

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG**

VÕ THỊ PHƯƠNG DUNG

**GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN TÍN DỤNG NGÂN HÀNG
CHO DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TRÊN ĐỊA BÀN
THÀNH PHỐ ĐÀ NẴNG**

**Chuyên ngành : Tài chính và ngân hàng
Mã số : 60.34.20**

TÓM TẮT LUẬN VĂN THẠC SĨ QUẢN TRỊ KINH DOANH

ĐÀ NẴNG - NĂM 2010

**Công trình được hoàn thành tại
ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG**

Người hướng dẫn khoa học: TS. NGUYỄN HOÀ NHÂN

Phản biện 1: TS. VÕ THỊ THÚY ANH

Phản biện 2: TS. LÊ CÔNG TOÀN

Luận văn được bảo vệ tại Hội đồng chấm Luận văn tốt nghiệp thạc sĩ quản trị kinh doanh họp tại Đại học Đà Nẵng vào ngày 20 tháng 10 năm 2010.

** Có thể tìm hiểu luận văn tại:*

- Trung tâm Thông tin - Học liệu, Đại học Đà Nẵng
- Thư viện trường Đại học Kinh tế, Đại học Đà Nẵng.

MỞ ĐẦU

1. TÍNH CẤP THIẾT CỦA ĐỀ TÀI

Doanh nghiệp nhỏ và vừa là một lực lượng lớn của nền kinh tế, đóng góp đáng kể vào tổng sản lượng và tạo việc làm và có nhiều tiềm năng phát triển. Ngân hàng thương mại xác định DNNVV là đối tượng khách hàng tiềm năng, tuy nhiên mối quan hệ giữa NHTM và DNNVV hiện vẫn gặp nhiều hạn chế. Xuất phát từ những thực trạng trên, tôi đã chọn đề tài: “Giải pháp phát triển tín dụng ngân hàng đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa trên địa bàn thành phố Đà Nẵng” làm đề tài nghiên cứu luận văn tốt nghiệp.

2. MỤC TIÊU NGHIÊN CỨU

- Hệ thống hóa những vấn đề lý luận liên quan đến tín dụng ngân hàng và doanh nghiệp nhỏ và vừa, đặc biệt những đặc điểm tín dụng DNNVV.

- Đánh giá thực trạng phát triển tín dụng ngân hàng cho doanh nghiệp nhỏ và vừa tại thành phố Đà Nẵng thời gian qua, quan trọng là làm rõ các nhân tố ảnh hưởng phát triển tín dụng này.

- Đứng trên giác độ NHNN, đề xuất các giải pháp phát triển tín dụng ngân hàng cho doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Đà Nẵng thời gian đến.

3. ĐỐI TƯỢNG VÀ PHẠM VI NGHIÊN CỨU

- Đối tượng nghiên cứu: Nghiên cứu những vấn đề lý luận và thực tiễn liên quan đến tín dụng ngân hàng DNNVV tại Đà Nẵng.

- Phạm vi nghiên cứu:

+ Nội dung: Đề tài chỉ đề cập một số vấn đề về tín dụng ngân hàng cho doanh nghiệp nhỏ và vừa.

+ Không gian: Đề tài phân tích thực trạng tín dụng doanh nghiệp nhỏ và vừa trong phạm vi các ngân hàng trên địa bàn thành phố Đà Nẵng.

+ Thời gian: Thời gian nghiên cứu thực trạng hoạt động tín dụng DNNVV là giai đoạn 2007-2009 và các giải pháp định hướng cho thời gian đến.

4. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

Để đạt được mục tiêu nghiên cứu trên đây, trên cơ sở phương pháp luận của chủ nghĩa duy vật biện chứng, duy vật lịch sử, luận văn sử dụng các phương pháp nghiên cứu:

- Điều tra thực tế kết hợp truy cập thông tin mạng để thu thập dữ liệu

- Phương pháp thống kê, phương pháp toán và các phương pháp khác

5. BỐ CỤC VÀ NỘI DUNG NGHIÊN CỨU

Ngoài phần mục lục, danh mục bảng biểu và tài liệu tham khảo, đề tài được trình bày trong ba chương:

Chương 1 : Phát triển tín dụng ngân hàng đối với DNNVV.

Chương 2: Thực trạng tín dụng ngân hàng đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa của các ngân hàng trên địa bàn thành phố Đà Nẵng.

Chương 3: Giải pháp phát triển tín dụng ngân hàng đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa trên địa bàn thành phố Đà Nẵng thời gian đến.

CHƯƠNG 1

PHÁT TRIỂN TÍN DỤNG NGÂN HÀNG ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA

1.1. NHỮNG VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ TÍN DỤNG NGÂN HÀNG

1.1.1. Khái niệm về tín dụng ngân hàng

Theo quyết định 1627/2001/QĐ-NHNN ngày 31/12/2001 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước thì cho vay là một hình thức cấp tín dụng, theo đó tổ chức tín dụng giao cho khách hàng sử dụng một khoản tiền để sử dụng vào một mục đích và thời gian nhất định theo thỏa thuận với nguyên tắc có hoàn trả cả gốc và lãi.

1.1.2. Vai trò của tín dụng

-Tín dụng cung ứng vốn cho nền kinh tế và góp phần thúc đẩy sản xuất lưu thông hàng hóa phát triển

-Tín dụng góp phần ổn định tiền tệ, ổn định giá cả

-Tín dụng góp phần ổn định đời sống, tạo công ăn việc làm, ổn định trật tự xã hội.

-Tín dụng mở rộng và phát triển các mối quan hệ kinh tế đối ngoại và mở rộng giao lưu quốc tế

1.1.3. Phân loại tín dụng

Ngân hàng cung cấp rất nhiều loại tín dụng cho nhiều đối tượng khách hàng với những mục đích sử dụng khác nhau. Trong phạm vi luận văn này, tác giả chỉ phân loại tín dụng theo một số tiêu chí là mục đích tín dụng, thời hạn tín dụng, mức độ tín nhiệm của khách hàng.

1.2. NHỮNG VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ DNNVV

1.2.1. Khái niệm

Theo nghị định số 56/2009/NĐ-CP ngày 30/06/2009: 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), cụ thể như sau:

Quy mô Khu vực	DN 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

1.2.2. Đặc điểm cơ bản của DNNVV

- DNNVV tồn tại và phát triển ở mọi thành phần kinh tế và hoạt động ở nhiều lĩnh vực, ngành nghề khác nhau
- Tính năng động và linh hoạt cao
- Phần lớn các DNNVV có nguồn tài chính hạn chế
- Bộ máy quản lý gọn nhẹ, trình độ tổ chức quản lý còn nhiều hạn chế

1.2.3. Ưu thế và hạn chế của DNNVV

Để hiểu đầy đủ về đối tượng được cấp tín dụng là DNNVV, luận văn đã đi sâu nghiên cứu ưu thế và hạn chế của loại hình DN này. Đó là những ưu thế về vốn ít, quy mô nhà xưởng không lớn, lao động ít, bộ máy quản lý gọn nhẹ, năng động, linh hoạt... Bên cạnh đó DNNVV cũng có những hạn chế như khó khăn về tài chính; trình độ cán bộ quản lý và lao động hạn chế; thiếu thông tin kiến thức, thiếu mặt bằng sản xuất; thiếu sự hỗ trợ của nhà nước.

1.3. PHÁT TRIỂN TÍN DỤNG NGÂN HÀNG DNNVV

1.3.1. Đặc điểm và vai trò tín dụng đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa

1.3.1.1. Đặc điểm tín dụng ngân hàng đối với DNNVV

- Chủ thể kinh tế được cấp tín dụng rất phong phú về loại hình tổ chức, về trình độ phát triển, hoạt động ở mọi ngành nghề; nhu cầu vốn, thời hạn vay có sự khác nhau, tùy thuộc vào điều kiện tự nhiên của từng vùng, điều kiện kinh tế của từng đơn vị.
- Với số lượng món vay nhiều nên đã tạo ra nguồn thu khá lớn cho ngân hàng, đồng thời qua đó cũng phân tán được rủi ro.
- Hoạt động tín dụng ngân hàng đối với DNNVV thường gặp khó khăn do DNNVV ít am hiểu về pháp luật, thiếu tài sản để đảm bảo cho các khoản vay, thiếu

dự án sản xuất kinh doanh khả thi, các báo cáo tài chính, báo cáo hoạt động sản xuất kinh doanh thường có độ tin cậy không cao.

1.3.1.2. Vai trò của tín dụng ngân hàng đối với DNNVV

- Tín dụng ngân hàng bổ sung một phần vốn còn thiếu để duy trì quá trình sản xuất và đáp ứng nhu cầu phát triển của DNNVV.

- Tín dụng ngân hàng là đòn bẩy mạnh mẽ hỗ trợ sự ra đời và phát triển của DNNVV.

- Tín dụng ngân hàng góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh của các DNNVV, tạo điều kiện cho các doanh nghiệp thay đổi công nghệ, áp dụng những công nghệ hiện đại vào sản xuất.

