

LỜI MỞ ĐẦU

Từ thập kỷ 80 về trước, nền kinh tế Việt Nam vận hành theo cơ chế tập trung quan liêu, bao cấp thiếu tính cạnh tranh. Từ sau đại hội Đảng VI (1986). Đảng và Nhà nước đã chuyển hướng xây dựng nền kinh tế Việt Nam theo cơ chế thị trường có sự quản lý của nhà nước theo định hướng xã hội chủ nghĩa. Với việc khuyến khích mọi thành phần kinh tế phát triển trong nền kinh tế mở, hàng loạt các công ty trách nhiệm hữu hạn(TNHH), công ty cổ phần(CTCP), doanh nghiệp tư nhân(DNTN) đã ra đời, hoạt động mạnh mẽ và tương đối hiệu quả, cung cấp một nguồn lớn hàng hoá dịch vụ, cho hoạt động sản xuất, kinh doanh của các thành phần kinh tế đặc biệt là kinh tế ngoài quốc doanh mà chủ yếu là doanh nghiệp vừa và nhỏ.

Ngày nay ở hầu hết các quốc gia trên thế giới, dù là nước công nghiệp phát triển hay đang phát triển, doanh nghiệp vừa và nhỏ có vai trò rất quan trọng trong nền kinh tế quốc dân của mỗi nước. Bởi loại hình doanh nghiệp này đã góp phần tạo nên sự tăng trưởng cho nền kinh tế, đồng thời nó cũng tạo nên sự phát triển đa dạng cho các ngành kinh tế góp phần cải thiện cán cân thanh toán tăng xuất khẩu hàng hoá thành phẩm và tạo ra việc làm chủ yếu cho hơn 80% lực lượng lao động ở cả nông thôn và thành thị.

Việt Nam đang trong quá trình thực hiện công nghiệp hoá, hiện đại hoá nền kinh tế nên việc phát triển mạnh các doanh nghiệp vừa và nhỏ (DNVVN) là việc vô cùng cần thiết. Tuy nhiên để phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ chúng ta phải giải quyết hàng loạt các vấn đề, khó khăn nhất chính là tạo vốn cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ.

Công cuộc đổi mới nền kinh tế của chúng ta đã tác động mạnh mẽ vào hệ thống ngân hàng hoạt động tín dụng được coi là nghiệp vụ then chốt cấp vốn cho nền kinh tế phát triển tạo thu nhập chủ yếu trong hoạt động kinh doanh ngân hàng. Hiệu quả tín dụng đang là mối quan tâm của các cấp lãnh đạo, các nhà quản trị ngân hàng, nó mang tính chất sống còn đối với mỗi ngân hàng thương mại.

Nhận thức vấn đề đó trong quá trình tìm hiểu về hoạt động tín dụng tại ngân hàng công thương Hà Tây(NHCTHT), em mạnh dạn chọn đề tài : ***“Giải pháp nâng cao hiệu quả tín dụng đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ tại ngân hàng công thương Hà Tây”***.

Kết cấu nội dung tiểu luận :

Chương 1: Hiệu quả tín dụng ngân hàng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ những vấn đề mang tính lý luận chung.

Chương 2: Thực trạng hiệu quả tín dụng đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Ngân hàng công thương Hà Tây.

Chương 3: Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả tín dụng đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Ngân hàng công thương Hà Tây.

CHƯƠNG 1

HIỆU QUẢ TÍN DỤNG NGÂN HÀNG ĐỐI VỚI CÁC DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ - NHỮNG VẤN ĐỀ MANG TÍNH LÝ LUẬN CHUNG.

1.1 VAI TRÒ CỦA TÍN DỤNG NGÂN HÀNG ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ :

1.1.1. Khái niệm tín dụng ngân hàng :

Trong thực tế cuộc sống thuật ngữ tín dụng được hiểu theo nhiều nghĩa khác nhau, ngay cả trong quan hệ tài chính tùy theo từng bối cảnh cụ thể, mà thuật ngữ tín dụng có một nội dung riêng. Trong quan hệ tài chính tín dụng có thể theo các nghĩa sau:

+ Xét trên góc độ chuyển dịch quỹ cho vay từ chủ thể thặng dư tiết kiệm sang chủ thể thiếu hụt tiết kiệm thì tín dụng được coi là phương pháp chuyển dịch quỹ từ người cho vay sang người đi vay.

+ Trong quan hệ tài chính cụ thể tín dụng là một giao dịch về tài sản trên cơ sở có hoàn trả giữa hai chủ thể.

+ Tín dụng còn có nghĩa là một số tiền cho vay và các định chế tài chính cung cấp cho khách hàng.

Nói tóm lại trên cơ sở tiếp cận theo chức năng hoạt động của ngân hàng thì tín dụng được hiểu như sau:

Tín dụng là một giao dịch về tài sản (tiền hoặc hàng hoá) giữa bên cho vay (ngân hàng và các định chế tài chính khác) và bên đi vay (cá nhân doanh nghiệp và các chủ thể khác) trong đó bên cho vay chuyển giao tài sản cho bên đi vay sử dụng trong một thời hạn nhất định theo thoả thuận, bên đi vay có trách nhiệm hoàn trả về điều kiện vốn gốc và lãi cho bên cho vay khi đến hạn thanh toán.

1.1.2. Vai trò của tín dụng ngân hàng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ.

Trong nền kinh tế thị trường sự tồn tại và phát triển của các doanh nghiệp vừa và nhỏ là một tất yếu khách quan và cũng như các loại hình doanh nghiệp khác trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh, các doanh nghiệp này cũng sử dụng vốn tín dụng ngân hàng để đáp ứng nhu cầu thiếu hụt vốn cũng như để tối ưu hoá hiệu quả sử dụng vốn của mình. Vốn tín dụng ngân hàng đầu tư cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ đóng vai trò rất quan trọng, nó chẳng những thúc đẩy sự phát triển khu vực kinh tế này mà thông qua đó tác động trở lại thúc đẩy hệ thống ngân hàng, đổi mới chính sách tiền tệ hoàn

thiện các cơ chế chính sách về tín dụng, thanh toán ngoại hối. Để thấy được vai trò của tín dụng ngân hàng trong việc phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ, ta xét một số vai trò sau:

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

Trong nền kinh tế thị trường đòi hỏi các doanh nghiệp luôn cần phải cải tiến kỹ thuật thay đổi mẫu mã mặt hàng, đổi mới công nghệ máy móc thiết bị để tồn tại đứng vững và phát triển trong cạnh tranh. Trên thực tế không một doanh nghiệp nào có thể đảm bảo đủ 100% vốn cho nhu cầu sản xuất kinh doanh. Vốn tín dụng của ngân hàng đã tạo điều kiện cho các doanh nghiệp đầu tư xây dựng cơ bản, mua sắm máy móc thiết bị cải tiến phương thức kinh doanh. Từ đó góp phần thúc đẩy tạo điều kiện cho quá trình phát triển sản xuất kinh doanh được liên tục.

+ Tín dụng ngân hàng góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp vừa và nhỏ.

Khi sử dụng vốn tín dụng ngân hàng các doanh nghiệp phải tôn trọng hợp đồng tín dụng phải đảm bảo hoàn trả cả gốc lẫn lãi đúng hạn và phải tôn trọng các điều khoản của hợp đồng cho dù doanh nghiệp làm ăn có hiệu quả hay không. Do đó đòi hỏi các doanh nghiệp muốn có vốn tín dụng của ngân hàng phải có phương án sản xuất khả thi. Không chỉ thu hồi đủ vốn mà các doanh nghiệp còn phải tìm cách sử dụng vốn có hiệu quả, tăng nhanh chóng vòng quay vốn, đảm bảo tỷ suất lợi nhuận phải lớn hơn lãi suất ngân hàng thì mới trả được nợ và kinh doanh có lãi. Trong quá trình cho vay ngân hàng thực hiện kiểm soát trước, trong và sau khi giải ngân buộc doanh nghiệp phải sử dụng vốn đúng mục đích và có hiệu quả.

