

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH**

ĐOÀN VŨ THIÊN

**CHO VAY THEO HẠN MỨC TÍN DỤNG ĐỐI VỚI
CÁC DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ TẠI NHNo &
PTNT THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP**

LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ

TP. HỒ CHÍ MINH – Năm 2007

MỤC LỤC

Trang phụ bìa.

Lời cam đoan.

Mục lục.

Danh mục các chữ viết tắt, các bảng.

LỜI MỞ ĐẦU

CHƯƠNG 1: TỔNG QUAN VỀ CHO VAY THEO HẠN MỨC TÍN DỤNG VÀ DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA. 1

1.1 TÍN DỤNG VÀ VAI TRÒ CỦA TÍN DỤNG NGÂN HÀNG. 1

1.1.1 Khái niệm và bản chất của tín dụng. 2

1.1.2 Chức năng của tín dụng. 3

1.1.3 Vai trò của tín dụng. 5

1.1.4 Phân loại tín dụng. 5

1.2 PHƯƠNG THỨC CHO VAY THEO HẠN MỨC TÍN DỤNG. 6

1.2.1 Khái niệm cho vay theo hạn mức tín dụng. 6

1.2.2 Ưu điểm và khuyết điểm của phương thức cho vay theo hạn mức tín dụng. 7

1.2.3 Chức năng của cho vay theo hạn mức tín dụng. 7

1.2.4 Kỹ thuật cho vay theo hạn mức tín dụng. 7

1.3 TỔNG QUAN VỀ DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA.17

1.3.1 Định nghĩa doanh nghiệp nhỏ và vừa.17

1.3.2 Sơ lược quá trình phát triển của doanh nghiệp nhỏ và vừa từ 2001 đến 2005.....18

1.3.3 Sự cần thiết của nguồn vốn tín dụng chính thức đối với sự phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa.22

TÓM LƯỢC CHƯƠNG 1.....24

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY THEO HẠN MỨC ĐỐI VỚI CÁC DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TẠI NHNo & PTNT VIỆT NAM......25

2.1 GIỚI THIỆU SƠ NÉT VỀ NHNo & PTNT VIỆT NAM.....25

2.1.1	Lịch sử hình thành và phát triển.	25
2.1.2	Cơ cấu tổ chức	26
2.1.3	Các sản phẩm dịch vụ của NHNo & PTNT Việt Nam.	27
2.2	THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY THEO HẠN MỨC TÍN DỤNG ĐỐI VỚI CÁC DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TẠI NHNo & PTNT VIỆT NAM.	39
2.2.1	Hoạt động cho vay của NHNo & PTNT Việt Nam.....	39
2.2.2	Hoạt động tín dụng đối với các DNNVV.....	41
2.2.3	Cơ sở pháp lý đối với hoạt động cho vay theo hạn mức tín dụng tại NHNo & PTNT Việt Nam.....	46
2.2.4	Lợi điểm của cho vay theo hạn mức tín dụng đối với các DNNVV.	47
2.3	THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY THEO HẠN MỨC TÍN DỤNG TẠI NHNo & PTNT VIỆT NAM.	47
2.3.1	Những kết quả đạt được từ hoạt động cho vay theo hạn mức tín dụng.	47
2.3.2	Những tồn tại trong hoạt động cho vay theo hạn mức tín dụng.....	49
2.3.3	Nguyên nhân những tồn tại trong hoạt động cho vay theo hạn mức tín dụng.	51
	TÓM LƯỢC CHƯƠNG 2.....	54
	CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ VÀ MỞ RỘNG CHO VAY THEO HẠN MỨC TÍN DỤNG ĐỐI VỚI CÁC DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TẠI NHNo & PTNT VIỆT NAM.....	55
3.1	MỤC TIÊU CỦA CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VIỆT NAM ĐẾN NĂM 2010.	55
3.2	ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN CỦA NHNo & PTNT VIỆT NAM ĐẾN NĂM 2010.	56
3.2.1	Mục tiêu tổng quát.....	56
3.2.2	Mục tiêu cụ thể.....	57
3.2.3	Một số chỉ tiêu cụ thể:	58
3.3	ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN CÁC DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA Ở VIỆT NAM ĐẾN NĂM 2010.	60

3.3.1	Bối cảnh kinh tế – xã hội giai đoạn 2006 – 2010.....	60
3.3.2	Mục tiêu phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa giai đoạn 2006 – 2010.	64
3.3.3	Nhiệm vụ chủ yếu đối với ngành ngân hàng giai đoạn 2006 – 2010.	65
3.4	GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ VÀ MỞ RỘNG CHO VAY THEO HẠN MỨC TÍN DỤNG ĐỐI VỚI CÁC DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TẠI NHNo & PTNT VIỆT NAM.....	65
3.4.1	Các giải pháp vĩ mô mang tính hỗ trợ.	65
3.4.2	Các giải pháp mang tính nghiệp vụ đối với NHNo & PTNT Việt Nam.	69
3.5	NHỮNG ĐỀ XUẤT KIẾN NGHỊ.....	73
3.5.1	Đối với Chính phủ.....	73
3.5.2	Đối với Ngân hàng Nhà nước.	73
	TÓM LƯỢC CHƯƠNG 3.....	74

KẾT LUẬN.

Tài liệu tham khảo.

Phụ lục.

DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT

DN	Doanh nghiệp
DNNN	Doanh nghiệp Nhà Nước
DNTN	Doanh nghiệp tư nhân
DNNVV	Doanh nghiệp nhỏ và vừa
HMTD	Hạn mức tín dụng
HĐTD	Hợp đồng tín dụng
HĐQT	Hội đồng quản trị
NHTM	Ngân hàng Thương mại
NHNo & PTNT VN	Ngân Hàng Nông Nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam

DANH MỤC CÁC BẢNG

Bảng 2.1: Tình hình chung về huy động vốn	42
Bảng 2.2: Tình hình chung về dư nợ	42
Bảng 2.3: Tình hình phân loại cho vay DNNVV theo ngành kinh tế đến 31/12/2006 ...	43
Bảng 2.4: Cơ cấu dư nợ theo phương thức cho vay giai đoạn 2003 -2006.....	47
Bảng 3.1: Tóm tắt các mục tiêu tài chính và an toàn hoạt động đến năm 2010.	58

MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của việc nghiên cứu đề tài.

Việt Nam chính thức trở thành thành viên WTO, mở ra cơ hội cho phát triển kinh tế, hội nhập sâu rộng vào nền kinh tế thế giới. Việc xuất hiện, hình thành các tập đoàn kinh tế, tập đoàn đa quốc gia sẽ tạo ra cơ hội cho sự ra đời các DNNVV hoạt động theo hình thức chuỗi, dịch vụ, gia công, phân phối...

Đề tài nghiên cứu nhằm góp phần tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa tiếp cận nguồn vốn tín dụng chính thức, cũng là tạo thêm nguồn lực tài chính để các doanh nghiệp nhỏ và vừa phát triển theo chủ trương chung của Chính phủ đến năm 2010.

Trước những vấn đề cấp thiết về vốn để hỗ trợ cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) và sự lựa chọn phương thức cho vay phù hợp, hiệu quả cho đối tượng này, tôi chọn đề tài: ***“Cho vay theo hạn mức tín dụng đối với các doanh nghiệp nhỏ và vừa tại NHNo & PTNT Việt Nam – Thực trạng và giải pháp”***

2. Mục tiêu nghiên cứu.

Phân tích thực trạng hoạt động cho vay theo hạn mức tín dụng, từ đó đề ra các giải pháp để nâng cao hiệu quả và mở rộng cho vay theo hạn mức tín dụng đối với các doanh nghiệp nhỏ và vừa tại hệ thống NHNo & PTNT Việt Nam.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu.

➤ Đối tượng nghiên cứu.

- Nghiên cứu lý luận của tín dụng ngân hàng, phương thức cho vay theo hạn mức tín dụng.
 - Nghiên cứu thực trạng hoạt động cho vay theo hạn mức tín dụng của Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam.
 - Nghiên cứu nhu cầu vốn tín dụng để phát triển của các DNNVV đến 2010, để từ đó thông qua phương thức cho vay theo hạn mức tín dụng đáp ứng kịp thời nhu cầu vốn và đồng thời là sự tăng trưởng dư nợ, ổn định nguồn vốn, tăng thu dịch vụ và hạn chế tối thiểu rủi ro tín dụng.
- Phạm vi nghiên cứu.

Về không gian: Hệ thống NHNo & PTNT Việt Nam.

Về thời gian: từ năm 2001 đến nay.

4. Phương pháp nghiên cứu.

Chủ yếu dựa vào kiến thức các môn kinh tế tài chính ngân hàng.

Việc phân tích số liệu dựa trên phương pháp phân tích, tổng hợp, so sánh, thống kê và logic học.

5. Nội dung và kết cấu của luận văn.

Ngoài phần mở đầu, kết luận, tài liệu tham khảo, phụ lục, luận văn gồm 3 chương chính:

Chương 1: Tổng quan về cho vay theo hạn mức tín dụng và DNNVV.

Chương 2: Thực trạng hoạt động cho vay theo hạn mức tín dụng đối với các DNNVV tại NHNo & PTNT Việt Nam.

Chương 3: Giải pháp nâng cao hiệu quả và mở rộng cho vay theo hạn mức tín dụng đối với các DNNVV tại NHNo & PTNT Việt Nam.

CHƯƠNG 1

TỔNG QUAN VỀ CHO VAY THEO HẠN MỨC TÍN DỤNG VÀ DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA.

1.1. TÍN DỤNG VÀ VAI TRÒ CỦA TÍN DỤNG NGÂN HÀNG.

Tín dụng ra đời từ khi xã hội có sự phân công lao động và xuất hiện chế độ tư hữu về tư liệu sản xuất. Cùng với sự tan rã của chế độ cộng sản nguyên thủy các quan hệ sản xuất mới ra đời, lực lượng sản xuất phát triển là điều kiện cho sự phân công lao động phát triển, hình thành sự phân hoá xã hội: của cải tập trung vào tay người giàu, có quyền thế, trong khi đó có người nghèo không đủ thu nhập để đáp ứng nhu cầu tối thiểu của đời sống. Mặt khác, do điều kiện thiên nhiên, điều kiện sản xuất luôn luôn có rủi ro đòi hỏi phải có sự vay mượn nhau để điều hoà cuộc sống; do vậy, hình thức Tín dụng sơ khai bằng hiện vật xuất hiện.

Sản xuất hàng hóa ngày càng phát triển thì quan hệ Tín dụng càng được mở rộng, do nhu cầu về đầu tư tìm kiếm lợi nhuận, nhu cầu tiêu dùng ngày càng gia tăng. Mặt khác, đặc điểm tuần hoàn vốn của từng xí nghiệp, tổ chức kinh tế trải qua các giai đoạn, biểu hiện dưới các hình thái khác nhau; cùng thời điểm, có những xí nghiệp đang tạm thời có vốn nhàn rỗi (thừa vốn), nhưng xí nghiệp, tổ chức kinh tế khác lại có nhu cầu bổ sung nguồn vốn. Do đó, đòi hỏi phải có Tín dụng làm cầu nối trung gian giữa nơi thừa và nơi thiếu.

Tín dụng tồn tại trong nhiều phương thức sản xuất khác nhau, nhưng bất kỳ phương thức nào, tín dụng biểu hiện ra ngoài như là sự vay mượn

lẫn nhau tạm thời một số tiền tệ. Bản chất của tín dụng được biểu hiện trong quá trình hoạt động của tín dụng và mối quan hệ của nó với quá trình tái sản xuất.

1.1.1. Khái niệm và bản chất của tín dụng.

Qua những lý luận đã trình bày nêu trên, dẫn đến khái niệm: *Tín dụng là một quan hệ kinh tế giữa người cho vay và người đi vay, là sự chuyển nhượng quyền sử dụng một lượng giá trị hay hiện vật theo những điều kiện mà hai bên thoả thuận.*

Quan hệ kinh tế trên được thông qua vận động giá trị vốn tín dụng qua các giai đoạn:

- *Giai đoạn phân phối vốn Tín dụng:* Ở giai đoạn này vốn tiền tệ hoặc giá trị vật tư hàng hoá được chuyển từ người này đến người khác, bằng hành vi cho vay và đi vay.
- *Giai đoạn sử dụng vốn Tín dụng:* Ở giai đoạn này vốn vay được sử dụng trực tiếp (nếu vay bằng hiện vật) hoặc vốn vay được sử dụng để mua hàng hoá (vay bằng tiền) để thỏa mãn nhu cầu sản xuất hoặc tiêu dùng của người đi vay. Tuy nhiên, người đi vay không có quyền sở hữu về giá trị đó, mà chỉ có quyền sử dụng tạm thời trong một thời gian nhất định.
- *Giai đoạn hoàn trả vốn Tín dụng:* Là giai đoạn kết thúc một vòng tuần hoàn của tín dụng nghĩa là sau khi hoàn thành một chu kỳ sản xuất T-H-T để trở về hình thái tiền tệ; vốn tín dụng được người vay hoàn trả cho người cho vay.

Như vậy, bản chất của tín dụng là hoàn trả và là cơ sở để phân biệt với phạm trù kinh tế khác, là quá trình quay trở về với tư cách là một lượng giá trị vận động, cho nên sự hoàn trả luôn luôn phải đảm bảo giá trị và có phần tăng thêm dưới hình thức lợi tức. Trong trường hợp có lạm phát sự hoàn trả về mặt giá trị cũng phải được tôn trọng, thông qua cơ chế điều tiết bằng lãi suất.

1.1.2. Chức năng của tín dụng.

1.1.2.1 Chức năng tập trung và phân phối lại vốn tiền tệ.

Đây là chức năng cơ bản nhất của tín dụng, nhờ chức năng này mà các nguồn vốn tiền tệ trong xã hội được điều hòa từ nơi thừa sang nơi thiếu để sử dụng hiệu quả, nhằm phát triển nền kinh tế xã hội.

Tập trung và phân phối lại vốn tiền tệ là hai mặt hợp thành chức năng cốt lõi của tín dụng.

- Ở mặt tập trung vốn tiền tệ: nhờ sự hoạt động của hệ thống tín dụng mà các nguồn tiền nhàn rỗi được tập trung lại, bao gồm tiền nhàn rỗi của dân chúng, vốn bằng tiền của các tổ chức kinh tế.
- Ở mặt phân phối lại vốn tiền tệ, đây là mặt cơ bản của chức năng này, đó là sự chuyển hóa đẩy sử dụng các nguồn vốn đã tập trung được để đáp ứng nhu cầu sản xuất lưu thông hàng hóa, tiêu dùng trong xã hội.

Cả hai mặt tập trung và phân phối lại vốn đều được thực hiện theo nguyên tắc hoàn trả vì vậy tín dụng có ưu thế rõ rệt, nó kích thích mặt tập trung vốn, nó thúc đẩy việc sử dụng vốn hiệu quả.

1.1.2.2 Chức năng tiết kiệm tiền mặt và chi phí lưu thông cho xã hội.

Tín dụng có thể phát huy chức năng tiết kiệm tiền mặt và chi phí lưu thông cho xã hội, được thể hiện qua các mặt sau:

- Hoạt động tín dụng tạo điều kiện cho sự ra đời của các công cụ lưu thông tín dụng như: thương phiếu, kỳ phiếu, các loại séc, thẻ tín dụng, thẻ thanh toán... cho phép thay thế một số lượng lớn tiền mặt lưu hành, nhờ đó làm giảm các chi phí liên quan đến tiền mặt.
- Việc hoạt động của tín dụng ngân hàng với hệ thống tài khoản làm cho thanh toán thông qua ngân hàng dưới hình thức chuyển khoản hoặc bù trừ làm mạnh sản xuất lưu thông hàng hóa, tăng tốc độ chu chuyển vốn trong nền kinh tế.

1.1.2.3 Chức năng phản ánh và kiểm soát các hoạt động kinh tế.

Đây là chức năng hệ quả của hai chức năng trên. Sự vận động của vốn tín dụng phần lớn là sự vận động gắn liền với sự vận động của vật tư, hàng hóa, chi phí trong hộ kinh doanh, các tổ chức kinh tế. Vì vậy, qua đó tín dụng không những là tấm gương phản ánh hoạt động kinh tế mà còn thực hiện việc kiểm soát hoạt động ấy, nhằm ngăn chặn các hiện tượng tiêu cực trong nền kinh tế xã hội.

