đúng tiến độ, đúng quy trình thẩm định của BIDV Nam Hà Nội. Công tác thẩm định được tiến hành nhanh chóng và chính xác, thỏa đáng đối với các đối tác khách hàng, đảm bảo là chỗ dựa cho nghiệp vụ đề phòng rủi ro tín dụng của BIDV Nam Hà Nội. Các phòng ban có thẩm quyền về thẩm định và quản lý tín dụng lập các báo cáo định kỳ đúng hạn, các báo cáo đột xuất gửi lên cấp trên nhanh chóng, chính xác, thuận lợi cho công tác quản lý của các cấp lãnh đạo ngân hàng. Công tác tổ chức – kế toán được hoạch toán đầy đủ, kịp thời các nghiệp vụ phát sinh, kiểm tra và phát hiện xử lý kịp thời các lỗi sai sót trong thanh toán. Các công tác của BIDV Nam Hà Nội được thực hiện chuyên nghiệp, quy mô, nhằm cung cấp được các dịch vụ hoàn thiện cho khách hàng

#### **2.2.5. Lợi nhuận kinh doanh của chi nhánh**

**Bảng 2.4. Lợi nhuận kinh doanh của Chi nhánh BIDV Nam Hà Nội**

*ĐVT: tỉ đồng*

Chỉ tiêu / năm	2008	2009	2010
<b>Tổng thu</b>	83,4	106,8	206,5
<b>Tổng chi</b>	65,1	87,2	182,6
<b>Chênh lệch</b>	18,3	19,6	23,9

*(Nguồn: Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh BIDV – Nam Hà Nội qua các năm 2008,2009,2010)*

Tổng thu nhập có xu hướng tăng lên qua các năm từ năm 2008 tới 2010. Cụ thể tổng thu nhập năm 2010 đạt 203,5 tỉ đồng. Năm 2010 thu nhập tăng thêm 99,7 tỉ đồng so với năm 2009 và gấp 2,47 lần so với năm 2007. Kết quả đạt được cho thấy chi nhánh đã sử dụng vốn có chuyển biến theo hướng tích cực, tập trung cho vay các doanh nghiệp, cho vay hộ gia đình đồng thời tiếp cận một số dự án của các doanh nghiệp lớn. Quan tâm nâng cao chất lượng tín dụng, việc thẩm định cho vay đảm bảo đúng quy trình

### **2.3. Thực trạng về chất lượng cho vay các doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Chi nhánh BIDV Nam Hà Nội.**

#### **2.3.1. Điều kiện và nguyên tắc cho vay**

Chi nhánh BIDV Nam Hà Nội là một thành viên của hệ thống NH BIDV Việt Nam, do đó chính sách cho vay, điều kiện và nguyên tắc cho vay thuyên thủ quy định chung của toàn hệ thống và các quy định của NHNN

- **Nguyên tắc cho vay**

Theo quyết định số 1627/QĐ-NHNN ban hành ngày 31/12/2011, hoạt động cho vay phải đảm bảo hai nguyên tắc:

Nguyên tắc thứ nhất: Khách hàng phải sử dụng vốn vay đúng mục đích đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng.

Nguyên tắc thứ hai: Khách hàng vay vốn phải hoàn trả cả gốc và lãi món vay đúng thời hạn trong hợp đồng tín dụng.

Dựa vào những nguyên tắc này, NH sẽ có những biện pháp theo dõi, phát hiện kịp thời và xử lý những trường hợp khách hàng vay vốn không lành mạnh, hạn chế rủi ro trong hoạt động tín dụng của NH.

- **Điều kiện cho vay**

Cũng quyết định trên quy định rõ điều kiện để xem xét cho vay đối với KH khi có đủ các điều kiện sau: Có năng lực pháp luật dân sự, năng lực hành vi dân sự; có mục đích sử dụng vốn; có tư cách pháp nhân đầy đủ và hoạt động sản xuất kinh doanh theo quy định của Pháp luật; dự án được phê duyệt theo đúng điều lệ về quản lý đầu tư, xây dựng cơ bản của Nhà nước; sản phẩm có thị trường và dự án có khả năng sinh lời; đảm bảo nguồn khấu hao và lợi nhuận để trả nợ.

### **2.3.2. Quy trình cho vay**

#### **Bước 1: Tiếp thị và nhận hồ sơ**

Cán bộ QHKK là đầu mối tiếp thị; Tiếp nhận nhu cầu sử dụng các sản phẩm và dịch vụ của BIDV từ Khách hàng. Trên cơ sở nhu cầu của Khách hàng, Cán bộ QHKK hướng dẫn khách hàng lập Hồ sơ tín dụng gồm:

- Giấy đề nghị tín dụng
- Hồ sơ pháp lý của khách hàng;
- Hồ sơ về tình hình tài chính của khách hàng;
- Hồ sơ về dự án, phương án tín dụng;
- Hồ sơ đảm bảo tiền vay/nghĩa vụ bảo lãnh

Khi tiếp nhận Hồ sơ, Cán bộ QHKK lập Phiếu tiếp nhận hồ sơ.

#### **Bước 2: Đánh giá, phân tích và lập Báo cáo đề xuất tín dụng:**

Căn cứ Hồ sơ tín dụng của Khách hàng, Cán bộ QHKK thực hiện nghiên cứu, đánh giá, phân tích theo những nội dung sau:

- Đánh giá chung về khách hàng
- Về tình hình tài chính của khách hàng
- Chấm điểm tín dụng khách hàng (thực hiện theo Hướng dẫn của Hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ) để áp dụng chính sách cấp tín dụng đối với khách hàng là doanh nghiệp. Ngoài ra, Chi nhánh tham khảo thêm thông tin từ Trung tâm thông tin tín dụng để đánh giá khách hàng.
- Phân tích, đánh giá về Phương án sản xuất, kinh doanh; Dự án đầu tư; Khả năng vay trả của khách hàng để xác định hình thức cấp tín dụng phù hợp.
- Đánh giá về tài sản bảo đảm theo quy định về giao dịch bảo đảm hiện hành của BIDV.
- Đánh giá toàn diện rủi ro và các biện pháp phòng ngừa, bao gồm:
  - + Rủi ro khách quan
  - + Rủi ro xuất phát từ chủ quan của khách hàng.
  - + Rủi ro xuất phát từ BIDV.
  - + Các biện pháp phòng ngừa rủi ro của khách hàng.
  - + Các biện pháp phòng ngừa rủi ro của ngân hàng.

Lập báo cáo đề xuất tín dụng: Cán bộ QHKK sau khi đánh giá, phân tích Hồ sơ tín dụng của khách hàng lập Báo cáo đề xuất tín dụng:

### **Bước 3: Phê duyệt Báo cáo đề xuất tín dụng**

Lãnh đạo Phòng QHKH/Lãnh đạo Phòng tài trợ dự án thực hiện kiểm tra lại các nội dung trong Báo cáo đề xuất tín dụng, ghi ý kiến vào Báo cáo đề xuất, ký kiểm soát và trình Phó giám đốc QHKH.

Báo cáo đề xuất tín dụng với đầy đủ chữ ký của Cán bộ QHKH và Lãnh đạo Phòng QHKH/Lãnh đạo Phòng tài trợ dự án/Lãnh đạo Phòng Giao dịch cùng toàn bộ hồ sơ tín dụng của khách hàng được trình Phó giám đốc QHKH xem xét phê duyệt

### **Bước 4: Thẩm định rủi ro**

Phòng QLRR tiếp nhận Báo cáo đề xuất tín dụng và Hồ sơ tín dụng từ Phòng QHKH và Phòng Giao dịch trực thuộc Chi nhánh

Cán bộ QLRR thực hiện thẩm định rủi ro các đề xuất cấp tín dụng và lập Báo cáo thẩm định rủi ro kèm theo hồ sơ tín dụng trình Lãnh đạo Phòng QLRR. Lãnh đạo phòng QLRR thực hiện kiểm tra, rà soát lại nội dung của Báo cáo thẩm định rủi ro, ghi ý kiến và ký kiểm soát để trình cấp có thẩm quyền phê duyệt rủi ro.

### **Bước 5: Phê duyệt cấp tín dụng**

Cán bộ QLRR chịu trách nhiệm tập hợp hồ sơ và sao gửi các thành viên Hội đồng tín dụng. Bộ hồ sơ sao gửi các thành viên Hội đồng tín dụng bao gồm:

- Báo cáo đề xuất tín dụng đã được Phó giám đốc QHKH ký duyệt đồng ý ;
- Báo cáo thẩm định rủi ro đã được Giám đốc/Phó Giám đốc phụ trách rủi ro ký phê duyệt đồng ý
- Các tài liệu khác có liên quan.

Trường hợp này khoản tín dụng được coi là phê duyệt khi trong Biên bản họp của Hội đồng tín dụng kết luận đồng ý cấp tín dụng.

### **Bước 6: Các thủ tục thực hiện sau phê duyệt**

- Soạn thảo quyết định cấp tín dụng:
- Soạn thảo Hợp đồng:
- Ký kết Hợp đồng
- Hoàn thiện các điều kiện trước khi giải ngân:

### **Bước 7: Giải ngân**

Bộ phận QHKH chịu trách nhiệm:

- Tiếp nhận hồ sơ, kiểm tra mục đích, điều kiện giải ngân, hạn mức tín dụng của khách hàng; Chịu trách nhiệm đầy đủ về việc kiểm tra nội dung, tính chất của hồ sơ giải ngân (tính hợp pháp, hợp lệ của hoá đơn, chứng từ giải ngân, hợp đồng kinh tế...).

- Trình duyệt giải ngân.
- Phê duyệt giải ngân.
- Thực hiện giải ngân và lưu giữ hồ sơ:

#### **Bước 8: Giám sát và kiểm soát**

Cán bộ QHKH có trách nhiệm theo dõi quá trình phê duyệt và xác định khoản vay/bảo lãnh đã được giải ngân/phát hành bảo lãnh, nghĩa vụ của khách hàng đối với BIDV đã phát sinh để có biện pháp kiểm tra, giám sát, thu hồi và thực hiện các nhiệm vụ sau:

Thực hiện kiểm tra, rà soát đánh giá theo các nội dung:

- Kiểm tra mục đích sử dụng vốn vay;
- Kiểm tra tình hình thực hiện các cam kết;
- Kiểm tra thực trạng tài sản bảo đảm theo quy định về giao dịch bảo đảm trong cho vay của BIDV;
- Định kỳ hàng năm thực hiện rà soát, đánh giá lại hiệu quả khai thác các dự án đầu tư, hiệu quả việc cấp tín dụng cho khách hàng.

#### **Bước 9: Điều chỉnh tín dụng**

*Các trường hợp điều chỉnh tín dụng:*

- Khách hàng đề nghị điều chỉnh tín dụng.
- Bộ phận QHKH đề xuất điều chỉnh tín dụng trên cơ sở các thông tin nắm bắt được trong quá trình theo dõi; kiểm tra; rà soát đánh giá khoản vay/ khách hàng vay vốn hoặc các thông tin cảnh báo từ Bộ phận QLRR, Bộ phận QTTD.

*Nội dung của điều chỉnh tín dụng bao gồm:*

- Rà soát, điều chỉnh Hạn mức/Số tiền cho vay, bảo lãnh.
- Gia hạn nợ, điều chỉnh kỳ hạn nợ/Điều chỉnh thời gian hiệu lực của Thư bảo lãnh.
- Điều chỉnh điều kiện tín dụng; Điều chỉnh biện pháp bảo đảm/Tài sản bảo đảm và các điều chỉnh tín dụng khác.

#### **Bước 10: Thu nợ, lãi, phí**

Bộ phận QHKH chịu trách nhiệm thông báo và đôn đốc khách hàng trả nợ gốc, lãi và phí đúng hạn. Đối với khách hàng vay vốn thường xuyên, vay trả sòng phẳng, tùy trường hợp cụ thể Phó Giám đốc QHKH/Giám đốc Ban QHKH doanh nghiệp quyết định không cần phải thông báo bằng văn bản việc trả nợ gốc, lãi, phí.