+ Tín dụng ngân hàng góp phần hình thành cơ cấu vốn tối ưu cho doanh nghiệp vừa và nhỏ.

Trong nền kinh tế thị trường hiếm doanh nghiệp nào dùng vốn tự có để sản xuất kinh doanh. Nguồn vốn vay chính là công cụ đòn bẩy để doanh nghiệp tối ưu hoá hiệu quả sử dụng vốn. Đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ do hạn chế về vốn nên việc sử dụng vốn tự có để sản xuất là khó khăn vì vốn hạn hẹp vì nếu sử dụng thì giá vốn sẽ cao và sản phẩm khó được thị trường chấp nhận. Để hiệu quả thì doanh nghiệp phải có một cơ cấu vốn tối ưu, kết cấu hợp lý nhất là nguồn vốn tự có và vốn vay nhằm tối đa hoá lợi nhuận tại mức giá vốn bình quân rẻ nhất.

+ Tín dụng ngân hàng góp phần tập trung vốn sản xuất, nâng cao khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp vừa và nhỏ .

Cạnh tranh là một quy luật tất yếu của nền kinh tế thị trường, muốn tồn tại và đứng vững thì đòi hỏi các doanh nghiệp phải chiến thắng trong cạnh tranh. Đặc biệt đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ, do có một số hạn chế nhất định, việc chiếm lĩnh ưu thế trong cạnh tranh trước các doanh nghiệp lớn trong nước và nước ngoài là một vấn đề khó khăn. Xu hướng hiện nay của các doanh nghiệp này là tăng cường liên doanh, liên kết, tập trung vốn đầu tư và mở rộng sản xuất, trang bị kỹ thuật hiện đại để tăng sức cạnh tranh. Tuy nhiên để có một lượng vốn đủ lớn đầu tư cho sự phát triển trong khi vốn tự có lại hạn hẹp, khả năng tích lũy thấp thì phải mất nhiều năm mới thực hiện được. Và khi đó cơ hội đầu tư phát triển không còn nữa. Như vậy có thể đáp ứng kịp thời, các doanh nghiệp vừa và nhỏ chỉ có thể tìm đến tín dụng ngân hàng. Chỉ có tín dụng ngân hàng mới có thể giúp doanh nghiệp thực hiện được mục đích của mình là mở rộng phát triển sản xuất kinh doanh.

1.2. HIỆU QUẢ CỦA TÍN DỤNG:

1.2.1. Khái niệm:

Hiệu quả tín dụng là một trong những biểu hiện của hiệu quả kinh tế trong lĩnh vực ngân hàng, nó phản ánh chất lượng của các hoạt động tín dụng ngân hàng. Đó là khả năng cung ứng tín dụng phù hợp với yêu cầu phát triển của các mục tiêu kinh tế xã hội và nhu cầu của khách hàng đảm bảo nguyên tắc hoà trả nợ vay đúng hạn, mang lại lợi nhuận cho ngân hàng thương mại từ nguồn tích lũy do đầu tư tín dụng và do đạt được các mục tiêu tăng trưởng kinh tế. Trên cơ sở đó đảm bảo sự tồn tại và phát triển bền vững của ngân hàng.

Vì vậy, hiệu quả tín dụng là một chỉ tiêu kinh tế tổng hợp phản ánh khả năng thích nghi của tín dụng ngân hàng với sự thay đổi của các nhân tố chủ quan (khả năng quản lý, trình độ của cán bộ quản lý ngân hàng) khách quan (mức độ an toàn vốn tín dụng, lợi nhuận của khách hàng, sự phát triển kinh tế xã hội). Do đó hiệu quả tín dụng là kết quả của mối quan hệ biện chứng giữa ngân hàng — khách hàng vay vốn-nền kinh tế xã hội, cho nên khi đánh giá hiệu quả tín dụng cần phải xem xét cả ba phía ngân hàng, khách hàng và nền kinh tế.

1.2.2. Các tiêu thức đánh giá hiệu quả tín dụng.

1.2.2.1: Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả tín dụng về phía ngân hàng .

Để đánh giá hiệu quả tín dụng trong nội bộ ngân hàng thương mại, người ta sử dụng “Hệ số chênh lệch lãi ròng” (NIM=Net Interest Margin) là tỷ số giữa thu nhập lãi ròng với số tài sản có hoặc tài sản sinh lợi.

$$\text{Hệ số chênh lệch lãi ròng (\%)} = \frac{\text{Thu nhập lãi ròng}}{\text{Tài sản sinh lời}} \times 100$$

Công thức trên đã chỉ rõ các tiêu thức chủ yếu liên quan trực tiếp đến khả năng sinh lời của hoạt động tín dụng là thu nhập lãi ròng và tài sản sinh lời. Trong đó nhân tố thu nhập lãi ròng của tài sản sinh lời giữ vai trò trọng yếu.

Thêm vào đó, để đánh giá đầy đủ hiệu quả tín dụng trong năm tài chính, người ta còn tính đến hệ số:

$$\frac{\text{Giá trị tín dụng tổn thất thực tế}}{\text{Tài sản sinh lời}} \times 100$$

Tóm lại, khả năng sinh lợi của các khoản cho vay và đầu tư phụ thuộc vào chi phí của các khoản cho vay, đầu tư, tổn thất tín dụng và lãi suất ngân hàng áp dụng.

Ngoài các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả tín dụng ở năm tài chính nói trên người ta còn sử dụng đến một số chỉ tiêu khác khi xem xét mặt hoạt động này trong một quá trình nhiều năm đến thời điểm nghiên cứu, cụ thể là:

Phân tích tình hình nợ quá hạn để biết thêm chất lượng tín dụng, khả năng rủi ro, hiệu quả kinh doanh của các tổ chức tín dụng, từ đó có biện pháp khắc phục trong tương lai.

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

$$\text{Tỷ lệ nợ khó đòi (\%)} = \frac{\text{Nợ khó đòi}}{\text{Tổng dư nợ}} \times 100$$

$$\text{Tỷ lệ nợ tổn thất (\%)} = \frac{\text{Nợ được xếp loại tổn thất}}{\text{Tổng dư nợ}} \times 100$$

$$\text{Tỷ lệ quỹ dự phòng rủi ro (\%)} = \frac{\text{Quỹ dự phòng rủi ro}}{\text{Tổng dư nợ}} \times 100$$

$$\text{Tỷ lệ quỹ dự phòng rủi ro với nợ được xếp loại tổn thất (\%)} = \frac{\text{Quỹ dự phòng rủi ro}}{\text{Nợ được xếp loại tổn thất}} \times 100$$

Nợ được xếp loại tổn thất = Nợ xoá từ chủ trương của Chính phủ
Trên đây là những chỉ tiêu đánh giá hiệu quả tín dụng ngân hàng về phía ngân hàng. Hiệu quả do hoạt động tín dụng mang lại phải bù đắp chi phí cho vay,

rủi ro trong tín dụng, có lợi nhuận không chỉ đảm bảo đời sống cho cán bộ công nhân viên, không ngừng tăng cường cơ sở vật chất, kỹ thuật, phương tiện, làm việc phục vụ khách hàng theo hướng ngày càng hiện đại, làm tròn nghĩa vụ với Nhà nước mà còn có tích lũy để tăng vốn tự có.