1.1.3. Vai trò của tín dụng.

Trong nền kinh tế hàng hóa, tín dụng ngân hàng là một trong những kênh quan trọng trong huy động và tài trợ nguồn vốn, vừa thúc đẩy quá trình tập trung vốn vừa tác động đến quá trình tập trung sản xuất.

Thông qua việc tài trợ vốn của ngân hàng, hoạt động tín dụng ngân hàng đã góp phần giải quyết tình trạng thừa, thiếu vốn tạm thời thường xuyên xảy ra ở các doanh nghiệp trong quá trình sản xuất kinh doanh và điều hòa vốn trong toàn bộ nền kinh tế, tạo điều kiện cho quá trình sản xuất được liên tục.

Như vậy, tín dụng ngân hàng đáp ứng nhu cầu vốn cho quá trình tái sản xuất xã hội, thông qua đó, tín dụng ngân hàng thúc đẩy quá trình tích tụ và tập trung vốn phát triển kinh tế, tài trợ cho các ngành kinh tế mũi nhọn nhằm thúc đẩy nhanh tiến trình thực hiện công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước. Với bản chất hoàn trả có lãi, tín dụng ngân hàng đã buộc khách hàng vay phải tăng cường hạch toán kinh tế để tồn tại và phát triển và qua đó tín dụng ngân hàng thể hiện vai trò quản lý và điều tiết vĩ mô nền kinh tế.

1.1.4. Phân loại tín dụng.

Trong nền kinh tế thị trường, tín dụng ngân hàng hoạt động rất đa dạng và phong phú. Do đó, việc phân loại tín dụng phải dựa trên những cách tiếp cận khác nhau, cụ thể:

- Phân loại tín dụng dựa vào thời gian: Có tín dụng ngắn hạn; tín dụng trung hạn; tín dụng dài hạn.
- Phân loại tín dụng dựa vào mục đích cho vay: Có cho vay bất động sản; cho vay công nghiệp và thương mại; cho vay nông nghiệp; cho vay các định chế tài chính; cho vay tiêu dùng.

- Phân loại tín dụng dựa vào mức độ tín nhiệm đối với khách hàng: Có cho vay có bảo đảm bằng tài sản; cho vay không đảm bảo bằng tài sản.
- Phân loại tín dụng dựa vào xuất xứ tín dụng: Có cho vay trực tiếp; cho vay gián tiếp.

Ngoài ra, ngân hàng còn thực hiện các nghiệp vụ bảo lãnh cho khách hàng bằng uy tín của mình. Đối với nghiệp vụ này, ngân hàng không phải cung cấp bằng tiền, nhưng ngân hàng phải thanh toán thay nếu khách hàng không thực hiện được nghĩa vụ theo hợp đồng.

1.2. PHƯƠNG THỨC CHO VAY THEO HẠN MỨC TÍN DỤNG.

1.2.1. Khái niệm cho vay theo hạn mức tín dụng.

Cho vay theo hạn mức tín dụng là phương thức cho vay xác định mức dư nợ vay tối đa cho khách hàng được duy trì trong một thời hạn nhất định mà ngân hàng và khách hàng đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng.

Đặc điểm cơ bản của loại cho vay này là một hồ sơ vay dùng cho nhiều món vay. Ngân hàng tiến hành phân tích tín dụng và nếu đồng ý cho vay, hai bên sẽ ký kết hợp đồng tín dụng. Việc cho vay và thu nợ đan xen nhau, không phân định ranh giới, thời điểm cụ thể lúc nào cho vay, lúc nào thu nợ. Việc cho vay thu nợ thông qua tài khoản luân chuyển (Bên Nợ của tài khoản này phản ánh các khoản tiền vay của khách hàng, bên Có phản ánh các khoản trả nợ của khách hàng).

1.2.2. Ưu điểm và khuyết điểm của phương thức cho vay theo hạn mức tín dụng.

Ưu điểm: Thủ tục đơn giản, khách hàng chủ động nguồn vốn vay, lãi vay trả cho ngân hàng thấp.

Khuyết điểm: Ngân hàng dễ bị động vốn kinh doanh, thu lãi cho vay thấp.

1.2.3. Chức năng của cho vay theo hạn mức tín dụng.

Phương thức cho vay này với ưu điểm là có thể tận thu những khoản thu mà khách hàng có, khi mà tài khoản đang có dư nợ; kiểm soát tự nhiên doanh số cho vay và doanh số bán hàng thông qua doanh số thu nợ, vì theo phương thức này khi khách hàng có doanh thu bán hàng phải chuyển thẳng hoặc nộp thẳng vào bên Có của tài khoản cho vay luân chuyển để trả nợ. Do đó, ngân hàng có thể nắm bắt được hoạt động sản xuất kinh doanh của đơn vị thông qua doanh số cho vay và thu nợ từ tài khoản trên. Ngoài ra, với phương thức cho vay này Ngân hàng có thể đáp ứng nhanh chóng, kịp thời nhu cầu vốn của khách hàng, sử dụng được nguồn vốn nhàn rỗi tạm thời của khách hàng, hạn chế được sử dụng tiền mặt trong thanh toán.

1.2.4. Kỹ thuật cho vay theo hạn mức tín dụng.

1.2.4.1 Các vấn đề chung về cho vay doanh nghiệp.

1.2.4.1.1 Các khái niệm

Cho vay là một hình thức cấp tín dụng, theo đó tổ chức tín dụng giao cho khách hàng một khoản tiền để sử dụng vào mục đích và thời hạn nhất định theo thỏa thuận với nguyên tắc có hoàn trả cả gốc và lãi. Thời hạn nhất định đó chính là thời hạn cho vay.

Thời hạn cho vay là khoảng thời gian được tính từ khi khách hàng nhận vốn vay cho đến thời điểm trả hết nợ gốc và lãi vay đã được thỏa

thuận trong hợp đồng tín dụng giữa tổ chức tín dụng và khách hàng. Dựa vào thời hạn, cho vay có thể chia thành cho vay ngắn hạn, trung hạn và dài hạn.

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

1.2.4.1.2 Nguyên tắc vay vốn.

Việc vay vốn là nhu cầu tự nguyện của khách hàng và là cơ hội để ngân hàng cấp tín dụng và thu lợi nhuận từ hoạt động của mình. Tuy nhiên, cấp tín dụng liên quan đến việc sử dụng vốn huy động nên phải tuân thủ theo những nguyên tắc nhất định. Khách hàng vay vốn của ngân hàng phải bảo đảm hai nguyên tắc:

- *Sử dụng vốn đúng mục đích đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng.*
Về phía ngân hàng, trước khi cho vay cần phải tìm hiểu rõ mục đích vay vốn của khách hàng đồng thời phải kiểm tra xem khách hàng có sử dụng vốn đúng mục đích đã cam kết hay không. Nguyên tắc này rất quan trọng vì việc sử dụng vốn vay đúng mục đích hay không sẽ ảnh hưởng rất lớn đến khả năng thu hồi nợ vay sau này. Về phía khách hàng, việc sử dụng vốn vay đúng mục đích góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng vốn vay đồng thời giúp doanh nghiệp bảo đảm khả

năng hoàn trả nợ cho ngân hàng. Từ đó, nâng cao uy tín của khách hàng đối với ngân hàng và củng cố mối quan hệ vay vốn sau này.

- *Hoàn trả nợ gốc và lãi vay đúng thời hạn đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng.* Là một nguyên tắc không thể thiếu trong hoạt động cho vay. Đại đa số nguồn vốn mà ngân hàng sử dụng để cho vay là vốn huy động từ khách hàng gửi tiền. Hơn nữa, bản chất của quan hệ tín dụng là quan hệ chuyển nhượng tạm thời quyền sử dụng vốn vay nên sau một thời gian nhất định vốn vay phải được hoàn trả cả gốc và lãi vay.

1.2.4.1.3 Điều kiện vay

Mặc dù khi cho vay, ngân hàng yêu cầu khách hàng vay vốn phải bảo đảm hai nguyên tắc trên nhưng thực tế không phải khách hàng nào cũng có thể tuân thủ đúng hai nguyên tắc này. Do vậy, để giúp cho việc bảo đảm nguyên tắc vay vốn, ngân hàng chỉ xem xét cho vay khi khách hàng thỏa mãn một số điều kiện vay nhất định:

- 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.
- Có mục đích vay vốn hợp pháp.
- Có khả năng tài chính bảo đảm trả nợ trong thời hạn cam kết.
- Có phương án sản xuất kinh doanh, dịch vụ khả thi và có hiệu quả.
- Thực hiện các quy định về bảo đảm tiền vay theo quy định của Chính phủ và hướng dẫn của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam.

1.2.4.1.4 Hồ sơ vay vốn.

Khi có nhu cầu vay vốn, khách hàng gửi cho tổ chức tín dụng giấy đề nghị vay vốn và các tài liệu cần thiết chứng minh đủ điều kiện vay vốn. Khách hàng phải chịu trách nhiệm trước pháp luật về tính chính xác và hợp pháp của các tài liệu gửi cho tổ chức tín dụng. Tổ chức tín dụng hướng dẫn các loại tài liệu khách hàng cần gửi cho tổ chức tín dụng phù hợp với đặc điểm cụ thể của từng loại khách hàng, loại cho vay và khoản vay.

1.2.4.1.5 Thẩm định và quyết định cho vay.

Thẩm định và quyết định cho vay là khâu rất quan trọng trong toàn bộ quy trình tín dụng. Để có căn cứ ra quyết định cho vay hay không cho vay, các tổ chức tín dụng đều xây dựng quy trình xét duyệt cho vay theo nguyên tắc bảo đảm tính độc lập và phân định rõ ràng trách nhiệm cá nhân, trách nhiệm giữa khâu thẩm định và quyết định cho vay.

Khi thẩm định, tổ chức tín dụng sẽ xem xét đánh giá tính khả thi, hiệu quả của dự án đầu tư, phương án phục vụ sản xuất kinh doanh, dịch vụ, phương án phục vụ đời sống hoặc dự án đầu tư và khả năng hoàn trả nợ vay của khách hàng để ra quyết định.

1.2.4.1.6 Hợp đồng tín dụng.

Việc cho vay của tổ chức tín dụng và khách hàng vay phải được lập thành hợp đồng tín dụng. Hợp đồng tín dụng phải có nội dung về điều kiện vay, mục đích sử dụng vốn vay, phương thức cho vay, số vốn vay, lãi suất, thời hạn cho vay, hình thức bảo đảm, giá trị tài sản bảo đảm, phương thức trả nợ và những cam kết khác được các bên thỏa thuận. Ngoài ra, hợp đồng tín dụng cũng cần nêu rõ quyền và nghĩa vụ của tổ chức tín dụng và khách hàng.

1.2.4.1.7 Giới hạn cho vay.

Trong hoạt động tín dụng, ngân hàng thương mại bị giới hạn cho vay theo quy định của Luật các tổ chức tín dụng nhằm bảo đảm an toàn. Các giới hạn tín dụng khi cho vay bao gồm:

- Tổng dư nợ cho vay đối với một khách hàng không được vượt quá 15% vốn tự có của Ngân hàng, trừ trường hợp đối với những khoản cho vay từ các nguồn vốn ủy thác của Chính phủ, của các tổ chức và cá nhân. Trường hợp nhu cầu vốn của khách hàng vượt quá 15% vốn tự có của ngân hàng hoặc khách hàng có nhu cầu huy động vốn từ nhiều nguồn thì các ngân hàng có thể cho vay hợp vốn theo quy định của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam.
- Trong trường hợp đặc biệt, ngân hàng chỉ được cho vay vượt quá mức giới hạn cho vay theo quy định vừa nêu khi được Thủ Tướng Chính phủ cho phép đối với từng trường hợp cụ thể.
- Việc xác định vốn tự có của các ngân hàng để làm căn cứ tính toán giới hạn cho vay được thực hiện theo quy định của Ngân hàng nhà nước Việt Nam.

1.2.4.1.8 Hạn chế cho vay.

Ngân hàng không được cho vay không có bảo đảm, cho vay với điều kiện ưu đãi về lãi suất, về mức cho vay đối với những đối tượng sau đây:

- Tổ chức kiểm toán, kiểm toán viên có trách nhiệm kiểm toán tại tổ chức tín dụng cho vay; thanh tra viên thực hiện nhiệm vụ thanh tra tại tổ chức tín dụng cho vay; kế toán trưởng của tổ chức tín dụng cho vay.

- Các cổ đông lớn của tổ chức tín dụng.
- Doanh nghiệp có một trong những đối tượng quy định tại khoản 1, điều 77 của Luật các tổ chức tín dụng sở hữu trên 10% vốn điều lệ của doanh nghiệp đó.

1.2.4.1.9 Những trường hợp không cho vay.

Ngòai ra Ngân hàng còn không được cho vay những trường hợp sau đây:

- Thành viên Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát, Tổng Giám đốc (Giám đốc), Phó Tổng Giám đốc (Phó Giám đốc) của tổ chức tín dụng.
- Cán bộ, nhân viên của chính tổ chức tín dụng đó thực hiện nhiệm vụ thẩm định, quyết định cho vay.
- Bố, mẹ, vợ, chồng, con của thành viên Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát, Tổng Giám đốc (Giám đốc), Phó Tổng Giám đốc (Phó Giám đốc).

1.2.4.2 Cách xác định hạn mức tín dụng.

Cho vay ngắn hạn thực chất là cho vay bổ sung nguồn vốn đầu tư vào tài sản lưu động. Do vậy, xác định hạn mức vốn lưu động phải căn cứ vào nhu cầu vốn lưu động của doanh nghiệp và trên cơ sở khai thác hết các nguồn vốn phi ngân hàng khác. Có như vậy mới xác định đúng và hợp lý nhu cầu vốn vay, tránh tình trạng cho vay quá mức cần thiết làm tổn hại đến khả năng thu hồi nợ. Mặt khác, không vì thế mà xác định hạn mức tín dụng quá khắt khe, khiến không đáp ứng đủ nhu cầu cho doanh nghiệp.

Căn cứ để xác định hạn mức tín dụng là kế hoạch tài chính của doanh nghiệp, trong đó dự báo chi tiết về tài sản và nguồn vốn. Các khoản mục trong bản kế hoạch tài chính có thể liệt kê ở bảng dưới đây :

Tài sản	Nợ và vốn chủ sở hữu
Tài sản lưu động	Nợ phải trả
Tiền mặt và tiền gửi ngân hàng	Nợ ngắn hạn
Chứng khoán ngắn hạn	Vay ngắn hạn ngân hàng
Khoản phải thu	Phải trả người bán
Hàng tồn kho	Phải trả công nhân viên
Tài sản lưu động khác	Phải trả khác
Tài sản cố định ròng	Nợ dài hạn
Đầu tư tài chính dài hạn	Vốn chủ sở hữu
Tổng cộng tài sản	Tổng cộng nợ và tổng vốn chủ sở hữu

Dựa vào kế hoạch tài chính này nhân viên tín dụng sẽ tiến hành xác định hạn mức tín dụng theo từng bước như sau :

1. Xác định và thẩm định tính chất hợp lý của tổng tài sản
2. Xác định và thẩm định tính chất hợp lý của nguồn vốn.
3. Xác định hạn mức tín dụng theo công thức :

Hạn mức tín dụng = Nhu cầu vốn lưu động – Vốn chủ sở hữu tham gia

Nhu cầu vốn lưu động = Giá trị tài sản lưu động – Nợ ngắn hạn phi ngân hàng – Nợ dài hạn có thể sử dụng.

Để chứng minh cho việc thu nhập thông tin từ kế hoạch tài chính cho khách hàng lập và áp dụng công thức trên để xác định hạn mức tín dụng, chúng ta xem xét ví dụ sau đây khi một nhân viên tín dụng của Ngân hàng ABC nhận được kế hoạch tài chính của khách hàng.

Kế hoạch tài chính của khách hàng.

