

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG

VÕ DUY BÌNH

**GIẢI PHÁP MỞ RỘNG TÍN DỤNG DOANH NGHIỆP
NHỎ VÀ VỪA TẠI CHI NHÁNH NGÂN HÀNG
NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN
TỈNH ĐAKLAK**

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

LUẬN VĂN THẠC SĨ QUẢN TRỊ KINH DOANH

Người hướng dẫn khoa học: Tiến sĩ Nguyễn Hoà Nhân

**2012 | PDF | 94 Pages
buihuhanh@gmail.com**

Đà Nẵng - năm 2012

LỜI CAM ĐOAN

Tôi cam đoan đây là công trình nghiên cứu của riêng tôi.

Các số liệu, kết quả nêu trong luận văn là trung thực và chưa từng được ai công bố trong bất kỳ công trình nào khác.

Tác giả luận văn

Võ Duy Bình

MỤC LỤC

	Trang
MỞ ĐẦU	1
Chương 1 - MỘT SỐ VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ MỞ RỘNG TÍN DỤNG DNNVV CỦA NHTM	5
1.1. TÍN DỤNG NGÂN HÀNG ĐỐI VỚI DNNVV	5
1.1.1. Tín dụng ngân hàng	5
1.1.2. Đặc điểm của DNNVV	6
1.1.2.1. <i>Quan niệm về DNNVV và tiêu chí xác định DNNVV</i>	6
1.1.2.2. <i>Phân loại DNNVV</i>	10
1.1.2.3. <i>Đặc điểm của DNNVV</i>	11
1.1.2.4. <i>Vai trò của DNNVV trong nền kinh tế thị trường</i>	12
1.1.3. Đặc điểm của tín dụng ngân hàng đối với DNNVV	13
1.1.4. Vai trò của tín dụng ngân hàng đối với DNNVV	13
1.2. MỞ RỘNG TÍN DỤNG DNNVV CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI	14
1.2.1. Nội dung mở rộng hoạt động cho vay của NHTM đối với DNNVV	14
1.2.2. Các chỉ tiêu chủ yếu phản ánh mở rộng tín dụng DNNVV	15
1.2.2.1. <i>Các chỉ tiêu về mở rộng quy mô</i>	15
1.2.2.2. <i>Các chỉ tiêu kiểm soát rủi ro tín dụng</i>	16
1.3. CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN MỞ RỘNG TÍN DỤNG DNNVV CỦA NHTM	20
1.3.1. Nhân tố môi trường vĩ mô	20
1.3.2. Nhân tố thuộc về các DNNVV	21
1.3.3. Nhân tố thuộc về các NHTM	21
Kết luận Chương 1	23

Chương 2 - THỰC TRẠNG MỞ RỘNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI DNNVV	
TẠI CHI NHÁNH NHNo&PTNT TỈNH DAKLAK	24
2.1. KHÁI QUÁT VỀ CHI NHÁNH NHNo&PTNT TỈNH DAKLAK	24
2.1.1. Tổng quan về tỉnh DakLak	24
2.1.2. Cơ cấu tổ chức và mạng lưới hoạt động của Chi nhánh NHNo&PTNT tỉnh DakLak	26
2.1.3. Khái quát tình hình kinh doanh của Chi nhánh NHNo&PTNT tỉnh DakLak từ 2007 - 2010	28
2.2 THỰC TRẠNG MỞ RỘNG TÍN DỤNG DNNVV TẠI CHI NHÁNH NHNo&PTNT TỈNH DAKLAK	32
2.2.1. Thực trạng DNNVV tại địa bàn tỉnh DakLak và quy định cho vay trong hệ thống NHNo&PTNT Việt Nam	32
2.2.2. Thực trạng mở rộng tín dụng đối với DNNVV tại Chi nhánh NHNo&PTNT tỉnh DakLak	39
a. Phân tích tăng trưởng dư nợ DNNVV	39
b. Phân tích tăng trưởng số lượng khách hàng DNNVV	41
c. Phân tích tăng trưởng dư nợ bình quân khách hàng DNNVV	42
d. Phân tích đa dạng hóa cho vay DNNVV	43
d1. Đa dạng hóa cho vay theo loại hình sở hữu	43
d2. Đa dạng hóa cho vay theo ngành nghề	45
d3. Đa dạng hóa theo kỳ hạn cho vay	46
d4. Đa dạng hóa theo phương thức cho vay	48
d5. Đa dạng hóa theo hình thức bảo đảm tiền vay	49
e. Phân tích tình hình nợ xấu và tỷ lệ nợ xấu cho vay DNNVV	50

2.3. ĐÁNH GIÁ CHUNG THỰC TRẠNG MỞ RỘNG TÍN DỤNG DNNVV TẠI CHI NHÁNH NHNo&PTNT TỈNH ĐAKLAK	51
2.3.1. Những kết quả đạt được	51
2.3.2. Những hạn chế và nguyên nhân	54
Kết luận Chương 2	58
Chương 3 - GIẢI PHÁP MỞ RỘNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI DNNVV TẠI CHI NHÁNH NHNo&PTNT TỈNH ĐAKLAK	59
3.1. ĐỊNH HƯỚNG MỞ RỘNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI DNNVV CỦA CHI NHÁNH NHNo&PTNT TỈNH ĐAKLAK THỜI KỲ 2012-2020	59
3.1.1. Định hướng mở rộng tín dụng	59
3.1.2. Định hướng, mục tiêu mở rộng tín dụng DNNVV của Chi nhánh NHNo&PTNT tỉnh DakLak	60
3.2. GIẢI PHÁP MỞ RỘNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI DNNVV TẠI CHI NHÁNH NHNo&PTNT TỈNH ĐAKLAK	63
3.2.1. Các giải pháp trực tiếp	63
3.2.2. Các giải pháp hỗ trợ	73
3.3. KIẾN NGHỊ	79
3.3.1. Đối với chính phủ, các Bộ, Ngành liên quan	79
3.3.2. Đối với Ngân hàng Nhà nước Việt nam	80
3.3.3. Đối với NHNo&PTNT Việt Nam	81
3.3.4. Đối với Ủy ban nhân dân tỉnh DakLak	83
KẾT LUẬN	85
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO	87
QUYẾT ĐỊNH GIAO ĐỀ TÀI LUẬN VĂN (bản sao)	

DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT

CBTD	Cán bộ tín dụng
DN	Doanh nghiệp
DNNVV	Doanh nghiệp nhỏ và vừa
DNTN	Doanh nghiệp tư nhân
HXT	Hợp tác xã
NHNo&PTNT	Ngân hàng Nông Nghiệp và Phát triển Nông thôn
NHTM	Ngân hàng thương mại
POS	Máy chấp nhận thanh toán thẻ
SXKD	Sản xuất kinh doanh
TNHH	Trách nhiệm hữu hạn

DANH MỤC CÁC BẢNG

Bảng	Tên bảng	Trang
1.1	Tiêu chí phân loại DNNVV của một số quốc gia và khu vực	7
1.2	Tiêu chí phân loại DNNVV tại Việt Nam	10
2.1	Tổng sản phẩm của tỉnh DakLak từ 2007 - 2010	25
2.2	Cho vay trên địa bàn tỉnh DakLak từ 2007 - 2010	25
2.3	Kết quả huy động vốn tại địa phương từ 2007 - 2010	29
2.4	Dư nợ cho vay theo thành phần kinh tế	30
2.5	Nợ quá hạn và nợ xấu của chi nhánh	31
2.6	Kết quả hoạt động kinh doanh	32
2.7	Dư nợ cho vay DNNVV	39
2.8	Số lượng khách hàng DNNVV	41
2.9	Dư nợ bình quân khách hàng DNNVV	42
2.10	Dư nợ cho vay DNNVV theo loại hình sở hữu	43
2.11	Dư nợ cho vay DNNVV theo ngành nghề	45
2.12	Dư nợ cho vay DNNVV theo kỳ hạn	46
2.13	Dư nợ cho vay DNNVV theo phương thức cho vay	48
2.14	Dư nợ cho vay DNNVV theo hình thức bảo đảm tiền vay	49
2.15	Nợ quá hạn và nợ xấu cho vay DNNVV	50

MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Trong xu thế toàn cầu hóa, hội nhập kinh tế quốc tế, thực hiện nền kinh tế chuyển đổi, các doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) đóng vai trò quan trọng trong quá trình phát triển nền kinh tế của đất nước. Theo Hiệp hội doanh nghiệp nhỏ và vừa, có đến hơn 96% doanh nghiệp đăng ký hoạt động ở Việt Nam là DNNVV, đóng góp hơn 40% tổng sản lượng GDP và tạo khoảng 12 triệu việc làm cho xã hội. Tín dụng doanh nghiệp (DN) nói chung, tín dụng doanh nghiệp nhỏ và vừa nói riêng, trong những năm qua có vai trò đặc biệt quan trọng. Là kênh dẫn vốn chủ yếu đối với nền kinh quốc dân, góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng vốn trong toàn xã hội, thúc đẩy quá trình đổi mới và phát triển kinh tế, đưa nền kinh tế nước ta nhanh chóng hội nhập với nền kinh tế khu vực và thế giới.

Tín dụng DNNVV đã có những tác động tích cực vào thay đổi tư duy kinh tế của các DNNVV đó là: Phát triển năng động, sáng tạo, tự chủ, tự chịu trách nhiệm và chủ động hội nhập kinh tế quốc tế. Góp phần khơi dậy tiềm năng, khai thác hiệu quả những lợi thế và nguồn lực của Đất nước về; Tài nguyên, thiên nhiên cũng như về nguồn vốn và lao động...Góp phần thúc đẩy chuyển dịch cơ cấu kinh tế, hình thành và phát triển thêm các ngành nghề mới, tạo công ăn việc làm, thúc đẩy phát triển kinh tế - xã hội.

Tuy nhiên, thực tế trong thời gian qua cho thấy, sức cạnh tranh của các DNNVV còn hạn chế vì thiếu vốn. Một trong những trở ngại cho các DNNVV là khả năng tiếp cận thu hút các nguồn vốn bên ngoài gặp khó khăn, đặc biệt là nguồn vốn tín dụng ngân hàng. Theo Bộ Kế hoạch và Đầu tư, chỉ có trên 32% số DNNVV có khả năng tiếp cận được với nguồn vốn ngân hàng, trong khi đó có

hơn 35% số DN khó tiếp cận và trên 32% số DN không có khả năng tiếp cận vốn ngân hàng.

Trong những năm gần đây, nhất là từ khi luật DN có hiệu lực và đi vào cuộc sống. Cùng với tiến trình cổ phần hoá, sắp xếp, đổi mới hoạt động của DN Nhà nước và các chính sách trợ giúp phát triển DNNVV của Chính phủ, các Bộ, Ngành và Địa phương. Trên địa bàn Tỉnh DakLak đã có nhiều tổ chức, cá nhân tổ chức thành lập các DN, Hợp tác xã và các cơ sở sản xuất, kinh doanh, dịch vụ, hoạt động trong mọi lĩnh vực với những quy mô khác nhau, các DNNVV đều đang rất cần đến nguồn vốn tín dụng.

Hiện tại hoạt động tín dụng của Chi nhánh ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Tỉnh DakLak (NHNo&PTNT tỉnh DakLak), chủ yếu vẫn là cho vay kinh tế hộ nông dân sản xuất nông, lâm nghiệp, còn thụ động trong tiếp cận, nắm bắt, phân tích hoạt động của DNNVV nên chưa có sự quan tâm, chưa có mục tiêu, kế hoạch, giải pháp cụ thể về mở rộng tín dụng với khách hàng DNNVV. Sản phẩm cho vay còn đơn điệu, còn nhỏ bé về quy mô, chưa đa dạng về đối tượng, về hình thức, trình độ cán bộ còn hạn chế trước những yêu cầu mới về Marketing, phân tích thị trường, đánh giá hiệu quả dự án vì vậy việc tiếp cận DNNVV khó khăn nên dẫn đến khả năng cạnh tranh thấp, chất lượng tín dụng chưa cao, còn tiềm ẩn yếu tố rủi ro, chưa tương xứng với tiềm năng phát triển của các DNNVV trên địa bàn và sự phát triển của nền kinh tế địa phương.

Vì vậy việc nghiên cứu, tìm hiểu, phân tích và đánh giá thực trạng để tìm ra các giải pháp để mở rộng tín dụng đối với DNNVV tại Chi nhánh ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Tỉnh DakLak là vấn đề cần thiết có ý nghĩa cả về lý luận và thực tiễn. Tác giả đã chọn đề tài **“Giải pháp mở rộng tín dụng doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Chi nhánh ngân hàng Nông nghiệp và Phát**

triển nông thôn Tỉnh DakLak” làm đề tài nghiên cứu của luận văn thạc sỹ Quản trị kinh doanh chuyên ngành Tài chính Ngân hàng.

2. Mục tiêu nghiên cứu.

Hệ thống hoá các vấn đề lý luận về tín dụng và tín dụng DNNVV; Phân tích, đánh giá thực trạng hoạt động tín dụng đối với DNNVV tại Chi nhánh ngân hàng Nông Nghiệp và Phát triển Nông thôn Tỉnh DakLak ; Đề xuất các giải pháp phù hợp, hiệu quả để mở rộng tín dụng đối với DNNVV.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu.

Đối tượng nghiên cứu: Lý luận và thực trạng về mở rộng tín dụng của ngân hàng thương mại đối với DNNVV.

Phạm vi nghiên cứu: Hoạt động cho vay đối với DNNVV tại Chi nhánh ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Tỉnh DakLak, từ năm 2007 đến 2010. Thuật ngữ tín dụng đối với DNNVV trong luận văn được hiểu là cho vay đối với DNNVV.

4. Phương pháp nghiên cứu.

Sử dụng phương pháp luận của Chủ nghĩa duy vật biện chứng và Chủ nghĩa duy vật lịch sử, kết hợp phương pháp điều tra, thống kê, tổng hợp, phân tích và so sánh.

5. Ý nghĩa khoa học và thực tiễn của đề tài

- Đề tài đã trình bày những lý luận cơ bản về mở rộng tín dụng DNNVV
- Thực trạng về mở rộng tín dụng DNNVV trong thời gian 4 năm từ 2007 – 2010, đúc kết những mặt đã đạt được và những hạn chế cần khắc phục.
- Đưa ra các giải pháp và kiến nghị nhằm mở rộng tín dụng DNNVV tại Chi nhánh ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Tỉnh Daklak.

6. Kết cấu của luận văn

Ngoài phần mở đầu, kết luận, mục lục và các nội dung liên quan khác. Đề tài gồm 3 chương chính:

Chương 1: Một số vấn đề cơ bản về mở rộng tín dụng doanh nghiệp nhỏ và vừa của Ngân hàng thương mại.

Chương 2: Thực trạng mở rộng tín dụng đối với DNNVV tại Chi nhánh NHNo&PTNT Tỉnh DakLak.

Chương 3: Giải pháp mở rộng tín dụng đối với DNNVV tại Chi nhánh NHNo&PTNT Tỉnh DakLak.

CHƯƠNG 1

MỘT SỐ VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ MỞ RỘNG TÍN DỤNG DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1 Tín dụng ngân hàng đối với DNNVV

1.1.1. Tín dụng ngân hàng

** Khái niệm về tín dụng ngân hàng*

Tín dụng ngân hàng (trong phạm vi nghiên cứu của luận văn này được hiểu là cho vay ngân hàng) là một giao dịch về tài sản (tiền hoặc hàng hóa) giữa bên cho vay (ngân hàng và các định chế tài chính khác) và bên đi vay (cá nhân, doanh nghiệp và các chủ thể khác), trong đó bên cho vay chuyển giao tài sản cho bên đi vay sử dụng trong một thời hạn nhất định theo thỏa thuận, bên đi vay có trách nhiệm hoàn trả vô điều kiện vốn gốc và lãi cho bên cho vay khi đến hạn thanh toán.

** Các hình thức tín dụng ngân hàng*

Có thể phân loại hình thức tín dụng ngân hàng dựa vào các căn cứ sau đây:

- Mục đích

- + Cho vay bất động sản.
- + Cho vay công nghiệp và thương mại.
- + Cho vay nông, lâm, ngư, diêm nghiệp.
- + Cho vay cá nhân là loại cho vay để đáp ứng các nhu cầu tiêu dùng, đời sống

- Thời hạn cho vay

Theo căn cứ này cho vay được chia ra làm 3 loại sau:

- + Cho vay ngắn hạn : loại cho vay này có thời hạn đến 12 tháng.
- + Cho vay trung hạn: có thời hạn cho vay trên 12 tháng đến 60 tháng.

+ Cho vay dài hạn: là loại cho vay có thời hạn trên 60 tháng.

- Mức độ tín nhiệm đối với khách hàng

+ Cho vay bảo đảm không bằng tài sản.

+ Cho vay bảo đảm bằng tài sản.

- Xuất xứ tín dụng

Dựa vào căn cứ này cho vay chia làm hai loại:

+ Cho vay trực tiếp: Ngân hàng cấp vốn trực tiếp cho người có nhu cầu, đồng thời người đi vay trực tiếp hoàn trả nợ vay cho ngân hàng.

+ Cho vay gián tiếp: Là khoản cho vay được thực hiện thông qua việc mua lại các khế ước hoặc chứng từ nợ đã phát sinh và còn trong thời hạn thanh toán.

1.1.2. Đặc điểm của DNNVV

1.1.2.1. Quan niệm về DNNVV và tiêu chí xác định DNNVV

Ở Việt Nam theo Luật doanh nghiệp: “Doanh nghiệp là tổ chức kinh tế có tên riêng, có trụ sở giao dịch ổn định, được đăng ký kinh doanh theo quy định của pháp luật, nhằm mục đích thực hiện các hoạt động sản xuất kinh doanh”.

Nhìn chung trên thế giới một DN được xếp vào loại DNNVV chủ yếu dựa vào hai tiêu chí:

Tiêu chí định tính:

Được xây dựng dựa trên các đặc điểm cơ bản của DNNVV như trình độ về chuyên môn hoá còn thấp, mức độ phức tạp trong quản lý ít...tiêu chí này chỉ mang tính chất tham khảo, kiểm chứng.

Tiêu chí định lượng:

Được xây dựng dựa trên các chỉ tiêu về số lượng như: Số lượng lao động; Tổng giá trị tài sản; Doanh thu hay lợi nhuận của DN, các tiêu chí định lượng có vai trò quan trọng trong việc xác định quy mô DN, vào các thời kỳ khác nhau các

tiêu chí này rất khác nhau giữa các ngành nghề, mặc dù giữa chúng vẫn có những yếu tố chung nhất định.

Dựa theo quy mô có thể phân loại doanh nghiệp thành doanh nghiệp có quy mô lớn, vừa và nhỏ. Các tiêu chí phổ biến nhất được nhiều quốc gia sử dụng là: số lượng lao động bình quân mà doanh nghiệp sử dụng trong năm, tổng mức vốn đầu tư của doanh nghiệp, tổng doanh thu hàng năm của doanh nghiệp.

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

Quốc gia/khu vực	Phân loại DNNVV	Số lao động bình quân	Vốn đầu tư	Doanh thu
A. Nhóm các nước phát triển				
1. Mỹ	Nhỏ và vừa	0 - 500	Không quy định	Không quy định
2. Nhật	Đối với ngành sản xuất	1 - 300	0 – 300triệu Yen	Không quy định
	Đối với ngành thương mại	1 - 100	0 – 100triệu Yen	-
	Đối với ngành dịch vụ	1 - 100	0 – 50triệu Yen	
3. EU	Siêu nhỏ	<10	Không quy định	Không quy định
	Nhỏ	<50	-	<7 triệu Euro
	Vừa	<250	-	<27 triệu Euro

4. Úc	Nhỏ và vừa	<200	Không quy định	Không quy định
5. Canada	Nhỏ	<100	Không quy định	<5 triệu CDN
	Vừa	<500	-	5 – 20 triệu CDN
6. Hàn Quốc	Nhỏ và vừa	<300	Không quy định	Không quy định
<i>B. Nhóm các nước đang phát triển</i>				
1. Thái Lan	Nhỏ và vừa	Không quy định	<200 triệu Baht	Không quy định
2. Malaysia	Đối với ngành sản xuất	0 - 150	Không quy định	0 – 25 triệu RM
3. Philippine	Nhỏ và vừa	<200	1,6 – 60 triệu Peso	Không quy định
4. Brunei	Nhỏ và vừa	1 - 100	Không Qđịnh	Không Qđịnh
5. Indonesia	Nhỏ và vừa	Không quy định	<1 triệu USD	<5 triệu USD
<i>C. Nhóm các nước kinh tế đang chuyển đổi</i>				
1. Nga	Nhỏ	1 – 249	Không quy định	Không quy định
	Vừa	250 - 999		
2. Trung Quốc	Nhỏ	50 – 100	Không quy định	Không quy định
	Vừa	101 - 500		

3. Ba Lan	Nhỏ	<50	Không quy định	Không quy định
	Vừa	51 - 200		
4. Hungary	Siêu nhỏ	1 - 10	Không quy định	Không quy định
	Nhỏ	11 - 50		
	Vừa	51 - 250		

Nguồn: Tổng quan về DNNVV, OECD 2000

Theo Ngân hàng thế giới, doanh nghiệp được chia thành 4 loại tương ứng với các tiêu chí như sau:

Loại hình doanh nghiệp	Số lao động (Người)	Doanh thu hàng năm (triệu USD)
Doanh nghiệp siêu nhỏ	1- 9	< 0,1
Doanh nghiệp nhỏ	10- 49	< 3,0
Doanh nghiệp vừa	50- 300	< 15,0

Ở Việt Nam hiện nay, để xác định tiêu chí DNNVV đồng thời khuyến khích và tạo điều kiện thuận lợi cho các DNNVV phát triển, ngày 30 tháng 06 năm 2009 Chính phủ đã ban hành Nghị định số 56/2009/NĐ-CP về trợ giúp phát triển DNNVV. Theo đó: " Doanh nghiệp nhỏ và vừa là cơ sở kinh doanh đã đăng ký kinh doanh theo quy định pháp luật, được chia thành ba cấp: siêu nhỏ, nhỏ, vừa theo quy mô tổng nguồn vốn (tổng nguồn vốn tương đương tổng tài sản được xác định trong bảng cân đối kế toán của doanh nghiệp) hoặc số lao động bình quân năm (tổng nguồn vốn là tiêu chí ưu tiên)", cụ thể như sau:

Bảng 1.2 Tiêu chí phân loại DNNVV tại Việt Nam

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

Theo Nghị định này tất cả các DN; Hợp tác xã; Cơ sở sản xuất thuộc mọi thành phần kinh tế có đăng ký kinh doanh, thoả mãn một trong hai tiêu chí về vốn hoặc lao động đều được coi là DNNVV.

