

Báo cáo tốt nghiệp

**Tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ của Ngân
Hàng Thương Mại**

Mục lục

Lời mở đầu

Chương 1: Chất lượng tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ của Ngân hàng Thương mại	1
1.1. Tín dụng đối với Ngân hàng vừa và nhỏ	1
1.1.1. Vai trò của doanh nghiệp vừa và nhỏ đối với sự phát triển của nền kinh tế	1
1.1.1.1 Các khái niệm và đặc điểm của doanh nghiệp vừa và nhỏ	1
1.1.1.2. Vai trò của các doanh nghiệp vừa và nhỏ	3
1.1.2. Một số vấn đề cơ bản về tín dụng Ngân hàng.....	7
1.1.2.1. Sự hình thành Ngân hàng và khái niệm tín dụng Ngân hàng	7
1.1.2.2. Sơ lược về tín dụng Ngân hàng	9
1.1.3. Tầm quan trọng của tín dụng tới doanh nghiệp vừa và nhỏ	13
1.2. Chất lượng tín dụng của Ngân hàng thương mại và các nhân tố ảnh hưởng.....	17
1.2.1 Quan niệm về chất lượng tín dụng	17
1.2.2. Các chỉ tiêu đánh giá chất lượng tín dụng	18
1.2.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng.....	24
1.2.3.1. Nhân tố ảnh hưởng từ phía Ngân hàng.....	24
1.2.3.2. Nhân tố ảnh hưởng từ phía khách hàng và nền kinh tế xã hội.....	26
1.2.3.3. Nhân tố từ phía nền kinh tế xã hội.....	28
Chương 2: Thực trạng chất lượng tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ ở chi nhánh Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Đông Hà Nội	30
2.1. Giới thiệu chung về Chi nhánh Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Đông Hà Nội.....	30
2.1.1. Chức năng và nhiệm vụ của Chi nhánh	30
2.1.2. Bộ máy tổ chức điều hành tại Đông Hà Nội.....	33
2.1.3. Tình hình hoạt động kinh doanh tại Chi nhánh Đông Hà Nội.....	39
2.1.3.1. Lĩnh vực kinh doanh chính.....	39
2.1.3.2. Đánh giá về kết quả kinh doanh của Chi nhánh Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Đông Hà Nội.....	42
2.2. Thực trạng chất lượng tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Chi nhánh Đông Hà Nội	51
2.2.1. Những vấn đề chung về tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ.....	51
2.2.1.1. Những vấn đề chung về cho vay đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ	51
2.2.1.2. Những vấn đề chung về bảo lãnh đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ	57

2.2.2. Tình hình thực tế chất lượng tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Đông Hà Nội những năm gần đây.....	59
2.3. Đánh giá thực trạng chất lượng tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Chi nhánh.....	66
2.3.1. Những kết quả đạt được.....	66
2.3.2. Hạn chế và nguyên nhân.....	68
2.3.2.1. Một số mặt hạn chế trong tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Chi nhánh.....	68
2.3.2.2. Nguyên nhân chủ yếu làm ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ.....	69
Chương 3: Một số giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Chi nhánh Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Đông Hà Nội.....	76
3.1. Định hướng hoạt động tín dụng đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Chi nhánh Đông Hà Nội.....	76
3.2. Một số giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Chi nhánh.....	78
3.2.1. Biện pháp tạo nguồn.....	78
3.2.2. Nâng cao chất lượng công tác thẩm định.....	79
2.1.3. Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát tiền vay.....	79
2.1.4. Xử lý kịp thời nợ quá hạn.....	80
2.1.5. Trích lập quỹ bù đắp rủi ro.....	81
2.1.6. Nâng cao chất lượng nhân sự.....	81
3.3. Một số kiến nghị đối với cơ quan Nhà nước, Ngân hàng Nhà nước và Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam.....	82
3.3.1. Kiến nghị đối với cơ quan Nhà nước.....	82
3.3.2. Kiến nghị đối với Ngân hàng Nhà nước.....	83
3.3.3. Kiến nghị đối với Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam.....	84
Kết luận	

Chương 1

Chất lượng tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ của Ngân Hàng Thương Mại

1.1 Tín dụng ngân hàng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ

1.1.1 Vai trò của các doanh nghiệp vừa và nhỏ đối với sự phát triển của nền kinh tế

1.1.1.1 Các khái niệm và đặc điểm của doanh nghiệp vừa và nhỏ

Trong nền kinh tế thị trường, doanh nghiệp được hiểu là một tổ chức kinh tế có tư cách pháp nhân được tổ chức ra để hoạt động kinh doanh trong một lĩnh vực nhất định với mục đích công ích hoặc thu lợi nhuận. Thông thường cần có 3 điều kiện sau để được công nhận là một doanh nghiệp :

- Có tư cách pháp nhân đầy đủ (doanh nghiệp được Nhà nước thành lập, công nhận hay cho phép hoạt động) .
- Có vốn pháp định để kinh doanh.
- Có tên gọi và hoạt động với danh nghĩa riêng, chịu trách nhiệm độc lập về mọi hoạt động kinh doanh của mình.

Các loại hình doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường rất đa dạng và phong phú, có thể phân loại các doanh nghiệp theo các tiêu chí sau :

Thứ nhất: dựa vào quan hệ sở hữu về vốn và tài sản, các doanh nghiệp được chia thành doanh nghiệp Nhà nước, doanh nghiệp tư nhân, doanh nghiệp sở hữu hỗn hợp.

- Doanh nghiệp Nhà nước là doanh nghiệp do Nhà nước thành lập, đầu tư vốn và quản lý nó với tư cách là chủ sở hữu.
- Doanh nghiệp tư nhân là những doanh nghiệp do cá nhân đầu tư vốn và tự chịu trách nhiệm bằng toàn bộ tài sản của mình về mọi hoạt động của doanh nghiệp.
- Doanh nghiệp sở hữu hỗn hợp là các doanh nghiệp có sự đan xen của các hình thức sở hữu khác nhau trong cùng một doanh nghiệp.

Cách phân loại này chỉ rõ quan hệ sở hữu về vốn và tài sản trong các doanh nghiệp thuộc các thành phần kinh tế khác nhau. Đồng thời là một trong các căn cứ để Nhà nước có chính sách kinh tế và định hướng phát triển phù hợp đối với từng loại doanh nghiệp.

Thứ hai: dựa vào mục đích kinh doanh người ta chia doanh nghiệp thành doanh nghiệp hoạt động kinh doanh và doanh nghiệp hoạt động công ích.

- Doanh nghiệp hoạt động kinh doanh là tổ chức kinh tế do Nhà nước thành lập hoặc thừa nhận, hoạt động kinh doanh theo cơ chế thị trường. Mục tiêu số một là thu lợi nhuận tối đa.

- Doanh nghiệp hoạt động công ích (thường là doanh nghiệp Nhà nước) là tổ chức kinh tế thực hiện các hoạt động về sản xuất, lưu thông hay cung cấp các dịch vụ công cộng, trực tiếp thực hiện các chính sách xã hội của Nhà nước hoặc thực hiện nhiệm vụ an ninh quốc phòng. Mục tiêu chính của các doanh nghiệp này là hiệu quả kinh tế và xã hội.

Phân loại theo hình thức này là cơ sở để chọn tiêu thức đánh giá lợi ích xã hội của doanh nghiệp cho hợp lý và là một trong những căn cứ quan trọng để xác định chính sách tài trợ của Nhà nước.

Thứ ba: dựa vào lĩnh vực kinh doanh, các doanh nghiệp có thể chia làm hai loại là doanh nghiệp tài chính và doanh nghiệp phi tài chính.

- Doanh nghiệp tài chính là các tổ chức tài chính trung gian như các ngân hàng thương mại, công ty tài chính, công ty bảo hiểm... Những doanh nghiệp này có khả năng cung ứng cho nền kinh tế các loại dịch vụ về tài chính, tiền tệ, tín dụng, bảo hiểm...

- Doanh nghiệp phi tài chính là các doanh nghiệp lấy sản xuất kinh doanh sản phẩm làm hoạt động chính.

Phân loại theo tiêu thức này chỉ ra chức năng của từng loại doanh nghiệp. Chức năng chủ yếu của các doanh nghiệp tài chính là làm môi giới thu hút và chuyển giao vốn từ nơi thừa vốn đến nơi thiếu để đầu tư phát triển kinh tế. Đối với các doanh nghiệp phi tài chính, chức năng chủ yếu là cung cấp các sản phẩm, hàng hoá hay dịch vụ phi tài chính đáp ứng nhu cầu tiêu dùng của nền kinh tế. Qua tiêu thức phân

loại này Nhà nước có thêm căn cứ để hoạch định các chính sách quản lý phù hợp với mỗi loại hình doanh nghiệp trong từng ngành nghề,

Thứ tư: dựa vào quy mô kinh doanh người ta chia doanh nghiệp thành các loại doanh nghiệp lớn, doanh nghiệp vừa và doanh nghiệp nhỏ.

Việc quy định thế nào là doanh nghiệp lớn, vừa và nhỏ là tùy thuộc vào điều kiện kinh tế xã hội cụ thể của từng nước và nó cũng thay đổi theo từng thời kỳ, từng giai đoạn phát triển kinh tế. Tại nước ta, tiêu chí phân loại DNVVN đã được quy định tạm thời tại công văn số 681/CP – KTN ngày 20/6/1998 của Thủ tướng Chính phủ. Theo quy định tại công văn này, tiêu chí xác định DNVVN là vốn và số lao động. Cụ thể là DNVVN là doanh nghiệp có vốn điều lệ dưới 5 tỷ đồng và số lao động trung bình hàng năm dưới 200 người.

Để khuyến khích và tạo thuận lợi cho việc phát triển các DNVVN, ngày 23/11/2001 Chính phủ đã ra nghị định 90/2001/NĐ - CP. Trong đó quy định DNVVN là cơ sở sản xuất kinh doanh độc lập, đã đăng ký kinh doanh theo pháp luật hiện hành, có vốn đăng ký không quá 10 tỷ đồng hoặc số lao động trung bình hàng năm không quá 300 người. Căn cứ vào tình hình kinh tế xã hội cụ thể của ngành, địa phương trong quá trình thực hiện các biện pháp, chương trình trợ giúp có thể áp dụng linh hoạt đồng thời cả hai chỉ tiêu vốn và lao động hoặc một trong hai chỉ tiêu trên.

Tiêu chí xác định DNVVN ở một số quốc gia

<i>Tên nước</i>	<i>Số lao động</i>	<i>Tổng số vốn hoặc giá trị tài sản</i>
Nhật	dưới 50 trong bán lẻ dưới 100 trong bán buôn dưới 300 ngành khác	dưới 10 triệu yên dưới 30 triệu yên dưới 100 triệu yên
Mỹ	dưới 500	
Thái Lan	dưới 100	dưới 20 triệu bạt
Xin ga po	dưới 100	dưới 499 triệu SD
Phi líp pin	dưới 200	dưới 100 triệu pê-sô
In đơ nê xia	dưới 100	dưới 0,6 tỉ ru-pi

Một số đặc điểm của doanh nghiệp vừa và nhỏ :

Doanh nghiệp vừa và nhỏ tồn tại và phát triển ở mọi thành phần kinh tế. ở nước ta, DNVVN chiếm 33,6% trong các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài; 65,9% trong các hợp tác xã và liên hiệp hợp tác xã; 94,6% công ty trách nhiệm hữu hạn; 99,4% doanh nghiệp tư nhân; 65,9% doanh nghiệp Nhà nước và gần 100% doanh nghiệp hoạt động ở lĩnh vực nông thôn là các DNVVN.

Doanh nghiệp vừa và nhỏ có tính năng động và linh hoạt cao trước những thay đổi của thị trường, có khả năng chuyển hướng kinh doanh và chuyển hướng mặt hàng nhanh vì vốn đầu tư ít và thu hồi vốn nhanh. Các DNVVN dễ phát huy bản chất hợp tác, có thể duy trì tự do cạnh tranh và phát huy tiềm lực ở trong nước.

Các doanh nghiệp vừa và nhỏ có bộ máy tổ chức quản lý gọn nhẹ, có hiệu quả. Các quyết định quản lý được đưa ra và thực hiện nhanh chóng, không ách tắc và tránh phiền hà nên có thể tiết kiệm tối đa chi phí quản lý DN.

Các doanh nghiệp vừa và nhỏ có vốn ban đầu ít, thu hồi vốn nhanh, hiệu quả cao, ít xảy ra rủi ro nên tạo ra nhiều khả năng đầu tư của các cá nhân và mọi thành phần kinh tế.

Bên cạnh một số đặc điểm thể hiện những ưu điểm trên, DNVVN cũng còn những đặc điểm bộc lộ mặt hạn chế như, nguồn tài chính hạn hẹp nên quá trình tích tụ và

tập trung để đầu tư tái sản xuất diễn ra rất chậm chạp, trình độ quản lý sản xuất kinh doanh còn nhiều hạn chế, khó khăn thâm nhập vào thị trường thế giới và khu vực.

1.1.1.2 Vai trò của các doanh nghiệp vừa và nhỏ

Xét về mặt lịch sử, sự ra đời và phát triển của các nước tư bản có nền đại công nghiệp phát triển gắn với những công ty, tập đoàn kinh tế lớn như ngày nay thì sự khởi đầu của họ cũng là những xí nghiệp, công trường thủ công sản xuất nhỏ. Trong quá trình phát triển, sự tích tụ và tập trung vốn cùng với quá trình cạnh tranh gay gắt giữa những xí nghiệp trong nước và ngoài nước đã tạo ra những tập đoàn kinh tế lớn như ngày nay. Tuy vậy, ngay cả ở các nước tư bản phát triển, các DNVVN vẫn giữ một vị trí quan trọng và ngày càng được khẳng định. Bởi vì nhiều lĩnh vực kinh tế chỉ có thể sản xuất kinh doanh có hiệu quả bởi các DNVVN. Sau thời kỳ suy thoái kinh tế những năm đầu thập niên 30, người ta luận ra rằng khu vực DNVVN là nhân tố cực kỳ quan trọng thúc đẩy và mở rộng cạnh tranh, bảo đảm và ổn định kinh tế, phòng chống nguy cơ khủng hoảng. Thật vậy, khu vực DNVVN là xương sống trong nền kinh tế của nhiều quốc gia hiện tại và cả tương lai. Đặc biệt khi cuộc Cách mạng khoa học và công nghệ ngày càng phát triển đã tạo điều kiện cho các DNVVN nhiều cơ hội tập trung kỹ thuật, có khả năng sản xuất các sản phẩm không thua kém các doanh nghiệp lớn. Mặt khác xét trên phạm vi toàn cầu hiện nay về tính chất cạnh tranh giữa các doanh nghiệp đang chuyển từ cạnh tranh giá cả sang cạnh tranh về chất lượng và công nghệ. Trong điều kiện này, lợi thế của các doanh nghiệp có quy mô lớn sẽ bị giảm sút. Sự phát triển của chuyên môn hoá và hợp tác hoá đã không cho phép một doanh nghiệp tự khép kín chu trình sản xuất kinh doanh một cách có hiệu quả. Mà với mô hình sản xuất kiểu vệ tinh, trong đó các DNVVN là vệ tinh của doanh nghiệp lớn tỏ ra rất thích hợp.

Như vậy, một nền kinh tế hiện đại thì DNVVN ngày càng không thể tan biến trong các tập đoàn kinh tế lớn mà khả năng hợp tác để mở rộng lại ngày càng tăng.

Đối với Việt Nam, một nước đang phát triển đang tiến tới một nền kinh tế thị trường định hướng XHCN thì DNVVN càng có ý nghĩa quan trọng. Thể hiện cụ thể trên các mặt sau :

- DNVVN chiếm tỷ trọng cao về số lượng, thu hút nhiều lao động và đóng góp phần lớn thu nhập quốc dân cho đất nước. Theo số liệu thống kê của các nhà kinh

tế, hiện nay DNVVN của nước ta chiếm trên 80% tổng số doanh nghiệp, tạo công ăn việc làm cho khoảng 95% lao động xã hội. Như vậy, phát triển DNVVN là chủ trương đúng đắn của Đảng, nó được gắn liền với đường lối phát triển kinh tế nhiều thành phần của Đảng theo định hướng kinh tế thị trường nhằm giải quyết việc làm, tăng thu nhập, góp phần vào ổn định tình hình kinh tế xã hội.

- Các DNVVN đóng vai trò quan trọng trong lưu thông hàng hoá và cung cấp dịch vụ, có vai trò bổ sung cho các doanh nghiệp lớn, là xí nghiệp gia công vệ tinh cho các doanh nghiệp lớn cùng hệ thống và là màng lưới tiêu thụ hàng hoá cho các doanh nghiệp lớn. Hiện DNVVN chiếm khoảng 31% tổng sản lượng công nghiệp hàng năm, 78% doanh số bán lẻ trong thương nghiệp, 64% khối lượng vận chuyển hành khách và hàng hoá.

- Các DNVVN đáp ứng tích cực, kịp thời nhu cầu tiêu dùng ngày càng phong phú và đa dạng mà các doanh nghiệp lớn không thể làm được, chế biến hàng hoá xuất khẩu và tăng kim ngạch xuất khẩu. Hệ thống siêu thị cũng không thể thay thế được các cửa hàng bán lẻ, những nhà máy quy mô lớn hiện đại không sản xuất được những sản phẩm đơn chiếc. Bằng sự đa dạng ngành nghề, tính nhạy cảm thị trường các DNVVN sẽ có nhiều thuận lợi trong sản xuất và cung cấp dịch vụ, đáp ứng mọi sản phẩm và nhu cầu tiêu dùng của xã hội. Với lợi thế so sánh về các nguyên liệu nông lâm thủy hải sản để sản hàng hoá xuất khẩu, lợi thế về ngành nghề thủ công truyền thống đã tạo ra khả năng vô cùng to lớn cho khu vực DNVVN tham gia sản xuất, gia công chế biến, đại lý khai thác cho xuất khẩu. Do DN lớn hạn chế về khu vực địa lý, phương pháp tổ chức sản xuất và nếu muốn kinh doanh thường phải sử dụng các DNVVN làm vệ tinh thu mua nguyên liệu, chế biến, đóng gói...

- Các DNVVN có vai trò tích cực đối với sự phát triển kinh tế địa phương, khai thác tiềm năng thế mạnh của từng vùng sản xuất. Phát triển DNVVN sẽ giúp các địa phương khai thác thế mạnh về đất đai, tài nguyên, lao động trong mọi lĩnh vực phục vụ phát triển kinh tế địa phương. Từng địa phương cũng bị giới hạn bởi ngân sách, khả năng tích tụ và tập trung vốn của DN tư nhân không nhiều nên việc phát triển doanh nghiệp lớn là hạn chế. Chính vì vậy, Đảng và Chính phủ ta đưa ra các chính sách hỗ trợ phát triển kinh tế trang trại ở vùng núi phía Bắc, vùng cao nguyên Nam trung bộ và phát huy các làng nghề truyền thống.

Như vậy, có thể khẳng định vị trí và vai trò của các DNVVN, đồng thời việc chú trọng phát triển các DNVVN là một trong những hướng chiến lược quan trọng quá trình công nghiệp hoá hiện đại hoá đất nước.

Đánh giá vai trò DNVVN ở Việt Nam

<i>TT</i>	<i>Vai trò</i>	<i>Tỷ lệ (%)</i>
1	Góp phần tăng trưởng kinh tế	51,7
2	Tạo việc làm, tăng thu nhập	88,5
3	Tăng tính năng động và hiệu quả của nền kinh tế	83,2
4	Tham gia đào tạo đội ngũ các nhà kinh doanh Việt Nam	63,2

Nguồn: Chính sách hỗ trợ phát triển DNVVN ở Việt Nam

1.1.2 Một số vấn đề cơ bản về tín dụng Ngân hàng

1.1.2.1 Sự hình thành Ngân hàng và khái niệm tín dụng Ngân hàng

Lịch sử hình thành và phát triển của Ngân hàng gắn liền với lịch sử phát triển của nền sản xuất hàng hoá. Nền kinh tế và Ngân hàng có mối quan hệ qua lại hai chiều, Ngân hàng là động lực thúc đẩy phát triển kinh tế và sự phát triển kinh tế là điều kiện cho hoạt động của Ngân hàng. Nghề ngân hàng bắt đầu với nghiệp vụ đổi tiền hoặc đúc tiền của các thợ vàng – Ngân hàng thợ vàng. Họ tiến hành mua bán, trao đổi ngoại tệ bản tệ và thu lợi nhuận từ chênh lệch giá. Những nhà buôn tiền này cất trữ hộ nhiều người khác là điều kiện thực hiện thanh toán hộ cho các thương gia, lãnh chúa, địa chủ... Từ đây hình thức tín dụng đầu tiên đã ra đời, đó là tín dụng nặng lãi với lãi suất cao và phục vụ mục đích chủ yếu là tiêu dùng của những người giàu. Do tính chất vô danh của tiền, nhà buôn tiền có thể sử dụng tạm thời một phần tiền gửi của khách để cho vay. Vì vậy đã làm thay đổi căn bản hoạt động của kẻ cho vay nặng lãi, điều kiện để mở rộng cho vay và hạ thấp lãi suất. Cùng với sự phân biệt giữa sản xuất và tiêu thụ, tính thời vụ trong sản xuất, mua bán sản phẩm thì tín dụng thương mại đã xuất hiện. Đó là quan hệ tín dụng bằng hàng hoá giữa những doanh nghiệp hoạt động trực tiếp trong lĩnh vực sản xuất lưu thông hàng hoá, được hình thành trên cơ sở mua bán chịu hàng hoá. Nhờ có tín dụng thương mại mà các doanh nghiệp không chỉ được đáp ứng nhu cầu vốn mà còn tiêu thụ được hàng hoá

của mình. Song tín dụng thương mại chỉ có thể thực hiện giữa những người có quan hệ giao dịch thường xuyên trong phạm vi quan hệ mua bán chịu hàng hoá đã thực hiện, vốn cho vay là một bộ phận nằm trong chu kỳ của người cho vay nên không thể kéo dài thời hạn. Nghĩa là tín dụng thương mại bị hạn chế về phạm vi qui mô, về thời hạn và chiều hướng của quan hệ tín dụng.

Từ đó, tín dụng ngân hàng đã ra đời nhằm khắc phục mặt hạn chế trên của tín dụng thương mại. Tín dụng Ngân hàng là loại hình dịch vụ chủ yếu của Ngân hàng – tổ chức tài chính cung cấp một danh mục các dịch vụ tài chính đa dạng nhất và thực hiện nhiều chức năng tài chính nhất so với bất kỳ một tổ chức kinh doanh nào trong nền kinh tế. Tín dụng Ngân hàng là hình thức phát triển cao của tín dụng nói chung, về bản chất vẫn là quá trình chuyển dịch vốn dưới hình thái tiền tệ hay hiện vật của một tổ chức hay cá nhân này cho một tổ chức hay cá nhân khác sử dụng trong một thời gian nhất định trên nguyên tắc hoàn trả. Nghĩa là người cho vay chỉ nhượng quyền sử dụng cho người vay sau một thời gian nhất định đã thỏa thuận nào đó, người đi vay phải hoàn trả lại cho người cho vay cả vốn lẫn lãi trên cơ sở tự nguyện, bình đẳng có lợi cho cả hai bên. Song điểm khác biệt của tín dụng Ngân hàng là quan hệ tín dụng ở đây là bằng tiền tệ giữa một bên là ngân hàng, một tổ chức chuyên kinh doanh trong lĩnh vực tiền tệ, đóng cả vai trò đi vay và cho vay với một bên là tất cả các thành phần kinh tế trong xã hội. Tín dụng Ngân hàng được hình thành trên cơ sở các nghiệp vụ tín dụng. Tín dụng ngân hàng ngày càng phát triển mạnh, phạm vi hoạt động ngày càng rộng và trở thành hình thức tín dụng chủ yếu trong nền kinh tế thay thế tín dụng thương mại. Nó luôn phát huy được vai trò đáp ứng nhu cầu về vốn để duy trì và mở rộng quá trình tái sản xuất đồng thời được sử dụng như một công cụ tài trợ cho những ngành kinh tế khác phát triển theo yêu cầu phát triển kinh tế của Nhà nước.

1.1.2.2 Sơ lược về tín dụng Ngân hàng

Như đã trình bày ở phần trên, tín dụng là quan hệ vay mượn, gồm cả cho vay và đi vay. Nhưng đã nói đến tín dụng Ngân hàng thì đó là hoạt động tài trợ của Ngân hàng cho khách hàng. Tín dụng là hoạt động sinh lời lớn nhất và cũng mang rủi ro cao nhất cho NHTM. Khoản mục tín dụng thường chiếm đến 70% tổng tài sản của

NHTM, tín dụng vì vậy ảnh hưởng mạnh tới mọi mặt trong hoạt động của Ngân hàng. Sau đây chúng ta chỉ xem xét những nét chính, cơ bản nhất về tín dụng ngân hàng.

- Các nguyên tắc tín dụng Ngân hàng : Đó là khách hàng phải cam kết hoàn trả gốc và lãi với thời gian xác định; khách hàng cam kết sử dụng khoản được Ngân hàng tài trợ theo đúng mục đích đã thoả thuận, đúng quy định của pháp luật; Ngân hàng tài trợ dựa trên dự án có hiệu quả, nghĩa là có khả năng thu hồi vốn vay và trả được lãi Ngân hàng. Ngân hàng Nhà nước và các NHTM tuân thủ các nguyên tắc tín dụng này nhằm đảm bảo tính an toàn và khả năng sinh lời.
- Phân tích tín dụng : Phân tích khách hàng trong quan hệ tín dụng với Ngân hàng chính là phân tích tín dụng, nhằm xác định khả năng và ý muốn của khách hàng trong việc hoàn trả gốc lãi đúng hạn, xác định rủi ro và các biện pháp hạn chế rủi ro. Để chuẩn hoá các bước cần thiết khi tài trợ cho khách hàng, Ngân hàng xây dựng và thực hiện theo qui trình phân tích tín dụng. Bao gồm phân tích trước khi cấp tín dụng nhằm xác định được năng lực sử dụng vốn vay và uy tín, đánh giá tài sản của khách hàng, khả năng tạo lợi nhuận...; xây dựng và kí kết hợp đồng tín dụng; giải ngân và kiểm soát khi cấp tín dụng; thu nợ hoặc đưa ra các phán quyết tín dụng mới.
- Lãi suất tín dụng : Để đưa ra mức lãi suất cho khoản tín dụng, Ngân hàng phải tính đến rủi ro, lãi suất hoà vốn, lãi suất cạnh tranh trên thị trường. Vì vậy, căn cứ vào kì hạn, loại tiền, khách hàng mà mức lãi suất tín dụng sẽ khác nhau. Lãi suất cố định trong suốt kì hạn tín dụng là lãi suất cố định, lãi suất thả nổi là biến đổi theo thay đổi của lãi suất tham khảo hay chỉ số cơ sở. Ngoài ra, còn có lãi suất hỗn hợp đó là sự kết hợp giữa cố định và có điều chỉnh sau một thời gian nhất định. Lãi suất do NHTM xây dựng là lãi suất cơ bản. Các bộ phận làm tăng lãi suất cơ bản là lãi suất huy động và chi trả bình quân ; Các khoản chi khác; Rủi ro tín dụng ; Thuế ; Lợi nhuận. Các khoản thu lãi từ tiền gửi và chứng khoán, các khoản thu khác làm giảm lãi suất cơ bản.
- Các nghiệp vụ tín dụng
 - Phân loại theo hình thức cấp tín dụng :

Chiết khấu thương phiếu : đây là nghiệp vụ đơn giản, khách hàng gửi thương phiếu tới Ngân hàng xin chiết khấu, Ngân hàng kiểm tra chất lượng của thương phiếu và tiến hành chiết khấu nghĩa là đưa tiền cho khách hàng và nắm giữ thương phiếu. Số tiền này căn cứ vào lãi suất, thời hạn và lệ phí chiết khấu. Các NHTM thường tái chiết khấu thương phiếu tại NHNN để đáp ứng nhu cầu thanh khoản.