Đvt: triệu VND

Tài sản	Số tiền	Nợ và vốn chủ sở hữu	Số tiền
Tài sản lưu động	4.150	Nợ phải trả	5.450
Tiền mặt & TGNH	500	Nợ ngắn hạn	4.250
Chứng khoán NH		Phải trả người bán	910
Khoản phải thu	750	Phải trả công nhân viên	750
Hàng tồn kho	2.500	Phải trả khác	150
TS lưu động khác	400	Vay ngắn hạn NH	2.440
TS cố định ròng	3.000	Nợ dài hạn	1200
ĐTTC dài hạn	500	Vốn chủ sở hữu	2.200
Tổng cộng TS	7.650	Tổng cộng nợ và vốn CSH	7.650

Dựa vào kế hoạch tài chính trên đây, có ba cách xác định hạn mức tín dụng.

1.2.4.2.1 Cách 1:

Vốn chủ sở hữu tham gia theo tỷ lệ phần trăm tối thiểu (giả sử trong ví dụ này là 30%) tính trên chênh lệch giữa tài sản lưu động và nợ ngắn hạn phi ngân hàng. Cách tính này có thể tóm tắt như sau:

Đvt: triệu VND

1. Giá trị tài sản lưu động	4.150
2. Nợ ngắn hạn phi ngân hàng (910 + 750 + 150)	1.810
3. Mức chênh lệch [(1) – (2)]	2.340
4. Vốn chủ sở hữu tham gia [(3) x tỷ lệ tham gia (30%)]	702
5. Mức cho vay tối đa của ngân hàng [(3) – (4)]	1.638

1.2.4.2.2 Cách 2:

Vốn chủ sở hữu tham gia theo tỷ lệ phần trăm tối thiểu (giả sử trong ví dụ này là 30%) tính trên tổng tài sản lưu động. Cách tính này có thể tóm tắt như sau:

Đvt: triệu VND

1. Giá trị tài sản lưu động	4.150
2. Vốn chủ sở hữu tham gia theo tỷ lệ 30% (4.150 x 0,3)	1.245
3. Mức chênh lệch [(1) – (2)]	2.905
4. Nợ ngắn hạn phi ngân hàng (910 + 750 + 150)	1.810
5. Mức cho vay tối đa của ngân hàng [(3) – (4)]	1.095

1.2.4.2.3 Cách 3:

Ngân hàng có cho vay dài hạn để đáp ứng nhu cầu vốn lưu động thường xuyên (giả sử trong ví dụ này là 300) và vốn chủ sở hữu tham gia theo tỷ lệ phần trăm tối thiểu (giả sử trong ví dụ này là 30%) tính trên tổng tài sản lưu động. Cách tính này có thể tóm tắt như sau:

Đvt: triệu VND

1. Giá trị tài sản lưu động	4.150
2. Giá trị tài sản lưu động do nguồn dài hạn tài trợ	300
3. G.trị TSLĐ chưa có nguồn tài trợ [(1) – (2)]	3.850
4. VCSH tham gia theo tỷ lệ 30% (3.850 x 0,3)	1.155
5. Nợ ngắn hạn phi NH (910 + 750 + 150)	1.810
6. Mức cho vay tối đa của NH [(3) – (4) – (5)]	885

1.2.4.3 Phát tiền vay.

Ngân hàng sẽ căn cứ vào bảng kê chứng từ xin vay của khách để giải ngân bằng cách ghi Nợ vào tài khoản cho vay luân chuyển và ghi Có vào tài khoản tiền gửi hoặc chuyển trả thẳng cho nhà cung cấp.

1.2.4.4 Thu nợ.

Việc thu nợ theo tài khoản cho vay luân chuyển, nghĩa là tiền thu bán hàng, tiền thu dịch vụ của khách hàng được dùng ưu tiên để trả nợ vay, khi đó về mặt kế toán ngân hàng ghi Có vào tài khoản cho vay luân chuyển và như vậy dư nợ của khách sẽ giảm. Nếu tài khoản cho vay luân chuyển có dư nợ bằng không (bên nợ tài khoản cho vay luân chuyển phản ánh số tiền khách hàng đã vay) tức là vào thời điểm đó khách hàng đã trả

hết nợ ngân hàng, tiền thu dịch vụ, tiền thu khác thì ngân hàng sẽ chuyển vào bên Có tài khoản tiền gửi của khách hàng.

1.2.4.5 Thu lãi.

Cuối mỗi tháng ngân hàng sẽ tính lãi theo phương pháp tích số. Nếu hạn mức tín dụng vẫn còn, ngân hàng sẽ thu nợ bằng cách ghi Nợ tài khoản cho vay luân chuyển. Nếu hạn mức tín dụng đã hết thì ngân hàng sẽ trích tiền từ tài khoản tiền gửi của khách hàng để thu lãi.

1.2.4.6 Phạm vi áp dụng.

Áp dụng cho khách hàng có nhu cầu vay vốn thường xuyên, có đặc điểm sản xuất kinh doanh, luân chuyển vốn không phù hợp với phương thức cho vay từng lần và được ngân hàng tín nhiệm. Thường khi cho vay loại này, ngân hàng không yêu cầu bảo đảm tín dụng.

1.3. TỔNG QUAN VỀ DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA.

1.3.1. Định nghĩa doanh nghiệp nhỏ và vừa.

Theo Nghị định 90/2001/NĐ-CP của Chính phủ ngày 23/11/2001 về trợ giúp phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa, tại điều 3 của nghị định này định nghĩa như sau:

Doanh nghiệp nhỏ và vừa là cơ sở sản xuất kinh doanh độc lập, đã đăng ký kinh doanh theo pháp luật hiện hành, có vốn đăng ký không quá 10 tỷ đồng hoặc số lao động trung bình hằng năm không quá 300 người.

Căn cứ vào tình hình kinh tế – xã hội cụ thể của ngành, địa phương, trong quá trình thực hiện các biện pháp, chương trình trợ giúp có thể linh hoạt áp dụng đồng thời cả hai chỉ tiêu vốn lao động hoặc một trong hai chỉ tiêu nói trên.

Các đối tượng áp dụng:

- Các doanh nghiệp thành lập và hoạt động theo Luật doanh nghiệp;
- Các doanh nghiệp thành lập và hoạt động theo Luật doanh nghiệp Nhà nước;
- Các hợp tác xã thành lập và hoạt động theo Luật Hợp tác xã;
- Các hộ kinh doanh các thể đăng ký theo nghị định số 02/2000/NĐ-CP ngày 03/02/2000 của Chính phủ về đăng ký kinh doanh.

1.3.2. Sơ lược quá trình phát triển của doanh nghiệp nhỏ và vừa từ năm 2001 đến 2005.

1.3.2.1 Tuyên bố chính sách phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa.

Năm 2001.

- Nghị định số 90/2001/NĐ-CP ngày 23/11/2001 của Thủ tướng chính phủ , về trợ giúp phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa, là tuyên bố cấp cao đầu tiên được ban hành.
- Quyết định số 193/2001/QĐ/TTg ngày 20/12/2001 của Thủ tướng Chính phủ, về việc ban hành quy chế thành lập tổ chức và hoạt động của quỹ bảo lãnh tín dụng cho doanh nghiệp nhỏ và vừa.

Năm 2002.

- Thông tư số 86/2002/TT-BTC ngày 27/09/2002 của Bộ Tài Chính, hướng dẫn chi hỗ trợ hoạt động xúc tiến thương mại đẩy mạnh xuất khẩu.

Năm 2003.

- Quyết định số 12/2003/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ ngày 17/01/2003, về chức năng, nhiệm vụ và thành viên hội đồng khuyến khích phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa.
- Quyết định số 290/2003/QĐ-BKH ngày 12/05/2003 của Bộ trưởng Bộ Kế hoạch và đầu tư, về việc thành lập các trung tâm Hỗ trợ kỹ thuật doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Hà Nội, Đà Nẵng và TP.Hồ Chí Minh.
- Chỉ thị số 27/2003/CT-TTg ngày 11/12/2003 của Thủ Tướng Chính phủ, về tiếp tục đẩy mạnh thực hiện Luật Doanh nghiệp, khuyến khích phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa.

Năm 2004

- Quyết định số 115/2004/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ ngày 25/06/2004, Về việc sửa đổi bổ sung quy chế thành lập, tổ chức và hoạt động của Quỹ bảo lãnh tín dụng cho doanh nghiệp nhỏ và vừa ban hành kèm theo Quyết định số 193/2001/QĐ/TTg ngày 20/12/2001 của Thủ tướng Chính phủ.
- Quyết định số 143/2004/QĐ-TTg ngày 10/8/2004 của Thủ tướng Chính phủ về việc phê duyệt chương trình trợ giúp đào tạo nguồn nhân lực cho các doanh nghiệp.

Năm 2005.

- Thông báo số 144/2005/TB-BKH ngày 07/10/2005, kết quả phiên họp hội đồng khuyến khích phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa.
- Quyết định của Thủ tướng Chính phủ về Quy chế triển khai chương trình xúc tiến thương mại Quốc gia 2006-2010 ngày 03/11/2005.

- Chỉ thị số 40/2005/CT-TTg ngày 16/12/2005 của Thủ tướng Chính phủ về việc tiếp tục đẩy mạnh công tác trợ giúp phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa.

Năm 2006.

- Thông tư số 01/2006/TT-NHNN ngày 20/02/2006 của Ngân hàng nhà nước Việt Nam, hướng dẫn một số nội dung về góp vốn thành lập quỹ bảo lãnh tín dụng cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa.
- Quyết định số 236/2006/QĐ-TTg ngày 23/10/2006 của Thủ tướng Chính phủ về phê duyệt kế hoạch phát triển DNNVV 2006-2010.

1.3.2.2 Đánh giá tình hình phát triển DNNVV giai đoạn 2001 – 2005.

Thực tiễn cho thấy, tăng trưởng kinh tế phụ thuộc vào sự phát triển của doanh nghiệp và việc huy động các nguồn lực bên trong của nền kinh tế đã giữ một vai trò quyết định trong tăng trưởng kinh tế, phát triển đất nước, bảo đảm tính ổn định và bền vững đặc biệt trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế.

Thực tế, trong những năm qua, sự phát triển vượt bậc cả về số lượng và chất lượng của các DNNVV đã góp phần quan trọng vào mục tiêu tăng trưởng cũng như vào ngân sách, tạo việc làm, tăng thu nhập cá nhân; góp phần đáng kể trong việc huy động nguồn vốn đầu tư cho phát triển kinh tế xã hội. Đạt được những kết quả đó, một phần nhờ vào sự nỗ lực của bản thân các doanh nghiệp, phần có tính quyết định là nhờ tác động của các cơ chế, chính sách đã tạo nền tảng cho hỗ trợ DNNVV, vai trò của doanh nhân được đề cao.

1.3.2.2.1 Những kết quả tích cực.

- DNNVV có vai trò rất quan trọng, là động lực cho sự tăng trưởng nhanh và hiệu quả của nền kinh tế. Theo kết quả Tổng điều tra cơ sở kinh tế, hành chính, sự nghiệp của Tổng cục thống kê, hiện có trên 2,7 triệu cơ sở sản xuất kinh doanh, thu hút hơn 8,3 triệu lao động. Vào thời điểm năm 2002, các DNNVV chiếm hơn 99% tổng số các cơ sở kinh doanh và hơn 77% lực lượng lao động phi nông nghiệp.
- Số lượng vốn huy động được qua đăng ký thành lập mới và mở rộng quy mô kinh doanh cũng tăng mạnh mẽ và được phân bố rộng khắp trên toàn quốc. Nếu như giai đoạn 1991 – 1999 tổng vốn đăng ký chỉ là: 25.742 nghìn tỷ đồng thì trong 4 năm 2000 – 2004 số vốn đăng ký lên đến 213.039 nghìn tỷ đồng, đưa tổng số vốn đầu tư của doanh nghiệp khu vực ngoài quốc doanh lên 229.383.903 tỷ đồng.
- DNNVV đóng góp đáng kể vào tổng sản phẩm quốc dân và nguồn thu ngân sách nhà nước. Năm 2004, chiếm khoảng 7,8% thu ngân sách.
- DNNVV tham gia tích cực vào khu vực sản xuất chế biến, bán lẻ và dịch vụ, góp phần cân bằng ngoại tệ thông qua xuất khẩu. Góp phần khôi phục, giữ gìn và phát triển các làng nghề thủ công truyền thống.

Nhìn chung, DNNVV năng động và thích ứng nhanh với những thay đổi của thị trường, góp phần gìn giữ và phát triển các ngành nghề truyền thống, tạo việc làm và thu nhập cho người lao động, góp phần xóa đói, giảm nghèo và ổn định xã hội. Các DNNVV phát triển đúng hướng và góp phần xây dựng một nền sản xuất lớn. Khuyến khích phát triển DNNVV là

nhiệm vụ quan trọng trong chiến lược phát triển kinh tế xã hội của đất nước.

1.3.2.2.2 Những tồn tại yếu kém.

Bên cạnh những chuyển biến có ý nghĩa tích cực, khu vực DNNVV vẫn còn yếu trên một số mặt. Cụ thể:

- Phần lớn các DNNVV không nhận thức được mức độ ảnh hưởng của quá trình toàn cầu hóa, quá trình hội nhập kinh tế quốc tế và khu vực tới nền kinh tế trong nước, tới hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.
- Hầu hết các DNNVV có quy mô nhỏ, vốn thấp, lao động ít, thiếu thông tin về thị trường, có trình độ khoa học công nghệ, trang thiết bị kỹ thuật lạc hậu...
- Quản lý nội bộ của các DNNVV vẫn còn yếu, kém phát triển, mang nặng tính gia đình, chủ yếu dựa vào kinh nghiệm cá nhân. Quản lý tài chính thiếu minh bạch, báo cáo không đầy đủ các kết quả tài chính khiến DNNVV chưa tạo được niềm tin của ngân hàng khi xem xét cho vay, nhất là cho vay không có bảo đảm thông qua các công cụ cho vay chính sách.

1.3.3. Sự cần thiết của nguồn vốn tín dụng chính thức đối với sự phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa.

Các DNNVV đã và đang trở thành một lực lượng kinh tế chủ yếu, góp phần quan trọng vào mục tiêu tăng trưởng kinh tế cũng như vào ngân sách nhà nước. Tuy nhiên, để có thể phát huy được tiềm năng của mình, cộng với sự chủ động linh hoạt của chính các doanh nghiệp này, các

DNNVV rất cần có sự hỗ trợ nhiều mặt về cơ chế chính sách, trong đó sự hỗ trợ về vốn tín dụng ngân hàng là không thể thiếu.

Theo kết quả thống kê của Tổng cục thống kê thì có tới 96,81% số doanh nghiệp nước ta thuộc nhóm DNNVV. Trong đó, xét riêng về vốn:

- Số doanh nghiệp có vốn dưới 1 tỷ đồng chiếm 41,80%
- Số doanh nghiệp có vốn từ 1 – 5 tỷ đồng chiếm 37,03%
- Số doanh nghiệp có vốn từ 5 đến 10 tỷ đồng chiếm 8,15%.

Với quy mô nhỏ lẻ như vậy, nhu cầu vốn để mở rộng sản xuất kinh doanh của các DNNVV là rất lớn. Thế nhưng, thực tế nhu cầu vốn của DNNVV được đáp ứng rất hạn chế. Theo số liệu thực trạng của Cục phát triển doanh nghiệp (Thuộc bộ Kế hoạch và Đầu tư) công bố cho thấy chỉ có 32,38% doanh nghiệp có khả năng tiếp cận vốn ngân hàng; 35,24% khó tiếp cận và 32,38% không tiếp cận được.

Theo số liệu báo cáo sơ bộ, đến 30/04/2006, chỉ tính riêng 4 ngân hàng thương mại nhà nước, dư nợ cho vay DNNVV là 141.500 tỷ đồng, chiếm 37,7% tổng dư nợ của 4 ngân hàng này. Tuy nhiên, số vốn tín dụng này vẫn quá nhỏ bé so với nhu cầu vốn để phát triển, mở rộng kinh doanh của các DNNVV.

TÓM LƯỢC CHƯƠNG 1.

Ở chương 1, luận văn giới thiệu những lý luận chung về tín dụng với những khái niệm, bản chất, chức năng của tín dụng nói chung và các hình thức tín dụng, đặc biệt là tín dụng ngân hàng. Tín dụng ngân hàng ngày càng thể hiện tính chất quan trọng của mình đối với sự phát triển nền kinh tế.