- Thông qua các hình thức tín dụng các ngân hàng hỗ trợ doanh nghiệp trong hoạt động kinh doanh, giảm thiểu các rủi ro tránh cho các doanh nghiệp bị lừa đảo.

1.3.2 Phát triển tín dụng ngân hàng cho doanh nghiệp nhỏ và vừa

1.3.2.1. Quan niệm về phát triển tín dụng ngân hàng DNNVV

Quan niệm về phát triển tín dụng ngân hàng DNNVV : Khi nói đến phát triển kinh tế, ta nghĩ ngay đến việc làm thế nào để tăng trưởng về số lượng và nâng cao về chất lượng nền kinh tế bao gồm cơ cấu kinh tế, khả năng cạnh tranh, chất lượng sản phẩm, công bằng xã hội... Vì vậy có thể hiểu phát triển tín dụng ngân hàng là những hoạt động mở rộng quy mô tín dụng (hay nói cách khác đó là việc làm tăng tỷ trọng tín dụng trong tài sản có của các NHTM) trên cơ sở kiểm soát được chất lượng tín dụng nhằm mang lại nguồn thu nhập cho ngân hàng.

Biểu hiện của sự phát triển tín dụng ngân hàng DNNVV

* Mở rộng về quy mô tín dụng ngân hàng: Mở rộng về quy mô tín dụng ngân hàng là làm gia tăng số lượng DNNVV vay vốn ngân hàng, gia tăng dư nợ tín dụng trên một khách hàng và gia tăng lượng vốn tín dụng cung cấp cho DNNVV nhằm gia tăng về lợi ích cho ngân hàng trên cơ sở đa dạng hóa các đối tượng cho vay, mở rộng đối tượng khách hàng phục vụ.

* Nâng cao chất lượng tín dụng ngân hàng DNNVV

Về lý thuyết khoa học thì chất lượng tín dụng là phạm trù phức tạp khó lý giải chính xác, là một chỉ tiêu tổng hợp phản ánh mức độ thích nghi của NHTM và sự thay đổi của môi trường bên ngoài. Trên thực tế, về cơ bản các NHTM để đánh giá chất lượng tín dụng tốt hay không tốt thông qua chỉ tiêu tỷ lệ nợ xấu và xem đó là chỉ tiêu chính phản ánh chất lượng tín dụng ngân hàng.

1.3.2.2. Ý nghĩa phát triển tín dụng DNNVV:

+ *Đối với doanh nghiệp:*

- Phát triển tín dụng ngân hàng là một liều “tăng lực” để nâng cao hiệu quả hoạt động của DNNVV.

- Phát triển tín dụng ngân hàng rất có ý nghĩa đối với sự phát triển của DNNVV bởi phát triển tín dụng ngân hàng giúp DNNVV năng động và linh hoạt hơn trong quá trình sản xuất kinh doanh.

- Phát triển tín dụng ngân hàng sẽ tạo điều kiện cho DNNVV đổi mới trang thiết bị, nâng cao chất lượng sản phẩm, giữ vững và mở rộng thị phần.

+ *Đối với ngân hàng :*

- Phát triển hoạt động tín dụng đối với DNNVV góp phần tăng thu nhập cho ngân hàng.

- Góp phần rèn luyện cán bộ ngân hàng có thêm kinh nghiệm về quản lý điều hành, chống lại những tiêu cực để tự khẳng định mình, đứng vững trong cơ chế thị trường.

- Phát triển tín dụng cho DNNVV là cơ sở tiền đề cho ngân hàng mở rộng phát triển các dịch vụ kinh doanh hiện đại, nâng cao khả năng cạnh tranh của ngân hàng.

1.4. CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN VIỆC PHÁT TRIỂN TÍN DỤNG NGÂN HÀNG CHO DNNVV:

1.4.1. Nhân tố từ môi trường kinh tế xã hội:

- *Nhân tố kinh tế:*

Sự biến động của nền kinh tế sẽ tác động mạnh mẽ đến hoạt động tín dụng nói chung và việc phát triển tín dụng ngân hàng cho DNNVV nói riêng. Khi nền kinh tế đạt tốc độ tăng trưởng cao, môi trường kinh doanh ổn định thì doanh nghiệp càng có nhu cầu vay vốn càng nhiều để đầu tư mở rộng sản xuất kinh doanh nhằm tìm kiếm lợi nhuận. Nhờ vậy hoạt động tín dụng ngân hàng có cơ hội phát triển và mở rộng. Bên cạnh đó, sự ổn định về lãi suất cũng sẽ làm cho người dân yên tâm gửi tiền vào ngân hàng, tạo điều kiện cho NHTM khơi tăng nguồn vốn để mở rộng hoạt động cho vay.

- *Nhân tố xã hội:* Một xã hội công bằng, văn minh, trình độ dân trí cao, tin tưởng lẫn nhau...tất cả đều ảnh hưởng trực tiếp tới mối quan hệ giữa doanh nghiệp với ngân hàng. Với điều kiện an ninh không đảm bảo, an toàn xã hội kém sẽ tác động đến tâm lý không yên tâm của các nhà đầu tư dẫn đến việc đầu tư vốn cũng như vay vốn tín dụng cũng bị ảnh hưởng. Ngược lại, khi môi trường ổn định, an toàn sẽ khuyến khích các doanh nghiệp mở rộng sản xuất kinh doanh và khi đó nhu cầu vay vốn sẽ tăng và tín dụng ngân hàng có cơ hội mở rộng và phát triển.

- *Nhân tố thuộc về môi trường pháp lý:*

Chính sách tín dụng của NHTM chịu ảnh hưởng và tuân thủ theo quy định của hệ thống pháp luật, chủ trương, đường lối của Đảng và Nhà nước. Hệ thống

pháp luật đồng bộ sẽ là hành lang pháp lý vững chắc và thuận lợi để các NHTM mở rộng và triển khai hoạt động một cách có hiệu quả. Nếu hành lang pháp lý không đồng bộ, thiếu tính ổn định, còn nhiều khe hở thì sẽ gây khó khăn cho hoạt động của toàn bộ nền kinh tế nói chung và cho hoạt động của các NHTM nói riêng.

1.4.2. Các nhân tố thuộc về phía ngân hàng

- *Mục tiêu hoạt động của ngân hàng*: Khi quyết định phát triển hoạt động tín dụng đối với một đối tượng khách hàng hay một nhóm khách hàng, các NHTM phải căn cứ vào mục tiêu chiến lược kinh doanh của mình trong một giai đoạn nhất định, căn cứ vào chính sách tín dụng hiện tại để sửa đổi hay bổ sung nhằm xây dựng chính sách tín dụng mới trong tương lai.

Một ngân hàng có chính sách linh hoạt, nhạy bén, đáp ứng được nhu cầu ngày càng đa dạng của khách hàng thì ngân hàng đó sẽ thành công trong mục tiêu mở rộng tín dụng của mình. Trong nền kinh tế thị trường, cạnh tranh giữa các ngân hàng là vấn đề tất yếu, với những chính sách thích hợp, linh hoạt sẽ giúp cho ngân hàng có cơ hội thành công cao hơn và ngược lại.

- *Năng lực tài chính*: Khi các ngân hàng có năng lực tài chính vững mạnh thì mới đảm bảo hoạt động kinh doanh ổn định, đáp ứng được nhu cầu vay vốn của DN NVV từ đó phát triển tín dụng ngân hàng. Năng lực tài chính giúp cho ngân hàng có thể đáp ứng được đa số nhu cầu vay vốn, các dự án kinh tế hiệu quả của doanh nghiệp góp phần tăng thu nhập cho ngân hàng.

- *Cơ chế tín dụng của ngân hàng*: bao gồm quy trình, thủ tục, điều kiện, thời hạn và một số quy định khác của ngân hàng. Đây là một trong những tác nhân quan trọng ảnh hưởng đến việc mở rộng, phát triển hoạt động tín dụng của các NHTM.

Sự kết hợp hài hòa, nhịp nhàng giữa các khâu trong quy trình tín dụng sẽ tạo điều kiện cho ngân hàng phát huy được mặt mạnh, đồng thời phát hiện kịp thời những hạn chế để có biện pháp điều chỉnh, can thiệp nhằm sớm ngăn chặn và hạn chế rủi ro có thể xảy ra.

- *Lãi suất cho vay*: Khi quan hệ vay vốn, khách hàng DN NVV rất quan tâm đến lợi ích kinh tế đạt được, chính vì yếu tố lãi suất sẽ được cân nhắc. Lãi suất cho vay thường tỷ lệ thuận với mức độ rủi ro, mức độ rủi ro càng cao lãi suất cho vay càng lớn, những khoản vay trung và dài hạn thường chịu lãi suất cao hơn so với các khoản vay ngắn hạn.

- *Đội ngũ cán bộ tín dụng*: Đội ngũ cán bộ tín dụng đóng vai trò quan trọng trong việc mở rộng và nâng cao chất lượng hoạt động tín dụng ngân hàng nói chung, tín dụng đối với DN NVV nói riêng. Việc lựa chọn đội ngũ cán bộ tín dụng

đủ phẩm chất và năng lực là yêu cầu rất cần thiết đối với NHTM trong điều kiện hiện nay.