Cho vay : bao gồm thấu chi, cho vay từng lần, cho vay theo hạn mức, cho vay luân chuyển, cho vay trả góp. Có thể hiểu chung nhất cho vay là việc Ngân hàng đưa tiền cho khách hàng với cam kết sẽ trả nợ gốc và lãi trong một thời gian xác định. *Thấu chi* là nghiệp vụ mà Ngân hàng cho phép người vay chi vượt số dư trong tiền gửi thanh toán của mình đến một giới hạn nhất định và trong khoảng thời gian xác định. *Cho vay trực tiếp từng lần* thường áp dụng với khách hàng có nhu cầu thời vụ, mỗi lần vay khách hàng phải làm đơn và trình phương án dùng vốn vay. Ngân hàng xem xét và đưa ra qui mô cho vay, thời hạn trả nợ, lãi suất... *Cho vay theo hạn mức* là Ngân hàng thoả thuận cấp cho khách hàng hạn mức tín dụng _ số dư tối đa tại thời điểm tính. Hạn mức được xác định dựa vào kế hoạch SXKD của khách hàng, nhu cầu vốn và nhu cầu vay của họ. *Cho vay luân chuyển* là dựa vào sự luân chuyển của hàng hoá, DN khi không đủ vốn mua hàng, Ngân hàng sẽ cho vay và thu nợ khi DN bán được hàng. Cho vay trả góp thường áp dụng với món vay trung dài hạn, khách hàng được phép trả gốc làm nhiều lần trong thời hạn tín dụng.

Cho thuê: là việc Ngân hàng mua tài sản để cho khách hàng thuê theo thỏa thuận cụ thể.

Bảo lãnh: là việc Ngân hàng cam kết dưới hình thức thư bảo lãnh sẽ thực hiện các nghĩa vụ tài chính hộ khách hàng khi khách hàng không thực hiện đúng như cam kết. Ngân hàng không bỏ tiền ra mà cho khách hàng dùng uy tín của mình.

- Phân loại theo tài sản đảm bảo: Về nguyên tắc mọi khoản tín dụng đều có đảm bảo nhưng với các khách hàng uy tín, tài chính mạnh... hay các món vay theo chỉ thị của Chính phủ thì không cần tài sản đảm bảo. Có 2 nghiệp vụ đảm bảo là cầm cố và thế chấp. *Cầm cố* là hình thức mà người vay phải chuyển quyền kiểm soát

tài sản đảm bảo sang cho Ngân hàng trong thời gian xác định, thường là bằng thời gian nhận tài trợ. *Thế chấp* là hình thức mà người vay phía chuyển các giấy tờ chứng nhận quyền sở hữu hay quyền sử dụng tài sản đảm bảo sang Ngân hàng nắm giữ trong thời gian cam kết.

- Phân loại theo thời gian: do thời gian liên quan đến tính sinh lời và an toàn của tín dụng nên phân chia theo thời gian là cần thiết. *Tín dụng ngắn hạn* là từ 12 tháng trở xuống và thường tài trợ cho tài sản lưu động. *Tín dụng trung hạn* là từ 1 đến 5 năm, thường tài trợ cho tài sản cố định. *Tín dụng dài hạn* là trên 5 năm, tài trợ cho các công trình xây dựng như cầu, đường, máy móc thiết bị sử dụng lâu dài.
- Phân loại theo rủi ro: tín dụng gồm các khoản có độ an toàn cao, khá, trung bình và thấp. Cách phân loại này giúp Ngân hàng đánh giá được kịp thời các khoản tín dụng, giúp cho việc đánh giá chất lượng tín dụng.

Ngoài ra, còn có thể xem xét nghiệp vụ tín dụng theo ngành kinh tế công nghiệp, nông nghiệp và dịch vụ; theo mục đích sử dụng khoản tài trợ là sản xuất, tiêu dùng hay thương mại... Quan hệ tín dụng được thiết lập giữa hai bên là Ngân hàng và khách hàng, khách hàng là đối tác hết sức quan trọng trong hoạt động tín dụng với Ngân hàng. Vì vậy, người ta cũng phân chia khách hàng thành DN lớn, DN vừa và nhỏ, cá nhân hộ gia đình.

- Rủi ro tín dụng: Rủi ro nói chung là khả năng xảy ra tổn thất ngoài dự kiến. Còn rủi ro tín dụng được hiểu là khả năng xảy ra những tổn thất mà Ngân hàng phải chịu do khách hàng không trả, trả không đúng hạn hay không trả đủ vốn và lãi. Khi tiến hành một hoạt động tài trợ cụ thể, Ngân hàng bằng các nghiệp vụ của mình sẽ chỉ tài trợ khi đó là một hoạt động an toàn, không xảy ra rủi ro tín dụng. Nhưng rủi ro tín dụng là khách quan, không thể tránh khỏi nên Ngân hàng dự kiến một tỷ lệ tổn thất nhất định trong chiến lược hoạt động chung của mình. Để quản lý rủi ro tín dụng, Ngân hàng cụ thể hoá những dấu hiệu phát sinh trong hoạt động tín dụng, phản ánh rủi ro tín dụng.

Nợ quá hạn và tỷ lệ nợ quá hạn trên tổng dư nợ: trong đó nợ quá hạn là khoản nợ mà khách hàng không trả được khi đã đến hạn thoả thuận ghi trên hợp đồng tín

dụng. Đồng thời phải bóc tách xem xét đâu là nợ quá hạn có khả năng thu hồi để có được đánh giá chuẩn xác hơn về tình hình tín dụng, đó là các khoản nợ quá hạn trong thời hạn ngắn, tài sản đảm bảo giá trị đủ lớn, khách hàng có thiện chí cố gắng và đưa ra kế hoạch kinh doanh cũng như trả nợ hợp lý. Nợ khó đòi và tỷ lệ nợ khó đòi trên tổng dư nợ: trong đó nợ khó đòi là khoản nợ quá hạn đã quá hạn một kỳ trả nợ, khách hàng có khả năng trả nợ kém, chây ì, tài sản đảm bảo giảm giá trị.... Các khoản có vấn đề, là khoản nợ có khả năng trở thành nợ quá hạn có dấu hiệu kém lành mạnh như kế hoạch SXKD chậm tiến độ, giá cả tăng giảm đột biến, hàng hoá chậm tiêu thụ, gặp thiên tai... Tình hình tài chính và phương án kinh doanh, quan hệ tín dụng giữa khách hàng và Ngân hàng, đảm bảo tiền vay.. thể hiện qua điểm của khách hàng. Ngoài ra còn xem xét tới môi trường vĩ mô, tính đa dạng của tín dụng tới các đối tượng, ngành hay khách hàng...

1.1.3 Tâm quan trọng của tín dụng tới doanh nghiệp vừa và nhỏ

Vốn kinh doanh là yếu tố tiền đề của mọi quá trình đầu tư. Trong nền kinh tế bao cấp với cơ chế kế hoạch hoá tập trung đã không quan niệm vốn là hàng hoá đặc biệt vì vốn được rút từ ngân sách và Ngân hàng. Vốn đã không được sử dụng hiệu quả do không có nơi giao dịch trên thị trường, điều đó đã làm mất đi vai trò khách quan của nó trong sản xuất và đầu tư. Vốn có một số đặc trưng sau:

- Vốn đại diện cho một lượng giá trị tài sản, được biểu hiện bằng giá trị của những tài sản như thiết bị, nguyên liệu, chất xám, thông tin...Vốn là một bộ phận của tài sản, tài sản hoạt động mới gọi là vốn còn tài sản ở trạng thái tĩnh chỉ là vốn tiềm năng.
- Vốn phải vận động sinh lời. Vốn biểu hiện bằng tiền nhưng tiền chỉ là dạng tiềm năng của vốn. Đồng tiền đó phải vận động sinh lời khi ấy mới thành vốn. Trong quá trình vận động, đồng vốn có thể thay đổi hình thái biểu hiện nhưng điểm xuất phát và điểm kết thúc vẫn là giá trị, là tiền.
- Vốn phải được tích tụ tập trung đến một lượng nhất định mới có thể phát huy tác dụng. Vốn phải được gom thành những món lớn để có thể đầu tư vào SXKD.

- Trong nền kinh tế thị trường, vốn phải gắn với chủ sở hữu nhất định. Chỉ khi xác định rõ chủ sở hữu thì đồng vốn mới được chi tiêu tiết kiệm, có hiệu quả. Cần phân biệt quyền sở hữu và quyền sử dụng vốn, người sở hữu vốn luôn luôn phải được ưu tiên bảo đảm quyền lợi của mình. Mỗi quan hệ này tạo động lực thúc đẩy việc huy động vốn và quản lý vốn có hiệu quả.
- Trong nền kinh tế thị trường, vốn phải được quan niệm là một loại hàng hoá đặc biệt. Vốn có giá trị và giá trị sử dụng. Giá trị của hàng hoá vốn là giá trị của bản thân nó còn giá trị sử dụng là ở chỗ khi sử dụng hàng hoá này sẽ tạo ra được một giá trị sử dụng lớn hơn. Hàng hoá vốn cũng mua bán trên thị trường – thị trường tài chính nhưng chỉ là mua quyền sử dụng mà thôi. Nghĩa là quyền sở hữu vốn không di chuyển mà quyền sử dụng vốn được chuyển nhượng qua việc vay nợ. Người vay vốn phải trả một tỷ lệ lãi cho quyền sử dụng vốn ấy. Chính đặc trưng này của vốn trong nền kinh tế thị trường đã làm xuất hiện khái niệm chi phí vốn.

Có thể khái quát, *vốn kinh doanh (bao gồm vốn sử dụng cho sản xuất kinh doanh và vốn đầu tư tài chính của doanh nghiệp) là biểu hiện bằng tiền của toàn bộ tài sản được đầu tư vào kinh doanh nhằm mục đích sinh lời.*

Đối với bất kỳ một DN nào, vốn cũng là yếu tố cơ bản không thể thiếu của mọi quy trình SXKD. Nó là điều kiện để đổi mới thiết bị công nghệ, mở rộng sản xuất, nâng cao chất lượng sản phẩm, tăng việc làm và thu nhập cho người lao động...từ đó tạo điều kiện để doanh nghiệp tăng sức cạnh tranh trên thị trường, mở rộng xuất khẩu, nâng cao hiệu quả SXKD. Tạo vốn được hiểu theo nghĩa rộng là làm cho đồng tiền từ khâu dự trữ đi vào khâu lưu thông trên cơ sở đảm bảo nguyên tắc sinh lời. Khi thành lập cũng như trong quá trình phát triển, các DN phải xác định được nhu cầu vốn, cần xem xét có thể tạo vốn từ những nguồn nào, dưới hình thức nào với chi phí vốn thấp nhất, từ đó để có thể bảo đảm đầy đủ vốn, sử dụng vốn có hiệu quả, tăng nhanh vòng quay vốn. Đây là vấn đề hết sức quan trọng và khó khăn đặc biệt với DNVVN.

Căn cứ vào phạm vi huy động nguồn vốn mà DNVVN có khả năng huy động thì có thể chia thành nguồn vốn bên trong và nguồn vốn bên ngoài DN. Nguồn vốn

bên trong thể hiện khả năng tự tài trợ của DN. Nguồn vốn bên trong bao gồm vốn chủ sở hữu bỏ ra đầu tư ban đầu và một phần nguồn vốn từ chính hoạt động của bản thân DN. Tuy nhiên DNVVN với đặc điểm vốn đầu tư ban đầu thường ít, quá trình tích tụ tập trung để tái sản xuất diễn ra chậm chạp nên nguồn vốn bên trong này không đủ đáp ứng nhu cầu vốn cho đầu tư, vượt quá khả năng vốn liếng của chủ DN. Điều đó đòi hỏi các DNVVN phải huy động tìm kiếm nguồn vốn từ bên ngoài DN. Sự phát triển của nền kinh tế thị trường đã làm nảy sinh nhiều hình thức và phương pháp huy động vốn mới cho DN. Đó có thể là vay vốn Ngân hàng, thuê tài chính, vay của bạn bè người thân hay đối tác, gọi vốn liên doanh liên kết, phát hành chứng khoán hoặc thu hút vốn thông qua sáp nhập DN, cổ phần hoá DN. Thị trường chứng khoán nước ta mới được thành lập còn non trẻ và rất nhiều tồn tại cần khắc phục, nên DNVVN phát hành chứng khoán khó đáp ứng các yêu cầu, thủ tục rườm rà và khả năng hiệu quả là thấp. Liên doanh liên kết hay sáp nhập cần xem xét cân nhắc kỹ lưỡng, làm mất tính chủ động của chủ DN cũng như hoạt động kinh doanh bị ràng buộc chặt chẽ. Trong các DNVVN đặc biệt các DN tư nhân thường tạo nguồn vốn bằng cách đi vay của bạn bè hay người thân, thị trường vốn “chìm”. Tuy nhiên hình thức này nhiều khả năng nảy sinh phức tạp mối quan hệ kinh doanh, quan hệ gia đình xã hội, không ổn định cũng như chịu chi phí vốn cao.

Như vậy, với các DNVVN thiết lập quan hệ tín dụng với Ngân hàng thương mại là con đường tạo vốn hết sức quan trọng và cần thiết. Tuy nhiên, đa phần DNVVN ở nước ta thuộc thành phần kinh tế ngoài quốc doanh, đất nước ta lại trải qua nhiều năm chiến tranh khốc liệt nên không có được quá trình tích tụ và tập trung vốn do đó vốn rất nghèo nàn. Điều này đã gây khó khăn cho các DNVVN trong việc mở rộng sản xuất kinh doanh, giảm sức cạnh tranh và hiệu quả trong SXKD. Từ thời điểm thành lập đến trong quá trình đầu tư mở rộng, DNVVN luôn ở trong tình trạng thiếu vốn. Nhưng cũng vì cơ sở vật chất nhỏ bé, công nghệ chắp vá, thiết bị thấp kém... nên DNVVN không tạo được sự tin cậy từ phía Ngân hàng, khó khăn trong nhận tài trợ từ các NHTM. Trước khi đổi mới, hoạt động tín dụng của Ngân hàng tập trung 90% vào DN Nhà nước mà chủ yếu là các DN lớn. Ưu thế của DNVVN bị hạn chế, tốc độ phát triển chậm chạp. Nhưng những đổi mới trong

đường lối chủ trương của Đảng và Nhà nước ta đã tạo điều kiện cho các DNVVN phát triển với sự hợp tác quan trọng của các NHTM. Trong nền kinh tế thị trường, Ngân hàng đóng vai trò là các trung gian tài chính, mục tiêu hoạt động là tích tụ tập trung vốn để cung cấp cho mọi thành phần kinh tế, cho mọi DN với quy mô lớn và thời gian dài ổn định. Tín dụng Ngân hàng có đặc trưng cơ bản là tính hoàn trả và sinh lời. Vì vậy, cùng với sự nhìn nhận đúng đắn của NHTM về các DNVVN, những ưu đãi nói lỏng phù hợp với tình hình các DNVVN thì các DNVVN cũng phải nỗ lực đảm bảo các điều kiện từ phía Ngân hàng. Đó cũng chính là “ người đánh giá” quan trọng phương hướng và tình hình kinh doanh của DN. Vì thế, càng buộc các DNVVN cố gắng làm ăn có lãi, tiết kiệm chi phí, hoàn trả vốn và trả lãi đúng hạn, nâng cao trách nhiệm hơn với đồng vốn từ Ngân hàng tài trợ. Thông qua tín dụng Ngân hàng, tăng cường sử dụng vốn đúng mục đích, hạn chế kinh doanh bất hợp pháp của các doanh nghiệp và có thể tham gia định hướng các ngành SX, lĩnh vực kinh doanh mà Nhà nước mong muốn.

Để đáp ứng những yêu cầu của chính sách phát triển kinh tế nhiều thành phần, cũng như chia sẻ rủi ro trong hoạt động tín dụng các NHTM Việt Nam đã tích cực tăng trưởng khối lượng tín dụng đối với khu vực kinh tế ngoài quốc doanh nói chung và DNVVN nói riêng. Năm 1995, không kể DNNN, DN có vốn đầu tư nước ngoài, dư nợ cho vay trung và dài hạn đối với DNNQD là 654 tỷ đồng, chiếm 45,8% tổng dư nợ trung và dài hạn. Đến năm 1999 con số này lên tới 2862,3 tỷ đồng, chiếm 32,9%. Tuy tốc độ tăng chậm hơn DNNN nhưng dư nợ trung dài hạn của DNVVN vẫn tăng gấp 4,44 lần. Mặt khác, số lượng DNVVN chiếm trên 80% DNNN nên xét về tỷ lệ dư nợ cho vay theo quy mô DN thì tỷ trọng cho vay đối với DNVVN sẽ lớn hơn chứ không phải là 32,9%. Các NHTM cũng đã và đang thực hiện nhiều chương trình tín dụng dành cho DNVVN như chương trình tín dụng Đài Loan, Việt Đức, SMDEF... Bằng nguồn vốn tín dụng của Ngân hàng mà DNVVN có điều kiện mua sắm máy móc thiết bị, đổi mới công nghệ tiên tiến. DNVVN đã sản xuất ra sản phẩm có mẫu mã đẹp và chất lượng cao, góp phần cải thiện vị trí của sản phẩm nội địa, làm giảm tâm lý chuộng hàng ngoại. Nhờ công nghệ và thiết bị mới DN có khả năng tăng năng suất lao động, hạ giá thành sản phẩm, tăng sức cạnh tranh trên thị trường trong nước và quốc tế. Nhờ có quỹ bảo lãnh tín dụng đã tháo gỡ cho

nhiều DNVVN không có hoặc không đủ tài sản đảm bảo nhưng vẫn vay được vốn từ Ngân hàng. Qua quá trình vay vốn các chủ DN đã tích lũy thêm cho mình nhiều kinh nghiệm và trưởng thành hơn trong nền kinh tế thị trường, làm quen với các lĩnh vực luật pháp có liên quan. Ngược lại, bên cạnh nhiều DNNN quy mô lớn làm ăn không hiệu quả thì các công ty cổ phần, công ty TNHH, công ty tư nhân...đầy linh hoạt, sáng tạo đang không ngừng vươn lên. Đó chính là các khách hàng giàu tiềm năng, hiệu quả và quan trọng với các NHTM. Bởi NHTM cũng thực hiện chế độ hạch toán kinh doanh độc lập, với phương châm “đi vay để cho vay” đòi hỏi các ngân hàng phải thực sự năng động trong kinh doanh, phải quan tâm đến cả đầu vào và đầu ra, bảo đảm tự trang trải mọi chi phí hoạt động và có lãi. Mở rộng cho vay với các DNVVN không chỉ là mở rộng thị trường tín dụng cho Ngân hàng mà còn giúp Ngân hàng có điều kiện đa dạng hoá khách hàng, mở rộng địa bàn hoạt động và huy động vốn, mở rộng mạng lưới như thêm phòng giao dịch, chi nhánh...Tín dụng Ngân hàng có vai trò quan trọng trong việc thu hút mọi nguồn vốn trong nước và quốc tế đầu tư cho các DNVVN thông qua các chương trình, dự án, góp phần hỗ trợ vốn, trong đó chủ yếu vốn trung dài hạn cho các DNVVN được thành lập, tồn tại và phát triển, giải quyết một lượng lớn việc làm cho xã hội.

1.2 Chất lượng tín dụng của Ngân hàng thương mại và các nhân tố ảnh hưởng

1.2.1 Quan niệm về chất lượng tín dụng

Ngân hàng thương mại là doanh nghiệp kinh doanh tiền tệ. Ngân hàng kinh doanh tiền tệ dưới hình thức huy động vốn, cho vay, đầu tư và cung cấp các dịch vụ khác. Trong các hoạt động của Ngân hàng thì hoạt động tín dụng là hoạt động quan trọng nhất. Hoạt động tín dụng chiếm tỷ trọng từ 85-95% doanh thu, mang lại nhiều lợi nhuận nhất song cũng đồng nghĩa chứa đựng mức độ rủi ro cao nhất. Trên thế giới cũng như tại nước ta hiện nay Ngân hàng đang ngày càng đa dạng hoá khách hàng, đa dạng hoá các hình thức tín dụng, mở rộng thị trường hoạt động... một mặt làm giảm bớt rủi ro tín dụng song mặt khác lại làm tăng tính rủi ro do chịu sự tác động từ nhiều phía hơn. NHTM là doanh nghiệp đặc biệt, cũng hạch toán kinh doanh độc lập, mục tiêu cuối cùng cũng là lợi nhuận. Chính vì vậy, chất lượng tín dụng có tính quyết định đến hiệu quả kinh doanh của NHTM. Vậy để có thể đánh giá và đưa ra

các giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng, nhằm bảo đảm NHTM kinh doanh hiệu quả, tăng sức cạnh tranh trên thị trường thì chúng ta cần đưa ra khái niệm chung về chất lượng tín dụng. *Chất lượng tín dụng có thể được hiểu một cách đơn giản là hiệu quả của việc cho vay (hay đầu tư, bảo lãnh) mang lại, là khả năng thu hồi đầy đủ và đúng hạn cả vốn gốc lẫn lãi (hoặc phí) theo dự định.* Nghĩa là chất lượng tín dụng được biểu hiện thông qua hiệu quả của khoản tài trợ và khả năng thu gốc và lãi hoặc phí. Đó là mối quan hệ tỷ lệ thuận, chất lượng tín dụng càng cao khi hiệu quả và khả năng thu nợ càng cao và ngược lại.

Hoạt động tín dụng rất đa dạng, gắn với nó là chất lượng tín dụng của các khoản tín dụng trung dài hạn hay ngắn hạn; chất lượng tín dụng xem xét theo đối tượng tín dụng là tài sản cố định hay lưu động; chất lượng tín dụng xem xét theo mục đích tài trợ là thương mại, sản xuất hay tiêu dùng... Trong chuyên đề này, chúng ta cần nghiên cứu chất lượng tín dụng đối với Doanh nghiệp vừa và nhỏ – khách hàng của NHTM trong quan hệ tín dụng. *Chất lượng tín dụng đối với DNVVN là một khái niệm phản ánh khả năng mở rộng tài trợ (cho vay, bảo lãnh, thuê mua...) của ngân hàng phù hợp với nhu cầu của các DNVVN, đảm bảo sự tồn tại và phát triển của ngân hàng cũng như đáp ứng yêu cầu phát triển kinh tế xã hội.* Khi các khoản tài trợ được khách hàng sử dụng đúng mục đích, khách hàng trả được đầy đủ nợ gốc và lãi hoặc phí đúng hạn cho Ngân hàng còn khách hàng bù đắp được chi phí và có lợi nhuận thì khoản tín dụng đó được xem là có chất lượng tốt. Như vậy, Ngân hàng không những tạo hiệu quả kinh tế cho các DN, cho mình mà còn đem lại hiệu quả XH. Đây chỉ là cách hiểu chung, khái quát về chất lượng tín dụng mà thôi, vấn đề là chúng ta cần đánh giá chất lượng tín dụng một cách cụ thể và chính xác dựa trên các chỉ tiêu sẽ được trình bày ở mục sau.

1.2.2 Các chỉ tiêu đánh giá chất lượng tín dụng

Để đánh giá chất lượng tín dụng đối với DNVVN một cách chính xác, đầy đủ chúng ta phải xem xét và phân tích kỹ lưỡng cả mặt lợi ích kinh tế và lợi ích xã hội, cả các chỉ tiêu định tính và chỉ tiêu định lượng trên giác độ của NHTM, DNVVN và nền kinh tế xã hội

- Các chỉ tiêu định tính: Chất lượng tín dụng đối với DNVVN thể hiện ở khả năng tăng cường mở rộng tín dụng đáp ứng được nhu cầu của các DN đồng thời đảm

bảo sự phát triển của Ngân hàng và đóng góp vào sự phát triển chung của đất nước. Nghĩa là chất lượng tín dụng cần được xem xét gắn liền với 3 chủ thể là NHTM, DNVVN và nền kinh tế xã hội.

- Mức độ đáp ứng nhu cầu của khách hàng là biểu hiện của chất lượng lượng tín dụng. Chất lượng tín dụng được đánh giá là tốt khi các DN quan hệ tín dụng với Ngân hàng được đáp ứng tốt nhu cầu của họ. Khách hàng nói chung và DNVVN nói riêng luôn mong muốn một quy trình thủ tục tín dụng đơn giản, gọn nhẹ, khoa học, thuận tiện và thật sự khách quan trong thái độ làm việc của nhân viên Ngân hàng. Tất nhiên dù gọn nhẹ tới mấy vẫn phải tuân theo nguyên tắc tín dụng, các nguyên tắc đảm bảo an toàn khác. DN được cung cấp vốn nhanh chóng, kịp thời sẽ giúp quá trình SXKD diễn ra ổn định, nắm bắt được các cơ hội kinh doanh và giảm được một phần chi phí vốn vay. Cùng với sự phát triển ngày càng mạnh mẽ của nền kinh tế trong nước cũng như thế giới thì sự cạnh tranh cũng ngày càng gay gắt. Sự cạnh tranh này buộc DN phải linh hoạt, sáng tạo hơn trong hoạt động kinh doanh đầu tư, Ngân hàng cũng phải đổi mới tư duy, cung cách làm việc, năng động hơn để thoả mãn nhu cầu ngày càng cao từ các DN. NHTM không chỉ là người đánh giá các dự án vay vốn, kế hoạch kinh doanh của DN mà còn đóng vai trò nhà tư vấn. Tư vấn cho DN điều chỉnh những mặt chưa hợp lý trong dự án, trong hồ sơ tín dụng... Cung cấp thêm cho DN các thông tin về các cải tiến trong khoa học công nghệ, thông tin về tình hình thị trường, xu hướng đầu tư...Giúp đỡ và bám sát DN khi họ rơi vào tình trạng khó khăn tài chính, kinh doanh kém hiệu quả so với dự tính. Khi ấy đồng vốn của Ngân hàng không chỉ mang lại lợi nhuận cho DN mà còn hạn chế được rủi ro tín dụng, đảm bảo Ngân hàng kinh doanh có hiệu quả.
- Chất lượng tín dụng của các NHTM còn được thể hiện qua kết quả kinh doanh của Ngân hàng, uy tín của Ngân hàng. Nghĩa là một Ngân hàng được đánh giá có chất lượng tín dụng tốt thì đồng nghĩa hoạt động tín dụng phải giúp Ngân hàng bù đắp được chi phí và mang lại thu nhập. Hoạt động tín dụng là hoạt động đặc trưng của tất cả các NHTM, hoạt động này đem lại nguồn thu lớn nhất cho họ song cũng chứa đựng nhiều rủi ro hơn cả. Ngoài các yếu tố khách quan ra, rủi ro này có thể xuất phát từ phía Ngân hàng như sai sót trong đánh giá dự án,

nghiệp vụ non yếu... hoặc từ phía chính khách hàng. Để có được chất lượng tín dụng tốt, Ngân hàng phải không ngừng hoàn thiện quy trình tín dụng cho phù hợp từng đối tượng khách hàng, nâng cao chuyên môn nghiệp vụ, nắm bắt kịp thời và đầy đủ thông tin...Về phía khách hàng, với mỗi khoản cho vay, tính hiệu quả chỉ đạt được khi DN sử dụng vốn vay đúng mục đích đã ký, trả gốc và lãi đầy đủ, đúng hạn cho Ngân hàng nghĩa là tuân thủ theo nguyên tắc tín dụng. Để trả gốc lãi đúng hạn và đầy đủ một trong những điều kiện trước tiên là khách hàng cần sử dụng vốn vay đúng mục đích đã ký trong hợp đồng tín dụng. Mục đích vay này đã được hai bên xem xét, phân tích cẩn thận cả yếu tố kinh tế và xã hội, đánh giá nhiều mặt...và đi đến thống nhất nên có khả năng đưa lại hiệu quả là cao nhất. Tất nhiên không có gì là không có rủi ro và SXKD lại là lĩnh vực nhạy cảm nhưng có chuẩn theo mục đích vay ban đầu thì DN mới có thể đạt hiệu quả trong kinh doanh của mình. Các nguyên tắc tín dụng được tuân thủ là cơ sở của chất lượng tín dụng tốt, đảm bảo Ngân hàng tồn tại và phát triển.