#### **Bước 11: Xử lý thu hồi nợ quá hạn**

Các trường hợp phát sinh nợ quá hạn:

- Khách hàng không trả nợ (bao gồm gốc, lãi, phí) đúng hạn mà không được BIDV cho gia hạn nợ/Điều chỉnh kỳ hạn nợ.
- Khách hàng phải nhận nợ vay bắt buộc khi BIDV đã thực hiện thay các nghĩa vụ bảo lãnh.

#### **Bước 12: Thanh lý hợp đồng**

Khi khách hàng đã trả hết nợ gốc, lãi, phí Bộ phận QHKK phối hợp với Bộ phận QTTD, Dịch vụ khách hàng:

- Thực hiện đối chiếu kiểm tra lại số tiền thu nợ gốc, lãi, phí... để tắt toán hồ sơ tín dụng.
- Giải chấp các hợp đồng bảo đảm.
- Thanh lý các Hợp đồng (nếu có).

Bộ phận QTTD chịu trách nhiệm lưu trữ hồ sơ tín dụng đã tắt toán theo quy định.

#### **2.3.3. Tình hình hoạt động cho vay các doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Chi nhánh BIDV Nam Hà Nội.**

Trong những năm gần đây, nền kinh tế nước ta đã có nhiều khởi sắc, cơ cấu kinh tế chuyển biến theo hướng tích cực, tăng cường đầu tư và sản xuất, hoạt động xuất nhập khẩu và thương mại quốc tế được đẩy mạnh. Cùng với đó các DN NVV cũng tăng dần về số lượng. Thực tế cho thấy với sự đa dạng hóa các loại hình DN, nền kinh tế nước ta ngày càng phát triển sôi động. Do đó các NHTM cũng tích cực mở rộng cho vay, đáp ứng tối đa nhu cầu đầu tư và sản xuất của nền kinh tế. Chi nhánh BIDV Nam Hà Nội cũng đã xác định DN NVV là đối tượng khách hàng mục tiêu.



**Bảng 2.5. Số lượng khách hàng DNNVV có quan hệ với chi nhánh**

Chỉ tiêu	2008	2009	Tăng / Giảm so với năm 2008 (%)	2010	Tăng / Giảm so với năm 2009 (%)
<b>Công ty TNHH</b>	28	54	92,9	80	48,1
<b>Công ty hợp danh</b>	40	52	30,0	72	38,5
<b>Công ty tư nhân</b>	56	82	46,4	101	23,2
<b>Công ty cổ phần</b>	54	80	48,1	90	12,5
<b>Tổng</b>	178	268	50,6	343	28,0

*(Nguồn: Báo cáo tổng kết hoạt động tín dụng BIDV – Nam Hà Nội qua các năm 2008,2009,2010)*

Theo thống kê từ bảng trên, thấy rằng số lượng khách hàng có quan hệ tín dụng với chi nhánh có sự gia tăng vượt bậc.

- Năm 2008 số khách hàng DNNVV có quan hệ tín dụng với chi nhánh là 178 doanh nghiệp
- Năm 2009 tăng thêm 90 doanh nghiệp tương ứng với 50,6%
- Năm 2010 con số doanh nghiệp là 343 doanh nghiệp tăng 28% so với 2009

Đây là chỉ tiêu đầu tiên cho thấy xu hướng cho vay của Chi nhánh đã hướng đến mở rộng đối tượng cho vay DNNVV. Để đạt được kết quả này Chi nhánh đã không ngừng tìm hiểu và tích cực tiếp thị tới đối tượng khách hàng DNNVV, đưa ra được những phương thức cho vay phù hợp với tình hình sản xuất kinh doanh của mỗi đối tượng khách hàng. Số lượng DNNVV trên địa bàn quận Hoàng Mai và huyện Thanh Trì ngày càng lớn, các ngành nghề kinh doanh rất đa dạng. Mặc dù số DNNVV có quan hệ tín dụng với Chi nhánh đã có sự gia tăng vượt bậc nhưng chưa theo kịp tốc độ phát triển kinh tế địa phương. Vì vậy trong thời gian tới Chi nhánh BIDV Nam Hà Nội cần mở rộng cho vay đối với DNNVV hơn nữa nhằm khai thác được tiềm năng lớn mạnh của vùng

**Bảng 2.6. Doanh số cho vay, dư nợ cho vay đối với DNNVV tại chi nhánh BIDV  
Nam Hà Nội**

*ĐVT: tỉ đồng*

Chỉ tiêu	2008		2009			2010		
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Tăng / Giảm so với năm 2008 (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Tăng / Giảm so với năm 2009 (%)
<b>Cho vay DNNVV</b>	405	42	470,7	46,5	16,2	488,4	43	3,8
<b>Tổng doanh số cho vay</b>	964,3	100	1012,3	100	5,0	1135,8	100	12,2
<b>Dư nợ cho vay DNNVV</b>	273,1	41	415,8	46,5	52,3	431	45	3,7
<b>Tổng dư nợ cho vay</b>	578,4	100	894,2	100	54,6	958,6	100	7,2

*(Nguồn: Báo cáo tổng kết hoạt động tín dụng BIDV – Nam Hà Nội qua các năm 2008,2009,2010)*

Qua bản trên cho thấy Chi nhánh BIDV Nam Hà Nội đã có sự tăng trưởng rõ rệt về hoạt động tín dụng qua các năm. Sở dĩ đạt được kết quả khả quan này là nhờ việc BIDV Nam Hà Nội đang chuyển dần thành NH bán lẻ, từ đó dần dần chuyển dịch cơ cấu cho vay theo hướng gia tăng khách hàng DNNVV. Đặc biệt, Chi nhánh BIDV Nam Hà Nội nằm trên địa bàn Quận Hoàng Mai và huyện Thanh Trì, là một trong những địa phương tập trung nhiều DN sản xuất kinh doanh trên địa bàn Hà Nội. Quận hoàng mai có tốc độ đô thị hóa nhanh với nhiều nhà máy, khu đô thị, khu vui chơi giải trí... Bên cạnh đó, Hoàng Mai cũng là quận gìn giữ và phát triển được nhiều làng nghề truyền thống. Các ngành chế biến lương thực, thực phẩm, cơ khí, xây dựng, thương mại, dịch vụ là phổ biến nhất trong cơ cấu ngành nghề của địa phương. Đặc biệt hiện nay số lượng DNNVV trong quận tăng cao, nhu cầu vốn tài trợ cho sản xuất kinh doanh cũng ngày càng nhiều. Các doanh nghiệp hoạt động trên địa bàn quận Hoàng Mai, huyện Thanh Trì cũng như tại các khu công nghiệp Vĩnh Tuy, Ngọc Hồi nhìn

chung đã có những bước phát triển tốt trong năm 2010. Hoạt động kinh doanh trong nước, kinh doanh xuất nhập khẩu có xu hướng sôi động hơn. Người dân trên địa bàn quận, huyện bắt đầu quen sử dụng các dịch vụ ngân hàng. Có thể nói, Chi nhánh BIDV Nam Hà Nội hoạt động trên địa bàn có khá nhiều tiềm năng để tăng trưởng tín dụng, đặc biệt là cho vay đối tượng khách hàng DNNVV

**Bảng 2.7. Dư nợ cho vay theo thời hạn đối với DNNVV tại chi nhánh BIDV Nam Hà Nội**

*ĐVT: tỉ đồng*

Chỉ tiêu	2008	2009		2010	
	Số tiền	Số tiền	Tăng / Giảm so với năm 2008 (%)	Số tiền	Tăng / Giảm so với năm 2009 (%)
<b>Dư nợ cho vay DNNVV</b>	273,1	415,8	75,3	431	3,7
<b>Dư nợ cho vay trung và dài hạn DNNVV</b>	65,5	122,7	87,3	146,5	19,4
<b>Dư nợ cho vay ngắn hạn DNNVV</b>	207,6	293,1	41,2	284,5	-3

*(Nguồn: Báo cáo tổng kết hoạt động tín dụng BIDV – Nam Hà Nội qua các năm 2008,2009,2010)*

Nhìn vào bảng số liệu và biểu đồ cho ta thấy cái nhìn trực quan về dư nợ cho vay các DNNVV, dư nợ ngắn hạn chiếm đa số trong khi dư nợ trung và dài hạn chiếm tỉ trọng thấp hơn. Năm 2008 dư nợ ngắn hạn là 207,6 tỉ đồng chiếm 76% tổng dư nợ. Năm 2009 dư nợ ngắn hạn là 293,1 chiếm 70,5% tổng dư nợ, tăng tuyệt đối là 85,5 tỷ đồng, về tương đối tăng 41,2% so với năm 2008. Đến năm 2010 dư nợ ngắn hạn là 284,5 tỉ đồng chiếm 66% tổng dư nợ, giảm chút ít về mặt tuyệt đối là 8,6 tỉ đồng, về mặt tương đối giảm 3%. Thực tế cho thấy, không phải DNNVV chỉ có nhu cầu vốn ngắn hạn mà họ cũng rất cần nguồn vốn dài hạn để đầu tư vào mở rộng sản xuất kinh doanh và đổi mới công nghệ nhưng chưa đủ điều kiện vay vốn mà chi nhánh đưa ra. Nắm bắt được tình hình đó, Chi nhánh đã tập trung đẩy mạnh cho vay trung và dài hạn. Kết quả là dư nợ trung và dài hạn tăng đều qua các năm và chiếm tỉ trọng ngày

càng lớn. Cụ thể năm 2008 dư nợ cho vay trung và dài hạn là 65,5 tỉ đồng chiếm 24% tổng dư nợ. Đến năm 2009 dư nợ cho vay là 122,7 tỉ đồng chiếm 29,5% tăng 57,2 tỉ đồng và tăng 87,3% so với năm 2008. Năm 2010 dư nợ là 146,5 tỉ đồng chiếm 34% trên tổng dư nợ tăng về tuyệt đối là 23,8 tỉ đồng, về tương đối là 19,4 % so với 2009.

**Bảng 2.8. Dư nợ DNNVV theo ngành nghề kinh doanh**

Ngành nghề	2008		2009			2010		
	Số tiền	Tỉ trọng (%)	Số tiền	Tỉ trọng (%)	Tăng / Giảm so với năm 2008 (%)	Số tiền	Tỉ trọng (%)	Tăng / Giảm so với năm 2009 (%)
<b>Tổng dư nợ DNNVV</b>	<b>237,1</b>	<b>100</b>	<b>415,8</b>	<b>100</b>	<b>75,4</b>	<b>431</b>	<b>100</b>	<b>3,7</b>
Xây lắp	46	19,4	55,7	13,4	21,1	50,9	11,8	-8,7
Cơ khí	37	15,6	46,6	11,2	25,9	39,7	9,2	-14,9
Thương mại & dịch vụ	70,4	29,7	142,6	34,3	102,5	162,1	37,6	13,6
Xuất nhập khẩu	19,7	8,3	69,4	16,7	252,9	62,9	14,6	-9,4
Viễn thông	11,6	4,9	22,9	5,5	96,8	28,9	6,7	26,3
Làng nghề	11,4	4,8	15,0	3,6	31,5	22,4	5,2	49,7
Vận tải	35,6	15	54,9	13,2	54,3	53,4	12,4	-2,6
Các ngành nghề khác	5,5	2,3	8,7	2,1	60,1	10,8	2,5	23,4

(Nguồn: Báo cáo tổng kết hoạt động tín dụng BIDV – Nam Hà Nội qua các năm 2008,2009,2010)

Địa bàn quận Hoàng Mai phát triển mạnh về xây lắp, do đó các công ty xây lắp, cơ khí và viễn thông chiếm một phần tương đối lớn trong tổng dư nợ DNNVV. Các công ty này chủ yếu nhận thầu một số giai đoạn của các công trình lớn, sản xuất các loại máy cơ khí phục vụ nông, lâm, công nghiệp. Tuy nhiên tỉ trọng cho vay DN xây lắp và cơ khí vẫn còn ở mức tương đối cao, NH cầnphari cân đối lại bằng cách thu hẹp cho vay đối với các DN này và mở rộng cho vay đối với các DN xuất nhập khẩu, thương mại và dịch vụ.

Chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng dư nợ cho vay đối với DNNVV là ngành Thương mại và dịch vụ. Quận Hoàng Mai là quận mới phát triển, do đó các hoạt động này diễn ra khá sôi nổi. BIDV Nam Hà Nội cũng đã thực hiện mở rộng và tiếp tục nâng cao hiệu quả cho vay đối với các DN thương mại và dịch vụ, tiến tới thực hiện chuyển đổi sang mô hình NH bán lẻ

Bên cạnh đó, mở rộng cho vay phát triển các ngành nghề thủ công mỹ nghệ và chế biến nông – lâm – thủy sản cũng là một thế mạnh của BIDV Nam Hà Nội. Tuy nhiên tỉ trọng này đang có xu hướng giảm dần, đến năm 2010 tỉ trọng này vẫn chỉ ở mức 5,2% do các ngành nghề kinh tế mới tiếp tục chiếm ưu thế trên địa bàn.

Cho vay xuất nhập khẩu đã tăng lên đáng kể, nhưng vẫn đang chiếm một tỷ trọng tương đối khiêm tốn trong dư nợ cho vay DNNVV. Trong những năm tới Chi nhánh tiếp tục chuyển dịch cơ cấu cho vay từ giảm dần các DN xây lắp sang gia tăng cho vay các DN xuất nhập khẩu. Đó là định hướng nhằm chuyển dịch cơ cấu cho vay theo hướng hợp lý hơn.

**Bảng 2.9. Dư nợ cho vay theo tài sản đảm bảo đối với DNNVV tại chi nhánh BIDV Nam Hà Nội**

*ĐVT: tỉ đồng*

Chỉ tiêu	2008	2009		2010	
	Số tiền	Số tiền	Tăng / Giảm so với năm 2008 (%)	Số tiền	Tăng / Giảm so với năm 2009 (%)
<b>Dư nợ cho vay DNNVV</b>	237,1	415,8	75,4	431	3,7
<b>Dư nợ cho vay có TSĐB</b>	104,8	174,9	66,9	206,4	18,0
<b>Dư nợ cho vay không có TSĐB</b>	132,3	240,9	82,1	224,6	-6,8

*(Nguồn: Báo cáo tổng kết hoạt động tín dụng BIDV – Nam Hà Nội qua các năm 2008,2009,2010)*

Tài sản đảm bảo không phải là căn cứ duy nhất để quyết định cho vay nhưng nó là công cụ giúp NH giảm được tổn thất nếu rủi ro xảy ra và gắn trách nhiệm của người vay trong việc trả nợ Ngân hàng. Tuy nhiên, TSĐB vẫn là khó khăn lớn nhất của các DNNVV xin vay vốn tại Chi nhánh hiện nay

Từ bảng số liệu và biểu đồ trên có thể thấy tỷ trọng cho vay không có TSDB đối với DNNVV cao hơn tỷ trọng cho vay có TSDB và luôn chiếm trên 50% tổng dư nợ cho vay DNNVV trong các năm qua. Tuy nhiên 2 năm gần đây, dư nợ cho vay có TSDB có xu hướng tăng dần nhưng vẫn chiếm tỉ trọng nhỏ hơn so với cho vay không có TSDB. Điều này cho thấy Chi nhánh đã chú trọng cho vay có tài sản đảm bảo hơn, khai thác mọi tài sản hợp pháp của khách hàng để làm bảo đảm nợ vay, tăng tỷ trọng cho vay có TSDB trong tổng dư nợ, nhưng hiệu quả đẩy mạnh chưa cao nên tỷ trọng vẫn thấp hơn dư nợ cho vay không có TSDB.

**Bảng 2.10. Vòng quay vốn tín dụng đối với DNNVV của chi nhánh BIDV Nam Hà**  
**Nội qua các năm 2008, 2009, 2010**

*DVT: tỉ đồng*

Chỉ tiêu	2008	2009	2010
<b>Doanh số thu nợ DNNVV (1)</b>	220,5	399,2	474,1
<b>Tổng dư nợ cho vay DNNVV (2)</b>	237,1	415,8	431
<b>Vòng quay vốn TD (1)/(2)</b>	0,93	0,96	1,1

*(Nguồn: Báo cáo tổng kết hoạt động tín dụng BIDV – Nam Hà Nội qua các năm 2008,2009,2010)*

Vòng quay vốn tín dụng là chỉ tiêu quan trọng biểu thị chất lượng tín dụng, vòng quay càng lớn thì chất lượng tín dụng càng cao. Chỉ tiêu này phụ thuộc vào hai yếu tố là doanh số thu nợ và dư nợ bình quân của ngân hàng đối với DNNVV

Bảng số liệu phản ánh vòng quay vốn tín dụng tăng dần qua các năm. Đặc biệt tăng mạnh từ năm 2009 đến 2010, từ 0,96 lên 1,1 vòng. Năm 2008 lên 2009 tăng nhẹ hơn từ 0.93 lên 0.96 vòng. Như vậy vòng quay vốn tín dụng của Chi nhánh khá cao, thể hiện khả năng thu hồi nợ tốt, khả năng quay vòng vốn nhanh để tiếp tục đem đi đầu tư sinh lời. Có được điều này là do những nỗ lực trong việc tuân thủ quy trình cho vay nên chất lượng, hiệu quả cho vay tốt dẫn tới doanh số hu nợ của Chi nhánh cũng tăng lên.

Hệ số này là tỷ số giữa doanh số thu nợ trên doanh số cho vay. Hệ số thu nợ cho biết mỗi đồng cho vay thì ngân hàng thu lại được bao nhiêu đồng. Hệ số này càng cao chứng tỏ khả năng quản lý vốn vay của chi nhánh có hiệu quả

**Bảng 2.11: Hệ số thu nợ cho vay DNNVV của chi nhánh BIDV Nam Hà Nội qua các năm 2008, 2009, 2010**

*ĐVT: tỉ đồng*

Chỉ tiêu	2008	2009	2010
<b>Doanh số thu nợ DNNVV (1)</b>	336,2	456,6	439,6
<b>Doanh số cho vay DNNVV (2)</b>	405	470,7	488,4
<b>Hệ số thu nợ (1)/(2)</b>	0,83	0,97	0,9

*(Nguồn: Báo cáo tổng kết hoạt động tín dụng BIDV – Nam Hà Nội qua các năm 2008, 2009, 2010)*

Qua bảng số liệu trên ta thấy hệ số thu nợ qua các năm của Chi nhánh thấp nhất là năm 2008 ở mức 0,83 do năm này có nhiều biến động bất lợi về kinh tế, các doanh nghiệp khó vay vốn làm ăn, khó trả nợ... Sang năm 2009 là một năm mà công tác thu hồi nợ của Chi nhánh có hiệu quả nhất. Hệ số thu nợ rất cao, đạt 0,97 so với năm 2008. Tỷ lệ này cho thấy, gần như Chi nhánh đã thu hồi được hoàn toàn khoản vốn vay. Năm 2010 hệ số dư nợ có giảm xuống chút ít nhưng vẫn ở mức cao 0,9. Để nâng cao hệ số thu nợ thì Chi nhánh cần phải đảm bảo nguyên tắc cho vay, kiểm soát chặt chẽ các khoản cho vay từ trước, trong và sau khi cho vay đến khi thu hồi hết nợ và lãi vay nhằm xử lý mọi rủi ro có thể xảy ra.

**Bảng 2.12. Tỷ lệ nợ xấu DNNVV**

*ĐVT: tỉ đồng*

Chỉ tiêu	2008	2009	2010
<b>Nợ xấu cho vay DNNVV (1)</b>	1,1	1	0,9
<b>Tổng dư nợ cho vay DNNVV (2)</b>	237,1	415,8	431
<b>Tỷ lệ nợ xấu (1)/(2)</b>	0,48%	0,33%	0,20%

*(Nguồn: Báo cáo tổng kết hoạt động tín dụng BIDV – Nam Hà Nội qua các năm 2008, 2009, 2010)*

Tỷ lệ nợ xấu là tỷ số giữa nợ xấu trong cho vay DNNVV trên tổng dư nợ cho vay. Nợ xấu là một chỉ tiêu đánh giá quan trọng chất lượng cho vay của ngân hàng, tỷ

lệ này càng thấp chứng tỏ ngân hàng sử dụng vốn cho vay hiệu quả. Năm 2008 tỷ lệ nợ xấu rơi vào mức cao nhất 0,48% do năm này lạm phát lên cao ảnh hưởng lớn đến hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp, nhiều doanh nghiệp rơi vào tình trạng thu lỗ không trả được vốn và lãi đúng hạn dẫn đến nợ xấu tăng cao trong năm. Các năm sau, tình hình kinh tế ổn định hơn kèm theo đó là các biện pháp hạn chế nợ xấu cho vay DNNVV của chi nhánh như: tuân thủ chặt chẽ quy trình tín dụng, kiểm tra, thẩm định, giám sát quá trình vay vốn của doanh nghiệp, thúc giục doanh nghiệp trả nợ khi đến hạn nên tỷ lệ nợ xấu có xu hướng giảm dần. Cụ thể: năm 2009 nợ xấu ở mức 0,33% giảm so với năm 2008, năm 2010 nợ xấu tiếp tục giảm chỉ còn ở mức 0,2%, thấp hơn so với năm 2009

**Bảng 2.13. Tỷ lệ nợ gia hạn DNNVV**

*ĐVT: tỉ đồng*

Chỉ tiêu	2008	2009	2010
<b>Nợ gia hạn DNNVV (1)</b>	1,9	2,1	1,9
<b>Tổng dư nợ cho vay DNNVV (2)</b>	273,1	415,8	431
<b>Tỷ lệ nợ gia hạn (1)/(2)</b>	0,7%	0,50%	0,45%

*(Nguồn: Báo cáo tổng kết hoạt động tín dụng BIDV – Nam Hà Nội qua các năm 2008,2009,2010)*

Tỷ lệ nợ gia hạn trong cho vay DNNVV của chi nhánh đã liên tục giảm qua các năm, từ mức 0,07% năm 2008 xuống còn 0,5% năm 2009 và 0,45% năm 2010. Kết quả này cho thấy sự nỗ lực của chi nhánh trong việc phát triển, mở rộng cho vay doanh nghiệp đi kèm với nâng cao chất lượng quản lý các khoản vay. Việc thành lập tổ chuyên trách cho vay doanh nghiệp chắc chắn giúp nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay DNNVV của chi nhánh.

**Bảng 2.14. Tỷ lệ trích lập dự phòng rủi ro cho vay DNNVV**

*ĐVT: tỉ đồng*

Chỉ tiêu	2008	2009	2010
<b>DPRR cho vay DNNVV được trích</b>	10,2	13,7	10
<b>Tổng dư nợ cho vay DNNVV</b>	237,1	415,8	431
<b>Tỷ lệ trích lập DPRR</b>	4,30%	3,30%	2,40%

*(Nguồn: Báo cáo tổng kết hoạt động tín dụng BIDV – Nam Hà Nội qua các năm 2008,2009,2010)*



Tỷ lệ này cho biết dự phòng rủi ro trong cho vay DNNVV được trích so với tổng dư nợ cho vay DNNVV. Tỷ lệ này cao chứng tỏ chất lượng cho vay DNNVV là chưa tốt, vẫn phải trích lập dự phòng nhiều. Năm 2008 do ảnh hưởng khủng hoảng kinh tế thế giới và trong nước lạm phát tăng cao ảnh hưởng nhiều đến hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp nên chi nhánh đã trích lập dự phòng 4,3%. Đến năm 2009 và 2010 tình hình khủng hoảng kinh tế dần kết thúc tình hình kinh tế có nhiều chuyển biến tích cực nên ngân hàng đã trích lập dự phòng giảm đi còn 3,3% năm 2009 và 2,4% năm 2010. Chất lượng cho vay có xu hướng tốt lên sau khủng hoảng kinh tế do chi nhánh đã chú trọng và áp dụng nhiều biện pháp nhằm hạn chế nợ xấu của các doanh nghiệp.