1.1.2.2 Phân loại DNNVV

- Phân theo hình thức sở hữu

Doanh nghiệp thành lập và hoạt động theo luật Doanh nghiệp, bao gồm: Doanh nghiệp tư nhân; Công ty trách nhiệm hữu hạn hai thành viên trở lên; Công ty trách nhiệm hữu hạn 1 thành viên; Công ty cổ phần; Công ty hợp danh

Các hợp tác xã hoạt động theo luật Hợp tác xã

Các hộ kinh doanh cá thể đăng ký kinh doanh theo nghị định số 43/2010/NĐ-CP ngày 15/04/2010 của Chính phủ về đăng ký kinh doanh

- *Phân theo ngành nghề*

Nông lâm, nghiệp và thủy sản

Công nghiệp và xây dựng

Thương mại và dịch vụ

- *Phân theo quy mô*

Doanh nghiệp siêu nhỏ

Doanh nghiệp nhỏ

Doanh nghiệp vừa

1.1.2.3. Đặc điểm của DNNVV

Đặc điểm của DNNVV ở nước ta là quy mô vốn và lao động nhỏ, khả năng tiếp cận với các nguồn vốn khó khăn, thường khởi sự từ khu vực kinh tế tư nhân. Nhưng cũng chính từ những đặc điểm này, đã đem đến cho DNNVV những thuận lợi và khó khăn sau:

Thuận lợi:

* Quy mô nhỏ giúp cho các DNNVV phát triển năng động, linh hoạt, ứng biến nhanh nhạy với sự biến đổi nhanh chóng của thị trường, thích hợp với điều kiện các trình độ kỹ thuật khác nhau như thủ công, nửa cơ khí, cơ khí để sản xuất ra những sản phẩm thích ứng với yêu cầu của nhiều tầng lớp dân cư có thu nhập khác nhau.

* Bộ máy quản lý đơn giản gọn nhẹ, có tính tự chủ cao trong sản xuất kinh doanh.

* Vốn đầu tư ít, thời gian thu hồi vốn nhanh, vì vậy đẩy nhanh tốc độ vòng quay vốn, giảm chi phí, nâng cao hiệu quả hoạt động, giúp DNNVV nhanh chóng đổi mới thiết bị, công nghệ phù hợp.

Khó khăn:

Thứ nhất, quản lý kinh doanh kém.

Thứ hai, công nghệ lạc hậu khá phổ biến trong các DNNVV.

Thứ ba, các DNNVV khó tiếp cận các nguồn vốn tín dụng.

Thứ tư, thiếu thông tin.

1.1.2.4. Vai trò của DNNVV trong nền kinh tế thị trường

- Vai trò của DNNVV đối với nền kinh tế:

DNNVV góp phần đáp ứng về nhu cầu hàng tiêu dùng cho xã hội, sản xuất các sản phẩm hàng công nghiệp, thủ công mỹ nghệ, cung cấp cho thị trường một khối lượng lớn hàng hoá, dịch vụ đáp ứng nhu cầu của sản xuất, tiêu dùng trong nước cũng như xuất khẩu.

DNNVV rất phù hợp trong việc hỗ trợ các DN lớn, như làm đầu mối tiêu thụ sản phẩm, cung cấp nguyên nhiên liệu đầu vào...

DNNVV nhờ hoạt động với quy mô nhỏ lên rất linh hoạt trong việc chuyển hướng kinh doanh từ những ngành nghề kém hiệu quả sang ngành nghề hiệu quả hơn.

Thúc đẩy chuyển dịch cơ cấu kinh tế và tăng cường phát triển các mối quan hệ kinh tế.

Thu hút vốn và khai thác các nguồn lực sẵn có trong dân cư, tạo cơ sở để hình thành nên các DN lớn.

DNNVV là bộ phận cần thiết trong quá trình liên kết sản xuất của các doanh nghiệp lớn, tập đoàn lớn.

- Vai trò của DNNVV đối với xã hội

Tạo nhiều việc làm cho người lao động, góp phần giảm tỷ lệ thất nghiệp.

Nâng cao thu nhập của dân cư, góp phần xoá đói giảm nghèo, thực hiện công bằng xã hội.

Phát triển DNNVV tại thành thị cũng như các vùng nông thôn sẽ phát huy được lợi thế của từng vùng và đều góp phần tăng thu nhập của các tầng lớp dân cư, rút ngắn sự khác biệt về thu nhập giữa các vùng.

Tạo môi trường thuận lợi để phát triển các tài năng kinh doanh.

- Vai trò của DNNVV đối với hoạt động kinh doanh của Ngân hàng thương mại (NHTM)

DNNVV phát triển sẽ tạo ra thị trường rộng lớn, đầy tiềm năng cho hoạt động của các NHTM.

Trong nền kinh tế thị trường cạnh tranh giữa các NHTM để mở rộng thị phần tín dụng, bằng cách giữ chân khách hàng truyền thống và thu hút khách hàng mới diễn ra quyết liệt. DNNVV đã và đang là đối tượng khách hàng mục tiêu, mang lại nhiều tiềm năng về doanh thu cho các NHTM từ hoạt động cấp tín dụng và hoạt động cung cấp các dịch vụ ngân hàng khác cho các DNNVV như bảo lãnh, tư vấn, thanh toán, chuyển tiền, và các dịch vụ thẻ...

1.1.3. Đặc điểm của tín dụng ngân hàng đối với DNNVV

Tín dụng ngân hàng đối với DNNVV có những đặc điểm chung của tín dụng NHTM, ngoài ra xuất phát từ chủ thể và đối tượng của mình tín dụng ngân hàng đối với DNNVV có những đặc điểm sau:

- * Phạm vi hoạt động rộng và thời hạn đa dạng, quy mô tín dụng nhỏ.
- * Hoạt động theo nguyên tắc thương mại và thị trường
- * Hoạt động luôn hướng tới hiệu quả và tuân thủ nguyên tắc hoàn trả.

** Hoạt động tuân thủ theo quy định nghiêm ngặt và quy chế riêng*

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

** Tín dụng ngân hàng bổ sung vốn cho các DNNVV, đảm bảo hoạt động của DNNVV phát triển ổn định và nâng cao năng lực cạnh tranh.*

** Tín dụng ngân hàng góp phần tạo nên một cơ cấu vốn tối ưu, và nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của DNNVV.*

** Mở rộng khả năng phát triển thị phần và các đối tác kinh doanh cho DNNVV.*

1.2. Mở rộng tín dụng DNNVV của ngân hàng thương mại

1.2.1. Nội dung mở rộng hoạt động cho vay của NHTM đối với DNNVV

Trong mọi hoạt động kinh doanh, mở rộng kinh doanh là con đường tất yếu để doanh nghiệp tồn tại và phát triển. Ngân hàng thương mại với tư cách một doanh nghiệp kinh doanh trong lĩnh vực tiền tệ mà nguồn thu nhập phần lớn từ hoạt động cho vay là chủ yếu thì mở rộng cho vay cũng là điều không thể khác.

Cũng như các doanh nghiệp khác, bên cạnh mục tiêu bảo đảm an toàn trong kinh doanh thì tối đa hóa lợi nhuận trong cho vay của ngân hàng thương mại là một trong các mục tiêu cơ bản nhất, và cũng là con đường sống còn của các ngân hàng thương mại. Như vậy có thể thấy rằng mở rộng cho vay, tăng qui mô tín dụng là sự phát triển tự nhiên. Tuy nhiên, không phải ngân hàng thương mại mở rộng hoạt động cho vay bằng mọi giá mà không tính đến các yếu tố khác, nhất là bảo đảm an toàn vốn. Do vậy, cũng có nhiều lúc do bảo đảm sự an toàn (hay thậm chí phục tùng các chính sách điều tiết vĩ mô của nhà nước) thì việc khống chế tăng trưởng tín dụng, không mở rộng qui mô cho vay có thể là điều bắt buộc tạm thời. Cho nên, tùy từng giai đoạn kinh doanh, phải thấy rõ mục tiêu nào là chủ yếu, mục tiêu nào là thứ yếu và phải tính toán mọi sự đánh đổi.

Quan niệm trên cho thấy rằng đối với quá trình mở rộng cho vay, thì mục tiêu tăng trưởng quy mô tín dụng là chủ yếu, là ưu tiên trong khi hạn chế rủi ro là mục tiêu kiểm soát.

Tăng trưởng quy mô tín dụng, cụ thể là tăng trưởng dư nợ vừa là mục tiêu và cũng vừa là kết quả của các cách thức khai thác các yếu tố tăng trưởng khác mà chủ yếu được tập trung thực hiện qua 2 hướng như sau:

- Tăng trưởng quy mô khách hàng bằng mọi cách khác nhau như chú trọng khai thác khách hàng, triển khai các phân khúc thị trường mới...
- Gia tăng quy mô dư nợ trên khách hàng đối với mọi đối tượng khách hàng: khai thác các khách hàng có nhiều tiềm năng, triển vọng, gia tăng các yếu tố tín cậy khách hàng cũ để bảo đảm gia tăng định mức dư nợ...

Kiểm soát rủi ro trong cho vay là một vấn đề phức tạp, được thể hiện qua nhiều nội dung, căn cứ khác nhau mà trước hết có thể được nhận định qua các yếu tố liên quan vấn đề nợ quá hạn, nợ xấu.

1.2.2. Các chỉ tiêu chủ yếu phản ánh mở rộng tín dụng DNNVV

1.2.2.1. Các chỉ tiêu về mở rộng quy mô

a. Tăng trưởng dư nợ cho vay:

Tăng trưởng dư nợ thể hiện ở mức độ tăng số tuyệt đối năm sau so với năm trước, tốc độ tăng trưởng qua các năm.

b. Tăng trưởng số lượng khách hàng:

Tăng trưởng số lượng khách hàng là tiền đề quan trọng để tăng dư nợ cho vay và đồng thời tăng trưởng các sản phẩm dịch vụ ngân hàng khác. Tăng trưởng khách hàng là việc tăng số lượng khách hàng thuộc mọi thành phần kinh tế hoạt động kinh doanh trong nhiều lĩnh vực, ngành nghề khác nhau năm sau so với năm trước và so với cả thời kỳ.

c. Tăng trưởng quy mô cho vay trên từng khách hàng:

Quy mô cho vay trên từng khách hàng thể hiện mức dư nợ bình quân cho vay đối với một khách hàng là cao hay thấp.

d. Tăng trưởng nguồn vốn:

Chức năng chính của NHTM là trung gian tài chính. Thực hiện chức năng này, NHTM sẽ nhận tiền gửi tạm thời nhân rồi của các thành phần trong nền kinh tế để sử dụng cho vay đối với những cá nhân, tổ chức thiếu vốn sản xuất kinh doanh. Như vậy, để có vốn cho vay thì điều kiện cần và đủ là ngân hàng phải huy động được vốn, cho nên hầu hết các NHTM đều rất quan tâm đến công tác tăng trưởng huy động vốn, coi công tác huy động vốn là vấn đề sống còn trong hoạt động của mình.

e. Tăng trưởng thu nhập từ cho vay DNNVV

Tăng trưởng thu nhập từ hoạt động tín dụng DNNVV là thu nhập từ hoạt động tín dụng đối với DNNVV năm sau cao hơn năm trước và tốc độ tăng trưởng bình quân qua các năm.

f. Cơ cấu hợp lý các hình thức tín dụng DNNVV:

Cơ cấu hợp lý các hình thức tín dụng bao gồm: Mở rộng đối tượng khách hàng vay theo loại hình sở hữu và theo ngành nghề kinh doanh; đa dạng hóa kỳ hạn cho vay theo đối tượng, phương thức vay; đa dạng các hình thức bảo đảm tiền vay; phát triển thêm các phương thức cho vay sát với nhu cầu vốn của khách hàng.

1.2.2.2. Các Chỉ tiêu kiểm soát rủi ro tín dụng

Đánh giá rủi ro tín dụng là điều mà hầu hết các nhà quản lý ngân hàng rất quan tâm. Đánh giá nhằm xác định mức độ tổn thất dựa trên những tình huống, dự báo, xác định các biến số (nhân tố) ảnh hưởng đến rủi ro tín dụng nhằm mục

đích đề xuất các chiến lược để kiểm soát rủi ro hiệu quả trên cơ sở kiểm soát các biến số. Để đánh giá rủi ro tín dụng, các NHTM thường sử dụng các chỉ tiêu sau:

1. Tỷ lệ nợ quá hạn

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

Nợ quá hạn là khoản nợ mà một phần hoặc toàn bộ nợ gốc và/hoặc lãi đã quá hạn trả nợ hay nợ quá hạn là những khoản tín dụng không hoàn trả đúng hạn, không được phép và không đủ điều kiện để cơ cấu lại thời hạn trả nợ. Tỷ lệ này càng cao thì khả năng rủi ro tín dụng của một khoản vay cũng càng cao. Theo quy định hiện nay của Ngân hàng nhà nước, tỷ lệ nợ quá hạn không được vượt quá 3%.

Để đảm bảo quản lý chặt chẽ, các khoản nợ quá hạn trong hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam được phân loại theo thời gian và được phân chia theo thời hạn thành các nhóm như sau:

- Nợ quá hạn đến 90 ngày: Nợ cần chú ý.
- Nợ quá hạn từ 91 đến 180 ngày: Nợ dưới tiêu chuẩn.
- Nợ quá hạn từ 181 đến 360 ngày: Nợ nghi ngờ.
- Nợ quá hạn trên 360 ngày: Nợ có khả năng mất vốn.

Do việc phân loại chất lượng tín dụng được tính theo thời gian như vậy, nên những khoản tín dụng ở Việt Nam tiềm ẩn rất nhiều rủi ro.

2. Tỷ lệ nợ xấu

$$\text{Tỷ lệ nợ xấu} = \frac{\text{Dư nợ xấu}}{\text{Tổng dư nợ cho vay}} \times 100\%$$

Nợ xấu: là các khoản nợ thuộc các nhóm 3, 4 và 5 quy định tại Điều 6 hoặc Điều 7 của Quyết định 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22/4/2005 của Ngân hàng nhà nước. Tỷ lệ nợ xấu trên tổng dư nợ là tỷ lệ để đánh giá chất lượng tín dụng của TCTD, nó phản ánh một đơn vị tiền cho vay thì có khả năng khó thu hồi là bao nhiêu.

Theo Quyết định số 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22/4/2005 và Quyết định số 18/2007/QĐ-NHNN ngày 25/4/2007 về việc sửa đổi bổ sung một số điều về phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro tín dụng trong hoạt động ngân hàng của tổ chức tín dụng ban hành theo Quyết định số 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22/4/2005 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, nợ xấu bao gồm các nhóm nợ cụ thể như sau:

- Nhóm 3 (Nợ dưới tiêu chuẩn) bao gồm:
 - + Các khoản nợ quá hạn từ 91 ngày đến 180 ngày;
 - + Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần đầu, trừ các khoản nợ điều chỉnh kỳ hạn trả nợ lần đầu phân loại vào nhóm 2;
 - + Các khoản nợ được miễn hoặc giảm lãi do khách hàng không đủ khả năng trả lãi đầy đủ theo hợp đồng tín dụng;
 - + Các khoản nợ được phân loại vào nhóm 3 theo quy định tại Khoản 3 và Khoản 4 Điều 6 Quyết định số 493/2005/QĐ-NHNN.
- Nhóm 4 (Nợ nghi ngờ) bao gồm:
 - + Các khoản nợ quá hạn từ 181 đến 360 ngày;
 - + Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần đầu quá hạn dưới 90 ngày theo thời hạn trả nợ được cơ cấu lại lần đầu;
 - + Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần thứ hai;

- + Các khoản nợ phải thực hiện nghĩa vụ theo cam kết quá hạn từ 30 ngày đến 90 ngày;
- + Các khoản nợ được phân loại vào nhóm 4 theo quy định tại Khoản 3 và Khoản 4 Điều 6 Quyết định số 493/2005/QĐ-NHNN.
 - Nhóm 5 (Nợ có khả năng mất vốn) bao gồm:
 - + Các khoản nợ quá hạn trên 360 ngày;
 - + Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần đầu quá hạn từ 90 ngày trở lên theo thời hạn trả nợ đã được cơ cấu lại lần đầu;
 - + Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần thứ hai quá hạn theo thời hạn trả nợ được cơ cấu lại lần thứ hai;
 - + Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần thứ ba trở lên, kể cả chưa bị quá hạn hoặc đã quá hạn;
 - + Các khoản nợ phải thực hiện nghĩa vụ theo cam kết quá hạn từ 91 ngày trở lên;
 - + Các khoản nợ khoanh, nợ chời xử lý;
 - + Các khoản nợ được phân loại vào nhóm 5 theo quy định tại Khoản 3 và Khoản 4 Điều 6 Quyết định số 493/2005/QĐ-NHNN.

3. Tỷ lệ xoá nợ rỗng

$$\text{Tỷ lệ xoá nợ rỗng} = \frac{\text{Xoá nợ rỗng}}{\text{Tổng dư nợ}} \times 100\%$$

Xoá nợ rỗng = dư nợ các khoản vay đã xoá nợ vì rủi ro – giá trị các khoản thu bù đắp thiệt hại. Đây là chỉ tiêu đánh giá khả năng thu nợ từ các khoản nợ đã chuyển ra ngoài bảng và đang được ngân hàng sử dụng các biện pháp để đòi.

Nếu chỉ tiêu này càng lớn chứng tỏ ngân hàng đang gặp rủi ro tín dụng vì có quá nhiều các khoản nợ ngoại bảng mà ngân hàng không thể thu hồi và ngược lại.

4. Tỷ lệ trích lập dự phòng/ dư nợ

Quy định cụ thể về 5 nhóm nợ (gồm nợ đủ tiêu chuẩn, nợ cần chú ý, nợ dưới tiêu chuẩn, nợ nghi ngờ mất vốn và nợ có khả năng mất vốn) và tỷ lệ trích lập dự phòng tương ứng với mỗi nhóm; qua đó tính số tiền dự phòng cụ thể đối với từng khoản nợ dựa trên công thức đã được quy định. Các ngân hàng được yêu cầu phải trích lập và duy trì dự phòng chung bằng 0,75% tổng dư nợ và giá trị cam kết ngoại bảng từ nhóm 1 đến nhóm 4 theo quy định. Nếu hiệu quả sử dụng vốn không đạt được mục tiêu, đòi hỏi khoản trích lập dự phòng rủi ro tín dụng sẽ cao hơn và như vậy lợi nhuận thu về trong kinh doanh của ngân hàng sẽ bị ảnh hưởng.

1.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến mở rộng tín dụng DNNVV của NHTM

1.3.1. Nhân tố môi trường vĩ mô

Môi trường chính trị xã hội: Sự ổn định về chính trị - xã hội, giúp các DN yên tâm đưa ra quyết định đầu tư, mở rộng quy mô sản xuất KD, từ đó sẽ tăng nhu cầu về vốn vay và ngược lại.

Môi trường phát triển kinh tế : Môi trường kinh tế là nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của các DNNVV.

Trong môi trường kinh tế đầy biến động như hiện nay đó là; lạm phát, giá cả gia tăng, tỷ giá và lãi suất biến động, đã gây ra không ít khó khăn, thách thức cho các DNNVV và các NHTM.

Môi trường pháp lý:

Hệ thống pháp luật nói chung và pháp luật có liên quan đến hoạt động ngân hàng nói riêng, có ảnh hưởng không nhỏ đến hoạt động NHTM và việc mở rộng

tín dụng. Tại các nước đang phát triển như Việt Nam, môi trường pháp lý đang trong quá trình hoàn thiện, còn nhiều kẽ hở, bất cập khi thực hiện, tạo điều kiện để một bộ phận DN lợi dụng làm ăn bất chính, chụp dật, lừa đảo, các NHTM có tâm lý dè dặt hoặc quá thận trọng trong khi quyết định cho vay những DNNVV.

Các văn bản pháp lý lại luôn thay đổi, vì vậy lợi ích của các NHTM và DNNVV không được đảm bảo chắc chắn.