- Sự phát triển kinh tế xã hội của địa phương, đất nước cũng là một chỉ tiêu để đánh giá chất lượng tín dụng của Ngân hàng. Ngân hàng cung cấp tín dụng giúp DN kinh doanh thu được lợi nhuận thì ngược lại Ngân hàng cũng đạt được hiệu quả trong hoạt động của chính mình. Hiệu quả trong mối quan hệ hai chiều này tất yếu đem lại lợi ích cho tổng thể nền kinh tế đất nước : tăng năng suất lao động, tạo thêm công ăn việc làm, tăng thu nhập cho người dân, thị trường tài chính ổn định, hệ thống Ngân hàng phát triển, nâng cao sức cạnh tranh của nền kinh tế trong nước...Với nền kinh tế thị trường chưa phát triển như ở nước ta hiện nay, những đóng góp vào sự tăng trưởng chung của đất nước là hết sức quan trọng.
- Các chỉ tiêu định lượng: Trên đây chỉ là một số chỉ tiêu định tính để đánh giá chất lượng tín dụng mà thôi. Các chỉ tiêu này nói chung là khá phức tạp, khó xác định chính xác đồng thời cũng chỉ đem lại cái nhìn khái quát về chất lượng tín dụng. Để đánh giá chất lượng tín dụng chính xác hơn, cụ thể hơn chúng ta sẽ xem xét tổng hợp các chỉ tiêu định lượng trên góc độ Ngân hàng và DN sau.
- Chỉ tiêu về doanh số cho vay trong kỳ và tốc độ tăng trưởng doanh số cho vay đối với DN/VN:

Doanh số cho vay trong kỳ đối với DNVVN là tổng số tiền mà Ngân hàng đã cho các DNVVN vay trong kỳ ấy. Nó thể hiện quy mô tuyệt đối của hoạt động tín dụng của Ngân hàng với các DNVVN. Chỉ tiêu tốc độ tăng trưởng doanh số cho vay lại thể hiện khả năng mở rộng quy mô cho vay tới DNVVN qua các thời kỳ. Đây là số tương đối (%), nếu dương thể hiện quy mô cho vay tăng lên, âm thể hiện quy mô cho vay đã sụt giảm qua các kỳ. Để đưa ra kết luận cuối cùng là chất lượng tín dụng của Ngân hàng ở mức độ nào cần xem xét nhiều chỉ tiêu và đánh giá nhiều mặt, nhưng doanh số cho vay lớn cùng tốc độ tăng trưởng doanh số cho vay cao đối với DN là cơ sở cho một chất lượng tín dụng tốt.

- Chỉ tiêu về dư nợ của DNVVN:

Dư nợ của DNVVN là số tiền mà Ngân hàng hiện đang còn cho DN vay tại một thời điểm nhất định, thường xem xét ở thời điểm cuối kỳ. Đây là số tuyệt đối thể hiện quy mô cho vay tới các DN tại một thời điểm nhất định. Ngoài ra người ta còn xem xét tỷ trọng dư nợ của DNVVN trên tổng số dư nợ của DN, tư nhân và hộ gia đình, được biểu hiện thành số tương đối là tỷ lệ %. Tỷ lệ này càng cao chứng tỏ Ngân hàng đang ngày càng tập trung quan tín dụng vào các DNVVN, song cũng có thể là do việc thu nợ không được thực hiện tốt nên tỷ trọng dư nợ của DNVVN cao. Vì vậy, cần phải có cái nhìn tổng thể và đầy đủ mọi mặt trong quan hệ tín dụng giữa Ngân hàng và DN mới có thể đánh giá tỷ trọng dư nợ cao này phán ánh chất lượng tín dụng tốt hay chưa.

- Chỉ tiêu doanh số thu nợ :

Doanh số thu nợ từ DNVVN là số tiền các DNVVN đã trả Ngân hàng trong kỳ từ các khoản vay. Chỉ tiêu này phán ánh mức độ hiệu quả trong công tác thu nợ của Ngân hàng, cũng đồng thời thể hiện tình hình kinh doanh của DN. Tỷ lệ doanh số thu nợ từ DNVVN trên tổng doanh số thu nợ cũng thường được phân tích. Nhìn chung chỉ tiêu này càng cao càng tốt.

- Chỉ tiêu nợ quá hạn:

Nợ quá hạn của DNVVN là khoản nợ gốc hay lãi mà DN không trả được khi đã đến hạn thoả thuận ghi trên hợp đồng tín dụng giữa DN và Ngân hàng. Ngoài số tuyệt đối người ta còn thường tính toán tỷ lệ nợ quá hạn trên tổng dư nợ của DNVVN, tỷ

lệ nợ quá hạn của DNVVN trên tổng nợ quá hạn. Khách hàng không trả nợ đúng hạn có liên quan đến thanh khoản và rủi ro thanh khoản, khiến Ngân hàng gia tăng chi phí do phải tìm nguồn mới để chi trả tiền gửi và cho vay đúng hợp đồng. Nợ quá hạn phản ánh chất lượng tín dụng thấp song không một NHTM nào tránh được nợ quá hạn. Đôi khi nợ quá hạn xảy ra không phải do phía DN mà là từ chính Ngân hàng. Như cán bộ tín dụng không quan tâm thích đáng chu kỳ kinh doanh của DN hay do nguồn ngắn hạn là chủ yếu nên đưa ra kỳ hạn trả nợ ngắn. Kỳ hạn nợ không phù hợp chu kỳ kinh doanh của DN tất yếu gây nợ quá hạn. Hay nợ quá hạn nhưng có khả năng thu hồi do khách hàng có kế hoạch kinh doanh và trả nợ tốt, tài sản đảm bảo giá trị lớn...thì không thể vì thế đánh giá ngay chất lượng tín dụng là thấp. Vì vậy, dùng chỉ tiêu nợ quá hạn để đánh giá chất lượng tín dụng phải đưa ra một tỷ lệ % theo từng thời kỳ mới là hợp lý. Tỷ lệ nợ quá hạn trên tổng dư nợ của DNVVN dưới 2-3% là chấp nhận được.

- Chỉ tiêu nợ khó đòi:

Nợ khó đòi là khoản nợ quá hạn đã quá một kỳ gia hạn nợ, khả năng trả nợ của DN kém, tình hình thị trường biến động không thuận lợi theo kế hoạch kinh doanh của DN, tài sản thế chấp nhỏ hoặc bị giảm giá...Nợ khó đòi hay tỷ lệ nợ khó đòi trên tổng dư nợ của DNVVN, tỷ lệ nợ khó đòi của DNVVN trên tổng nợ khó đòi đều phản ánh việc thu lại tiền vay là mong manh, chất lượng tín dụng đối với DNVVN là thấp. Để nâng cao chất lượng tín dụng thì Ngân hàng phải giảm tới mức tối đa chỉ tiêu này.

- Chỉ tiêu lợi nhuận:

Như đã trình bày, chất lượng tín dụng tốt không chỉ giúp DN kinh doanh có lãi mà còn cần đảm bảo cho Ngân hàng tồn tại và phát triển. Tức là Ngân hàng cũng phải thu được lợi nhuận, tổng thu lớn hơn tổng chi. Trong nền kinh tế thị trường mục đích cuối cùng của mọi hoạt động kinh doanh đều là lợi nhuận và Ngân hàng cũng vậy. Đánh giá chất lượng tín dụng đối với DNVVN không thể bỏ qua việc tính toán và phân tích lợi nhuận thu được từ tín dụng với DNVVN, tỷ lệ lợi nhuận từ tín dụng với DNVVN trên tổng dư nợ tín dụng của DNVVN. Đồng thời, tỷ lệ lợi nhuận đối

với DNVVN trên tổng lợi nhuận thu được của Ngân hàng càng cho thấy rõ vai trò, vị trí của tín dụng DNVVN trong hoạt động của Ngân hàng.

Đứng trên lập trường là DNVVN thì chất lượng tín dụng được biểu hiện thông qua sự tăng giảm của số lượng lao động, năng suất lao động, giá thành sản phẩm, doanh thu, chi phí, lợi nhuận... Nhờ khoản tín dụng do Ngân hàng tài trợ cùng nỗ lực phấn đấu, linh hoạt năng động trong kinh doanh của bản thân DN mang lại năng suất lao động cao hơn, lợi nhuận nhiều hơn... là minh chứng rõ rệt cho chất lượng tín dụng tốt. Kết quả đó sẽ đồng thời mang lại sức cạnh tranh, vị thế uy tín cho cả DN và Ngân hàng. Dòng vốn Ngân hàng tài trợ cho DN giúp DN đạt hiệu quả cao hơn trong SXKD sẽ là sợi dây thắt chặt hơn nữa mối quan hệ giữa hai bên để cùng nhau phát triển.

1.2.3 Các nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng

1.2.3.1 Nhân tố ảnh hưởng từ phía Ngân hàng

- Quy mô và cơ cấu của nguồn vốn: nguồn vốn của NHTM gồm vốn của chủ Ngân hàng và vốn nợ. Không như các DN thông thường, vốn nợ là tài nguyên chính của Ngân hàng. Chất lượng và số lượng của nó ảnh hưởng mạnh đến hoạt động tín dụng – hoạt động chủ yếu nhất của mỗi Ngân hàng. Ngân hàng không chỉ cố gắng huy động một lượng vốn ngày càng lớn để đáp ứng yêu cầu mở rộng quy mô cho vay và đầu tư tới DNVVN, mà còn không ngừng đa dạng hoá nguồn để tìm kiếm cơ cấu nguồn có chi phí thấp nhất, ổn định nhất. Bởi Ngân hàng thực hiện chức năng trung gian tài chính, trung gian thanh toán nên thường xuyên phải duy trì khả năng thanh toán tức là duy trì thanh khoản của mình. Có thể nói quy mô và cơ cấu nguồn vốn là một trong các nhân tố quyết định đến quy mô, thời hạn tài trợ của Ngân hàng đối với khách hàng nói chung và DNVVN nói riêng.
- Chính sách tín dụng: Hoạt động bao trùm nhất của Ngân hàng là tín dụng. Chính vì tầm quan trọng và quy mô lớn, ảnh hưởng mạnh mẽ đến sự sống còn của NHTM nên tín dụng được thực hiện theo một chính sách rõ ràng, được xây dựng và hoàn thiện qua nhiều năm. Đây là cương lĩnh tài trợ của một Ngân hàng,

hướng dẫn chung cho cán bộ nhân viên Ngân hàng thực hiện chức năng nhiệm vụ của mình. Chính sách tín dụng gồm có chính sách về khách hàng, quy mô và giới hạn tín dụng, lãi suất và phí tín dụng, thời hạn tín dụng và kì hạn nợ, các khoản đảm bảo và chính sách với các tài sản có vấn đề. Nếu chính sách tín dụng của Ngân hàng là hướng vào DNVVN thì rõ ràng DNVVN sẽ có ưu tiên hơn, thuận lợi hơn trong việc cấp tín dụng, từ đó chất lượng tín dụng đối với DNVVN chắc chắn sẽ biến chuyển tốt lên. Xây dựng và thực hiện được một chính sách tín dụng chặt chẽ, phù hợp với tình hình thực tế trong từng giai đoạn của Ngân hàng, của đất nước cũng như xu thế chung là điều kiện để đạt được một chất lượng tín dụng tốt với khách hàng nói chung và DNVVN nói riêng.

- Năng lực thẩm định dự án: Để thực hiện một món tín dụng với DN, NHTM cần tiến hành theo quy trình tín dụng. Một trong các khâu quan trọng để đảm bảo khách hàng sẽ trả được gốc và lãi đúng hạn, đầy đủ, là chất lượng công tác thẩm định trước khi cấp tín dụng. NHTM sẽ tiến hành thẩm định khách hàng cùng dự án, tập trung vào đánh giá tư cách pháp lý của DN, khả năng tài chính, trình độ quản lý, mức độ uy tín trên thương trường, phân tích lại hiệu quả của dự án, dự đoán diễn biến tình hình kinh tế chính trị trong thời gian của dự án...Để thu hút thêm nhiều DN, mở rộng cả quy mô tín dụng và nâng cao chất lượng thì các Ngân hàng không ngừng đổi mới, cải tiến công tác thẩm định cho phù hợp với tình hình thực tế của DNVVN, của thị trường. Thẩm định tín dụng vừa đơn giản, nhanh chóng, chính xác song vẫn phải chặt chẽ để bảo đảm rủi ro tín dụng ở mức thấp nhất.
- Công tác kiểm soát khách hàng cùng khoản tín dụng: Sau khi hợp đồng tín dụng đã được kí kết Ngân hàng không chỉ giải ngân cho DN và ngồi chờ đến ngày thu lãi, thu gốc. Làm việc một cách thụ động như vậy thì không bao giờ có thể đạt được chất lượng tín dụng tốt. Trong khi cấp tín dụng cho DN, các bộ NHTM phải đi sâu đi sát tìm hiểu tiền vay có được sử dụng đúng mục đích, tiến trình thực tế và theo kế hoạch có khớp không, quá trình SXKD có thay đổi gì không, DN có dấu hiệu lừa đảo hay làm ăn thua lỗ không...Nghĩa là Ngân hàng phải luôn thu thập thông tin để nắm rõ tình hình của DN cũng như dự án được cấp tín dụng. Thông tin theo chiều hướng tốt hay xấu sẽ cho thấy chất lượng tín dụng có

được đảm bảo hay không. Nắm được thông tin đầy đủ và đúng lúc là cơ sở để Ngân hàng giúp đỡ DN trong những tình huống biến động bất ngờ, nảy sinh mới trong khi thực hiện dự án như cho vay thêm, cung cấp thông tin, gia hạn nợ... Kiểm soát khách hàng cũng giúp Ngân hàng ngăn chặn kịp thời các ý đồ sử dụng khoản tài trợ sai lệch, ngăn chặn các khoản tín dụng xấu bằng cách như ngừng giải ngân, bổ sung tài sản thế chấp...

- Trình độ chuyên môn và tư cách đạo đức của đội ngũ cán bộ nhân viên: trong hàng chục năm chiến tranh với bè lũ đế quốc hùng mạnh, dù là một dân tộc rất nghèo và lạc hậu nhưng ta vẫn giành được thắng lợi vẻ vang, đó là nhờ ở những chiến sĩ dũng cảm và tài trí. Con người làm ra mọi thứ và con người có sức mạnh to lớn nhất. Trong hoạt động của NHTM cũng vậy, các cán bộ nhân viên Ngân hàng đóng vai trò nòng cốt, quyết định nhất để có thể đem lại hiệu quả trong kinh doanh, đem lại chất lượng tín dụng cao. Bất kể bước nào trong quy trình tín dụng dù có sự tham gia của máy móc song đều do do cán bộ tiến hành phân tích, đánh giá và đưa ra các quyết định. Một đội ngũ nhân viên có trình độ chuyên môn nghiệp vụ cao, giàu kinh nghiệm, nhiệt tình trong công tác, nghiêm chỉnh trong kỷ luật chung và khách quan, không vụ lợi...sẽ hạn chế được đáng kể rủi ro tín dụng có thể xảy ra. Có được lực lượng nhân sự chuyên môn cao, đạo đức tốt song người quản lý lại phải biết cách kết hợp họ một cách hợp lý, phù hợp năng lực sở trường từng người sẽ đảm bảo đạt được một chất lượng tín dụng tốt.
- Trang thiết bị kỹ thuật: Thời đại ngày nay là thời đại của công nghệ thông tin và kỹ thuật hiện đại. Để có thể cạnh tranh, hoà nhập với khu vực và thế giới để tồn tại và phát triển, các NHTM Việt Nam buộc phải đổi mới công nghệ, máy móc. Máy vi tính cùng các phần mềm về lĩnh vực Ngân hàng, mạng nội bộ và mạng thanh toán điện tử liên Ngân hàng, máy rút tiền tự động...đã giúp các giao dịch diễn ra nhanh chóng chính xác, thủ tục đơn giản hơn, nhân viên tín dụng làm việc thuận tiện hơn, thu thập thông tin đầy đủ và kịp thời, thu hút thêm khách hàng gửi tiền cũng như vay tiền Ngân hàng. Thiết bị kỹ thuật vì vậy sẽ ngày càng có ảnh hưởng mạnh hơn tới chất lượng tín dụng.

1.2.3.2 Nhân tố ảnh hưởng từ phía khách hàng và nền kinh tế xã hội

- Nhu cầu vốn của DN: NHTM ngày nay hoạt động theo phương châm “ đi vay để cho vay “, NHTM là trung gian tài chính huy động vốn và cấp tín dụng cho khách hàng. Để nâng cao được chất lượng tín dụng, mở rộng quy mô cho vay đối với DN thì trước tiên nó phụ thuộc vào nhu cầu vốn của chính DN. DN là một phần trong đầu ra của các NHTM. Nói chung thì DN ở nước ta hiện nay luôn có nhu cầu vốn lớn song cũng không ngoại trừ các tình huống bất thường như kinh tế suy thoái, cạnh tranh quá gay gắt... thì DN lại có xu hướng hạn chế đầu tư giảm bớt tồn thất, nhu cầu vốn khi ấy sẽ giảm.
- Năng lực của DN trong việc thoả mãn các điều kiện tín dụng: để được Ngân hàng phê duyệt và cấp 1 khoản tín dụng, DN phải đáp ứng tất cả các yêu cầu từ phía Ngân hàng. Các yêu cầu này của NHTM đối với DN không chỉ nhằm bảo đảm tính sinh lời và an toàn cho chính mình mà còn đảm bảo DN đầu tư hiệu quả và đúng luật. Tư cách pháp lý, năng lực tài chính, khả năng kinh doanh, trình độ quản lý và am hiểu lĩnh vực đầu tư, tính khả thi của dự án, các biện pháp đảm bảo...luôn được các Ngân hàng chú ý. Rủi ro tín dụng luôn tiềm ẩn với nhiều thay đổi không thể lường trước, cũng như không một ai có thể chắc chắn rủi ro không xảy ra. Nếu ngay cả các điều kiện Ngân hàng đòi hỏi DN cũng không đáp ứng được thì quan hệ tín dụng không thể thiết lập, bởi đây là một sự mạo hiểm cho cả hai phía. Vì vậy, khả năng DN thoả mãn các yêu cầu từ phía Ngân hàng sẽ ảnh hưởng trực tiếp tới chất lượng tín dụng.
- Năng lực sử dụng vốn vay: Như trên đã trình bày, trong quá trình cấp tín dụng Ngân hàng luôn theo sát DN để giúp đỡ, tư vấn cũng như ngăn chặn kịp thời những hiện tượng xấu và giải quyết các vấn đề nảy sinh. Song để dự án đạt được hiệu quả đề ra cơ bản vẫn là phụ thuộc vào bản thân DN. Một dự án khả thi, một quy trình tín dụng chặt chẽ cũng chưa đảm bảo DN sẽ trả gốc lãi đầy đủ đúng hạn, nghĩa là chưa đảm bảo chất lượng tín dụng tốt. Khoản tín dụng có được sử dụng đúng mục đích không, quá trình dùng vốn để SXKD có mang lại lợi nhuận không còn bởi trình độ của đội ngũ cán bộ nhân viên, trình độ quản lý

và đạo đức chủ DN, uy tín và kinh nghiệm thị trường, sự nhạy bén năng động của DN, trình độ kỹ thuật...

1.2.3.3 Nhân tố từ phía nền kinh tế xã hội

- Nền kinh tế: Bất kỳ DN hay NHTM nào cũng nằm trong tổng thể một nền kinh tế. Nền kinh tế tác động mạnh mẽ đến mọi thành phần nằm trong nó. Kinh tế phát triển, tăng trưởng ổn định thì hoạt động kinh doanh của DN, Ngân hàng mới đạt được hiệu quả cao. Ngược lại, nền kinh tế trì trệ, thiếu sức cạnh tranh sẽ không tạo được động lực cho DN SXKD, không tạo được niềm tin cho các nhà đầu tư. Khi ấy, thay vì mở rộng kinh doanh, bỏ vốn đầu tư thì các DN lại thu hẹp, NHTM cũng gặp khó khăn trong cả huy động vốn và cho vay...tất yếu không đạt được chất lượng tín dụng tốt.
- Chính trị xã hội: Nếu như kinh tế tác động mạnh và trực tiếp đến mọi thành phần thì chính trị cũng có vai trò không hề thua kém. Người ta vẫn thường nói kinh tế phát triển, chính trị ổn định là vậy. Đây là mục tiêu của nhiều quốc gia không riêng gì Việt Nam ta. Chính trị ổn định, bộ máy lãnh đạo Nhà nước hoạt động nhịp nhàng hiệu quả, đường lối chiến lược của Đảng sáng suốt và hợp lý là mảnh đất cho các DN đơm hoa kết trái. Quy mô đầu tư được tăng lên, hiệu quả của dự án được đảm bảo hay biểu tình, đình công, chiến tranh làm thu hẹp đầu tư, giảm nhu cầu vốn...sẽ ảnh hưởng đáng kể đến chất lượng tín dụng.
- Pháp luật: một hệ thống văn bản pháp luật chặt chẽ, khoa học, không rườm rà cùng các cơ quan luật pháp thực thi nghiêm minh, công bằng sẽ là điều kiện cho mọi đối tượng làm ăn chân chính được bảo vệ. Ngân hàng và DN trong quan hệ tín dụng với nhau sẽ lấy khung pháp lý chuẩn ấy để tiến hành. Có như vậy mới bảo đảm được tính sinh lời và an toàn trong hoạt động tín dụng. Đồng thời, phải không ngừng đổi mới và hoàn thiện hệ thống pháp luật để tránh những lỗ hổng sẽ gây hiện tượng DN gian lận, làm ăn bất chính, lừa đảo Ngân hàng....
- Điều kiện tự nhiên: yếu tố tự nhiên cũng ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng nhưng là từ phía khách hàng. Đặc biệt các DN SXKD trong lĩnh vực phụ thuộc nhiều vào điều kiện tự nhiên như nông lâm thủy sản, sản xuất tiêu thụ sản phẩm theo mùa vụ...Thời tiết ổn định, thuận lợi sẽ giúp DN thực hiện được dự án như

đã định, thực hiện đúng tiến độ trả nợ. Thiên tai, những thay đổi bất thường của tự nhiên không chỉ làm DN khó khăn trong hoạt động SXKD mà còn có thể dẫn tới mất trắng, phá sản. Đây là một nguyên nhân gây rủi ro tín dụng mà con người không phải lúc nào cũng lường trước được.

Chương 2
Thực trạng chất lượng tín dụng đối với
doanh nghiệp vừa và nhỏ ở chi nhánh
NHNo & PTNT Đông Hà Nội

2.1 Giới thiệu chung về chi nhánh NHNo & PTNT Đông Hà Nội

2.1.1 Chức năng và nhiệm vụ của chi nhánh

Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam gọi tắt là Ngân hàng Nông nghiệp, hoạt động theo mô hình tổng công ty Nhà nước qui định số 90/TT ngày 07/03/1994 của Thủ tướng Chính phủ và theo điều lệ do Thống đốc ngân hàng Việt Nam phê chuẩn trên cơ sở kế thừa ngân hàng Nông nghiệp Việt Nam (thành lập ngày 14/01/1990 theo qui định số 400/CP của Thủ tướng Chính phủ). Tên giao dịch quốc tế của ngân hàng là Agribank. NHNo & PTNT Việt Nam là doanh nghiệp Nhà nước kinh doanh tiền tệ tín dụng và dịch vụ ngân hàng đối với các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế trong và ngoài nước, làm uỷ thác các nguồn vốn trung, dài và ngắn hạn của Chính phủ, các tổ chức kinh tế xã hội, cá nhân trong và ngoài nước, thực hiện tín dụng tài trợ cho nông nghiệp và nông thôn.

Chi nhánh NHNo & PTNT Đông Hà Nội được thành lập từ 1/ 7 năm 2003 theo số 171 QĐ - HĐQT của NHNo & PTNT Việt Nam. Đây là chi nhánh cấp 1 thuộc NHNo & PTNT Việt Nam, là đơn vị hạch toán phụ thuộc có con dấu riêng và bảng cân đối kế toán, đại diện theo uỷ quyền của NHNo & PTNT Việt Nam, có quyền tự chủ kinh doanh theo phân cấp của NHNo & PTNT Việt Nam, chịu sự ràng buộc về nghĩa vụ và quyền lợi đối với NHNo & PTNT Việt Nam. Chi nhánh có trụ sở tại 23B Quang Trung - Hoàn Kiếm - Hà Nội. Nhưng hiện nay do trụ sở 23B Quang Trung đang sửa chữa nâng cấp nên chi nhánh tạm thời chuyển về địa chỉ 91 Lý Thường Kiệt - Hoàn Kiếm - Hà Nội.

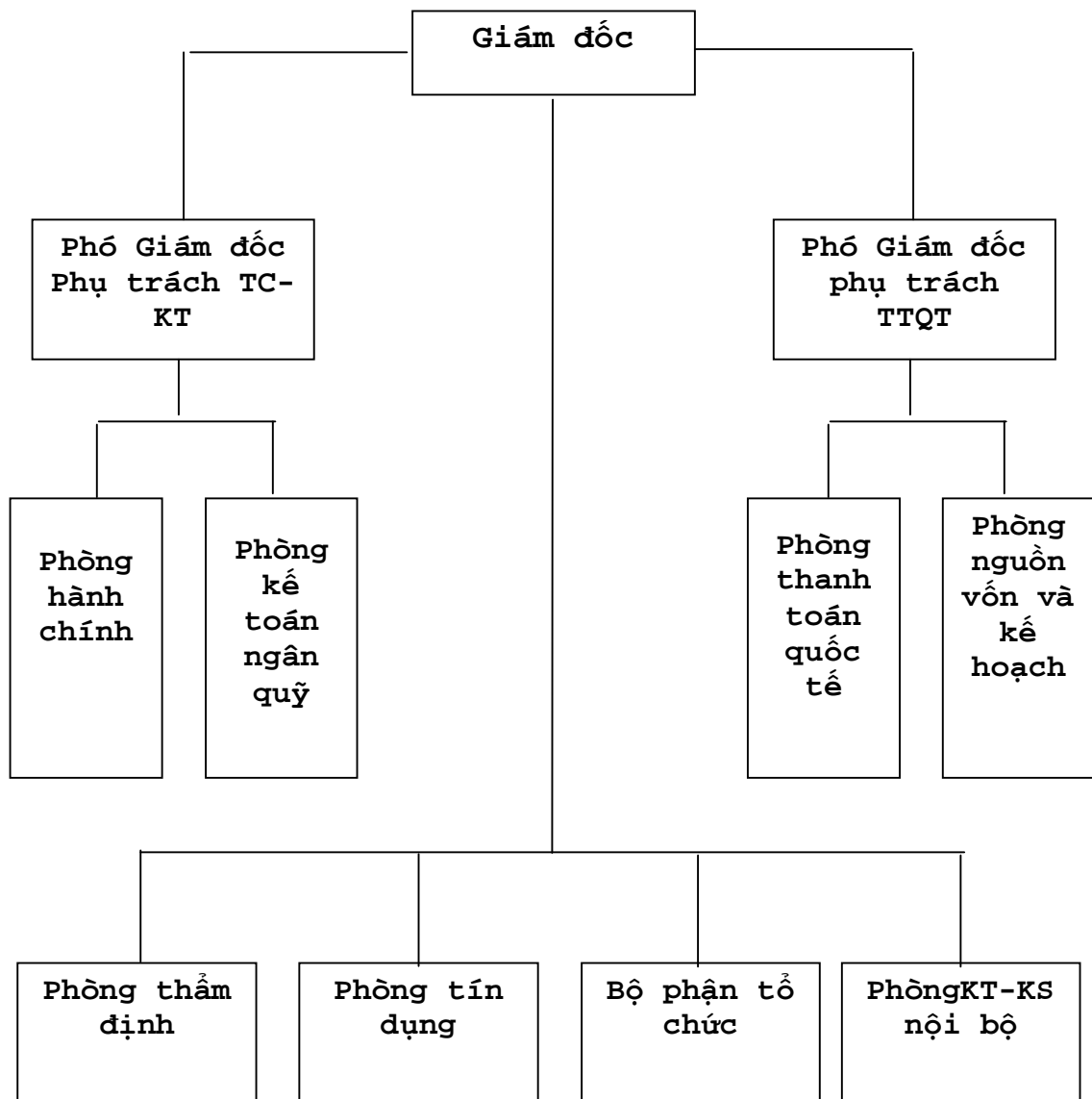
- Chi nhánh có các chức năng cơ bản sau :
 - Trực tiếp kinh doanh tiền tệ, tín dụng, dịch vụ Ngân hàng và các hoạt động kinh doanh khác có liên quan vì mục tiêu lợi nhuận theo phân cấp của NHNo & PTNT Việt Nam trên địa bàn theo địa giới hành chính.