- *Mạng lưới điểm giao dịch*: Đây là nhân tố giúp các doanh nghiệp dễ dàng tiếp cận với các ngân hàng, thuận tiện cho doanh nghiệp trong giao dịch cả tiền gửi và vay vốn với ngân hàng, từ đó góp phần thúc đẩy sự phát triển tín dụng ngân hàng ngày càng rộng khắp trên mọi miền đất nước.

Ngoài những nhân tố trên thì bộ máy tổ chức, con người, trang thiết bị hiện đại, năng lực marketing của ngân hàng, việc nắm bắt thông tin ...đều có tác dụng nhất định đến mục tiêu mở rộng tín dụng của ngân hàng.

1.4.3. Các nhân tố thuộc về DNNVV

- *Nhu cầu vay vốn*: Nhu cầu vay vốn của khách hàng phụ thuộc vào đặc điểm ngành nghề, đối tượng tài trợ, chu kỳ sản xuất kinh doanh và điều kiện của người vay. Do vậy, với những khách hàng khác nhau thì nhu cầu vốn vay cũng sẽ khác nhau cả về quy mô, thời hạn và phương thức cho vay.

- *Tình hình tài chính*: Đối với những doanh nghiệp có tình hình tài chính lành mạnh sẽ là cơ sở để ngân hàng xem xét và quyết định cho vay, ngược lại những doanh nghiệp mà khả năng tài chính yếu thì sẽ gặp rất nhiều khó khăn trong việc tiếp cận nguồn vốn tín dụng từ các NHTM.

- *Khả năng và thiện chí trả nợ của khách hàng*: Thiện chí trả nợ của khách hàng cũng đóng một vai trò không kém phần quan trọng, nó thể hiện trách nhiệm và uy tín của khách hàng trong quan hệ vay vốn với ngân hàng.

Như vậy, doanh nghiệp vừa là bên cung ứng vốn tín dụng (khi thừa vốn) vừa đại diện cho bên có nhu cầu vay vốn (khi thiếu vốn) cho các NHTM. Mọi quan hệ qua lại hai bên cùng có lợi sẽ mang lại hiệu quả và lợi ích cho cả ngân hàng và doanh nghiệp.

1.5. MỘT SỐ KINH NGHIỆM QUỐC TẾ VỀ PHÁT TRIỂN TÍN DỤNG ĐỐI VỚI DNNVV VÀ BÀI HỌC KINH NGHIỆM VẬN DỤNG VÀO VIỆT NAM

1.5.1 Kinh nghiệm các nước về phát triển tín dụng đối với DNNVV

Mỗi quốc gia có điều kiện và trình độ phát triển kinh tế khác nhau do đó chính sách của Chính phủ mỗi nước trong việc khuyến khích phát triển DNNVV cũng có những điểm khác nhau. Các nước như Hàn Quốc, Trung Quốc, Đức, Mỹ, Nhật Bản...đã có nhiều sự quan tâm, khuyến khích và hỗ trợ DNNVV thông qua các chính sách và chương trình hỗ trợ trên các phương diện khác nhau nhằm tạo điều kiện thuận lợi và thúc đẩy sự phát triển DNNVV.

1.5.2. Những bài học kinh nghiệm đối với Việt Nam

- Hàn Quốc, Trung Quốc là những nước có những đặc điểm và điều kiện khá giống Việt Nam, các NHTM nước ta có thể nghiên cứu họ để rút ra bài học kinh nghiệm cho mình. Đó là mở rộng đối tượng khách hàng, mở rộng đối tượng cho vay, mở rộng cho vay tiêu dùng, đẩy mạnh cho vay các doanh nghiệp tư nhân, mở rộng cho vay kinh tế hộ theo định hướng Nghị quyết TW khóa IX đã đề ra.

- Cần phải bảo đảm cho khu vực DNNVV ngoài quốc doanh thực sự bình đẳng với các doanh nghiệp quốc doanh khi vay vốn ngân hàng. Các NHTM nên thành lập những kênh tài chính riêng cho các DNNVV nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp này tiếp cận với các hoạt động tín dụng của ngân hàng.

- Thành lập quỹ hỗ trợ đầu tư cho các DNNVV nhằm giúp các DNNVV vay vốn trung, dài hạn bằng chính nguồn vốn của Nhà nước hoặc kết hợp với các tổ chức, cá nhân khác.

- Các ngân hàng ở các nước đã chú trọng đến việc cho vay vốn trung hạn, dài hạn để DNNVV đổi mới máy móc thiết bị, công nghệ, nhằm tăng chất lượng sản phẩm, nâng cao năng lực cạnh tranh nhằm tạo điều kiện để ngày càng phát triển hơn.

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG TÍN DỤNG NGÂN HÀNG ĐỐI VỚI DNNVV CỦA CÁC NGÂN HÀNG TRÊN ĐỊA BÀN TP ĐÀ NẴNG

2.1. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG DNNVV VÀ HỆ THỐNG NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI TẠI THÀNH PHỐ ĐÀ NẴNG

2.1.1. Môi trường tự nhiên-kinh tế-xã hội tại thành phố Đà Nẵng

2.1.2. Tình hình hoạt động của DNNVV trên địa bàn thành phố Đà Nẵng

2.1.2.1. Số lượng DNNVV trên địa bàn thành phố Đà Nẵng

Số lượng DNNVV hoạt động trên địa bàn thành phố Đà Nẵng qua các năm có sự tăng trưởng đáng kể. Nếu năm 2007 có 6.886 doanh nghiệp hoạt động thì đến cuối năm 2009 số lượng doanh nghiệp này là 11.746 doanh nghiệp, tăng 4.860 doanh nghiệp, tỷ lệ tăng 58,62% so với năm 2007.

2.1.2.2 Lĩnh vực hoạt động chủ yếu của DNNVV

DNNVV thành phố Đà Nẵng tập trung chủ yếu vào lĩnh vực thương nghiệp chiếm tỷ trọng 43% trong cơ cấu lĩnh vực hoạt động, xu hướng này vẫn sẽ không có nhiều thay đổi trong tương lai đó là do đặc điểm hoạt động của lĩnh vực này có sự phù hợp với các DNNVV như : vốn đầu tư không lớn, vòng quay vốn nhanh..

2.1.2.3. Đóng góp GDP cho địa phương các DNNVV

Cùng với sự tăng lên về quy mô về số lượng doanh nghiệp, các DNNVV đã đóng góp đáng kể vào sự tăng trưởng GDP cho nền kinh tế Đà Nẵng, tỷ trọng đóng

góp GDP của các DNNVV trên địa bàn thành phố Đà Nẵng là lớn chiếm bình quân qua các năm 62% trong tổng GDP của toàn thành phố.

2.1.3 Tình hình hoạt động của các NHTM tại thành phố Đà Nẵng

2.1.3.1. Về hoạt động huy động vốn

Tình hình kinh tế vĩ mô trong nước năm 2009 có xu hướng phục hồi rõ nét. Mặc dù đã có sự nóng dần lên của các kênh đầu tư khác song nguồn vốn huy động của các TCTD trên địa bàn Đà Nẵng năm 2009 vẫn đạt được những kết quả khả quan.

2.1.3.2. Về hoạt động cho vay

Doanh thu về hoạt động tín dụng luôn chiếm một tỷ trọng lớn trong tổng doanh thu của các NHTM. Trong những năm vừa qua, dư nợ cho vay của các NHTM trên địa bàn thành phố có chiều hướng tăng lên rõ rệt. Tốc độ tăng trưởng tín dụng tiếp tục xu hướng tăng và chủ yếu là sự tăng trưởng tín dụng bằng VND. Các tổ chức tín dụng có định hướng chuyển dịch cơ cấu tín dụng từ cho vay ngắn hạn sang cho vay trung dài hạn, tuy nhiên dư nợ ngắn hạn vẫn chiếm tỷ trọng lớn trên tổng dư nợ cho vay.

2.2. THỰC TRẠNG TÍN DỤNG NGÂN HÀNG ĐỐI VỚI DNNVV TẠI ĐỊA BÀN THÀNH PHỐ ĐÀ NẴNG

2.2.1. Khái quát thực trạng tín dụng DNNVV trên địa bàn

Bảng 2.10 : Dư nợ tín dụng DNNVV trên địa bàn

Đvt : tỷ đồng

Chỉ tiêu	2007	2008	2009
1. Tổng dư nợ	21.961	26.994	35.341
- Cho vay DNNVV	11.242	15.035	20.704
- % trên tổng dư nợ	51,19 %	55,70%	58,58%
2. Nợ xấu DNNVV	207	323	496
Tỷ trọng nợ xấu so với Tổng dư nợ DNNVV	1.85	2.15	2.4

(Nguồn : Ngân hàng Nhà Nước TP Đà Nẵng)

Không chỉ tăng trưởng về dư nợ mà cơ cấu đầu tư cũng dần dần được thay đổi, tỷ trọng dư nợ đối với DNNVV ngày càng tăng lên, năm 2009 tăng 38% so năm 2008 và tăng 84% so 2007. Cho thấy phần lớn các NHTM đều hết sức chú trọng đến hoạt động đầu tư cho DNNVV và xem đây là đối tượng khách hàng doanh nghiệp phục vụ cho mình.