Chính sách vĩ mô về tín dụng

Chính sách vĩ mô về tín dụng của ngân hàng sẽ tạo điều kiện huy động vốn, chi ra môi trường tín dụng, hình thức tín dụng cũng như những trọng điểm phải được ưu tiên trong hoạt động tín dụng theo từng thời kỳ. Chính sách này còn chỉ ra lối suất, những nguyên tắc, những biện pháp xử lý rủi ro tín dụng cùng với chính sách đào tạo đội ngũ cán bộ, nâng cao trình độ chuyên môn ngân hàng.

Môi trường cạnh tranh giữa các ngân hàng, các tổ chức tín dụng.

Trong nền kinh tế thị trường, cạnh tranh giữa các ngân hàng thương mại hay giữa các DNNVV với nhau là một nhân tố khách quan. Chúng ta cần có một sự cạnh tranh lành mạnh và công bằng, để tạo một sân chơi bình đẳng giữa các DNNVV, cũng như giữa các NHTM, thúc đẩy hoạt động kinh doanh của DNNVV và NHTM hiệu quả hơn, từ đó mở rộng tín dụng.

1.3.2. Nhân tố thuộc về các DNNVV

Hiện nay hầu hết các DNNVV còn có khó khăn về tài chính, khả năng tiếp cận với vốn vay tín dụng còn hạn chế, do tài sản đảm bảo ít, hoặc chưa đủ điều kiện; kinh nghiệm quản lý còn thiếu do mới thành lập, trình độ quản lý tài chính còn non kém, trình độ hiểu biết về kinh tế-xã hội và pháp luật của chủ doanh nghiệp còn hạn chế, báo cáo tài chính thiếu tính minh bạch, không chính xác, khó khăn cho ngân hàng trong quá trình thẩm định cho vay.

1.3.3. Nhân tố thuộc về các NHTM

Chiến lược hoạt động và các chính sách tín dụng của ngân hàng

Một chiến lược hoạt động đúng đắn, với tầm nhìn dài hạn và có những bước đi vững chắc, một chính sách tín dụng phù hợp sẽ là kim chỉ nam cho hoạt động cho vay đúng hướng, thúc đẩy hoạt động tín dụng phát triển ổn định, bền vững, ngược lại sẽ kìm hãm tăng trưởng, mở rộng tín dụng.

Quy mô vốn của ngân hàng

Quy mô vốn tự có của NHTM thể hiện tiềm lực, sức mạnh của ngân hàng, vì vậy vốn tự có càng cao chứng tỏ ngân hàng đó có sức mạnh để phát triển hoạt động kinh doanh trên nhiều lĩnh vực mà ít bị hạn chế.

Hệ thống mạng lưới và cơ cấu vận hành của bộ máy ngân hàng

Hệ thống tổ chức và cơ cấu vận hành của bộ máy ngân hàng ảnh hưởng trực tiếp đến việc mở rộng hoạt động tín dụng của ngân hàng. Hệ thống các Chi nhánh, phòng giao dịch được phân bố một cách hợp lý theo mật độ dân cư là điều kiện tiên quyết tạo điều kiện cho khách hàng có thể tiếp cận được các sản phẩm dịch vụ ngân hàng.

Năng lực, phẩm chất của đội ngũ nhân viên

Với đội ngũ nhân viên có đạo đức nghề nghiệp, được đào tạo bài bản, có trình độ chuyên môn cao để nắm vững và vận dụng linh hoạt quy trình nghiệp vụ thì hoạt động tín dụng sẽ có nhiều cơ hội để phát triển, các rủi ro sẽ được kiểm chế.

Công nghệ ngân hàng:

Công nghệ ngân hàng đóng vai trò quan trọng đối với khả năng mở rộng hoạt động tín dụng. Với hệ thống thiết bị và công nghệ hiện đại, các thao tác và quy trình sẽ được rút ngắn tạo điều kiện thoải mái cho khách hàng, từ đó giảm thiểu

chi phí hoạt động cho ngân hàng, đồng thời nâng cao khả năng bảo mật cũng như kết nối và cập nhật thông tin về khách hàng một cách nhanh chóng.

Tóm lại: Mở rộng tín dụng đối với DNNVV chịu tác động bởi rất nhiều nhân tố như: Môi trường pháp lý, kinh tế xã hội, chính sách tín dụng, quy mô vốn, năng lực, phẩm chất cán bộ nhân viên ... Để mở rộng tín dụng đối với DNNVV thì ngân hàng phải nắm vững các nhân tố ảnh hưởng đến nó để từ đó tìm ra các biện pháp mở rộng phù hợp và hiệu quả.

Kết luận chương 1:

Chủ trương, đường lối phát triển kinh tế nhất quán của Đảng và Nhà nước ta là Phát triển kinh tế hàng hoá nhiều thành phần vận hành theo cơ chế thị trường có sự quản lý của Nhà nước. DNNVV là bộ phận cấu thành của nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa và có những đóng góp quan trọng để thực hiện mục tiêu phát triển kinh tế quốc gia.

Tín dụng ngân hàng luôn là kênh hỗ trợ vốn quan trọng giúp các DNNVV mở rộng và phát triển, tương xứng với tiềm năng và đáp ứng mục tiêu, định hướng phát triển kinh tế - xã hội.

Trong chương 1 luận văn đã hệ thống hoá và làm rõ hơn một số lý luận cơ bản về DNNVV; Tín dụng và mở rộng tín dụng đối với DNNVV của NHTM. Qua nghiên cứu lý luận và khảo sát thực tế, để tìm ra những nhân tố ảnh hưởng đến mở rộng tín dụng đối với DNNVV, đây là những kinh nghiệm tốt cho các NHTM tham khảo.

CHƯƠNG 2
THỰC TRẠNG MỞ RỘNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI DNNVV
TẠI CHI NHÁNH NHNO&PTNT TỈNH DAKLAK

2.1. Khái quát về chi nhánh NHNo&PTNT Tỉnh DakLak

2.1.1. Tổng quan về Tỉnh DakLak

Tỉnh DakLak từ lâu được xem là miền đất giàu tiềm năng kinh tế, nằm ở vị trí địa lý chiến lược của khu vực Tây Nguyên. Phía Bắc giáp Tỉnh GiaLai; phía Nam giáp Tỉnh Lâm Đồng; phía Đông giáp Tỉnh Phú Yên, Khánh Hòa; phía Tây giáp Tỉnh DakNông và Campuchia. Tỉnh Đắk Lắk với diện tích 13.125,37 Km² bao gồm thành phố Buôn Ma Thuột, thị xã Buôn Hồ và 13 huyện; trong đó có 180 xã, phường, thị trấn.

Thành phố Buôn Ma Thuột là trung tâm chính trị, kinh tế văn hoá xã hội của tỉnh và cả vùng Tây Nguyên. Trong tương lai khi đường Hồ Chí Minh được xây dựng cùng với đường hàng không được nâng cấp thì Đắk Lắk sẽ là đầu mối giao lưu rất quan trọng nối liền các trung tâm kinh tế của cả nước như Đà Nẵng, thành phố Hồ Chí Minh. Đây là động lực lớn, thúc đẩy nền kinh tế của tỉnh cũng như toàn vùng Tây Nguyên phát triển.

Theo niên giám thống kê năm 2010 của Cục thống kê Tỉnh DakLak, đến hết năm 2010, DakLak có dân số khoảng 1.754.390 người. Trong đó, dân số đô thị chiếm 22,5% còn lại là dân số nông thôn chiếm 77,5%. Cộng đồng dân cư DakLak gồm 44 dân tộc sinh sống, trong đó người kinh chiếm trên 70%, còn lại là các dân tộc khác như Êđê, M'ông, Thái.....chiếm gần 30% dân số cả Tỉnh.

** Tình hình kinh tế và cho vay của tỉnh DakLak từ 2007 - 2010 :*

Ngành kinh tế mũi nhọn của DakLak là nông nghiệp, chiếm trên 50% giá trị tổng sản phẩm của Tỉnh, trong đó trồng trọt cà phê chiếm vai trò chủ đạo, với diện tích 182.343 ha và sản lượng thu hoạch hàng năm đạt trên 400.000 tấn, chiếm 40% sản lượng của cả nước. Kim ngạch xuất khẩu cà phê của Tỉnh chiếm hơn 80% kim ngạch xuất khẩu của Tỉnh. Chính vì vậy, ngành cà phê luôn đóng vai trò quan trọng trong phát triển kinh tế - xã hội của Tỉnh.

Bảng 2.1 Tổng sản phẩm của Tỉnh DakLak từ 2007 - 2010

Dvt: triệu đồng

Năm	Tổng số	Nông, lâm, ngư nghiệp	Công nghiệp & xây dựng	Dịch vụ	Thu nhập BQ/người
2007	9.244.692	5.449.298	1.411.316	2.384.078	5,448
2008	10.262.630	5.719.209	1.611.307	2.932.114	5,989
2009	11.407.086	6.055.129	1.879.040	3.472.917	6,571
2010	12.826.393	6.382.352	2.255.481	4.188.560	7,311

Nguồn: Niên giám thống kê Tỉnh DakLak 2010

Bảng 2.2 Cho vay trên địa bàn Tỉnh DakLak từ 2007 - 2010

Dvt: triệu đồng

Phân theo thành phần kinh tế	2007	2008	2009	2010
<i>Khu vực kinh tế trong nước</i>	12.520.638	17.241.765	24.030.651	23.682.374
- Nhà nước	1.382.791	1.916.243	4.570.176	2.572.920
- Tập thể	176.021	209.494	153.393	289.254
- Cá thể	7.297.568	9.997.076	14.093.955	13.751.587
- Tư nhân	3.664.258	5.118.952	5.213.127	7.068.613

Phân theo khu vực				
I. Nông, lâm, thủy sản	3.000.213	3.783.743	5.678.608	3.827.579
1. Nông nghiệp	2.996.574	3.707.803	5.601.327	3.811.974
2. Lâm nghiệp	-	-	-	-
3. Thủy sản	3.639	75.940	77.281	15.605
II. Công nghiệp và xây dựng	1.498.429	2.473.493	4.750.703	3.332.459
1. Công nghiệp	866.653	1.434.903	2.436.573	2.196.408
2. Xây dựng	631.776	1.038.590	2.314.130	1.136.051
III. Dịch vụ	8.021.996	10.984.529	13.601.340	16.522.336
Tổng cộng	12.520.638	17.241.765	24.030.651	23.682.374

Nguồn: Niên giám thống kê Tỉnh DakLak 2010

2.1.2. Cơ cấu tổ chức và mạng lưới hoạt động của Chi nhánh NHNo&PTNT Tỉnh DakLak

Chi nhánh NHNo&PTNT Tỉnh DakLak, được thành lập ngày 26/03/1988. Là Chi nhánh loại 1 trực thuộc hệ thống NHNo&PTNT Việt Nam, có nhiệm vụ chính là tổ chức kinh doanh trên lĩnh vực tiền tệ, tín dụng, mà hoạt động chủ yếu là huy động vốn của các tổ chức kinh tế, dân cư và sử dụng số tiền đó để cho vay; Kinh doanh ngoại hối với các hình thức: Huy động vốn và cho vay, mua bán ngoại tệ và thanh toán quốc tế, bảo lãnh và chiết khấu, tái chiết khấu bộ chứng từ; Cung ứng các dịch vụ thanh toán và ngân quỹ như: cung ứng các phương tiện thanh toán, thực hiện các dịch vụ thanh toán trong nước cho khách hàng, thực hiện các dịch vụ thu hộ và chi hộ, thu và phát tiền mặt cho khách hàng; Kinh doanh các dịch vụ ngân hàng khác; Cầm cố, chiết khấu thương phiếu

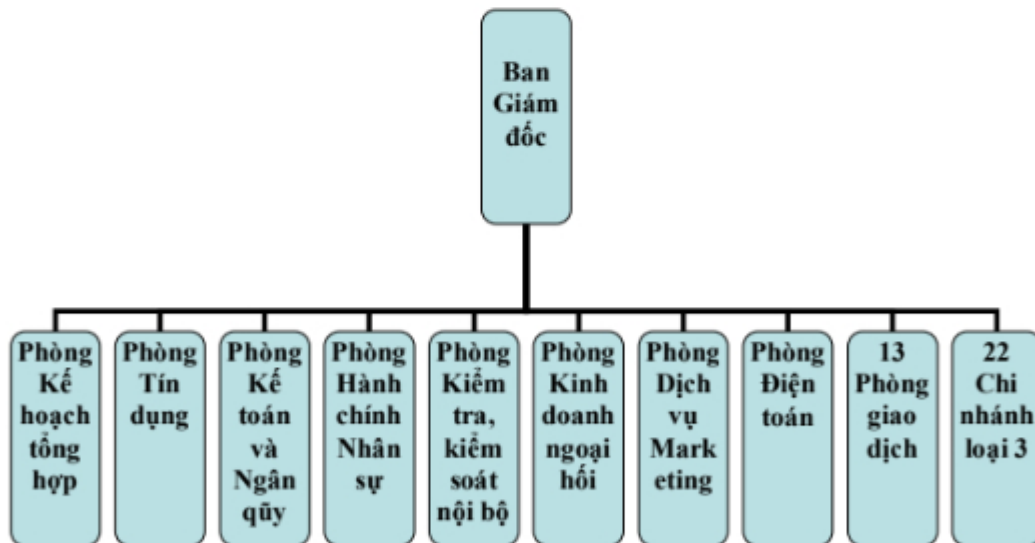
và các giấy tờ có giá ngắn hạn khác; Cung cấp các loại hình Bảo lãnh; Kinh doanh vàng bạc.

Chi nhánh có trụ sở chính đặt tại trung tâm Thành phố Buôn Ma Thuột, Tỉnh DakLak. Với mô hình tổ chức và mạng lưới hoạt động gồm: Hội sở chính; 13 Phòng giao dịch trực thuộc Hội sở chính đặt tại địa bàn Thành phố Buôn Ma Thuột; 22 Chi nhánh loại 3 và 75 Phòng giao dịch trực thuộc Chi nhánh loại 3 được đặt tại Thành phố Buôn Ma Thuột và các Huyện, xã trong toàn Tỉnh

Tính đến hết năm 2010, toàn chi nhánh có 520 cán bộ viên chức, trong đó số cán bộ viên chức có trình độ đại học là 460 người chiếm 88%.

Trong những năm qua Chi nhánh đã mang lại nhiều lợi ích vượt lên trên cả sự mong đợi của khách hàng, vì vậy đã tạo ra sự tin nhiệm của đông đảo khách hàng và công chúng.

Cơ cấu tổ chức của Chi nhánh NHNo&PTNT Tỉnh DakLak:



+ Ban Giám đốc: gồm Giám đốc và 4 Phó Giám đốc có nhiệm vụ giúp Giám đốc chỉ đạo điều hành một số nghiệp vụ do Giám đốc phân công phụ trách, thay mặt Giám đốc điều hành công việc khi Giám đốc ủy quyền, bàn bạc, tham gia ý kiến với Giám đốc trong việc thực hiện các nghiệp vụ của chi nhánh.

Nhiệm vụ quyền hạn của Giám đốc: Xây dựng chiến lược, mục tiêu phương hướng kế hoạch kinh doanh của Chi nhánh theo từng thời kỳ và điều hành chi nhánh thực hiện tốt các mục tiêu, kế hoạch được giao; Quyết định hoặc đề nghị cấp trên quyết định về cơ cấu tổ chức bộ máy điều hành chi nhánh, công tác nhân sự, bổ nhiệm, miễn nhiệm, nâng lương, khen thưởng, công tác phát triển mạng lưới chi nhánh; trực tiếp điều hành nhiệm vụ của chi nhánh theo quy định, điều hành theo phân cấp ủy quyền của NHNo&PTNT Việt Nam đối với các chi nhánh loại 3 và phòng giao dịch trực thuộc.

+ Các phòng nghiệp vụ: trực tiếp thực hiện các nhiệm vụ chuyên môn theo quy định, đồng thời chỉ đạo nghiệp vụ, trực tiếp kiểm tra, kiểm soát các hoạt động nghiệp vụ trên tất cả các lĩnh vực tại các chi nhánh loại 3 và phòng giao dịch.

+ Các phòng giao dịch và chi nhánh loại 3: có nhiệm vụ chính là tổ chức thực hiện công tác kinh doanh theo chức năng nhiệm vụ được NHNo&PTNT Việt Nam quy định và thực hiện các nhiệm vụ khác do Giám đốc phân công.

2.1.3. Khái quát tình hình kinh doanh của chi nhánh NHNo&PTNT Tỉnh DakLak từ 2007 - 2010

**** Huy động vốn:***

Nguồn vốn của chi nhánh được hình thành chủ yếu từ nguồn huy động của các tổ chức và cá nhân tại địa phương, vốn điều chuyển từ Ngân hàng cấp trên và vốn ủy thác của các tổ chức tài chính, tiền tệ quốc tế.

Bảng 2.3 Kết quả huy động vốn tại địa phương từ năm 2007 - 2010

Đvt: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010	Tỷ lệ (+/-) %		
					08/07	09/08	10/09
Tổng nguồn vốn	5.795	6.929	7.350	8.893	19,57	6,07	21
1. Tiền gửi tiết kiệm	1.457	1.729	1.885	2.370	18,66	9,02	25,73
Tỷ trọng (%)	25,14	24,96	25,65	26,65			
2. Tiền gửi của tổ chức, cá nhân	1.829	1.979	2.094	2.149	8,2	5,81	2,62
Tỷ trọng (%)	31,56	28,56	28,48	24,17			
3. Vốn điều chuyển	2.509	3.221	3.371	4.374	28,37	4,65	29,75
Tỷ trọng (%)	43,30	46,48	45,87	49,18			
*Tốc độ tăng nguồn vốn bình quân	15,54%						
+ Nguồn vốn HĐ tại ĐP	11,24%						
+ Vốn điều chuyển	20,92%						

(Nguồn: Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh hàng năm của chi nhánh NHNo&PTNT Tỉnh DakLak)

Qua bảng số liệu ta thấy cơ cấu nguồn vốn của chi nhánh chủ yếu từ nguồn huy động tại địa phương gồm tiền gửi tiết kiệm của dân cư và tiền gửi thanh toán của các tổ chức, cá nhân, chiếm tỷ lệ trên 50% tổng nguồn vốn. Tổng nguồn vốn huy động của chi nhánh đều tăng qua các năm, tốc độ tăng bình quân là 15,54% năm.

*** Hoạt động cho vay:**

Trong những năm qua công tác tín dụng luôn được chú trọng, Chi nhánh tập trung mọi nguồn lực để mở rộng tín dụng đến mọi thành phần kinh tế.

Bảng 2.4 Dư nợ cho vay theo thành phần kinh tế

Đvt: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2007		Năm 2008		Năm 2009		Năm 2010	
	Dư nợ	%	Dư nợ	%	Dư nợ	%	Dư nợ	%
Tổng dư nợ	5.735	100	6.270	100	6.390	100	7.833	100
1. Dư nợ hộ(*)	3.939	68,7	4.374	69,7	4.835	75,6	5.930	75,7
2. Dư nợ DNNVV	1.380	24,1	1.401	22,3	794	12,4	1.075	13,7
3. Dư nợ khác	416	7,2	495	8	761	12	828	10,6

(Nguồn: Báo cáo cho vay hàng năm của chi nhánh NHNo&PTNT Tỉnh DakLak)

() Dư nợ hộ bao gồm: Hộ nông dân, hộ gia đình và cá nhân)*

Qua bảng trên ta thấy, trong những năm qua Chi nhánh chủ yếu tập trung cho vay hộ, đặc biệt là hộ nông dân. Dư nợ cho vay hộ chiếm tỷ trọng cao trong tổng dư nợ cho vay của Chi nhánh, bình quân các năm từ 2007 - 2010 là 72,4% tổng dư nợ và có xu hướng tăng dần, mức tăng bình quân là 14,7% năm. Trong khi đó, dư nợ cho vay các DNNVV chiếm tỷ trọng thấp, bình quân các năm là 18,1% và có xu hướng giảm dần với tỷ lệ giảm bình quân là 2,1% năm. Cho vay các đối tượng khác như tiêu dùng đời sống, cầm cố giấy tờ có giá chiếm tỷ trọng bình quân 9,45% tổng dư nợ.

*** Nợ quá hạn và nợ xấu**

Nợ quá hạn và nợ xấu là một trong những tiêu chí hàng đầu để đánh giá chất lượng tín dụng của ngân hàng.

Bảng 2.5 Nợ quá hạn và nợ xấu của Chi nhánh

Đvt: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm	Năm	Năm	Năm	Tỷ lệ (+/-)%		
	2007	2008	2009	2010	08/07	09/08	10/09
Tổng dư nợ	5.735	6.270	6.390	7.833	9,3	1,9	22,5
Tổng số nợ quá hạn	1.599	755	331	580	-52,8	-56	75
Trong đó:							
- Nhóm 2	1.516	570	172	445	-62	-69	159
- Nhóm 3	33	85	24	21	157	-72	-12,5
- Nhóm 4	16	67	42	56	319	-37	33
- Nhóm 5	34	33	93	58	-3	182	-37,6
Nợ xấu	83	185	159	135	123	-14	-15
Tỷ lệ nợ xấu (%)	1,4	2,9	2,5	1,7			

(Nguồn: Báo cáo tình hình nợ quá hạn hàng năm của Chi nhánh NHNo&PTNT tỉnh DakLak)

Bảng số liệu tình hình nợ quá hạn trên cho thấy tổng số nợ quá hạn của Chi nhánh có xu hướng giảm qua các năm từ 2007 - 2010, tỷ lệ giảm bình quân là 11,2%, năm 2008 nợ quá hạn đã giảm 52,85 so với năm 2007; năm 2009 giảm 56% so với năm 2008 nhưng đến năm 2010 nợ quá hạn đã tăng 75% so với năm 2009, đạt 249 tỷ đồng. Trong tổng nợ quá hạn của Chi nhánh thì nợ nhóm 2 chiếm tỷ trọng nhiều nhất, bình quân là 11% trên tổng dư nợ. Tỷ lệ nợ xấu của Chi nhánh qua các năm đều dưới 3%, thấp hơn so với quy định là không quá 5%.