- Tổ chức điều hành kinh doanh và kiểm tra, kiểm toán nội bộ theo uỷ quyền của Tổng giám đốc NHNo & PTNT Việt Nam.
- Thực hiện các nhiệm vụ khác được giao và lệnh của Tổng giám đốc NHNo & PTNT Việt Nam.
- Nhiệm vụ của chi nhánh :
 - Huy động vốn thông qua khai thác và nhận tiền gửi của các tổ chức, cá nhân và tổ chức tín dụng khác dưới các hình thức tiền gửi không kỳ hạn, tiền gửi có kỳ hạn và các loại tiền gửi khác trong nước và nước ngoài bằng đồng Việt Nam và ngoại tệ ; Phát hành chứng chỉ tiền gửi, trái phiếu kỳ phiếu và giấy tờ có giá khác để huy động vốn của các tổ chức, cá nhân trong nước và ngoài nước theo quy định của NHNo & PTNT Việt Nam ; Tiếp nhận các nguồn vốn tài trợ, vốn uỷ thác của Chính phủ chính quyền địa phương và các tổ chức kinh tế, cá nhân trong nước và nước ngoài theo quy định của NHNo & PTNT Việt Nam ; Được phép vay vốn các tổ chức tài chính, tín dụng khác hoạt động tại Việt nam và tổ chức tín dụng nước ngoài khi được Tổng giám đốc NHNo & PTNT Việt Nam cho phép bằng văn bản ; Các hình thức huy động vốn khác theo quy định của NHNo & PTNT Việt Nam ; Việc huy động vốn có thể bằng đồng Việt Nam, ngoại tệ, vàng và các công cụ khác theo quy định.
 - Cho vay ngắn hạn nhằm đáp ứng nhu cầu vốn cho sản xuất, kinh doanh, dịch vụ, đời sống và cho vay trung hạn, dài hạn nhằm thực hiện các dự án đầu tư phát triển sản xuất, kinh doanh, dịch vụ, đời sống cho các tổ chức, cá nhân hoạt động trên lãnh thổ Việt Nam.
 - Kinh doanh ngoại hối : huy động vốn và cho vay, mua, bán ngoại tệ, thanh toán quốc tế, bảo lãnh, tái bảo lãnh, chiết khấu, tái chiết khấu bộ chứng từ và các DV khác về ngoại hối theo chính sách quản lý ngoại hối của chính phủ, NH Nhà nước và của NHNo & PTNT Việt Nam.
 - Cung ứng các dịch vụ thanh toán và ngân quỹ gồm cung ứng các phương tiện thanh toán, thực hiện các DV thanh toán trong nước cho khách hàng, thực hiện các DV thu hộ và chi hộ, thực hiện DV thu và phát tiền mặt cho khách hàng, thực hiện các DV thanh toán khác theo quy định của Nhà nước và NHNo & PTNT Việt Nam.

- Kinh doanh các DV ngân hàng khác như thu, phát tiền mặt ; mua bán vàng bạc ; máy rút tiền tự động DV thẻ ; kết sắt, nhận bảo quản, cất giữ, chiết khấu thương phiếu và các giấy tờ có giá khác, thẻ thanh toán ; nhận uỷ thác cho vay của các tổ chức tài chính, tín dụng ; đại lý cho thuê tài chính...
- Tư vấn tài chính, tín dụng cho khách hàng dưới hình thức trực tiếp tư vấn cho khách hàng.
- Cân đối, điều hoà vốn kinh doanh đối với các chi nhánh cấp 2 phụ thuộc trên địa bàn.
- Thực hiện hạch toán kinh doanh và phân phối thu nhập theo quy định của NHNo & PTNT VN.
- Đầu tư dưới các hình thức như góp vốn, mua cổ phần của DN và các tổ chức KT khác khi được NHNo & PTNT VN cho phép.
- Bảo lãnh vay, thanh toán, thực hiện hợp đồng, dự thầu, bảo đảm chất lượng sản phẩm, đối ứng...
- Thực hiện các công tác tổ chức, cán bộ , đào tạo, lao động , tiền lương, thi đua, khen thưởng theo phân cấp uỷ quyền.
- Kiểm tra, kiểm toán nội bộ về việc chấp hành thể lệ, chế độ nghiệp vụ trong phạm vi địa bàn theo quy định của NHNo & PTNT VN.
- Tổ chức phổ biến, hướng dẫn và triển khai thực hiện các cơ chế, quy chế nghiệp vụ và văn bản pháp luật Nhà nước, NH Nhà nước và NHNo & PTNT VN liên quan đến hoạt động của chi nhánh.
- Nghiên cứu, phân tích kinh tế liên quan đến hoạt động tiền tệ, tín dụng và đề ra kế hoạch kinh doanh phù hợp với kế hoạch KD của NHNo & PTNT VN và kế hoạch phát triển KTXH địa phương.
- Thực hiện công tác thông tin, tuyên truyền, quảng cáo, tiếp thị lưu trữ các hình ảnh làm tư liệu phục vụ cho việc trực tiếp KD của chi nhánh cũng như quảng bá thương hiệu NHNo nói chung.
- Chấp hành đầy đủ các báo cáo, thống kê theo chế độ quy định và theo yêu cầu đột xuất của Tổng giám đốc NHNo & PTNT VN.
- Thực hiện các nhiệm vụ khác do Hội đồng quản trị, Tổng giám đốc NHNo & PTNT Việt Nam giao.

2.1.2 Bộ máy tổ chức điều hành tại Đông Hà Nội

Là một chi nhánh của NHNo & PTNT Việt Nam do vậy bộ máy tổ chức điều hành của chi nhánh Đông Hà Nội được xây dựng dựa trên các nguyên tắc cơ bản về tổ chức hoạt động và điều hành chung. Bộ máy tổ chức của NHNo & PTNT Đông Hà Nội gồm Ban giám đốc và các phòng nghiệp vụ.



- Ban giám đốc : Giám đốc, Phó giám đốc phụ trách Tài chính Kế toán và Phó giám đốc phụ trách Thanh toán Quốc tế.
- Phòng nghiệp vụ (gồm 7 phòng) : Phòng nguồn vốn và kế hoạch tổng hợp; Phòng tín dụng; Phòng thẩm định; Phòng thanh toán quốc tế; Phòng kế toán ngân quỹ; Phòng hành chính nhân sự; Phòng kiểm tra kiểm toán nội bộ và một tổ tin học mới thành lập .
- Chi nhánh cấp 2 và các sở giao dịch gồm có :
 - + Một chi nhánh cấp 2 có trụ sở tại 38 Bà Triệu.
 - + Hai phòng giao dịch tại số 8 Kim Mã và 39 Nguyễn Công Trứ .

Ngoài ra, còn có hai doanh nghiệp làm đại lý thu mua ngoại tệ cho chi nhánh.

- Ban giám đốc gồm có Giám đốc và 2 Phó giám đốc. Phó giám đốc phụ trách Tài chính Kế toán quản lý phòng Hành chính và phòng Kế toán ngân quỹ. Phó giám đốc phụ trách Thanh toán Quốc tế quản lý phòng Thanh toán Quốc tế và phòng Kế hoạch nguồn vốn.

Chức năng và nhiệm vụ của Ban giám đốc ở đây chủ yếu được giới thiệu thông qua tìm hiểu chức năng, nhiệm vụ của Giám đốc chi nhánh Đông Hà Nội. Giám đốc chi nhánh Đông Hà Nội chịu trách nhiệm chỉ đạo điều hành chung mọi hoạt động tại chi nhánh trong phạm vi thẩm quyền được giao. Quản lý toàn diện từ hoạt động nghiệp vụ kinh doanh, đầu tư, dịch vụ đến hoạt động tổ chức nhân sự, khen thưởng thi đua, tổ chức Đảng và đoàn thể. Cụ thể tại chi nhánh, Giám đốc trực tiếp phụ trách 3 phòng nghiệp vụ là phòng Thẩm định, phòng Tín dụng, phòng Kiểm tra kiểm soát nội bộ và Bộ phận tổ chức thuộc phòng Hành chính.

- **Phòng nguồn vốn và kế hoạch** gồm có 5 đồng chí, trong đó có 1 trưởng phòng và 1 phó phòng trực tiếp quản lý, điều hành: Nghiên cứu, đề xuất chiến lược khách hàng, chiến lược huy động vốn tại thành phố Hà Nội; Xây dựng kế hoạch kinh doanh ngắn hạn, trung và dài hạn theo định hướng kinh doanh của NHNo & PTNT VN; Tổng hợp, theo dõi các chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh và quyết toán kế hoạch đến các chi nhánh trên địa bàn; Tổng hợp, phân tích hoạt động kinh doanh quý, năm. Dự thảo các báo cáo sơ kết, tổng kết; Đầu mối thực hiện thông tin phòng ngừa rủi ro và xử lý rủi ro tín dụng; Tổng hợp, báo cáo chuyên đề theo quy định; Thực hiện các nhiệm vụ khác do giám đốc chi nhánh giao.

- **Phòng tín dụng** có vai trò rất quan trọng trong hoạt động của chi nhánh. Phòng gồm có 20 đồng chí, trong đó có 1 trưởng phòng và 1 phó phòng. Chất lượng hoạt động của tập thể nhân viên Tín dụng ảnh hưởng đáng kể tới kết quả hoạt động kinh doanh nói chung của chi nhánh: Nghiên cứu xây dựng chiến lược khách hàng tín dụng, phân loại khách hàng và đề xuất các chính sách ưu đãi đối với từng loại khách hàng nhằm mở rộng theo hướng đầu tư tín dụng khép kín : sản xuất, chế biến, tiêu thụ, xuất khẩu và gắn tín dụng sản xuất, lưu thông và tiêu dùng; Phân tích kinh tế theo ngành, nghề kỹ thuật, danh mục khách hàng lựa chọn biện pháp cho vay an toàn và đạt hiệu quả cao; Thẩm định và đề xuất cho vay các dự án tín dụng theo phân cấp uỷ quyền; Thẩm định các dự án, hoàn thiện hồ sơ trình ngân hàng cấp trên

theo phân cấp uỷ quyền; Tiếp nhận và thực hiện các chương trình, dự án thuộc nguồn vốn trong nước, nước ngoài. Trục tiếp làm dịch vụ uỷ thác nguồn vốn thuộc Chính phủ, bộ, ngành khác và các tổ chức kinh tế, cá nhân trong và ngoài nước; Xây dựng và thực hiện các mô hình tín dụng thí điểm, thử nghiệm trên địa bàn Hà Nội. Đồng thời theo dõi, đánh giá, sơ kết, tổng kết, đề xuất Tổng giám đốc để cho phép nhân rộng; Thường xuyên phân loại dư nợ, phân tích nợ quá hạn, tìm nguyên nhân và đề xuất hướng khắc phục; Giúp giám đốc chi nhánh chỉ đạo, kiểm tra hoạt động tín dụng của chi nhánh Bà Triệu; Tổng hợp, báo cáo và kiểm tra chuyên đề theo quy định; Thực hiện các nhiệm vụ khác do giám đốc chi nhánh giao.

- **Phòng thẩm định**, chi nhánh do mới thành lập nên hiện phòng thẩm định chỉ có 2 đồng chí. Song cùng với phòng Tín dụng và phòng Thanh toán Quốc tế, tạo thành bộ ba như một mắt xích hết sức quan trọng: Thu thập, quản lý, cung cấp những thông tin phục vụ cho việc thẩm định và phòng ngừa rủi ro tín dụng; Thẩm định các khoản vay do giám đốc chi nhánh Đông Hà Nội quy định, chỉ định theo uỷ quyền của Tổng giám đốc và thẩm định những món vay vượt quyền phán quyết của giám đốc chi nhánh cấp 2 tại Bà triệu; Thẩm định các khoản vay vượt mức phán quyết của giám đốc chi nhánh đồng thời lập hồ sơ trình Tổng giám đốc để xem xét phê duyệt; Thẩm định khoản vay do Tổng giám đốc quy định hoặc do giám đốc chi nhánh quy định trong mức phán quyết cho vay của giám đốc chi nhánh; Tổ chức kiểm tra công tác thẩm định của chi nhánh; Tập huấn nghiệp vụ cho cán bộ thẩm định; Thực hiện chế độ thông tin, báo cáo theo quy định; Thực hiện các công việc khác do giám đốc chi nhánh giao.

Phòng Thanh toán Quốc tế có 1 trưởng và phó phòng, tất cả gồm 5 đồng chí. Với xu thế hội nhập Quốc tế, ngày càng mở rộng thị trường hoạt động của Ngân hàng và tiến tới một thị trường liên ngân hàng hiệu quả phòng Thanh toán Quốc tế ngày càng có vị thế quan trọng: Thực hiện các nghiệp vụ kinh doanh ngoại tệ (mua , bán, chuyển đổi) thanh toán Quốc tế trực tiếp theo quy định; Thực hiện công tác thanh toán quốc tế thông qua mạng SWIFT NHNo & PTNT Việt Nam; Thực hiện nghiệp vụ tín dụng, bảo lãnh ngoại tệ có liên quan đến thanh toán Quốc tế; Thực hiện các dịch vụ kiều hối và chuyển tiền, mở tài khoản khách hàng nước ngoài; Thực hiện các nhiệm vụ khác do Giám đốc giao.

Phòng Kế toán Ngân quỹ có chức năng hạch toán kế toán, hạch toán thống kê cũng như quản lý quỹ. Hiện nay gồm 14 đồng chí trong đó có 1 trưởng phòng, 1 phó phòng: Trực tiếp hạch toán kế toán, hạch toán thống kê và thanh toán theo quy định Ngân hàng Nhà nước, NHNo & PTNT Việt Nam; Xây dựng chỉ tiêu kế hoạch tài chính, quyết toán kế hoạch thu, chi tài chính, quỹ tiền lương đối với chi nhánh Bà Triệu trình Ngân hàng Nông nghiệp phê duyệt; Quản lý và sử dụng các quỹ chuyên dùng theo quy định của NHNo & PTNT trên địa bàn Thành phố Hà Nội; Tổng hợp, lưu trữ hồ sơ tài liệu về hạch toán, kế toán, quyết toán và báo cáo theo quy định; Thực hiện các khoản nộp ngân sách nhà nước theo quy định; Thực hiện nghiệp vụ thanh toán trong nước và ngoài nước; Chấp hành quy định về an toàn kho quỹ và định mức tồn quỹ theo quy định; Quản lý, sử dụng thiết bị thông tin, điện toán phục vụ nghiệp vụ kinh doanh theo quy định của NHNo & PTNT VN; Chấp hành chế độ báo cáo và kiểm tra chuyên đề; Thực hiện các nhiệm vụ khác do giám đốc chi nhánh giao.

Phòng Hành chính Nhân sự gồm 9 đồng chí, trong đó có 1 trưởng và 1 phó phòng. Phòng hành chính chịu quản lý trực tiếp từ Phó giám đốc phụ trách tài chính Kế toán, nhưng bộ phận tổ chức lại tách riêng do Giám đốc chi nhánh chỉ đạo: Xây dựng chương trình công tác hàng tháng, quý của chi nhánh và có trách nhiệm thường xuyên đôn đốc việc thực hiện chương trình đã được giám đốc chi nhánh phê duyệt; Xây dựng và triển khai chương trình giao ban nội bộ chi nhánh và chi nhánh Bà Triệu. Trực tiếp làm thư ký tổng hợp cho giám đốc NHNo & PTNT; Tư vấn pháp chế trong việc thực thi các nhiệm vụ cụ thể về giao kết hợp đồng, hoạt động tố tụng, tranh chấp dân sự, hình sự, kinh tế, lao động, hành chính liên quan đến cán bộ, nhân viên và tài sản của chi nhánh; Thực thi pháp luật có liên quan đến an ninh, trật tự, phòng cháy, nổ tại cơ quan; Lưu trữ các văn bản pháp luật có liên quan đến Ngân hàng và văn bản định chế của NHNo & PTNT VN; Đầu mối giao tiếp với khách đến làm việc, công tác tại chi nhánh; Trực tiếp quản lý con dấu câu chi nhánh, thực hiện công tác hành chính, văn thư, lễ tân, phương tiện giao thông, bảo vệ, y tế của chi nhánh; Thực hiện công tác xây dựng cơ bản, sửa chữa TSCĐ, mua sắm công cụ lao động; đầu mối trong việc chăm lo đời sống vật chất, văn hoá tinh

thần và thăm hỏi ốm đau, hiếu hỷ cán bộ nhân viên; Thực hiện nhiệm vụ khác được giám đốc chi nhánh giao.

Phòng Kiểm tra Kiểm soát nội bộ hiện gồm 3 đồng chí trong đó có 1

trưởng phòng quản lý chung. Chức năng của phòng là ngăn ngừa và hạn chế những rủi ro, hiện tượng tham ô tham nhũng...đảm bảo an toàn trong hoạt động của toàn bộ chi nhánh, thực hành tiết kiệm. Nhiệm vụ là Xây dựng chương trình công tác năm, quý phù hợp với công tác kiểm tra, kiểm toán của NHNo & PTNT VN và đặc điểm cụ thể tại chi nhánh Đông Hà Nội; Tuân thủ tuyệt đối sự chỉ đạo nghiệp vụ kiểm tra, kiểm toán. Tổ chức thực hiện kiểm tra, kiểm toán theo đề cương, chương trình công tác kiểm tra, kiểm toán của NHNo & PTNT VN và kế hoạch của đơn vị nhằm bảo đảm an toàn trong hoạt động kinh doanh ngay tại chi nhánh cũng như chi nhánh cấp 2 và phòng giao dịch; Thực hiện sơ kết, tổng kết chuyên đề theo định kỳ hàng quý, 6 tháng, năm. Tổ chức giao ban hàng tháng đối với các kiểm tra viên chi nhánh Bà Triệu. Tổng hợp và báo cáo kịp thời các kết quả kiểm tra, kiểm toán, việc chỉnh sửa các thiếu sót của chi nhánh. Hàng tháng có báo cáo nhanh về các công tác chỉ đạo điều hành hoạt động kiểm tra, kiểm toán của mình gửi về Ban kiểm tra, kiểm toán nội bộ; Tổ chức kiểm tra, xác minh, tham mưu cho giám đốc giải quyết đơn thư thuộc thẩm quyền, làm nhiệm vụ thường trực ban chống tham nhũng, tham mưu cho lãnh đạo trong hoạt động chống tham nhũng, tham ô, lãng phí và thực hành tiết kiệm tại đơn vị mình; Thực hiện các nhiệm vụ khác do tổng giám đốc, trưởng ban kiểm tra, kiểm tra kiểm toán nội bộ hoặc giám đốc giao.

Tổ vi tính mới thành lập, hiện cán bộ còn thiếu chỉ gồm 2 đồng chí. Để đạt hiệu quả hoạt động cao tại chi nhánh, cần ứng dụng máy móc thiết bị thông tin hiện đại và nâng cao trình độ về tin học cho cán bộ nhân viên. Chức năng của tổ vi tính do vậy là hết sức cần thiết. Nhiệm vụ là Tổng hợp, thống kê và lưu trữ số liệu, thông tin liên quan đến hoạt động của chi nhánh; Xử lý các nghiệp vụ phát sinh liên quan đến hạch toán kế toán, kế toán thống kê, hạch toán nghiệp vụ và tín dụng và các hoạt động khác phục vụ cho hoạt động kinh doanh; Chấp hành chế độ báo cáo, thống kê và cung cấp số liệu, thông tin theo quy định; Quản lý, bảo dưỡng và sửa chữa máy móc, thiết bị tin học; Làm dịch vụ tin học; Thực hiện các nhiệm vụ được giám đốc chi nhánh giao.

2.1.3 Tình hình hoạt động kinh doanh tại chi nhánh Đông Hà Nội

2.1.3.1 Lĩnh vực kinh doanh chính

NHNo & PTNT Đông Hà Nội là một tổ chức trung gian tài chính, thực hiện chức năng kinh doanh tiền tệ, các dịch vụ ngân hàng đối với khách hàng trong và ngoài nước. Hoạt động chủ yếu là chuyển vốn từ nhà tiết kiệm sang nhà đầu tư với phương châm hoạt động "đi vay để cho vay". Bên cạnh đó, Đông Hà Nội còn thực hiện một số nghiệp vụ như chiết khấu các giấy tờ có giá, thực hiện bảo lãnh thanh toán, bảo lãnh đối ứng, bảo lãnh quốc tế thông qua hệ thống hơn 600 ngân hàng đại lý trên toàn thế giới, chuyển tiền nhanh trong nước thông qua mạng vi tính và mạng SWIFT, mua bán thu đổi ngoại tệ, chi trả kiều hối, cho thuê kết sắt, cất giữ, bảo quản, quản lý các giấy tờ có giá và các tài sản quý cho khách hàng và thu chi tiền mặt... Nhằm đáp ứng nhu cầu vốn cho khách hàng ngoài vốn tự có, ngân hàng tiến hành huy động vốn. Huy động vốn gồm nhiều phương thức gồm huy động bằng tiền gửi. Xét về thời gian huy động có thể chia tiền gửi thành các loại sau :

- Tiền gửi không kỳ hạn: Dịch vụ lâu đời nhất mà ngân hàng cung cấp cho khách hàng là gửi tiền không kỳ hạn. Khách hàng gửi vào ngân hàng nhằm mục đích thanh toán hoặc là để giao dịch với nhau, khách hàng có thể rút tiền bất cứ lúc nào. Lãi suất tiền gửi thanh toán hiện nay là 0,2% / tháng. Với loại tiền gửi không kỳ hạn này, ngân hàng phải chi trả chi phí thấp nhất nhưng đồng thời tính thanh khoản lại cao.
- Tiền gửi có kỳ hạn: Ngân hàng thu hút lượng tiền tạm thời chưa dùng tới với thời hạn khác nhau bằng loại hình tiền gửi kỳ hạn. Tiền gửi kỳ hạn có nhiều loại hình với mức lãi suất và thời hạn khác nhau 3 tháng, 6 tháng, 12 tháng... Mức lãi suất áp dụng như lãi suất tiền gửi tiết kiệm. Tiền gửi có kỳ hạn khi huy động Ngân hàng bỏ ra chi phí cao hơn so với tiền gửi ko kỳ hạn, nhưng tính ổn định của tiền gửi kỳ hạn lại cao hơn. Từ đó, thuận lợi hơn trong kế hoạch sử dụng vốn.
- Tiền gửi tiết kiệm: Tiền gửi tiết kiệm thường là lượng tiền nhàn rỗi trong dân cư. Người gửi tiền được ngân hàng cấp một sổ tiết kiệm phục vụ cho việc ghi chép gửi và rút tiền.

Bảng lãi suất tiền gửi tiết kiệm

<i>Thông thường</i>	<i>Bậc thang</i>	<i>Lãi suất / tháng</i>
Không kỳ hạn	Dưới 3 tháng	0.2 %
1		0.52 %
3	3 – dưới 6 tháng	0.55 %
6	6 – dưới 9 tháng	0.58 %
9	9 – dưới 12 tháng	0.6 %
12	12 – dưới 24 tháng	0.63 %
18		0.56%
24	Trên 24 tháng	0.69 %
36		0.72 %
60		0.75 %

- Chứng chỉ tiền gửi: Do ngân hàng phát hành, ghi rõ thời gian đáo hạn và số lượng tiền gửi, lãi suất (cố định hoặc dao động) tùy lựa chọn của khách hàng. Chứng chỉ vô danh là loại có thể chuyển nhượng được bán trên thị trường thứ cấp trước ngày đáo hạn như trái phiếu, kỳ phiếu, tín phiếu bằng nội ngoại tệ

Bên cạnh, đó chi nhánh còn thực hiện huy động vốn bằng cách vay vốn của NHNN và các tổ chức tín dụng khác.

Mục đích của quá trình huy động vốn là ngân hàng tiến hành đầu tư dưới hình thức cho vay. Phân chia theo thời hạn vay gồm có cho vay ngắn hạn , trung và dài hạn bằng VNĐ và ngoại tệ đối với mọi thành phần kinh tế, cho vay tài trợ theo chương trình dự án và kế hoạch của Chính phủ.

- Cho vay ngắn hạn : gồm các khoản vay có thời hạn dưới 1 năm . Các khoản vay ngắn hạn thường được dùng chủ yếu để bổ sung sự thiếu hụt tạm thời về vốn lưu động của các doanh nghiệp và bổ sung nhu cầu tiêu dùng sinh hoạt của các cá nhân.

- Cho vay trung hạn : gồm các khoản vay có thời hạn từ 1 đến 5 năm. Khách hàng thường dùng loại hình này để mua sắm TSCĐ, cải tiến đổi mới công nghệ, mở rộng sản xuất và xây dựng các công trình nhỏ, có thời gian thu hồi vốn nhanh.

- Cho vay dài hạn : gồm các khoản vay có thời hạn trên 5 năm, chủ yếu được sử dụng để cấp vốn cho xây dựng cơ bản, đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng, xây dựng các xí nghiệp mới, cải tiến và mở rộng sản xuất với quy mô lớn.

- Cho vay theo dự án đầu tư : vì mục đích phát triển sản xuất kinh doanh , dịch vụ và các dự án đầu tư phục vụ đời sống mà Ngân hàng tiến hành cho vay theo dạng này. Ngân hàng và khách hàng ký hợp đồng tín dụng và thoả thuận mức vốn đầu tư duy trì cho cả thời gian đầu tư của dự án, phân định các kỳ hạn trả nợ lãi và gốc, giải ngân theo tiến độ thực hiện dự án. Mỗi lần rút vốn vay khách hàng lập giấy nhận nợ tiền vay trong phạm vi mức vốn đã thoả thuận, kèm theo các chứng chỉ xin vay phù hợp với mục đích sử dụng vốn trong hợp đồng tín dụng .

- Cho vay theo kế hoạch Nhà nước : đối tượng được vay là đối tượng hưởng chính sách tín dụng ưu đãi của Chính phủ. Ngân hàng thực hiện thẩm định hiệu quả của dự án, phương án sản xuất kinh doanh, nếu xét thấy không hiệu quả, không có khả năng hoàn trả nợ vay cả gốc và lãi thì không được cho vay. Đồng thời có thông báo kết quả thẩm định cho chủ dự án và nêu rõ lý do từ chối. Cho vay đầu tư xây dựng theo kế hoạch nhà nước thực hiện theo các quy định của pháp luật về đầu tư xây dựng và quy định của chính phủ về tín dụng đầu tư theo kế hoạch nhà nước hàng năm .