1.2.2.2: Các chỉ tiêu đánh giá tín dụng về mặt xã hội.

Về khía cạnh kinh tế xã hội trong lĩnh vực nông nghiệp, nông thôn, hiệu quả tín dụng ngân hàng thường được đánh giá thông qua các chỉ tiêu chủ yếu như: kết quả thực hiện tổng sản phẩm trong nước (GDP) theo giá cố định, giá hiện hành phân theo ngành kinh tế; kết quả đạt được về diện tích, năng suất, sản lượng nông—lâm—ngư—diêm nghiệp đối với từng loại cây trồng, vật nuôi, loại thủy, hải sản đánh bắt; giá trị tiểu thủ công nghiệp, công nghiệp và xây dựng tại nông thôn. Những chỉ tiêu này được tính hàng năm hoặc trong một gia đoạn nhất định tùy theo mục đích nghiên cứu. Mỗi chỉ tiêu có một ý nghĩa nhất định: từ việc phản ánh sự tăng trưởng của nền kinh tế đến mức độ phát triển của các ngành nông—lâm—ngư—diêm nghiệp, công nghiệp và xây dựng cùng khả năng đáp ứng cho nhu cầu sản xuất, tiêu dùng và tạo việc làm ở khu vực nông nghiệp, nông thôn.

Thêm vào đó cần phải xem xét mức độ tập trung, bố trí vốn tín dụng ngân hàng cho các chương trình phát triển kinh tế có hiệu quả, theo đường lối chiến lược kinh tế của Đảng và Nhà nước trong từng thời kỳ, góp phần tích cực khai thác mọi nguồn lực, tăng cường giải quyết công ăn việc làm, giảm thời gian nông nhàn, ngăn chặn và đẩy lùi tệ nạn xã hội ở nông thôn.

1.2.2.3: Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả tín dụng đối với khách hàng.

Để đánh giá hiệu quả tín dụng ngân hàng đối với khách hàng, người ta thường sử dụng những chỉ tiêu phản ánh về lợi nhuận, hiệu quả vốn, sử dụng lao động của khách hàng cụ thể là :

+ Về các chỉ tiêu lợi nhuận :

$$\text{Hệ số lợi nhuận (\%)} = \frac{\text{Lợi nhuận thu được}}{\text{Doanh thu}} \times 100$$

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận (\%)} = \frac{\text{Lợi nhuận thu được}}{\text{Tổng chi phí sản xuất}} \times 100$$

$$\text{Tỷ suất doanh lợi (\%)} = \frac{\text{Lợi nhuận thu được}}{\text{Vốn sản xuất}} \times 100$$

$$\text{Vốn sản xuất} = \text{vốn cố định} + \text{vốn lưu động}$$

+ Về các chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn :

$$\text{Hiệu quả sử dụng vốn cố định} = \frac{\text{Tổng thu nhập}}{\text{Vốn cố định}}$$

$$\text{Hiệu quả sử dụng vốn lưu động} = \frac{\text{Tổng thu nhập}}{\text{Vốn lưu động}}$$

+ Về các chỉ tiêu hiệu quả sử dụng lao động:

$$\text{Năng suất lao động} = \frac{\text{Giá trị thực tế tổng giá trị hàng hoá}}{\text{Số lao động bình quân}}$$

$$\text{Hiệu quả sử dụng lao động} = \frac{\text{Tổng thu nhập}}{\text{Số lao động bình quân}}$$

Vì vậy về phía khách hàng, hiệu quả sử dụng thể hiện ở sự thành đạt qua quá trình sử dụng vốn vay để tổ chức thực hiện các phương án, dự án sản xuất, kinh doanh đã thoả thuận với ngân hàng khi đến quan hệ vay vốn .

1.2.3: Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả tín dụng.**1.2.3.1 Đường lối, chủ trương, chính sách của Đảng, pháp luật của Nhà nước.**

Đường lối, chủ trương, chính sách của đảng, pháp luật của nhà nước, nhất là đường lối phát triển kinh tế đúng đắn sẽ giải phóng lực lượng sản xuất, sử dụng tốt hơn các nguồn lực của đất nước, tranh thủ được nguồn vốn khoa học, kỹ thuật, tất cả điều đó đã tạo thuận lợi nâng cao chất lượng và hiệu quả tín dụng ngân hàng.

1.2.3.2: Hiệu quả sản xuất, kinh doanh của khách hàng vay vốn.

Một trong 2 nguyên tắc vay vốn là sử dụng vốn vay đúng mục đích đã thoả thuận trong hợp đồng tín dụng, điều này khẳng định việc sử dụng vốn vay đúng mục đích có ý nghĩa rất quan trọng trong quá trình hoạt động tín dụng. Rõ ràng hạn chế những rủi ro trong sản xuất. Kinh doanh đồng nghĩa với việc hạn chế rủi ro trong tín dụng, góp phần nâng cao hiệu quả tín dụng.

1.2.3.3 Hiệu quả tín dụng ngân hàng phụ thuộc vào thông tin về khách hàng vay vốn và về khoản vay.

+ Quyết định cho vay phải dựa trên thông tin về khách hàng vay vốn. Thẩm định uy tín khách hàng vay vốn là yêu cầu trước tiên và quan trọng nhất trong quan hệ tín dụng.

+ Quyết định cho vay phải dựa trên những thông tin về khoản vay. Bên cạnh những thông tin thu thập từ Ngân Hàng Nhà Nước. Thì các Ngân hàng

thương mại phải xem xét bảng cân đối tài khoản nhưng không chỉ dừng lại ở các con số mà còn đưa ra nhiều nhận xét. Đánh giá đối chiếu những giữ liệu liên quan tác động lẫn nhau trong quá khứ, hiện tại, tương lai của khách hàng

1.2.3.4. Tài sản đảm bảo tiền vay phải có tính khả thi cao.

Việc đặt ra vấn đề chấp tài sản đối với khoản vay một phần để hạn chế có hiệu quả hiện tượng khách hàng vay ngân hàng lại mang những tài sản này thanh toán cho những tổ chức tín dụng khác. Chính vì vậy đòi hỏi tài sản đảm bảo tiền vay không chỉ có giá trị mà bản thân nó dễ trở thành hàng hoá trên thị trường với giá trị mới thu về sau khi phát mãi phải lớn hơn giá trị khoản vay.

1.2.3.5. Ngân hàng phải được độc lập trong quyết định cho vay và hoàn toàn chịu trách nhiệm về quyết định này

Tuyệt đại bộ phận nguồn vốn cho vay đều xuất phát từ nguồn vốn huy động của các thành phần kinh tế và tầng lớp dân cư, do vậy ngân hàng phải có trách nhiệm hoàn trả đầy đủ, đúng hạn chính xác lãi và vốn cho khách hàng gửi tiền. Sự độc lập trong các quyết định cho vay của ngân hàng trong phạm vi điều chỉnh của pháp luật sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho những khoản vay đó phát huy tác dụng tích cực. Mang lại hiệu quả kinh tế — xã hội thiết thực và khi ấy thực tiễn và đạo lý ngân hàng mới chịu trách nhiệm hoàn toàn về các quyết định của mình

1.2.3.6 Mở rộng quy mô tín dụng gắn liền với nâng cao chất lượng và hiệu quả tín dụng.

Ngân hàng thương mại hoạt động kinh doanh theo phương châm “Đi vay để cho vay”. Do đó chúng không thể tồn tại và phát triển nếu định hướng kinh doanh, cho vay của nó theo hình thức mạo hiểm, rủi ro.

