

Thức đẩy tín dụng trung và dài hạn đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ tại chi nhánh Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Bắc Giang : Luận văn ThS. Kinh doanh và quản lý: 60 34 05 / Dương Thị Nhung ; Nghd. : TS. Nguyễn Thị Bích Đào

1. TÍNH CẤP THIẾT CỦA ĐỀ TÀI.

Trong xu thế toàn cầu hoá, hội nhập kinh tế quốc tế, thực hiện nền kinh tế chuyển đổi, các DNVVN đóng vai trò quan trọng trong quá trình phát triển nền kinh tế của đất nước. Tuy nhiên, sức cạnh tranh của DNVVN còn hạn chế, có khuynh hướng giảm. Nguyên nhân dẫn đến hạn chế sức cạnh tranh của các DNVVN chủ yếu là do chưa được đầu tư đổi mới máy móc, trang thiết bị và quy trình công nghệ một cách thích đáng vì thiếu vốn. Một trong những trở ngại cho các DNVVN là khả năng tiếp cận thu hút các nguồn vốn bên ngoài gặp khó khăn, đặc biệt là nguồn vốn tín dụng trung và dài hạn của ngân hàng.

Bắc Giang là một tỉnh miền núi phía Bắc, có vị trí địa lý thuận lợi cho việc phát triển kinh tế. Hiện nay, trên địa bàn toàn tỉnh đã có 1.885 doanh nghiệp hoạt động sản xuất kinh doanh, trong đó chủ yếu là DNVVN mới thành lập, nhu cầu vốn tín dụng là rất lớn đặc biệt là vốn tín dụng trung và dài hạn. Tuy nhiên, trong thời gian qua, việc tăng trưởng cho vay đặc biệt là cho vay trung và dài hạn đối với DNVVN gặp nhiều khó khăn.

Xuất phát từ thực tiễn đó, em đã chọn đề tài : “***Thức đẩy tín dụng trung và dài hạn đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Chi nhánh Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Bắc Giang***” để nghiên cứu viết luận văn tốt nghiệp.

2. TÌNH HÌNH NGHIÊN CỨU

Đã có nhiều bài viết, công trình nghiên cứu khoa học bàn về vấn đề mở rộng tín dụng đối với DNVVN và vấn đề nâng cao chất lượng hoạt động tín dụng đối với các thành phần kinh tế. Cụ thể là năm 2007, học viên Nguyễn Bá Minh đã nghiên cứu đề tài: “ Tín dụng ngân hàng với phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa tỉnh Ninh Bình” để làm luận văn thạc sỹ. Trên Tạp chí cộng sản số 16 năm 2008 có bài viết: “*Để phát triển mối quan hệ tín dụng giữa ngân hàng với doanh nghiệp vừa và nhỏ*” của tác giả Đỗ Minh Thành, cũng trên các trang báo và tạp chí các bài viết về đề tài này như: trên trang chungkhoan247.vn bài viết: “*Mở rộng tín dụng cho doanh nghiệp vừa và nhỏ*” tác giả Lê Minh ngày 1/12/2006, trên trang hiệp hội doanh nghiệp vừa và nhỏ Bắc Giang, bài viết: “*Nâng cao vai trò ngân hàng Phục vụ phát triển kinh tế xã hội*” ngày 23/9/2008, trên trang VCInews (2007) bài viết; *Mở rộng cửa cho doanh nghiệp vừa và nhỏ tiếp cận vốn*”, trên trang Vietnamnet (2008) bài viết: “*Doanh nghiệp nhỏ vẫn khó tiếp cận với vốn ngân hàng*” của tác giả Đặng Vũ ... Tuy nhiên, hoạt động tín dụng trung và dài hạn đối với DNVVN còn rất nhiều hạn chế cần được khai thác và nghiên cứu nhằm thúc đẩy tín dụng trung và dài hạn đối với DNVVN. Đặc biệt là với hoạt động tín dụng trung và dài hạn đối với DNVVN của Chi nhánh NHĐT&PT Bắc Giang hiện nay đang còn nhiều bất cập cần có giải pháp thích hợp để thúc đẩy tín dụng đến với doanh nghiệp.

3. MỤC ĐÍCH VÀ NHIỆM VỤ NGHIÊN CỨU

- Mục đích: Nghiên cứu phân tích thực trạng tín dụng trung và dài hạn đối với DNVVN của Chi nhánh NHĐT&PT Bắc Giang , đưa ra các giải pháp nhằm thúc đẩy tín dụng trung và dài hạn đối với DNVVN của Chi nhánh NHĐT&PT Bắc Giang.

- Nhiệm vụ: Nghiên cứu các lý luận cơ bản về tín dụng trung và dài hạn đối DNVVN ở Việt Nam; Đánh giá một cách tổng quát và có hệ thống thực trạng tín dụng trung và dài hạn đối với DNVVN tại Chi nhánh NHĐT&PT Bắc Giang; Đề xuất một số giải pháp chủ yếu nhằm thúc đẩy tín dụng trung và dài hạn đối với DNVVN của Chi nhánh NHĐT&PT Bắc Giang.

4. ĐỐI TƯỢNG VÀ PHẠM VI NGHIÊN CỨU

- Đối tượng nghiên cứu: vấn đề thúc đẩy tín dụng trung và dài hạn đối với DNVVN của Chi nhánh NHĐT&PT Bắc Giang .

- Phạm vi nghiên cứu: Hoạt động tín dụng tín dụng trung và dài hạn đối với DNVVN của Chi nhánh NHĐT&PT Bắc Giang. Thời gian nghiên cứu các năm 2006, 2007 và 2008.

5. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

Trong quá trình nghiên cứu luận văn sử dụng các phương pháp duy vật biện chứng, duy vật lịch sử làm cơ sở để luận giải thực tiễn và một số phương pháp khác như: phương pháp nghiên cứu tài liệu, phương pháp quan sát, phương pháp xử lý thông tin, phương pháp phỏng vấn, phương pháp phân tích tổng hợp, ...

6. DỰ KIẾN NHỮNG ĐÓNG GÓP MỚI CỦA LUẬN VĂN

- Hệ thống hóa và làm rõ một số vấn đề lý luận chung về DNVVN và tín dụng trung và dài hạn của ngân hàng đối với DNVVN.

- Đánh giá, phân tích thực trạng tín dụng trung và dài hạn đối với DNVVN tại Chi nhánh NHĐT&PT Bắc Giang.

- Đề xuất các giải pháp thiết thực nhất nhằm thúc đẩy tín dụng trung và dài hạn đối với DNVVN tại Chi nhánh NHĐT&PT Bắc Giang.

- Góp phần mở rộng tín dụng đối với DNVVN đặc biệt là tín dụng trung và dài hạn, giúp các DNVVN có đủ vốn để nâng cao hiệu quả và khả năng

cạnh tranh trên thị trường trong nước cũng như quốc tế, tạo việc làm và nâng cao đời sống người lao động.

7. BỐ CỤC CỦA LUẬN VĂN

Ngoài phần mở đầu và kết luận, bố cục của luận văn gồm 3 chương:

- **Chương 1: Tín dụng trung và dài hạn của ngân hàng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ.**
- **Chương 2: Thực trạng tín dụng trung và dài hạn đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Chi nhánh ngân hàng Đầu tư và Phát triển Bắc Giang.**
- **Chương 3: Giải pháp thúc đẩy tín dụng trung và dài hạn đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Chi nhánh ngân hàng Đầu tư và Phát triển Bắc Giang.**

CHƯƠNG I

TÍN DỤNG TRUNG VÀ DÀI HẠN CỦA NGÂN HÀNG ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ.