** Kết quả hoạt động kinh doanh*

Có thể nói lợi nhuận là yếu tố cụ thể nhất để phản ánh kết quả hoạt động kinh doanh của một ngân hàng, nó là hiệu số giữa tổng thu nhập và chi phí. .

Bảng 2.6 Kết quả hoạt động kinh doanh

Đvt: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010	Tỷ lệ (+/-)%		
					08/07	09/08	10/09
1. Tổng thu	1.255	1.312	1.364	1.425	4,5	4	4,5
2. Tổng chi	1.110	1.160	1.195	1.238	4,5	3	3,6
3. Chênh lệch thu - chi	145	152	169	187	4,8	11	10,6

(Nguồn: Báo cáo kết quả kinh doanh hàng năm của chi nhánh NHNo&PTNT tỉnh DakLak)

Qua bảng số liệu trên cho thấy kết quả hoạt động kinh doanh của Chi nhánh liên tục tăng trưởng qua các năm, tỷ lệ tăng trưởng bình quân đạt 8,8% năm. Đây là tỷ lệ tăng trưởng tương đối cao, chứng tỏ hoạt động kinh doanh của chi nhánh ổn định và có chiều hướng phát triển tốt.

2.2. Thực trạng mở rộng tín dụng đối với DNNVV tại chi nhánh NHNo&PTNT tỉnh DakLak

2.2.1. Thực trạng DNNVV tại địa bàn tỉnh DakLak và Quy định cho vay trong hệ thống NHNo&PTNT Việt Nam

* Thực trạng DNNVV tại địa bàn tỉnh DakLak:

Với sự ra đời của Luật doanh nghiệp và Luật đầu tư năm 2005, đã tạo hành lang pháp lý cho các DNNVV thành lập và hoạt động thuận lợi. Cùng với các chính sách khuyến khích, trợ giúp đầu tư phát triển DNNVV của Nhà nước và sự quan tâm, tạo điều kiện về mọi mặt cho các DNNVV của các cấp chính quyền địa phương, nên những năm gần đây số lượng các DNNVV không ngừng được tăng lên, cả về số lượng và chất lượng. Đến hết năm 2010, tổng số DN đăng ký trên địa bàn toàn tỉnh là 5.470 DN, tăng 3.369 DN so với năm 2005, bao gồm 5.056 DN dân doanh, tăng 3.294 DN; 350 HTX, tăng 83 HTX; 59 DN do

Nhà nước làm chủ sở hữu, giảm 12 DN; 05 DN có vốn đầu tư nước ngoài, tăng 4 DN. Tốc độ tăng trưởng bình quân đạt 23,38%/năm.

Tổng số vốn của các DN đã đăng ký là 20.331 tỷ đồng, trong đó: DN dân doanh 19.567 tỷ đồng (bình quân 3,87 tỷ/1 DN). HTX 484 tỷ đồng (bình quân 1,38 tỷ/1 HTX), DN do Nhà nước làm chủ sở hữu là 280 tỷ đồng (bình quân 4,75 tỷ/1 DN), 05 DN có vốn đầu tư nước ngoài, có vốn đăng ký khoảng 10 triệu USD.

Hiện nay tổng số DNNVV đăng ký là 5.421 DN, chiếm 99,1% trong tổng số DN đã đăng ký, bình quân vốn đăng ký của 01 DNNVV là 1,98 tỷ đồng.

Số DNNVV còn hoạt động khoảng 3.520 DN, chiếm khoảng 65% tổng số DN nhỏ và vừa đã đăng ký. Trong đó số lượng DNTN là 1.834, Công ty TNHH là 2.827 DN (Công ty TNHH một thành viên là 924 DN và Công ty TNHH hai thành viên trở lên là 1.903 DN), Công ty cổ phần là 395 DN. Hầu hết các DN đều đăng ký hoạt động kinh doanh đa ngành nghề, lĩnh vực. Các DN có đăng ký hoạt động một số ngành nghề, lĩnh vực chủ yếu như: Thương mại, dịch vụ: 3.016 DN, chiếm 55%; Công nghiệp, xây dựng: 1.371 DN, chiếm 25%; Nông, lâm nghiệp, thủy sản: 823 DN, chiếm 15%; Giáo dục, đào tạo: 109 DN, chiếm 2%; Các hoạt động khác: 987 DN, chiếm 18%.

Kế hoạch đến năm 2015 số lượng DN của Tỉnh sẽ là 10.143 DN, tăng 4.769 DN so với năm 2010, tốc độ tăng trưởng bình quân từ 2010 – 2015 là 13,56%. Trong đó, số lượng DNNVV là 9.657 DN, chiếm 95,2% trên tổng số DN với số vốn đăng ký dự kiến là 24.233 tỷ đồng.

Để thực hiện kế hoạch phát triển DNNVV như trên, Tỉnh DakLak đã đề ra chính sách cụ thể để hỗ trợ DNNVV như: Tiếp tục cải cách thủ tục hành chính, phát triển các cụm công nghiệp, dành quỹ đất để khuyến khích xây dựng các khu,

cụm công nghiệp để cho DNNVV thuê làm mặt bằng sản xuất kinh doanh, hỗ trợ đào tạo nguồn nhân lực cho các DNNVV, hỗ trợ đổi mới, nâng cao trình độ kỹ thuật công nghệ, xúc tiến mở rộng thị trường, dành một tỷ lệ nhất định cho các DNNVV thực hiện các hợp đồng hoặc đơn hàng để cung cấp một số hàng hóa, dịch vụ công.....

Từ những lợi thế như trên, các DNNVV của tỉnh có nhiều thuận lợi trong phát triển hoạt động sản xuất kinh doanh, nâng cao tính cạnh tranh và là đối tượng khách hàng đầy tiềm năng của Chi nhánh trong việc cung cấp tín dụng và các dịch vụ ngân hàng.

** Cơ sở pháp lý cho hoạt động tín dụng đối với DNNVV*

Các DNNVV trước hết phải được thành lập và hoạt động theo đúng các quy định của pháp luật, để tiếp cận với nguồn vốn tín dụng NHNo&PTNT cần phải đáp ứng yêu cầu tại các văn bản sau :

- Quyết định số 1627/2001/QĐ-NHNN ngày 31/12/2001 của Thống Đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam ban hành kèm theo quy chế cho vay đối với khách hàng.

- Quyết định số 28/2002/QĐ-NHNN ngày 11/01/2002 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam về việc sửa đổi Điều 2 Quyết định 1627/2001/QĐ-NHNN.

- Quyết định số 127/2005/QĐ-NHNN ngày 03/02/2005 của thống đốc NHNNVN về sửa đổi bổ sung một số điều của quy chế cho vay kèm theo quyết định 1627/QĐ-NHNN.

- Quyết định số 783/2005/QĐ-NHNN ngày 31/05/2005 về việc sửa đổi, bổ sung khoản 6, Điều 1 của Quyết định 127/2005/QĐ-NHNN.

- Quyết định số 666/QĐ-HĐQT-TDHo ngày 15/06/2010 của Chủ tịch hội đồng quản trị (nay là Hội đồng thành viên) NHNo&PTNT Việt Nam về việc ban hành quy định cho vay đối với khách hàng trong hệ thống NHNo&PTNT Việt Nam.

- Sổ tay tín dụng áp dụng trong hệ thống NHNo&PTNT Việt Nam.

- Văn bản số 51/VNSME – NHNo ngày 07/06/2007 về thoả thuận hợp tác giữa Hiệp hội DNNVV và NHNo&PTNT Việt Nam về đầu tư phát triển DNNVV.

Theo đó các DNNVV được phép vay vốn theo quy chế của ngân hàng Nhà nước và các quy định của ngân hàng No&PTNTVN, đều có thể vay vốn tại NHNo&PTNT tỉnh DakLak

** Quy định cho vay trong hệ thống NHNo&PTNT Việt Nam*

Khách hàng nói chung và khách hàng là các DNNVV nói riêng, khi vay vốn tại các chi nhánh thuộc hệ thống NHNo&PTNT Việt Nam đều phải tuân thủ theo các nguyên tắc tín dụng và điều kiện vay vốn theo quyết định 1627/2001/QQDD – NHNN ngày 31/12/2001 ban hành kèm theo quy chế cho vay đối với khách hàng và Quyết định số 666/QĐ-HĐQT-TDHo ngày 15/06/2010 của Chủ tịch hội đồng quản trị (nay là Hội đồng thành viên) NHNo&PTNT Việt Nam về việc ban hành quy định cho vay đối với khách hàng trong hệ thống NHNo&PTNT Việt Nam, cụ thể:

+ *Nguyên tắc cho vay*

Sử dụng vốn vay đúng mục đích đã thoả thuận trong hợp đồng tín dụng.

Hoàn trả nợ gốc và lãi tiền vay đúng hạn đã thoả thuận trong hợp đồng tín dụng.

+ *Điều kiện cho vay*

- Có năng lực pháp luật dân sự, năng lực hành vi dân sự và chịu trách nhiệm dân sự theo quy định của pháp luật, cụ thể: Pháp nhân phải có năng lực pháp luật dân sự; Cá nhân, Chủ doanh nghiệp tư nhân, Thành viên công ty Hợp danh, Đại diện tổ hợp tác, hộ gia đình, phải có năng lực pháp luật dân sự và năng lực hành vi dân sự, chịu trách nhiệm dân sự theo quy định của pháp luật.

- Có mục đích sử dụng vốn vay hợp pháp, phù hợp quy định của pháp luật.

- Có khả năng tài chính đảm bảo trả nợ trong thời hạn đã cam kết.

- Có dự án đầu tư, phương án sản xuất, kinh doanh, dịch vụ khả thi và có hiệu quả; hoặc có dự án đầu tư, phương án phục vụ đời sống khả thi phù hợp với quy định của pháp luật.

- Thực hiện các quy định về bảo đảm tiền vay theo quy định của Chính Phủ và hướng dẫn của ngân hàng Nhà Nước.

+ *Đối tượng cho vay*

NHNo&PTNT Việt Nam cho khách hàng vay tất cả các đối tượng trừ các đối tượng sau:

- Cho vay để mua sắm các tài sản và các chi phí hình thành nên tài sản mà pháp luật cấm mua bán, chuyển nhượng, chuyển đổi;

- Cho vay để thanh toán các chi phí, đáp ứng các nhu cầu tài chính cho việc thực hiện các giao dịch mà pháp luật cấm.

+ *Mức cho vay*

Căn cứ vào nhu cầu vay vốn của khách hàng; tỷ lệ (%) được cho vay so với giá trị tài sản bảo đảm tiền vay (trường hợp cho vay có bảo đảm bằng tài sản); khả năng tài chính và vốn tự có của khách hàng tham gia vào dự án, phương án sản xuất, kinh doanh, dịch vụ theo tỷ lệ quy định của ngân hàng tương ứng với thể loại cho vay ngắn, trung, dài hạn; khả năng hoàn trả nợ của khách hàng và khả

năng nguồn vốn của ngân hàng (theo quy định của Ngân hàng Nhà nước thì mức cho vay tối đa đối với một khách hàng không quá 15% vốn tự có của tổ chức tín dụng).

+ *Thể loại cho vay*

Cho vay theo các thể loại ngắn hạn, trung hạn và dài hạn nhằm bổ sung nhu cầu vốn cho sản xuất, kinh doanh, dịch vụ, đời sống và các dự án đầu tư phát triển, cụ thể:

- Cho vay ngắn hạn là các khoản cho vay có thời hạn cho vay đến 12 tháng.
- Cho vay trung hạn là các khoản cho vay có thời hạn cho vay từ trên 12 tháng đến 60 tháng
- Cho vay dài hạn là các khoản cho vay có thời hạn cho vay trên 60 tháng.

Thời hạn cho vay căn cứ vào: chu kỳ sản xuất, kinh doanh; thời hạn thu hồi vốn của dự án đầu tư; khả năng trả nợ của khách hàng; nguồn vốn cho vay của ngân hàng; thời hạn còn lại theo quyết định thành lập hoặc giấy phép kinh doanh.

+ *Phương thức cho vay:*

Trên cơ sở nhu cầu sử dụng vốn vay của từng khoản vay của khách hàng và khả năng kiểm tra, giám sát của Ngân hàng, khi đó Ngân hàng sẽ thỏa thuận với khách hàng vay về việc lựa chọn các phương thức cho vay sau đây:

- Cho vay từng lần
- Cho vay theo hạn mức tín dụng
- Cho vay theo dự án đầu tư
- Cho vay đồng tài trợ
- Cho vay trả góp
- Cho vay theo hạn mức tín dụng dự phòng
- Cho vay thông qua nghiệp vụ phát hành và sử dụng thẻ tín dụng

- Cho vay theo hạn mức thấu chi

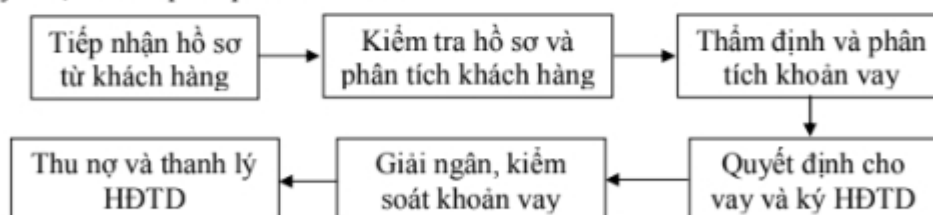
* *Quy trình cho vay*

+ *Quan điểm của NHNo&PTNT về quy trình cho vay:*

Quy trình cho vay là tổng hợp các nguyên tắc, quy định của ngân hàng trong việc cho vay. Trong đó xây dựng các bước đi cụ thể theo một trình tự nhất định kể từ khi tiếp nhận hồ sơ đề nghị vay vốn của khách hàng, thẩm định hồ sơ vay vốn, giải ngân vốn vay cho đến khi thu nợ chấm dứt quan hệ cho vay. Đồng thời cũng phân định quyền hạn và trách nhiệm đối với cán bộ cho vay. Đây là một quá trình bao gồm nhiều giai đoạn mang tính chất liên hoàn, theo một trật tự nhất định, đồng thời có quan hệ chặt chẽ và gắn bó với nhau.

Hiện tại NHNo&PTNT Việt Nam chưa có một quy trình riêng để cho vay DNNVV, vì vậy khi cho vay DNNVV phải tuân thủ theo một quy trình thống nhất đối với khách hàng.

Quy trình cho vay được bắt đầu từ khi cán bộ tín dụng tiếp nhận hồ sơ khách hàng và kết thúc khi tất toán - thanh lý hợp đồng tín dụng, gồm các bước: Tiếp nhận hồ sơ từ khách hàng, kiểm tra hồ sơ và phân tích khách hàng, thẩm định và phân tích khoản vay, quyết định cho vay và ký Hợp đồng tín dụng (HĐTD), giải ngân-kiểm soát khoản vay, thu nợ và thanh lý Hợp đồng tín dụng. Quy trình cho vay được khái quát qua sơ đồ sau:



+ *Nhận xét quy trình cho vay:*

Do chưa có một quy trình cho vay riêng áp dụng đối với DNNVV nên quy trình cho vay hiện tại của NHNo&PTNT Việt Nam áp dụng chung cho tất cả các khách hàng vay chưa phù hợp để phục vụ cho việc mở rộng tín dụng đối với DNNVV. Đặc biệt quy trình xếp hạng chưa đánh giá tổng quát được khách hàng, thời gian thẩm định và cho vay thường kéo dài và chưa có sự kiểm tra chéo nên dễ ảnh hưởng đến rủi ro cho khoản vay.

2.2.2 Thực trạng mở rộng tín dụng đối với DNNVV tại Chi nhánh NHNo&PTNT tỉnh DakLak

Trong nền kinh tế thị trường với sự tham gia của nhiều ngân hàng và tổ chức tín dụng trên cùng một địa bàn đã làm cho cạnh tranh trong hoạt động tín dụng diễn ra ngày càng gay gắt. Nhưng với những lợi thế sẵn có hoạt động tín dụng của Chi nhánh NHNo&PTNT tỉnh DakLak, trong những năm qua vẫn liên tục phát triển, năm sau cao hơn năm trước, tuy nhiên tại đây vẫn chủ yếu tập trung vào cho vay các hộ nông dân là chính, cho vay các DNNVV còn chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng dư nợ.

Để nhìn nhận rõ hơn thực trạng cho vay DNNVV của Chi nhánh NHNo&PTNT tỉnh DakLak, tiến hành phân tích một số chỉ tiêu hoạt động cho vay DNNVV từ năm 2007 – 2010.

a. Phân tích tăng trưởng dư nợ DNNVV

Bảng 2.7 Dư nợ cho vay DNNVV

Đvt: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010
Tổng Dư nợ	5.735	6.270	6.390	7.833
Dư nợ DNNVV	1.380	1.401	794	1.075

Lượng tăng (giảm) dư nợ	-	21	-607	281
Tốc độ tăng (giảm) dư nợ (%)	-	1,5	-43,3	35,4
Tỷ trọng dư nợ DNNVV/Tổng dư nợ (%)	24	22,3	12,4	13,7

(Nguồn: Báo cáo kết quả cho vay DNNVV hàng năm của chi nhánh NHNo&PTNT Tỉnh DakLak)

Qua bảng số liệu ta thấy cho vay DNNVV chiếm tỷ trọng thấp trong tổng dư nợ cho vay, bình quân 18,1% và có xu hướng giảm dần qua các năm. Tốc độ giảm dư nợ cho vay DNNVV hàng năm là 2,13%.

Giai đoạn 2007- 2010 mặc dù các DNNVV liên tục phát triển về số lượng và chất lượng hoạt động cũng được tăng lên, nhưng do nền kinh tế gặp khó khăn, chính sách cho vay đối với DNNVV chưa thực sự phù hợp, còn nhiều vướng mắc, bản thân các DNNVV cũng còn không ít khó khăn về quản lý, tài chính, nhân lực, thiếu tài sản bảo đảm nên dư nợ cho vay DNNVV tăng chậm và giảm mạnh trong năm 2009, giảm 609 tỷ đồng, tỷ lệ giảm 43,3% so với năm 2008. Năm 2010, nền kinh tế bắt đầu hồi phục cộng với Chi nhánh đã đưa ra nhiều chính sách cho vay đối với DNNVV, nên dư nợ cho vay DNNVV đã tăng 281 tỷ đồng, tỷ lệ tăng 35,4% so với năm 2009.

Kết luận:

Chi nhánh chưa thực sự quan tâm cho vay DNNVV, thể hiện ở dư nợ cho vay DNNVV qua các năm chiếm tỷ trọng thấp trong tổng dư nợ cho vay. Trong thời gian tới, Chi nhánh nên chú trọng công tác mở rộng tín dụng đối với DNNVV, tăng tỷ trọng cho vay DNNVV trên tổng dư nợ cho vay khoảng 40% nhằm hỗ trợ các DNNVV về vốn để phát triển sản xuất kinh doanh, nâng cao năng lực cạnh tranh đồng nghĩa với ngân hàng phát triển được thêm nhiều sản phẩm dịch vụ ngân hàng.

b. Phân tích tăng trưởng số lượng khách hàng DNNVV

Bảng 2.8 Số lượng khách hàng DNNVV

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010
Tổng số khách hàng	58.956	59.623	60.854	61.597
Khách hàng DNNVV	538	571	557	582
Lượng tăng (giảm) khách hàng	-	33	-14	25
Tốc độ tăng (giảm) khách hàng (%)	-	6,1	-2,4	4,4
Tỷ trọng khách hàng DNNVV/Tổng số khách hàng (%)	0,91	0,95	0,91	0,94

(Nguồn: Báo cáo kết quả cho vay DNNVV hàng năm của chi nhánh NHNo&PTNT Tỉnh DakLak)

Trong tổng số khách hàng của Chi nhánh thì khách hàng DNNVV chỉ chiếm bình quân 0,92% năm và tỷ lệ này không tăng trưởng qua các năm. Số lượng khách hàng DNNVV năm 2008 tăng 33 khách hàng so với năm 2007, tỷ lệ tăng là 6,1% nhưng đến năm 2009 lại giảm 14 khách hàng so với năm 2008. Năm 2010 tuy số lượng khách hàng có tăng so với năm 2009, đạt 25 khách hàng nhưng tốc độ tăng chậm chỉ đạt 4,4%.