Các nhân tố ảnh hưởng hiệu quả tín dụng ngày càng được bổ sung để theo kịp những biến đổi của nền kinh tế, đặc biệt là quá trình phát triển của công tác tín dụng. Mặc dù chúng chưa được hoàn hảo, song nếu không được tôn trọng thực hiện nghiêm túc sẽ là một tai họa cho hiệu quả tín dụng và hoạt động kinh doanh của các ngân hàng thương mại.

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ TÍN DỤNG ĐỐI VỚI CÁC DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ TẠI NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG HÀ TÂY

2.1. THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ TÍN DỤNG ĐỐI VỚI CÁC DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ TẠI NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG HÀ TÂY.

2.1.1. Hiệu quả hoạt động tín dụng đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ.

Hà Tây có vị trí được coi là “Thiên thời địa lợi” để phát triển kinh tế với nguồn lực vô cùng phong phú như nguồn lao động dồi dào, hơn 1200 làng nghề truyền thống, các doanh nghiệp trên địa bàn không ngừng tăng lên về số lượng, với nguồn lực như vậy các ngân hàng thương mại đóng trên địa bàn tỉnh nói chung và chi nhánh Ngân hàng công thương Hà Tây nói riêng không thể bỏ qua cơ hội này để mở rộng hoạt động cho vay.

Trong những năm gần đây, với sự gia tăng của các doanh nghiệp vừa và nhỏ thì Ngân hàng công thương Hà Tây đã bắt đầu chuyển dịch vốn đầu tư sang các doanh nghiệp này. Để có những đánh giá chính xác, ta xem xét bảng số liệu sau :

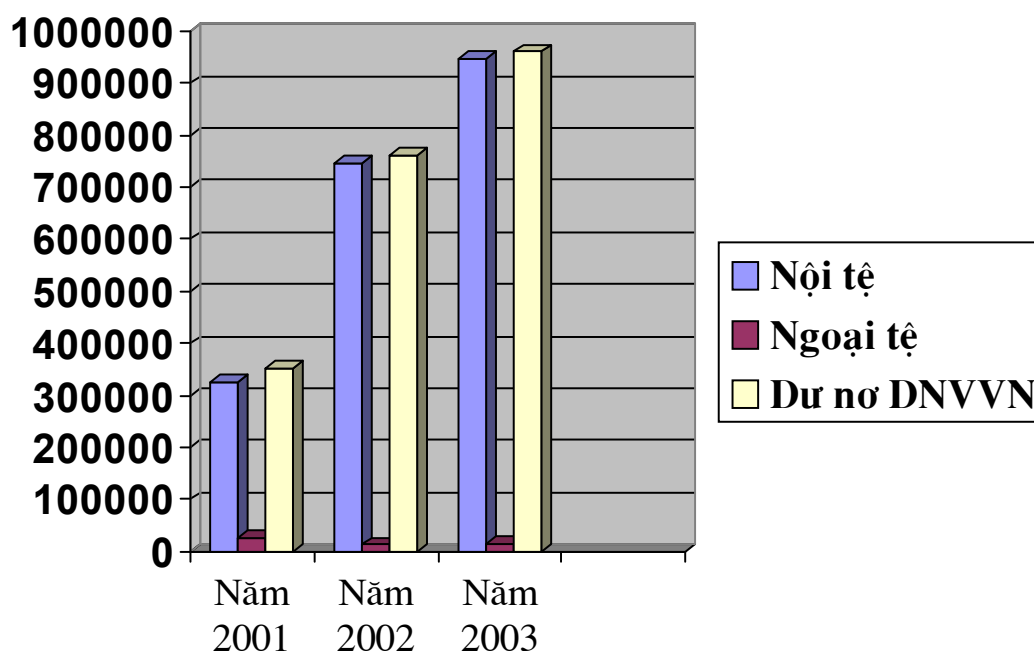
Bảng 1: Tình hình dư nợ đối với DNVVN tại NHCTHT :

Đơn vị : Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2001	Năm 2002	Năm 2003
I: Dư nợ cho vay ngắn hạn DNVVN	152.536	500.515	660.252
1. Nội tệ	137.217	496.257	650.149
Trong đó nợ quá hạn	536	1.000	385
2. Ngoại tệ	15.319	4.258	10.103
Trong đó nợ quá hạn	10	70	100
II: Dư nợ cho vay trung và dài hạn DNVVN	200.281	260.000	300.270
1. Nội tệ	188.703	250.717	296.386
Trong đó nợ quá hạn	2.827	1.630	753
2. Ngoại tệ	11.578	9.283	3.884
Trong đó nợ quá hạn	37	19	147
Tổng dư nợ đối với DNVVN	352.817	760.515	960.522
Tổng dư nợ tín dụng chi nhánh	487.379	949.650	1.176.221

(Nguồn số liệu : Báo cáo thường niên của NHCTHT)

Từ các số liệu trên ta có các biểu đồ sau:

Biểu đồ 1: So sánh dư nợ bằng nội tệ và ngoại tệ với tổng dư nợ đối với các DNVVN:

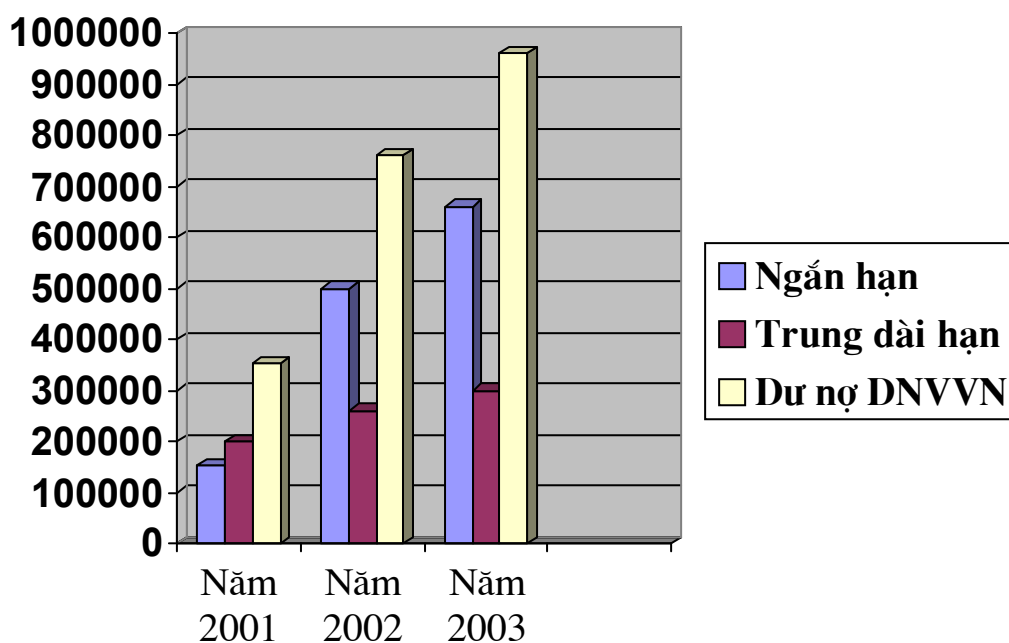
Biểu đồ một cho ta thấy mức dư nợ nội tệ rất cao so với tổng dư nợ đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ chiếm tới 92,4% trong năm 2001. Tỷ lệ này trong năm 2002 là 98,2%. Năm 2003 tỷ lệ này tiếp tục tăng đạt 98,5%.

Mức dư nợ ngoại tệ năm 2001 cao nhất chỉ đạt 7,6%, điều này cũng dễ hiểu bởi các doanh nghiệp vừa và nhỏ trên địa bàn tỉnh Hà Tây chủ yếu là xuất khẩu, số lượng doanh nghiệp nhập khẩu rất ít nên dẫn đến nhu cầu về ngoại tệ rất thấp.