Bên cạnh đó, Đông Hà Nội còn thực hiện một số nghiệp vụ như chiết khấu các giấy tờ có giá, thực hiện bảo lãnh thanh toán, bảo lãnh đối ứng, bảo lãnh quốc tế thông qua hệ thống hơn 600 ngân hàng đại lý trên toàn thế giới, chuyển tiền nhanh trong nước thông qua mạng vi tính và mạng SWIFT, mua bán thu đổi ngoại tệ, chi trả kiều hối, cho thuê kết sắt, cất giữ, bảo quản, quản lý các giấy tờ có giá và các tài sản quý cho khách hàng và thu chi tiền mặt ...

2.1.3.2 Đánh giá về kết quả kinh doanh của Chi nhánh NHNo & PTNT Đông Hà Nội

- *Nguồn vốn*

Bảng phân tích tốc độ tăng trưởng nguồn vốn

Đơn vị: Tỷ đồng

ST T	Chỉ tiêu	31/1 2 2003	31/1 2 2004	Tăng , giảm so năm 2003		K/H 2004	Tăng giảm so KH	
				Số tiền	%		Số tiền	%
1	Tổng nguồn	594	1531	919	155 %	987	526	53%
2	Cơ cấu nguồn theo đồng tiền				256 %			
	Nội tệ	387	1379	992	-35%	577	802	139 %
	Ngoại tệ	207	134	-73		410	-276	- 67%
3	Cơ cấu nguồn theo kỳ hạn				-29%			
	Không kỳ hạn	131	93	-38	273 %			
	Có KH < 12 tháng	312	1164	852	70%			
	Có kỳ hạn từ 12 tháng trở lên	151	256	105				
	- Trong đó:							
	Từ 12 tháng đến tới 24 tháng		200					
	Từ 24 tháng đến tới 60 tháng		56					
	Từ 60 tháng trở lên							
4	Phân theo loại nguồn		1513					
	Tiền gửi dân cư		157					
	TĐ ngoại tệ quy đổi		48					

I	Tổng dư nợ	300	700	400	134 %	505	196	39%
	Nội tệ	253	625	372				
	Ngoại tệ qui đổi	47	75	28				
1	<i>Dư nợ theo thời hạn</i>							
	- Ngắn hạn	239	458	219	92%	348	110	
	- Trung hạn	61	149	237	76%	157	86	54%
	- Dài hạn		92					
2	T/Trọng dư nợ TDH/ΣDư nợ		35%					
3	<i>Dư nợ theo thành phần k.tế</i>							
1	- Dư nợ DNNN	88	207	121	138 %			
	- TD: Dư nợ Trung, Dài hạn		91					
	- Số doanh nghiệp còn dư nợ	6	15					
	- Dư nợ DNNQD	185	416	239	129 %			
	- TD: Dư nợ Trung, Dài hạn		142					
	- Số doanh nghiệp còn dư nợ	82	165					
	- Dư nợ T nhân, hộ GD	27	76	39	144 %			
	- TD: Dư nợ Trung, Dài hạn		10	10				
	- Số hộ còn dư nợ	114	223					

II	Các khoản đầu tư		0					
III	Tổng dư nợ cho vay và các khoản đầu t(I+II)	300	700	400	134			
					%			

Tổng dư nợ đến 31 /12 đạt 700 tỷ đồng, tăng 400tỷ (tăng 134%) so với cùng kỳ năm 2003. So với kế hoạch năm tăng 196 tỷ (tăng 39%). Trong đó nội tệ đạt 625 tỷ đồng, tăng 372 tỷ (tăng 147%) so với năm 2003. Ngoại tệ đã qui đổi đạt 75 tỷ đồng, tăng 28 tỷ (tăng 60%) so với năm 2003.

- Phân theo thời gian, dư nợ ngắn hạn đạt 457 tỷ đồng, tăng 219 tỷ , chiếm tỷ trọng 65%, trung và dài hạn đạt 243 tỷ đồng, tăng 237 tỷ, chiếm tỷ trọng 35% .
- Phân theo thành phần kinh tế , so với năm 2003: Dư nợ khối DNNN đạt 211 tỷ đồng, tăng 123 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 30%. Khối DNNQD đạt 423 tỷ đồng, tăng 238 tỷ, chiếm tỷ trọng 60%. Khối hộ gia đình và cá thể đạt 66 tỷ, tăng 39 tỷ, chiếm tỷ trọng 9%.

Tính đến 31/12/2004 ,chi nhánh đã hoàn thành chỉ tiêu kế hoạch được giao . Tốc độ tăng trưởng dư nợ khá .Mặc dù nhu cầu vay của khách hàng còn lớn song 6 tháng cuối năm, thực hiện chủ trương chung của NHNo&PTNT Việt Nam, kìm bớt tốc độ tăng trưởng tín dụng, chi nhánh đã phải hạn chế cho vay và hầu hết chỉ giải ngân cho các hợp đồng tín dụng đã ký. Nếu như 6 tháng đầu năm tốc độ tăng trưởng dư nợ bình quân tăng 12% tháng, thì 6 tháng cuối năm chỉ tăng 2% tháng. Cơ cấu dư nợ của chi nhánh hợp lý, theo đúng định hướng của NHNo&PTNT Việt Nam. Cơ cấu trên đã tác động tăng hơn lãi suất đầu ra đảm bảo được hiệu quả kinh doanh đồng thời về mặt kinh tế xã hội, sự đầu tư đúng hướng đã phát huy tác dụng của nguồn lực , góp phần thúc đẩy tăng trưởng kinh tế đất nước .

- **Nợ quá hạn**

Bảng phân tích nợ quá hạn

Đơn vị: tỷ đồng

TT	Chỉ tiêu	31/1 2 2003	+,- so với 2003	NQH nhóm 2		NQH nhóm 3		NQH nhóm 4	
				Số đư	%/Σ NQH	Số đư	%/Σ NQH	Số đư	%/Σ NQH
				I	Tổng dư NQH	4,8	4,8		
	Tỷ lệ NQH/Σ Dư nợ %	0,69							
1	NQH DNNN	0	0						
2	NQH DNNQD	3	3	3	0,625				
3	NQH HTX	0	0						
4	NQH tư nhân, hộ g/đình	1,8	1,8	1,8	0,375				
II	Nợ chờ xử lý(TK 28)	0	0						
III	Nợ khoanh(TK 29)	0	0						

Nợ quá hạn tổng cộng 4,8 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 0,69% tổng dư nợ (tỷ trọng thấp). Trong đó nợ quá hạn ngắn hạn 4,2 tỷ đồng, chiếm 88% / tổng dư nợ quá hạn. Các món nợ trên đều phát sinh từ 6 tháng cuối năm 2004, và 100% là nợ do chậm trả lãi. Qua thực tế kiểm tra, khả năng thu hồi nợ cao. Nếu như tháng 10 dư nợ quá hạn đạt mức cao nhất 11 tỷ thì sang tháng 12 đã giảm 6,5 tỷ (giảm 60%). Cho đến nay chưa phát sinh nợ khó đòi và cũng chưa phải xử lý một món nào từ Quỹ dự phòng rủi ro.

- **Hoạt động kinh doanh đối ngoại**

- Thanh toán quốc tế : Doanh số thanh toán hàng xuất là 254.000 USD (tăng 254000 USD so với năm 2003). Doanh số thanh toán hàng nhập là 44.397.000 USD (tăng 38.503.000 USD so với năm 2003). Phí thu được đạt 124.694 USD.

- Kinh doanh ngoại tệ : Doanh số mua ngoại tệ là 40.794.000 USD. Doanh số bán ngoại tệ là 42.980.000 USD. Phí thu được đạt 727 triệu VNĐ.

- **Kết quả tài chính**

Bảng phân tích kết quả tài chính

Đơn vị: triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	31/12/04	Tăng giảm so 2003		Tăng giảm so KH	
			Số tiền	%	Số tiền	%
I	Thu nhập, chi phí					
	Tổng thu nhập(TK7) nội bảng	55201	15088	37	3074	8,3
1	Thu từ lãi	66415	50788	325		
1.1	Thu lãi cho vay	45973	33701	275		
1.2	Thu lãi tiền gửi	2853	2762	3036		
1.3	Thu lãi tín phiếu, trái phiếu					
	Tổng lãi dự thu đã thu hoạch toán TN					
1.4	Thu khác về huy động vốn					
1.5	Thu phí thừa vốn	17589	14325	438		
1.6	Thu cấp bù lãi suất					
2	Chi trả lãi	45273	36444	412		
	Tổng chi chưa lương	54220	12228	290	11748	27
2.1	Chi trả lãi tiền gửi	40072	31377	316		
2.2	Chi trả lãi tiền vay	11	-13	-118		
2.3	Chi trả lãi phát hành KP	5190	5084	4796		
3	Thu nhập lãi ròng (1-2)	21142	8345	65		
4	Thu ngoài lãi	6375	3650	140		
4.1	Thu dịch vụ	5038	4329	610		
4.2	Thu kinh doanh ngoại tệ	729	646	778		

4.3	Thu bất thường	392	-456	-54		
4.4	Thu khác	216	176	440		
5	Chi ngoài lãi	12850	7983	164		
5.1	Chi khác về HĐKT	37	34	113		
	Chi hoa hồng cho vay	0	0			
5.2	Chi DVTT và NQ	282	233	475		
5.3	Chi kinh doanh ngoại tệ	37	37	100		
5.4	Chi nộp thuế	86	56	187		
5.5	Chi cho CBNV	3909	2435	165		
	Chi long	2279				
5.6	Chi HĐQL & CV	2779	1809	186		
	Các chi tiêu TW quản lý					
5.7	Chi TS	3538	1243	54		
5.8	Chi BHTG	415	369	800		
5.9	Chi dự phòng rủi ro	1711	1711	100		
5.1	Chi bất thường	56	56	100		
6	Lợi nhuận (3+4-5)	14667	4012	38		
II	Chênh lệch lãi suất BQ thực tế					
1	Lãi suất BQ thực tế đầu vào	0.56				
2	Lãi suất BQ thực tế đầu ra	0.82				

Đến 31/12/2004 :

- Tổng thu 66415 triệu đồng, trong đó thu lãi cho vay 45973 triệu đồng chiếm tỷ trọng 70%. Thu phí thừa vốn gửi TW 17,589 tỷ, chiếm tỷ trọng 26%. Thu dịch vụ TT&NQ đạt 2184 triệu, chiếm tỷ trọng 3,2% .
- Tổng chi 58123 triệu đồng. Trong đó chi trả lãi 45273 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 78%. Chi lương và phụ cấp 3909 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 6,7%. Chi tài sản 3538 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 6%.
- Tỷ trọng thu ngoài tín dụng : 30,7% so với kế hoạch 25,55% vượt 5,15% .
- Chênh lệch thu chi : 8292 triệu đồng .
- Hệ số lương làm ra : 2,4

- Lãi suất bình quân thực tế đầu vào : 0,45%/ tháng
- Lãi suất bình quân thực tế đầu ra : 0,75%/ tháng
- Chênh lệch lãi suất đầu vào đầu ra : 0,3%/ tháng

Chi nhánh dù mới thành lập những đã đạt được nhiều kết quả đáng khích lệ. Mạng lưới của Chi nhánh thời gian đầu chỉ có 01 Chi nhánh cấp II là Chi nhánh Bà Triệu. Để mở rộng thị trường, đến tháng 7/04, sau khi được TGD phê duyệt, Chi nhánh đã đưa ra 2 phòng giao dịch tại Kim Mã và Nguyễn Công Trứ vào hoạt động và đến nay hai phòng giao dịch trên hoạt động rất hiệu quả. Để có nguồn cung ứng ngoại tệ, Chi nhánh đã phát triển được 2 đại lý trên địa bàn và bước đầu các đại lý trên đã thu mua bán lại cho Chi nhánh trung bình mỗi tháng đến hàng nghìn USD.

Công tác huy động vốn là cốt lõi của yếu tố đầu vào. Chi nhánh đã áp dụng nhiều hình thức huy động vốn như tiết kiệm bậc thang lũy tiến theo số dư tiền gửi, lũy tiến theo thời gian gửi, tiết kiệm gửi góp, tiết kiệm trả lãi được...áp dụng nhiều hình thức khuyến mại, tặng quà, dự thưởng.

áp dụng cơ chế lãi suất linh hoạt. Không vượt khung lãi suất theo quy định của NHNo, song bám sát mặt bằng lãi suất trên địa bàn, Chi nhánh đã đưa ra mức lãi suất khá cạnh tranh, thu hút được nhiều khách hàng.

Tăng cường quảng cáo và thường xuyên thay đổi quảng cáo. Tìm mọi cách tiếp cận khách hàng và tổ chức chăm sóc khách hàng chu đáo. Công tác kiểm tra kiểm soát luôn gắn liền với hoạt động kinh doanh. Các sai sót trong quá trình kinh doanh đều được phát hiện và xử lý kịp thời. áp dụng cơ chế khoán với từng CB để kích thích nâng cao hiệu quả kinh doanh. Cuối tháng, căn cứ vào các quy định của cơ chế khoán, Hội đồng lương sẽ chấm điểm, bình xét kết quả lao động của từng cá nhân, từng phòng để từ đó quyết định đến quyền lợi được hưởng.

Bên cạnh những kết quả trên đây, chúng ta cũng đồng thời nhìn nhận những mặt còn hạn chế, yếu kém tại chi nhánh để có cái nhìn thật đầy đủ về tình hình hiện thời ở Đông Hà Nội.

- Huy động vốn :

Nguồn vốn tăng trưởng cao, đến 31/12/2004 chỉ tiêu nguồn đã vượt xa so với kế hoạch, tốc độ tăng trưởng gấp 2,5 lần so với cùng thời điểm năm 2003. Nhưng về cơ cấu nguồn vốn, nguồn tiền gửi có kỳ hạn dưới 12 tháng chiếm tỷ trọng cao nhất

(77%). ở kỳ hạn này chi phí rẻ hơn so với loại dài hạn song tính ổn định kém. Xét về thành phần, chủ yếu là của tổ chức tín dụng, chiếm tỷ trọng 57%. Nguồn trên có thuận lợi là số dư lớn song lãi suất thường cao. Nguồn từ khu vực dân cư giảm và chiếm tỷ trọng thấp. Nguyên nhân chủ yếu là do trên địa bàn có nhiều ngân hàng cạnh tranh, nhiều kênh huy động vốn của các tổ chức khác cũng được tăng cường như trái phiếu chính phủ, kho bạc giáo dục ... được phát hành với lãi suất hấp dẫn đã thu hút hàng nghìn tỷ đồng từ dân cư và các tổ chức khác. Nhiều ngân hàng còn đưa ra các hình thức khuyến mại, dự thưởng thu hút khách hàng.

- **Dư nợ:**

Tổng tốc độ tăng trưởng dư nợ khá, song 6 tháng cuối năm tốc độ tăng trưởng tín dụng bị hạn chế, Chi nhánh hạn chế cho vay và chỉ giải ngân cho các hợp đồng đã ký. Dư nợ trung hạn chiếm 35% tổng dư nợ đòi hỏi Ngân hàng phải thường xuyên giám sát, đánh giá kết quả của các dự án nhằm hạn chế rủi ro. Cơ cấu dư nợ này còn có những sự chênh lệch thiếu bền vững.

- **Kinh doanh đối ngoại:**

Nghiệp vụ TTQT đối với chi nhánh còn khá mới mẻ và kết quả đạt được còn khiêm tốn. Vì đây là nghiệp vụ đặc biệt đòi hỏi ngoài trình độ nghiệp vụ cần phải có trang thiết bị, công nghệ hiện đại mới đáp ứng được yêu cầu. Sau khi trụ sở 91 Lý Thường Kiệt ổn định, phòng TTQT đã triển khai hàng loạt các biện pháp vừa xây dựng các quy trình nghiệp vụ, vừa lập các đề án lắp đặt mua sắm trang thiết bị. Hệ thống thanh toán thẻ chưa được đưa vào sử dụng.

Trong kinh doanh ngoại tệ, thời gian đầu cung ngoại tệ chỉ do TSC song dần từng bước chi nhánh đã tiếp cận được nhiều nguồn cung khác như đã kí được hợp đồng làm đại lý thu đổi ngoại tệ với 2 doanh nghiệp và ngay từ khi kí, trung bình mỗi tháng đã mua được trên 130.000 USD. Doanh số hoạt động chưa lớn so với các ngân hàng bạn, tỷ trọng từ nguồn thu nay chưa cao.

- **Kết quả tài chính:**

Thu nhập năm 2003 tăng cao, tăng 325% so với năm trước. Nguyên nhân do Chi nhánh mới thành lập, chủ yếu nguồn thu ban đầu là từ Chi nhánh Bà Triệu. Kết cấu

thu nhập chưa cân đối, chủ yếu là từ hoạt động tín dụng chiếm tới 70%. Nguồn thu từ hoạt động khác như thanh toán quốc tế đạt 2 tỷ, từ kinh doanh ngoại tệ đạt 727 triệu còn nhỏ so với tiềm lực của Chi nhánh. Tổng chi tăng so với kế hoạch do mở hai phòng giao dịch chi phí sửa chữa vận hành khá lớn.

Tóm lại, các chỉ tiêu đều tăng trưởng cao song nhìn về cơ cấu nguồn và dư nợ còn có sự chênh lệch, kém tính ổn định và bền vững. Thị trường và thị phần của Chi nhánh còn hạn chế, phát triển chưa nhiều.

2.2 Thực trạng chất lượng tín dụng đối với Doanh nghiệp vừa và nhỏ tại chi nhánh Đông Hà Nội

2.2.1 Những vấn đề chung về tín dụng đối với DNVVN

Tại chi nhánh NHNo & PTNT Đông Hà Nội do mới đi vào hoạt động trong năm 2003 nên còn nhiều hạn chế. Cũng như mọi NHTM khác, hoạt động tín dụng là hoạt động quan trọng nhất, cơ bản nhất của Chi nhánh. Tuy nhiên, hiện tại chi nhánh mới chỉ thực hiện hai nghiệp vụ tín dụng là cho vay và bảo lãnh. Nên ở mục này chúng ta sẽ tìm hiểu về các vấn đề cơ bản về cho vay và bảo lãnh đối với DNVVN.

2.2.1.1 Những vấn đề chung về cho vay đối với DNVVN

- *Mục đích cho vay:* Chi nhánh NHNo & PTNT Đông Hà Nội cho vay đối với các DNVVN nhằm khuyến khích và tạo điều kiện cho các DN thiếu vốn sản xuất kinh doanh vay vốn ngân hàng để phát triển sản xuất hàng hoá, mở mang ngành nghề mới và kinh doanh dịch vụ có hiệu quả thiết thực tạo công ăn việc làm, nâng cao đời sống, góp phần xây dựng xã hội dân chủ văn minh, dân giàu nước mạnh.

- *Nguyên tắc vay vốn:* DN vay vốn phải đảm bảo các nguyên tắc sau
 - Sử dụng vốn vay đúng mục đích đã thoả thuận trong hợp đồng tín dụng.
 - Phải hoàn trả nợ gốc và lãi tiền vay đúng hạn đã thoả thuận trong hợp đồng tín dụng.
 - Tiền vay được phát bằng tiền hoặc chuyển khoản theo mục đích sử dụng tiền vay đã thoả thuận trong hợp đồng tín dụng.

- **Điều kiện vay vốn:** NHNo nơi cho vay xem xét và quyết định cho vay khi DN có đủ các điều kiện sau:

- Có năng lực pháp luật dân sự, năng lực hành vi dân sự và chịu trách

nhiệm dân sự theo qui định của pháp luật: Khách hàng DNVVN là pháp nhân (DNNN, hợp tác xã, Cty TNHH, Cty cổ phần, DN có vốn đầu tư nước ngoài, các tổ chức khác) theo Điều 94 và 96 Bộ luật dân sự và các quy định khác của pháp luật Việt Nam. Đối với DN thành viên hạch toán phụ thuộc phía có giấy uỷ quyền vay vốn của pháp nhân trực tiếp quản lý. Với DN tư nhân và Cty hợp danh, chủ DN và thành viên hợp danh phải có đủ năng lực pháp luật dân sự, năng lực hành vi dân sự và hoạt động theo Luật DN. Pháp nhân nước ngoài phải có năng lực pháp luật dân sự và hành vi dân sự theo quy định pháp luật của nước mà pháp nhân đó có quốc tịch.

- Mục đích vay vốn hợp pháp.

- Có khả năng tài chính đảm bảo trả nợ trong thời hạn cam kết: Có vốn tự có tham gia vào dự án, phương án sản xuất, kinh doanh, dịch vụ. Cho vay ngắn hạn DN phải có vốn tự có tối thiểu 10% trong tổng nhu cầu vốn, cho vay trung dài hạn thì tối thiểu là 15%. DN là khách hàng tín nhiệm, được chấm điểm tốt vay vốn không phải bảo đảm bằng tài sản, nếu vốn tự có thấp hơn quy định trên thì giao cho Giám đốc quyết định. Kinh doanh có hiệu quả nghĩa là có lợi, nếu lỗ thì phải có phương án khả thi khắc phục lỗ đảm bảo trả nợ trong thời hạn cam kết. Không có nợ khó đòi hoặc nợ quá hạn trên 6 tháng tại NHNo & PTNT VN. DN phải mua bảo hiểm tài sản đầy đủ trong suốt thời gian vay vốn của Ngân hàng.

- Có dự án, phương án đầu tư, sản xuất, kinh doanh, dịch vụ khả thi, có hiệu quả.

- Thực hiện các quy định về bảo đảm tiền vay theo quy định của Chính phủ, NHNN VN và của NHNo & PTNT VN.

- **Đối tượng cho vay:** Ngân hàng cho vay các đối tượng sau, giá trị vật tư, hàng hóa, máy móc, thiết bị bao gồm cả thuế giá trị gia tăng và các khoản chi phí để khách hàng thực hiện các dự án đầu tư hoặc phương án sản xuất, kinh doanh, dịch vụ. Các nhu cầu tài chính của DN như số tiền thuế xuất nhập khẩu khách hàng phải nộp để làm thủ tục xuất nhập khẩu mà giá trị lô hàng đó ngân hàng Nông nghiệp

cho vay; Số lãi tiền vay trả cho ngân hàng Nông nghiệp trong thời hạn thi công, chưa nghiệm thu bàn giao và đưa TSCĐ vào sử dụng đối với cho vay trung hạn, dài hạn mà khoản trả lãi được tính trong giá trị TSCĐ; Số tiền DN vay để trả cho các khoản vay tài chính (bằng tiền) cho nước ngoài mà các khoản vay đó đã Ngân hàng bảo lãnh với điều kiện dự án, phương án sử dụng khoản vay ấy đang thực hiện có hiệu quả, khoản vay nằm trong hạn trả nợ... và các nhu cầu tài chính khác phục vụ cho quá trình SXKD, dịch vụ.

NHNo không cho vay các đối tượng: Số tiền thuế phải nộp trực tiếp cho ngân sách Nhà nước, trừ số tiền thuế xuất khẩu qui định ở trên. Số tiền để trả nợ gốc và lãi vay cho tổ chức tín dụng khác. Số lãi tiền vay trả cho chính NHNo, trừ trường hợp cho vay số lãi tiền vay theo qui định ở trên. Vay để mua sắm các tài sản và các chi phí hình thành nên tài sản mà pháp luật cấm mua bán, chuyển đổi, để đáp ứng các nhu cầu tài chính của các giao dịch mà pháp luật cấm.

- *Bộ hồ sơ cho vay:*

Hồ sơ do DN lập và cung cấp: Khi có nhu cầu vay vốn, DN gửi đến NHNo các giấy tờ sau đây.

- Hồ sơ pháp lý: khách hàng gửi đến Ngân hàng khi thiết lập quan hệ vay

vốn lần đầu. Tùy theo loại hình pháp nhân, doanh nghiệp tư nhân, Cty hợp danh, lĩnh vực, ngành nghề kinh doanh, có các giấy tờ sau: Quyết định thành lập doanh nghiệp ; Điều lệ doanh nghiệp (trừ DN tư nhân) ; Quyết định bổ nhiệm Chủ tịch HĐQT, Tổng giám đốc (giám đốc), kế toán trưởng, quyết định công nhận ban quản trị, chủ nhiệm hợp tác ; Đăng ký kinh doanh ; Giấy phép hành nghề ; Giấy phép đầu tư (đối với DN có vốn đầu tư nước ngoài) ; Biên bản góp vốn, danh sách thành viên sáng lập (Cty cổ phần, Cty TNHH) ; Hợp đồng liên doanh (đối với DN liên doanh) ; Quyết định giao vốn và các văn bản giao tài sản của Cục quản lý vốn và tài sản Nhà nước tại doanh nghiệp (đối với DNNN) ; Quy chế phân cấp quản lý tài chính đối với DN có phân cấp ; Giấy chứng nhận vốn đầu tư ban đầu (DNTN) ; Các thủ tục về kế toán theo qui định của ngân hàng như đăng ký mẫu dấu, chữ ký của chủ tài khoản hoặc người được uỷ quyền, đăng ký chữ ký của cán bộ giao dịch với ngân hàng, giấy đăng ký mở tài khoản tiền gửi (nếu chưa mở).

- Hồ sơ khoản vay: cán bộ tín dụng thu thập được càng nhiều các tốt các tài

liệu này, giấy đề nghị vay vốn ; Kế hoạch sản xuất kinh doanh ; các báo cáo tài chính 3 năm gần nhất đã được kiểm toán và quý gần nhất gồm bảng tổng kết tài sản, báo cáo kết quả hoạt động SXKD, thuyết minh báo cáo tài chính, lưu chuyển tiền tệ còn đối với pháp nhân hoạt độngc hura được 2 năm thì gửi báo cáo tài chính thời điểm gần nhất ; Các báo cáo tài chính dự tính cho 3 năm sắp tới và cơ sở tính toán ; Bảng kê các loại công nợ tại NHNo & PTNT VN, các tổ chức tín dụng khác ; Bảng kê các khoản phải thu phải trả lớn ; Các HĐ kinh tế về hàng hoá, xuất nhập khẩu...; Hồ sơ khách có liên quan như HĐ bảo hiểm hàng hoá, dự toán chi phí hoạt động được duyệt...Ngoài ra, đối với khoản vay trung và dài hạn còn cần thêm báo cáo nghiên cứu tiền khả thi, khả thi hoặc báo cáo đầu tư, quyết định phê duyệt dự án đầu tư của cấp có thẩm quyền, thiết kế kỹ thuật và tổng dự toán...

- Hồ sơ đảm bảo tiền vay: trường hợp cho vay không cần bảo đảm cần có

giấy cam kết của DN thực hiện bảo đảm bằng tài sản khi Ngân hàng yêu cầu, chỉ thị của CP về cho DN vay không có bảo đảm. Trường hợp phải bảo đảm bằng tài sản của khách hàng DN thì thủ tục giấy tờ phức tạp hơn nhiều. Gồm có giấy tờ pháp lý chứng nhận quyền sở hữu tài sản như bản chính quyền sở hữu tài sản, giấy chứng nhận đăng ký, giấy phép lưu hành, chứng nhận quyền sử dụng đất, các chứng từ có giá...; giấy chứng nhận bảo hiểm tài sản ; các loại giấy tờ khác liên quan. Trường hợp bảo đảm bằng tài sản hình thành từ vốn vay cần có giấy cam kết thế chấp tài sản hình thành từ vốn vay, công văn của CP cho phép được bảo đảm bằng tài sản hình thành từ vốn vay. Trường hợp bảo lãnh bằng tài sản của bên thứ ba ngoài giấy tờ như ở trường hợp bảo đảm bằng tài sản của khách hàng còn cần cam kết bảo lãnh bằng tài sản của bên thứ ba để DN vay vốn.