1.1. KHÁI NIỆM, VAI TRÒ CỦA TÍN DỤNG TRUNG VÀ DÀI HẠN CỦA NGÂN HÀNG ĐỐI VỚI DNVVN

1.1.1. Khái niệm tín dụng trung và dài hạn

Tín dụng trung dài hạn là hoạt động tài chính tín dụng cho khách hàng vay vốn trung dài hạn nhằm thực hiện các dự án phát triển sản xuất kinh doanh, phục vụ đời sống. Hiện nay, thời hạn tín dụng trung và dài hạn được xác định như sau:

- Thời hạn cho vay trung hạn từ 12 tháng đến 5 năm.
- Thời hạn cho vay dài hạn từ 5 năm trở lên nhưng không quá thời hạn hoạt động còn lại theo quyết định thành lập hoặc giấy phép thành lập đối với pháp nhân và không quá 15 năm đối với các dự án phục vụ đời sống.

1.1.2. Các hình thức tín dụng trung và dài hạn của ngân hàng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ

Đối với DNVVN, Ngân hàng thương mại cũng đưa ra các hình thức tín dụng ngân hàng khác nhau, mỗi hình thức lại thích hợp với từng mục đích và nhu cầu của các doanh nghiệp khác nhau. Các hình thức tín dụng trung và dài hạn chủ yếu của ngân hàng đối với DNVVN là:

1.1.2.1. Cho vay theo dự án dài hạn

Đây là hình thức tài trợ nhiều rủi ro nhất của ngân hàng, cho vay theo dự án nhằm mục đích tài trợ cho hoạt động xây dựng cơ bản của khách hàng như xây dựng nhà máy lọc dầu, đường ống dẫn khí, dẫn dầu, công trình hầm mỏ, nhà máy điện, thiết bị tại cầu cảng hàng hải,... rủi ro loại cho vay này thường rất lớn và đa dạng. Thực hiện tài trợ dự án thường có sự tham gia của nhiều ngân hàng do vốn tài trợ thường rất lớn và việc đồng tài trợ giúp các ngân hàng chia sẻ rủi ro. Ngoài ra, dự án cần được sự bảo lãnh của một bên thứ ba để trong trường hợp ngân hàng không thể thu nợ từ phía người vay tiền thì tiến hành thu nợ từ người bảo lãnh.

1.1.2.2. Cho vay kỳ hạn

Đây là hình thức cho vay trung và dài hạn nhằm mục đích tài trợ cho hoạt động đầu tư của doanh nghiệp như mua sắm trang thiết bị, xây dựng các công trình... Loại này có thời hạn cho vay trên một năm. Thông thường các doanh nghiệp vay theo hình thức trọn gói dựa trên cơ sở dự toán những chi phí cho một dự án đầu tư và cam kết thanh toán nợ bằng các khoản trả dần được thực hiện đều đặn theo tháng hoặc quý. Lãi suất vay kỳ hạn cao hơn lãi suất vay ngắn hạn do ngân hàng phải đối mặt với nhiều rủi ro hơn trong một khoảng thời gian dài hơn.

Với các khoản vay kì hạn, có nhiều lúc, khách hàng được yêu cầu phải duy trì ở ngân hàng một số tiền nhất định thường dưới dạng tiền gửi có kì hạn, trong số tổng tiền được vay, được gọi là số dư tiền gửi bù trừ. Vay kỳ hạn thường có thời hạn vay không quá 10 năm.

1.1.2.3 Tín dụng tuần hoàn

Tín dụng tuần hoàn là một hình thức cho vay của ngân hàng theo đó khách hàng được vay ngân hàng tới một mức tối đa xác định trước sau đó có thể trả toàn bộ hoặc trả một phần nợ vay rồi lại tiếp tục vay lại cho tới khi hợp đồng tín dụng hết thời hạn hiệu lực. Tín dụng tuần hoàn có thời hạn hợp đồng vào khoảng 2 đến 5 năm. Hình thức này được áp dụng phổ biến cho những khách hàng không thể xác định được chính xác thời gian của các nguồn tiền trong tương lai của mình. Cho vay theo hình thức này, ngân hàng sẽ tính một mức phí nhất định trên số tiền vay trong hạn mức nhưng khách hàng chưa sử dụng cũng như áp dụng lãi suất phù hợp đối với số tiền vay khách hàng đang sử dụng.

1.1.2.4. Cho thuê tài chính

Cho thuê tài chính là một hình thức tài trợ vốn trung và dài hạn thông qua việc cho thuê máy móc thiết bị, phương tiện vận chuyển và các động sản khác trên cơ sở hợp đồng cho thuê giữa công ty cho thuê tài chính với bên thuê.

Công ty cho thuê tài chính cam kết mua tài sản thuê theo yêu cầu của bên thuê và nắm giữ quyền sở hữu đối với tài sản cho thuê. Kết thúc thời hạn thuê, bên thuê được quyền lựa chọn mua lại hoặc tiếp tục thuê lại tài sản theo các điều kiện đã thoả thuận trong hợp đồng

1.1.3. Vai trò của tín dụng trung và dài hạn trong việc phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ.

Việc phát triển doanh nghiệp đặc biệt là DNVVN gặp rất nhiều khó khăn trong đó việc thiếu nguồn vốn để duy trì và thúc đẩy sự phát triển của doanh nghiệp là vấn đề nan giải nhất cần phải được giải quyết. Vai trò chủ yếu của tín dụng trung và dài hạn được thể hiện trên các mặt sau:

*Tín dụng trung và dài hạn của ngân hàng góp phần đảm bảo cho hoạt động của các doanh nghiệp vừa và nhỏ được hoạt động liên tục.

*Tín dụng trung và dài hạn góp phần tập trung vốn sản xuất và nâng cao khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp vừa và nhỏ.

*Tín dụng trung và dài hạn ngân hàng góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của các doanh nghiệp vừa và nhỏ.

1.1.4. Những yếu tố ảnh hưởng tới việc thúc đẩy tín dụng trung và dài hạn đối với DNVVN

1.1.4.1 Yếu tố bên ngoài

Hoạt động tín dụng là hoạt động nhạy cảm nhất trong mọi hoạt động của lĩnh vực kinh doanh ngân hàng. Bất kỳ một sự thay đổi nào của môi trường kinh tế - chính trị - xã hội trong và ngoài nước cũng tác động ít nhiều tới hoạt động cho vay trung và dài hạn của ngân hàng đối với DNVVN nói riêng và với khách hàng nói chung.

- Môi trường kinh tế:
- Môi trường chính trị - xã hội:
- Môi trường pháp lý:

1.1.4.2 Các yếu tố bên trong

Đây là những nhân tố gây ảnh hưởng trực tiếp tới khả năng mở rộng tín dụng của Ngân hàng. Sau đây là các yếu tố đến từ bản thân Ngân hàng:

- Về chính sách tín dụng

- Về trình độ của cán bộ tín dụng và năng lực tổ chức quản lý
- Vấn đề kiểm soát nội bộ
- Từ phía doanh nghiệp vừa và nhỏ

1.2 DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ TRONG NỀN KINH TẾ THỊ TRƯỜNG

1.2.1 Khái niệm DNVVN

Trước đây, DNVVN được xác định là doanh nghiệp có số vốn điều lệ dưới 5 tỷ đồng và số lao động trung bình hàng năm dưới 200 người. Tuy nhiên, những năm gần đây, để khuyến khích và tạo điều kiện thuận lợi cho việc phát triển các DNVVN, ngày 23/11/2001, Chính phủ đã ra nghị định 90/2001/NĐ-CP quy định: các doanh nghiệp có vốn điều lệ dưới 10 tỷ VNĐ và số lao động bình quân hàng năm không vượt quá 300 người là DNVVN.

1.2.2. Đặc điểm và vai trò của DNVVN trong nền kinh tế thị trường

1.2.2.1 Đặc điểm của DNVVN

DNVVN là một loại hình của doanh nghiệp nên nó mang đầy đủ những đặc trưng vốn có của doanh nghiệp. Tuy nhiên, bên cạnh những đặc trưng đó, DNVVN còn mang những đặc điểm riêng như:

Thứ nhất, về sử dụng nguồn vốn, DNVVN có vốn đầu tư thấp, thời gian thu hồi vốn nhanh, việc sử dụng vốn đạt kết quả cao.