Kết luận:

Trong thời kỳ từ 2007-2010, Chi nhánh chưa thực sự quan tâm đến việc tăng trưởng khách hàng DNNVV. Số lượng khách hàng DNNVV hiện tại của Chi nhánh là quá ít so với tiềm lực phát triển ngày một tăng về số lượng và chất lượng của các DNNVV trên địa bàn tỉnh DakLak (hiện nay số lượng DNNVV của tỉnh DakLak là 5421 doanh nghiệp). Vì vậy, trong thời kỳ tới Chi nhánh cần chú trọng tập trung các giải pháp để tăng trưởng mạnh số lượng khách hàng

DNNVV là tiền đề để tăng trưởng dư nợ và các sản phẩm dịch vụ khác của Ngân hàng.

c. Phân tích tăng trưởng dư nợ bình quân khách hàng DNNVV

Bảng 2.9 Dư nợ bình quân khách hàng DNNVV

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010
Dư nợ DNNVV (tỷ đồng)	1.380	1.401	794	1.075
Khách hàng DNNVV	538	571	557	582
Dư nợ bình quân (tỷ đồng)	2,56	2,45	1,42	1,84

(Nguồn: Báo cáo kết quả cho vay DNNVV hàng năm của chi nhánh NHNo&PTNT Tỉnh DakLak)

Qua bảng số liệu ta thấy, dư nợ bình quân cho vay DNNVV qua các năm có xu hướng giảm dần, từ 2,56 tỷ đồng năm 2007 giảm xuống còn 1,84 tỷ đồng năm 2010. Nguyên nhân giảm là do dư nợ cho vay DNNVV giảm nhiều và số lượng khách hàng DNNVV tăng không đáng kể qua các năm. Mặt khác, mức cho vay còn phụ thuộc vào nhu cầu vốn và ngành nghề kinh doanh của doanh nghiệp, đa số các khách hàng DNNVV của Chi nhánh đều hoạt động kinh doanh trong lĩnh vực thương mại, dịch vụ nên nhìn chung mức dư nợ bình quân trong thời kỳ này là tương đối phù hợp với tình hình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp và tình hình kinh tế của địa phương.

Để tăng trưởng dư nợ DNNVV, trong thời gian tới Chi nhánh nên phân nhóm khách hàng DNNVV, tập trung đầu tư vốn vào các doanh nghiệp hoạt động kinh doanh có hiệu quả cao, vay trả sòng phẳng, đặc biệt là các doanh nghiệp kinh doanh trong lĩnh vực nông sản, thu mua chế biến cà phê, cao su vì đây là ngành mũi nhọn của địa phương.

d. Phân tích đa dạng hóa cho vay DNNVV

Trong chiến lược hoạt động của mình, để mở rộng và nâng cao chất lượng tín dụng đối với DNNVV, đảm bảo tốt khả năng thanh khoản. Chi nhánh luôn chú trọng đến việc đa dạng hóa cho vay đối với các DNNVV, theo hình thức sở hữu, theo ngành nghề, cũng như theo thời hạn cho vay, để phù hợp với sự phát triển của các DNNVV trên địa bàn, xu hướng phát triển chung của xã hội và phù hợp với cơ cấu kỳ hạn nguồn vốn của ngân hàng.

d1. Đa dạng hóa cho vay theo loại hình sở hữu

Bảng 2.10 Dư nợ cho vay theo loại hình sở hữu

Dvt: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010
Tổng dư nợ DNNVV	1.380	1.401	794	1.075
1. Doanh nghiệp nhà nước	75	62	40	36
- Lượng tăng(giảm) dư nợ		-13	-22	-4
- Tốc độ tăng(giảm) dư nợ (%)		-17,3	-35,4	-10
- Tỷ trọng (%)	5,4	4,4	5	3,3
2. Công ty trách nhiệm hữu hạn	570	730	300	550
- Lượng tăng(giảm) dư nợ		160	-430	250
- Tốc độ tăng(giảm) dư nợ (%)		28	-59	83,3
- Tỷ trọng (%)	41,3	52,1	37,7	51,1
3. Công ty cổ phần	155	226	80	172
- Lượng tăng(giảm) dư nợ		71	-146	92
- Tốc độ tăng(giảm) dư nợ (%)		45,8	-64,6	115
- Tỷ trọng (%)	11,2	16,1	10	16
4. Doanh nghiệp tư nhân	235	239	80	102
- Lượng tăng(giảm) dư nợ		4	-159	22
- Tốc độ tăng(giảm) dư nợ (%)		1,7	-66,5	27,5
- Tỷ trọng (%)	17	17	10	9,4
5. Hợp tác xã	0	0	0	0
6. Hộ KD cá thể	345	144	294	215

- Lượng tăng(giảm) dư nợ		-201	150	-79
- Tốc độ tăng(giảm) dư nợ		-58	104	-27
- Tỷ trọng (%)	25	10	37	20

(Nguồn: Báo cáo kết quả cho vay DNNVV hàng năm của chi nhánh NHNo&PTNT Tỉnh DakLak)

Qua bảng số liệu ta thấy dư nợ cho vay đối với loại hình sở hữu là Công ty trách nhiệm hữu hạn chiếm tỷ trọng lớn trong tổng dư nợ cho vay DNNVV của Chi nhánh qua các năm, bình quân là 45,5%, tốc độ tăng trưởng bình quân hàng năm là 17,4%. Năm 2009, dư nợ cho vay DNNVV giảm mạnh, mức giảm 607 tỷ đồng so với năm 2008, tỷ lệ giảm là 43,3%. Nguyên nhân giảm dư nợ DNNVV này là do ảnh hưởng khó khăn của nền kinh tế, khó khăn trong việc huy động để cho vay do lạm phát tăng cao, mặt khác Chi nhánh đã chủ động giảm dư nợ đối với các khách hàng hoạt động kém hiệu quả. Chi nhánh không có dư nợ cho vay Hợp tác xã.

Kết luận:

Trong thời kỳ qua, Chi nhánh cơ cấu dư nợ cho vay DNNVV theo loại hình sở hữu như trên là chưa hợp lý vì phần lớn dư nợ DNNVV là cho vay loại hình doanh nghiệp theo luật doanh nghiệp chiếm tỷ trọng bình quân 77%, tỷ trọng cho vay hộ kinh doanh cá thể còn thấp. Trong thời gian tới, Chi nhánh nên chú trọng mở rộng đối tượng khách hàng DNNVV theo nhiều hình thức khác nhau như mở rộng cho vay các hợp tác xã sản xuất nông nghiệp, cho vay hộ kinh doanh cá thể. Vì hộ kinh doanh cá thể là đối tượng khách hàng tiềm năng của Ngân hàng, là cầu nối giữa các DN sản xuất với người tiêu dùng và trong tương lai các hộ kinh doanh cá thể sẽ chuyển thành các DNNVV hoạt động theo luật doanh nghiệp, khi đó sẽ tăng nhu cầu vay vốn và sử dụng nhiều dịch vụ ngân hàng.

d2. Đa dạng hóa theo ngành nghề

Bảng 2.11 Dư nợ cho vay DNNVV theo ngành nghề

Đvt: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010	Tỷ lệ (+/-)%		
					08/07	09/08	10/09
Tổng dư nợ DNNVV	1.380	1.401	794	1.075	1,5	-43,3	35,4
1. Nông, lâm, ngư nghiệp	185	210	139	161	13,5	-33,8	15,8
<i>Tỷ trọng (%)</i>	<i>13</i>	<i>15</i>	<i>18</i>	<i>15</i>			
2. Tiểu thủ công nghiệp, chế biến	65	56	32	43	-13,8	-42,8	34,3
<i>Tỷ trọng (%)</i>	<i>5</i>	<i>4</i>	<i>4</i>	<i>4</i>			
3. Vận tải, xây dựng	138	120	59	107	-13	-51	81,3
<i>Tỷ trọng (%)</i>	<i>10</i>	<i>9</i>	<i>7</i>	<i>10</i>			
4. Thương mại, dịch vụ	897	911	516	699	1,6	-43,3	35,4
<i>Tỷ trọng (%)</i>	<i>65</i>	<i>65</i>	<i>65</i>	<i>65</i>			
5. Ngành khác	95	104	48	64	9,5	-54	33,3
<i>Tỷ trọng (%)</i>	<i>7</i>	<i>7</i>	<i>6</i>	<i>6</i>			

(Nguồn: Báo cáo kết quả cho vay DNNVV hàng năm của chi nhánh NHNo&PTNT Tỉnh DakLak)

Trong tổng dư nợ cho vay DNNVV thì cơ cấu dư nợ ngành thương mại, dịch vụ chiếm tỷ trọng cao nhất, bình quân 65%. Cơ cấu này hợp lý vì số lượng các DNNVV hoạt động trong ngành thương mại, dịch vụ chiếm 55% tổng số DNNVV của tỉnh DakLak. Tiếp theo là ngành nông, lâm, ngư nghiệp chiếm tỷ trọng bình quân là 15,2% trong tổng dư nợ cho vay DNNVV. Các ngành còn lại đều chiếm tỷ trọng thấp.

Kết luận:

Cơ cấu dư nợ cho vay DVNVV theo ngành nghề của Chi nhánh trong thời kỳ qua đã được điều chỉnh theo chiều hướng tích cực, phù hợp với mục tiêu phát triển kinh tế địa phương, và sự chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng công nghiệp hoá, hiện đại hoá nông nghiệp nông thôn, tăng dần tỷ trọng các ngành công nghiệp, thương mại, dịch vụ, giảm dần tỷ trọng các ngành không phải thế mạnh của địa phương như tiểu thủ công nghiệp, chế biến, vận tải, xây dựng. Đồng thời trong thời gian tới, Chi nhánh nên tăng dần tỷ trọng cho vay các DNNVV hoạt động trong ngành nông, lâm nghiệp và chế biến nông sản vì phù hợp với thế mạnh của địa phương là vùng chuyên canh cây cà phê, cao su và chế biến gỗ. Việc đầu tư vốn cho vay để phát triển các DNNVV hoạt động trong lĩnh vực này cũng gián tiếp góp phần phát triển nông nghiệp, nông thôn phù hợp với định hướng của địa phương vì các DNNVV là nhà tiêu thụ và trung gian phân phối các sản phẩm nông nghiệp cho bà con nông dân đến người tiêu dùng.

d3. Đa dạng hóa theo kỳ hạn cho vay*Bảng 2.12 Dư nợ cho vay DNNVV theo kỳ hạn cho vay**Dvt: Tỷ đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010	Tỷ lệ (+/-)%		
					08/07	09/08	10/09
Tổng dư nợ DNNVV	1.380	1.401	794	1.075	1,5	-43,3	35,4
1. Dư nợ ngắn hạn	1.160	1.201	705	940	3,5	-41,3	33,3
<i>Tỷ trọng (%)</i>	<i>84</i>	<i>86</i>	<i>89</i>	<i>87</i>			
2. Dư nợ trung, dài hạn	220	200	89	135	-9	-34,5	51,6
<i>Tỷ trọng (%)</i>	<i>16</i>	<i>14</i>	<i>11</i>	<i>13</i>			

(Nguồn: Báo cáo kết quả cho vay DNNVV hàng năm của chi nhánh NHNo&PTNT Tỉnh DakLak)

Trong thời kỳ qua, chi nhánh cho vay DNNVV chủ yếu là ngắn hạn để bổ sung vốn lưu động sản xuất kinh doanh, thể hiện ở tỷ trọng dư nợ cho vay ngắn hạn DNNVV chiếm bình quân 86% trên tổng dư nợ cho vay DNNVV. Cho vay trung, dài hạn chiếm tỷ trọng thấp, bình quân chiếm khoảng 14% và có xu hướng giảm dần. Nguyên nhân tỷ trọng dư nợ ngắn hạn cao hơn tỷ trọng dư nợ trung, dài hạn là đa số các DNNVV tại địa phương đều hoạt động trong lĩnh vực thương mại, dịch vụ mặt khác cơ cấu nguồn vốn huy động của Chi nhánh chủ yếu là ngắn hạn.

Kết luận:

Cơ cấu dư nợ cho vay DNNVV theo thời gian như hiện tại là tương đối hợp lý, phù hợp với thực trạng hoạt động của DNNVV và nguồn vốn huy động của Chi nhánh. Định hướng năm 2015, tỉnh DakLak là đô thị loại 1 trực thuộc trung ương thì số lượng và quy mô DNNVV sẽ phát triển, khi đó nhu cầu vốn sẽ tăng, đặc biệt là nguồn vốn trung, dài hạn để phát triển cơ sở hạ tầng, trang thiết bị máy móc, đổi mới công nghệ để nâng cao năng lực cạnh tranh. Vì vậy, trong những năm tới Chi nhánh nên tăng cường huy động nguồn vốn trung, dài hạn để cho vay trung, dài hạn DNNVV.

d4. Đa dạng hóa theo phương thức cho vay

Bảng 2.13 Dư nợ cho vay DNNVV theo phương thức cho vay

Đvt: Tỷ đồng

Chi tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010	Tỷ lệ (+/-)%		
					08/07	09/08	10/09
Tổng dư nợ DNNVV	1.380	1.401	794	1.075	1,5	-43,3	35,4
1. Từng lần	966	911	461	559	-5,7	-49,3	21,2
<i>Tỷ trọng (%)</i>	70	65	58	52			
2. Hạn mức tín dụng	399	465	303	474	16,5	-34,8	56,4
<i>Tỷ trọng (%)</i>	29	33	38	44			
3. Theo dự án đầu tư	15	25	30	42	66,6	20	40
<i>Tỷ trọng (%)</i>	1	2	4	4			

(Nguồn: Báo cáo kết quả cho vay DNNVV hàng năm của chi nhánh NHNo&PTNT Tỉnh DakLak)

Trong thời kỳ qua, chi nhánh cho vay DNNVV theo 3 phương thức chủ yếu là từng lần, hạn mức tín dụng và theo dự án đầu tư. Trong đó cho vay theo phương thức cho vay từng lần chiếm tỷ trọng chủ yếu trong tổng dư nợ cho vay DNNVV, bình quân trên 60%. Cho vay theo hạn mức tín dụng chỉ chiếm tỷ trọng bình quân 36% nhưng có xu hướng tăng dần từ 29% năm 2007 đến 2010 đạt 44%, cho vay theo dự án đầu tư chỉ chiếm tỷ lệ rất nhỏ, không đáng kể vì cho vay theo dự án đầu tư phải cho vay trung, dài hạn nhưng cơ cấu dư nợ cho vay DNNVV theo thời gian của Chi nhánh chủ yếu là ngắn hạn.

Trong thời kỳ tới, chi nhánh nên tăng dần tỷ trọng cho vay theo phương thức hạn mức tín dụng và giảm dần tỷ trọng cho vay theo phương thức từng lần vì phương thức này làm các doanh nghiệp bị động trong việc vay trả, mỗi lần vay phải lập

hồ sơ mới gây mất thời gian, không đáp ứng được kịp thời nhu cầu vốn kinh doanh của doanh nghiệp. Trái lại, phương thức hạn mức tín dụng giúp doanh nghiệp chủ động trong việc vay trả, đồng thời cũng giúp ngân hàng giám sát được quá trình sử dụng vốn vay của DN chặt chẽ hơn. Đồng thời, Chi nhánh nên đa dạng hóa hơn nữa các hình thức, phương thức cho vay như phát triển hình thức cho vay bao thanh toán là việc ngân hàng mua lại các khoản phải thu ngắn hạn của DN hay cho vay ứng trước để giúp các DNNVV nâng cao tính thanh khoản và xoay vòng nhanh dòng vốn kinh doanh, tăng suất sinh lợi.

d5. Đa dạng hóa theo hình thức bảo đảm tiền vay

Bảng 2.14 Dư nợ cho vay DNNVV theo hình thức bảo đảm tiền vay

Đvt: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010
Tổng dư nợ DNNVV	1.380	1.401	794	1.075
1. Cho vay bảo đảm bằng tài sản	1.365	1.391	794	1.075
Tỷ trọng (%)	99	99,2	100	100
2. Cho vay bảo đảm không bằng tài sản	15	10	0	0
Tỷ trọng (%)	1	0,8	0	0

(Nguồn: Báo cáo kết quả cho vay DNNVV hàng năm của chi nhánh NHNo&PTNT Tỉnh DakLak)

Trong thời kỳ qua, Chi nhánh chủ yếu cho vay DNNVV theo hình thức bảo đảm bằng tài sản. Năm 2007, cho vay bảo đảm bằng tài sản là 1.365 tỷ đồng, chiếm tỷ lệ 99% tổng dư nợ cho vay DNNVV nhưng đến năm 2010 tỷ lệ này là 100%. Nguyên nhân Chi nhánh không cho vay bảo đảm không bằng tài sản là do hầu hết các DNNVV hiện nay yếu về vốn tự có, không có chiến lược kinh doanh dài hạn rõ ràng mà chỉ mang tính chiến thuật, đầu cơ ngắn hạn, thiết bị máy móc lạc

hậu, trình độ quản lý kém, thiếu thông tin thị trường. Vì vậy, để hạn chế rủi ro khi cho vay DNNVV thì Chi nhánh yêu cầu khách hàng phải có tài sản đảm bảo cho khoản vay. Tuy nhiên, để hỗ trợ vốn đầu tư cho vay giúp các DNNVV vượt qua khó khăn, cải tiến trang thiết bị, máy móc, nâng cao năng lực cạnh tranh trong quá trình hội nhập thì trong thời gian tới Chi nhánh cần phải có chính sách tín dụng linh hoạt, cần chú trọng vào hiệu quả của dự án hơn là tài sản bảo đảm, tăng tỷ trọng cho vay bảo đảm không bằng tài sản theo phân nhóm khách hàng trên cơ sở đảm bảo an toàn vốn vay nhằm tạo điều kiện cho các DNNVV hoạt động có hiệu quả tiếp cận được vốn ngân hàng.

e. Phân tích tình hình nợ xấu và tỷ lệ nợ xấu cho vay DNNVV

Bảng 2.15 Nợ quá hạn và nợ xấu cho vay DNNVV

Đvt: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm	Năm	Năm	Năm	Tỷ lệ (+/-)%		
	2007	2008	2009	2010	08/07	09/08	10/09
Tổng dư nợ DNNVV	1.380	1.401	794	1.075	1,5	-43,3	35,4
Nợ quá hạn DNNVV	240	113	87	50	-53	-23	-42,5
Trong đó:							
- Nhóm 2	225	103	79	45	-54,2	-23,3	-43
- Nhóm 3	8	5	4	3	-37,5	-20	-25
- Nhóm 4	4	3	2	1,5	-25	-33,3	-25
- Nhóm 5	3	2	2	0,5	-33,3	0	-75
Nợ xấu	15	10	8	5	-33,3	-20	37,5
Tỷ lệ nợ xấu (%)	1,04	0,71	1	0,46			

(Nguồn: Báo cáo kết quả cho vay DNNVV hàng năm của chi nhánh NHNo&PTNT Tỉnh DakLak)

Qua bảng số liệu ta thấy tình hình nợ quá hạn và nợ xấu của Chi nhánh qua các năm có chiều hướng tốt, đều giảm qua các năm. Năm 2008 tỷ lệ nợ quá hạn giảm 53% và tỷ lệ nợ xấu giảm 33,3% so với năm 2007, trong khi đó dư nợ DNNVV

chi tăng 1,5%. Năm 2009, mặc dù dư nợ DNNVV có giảm nhiều so với năm 2008 (giảm 43,3%) nhưng tỷ lệ nợ quá hạn lại giảm 23%. Tỷ lệ nợ xấu qua các năm đều thấp, bình quân 0,8% thấp hơn nhiều lần so với quy định. Điều này chứng tỏ trong thời kỳ qua Chi nhánh đã có nhiều nỗ lực trong việc thu hồi nợ quá hạn và nợ xấu.

Nhìn chung chất lượng tín dụng DNNVV trong thời kỳ qua của Chi nhánh là tốt. Chi nhánh đã chủ động trong việc kiểm soát chất lượng tín dụng, giám sát chặt chẽ dư nợ DNNVV, phân loại nợ theo đúng quy định, đảm bảo dư nợ phản ánh đúng thực trạng tín dụng, kịp thời phát hiện và xử lý dứt điểm các khoản nợ quá hạn phát sinh, không để chuyển sang nhóm nợ cao hơn.

2.3 Đánh giá chung thực trạng mở rộng tín dụng DNNVV tại chi nhánh NHNo&PTNT tỉnh DakLak

2.3.1 Những kết quả đạt được

**Một là: Quy mô tín dụng được mở rộng, thúc đẩy chuyển dịch cơ cấu kinh tế nông nghiệp nông thôn trên địa bàn.*

Định hướng hoạt động của Chi nhánh NHNo&PTNT tỉnh DakLak trong những năm qua là mở rộng cho vay kinh tế hộ nông dân, phát triển nông nghiệp, nông thôn. Bên cạnh đó nhận thức được các DNNVV ngày càng trở nên quan trọng đối với hoạt động của NHTM vì vậy Chi nhánh cũng luôn quan tâm và chú trọng mở rộng cho vay các DNNVV, các hộ kinh doanh theo luật định. Nhiều giải pháp đã được triển khai thực hiện có hiệu quả như: Xây dựng và thực hiện chính sách tín dụng, thực hiện tốt các chủ trương, chính sách của Nhà nước về cho vay hỗ trợ lãi suất cho các doanh nghiệp, xây dựng chính sách khách hàng, xây dựng kế hoạch, hạn mức tín dụng đối với từng doanh nghiệp, từng ngành nghề, mở rộng mạng lưới hoạt động, phối hợp chặt chẽ với các cấp, các ngành,

các ban chỉ đạo đầu tư phát triển kinh tế địa phương để thực hiện. Kết quả dư nợ cho vay các năm đều có mức tăng trưởng cao, bình quân 11,2%. Trong giai đoạn từ năm 2007-2010, Chi nhánh luôn hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ và kế hoạch được giao, góp phần thúc đẩy sự phát triển của kinh tế địa phương.