Nợ xấu tăng lên do nhiều doanh nghiệp chịu ảnh hưởng từ các biến động của nền kinh tế trong đó cuộc khủng hoảng tài chính thế giới bắt đầu năm 2007 và bùng phát mạnh cuối năm 2008. Tuy nhiên so với tỷ lệ nợ xấu chấp nhận được theo chuẩn mực quốc tế là 3% thì tại thành phố Đà Nẵng vấn đề nợ xấu vẫn trong tầm kiểm soát.

2.2.2. Dư nợ tín dụng DNNVV theo kỳ hạn :

Bảng 2.11 : Dư nợ tín dụng DNNVV theo kỳ hạn

Đvt: tỷ đồng

Chỉ tiêu	2007	2008	2009
Dư nợ ngắn hạn	6.970	9.241	11.515
- Tỷ trọng	62%	61,46%	55,62%
- Tốc độ tăng trưởng		1,32	1,25
Dư nợ trung dài hạn	4.272	5.794	9.189
- Tỷ trọng	38%	38,54%	44,38%
- Tốc độ tăng trưởng		1,35	1,38

Tốc độ tăng trưởng dư nợ trung dài hạn qua các năm 2008, 2009 có tăng nhưng không nhiều, nếu so với tốc độ tăng trưởng doanh nghiệp trong giai đoạn này thì sẽ thấy tốc độ tăng trưởng số lượng doanh nghiệp quá nhanh và mức đáp ứng nhu cầu vốn vay là còn rất thấp so với nhu cầu vay vốn của DNNVV.

2.2.3. Dư nợ tín dụng DNNVV theo loại hình:

Bảng 2.12 : Dư nợ tín dụng DNNVV theo loại hình

Đvt : tỷ đồng

Loại hình DN	2007		2008		2009	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
DNNN	575	5,11	488	3,25	462	2,23
Công ty TNHH	4.735	42,12	6.971	46,37	9.779	47,23
Công ty cổ phần	5.522	49,12	6.989	46,48	9.399	45,40
Doanh nghiệp tư nhân	410	3,65	587	3,90	1.064	5,14
Tổng	11.242	100	15.035	100	20.704	100

(Nguồn : Ngân hàng Nhà Nước TP Đà Nẵng)

Đối với loại hình DNNN, chủ trương sắp xếp, đổi mới các DNNN đã tác động mạnh mẽ đến sự thay đổi trong cơ cấu hoạt động đầu tư tín dụng của các NHTM. Đối với dư nợ tín dụng DNNVV thì Công ty cổ phần và Công ty TNHH chiếm đa số tỷ trọng trên 90% dư nợ tín dụng dành cho DNNVV trên địa bàn thành phố Đà Nẵng. Vốn tín dụng của các NHTM đã len lỏi vào tất cả các đầu mối của các loại hình kinh tế với dư nợ mỗi năm càng tăng thêm.

2.2.4. Dự nợ tín dụng DNNVV phân theo ngành kinh tế

Bảng 2.13 : Dự nợ tín dụng DNNVV theo ngành kinh tế

Đvt : tỷ đồng

Ngành kinh tế	Năm 2007		Năm 2008		Năm 2009	
	Số tiền	TT (%)	Số tiền	TT (%)	Số tiền	TT (%)
- Nông nghiệp	286	2,55	433	2,88	355	1,71
- Công nghiệp	1.762	15,67	2.891	19,23	3.981	19,23
-Thương nghiệp	1.333	11,85	3.822	25,42	4.882	23,58
- Xây dựng	2.754	24,50	1.541	10,25	2.219	10,72
- Vận tải	261	2,32	388	2,58	756	3,65
- Ngành khác	4.846	43,11	5.960	39,64	8.511	41,11
Tổng cộng	11.242	100	15.035	100	20.704	100

Hoạt động tài trợ của nguồn vốn tín dụng ngân hàng trên địa bàn thành phố tập trung chủ yếu vào các ngành thương mại, dịch vụ và công nghiệp là điều đương nhiên bởi đây là lực lượng doanh nghiệp chiếm tỷ trọng cao trong cơ cấu các lĩnh vực hoạt động của DNNVV trên địa bàn thành phố. Thành phố Đà Nẵng đã tạo điều kiện rất lớn cho các doanh nghiệp này phát triển để thực hiện chủ trương biến Đà Nẵng thành Thành phố thương mại và dịch vụ. Tuy nhiên, so với số lượng và tiềm năng phát triển của các DNNVV hoạt động trong lĩnh vực này thì nguồn vốn tín dụng ngân hàng vẫn chưa thể đáp ứng hết được nhu cầu của họ.

2.2.5 Thực trạng đáp ứng nhu cầu vốn của NHTM và những trở ngại DNNVV tiếp cận vốn trên địa bàn thành phố Đà Nẵng

Để làm rõ các nhân tố cụ thể ảnh hưởng đến vấn đề đáp ứng nhu cầu vốn DNNVV của các NHTM và những trở ngại của DNNVV khi tiếp cận vốn tín dụng ngân hàng, tiến hành thực hiện cuộc điều tra, khảo sát và trên cơ sở kết quả khảo sát sẽ phân tích làm rõ hơn tình hình tiếp cận nguồn vốn tín dụng của các DNNVV.

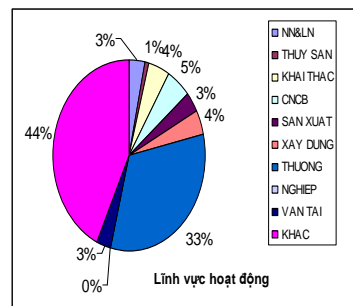
Tiến hành khảo sát trên 200 doanh nghiệp đang hoạt động trên địa bàn thành phố Đà Nẵng nhằm thu thập thông tin về nhu cầu vay vốn và tình hình tiếp cận vốn vay ngân hàng của các DNNVV.

2.2.5.1. Kết quả khảo sát

- Loại hình DN: trong số 200 doanh nghiệp được điều tra thì số lượng công ty TNHH chiếm tỷ lệ cao nhất và chiếm phần lớn trong cơ cấu DNNVV (41,8%), kế đến là công ty cổ phần (30%), DN tư nhân là 16,5%.

- Lĩnh vực hoạt động của các DNNVV:

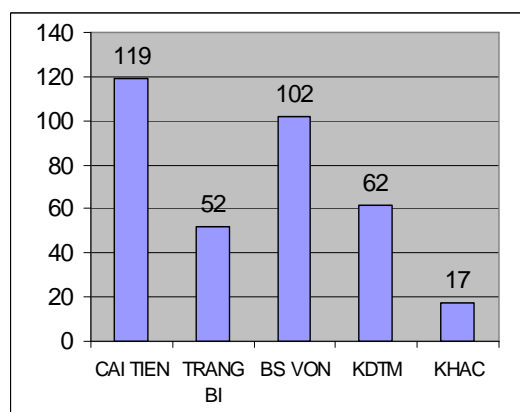
Theo kết quả khảo sát thì lĩnh vực thương mại chiếm tỷ lệ cao 33% trong các ngành được khảo sát, ngành công nghiệp sản xuất và xây dựng có tỷ trọng tương đương 4%, các ngành khác (dịch vụ, du lịch...) chiếm tỷ trọng 44%.



- Nhu cầu vốn của DN Sử dụng thang đo khoảng cách 5 mức độ kết quả đánh giá của hầu hết DNNVV là cần và rất cần vay vốn để phát triển trong tương lai (chiếm đến 93% tổng số DN khảo sát).

	Nhu cầu vay ngắn hạn		Nhu cầu vay trung dài hạn	
	Thời gian (tháng)	Vốn vay (triệu đồng)	Thời gian (năm)	Vốn vay (triệu đồng)
Trung bình (Mean)	6	1.166	3	3.115
Trung vị (Median)	6	1.000	3	2.000
Số một (Mode)	6	500	2	1.000

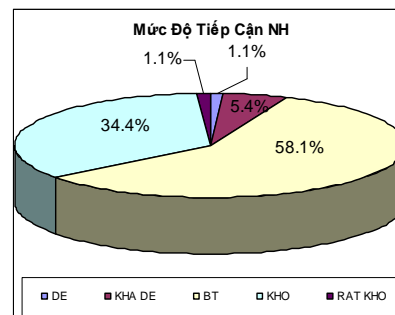
Kết quả điều tra cho thấy nhu cầu vốn vay của DNNVV trên địa bàn thành phố Đà Nẵng trong ngắn hạn trung bình khoảng 1,12 tỷ đồng và có khoảng 50% doanh nghiệp trong tổng 93% doanh nghiệp cần và rất cần vay vốn có nhu cầu vốn trên 1 tỷ đồng. Thời gian vay vốn trung bình khoảng 6 tháng. Thời gian vay trung dài hạn theo nhu cầu của DN trung bình khoảng 3 năm với lượng vốn trung bình là 3,1 tỷ đồng trong đó 50% số DN có nhu cầu vốn dưới 2 tỷ đồng và số DN có nhu cầu vốn khoảng 1 tỷ chiếm số lượng nhiều.