Thứ hai, DNVVN hoạt động đa dạng ở mọi ngành nghề, trong mọi thành phần kinh tế nên các DNVVN dễ dàng thâm nhập vào vào từng thị trường. Vì vậy, DNVVN có khả năng thoả mãn mọi nhu cầu về sản phẩm, dịch vụ của mọi tầng lớp xã hội.

Thứ ba, DNVVN được tổ chức theo nhiều loại khác nhau nhưng chúng đều có đặc điểm chung là có bộ máy tổ chức sản xuất, quản lý đơn giản, gọn nhẹ, không công kênh nhưng đạt hiệu quả cao.

Thứ tư, DNVVN có tính năng động, linh hoạt trước những thay đổi của thị trường, dễ dàng thay đổi lĩnh vực kinh doanh khi thị trường có những biến động đem lại cơ hội và thách thức mới cho doanh nghiệp.

Thứ năm, với DNVVN, mối quan hệ giữa các thành viên trong nội bộ doanh nghiệp luôn gắn bó mật thiết.

1.2.2.2. Vai trò của DNVVN

Trong nhiều năm qua, từ kinh nghiệm phát triển kinh tế của các nước có nền kinh tế phát triển hay đang phát triển cho thấy vị trí, vai trò của DNVVN là rất lớn. Vai trò của DNVVN được thể hiện qua những đóng góp chủ yếu sau:

Thứ nhất, DNVVN đóng vai trò quan trọng trong việc tạo ra công ăn việc làm, khai thác tiềm năng lao động.

Thứ hai, DNVVN đóng vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy quá trình CNH-HĐH đất nước và quá trình chuyển dịch cơ cấu kinh tế.

Thứ ba, sản xuất nhiều loại hàng hoá có khả năng cung cấp ngày càng lớn, đa dạng sản phẩm tiêu dùng nội địa và xuất khẩu, đáp ứng ngày càng phong phú và đa dạng nhu cầu của mọi tầng lớp dân cư.

Thứ tư, góp phần làm cho nền kinh tế năng động và hiệu quả hơn.

Thứ năm, đóng góp đáng kể vào việc duy trì và phát triển các ngành thủ công truyền thống nhằm sản xuất các loại hàng hoá mang bản sắc văn hoá dân tộc.

Thứ sáu, các DNVVN góp phần làm tăng thu nhập cho ngân sách Nhà nước và tăng thu nhập cho dân cư.

Thứ bảy, góp phần đào tạo bồi dưỡng đội ngũ doanh nhân mới.

1.2.3. Những thuận lợi và khó khăn về vốn của doanh nghiệp vừa và nhỏ

1.2.3.1 Thuận lợi

Do đặc điểm riêng có của loại hình DNVVN nên khi tham gia vào nền kinh tế thị trường nó có một số lợi thế nhất định so với doanh nghiệp có quy mô lớn khác:

Một là, thời gian thu hồi vốn nhanh, vòng quay của vốn nhanh sẽ là yếu tố hấp dẫn các nhà đầu tư vừa và nhỏ, các nhà đầu tư cá nhân thuộc mọi thành phần kinh tế đầu tư vào doanh nghiệp.

Hai là, DNVVN dễ dàng tiếp cận và ứng dụng một cách nhanh chóng những công nghệ mới từ cuộc cách mạng khoa học kỹ thuật mang lại bởi lượng vốn đầu tư vào trang bị máy móc là nhỏ.

Ba là, quan hệ giữa các thành viên trong DNVVN chặt chẽ, gắn bó hơn tạo ra môi trường làm việc tốt.

Năm là, do có quy mô vừa và nhỏ nên ít chịu ảnh hưởng bởi các cuộc khủng hoảng kinh tế mang tính chất dây chuyền ở nhiều quốc gia. Hơn nữa, sự phá sản của DNVVN không gây ảnh hưởng lớn nào đối với nền kinh tế.

1.2.3.2. Khó khăn

Những khó khăn cơ bản nhất mà bất kỳ DNVVN nào cũng gặp phải khi tham gia vào kinh tế thị trường đó là:

Thứ nhất, các DNVVN bị hạn chế trong tiếp cận với nguồn vốn tín dụng chính thức.

Thứ hai, chính vì thiếu vốn dẫn đến sức cạnh tranh của các DNVVN bị hạn chế nên thị trường DNVVN còn nhỏ, không ổn định, sức mua thị trường trong nước thấp, sản phẩm dịch vụ lại không đủ sức cạnh tranh với sản phẩm doanh nghiệp lớn.

Thứ ba, môi trường thể chế, chính sách kinh tế vĩ mô còn hạn chế.

1.3. KINH NGHIỆM MỘT SỐ NƯỚC TRÊN THẾ GIỚI TRONG VIỆC HỖ TRỢ TÍN DỤNG CHO DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ

Hiện nay, một số quốc gia trên thế giới đã thành công trong việc hỗ trợ tài chính cho các DNVVN thông qua hệ thống ngân hàng.

1.3.1 Kinh nghiệm của một số nước

- Kinh nghiệm từ nước Đức:

Chính phủ Đức đã áp dụng hàng loạt chính sách và chương trình hỗ trợ, thúc đẩy DNVVN trong việc huy động vốn thông qua công cụ tài chính là các khoản tín dụng ưu đãi có sự bảo lãnh của Nhà nước.

- Kinh nghiệm của Đài Loan:

Ngay trong gian đoạn đầu của thời kỳ phát triển kinh tế, Đài Loan đã áp dụng nhiều chính sách khuyến khích hỗ trợ phát triển một số DNVVN trong một số ngành sản xuất như: dệt, xi măng, gỗ. Ngoài ra, Đài Loan còn áp dụng nhiều biện pháp như: Giảm lãi suất đối với những dự án phục vụ mục đích mua sắm máy móc thiết bị, đổi mới công nghệ, phát triển sản xuất và nâng cao tính cạnh tranh hay mời các chuyên gia nhằm tối ưu hoá vốn cho các DNVVN và tăng cường điều kiện vay vốn.

- Kinh nghiệm của Malayxia

Chính phủ đã thông qua các chương trình hỗ trợ các DNVVN như: Các chương trình về thị trường và hỗ trợ về kỹ thuật, chương trình cho vay ưu đãi, chương trình công nghệ thông tin...Thông qua quỹ cho vay ưu đãi, cấp tín dụng trực tiếp cho các nhà sản xuất là DNVVN thuộc các lĩnh vực ưu tiên nói trên.

- Kinh nghiệm từ Nhật Bản:

Năm 1983, chính phủ Nhật Bản ban hành luật cơ bản về DNVVN. Ngoài ra, chính phủ Nhật Bản xây dựng ba chính sách nhằm hỗ trợ DNVVN về tài chính, về tổ chức, về chuẩn đoán và hướng dẫn. Nhằm bổ sung tín dụng hỗ trợ, chính phủ đã thành lập hiệp hội bảo lãnh tín dụng và công ty bảo hiểm tín dụng vừa và nhỏ.

1.3.2 Bài học kinh nghiệm vận dụng vào thực tiễn Việt Nam

Do đặc thù nền kinh tế nước ta nên sau một thời gian nghiên cứu xem xét, chúng ta có thể rút ra một số bài học quý giá sau:

Một là, phải tạo môi trường kinh doanh thuận lợi cho các DNVTN phát triển.

Hai là, sự phát triển của nền kinh tế không nên đặt hoàn toàn vào các doanh nghiệp lớn.

Ba là, các DNVTN phải có sự liên kết hỗ trợ lẫn nhau để tăng sức cạnh tranh và tồn tại của thị trường.

Bài học cuối cùng đó chính là việc chính phủ giúp đỡ tạo ra môi trường pháp luật, thông qua một hệ thống chính sách hỗ trợ các DNVTN tạo thành hành lang vững chắc giúp cho các DNVTN phát triển tối đa tiềm năng của mình. Đồng thời qua đó ngân hàng cũng mở rộng cho vay trung và dài hạn đối với các loại hình doanh nghiệp này.