Với chủ trương phát triển DNNVV là một định hướng quan trọng trong sự phát triển nền kinh tế đất nước thì ngoài việc tạo mọi điều kiện thuận lợi về cơ chế, chính sách cho các DNNVV còn có sự hỗ trợ về vốn tín dụng cũng là một điều kiện thiết yếu. Luận văn giới thiệu về khái niệm, kỹ thuật và vai trò của phương thức cho vay theo hạn mức tín dụng. Có thể thấy được với phương thức cho vay này sẽ phù hợp cho DNNVV tiếp cận nguồn vốn tín dụng chính thức từ các ngân hàng thương mại một cách thuận lợi, hiệu quả.

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY THEO HẠN MỨC ĐỐI VỚI CÁC DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TẠI NHNo & PTNT VIỆT NAM

2.1. GIỚI THIỆU SƠ NÉT VỀ NHNo & PTNT VIỆT NAM

2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển.

Ngân hàng Phát triển Nông Nghiệp Việt Nam được ký quyết định thành lập vào ngày 26 tháng 3 năm 1988 theo Nghị định số 53/HĐBT của Chủ tịch Hội đồng Bộ trưởng nay là Thủ tướng Chính phủ. Ngân hàng Phát triển Nông Nghiệp được hình thành trên cơ sở tiếp nhận toàn bộ các chi nhánh Ngân hàng cấp huyện của NHNN, các Phòng Tín dụng Nông nghiệp, quỹ tiết kiệm tại các chi nhánh NHNN Tỉnh. Từ tháng 3/1988: các chi nhánh Tỉnh, huyện lần lượt chuyển từ NHNN về Ngân hàng Phát triển Nông nghiệp Việt Nam. Đến tháng 7/1988, Trung tâm điều hành Ngân hàng Phát triển Nông nghiệp Việt Nam được hình thành để điều hành hoạt động toàn hệ thống.

Ngày 14/11/1990, Chủ tịch Hội đồng Bộ trưởng (nay là Thủ tướng Chính Phủ) ký quyết định số 400/CT thành lập Ngân hàng Nông nghiệp Việt Nam thay thế Ngân hàng Phát triển Nông nghiệp Việt Nam, Ngân hàng Nông nghiệp là Ngân hàng thương mại đa năng, hoạt động chủ yếu trên lĩnh vực nông nghiệp, nông thôn, là một pháp nhân, hạch toán kinh tế độc lập, tự chủ, tự chịu trách nhiệm về hoạt động của mình trước Pháp luật.

Ngày 15/10/1996, được Thủ tướng Chính phủ ủy quyền, Thống đốc NHNN Việt Nam ký Quyết định số 280/QĐ-NHNN đổi tên Ngân hàng Nông Nghiệp Việt Nam thành Ngân hàng Nông Nghiệp và Phát Triển Nông Thôn Việt Nam (gọi tắt là NHNo) và viết tắt là: NHNo & PTNT Việt Nam.

Hiện nay, tên giao dịch quốc tế bằng tiếng Anh của NHNo & PTNT Việt Nam là: “**VIETNAM BANK FOR AGRICULTURE AND RURAL DEVELOPMENT**” viết tắt là **VBARD**.

Ngân Hàng Nông Nghiệp Và Phát Triển Nông Thôn Việt Nam có trụ sở đặt tại số 2 - Láng Hạ - Ba Đình - Hà Nội, là một trong 04 NHTM quốc doanh lớn nhất Việt Nam, là doanh nghiệp Nhà nước được xếp hạng đặc biệt tổ chức theo mô hình Tổng công ty 90, hoạt động theo Luật các tổ chức tín dụng và Điều lệ được Thống Đốc Ngân hàng Nhà nước phê duyệt.

Hiện nay, NHNo & PTNT Việt Nam là ngân hàng thương mại kinh doanh đa năng, cung cấp tín dụng và dịch vụ ngân hàng cho nền kinh tế, đặc biệt trong lĩnh vực nông nghiệp, nông thôn.

2.1.2. Cơ cấu tổ chức

Về mạng lưới tổ chức, NHNo & PTNT Việt Nam được tổ chức thành hệ thống tập trung thống nhất, bao gồm: Trụ sở chính tại Hà Nội, 3 VPĐD, có 107 Sở giao dịch, chi nhánh nhánh cấp 1 tại tất cả các tỉnh, thành phố trong cả nước, tại các chi nhánh cấp 1 có các chi nhánh trực thuộc (854 chi nhánh cấp 2, 615 chi nhánh cấp 3 và 396 Phòng Giao dịch trực thuộc); 03 đơn vị sự nghiệp là: Trung tâm công nghệ thông tin, Trung tâm đào tạo, Trung tâm Thẻ và 08 Công ty hạch toán độc lập với 27 chi nhánh, đơn vị

phụ thuộc công ty, ngoài ra NHNo & PTNT Việt Nam còn tham gia liên doanh góp vốn với Ngân hàng liên doanh Việt-Thái. Đến nay, toàn hệ thống có trên 29.000 cán bộ công nhân viên.

Năm 2006 hoạt động kinh doanh của NHNo & PTNT Việt Nam tiếp tục tăng trưởng và ổn định trên mỗi lĩnh vực, đã hoàn thành toàn diện các chỉ tiêu và mục tiêu đề ra. Tổng nguồn vốn đạt 224.042 tỷ đồng, dư nợ và đầu tư đạt 207.011 tỷ đồng, nợ xấu chiếm 3,1% tổng dư nợ, hoạt động ngoại tệ có chuyển biến tốt, thanh toán quốc tế tăng 20,8%, trích lập quỹ dự phòng rủi ro cao nhất từ trước tới nay phù hợp với khả năng tài chính, các công ty hạch toán độc lập đều có lãi, kết quả tài chính toàn hệ thống đạt khá và tiếp tục ổn định. Hoạt động tiếp thị, thông tin tuyên truyền quảng bá và xây dựng giá trị thương hiệu có bước phát triển mạnh, đã có hiệu quả rõ rệt về thương hiệu NHNo & PTNT Việt Nam trong nước và quốc tế.

Với vị thế là Ngân hàng Thương mại lớn nhất Việt Nam, NHNo & PTNT Việt Nam đã đạt được nhiều thành tựu đáng khích lệ, đóng góp to lớn vào sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa và phát triển kinh tế của đất nước, được Đảng và Nhà nước trao tặng danh hiệu Anh Hùng lao động thời kỳ đổi mới.

2.1.3. Các sản phẩm dịch vụ của NHNo & PTNT Việt Nam.

2.1.3.1 Nhóm sản phẩm dịch vụ huy động vốn

2.1.3.1.1 Tiền gửi không kỳ hạn.

Tiền gửi không kỳ hạn còn được gọi là tiền gửi thanh toán do các khách hàng sử dụng dịch vụ thanh toán mở tại ngân hàng với mục đích gửi,

rút tiền hoặc thực hiện các giao dịch thanh toán qua ngân hàng bằng các phương tiện thanh toán như séc, thẻ thanh toán, ủy nhiệm chi, ủy nhiệm thu...

Quy định trả lãi: lãi được tính trả hàng tháng theo phương pháp tính lãi theo tích số, nếu khách hàng không lĩnh ra, được NHNo & PTNT VN nhập lãi vào gốc.

2.1.3.1.2 Tiền gửi có kỳ hạn: từ 1 tháng trở lên (được tính tròn tháng)

Là loại tiền gửi mà khách hàng được rút ra sau một thời gian nhất định theo kỳ hạn đã được thỏa thuận khi gửi tiền.

Quy định trả lãi

+ Rút vốn trước hạn: Khách hàng được trả lãi theo mức lãi suất không kỳ hạn tại thời điểm rút vốn.

+ Rút vốn đúng hạn: Khách hàng được trả lãi theo đúng mức lãi suất khi gửi.

+ Rút vốn sau hạn: Hết kỳ hạn khách hàng chưa rút vốn, NHNo & PTNT VN nhập lãi vào gốc, chuyển sang kỳ hạn mới tương ứng và áp dụng lãi suất hiện hành cho kỳ hạn mới.

2.1.3.1.3 Giấy tờ có giá ngắn hạn

NHNo & PTNT VN phát hành giấy tờ có giá ngắn hạn bằng VND, USD gồm: kỳ phiếu, chứng chỉ tiền gửi ngắn hạn và tín phiếu. NHNo & PTNT VN quy định kỳ hạn của giấy tờ có giá ngắn hạn là 3 tháng, 6 tháng, 9 tháng và dưới 12 tháng.

Quy định trả lãi:

+ Thanh toán trước hạn: Khách hàng được trả lãi theo mức lãi suất không kỳ hạn tại thời điểm rút vốn.

+ Thanh toán đúng hạn: NHNo & PTNT VN thanh toán cho khách hàng cả gốc và lãi theo đúng mức lãi suất khi gửi.

+ Thanh toán sau hạn: hết kỳ hạn, khách hàng chưa rút vốn NHNo & PTNT VN không chuyển kỳ hạn mới mà phải theo dõi riêng. Số ngày quá hạn đó được trả lãi suất không kỳ hạn trên số tiền gốc của giấy tờ có giá ngắn hạn.

+ Thanh toán lãi theo định kỳ: Trường hợp khách hàng không đến lĩnh lãi đúng kỳ hạn quy định, lãi sẽ được trả vào kỳ tiếp theo (không tính lãi nhập gốc).

2.1.3.1.4 Giấy tờ có giá dài hạn

NHNo & PTNT VN phát hành chứng chỉ tiền gửi dài hạn và trái phiếu bao gồm (vô danh và ghi sổ) bằng VND mệnh giá tối thiểu là 1 triệu đồng và tối đa là 1 tỷ đồng; bằng USD mệnh giá tối thiểu là 100 USD và tối đa là 100.000 USD. Riêng mệnh giá chứng chỉ tiền gửi dài hạn được thoả thuận giữa NHNo & PTNT VN với khách hàng.

Quy định về lãi suất: Có 2 loại

- Lãi suất được xác định ngay trên tờ trái phiếu hoặc chứng chỉ tiền gửi khi phát hành.

- Lãi suất được điều chỉnh theo từng thời kỳ.

Quy định trả lãi:

+ Giấy tờ có giá dài hạn trả lãi trước: Khách hàng được trả lãi ngay khi mua.

+ Giấy tờ có giá dài hạn trả lãi sau: Khách hàng được trả lãi cùng với gốc khi thanh toán.

+ Giấy tờ có giá dài hạn trả lãi theo định kỳ: được quy định trả lãi hàng tháng, hàng quý hoặc hàng năm.

2.1.3.2 Nhóm sản phẩm dịch vụ tín dụng

2.1.3.2.1 Dịch vụ cho vay

NHNo & PTNT VN cho vay các khách hàng nhằm đáp ứng nhu cầu vốn cho sản xuất, kinh doanh, dịch vụ, đầu tư phát triển, tài trợ thương mại...

Trên cơ sở nhu cầu sử dụng của từng khoản vốn vay của khách hàng và khả năng kiểm tra, giám sát việc khách hàng sử dụng vốn vay của ngân hàng. NHNo & PTNT VN cùng khách hàng lựa chọn các phương thức cho vay như sau:

- **Cho vay từng lần**

Phương thức cho vay từng lần áp dụng đối với khách hàng có nhu cầu vay vốn từng lần, đây là phương thức cho vay được áp dụng phổ biến nhất. Mỗi lần vay vốn, khách hàng và NHNo & PTNT VN làm thủ tục vay vốn và ký hợp đồng tín dụng. Trong mỗi hợp đồng tín dụng, tùy theo từng món vay mà ngân hàng sẽ xác định kỳ hạn nợ.

- **Cho vay theo hạn mức tín dụng**

Phương thức cho vay này áp dụng với doanh nghiệp vay ngắn hạn có nhu cầu vay vốn thường xuyên, kinh doanh ổn định được xếp loại doanh nghiệp tín nhiệm với NHNo & PTNT VN (được xếp loại A theo tiêu thức phân loại doanh nghiệp của NHNo&PTNT VN).

- **Cho vay theo dự án đầu tư**

NHNo & PTNT VN cho các khách hàng vay vốn để thực hiện các dự án đầu tư phát triển sản xuất kinh doanh, dịch vụ và các dự án đầu tư phục vụ đời sống.

- Ngân hàng cùng khách hàng ký HĐTD và thoả thuận mức vốn đầu tư duy trì cho cả thời gian đầu tư của dự án, phân định các kỳ hạn trả nợ.

- Ngân hàng thực hiện giải ngân theo tiến độ của dự án.

- Mỗi lần rút vốn vay, khách hàng lập giấy nhận nợ tiền vay trong phạm vi HMTD đã thoả thuận, kèm theo các chứng từ xin vay phù hợp với mục đích sử dụng vốn trong HĐTD.

- **Cho vay hợp vốn**

Bên cạnh việc trực tiếp cấp tín dụng cho khách hàng, NHNo & PTNT VN còn kết hợp các tổ chức tài chính - tín dụng khác để đáp ứng nhu cầu vốn của khách hàng.

- **Cho vay theo hạn mức thấu chi**

NHNo & PTNT VN cấp cho khách hàng một hạn mức thấu chi, qua đó khách hàng có thể chi vượt số tiền có trên tài khoản của khách hàng tại NHNo & PTNT VN trong một khoản thời gian nhất định.

- **Cho vay thông qua phát hành thẻ tín dụng**

Ngân hàng chấp thuận cho khách hàng được sử dụng vốn vay trong phạm vi hạn mức tín dụng để thanh toán tiền mua hàng hóa, dịch vụ và rút tiền mặt tại máy rút tiền tự động hoặc điểm ứng tiền mặt là các đại lý của NHNo & PTNT VN. Khi cho vay phát hành và sử dụng thẻ tín dụng, ngân

hàng và khách hàng phải tuân theo các quy định của NHNN và hướng dẫn của NHNo & PTNT VN.

- **Cho vay tài trợ xuất nhập khẩu**

- + Cho vay tài trợ nhập khẩu: NHNo & PTNT VN cho doanh nghiệp vay vốn để thanh toán cho nước ngoài tiền nhập khẩu hàng hóa và dịch vụ đối với doanh nghiệp được phép kinh doanh nhập khẩu phục vụ sản xuất kinh doanh.

- + Cho vay tài trợ xuất khẩu: NHNo & PTNT VN cho vay dưới hình thức chiết khấu bộ chứng từ xuất khẩu với điều kiện bộ chứng từ xuất khẩu (đòi tiền) hoàn toàn phù hợp với các điều kiện và điều khoản mở L/C, đồng thời ngân hàng mở L/C phải là ngân hàng uy tín, có tín nhiệm có quan hệ tốt với NHNo & PTNT VN.

2.1.3.2.2 *Bảo lãnh*

Là cam kết bằng văn bản của NHNo & PTNT VN (bên bảo lãnh) với bên có quyền (bên nhận bảo lãnh) về việc thực hiện nghĩa vụ tài chính cho doanh nghiệp (bên được bảo lãnh) khi doanh nghiệp không thực hiện hoặc thực hiện không đúng nghĩa vụ đã cam kết với bên nhận bảo lãnh. Doanh nghiệp phải nhận nợ và hoàn trả cho NHNo & PTNT VN số tiền đã được trả thay.