**Bảng 2.15. Thu từ hoạt động cho vay DNNVV**

*ĐVT: tỉ đồng*

Chỉ tiêu	2008	2009	2010
<b>Tổng thu</b>	83,4	106,8	206,5
<b>Thu từ cho vay DNNVV</b>	28,7	42,3	89,2
<b>Tỷ trọng (%)</b>	34,4	39,6	43,2

*(Nguồn: Báo cáo tổng kết hoạt động tín dụng BIDV – Nam Hà Nội qua các năm 2008,2009,2010)*

Đóng góp từ hoạt động cho vay DNNVV vào thu nhập của chi nhánh là rất đáng kể. Cùng với việc mở rộng cho vay DNNVV, thu từ hoạt động cho vay DNNVV nói riêng và hoạt động cho vay nói chung đều tăng qua các năm.

## **2.5. Đánh giá về chất lượng cho vay Doanh nghiệp nhỏ và vừa tại BIDV Nam Hà Nội**

### **2.5.1. Những kết quả đạt được**

**Tăng trưởng về quy mô cho vay và thu hút được nhiều khách hàng mới:** Thông qua doanh số cho vay và dư nợ cho vay đối với các doanh nghiệp nhỏ và vừa liên tục tăng lên qua các năm cùng với tỉ trọng cho vay đối với nhóm khách hàng này ngày càng cao thể hiện rằng Chi nhánh đang ngày càng chú trọng tới việc cho vay đối với các doanh nghiệp nhỏ và vừa, hoạt động này cũng đang đạt được kết quả tốt. Với hoạt động cung cấp vốn, ngân hàng thúc đẩy sự phát triển của doanh nghiệp đồng thời thúc đẩy sự phát triển chung của cả nền kinh tế. Bên cạnh đó, với vốn tín dụng của

ngân hàng cũng góp phần giúp các doanh nghiệp nhỏ và vừa tạo việc làm cho người lao động, góp phần giữ vững an ninh chính trị, xã hội, hạn chế đến mức thấp nhất những tiêu cực xã hội.

**Cơ cấu cho vay DNNVV chuyển dịch theo hướng tích cực**, giảm dần tỷ trọng cho vay DN xây lắp và đa dạng hóa cho vay tài trợ hoạt động xuất nhập khẩu, thương mại, dịch vụ. Bên cạnh đó, trong tổng dư nợ cho vay đối với DNNVV, tỷ trọng dư nợ trung và dài hạn bắt đầu gia tăng, cho thấy NH đã bắt đầu hướng đến đáp ứng nhu cầu của các DNNVV.

**Chất lượng tín dụng đối với DNNVV hiện đang được kiểm soát tốt.** Tỷ lệ dư nợ có TSDB tương đối cao, tỷ lệ nợ quá hạn duy trì ở mức thấp so với kế hoạch đề ra. Có được điều này là do Chi nhánh luôn tuân thủ nghiêm ngặt các quy định, quy trình, chú trọng tính an toàn trong hoạt động cho vay. Bản thân quy trình cho vay và chính sách cho vay của Chi nhánh khá chặt chẽ. Đây là một thành công của Chi nhánh trong việc đảm bảo chất lượng tín dụng. Năm 2010 được coi là năm thành công trong việc xử lý nợ xấu và thu hồi nợ ngoại bảng, hội đồng tín dụng và tổ thu nợ đã tập trung hoàn thiện hồ sơ trình Ngân hàng BIDV duyệt hạch toán ngoại bảng đối với những khách hàng có nợ xấu; tích cực bám sát doanh nghiệp, lên kế hoạch cụ thể và chi tiết theo từng khách hàng, từng món nợ để thu hồi tối đa nợ hạch toán ngoại bảng. Trong thời gian sắp tới, cùng với việc tăng cường huy động vốn và cho vay, Chi nhánh BIDV Nam Hà Nội cần tiếp tục chú trọng quản lý chất lượng tín dụng, nhằm hạn chế rủi ro cho hoạt động kinh doanh.

Bằng sự nỗ lực của Ban lãnh đạo và đội ngũ cán bộ công nhân viên, Chi nhánh BIDV Nam Hà Nội đã đạt được những thành tựu đáng khích lệ trong mọi hoạt động. với việc xác định rõ vai trò là một trung gian tài chính, chi nhánh đã tích cực đẩy mạnh hoạt động huy động vốn và hoạt động tín dụng; tăng cường quảng bá hình ảnh tới khách hàng và thiết lập nhiều mối quan hệ bền vững và gia tăng nhóm khách hàng truyền thống.

Hoạt động tín dụng, đặc biệt là cho vay DNNVV được Chi nhánh đặc biệt chú trọng và luôn tiến hành đổi mới cơ cấu cho vay hợp lý, hiệu quả, đáp ứng được nhu cầu đầu tư của xã hội. Với những hoạt động đó, BIDV Nam Hà Nội đã khẳng định được vị thế của mình trên địa bàn hoạt động, đồng thời góp phần thúc đẩy nền kinh tế địa phương

### **2.5.2. Những hạn chế**

Thời gian vừa qua, hoạt động cho vay DNNVV của Chi nhánh BIDV Nam Hà Nội đã đạt được nhiều kết quả đáng khích lệ. Tuy nhiên việc mở rộng hoạt động này còn hạn chế. Với tiềm năng của địa phương Chi nhánh đang hoạt động và năng lực của

NH, có thể nói hiệu quả mở rộng cho vay đối với DNNVV của Chi nhánh còn chưa cao, chưa khai thác hết tiềm năng của địa phương.

Hạn chế này được biểu hiện thông qua nhiều mặt khác nhau của hoạt động cho vay DNNVV. Bao gồm:

**Tỉ trọng cho vay DNNVV đã được cải thiện và ngày càng tăng, nhưng vẫn ở mức thấp** (hiện nay mới được khoảng 43%). Để đạt đến mô hình NH bán lẻ, Chi nhánh BIDV Nam Hà Nội cần phải tích cực mở rộng đối tượng cho vay DNNVV hơn nữa. Đồng thời đây là nhóm KH rất tiềm năng nên Chi nhánh phải cho chính sách khai thác hợp lý.

**Cơ cấu thời hạn cho vay DNNVV còn hạn chế.** Quy mô cho vay trung và dài hạn đối với DNNVV đã có sự tăng trưởng, tuy nhiên tỷ trọng trên doanh số cho vay còn thấp. Nhu cầu vay vốn trung và dài hạn của các DNNVV là rất đa dạng, và đây là mảng tiềm năng để các NH nâng cao hiệu quả kinh doanh

### **2.5.3. Nguyên nhân:**

#### **2.5.3.1. Nguyên nhân về phía ngân hàng**

- **Chi nhánh BIDV Nam Hà Nội chưa xây dựng được chính sách tín dụng phù hợp đối với DNNVV.**

Trước hết, chính sách khách hàng của Chi nhánh thiếu tính linh hoạt và thực hiện chưa hợp lý. Chính sách khách hàng của NH bao gồm các chính sách tiếp thị, phân loại khách hàng, tìm hiểu nhu cầu khách hàng và đa dạng hóa sản phẩm nhằm tối đa hóa lợi ích của khách hàng ... Chi nhánh đã đẩy mạnh nghiên cứu thị trường, tích cực tiếp thị với khách hàng nhưng chưa hiệu quả, nguyên nhân là chưa nắm bắt được nhu cầu của các đối tượng khách hàng khác nhau, chưa chú trọng vào việc đa dạng hóa sản phẩm nhằm tối đa hóa lợi ích của khách hàng... Chi nhánh đã đẩy mạnh nghiên cứu thị trường, tích cực tiếp thị tới khách hàng nhưng chưa hiệu quả, nguyên nhân là chưa nắm bắt được nhu cầu của các đối tượng khách hàng khác nhau, chưa chú trọng vào việc đa dạng hóa các phương thức cho vay. Hiện nay Chi nhánh BIDV Nam Hà Nội mới chủ yếu cho vay trực tiếp từng lần một, một số ít KH truyền thống thì cho vay theo hạn mức, các hình thức cho vay khác chưa phổ biến.

Chính sách lãi suất và phí suất tín dụng của Chi nhánh còn cứng nhắc. Việc áp dụng lãi suất và các loại phí còn mang nặng tính rập khuôn, chưa có quy định riêng cho từng đối tượng khách hàng, từng hình thức cho vay... Điều đó giảm bớt tính linh hoạt trong quan hệ với khách hàng, gây khó khăn trong việc mở rộng cho vay DNNVV.

Bên cạnh đó NH còn giữ tâm lý thụ động, chờ đợi khách hàng đến với mình mà không chủ động tìm kiếm mở rộng đối tượng khách hàng. Hiện nay BIDV Nam Hà Nội còn chú trọng cho vay theo các phương thức truyền thống, các dịch vụ cho vay tài trợ xuất nhập khẩu còn thấp, chưa mạnh dạn tài trợ nhu cầu vốn trung và dài hạn cho DN. Bên cạnh đó, công tác phổ biến kiến thức cho khách hàng về các quy định, thể lệ cho vay còn chưa được chú trọng. Điều này cản trở rất lớn tới việc mở rộng cho vay đối với DNNVV.

- **Tỉ trọng huy động vốn trung và dài hạn của Chi nhánh ở mức thấp.**

Phần lớn nguồn vốn huy động của Chi nhánh là nguồn ngắn hạn và không kỳ hạn, nguồn vốn dài hạn chiếm tỷ trọng khá thấp. Trong khi đó vốn trung và dài hạn lại là nguồn tài trợ chính cho các khoản vay trung và dài hạn. Nếu lấy vốn ngắn hạn tài trợ cho khoản vay trung và dài hạn lại dễ gây ra rủi ro, mất an toàn cho hệ thống. Chính hạn chế trong việc huy động vốn đã gây cản trở cho việc cho vay, khiến cho cơ cấu cho vay trung và dài hạn của DNNVV ở mức thấp.

- **Vấn đề thông tin tại Chi nhánh chưa thực sự hiệu quả.**

Để trợ giúp cho quá trình thẩm định tín dụng, hệ thống thông tin là rất cần thiết. Tuy nhiên tại Chi nhánh chưa xây dựng được quy trình cũng như các bộ phận chuyên thu thập và xử lý thông tin. Do đó các thông tin về DN, thông tin nội bộ, các thông tin về ngành và chính sách vĩ mô chưa được cập nhật kịp thời, chưa đáp ứng được yêu cầu phục vụ công tác thẩm định và phát triển thị trường

#### *2.3.5.2. Nguyên nhân về phía các doanh nghiệp nhỏ và vừa*

- **Thiếu tài sản đảm bảo**

Các DNNVV thường không có hoặc có thì cũng không đủ đảm bảo cho các món vay do vậy rất khó vay vốn ngân hàng. Trong khi đó trong chính sách về tài sản đảm bảo, Chi nhánh chỉ cấp tín dụng cho các Doanh nghiệp đáp ứng đủ điều kiện sau đây:

+ Khách hàng có mức xếp hạng từ AA trở lên.

+ Hệ số nợ phải trả/vốn chủ sở hữu  $\leq 2,5$ .

+ Khách hàng sử dụng vốn vay có hiệu quả, không có nợ gốc vay tại BIDV bị chuyển quá hạn trong thời gian 01 năm gần nhất.

Như vậy nhìn chung Doanh nghiệp muốn vay mà không cần tài sản đảm bảo thì phải có tính hình hoạt động kinh doanh tốt (xếp hạng tín dụng mức cao nhất - AA) và đã có quan hệ tín dụng với chi nhánh. Số Doanh nghiệp như vậy thực sự không nhiều. Trong khi đó về phía NH để đảm bảo an toàn khi cho vay buộc phải nắm giữ TSĐB như là một yếu tố để tránh rủi ro.