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG TÍN DỤNG TRUNG VÀ DÀI HẠN ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ TẠI CHI NHÁNH NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN BẮC GIANG

2.1 KHÁI QUÁT VỀ TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CHI NHÁNH NHĐT&PT BẮC GIANG

2.1.1 Vài nét về môi trường hoạt động của Chi nhánh NHĐT&PT Bắc Giang.

Bắc Giang có nguồn lao động dồi dào, khoảng 854.000 lao động, chiếm 54,3% dân số toàn tỉnh. Do môi trường đầu tư thông thoáng lại được sự quan tâm ưu đãi của tỉnh nên chỉ trong thời gian ngắn, nhiều doanh nghiệp đã được thành lập, nhiều công ty đã được cổ phần hoá. Đây là môi trường thuận lợi để Chi nhánh NHĐT&PT Bắc Giang tận dụng và phát huy thế mạnh sẵn có của mình trong việc cho vay xây dựng cơ bản, phát triển doanh nghiệp nhằm mở rộng thị phần và nâng cao vị thế của ngân hàng.

2.1.2 Khái quát về hoạt động kinh doanh của Chi nhánh NHĐT&PT Bắc Giang trong thời gian qua.

2.1.2.1 Hoạt động kinh doanh tín dụng

- Công tác huy động vốn:

Bảng 2.1: Kết quả huy động vốn của Chi nhánh NHĐT&PT Bắc Giang

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2006	Năm 2007	Năm 2008
Tổng vốn huy động	458.645	489.742	585.634
Chênh lệch năm sau so với năm trước (+/-)		31.097	95.892
Tỷ lệ % tăng trưởng (+/-)		6,78%	19,58%

Nguồn: Báo cáo thường niên của Chi nhánh NHĐT&PT Bắc Giang các năm 2006-2008

Dù mạng lưới của Chi nhánh NHĐT&PT Bắc Giang còn hạn hẹp nhưng nhờ hình thức huy động vốn phong phú và đa dạng mà nguồn vốn của Chi nhánh NHĐT&PT Bắc Giang liên tục tăng trưởng.

Bảng 2.2 : Diễn biến tăng trưởng nguồn vốn huy động

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2006	Năm 2007	Năm 2008	So sánh			
				Năm 2007/2006		Năm 2008/2007	
				Số thay đổi	%	Số thay đổi	%
Tổng huy động vốn	458.645	489.742	585.634	31.097	6,78	95.892	19,58
Huy động từ dân cư	358.660	403.400	448.127	44.740	12,47	44.727	11,08
Huy động từ TC KT-CT-XH	97.462	83.648	132.529	-13.814	-14,17	35.067	41,92
Huy động từ NHNN và TCTD khác	2.523	2.694	4.978	171	6,78	2.284	84,8

Nguồn: Báo cáo thường niên của Chi nhánh NHĐT&PT Bắc Giang các năm 2006-2008

Chi nhánh NHĐT&PT Bắc Giang đã không ngừng cải tiến, đưa ra các hình thức huy động vốn khác nhau, tăng cường tuyên truyền, quảng bá hình

ảnh áp dụng các hình thức khuyến mãi đồng thời nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng.

- Về hoạt động cho vay

Chi nhánh NHĐT&PT Bắc Giang luôn coi hoạt động tín dụng là nhiệm vụ hàng đầu trong hoạt động kinh doanh của mình. Điều này được thể hiện rõ trong quy mô cho vay và cơ cấu cho vay của ngân hàng.

Bảng 2.3: Tình hình tăng trưởng cho vay tại Chi nhánh NHĐT&PT Bắc Giang

Đơn vị : Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2006	Năm 2007	Năm 2008
Tổng dư nợ	451.890	565.122	673.732
Chênh lệch so với năm trước		113.232	108.310
% tăng trưởng		25,06%	19,22%

Nguồn: Báo cáo thường niên của Chi nhánh NHĐT&PT Bắc Giang các năm 2006-2008

Nhìn vào cơ cấu dư nợ đối với từng đối tượng khách hàng cụ thể ta dễ dàng nhận thấy khách hàng chủ yếu của chi nhánh là các doanh nghiệp trên địa bàn.

**Bảng 2.4: Cơ cấu dư nợ
phân theo đối tượng cho vay tại Chi nhánh NHĐT&PT Bắc Giang**

Đơn vị : Triệu đồng

Năm Chi tiêu	Năm 2006	Năm 2007	Năm 2008	So sánh			
				Năm 07/06		Năm 08/07	
				Số tuyệt đối	%	Số tuyệt đối	%
Tổng dư nợ	451.890	565.122	673.732	113.232	25,06	108.310	19,22
Doanh nghiệp	354.734	430.623	490.477	75.889	21,39	59.854	13,9
Cá nhân	97.156	134.499	183.255	37.343	38,44	48.756	36,25

*Nguồn: Báo cáo thường niên của Chi nhánh NHĐT&PT Bắc Giang các năm
2006 – 2008*

Để có thể hiểu rõ được thực trạng hoạt động cho vay của ngân hàng nhất là hiệu quả của hoạt động này, chúng ta phải xem xét về cơ cấu dư nợ cho vay của ngân hàng phân theo thời hạn cho vay.

Bảng 2.5: Cơ cấu dư nợ cho vay phân theo thời hạn tại Chi nhánh NHĐT&PT Bắc Giang

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2006		Năm 2007		Năm 2008		So sánh		
	Số tiền	Tỷ trọng %	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng %	Năm 07/06		Năm 08/07
							Số TĐ	%	
Tổng dư nợ	451.890	100	565.122	100	673.732	100	113.232	25,06	108.310
Dư nợ ngắn hạn	244.563	54,12	317.542	56,19	388.406	57,65	72.949	29,84	70.864
Dư nợ trung và dài hạn	207.327	45,88	247.580	43,81	285.326	42,35	40.253	19,41	37.746
									15,25

Nguồn: Báo cáo thường niên của Chi nhánh NHĐT&PT Bắc Giang các năm 2006 – 2008

Tuy quy mô cho vay ngân hàng ngày càng được mở rộng nhưng điều này chưa thể đánh giá được hiệu quả của việc sử dụng vốn của ngân hàng. Chính vì vậy mà ta phải xem xét tình trạng nợ quá hạn của ngân hàng cao hay thấp, có phù hợp với quy mô nguồn vốn cho vay hay không

Bảng 2.6: Nợ quá hạn của Chi nhánh NHĐT&PT Bắc Giang trong các năm 2006 – 2008

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2006	Năm 2007	Năm 2008
Nợ quá hạn	18,527	29,951	50,530
Tổng dư nợ cho vay	451.890	565.122	673.732
Tỷ lệ nợ quá hạn/tổng dư nợ	4,1%	5,3%	7,5%

Nguồn: Báo cáo thường niên của Chi nhánh NHĐT&PT Bắc Giang các năm 2006- 2008

Các số liệu trên cho thấy hiệu quả sử dụng vốn vay của ngân hàng không tốt. **2.1.2.2 Hoạt động nghiệp vụ khác**

Bên cạnh hoạt động tín dụng truyền thống, Chi nhánh NHĐT&PT Bắc Giang còn thực hiện nhiều dịch vụ ngân hàng khác như: hoạt động bảo lãnh, dịch vụ chuyển tiền, giao dịch ngân quỹ, ... Hoạt động dịch vụ của chi nhánh khá khả quan. Đây là tín hiệu đáng mừng cho thấy sự năng động của ngân hàng trong việc đa dạng hoá các hình thức kinh doanh của mình.

Bảng 2.7: Kết quả hoạt động của chi nhánh NHĐT&PT Bắc Giang trong 3 năm trở lại đây.