- Mục đích sử dụng vốn vay của DN

Cũng theo khảo sát, các DN vay vốn phát triển kinh doanh để phục vụ cho nhu cầu bổ sung vốn lưu động là 102 lượt chọn, cải tiến nâng cấp MMTB chiếm 119 ý kiến trên tổng số DN được khảo sát, đồng thời nhu cầu trang bị mua sắm mới trang thiết bị hiện đại chiếm tỷ trọng tương đối là 52 lượt chọn trên 252 ý kiến khảo sát.

- *Mức độ tiếp cận ngân hàng của DN* :Theo khảo sát 200 doanh nghiệp đang hoạt động trên địa bàn thành phố Đà Nẵng, 58% các DN trên tổng doanh nghiệp được khảo sát cho rằng không khó khi đề cập vay vốn tại các NHTM, và 4,4% khác thì cho rằng khó tiếp cận được vốn vay NH, và NHTM từ chối cho vay vốn.



Trong trường hợp DNNVV có xin vay vốn nhưng ngân hàng từ chối. Lý do NH từ chối cho DN vay do không đủ tài sản thế chấp, bảo lãnh chiếm tỷ trọng 26,5%. Về phía DN thì cho rằng thủ tục vay của ngân hàng gây nhiều khó khăn cho DN tiếp cận vốn vay chiếm tỷ trọng 45%. Năng lực tài chính của doanh nghiệp chiếm 17,6% ; tính khả thi của dự án chiếm 9,8% trên tổng doanh nghiệp tham gia khảo sát gặp khó khăn khi tiếp cận vốn vay ngân hàng.

- *Các vướng mắc của DN khi vay vốn ngân hàng*

Về vướng mắc tài sản thế chấp, theo khảo sát các doanh nghiệp cho rằng ngân hàng định giá tài sản thấp hơn thực tế với tỷ trọng rất lớn lên đến 59.4% trên tổng doanh nghiệp được khảo sát; tỷ lệ mức vay thấp so giá trị tài sản chiếm 12,5%; DN không có đủ tài sản để đảm bảo so nhu cầu vay 8,3%; Giấy tờ nhà đất của tài sản thế chấp chưa hoàn chỉnh chiếm 7,3%.

- *Nguyên nhân DN không tiếp cận vốn vay ngân hàng*

Theo kết quả khảo sát thì có khoảng 10% DN trong 200 DN tham gia khảo sát thì không muốn tiếp cận vốn vay. Một trong những lý do quan trọng khiến DN không muốn vay vốn ngân hàng là đã bằng lòng với thực tại kinh doanh của mình (33,4%). Hai nguyên nhân cũng phổ biến nữa là không muốn vay nợ (20%) và không có tài sản thế chấp (26,6%). Ngoài ra không biết cách tiếp cận vốn vay ngân hàng chiếm 6,6% và ngại khi tiếp xúc ngân hàng chiếm 13,4%.

2.3. KẾT LUẬN CHUNG VỀ NHỮNG KẾT QUẢ VÀ HẠN CHẾ TRONG HOẠT ĐỘNG PHÁT TRIỂN TÍN DỤNG NGÂN HÀNG ĐỐI VỚI DNNVV TRÊN ĐỊA BÀN THÀNH PHỐ ĐÀ NẴNG

2.3.1. Kết quả :

2.3.1.1 Đối với các DNNVV :

- Vốn tín dụng ngân hàng đã tạo điều kiện cho DNNVV mở rộng kinh doanh trong các lĩnh vực thương mại- dịch vụ nhằm tăng cường trao đổi, lưu thông hàng hóa giữa các địa phương với nhau.

- Nguồn vốn tín dụng ngân hàng đã góp phần thúc đẩy DNNVV ngày càng phát triển. Điều này được thể hiện rõ qua số lượng doanh nghiệp, đặc biệt là đối với loại hình DNTN, công ty TNHH, công ty cổ phần ngày càng gia tăng.

- Nguồn vốn tín dụng ngắn hạn đã kịp thời đáp ứng những nhu cầu vốn lưu động của các doanh nghiệp. Nguồn vốn tín dụng trung và dài hạn tuy không nhiều nhưng nó là nguồn vốn bổ sung nguồn vốn thiếu hụt cho nhu cầu vốn dài hạn của hoạt động sản xuất kinh doanh.

- Thông qua việc đầu tư vốn dài hạn của các NHTM trình độ kỹ thuật công nghệ của nhiều DNNVV được nâng cao, nhiều dây chuyền sản xuất mới, hiện đại, tạo ra sản phẩm có chất lượng cao, chất liệu hiện đại đáp ứng yêu cầu thị hiếu của khách hàng.

2.3.1.2. Đối với các NHTM :

- Phát triển tín dụng ngân hàng đối với DNNVV góp phần tạo điều kiện để các NHTM tăng trưởng tín dụng có hiệu quả, đảm bảo cho hoạt động ngân hàng không ngừng nâng cao chất lượng, giảm bớt rủi ro trong hoạt động tín dụng và mang lại lợi nhuận cho ngân hàng.

- Rèn luyện cán bộ ngân hàng và có thêm nhiều kinh nghiệm về quản lý điều hành, chống lại những tiêu cực để tự khẳng định mình, đứng vững trong cơ chế thị trường.

- Hoạt động ngân hàng ngày càng phát triển, hệ thống mạng lưới tổ chức kinh doanh ngày càng được mở rộng; tốc độ tăng trưởng tín dụng ngày càng cao; hoạt động dịch vụ ngày càng đa dạng và không ngừng phát triển.

2.3.2. Hạn chế :

- Mặc dù dư nợ tín dụng đầu tư cho DNNVV luôn luôn tăng trưởng. Tuy nhiên, mức tăng trưởng tín dụng chưa tương xứng với nhu cầu và tiềm năng phát triển của loại hình kinh tế này.

- Cơ cấu vốn tín dụng phân bổ chưa hợp lý, thể hiện ở việc đầu tư tập trung chủ yếu đối với lĩnh vực thương mại-dịch vụ và một số lĩnh vực còn mang tính truyền thống của địa phương, quy mô hoạt động nhỏ, dư nợ bình quân một món vay thấp.

- Cơ cấu vốn không hợp lý, tỷ lệ vốn vay chiếm tỷ trọng quá cao trong tổng nguồn vốn. Các doanh nghiệp vốn ít lại sử dụng vốn không hiệu quả, lợi nhuận thấp hoặc không có lãi, thậm chí lỗ. Bên cạnh đó chưa kể đến những khó khăn khác như trình độ quản lý của chủ doanh nghiệp, trình độ chuyên môn của công nhân viên. Việc nắm bắt các thông tin về thị trường bị hạn chế, không kịp thời. Phương án đưa

ra thiếu tính thuyết phục. Những điều này đặt ra rất nhiều khó khăn cho ngân hàng để đầu tư vốn mở rộng khách hàng cũng như mở rộng tín dụng.

- Tín dụng tài trợ cho DNNVV phần lớn cũng chỉ đủ để duy trì hoạt động sản xuất, chủ yếu là vốn tín dụng ngắn hạn, việc vay vốn trung và dài hạn để thực hiện các dự án đầu tư và đổi mới trang thiết bị công nghệ trong các DNNVV còn gặp nhiều khó khăn.

2.3.3. Nguyên nhân của những hạn chế:

2.3.3.1. Nguyên nhân khách quan

- Sản xuất kinh doanh trong nước phải cạnh tranh gay gắt với hàng nhập ngoại, đặc biệt là hàng nhập lậu, trốn thuế.

- Chính sách và cơ chế quản lý vĩ mô của Nhà nước đã và đang trong quá trình đổi mới và hoàn thiện.

- Môi trường pháp lý cho hoạt động tín dụng chưa đầy đủ: Hiệu lực của các cơ quan hành pháp chưa đáp ứng được yêu cầu về giải quyết tranh chấp, tố tụng về hợp đồng kinh tế, hợp đồng dân sự, phát mại tài sản cầm cố, thế chấp... chưa bảo vệ chính đáng quyền lợi của người cho vay.

2.3.3.2 Nguyên nhân từ phía ngân hàng

+ **Về quan điểm khi thực hiện cho vay:** Các ngân hàng cho rằng cho vay đối với DNNVV là rất mạo hiểm, tỷ lệ rủi ro cao. Tính chất thiếu ổn định trong hoạt động kinh doanh, tỷ lệ phá sản cao của các doanh nghiệp và sự dễ bị tổn thương trước những thay đổi của thị trường và nền kinh tế khiến cho các ngân hàng e ngại khi cho họ vay vốn.