- **Trình độ xây dựng dự án, kế hoạch kinh doanh khả thi của các DNNVV còn thấp để có thể thuyết phục được NH**

Đây cũng là một cản trở lớn cho các doanh nghiệp tiếp cận vốn vay. Một lượng lớn các doanh nghiệp lập phương án, kế hoạch sản xuất kinh doanh còn mang nặng tính chủ quan hoặc dựa trên kinh nghiệm thuần túy. Không chỉ có vậy nhiều khi để cố gắng vay được vốn ngân hàng, các doanh nghiệp vạch ra những phương án kinh doanh nhằm đáp ứng được nhu cầu vay mà không tính đến liệu phương án đó có hiệu quả hay không, có bù đắp chi phí bỏ ra hay không.

- **Các DNNVV hoạt động nhỏ lẻ, không tập trung khiến cho NH khó tiếp cận.**

Trên địa bàn quận Hoàng Mai, một số DN và các làng nghề truyền thống nằm rải rác ở khu vực giáp ranh với các quận huyện khác, nên gây khó khăn cho NH trong việc tìm kiếm, tiếp cận và phổ biến các quy định mới cũng như trao đổi về các thủ tục cho vay.

#### *2.3.5.3. Nguyên nhân khác*

Chi nhánh BIDV Nam Hà Nội phải chịu sự cạnh tranh mạnh mẽ của các NHTM khác trên địa bàn. Hiện nay tại quận Hoàng Mai có rất nhiều chi nhánh và phòng giao dịch của các NH khác như Techcombank, Vietcombank, NHTM cổ phần Quân đội... là những NH có vị thế cạnh tranh rất lớn. Đặc biệt các NH hiện nay đều nhận ra tầm quan trọng của hoạt động cho vay DNNVV và đang tích cực tiếp cận với khách hàng, đổi mới chính sách tín dụng phù hợp. Thị trường cung cấp các sản phẩm dịch vụ NH trên địa bàn quận Hoàng Mai, huyện Thanh Trì ngày càng bị chia sẻ, dẫn đến thị phần của Chi nhánh có nguy cơ bị thu hẹp lại.

## **Kết luận chương 2**

Chương 2 đã phân tích được thực trạng hoạt động cho vay DNNVV của Chi nhánh BIDV Nam Hà Nội. Làm rõ thuận lợi cũng như khó khăn của chi nhánh trong việc mở rộng và nâng cao chất lượng cho vay DNNVV. Những phân tích đánh giá về DNNVV trong chương này sẽ là định hướng để đưa ra các đề xuất, kiến nghị nhằm phát triển mạnh hơn nữa hoạt động cho vay DNNVV tại chi nhánh với mục tiêu tăng thu nhập cho ngân hàng cũng như thúc đẩy sự phát triển kinh tế chung của thành phố.

### **CHƯƠNG III:**

## **CÁC GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG CHO VAY ĐỐI VỚI CÁC DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TẠI CHI NHÁNH BIDV NAM HÀ NỘI**

### **3.1. Phương hướng hoạt động trong thời gian tới**

#### **3.1.1. Phương hướng hoạt động của BIDV Việt Nam**

- **Về công tác Huy động vốn:**

Tuân thủ chính sách điều hành, quy định lãi suất của ngân hàng Nhà nước. Bám sát diễn biến thị trường, cập nhật thông tin thị trường, điều hành công tác huy động vốn trên cơ sở cân đối cung - cầu vốn thực tế. Tập trung, kiên quyết tạo lập, củng cố, duy trì và giữ vững nền vốn nhằm đảm bảo an toàn, thanh khoản và đáp ứng nhu cầu tăng trưởng tín dụng hợp lý.

Nâng cao chất lượng phục vụ, tăng cường quan hệ với khách hàng, giữ ổn định nền vốn và phần đầu tăng trưởng huy động vốn tăng 23% (số tuyệt đối huy động tăng thêm khoảng 61.500 tỷ đồng), trong đó, tăng trưởng huy động vốn VND là 25%, Ngoại tệ là 8%.

- **Về điều hành chính sách tín dụng**

Ngay từ đầu năm, BIDV đã ban hành văn bản chỉ đạo hoạt động tín dụng trong toàn hệ thống, theo đó, tăng trưởng tín dụng của BIDV năm 2011 không quá 19% (Doanh số cho vay phát sinh trong kỳ khoảng 540.000 tỷ đồng) và điều hành tăng trưởng tín dụng toàn hệ thống theo nguyên tắc:

Chỉ tăng trưởng tín dụng khi huy động được nguồn vốn và đảm bảo các tỷ lệ an toàn theo quy định của Luật các Tổ chức tín dụng năm 2010 và các Thông tư của Ngân hàng Nhà nước với mức tăng trưởng toàn hệ thống năm 2011 dưới 19% so với năm 2010;

Tiếp tục kiểm soát chặt chẽ chất lượng tín dụng, gắn công tác tín dụng với nhiệm vụ huy động vốn; việc cấp tín dụng cho khách hàng phải nhằm phục vụ mục tiêu kiềm chế lạm phát, ổn định kinh tế vĩ mô, đảm bảo an sinh xã hội ;

Tập trung ưu tiên vốn phục vụ phát triển sản xuất kinh doanh, nông nghiệp, nông thôn, xuất khẩu, công nghiệp hỗ trợ, hỗ trợ doanh nghiệp vừa và nhỏ, các dự án trọng điểm nhà nước, các dự án của các Doanh nghiệp tạo lập cân đối vĩ mô với tỷ trọng từ 85%-87%/Tổng dư nợ. Kiểm soát và giảm tối đa tăng trưởng tín dụng cho khu vực phi

sản xuất (không chế mức tăng trưởng cho vay bất động sản dưới 9%/tổng dư nợ (kể cả các công trình hạ tầng); tỷ trọng cho vay chứng khoán dưới 0,5% tổng dư nợ. Dành doanh số cho vay từ 50.000-55.000 tỷ đồng cho các Doanh nghiệp thu mua xuất khẩu (gấp 2 lần so với năm 2010, nâng tỷ trọng cho vay doanh nghiệp thu mua hàng xuất khẩu chiếm 5%/Tổng dư nợ) và doanh số cho vay khoảng 165.000 - 170.000 tỷ đồng cho doanh nghiệp vừa và nhỏ (gấp 1,5 lần so với năm 2010), nâng tổng tỷ trọng cho DNNVV lên 20%/Tổng dư nợ.

Kiểm soát chặt chẽ trong cho vay nhập khẩu, chỉ cho vay phục vụ nhập khẩu các nhóm mặt hàng thiết yếu, nguyên liệu phục vụ cho sản xuất hàng xuất khẩu và thay thế hàng nhập khẩu; các máy móc, thiết bị, dây chuyền sản xuất; các mặt hàng đảm bảo cân đối nhu cầu của nền kinh tế với điều kiện khách hàng phải có dự án, phương án sản xuất kinh doanh hiệu quả, có khả năng tạo nguồn ngoại tệ; Kiên quyết không cho vay để nhập khẩu các mặt hàng tiêu dùng xa xỉ, các mặt hàng trong nước sản xuất được.

### ***3.1.2. Phương hướng hoạt động kinh doanh của Chi nhánh BIDV Hà Nội***

Mục tiêu của ngân hàng BIDV – Nam Hà Nội trong năm 2011 là hoàn thiện hơn nữa bộ máy tổ chức để đáp ứng nhu cầu với đòi hỏi ngày càng cao của khách hàng. Thực hiện chủ trương của BIDV Việt Nam, đó là: tiếp tục duy trì tốc độ tăng trưởng cao và ổn định, đảm bảo an toàn vốn và khả năng sinh lời làm tăng năng lực cạnh tranh, mạng lưới hoạt động rộng lớn và có chất lượng cao, xây dựng đội ngũ cán bộ giỏi, tiếp tục đổi mới công nghệ và đào tạo nguồn nhân lực phù hợp với tiến trình hiện đại hóa hệ thống ngân hàng và theo kịp tiến trình hội nhập khu vực và quốc tế trong bối cảnh hiện tại. Trong đó hoạt động cho vay DNNVV được xem là mục tiêu quan trọng hàng đầu của chi nhánh Nam Hà Nội hiện nay. Từ những kết quả đạt được năm 2010, chi nhánh đã đưa ra những mục tiêu để phấn đấu thực hiện trong năm 2011 như sau:

- Phấn đấu huy động vốn tối đa nguồn vốn địa phương, tận dụng hết sức nguồn vốn ưu đãi từ các tổ chức tài chính quốc tế, nhằm đáp ứng nhu cầu về vốn của các DNNVV.
- Không ngừng tăng trưởng dư nợ cho vay đối với DNNVV, phấn đấu đến năm 2011 đạt 75% tổng dư nợ.
- Đẩy mạnh tăng trưởng đi đôi với kiểm soát, nâng cao hiệu quả tín dụng. Phấn đấu tỉ lệ nợ xấu DNNVV không quá 0,2%.
- Đẩy mạnh cho vay trung và dài hạn đối với DNNVV. Phấn đấu nâng tỷ trọng lên 40% dư nợ trung và dài hạn vào năm tới.
- Xác lập quy mô cơ cấu tín dụng theo ngành kinh tế nhằm giảm đầu tư tập trung quá lớn vào một số ngành, ưu tiên đầu tư những ngành đánh giá là có tiềm năng, ổn định, ít



rủi ro, những ngành phục vụ các mục tiêu chính sách kinh tế trọng yếu được Chính Phủ quan tâm, hạn chế những ngành có tiềm ẩn rủi ro hoặc cơ cấu hiện hành quá cao, như ngày xây lắp. Mở rộng cho vay đối với các ngành thương mại dịch vụ, xuất nhập khẩu...

Nhìn chung định hướng phát triển hoạt động cho vay DNNVV của NH ĐT&PT Nam Hà Nội là phù hợp với khả năng thực tế và xu hướng chung của hệ thống NHTM, cũng như dân đáp ứng được nhu cầu về vốn của các DNNVV trên địa bàn.

### **3.2. Giải pháp nâng cao hiệu quả của hoạt động cho vay đối với DNNVV tại Chi nhánh BIDV Nam Hà Nội**

#### **3.2.1. Thực hiện tốt Marketing trong việc tiếp cận với các DNNVV**

Hiện nay, nhiều doanh nghiệp nhỏ và hộ sản xuất hiệu biết rất hạn chế về hoạt động cho vay của NH. Họ cũng không biết các hình thức cho vay mà NH đang áp dụng cũng như về hồ sơ, thời gian, lãi suất... Điều đó làm NH mất khả năng lựa chọn làm đơn vị tài trợ vốn cho khách hàng. Trong cơ chế thị trường, để hoạt động kinh doanh hiệu quả hơn, Chi nhánh BIDV Nam Hà Nội cần đẩy mạnh công tác tuyên truyền, quảng cáo các loại hình, chế độ, thể lệ cho vay đối với các khách hàng nói chung và DNNVV nói riêng. Đối với từng đối tượng khách hàng có thể áp dụng các biện pháp marketing khác nhau, phù hợp với tình hình thực tế và khả năng của chi nhánh. 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 kỳ loại hình doanh nghiệp nào. Các phương tiện được áp dụng ở đây là truyền thanh, truyền hình, các loại báo chí. Khi có chiến dịch nên thông báo rộng rãi ra công chúng để các doanh nghiệp nắm được thông tin mới nhất về những tiện ích do chi nhánh cung cấp

- **Chăm sóc và gìn giữ mối quan hệ với những khách hàng có sẵn.**

Đây là bộ phận khách hàng đã tham gia gửi tiền, hoặc đang có quan hệ tín dụng, sử dụng các dịch vụ của NH. NH cần nâng cao chất lượng dịch vụ, thường xuyên tư vấn và phổ biến cho khách hàng mọi thông tin mà khách hàng yêu cầu, tối đa hóa sự thỏa mãn của KH. Cùng cố lượng khách hàng truyền thông sẽ giúp NH khẳng định được uy tín và vị thế của mình, ổn định thị phần hoạt động là nền tảng để thu hút khách hàng mới.