Đơn vị : Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2006		Năm 2007		Năm 2008		So sánh			
	Số TĐ	%	Số TĐ	%	Số TĐ	%	2007/2006		2008/2007	
							Số TĐ (±)	% TĐ	Số TĐ (±)	% TĐ
I Thu từ lãi cho vay	26.748	95,71	32.527	85,99	41.589	96,07	5.779	21,61	9.062	27,86
1. Ngắn hạn	16.437	61,45	20.377	62,65	27.929	67,15	3.940	23,97	7.552	37,06
2. Trung và dài hạn	10.311	38,55	12.150	37,35	13.660	32,85	1.839	17,84	1.510	12,43
II. Thu từ dịch vụ	1.200	4,29	1.300	14,01	1.700	3,93	100	8,33	400	30,77
Tổng doanh thu	27.948	100	37.827	100	43.289	100	9.879	35,35	5.462	14,44

Nguồn: Báo cáo thường niên của Chi nhánh NHĐT&PT Bắc Giang các năm 2006-2008

Nhìn chung, Chi nhánh NHĐT&PT Bắc Giang ngày càng đi vào hoạt động đúng đắn và có hiệu quả hơn.

2.2 THỰC TRẠNG TÍN DỤNG TRUNG VÀ DÀI HẠN ĐỐI VỚI DNVVN TẠI CHI NHÁNH NHĐT&PT BẮC GIANG

2.2.1 Doanh nghiệp vừa và nhỏ trên địa bàn tỉnh Bắc Giang

Hiện nay trên địa bàn tỉnh Bắc Giang tồn tại gần 1.885 doanh nghiệp thuộc đủ mọi thành phần kinh tế gồm DNNN, CTCP, Công ty TNHH, DNTD, hợp tác xã. Hoạt động trong môi trường thuận lợi và nhiều tiềm năng như vậy, Chi nhánh NHĐT&PT Bắc Giang có thể mở rộng cho vay đối với các DNVVN trên địa bàn.

2.2.2 Tình hình tăng trưởng và cơ cấu cho vay trung và dài hạn của Chi nhánh NHĐT&PT Bắc Giang đối với DNVVN.

Hiện nay số lượng các DNVVN có quan hệ tín dụng trung và dài hạn với Chi nhánh NHĐT&PT Bắc Giang được thể hiện qua bảng số liệu sau:

Bảng 2.8: Số DNVVN có quan hệ tín dụng trung và dài hạn đối với Chi nhánh NHĐT&PT Bắc Giang

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2006	Năm 2007	Năm 2008
1. DNNN	42	42	42
2. Công ty TNHH	150	165	168
3. CTCP, CTLD	68	74	76
4. DNTN	21	30	35
5. Hợp tác xã	12	15	18
Tổng số các DN	293	326	339

Nguồn: Báo cáo thường niên của Chi nhánh NHĐT&PT Bắc Giang các năm 2006-2008

Trong những năm qua nhờ vào sự trợ giúp về mặt tài chính của ngân hàng mà nhiều doanh nghiệp đã thoát khỏi bờ vực phá sản từng bước đi lên. Bên cạnh đó, có những doanh nghiệp sử dụng vốn vay kém hiệu quả, sai mục đích gây rủi ro mất vốn cho ngân hàng .

Bảng 2.9: Quy mô cho vay đối với DNVVN*Đơn vị: triệu đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2006	Năm 2007	Năm 2008	So sánh	
				07/06	08/07
Tổng dư nợ	451.890	565.122	673.732	25,06%	19,22%
Dư nợ đối với DNVVN	283.564	352.630	421.440	24,35%	19,51%
Tỷ trọng dư nợ đối DNVVN/ Tổng dư nợ	62,75%	62,39%	62,55%		

Nguồn: Báo cáo thường niên của Chi nhánh NHĐT&PT Bắc Giang các năm 2006-2008

Việc giảm tỷ trọng dư nợ đối với DNVVN trong tổng dư nợ của ngân hàng là do nhu cầu vay của dân cư tăng lên và bản thân các doanh nghiệp không đáp ứng đủ điều kiện vay vốn của ngân hàng.

Bảng 2.10: Quy mô cho vay trung và dài hạn đối với DNVVN*Đơn vị: triệu đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2006	Năm 2007	Năm 2008
Dư nợ cho vay trung và dài hạn	207.327	247.580	285.326
Dư nợ cho vay trung và dài hạn đối với DNVVN	129.540	124.865	122.620
Tổng cho vay đối với DNVVN	283.564	352.630	421.440
Dư nợ cho vay trung và dài hạn đối với DNVVN/dư nợ cho vay trung và dài hạn	62,48%	50,43%	42,98%
Dư nợ cho vay trung và dài hạn đối với DNVVN/dư nợ cho vay đối với DNVVN	45,68%	35,41%	29,09%

Nguồn: Báo cáo thường niên của Chi nhánh NHĐT&PT Bắc Giang các năm 2006-2008

Tỷ trọng cho vay trung và dài hạn đối với DNVVN ngày càng giảm đi tương ứng với tỷ trọng cho vay ngắn hạn đối với DNVVN ngày càng tăng lên. Tuy nhiên, đối với mỗi loại hình doanh nghiệp khác nhau thì dư nợ cho vay trung và dài hạn của ngân hàng lại có sự suy giảm khác nhau.

- Dư nợ trung và dài hạn phân theo loại hình doanh nghiệp

Bảng 2.11 : Cơ cấu tín dụng trung và dài hạn đối với DNVVN phân theo loại hình doanh nghiệp

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2006		Năm 2007			Năm 2008		
	Số dư	Tỷ trọng (%)	Số dư	Tỷ trọng (%)	07/06 ± %	Số dư	Tỷ trọng (%)	08/07 ± %
I. Tổng dư nợ	129.540	100	124.865	100	-3,6	122.620	100	-1,8
1. DNNN	26.358	20,4	24.836	19,9	-5,8	23.086	18,8	-7,1
2. CTCP	31.637	24,4	29.626	23,7	-6,4	28.926	23,6	-2,4
3. CT TNHH	68.535	52,9	67.867	54,4	-1	67.773	55,3	-0,1
4. DNTN, HTX	3.010	2,3	2.536	2	-15,8	2.835	2,3	11,8

Nguồn: Báo cáo thường niên của Chi nhánh NHĐT&PT Bắc Giang các năm 2006-2008

Qua bảng trên ta thấy dư nợ đối với các công ty TNHH chiếm tỷ lệ lớn nhất. Nguyên nhân của việc các công ty TNHH chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng doanh số cho vay trung và dài hạn của ngân hàng là do trong một vài năm trở lại đây số lượng các công ty TNHH được thành lập ngày càng nhiều do đó nhu cầu vốn tín dụng trung và dài hạn để xây dựng cơ sở sản xuất, mua sắm trang thiết bị ngày càng tăng.

2.2.3 Chất lượng tín dụng trung và dài hạn đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Chi nhánh NHĐT&PT Bắc Giang.

- Nợ quá hạn:

Hiện nay tỷ lệ nợ quá hạn tại Chi nhánh NHĐT&PT Bắc Giang đang ở mức cao và ngày càng có xu hướng tăng lên. Điều này thể hiện qua bảng sau:

Bảng 2.12: Nợ quá hạn trung và dài hạn của các DNVVN

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2006	Năm 2007	Năm 2008
1. Dư nợ trung và dài hạn	129.540	124.865	122.620
2 Nợ quá hạn trung và dài hạn	7.895	9.230	10.970
3 Tỷ lệ nợ quá hạn trung và dài hạn (%)/Tổng dư nợ trung và dài hạn	6,09%	7,39%	8,95%

Nguồn: Báo cáo thường niên của Chi nhánh NHĐT&PT Bắc Giang các năm 2006-2008

Việc giảm được tỷ lệ nợ quá hạn không những giúp cho doanh nghiệp giải quyết được nỗi lo lắng thường xuyên trả nợ mà còn giúp cho các doanh nghiệp yên tâm tập trung vào sản xuất kinh doanh.