NHNo & PTNT VN thực hiện các hình thức bảo lãnh sau:

- a) ***Bảo lãnh vay vốn:*** là một loại bảo lãnh do NHNo & PTNT VN phát hành cho bên nhận bảo lãnh về việc cam kết sẽ trả nợ thay khách hàng trong trường hợp khách hàng không trả nợ hoặc trả nợ không đầy đủ đúng hạn. Nghĩa vụ bảo lãnh bao gồm nợ gốc, lãi, tất cả các chi phí phát

sinh liên quan đến khoản vay. Bảo lãnh vay vốn bao gồm: bảo lãnh vay vốn trong nước và bảo lãnh vay vốn nước ngoài.

b) Bảo lãnh thanh toán: là một bảo lãnh do NHNo & PTNT VN phát hành cho bên nhận bảo lãnh về việc cam kết thanh toán thay cho khách hàng trong trường hợp khách hàng không thực hiện hoặc thực hiện không đầy đủ nghĩa vụ của mình khi đến hạn. Nghĩa vụ bảo lãnh là thanh toán cho người bán hoặc người cung cấp đối với những hàng hoá đã thực sự được thực hiện.

c) Bảo lãnh dự thầu: là một bảo lãnh do NHNo & PTNT VN phát hành cho bên mời thầu để đảm bảo nghĩa vụ tham gia dự thầu của khách hàng. Trường hợp khách hàng bị phạt do vi phạm quy định dự thầu mà không nộp hoặc nộp không đủ tiền phạt cho bên mời thầu thì NHNo & PTNT VN thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh đã cam kết.

d) Bảo lãnh thực hiện hợp đồng: là một bảo lãnh do NHNo & PTNT VN phát hành cho bên nhận bảo lãnh để bảo đảm việc thực hiện đúng, đầy đủ các nghĩa vụ của khách hàng với bên nhận bảo lãnh theo hợp đồng đã ký kết. Trường hợp khách hàng không thực hiện hoặc thực hiện không đúng và đầy đủ các nghĩa vụ trong hợp đồng thì NHNo & PTNT VN thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh đã cam kết.

e) Bảo lãnh bảo hành (bảo đảm chất lượng sản phẩm): là một bảo lãnh do NHNo & PTNT VN phát hành cho bên nhận bảo lãnh bảo đảm khách hàng thực hiện đúng các thoả thuận về chất lượng sản phẩm theo hợp đồng đã ký kết với bên nhận bảo lãnh. Trường hợp khách hàng bị phạt tiền do không thực hiện đúng các thoả thuận trong hợp đồng về chất lượng

sản phẩm với bên nhận bảo lãnh mà không nộp hoặc nộp không đủ tiền phạt cho bên nhận bảo lãnh thì NHNo & PTNT VN thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh đã cam kết.

f) Bảo lãnh hoàn thanh toán: là một bảo lãnh do NHNo & PTNT VN phát hành cho bên nhận bảo lãnh về việc bảo đảm nghĩa vụ hoàn trả tiền ứng trước của khách hàng theo hợp đồng đã ký kết với bên nhận bảo lãnh. Trường hợp khách hàng vi phạm các cam kết với bên nhận bảo lãnh mà không hoàn trả hoặc hoàn trả không đầy đủ tiền ứng trước cho bên nhận bảo lãnh thì NHNo & PTNT VN sẽ hoàn trả số tiền ứng trước theo cam kết cho bên nhận bảo lãnh.

2.1.3.2.3 Cho thuê tài chính

Là hoạt động tín dụng trung dài hạn thông qua việc cho thuê máy móc, thiết bị, phương tiện vận chuyển và các động sản khác trên cơ sở hợp đồng cho thuê giữa NHNo & PTNT VN với bên thuê, NHNo & PTNT VN cam kết mua máy móc thiết bị, phương tiện vận chuyển và các động sản khác theo yêu cầu của bên thuê và nắm giữ quyền sở hữu đối với các tài sản cho thuê. Bên thuê sử dụng tài sản thuê và thanh toán tiền thuê trong suốt thời hạn thuê đã được hai bên thỏa thuận.

2.1.3.3 Nhóm sản phẩm dịch vụ thanh toán

2.1.3.3.1 Thanh toán trong nước:

Dịch vụ thanh toán nói chung và thanh toán không dùng tiền mặt qua ngân hàng nói riêng, là hoạt động dịch vụ phát triển gắn liền với sự phát triển của hoạt động ngân hàng, gắn liền với bản chất, chức năng của một trung gian tài chính lớn nhất trong nền kinh tế. Các phương tiện thanh toán

không dùng tiền mặt ngoài các phương tiện truyền thống: ủy nhiệm chi, ủy nhiệm thu, séc... các phương tiện thanh toán hiện đại như thẻ xuất hiện, phát triển và ngày càng phổ biến hơn trong nền kinh tế. Chính những tiện ích của dịch vụ: nhanh chóng, chính xác, an toàn và bảo mật đã thu hút khách hàng, doanh nghiệp quan hệ giao dịch, thanh toán với ngân hàng ngày càng gia tăng. Có thể giới thiệu một số sản phẩm sau:

Dịch vụ tài khoản: NHNo & PTNT VN nhận tiền gửi, quản lý theo dõi số dư và cung cấp các dịch vụ về tài khoản cho khách hàng một cách nhanh chóng, an toàn, chính xác. Khách hàng có thể gửi rút bằng tiền mặt; gửi rút bằng chuyển khoản qua các phương tiện mà ngân hàng cung cấp như: séc chuyển khoản, séc bảo chi, ủy nhiệm chi, ủy nhiệm thu...

Dịch vụ trả lương tự động, hoa hồng đại lý, cổ tức

Là việc NHNo & PTNT VN thực hiện trả tiền cho nhiều cá nhân với các số tiền khác nhau trong một giao dịch theo lệnh của người trả tiền (khách hàng của NHNo & PTNT VN). Khách hàng sử dụng dịch vụ này trong các trường hợp:

- Các doanh nghiệp có trả lương hàng tuần, hàng tháng; trả tiền thưởng cho người lao động.
- Doanh nghiệp chi trả cổ tức cho cổ đông.
- Doanh nghiệp phải chi trả tiền hàng hóa cho rất nhiều nhà cung cấp dịch vụ như các siêu thị, công ty kinh doanh thương mại tổng hợp...
- Doanh nghiệp kinh doanh đại lý rộng, phải trả tiền hoa hồng cho các đại lý...

Dịch vụ chuyển tiền trong nước: Với mạng lưới hơn 2.000 chi nhánh trong cả nước, NHNo cung cấp dịch vụ chuyển tiền đi và nhận chuyển tiền đến cho mọi khách hàng là tổ chức và cá nhân.

- **Chuyển tiền đi:** là việc NHNo & PTNT VN chuyển tiền cho người thụ hưởng trong phạm vi cả nước theo lệnh của khách hàng.

- **Chuyển tiền đến:** là việc NHNo & PTNT VN nhận các khoản chuyển tiền được chỉ định chuyển cho khách hàng và ghi có vào tài khoản (hoặc nhận bằng tiền mặt) tại các chi nhánh của NHNo & PTNT VN.

2.1.3.3.2 Thanh toán quốc tế

Nhờ thu kèm chứng từ

NHNo áp dụng chủ yếu phương thức nhờ thu kèm chứng từ

- **Nhờ thu hàng xuất khẩu:**

NHNo tham gia trong phương thức này với vai trò ngân hàng chuyển chứng từ, còn gọi là phương thức nhờ thu đi. NHNo tiếp nhận bộ chứng từ của doanh nghiệp xuất khẩu tiến hành kiểm tra hồ sơ nhờ thu, nếu đủ điều kiện theo quy định thì lập chỉ thị nhờ thu và gửi bộ chứng từ đến ngân hàng nước ngoài nhờ thu hộ.

- **Nhờ thu hàng nhập khẩu:**

Đối với phương thức này trong thanh toán hàng nhập khẩu, còn gọi là nhờ thu đến, NHNo & PTNT VN tham gia đóng vai trò là ngân hàng thu hộ, ngân hàng xuất trình bộ chứng từ. Khi nhận bộ chứng từ từ ngân hàng nước ngoài gửi đến tiến hành kiểm tra bộ chứng từ và lập thông báo chứng từ nhờ thu cho doanh nghiệp nhập khẩu. NHNo & PTNT VN chỉ giao bộ chứng từ cho doanh nghiệp nhập khẩu khi đã làm thủ tục thanh toán tiền

cho NHNo & PTNT VN theo phương thức nhờ thu D/P và chấp nhận thanh toán theo phương thức nhờ thu D/A.

Thư tín dụng

- Phương thức L/C nhập khẩu:

Trong phương thức này, NHNo & PTNT VN đóng vai trò ngân hàng phát hành L/C theo yêu cầu của doanh nghiệp nhập khẩu. NHNo & PTNT VN tiếp nhận hồ sơ xin mở L/C và kiểm tra theo đúng quy định hiện hành, bảo đảm tính pháp lý của các loại chứng từ, tính hợp lệ đơn xin mở L/C. NHNo & PTNT VN thẩm định hồ sơ và thực hiện ký quỹ tùy theo phân loại doanh nghiệp. Sau khi hoàn tất hồ sơ NHNo & PTNT VN phát hành L/C gửi ngân hàng nước ngoài.

NHNo thực hiện dịch vụ L/C nhập khẩu bao gồm: Phát hành, sửa đổi L/C, ký hậu vận đơn hoặc phát hành thư bảo lãnh nhận hàng, thanh toán L/C.

- Phương thức L/C xuất khẩu:

NHNo & PTNT VN phục vụ doanh nghiệp xuất khẩu đóng vai trò một trong các ngân hàng sau: Ngân hàng thông báo, ngân hàng thương lượng, chiết khấu, ngân hàng xuất trình chứng từ.

Với vai trò ngân hàng thông báo, NHNo & PTNT VN tiếp nhận L/C, kiểm tra tính chân thật bề ngoài L/C, nội dung của L/C. Sau đó lập thư thông báo L/C gửi cho doanh nghiệp.

Với vai trò là ngân hàng đòi tiền hộ, ngân hàng chiết khấu: NHNo & PTNT VN kiểm tra bộ chứng từ do doanh nghiệp xuất khẩu xuất trình, bảo

đảm phù hợp điều khoản, điều kiện L/C . Sau đó gửi bộ chứng từ kèm chỉ thị thanh toán đến ngân hàng phát hành.

Trường hợp doanh nghiệp yêu cầu chiết khấu bộ chứng từ hàng xuất, NHNo & PTNT VN xem xét uy tín, tình hình tài chính, mặt hàng xuất khẩu... nếu đủ điều kiện, NHNo & PTNT VN sẽ tiến hành chiết khấu bộ chứng từ, NHNo & PTNT VN ứng cho doanh nghiệp xuất khẩu một khoản tiền để nhận quyền đòi tiền từ bộ chứng từ hàng xuất, thông thường NHNo & PTNT VN thực hiện chiết khấu có truy đòi nếu ngân hàng nước ngoài từ chối thanh toán.

Đối với L/C xuất khẩu NHNo & PTNT VN thực hiện dịch vụ: tiếp nhận, thông báo L/C và các sửa đổi, tư vấn nội dung L/C (các L/C do NHNo & PTNT VN tiếp nhận sẽ được kiểm tra nội dung và lưu ý các điểm bất lợi, điểm đặc biệt... khi doanh nghiệp lập chứng từ và tư vấn các vấn đề khác liên quan đến L/C trong thời gian chuẩn bị lập bộ chứng từ để nhờ ngân hàng thu hộ).

Phương thức chuyển tiền

NHNo & PTNT VN thực hiện chuyển tiền theo yêu cầu của khách hàng bao gồm:

- Chuyển tiền thương mại: NHNo & PTNT VN thực hiện thanh toán các hợp đồng xuất khẩu theo yêu cầu của các doanh nghiệp.

- Chuyển tiền trả nợ vay, lãi vay, lợi nhuận...: là việc NHNo & PTNT VN chuyển các khoản tiền ngoại tệ ra nước ngoài theo lệnh của doanh nghiệp.

2.1.3.4 Kinh doanh ngoại tệ

NHNo & PTNT VN thực hiện kinh doanh mua bán ngoại tệ với khách hàng có nhu cầu, được phép mua bán ngoại tệ theo quy định của NHNN và NHNo & PTNT VN, chủ yếu hình thức mua bán ngoại tệ giao ngay, các hình thức khác như có kỳ hạn, hoán đổi ít phát sinh.

2.2. THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY THEO HẠN MỨC TÍN DỤNG ĐỐI VỚI CÁC DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TẠI NHNo & PTNT VIỆT NAM.

2.2.1. Hoạt động cho vay của NHNo & PTNT Việt Nam.

Tổng dư nợ cho vay nền kinh tế đến 31/12/2006: đạt 181.680 tỷ đồng, *Dư nợ cho vay theo loại tiền tệ.*

- Dư nợ cho vay VND: 164.404 tỷ, chiếm tỷ trọng 90,40% tổng dư nợ cho vay.
- Dư nợ cho vay ngoại tệ quy đổi VND: 15.997 tỷ, chiếm tỷ trọng 9,60% tổng dư nợ cho vay.

2.2.1.1 Dư nợ cho vay phân theo thời hạn vay.

- Dư nợ cho vay ngắn hạn: 105.348 tỷ và chiếm tỷ trọng 58,20% tổng dư nợ cho vay.
- Dư nợ cho vay trung dài hạn: 75.091 tỷ và chiếm tỷ trọng 41,80% tổng dư nợ cho vay.

2.2.1.2 Dư nợ phân theo thành phần kinh tế.

- Dư nợ doanh nghiệp nhà nước: 15.698 tỷ VND, chiếm tỷ trọng 9,2% dư nợ cho vay.
- Dư nợ doanh nghiệp ngoài quốc doanh: 59.783 tỷ VND, chiếm tỷ trọng 33,4% dư nợ cho vay.

- Dư nợ hộ sản xuất: 105.628 tỷ VND, chiếm tỷ trọng 57,1% dư nợ cho vay.
- Dư nợ hợp tác xã: 529 tỷ VND, chiếm tỷ trọng 0,3% dư nợ cho vay.

2.2.1.3 *Nợ xấu.*

Nợ xấu: 6.168 tỷ VND, chiếm tỷ lệ 3,1% trên tổng dư nợ.

2.2.1.4 *Đánh giá chung về tình hình cho vay*

Hoạt động cho vay của NHNo&PTNT Việt Nam, tiếp tục phát triển ổn định và toàn diện, tiếp tục giữ vai trò chủ lực, chủ đạo trong đầu tư tín dụng tại khu vực nông nghiệp, nông thôn và mở rộng đầu tư đối với DNNVV.

2.2.2. Hoạt động cho vay đối với các DNNVV.

Cùng với sự quan tâm đặc biệt của Chính phủ về các chính sách khuyến khích phát triển DNNVV và sự hội nhập nền quốc tế của nền kinh tế Việt Nam thì DNNVV Việt Nam đang có tốc độ tăng trưởng nhanh chóng.

Từ chỗ chỉ tập trung nguồn vốn để cho vay hộ sản xuất và các doanh nghiệp nhà nước, các Tổng công ty lớn, NHNo & PTNT Việt Nam đã chuyển cơ cấu đầu tư theo hướng tập trung cho vay hộ sản xuất và các DNNVV.

Đến 31/12/2006, tổng dư nợ cho vay đối với các DNNVV đã đạt 60.243 tỷ VND; chiếm 33,16% tổng dư nợ cho vay và chiếm 71,4% dư nợ cho vay doanh nghiệp.

Trong đó:

- Lĩnh vực nông nghiệp nông thôn chiếm tỷ trọng : 8,47%

- Lĩnh vực công nghiệp, xây dựng chiếm tỷ trọng: 33,31%
- Lĩnh vực thương mại dịch vụ chiếm tỷ trọng: 43,22%
- Lĩnh vực khác chiếm: 15,00%

Tỷ lệ nợ xấu cho vay DNNVV chiếm 3,5%/ dư nợ cho vay DNNVV.

Tổng số khách hàng là DNNVV còn dư nợ tại NHNo & PTNT Việt Nam là trên 22.000 doanh nghiệp, chiếm hơn 10% số lượng DNNVV trên toàn quốc (Theo thống kê hiện nay Việt Nam có trên 200.000 DNNVV).

Ngòai ra, NHNo & PTNT Việt Nam còn tiếp nhận 2 dự án tài trợ vốn cho các DNNVV từ các tổ chức Tài chính Quốc tế đó là:

- Dự án phát triển ngành nông nghiệp (1973-ADB) do ADB tài trợ với tổng số vốn là: 30 triệu USD. Đối tượng là các DNNVV hoạt động trong lĩnh vực nông nghiệp nông thôn. Số tiền đã rút vốn và giải ngân được 14,5 triệu USD (Tương đương 228 tỷ VND) cho 896 DNNVV.
- Dự án phát triển DNNVV do Quỹ phát triển Pháp (AFD) tài trợ với tổng số vốn là 17,5 triệu EURO, kết thúc đợt 1 đã rút vốn và giải ngân được 5,5 triệu EURO cho 6 DNNVV.

Các dự án trên đang được tiếp tục triển khai thực hiện và đã được ADB đánh giá là phát huy hiệu quả.