- **Tăng cường khảo sát, nghiên cứu và đánh giá thị trường để nâng cao năng lực cạnh tranh của NH.**

Một trong những phần quan trọng nhất của chính sách khách hàng là nghiên cứu nhu cầu của khách hàng để đưa ra được các sản phẩm hợp lý và hiệu quả. Các

DNNVV hoạt động đa dạng với nhiều lĩnh vực, ngành nghề, quy mô khác nhau. Do đó với đối tượng khách hàng này, NH có thể phân đoạn thị trường theo tiêu chí quy mô, ngành nghề kinh tế, hình thức sở hữu... để biết DN đang gặp khó khăn gì, có những lợi thế gì và cần gì ở NH. Từ đó NH mới xây dựng được các hình thức cho vay, các dịch vụ phù hợp với nhu cầu của DN, giải quyết được những vấn đề khó khăn của DN

Bên cạnh đó, Chi nhánh BIDV Nam Hà Nội phải tích cực thực hiện các chiến dịch quảng bá, các hoạt động tiếp thị tới khách hàng mới bằng cách phổ biến thông tin, các loại sản phẩm NH đang cung cấp và quảng bá hình ảnh của NH thông qua các hoạt động xã hội khác.

Nghiên cứu thị trường cũng có nghĩa là đánh giá, nắm được hoạt động của các NHTM khác trên địa bàn. Hiện nay, trên địa bàn Quận Hoàng Mai và huyện Thanh Trì đã có sự góp mặt đa dạng của các NHTM quốc doanh và NHTM cổ phần hiện có vị thế cạnh tranh tương đối lớn trên thị trường. Theo đó thị phần hoạt động của Chi nhánh BIDV Nam Hà Nội ngày càng có nguy cơ bị thu hẹp lại, đòi hỏi NH phải đánh giá đúng năng lực của các đối thủ cạnh tranh, đồng thời nắm bắt được các hoạt động quảng bá của các NH đó. Từ đó xây dựng chiến lược cạnh tranh cho BIDV Nam Hà Nội.

- **Chủ động tìm kiếm và mở rộng, đa dạng hóa đối tượng khách hàng để đạt được cơ cấu cho vay hợp lý.**

Các NHTM đóng vai trò là người đi vay và cũng là người cho vay trong nền kinh tế, tuy nhiên hầu như một số NH còn giữ quan niệm khách hàng phải tìm đến với mình. Tâm lý này đặc biệt phổ biến ở các NHTM quốc doanh. Trong thời buổi cạnh tranh hiện nay, để nâng cao vị thế của mình, NH phải chủ động tìm kiếm khách hàng, mở rộng thị trường, đặc biệt đối tượng khách hàng là DNNVV. Mặt khác, các DN trên địa bàn quận Hoàng Mai và huyện Thanh Trì thường nằm rải rác tại các vùng giáp ranh, do đó NH cần chủ động tiếp xúc với khách hàng. Trong quá trình tìm kiếm, NH phải kết hợp các hình thức tiếp thị, phổ biến thông tin cần thiết về NH và thiết lập duy trì mối quan hệ bền vững với khách hàng.

### ***3.2.2. Vận dụng chính sách cho vay linh hoạt, phù hợp với đối tượng khách hàng là DNNVV***

Để thúc đẩy DNNVV phát triển, Chi nhánh BIDV Nam Hà Nội cần vận dụng chính sách cho vay một cách linh hoạt hơn, mềm dẻo hơn để nhằm chiếm lĩnh thị trường tiềm năng này. Cụ thể:

- **Về lãi suất**

Chi nhánh cần đưa ra chính sách lãi suất linh hoạt, phù hợp với từng DNNVV, dựa trên kết quả thẩm định tín dụng và lịch sử quan hệ với ngân hàng. Chú trọng những ngành nghề có triển vọng, đang 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 doanh nghiệp khác.

- **Về phương thức cho vay**

Trên cơ sở nhu cầu sử dụng vốn và độ tín nhiệm của doanh nghiệp, ngân hàng thỏa thuận với khách hàng về việc lựa chọn phương án cho vay. Vì thế chi nhánh cần mạnh dạn mở rộng các phương thức cho vay đối với DNNVV, đặc biệt là phương thức cho vay theo hạn mức tín dụng đối với các doanh nghiệp có tình hình sản xuất kinh doanh ổn định, vay trả thường xuyên và có tín nhiệm với ngân hàng; do hiện nay hầu như các DNNVV chỉ mới được vay theo phương thức từng lần. Hạn mức tín dụng áp dụng cho DNNVV có thể linh hoạt phù hợp với từng thời kỳ và từng doanh nghiệp. Song song với giải pháp này, Chi nhánh cần nâng cao khả năng quản lý tín dụng tránh tình trạng doanh nghiệp làm dụng vốn của ngân hàng, sử dụng sai mục đích.

- **Về thời hạn cho vay**

Theo quy định, khách hàng và ngân hàng thỏa thuận về thời hạn cho vay theo hai loại ngắn hạn và trung dài hạn. Việc xác định thời hạn cho vay phù hợp sẽ thuận lợi cho cả hai bên, ngân hàng sẽ thu được lãi đáng kể nếu tham gia trong suốt chu kỳ hoạt động của doanh nghiệp. Vì vậy các ngân hàng cần tham gia như một nhà đầu tư.

Do đó Chi nhánh cần xác định kỳ hạn trả nợ hợp lý, có xét đến chu kỳ sản xuất kinh doanh của khách hàng dựa vào thông tin từ khách hàng như báo cáo tài chính, 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 những thông tin về ngành như kết quả hoạt động của các doanh nghiệp cùng ngành, chính sách của chính phủ cho ngành đó...

Tuy nhiên, không thể phủ nhận rằng việc định kỳ hạn trả nợ một cách tuyệt đối chính xác là rất khó. Cần tranh đặt một kỳ hạn trả nợ quá ngắn không đủ một chu kỳ luân chuyển vốn gây khó khăn cho doanh nghiệp hoặc một kỳ hạn trả nợ quá dài làm cho khách hàng khi có tiền chưa muốn trả ngân hàng ngay mà lại sử dụng vào việc khác.

### ***3.2.3. Thành lập tổ phụ trách đối tượng khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa nhằm tăng tính chuyên môn hóa trong cho vay,***

Hiện tại, ở Chi nhánh BIDV Nam Hà Nội mới chỉ có bộ phận tín dụng doanh nghiệp và tín dụng cá nhân. Trong đó chưa có sự phân quyền rõ ràng giữa cho vay DNNVV với DN lớn. Hiện nay, BIDV Nam Hà Nội đã xác định DNNVV là đối tượng khách hàng chiến lược. Để cạnh tranh với các NHTM khác trên địa bàn, đòi hỏi chi nhánh phải tăng tính chuyên môn hóa trong cho vay DNNVV. Đó là sự chuyên môn hóa từ quy trình cho vay, công tác thẩm định và quan hệ khách hàng. Đồng thời bộ phận này sẽ giúp phụ trách việc phát hiện và giải quyết kịp thời những bất cập trong hoạt động cho vay DNNVV. Đặc biệt, để phục vụ cho công tác thẩm định hiệu quả hơn, Chi nhánh có thể thành lập các nhóm phụ trách một số công việc cụ thể, như phụ trách vấn đề thông tin, phụ trách thẩm định giá, phụ trách xác định giá trị TSĐB... Tăng cường chuyên môn hóa trong hoạt động cho vay DNNVV sẽ giúp tiết kiệm thời gian và chi phí cho NH.

### ***3.2.4. Nâng cao vai trò tư vấn, hỗ trợ khách hàng trong quá trình hợp tác***

Một trong những nguyên nhân cản trở DNNVV tìm đến với NHTM là do tâm lý e ngại thủ tục vay vốn của NH còn rườm rà. Nguyên nhân dẫn đến tâm lý đó một phần cũng do DN thiếu chủ động tìm hiểu cơ chế chính sách của NH, thiếu chuyên nghiệp trong việc hoàn tất các giấy tờ, thủ tục mà NH yêu cầu. Việc này gây mất thời gian và chi phí, tạo ra tâm lý chán nản đối với cả NH lẫn DN. Vì vậy trong quá trình hoàn thiện hồ sơ, NH cần nâng cao vai trò hỗ trợ, tư vấn với KH. Bên cạnh đó có thể thực hiện một số dịch vụ hỗ trợ như công chứng, hướng dẫn lập và viết các giấy tờ, chủ động liên hệ với KH về các thiếu sót và có thể cung cấp các dịch vụ trọng gói cho KH.

Nâng cao vai trò hỗ trợ và tư vấn đối với KH, tác phong làm việc chuyên nghiệp tận tình sẽ giúp NH quảng bá hình ảnh tốt đẹp tới KH, nâng cao uy tín và dễ dàng thu hút KH mới.

### ***3.2.5. Nâng cao chất lượng công tác thu thập và xử lý thông tin***

Trong hoạt động tín dụng, việc nắm bắt thông tin là vô cùng quan trọng, chất lượng thông tin cũng ảnh hưởng không nhỏ tới kết quả kinh doanh của ngân hàng. Trong thời gian tới Chi nhánh cần phải có những giải pháp để nâng cao hơn nữa chất lượng công tác thu thập cũng như xử lý thông tin nhất là các thông tin liên quan đến doanh nghiệp. Cụ thể:

- Chủ động tìm kiếm thông tin từ các nguồn khác nhau. NH có thể có được thông tin về DNNVV qua các bạn hàng, khách hàng của DNNVV, qua cơ quan thuế, công ty kiểm toán từng có quan hệ với doanh nghiệp... Các nguồn thông tin đa dạng sẽ phản

ánh đầy đủ, trung thực hơn về DNNVV và dự án mà DNNVV muốn vay vốn; thông tin từ các tổ chức khác như NHNN, các tổ chức tín dụng khác.

- Thường xuyên cập nhật các thông tin về kinh tế - kỹ thuật, các thông tin dự báo phát triển của ngành, giá cả thị trường, của các loại sản phẩm để phục vụ cho công tác thẩm định và ra quyết định cho vay.

- Chú trọng việc trang bị, đổi mới công nghệ hiện đại phục vụ cho công tác thu thập, xử lý thông tin, có như vậy chất lượng của những thông tin thu thập được mới cao, chính xác và giảm rủi ro cho Chi nhánh.

### ***3.2.6. Nâng cao trình độ đội ngũ nhân sự và không ngừng rèn luyện đạo đức nghề nghiệp***

Đội ngũ nhân viên là bộ mặt của ngân hàng, là những người trực tiếp làm việc với khách hàng và khách hàng đánh giá ngân hàng thông qua tác phong, kinh nghiệm làm việc của đội ngũ nhân viên. Vì vậy BIDV Nam Hà Nội phải tăng cường đầu tư vào yếu tố con người.

Là cán bộ ngân hàng, mỗi bộ phận có một nhiệm vụ khác nhau, nhưng trước hết phải được rèn luyện về ý thức làm việc, tác phong khi giao tiếp với khách hàng. Đây là một trong những yếu tố tiên quyết về việc khách hàng có tiếp tục quay lại với ngân hàng hay không. Vì vậy, BIDV Nam Hà Nội phải thường xuyên tiến hành các cuộc điều tra, thi sát hạch về nghiệp vụ, kỹ năng giao tiếp với khách hàng. Đặc biệt tổ chức các buổi trò chuyện trao đổi kinh nghiệm xử lý tình huống bất ngờ nhằm giữ gìn hình ảnh của ngân hàng

Bên cạnh đó, việc đào tạo về chuyên môn hiểu biết về pháp luật, quy định của Nhà nước là không thể thiếu. Ban lãnh đạo, ngân hàng và đội ngũ cán bộ nhân viên cần có sự trao đổi thường xuyên để nắm bắt tình hình thực tế của ngân hàng. Cũng như mọi NHTM khác, Chi nhánh BIDV Nam Hà Nội cần không ngừng rèn luyện đạo đức nghề nghiệp cho cán bộ, nhân viên. Đây là yếu tố chiến lược trong phát triển thương hiệu cho NH. Chi nhánh cần xây dựng được chuẩn mực đạo đức nghề nghiệp cụ thể đề cao tính trung thực, độc lập trong hành xử nghề nghiệp của đội ngũ cán bộ nhân viên và đội ngũ quản lý của Chi nhánh. Từ đó tăng cường công tác thanh tra, kiểm tra giám sát và xử lý kịp thời đối với những trường hợp vi phạm.