+ Về thủ tục cho vay:

- Thực tế hoạt động cho vay của ngân hàng hiện nay đều thực hiện chế độ một thủ tục đối với tất cả khách hàng doanh nghiệp, không phân biệt quy mô doanh nghiệp nhỏ hay lớn. Chính điều này đã tạo ra hạn chế cho DNNVV khi tiếp cận nguồn vốn vay.

- Từ khi tiếp xúc khách hàng đến khi giải ngân phải trải qua nhiều thủ tục, điều kiện, giấy tờ phức tạp, tốn nhiều thời gian làm lỡ cơ hội kinh doanh, kế hoạch thực thi dự án của doanh nghiệp.

- Chi phí để ngân hàng thực hiện thu thập thông tin chính xác về DNNVV cũng có khi lại lớn hơn đôi với các doanh nghiệp lớn do tính thiếu trung thực trong sổ sách, báo cáo kế toán của doanh nghiệp.

+ **Về vấn đề thông tin:** Vấn đề thông tin bất cân xứng giữa ngân hàng và DNNVV cũng là rào cản rất lớn đối với quyết định cho vay của ngân hàng. Người đi vay luôn biết rõ hơn ngân hàng về khả năng hoàn trả và sự sẵn sàng trả

nợ của chính bản thân họ. Điều này càng rõ nét hơn khi những rủi ro tiềm ẩn đối với DNNVV rất lớn và khó định lượng được.

Ngoài ra, trong hoạt động của ngân hàng cũng như doanh nghiệp chưa có thói quen tận dụng và chia sẻ thông tin. Các thông tin có được từ doanh nghiệp thường không đầy đủ và thiếu tính thời sự một cách cố ý.

+ **Về nguồn vốn cho vay:** Nguồn vốn cho vay còn tập trung ở nguồn ngắn hạn, điều này đã chi phối không nhỏ đến tỷ trọng cho vay của ngân hàng đối với các nhu cầu vốn trung dài hạn. Hoạt động huy động vốn của các NHTM trong thời gian qua có sự tăng trưởng đáng kể song nguồn vốn trung dài hạn huy động được vẫn còn hạn chế nên khó đáp ứng nhu cầu tín dụng trung và dài hạn.

+ **Về đội ngũ cán bộ tín dụng:** Công tác thẩm định chưa có hiệu quả cao do vẫn còn nhiều cán bộ ngân hàng thiếu kinh nghiệm, năng lực trong việc điều tra, nghiên cứu các dự án, phương án vay vốn.

2.3.3.2 Nguyên nhân từ phía doanh nghiệp

- **Thiếu khả năng đảm bảo cho các khoản vay**

Đa số các DNNVV đều có quy mô vốn chủ sở hữu nhỏ, năng lực tài chính không mạnh nên hạn chế trong việc đáp ứng yêu cầu về mức vốn tự có tối thiểu hay tài sản đảm bảo khả năng trả nợ để vay vốn ngân hàng.

- **Không đủ điều kiện để được vay vốn tín chấp**

Các DNNVV đều chưa đảm bảo tính minh bạch về thông tin tài chính. Hệ thống báo cáo tài chính thường không đầy đủ, không cập nhật, kém tin cậy, nhiều hệ thống sổ sách kế toán khác nhau. Điều này dẫn đến việc không tạo được sự tin nhiệm đối với ngân hàng trong việc sử dụng vốn vay và trả nợ đầy đủ đúng hạn cả gốc và lãi.

- **Thiếu năng lực xây dựng dự án và phương án trả nợ vốn vay**

Tính kế hoạch, chiến lược trong hoạt động sản xuất kinh doanh của DNNVV chưa cao, đặc biệt là khả năng xây dựng kế hoạch tài chính, phương án kinh doanh, dự án đầu tư rất hạn chế, hoạt động kinh doanh chủ yếu theo thương vụ. Một số dự án đầu tư, phương án kinh doanh đôi khi được thiết lập sơ sài, thiếu tính thuyết phục ngân hàng khi quyết định cho vay.

- **Phần lớn đội ngũ lãnh đạo của DNNVV chưa được đào tạo bài bản và chuyên nghiệp,** chủ yếu điều hành doanh nghiệp dựa trên kinh nghiệm. Thêm vào đó bộ máy quản lý tài chính thường hay thay đổi vì vậy gây ra không ít khó khăn trong quá trình phối hợp với ngân hàng, thêm vào đó việc bố trí cán bộ giao dịch với ngân hàng không hợp lý, cán bộ còn có tính e ngại thiếu tự tin trong quan hệ, khả năng thuyết trình, đàm phán với ngân hàng.

Như vậy, để tạo dựng được chiếc cầu nối thực sự giữa ngân hàng và DNNVV trong quan hệ cung cầu tín dụng trong tương lai, nhất thiết cả bản thân ngân hàng và doanh nghiệp phải giải quyết được hạn chế nêu trên.

CHƯƠNG 3

GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN TÍN DỤNG NGÂN HÀNG ĐỐI VỚI DNNVV TRÊN ĐỊA BÀN THÀNH PHỐ ĐÀ NẴNG TRONG THỜI GIAN ĐẾN.

3.1 NHỮNG QUAN ĐIỂM ĐỊNH HƯỚNG

3.1.1. Định hướng phát triển thành phố Đà Nẵng

Xây dựng thành phố Đà Nẵng trở thành một trong những đô thị lớn của cả nước, là trung tâm kinh tế-xã hội lớn của miền Trung; tiếp tục phát huy truyền thống năng động, sáng tạo, huy động nội lực, khai thác tiềm năng, lợi thế để xây dựng và phát triển thành phố.

3.1.2 Định hướng phát triển DNNVV

Nghị quyết số 22NQ-CP đưa ra kế hoạch phát triển DNNVV giai đoạn 2011-2015, thực hiện một loạt các giải pháp tổng thể nhằm hỗ trợ DNNVV, tạo động lực cho DN tiếp tục đầu tư mới, mở rộng hoạt động sản xuất, kinh doanh.

3.2 CÁC GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN TÍN DỤNG NGÂN HÀNG ĐỐI VỚI DNNVV TRÊN ĐỊA BÀN THÀNH PHỐ ĐÀ NẴNG TRONG THỜI GIAN ĐẾN

3.2.1 Giải pháp đối với hoạt động tín dụng ngân hàng

3.2.1.1 Về chính sách cho vay

- *Xác định đúng hướng cho vay đối với DNNVV* : Thay đổi tâm lý e ngại trong cho vay đối với DNNVV, tích cực chủ động hơn nữa trong tìm kiếm các khả năng cho vay, sẵn sàng thực hiện kinh doanh mạo hiểm xem hoạt động cho vay cũng chính là hoạt động cùng đầu tư kinh doanh với khách hàng. Ngân hàng cần nghiên cứu đổi mới tư duy cho vay: thực hiện quyết định cho vay dựa trên kết quả thẩm định hơn là dựa vào tài sản cầm cố, thế chấp; kết hợp hỗ trợ doanh nghiệp nhận thấy tiềm năng thực sự của doanh nghiệp trong thực hiện các dự án đầu tư kinh doanh.

- *Xây dựng chính sách cho vay linh hoạt, phù hợp với đặc trưng của DNNVV*:

Với từng đối tượng khách hàng có mức lợi nhuận dự kiến và hệ số rủi ro khác nhau vì vậy có thể áp dụng các mức lãi suất khác nhau nhằm thu hút và giữ khách hàng, lấy lãi suất để làm công cụ kích thích các đối tượng hoạt động có hiệu quả, cụ thể là xây dựng chính sách lãi suất phải linh hoạt theo đối tượng vay vốn.

- Đa dạng hoá về loại hình tín dụng đối với DNNVV:

* Tăng cường tiếp cận các dự án đầu tư với phương châm ngân hàng tự tìm kiếm dự án đầu tư thay vì khách hàng có dự án phải cầu cứu ngân hàng.

* Các NHTM bổ sung loại hình cho thuê tài sản đối với DNNVV đây là hình thức rất nhiều ưu việt tạo điều kiện cho các DN không đủ vốn tự có để mua tài sản mà tránh được tình trạng mua phải tài sản lạc hậu, lỗi thời.

- Đa dạng hoá hình thức tín dụng đối với DNNVV

* Hình thức hùn vốn đầu tư, liên doanh, liên kết với khách hàng.

* Cho vay bảo lãnh.

* Cho vay bảo đảm bằng các khoản sẽ thu.

- *Nâng cao chất lượng tín dụng ngân hàng đối với DNNVV.* Một trong những đặc điểm của hoạt động kinh doanh ngân hàng là càng mở rộng tín dụng thì rủi ro có nguy cơ càng tăng, nhất là đối với DNNVV. Vì vậy mở rộng tín dụng phải gắn với việc hạn chế rủi ro, nâng cao chất lượng tín dụng bằng cách: làm tốt khâu thẩm định dự án DNNVV trước khi cho vay, thẩm định tài sản thế chấp, thủ tục hồ sơ cho vay là những yếu tố cần thiết, song yếu tố quyết định chính là hiệu quả kinh tế của dự án xin vay, theo dõi sát tình hình sử dụng vốn, thu nhập, trả nợ của từng DNNVV để có biện pháp tác động kịp thời, ứng phó linh hoạt, hỗ trợ DNNVV giải quyết các khó khăn...