Kết quả hoạt động đối với DNNVV giai đoạn 2001 – 2006

Bảng 2.1: Tình hình chung về huy động vốn:

Đvt: tỷ VND

Chỉ tiêu	Năm 2001	Năm 2002	Năm 2003	Năm 2004	Năm 2005	Năm 2006
Tổng nguồn vốn	67.385	92.848	129.858	158.629	190.657	224.042
- Vốn huy động	54.571	80.816	115.668	142.364	175.651	215.623
- Vốn ủy thác ĐT	3.845	4.602	7.487	6.010	6.465	7.185
- Vốn vay	8.969	7.430	6.703	10.255	8.541	1.234

Nguồn: Báo cáo tình hình dư nợ cho vay (2001-2006) của NHNo & PTNT VN

Bảng 2.2: Tình hình chung về dư nợ.

Đvt: tỷ VND

Chỉ tiêu	Năm 2001	Năm 2002	Năm 2003	Năm 2004	Năm 2005	Năm 2006
Tổng dư nợ cho vay nền kinh tế	60.030	81.357	113.894	142.293	161.105	181.680
- Cho vay DNNVV	2.303	9.193	20.347	35.960	49.088	60.243
- Tỷ trọng	3,83%	11,3%	17,86%	25,27%	30,46%	33,16%
Dư nợ cho thuê tài chính (DNNVV)	563	971	1.726	2.833	3.766	4.892
Nợ xấu	0,7%	2,3%	1,3%	1,74%	2,3%	3,1%

Nguồn: Báo cáo tình hình dư nợ cho vay (2001-2006) của NHNo & PTNT VN

Bảng 2.3: Tình hình phân loại cho vay DNNVV theo ngành kinh tế đến 31/12/2006.

Đvt: tỷ VND

S T T	Ngành kinh tế	Tổng dư nợ DNNVV	Trong đó			
			Ngắn hạn	Trung, dài hạn	Nội tệ	Ngoại tệ
1	2	3	4	5	6	7
1	Nông, lâm nghiệp	3.616	2.679	937	3.409	207
2	Thủy sản	1.517	1.092	425	1.322	195
3	Công nghiệp, xây dựng	20.066	10.660	9.406	18.152	1.914
4	Thương mại, dịch vụ	26.037	19.463	6.574	24.128	1.909
5	Ngành khác	9.007	5.866	3.141	8.536	471
	Tổng cộng	60.243	39.760	20.483	55.547	4.696

Nguồn: Báo cáo tình hình dư nợ cho vay (2006) của NHNo & PTNT VN

Một số nhận xét:

- Số liệu cho vay qua các năm, từ 2001 đến 2006 cho thấy tăng trưởng tín dụng của NHNo & PTNT Việt Nam ở mức bình quân là 25%, đây là tỷ lệ lớn. Đồng thời thể hiện sự đáp ứng nhu cầu vốn ngày càng tăng của nền kinh tế.
- Cơ cấu đầu tư vốn cho các thành phần kinh tế thay đổi nhanh qua các năm. Đặc biệt, là sự chuyển hướng đầu tư cho khách hàng DNNVV, tăng cả quy mô và tỷ trọng.
- Số lượng DNNVV phát triển nhanh: năm 2001 có gần 5.000 doanh nghiệp có quan hệ vay vốn tại NHNo & PTNT Việt Nam, đến 31/12/2006 có hơn 22.000 DNNVV hiện đang vay vốn.
- Cho vay DNNVV theo ngành kinh tế đã có những thay đổi theo hướng đầu tư đa dạng các ngành, nghề. Tuy vậy, đầu tư cho các ngành có thể mạnh như: chế biến bảo quản nông, lâm sản, thủy sản còn chiếm tỷ lệ khiêm tốn.

2.2.2.1 Đánh giá những mặt làm được.

Các chi nhánh NHNo&PTNT Việt Nam đã nhận thấy tầm quan trọng của đối tượng khách hàng là DNNVV đối với nền kinh tế nói chung và hoạt động kinh doanh của NHNo&PTNT Việt Nam nói riêng. Vì vậy, đã tập trung tiếp cận, đầu tư vốn, cung cấp dịch vụ cho các DNNVV ngày càng nhiều hơn.

- Sau 5 năm triển khai thực hiện phát triển đối tượng khách hàng là DNNVV, dư nợ cho vay DNNVV đã đạt 63.243 tỷ VND, chiếm 33,16% trên tổng dư nợ, với trên 22 ngàn khách hàng là DNNVV.

- Tỷ lệ nợ xấu luôn ở mức thấp, không quá 5% tổng dư nợ. Tỷ lệ này có ý nghĩa rất quan trọng trong việc củng cố quan điểm, định hướng đầu tư cho DNNVV.
- Mở rộng hợp tác quốc tế, thực hiện tốt các cam kết ủy thác đầu tư, tạo nguồn vốn ổn định cho việc đầu tư cho DNNVV.

2.2.2.2 *Một số vấn đề tồn tại.*

- Còn thụ động trong tiếp cận, nắm bắt, phân tích hoạt động của DNNVV nên chưa có giải pháp cụ thể và hiệu quả về mở rộng quan hệ với khách hàng DNNVV.
- Chính sách khách hàng chưa rõ, chưa sát, thể hiện trong quy định về xếp loại khách hàng, quy định về cho vay, lãi suất...đều chưa có quy định cụ thể mà chỉ có quy định chung cho mọi đối tượng khách hàng.
- Sản phẩm cho các DNNVV còn quá đơn điệu, bên cạnh đó hệ thống hệ thống công nghệ chưa đáp ứng nhu cầu của thị trường nên chưa cho phép tạo ra sản phẩm mới, hiện đại, phù hợp với tính đa dạng của khách hàng là DNNVV.

2.2.3. Cơ sở pháp lý đối với hoạt động cho vay theo hạn mức tín dụng tại NHNo & PTNT Việt Nam.

Phương thức cho vay theo hạn mức tín dụng đã được đề cập đến trong các quyết định về việc ban hành quy chế cho vay đối với khách hàng, cụ thể:

- Quyết định số 1627/2001/QĐ-NHNN ngày 31/12/2001 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước về việc ban hành Quy chế cho vay của tổ chức tín dụng đối với khách hàng.

- Quyết định số 72/QĐ-HĐQT-TD ngày 31/03/2002 của Chủ tịch Hội đồng quản trị NHNo&PTNT Việt Nam về việc ban hành quy định cho vay đối với khách hàng trong hệ thống NHNo & PTNT Việt Nam.
- Văn bản số 1235/NHNo-TD ngày 17/05/2002 Tổng Giám đốc NHNo & PTNT Việt Nam về việc Hướng dẫn phương thức cho vay theo hạn mức tín dụng. (Phụ lục 1)
- Quy trình tín dụng tại ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam. (Phụ lục 2)

2.2.4. Lợi điểm của cho vay theo hạn mức tín dụng đối với các DNNVV.

- Đánh giá, theo dõi chặt chẽ hoạt động kinh doanh của khách hàng.
- Hạn chế sử dụng tiền mặt để thanh toán.
- Giúp cho doanh nghiệp giảm bớt chi phí lãi vay.
- Góp phần chuyển dịch sang tăng tỷ lệ thu dịch vụ cho ngân hàng.
- Hạn chế được rủi ro về sử dụng vốn vay sai mục đích.
- Huy động được nguồn vốn nhàn rỗi tạm thời từ các doanh nghiệp.
- Tạo mối quan hệ gắn kết giữa ngân hàng và doanh nghiệp, đôi bên cùng có lợi, đôi bên cùng phát triển.

2.3. THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY THEO HẠN MỨC TÍN DỤNG TẠI NHNo & PTNT VIỆT NAM.

2.3.1. Những kết quả đạt được từ hoạt động cho vay theo hạn mức tín dụng.

Bảng 2.4: Cơ cấu dư nợ theo phương thức cho vay giai đoạn 2003 - 2006.

Đvt: tỷ VND

Chỉ tiêu	Năm 2003		Năm 2004		Năm 2005		Năm 2006	
	Số tiền	(%)	Số tiền	(%)	Số tiền	(%)	Số tiền	(%)
Tổng dư nợ	113.894		142.293		161.106		181.680	
Trong đó: DNNVV	20.347	100	35.960	100	49.088	100	60.243	100
1. CV thông thường	8.125	39,9	13.501	37,5	18.751	38,2	21.928	36,4
2. CV theo HMTD	4.142	20,4	7.146	19,9	9.625	19,6	12.169	20,2
3. CV theo DA đầu tư	5.525	27,2	10.892	30,3	13.296	27,1	16.567	27,5
4. CV tài trợ XNK	2.555	12,6	4.421	12,3	7.416	15,1	9.579	15,9

Nguồn: Báo cáo tình hình dư nợ cho vay (2003-30/06/2006) của NHNo & PTNT VN

Đến 31/12/2006, tổng số khách hàng là DNNVV còn dư nợ tại NHNo & PTNT Việt Nam khoảng hơn 22.000 doanh nghiệp, chiếm 10% số lượng DNNVV trên toàn quốc với mức dư nợ là 60.243 tỷ đồng, chiếm 33,16% tổng dư nợ cho vay và chiếm 71,4% dư nợ cho vay doanh nghiệp toàn hệ thống. Nguồn vốn cho vay của NHNo & PTNT Việt Nam đã đáp ứng được một phần nhu cầu vốn sản xuất kinh doanh, đầu tư phát triển cho các DNNVV, tăng cường nguồn lực cho phát triển kinh tế. Trong tổng dư nợ cho vay thì dư nợ cho vay thông thường qua các năm liên tục tăng, năm 2003 chỉ là 8.125 tỷ đồng thì đến 31/12/2006 đạt 21.928 tỷ đồng, tăng gấp 2,7 lần so với năm 2003.

Dư nợ cho vay theo HMTD có sự gia tăng đáng kể, năm 2003 dư nợ cho vay của phương thức này là 4.142 tỷ đồng thì đến 31/12/2006 đạt

12.169 tỷ đồng, tăng gấp 2,9 lần so năm 2003, với tốc độ tăng bình quân hơn 50%/ năm. Điều đó chứng tỏ rằng NHNo & PTNT Việt Nam đã tạo điều kiện cho các DNNVV có nhu cầu vay vốn thường xuyên, kinh doanh ổn định với thủ tục đơn giản hơn khi mỗi lần vay vốn giúp cho các DNNVV nhận được vốn kịp thời đáp ứng nhu cầu vốn kinh doanh nhằm tăng thu lợi nhuận. Từ đó, gây dựng lòng tin, tạo ra mối quan hệ gắn bó DNNVV với NHNo & PTNT Việt Nam trong quan hệ vay vốn. *Tuy nhiên, so sánh trên tổng dư nợ thì tỷ lệ cho vay theo phương thức hạn mức tín dụng vẫn không thay đổi qua các năm.*

2.3.2. Những tồn tại trong hoạt động cho vay theo hạn mức tín dụng.

2.3.2.1 *Thứ nhất:* Ngân hàng chỉ quy định cho vay theo phương thức này đối với khách hàng có nhu cầu vay trả thường xuyên và có tín nhiệm cao đối với ngân hàng. Có rất nhiều doanh nghiệp có nhu cầu vay trả thường xuyên, hoạt động ổn định, tuần hoàn vốn liên tục nhưng họ chưa đủ uy tín với ngân hàng, hoặc tài sản không đủ bảo đảm nợ vay thì các doanh nghiệp này không được vay theo phương thức hạn mức tín dụng mà chỉ được vay theo phương thức từng lần.

2.3.2.2 *Thứ hai:* Do quy định còn chung chung về phương thức cho vay theo hạn mức tín dụng như: định nghĩa, phạm vi áp dụng, tài khoản cho vay, trình tự cho vay và thu nợ, tính lãi quá hạn...dẫn đến quá trình tác nghiệp còn nhiều bất cập, cụ thể:

- Việc cho vay không áp dụng tài khoản cho vay đặc biệt mà áp dụng tài khoản cho vay thông thường, nên khi khách hàng có doanh thu,

ngân hàng vẫn có thể không thu được nợ và không kiểm soát được doanh số bán hàng của đơn vị thông qua tài khoản cho vay.

- Không theo dõi được thời hạn đến hạn của từng lần nhận nợ, hoặc không có cách tính số ngày nợ quá hạn trên cơ sở vòng quay vốn tín dụng thực tế và kế hoạch.
- Áp dụng đối tượng khách hàng đáng lẽ phải cho vay theo hạn mức thì cho vay từng lần, làm mất nhiều thời gian của doanh nghiệp, gây lúng túng trong kế hoạch vốn, gây phiền hà, thủ tục nhiều khâu...mà không phù hợp với quá trình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

2.3.2.3 *Thứ ba:* Trong khi thu từ lãi vay là phần chiếm đa số trong tổng thu của hoạt động ngân hàng nhưng ngân hàng không thực sự chú trọng hoàn thiện các sản phẩm cho vay “chỉ bán ra những gì ngân hàng có mà không thật quan tâm đến cái khách hàng cần”. Trong khi , thiết kế công phu các thể lệ vốn huy động bao nhiêu, thì ngược lại các sản phẩm đầu ra lại đơn điệu bấy nhiêu.

Ngân hàng định kỳ hạn nợ theo thời hạn cho vay ngắn hạn (đến 12 tháng), trung hạn (từ trên 12 tháng đến 60 tháng), dài hạn (trên 60 tháng). Việc cho vay của ngân hàng không chỉ phụ thuộc vào quy mô hay cơ cấu nguồn vốn của mình, mà phải dựa trên sức mua của khách hàng, nhất là phải phụ thuộc vào các đặc điểm kinh tế, kỹ thuật của đối tượng cho vay, đặc điểm lựa chọn sản phẩm phù hợp với yêu cầu và khả năng của họ. Hiện nay, các khách hàng hầu như ít có cơ hội lựa chọn, nhiều khách hàng cần vốn dài hạn nhưng lại phải vay vốn ngắn hạn để đầu tư dài hạn, dẫn

đến lúng túng về tình hình tài chính, kể cả phải lo đảo nợ khi đến hạn, rất mất thời gian...

2.3.2.4 *Thứ tư:* Một khách hàng vay tại một chi nhánh NHNo & PTNT Việt Nam còn tồn tại hai phương thức cho vay cùng lúc, là phương thức cho vay từng lần và phương thức cho vay theo hạn mức tín dụng cùng một mục đích sử dụng vốn. Sự tồn tại này thể hiện, khi xét duyệt cho vay đối với một khách hàng quá phụ thuộc vào tài sản thế chấp, mà không chú ý đến thẩm định dòng tiền thu về hay kế hoạch vốn của doanh nghiệp. Việc phát sinh nhu cầu vốn sau khi xác định hạn mức tín dụng không được tổ chức xét lại hạn mức tín dụng mà căn cứ vào đánh giá tài sản thế chấp để cho vay từng lần dẫn đến doanh nghiệp thuyết minh nguồn thu bị trùng lặp trong hồ sơ vay, lập các hợp đồng khống, chứng từ giả để phù hợp với thời gian muốn vay và nguồn thu của doanh nghiệp không thể kiểm soát được.

2.3.2.5 *Thứ năm:* Mặc dù nguyên tắc cho vay là: sử dụng vốn vay đúng mục đích vay vốn và hoàn trả vốn gốc và lãi vay đúng hạn như đã cam kết trong hợp đồng tín dụng nhưng công tác thẩm định hồ sơ vay của ngân hàng chưa thật sự chú trọng đến những điều kiện để cho khách hàng bảo đảm hai nguyên tắc trên như: chưa đánh giá uy tín của doanh nghiệp trên thương trường, chưa đánh giá tiềm năng phát triển của doanh nghiệp, chưa chú trọng xác định dòng tiền thu nợ,... mà thực chất khi xét duyệt cho vay chỉ căn cứ trên giá trị tài sản thế chấp.

2.3.3. Nguyên nhân những tồn tại trong hoạt động cho vay theo hạn mức tín dụng.

2.3.3.1 *Nguyên nhân từ phía vĩ mô.*

Từ phía Chính phủ.