Hồ sơ do ngân hàng lập : Báo cáo thẩm định tái thẩm định ; Biên bản họp hội đồng tín dụng trong trường hợp phải qua hội đồng tín dụng ; Các loại thông báo như thông báo từ chối cho vay, thông báo cho vay, thông báo gia hạn nợ, thông báo nợ đến hạn, thông báo nợ quá hạn, thông báo tạm ngừng cho vay, thông báo chấm dứt cho vay ; Sổ theo dõi cho vay – thu nợ (dùng cho cán bộ tín dụng) ;

Hồ sơ do khách hàng và ngân hàng cùng lập: Hợp đồng tín dụng ; Giấy nhận nợ ; Hợp đồng bảo đảm tiền vay ; Biên bản kiểm tra sau khi cho vay ; Biên bản xác định nợ rủi ro bất khả kháng trong trường hợp bị nợ rủi ro.

Tuỳ thực tiễn hoạt động kinh doanh, mà giám đốc chi nhánh Đông HN điều hành, hướng dẫn, bổ sung, hoàn chỉnh Bộ hồ sơ cho vay cụ thể kèm theo các quy định trên đây.

- *Quy trình xét duyệt cho vay :*

- Cán bộ tín dụng tiếp nhận hồ sơ vay vốn của khách hàng, có trách nhiệm đối chiếu danh mục hồ sơ như qui định, kiểm tra tính hợp pháp hợp lệ của từng hồ sơ, báo cáo trưởng phòng tín dụng hoặc tổ trưởng tín dụng.

- Trưởng phòng tín dụng phân công cán bộ thẩm định các điều kiện vay vốn theo qui định.

- Trưởng phòng tín dụng có trách nhiệm kiểm tra hồ sơ vay vốn, kiểm tra tính hợp lệ, hợp pháp của hồ sơ và báo cáo thẩm định do cán bộ tín dụng trình, tiến hành xem xét tái thẩm định (nếu cần thiết) hoặc trực tiếp thẩm định trong trường hợp kiêm làm cán bộ tín dụng, ghi ý kiến vào Tờ trình, báo cáo thẩm định, tái thẩm định (nếu có) và trình giám đốc quyết định.

- Giám đốc chi nhánh cho vay căn cứ báo cáo thẩm định, tái thẩm định (nếu có) do phòng tín dụng trình lên, xem xét quyết định cho vay hoặc không cho vay và giao cho phòng tín dụng:

- + Nếu không cho vay thì thông báo cho khách hàng biết.

- + Nếu cho vay thì chi nhánh cùng khách hàng lập hợp đồng tín dụng, hợp đồng bảo đảm tiền vay (trường hợp cho vay có bảo đảm).

- + Khoản vay vượt quyền phán quyết thì thực hiện theo qui định hiện hành của Ngân hàng Nông nghiệp VN.

- Nếu khoản vay được giám đốc ký duyệt cho vay và xác định rõ số tiền cho vay, lãi suất cho vay, thời hạn cho vay và các điều kiện khác nếu có thì bộ phận tín dụng

chuyên hồ sơ cho bộ phận kế toán thực hiện nghiệp vụ hạch toán kế toán, thanh toán hoặc chuyển quỹ để giải ngân nếu cho vay bằng tiền mặt.

- Sau khi thực hiện giải ngân, cán bộ tín dụng phải tiến hành kiểm tra tình hình sử dụng vốn vay theo quy định.

- Thời gian thẩm định cho vay:

+ Các dự án trong phán quyết : trong thời gian không quá 10 ngày làm việc đối với cho vay ngắn hạn và không quá 45 ngày làm việc đối với cho vay trung, dài hạn kể từ khi chi nhánh nhận được đầy đủ hồ sơ vay vốn hợp lệ và thông tin cần thiết của khách hàng DN theo yêu cầu của NHNo ; chi nhánh phải quyết định và thông báo việc cho vay hoặc không cho vay đối với khách hàng. Trường hợp quyết định không cho vay, phải thông báo cho khách hàng bằng văn bản, nêu rõ lý do từ chối cho vay.

+ Các dự án, phương án vượt quyền phán quyết: Trong thời gian không quá 5 ngày làm việc đối với cho vay ngắn hạn và không quá 25 ngày làm việc đối với cho vay trung và dài hạn kể từ khi chi nhánh nhận được đầy đủ hồ sơ vay vốn hợp lệ và thông tin cần thiết của khách hàng theo yêu cầu của NHNo, chi nhánh phải làm đầy đủ thủ tục trình lên NHNo cấp trên. Trong thời gian không quá 5 ngày làm việc đối với cho vay ngắn hạn và 20 ngày làm việc đối với cho vay trung và dài hạn kể từ ngày nhận đủ hồ sơ trình, NHNo cấp trên phải thông báo chấp thuận hoặc không chấp thuận. Các dự án, phương án mức phán quyết thuộc quyền của Phó Tổng Giám đốc phụ trách tín dụng, Tổng giám đốc NHNo hoặc Hội đồng quản trị, chi nhánh trình thẳng trung tâm điều hành, không qua văn phòng đại diện.

2.2.1.2 Những vấn đề chung về bảo lãnh đối với DN VVN

- *Các loại bảo lãnh:* Bảo lãnh vay vốn, bảo lãnh thanh toán, bảo lãnh dự thầu, bảo lãnh thực hiện hợp đồng, bảo lãnh bảo hành sản phẩm, bảo lãnh hoàn thanh toán.
- *Điều kiện bảo lãnh:* Có đầy đủ năng lực pháp luật dân sự, năng lực hành vi dân sự theo quy định của pháp luật ; Có tín nhiệm trong quan hệ tín dụng, thanh toán với NHNo ; Có bảo đảm hợp pháp cho nghĩa vụ được bảo lãnh ; Có dự án đầu

tư, phương án SXKD khả thi ; nếu vay vốn nước ngoài DN phải thực hiện đúng các quy định của pháp luật về quản lý và trả nợ nước ngoài.

- *Hồ sơ bảo lãnh:*

Hồ sơ DN lập và cung cấp:

- Hồ sơ pháp lý: cũng giống như trong hồ sơ pháp lý của nghiệp vụ cho vay nhưng có thêm một số tài liệu. Với bảo lãnh dự thầu cần có thư mời thầu, hồ sơ mời thầu theo quy định. Với bảo lãnh bảo hàng sản phẩm cần có văn bản thoả thuận về chất lượng sản phẩm.

- Hồ sơ kinh tế: Dự án đầu tư hoặc phương án sản xuất kinh doanh khả thi

(đối với bảo lãnh vay vốn) ; Báo cáo tài chính kỳ trước liền kề với thời điểm đề nghị bảo lãnh. Ngoài ra tùy từng loại bảo lãnh mà sẽ cần thêm các giấy tờ khác. Với bảo lãnh thực hiện hợp đồng phải có hợp đồng giữa bên mời thầu và nhà trúng thầu. Với bảo lãnh vay vốn trong nước phải có hợp đồng vay vốn bản gốc. Với bảo lãnh vay vốn nước ngoài phải có sự phê duyệt của cơ quan có thẩm quyền với dự án đầu tư trên 12 tháng, văn bản chấp thuận hạn mức vay và các điều kiện trả nợ nước ngoài, hợp đồng vay vốn bản gốc phù hợp thông lệ, tập quán thương mại quốc tế và Pháp lệnh HĐ kinh tế.

- Hồ sơ khác: văn bản đề nghị bảo lãnh, hồ sơ bảo đảm ho bảo lãnh.

Hồ sơ do Ngân hàng lập: gồm có Báo cáo thẩm định, tái thẩm định các điều kiện bảo lãnh ; Biên bản họp Hội đồng tín dụng trong trường hợp phải qua Hội đồng tín dụng ; Cam kết bảo lãnh, thư bảo lãnh; Các loại thông báo như thông báo từ chối bảo lãnh, gia hạn bảo lãnh, xử lý bảo lãnh...; Sổ theo dõi bảo lãnh, thực hiện nghĩa vụ thay cho bên được bảo lãnh.

Hồ sơ do DN và Ngân hàng cùng lập: Hợp đồng bảo lãnh ; Hợp đồng bảo đảm cho bảo lãnh ; Hợp đồng tín dụng, giấy nhận nợ ; Biên bản kiểm tra đối với giao dịch bảo lãnh ; Biên bản xác định rủi ro bất khả kháng.

Trong trường hợp cần thiết, chi nhánh sẽ yêu cầu thêm các tài liệu thông tin liên quan tới giao dịch bảo lãnh.

- *Trình tự và thủ tục cấp bảo lãnh:*

- Cán bộ tín dụng hướng dẫn DN về điều kiện, thủ tục và lập hồ sơ đề nghị

bảo lãnh. Thu thập thông tin về DN đề nghị bảo lãnh và nghĩa vụ đề nghị bảo lãnh. Thẩm định các điều kiện bảo lãnh và lập báo cáo thẩm định nêu rõ ý kiến đề nghị cấp hoặc không cấp bảo lãnh và chịu trách nhiệm về kết quả thẩm định của mình. Sau đó chuyển toàn bộ hồ sơ cho trưởng phòng tín dụng.

- Trưởng phòng tín dụng kiểm tra toàn bộ hồ sơ đề nghị bảo lãnh và báo

cáo thẩm định của cán bộ tín dụng, ghi rõ ý kiến của mình trên báo cáo thẩm định cấp hay không cấp bảo lãnh để trình giám đốc chi nhánh. Trường hợp phải trình Hội đồng tín dụng thì gửi toàn bộ hồ sơ cho Hội đồng xem xét theo quy định hiện hành của NHNo VN.

- Giám đốc chi nhánh xem xét hồ sơ bảo lãnh do phòng tín dụng trình để

quyết định có bảo lãnh hay không. Quyết định nội dung và ký cam kết bảo lãnh, hợp đồng bảo lãnh, hợp đồng bảo đảm cho bảo lãnh. Trường hợp vượt quá phạm vi được uỷ quyền thì Giám đốc lập tờ trình và chuyển toàn bộ hồ sơ có đóng dấu chi nhánh lên Tổng giám đốc NHNo giải quyết.

- Sau khi có quyết định của Giám đốc chi nhánh hoặc Tổng GD NHNo về

đề nghị bảo lãnh, cán bộ tín dụng sẽ thông báo cho khách hàng biết về quyết định bảo lãnh hay không bảo lãnh của chi nhánh. Soạn thảo cam kết bảo lãnh, hợp đồng bảo lãnh, hợp đồng bảo đảm cho bảo lãnh trình trưởng phòng tín dụng.

- Trưởng phòng tín dụng xem xét nội dung dự thảo cam kết bảo lãnh, hợp

đồng bảo lãnh và hợp đồng bảo đảm cho bảo lãnh có phù hợp với quy chế bảo lãnh, quy định bảo lãnh và bảo đảm cho bảo lãnh hiện hành của NHNo không.

- Cán bộ tín dụng giao một bản cam kết bảo lãnh cho bên nhận bảo lãnh

hoặc cho khách hàng DN theo thỏa thuận trong hợp đồng bảo lãnh. Giao một bộ hồ sơ cho phòng kế toán sau khi cam kết bảo lãnh đã được ký. Lưu giữ hồ sơ theo quy định hiện hành của NHNo và mở sổ theo dõi nghiệp vụ bảo lãnh. Theo dõi, kiểm

tra, đôn đốc khách hàng thực hiện nghĩa vụ được bảo lãnh theo đúng hợp đồng liên quan và đề xuất biện pháp xử lý khi cần thiết, thực hiện biện pháp xử lý theo chỉ đạo của phòng tín dụng và giám đốc chi nhánh.

2.2.2 Tình hình thực tế chất lượng tín dụng đối với DNVVN tại Đông Hà Nội những năm gần đây

Thực hiện theo chiến lược đổi mới chung của đất nước, NHNo & PTNT Việt Nam những năm gần đây cũng chuyển mình hướng tới nhiều thành phần kinh tế, lĩnh vực ngành nghề, tập trung nhiều hơn cho khu vực ngoài quốc doanh mà hầu hết là các DNVVN. Mục đích không chỉ là khuyến khích, tạo điều kiện cho các DNVVN vươn lên trong nền kinh tế thị trường, đầu tư mở rộng cả quy mô và chiều sâu các dự án đầu tư, tiến hành các phương án SXKD mà còn giúp Ngân hàng chia sẻ rủi ro, mở rộng phạm vi hoạt động và năng cao cạnh tranh. Chi nhánh Đông Hà Nội mới đi vào hoạt động từ tháng 7/2003 cũng nhất quán theo chủ trương đó.

Tình hình cho vay đối với DNVVN ở Chi nhánh

NHNo & PTNT Đông HN

Đơn vị: tỷ đồng

<i>Chỉ tiêu</i>	<i>31/12/03</i>	<i>31/12/04</i>	<i>Tăng giảm</i>	
			<i>Tuyệt đối</i>	<i>Tương đối (%)</i>
Doanh số cho vay	244	795	+551	+226
Tỷ trọng DS cho vay/ Tổng DS	55%	59,5%		
Dư nợ	175	416	+241	+138
Tỷ lệ dư nợ/ Tổng dư nợ	58%	59%		

Nguồn : Báo cáo kết quả hoạt động tín dụng năm 2004 của Chi nhánh Đông HN.

Từ khi thành lập đến cuối năm 2003, Chi nhánh đã đạt doanh số cho vay là 444 tỷ đồng. Mới thành lập, cơ sở làm việc chưa ổn định, địa bàn chưa nắm vững tận... thì con số 444 tỷ đồng cho vay trong nửa năm tuy còn nhỏ nhưng cũng đáng khích lệ.

Trong đó, tỷ trọng doanh số cho vay DNVVN là 55%, đạt 244 tỷ đồng. Chỉ sau 1 năm hoạt động, doanh số cho vay đã tăng lên 226%, đạt 795 tỷ đồng. Về tỷ trọng doanh số cho vay DNVVN tăng không nhiều, từ 55% lên 59,5% nhưng xét về quy mô thì lại là một sự tăng vọt, đạt 795 tỷ đồng trên tổng số 1336 tỷ đồng cho vay. Tại thời điểm 31/12/04, dư nợ của DNVVN là 416 tỷ, tăng 138% so với cuối năm 2003. Cùng với tỷ trọng dư nợ của DNVVN là 59%, có thể khẳng định vị trí của DNVVN. Đó là khách hàng quan trọng của Chi nhánh và Chi nhánh đang ngày càng mở rộng cho vay đối với DNVVN.

Tình hình dư nợ xét theo thời hạn đối với

DNVVN tại Chi nhánh

Đơn vị: Tỷ đồng

<i>Chỉ tiêu</i>	<i>31/12/03</i>	<i>31/12/04</i>	<i>Tăng giảm</i>	
			<i>Tuyệt đối</i>	<i>Tương đối (%)</i>
Doanh số cho vay:	<u>244</u>	<u>795</u>	<u>+551</u>	<u>+226</u>
- Ngắn hạn	208	647	+439	+211
- Trung hạn	29	103	+74	+255
- Dài hạn	7	45	+38	+543
Doanh số thu nợ:	<u>104</u>	<u>558</u>	<u>+454</u>	<u>+436</u>
- Ngắn hạn	82	519	+437	+533
- Trung hạn	22	35	+13	+59
- Dài hạn		4	+4	+100
Dư nợ:	<u>175</u>	<u>416</u>	<u>+241</u>	<u>+138</u>
- Ngắn hạn	141	272	+131	+93
- Trung hạn	26	93	+67	+258
- Dài hạn	8	53	+45	+562
Tỷ trọng dư nợ trung dài hạn / tổng dư nợ	19,4%	34,6%		

Nguồn: Báo cáo kết quả tín dụng năm 2004 tại Chi nhánh NHNo & PTNT Đông HN

Qua bảng số liệu trên có thể thấy Ngân hàng mới chỉ cho DNVVN vay ngắn hạn là chủ yếu. Doanh số cho vay trung dài hạn từ 36 tỷ năm 2003 tăng đạt 148 tỷ năm 2004. Dư nợ trung dài hạn năm 2003 chỉ chiếm 19,4% dư nợ đối với DNVVN, sang 2004 có tăng lên đạt 34,6%. Tốc độ tăng trưởng dư nợ trung dài hạn với DNVVN là cao song về quy mô còn nhỏ đạt 142 tỷ, do năm 2003 cho vay trung dài hạn không đáng kể so với khả năng của Chi nhánh cũng như chưa đáp ứng được nhu cầu đầu tư lâu dài của các DN.

Xét về ngành nghề, khách hàng DNVVN của Chi nhánh hiện hoạt động kinh doanh trong lĩnh vực xây dựng cơ bản, thương mại dịch vụ, sản xuất chế biến, nhà hàng khách sạn và một số lĩnh vực khác. Thương mại dịch vụ là ngành chiếm dư nợ rất cao, 69% năm 2004 đạt 287 tỷ. Sau đó tới xây dựng cơ bản chiếm 14%, nhà hàng khách sạn chiếm 9% còn sản xuất chế biến chỉ chiếm 8% năm 2004. Tuy nhiên so với năm 2003 thì Chi nhánh đã mở rộng cho vay hơn tới lĩnh vực chế biến sản xuất, tốc độ tăng trưởng 182% đạt 31 tỷ năm 2004. Xây dựng cơ bản chiếm tỷ trọng ổn định trong tổng dư nợ, nhưng về quy mô sang năm 2004 đã tăng lên 176%. Như vậy, thương mại dịch vụ là lĩnh vực Chi nhánh Đông Hà Nội tập trung cho vay nhất, xây dựng cơ bản và sản xuất chế biến tuy đạt tốc độ tăng trưởng khá song vẫn chiếm một tỷ trọng nhỏ bé. Đây là sự mất cân đối trong lĩnh vực ngành nghề mà Ngân hàng cần điều chỉnh để chia sẻ rủi ro bảo đảm bảo an toàn và hướng đến tài trợ đa dạng hơn.

Dư nợ theo ngành nghề của DNVVN ở Chi nhánh

Đơn vị: Tỷ đồng

Ngành nghề	31/12/2003		31/12/2004		Tăng giảm	
	Số tiền	%	Số tiền	%	Tuyệt đối	Tương đối (%)
Xây dựng cơ bản	21	12%	58	14%	+37	+176
Thương mại dịch vụ	118	68%	287	69%	+161	+137
Sản xuất chế biến	11	6%	31	8%	+20	+182
Nhà hàng, khách sạn...	16	9%	26	6%	+10	+163
Khác	9	5%	14	3%	+5	+56

Nguồn : Tổng kết hoạt động kinh doanh và kết quả hoạt động tín dụng 2004 tại
Đông HN.

Tình hình nợ quá hạn của chi nhánh
NHNo & PTNT Đông HN năm 2004

Đơn vị : Tỷ đồng

<i>Chỉ tiêu</i>	<i>32/12/2004</i>	<i>Tăng giảm so với 2003</i>	<i>Số dư</i>	<i>%/ Tổng NQH</i>
Tổng dư NQH	4,8	+4,8		
Tỷ lệ NQH/ Tổng dư nợ	0,69%			
NQH DNVVN	3	+3	3	0,625
NQH tư nhân, hộ GD	1,8	+1,8	1,8	0,375
Nợ chờ xử lý	0	0		
Nợ khoanh	0	0		

Nguồn: Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh năm 2004

Năm 2003 Chi nhánh mới đi vào hoạt động từ tháng 7 và chưa phát sinh nợ quá hạn. Sang năm 2004 tổng cộng nợ quá hạn là 4,8 tỷ đồng, chiếm 0,69% tổng dư nợ. Đây là một tỷ trọng thấp nhưng cũng chưa thể khẳng định ngay chất lượng cho vay là cao, bởi mới đi vào hoạt động kinh doanh hơn 1 năm, thời gian ngắn nên chưa phải đối mặt với nhiều biến động từ thị trường, từ khách hàng... Tại chi nhánh, DNVVN tập trung vào DNNQD, còn DN lớn là các DN NN. Nợ quá hạn phát sinh từ hai đối tượng khách hàng là DNVVN và tư nhân, hộ gia đình. Trong khi DN NN không phát sinh một khoản nợ quá hạn nào thì nợ quá hạn của DNVVN năm 2004 là 3 tỷ đồng, chiếm 0,625% trên tổng nợ quá hạn. Song đây là nợ do chậm trả lãi, phát sinh từ 6 tháng cuối năm 2004 và thực tế kiểm tra cho thấy khả năng thu hồi nợ cao. Đến 30/11/2004 Chi nhánh đã trích 1,7 tỷ đưa vào quỹ dự phòng rủi ro nhưng chưa phải dùng đến, chưa phát sinh nợ khó đòi. Đối với DNVVN dư nợ 416 tỷ đồng mà nợ quá hạn là 3 tỷ, chiếm 0,721% là một tỷ lệ rất thấp. Tuy rủi ro tín dụng xét

trên chỉ tiêu nợ quá hạn là không đáng lo ngại vì tỷ lệ thấp, lại do chậm trả lãi 100% song cũng cần chú ý để tiến hành thu nợ, hạn chế phát sinh thêm nợ quá hạn.

Tình hình nghiệp vụ bảo lãnh đối với

DNVVN tại Chi nhánh năm 2004

Đơn vị : Triệu đồng

Loại bảo lãnh	BL Thanh toán và hoàn thành toán		PL Bảo hành sản phẩm		BL Thực hiện hợp đồng		Bảo lãnh dự thầu		Tổng số	
	Số món	Số tiền	Số món	Số tiền	Số món	Số tiền	Số món	Số tiền	Số món	Số tiền
Loại VNĐ	<u>19</u>	<u>5698</u>	<u>16</u>	<u>1.411,5</u>	<u>17</u>	<u>7.506,01</u>	<u>34</u>	<u>1.68</u>	<u>86</u>	<u>16.288,5</u>
- Hội sở	03	810	01	575,5	01	10151,01	0	<u>2</u>	05	<u>1</u>
- Bà Triệu	16	4.879	15	836	16	6.355,00	34	0	81	2.536,51
								1.68		13.752,0
								2		0
Loại USD	<u>03</u>	<u>120.961,5</u>	<u>36</u>	<u>123.544,3</u>	<u>11</u>	<u>263.081,9</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>50</u>	<u>508.324,8</u>
- Hội sở	03	<u>2</u>	0	<u>0</u>	01	<u>2</u>			04	<u>8</u>
- Bà triệu	0	120.961,5	36	0	10	18.300,00			46	139.261,5
		9		123.544,3		2450518,				9
				0		99				369.063,2
		0								9

Nguồn: Báo cáo kết quả tín dụng năm 2004 của chi nhánh NHNo & PTNT Đông

HN.

Chi nhánh đã tiến hành bảo lãnh với các hình thức khá đa dạng, gồm bảo lãnh thanh toán và hoàn thành toán, bảo lãnh bảo hành sản phẩm, bảo lãnh thực hiện hợp đồng, bảo lãnh sự thầu. Tổng số món bảo lãnh là 136 món cả VNĐ và USD. Trong đó, bằng VNĐ là 86 món đạt 16.288,51 triệu đồng. Bảo lãnh bằng USD là chủ yếu, số

món ít hơn đạt 50 song số tiền là 508.324,88 triệu đồng. Số món bảo lãnh nhiều nhất là bảo lãnh bảo hành sản phẩm, tổng cộng là 52 món. Số tiền bảo lãnh thực hiện hợp đồng là nhiều nhất, tổng cộng đạt 271.325,00 triệu đồng. Nghiệp vụ bảo lãnh về quy mô còn nhỏ bé so với nhu cầu của các DN và khả năng của Chi nhánh, quan hệ bảo lãnh giữa Đông HN và các DN/VN chưa nhiều thể hiện ở số món bảo lãnh còn ít. Tuy nhiên, đây cũng là những con số bước đầu đáng khích lệ.

Chi nhánh không chỉ trực tiếp cho DN vay vốn sản xuất kinh doanh hay đầu tư dự án, thực hiện bảo lãnh mà còn cho vay để mở L/C. Trong năm 2004, Chi nhánh đã cho vay để mở L/C thanh toán hàng nhập khẩu của các DN/VN như sau:

- Loại VNĐ: 19 món với số tiền là 40.431.851,557 VNĐ
- Loại USD: 224 món với số tiền là 3.443.796.39 USD
- Loại EUR: 02 món với số tiền là 701,275,275 EUR
- Loại JPY: 01 món với số tiền là 216.791,990 JPY

Chi nhánh chủ yếu cho vay để mở L/C với đồng USD, số món chiếm 91% và số tiền gần 3,5 triệu USD. Nghiệp vụ mở L/C nói chung ở chi nhánh còn ít đối tác khách hàng, thường tập trung chủ yếu về Ngân hàng ngoại thương giàu kinh nghiệm và ưu thế trong nghiệp vụ này. Đồng thời phòng thanh toán quốc tế cũng còn non yếu về chuyên môn và thu hút DN. Vì vậy, đương nhiên mở L/C bằng vốn vay đối với DN/VN tại Chi nhánh còn nhiều hạn chế cả về quy mô và chất lượng.

Tóm lại, với các bảng biểu số liệu cùng sự phân tích sơ bộ trên đây chúng ta có thể thấy được bức tranh khái quát về tình hình và chất lượng tín dụng đối với DN/VN tại chi nhánh Đông Hà Nội. Chi nhánh tập trung hoạt động tín dụng của mình vào DN/VN là chủ yếu. Điều này được biểu hiện ở quy mô cho vay chiếm tỷ trọng cao trên tổng cho vay, so với năm 2003 thì tốc độ tăng trưởng dư nợ đạt 138% năm 2004. Tỷ lệ nợ quá hạn rất thấp 0.625%, 100% là nợ quá hạn đến 3 tháng và 100% do chậm trả lãi là một kết quả rất tốt. Xét trên chỉ tiêu dư nợ và nợ quá hạn thì có thể nói chất lượng tín dụng tại Chi nhánh đã được đảm bảo. Nghiệp vụ bảo lãnh và vay vốn mở L/C cũng toàn bộ thiết lập với các DN/VN. Tuy nhiên, chủ yếu là vay vốn ngắn hạn nghĩa là cơ cấu thời hạn còn mất cân đối. Về ngành nghề lĩnh vực cho vay cũng chưa hợp lý. Chính vì vậy để nâng cao chất lượng tín dụng đối với

DNVVN đòi hỏi phải tìm hiểu kỹ lưỡng hơn, phát hiện ra những nguyên nhân gốc rễ để khắc phục.

2.3 Đánh giá thực trạng chất lượng tín dụng đối với Doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Chi nhánh

2.3.1 Những kết quả đạt được

Chi nhánh đã gặp không ít khó khăn như sự cạnh tranh giữa các NHTM trên địa bàn thủ đô rất quyết liệt, luôn tiềm ẩn rủi ro; giá vàng, giá dầu, giá phân bón trên thị trường trong và ngoài nước biến động đáng kể...đặc biệt là Chi nhánh mới thành lập, vừa kinh doanh vừa sửa chữa và kiện toàn bộ máy tổ chức. Tuy nhiên được sự quan tâm giúp đỡ của HĐQT, Tổng giám đốc và Ban ngành của NHNo & PTNT VN, cùng với những biện pháp điều hành có tính chiến lược, năng động hiệu quả của Ban lãnh đạo Chi nhánh và sự nỗ lực, tinh thần trách nhiệm của đội ngũ cán bộ nên năm 2004 Chi nhánh Đông HN đã đạt được những kết quả đáng khích lệ về hoạt động tín dụng nói chung và tín dụng đối với DNVVN nói riêng.

Tỷ lệ nợ quá hạn ở mức rất thấp cùng với tỷ trọng dư nợ của DNVVN đạt 59%, tốc độ tăng trưởng cao lên tới 138% năm 2004 là những chỉ tiêu rất đáng mừng về tình hình tín dụng đối với DN tại Chi nhánh Đông Hà Nội. Đây cũng là hai chỉ tiêu quan trọng phản ánh quy mô, khả năng mở rộng tín dụng và mức độ an toàn tín dụng đối với DNVVN. Thu từ hoạt động tín dụng nói chung đạt 70% và từ tín dụng với DNVVN đạt 42% càng khẳng định sự đóng góp quan trọng của tín dụng đối với khách hàng DNVVN vào kết quả kinh doanh của Chi nhánh. Chi nhánh đã đi đúng định hướng chiến lược khách hàng của NHNo & PTNT VN.