**Hai là: Thay đổi cơ cấu dư nợ theo hướng tích cực, thực hiện mục tiêu công nghiệp hoá hiện đại hoá nông nghiệp và nông thôn.*

Với định hướng là cho vay phát triển nông nghiệp nông thôn nên trong thời kỳ qua, Chi nhánh đã tập trung cho vay ngành nông, lâm, ngư nghiệp. Dư nợ cho vay ngành nông, lâm, ngư nghiệp chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng dư nợ chiếm trên 50% và có xu hướng tăng dần qua các năm, bên cạnh đó Chi nhánh cũng hướng đến việc mở rộng cho vay DNNVV, đặc biệt là các doanh nghiệp thu mua, chế biến nông sản, doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực nông nghiệp nông thôn để hỗ trợ các hộ sản xuất nông nghiệp tiêu thụ sản phẩm, cải tạo xây dựng cơ sở vật chất phục vụ phát triển nông nghiệp, nông thôn, nâng cao đời sống cho người dân.

** Ba là: Phát triển mạng lưới, thu hút khách hàng, mở rộng đối tượng và hình thức cho vay đối với DNNVV.*

Trong những năm qua Chi nhánh NHNo&PTNT tỉnh DakLak luôn chú trọng việc mở rộng, củng cố và nâng cao hiệu quả hoạt động của các Chi nhánh và phòng giao dịch trực thuộc, tạo nên được một mạng lưới hoạt động rộng khắp địa bàn tỉnh DakLak từ Thành phố đến các Huyện, phường, xã, vì vậy Chi nhánh đã thu hút được một số lượng lớn khách hàng, số lượng khách hàng của Chi nhánh đều tăng qua các năm, tăng bình quân 1,4% đạt 880 khách hàng/năm. Bên cạnh mở rộng cho vay hộ nông dân, luôn hướng tới các đối tượng là DNNVV, và đưa vào chiến lược phát triển khách hàng tiềm năng của Chi nhánh. Đây là một định

hướng đúng đắn phù hợp với định hướng phát triển chung của toàn ngành, dư nợ cho vay DNNVV ngày càng chiếm tỷ trọng cao trong tổng dư nợ .

Để thu hút khách hàng nhất là các DNNVV Chi nhánh luôn trú trọng đến việc mở rộng các phương thức cho vay phù hợp với sự phát triển của các DNNVV, nhằm mục tiêu tín dụng an toàn hiệu quả.

** Bốn là: Xây dựng lòng tin và tạo ra sự gắn bó giữa NHNo&PTNT và DNNVV.*

Nhận thức về tầm quan trọng của khách hàng DNNVV đối với hoạt động của NHTM. Chi nhánh NHNo&PTNT tỉnh DakLak luôn quan tâm đến việc tạo dựng lòng tin và xây dựng mối quan hệ gắn bó lâu dài với các khách hàng DNNVV, thông qua việc thực hiện nhất quán các chính sách đối với khách hàng, đáp ứng kịp thời nhu cầu vốn cho khách hàng, có thái độ phục vụ tận tâm và chuyên nghiệp. Vì thế đã tạo được một số lượng lớn khách hàng DNNVV truyền thống, có uy tín, luôn gắn bó với Chi nhánh.

** Năm là: Tạo môi trường để mở rộng và phát triển hoạt động dịch vụ tăng thu nhập cho ngân hàng.*

Mở rộng đầu tư cho vay DNNVV đồng nghĩa với việc mở rộng và phát triển hoạt động dịch vụ, khách hàng là DNNVV không chỉ đặt quan hệ tín dụng với ngân hàng mà còn sử dụng nhiều dịch vụ khác như thanh toán, chuyển tiền, bảo lãnh, chi trả lương cho nhân viên...đây là hướng đi rất quan trọng trong thực hiện mục tiêu chiến lược về dịch vụ của Chi nhánh.

** Sáu là: Hoạt động kinh doanh an toàn hiệu quả làm tròn mọi nghĩa vụ với Nhà nước.*

Đảm bảo hiệu quả và an toàn vốn cho vay, nâng cao chất lượng tín dụng là mục tiêu hàng đầu trong hoạt động kinh doanh của Chi nhánh. Trong thời gian qua,

Chi nhánh luôn quan tâm đến việc thu hồi và xử lý nợ quá hạn, nợ xấu, tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát chuyên đề tín dụng để phát hiện kịp thời những khoản vay tiềm ẩn rủi ro, từ đó đưa ra những biện pháp xử lý thích hợp nên chất lượng tín dụng đối với DNNVV được đảm bảo, tỷ lệ nợ xấu luôn dưới mức cho phép.

Quy mô tín dụng ngày càng mở rộng, chất lượng tín dụng đảm bảo góp phần làm cho hoạt động kinh doanh của Chi nhánh trong những năm qua luôn đạt được mục tiêu an toàn và hiệu quả, thực hiện đầy đủ mọi nghĩa vụ đối với Nhà nước.

** Bày là: Nâng cao trình độ nhận thức cho cán bộ nghiệp vụ*

Các DNNVV hoạt động kinh doanh đa dạng trên nhiều lĩnh vực, nhiều ngành nghề của nền kinh tế, vì vậy qua tiếp xúc cho vay các DNNVV các cán bộ tín dụng ngân hàng, đã học hỏi và đúc rút được nhiều kinh nghiệm trong tác nghiệp và trong giao tiếp vì vậy trình độ, và nhận thức của cán bộ đã được nâng lên, có khả năng nắm bắt những thay đổi của nền kinh tế thị trường và có thêm cơ hội để tiếp cận các công nghệ hiện đại.

Với những thành công trên của Chi nhánh có thể là chưa được như mong muốn, nhưng điều mà Chi nhánh đã đạt được là đã từng bước mở rộng và nâng cao chất lượng tín dụng, thiết lập mối quan hệ vững chắc và tạo niềm tin đối với các DNNVV, củng cố thêm uy tín của Chi nhánh và nâng cao thương hiệu của NHNo&PTNT Việt Nam.

2.3.2 Những hạn chế và nguyên nhân

* Những hạn chế

Trong những năm qua mặc dù hoạt động cho vay đối với DNNVV đã có nhiều chuyển biến tích cực và đạt được những kết quả nhất định, song bên cạnh đó hoạt động cho vay đối với DNNVV vẫn còn những tồn tại và hạn chế sau:

Một là: Thực hiện chính sách tín dụng, chính sách khách hàng chưa hiệu quả, thiếu sự linh hoạt.

Trong những năm qua tại Chi nhánh chưa trú trọng nhiều đến việc xây dựng chiến lược hoạt động trong dài hạn, mà chủ yếu chạy theo những nhu cầu trước mắt, bên cạnh đó các chính sách tín dụng, chính sách khách hàng đã có nhưng khi thực hiện còn thiếu tính chủ động, chưa đem lại hiệu quả, lãi xuất cho vay đối với DNNVV chưa linh hoạt, còn cao hơn các NHTM khác cùng địa bàn, thiếu tính cạnh tranh.

Hai là: Quy mô tín dụng còn nhỏ, tốc độ tăng trưởng chậm, chưa tương xứng với tiềm năng phát triển kinh tế địa phương, cho vay còn phân tán chưa tập trung đúng mức vào các vùng quy hoạch, các ngành kinh tế mũi nhọn, trọng điểm.

Ba là: Sản phẩm tín dụng đơn điệu, chủ yếu vẫn là các sản phẩm truyền thống, chưa đưa ra được các sản phẩm mới, chưa đa dạng về hình thức cấp tín dụng, quy trình cho vay còn thiếu sự linh hoạt các dịch vụ trợ giúp tín dụng chưa phát triển.

Bốn là: Chưa quan tâm đến việc mở rộng cho vay bảo đảm không bằng tài sản, khi quyết định cho vay vẫn còn chú trọng nhiều về tài sản thế chấp mà chưa quan tâm nhiều về tính khả thi và hiệu quả của dự án .

Năm là: Ứng dụng công nghệ tin học trong công tác quản lý tín dụng còn yếu, chưa quan tâm nhiều đến việc khai thác hệ thống thông tin tín dụng.

Sáu là: Công tác Marketing, tiếp thị, chăm sóc khách hàng chưa được quan tâm đúng mức và kỹ năng thẩm định của đội ngũ cán bộ tín dụng còn hạn chế, chưa chú trọng nhiều đến công tác thẩm định, đôi khi chỉ là hình thức, khuôn mẫu.

Bảy là: Chất lượng tín dụng còn tiềm ẩn yếu tố rủi ro do cơ cấu dư nợ cho vay của Chi nhánh chủ yếu tập trung vào lĩnh vực nông nghiệp, nông thôn phải chịu ảnh hưởng của thiên tai, dịch bệnh và sự biến động của thị trường.

Tám là: Chính sách đãi ngộ đối với cán bộ tín dụng nói chung còn hạn chế, việc bố trí sắp xếp cán bộ phụ trách cho vay DNNVV không ổn định, thường xuyên luân chuyển và thiếu tính chuyên nghiệp vì vậy chưa tạo ra sự gắn kết giữa cán bộ phụ trách với khách hàng, dẫn tới khó tiếp cận khách hàng.

*** Nguyên nhân**

Một là: Môi trường kinh tế luôn biến động, cạnh tranh giữa các Tổ chức tín dụng diễn ra gay gắt, khiến cho việc mở rộng tín dụng đối với DNNVV gặp khó khăn. Bên cạnh đó môi trường pháp lý cho hoạt động tín dụng thiếu đồng bộ và thường xuyên thay đổi gây tác động không tốt đến hoạt động tín dụng. Mặt khác quản lý nhà nước đối với DNNVV vẫn còn nhiều sơ hở, thiếu chặt chẽ như việc DNNVV được cấp giấy phép đăng ký kinh doanh với nhiều ngành nghề vượt quá năng lực thực tế của doanh nghiệp, dẫn đến việc những doanh nghiệp này hoạt động kém hiệu quả hoặc một cá nhân có thể thành lập nhiều loại hình doanh nghiệp khác nhau.

Hai là: Quy chế, chính sách cho vay của NHNo&PTNT Việt Nam hiện nay đều áp dụng chung cho tất cả các đối tượng khách hàng, không phân khúc thị trường các DN lớn, DNNVV và cá nhân do đó khi thực hiện còn gặp nhiều khó khăn.

Ba là: Nguồn thông tin từ khách hàng thiếu chính xác, thông tin từ trung tâm thông tin tín dụng của ngân hàng Nhà nước và hệ thống thông tin nội bộ của NHNo&PTNT Việt Nam cũng chưa được đầy đủ, không cập nhật kịp thời nên thiếu thông tin khi quyết định cho vay.

Bốn là: Đối với bản thân các DNNVV còn gặp nhiều khó khăn khi tiếp cận vốn tín dụng, Vốn tự có thấp, trang bị máy móc lạc hậu, thiếu minh bạch trong hồ sơ sổ sách kế toán, thiếu tính chuyên nghiệp khi xây dựng dự án, trình độ quản lý còn nhiều hạn chế, bất cập, quản lý theo kiểu gia đình.

Năm là: Chính sách tín dụng, khách hàng, hoạt động marketing, tiếp thị, chăm sóc khách hàng của Chi nhánh chưa rõ ràng, thực hiện không thường xuyên, hiệu quả thấp.

Sáu là: Năng lực, trình độ của cán bộ tín dụng còn hạn chế, bất cập nhất là kỹ năng thẩm định dự án, phân tích tài chính doanh nghiệp, chưa thích ứng kịp thời với những thay đổi của thị trường.

Bảy là: Cho vay DNNVV là một lĩnh vực cho vay chứa đựng nhiều rủi ro do ngày càng nhiều các doanh nghiệp kinh doanh theo kiểu chộp giật và lừa đảo tạo cho ngân hàng có tâm lý e ngại hoặc rất khắt khe khi quyết định cho vay DNNVV.

Tám là: Chưa thực sự quan tâm đến cho vay DNNVV, thể hiện ở dư nợ cho vay DNNVV chiếm tỷ trọng thấp trong tổng dư nợ cho vay, đồng thời số lượng là khách hàng DNNVV hiện tại của Chi nhánh là quá ít so với tiềm lực phát triển ngày một tăng về số lượng và chất lượng của các DNNVV trên địa bàn Tỉnh DakLak.

Chín là: Dư nợ bình quân khách hàng DNNVV còn thấp. Chưa chú trọng nhiều đến việc đa dạng hóa cho vay đối với DNNVV.

Kết luận chương 2

Luật DN ra đời đã tạo điều kiện để tăng nhanh số lượng DN mà đa số là DNNVV, đây chính là một thị trường đầu tư và cung ứng dịch vụ ngân hàng mới đầy tiềm năng. Tuy nhiên thực trạng về tín dụng DNNVV vẫn còn nhiều điểm cần phải được cải thiện.

Trong chương này từ việc phân tích thực trạng hoạt động tín dụng đối với DNNVV tại Chi nhánh NHNo&PTNT tỉnh DakLak, luận văn đã chỉ rõ những kết quả đã đạt được, hạn chế và nguyên nhân. Đây là những căn cứ quan trọng để đề xuất các giải pháp, kiến nghị nhằm mở rộng tín dụng đối với DNNVV tại Chi nhánh trong thời gian tới.

CHƯƠNG 3
GIẢI PHÁP MỞ RỘNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI DNNVV
TẠI CHI NHÁNH NHNO&PTNT TỈNH DAKLAK

3.1. Định hướng mở rộng tín dụng đối với DNNVV của Chi nhánh NHNo&PTNT Tỉnh DakLak thời kỳ 2012 -2020

3.1.1. Định hướng mở rộng tín dụng

Dự kiến trong thời gian tới tình hình kinh tế thế giới có nhiều biến động theo hướng không thuận lợi cho nền kinh tế trong nước. Thị trường tài chính, tín dụng trong nước diễn biến phức tạp, ảnh hưởng không tốt đến hoạt động ngân hàng. Tuy nhiên tại địa bàn tỉnh DakLak, hoạt động ngân hàng vẫn còn nhiều cơ hội thuận lợi vì đã có một nền tảng là; Mối quan hệ gắn bó lâu dài với nhóm khách hàng truyền thống và có một hệ thống mạng lưới các phòng, điểm giao dịch, trải rộng khắp địa bàn, thuận lợi trong việc chăm sóc, tìm kiếm, mở rộng khách hàng. Bên cạnh đó hoạt động ngân hàng cũng gặp phải những khó khăn thách thức sau; Hoạt động ngân hàng phải được đổi mới, để phù hợp với thông lệ quốc tế, nhưng hiện tại về công nghệ và trình độ cán bộ chưa hoàn toàn thích ứng. Đội ngũ cán bộ hiện nay tuy có nhiều kinh nghiệm và tâm huyết với nghề nghiệp nhưng về chuyên môn còn nhiều bất cập, gặp khó khăn trong việc tiếp cận với công nghệ mới.

Để đáp ứng những thay đổi của môi trường kinh doanh trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế và sự cạnh tranh giữa các NHTM đang diễn ra quyết liệt. Trước mắt và những năm tới, hoạt động tín dụng vẫn là hoạt động đem lại nguồn thu lớn nhất cho các NHTM. Ban lãnh đạo Chi nhánh đã đề ra những định hướng

mở rộng và phát triển hoạt động tín dụng nói chung và tín dụng đối với DNNVV nói riêng đến năm 2020 bao gồm:

Bám sát định hướng hoạt động kinh doanh chung của ngành, định hướng phát triển kinh tế xã hội của địa phương và nhu cầu của thị trường. Trong những năm tới, tín dụng vẫn là hoạt động chủ yếu, mang lại doanh thu và lợi nhuận cho ngân hàng. Mở rộng tín dụng sẽ tạo đà và mở đường cho phát triển các dịch vụ ngân hàng trong tương lai.

Tiếp tục mở rộng và phát triển hoạt động cho vay trên mọi lĩnh vực của nền kinh tế, với tất cả các thành phần kinh tế và dân cư .

Đa dạng hoá đối tượng khách hàng cho vay ,loại hình cho vay, sản phẩm cho vay, đảm bảo giữ vững và phát triển thị phần, thị trường tăng cường khả năng cạnh tranh.

Mở rộng, tăng trưởng dư nợ trên cơ sở kiểm soát chất lượng tín dụng đảm bảo tín dụng an toàn, hiệu quả, góp phần thực hiện định hướng phát triển kinh tế xã hội của địa phương.

Mục tiêu cụ thể

Tốc độ tăng trưởng dư nợ bình quân từ 15 đến 20% năm, trong đó tốc độ tăng trưởng dư nợ ngắn hạn bình quân từ 20 đến 25% năm, tốc độ tăng trưởng dư nợ trung dài hạn bình quân từ 12 đến 15% năm, Số lượng khách hàng tăng trưởng bình quân 10% năm; Chất lượng tín dụng đảm bảo , tỷ lệ nợ xấu dưới 2,5%.

3.1.2. Định hướng, mục tiêu mở rộng tín dụng DNNVV của Chi nhánh NHNo&PTNT tỉnh DakLak

** Các căn cứ xây dựng*

Một là: Định hướng phát triển DNNVV

Đảng, Nhà nước, Chính phủ đảm bảo thực hiện nhất quán chính sách phát triển kinh tế hàng hoá nhiều thành phần, vận hành theo cơ chế thị trường, có sự quản lý của Nhà nước. DNNVV là bộ phận quan trọng cấu thành của nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa, phát triển lâu dài và hợp tác trong môi trường cạnh tranh lành mạnh.

Chính phủ, các Bộ, Ngành và Địa phương tạo điều kiện cho các DNNVV thuộc mọi thành phần kinh tế phát triển bình đẳng, nhằm huy động tối đa mọi nguồn lực sẵn có kết hợp với nguồn lực bên ngoài để phục vụ cho đầu tư phát triển kinh tế- xã hội.

Hai là: Năng lực hiện tại và tiềm năng phát triển DNNVV trong tương lai.

Với những lợi thế về điều kiện tự nhiên, môi trường đầu tư, chính sách hỗ trợ, khả năng về vốn, nguồn nhân lực...trong thời gian tới, các DNNVV trên địa bàn sẽ có nhiều điều kiện thuận lợi để mở rộng và phát triển.

DNNVV trên địa bàn trong những năm qua liên tục phát triển về số lượng, tốc độ tăng trưởng bình quân 23,38% năm, đến hết năm 2010 tổng số DNNVV tại địa bàn tỉnh Daklak là 5.421, chiếm 99,1% số DN trên toàn Tỉnh. Cùng với việc mở rộng về số lượng thì chất lượng hoạt động của các DNNVV cũng không ngừng được nâng cao, các lĩnh vực hoạt động của DN phù hợp với định hướng phát triển kinh tế của địa phương.

Các DNNVV hoạt động trên nhiều lĩnh vực, phong phú và đa dạng như : Sản xuất nông, lâm nghiệp, tại các vùng được chuyển đổi cơ cấu kinh tế trong nông

nghiệp, sản xuất kinh doanh hàng tiêu thụ công nghiệp trong các làng nghề truyền thống, sản xuất và chế biến trong các cụm công nghiệp; Kinh doanh thương mại dịch vụ.

Ba là: Định hướng hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

Chi nhánh NHNo&PTNT tỉnh DakLak luôn hướng hoạt động của mình theo mục tiêu chung của ngành, định hướng phát triển kinh tế của địa phương và theo nhu cầu của thị trường. Hiện tại và trong tương lai các DNNVV là đối tượng khách hàng mục tiêu mà các NHTM Việt Nam nói chung và Chi nhánh NHNo&PTNT tỉnh Daklak đang hướng tới.

** Định hướng*

Xác định tín dụng đối với DNNVV là một bộ phận quan trọng trong hoạt động tín dụng nói chung, đem lại tiềm năng về doanh thu lâu dài cho Chi nhánh từ hoạt động cấp tín dụng và sử dụng dịch vụ .

Mở rộng cho vay các DNNVV hoạt động trên mọi lĩnh vực, mọi thành phần kinh tế. Tập trung cho vay các DNNVV làm đầu mối trong các trang trại trồng cây công nghiệp và chăn nuôi, cụm công nghiệp, phục vụ cho mục đích chuyển dịch cơ cấu kinh tế, thu mua, chế biến sản phẩm nông, lâm nghiệp, sản xuất hàng thủ công mỹ nghệ, hàng xuất khẩu.

Xây dựng mối quan hệ bạn hàng lâu dài với các DNNVV, cung ứng các sản phẩm trọn gói, tiến tới đầu tư vốn khép kín cho các DNNVV từ khâu thu mua, chế biến đến tiêu thụ sản phẩm.

Thay đổi cơ cấu dư nợ cho vay DNNVV theo hướng tăng tỷ trọng cho vay ngắn hạn, giảm tỷ trọng cho vay trung dài hạn, tăng tỷ trọng cho vay các ngành dịch vụ, thương mại, sản xuất các sản phẩm phục vụ nông nghiệp.

** Mục tiêu cụ thể.*

- Tỷ trọng dư nợ cho vay DNNVV chiếm 40% tổng dư nợ
- Dư nợ cho vay DNNVV tăng trưởng bình quân 20- 25% năm ,
- Số lượng DNNVV vay vốn tăng trưởng bình quân 20 % năm
- Chất lượng tín dụng đảm bảo, tỷ lệ nợ xấu dưới mức cho phép.