- Chưa hoàn thiện khung pháp lý đối với chiến lược phát triển DNNVV, cụ thể ở một số điểm sau: quản lý doanh nghiệp sau khi đăng ký kinh doanh, chưa có quy định về kiểm toán, ..
- Việc triển khai thành lập và đưa vào hoạt động các Quỹ hỗ trợ DNNVV còn chậm.
- Các Bộ, Ngành có liên quan chưa hiện đồng bộ các chính sách để hỗ trợ phát triển DNNVV.
- Chính sách ưu tiên các chương trình, nội dung đào tạo hướng về DNNVV và các cán bộ quản lý trong DNNVV chưa được triển khai mạnh và còn nhiều vướng mắc.
- Quy định về bảo đảm tiền vay và xử lý tài sản bảo đảm tiền vay còn nhiều hạn chế về điều kiện như giá trị của tài sản bảo đảm phải lớn hơn tổng giá trị các nghĩa vụ được bảo đảm, cách thức và quy trình thực hiện còn mất nhiều thời gian của khách hàng. Nghị định 163/2006/NĐ-CP ra đời ngày 29/12/2006 về giao dịch bảo đảm, đã mở ra những điểm mới về bảo đảm tiền vay nhưng cho đến nay vẫn chưa có văn bản hướng dẫn hướng dẫn thi hành nghị định này.

Từ phía ngân hàng nhà nước.

- Quy chế cho vay của tổ chức tín dụng đối với khách hàng, chưa cụ thể và còn nhiều vướng mắc cho các tổ chức tín dụng
- Trung tâm thông tin tín dụng chưa thực sự phát huy kết quả trong việc đánh giá, xếp loại khách hàng.

2.3.3.2 Nguyên nhân xuất phát từ NHNo&PTNT Việt Nam.

- Chưa xây dựng được mô hình, tổ chức chuyên nghiệp trong phục vụ DNNVV.
- Chính sách, quy trình, thủ tục cho vay, cung cấp dịch vụ cho khách hàng là DNNVV còn nhiều vướng mắc.
- Hệ thống quản lý thông tin, chấm điểm và xếp hạng tín dụng chưa phù hợp với thực tế.
- Chính sách đào tạo cán bộ tác nghiệp trực tiếp đối tượng khách hàng là DNNVV chưa được chú trọng.

2.3.3.3 Nguyên nhân từ phía các DNNVV.

- Quản lý tài chính trong các DNNVV thường còn thiếu minh bạch, số liệu báo cáo chưa phản ánh đúng thực trạng tài chính của doanh nghiệp. Báo cáo không đầy đủ các kết quả tài chính và tình trạng thiếu minh bạch khiến các DNNVV không tạo được niềm tin cho ngân hàng khi xem xét cho vay.
- Hầu hết các DNNVV thiếu thông tin về thị trường đầu vào như: thị trường lao động, thị trường nguyên vật liệu, thị trường thiết bị công nghệ, thông tin về chế độ chính sách và quy định của Nhà nước dẫn đến các DNNVV chưa thực sự nắm bắt được cơ hội kinh doanh tốt. Trình độ hiểu biết, ý thức tuân thủ pháp luật chưa cao. Đây là nguyên nhân hạn chế các DNNVV xây dựng các dự án đầu tư hiệu quả.

TÓM LƯỢC CHƯƠNG 2.

Cùng với sự phát triển của nền kinh tế đất nước, các doanh nghiệp Việt Nam nói chung và các DNNVV nói riêng đang dần tạo cho mình một vị thế vững chắc trong nền kinh tế. Để đạt được mục tiêu mà Đảng và Chính phủ đã đề ra cho việc phát triển các DNNVV đến năm 2010, thì cần phải có sự phối hợp thực hiện đồng bộ giữa các cấp, các ngành, từ Trung ương đến địa phương. Bên cạnh đó, việc hỗ trợ vốn tín dụng cho các DNNVV là một vấn đề không thể thiếu.

NHNo & PTNT Việt Nam bằng các phương thức cho vay các DNNVV đã thu được những kết quả đáng kể, góp phần thúc đẩy phát triển các DNNVV. Tuy nhiên, các sản phẩm tín dụng chưa được chú trọng, còn tồn tại nhiều bất cập trong thực hiện, đặc biệt là phương thức cho vay theo hạn mức tín dụng.

Phương thức cho vay theo hạn mức tín dụng còn thiếu những điều kiện mang tính pháp lý, bất cập trong thực hiện, dẫn đến chưa cung cấp một sản phẩm tín dụng hoàn hảo cho các DNNVV, trong khi đó, đây là một phương thức phù hợp với các DNNVV trong việc tiếp cận nguồn vốn ngân hàng và từng bước xây dựng uy tín, phát triển.

CHƯƠNG 3
GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ VÀ MỞ RỘNG
CHO VAY THEO HẠN MỨC TÍN DỤNG ĐỐI VỚI CÁC DOANH
NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TẠI NHNo & PTNT VIỆT NAM

3.1. MỤC TIÊU CỦA CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VIỆT NAM ĐẾN NĂM 2010.

Phát triển hệ thống dịch vụ ngân hàng đa dạng, đa tiện ích được định hướng theo nhu cầu của nền kinh tế trên cơ sở tiếp tục nâng cao chất lượng và hiệu quả các dịch vụ ngân hàng truyền thống, cải tiến thủ tục giao dịch, trong đó đặc biệt coi trọng dịch vụ huy động vốn và cấp tín dụng, đồng thời tiếp cận nhanh hoạt động ngân hàng hiện đại và dịch vụ tài chính, ngân hàng mới có hàm lượng công nghệ cao để đáp ứng tốt nhất nhu cầu của nền kinh tế và tối đa hóa giá trị gia tăng cho ngân hàng, khách hàng và xã hội.

Đáp ứng tốt nhu cầu dịch vụ ngân hàng cho quá trình đẩy mạnh công nghiệp hóa, hiện đại hóa nền kinh tế, thúc đẩy tăng trưởng kinh tế nhanh.

Phát triển hệ thống dịch vụ ngân hàng đa dạng, gắn kết chặt chẽ với nhau, đồng thời cung cấp dịch vụ ngân hàng có chất lượng theo tiêu chuẩn, thông lệ quốc tế, giá cả hợp lý. Nâng cao năng lực cạnh tranh của dịch vụ ngân hàng Việt Nam theo nguyên tắc thị trường, minh bạch, hạn chế bao cấp và độc quyền cung cấp dịch vụ ngân hàng để từng bước phát triển thị trường dịch vụ ngân hàng thông thoáng, cạnh tranh lành mạnh, an toàn và hiệu quả.

Đến năm 2010, hệ thống ngân hàng Việt Nam phấn đấu phát triển được hệ thống dịch vụ ngân hàng ngang tầm với các nước trong khu vực ASEAN về chủng loại, chất lượng và khả năng cạnh tranh quốc tế cung cấp dịch vụ ngân hàng. Từng bước cải thiện uy tín và thương hiệu của hệ thống ngân hàng Việt Nam trên thị trường tài chính quốc tế.

3.2. ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN CỦA NHNo & PTNT VIỆT NAM ĐẾN NĂM 2010.

3.2.1. Mục tiêu tổng quát.

Giữ vững và củng cố vị thế chủ đạo và chủ lực trong vai trò cung cấp tín dụng cho công nghiệp hóa – hiện đại hóa phát triển nông nghiệp và nông thôn phù hợp với mục tiêu, chính sách của Đảng và Nhà nước; mở rộng hoạt động kinh doanh an toàn, hiệu quả và phát triển bền vững; áp dụng công nghệ thông tin hiện đại, cung cấp các dịch vụ tiện ích đến mọi loại hình doanh nghiệp và dân cư ở thành phố, thị xã, tụ điểm kinh tế nông thôn; nâng cao và duy trì khả năng sinh lời; phát triển và bồi dưỡng nguồn nhân lực để có sức cạnh tranh và thích ứng nhanh chóng trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế.

Phát triển các sản phẩm dịch vụ theo hướng tăng tỷ trọng thu nhập từ dịch vụ, giảm tỷ trọng thu nhập từ tín dụng. Đến năm 2010 thu nhập từ lãi cho vay chiếm khoảng 65-70%, thu nhập từ thu phí các dịch vụ ngoài tín dụng chiếm khoảng 35-40% trong tổng thu nhập. Việc mở rộng quan hệ với DNNVV vừa tạo cơ hội đầu tư vừa tạo ra thị trường dịch vụ đa dạng, giảm chi phí kinh doanh trên một đơn vị thu nhập.

3.2.2. Mục tiêu cụ thể.

- Giữ vững và củng cố vị trí chủ đạo và chủ lực trong vai trò cung cấp tài chính, tín dụng khu vực nông nghiệp, nông thôn; tập trung đầu tư phát triển các phân khúc thị trường đem lại hiệu quả cao tại khu vực đô thị, khu công nghiệp, các trường đại học, cao đẳng...
- Phát triển đủ các sản phẩm dịch vụ mới theo dự án WB trên nền tảng công nghệ thông tin phù hợp để đáp ứng nhu cầu khách hàng và yêu cầu hội nhập kinh tế quốc tế.
- Phát triển thương hiệu và xây dựng văn hóa doanh nghiệp Agribank trở thành “Lựa chọn số 1” đối với khách hàng hộ sản xuất, doanh nghiệp nhỏ và vừa, kinh tế trang trại, hợp tác xã tại các địa bàn nông nghiệp nông thôn và là “Ngân hàng chấp nhận được” đối với khách hàng lớn, dân cư có thu nhập cao tại khu vực đô thị, khu công nghiệp.
- Lành mạnh hóa tài chính, thông qua việc cải thiện chất lượng tài sản, nâng cao hiệu quả kinh doanh, giảm chi phí đầu vào, nâng cao hiệu quả nguồn vốn đáp ứng các tiêu chuẩn và thông lệ quốc tế về an toàn hoạt động.
- Phấn đấu trong năm 2007 bảo đảm tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu 8% bằng việc thực hiện đầy đủ các cam kết xử lý nợ xấu và có cơ chế tăng vốn điều lệ.
- Xây dựng hệ thống quản trị rủi ro tập trung, độc lập và toàn diện theo tiêu chuẩn quốc tế để phát triển bền vững.

- Triển khai áp dụng công nghệ thông tin, nâng cấp cơ sở hạ tầng công nghệ ngân hàng; xây dựng và triển khai hệ thống thông tin quản trị trên nền tảng của hệ thống kế toán theo tiêu chuẩn quốc tế.
- Nâng cao năng suất lao động. Ưu tiên đầu tư phát triển nguồn nhân lực, tăng cường đào tạo tại chỗ, khuyến khích tự học để nâng cao trình độ nghiệp vụ của nhân viên; tích cực áp dụng công nghệ thông tin đào tạo từ xa.
- Nâng cao năng lực điều hành và phát triển các kỹ năng quản trị ngân hàng hiện đại; nâng cao chất lượng hiệu quả công tác kiểm tra, kiểm toán nội bộ.
- Cải cách cơ cấu tổ chức và điều hành nhằm đưa Agribank trở thành một Tập đoàn tài chính – ngân hàng hiện đại theo chuẩn mực quốc tế, tăng cường khả năng cạnh tranh, lấy phục vụ khách hàng làm mục tiêu hoạt động.

3.2.3. Một số chỉ tiêu cụ thể:

3.2.3.1 Dịch vụ huy động vốn

- Tổng nguồn vốn huy động đạt 400-500 ngàn tỷ đồng, tốc độ tăng trưởng bình quân 15-20%/năm, trong đó:
- Nguồn vốn trung dài hạn chiếm 40-50 % tổng nguồn vốn huy động.
- Tỷ trọng tiền gửi của các DNNVV chiếm 35-40% trên tổng nguồn vốn.

3.2.3.2 Dịch vụ tín dụng

- Dư nợ tín dụng đến 2010 đạt từ 350-400 ngàn tỷ VND, trong đó 140-160 ngàn tỷ cho vay DNNVV (chiếm 40% tổng dư nợ). Mức tăng bình quân 15-16% năm.
- Dư nợ cho thuê tài chính đạt 10.000 tỷ đồng vào năm 2010.
- Tỷ lệ nợ xấu <4%.
- Đến năm 2010, quan hệ tín dụng và cung cấp dịch vụ cho khoảng 150.000 DNNVV (chiếm khoảng 30% số doanh nghiệp của cả nước, dự kiến 2010 cả nước có khoảng 500.000 DNNVV).

3.2.3.3 Các dịch vụ khác

- Tỷ trọng thu dịch vụ ngoài tín dụng chiếm 35-40%.
- Cung cấp đầy đủ các sản phẩm dịch vụ hiện đại cho khách hàng DNNVV: tín dụng, bảo lãnh, bao thanh toán, thấu chi, cho thuê tài chính, cho thuê vận hành, dịch vụ ngoại tệ, thanh toán trong nước, quốc tế, Internet banking, thẻ, séc, tư vấn, quản lý tài sản, bảo hiểm, dịch vụ ngân quỹ....

Bảng 3.1: Tóm tắt các mục tiêu tài chính và an toàn hoạt động đến năm 2010.

Mục tiêu phân đầu	2005	2010
Vốn tự có	7 – 10 nghìn tỷ VND	15 – 17 nghìn tỷ VND
Tỷ lệ an toàn vốn	8%	8%
Tỷ lệ doanh thu dịch vụ trên tổng doanh thu ròng	20% – 30%	30% – 40%
Tỷ lệ sinh lời trên vốn	14%	14%
Dư nợ tín dụng	170 -175 nghìn tỷ VND	312–400 nghìn tỷ VND
Dư nợ cho thuê tài chính	8 nghìn tỷ VND	15 – 20 nghìn tỷ VND
Tốc độ tăng trưởng cho vay	20% – 22%	13% – 18%
Tỷ trọng dư nợ tín dụng trên tiền gửi khách hàng	80% – 90%	70% – 80%
Tỷ lệ cho vay trung , dài hạn, trong đó	45%	< 40%
Tỷ lệ cho vay dài hạn (trên 5 năm)	10%	< 10%
Tỷ lệ nợ không sinh lời	25%	10%
Tỷ lệ nợ xấu, nợ quá hạn	4%	< 4%
Tỷ trọng tài sản ngoại bảng trên tổng tài sản	25%	40%
Tổng nguồn vốn	196– 206 nghìn tỷ VND	394– 512 nghìn tỷ VND
Tỷ lệ tăng trưởng nguồn vốn	22 – 25%	15 – 20%
Tỷ trọng tiền gửi tiết kiệm dân cư và tiền gửi có kỳ hạn trên Tổng nguồn vốn	50% – 60%	40% – 50%
Tỷ trọng tiền gửi không kỳ hạn, số dư tài khoản thanh toán trên Tổng nguồn vốn	15% – 20%	20% – 25%
Trái phiếu trung dài hạn	2%	5%

3.3. ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN CÁC DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA Ở VIỆT NAM ĐẾN NĂM 2010.

3.3.1. Bối cảnh kinh tế – xã hội giai đoạn 2006 – 2010.

Nước ta xây dựng và thực hiện kế hoạch phát triển DNNVV 5 năm 2006-2010 trong điều kiện tình hình trong nước và quốc tế có nhiều chuyển biến, những khó khăn và thuận lợi đan xen, tác động lẫn nhau đòi hỏi các

Bộ, ngành, địa phương và đặc biệt bản thân các doanh nghiệp phải tận dụng thời cơ, nắm bắt những thuận lợi để kịp thời có giải pháp phù hợp, hạn chế những tác động bất lợi đến phát triển kinh tế.

3.3.1.1 Bối cảnh quốc tế.

- Xu hướng chung là kinh tế thế giới tiếp tục phục hồi và phát triển, các nền kinh tế mang tính hội nhập cao sẽ mang đến thời cơ cho các sản phẩm của DNNVV Việt Nam tham gia thị trường quốc tế, nhưng đồng thời thách thức chính đối với sự phát triển của các doanh nghiệp Việt Nam.
- Quá trình hội nhập kinh tế toàn cầu và khu vực đang diễn ra hết sức mạnh mẽ, nước ta đã ký kết nhiều Hiệp định hợp tác đa phương và song phương với thế giới. Thực hiện các hội nhập ở khu vực: AFTA, ASEAN – Trung Quốc, các cam kết WTO và các hiệp định song phương và đa phương sẽ dẫn đến việc xuất hiện nhanh chóng các cơ hội mở rộng thị trường xuất khẩu cũng như thách thức trong cạnh tranh quốc tế đối với sự phát triển của cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam, đặc biệt là DNNVV.
- Chủ nghĩa bảo hộ mậu dịch tăng lên ở các nước, với những hàng rào kỹ thuật hiện đại mà các doanh nghiệp phải đối phó (như các tiêu chuẩn sản phẩm, vệ sinh, môi trường, lao động...), sẽ gây thêm khó khăn cho các DNNVV trong xuất khẩu sản phẩm và cạnh tranh quốc tế.
- Cạnh tranh sẽ quyết liệt hơn ở thị trường trong nước và cả quốc tế, đòi hỏi doanh nghiệp không ngừng nâng cao khả năng thích ứng, tạo

sự liên kết hiệu quả và vững chắc, trước hết giữa các doanh nghiệp Việt Nam trong các mạng lưới kinh doanh.