Thẩm định là một bước quan trọng nhất trong quy trình tín dụng. Nó không những có ý nghĩa đối với ngân hàng là nhằm nâng cao chất lượng tín dụng, giảm rủi ro cho ngân hàng mà nó còn có ý nghĩa rất lớn đối với khách hàng bởi không ít những khách hàng bị từ chối oan bởi cán bộ tín dụng không làm tốt công tác thẩm định phương án, dự án sản xuất. Thẩm định tín dụng là một quá trình liên tục từ khâu thu thập thông tin đến khâu phân tích các thông tin đó để từ đó có quyết định cho vay hay không.

- *Tạo dựng mối quan hệ 3 bên*

Để giảm mặc cảm từ những khách hàng DNNVV này và mở rộng tín dụng ngân hàng, ngân hàng có thể tổ chức những buổi gặp mặt giữa ba bên: Ngân hàng, khách hàng và đối tác của khách hàng nhằm giúp cho các bên có thể hiểu hơn những vướng mắc từ đó có thể mở rộng tín dụng với khách hàng và các đối tác có chất lượng của khách hàng.

- *Xây dựng các chiến lược nhất quán và dành riêng cho DNNVV*

* Tổ chức mô hình hoạt động phục vụ DNNVV theo hướng chuyên môn hóa.

* Xây dựng chính sách tín dụng dựa trên các mục tiêu chiến lược phải rõ ràng, nhất quán, thủ tục tránh rườm rà gây khó khăn, tiêu cực trong quá trình tiếp cận khoản vay của các DNNVV nhưng phải đảm bảo đầy đủ các yếu tố pháp lý.

* Tăng cường hoạt động hỗ trợ phi tài chính đối với khách hàng DNNVV.

* Phát triển sản phẩm dịch vụ tư vấn cho các DNNVV.

3.2.1.2 Về quy mô nguồn vốn đáp ứng tín dụng cho DNNVV

- Phải tích cực coi trọng công tác huy động vốn, quán triệt đến toàn thể đội ngũ cán bộ nhân viên về vai trò của nguồn vốn huy động đối với quá trình tăng trưởng và mở rộng hoạt động tín dụng.

- Cần xây dựng chính sách lãi suất huy động hợp lý, phải có mục tiêu trọng điểm nhằm vào đối tượng cụ thể nào đó sẽ có những điều khoản ưu đãi, hoặc dựa vào tổng thể mối quan hệ của khách hàng với ngân hàng.

- Ngân hàng phải không ngừng nâng cao trình độ công nghệ, cải tiến quy trình giao dịch với khách hàng, đơn giản hoá thủ tục nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ cung ứng cho khách hàng.

Ngân hàng phải xây dựng chính sách kinh doanh hợp lý tức là phải kết hợp hài hoà 3 mục tiêu: lợi nhuận, an toàn và kinh doanh lành mạnh. Nếu quá chú trọng lợi nhuận sẽ mất an toàn hoặc kinh doanh không lành mạnh sẽ làm giảm uy tín của ngân hàng.

3.2.1.3 Về công tác đào tạo và tổ chức cán bộ

- Để thực hiện thành công mục tiêu hướng đến tài trợ tín dụng ngân hàng cho các DNNVV phải xây dựng một đội ngũ cán bộ ngoài yêu cầu có trình độ chuyên môn, có phẩm chất tốt, có tâm huyết với nghề.. còn phải có những hiểu biết sâu sắc về đối tượng khách hàng là DNNVV, biết đi sâu tìm kiếm cơ hội đầu tư, gắn bó giúp đỡ các doanh nghiệp trong việc tìm hiểu, tiếp cận nguồn vốn ngân hàng một cách trong sáng.

- Bố trí và sử dụng đội ngũ cán bộ tín dụng một cách hợp lý, giao đúng người, đúng việc, phân chia cán bộ tín dụng phụ trách theo từng loại hình doanh nghiệp, hộ kinh doanh cá thể nhằm tạo sự chuyên môn hóa.

3.2.1.4. Về hoạt động quảng cáo, hoàn thiện dịch vụ cung ứng

- Xây dựng và triển khai hoạt động Marketing trong đó trọng tâm là chính sách khách hàng nhằm thu hút và lựa chọn những khách hàng kinh doanh có hiệu quả, uy tín trên thương trường để đầu tư mở rộng hoạt động tín dụng.

- Ngân hàng cần tăng cường quảng bá, tiếp thị về các sản phẩm ngân hàng nói chung và sản phẩm tín dụng nói riêng đến tận các DNNVV, một mặt tạo mối quan hệ thân thiện, một mặt làm cho doanh nghiệp có cơ hội hiểu rõ hơn về ngân hàng

cũng như các sản phẩm dịch vụ ngân hàng có thể giúp họ cải thiện uy tín, hoạt động hiện tại của mình; từ đó giải quyết tâm lý e ngại khi tiếp xúc với ngân hàng của một số DNNVV .

- Cải tiến thủ tục giao dịch và quy trình nghiệp vụ thanh toán theo hướng đơn giản hóa, vừa đảm bảo an toàn tài sản, vừa tạo thuận lợi cho doanh nghiệp khi giao dịch.

- Trang bị máy móc, thiết bị hiện đại, ứng dụng tin học vào công nghệ ngân hàng, cài đặt các phần mềm cần thiết để mở rộng phạm vi và cải thiện hệ thống thanh toán của ngân hàng, phát triển thêm một số dịch vụ mới : home banking, internet banking...

3.2.2 Giải pháp thúc đẩy phát triển đối với DNNVV

3.2.2.1. Xây dựng hình ảnh uy tín của DNNVV

- Chấp hành tốt các chế độ về công tác thông tin, báo cáo thống kê kế toán, số liệu phải chính xác, phản ánh trung thực tình hình hoạt động kinh doanh tại đơn vị. Đây là kênh thông tin quan trọng và hữu ích đối với ngân hàng khi xem xét và giải quyết cho vay.

- Tự trang bị cho mình vốn hiểu biết về xu hướng phát triển của ngành, lĩnh vực mình đang hoạt động, có những nhìn nhận, phân tích, quyết định đúng đắn trong hoạt động sản xuất kinh doanh, tạo phong cách chuyên nghiệp trong kinh doanh.

- Từng bước xây dựng mối quan hệ tốt đẹp với ngân hàng, tạo niềm tin với các nhà cung cấp dịch vụ bằng năng lực kinh doanh và hiệu quả sử dụng vốn. Nâng cao năng lực tài chính, tạo uy tín với bạn hàng và với ngân hàng thông qua những nỗ lực lành mạnh hóa tài chính, thực hiện công khai minh bạch hoạt động tài chính cũng như tham gia thực hiện kiểm toán tài chính để tạo dựng uy tín cho doanh nghiệp.

- Cần phải có thiện chí trong việc phối hợp với ngân hàng để hoàn thành các thủ tục trước, trong và sau giải ngân nhằm gây dựng mối quan hệ tín dụng và tạo lòng tin với ngân hàng.

- Cần xây dựng các mối quan hệ, liên kết với các doanh nghiệp khác nhằm hình thành những hiệp hội, tạo cho doanh nghiệp có khối nung tựa vững chắc trong việc tạo ra cơ hội kinh doanh, tìm kiếm thị trường, xây dựng được uy tín đối với các đối tác và ngân hàng. Và từ đó có thể nhận được sự bảo lãnh của hiệp hội khi vay tín chấp đối với các khoản tín dụng ngân hàng.

3.2.2.2. Xây dựng chiến lược, mục tiêu kinh doanh dài hạn

Để chiến lược kinh doanh mang tính khả thi cao, doanh nghiệp cần nghiên cứu kỹ các căn cứ sau:

- Mục tiêu kinh tế xã hội của Thành phố và chiến lược phát triển của ngành. Vấn đề này ảnh hưởng đến quy mô đầu tư, mức độ phát triển kinh doanh.

- Kết quả phân tích hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Đó là những phân tích về doanh thu, thị phần, hiệu quả...Số liệu càng chính xác, sự phân tích càng khách quan thì kết quả thu được sẽ có độ tin cậy cao để xây dựng chiến lược.

Qua các căn cứ trên, để nâng cao hiệu quả kinh doanh DNNVV cần xây dựng và tổ chức thực hiện tốt chiến lược kinh doanh :

- Sản xuất ra sản phẩm có chất lượng tốt đạt yêu cầu của khách hàng đặt ra. Để có thể làm tốt yêu cầu này, cần phải áp dụng khoa học công nghệ, nâng cấp, mua sắm mới máy móc thiết bị tạo ra những sản phẩm giá cả hợp lý có thể cạnh tranh với các đơn vị cùng ngành.

- Tập trung hoàn toàn vào phục vụ khách hàng với phương châm " tồn tại để phục vụ và đáp ứng nhu cầu của khách hàng"

- Nâng cao khả năng tiếp thị của doanh nghiệp. Tiếp thị là hoạt động thu hút và thỏa mãn khách hàng.