Ngay từ khi ra đời đến sau hơn 1 năm hoạt động từ cán bộ nhân viên đến Ban lãnh đạo Chi nhánh Đông HN luôn nhất quán chủ trương đa dạng hoá các thành phần kinh tế, đối xử bình đẳng với mọi khách hàng. Cụ thể, tập trung vào các DNVVN mà hầu hết nằm ở khu vực kinh tế ngoài quốc doanh. Đây là đối tượng khách hàng có số lượng lớn, năng động, giàu tiềm năng song hiện còn thiếu vốn. Cấp tín dụng cho khách hàng này để tạo động lực và khuyến khích họ tiến hành các phương án

sản xuất kinh doanh hiệu quả, dự án khả thi là mục tiêu của Ngân hàng. Đồng thời cũng phải tăng cường quản lý tín dụng, khắc phục tình trạng gia hạn nợ và điều chỉnh kỳ hạn nợ để giảm nợ quá hạn. Nhất quán chủ trương trên là điều kiện trước tiên để có thể phân đầu nâng cao chất lượng tín dụng đối với DNVVN.

Là Ngân hàng ra đời sau so với nhiều tổ chức tín dụng khác trên địa bàn nên Ban lãnh đạo và Lãnh đạo phòng đã chủ động tiếp cận, tìm kiếm các dự án hiệu quả và DN giàu tiềm năng. Quan tâm tới chiến lược khách hàng và phân tích tài chính doanh nghiệp được coi trọng để có thể khai thác các dự án đầu tư khả thi, hiệu quả. Để thu hút thêm nhiều DN như hiện nay, Chi nhánh cũng đã vận dụng linh hoạt cơ chế lãi suất cho vay và cả đi vay, đã tiến hành phân tích đánh giá xếp loại khách hàng từ đó định hướng đầu tư tín dụng thích hợp cho từng nhóm DNVVN. Trong quá trình lập hồ sơ xét duyệt cho vay, Chi nhánh thực hiện đúng quy chế tín dụng của NHNo & PTNT cũng như các nguyên tắc, điều luật của Ngân hàng Nhà Nước và các cơ quan có thẩm quyền. Chi nhánh cũng cải tiến lề lối làm việc, giảm bớt phiền hà cho DN bằng cách tiến hành nhanh chóng các thủ tục song vẫn đảm bảo tính an toàn và đúng pháp luật. Nhất là cơ chế đảm bảo tiền vay bằng tài sản từng bước được tháo gỡ khó khăn vướng mắc tạo điều kiện cho DNVVN được vay vốn thuận tiện hơn. Điều này, đã giúp Chi nhánh có được tín nhiệm từ phía các DN và giúp DN tiết kiệm thời gian, chi phí hơn.

Nhằm phát huy tính chủ động trong kinh doanh nhưng gắn trách nhiệm của từng cá nhân, Giám đốc Chi nhánh đã phân quyền phán quyết đến Chi nhánh cấp 2 trên cơ sở Quyết định của HĐQT giao cho Chi nhánh. Nâng cao sự chủ động và cả tinh thần trách nhiệm là điều kiện để mở rộng quy mô và giảm bớt rủi ro tín dụng tới DNVVN.

Chi nhánh cũng đã bổ sung, chỉnh sửa các sai sót đã nêu trong biên bản kiểm tra chuyên đề tín dụng. Trên cơ sở trình độ và năng lực từng cán bộ mà tiến hành phân nhiệm. Chi nhánh mở một số lớp bồi dưỡng, tập huấn nghiệp vụ cho cán bộ tín dụng. Vì vậy đã phát huy được tối đa khả năng của từng người và xây dựng một bộ máy làm việc nhuần nhuyễn, hiệu quả. Chi nhánh cố gắng nâng cao chất lượng thông tin và dự báo rủi ro trong kinh doanh. Các cán bộ tín dụng đi sâu đi sát trong việc xử lý và thu hồi nợ gốc đến hạn, đôn đốc DN trả lãi hàng tháng để giảm nợ quá

hạn tới mức thấp nhất, nâng cao chất lượng tín dụng. Cho đến cuối 2004, chưa phát sinh nợ khó đòi, nợ quá hạn 100% là lãi chậm trả với 3 tỷ đồng là một kết quả tốt mà Chi nhánh đạt được.

2.3.2 Hạn chế và nguyên nhân

2.3.2.1 Một số mặt hạn chế trong tín dụng đối với DNVVN tại Chi nhánh

Bên cạnh những kết quả tích cực cần phát huy đã đạt được thì Chi nhánh NHNo & PTNT Đông Hà Nội cũng còn một số tồn tại cần khắc phục để chất lượng tín dụng được nâng cao hơn. Các nghiệp vụ tín dụng tại Chi nhánh còn chưa đa dạng, mới hướng vào cho vay là chủ đạo, bảo lãnh chiếm một phần nhỏ bé và chưa tiến hành nghiệp vụ thuê mua. Dư nợ DNVVN chiếm 59% tổng dư nợ năm 2004 với tốc độ tăng trưởng cao là 138%. Tuy nguồn vốn năm 2004 cũng tăng 155% song về cơ cấu nguồn tiền lại chủ yếu là tiền gửi kỳ hạn dưới 12 tháng, chiếm tỷ trọng 77%. Kỳ hạn này chi phí rẻ hơn so với loại dài hạn song tính ổn định kém. Về thành phần, chủ yếu là của TCTD, chiếm tỷ trọng 57%, tuy số dư lớn nhưng lãi suất lại cao. Nguồn tiền kém tính ổn định và bền vững là yếu tố đáng lo ngại để có thể duy trì và mở rộng tín dụng tới DNVVN. Hiện nay, tại chi nhánh chủ yếu là cho DNVVN vay ngắn hạn, vay trung dài hạn có tăng trưởng cao nhưng về quy mô vẫn còn nhỏ. Đồng thời, đối tượng cho vay của Chi nhánh còn không cân đối và thiếu đa dạng, tập trung vào thương mại dịch vụ là chính. Tỷ lệ nợ quá hạn thấp song vẫn tồn tại và DNVVN là khách hàng phát sinh nợ quá hạn nhiều nhất. Và thực tế tỷ lệ nợ quá hạn thấp đó chưa phải là chính xác, phản ánh đúng chất lượng tín dụng đối với DNVVN bởi vẫn xuất hiện tình trạng dẫn nợ, che dấu nợ quá hạn. Qua các cuộc kiểm tra kiểm toán nội bộ cho thấy nhiều khoản vay, nhiều vụ việc sai phạm do cán bộ tùy tiện, bỏ qua quy trình chế độ, không thực hiện nghiêm túc sự chỉ đạo của Tổng giám đốc. Còn đó hiện tượng cán bộ tín dụng xâm tiêu, tham ô, lợi dụng gây thiệt hại kinh tế.

2.3.2.2 Nguyên nhân chủ yếu làm ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng đối với DNVVN

- *Nguyên nhân từ phía Ngân hàng:*
 - Địa điểm của Chi nhánh: do trụ sở 23b Quang Trung chưa sửa chữa xong

nên Chi nhánh chuyển về 91 Lý Thường Kiệt – Hà Nội. Địa điểm chưa ổn định gây bất lợi đến hoạt động kinh doanh nói chung và tín dụng nói riêng của Chi nhánh. Hơn nữa, với một Chi nhánh mới thành lập từ tháng 7/2003 lại hoạt động trên địa bàn Hà Nội là một khó khăn đáng kể. Trên địa bàn thủ đô sự cạnh tranh giữa các TCTD rất gay gắt, mật độ các Ngân hàng dày đặc. Họ đã hiểu rõ và chiếm lĩnh thị trường trong khi ấy Chi nhánh vừa tìm hiểu, nắm bắt địa bàn và kinh doanh vừa kiện toàn bộ máy tổ chức và sửa chữa trụ sở nên thị trường và thị phần còn hạn chế, chưa phát triển nhiều. Điều này đã ảnh hưởng đến sự tăng trưởng tín dụng nói chung và tín dụng DNVVN nói riêng.

- Dù đã nhất quán chủ trương ưu tiên vốn cho các dự án có hiệu quả của các DNVVN nhất là các DN ngoài quốc doanh, song với các khoản vay trung dài hạn thì quan điểm của Ngân hàng vẫn là mạo hiểm, rủi ro cao hơn đối với DNNN. Điều này làm giảm lợi nhuận trong hoạt động kinh doanh của Chi nhánh. Đồng thời không đáp ứng được nhu cầu đổi mới công nghệ, mở rộng sản xuất kinh doanh của các DNVVN. Sự bất ổn của các DNVVN như tỷ lệ phá sản cao, sự dễ bị tổn thương trước những thay đổi của thị trường, vốn tự có thấp nên khi có biểu hiện làm ăn thua lỗ thì rất khó thu hồi vốn vay... nên khiến cho Đông HN cũng như nhiều NHTM khác đặc biệt e ngại khi cho vay với thời hạn dài.

- Thủ tục hồ sơ và quy trình cho vay: Quy trình cho vay của Ngân hàng tuy đã có những đổi mới song vẫn chưa thật sự thuận lợi cho DNVVN. Điều kiện DN phải có vốn tự có tham gia vào dự án kinh doanh từ 10-40% tổng số vốn đầu tư của dự án mới được Ngân hàng xem xét cho vay vốn là điều kiện khó khăn cho các DNVVN. Ngoài ra mức cho vay trên không được vượt quá 70% giá trị tài sản thế chấp. “ Khách hàng vay vốn phải có trụ sở làm việc hoặc hộ khẩu thường trú cùng địa bàn tỉnh, thành phố nơi Ngân hàng cho vay đóng trụ sở “ đã mâu thuẫn với cơ chế thị trường, tạo sự phân định phạm vi vay vốn DN và hạn chế việc mở rộng khách hàng của Ngân hàng.

Đối với DNVVN khi vay vốn, nhất là vay vốn trung dài hạn thì các thể lệ, chế độ tín dụng thường được thực hiện quá chặt chẽ. Điều này cũng là nguyên nhân khiến quy mô cho vay trung dài hạn đối với DNVVN tại Chi nhánh còn khiêm tốn. Việc

thực hiện quy trình nghiệp vụ cho vay chưa nghiêm túc và khoa học nên dẫn đến việc giải quyết cho vay khách hàng còn chậm. Quy chế đảm bảo tiền vay có trường hợp còn tùy tiện như giấy tờ TSDB tiền vay hợp lý nhưng chưa hợp lệ. Cho vay DN còn thiếu hồ sơ đơn cử như thiếu giấy đề nghị vay vốn, điều lệ của DN, các yếu tố ghi trên hồ sơ nhiều chỗ còn để trống.

Thẩm định trước khi cho vay chất lượng chưa cao. Nội dung báo cáo thẩm định còn sơ sài, mang tính hình thức, kết cấu bố cục thiếu khoa học, đề xuất chung chung, tờ trình đề nghị NHNo & PTNT VN phê duyệt không rõ ràng... Một số dự án, phương án sản xuất kinh doanh trong quá trình thẩm định chưa được kiểm tra thực tế tại DN, nơi thực hiện dự án. Mối quan hệ giữa phòng thẩm định và phòng tín dụng có lúc chưa nhịp nhàng, kết hợp chặt chẽ lẫn nhau.

- Nguồn vốn huy động của Chi nhánh chủ yếu là thời hạn dưới 12 tháng nên chỉ đáp ứng được một phần nhu cầu vay vốn trung dài hạn của DN. Thêm nữa về thành phần lại chủ yếu của các TCTD nên lãi suất cao. Với một lãi suất đầu vào như vậy thì đa số các DN VVN hoạt động trong lĩnh vực thương mại dịch vụ mới chấp nhận được. Trong khi đó, các DN tiến hành sản xuất chế biến, xây dựng cơ bản, lợi nhuận thu được thường thấp hơn lĩnh vực thương mại dịch vụ sẽ gặp trở ngại khi tiếp cận vốn vay Ngân hàng. Vì vậy, vốn của Chi nhánh chưa xâm nhập rộng rãi vào mọi lĩnh vực, mọi ngành nghề.

- Công tác kiểm tra, kiểm soát sau khi cho vay: Dù quy trình cho vay có được tiến hành nghiêm túc và chặt chẽ tới đâu mà thiếu kiểm tra, kiểm soát trong khi DN sử dụng vốn vay thì mức độ an toàn tín dụng vẫn chưa được đảm bảo. Để khách hàng trả được nợ gốc và lãi đúng hạn và đầy đủ thì trước tiên khách hàng phải sử dụng vốn vay đúng mục đích. Công tác kiểm tra kiểm soát là nhằm đảm bảo sử dụng vốn vay đúng mục đích. Tuy nhiên tại Chi nhánh công tác này không phải lúc nào cũng được thực hiện thường xuyên, nhiều khi lại thực hiện mang tính chiếu lệ hình thức mà thôi. Một phần vì đã có tài sản đảm bảo nên cán bộ xem nhẹ công tác này, nhưng thực tế xử lý tài sản đảm bảo tiền vay là vô cùng phức tạp. Không bám sát dòng vốn cho vay như vậy thì không thể tư vấn, giúp đỡ DN thoát khỏi tình trạng khó khăn một cách kịp thời và dễ dẫn tới khoản vay có vấn đề.

- Trang thiết bị và công nghệ còn lạc hậu, đảm bảo đáp ứng đủ nhu cầu giao dịch tiên tiến như thanh toán thẻ, thanh toán điện tử...Chương trình World Bank chưa được triển khai và đưa vào thực hiện.
- Hoạt động Marketing ngân hàng chưa được hiểu đầy đủ và quan tâm đúng mức. Ngân hàng cũng là DN nên trong nền kinh tế thị trường phải đặc biệt chú ý tới công tác này mới là đúng đắn. Chi nhánh mới chỉ thực hiện đơn thuần các hoạt động như tuyên truyền, quảng cáo mà chưa thực sự xuất phát từ việc nghiên cứu nắm bắt nhu cầu của các DN/VN và tìm cách để thoả mãn những nhu cầu đó.
- Nhân sự tại chi nhánh còn nhiều bất cập. Về số lượng, cán bộ tại Đông HN chiếm tỷ lệ rất thấp so với quy định của NHNo & PTNT VN. Riêng cán bộ tín dụng chiếm có 23% trên tổng số cán bộ. Đặc thù của Chi nhánh là phần lớn số cán bộ này lại từ Tổng cty VBDQ chuyển sang và từ các tỉnh chuyển đến nên nghiệp vụ Ngân hàng cũng như địa bàn, phong cách làm việc đều chưa quen. Trình độ nghiệp vụ của đội ngũ cán bộ tín dụng chưa theo kịp với yêu cầu, thiếu kinh nghiệm trong việc điều tra, nghiên cứu, thẩm định các dự án và phương án vay vốn. Cán bộ tín dụng chưa lượng hóa được công việc cần làm, khâu chọn lọc và phân loại khách hàng chưa được quan tâm đúng mức, làm thường xuyên dẫn đến việc cho vay tràn lan, cho vay sai mục đích, không kiểm tra hướng dẫn cho DN sử dụng vốn vay có hiệu quả. Tăng trưởng tín dụng nhưng không kiểm soát được. Vì chạy theo chỉ tiêu và hệ số lương đôi khi nợ quá hạn bị che dấu, định kỳ hạn nợ, gia hạn nợ không căn cứ khả năng trả nợ và nguồn vốn trả nợ. Hơn nữa, công tác bồi dưỡng, đào tạo nâng cao nghiệp vụ cho cán bộ chưa được lãnh đạo thật sự quan tâm. Tuy Chi nhánh cũng mở các lớp tập huấn nghiệp vụ nhưng còn ít, nhân viên học chiếu lệ, kém nhiệt tình, hiệu quả đem lại thấp. Một số ít cán bộ đã không nghiên cứu kỹ và tuân thủ đầy đủ quy trình, thể lệ tín dụng. Cá biệt có một bộ phận cán bộ thoái hoá, biến chất, tư cách đạo đức kém đã cố tình làm sai quy trình tín dụng, móc ngoặc với DN, thậm chí có những cán bộ đã lợi dụng chức quyền của mình để gây khó dễ cho khách hàng, tham ô, nhận quà biếu...
- Hệ thống thông tin phòng ngừa rủi ro thiếu hiệu quả. Để đi đến quyết

định cho vay là cả một quá trình lựa chọn, thu thập, xử lý thông tin về khách hàng. Thực tế, việc thu thập, khai thác và sử dụng thông tin còn nhiều hạn chế. Chi nhánh phải tự tìm hiểu, chủ động thu thập, sàng lọc và lựa chọn thông tin để thẩm định khách hàng. Thông tin do thu thập từ nhiều nguồn nên dễ bị nhiễu, bị mâu thuẫn gây khó khăn trong đánh giá khách hàng.

Để phòng ngừa rủi ro, một trong các điều kiện Ngân hàng yêu cầu là phải có đầy đủ tài sản thế chấp, cầm cố hoặc bảo lãnh của bên thứ ba. Tài sản thế chấp trong một chừng mực nào đó có thể thay thế thông tin và là dấu hiệu cho biết rằng rủi ro sẽ giảm. Tuy nhiên, điều cần quan tâm là hiệu quả kinh tế của khoản vay và năng lực điều hành kinh doanh của DN. Nhiều trường hợp các món vay có tài sản thế chấp lại chứa đựng rủi ro cao hơn các món vay tín chấp. Mặt khác, trong quan hệ tín dụng, tài sản thế chấp hay cầm cố chưa phải là yếu tố bảo toàn vốn một cách tuyệt đối vì cũng có thể tài sản thế chấp được đem đi thế chấp ở nhiều nơi, giá cả của tài sản nhà đất biến động mạnh, có khi hạ thấp nhiều so với thời điểm Ngân hàng cho vay.

• ***Nguyên nhân từ phía các DNVVN :***

- Năng lực tài chính của DN quá thấp, vì vậy muốn bảo đảm vốn cho hoạt động kinh doanh được liên tục, các khách hàng này đều phải bổ sung vốn bằng cách đi vay. Tuy nhiên, việc tiếp cận được vốn Ngân hàng còn nhiều khó khăn, phức tạp bởi không hội tụ được đầy đủ các điều kiện chov ay vốn như thiếu tín nhiệm trong quan hệ vay trả, không có khả năng xây dựng phương án sản xuất kinh doanh cho mình hay không có các dự án khả thi, không có đủ tài sản thế chấp và cầm cố hợp pháp và đặc biệt là vốn tự có trên tổng mức đầu tư của dự án quá thấp, thường chỉ vài phần trăm. Vì vậy, đối với các DNVVN mà phần lớn là nằm trong khu vực kinh tế ngoài quốc doanh Ngân hàng khó có thể bao sân vì rủi ro tín dụng tiềm ẩn quá lớn.

Bên cạnh đó, trình độ năng lực của DN không theo kịp đòi hỏi của cơ chế thị trường. Các chủ DNVVN nói chung và nhất là của các DN ngoài quốc doanh vừa thiếu kinh nghiệm, kiến thức, trình độ và bản lĩnh của những nhà sản xuất kinh doanh trong cơ chế thị trường. Từ chỗ yếu kém nhiều DN không thể tự mình xây

dụng phương án sản xuất kinh doanh khả thi, trong khi thói quen sử dụng các dịch vụ tư vấn mang tính chuyên nghiệp chưa trở thành phổ biến. Đơn giản như việc làm các thủ tục đề xuất xin vay vốn Ngân hàng của một số DN ngoài quốc doanh cũng phải nhờ cán bộ tín dụng làm thay.

- Các DN chưa thực hiện nghiêm túc các quy định của pháp luật. Trên thực tế pháp lệnh kế toán thống kê rất có ít hiệu lực đối với DN ngoài quốc doanh. Hệ thống sổ sách kế toán ghic hép đơn giản, chủ yếu dựa vào kinh nghiệm cá nhân, mang tính chất gia đình. Hầu hết các DNVVN không có báo cáo tài chính hoặc có thì thiếu và sơ sài, không được kiểm toán. Vì vậy, Chi nhánh nói riêng và Ngân hàng nói chung có rất ít thông tin về loại hình DN này làm cho mức độ tin cậy đối với DNVVN bị hạn chế và gây nhiều khó khăn cho công tác thẩm định tình hình SXKD, tình hình tài chính của người vay cũng như quản lý sử dụng vốn vay của họ. Mặt khác, bên cạnh những người làm ăn chân chính, tại nhiều NHTM đã xuất hiện một số khách hàng thành lập các Cty ma, ký kết hợp đồng rơm làm vỏ bọc để lợi dụng rút tiền Ngân hàng dẫn đến hình sự hoá quan hệ dân sự đã làm cho cán bộ tín dụng nói riêng và Ngân hàng nói chung nản lòng. Với thực trạng như vậy, Chi nhánh bên cạnh chủ trương mở rộng tín dụng tới DNVVN cũng không trau dồi chuyên môn nghiệp vụ, thận trọng với khách hàng này để mở rộng quy mô gắn liền với nâng cao chất lượng tín dụng.

• ***Nguyên nhân khách quan :***

- Môi trường pháp lý chưa đầy đủ và đồng bộ. Việt Nam đang trong quá trình chuyển đổi nền kinh tế, vì vậy hệ thống pháp luật chung cho toàn bộ nền kinh tế chưa hoàn chỉnh, thiếu đồng bộ và thiếu những đạo luật quan trọng. Đồng thời việc thực thi pháp luật và các chính sách trên thực tế đã bộc lộ nhiều nhược điểm. Quản lý Nhà nước đối với DNVVN còn nhiều lỏng lẻo. Nhiều quy định hiện nay còn rắc rối, thủ tục về đăng ký kinh doanh còn phức tạp về số lượng giấy tờ, các công đoạn kiểm duyệt, thời gian kiểm duyệt. Khuôn khổ pháp lý liên quan đến hoạt động tín dụng giữa NHTM với DN nói chung, DNVVN nói riêng còn bất cập đã gây bó buộc hoạt động của các DNVVN, vừa tạo khe hở để các DNVVN lợi dụng. Đặc biệt là môi trường pháp lý về tài sản thế chấp. Đây là nguyên nhân cơ bản gây tồn tại trong quan hệ tín dụng đối với DNVVN. Việt nam chưa có bảo hiểm tín

dụng nên việc thế chấp, cầm cố tài sản hoặc bảo lãnh của bên thứ ba là những hình thức được coi là đảm bảo nhất. Quyết định 217/QĐ-NH ngày 17/8/1996 và nay là Quyết định 178 của Thống đốc NHNN quy định về thế chấp, cầm cố và bảo lãnh vay vốn Ngân hàng là cơ sở pháp lý để NHTM thực hiện. Thực tế, 90% giá trị các bất động sản được dùng làm tài sản thế chấp; các động sản như thiết bị, phương tiện vận tải...chiếm tỷ trọng nhỏ vì NHTM không có kho bảo quản, không đủ trình độ đánh giá chính xác giá trị tài sản của nó. Cho nên thực trạng hiện nay phát sinh một số vướng mắc. Khi Ngân hàng nhận thế chấp, cầm cố là giữ tài sản hoặc bản chính giấy tờ sở hữu tài sản, nhưng các DN không có giấy tờ chứng minh quyền sở hữu hoặc quản lý các TSCĐ như các thành phần kinh tế khác. DN tư nhân, tài sản thế chấp chủ yếu là nhà đất nhưng giấy tờ chứng nhận quyền sử dụng đất chưa được cấp đầy đủ và tiến độ rất chậm. Số tiền vay tối đa 70% giá trị tài sản thế chấp mà giá trị giá trị thuê đất đã trả cộng với tài sản trên đất thì rất nhỏ so với giá trị thực của khu đất. Về quy định phát mại tài sản thế chấp, luật dân sự và luật DN Nhà nước đều mới quy định chung về cơ quan có thẩm quyền tổ chức đấu giá tài sản mà chưa có quy định cụ thể về xử lý tài sản thế chấp khi bên vay thiếu khả năng trả nợ.

- Môi trường kinh tế thiếu ổn định : Nền kinh tế Việt Nam đang trên đà đổi mới đã thu được những kết quả đáng kể như kinh tế nhiều thành phần đang hình thành và ngày càng phát triển, tốc độ tăng trưởng kinh tế cao, lạm phát được đẩy lùi...Tuy nhiên những kết quả trên vẫn không che lấp được một số biểu hiện không bình thường của nền kinh tế. Đó là từ năm 1998 đến nay tốc độ tăng trưởng chững lại, tỷ lệ lạm phát giảm liên tục làm cho sản xuất kinh doanh trì trệ đã là nguy cơ kìm hãm sự tăng trưởng kinh tế. Tình hình buôn lậu, hàng giả và sự tràn ngập hàng ngoại đang trở thành trở ngại lớn, làm các nhà SXKD chân chính luôn phải thay đổi phương án đầu tư để tồn tại. Trong môi trường kinh doanh thất thường biến động như vậy, rủi ro đầu tư là rất lớn và không thể lường hết được. Vì vậy, sự mở rộng đầu tư của các NHTM nói chung và mở rộng cho vay trung dài hạn đối với DNVVN bị hạn chế.

- Chính sách vĩ mô còn bất cập. Đây là những chính sách rất quan trọng, tạo hành lang cho việc vốn tín dụng được đầu tư đúng địa chỉ. Chính sách vĩ mô của Nhà nước ta chưa phù hợp và đang trong quá trình điều chỉnh, đổi mới và hoàn thiện (chính sách thuế, chính sách đầu tư, chính sách đất đai, chính sách XNK, chủ

trương đóng cửa rừng, cấm xuất khẩu gỗ...). Các DN điều chỉnh phương án SXKD không kịp thời với sự thay đổi của các chính sách kinh tế vĩ mô nên gặp khó khăn, kinh doanh thua lỗ hoặc không đủ điều kiện tiếp tục vay.

Chi nhánh NHNo & PTNT Đông Hà Nội thuộc NHNo & PTNT VN –NHTM quốc doanh nên hoạt động của nó chịu nhiều tác động của các chính sách, quy định của Nhà nước cũng như ngân hàng Nhà nước. Chính sách phát triển kinh tế hàng hoá nhiều thành phần đã được xác định rõ trong đường lối phát triển kinh tế của Đảng và nhất quán trong các Bộ ban ngành, do vậy đối với khu vực DNVVN đã khơi dậy một định hướng phát triển. Đến nay Chi nhánh đã và đang tiếp tục mở rộng cả quy mô và chiều sâu cung ứng vốn cho DNVVN nhưng trên thực tế DNNN vẫn được ưu tiên hơn DNNQD mà chủ yếu là các DNVVN.

Chương 3

Một số giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ tại

Chi nhánh NHNo & PTNT Đông Hà Nội.

3.1 Định hướng hoạt động tín dụng đối với các DNVVN tại Chi nhánh Đông Hà Nội

- Những tác động của nền kinh tế xã hội ảnh hưởng đến hoạt động tín dụng trong thời gian tới:
 - Mục tiêu phát triển kinh tế năm 2005 Quốc hội đề ra tăng trưởng 8,5%, chỉ số giá cả tăng không quá 6,5%. Lãi suất có xu hướng tăng nhẹ. Đây là một áp lực rất lớn về nguồn vốn của Ngân hàng đầu tư cho nền kinh tế.
 - Giá vàng, ngoại tệ biến động thường xuyên, khó lường.
 - Nhà nước điều chỉnh khung giá đất và từng bước hình thành thị trường bất động sản, giá xăng dầu, sắt thép, xi măng tăng nhanh.
 - Ngân hàng Thế giới và các Cơ quan kiểm toán Quốc tế đã yêu cầu các NHTM phải thực hiện lộ trình cơ cấu lại Ngân hàng và thực hiện các chuẩn mực Quốc tế trên mọi lĩnh vực hoạt động Ngân hàng nói chung và tín dụng nói riêng. NHNN

đã và sẽ điều chỉnh Quyết định 488, Quyết định 1627 theo hướng giám sát chặt chẽ hơn chất lượng tín dụng.