- Nợ xấu

Thông thường người ta chỉ sử dụng chỉ tiêu nợ quá hạn để đánh giá chất lượng tín dụng mà không quan tâm đến các khoản nợ xấu của ngân hàng.

Bảng 2.13: Nợ xấu của DNVVN

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2006	Năm 2007	Năm 2008
1. Nợ xấu	17.258	20.354	26.769
2. Nợ xấu của DNVVN	15.758	18.694	24.368
3. Tổng dư nợ DNVVN	283.564	352.630	421.440
4. Tổng dư nợ cho vay	451.890	565.122	673.732
5. Nợ xấu của	5,56%	5,3%	5,78%

DNVVN/Tổng dư nợ DNVVN			
6. Nợ xấu/Tổng dư nợ cho vay	3,81%	3,6%	3,97%

Nguồn: Báo cáo thường niên của Chi nhánh NHĐT&PT Bắc Giang các năm 2006-2008

Qua các số liệu trên ta thấy, tỷ lệ nợ xấu của DNVVN của ngân hàng rất cao. Điều này phản ánh chất lượng thẩm định các dự án đầu tư của doanh nghiệp chưa cao, bản thân các DNVVN chưa thiết lập và triển khai kế hoạch thực hiện các dự án đầu tư có hiệu quả. Đồng thời, cho thấy khả năng thích nghi với những thay đổi của môi trường kinh doanh của các DNVVN là kém.

Nhìn chung, qua việc phân tích tỷ lệ nợ quá hạn và các khoản nợ xấu của ngân hàng cho thấy, chất lượng tín dụng trung và dài hạn đối với DNVVN của ngân hàng là rất thấp.

2.2.4 Đánh giá chung về tín dụng trung và dài hạn của Chi nhánh NHĐT&PT Bắc Giang đối với DNVVN.

2.2.4.1 Thành tựu đạt được

Sau đây là những thành tựu chính mà Chi nhánh NHĐT&PT Bắc Giang tỉnh Bắc Giang đã đạt được trong thời gian qua trong công tác cho vay trung và dài hạn đối với DNVVN:

Thứ nhất, Chi nhánh NHĐT&PT Bắc Giang Bắc Giang đã cung cấp kịp thời nguồn vốn tín dụng trung và dài hạn và dài hạn cho các DNVVN giúp các doanh nghiệp này có đủ vốn để đầu tư máy móc trang thiết bị, đổi mới công nghệ và giúp các doanh nghiệp yên tâm đầu tư vào chất lượng nguồn lao động. Đồng thời bằng vốn của mình, ngân hàng đã giúp một số doanh nghiệp đang lâm vào tình trạng khủng hoảng, làm ăn liên tục thua lỗ đi lên và đứng vững trên thị trường.

Thứ hai, vốn tín dụng trung và dài hạn giúp các DNVVN phát triển tạo ra tiền đề cho sự phát triển kinh tế của toàn tỉnh Bắc Giang, đặc biệt giúp cho quá

trình CNH-HĐH diễn ra nhanh hơn và giúp cho Bắc Giang nhanh chóng tích lũy đủ điều kiện về kinh tế để hoàn thành chiến lược phát triển kinh tế vào năm 2020.

Thứ ba, việc tăng quy mô cho vay trung và dài hạn tạo ra nguồn lợi nhuận cao hơn cho ngân hàng, góp phần nâng cao trình độ cho đội ngũ cán bộ tín dụng. Ngoài ra, nó cũng thúc đẩy ngân hàng phát triển đa dạng hoá các sản phẩm dịch vụ tạo cơ sở vững chắc để ngân hàng giành được chỗ đứng trong môi trường cạnh tranh hiện nay.

2.4.2.2 Hạn chế và nguyên nhân

a. Hạn chế

Bên cạnh những thành tựu đạt được, hoạt động cho vay trung và dài hạn đối với DNVVN còn rất nhiều hạn chế, tồn tại cần phải được tìm ra nguyên nhân khắc phục như:

Một là, quy mô tín dụng trung và dài hạn còn nhỏ, quy mô cho vay liên tục giảm và còn thấp so với tổng dư nợ ngắn hạn.

Hai là, chất lượng tín dụng trung và dài hạn đối với DNVVN còn kém, ẩn chứa rất nhiều rủi ro.

Ba là, chất lượng công tác thẩm định và đánh giá khách hàng trước trong và sau khi cho vay chưa được đầy đủ.

Bốn là, cán bộ tín dụng chưa làm tốt vai trò tư vấn cho khách hàng đồng thời không tích cực tìm kiếm các dự án đầu tư có tính khả thi. Đồng thời việc xây dựng và cập nhật thông tin về các DNVVN chưa được triển khai đúng mức, chưa có một kênh cung cấp thông tin đầy đủ.

Cuối cùng, đó là việc ngân hàng chưa thực sự quan tâm đầu tư đúng mức tới loại hình DNTN, các CTCP, các HTX, chưa có các chính sách thiết thực trong việc lôi kéo thêm các khách hàng mới trên địa bàn tỉnh Bắc Giang và từ các khu vực lân cận.

b. Nguyên nhân

* Nguyên nhân từ phía ngân hàng

- Về nhận thức của cán bộ ngân hàng: Hiện nay sự hiểu biết của cán bộ tín dụng Chi nhánh NHĐT&PT Bắc Giang còn hạn chế, hơn nữa những kỹ năng chuyên biệt để đánh giá loại khách hàng này lại hầu như không có.

- Về việc chấp hành cơ chế, quy chế: Cán bộ tín dụng ngân hàng đa số không linh hoạt trong việc áp dụng các văn bản về cơ chế chính sách.

- Về thông tin: Ngân hàng chưa thiết lập được một hệ thống thông tin cần thiết về các DNVVN đồng thời cũng chưa xây dựng mối quan hệ trao đổi thông tin với các ngân hàng khác.

- Về khả năng mở rộng khách hàng: Ngân hàng chưa có những chiến lược tuyên truyền quảng cáo, khuyến khích trương hoạt động của mình. Hơn nữa, Ngân hàng lại chưa chú trọng đến công tác tư vấn cho khách hàng giúp họ lập kế hoạch sử dụng vốn vay hợp lý. Ngoài ra, thủ tục cho vay còn nhiều giấy tờ không cần thiết khiến cho các doanh nghiệp ngại tiếp cận với Ngân hàng.

* Nguyên nhân từ phía các doanh nghiệp

Thứ nhất, một số DNVVN rất ngại tiếp cận với ngân hàng.

Thứ hai, đó là do khả năng của các doanh nghiệp trong việc lập phương án kinh doanh, dự án đầu tư kinh tế kém.

Thứ ba, là do một số doanh nghiệp không có đầy đủ tài liệu báo cáo về tình hình sản xuất kinh doanh.

Thứ tư, là do chuyển đổi cơ chế từ tập trung bao cấp sang cơ chế thị trường, một số DNNN sau khi đã đi vào sản xuất, vẫn giữ nguyên cơ chế hoạt động cũ nên hoạt động sản xuất kinh doanh không hiệu quả. Mặt khác, một số doanh nghiệp ngoài quốc doanh mới được thành lập nhưng vốn tự có ít nên nguồn vốn chủ yếu là vốn vay ngân hàng do đó áp lực trả lãi lớn. Hơn nữa, các doanh nghiệp này lại không dám mạnh dạn đầu tư, đổi mới công nghệ, khai thác tiềm năng địa phương...nên nhu cầu vốn tín dụng trung và dài hạn còn hạn hẹp. Ngoài ra một số

doanh nghiệp xấu, lợi dụng ngân hàng để lừa đảo chiếm đoạt tài sản của ngân hàng, sử dụng nguồn vốn vay sai mục đích, chây ỳ không trả nợ ngân hàng. Điều này tạo ấn tượng không tốt cho ngân hàng khi quyết định cho vay đối với DNVVN.