Để làm được những điều này, BIDV Nam Hà Nội phải có chính sách linh hoạt, công bằng và quý trọng người lao động. Kết hợp với công tác đào tạo, BIDV Nam Hà Nội cần tạo ra môi trường làm việc lành mạnh, chính sách thưởng phạt công minh, chính sách tiền lương đúng đắn giúp ngân hàng giữ chân được người tài và nâng cao tinh thần, chất lượng đội ngũ nhân sự. Đồng thời bản thân mỗi nhân viên phải có ý

thức tự chủ, tự giác rèn luyện nghiệp vụ và lấy chuẩn mực đạo đức nghề nghiệp làm cơ sở cho mọi hoạt động. Đây là hướng đi đúng đắn nhằm xây dựng Ngân hàng uy tín và vững mạnh.

### **3.3. Một số kiến nghị**

#### **3.3.1. Kiến nghị với Nhà Nước**

Để khuyến khích và tạo điều kiện cho các DNNVV phát triển và dễ dàng tiếp cận với vốn vay của ngân hàng, Chính phủ cần thiết phải có những chủ trương, chính sách phù hợp và kịp thời như sau:

**Một là: NHNN Việt Nam cần ban hành chính sách tiền tệ ổn định** và mang tích mục tiêu trong cả ngắn hạn và dài hạn, giúp các NHTM hoạch định được phương hướng mọi hoạt động, tạo tính chủ động cho các NHTM. Chính sách tiền tệ cần có sự thống nhất, hợp với xu hướng phát triển của đất nước, ổn định nền kinh tế vĩ mô, thúc đẩy hoạt động của các NHTM

**Hai là: Nhà nước cần xây dựng môi trường pháp lý lành mạnh** đối với mọi thành phần kinh tế. Để tạo môi trường pháp lý bình đẳng và công bằng cho các loại hình doanh nghiệp cùng tham gia kinh doanh, phải từng bước tiến tới hệ thống phát luật đồng bộ, điều chỉnh các loại hình DN theo một cơ chế chính sách thống nhất trên quan điểm Nhà nước tôn trọng và đảm bảo quyền tự do kinh doanh theo pháp luật của mỗi công dân, từng DN . Chính phủ cần ban hành chóng xây dựng và hoàn chỉnh khung pháp lý đảm bảo sự ổn định và rõ ràng về môi trường đầu tư, tính công khai, minh bạch về chế độ, chính sách khuyến khích đầu tư. Đồng thời hình thành hệ thống kế toán tài chính và thống kê kinh tế để cung cấp thông tin cho các doanh nghiệp không phân biệt loại hình sở hữu

**Ba là: Đơn giản hóa thủ tục thuế:** Chính sách thuế của Việt Nam vẫn còn nhiều bất cập. Việc tồn tại nhiều loại thuế với rất nhiều mức thuế khác nhau và cách tính thuế phức tạp lại chưa được hướng dẫn rộng rãi cụ thể làm cho không chỉ các DNNVV mà cả ngân hàng cũng lúng túng trong quá trình cho vay. Vì vậy, giải pháp về chính sách thuế cần đơn giản hoá đối với các DNNVV lúc này là rất cần thiết

**Bốn là: Quy hoạch, sắp xếp vị trí sản xuất kinh doanh hợp lý.** Thiếu mặt bằng trong sản xuất kinh doanh là vấn đề mà hầu hết các Doanh nghiệp gặp phải. Việc cung cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất hay giấy tờ chứng minh quyền thuê đất để đem đi thế chấp với ngân hàng vay vốn lại là cả một vấn đề lớn. Cho nên, song song với việc thúc đẩy mạnh quá trình cấp giấy phép chứng nhận quyền sử dụng đất thì việc sắp xếp và quy hoạch bố trí đủ chỗ cho các Doanh Nghiệp nhỏ và vừa trên địa bàn đòi hỏi sự nỗ lực rất lớn của chính quyền các cấp.



**Năm là: Tăng cường hỗ trợ thông tin đối với DNNVV.** Vấn đề thông tin là một trong những khó khăn lớn đối với DNNVV. Vì thế, Nhà nước cần có những chính sách về cung cấp thông tin cho bộ phận doanh nghiệp này. Với việc lập các website chuyên về tin tức, sự kiện, thị trường cho các ngành nghề DNNVV, cập nhập các văn bản Luật và văn bản dưới Luật sẽ giúp DN có được hiểu biết tổng quan nhất. Đồng thời các cơ quan chức năng có thể tiến hành đào tạo công tác quản lý, các quy chế của NHTM... nhằm nâng cao hiểu biết cũng như năng lực của DNNVV.

**Sáu là: Nên thành lập các khu công nghiệp tập trung cho DNNVV.** Hoạt động tập trung giúp Nhà nước dễ dàng hỗ trợ cho các DNNVV về cơ sở hạ tầng, cập nhập thông tin, phát triển thị trường và giải quyết khó khăn về mặt bằng sản xuất cho DNNVV.

Cần có chính sách hỗ trợ thành lập và phát triển DNNVV ở một số ngành nghề lợi thế, như các ngành sản xuất hàng tiêu dùng, hàng thay thế nhập khẩu và hàng xuất khẩu có khả năng cạnh tranh, các ngành tạo đầu vào cho các doanh nghiệp lớn cũng như trong các lĩnh vực phục vụ đầu ra cho các sản phẩm của doanh nghiệp lớn, các ngành thuộc lĩnh vực công nghiệp nông thôn bao gồm các sản phẩm thuộc ngành nghề truyền thống... Đó được xem là những ngành thuận lợi cho DNNVV, vì thế Nhà nước cần định hướng cho DN đi vào hoạt động sản xuất kinh doanh trong những lĩnh vực trên.

### ***3.3.2. Kiến nghị với Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam.***

Là cơ quan lãnh đạo, điều hành trực tiếp hoạt động của NH ĐT&PT Nam Hà Nội cần quan tâm và tạo điều kiện cho các Chi nhánh có thể thực hiện thành công mục tiêu mở rộng và phát triển thị trường đối với các Doanh Nghiệp nhỏ và vừa bằng những biện pháp sau:

**Một là: Ủng hộ và hỗ trợ về tài chính, thông tin, nhân lực** để thực hiện thành công các giải pháp trong nỗ lực nhằm mở rộng và nâng cao hiệu quả cho vay các Doanh Nghiệp nhỏ và vừa của các Chi nhánh. Cụ thể, Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam cấp những thông tin cần thiết về khách hàng, hỗ trợ các chương trình đào tạo cán bộ tín dụng do Chi nhánh tổ chức, kết hợp với Chi nhánh tổ chức các Hội nghị khách hàng, hội thảo chuyên đề tín dụng với Doanh Nghiệp nhỏ và vừa.

**Hai là: Khai thác các nguồn tín dụng ưu đãi uỷ thác** từ NHNN, các tổ chức khác và phân bổ hợp lý giữa các Chi nhánh trong hệ thống, tạo cho Chi nhánh có thêm nguồn để mở rộng cho vay Doanh Nghiệp nhỏ và vừa, đồng thời nên sớm thành lập một quỹ riêng cho vay Doanh Nghiệp nhỏ và vừa và chỉ đạo các Chi nhánh thực hiện có hiệu quả.

**Ba là: Tăng cường hoạt động thanh tra, kiểm soát nội bộ** trong toàn hệ thống ngân hàng nhằm vừa đảm bảo cho hoạt động của Chi nhánh có những tự chủ nhất định vừa đảm bảo đúng định hướng và chiến lược phát triển của Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam.

**Bốn là: Ngân hàng cần tiếp tục cải tiến, hoàn thiện các thể lệ, quy chế, quy trình tín dụng**, nâng cao chất lượng hoạt động tín dụng trên cả hai mặt của quá trình hoạt động là huy động vốn và cho vay vốn trên cơ sở vốn đã huy động được. Đồng thời, các ngân hàng cần đa dạng hoá các phương pháp tiếp cận doanh nghiệp như việc tiếp xúc trực tiếp hoặc sử dụng In-tơ-nét, nhằm gia tăng khả năng thu thập thông tin và giảm thiểu rủi ro các khoản cho vay của doanh nghiệp.

**Năm là: Tăng cường nhận thức của các nhân viên ngân hàng về mối quan hệ tín dụng giữa ngân hàng với các DNNVV**, để họ thấy được đó là quan hệ tác động qua lại trong quá trình hoạt động sản xuất - kinh doanh. Cần nhận thức rằng, những tồn tại, yếu kém trong mối quan hệ tín dụng giữa ngân hàng và doanh nghiệp không chỉ về phía các doanh nghiệp, mà còn về phía các ngân hàng. Việc thiếu hiểu biết về đặc điểm hoạt động của các DNNVV dẫn đến việc xây dựng các quy trình và thủ tục cho vay không hợp lý và do đó, làm cản trở hoạt động sản xuất - kinh doanh của doanh nghiệp.

**Sáu là: Xây dựng chính sách tín dụng đối với DNNVV.** Trong đó cần ban hành những quy trình cho vay đối tượng khách hàng này, cùng với những chính sách ưu đãi cụ thể. Việc ban hành những ưu đãi đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa giúp các chi nhánh chủ động hơn trong quá trình thẩm định và quyết định cho vay.

### **3.3.3. Kiến nghị với các DNNVV**

Để DNNVV tăng nhanh về số lượng và phát triển bền vững bản thân chủ doanh nghiệp cần phải thay đổi chính mình và tạo ra những thay đổi cho doanh nghiệp của mình phù hợp với yêu cầu của quá trình phát triển. Một số định hướng thay đổi quan trọng cần lưu ý là:

**Một là: Các chủ doanh nghiệp phải tích cực tham gia vào các khóa đào tạo** để nâng cao trình độ tri thức quản lý, tham gia các hiệp hội ngành nghề để chia sẻ tri thức và kinh nghiệm với các doanh nghiệp khác trong cùng một ngành nghề. Chủ động theo dõi và quản lý các thông tin có liên quan đến doanh nghiệp thông qua các phương tiện truyền thông đại chúng, internet, các hiệp hội, các hội chợ, triển lãm. Hình thành thói quen theo dõi, cập nhật và phân tích thông tin thị trường. Doanh nghiệp cũng cần phải thay đổi thói quen ra quyết định, việc ra quyết định quản lý điều hành doanh nghiệp nên dựa vào thông tin, không dựa nhiều vào cảm tính, kinh nghiệm



**Hai là: Xây dựng và hoàn thiện cấu trúc tổ chức có tính hệ thống, khoa học, phù hợp với quy mô của doanh nghiệp.** Cấu trúc có thể đơn giản nhưng phải đảm bảo thực hiện được các chức năng cơ bản cho hoạt động của doanh nghiệp. Hình thành hệ thống quản lý chuyên nghiệp, tách rời chức năng của chủ doanh nghiệp và nhà quản lý doanh nghiệp. Chú trọng phân tách các chức năng một cách rõ ràng, giảm thiểu sự chồng chéo công việc giữa các bộ phận. Công việc và trách nhiệm của mỗi thành viên phải rõ ràng.