3.2. Giải pháp mở rộng tín dụng đối với DNNVV tại Chi nhánh NHNo&PTNT tỉnh DakLak

Nhìn nhận về tiềm năng phát triển của DNNVV, cùng với những lợi thế và năng lực hiện có. Trên cơ sở mục tiêu và những định hướng phát triển của ngành, để phát huy những điểm mạnh, khắc phục những điểm yếu, tận dụng các cơ hội để mở rộng tín dụng đối với DNNVV, Chi nhánh NHNo&PTNT tỉnh DakLak cần thực hiện các giải pháp chủ yếu sau:

3.2.1. Các giải pháp trực tiếp.

3.2.1.1. Xây dựng, thực hiện nhất quán chính sách tín dụng đối với DNNVV.

Để đảm bảo hoạt động tín dụng được mở rộng và phát triển ổn định, bền vững. Căn cứ vào Chính sách tín dụng chung của NHNo&PTNT Việt Nam, Chi nhánh cần xây dựng cho mình một chính sách tín dụng nói chung và tín dụng DNNVV nói riêng trong từng giai đoạn, thời kỳ cụ thể. Chính sách này cần được xây dựng trên cơ sở mục tiêu nhất quán đối với DNNVV, định hướng phát triển kinh tế xã hội của địa phương, mục tiêu phát triển của ngành ngân hàng, xu hướng phát triển kinh tế trong nước và thế giới và phù hợp với những điều kiện sẵn có của bản thân Chi nhánh. Trước mắt chính sách này cần bao gồm các nội dung chủ yếu sau:

Mở rộng tín dụng DNNVV trên cơ sở nguồn vốn và kiểm soát chất lượng tín dụng, mở rộng phải gắn liền với nâng cao chất lượng tín dụng.

Cơ cấu dư nợ cho vay DNNVV:

Cơ cấu theo kỳ hạn phải phù hợp với cơ cấu nguồn vốn.

Cơ cấu theo ngành phải căn cứ vào thế mạnh và khả năng phát triển của ngành nghề đó tại địa phương.

Phát triển hoạt động tín dụng đối với DNNVV trên cơ sở phải sàng lọc, lựa chọn các DNNVV truyền thống, chiến lược, có uy tín, hoạt động hiệu quả ở các lĩnh vực có nhiều lợi thế và triển vọng về hợp tác trong tương lai.

Có chính sách cung ứng, hỗ trợ sản phẩm trên cơ sở cung ứng trọn gói kết hợp cho vay với phát triển dịch vụ.

Cơ cấu lại hoạt động tín dụng và các hoạt động khác nhằm đạt mục tiêu phân tán rủi ro và tối đa hoá lợi nhuận.

Xây dựng chính sách về quản lý rủi ro tín dụng, thực hiện các biện pháp kiểm soát rủi ro hiệu quả, phối hợp các cơ quan chức năng xử lý nợ xấu nhằm hạn chế thấp nhất tổn thất cho ngân hàng.

Với chính sách này chi nhánh NHNo&PTNT tỉnh DakLak đã xác định hướng đi lâu dài cho hoạt động tín dụng nói chung và tín dụng DNNVV nói riêng, theo đó ưu thế về những kinh nghiệm kết hợp với đổi mới trong hoạt động cho vay được phát huy.

3.2.1.2. Xây dựng và thực hiện chính sách khách hàng đồng bộ, phù hợp với DNNVV.

Trong nền kinh tế thị trường khách hàng luôn là người đóng vai trò quyết định đến sự tồn tại đối với mỗi DN nói chung cũng như đối với các chi nhánh NHTM nói riêng. Khách hàng là người lựa chọn sản phẩm trên thị trường để phù hợp với nhu cầu của mình. Trong kinh doanh ngân hàng cũng vậy khách hàng có thể lựa chọn bất kỳ một ngân hàng nào thuận tiện nhất để giao dịch như; gửi tiền, vay vốn hoặc sử dụng các dịch vụ ngân hàng.

Để giữ vững những khách hàng truyền thống, thu hút khách hàng mới, cùng với việc xây dựng và thực hiện chính sách tín dụng là việc xây dựng và thực hiện chính sách khách hàng một cách đồng bộ và phù hợp với các DNNVV tại địa phương. Các chính sách này phải được triển khai thực hiện nhất quán, thể hiện thành cương lĩnh trong hoạt động cho vay của Chi nhánh, tạo ra sự thống nhất, đồng bộ trong hoạt động, nhằm mở rộng, tăng trưởng tín dụng ổn định, bền vững.

Đối với từng nhóm khách hàng khác nhau theo như cách xếp loại trên hoặc nhóm khách hàng là DN, DNNVV, khách hàng là tư nhân cá thể, hộ gia đình hay khách hàng truyền thống, khách hàng chiến lược, khách hàng tiềm năng, khách hàng tín nhiệm, khách hàng chưa đủ tín nhiệm, khách hàng không tín nhiệm... Mỗi nhóm khách hàng trên cần có các chính sách cho vay khác nhau về quy mô (Tăng trưởng, giữ nguyên hay rút dần dư nợ); về mức độ yêu cầu tài sản đảm bảo (Có bảo đảm bằng tài sản một phần hay toàn bộ); về thời hạn, lãi suất và phí cho vay, đối với khách hàng tốt thì nên áp dụng lãi suất và phí thấp hơn, giảm phí ở các dịch vụ khác như; thanh toán, chuyển tiền...

Chính sách mở rộng quy mô và giới hạn cho vay:

Để hạn chế và phân tán rủi ro cần thiết phải có một chính sách về quy mô, giới hạn cho vay đối với một khách hàng và một nhóm khách hàng hay một lĩnh vực, ngành nghề nhất định. Quy mô này đảm bảo kết hợp được tính sinh lời và mức độ rủi ro có thể chấp nhận được của mỗi khoản cho vay, phù hợp với quy mô và tính chất nguồn vốn của ngân hàng.

Chính sách về lãi suất cho vay và phí:

Lãi suất cho vay DNNVV được xác định bằng chi phí vốn huy động, cộng với chi phí dự phòng, cộng với các chi phí khác, cộng với lợi nhuận dự tính, trừ đi

các khoản thu được do khách hàng vay mang lại như (lãi tiền gửi, phí dịch vụ phi tín dụng).

Với cách xác định lãi suất trên Chi nhánh xây dựng một chính sách lãi suất linh hoạt, báo cáo ngân hàng cấp trên để chủ động thực hiện. Tùy theo kỳ hạn, loại tiền, loại hình cho vay, đối tượng khách hàng, mà ngân hàng áp dụng mức lãi suất và phí khác nhau.

Mức lãi suất có thể thay đổi một cách linh hoạt theo thị trường, phù hợp từng khách hàng, nhóm khách hàng, đặc biệt là đối với nhóm khách hàng là DNNVV, phù hợp với mức độ rủi ro của từng khoản vay, áp dụng cơ chế lãi suất thoả thuận theo thị trường nhưng nằm trong khung lãi suất quy định của NHNo&PTNT Việt Nam, dựa trên nguyên tắc bù đắp được chi phí, rủi ro và có lãi.

Chính sách về thời hạn cho vay và kỳ hạn nợ:

Thời hạn cho vay liên quan đến rủi ro tín dụng và tính thanh khoản của ngân hàng, vì vậy chính sách này phải được quan tâm. Về nguyên tắc ngân hàng sẽ xem xét khả năng trả nợ của từng khoản vay, khả năng tài chính của khách hàng vay vốn và nguồn vốn của ngân hàng để quyết định kỳ hạn cho vay. Chính sách về thời hạn cho vay sẽ cho biết ngân hàng có khả năng đáp ứng loại kỳ hạn cho vay nào, đồng thời cũng cho biết kỳ hạn nợ và số lần trả nợ của các khoản vay.

Chính sách thực hiện đảm bảo tiền vay:

Chính sách này sẽ quy định các khoản cho vay cần phải có đảm bảo bằng tài sản, (khách hàng chưa đủ tín nhiệm, năng lực tài chính, quản lý còn yếu hoặc khoản vay được đánh giá là có mức độ rủi ro cao). Các khoản cho vay được đảm bảo bằng tài sản một phần hoặc không phải đảm bảo bằng tài sản, (Khách hàng truyền thống, tín nhiệm, năng lực quản lý tốt, tài chính lành mạnh, dự án khả thi

hiệu quả, khoản vay được đánh giá có mức độ rủi ro thấp). Quy định danh mục và các hình thức đảm bảo được ngân hàng chấp thuận, tỷ lệ phần trăm cho vay trên giá trị tài sản đảm bảo, đánh giá và quản lý tài sản đảm bảo.

Chính sách về xử lý các khoản vay có vấn đề:

Các khoản cho vay có vấn đề là các khoản nợ như nợ cơ cấu, nợ quá hạn, nợ xấu, nợ khó đòi và các khoản cho vay có dấu hiệu tiềm ẩn rủi ro. Chính sách này sẽ quy định về cách thức, biện pháp phối hợp xử lý và trách nhiệm giải quyết nợ có vấn đề, chính sách này được xây dựng đối với từng lĩnh vực, từng địa bàn, từng nhóm khách hàng .

3.2.1.3 Sàng lọc và lựa chọn khách hàng là DNNVV.

Nhu cầu phát triển nói chung và nhu cầu vay vốn nói riêng của các DNNVV rất phong phú, đa dạng luôn thay đổi theo tín hiệu của thị trường.

Tuy nhiên không phải bất kỳ một DNNVV nào cũng có thể đáp ứng được các yêu cầu của ngân hàng khi cho vay, vì vậy Chi nhánh phải tiếp xúc để tìm hiểu về DN, thu thập các nguồn thông tin khác nhau để từ đó tiến hành sàng lọc, phân đoạn thị trường và khách hàng.

Việc lựa chọn những DNNVV tốt nhất để làm đối tác chiến lược, thiết lập mối quan hệ bạn hàng có uy tín, trên tinh thần hợp tác lâu dài, đôi bên cùng có lợi, dựa trên cơ sở các DNNVV đã được lựa chọn, ngân hàng phải xây dựng và thực hiện các chính sách khách hàng một cách linh hoạt và phù hợp dựa trên những triển vọng về sự phát triển của DNNVV trong tương lai.

Có nhiều hình thức lựa chọn sau đây là một số cách lựa chọn :

Lựa chọn theo hình thức sở hữu:

Đối với DN nhà nước và DN nhà nước đã cổ phần hoá, lựa chọn DN sản xuất kinh doanh hiệu quả, có tiềm năng phát triển, có uy tín trên thương trường trong

các ngành; sản xuất chế biến, xuất khẩu cà phê, cao su, sản xuất kinh doanh thiết bị vật tư nông nghiệp, thương mại và xây dựng.

Tập trung hướng tới các DN dân doanh, trong các cụm công nghiệp, hoạt động sản xuất kinh doanh ở địa bàn nông thôn; các HTX có năng lực về tổ chức quản lý, hoạt động sản xuất kinh doanh ổn định, có tình hình tài chính lành mạnh và báo cáo tài chính minh bạch, có lợi thế và uy tín trên thị trường.

Chú trọng đến các cơ sở sản xuất có đăng ký kinh doanh là các hộ sản xuất kinh doanh theo luật định, lựa chọn các cơ sở, các hộ kinh doanh có tay nghề, kỹ thuật tốt, có uy tín và có các dự án khả thi, đầu ra ổn định.

Lựa chọn theo ngành nghề sản xuất kinh doanh

Mở rộng cho vay các DNNVV hoạt động trong lĩnh vực ngành nghề có triển vọng phát triển và có nhiều lợi thế; như các DNNVV đầu mối trong lĩnh vực chế biến nông lâm sản; Các DNNVV hoạt động trong lĩnh vực thu mua, chế biến sản phẩm nông nghiệp, lâm nghiệp, dịch vụ, sản xuất vật liệu, hàng tiêu dùng, sản xuất hàng thủ công mỹ nghệ, hàng xuất khẩu tại các cụm công nghiệp.

Lựa chọn theo hình thức cho vay

Tăng dần tỷ trọng các DNNVV vay vốn ngắn hạn để đầu tư tài sản ngắn hạn, giảm dần DNNVV vay vốn trung dài hạn. Lựa chọn các DNNVV có các dự án ngắn hạn, thời gian thu hồi vốn nhanh. Chỉ đầu tư những dự án trung, dài hạn có dự án khả thi hiệu quả, phù hợp với khả năng nguồn vốn cho phép.

Lựa chọn theo phân loại khách hàng

Thu thập thông tin về tình hình hoạt động của các DNNVV căn cứ các tiêu chí để chấm điểm xếp hạng DN, lựa chọn những DNNVV có đủ các chuẩn mực do Ngân hàng No&PTNT Việt Nam xây dựng.

3.2.1.4. Nâng cao tỷ trọng cho vay bảo đảm không bằng tài sản và cho vay bảo đảm bằng tài sản hình thành từ vốn vay đối với các DNNVV.

Việc mở rộng cho vay không phải bảo đảm bằng tài sản một phần hoặc toàn bộ, Cho vay có đảm bảo bằng tài sản hình thành từ vốn vay sẽ làm tăng số lượng khách hàng cho ngân hàng do đó sẽ tăng doanh thu và lợi nhuận cho ngân hàng và giải quyết được khó khăn lớn nhất về vốn và tài sản thế chấp của DNNVV.

Tuy nhiên việc mở rộng cho vay không phải bảo đảm bằng tài sản, cho vay có đảm bảo bằng tài sản hình thành từ vốn vay phải nằm trong cơ cấu dư nợ hợp lý tối đa 20% tổng dư nợ và không áp dụng với mọi DNNVV vay vốn, mà phải lựa chọn những DNNVV truyền thống, tín nhiệm và đáp ứng các điều kiện sau:

- Có dự án sản xuất kinh doanh khả thi và hiệu quả đảm bảo trả nợ đúng hạn theo cam kết.

- Có tình hình tài chính lành mạnh, sổ sách và báo cáo tài chính minh bạch, quản lý tài chính theo quy định của pháp luật.

- Kinh doanh có lãi trong 3 năm liền kề, ngành nghề kinh doanh ổn định, ít rủi ro, có chiều hướng phát triển tốt trong tương lai.

- Đối với tài sản hình thành từ vốn vay phải có đủ các điều kiện theo quy định của ngành và pháp luật.

- Ngoài ra DNNVV phải có thời gian hoạt động ít nhất là 2 năm hoặc chủ DN có ít nhất từ 3 -5 năm trực tiếp kinh doanh ngành nghề đó.

- Ban lãnh đạo DN phải có năng lực và trình độ quản lý, đội ngũ nhân viên phải có chuyên môn vững, tay nghề giỏi.

- Số tiền cho vay tín chấp nên căn cứ vào lợi nhuận sau thuế các năm trước để xác định, tối đa không quá lợi nhuận sau thuế.

- Số tiền cho vay có bảo đảm bằng tài sản hình thành từ vốn vay căn cứ theo quy định của ngành, tối đa không quá 65% giá trị tài sản.

3.2.1.5. Đa dạng hoá các hình thức cung ứng vốn và nâng cao chất lượng các sản phẩm cho vay đối với các DNNVV.

Duy trì các sản phẩm cho vay truyền thống như: Cho vay ngắn hạn; Cho vay trung dài hạn hoặc cho vay từng lần; Theo dự án; Hạn mức tín dụng...

Trong thời gian tới cần phát triển mạnh các sản phẩm mới như ; Cho vay phát hành thẻ tín dụng; Thấu chi qua tài khoản; Bao thanh toán; Cho vay trả góp để DNNVV mua máy móc thiết bị, dây chuyền sản xuất...

Cùng với việc mở rộng sản phẩm cho vay là việc nâng cao chất lượng sản phẩm. Nâng cao chất lượng sản phẩm được hiểu là nâng cao quy trình công nghệ cung ứng sản phẩm cho khách hàng, cải tiến quy trình cho vay đối với từng sản phẩm, tạo thuận lợi cho khách hàng nhưng vẫn đảm bảo đúng quy định. Nâng cao chất lượng phục vụ của đội ngũ nhân viên giao dịch trực tiếp với khách hàng thông qua việc cải tiến lề lối tác phong làm việc, nâng cao kỹ năng giao tiếp, chăm sóc khách hàng.

3.2.1.6. Thành lập tổ tín dụng DNNVV, hoạt động chuyên nghiệp.

Xây dựng mô hình tổ tín dụng chuyên nghiệp tại các chi nhánh loại 3 trực thuộc, có chuyên môn sâu phục vụ cho vay DNNVV. Tổ này sẽ trực tiếp cho vay các DNNVV thuộc địa bàn hoạt động của Chi nhánh đó.

Lựa chọn những cán bộ có đủ tố chất của người cán bộ tín dụng trong thời kỳ đổi mới để làm việc tại tổ tín dụng DNNVV, tổ này trực thuộc phòng tín dụng, Trưởng phòng tín dụng kiêm tổ trưởng tổ cho vay DNNVV.

Những cán bộ thuộc tổ cho vay DNNVV phải được đào tạo bổ xung kiến thức chuyên sâu về pháp luật, đăng ký kinh doanh, quản trị DN, Chính sách hỗ

trợ phát triển DNNVV, kỹ năng giao tiếp, chăm sóc khách hàng, kỹ thuật tác nghiệp về cung cấp các sản phẩm trực tiếp như cho vay, dịch vụ đến các DNNVV.

3.2.1.7. Tăng cường công tác đào tạo, tập huấn, nâng cao trình độ nghiệp vụ, kiến thức kinh tế, xã hội và pháp luật, cho đội ngũ cán bộ tín dụng DNNVV.

Cán bộ tín dụng nói chung và cán bộ tín dụng DNNVV nói riêng là người giúp lãnh đạo đưa ra các quyết định cho vay, một cán bộ tín dụng giỏi, có đạo đức, tâm huyết với nghề nghiệp sẽ giúp lãnh đạo đưa ra quyết định cho vay đúng đắn, hiệu quả và ngược lại một cán bộ tín dụng có năng lực yếu kém, thiếu đạo đức nghề nghiệp sẽ luôn tiềm ẩn những nguy cơ dẫn tới rủi ro tín dụng và tổn thất cho ngân hàng.

Nâng cao chất lượng đội ngũ cán bộ tín dụng, là một trong những nhiệm vụ rất quan trọng. Trong thời gian tới Chi nhánh phải luôn chú trọng đến công tác đào tạo, bồi dưỡng, tập huấn nghiệp vụ để các cán bộ tín dụng có đủ các tố chất sau:

Giỏi về chuyên môn nghiệp vụ, có khả năng phát hiện và đưa ra các giải pháp phù hợp, hiệu quả.

Có kiến thức tổng hợp về pháp luật, kinh tế, xã hội để có đủ khả năng phân tích tài chính DN, thẩm định dự án, tư vấn giúp đỡ DN nâng cao hiệu quả đầu tư.

Tích cực học tập, rèn luyện, phản ứng nhanh nhạy, nắm bắt kịp thời những thay đổi của nền kinh tế thị trường, giúp lãnh đạo đưa ra các quyết định cho vay phù hợp, hiệu quả.

Có sức khoẻ và phẩm chất đạo đức nghề nghiệp, có kỹ năng ứng xử, giao tiếp chăm sóc, thu hút khách hàng.

3.2.1.8. Nâng cao năng lực quản lý, quản trị điều hành của ban lãnh đạo.

Hoạt động ngân hàng trong thời kỳ hội nhập kinh tế quốc tế, nhiều tiến bộ khoa học và công nghệ quản lý tiên tiến, hiện đại trên thế giới đang được triển khai áp dụng tại các NHTM của Việt Nam nói chung và Chi nhánh nói riêng. Trong thời gian tới đòi hỏi đội ngũ cán bộ nhất là cán bộ lãnh đạo phải nâng cao năng lực về mọi mặt để nhanh chóng tiếp cận và có đủ khả năng để vận hành thông suốt các công nghệ mới.

Xây dựng chỉ tiêu về tài chính và phi tài chính để đánh giá năng lực quản lý quản trị điều hành của ban lãnh đạo, kể cả lãnh đạo từ cấp phòng chuyên môn trở lên, tạo động lực để phát huy năng lực và nâng cao trách nhiệm của ban lãnh đạo.

Việc lựa chọn những cán bộ lãnh đạo có liên quan đến hoạt động cho vay DNNVV, phải dựa trên các yếu tố như trình độ chuyên môn, phẩm chất đạo đức nghề nghiệp, phẩm chất chính trị, phản ứng nhanh nhạy... Đảm bảo duy trì, mở rộng và phát triển hoạt động cho vay DNNVV theo đúng định hướng và quy trình tín dụng và quy định của pháp luật.

3.2.1.9. Khai thác, ứng dụng hiệu quả công nghệ tin học mới vào hoạt động tín dụng đối với DNNVV.

Trong thời đại bùng nổ công nghệ thông tin như hiện nay, cùng với nguồn thông tin đa dạng và cách thức xử lý thông tin ngày càng hiện đại, thì việc thu thập thông tin đầy đủ, kịp thời, chính xác để phục vụ cho công tác thẩm định, kiểm soát và quản lý rủi ro trong hoạt động tín dụng là khá phức tạp, nhưng đây là công việc hết sức quan trọng, ảnh hưởng trực tiếp đến sự an toàn trong hoạt động tín dụng của NHTM.

Hiện nay NHNo&PTNT Việt Nam đã triển khai chương trình hiện đại hoá hệ thống kế toán khách hàng và thông tin nội bộ. Thông qua hệ thống IPCAS, theo đó khách hàng nói chung và khách hàng là DNNVV nói riêng sẽ được quản lý tập trung tại Trụ sở chính từ khâu cấp mã, quản lý thông tin, giám sát, phòng ngừa rủi ro trong hoạt động tín dụng...

Vấn đề đặt ra cho Chi nhánh là phải biết khai thác, sử dụng nguồn thông tin do NHNo&PTNT Việt Nam cung cấp như thế nào cho hiệu quả. Bố trí cán bộ đủ năng lực, có kiến thức để đảm nhận công việc về giao dịch, khai thác, phân tích, xử lý các thông tin thu được từ hệ thống, đưa ra các dự báo giúp ban lãnh đạo ra các quyết định phù hợp.