CHƯƠNG III

GIẢI PHÁP THÚC ĐẨY TÍN DỤNG TRUNG VÀ DÀI HẠN ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ TẠI CHI NHÁNH NHĐT&PT BẮC GIANG

3.1 PHƯƠNG HƯỚNG MỤC TIÊU HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ

3.1.1 Các quan điểm cơ bản của Đảng và Nhà nước ta trong việc định hướng phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ trong giai đoạn hiện nay.

*Phát triển nền kinh tế nhiều thành phần theo định hướng xã hội chủ nghĩa, khuyến khích các thành phần kinh tế phát triển.

*Bảo hộ nền sản xuất trong nước đồng thời nâng cao khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp trên thị trường.

* Điều chỉnh sự phát triển của các DNVTN theo hướng CNH-HĐH góp phần tích cực vào việc chuyển dịch cơ cấu kinh tế.

* Thúc đẩy và hỗ trợ các DNVTN tích tụ vốn nhanh và nâng cao khả năng huy động vốn từ bên ngoài.

* Tạo điều kiện hỗ trợ các doanh nghiệp vừa và nhỏ về thông tin tư vấn và đào tạo nhân lực.

3.1.2 Định hướng hoạt động tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Chi nhánh NHĐT&PT Bắc Giang.

3.1.2.1 Dự báo những tác động đến hoạt động tín dụng năm 2009.

Những yếu tố sau sẽ làm nhân tố chủ yếu tác động đến hoạt động tín dụng của Chi nhánh NHĐT&PT Bắc Giang:

Một là, Đảng bộ và nhân dân trong tỉnh đã đề ra nhiều chủ trương khuyến khích, tạo mọi điều kiện thuận lợi cho các DNVTN phát triển.

Hai là, các chủ trương chính sách của tỉnh đề ra cho ngành ngân hàng trên địa bàn nói lỏng tạo điều kiện hỗ trợ tối đa về mặt cơ chế cho các ngân hàng hoạt động tín dụng nhất là sự ưu ái cho Chi nhánh NHĐT&PT Bắc Giang với thế mạnh của ngân hàng là cho vay các doanh nghiệp.

Ba là, tỉnh chủ trương khuyến khích các doanh nghiệp có quy mô vừa và nhỏ mở rộng đầu tư đưa công nghệ tiên tiến vào sản xuất để phát triển tăng tỷ trọng các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực thương mại, dịch vụ.

Bốn là, chủ trương chính sách của nhà nước trong việc hỗ trợ lãi suất cho vay trung và dài hạn cho các doanh nghiệp nhằm giúp các doanh nghiệp vượt qua thời kỳ khủng hoảng kinh tế, kích thích nhu cầu đầu tư của các doanh nghiệp.

Năm là, việc thành lập các khu công nghiệp như: khu công nghiệp Đình Trám, cụm công nghiệp Song Khê - Nội Hoàng, cụm công nghiệp Xương Giang, Đình Kế đã góp phần tạo điều kiện thuận lợi để ngân hàng tăng dư nợ tín dụng đồng thời góp phần nâng cao được hoạt động của các dịch vụ ngân hàng khác.

Sáu là, với chủ trương thực hiện CNH-HĐH nông thôn, tỉnh đã tự khai thác triệt để tiềm năng phát triển kinh tế trang trại, vườn đồi. Đồng thời những kết quả có được từ những năm trước tạo cho người dân tích lũy thu nhập. Đây sẽ là môi trường thuận lợi để các ngân hàng có thể tăng trưởng hoạt động huy động vốn.

Bên cạnh những chủ trương chính sách tạo điều kiện thuận lợi thì những tác động của môi trường xung quanh ảnh hưởng không nhỏ tới việc thúc đẩy tín dụng trung và dài hạn đối với DNVVN. Trong bối cảnh như vậy, Chi nhánh NHĐT&PT Bắc Giang đã xây dựng một kế hoạch tín dụng ở tốc độ tăng vừa phải, phù hợp với khả năng quản lý của ngân hàng. Sau đây là các chỉ tiêu tín dụng Chi nhánh NHĐT&PT Bắc Giang đặt ra trong năm 2009.

- Tỷ lệ tăng trưởng của hoạt động huy động vốn tính đến 31/12/2009 tăng 25% so với năm 2008 đạt 732 tỷ đồng.

- Tổng dư nợ tín dụng tính đến 31/12/2009 đạt 822 tỷ đồng tăng 22% so với năm 2008 trong đó:
 - o Dư nợ ngắn hạn đạt được 452 tỷ đồng chiếm 55% tổng dư nợ.
 - o Dư nợ trung và dài hạn đạt 370 tỷ đồng chiếm 45% tổng dư nợ.
- Tỷ lệ nợ quá hạn/tổng dư nợ kiểm soát ở mức 2,5% trong đó không có nợ quá hạn thương mại ròng.

3.1.2.2 Định hướng hoạt động tín dụng đối với DNVVN của Chi nhánh NHĐT&PT Bắc Giang

Ngân hàng đã đưa ra những định hướng hoạt động tín dụng đặc biệt là hoạt động tín dụng trung và dài hạn đối với DNVVN như sau:

- Tiếp tục đổi mới cơ cấu đầu tư, đa dạng hoá các hình thức đầu tư cho DNVVN cả về thời gian số lượng và loại tiền tệ, khi có điều kiện sẽ giảm lãi suất cho vay.
- Lựa chọn những mặt hàng có đủ điều kiện vay vốn phù hợp với chiến lược kinh tế của tỉnh.
- Tiếp tục chú trọng và đẩy mạnh công tác quản lý rủi ro tín dụng.
- Đào tạo đội ngũ cán bộ có trình độ chuyên môn khả năng xử lý tình huống tốt và có kiến thức về lĩnh vực kinh doanh của các DNVVN.
- Cân đối khả năng huy động vốn đặc biệt là nguồn vốn trung và dài hạn để tăng trưởng tín dụng một cách phù hợp an toàn và có hiệu quả cao.
- Triển khai và thực hiện nghiêm túc việc xếp hạng tín dụng, phân loại khách hàng.
- Hướng việc cho vay sang các doanh nghiệp ngoài quốc doanh làm ăn có hiệu quả, giảm cho vay đối với những DNNN kinh doanh yếu kém.
- Tích cực tìm kiếm biện pháp giải quyết thu hồi các khoản nợ quá hạn khó đòi, phối hợp với các cơ quan pháp luật và cơ quan thi hành án xử lý tài sản thế chấp để thu hồi nợ.

3.2 GIẢI PHÁP THỨC ĐẨY TÍN DỤNG TRUNG VÀ DÀI HẠN ĐỐI VỚI DNVVN TẠI CHI NHÁNH NHĐT&PT BẮC GIANG.

Sau khi nghiên cứu, nắm bắt và phân tích thực trạng tín dụng trung và dài hạn đối với DNVVN của Chi nhánh NHĐT&PT Bắc Giang, em xin mạnh dạn đề xuất một số giải pháp sau để góp phần thúc đẩy tín dụng trung và dài hạn đối với DNVVN trên địa bàn.

3.2.1 Cải tiến, hoàn thiện các thể lệ, quy chế, quy trình tín dụng linh hoạt chặt chẽ.

- Nới lỏng các điều kiện vay vốn, đơn giản hoá thủ tục vay vốn ngân hàng nhưng cần tuân thủ chặt chẽ quy chế, thể lệ và quy trình tín dụng.
- Áp dụng lãi suất cho vay linh hoạt.
- Xác định được một thời hạn và kỳ trả nợ phù hợp có lợi cho cả hai bên ngân hàng và doanh nghiệp.
- Đa dạng hoá hình thức tín dụng

Bên cạnh đó, để khắc phục những hạn chế về tài sản thế chấp của các DNVVN, ngân hàng nên mở rộng hình thức cho vay có đảm bảo bằng tài sản hình thành từ vốn vay, cho vay không có tài sản bảo đảm.

3.2.2 Áp dụng chính sách khách hàng phù hợp với DNVVN.

- Chủ động tìm kiếm khách hàng.
- Áp dụng những hình thức quảng cáo.
- Nâng cao chất lượng phục vụ.