Theo số liệu của biểu đồ 2 dưới đây ta thấy năm 2001 mức dư nợ ngắn hạn chiếm 43,23% tổng dư nợ đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ, trung và dài hạn chiếm 56,77%. Theo định hướng của Ngân hàng công thương Việt Nam cũng như thực tế thực hiện của Ngân hàng công thương Hà Tây về việc tăng mức cho vay ngắn hạn và giảm bớt tỷ lệ cho vay trung và dài hạn đối với các doanh nghiệp nói chung cũng như các doanh nghiệp vừa và nhỏ nói riêng, thì năm 2002 và năm 2003 tỷ lệ cho vay ngắn hạn lần lượt đạt 65,8% và 68,74%; cho vay trung dài hạn đạt 34,2% và 31,26%. Đây là thành tích rất cao của chi nhánh bởi không những đã thực hiện đúng chỉ đạo của Ngân hàng công thương Việt Nam mà còn từ những đồng vốn đó đem cho vay ngắn hạn để tăng vòng quay của vốn tạo ra nhiều lợi nhuận cho Ngân hàng.

Ngoài ra nguồn vốn huy động của chi nhánh chủ yếu là ngắn hạn nên việc tăng cho vay ngắn hạn cũng phù hợp với hướng kinh doanh của ngân hàng.

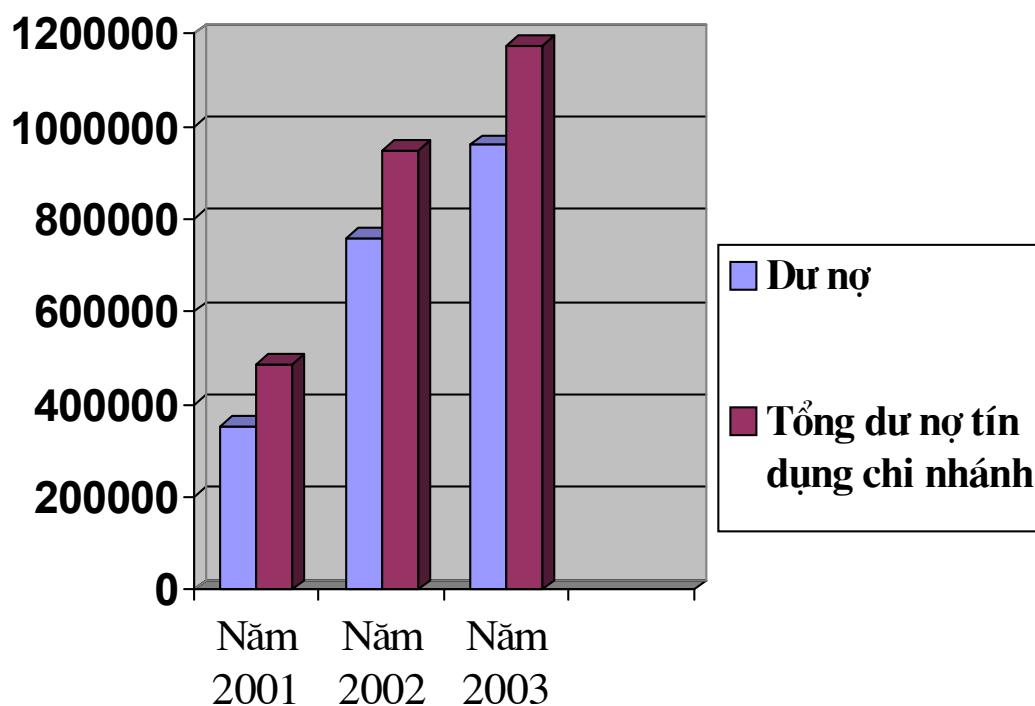
Biểu đồ 2: So sánh dư nợ ngắn hạn và trung dài hạn với tổng dư nợ đối với DNVVN:



Với xu hướng ngày nay sự phát triển của các doanh nghiệp vừa và nhỏ là tất yếu, cũng theo xu hướng này Ngân hàng công thương Hà Tây đã nhanh chóng chuyển hướng cho vay đó là chú trọng vào cho vay các doanh nghiệp vừa và nhỏ, coi đây là thị trường tiềm năng và là các “mỏ” để ngân hàng khai thác.

Thật vậy, mức dư nợ các doanh nghiệp vừa và nhỏ ngày càng tăng, năm 2001 đạt 352.817 triệu VNĐ (chiếm 72.4%), năm 2002 đạt 760.515 triệu VNĐ (chiếm 80.1%), năm 2003 đạt 960.522 triệu VNĐ (chiếm 81.7%). Những số liệu trên đây đã phần nào cho ta thấy hoạt động kinh doanh ngân hàng là rất hiệu quả (Xem biểu đồ 3).

Biểu đồ 3: So sánh dư nợ DNVVN với tổng tín dụng của ngân hàng.



Qua 3 biểu đồ trên ta có thể thấy toàn cảnh tình hình cho vay, thời hạn cho vay các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Và để có được góc nhìn chi tiết hơn về thực trạng tín dụng với các doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Ngân hàng công thương Hà Tây theo từng loại hình doanh nghiệp, ta xem xét số liệu của bảng phân tích:

Bảng 2: Tình hình dư nợ đối với từng thành phần kinh tế doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Ngân hàng công thương Hà Tây.

Đơn vị : Triệu đồng

CHỈ TIÊU	Năm 2001	Năm 2002	Năm 2003
I: DƯ NỢ CHO VAY NGẮN HẠN	<u>152.536</u>	<u>500.515</u>	<u>660.252</u>
1. Doanh nghiệp nhà nước	100.000	400.284	475.812
Nợ quá hạn	1.515	1.219	817
2. CTCP và TNHH	29.121	50.039	67.456
Nợ quá hạn	100	50	68
3. Công ty tư nhân	23.415	50.192	116.984
Nợ quá hạn	90	90.5	165
II: DƯ NỢ CHO VAY TRUNG DÀI HẠN	<u>200.281</u>	<u>260.000</u>	<u>300.270</u>
1. DOANH NGHIỆP NHÀ NƯỚC	155.912	160.412	270.265
NỢ QUÁ HẠN	980	1000	182
2. CTCP VÀ TNHH	28.271	60.154	18.505
NỢ QUÁ HẠN	523	0	100
3. CÔNG TY TƯ NHÂN	16.098	39.434	11.500
NỢ QUÁ HẠN	202	359.5	53
TỔNG DƯ NỢ ĐỐI VỚI DNVVN	352.817	760.515	960.522

(Nguồn số liệu : Báo cáo thường niên của NHCT)

Những nguồn số liệu trên cho thấy, các doanh nghiệp vừa và nhỏ thuộc doanh nghiệp nhà nước vẫn là khách hàng chủ yếu của ngân hàng. Năm 2001 tỷ trọng dư nợ của các doanh nghiệp nhà nước chiếm 72.5%, tỷ trọng này ngày càng có xu hướng tăng lên khi mà năm 2002 chiếm 73.73%, năm 2003 chiếm 77,7%.

Để có được thành tích trên ngoài việc tăng doanh số cho vay với những khoản vay an toàn, ngân hàng cũng rất chú trọng đến việc hạn chế tối đa các khoản nợ xấu, nợ quá hạn. Để biết được tình hình nợ quá hạn của ngân hàng ra sao ta xem xét bảng số liệu sau:

Bảng 3 : Tình hình nợ quá hạn đối với các DNVVN tại NHCTHT

Đơn vị :Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2001	Năm 2002	Năm 2003
Nợ quá hạn	3.410	2.719	1.385
Tổng dư nợ đối với DNVVN	352.817	760.515	960.522
NQH/Tổng dư nợ DNVVN	0.966%	0.36%	0.144%

(Nguồn số liệu: Báo cáo thường niên của NHCT)

Tỷ lệ nợ quá hạn(NQH) qua các năm giảm dần từ 0,966% xuống còn 0,144%. Đây là tỷ lệ thấp, chấp nhận được (so với mức NQH tối đa cho phép là 5%) và nó cũng phù hợp với định hướng kinh doanh của chi nhánh. Với tỷ thấp như vậy chứng tỏ các khách hàng của chi nhánh sử dụng vốn vay có hiệu quả.