- Tiến trình sắp xếp lại cá DN, cá Cty cổ phần, Cty TNHH với nhiều chi nhánh, nhiều văn phòng đại diện trong khi vốn tự có thấp, vay vốn nhiều Ngân hàng, nhiều địa bàn; các thủ đoạn trốn thuế lừa đảo ngày càng tinh vi xảo quyệt... Năng lực quản lý, năng lực tài chính yếu kém nhưng SXKD đa năng nhiều lĩnh vực.
- Nợ đọng vốn xây dựng cơ bản lớn trong đó có một phần vốn của các NHTM
- Cạnh tranh, chiếm lĩnh thị trường, thị phần (cả nguồn vốn và dư nợ) giữa các NHTM thường xuyên diễn ra là không tránh khỏi.
- Hội đồng quản trị NHNo & PTNT VN nhất trí xác định năm 2005 là năm “ Hội nhập “ với mục tiêu tổng quát: Tập trung sức toàn ngành, thực hiện bằng được những nội dung cơ bản theo tiến độ đề án cơ cấu lại NHNo & PTNT VN 2001-2010 đã được phê duyệt, tiếp tục duy trì tăng trưởng ở mức hợp lý, đảm bảo cân đối, an toàn và khả năng sinh lời, đáp ứng được yêu cầu chuyển dịch cơ cấu sản xuất nông nghiệp, nông thôn, mở rộng và nâng cao chất lượng dịch vụ Ngân hàng đủ năng lực cạnh tranh; tập trung hiện đại hoá đào tạo nguồn nhân lực, đổi mới công nghệ Ngân hàng phù hợp với hiện đại hoá, đủ năng lực hội nhập cho những năm tiếp theo”.
- Theo định hướng của HĐQT và Tổng giám đốc NHNo & PTNT VN về công tác kinh doanh, với Chi nhánh Đông Hà Nội giữ vững thị trường và thị phần; thực hiện việc mở rộng cho vay đối với DN hoạt động theo luật Dn, các DN vừa và nhỏ và hộ gia đình; mở rộng tín dụng gắn với nâng cao chất lượng tín dụng, lấy chất lượng tín dụng làm thước đo đánh giá năng lực, trình độ hiệu quả của CBTD; tăng cường công tác kiểm tra chuyên đề tín dụng; chú trọng công tác đào tạo và đào tạo lại, giáo dục chính trị tư tưởng... Cụ thể, mục tiêu tín dụng năm 2005 như sau:
 - Dư nợ: 900 – 1000 tỷ, ngoại tệ quy đổi 95 tỷ (tăng trưởng từ 25 – 30% so với năm 2004).
 - Nguồn vốn : 1625 tỷ trong đó huy động từ dân cư 488 tỷ, ngoại tệ quy đổi 306 tỷ.

- Tỷ lệ NQH < 2% .
- Tỷ lệ cho vay trung, dài hạn: 35 – 40% đạt 292 tỷ.
- Phân đầu chênh lệch lãi suất đầu ra đầu vào là + 0,35 .

3.2 Một số giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng đối với DNVVN tại Chi nhánh

3.2.1 Biện pháp tạo nguồn

Để có thể mở rộng tín dụng hơn nữa cho các DNVVN đồng thời gắn với việc nâng cao chất lượng tín dụng thì một giải pháp quan trọng là phải tạo được nguồn vốn bền vững, ổn định và quy mô đủ lớn. Tiền gửi dân cư tuy số lượng của từng cá nhân không nhiều nhưng số lượng người gửi lại đông đảo và nguồn tiền này cũng tương đối ổn định. Vì vậy, Chi nhánh nên đẩy mạnh huy động nguồn tiền từ đối tượng này. Không thể tăng lãi suất để cạnh tranh như các NHTMCP, song Chi nhánh thuộc NHTM quốc doanh nên có uy tín, độ tin tưởng cao hơn nhiều. Đó là một ưu thế hơn hẳn các NHTMCP khác. Bên cạnh hoàn thiện các hình thức tiết kiệm truyền thống, các hình thức khuyến mại để thu hút khách hàng như tiết kiệm bậc thang lũy tiến theo số dư tiền gửi, theo thời gian gửi, tiết kiệm gửi góp...đang tiến hành cũng rất hiệu quả. Tuy nhiên, Chi nhánh cần tăng cường, quảng cáo, tiếp thị trên báo, đài, truyền hình, gửi thông báo đến những khách hàng giàu tiềm năng, những khách hàng đã có quan hệ với Ngân hàng để nhiều người dân biết được các hình thức khuyến mại, các lợi ích họ sẽ được hưởng một cách tường tận. Chi nhánh cũng có thể đưa ra các hình thức thưởng như gửi tiền với số tiền trên 50 triệu đồng, gửi tiền từ 20 triệu đồng với thời hạn trên 24 tháng được một phiếu mua hàng siêu thị, phiếu rút thăm trúng thưởng nhà chung cư, xe máy, đồ gia dụng...Chi nhánh cũng cần đẩy mạnh các biện pháp tránh nợ quá hạn để nâng cao chất lượng tín dụng, đẩy mạnh các biện pháp thu hồi nợ đúng hạn và đầy đủ để tái quay vòng vốn. Mới thành lập Chi nhánh không thể ngay lập tức huy động loại kỳ hạn dài từ tiền gửi tiết kiệm mà nên chủ động tìm kiếm, tham gia vào các dự án, chương trình tài trợ cho vay của các tổ chức, Ngân hàng nước ngoài. Đa dạng hóa các công cụ huy động vốn như phát hành kỳ phiếu, trái phiếu. Tùy từng loại thích hợp có thể huy động vốn với kỳ hạn 9 tháng, 12 tháng, 24 tháng ... trên nguyên tắc kỳ hạn càng dài thì lãi suất càng cao. Đồng thời tạo thuận tiện, nhanh chóng cho khách hàng gửi tiền, rút tiền bằng

cách nâng cao công nghệ Ngân hàng, hiện đại hoá khâu thanh toán, luân chuyển vốn nhanh và an toàn.

3.2.2 Nâng cao chất lượng công tác thẩm định

Công tác thẩm định đóng một vai trò quan trọng trong chất lượng tín dụng. Thẩm định là một khâu để hạn chế rủi ro tín dụng, thực hiện tốt công tác này thì chất lượng tín dụng mới được đảm bảo. Trước tiên, để chất lượng thẩm định được tốt thì cán bộ thẩm định phải được trau dồi chuyên môn nghiệp vụ qua các đợt tập huấn, lớp bồi dưỡng nâng cao và cả tư cách đạo đức. Cán bộ thẩm định cần nêu cao tinh thần trách nhiệm, nắm vững kiến thức nghiệp vụ, tin học, ngoại ngữ, am hiểu pháp luật, nắm bắt và xử lý thông tin kịp thời, vững vàng trong xử lý nghiệp vụ, giữ vững phẩm chất, đạo đức nghề nghiệp. Cán bộ thẩm định làm việc dựa trên các thông tin số liệu DN cung cấp, thông tin chủ động tìm kiếm, thông tin do các tổ chức và cơ quan có chức năng cung cấp...do đó thu thập thông tin đầy đủ và chính xác là rất quan trọng đối với thẩm định. Cần thu thập thường xuyên những thông tin về diễn biến của nền kinh tế, những điều chỉnh trong cơ chế, chính sách có liên quan đến các ngành, lĩnh vực. Nâng cao chất lượng thông tin và dự báo rủi ro trong hoạt động kinh doanh. Hoàn thiện hệ thống thông tin, báo cáo thống kê thẩm định và lưu trữ hồ sơ.

Trong phạm vi Chi nhánh, cần kiện toàn tổ chức của phòng thẩm định, gắn kết chặt chẽ giữa phòng thẩm định và tín dụng. Càng ngày nội dung thẩm định càng bao trùm nhiều lĩnh vực, nên phân chia để mỗi cán bộ chịu trách nhiệm một lĩnh vực như thương mại, xây dựng, chế biến...sẽ phát huy được năng lực chuyên môn của từng cán bộ. Đối với những dự án thuộc lĩnh vực chuyên môn như tin học, kỹ thuật...nên thuê chuyên gia, nhà tư vấn hỗ trợ trong quá trình thẩm định. Như vậy, do cán bộ thành thạo với lĩnh vực thẩm định nên sẽ tiết kiệm được thời gian thẩm định, kết quả thẩm định chính xác hơn và như vậy chất lượng thẩm định sẽ được nâng cao.

2.1.3 Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát tiền vay

Không phải sau khi giải ngân cho DN là nhân viên tín dụng thụ động ngồi chờ tới ngày nhận lãi và trả gốc. Kiểm tra, kiểm soát tiền vay của DN sẽ giúp Ngân hàng kiểm soát được hành vi của người vay vốn, đảm bảo vốn vay sử dụng đúng mục

đích. Chỉ khi vốn vay được sử dụng đúng mục đích thì mới đảm bảo tính sinh lời và an toàn của khoản vay. Cán bộ tín dụng phải tiến hành công tác này thường xuyên, nghiêm túc chứ không làm chiếu lệ qua loa hay vì lợi ích riêng mà che đậy thực trạng DN, gia hạn nợ sai nguyên tắc để tránh nợ quá hạn. Cán bộ tín dụng cần xem xét báo cáo tài chính mới nhất của DN, một số giấy tờ hóa đơn liên quan. Yêu cầu DN mở tài khoản thanh toán tại Chi nhánh để nắm chính xác và dễ dàng tình hình SXKD thực tế của DN. Ngoài ra, định kỳ mỗi quý một lần cán bộ tín dụng phải đến cơ sở kiểm tra đột xuất không thông báo trước. Đánh giá giá trị của tài sản thế chấp, cầm cố để có các biện pháp bảo quản phù hợp, yêu cầu DN bổ sung tài sản đảm bảo nếu chúng bị mất giá trị hay ngừng cấp thêm vốn vay. Đồng thời cũng phải nắm bắt thông tin bất lợi cho dự án vay vốn của DN để kịp thời thông báo, tư vấn cho DN biện pháp đối phó, đảm bảo hiệu quả của đồng vốn vay.

2.1.4 Xử lý kịp thời nợ quá hạn

Rủi ro tín dụng là không thể tránh khỏi, nợ quá hạn cũng vậy. Các NHTM tùy từng thời kỳ sẽ đưa ra một tỷ lệ nợ quá hạn chấp nhận được. Tỷ lệ nợ quá hạn 0,69% hiện nay của Chi nhánh là rất thấp song nó vẫn là một biểu hiện chưa tốt của chất lượng tín dụng, nhất là DNVVN chiếm tỷ trọng nợ quá hạn cao nhất 0,625%. Chi nhánh cần đánh giá khả năng thu hồi của toàn bộ các khoản nợ đã gia hạn, điều chỉnh kỳ hạn nợ và nợ quá hạn. Sau đó cần tiến hành phân loại theo khả năng thu hồi và phân tích nguyên nhân đưa đến nợ quá hạn căn cứ vào hồ sơ xin vay vốn, tình hình sản xuất kinh doanh thực tế, quá trình sử dụng vốn vay rồi đưa ra kết luận do yếu tố khách quan hay chủ quan. Trên cơ sở đó tập trung cán bộ để thu nợ, không để nợ quá hạn mới phát sinh do nguyên nhân chủ quan. Xử lý kịp thời nợ quá hạn không chỉ giúp Ngân hàng giảm thiểu tổn thất, thu hồi vốn mà còn tránh để DN rơi vào tình trạng xấu hơn khi cứ lún sâu vào làm ăn không hiệu quả. Hiện tại nợ quá hạn tại Chi nhánh 100% là nợ do chậm trả lãi trong vòng 3 tháng, vì vậy cán bộ tín dụng nên cố gắng bám sát DN, tư vấn giúp đỡ để DN tháo gỡ khó khăn trước mắt. Đối với DN cố tình trây ỳ, không hợp tác và có dấu hiệu lừa đảo, làm ăn bất chính thì không giải ngân tiếp nếu còn, phát mại tài sản thế chấp và cầm cố là lựa chọn cuối cùng để thu hồi nợ vì rất phức tạp.

2.1.5 Trích lập quỹ bù đắp rủi ro

Chi nhánh phê duyệt một khoản vay, cấp tín dụng cho một DN với niềm tin DN sẽ SXKD hiệu quả, sẽ trả gốc và lãi đúng quy định nhưng với rất nhiều biến động ở cả bản thân DN và trên thị trường, rủi ro trong tín dụng là không thể tránh khỏi. Đặc biệt với các DNVVN vốn ít, kinh nghiệm quản lý kinh doanh còn thiếu thì mức độ rủi ro tín dụng với khách hàng này là rất lớn. Khi rủi ro tín dụng với DN xảy ra, thì kể cả có các tài sản đảm bảo giá trị lớn và hợp lệ thì Ngân hàng cũng không bao giờ thu hồi được đủ vốn vay, vẫn chịu thiệt hại kinh tế và giảm sút cả uy tín. Vì vậy, để bảo đảm an toàn trong hoạt động tín dụng, giảm bớt thiệt hại phải chịu Chi nhánh phải trích lập hình thành nên quỹ bù đắp rủi ro. Quỹ dự phòng bù đắp rủi ro được trích lập trên cơ sở khả năng mất vốn của khoản vay một mặt sẽ giúp ngân hàng khắc phục được những hậu quả thiệt hại, đứng vững trên thị trường đồng thời sẽ tăng cường sức mạnh tài chính, khả năng thanh toán của ngân hàng, từ đó nâng cao được chất lượng tín dụng nói chung và với DNVVN nói riêng.

2.1.6 Nâng cao chất lượng nhân sự

Công nghệ máy móc có hiện đại tới mấy cũng không thể thay thế bàn tay con người. Con người là yếu tố cốt lõi của mọi hoạt động trong nền kinh tế xã hội. Trong hoạt động của Chi nhánh cũng vậy, để nâng cao chất lượng tín dụng cần nâng cao chất lượng nhân sự để phục vụ, đáp ứng yêu cầu của các DN ngày một tốt hơn. Chú trọng đến công tác đào tạo và đào tạo lại nhằm từng bước nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ, ngoại ngữ cho cán bộ tín dụng để tiếp cận với xu thế hội nhập và tiến trình hiện đại hoá của ngành Ngân hàng. Thực hiện tốt công tác giáo dục chính trị tư tưởng cho từng cán bộ, làm rõ trách nhiệm cá nhân trong các khâu công việc. Muốn vậy, Chi nhánh cần tổ chức các lớp bồi dưỡng, tổ chức các hoạt động tập thể cho cán bộ như thăm quan, văn nghệ, tổ chức hội thi CBTD giỏi làm căn cứ đánh giá phân loại CBTD, cử cán bộ đi học tập và tạo điều kiện cho cán bộ tiếp tục theo học cao học, văn bằng hai... Lấy hiệu quả công việc của từng CBTD để đánh giá năng lực và phẩm chất của họ, không vì bằng cấp hay quan hệ mà đánh giá chủ quan. Kịp thời khen thưởng cũng như phạt để tạo động lực khuyến khích cán bộ nhân viên nhiệt tình cống hiến, có tinh thần trách nhiệm cao trong công tác. Tín dụng với DNVVN gặp nhiều rủi ro hơn các khách hàng khác nên cần có mức khen thưởng khi DN mà CBTD quản lý không xảy ra tình trạng nợ quá hạn. Đồng thời

CBTD cũng phải chịu phạt khi món vay mình quản lý có vấn đề như chuyển thành nợ khó đòi, nợ không có khả năng thu hồi mà nguyên nhân là do CBTD thiếu chuyên môn, làm sơ sài hay cố ý. Thường phạt nghiêm minh là đòn bẩy cho CBTD hăng hái làm việc, có trách nhiệm hơn làm giảm rủi ro tín dụng và cũng nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng hơn.

3.3 Một số kiến nghị đối với cơ quan Nhà nước, Ngân hàng Nhà nước và NHNo & PTNT Việt Nam

3.3.1. Kiến nghị đối với cơ quan Nhà nước

* Chính phủ và các ban ngành cần tiếp tục hoàn thiện hệ thống pháp luật để khuyến khích các doanh nhân, doanh nghiệp yên tâm hoạt động theo đúng pháp luật và Ngân hàng Thương mại có hành lang pháp lý chuẩn để tuân theo. Ban hành các chính sách hỗ trợ, bảo vệ DNVVN, chính sách thuế, chính sách thương mại, đất đai. Nhà nước cần ban hành các đạo luật cơ bản tạo môi trường pháp lý cần thiết để các DNVVN dễ dàng thực hiện các biện pháp đảm bảo nghĩa vụ trả nợ và các Ngân hàng dễ dàng trong việc xử lý tài sản đảm bảo nợ khi có rủi ro xảy ra như: Luật sở hữu tài sản, văn bản dưới luật hướng dẫn thực hiện việc xử lý phát mại tài sản thế chấp, cầm cố, bảo lãnh. Có như vậy mới góp phần tạo ra sự đảm bảo chắc chắn hơn cho các NHTM và từ đó khuyến khích họ trong việc cho vay vốn đối với các DNVVN.

* **Xây dựng quỹ bảo lãnh tín dụng cho các DNVVN:** Tình trạng chung và các DNVVN vốn ít, công nghệ lạc hậu, trình độ quản lý hạn chế, có dự án kinh doanh khả thi nhưng không đủ điều kiện để tiếp cận vốn tín dụng Ngân hàng. Vì vậy có thể Nhà nước can thiệp trong việc hỗ trợ DNVVN tiếp cận vốn tín dụng thông qua việc thành lập quỹ bảo lãnh tín dụng đối với DNVVN. Đây là biện pháp để Nhà nước chia sẻ rủi ro với các NHTM, thúc đẩy nâng cao chất lượng tín dụng đối với DNVVN.

- **Mô hình hoạt động của quỹ bảo lãnh tín dụng:** Cần xây dựng quỹ bảo lãnh tín dụng dưới hình thức tổ chức tài chính Nhà nước, việc xây dựng phù hợp với định hướng phát triển kinh tế nói chung và đặc điểm phát triển của DNVVN nói riêng. Quỹ nên là tổ chức trung gian giữa Nhà nước và doanh nghiệp, là một định chế tài

chính phi lợi nhuận nằm trong hệ thống giám sát của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam.

- **Nguyên tắc và mức bảo lãnh:** Quỹ chỉ cấp bảo lãnh cho DNVVN có dự án khả thi đã được tổ chức tín dụng thẩm định là có hiệu quả nhưng chủ đầu tư không đủ tài sản thế chấp; cấp bảo lãnh thực hiện theo cơ chế cộng đồng trách nhiệm và phân chia rủi ro. Doanh nghiệp phải có tối thiểu 20% vốn cho dự án, Quỹ chỉ bảo lãnh cho 80% còn lại.

- **Điều kiện được nhận bảo lãnh:** DNVVN thành lập và hoạt động theo pháp luật Việt Nam, có dự án khả thi, tình hình tài chính lành mạnh không có nợ đọng về thuế, không có nợ quá hạn. Quỹ bảo lãnh tín dụng ra đời và hoạt động thì đây là một biện pháp của Chính phủ thực hiện chính sách hỗ trợ giúp các DNVVN tháo gỡ khó khăn vướng mắc về tài sản thế chấp cầm cố đồng thời cũng tạo điều kiện cho các Ngân hàng phát huy thế mạnh về vốn của mình, mở rộng tín dụng và giảm tỷ lệ rủi ro đối với DNVVN.

3.3.2. Kiến nghị đối với Ngân hàng Nhà nước

- Đổi mới cơ chế thanh tra, kiểm soát đối với ngân hàng thương mại để vừa đảm bảo việc quản lý có hiệu quả, vừa đảm bảo tính chủ động của ngân hàng trong hoạt động kinh doanh.

- Ngân hàng Nhà nước nên có chính sách phối hợp với các cơ quan nghiên cứu và đào tạo có uy tín trong nước cùng với học viện ngân hàng soạn thảo chương trình bổ túc kiến thức về lý luận, kinh tế, xã hội... để đội ngũ cán bộ ngân hàng có điều kiện tiếp thu kiến thức mới. Tạo ra một bước cơ bản nâng cao trình độ nhận thức, tư tưởng đội ngũ cán bộ, giúp cho việc vận dụng chủ trương đường lối của Đảng và Nhà nước vào thực hiện chức năng nhiệm vụ của ngân hàng Nhà nước được tốt hơn.

- Trong quá trình ban hành các văn bản chế độ chính sách, ngân hàng Nhà nước nên dựa trên cơ sở những kẽ hở trong các văn bản để sửa đổi cho kịp thời như các quy định về điều kiện vay vốn (các doanh nghiệp không nên vay vốn ở nhiều ngân hàng; vốn vay phải quy định bằng bao nhiêu phần trăm so với vốn tự có). Bên cạnh đó ban hành cơ chế ngân hàng phải kịp thời và có văn bản hướng dẫn thực

hiện, có bộ phận kiểm tra việc thực hiện để ngăn chặn kịp thời những sai phạm để chấn chỉnh đồng thời phát hiện những điều không phù hợp trong quy định để kịp thời sửa đổi cho phù hợp.

- Ngân hàng Nhà nước cũng cần có chính sách quản lý cho phù hợp để tạo nên môi trường kinh doanh hiệu quả cho cả ngân hàng và các đơn vị kinh tế trong cơ chế thị trường thông qua điều chỉnh các chính sách lãi suất, tỷ giá, tỷ lệ lạm phát, tiền trong lưu thông,...

3.3.3. Kiến nghị đối với NHNN&PTNT Việt Nam

NHNN&PTNT Việt Nam nên thành lập ban DNVVN tại Hội sở chính và các phòng DNVVN tại Chi nhánh và giao cho các phòng ban này nhiệm vụ cung cấp dịch vụ Ngân hàng cho các DNVVN như là các khách hàng bán lẻ.

Ban DNVVN tại Hội sở chính sẽ có trách nhiệm báo cáo với một Phó tổng giám đốc. Ban này có các chức năng cơ bản sau

- Tham gia vào việc thiết kế và cập nhật sản phẩm mới cho DNVVN
- Thụ lý và thẩm định các khoản cho vay, bảo lãnh đối với DNVVN vượt quá quyền hạn phê duyệt của Chi nhánh
- Tham gia vào tìm kiếm vào nguồn vốn từ bên ngoài để cho vay theo hạn mức tín dụng cho các DNVVN. Tổ chức thực hiện giám sát kiểm tra và báo cáo về thực hiện hạn mức tín dụng.
- Giám sát việc thực hiện các chính sách và thủ tục liên quan đến đối tượng khách hàng vừa và nhỏ tại tất cả các đơn vị của NHNN&PTNT và đề xuất các biện pháp xử lý hoặc khắc phục trong trường hợp không tuân thủ
- Định kỳ và đột suất xem xét lại hoạt động kinh doanh và tình hình tài chính của các doanh nghiệp vừa và nhỏ.

Phòng khách hàng DNVVN sẽ được thành lập các Chi nhánh, sẽ cung cấp tất cả các sản phẩm, dịch vụ của NHNN&PTNT DNVVN. Trong thời gian đầu mô hình này cần được thực hiện thí điểm tại ít nhất 2 Chi nhánh trong vòng 8 tháng. Trong 8 tháng này NHNN&PTNT sẽ thực hiện đánh giá thường xuyên hoạt động kinh doanh đối với DNVVN, hoàn thiện các quy trình và chuẩn bị cho việc thành lập Phòng DNVVN tại tất cả các chi nhánh. Phòng có trách nhiệm sau:

- Giới thiệu tất cả các sản phẩm và dịch vụ phục vụ DNVVN cho khách hàng hiện có và khách hàng tiềm năng của NHNN&PTNT
- Chuẩn bị và đề xuất cấp tín dụng (bảo lãnh) cho DNVVN trình cấp có thẩm quyền phê duyệt.
- Thực hiện các hợp đồng tín dụng, bảo lãnh đã được phê duyệt với khách hàng DNVVN.
- Thu hồi nợ tín dụng của DNVVN.

Mục lục

Lời mở đầu

Chương 1: Chất lượng tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ của Ngân hàng Thương mại	1
1.1. Tín dụng đối với Ngân hàng vừa và nhỏ	1
1.1.1. Vai trò của doanh nghiệp vừa và nhỏ đối với sự phát triển của nền kinh tế	1
1.1.1.1 Các khái niệm và đặc điểm của doanh nghiệp vừa và nhỏ	1
1.1.1.2. Vai trò của các doanh nghiệp vừa và nhỏ	3
1.1.2. Một số vấn đề cơ bản về tín dụng Ngân hàng.....	7
1.1.2.1. Sự hình thành Ngân hàng và khái niệm tín dụng Ngân hàng	7
1.1.2.2. Sơ lược về tín dụng Ngân hàng	9
1.1.3. Tầm quan trọng của tín dụng tới doanh nghiệp vừa và nhỏ	13
1.2. Chất lượng tín dụng của Ngân hàng thương mại và các nhân tố ảnh hưởng.....	17
1.2.1 Quan niệm về chất lượng tín dụng	17
1.2.2. Các chỉ tiêu đánh giá chất lượng tín dụng	18
1.2.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng.....	24
1.2.3.1. Nhân tố ảnh hưởng từ phía Ngân hàng.....	24
1.2.3.2. Nhân tố ảnh hưởng từ phía khách hàng và nền kinh tế xã hội.....	26
1.2.3.3. Nhân tố từ phía nền kinh tế xã hội.....	28
Chương 2: Thực trạng chất lượng tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ ở chi nhánh Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Đông Hà Nội	30
2.1. Giới thiệu chung về Chi nhánh Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Đông Hà Nội.....	30
2.1.1. Chức năng và nhiệm vụ của Chi nhánh	30
2.1.2. Bộ máy tổ chức điều hành tại Đông Hà Nội.....	33
2.1.3. Tình hình hoạt động kinh doanh tại Chi nhánh Đông Hà Nội.....	39
2.1.3.1. Lĩnh vực kinh doanh chính.....	39
2.1.3.2. Đánh giá về kết quả kinh doanh của Chi nhánh Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Đông Hà Nội.....	42
2.2. Thực trạng chất lượng tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Chi nhánh Đông Hà Nội	51
2.2.1. Những vấn đề chung về tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ.....	51
2.2.1.1. Những vấn đề chung về cho vay đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ	51
2.2.1.2. Những vấn đề chung về bảo lãnh đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ	57

2.2.2. Tình hình thực tế chất lượng tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Đông Hà Nội những năm gần đây.....	59
2.3. Đánh giá thực trạng chất lượng tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Chi nhánh.....	66
2.3.1. Những kết quả đạt được.....	66
2.3.2. Hạn chế và nguyên nhân.....	68
2.3.2.1. Một số mặt hạn chế trong tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Chi nhánh.....	68
2.3.2.2. Nguyên nhân chủ yếu làm ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ.....	69
Chương 3: Một số giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Chi nhánh Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Đông Hà Nội.....	76
3.1. Định hướng hoạt động tín dụng đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Chi nhánh Đông Hà Nội.....	76
3.2. Một số giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Chi nhánh.....	78
3.2.1. Biện pháp tạo nguồn.....	78
3.2.2. Nâng cao chất lượng công tác thẩm định.....	79
2.1.3. Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát tiền vay.....	79
2.1.4. Xử lý kịp thời nợ quá hạn.....	80
2.1.5. Trích lập quỹ bù đắp rủi ro.....	81
2.1.6. Nâng cao chất lượng nhân sự.....	81
3.3. Một số kiến nghị đối với cơ quan Nhà nước, Ngân hàng Nhà nước và Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam.....	82
3.3.1. Kiến nghị đối với cơ quan Nhà nước.....	82
3.3.2. Kiến nghị đối với Ngân hàng Nhà nước.....	83
3.3.3. Kiến nghị đối với Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam.....	84
Kết luận	