**Ba là: Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực:** Trong phát triển của các doanh nghiệp nhỏ và vừa hiện nay nguồn nhân lực là yếu tố biến động nhiều nhất. Doanh nghiệp cần chuẩn hóa lại nguồn nhân lực theo dòng sản phẩm và thị trường, và cấu trúc tổ chức của doanh nghiệp. Kỹ năng, năng suất làm việc của nhân viên cần thiết được quy hoạch để khai thác có hiệu quả. Giảm thiểu các nhân viên không thích hợp với cấu trúc tổ chức. Nâng cao trình độ nhân viên thông qua các chương trình đào tạo. Tạo văn hóa lắng nghe nhân viên để nhân viên phát huy sáng tạo trong giải quyết công việc và gắn bó nhiều hơn với doanh nghiệp. Khuyến khích nhân viên tự đào tạo để nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ.

**Bốn là: Nên chủ động tìm kiếm các cơ hội kinh doanh mới.** Năm bắt được cơ hội kinh doanh có ý nghĩa sống còn đối với tất cả các doanh nghiệp chứ không chỉ đối với các DNNVV. Bản thân các doanh nghiệp phải chủ động và kết hợp với sự hỗ trợ của các tổ chức, cơ quan để tìm hiểu, nghiên cứu, phân tích các thông tin về thị trường. Từ đó tìm ra những nhu cầu mới, những định hướng đầu tư mới cho mình. Nhất là trước yêu cầu hội nhập hiện nay, đòi hỏi mỗi doanh nghiệp phải chủ động hơn trong việc tiếp cận thị trường và xúc tiến thương mại. Không ít các DNNVV Việt Nam do nguồn thông tin bị hạn chế, năng lực tài chính thấp đã bỏ lỡ rất nhiều cơ hội kinh doanh.

**Năm là: Nghiên cứu kỹ lưỡng trước khi xây dựng phương án sản xuất kinh doanh.** DNNVV phải có những giải pháp để xây dựng được những phương án sản xuất kinh doanh có hiệu quả đáp ứng được yêu cầu của các ngân hàng thương mại. Muốn vậy, trước hết doanh nghiệp phải tìm được phương pháp xác định phương án kinh doanh như: điều tra xác định nhu cầu thị trường về sản phẩm, xác định khả năng kinh doanh của doanh nghiệp...từ đó lựa chọn phương án kinh doanh tối ưu dựa trên việc lựa chọn các chỉ tiêu chủ yếu của phương án có tính đến những tác động của các yếu tố khách quan. Ngoài ra cần tự nâng cao trình độ hoạch định và xây dựng phương án thì DNNVV mới có thể chủ động tìm kiếm sự giúp đỡ của các dịch vụ tư vấn hoặc sự hỗ trợ từ các chuyên gia để xây dựng những phương án kinh doanh mang tính thuyết phục cao.

**Sáu là: nâng cao chất lượng thông tin tài chính của các doanh nghiệp nhỏ và vừa.** Các doanh nghiệp nhỏ và vừa cần quan tâm đầu tư đúng mức xây dựng hệ thống kiểm soát nội bộ có hiệu quả, tổ chức hệ thống thông tin tài chính trung thực, khách quan và minh bạch. Ngoài việc vận dụng báo cáo tài chính, một trong những phương án khả thi là xây dựng hệ thống báo cáo nhanh bao gồm các chỉ tiêu thể hiện rõ khả năng thanh toán của các doanh nghiệp. Những chỉ tiêu này có thể dựa trên một phạm vi hẹp trên cơ sở đánh giá khả năng sinh lời, các tài sản kinh doanh và tài sản cá nhân.

**Bảy là: Sử dụng vốn có hiệu quả.** Sử dụng nguồn vốn một cách có hiệu quả là bài toán nan giải đối với hầu hết các DN Việt Nam, chúng ta luôn bị đánh giá là quốc gia có hệ số ICOR (hệ số đánh giá đầu tư của nền kinh tế) thuộc loại cao. Điều này gây lo ngại lớn đối với các nhà đầu tư khi xem xét cho vay doanh nghiệp. Vốn vay được đầu tư một cách có hiệu quả sẽ là cơ hội để các DNNVV tiếp tục được các NHTM cho vay. Vì thế, ngoài việc có được phương án sản xuất kinh doanh khả thi, lao động có tay nghề cao, doanh nghiệp cần phải theo dõi sát sao việc phân bổ, sử dụng vốn vay theo tiến trình sản xuất nhằm tránh sự lãng phí, mất mát. Với vốn cố định, cần xác định phương pháp khấu hao hợp lý, phù hợp với từng loại tài sản và nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản. Vốn lưu động luôn chiếm tỷ trọng lớn trong vốn kinh doanh của DNNVV nên cần nghiên cứu hoàn thiện các biện pháp tiết kiệm và tăng nhanh vòng quay của vốn như xác định đúng hạn mức vốn tối thiểu thường xuyên, cần thiết, vật tư cho sản xuất phải có định mức tối thiểu thụ hợp lý và thường xuyên rà soát lại, nâng cao công tác tổ chức lao động. Trong quá trình sử dụng vốn phải đề cao trách nhiệm, ý thức trả nợ ngân hàng, tuân thủ các điều kiện đã ký kết trong hợp đồng, không nên đầu tư vào các lĩnh vực quá mạo hiểm có thể gây ra thương hại cho doanh nghiệp và ngân hàng.

**Tám là: Tăng cường hợp tác trong kinh doanh.** DNNVV hoạt động một cách độc lập là điều kiện hết sức khó khăn và bất lợi. Để tăng thêm vị thế cho các DNNVV và tạo sức mạnh trong kinh doanh, các DNNVV ở các lĩnh vực khác nhau nên thành lập các Hiệp Hội, Nghiệp Đoàn...thông qua đó hỗ trợ nhau cùng phát triển và đề xuất lên những nguyện vọng của mình đối với các cơ quan chức năng hay các tổ chức tài trợ. Song song với hoạt động trên các DNNVV cần tạo mối quan hệ tốt với các doanh nghiệp lớn để dần trở thành những bạn hàng đáng tin cậy, làm vệ tinh cho các doanh nghiệp lớn. Như vậy, Doanh Nghiệp nhỏ và vừa sẽ vừa chứng tỏ được khả năng của mình đối với các NHTM vừa có thể được chính các doanh nghiệp lớn đứng ra bảo lãnh trong khi quan hệ tín dụng với ngân hàng.

Mối quan hệ giữa DNNVV và các doanh nghiệp lớn đã làm nên những thành công trong liên kết kinh doanh. Song, điều kiện để phát triển những mối liên kết này

dường như chưa thực sự được đảm bảo vì các DNNVHiện đang gặp nhiều cản trở trong quá trình phát triển. Không chỉ quan niệm cho rằng DNNVV thường là doanh nghiệp yếu thế hơn trong xã hội, mà những quy định pháp luật về kế toán, về mọi mặt hoạt động của doanh nghiệp cũng đang khiến những doanh nghiệp này gặp nhiều khó khăn.

Hơn nữa, DNNVV luôn gặp khó khăn do chính quy mô nhỏ và vừa của mình. Bên cạnh đó nếu như các doanh nghiệp lớn sử dụng được một cách hiệu quả những doanh nghiệp vệ tinh nhỏ thì chi phí hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp lớn sẽ giảm đi đáng kể. Sự liên kết này rõ ràng là có lợi cho cả hai bên. Tuy nhiên, quan trọng hơn cả là nền kinh tế chắc chắn sẽ được lợi từ sự thành công của những mối liên kết này.

**Chín là: *Cần tạo lập khả năng tín chấp.*** Bắt đầu từ việc các DNNVV cần khắc phục những hạn chế về nhân lực, công nghệ, công tác kế toán tài chính. Để có thể nâng cao uy tín của mình và hoàn thiện hình ảnh dưới con mắt của các nhà tài trợ mà cụ thể là các ngân hàng. Các DNNVV cần tạo lập được sự đổi mới đồng bộ về nhân lực như: nâng cao trình độ quản lý kinh doanh cho người lãnh đạo, bồi dưỡng kiến thức và tay nghề cho người lao động; thực hiện đổi mới máy móc thiết bị, đưa những dây chuyền công nghệ hiện đại vào sản xuất, dành những khoản đầu tư thích đáng cho việc này...đây là những công việc tốn nhiều thời gian và tiền của, do đó cùng với những cố gắng doanh nghiệp cần có sự hỗ trợ của Nhà Nước và tổ chức khác.

### **Kết luận chương 3**

Chương 3 đã nêu lên định hướng phát triển hoạt động cho vay của Chi nhánh BIDV Nam Hà Nội trong thời gian tới. Ở chương này, em xin nêu ra một số giải pháp và các kiến nghị nhằm góp phần nâng cao chất lượng cho vay DNNVV tại chi nhánh BIDV Nam Hà Nội. Em hy vọng với những giải pháp, kiến nghị của mình sẽ giúp hoạt động cho vay DNNVV của chi nhánh ngày càng cải thiện, chất lượng cho vay ngày càng đảm bảo nhằm mang lại lợi ích cho cả Chi nhánh, các DNNVV cũng như đối với nền kinh tế đất nước.

## KẾT LUẬN

Thực tế phát triển kinh tế thế giới trong nhiều năm qua cho đến nay đã khẳng định tầm quan trọng cũng như xu thế phát triển của các doanh nghiệp nhỏ và vừa trên thế giới nói chung cũng như ở Việt Nam nói riêng. Chúng ta cũng không phủ nhận hay bác bỏ vai trò của các doanh nghiệp lớn, các tập đoàn kinh tế. Bởi vì tất cả đều cho thấy doanh nghiệp lớn hay doanh nghiệp nhỏ không quan trọng bằng sự hài hòa, phù hợp trong đường lối phát triển. Để giữ vững sự ổn định của nền kinh tế cần có sự phối hợp chặt chẽ giữa hai khối doanh nghiệp này. Để các doanh nghiệp nhỏ và vừa thực sự trở thành một bàn tay thứ hai của nền kinh tế thì chúng cần phải có sự hỗ trợ từ nhiều phía trên nhiều khía cạnh trong đó tài chính và tài trợ tài chính giữ một vai trò quan trọng hàng đầu. Các NHTM cũng nhận ra rằng các doanh nghiệp nhỏ và vừa sẽ là đối tượng khách hàng chủ yếu của mình trong tương lai và đã đặt ra nhiều chiến lược nhằm thu hút, mở rộng và nâng cao hiệu quả khai thác từ các doanh nghiệp này. Chi nhánh BIDV Nam Hà Nội cũng không nằm ngoài xu thế đó.

Trong những năm vừa qua, BIDV Nam Hà Nội đã xác định được phương đúng đắn và đạt được nhiều thành tựu trong hoạt động cho vay DNNVV, tuy nhiên vẫn tồn tại nhiều mặt hạn chế. Để nâng cao hiệu quả và chất lượng cho vay DNNVV, đòi hỏi toàn thể đội ngũ cán bộ nhân viên và Ban lãnh đạo Chi nhánh phải chủ động khắc phục khó khăn, không ngừng trau dồi nghiệp vụ và rèn luyện đạo đức nghề nghiệp.

Trong phạm vi kiến thức cũng như thời gian còn hạn chế, bài viết này mới chỉ đề cập được tới một số những vấn đề cơ bản nhằm đạt mục tiêu nghiên cứu và không thể tránh khỏi những sai sót. Em rất mong nhận được sự chỉ bảo cũng như những ý kiến phê bình từ thầy(cô) giáo để khóa luận của em hoàn chỉnh hơn.

## DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Báo cáo tổng kết kinh doanh các năm 2008, 2009, 2010 của Chi nhánh BIDV Nam Hà Nội
2. Chính sách cấp tín dụng đối với khách hàng doanh nghiệp của Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam
3. Giáo trình “Ngân hàng thương mại” trường Đại học Thăng Long.
4. “Giải pháp phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Việt Nam”, NXB Chính trị Quốc gia 2002
5. Website của NHNN: <http://www.sbv.gov.vn/>
6. Website tổng cục Thống kê, <http://www.gso.gov.vn/>
7. Website ngân hàng BIDV <http://bidv.com.vn/>