3.2.2 Các giải pháp hỗ trợ.

3.2.2.1. Đẩy mạnh công tác huy động nguồn vốn với lãi suất hợp lý để mở rộng tín dụng đối với DNNVV.

Nguồn vốn là cơ sở để ngân hàng thực hiện mục tiêu mở rộng hoạt động tín dụng nói chung và tín dụng DNNVV nói riêng. Do đó Chi nhánh phải tích cực và chủ động hơn nữa trong việc gia tăng nguồn vốn với những kỳ hạn và lãi suất hợp lý. Muốn gia tăng nguồn vốn trong thời gian tới Chi nhánh cần nghiên cứu các giải pháp sau:

Tăng cường công tác tuyên truyền, quảng cáo dưới nhiều hình thức như quảng cáo trên đài phát thanh, truyền hình, băng rôn, tờ rơi... tuyên truyền tại các hội nghị của địa phương, phân công cán bộ đi tiếp thị trực tiếp đến khách hàng...

Phát triển đa dạng các sản phẩm huy động vốn như; tiết kiệm đảm bảo bằng vàng, tiết kiệm tra lãi linh hoạt, tiết kiệm dự thưởng... kết hợp mở rộng mạng lưới huy động dưới cơ sở nâng cao chất lượng hoạt động của các đại lý tiết kiệm.

Có chính sách khuyến mại hấp dẫn, chế độ ưu đãi riêng (ưu đãi lãi suất, khuyến mại, thưởng...) đối với khách hàng gửi lớn và thường xuyên.

Tiếp cận trực tiếp các tổ chức tài chính trong và ngoài địa bàn để vay vốn, nhận tiền gửi hoặc nhận vốn ủy thác...

3.2.2.2. Nâng cao chất lượng, hiệu quả hoạt động marketing ngân hàng.

Trong nền kinh tế thị trường hoạt động marketing nói chung và marketing ngân hàng nói riêng có vai trò rất quan trọng, góp phần tích cực cho thành công chiến lược kinh doanh và nâng cao năng lực cạnh tranh trên thương trường. Trước mắt và trong thời gian tới Chi nhánh cần quan tâm đến một số hoạt động sau:

Công tác tuyên truyền, quảng bá thương hiệu, văn hoá DN, sản phẩm của ngành và Chi nhánh.

Để giữ gìn và nâng cao vị thế, hình ảnh của Ngành cũng như của Chi nhánh trên thương trường, xây dựng một lòng tin vững chắc trong công chúng. Chi nhánh phải thường xuyên quan tâm đến công tác tuyên truyền, quảng bá thương hiệu và văn hoá và sản phẩm của mình. Công việc này phải được thực hiện một cách chuyên nghiệp trên tất cả các phương diện: Các phương tiện thông tin đại chúng; Các hoạt động cộng đồng tại địa phương và qua tiếp xúc trực tiếp của cán bộ, nhân viên ngân hàng... Thiết kế, lựa chọn những pa no, áp pich, biển hiệu, tờ rơi, dễ nhìn, dễ thấy và dễ hiểu. Ngoài ra để phù hợp với xu hướng chung hiện nay, Chi nhánh cũng nên lập các trang Web riêng trên mạng Internet, để chuyển tải thông tin, quảng bá sản phẩm một cách rộng rãi và hiệu quả hơn.

Tăng cường công tác tiếp thị, tiếp cận trực tiếp đến các DNNVV

Có thể nói từ trước đến nay công tác tiếp thị, giới thiệu sản phẩm ít được quan tâm và thực hiện không được thường xuyên, thiếu tính chuyên nghiệp vì

vậy đa số các DNNVV phải tìm đến ngân hàng để xin vay hay đăng ký sử dụng sản phẩm dịch vụ. Công việc như trên không còn phù hợp với nền kinh tế thị trường và đặc biệt trong bối cảnh nền kinh tế đang hội nhập. Trong giai đoạn hiện nay nếu ngân hàng không chủ động tìm kiếm khách hàng mới thì thị phần của ngân hàng sẽ thu hẹp do các đối thủ cạnh tranh chiếm lĩnh.

Trong thời gian tới Chi nhánh cần khảo sát, lập danh sách, liệt kê tất cả các DNNVV đang hoạt động trên địa bàn, kể cả các DN đã có hoặc chưa có quan hệ tín dụng. Xây dựng kế hoạch và giao nhiệm vụ cụ thể cho từng cán bộ thực hiện tiếp thị, tìm hiểu và chăm sóc khách hàng là các DNNVV. Công việc này đòi hỏi phải được thực hiện thường xuyên, liên tục tạo nên mối quan hệ khăng khít, hiểu biết lẫn nhau giữa DN và ngân hàng. Ngoài ra cần có những địa chỉ cố định hay số điện thoại nóng để trả lời đầy đủ, hướng dẫn chi tiết về sản phẩm dịch vụ mà khách hàng đặc biệt là các DNNVV quan tâm.

Nâng cao kỹ năng giao tiếp và chăm sóc khách hàng.

Trong nền kinh tế thị trường, kỹ năng giao tiếp và chăm sóc khách hàng có tác dụng rất lớn trong việc mở rộng và nâng cao chất lượng sản phẩm, nâng cao vị thế và thương hiệu của DN. Hiện nay tại Chi nhánh còn một bộ phận cán bộ có tư tưởng bảo thủ, ý lại, chậm đổi mới, mang nặng tính bao cấp, vì vậy trong thời gian tới Chi nhánh cần quan tâm đến việc giáo dục để đổi mới nhận thức cán bộ, mở các lớp đào tạo chuyên đề về kỹ năng giao tiếp, chăm sóc khách hàng.

3.2.2.3. Mở rộng và nâng cao chất lượng các hoạt động dịch vụ khác .

Trong nền kinh tế thị trường các DNNVV quan hệ với ngân hàng không chỉ để vay vốn mà còn có nhu cầu sử dụng rất nhiều các sản phẩm dịch vụ do ngân hàng cung ứng.

Gồm các chỉ tiêu phản ánh nợ quá hạn, nợ xấu; khả năng thu hồi nợ quá hạn, nợ xấu; khả năng sinh lời từ hoạt động cho vay.

Bất kể một NHTM nào cũng mong muốn phát triển ổn định, bền vững, kinh doanh an toàn hiệu quả và phù hợp với năng lực của mình. Từ đó đưa ra mức độ giới hạn và phạm vi tín dụng của mình trên cơ sở đảm bảo tính cạnh tranh trên thị trường.

Để nâng cao chất lượng tín dụng cần phải:

- Tổ chức thực hiện tốt quy trình phân tích tín dụng
- Tăng cường các biện pháp quản lý, kiểm tra, kiểm soát hoạt động tín dụng, xử lý kiên quyết, dứt điểm nợ xấu phát sinh.
- Giáo dục chính trị tư tưởng, kiến thức pháp luật, đạo đức nghề nghiệp trong sáng cho đội ngũ cán bộ tín dụng.
- Đánh giá đúng về đảm bảo tiền vay. Tài sản đảm bảo có tác dụng nâng cao trách nhiệm trả nợ của khách hàng, giúp khách hàng quan tâm nhiều hơn đến hiệu quả sử dụng vốn và nó có thể là nguồn thu nợ thứ hai cho ngân hàng khi khách hàng không thực hiện đúng dự án. Nhưng khi cho vay chúng ta cần quan tâm đến tính khả thi, hiệu quả của dự án, hiệu quả sử dụng vốn và trách nhiệm trả nợ của ngân hàng. Tài sản đảm bảo của Chi nhánh hiện nay chủ yếu là quyền sử dụng đất và tài sản gắn liền trên đất, nếu phải xử lý tài sản để thu nợ thì gặp rất nhiều khó khăn, do cơ chế xử lý tài sản còn cồng kềnh, pháp luật chưa nghiêm, tính thanh khoản của tài sản rất thấp.

3.2.2.5. Thực hiện chế độ đãi ngộ, động viên khen thưởng kịp thời đối với cán bộ tín dụng phụ trách DNNVV.

Đội ngũ nhân viên tín dụng là lực lượng quan trọng đối với hoạt động tín dụng của mọi ngân hàng. Đối với cán bộ tín dụng phụ trách cho vay DNNVV do

đặc thù của công việc là quản lý một khối lượng khách hàng phong phú, đa dạng và phức tạp về ngành nghề.

Cho vay DNNVV mang lại nhiều doanh thu cho ngân hàng nhưng lại có mức độ rủi ro cao hơn nhiều so với cán bộ tín dụng phụ trách khách hàng khác. Do đó phải có chính sách sử dụng cán bộ hợp lý, trên cơ sở phát huy đúng năng lực, sở trường, theo hướng tạo mọi thuận lợi cho cán bộ làm việc.

Có chính sách đãi ngộ xứng đáng đối với cán bộ tín dụng phụ trách cho vay DNNVV. Căn cứ vào nội dung và kết quả thực hiện nhiệm vụ, có chính sách động viên khen thưởng xứng đáng và kịp thời.

Có cơ chế riêng về phân phối thu nhập, chế độ công tác phí, bảo hộ lao động, công cụ làm việc, nhằm khuyến khích các cán bộ giỏi có năng lực yên tâm công tác.

Tạo cơ hội và những điều kiện tốt nhất để cán bộ tín dụng nói chung và CBTD phụ trách DNNVV nói riêng được tham gia học tập, phát huy năng lực, sở trường của mình.

3.2.2.6. Mở rộng mối liên kết, hợp tác với các Hiệp hội, các tổ chức trong và ngoài nước, phối hợp chặt chẽ với các cấp, ngành của địa phương.

Trong nền kinh tế hội nhập các DN Việt Nam nói chung, các DNNVV nói riêng vừa cạnh tranh với các DN trong nước vừa phải cạnh tranh với các DN nước ngoài. Để nâng cao uy tín và thương hiệu, đảm bảo quyền lợi và nghĩa vụ, các DNNVV tại địa bàn đã liên kết lại, tổ chức thành lập các Hiệp hội như hiệp hội DNNVV tỉnh DakLak, các Hiệp hội ngành nghề, để làm cầu nối giữa DNNVV với chính quyền, tiếp cận nhanh chóng với các chương trình trợ giúp, các chính sách ưu đãi của Nhà nước, tăng cường mối liên kết giữa các DN, đẩy

mạnh sản xuất, tiêu thụ sản phẩm, nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất, kinh doanh của từng DN.

Xây dựng mối liên kết với Hiệp hội DNNVV tỉnh DakLak, Hiệp hội c à ph ê Việt Nam, Hiệp hội DN trẻ... để nắm bắt thông tin về DN cũng như tình hình sản xuất kinh doanh, nhu cầu vốn ,sử dụng dịch vụ của DNNVV, đồng thời chuyển tải thông tin của NHNo&PTNT đến các DNNVV tạo ra mối quan hệ thường xuyên giữa DN và ngân hàng.

Mở rộng quan hệ hợp tác với các tổ chức trong và ngoài nước, để học tập trao đổi kinh nghiệm về mô hình quản lý tín dụng, nâng cao kỹ năng đầu tư cho các DNNVV.

Thường xuyên phối hợp với các các cấp, ngành, Ban chỉ đạo đầu tư phát triển kinh tế của địa phương để tranh thủ sự giúp đỡ về mọi mặt, từ khi thẩm định, cho vay, thu hồi và xử lý các trường hợp nợ xấu phát sinh.

3.3. Kiến nghị

Để thực hiện các giải pháp trên được thuận lợi, nhanh chóng và hiệu quả, xin có một số kiến nghị sau:

3.3.1 Đối với Chính phủ, các Bộ, Ngành liên quan.

Một là: Hoàn thiện hệ thống văn bản pháp luật có liên quan đến hoạt động ngân hàng và DNNVV.

Nền kinh tế hội nhập đòi hỏi hệ thống pháp luật phải được điều chỉnh phù hợp với các cam kết và thông lệ quốc tế. Một hệ thống văn bản pháp luật đồng bộ là cơ sở để các NHTM và các DNNVV hoạt động hiệu quả. Tuy nhiên trong khi tổ chức thực hiện vẫn còn nhiều bất cập vì vậy cần hoàn thiện quy trình thực hiện, quy định rõ chức năng, nhiệm vụ của từng cơ quan, đơn vị, tránh thủ tục phiền hà, cản trở hoạt động của DN, ngân hàng.

3.3.2 Đối với ngân hàng Nhà nước Việt Nam.

Một là: Hoàn thiện hệ thống văn bản, quy chế cho vay, thống nhất, bình đẳng, tránh tình trạng phân biệt giữa các loại hình DN, gây khó khăn cho DNNVV, giúp các DNNVV tiếp cận với nguồn vốn tín dụng một cách hiệu quả nhất. Đây là động lực thúc đẩy hoạt động của DNNVV và tạo ra một hành lang pháp lý cho hoạt động của NHTM.

Hai là: Hoàn chỉnh hệ thống thông tin liên quan đến các hoạt động của NHTM. Hệ thống thông tin hiện nay chưa thực sự đầy đủ, thiếu chính xác và chưa mang tính thời sự. Thông tin tín dụng là một vấn đề thiết yếu không thể thiếu đối với mọi NHTM. Vì vậy nâng cao hiệu quả hoạt động của trung tâm thông tin tín dụng (CIC) nhằm trợ giúp đắc lực cho các NHTM trong việc thu thập thông tin, đưa ra quyết định chính xác, phù hợp, tránh tình trạng một dự án nhiều ngân hàng cùng cho vay hoặc DN vay để đảo nợ (vay ngân hàng này trả nợ cho ngân hàng khác), để kịp thời ngăn chặn và phòng ngừa rủi ro tín dụng.

Ba là: Nâng cao vai trò giám sát của thanh tra ngân hàng
Công tác thanh tra phải có cơ chế giám sát chặt chẽ và khoa học đảm bảo các NHTM thực hiện nghiêm túc các quy định trong hoạt động tín dụng.

3.3.3. Đối với NHNo&PTNT Việt Nam.

NHNo&PTNT Việt Nam là cơ quan đầu mối chỉ đạo, điều hành, quyết định về đường lối, chiến lược hoạt động và đưa ra những định hướng chung của toàn ngành, làm cơ sở cho các Chi nhánh xây dựng định hướng hoạt động phù hợp, vì vậy NHNo&PTNT Việt Nam cần có những tác động trực tiếp thúc đẩy hoạt động của các Chi nhánh cụ thể:

Một là: Xây dựng chiến lược về thị trường và khách hàng là DNNVV, hoàn thiện hệ thống chấm điểm, xếp hạng tín dụng phù hợp với đặc điểm của các

Bảy là: Tạo điều kiện về cơ sở vật chất để từng bước hiện đại hoá công nghệ, nâng cao vị thế của ngân hàng nông nghiệp. Giúp đỡ về nghiệp vụ như mở các khoá đào tạo kiến thức mới, nhất là về kiến thức về thị trường, tin học... nâng cao trình độ cho đội ngũ cán bộ.

Tổ chức các buổi hội thảo, trao đổi kinh nghiệm hoạt động giữa các Chi nhánh, qua đó tiếp thu các ý kiến, kinh nghiệm hay từ cơ sở, điều này rất có lợi cho việc hoạch định chiến lược hoạt động ngân hàng sát thực tế hơn.

Tám là: Tăng cường công tác kiểm tra kiểm soát để mọi sai sót, yếu kém đều được phát hiện và chỉnh sửa kịp thời tại cơ sở.

3.3.4. Đối với Ủy ban nhân dân tỉnh DakLak

Một là: Tăng cường công tác tuyên truyền và phổ biến pháp luật, nhất là các luật, quy định liên quan đến phát triển, hoạt động của doanh nghiệp như: Luật doanh nghiệp, Luật đầu tư, Luật Hợp tác xã, Luật đấu thầu, Luật thuế, Luật đất đai.....

Hai là: Hỗ trợ đào tạo nguồn nhân lực cho các DNNVV.

Ba là: Hỗ trợ đổi mới, nâng cao năng lực công nghệ, trình độ kỹ thuật cho DNNVV thông qua chương trình hỗ trợ nghiên cứu, phát triển công nghệ sản xuất các sản phẩm, ứng dụng tiến bộ khoa học kỹ thuật vào sản xuất, hỗ trợ đánh giá và lựa chọn công nghệ.

Bốn là: Xúc tiến, mở rộng thị trường cho các DNNVV.

Bốn là: Triển khai thành lập quỹ bảo lãnh tín dụng giúp các DNNVV nhanh chóng tiếp cận với nguồn vốn tín dụng được dễ dàng, thuận lợi.

Năm là: Nâng cao hiệu quả hoạt động của Hiệp hội DNNVV, thực hiện tốt các chương trình trợ giúp DNNVV của Nhà nước tại địa bàn.

KẾT LUẬN

Nền kinh tế Việt Nam đang trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế. Hoạt động của các NHTM Việt Nam, không chỉ dừng ở mức độ phục vụ phát triển nền kinh tế quốc dân, mà trong tương lai còn có nhiều vận hội mới, để ngày càng vươn xa hơn hoạt động của mình ra các nước trong khu vực và trên thế giới. Trong bối cảnh đó chiến lược phát triển DNNVV đã được Nhà nước hoạch định là một bộ phận trong chiến lược phát triển kinh tế quốc gia. Chính vì thế mà chính sách tín dụng hiện nay các NHTM luôn hướng tới các DNNVV, để mở rộng đầu tư và cung ứng các sản phẩm dịch vụ ngân hàng. DNNVV đã và đang trở thành nhóm khách hàng mục tiêu, mang lại tiềm năng về doanh thu và lợi nhuận cho NHTM.

Việc nghiên cứu giải pháp mở rộng tín dụng đối với DNNVV tại chi nhánh NHNo&PTNT tỉnh DakLak, trong điều kiện hiện nay có ý nghĩa quan trọng, giúp cho hoạt động tín dụng của Chi nhánh phát triển ổn định, bền vững.

Sau khi nghiên cứu và về lý luận và thực tiễn luận văn đã hoàn thành một số nhiệm vụ sau:

Thứ nhất: Hệ thống hoá và làm rõ một số vấn đề lý luận cơ bản về tín dụng và mở rộng tín dụng đối với DNNVV của ngân hàng thương mại.

Thứ hai: Phân tích đánh giá một cách sâu sắc về thực trạng mở rộng tín dụng tại chi nhánh NHNoPTNT tỉnh DakLak, từ đó rút ra những điểm mạnh, những hạn chế và chỉ ra nguyên nhân.

Thứ ba: Đề xuất những giải pháp mở rộng tín dụng đối với DNNVV tại chi nhánh NHNoPTNT tỉnh DakLak. Luận văn đã đưa ra một số kiến nghị cụ thể đối với Chính phủ, các Bộ, ngành liên quan, Ngân hàng Nhà nước, NHNo&PTNT

Việt Nam; Ủy ban nhân dân tỉnh DakLak, để việc tổ chức thực hiện các giải pháp được nhanh chóng, thuận lợi.

Trong thời gian nghiên cứu, với sự cố gắng nỗ lực của bản thân, sự giúp đỡ tận tình của tập thể cán bộ chi nhánh NHNo&PTNT tỉnh DakLak; Sự hướng dẫn nhiệt tình của TS. Nguyễn Hoà Nhân và giúp đỡ của tập thể các GS, PGS, TS, các thầy cô giáo khoa Tài chính-Ngân hàng trường Đại học Đà Nẵng, luận văn đã được hoàn thành.

Do thời gian nghiên cứu còn hạn hẹp, luận văn không tránh khỏi những thiếu sót. Tác giả rất mong muốn nhận được nhiều ý kiến đóng góp của tất cả những ai quan tâm để đề tài này được hoàn thiện và các giải pháp mở rộng tin dụng đối với DNNVV không chỉ được thực hiện tại chi nhánh NHNo&PTNT tỉnh DakLak, mà còn được các NHTM khác áp dụng và là cơ sở khoa học cho các nghiên cứu tiếp theo.

Chân thành cảm ơn!

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] TS. Hồ Diệu (2003), *Tín dụng Ngân hàng*, NXB Thống kê, Tp.Hồ Chí Minh.
- [2] Trần Đình Định (2007), “Lựa chọn chiến lược kinh doanh của tổ chức tín dụng”, *Hội nhập kinh tế quốc tế ngành ngân hàng*, Hà Nội.
- [3] Niêm giám thống kê tỉnh DakLak 2010 (2011), NXB Cục thống kê, DakLak.
- [4] NHNo&PTNT Việt Nam (2004), *Sổ tay tín dụng*, NXB NHNo&PTNT Việt Nam, Hà Nội.

Tài liệu tham khảo trên các trang Web:

- 1. <http://www.daklakdpi.gov.vn/Default.aspx?tabid=221> (Cổng thông tin điện tử của UBND Tỉnh DakLak, 14/09/2011)
- 2. <http://dantri.com.vn/c76/s76-483086/giai-phap-von-cho-dn-viet-nam-nghiep-viet-nam.htm> (Giải pháp vốn cho DN Việt Nam, TS.Trần Đại La, 14/09/2011).
- 3. <http://www.cdtm.edu.vn/portals/o/KHDN/BantinKH> (Một số ý kiến về tiêu chí phân loại DNNVV ở 1 số nước và khu vực, Trần Thị Hòa, 14/09/2011)
- 4. <http://www.vinanet.com.vn> (Đề xuất 5 giải pháp tiền tệ hỗ trợ DNNVV)