Những số liệu và kết quả phân tích ở trên đã phần nào cho thấy tầm quan trọng của các doanh nghiệp vừa và nhỏ trong hệ thống khách hàng của Ngân hàng công thương Hà Tây. Chính vì vậy bên cạnh việc chú trọng trọng tâm vào việc mở rộng tín dụng với các doanh nghiệp lớn thì ngân hàng cũng cần có sự quan tâm chú trọng hơn việc mở rộng nâng cao chất lượng tín dụng đối với loại hình doanh nghiệp này. Có như vậy mới bảo đảm cho giữ vững và mở rộng thị phần của ngân hàng trong khu vực, tạo điều kiện để ngân hàng phát triển vững chắc, góp phần thực hiện thành công mục tiêu của tỉnh đề ra.

Nói chung hoạt động tín dụng Ngân hàng chủ yếu tập trung vào các khách hàng truyền thống là các doanh nghiệp xây dựng, giao thông, xây lắp, điện, viễn thông thuộc kinh tế Nhà nước. Tuy nhiên trong những năm trở lại đây Ngân hàng đã nhìn thấy tiềm năng của các loại hình doanh nghiệp khác đặc biệt là các doanh nghiệp vừa và nhỏ, cho nên các doanh nghiệp này đang được Ngân hàng quan tâm tạo điều kiện về mọi mặt để họ có thể tiếp cận được với đồng vốn tín dụng của ngân hàng. Như vậy, Ngân hàng công thương Hà

Tây không những đang mở rộng thị phần, nâng cao uy tín cho mình mà còn đang trực tiếp hỗ trợ tài chính cho các doanh nghiệp, giúp họ phát triển .

2.1.2 Đánh giá hiệu quả cho vay các DNVVN của NHCTHT.

2.1.2.1 Những thành tựu đạt được .

Trong quá trình hoạt động cho vay các doanh nghiệp vừa và nhỏ thì Ngân hàng công thương Hà Tây đã đạt được một số thành tích sau :

Đối với NHCTHT:

Xét về khía cạnh ngân hàng thì Ngân hàng công thương Hà Tây đã đáp ứng đầy đủ mọi chỉ tiêu để đảm bảo không những an toàn trong hoạt động tín dụng mà còn có điều kiện mở rộng tín dụng trong các năm tới .

Về mặt kinh tế □ xã hội

Ngân hàng công thương Hà Tây thông qua cấp tín dụng cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ, các làng nghề truyền thống một mặt duy trì, phát triển được các ngành nghề truyền thống nhưng một mặt cũng không kém phần quan trọng là giải quyết việc làm cho số lao động trong thời nông nhàn, hạn chế được các tệ nạn xã hội góp phần thực hiện đúng các chủ trương kinh tế của Đảng và Nhà nước .

Đối với khách hàng :

Thông qua tỷ lệ nợ quá hạn đối với các doanh nghiệp vừa nhỏ ta có thể thấy kết quả trong việc sử dụng đồng vốn vay của các doanh nghiệp này. Cụ thể tỷ suất lợi nhuận cao thì mới có khả năng trả nợ đúng hạn ngân hàng, không những thế qua các đồng vốn đi vay ngân hàng, doanh nghiệp vừa và nhỏ đã thực sự làm một cuộc “cách mạng” trong việc nâng cao năng suất, hiệu quả lao động □

2.1.2.2 Tồn tại và nguyên nhân .

Những tồn tại

Một là, trong công tác huy động vốn Ngân hàng công thương Hà Tây vẫn chưa đáp ứng được nhu cầu về vốn trung dài hạn cho các doanh nghiệp.

Hai là, tỷ lệ nợ quá hạn đối với các doanh nghiệp nhà nước còn cao so với các doanh nghiệp vừa và nhỏ.

Ba là, mặc dù tổng dư nợ tín dụng đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ là khá cao nhưng lại phân bố không đều, các doanh nghiệp vừa và nhỏ thuộc doanh nghiệp nhà nước chiếm phần lớn mức dư nợ.

Bốn là, thủ tục cho vay còn rườm rà, nhiều công đoạn còn chồng chéo nội dung giấy tờ nhiều trùng lặp, các thuật ngữ riêng trong lĩnh vực ngân hàng gây khó hiểu cho khách hàng □

Nguyên nhân của các tồn tại:

Do các ngân hàng trên cùng địa bàn hạ thấp các điều kiện tín dụng nên chi nhánh gặp một số khó khăn trong việc mở rộng quan hệ với khách hàng. Một yếu tố nữa là mặc dù đã xây dựng được hệ thống thông tin về các doanh nghiệp vừa và nhỏ trong địa bàn tỉnh nhưng những thông tin này chưa đầy đủ thiếu cập nhật nhất là các thông tin về các làng nghề.

CHƯƠNG 3

MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ TÍN DỤNG ĐỐI VỚI CÁC DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ TẠI NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG HÀ TÂY.

Với điều kiện vô cùng thuận lợi về địa lý, tài nguyên, con người các doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Hà Tây hoàn toàn có khả năng phát triển, đóng góp được nhiều hơn cho nền kinh tế toàn tỉnh. Muốn vậy, họ cần phải có vốn để hoạt động và mở rộng sản xuất. Thế nhưng, trong nhiều năm qua dù đã có nhiều cố gắng nhưng đồng vốn tín dụng của ngân hàng vẫn chưa đáp ứng được hết yêu cầu của doanh nghiệp cần vay vốn, đồng vốn chưa đến được tận tay khách hàng, nhất là đối tượng doanh nghiệp vừa và nhỏ ngoài quốc doanh. Trong khi các ngân hàng thương mại trên cùng địa bàn tập trung nhau vào cạnh tranh khách hàng là doanh nghiệp nhà nước, thị trường rộng lớn đầy tiềm năng này lại bị bỏ ngỏ. Hoạt động hỗ trợ tài chính của ngân hàng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ vẫn chưa phát huy hết tối đa tác dụng của nó, bên cạnh những thành công nhưng do nhiều nguyên nhân khác nhau nên vẫn còn nhiều bất cập cần các ngân hàng khắc phục và giải quyết. Với thực trạng như vậy, trong thời gian thực tế ở đây em xin mạnh dạn đề xuất một số giải pháp nhằm khắc phục khó khăn trong việc ngân hàng cung ứng cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ nhằm thúc đẩy không những tăng tổng dư nợ tín dụng đối với ngân hàng mà còn thúc đẩy doanh nghiệp vừa và nhỏ phát triển hơn.

3.1.: ĐA DẠNG HOÁ CÁC HÌNH THỨC TÍN DỤNG CHO DNVVN.

Ngoài các hình thức cấp tín dụng truyền thống mà trước nay Ngân hàng vẫn thực hiện đối với khách hàng của mình như : chiết khấu, cầm cố giấy tờ có giá □ Ngân hàng cần phải phát triển các nghiệp vụ mới như: bảo hiểm, cho thuê tài chính □ để có thể đáp ứng được nhu cầu của khách hàng (đặc biệt là các khách hàng là doanh nghiệp vừa và nhỏ còn nhiều hạn chế về mặt pháp lý).