-Thu thập và phân tích các thông tin quản lý : thông tin tài chính, thông tin khách hàng, thông tin về ngành kinh doanh, xu thế thị trường... nhằm nắm được lượng thông tin cần thiết nhằm phục vụ cho công tác quản lý, điều hành doanh nghiệp trên thị trường.

3.2.2.3 Đào tạo nguồn nhân lực

- Đối với Giám đốc (Chủ doanh nghiệp) : Cần thiết phải nắm vững các kỹ năng : quản lý dự thay đổi, quản lý thời gian, thuyết trình đàm phán, lãnh đạo, tư duy chiến lược là hết sức quan trọng. Những kỹ năng này thường xuyên được các chủ doanh nghiệp vận dụng trong quá trình quản lý.

- Đối với cán bộ quản lý, trưởng các bộ phận: yêu cầu có trình độ từ đại học chuyên ngành trở lên. Việc tốt nghiệp đại học sẽ giúp cho cán bộ có đủ năng lực làm việc trong môi trường cạnh tranh, giảm thiểu những sai sót, phân tích và thực hiện các công việc chuyên môn dễ dàng hơn, nhạy bén hơn trong quá trình tác nghiệp. Đồng thời bồi dưỡng khả năng kinh doanh quốc tế cho đội ngũ cán bộ quản lý.

- Đối với nhân viên: phải đạt trình độ trung cấp trở lên, ngoài ra thường xuyên đào tạo các khóa học ngắn hạn về các kỹ năng phục vụ công tác chuyên môn.. để trau dồi và nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ.

3.3. MỘT SỐ KIẾN NGHỊ

3.3.1. Đối với nhà nước

3.3.1.1 Tiếp tục hoàn thiện môi trường pháp lý

Cần sửa đổi, bổ sung thuế thu nhập doanh nghiệp theo hướng mở rộng đối tượng chịu thuế, đơn giản hóa phương pháp và căn cứ tính thuế, tạo điều kiện cho

các DNNVV có thể tiếp cận và hưởng chế độ ưu đãi, nhất là những doanh nghiệp mới thành lập hoặc gặp khó khăn trong việc chuyển đổi cơ cấu sản phẩm.

Sửa đổi quy định về thuế giá trị gia tăng theo hướng xác định các tiêu chí một cách cụ thể, minh bạch rõ ràng trong việc áp dụng các mức thuế suất. Thực hiện giảm thuế suất ở mức vừa phải để khuyến khích doanh nghiệp phát triển sản xuất, giảm thấp chi phí hoạt động, nhất là các sản phẩm có thuế suất cao, lâu nay có tỷ lệ thất thu lớn.

3.3.1.2 Xây dựng các chương trình trợ giúp, nâng cao năng lực hoạt động sản xuất kinh doanh và khả năng cạnh tranh của các DNNVV

- Nhà nước cần tạo điều kiện, môi trường, khuyến khích phát triển thị trường dịch vụ, phát triển kinh doanh thông qua việc ban hành chính sách nhằm hỗ trợ phát triển cả thị trường cung và thị trường cầu. Cung cấp thông tin và tuyên truyền về lợi ích của việc sử dụng các dịch vụ và phát triển kinh doanh của DNNVV. Đánh giá lại tất cả các ngành mà DNNVV có tiềm năng phát triển xuất khẩu hoặc lĩnh vực nào có khả năng cạnh tranh từ đó chọn ngành, mặt hàng để có chính sách hỗ trợ thỏa đáng.

- Xây dựng chương trình hỗ trợ về giáo dục và đào tạo nhằm nâng cao kiến thức kinh doanh, năng lực quản lý và trình độ tay nghề của người lao động trong các DNNVV.

3.3.1.3 Hỗ trợ thông tin, thị trường, xuất khẩu và đào tạo nguồn nhân lực

Trong quá trình hoạt động, thông tin, thị trường, xuất khẩu và nhân lực là những vấn đề bức xúc đối với DNNVV. Các DNNVV rất cần sự hỗ trợ của Nhà nước về các thông tin cần thiết qua các ấn phẩm và qua mạng máy tính. Những thông tin mà DNNVV cần là thông tin về cơ chế, chính sách chế độ, thông tin về thị trường và giá cả, thông tin về khoa học và công nghệ...

3.3.1.4 Cần thực hiện kiểm toán bắt buộc đối với các DNNVV

Thực hiện kiểm toán tài chính doanh nghiệp nhằm tạo cho doanh nghiệp thói quen rất cần thiết về công khai và lành mạnh hóa tài chính, tạo uy tín trong hoạt động kinh doanh của mình trên thương trường. Đây là bước chuẩn bị cho các doanh nghiệp tạo lòng tin, tăng khả năng thu hút vốn đầu tư của các nhà đầu tư trong nền kinh tế, không phải chỉ riêng đối với các NHTM.

3.3.2 Kiến nghị đối với Thành phố Đà Nẵng

- Tạo điều kiện thuận lợi cho các DNNVV có mặt bằng sản xuất phù hợp, quy hoạch dành quỹ đất và thực hiện các chính sách khuyến khích xây dựng các cụm công nghiệp tạo thuận lợi cho các DNNVV có mặt bằng sản xuất tập trung,

tránh tình trạng phải di dời đối với những doanh nghiệp gây ô nhiễm, tốn kém và mất ổn định.

- Sớm kiện toàn tổ chức hệ thống cán bộ làm công tác quản lý nhà nước đối với DNNVV trên địa bàn nhằm thực hiện tốt chức năng quản lý trước, trong và sau khi đăng ký kinh doanh, đẩy mạnh công tác thanh tra, kiểm tra định kỳ và xử lý nghiêm các cơ quan, cán bộ vi phạm, cản trở sự phát triển của DNNVV.

- Xúc tiến và khuyến khích thành lập Quỹ bảo lãnh tín dụng trên địa bàn để hỗ trợ phát triển các DNNVV, tạo điều kiện cho các doanh nghiệp khu vực tư nhân được tiếp cận với nguồn vốn tín dụng từ các NHTM thông qua việc bảo lãnh từ Quỹ này.

3.3.3. Kiến nghị đối với Ngân hàng Nhà nước

3.3.3.1. Đối với Ngân hàng Nhà nước Việt Nam

-Ngân hàng nhà nước cần phải có các biện pháp xử lý nghiêm khắc hơn đối với các ngân hàng trong việc báo cáo các thông tin tín dụng theo yêu cầu của trung tâm CIC chậm và không chính xác bởi vì thực tế hiện nay có rất nhiều ngân hàng thường xuyên cung cấp các báo cáo tín dụng định kỳ và không định kỳ trễ hạn hoặc là không chính xác về số liệu.

-Chất lượng và thời gian cung cấp các thông tin của trung tâm CIC cho các ngân hàng thường không đầy đủ và kịp thời. Việc có báo cáo CIC một cách kịp thời, đúng lúc giúp các ngân hàng sẽ có các quyết định tín dụng đúng đắn, giảm thiểu được rủi ro trong cho vay.

3.3.3.2. Kiến nghị đối với Ngân hàng Nhà nước thành phố Đà Nẵng

Ngân hàng Nhà nước thành phố Đà Nẵng thường xuyên tổ chức các khóa đào tạo và mời các ngân hàng đang hoạt động trên địa bàn thành phố Đà Nẵng cử cán bộ nhân viên tham gia, thông qua các khóa đào tạo này, các cán bộ ngân hàng có điều kiện gặp gỡ, giao lưu học hỏi kinh nghiệm lẫn nhau trong việc cung cấp tín dụng một cách có hiệu quả cũng như chia sẻ các thông tin tín dụng.

KẾT LUẬN

Doanh nghiệp nhỏ và vừa đóng vai trò rất quan trọng trong việc thực hiện mục tiêu kinh tế-xã hội của đất nước, đặc biệt là trong việc giải quyết công ăn, việc làm. Nền kinh tế không thể tăng trưởng phát triển nhanh và bền vững nếu không có sự phát triển của các DNNVV.

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

Trong điều kiện phát triển của thị trường tài chính và thị trường chứng khoán trên địa bàn thành phố hiện nay thì việc sử dụng các giải pháp phát triển tín dụng ngân hàng DNNVV có ý nghĩa rất to lớn đối với việc phát triển kinh tế địa phương nói chung, các ngân hàng thương mại và bản thân các DNNVV trên địa bàn thành phố nói riêng.

“Giải pháp phát triển tín dụng ngân hàng cho doanh nghiệp nhỏ và vừa trên địa bàn thành phố Đà Nẵng” là vấn đề mang tính thời sự, quan trọng, phức tạp cả về nhận thức lý luận lẫn thực tế. Hơn nữa với thời gian và khả năng nghiên cứu còn hạn chế, luận văn sẽ không tránh khỏi những khuyết điểm nhất định. Rất mong nhận được góp ý, chỉ dẫn, giúp đỡ của thầy cô, các bạn quan tâm để tiếp tục nghiên cứu và hoàn thiện hơn nữa cho đề tài.