3.2.3 Tăng cường số lượng, chất lượng đội ngũ cán bộ, nhân viên làm công tác tín dụng, kiểm soát nội bộ hoạt động tín dụng.

Chi nhánh cần có kế hoạch tổ chức các lớp tập huấn các lớp nghiệp vụ, các cuộc thi về chuyên môn nghiệp vụ một cách thường xuyên để nâng cao tính chủ động sáng tạo trong công việc của mỗi cán bộ tín dụng. Ngoài ra, ngân hàng nên

tăng cường thêm các cán bộ có trình độ chuyên môn cao, khả năng nhận thức nhanh nhạy, linh hoạt để làm công tác tín dụng.

Ngân hàng phải xây dựng và thiết lập đội ngũ cán bộ làm công tác kiểm soát nội bộ hiệu quả nhằm phát hiện sớm nhất những yếu tố tiêu cực, không bền vững trong tín dụng để đưa ra những cảnh báo kịp thời tránh những rủi ro đáng tiếc xảy ra. Trong công tác tổ chức cán bộ cần có tính chuyên sâu trong công việc, mỗi người phụ trách một vài công việc cụ thể và phải hoàn toàn chịu trách nhiệm về kết quả công việc của mình. Bên cạnh đó, cần có hình thức thưởng phạt xứng đáng để mỗi cán bộ có trách nhiệm và hào hứng với công việc.

3.2.4 Nâng cao chất lượng thẩm định khi cho vay

Chất lượng và hiệu quả tín dụng phụ thuộc phần lớn vào trình độ cán bộ tín dụng và cán bộ thẩm định của ngân hàng. Ngân hàng phải có nhiều chương trình đào tạo dưới nhiều hình thức: bồi dưỡng nghiệp vụ chuyên môn, tổ chức tập huấn, thi tình huống, đặc biệt là nâng cao trình độ thẩm định dự án, phương án vay vốn, lựa chọn khách hàng, vận dụng các chế độ thể lệ tín dụng đã ban hành. Mặt khác, ngân hàng phải có các chương trình phối, kết hợp chặt chẽ với các bên liên quan (ngoài ngân hàng) để thẩm định chính xác các dự án trước khi cho vay.

3.2.5 Nâng cao trình độ đội ngũ cán bộ quản lý, tăng cường các hoạt động tư vấn

Sự tư vấn của ngân hàng là cơ hội nâng cao khả năng làm chủ các dự án kinh doanh và qua đó, tạo cơ hội cho các ngân hàng tìm hiểu các nguồn thông tin thực tế về tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Ngân hàng cần phải tăng cường công tác tư vấn cho các doanh nghiệp không chỉ trên khía cạnh hồ sơ vay vốn, lập kế hoạch phương án kinh doanh,... mà quan trọng là phải tư vấn cho doanh nghiệp có thể nâng cao trình độ đội ngũ cán bộ quản lý doanh nghiệp. Đây là nhân tố quan trọng giúp doanh nghiệp có thể ổn định sản xuất kinh doanh và phát triển bền vững.

3.2.6. Thực hiện các quy định đảm bảo kiểm soát rủi ro và an toàn hoạt động tín dụng

Ngân hàng cần phải tuân thủ nghiêm ngặt việc thực hiện các quy định đảm bảo kiểm soát rủi ro và an toàn hoạt động tín dụng.

3.2.7 Nâng cao chất lượng thông tin tài chính của các doanh nghiệp vừa và nhỏ

Ngân hàng nên tư vấn cho doanh nghiệp hiểu và thực hiện việc hạch toán sổ sách một cách minh bạch, công khai. 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. Xây dựng hệ thống báo cáo nhanh bao gồm các chỉ tiêu thể hiện rõ khả năng thanh toán của các doanh nghiệp. Tránh cho doanh nghiệp tâm lý e ngại khi tiếp cận ngân hàng để vay vốn.

3.2.8 Thiết lập hệ thống thông tin tín dụng có hiệu quả

Ngân hàng nên thiết lập hệ thống thông tin cho riêng mình, phục vụ thiết thực cho hoạt động tín dụng của mình. Do đó, ngân hàng nên tiếp tục hoàn thiện hệ thống thông tin tín dụng theo một số hướng cơ bản sau:

Thứ nhất, ngân hàng nên thường xuyên theo dõi các thông tin được cung cấp từ hệ thống thông tin tín dụng của NHNN Việt Nam. Từ đó, tổng hợp, phân tích cụ thể khái quát thông tin thu được để làm tư liệu thông tin phù hợp với hoạt động của ngân hàng.

Thứ hai, ngân hàng nên xây dựng một hệ thống thông tin riêng của mình về các DNVVN, bao gồm các khách hàng hiện tại đang quan hệ tín dụng với ngân hàng, các khách hàng tiềm năng chưa quan hệ với ngân hàng và đang quan hệ với ngân hàng khác và khách hàng chưa quan hệ tín dụng với ngân hàng nào.

Thứ ba, ngân hàng nên thiết lập hệ thống thông tin về các cơ chế, chính sách, quy định của các ban ngành trong nước và quốc tế liên quan đến hoạt động của DNVVN.

Những giải pháp trên nhằm thúc đẩy tín dụng trung và dài hạn đối với DNVVN của Chi nhánh NHĐT&PT Bắc Giang góp phần nâng cao chất lượng, hiệu quả trong hoạt động tín dụng của ngân hàng. Đồng thời, khuyến khích các DNVVN mạnh dạn mở rộng sản xuất kinh doanh bằng việc sử dụng có hiệu quả nguồn vốn tín dụng trung và dài hạn của ngân hàng.

KẾT LUẬN

Xuất phát từ mục tiêu tạo điều kiện, tiền đề nhằm mở rộng sản xuất kinh doanh, tăng cường năng lực kinh doanh cho các DNVTN thông qua việc thúc đẩy tín dụng trung và dài hạn đối với DNVTN để hỗ trợ DNVTN đổi mới công nghệ, đầu tư đào tạo nhân lực, mua sắm máy móc thiết bị,...Trên cơ sở lý luận về DNVTN và tín dụng trung và dài hạn đối với DNVTN, qua việc phân tích thực trạng tín dụng trung và dài hạn đối với DNVTN tại Chi nhánh NHĐT&PT Bắc Giang, luận văn đã đi sâu vào nghiên cứu phân tích, rút ra được những thuận lợi, khó khăn cũng như những thành tựu đạt được và những tồn tại hạn chế của hoạt động tín dụng trung và dài hạn đối với DNVTN tại ngân hàng. Đồng thời đưa ra những giải pháp cơ bản để giải quyết một cách tốt nhất việc thúc đẩy tín dụng trung và dài hạn đối với DNVTN tại Chi nhánh NHĐT&PT Bắc Giang.

Chi nhánh NHĐT&PT Bắc Giang định hướng chiến lược phát triển hoạt động kinh doanh của mình là tập trung thúc đẩy tín dụng trung và dài hạn đối với DNVTN. Đây là thị trường đầy tiềm năng và là cơ hội cho ngân hàng phát triển sản phẩm tín dụng của mình. Hiện nay, hoạt động tín dụng trung và dài hạn đối với DNVTN còn nhiều hạn chế nhưng ngân hàng đã và đang nỗ lực áp dụng các biện pháp nhằm phát huy các thành tựu đã đạt được và tìm ra các giải pháp nhằm hạn chế những yếu điểm trong hoạt động tín dụng trung và dài hạn đối với DNVTN để từ đó có thể thúc đẩy hoạt động này phát triển. Sau một thời gian nghiên cứu, trên cơ sở kiến thức lý luận cũng như thực tiễn, em mạnh dạn đề xuất một số giải pháp nhằm thúc đẩy tín dụng trung và dài hạn đối với DNVTN tại Chi nhánh NHĐT&PT Bắc Giang.

Bắc Giang, ngày 30 tháng 06 năm 2009

Học viên

Dương Thị Nhung