Ngày nay, nhiều các doanh nghiệp vừa và nhỏ không đủ vốn tự có để mua tài sản, không đủ điều kiện để vay tín chấp hay tài sản thế chấp không đảm bảo. Có nhu cầu quan hệ vay vốn tại chi nhánh. Nếu cho vay thì mức độ rủi ro sẽ rất cao, vì vậy Ngân hàng công thương Hà Tây nên phát triển nghiệp vụ cho thuê tài chính vừa giữ được mối quan hệ với khách hàng nhưng mức độ rủi ro lại thấp. Hơn nữa đứng trên góc độ người cho thuê phương thức tài trợ này, có một số lợi ích so với loại tài trợ khác như sau:

+ Bên cho thuê với tư cách là chủ sở hữu về mặt pháp lý, vì vậy họ được quyền quản lý và kiểm soát tài sản theo các điều khoản của hợp đồng cho thuê. Trong trường hợp bên đi thuê không thanh toán tiền thuê đúng thời hạn thì bên cho thuê được thu hồi tài sản, đồng thời buộc bên đi thuê phải bồi thường các thiệt hại .

+ Đối tượng tài trợ được thực hiện dưới dạng tài sản cụ thể gắn liền với mục đích kinh doanh của bên đi thuê, vì vậy mục đích sử dụng vốn được đảm bảo, từ đó tạo tiền đề để hoàn trả tiền thuê đúng hạn.

3.2. NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG CÔNG TÁC THẨM ĐỊNH.

Thẩm định là một công đoạn không thể thiếu, là một yếu tố rất quan trọng ảnh hưởng quyết định đến quyết định cho vay hay không và xa hơn nữa là ảnh hưởng đến hiệu quả đồng vốn mà ngân hàng bỏ ra. Chất lượng thẩm định đầu vào chính là yếu tố quyết định chất lượng tín dụng đầu ra sau này .Nếu quá trình thẩm định không được xem xét kỹ thì khả năng tiềm ẩn rủi ro tín dụng sẽ cao. Ngoài việc thẩm định theo cơ chế tín dụng quy trình nghiệp vụ của ngành như :

Đánh giá kỹ càng năng lực pháp lý, tư cách pháp nhân của doanh nghiệp. Khi cho vay các doanh nghiệp vừa và nhỏ ngoài quốc doanh còn phải đặc biệt lưu ý đến những đặc điểm ghi trong điều lệ doanh nghiệp (về người đại diện trước pháp luật, về người có quyền quyết định vay vốn ..) để giảm bớt rủi ro cho khoản tín dụng được cấp ra.

Để đánh giá chính xác về năng lực tài chính, khả năng trả nợ, nguồn trả nợ .. qua chỉ tiêu trên các báo cáo tài chính như: khả năng thanh toán, khả năng sinh lời □ kết hợp với các thông số, kết quả của các doanh nghiệp cùng ngành, của các doanh nghiệp truyền thống.

Tổ chức tìm hiểu, thu nhập thông tin, phỏng vấn, tham quan doanh nghiệp □ qua đó đánh giá được khả năng điều hành sản xuất kinh doanh của ban lãnh đạo doanh nghiệp qua năng lực tổ chức, trình độ chuyên môn cũng như uy tín của người lãnh đạo đây là những tiêu chuẩn định tính nên phải có sự tinh tế của cán bộ tín dụng mới có thể nhận xét được chính xác.

Cán bộ tín dụng nên tìm hiểu, nghiên cứu sâu thêm về các lĩnh vực khác như thẩm định về phương diện kỹ thuật, các thông số kỹ thuật máy móc chất lượng máy móc, để từ đó có thể phát hiện ra những rủi ro tiềm ẩn □

3.3. TỔ CHỨC CÔNG TÁC HUY ĐỘNG VỐN ĐƯỢC TỐT .

Hà Tây là một tỉnh rộng, đông dân, tiềm năng kinh tế dồi dào nên nguồn vốn nhàn rỗi trong dân cư là rất lớn. Trong khi đó ngân hàng lại chưa thể đáp ứng hết nhu cầu của các doanh nghiệp. Do đó công tác huy động vốn

phải càng được chú trọng hơn, đặc biệt là nguồn vốn ổn định và lâu dài. Ngoài một số biện pháp ngân hàng đã làm để nâng cao chất lượng huy động vốn hơn nữa ngân hàng nên thực hiện một số biện pháp sau :

* Đa dạng hoá các loại hình tiền gửi, cải tiến gọn nhẹ thủ tục gửi và rút tiền, có thái độ phục vụ tốt nhất đối với khách hàng .

* Mở rộng mạng lưới huy động vốn trên toàn địa bàn tỉnh, thực hiện chủ trương “đến tận ngõ, gõ cửa từng nhà” cần mở rộng các quỹ tiết kiệm gần người dân hơn nữa. Xây dựng hoặc thuê các trụ sở khang trang, thái độ phục vụ của các nhân viên phải niềm nở nhiệt tình tạo niềm tin cho khách hàng .

* Triển khai nhiều hình thức huy động vốn trọng tâm là các loại hình lãi suất ổn định như :chứng chỉ tiền gửi, kỳ phiếu, trái phiếu□ phục vụ đa dạng các nhu cầu rút tiền gửi như : gửi tiền một nơi rút tiền nhiều nơi, tiền gửi rút tiền tự động.

*Có mức lãi suất linh hoạt, hấp dẫn mang tính cạnh tranh, chủ động nắm bắt các diễn biến trên thị trường lãi suất để đưa ra một mức lãi suất phù hợp qua đó có thể tư vấn mọi diễn biến của lãi suất cho khách hàng nhằm tạo lập mối quan hệ tốt hơn nữa với khách hàng gửi tiền.

* Có chính sách khuyến mãi hợp lý cho khách hàng có số tiền gửi lớn, thời gian gửi lâu ổn định, khuyến khích khách hàng gửi dài hạn bằng những mức lãi suất hấp dẫn.

* Ngoài các hình thức tuyên truyền quảng cáo sản phẩm mới khi có đợt huy động vào những tâm cao điểm cần vốn của ngân hàng, ngân hàng có thể xấp xếp các giao dịch ngoài giờ hành chính, vào các ngày nghỉ hàng tuần để tăng cường thu hút vốn trong dân cư.

* Nâng cao tốc độ và chất lượng của dịch vụ thanh toán không dùng tiền mặt để thu hút tiền gửi thanh toán của khách hàng.

3.4.: KHÔNG NGỪNG NÂNG CAO TRÌNH ĐỘ, NĂNG LỰC CHUYÊN MÔN CHO CÁN BỘ TÍN DỤNG.

Nguyên nhân của những khoản nợ khó đòi chủ yếu xuất phát từ phía khách hàng. Tuy nhiên điều đó không có nghĩa là các rủi ro của ngân hàng không có lỗi của cán bộ tín dụng. Điều đó thể hiện ở chỗ năng lực thẩm định đánh giá của một số cán bộ tín dụng còn hạn chế, thiếu cập nhật □ đã dẫn đến quyết định cho vay gây lãng phí vốn của ngân hàng. Vì vậy việc đầu tiên cấp thiết bây giờ là chi nhánh phải chuẩn hoá đội ngũ cán bộ bằng cách:

* Cử các đại diện xuất sắc đi học tập, tu nghiệp chuyên môn. Có chính sách khen thưởng cả bằng vật chất lẫn tinh thần khuyến khích cán bộ tín dụng

học cao học để nâng cao trình độ chuyên môn, tiếp thu những kiến thức mới nhất phục vụ công việc.

* Thường xuyên hệ thống hoá lại các văn bản cũ, mới để cán bộ tín dụng nắm bắt được, tập trung đào tạo lý luận, phổ biến các chủ trương chính sách của Đảng và Nhà nước đến từng cán bộ.

* Tổ chức các cuộc hội thảo, tham quan các đơn vị tiên tiến trong ngành, các cuộc thi cán bộ giỏi để các cán bộ có thể học hỏi và rút kinh nghiệm.

Các cán bộ tín dụng cần tích cực tìm tòi học hỏi tham gia vào các đợt tập huấn nghiệp vụ của ngân hàng để tự tích lũy thêm kiến thức.

Trang bị kiến thức và kỹ thuật về sử dụng máy tính cho cán bộ tín dụng để có thể áp dụng các thành tựu khoa học kỹ thuật trong việc đánh giá khách hàng.

Kinh nghiệm thẩm định các lĩnh vực khác ngoài xây dựng cơ bản của cán bộ tín dụng chi nhánh còn hạn chế, đặc biệt là thẩm định về phương diện kỹ thuật như các thông số kỹ thuật máy móc, chất lượng, máy móc □ Nên chăng chi nhánh nên cử một số cán bộ tín dụng đi học và nghiên cứu chuyên sâu về phương diện này thì việc thẩm định sẽ có hiệu quả hơn.

3.5. HOÀN THIỆN VÀ ĐỔI MỚI CHÍNH SÁCH KHÁCH HÀNG .

Thường xuyên tổ chức các cuộc hội thảo, gặp gỡ, trao đổi với doanh nghiệp để hai bên cùng tháo gỡ những vướng mắc và qua đó giúp hai bên hiểu nhau hơn, doanh nghiệp vì ngân hàng và ngân hàng vì sự thành đạt của doanh nghiệp.

* Yếu tố tâm lý, xã hội, trình độ văn hoá, tập quán của từng vùng cũng ảnh hưởng đến việc cho vay của ngân hàng. Vì vậy Ngân hàng công thương Hà Tây phải tìm hiểu tâm lý nhu cầu của khách hàng bằng cách mở hội nghị của khách hàng. Mặt khác phải hướng cán bộ công nhân viên của ngân hàng nói chung và đội ngũ cán bộ tín dụng nói riêng thấm nhuần tư tưởng là “Mỗi cán bộ ngân hàng là một nhà Marketing ngân hàng”.

Tóm lại : Kể từ khi ra đời cho đến nay Ngân hàng công thương Hà Tây đã không ngừng lớn mạnh hoạt động kinh doanh ngày càng được mở rộng, thực hiện tốt các chính sách cũng như các chỉ tiêu mà Ngân hàng công thương Việt Nam đề ra. Ngân hàng đã đưa những giải pháp mới nhằm hoàn thiện hơn trong quá trình hoạt động, đảm bảo an toàn trong toàn hệ thống ngân hàng.

KẾT LUẬN

Tín dụng đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ là nghiệp vụ không thể thiếu được trong hoạt động ngân hàng. Qua nghiên cứu, lý luận cũng như thực tiễn về tình hình tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Ngân hàng công thương Hà Tây đã cho thấy: Rất cần thiết phải có chính sách, chương trình hỗ trợ cho doanh nghiệp vừa và nhỏ phát triển. Trong hệ thống các chính sách hỗ trợ cho doanh nghiệp vừa và nhỏ thì chính sách hỗ trợ về vốn giữ vai trò quan trọng nhất.

Tất cả những vấn đề trên được thể hiện trong nội dung của đề tài. Chính vì vậy đề tài đã đạt được một số kết quả sau:

Thứ nhất : tiểu luận đã hệ thống, luận giải và làm rõ một số vấn đề cơ bản về hiệu quả tín dụng ngân hàng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ như: khác nhiệm, vai trò của tín dụng ngân hàng, các chỉ tiêu đo lường chất lượng tín dụng doanh nghiệp vừa và nhỏ cũng như vai trò của nó trong quá trình phát triển kinh tế.

Thứ hai: tiểu luận đã phân tích, đánh giá đúng mức thực trạng hiệu quả hoạt động tín dụng đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Ngân hàng công thương Hà Tây. Thông qua phân tích từ các số liệu, từ đó rút ra những mặt đạt được và những mặt còn tồn tại.

Thứ ba: trên cơ sở lý luận và thực tiễn tiểu luận đã đưa ra những giải pháp, kiến nghị nhằm hoàn thiện và phát triển hơn nữa hoạt động tín dụng đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Ngân hàng công thương Hà Tây.

Tiểu luận đã được hoàn thành với sự giúp đỡ nhiệt tình của các cán bộ phòng kinh doanh Ngân hàng công thương Hà Tây. Đặc biệt em xin chân thành cảm ơn cô Phùng Bích Ngọc giảng viên trường đại học dân lập Phương Đông đã tận tình hướng dẫn em hoàn thành tiểu luận của mình.

Em xin chân thành cảm ơn !

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU	1
CHƯƠNG 1: HIỆU QUẢ TÍN DỤNG NGÂN HÀNG ĐỐI VỚI CÁC DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ □ NHỮNG VẤN ĐỀ MANG TÍNH LÝ LUẬN CHUNG	3
1.1 Vai trò của tín dụng ngân hàng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ : ...	3
1.1.1. Khái niệm tín dụng ngân hàng :.....	3
1.1.2. Vai trò của tín dụng ngân hàng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ.....	3
1.2. Hiệu quả của tín dụng :	5
1.2.1. Khái niệm:	5
1.2.2. Các tiêu thức đánh giá hiệu quả tín dụng.....	5
1.2.2.1:Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả tín dụng về phía ngân hàng	5
1.2.2.2: Các chỉ tiêu đánh giá tín dụng về mặt xã hội.....	7
1.2.2.3: Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả tín dụng đối với khách hàng.	7
1.2.3: Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả tín dụng.	8
1.2.3.1 Đường lối, chủ trương, chính sách của Đảng, pháp luật của Nhà nước.	8
1.2.3.2: Hiệu quả sản xuất, kinh doanh của khách hàng vay vốn	8
1.2.3.3 Hiệu quả tín dụng ngân hàng phụ thuộc vào thông tin về khách hàng vay vốn và về khoản vay.....	8
1.2.3.4.Tài sản đảm bảo tiền vay phải có tính khả thi cao.	9
1.2.3.5.Ngân hàng phải được độc lập trong quyết định cho vay và hoàn toàn chịu trách nhiệm về quyết định này.....	9
1.2.3.6 Mở rộng quy mô tín dụng gắn liền với nâng cao chất lượng và hiệu quả tín dụng.....	9
CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ TÍN DỤNG ĐỐI VỚI CÁC DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ TẠI NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG HÀ TÂY	10
CÔNG THƯƠNG HÀ TÂY	10
2.1. Thực trạng hiệu quả tín dụng đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Ngân hàng công thương Hà Tây.	10
2.1.1.Hiệu quả hoạt động tín dụng đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ.	10
2.1.2 Đánh giá hiệu quả cho vay các DN VVN của NHCTHT.....	15
2.1.2.1 Những thành tựu đạt được	15
2.1.2.2 Tồn tại và nguyên nhân	16

CHƯƠNG 3 : MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ TÍN DỤNG ĐỐI VỚI CÁC DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ TẠI NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG HÀ TÂY.....	17
3.1. Đa dạng hoá các hình thức tín dụng cho DNVVN.	17
3.2. Nâng cao chất lượng công tác thẩm định.	18
3.3. Tổ chức công tác huy động vốn được tốt	18
3.4. Không ngừng nâng cao trình độ, năng lực chuyên môn cho cán bộ tín dụng.	19
3.5. Hoàn thiện và đổi mới chính sách khách hàng	20
KẾT LUẬN.....	21