- Các thành tựu khoa học, công nghệ, kỹ thuật mới không ngừng được phát minh và ứng dụng trong thực tế. Đây cũng là yếu tố tác động mang tính hai mặt đối với sự phát triển của doanh nghiệp Việt Nam.
- Khủng hoảng năng lượng kéo dài đã gây khó khăn cho các nước đang phát triển, trong đó có Việt Nam.
- Tình hình chính trị tại nhiều khu vực diễn biến theo chiều hướng phức tạp.

3.3.1.2 Bối cảnh trong nước.

- Nước ta được thế giới đánh giá có sự ổn định cao về chính trị, kinh tế – xã hội; nền kinh tế thị trường đã bước đầu hình thành và vận hành có hiệu quả.
- Chủ trương nhất quán của Đảng và Chính phủ trong việc xây dựng nền kinh tế thị trường nhiều thành phần, tạo điều kiện để các thành phần kinh tế cùng phát triển bình đẳng và cam kết tạo điều kiện để phát triển mạnh khu vực kinh tế tư nhân. Các thành phần kinh doanh theo pháp luật đều là cấu thành quan trọng của nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa cùng phát triển lâu dài, hợp tác và cạnh tranh lành mạnh.
- Nhiều cơ chế, chính sách đổi mới kinh tế – xã hội đã được thực hiện; nhiều đạo luật về kinh tế đã được ban hành và sửa đổi phù hợp với yêu cầu thị trường như: Luật đất đai, Luật thương mại, các luật về Thuế,...đã từng bước tạo môi trường pháp lý đầy đủ, đồng bộ, an toàn

và thuận lợi cho các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp nói chung và DNNVV nói riêng. Thể chế kinh tế thị trường hóa – dịch vụ, thị trường vốn, thị trường lao động, thị trường bất động sản, thị trường khoa học – công nghệ...đang được hình thành và từng bước được hoàn thiện.

- Việt Nam thực hiện các cam kết về AFTA và WTO, các hiệp định song phương và đa phương khác.
- Năng lực và trình độ sản xuất của nhiều ngành kinh tế đã tăng trưởng đáng kể; cơ cấu kinh tế có sự chuyển dịch theo chiều hướng tích cực; chất lượng tăng trưởng trong nhiều ngành, lĩnh vực đã có cải thiện; các doanh nghiệp và toàn nền kinh tế đang dần thích nghi với thị trường quốc tế .
- Đầu tư trực tiếp nước ngoài tiếp tục tăng trưởng cao, trong đó có nhiều tập đoàn xuyên quốc gia đã có mặt tại Việt Nam, đây là một trong những yếu tố kích thích phát triển DNNVV với vai trò là các nhà cung cấp sản phẩm đầu vào cũng như phân phối sản phẩm đầu ra.
- Đặc điểm của thời kỳ tới là quá trình hội nhập kinh tế quốc tế quốc tế tác động sâu sắc tới quá trình điều chỉnh cơ cấu, cải cách kinh tế, cải cách hành chính, chất lượng và quá trình phát triển kinh tế xã hội cả nước. Việc cạnh tranh trong một môi trường kinh doanh quốc tế sẽ ảnh hưởng tích cực đến sản xuất trong nước, đặc biệt là đối với những sản phẩm mà Việt Nam có lợi thế so sánh. Đây cũng sẽ là tác nhân quan trọng thúc đẩy việc cải tiến kỹ thuật công nghệ và hiệu

quả kinh doanh của các doanh nghiệp trong nước, hơn thế nữa, nhân tố này còn bắt buộc Việt Nam phải điều chỉnh cơ cấu sản xuất bằng cách cho ra đời các sản phẩm có đủ sức cạnh tranh.

3.3.2. Mục tiêu phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa giai đoạn 2006 – 2010.

3.3.2.1 Mục tiêu tổng quát

Mục tiêu tổng quát phát triển DNNVV giai đoạn 2006 -2010 là: “Đẩy nhanh tốc độ phát triển DNNVV, tạo môi trường cạnh tranh lành mạnh, nâng cao năng lực cạnh tranh doanh nghiệp và cạnh tranh quốc gia, các DNNVV đóng góp ngày càng cao vào tăng trưởng cho nền kinh tế”.

3.3.2.2 Mục tiêu cụ thể.

- Số DNNVV thành lập mới khoảng 320.000 doanh nghiệp. (hàng năm tăng khoảng 22%).
- Tỷ lệ tăng trưởng DNNVV thành lập mới tại các tỉnh khó khăn là 15% đến năm 2010.
- Tỷ lệ trực tiếp tham gia xuất khẩu đạt từ 3 – 6% trong tổng số DNNVV.
- Tạo thêm khoảng 2,7 triệu chỗ làm mới trong giai đoạn 2006 -2010.
- Có thêm 165.000 lao động được đào tạo kỹ thuật làm việc tại các DNNVV.

3.3.3. Nhiệm vụ chủ yếu đối với ngành ngân hàng giai đoạn 2006 – 2010.

Giai đoạn 2006 -2010, tiếp tục hoàn thiện, bảo đảm tính ổn định của khung khổ pháp lý, cải cách thủ tục hành chính nhằm tạo môi trường đầu tư kinh doanh bình đẳng, minh bạch, ổn định cho DNNVV phát triển.

Đối với ngành Ngân hàng, Sửa đổi, bổ sung các quy định để đẩy nhanh việc xây dựng quỹ bảo lãnh tín dụng cho DNNVV tại các địa phương; khuyến khích phát triển các loại hình ngân hàng, ngân hàng thương mại cổ phần chuyên phục vụ các DNNVV, trong đó bao gồm cả phát triển nghiệp vụ cho thuê tài chính và áp dụng biện pháp cho vay không có bảo đảm bằng tài sản thế chấp đối với các DNNVV có dự án khả thi, có hiệu quả để đáp ứng nhu cầu vốn đầu tư kinh doanh.

3.4. GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ VÀ MỞ RỘNG CHO VAY THEO HẠN MỨC TÍN DỤNG ĐỐI VỚI CÁC DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TẠI NHNo&PTNT VIỆT NAM.

3.4.1. Các giải pháp vĩ mô mang tính hỗ trợ.

3.4.1.1 Đối với Chính phủ.

- Hoàn thiện khung pháp lý đối với chiến lược phát triển DNNVV, cụ thể ở một số điểm sau:
 - Quản lý doanh nghiệp sau khi đăng ký kinh doanh, cơ quan quản lý doanh nghiệp không nắm được tình hình hoạt động của doanh nghiệp sau khi cấp giấy phép đăng ký kinh doanh, dẫn đến tình trạng tiêu cực như: lừa đảo, kinh doanh trái phép, ... dẫn đến rủi ro cao trong vấn đề hỗ trợ vốn tín dụng cho các doanh nghiệp.
 - Chính phủ cần có định chế về kiểm toán, quy định doanh nghiệp có số vốn đăng ký bao nhiêu và sau khi hoạt động kinh doanh bao

nhiều năm thì phải kiểm toán, khuyến khích các DNNVV sử dụng dịch vụ kiểm toán. Và có chính sách ưu đãi về Thuế, hỗ trợ về mặt lãi suất, thuê, giao quyền sử dụng đất cho các dự án đầu tư...đối với các DNNVV được kiểm toán độc lập và có lợi nhuận các năm liên tục. Mặt khác, DNNVV được kiểm toán tài chính độc lập cũng tạo được sự tin tưởng cho các tổ chức tín dụng.

- Nhanh chóng thành lập các Quỹ hỗ trợ DNNVV và hoàn thiện các quy định về bảo lãnh tín dụng để các DNNVV có thể tiếp cận được nguồn vốn chính thức một cách dễ dàng hơn khi chưa đủ độ tin cậy để các tổ chức tín dụng cấp tín dụng mà không cần tài sản bảo đảm nợ vay.
 - Chỉ đạo các Bộ, Ngành có liên quan tiếp tục thực hiện đồng bộ các chính sách để hỗ trợ phát triển DNNVV.
- Cần có chính sách ưu tiên các chương trình, nội dung đào tạo hướng về DNNVV và các cán bộ quản lý trong DNNVV. Các nội dung đào tạo cần gắn với thực tế và cập nhật thường xuyên nhằm nâng cao trình độ quản lý, kinh doanh của các DNNVV. Từng bước khắc phục DNNVV thiếu hoạch định trong kinh doanh, thực hiện các phương án kinh doanh không khả thi, đầu tư kinh doanh tự phát,...dẫn đến không thuyết phục được sự hỗ trợ nguồn vốn chính thức từ phía các tổ chức tín dụng.
- Tổ chức thực hiện việc đăng ký giao dịch bảo đảm đối với các hợp đồng tín dụng và không căn cứ vào tài sản bảo đảm nợ vay để tăng cường tính pháp lý cho việc cấp tín dụng cho các DNNVV. Đồng

thời, giao quyền chủ động bán đấu giá công khai tài sản bảo đảm nợ vay cho tổ chức tín dụng để thu hồi nợ trong trường hợp khách hàng không thực hiện đúng cam kết khi vay vốn.

3.4.1.2 Đối với ngân hàng nhà nước.

- Tiếp tục sửa đổi, bổ sung và hoàn thiện Quy chế cho vay của tổ chức tín dụng đối với khách hàng, nhằm nâng cao hiệu lực pháp luật để các ngân hàng thương mại thực thi và phát huy được sự chủ động trong việc cấp tín dụng. Việc hoàn thiện quy chế cho vay cần sửa đổi, bổ sung một số điểm sau:
 - Quy định cụ thể hơn về các phương thức cho vay. Ở Quyết định số 1627/2001/QĐ-NHNN ngày 31/12/2001, Điều 16: Phương thức cho vay, khoản 2 “Cho vay theo hạn mức tín dụng: Tổ chức tín dụng và khách hàng xác định và thỏa thuận một hạn mức tín dụng và duy trì trong một khoảng thời gian nhất định”. Việc quy định cụ thể hơn các phương thức cho vay sẽ giúp các tổ chức tín dụng dễ dàng thực thi và khai thác được thế mạnh của từng phương thức cho vay.
 - Quy định về lãi suất cho vay Điều 11, còn thiếu cụ thể và hạn chế tính chủ động trong thương lượng về lãi suất cho vay của tổ chức tín dụng đối với khách hàng. Việc quyết định cho vay của tổ chức tín dụng phụ thuộc rất nhiều yếu tố rủi ro của khoản vay, do đó, cần quy định một khung lãi suất trong hạn, khung lãi suất quá hạn, để trên cơ sở đó, tổ chức tín dụng và khách hàng có sự thương lượng bình đẳng về lãi suất.

Ngòai ra, còn một số điểm khác trong quy chế cho vay cũng cần phải được cụ thể và làm rõ hơn nhằm tạo điều kiện cho các tổ chức tín dụng phòng ngừa rủi ro về tín dụng, lãi suất, biến động giá cả theo thông lệ quốc tế và không trái với pháp luật Việt Nam.

- Đẩy mạnh hoạt động của Trung tâm thông tin tín dụng cả về chất lượng, số lượng, chú trọng các giải pháp mới hỗ trợ quản lý rủi ro tín dụng, xếp hạng tín dụng, chấm điểm tín dụng, cảnh báo sớm góp phần nâng cao chất lượng tín dụng theo hướng hiệu quả, an toàn, bền vững và cải thiện tình trạng tiếp cận các khoản vay mà không dựa trên cơ sở tài sản thế chấp.
- Thiết lập trang web công bố đánh giá phân loại đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ có quan hệ tín dụng, không chỉ riêng cho các tổ chức tín dụng mà cho cả đại chúng. Làm như vậy, không phải là xâm phạm quyền bảo mật thông tin của khách hàng mà là đem lại sự tự hào về mối quan hệ tín dụng tốt của khách hàng với các tổ chức tín dụng được nhà nước công nhận (giả sử như công nhận “Hàng Việt Nam chất lượng cao”). Tạo tâm lý phấn đấu đạt được các danh hiệu về quan hệ tín dụng cho các DNNVV.

3.4.2. Các giải pháp mang tính nghiệp vụ đối với NHNo & PTNT Việt Nam.

Các chi nhánh NHNo & PTNT Việt Nam cần chủ động tìm kiếm, thẩm định các dự án sản xuất kinh doanh khả thi, có hiệu quả và có khả năng hoàn trả nợ để cho vay; nâng cao khả năng thẩm định để mở rộng

cho vay không có bảo đảm bằng tài sản, tài sản hình thành từ vốn vay, cho vay thông qua bảo lãnh của các Quỹ bảo lãnh tín dụng.

3.4.2.1 Xây dựng lộ trình quan hệ tín dụng của doanh nghiệp vừa và nhỏ với ngân hàng. Ký kết hợp tác chiến lược đối với các DNNVV có tiềm năng mở rộng quy mô, phát triển kinh doanh.

Đối với đối tượng khách hàng là DNNVV khi đặt quan hệ tín dụng với ngân hàng thì họ muốn quan hệ có uy tín và lâu dài nhưng phải được hưởng những quyền lợi thiết thực do có quan hệ uy tín và lâu dài đó đem lại. Đối với ngân hàng, khi có được một khách hàng có uy tín trong quan hệ tín dụng thì muốn giữ để quan hệ có lợi ích lâu dài. Vì vậy, NHNo & PTNT Việt Nam cần xây dựng lộ trình quan hệ tín dụng của DNNVV đối với ngân hàng, lộ trình quan hệ cần thể hiện rõ các ưu đãi về xét duyệt hạn mức cho vay, mức độ bảo đảm tiền vay, lãi suất, phí dịch vụ và các dịch vụ kèm theo khác và đồng thời đánh giá điểm tín nhiệm của DNNVV qua từng giai đoạn của lộ trình quan hệ tín dụng.

Trong quá trình quan hệ tín dụng, nếu xét thấy các DNNVV có tiềm năng mở rộng quy mô, phát triển kinh doanh và có thể trở thành doanh nghiệp lớn thì cần tiến hành đàm phán ký kết hợp tác chiến lược đôi bên cùng có lợi, nhằm “ràng buộc” khách hàng đối với ngân hàng.

3.4.2.2 Chú trọng đào tạo cán bộ cho vay có tính trung thực trong phong cách làm việc, có khả năng tư vấn kinh doanh, sử dụng vốn chuyên sâu các lĩnh vực cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ.

Đối tượng khách hàng DNNVV là một đối tượng khách hàng có rất nhiều sự chênh lệch về trình độ quản lý, về kinh nghiệm kinh doanh, về

khả năng giao tiếp, về thái độ thực thi pháp luật, ... do đó, cần phải có chính sách đào đặc biệt đối các cán bộ cho vay đối tượng khách hàng này. Hơn nữa, cần chú trọng đào tạo những cán bộ có tính trung thực trong phong cách làm việc, để nhằm hạn chế những tiêu cực và hạn chế rủi ro phát sinh từ bên trong cho ngân hàng.

3.4.2.3 Đề xuất ý kiến nhằm hoàn thiện việc thẩm định hồ sơ vay và quy trình xét duyệt cho vay theo hạn mức tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ tại NHNo & PTNT Việt Nam.

Phần lớn các nhu cầu về vốn của DNNVV nằm trong quyền phán quyết cho vay của các Chi nhánh cấp 1 của NHNo & PTNT Việt Nam, do đó để chủ động quyết định và tài trợ tín dụng cho các DNNVV theo chủ trương chung của Chính phủ thì NHNo & PTNT Việt Nam cần ban hành Quy trình thẩm định hồ sơ vay vốn riêng đối với đối tượng khách hàng là DNNVV. Hiện nay, các chi nhánh đang thực hiện quy trình thẩm định theo văn bản số 3023/NHNo-TĐh ngày 22/09/2003 của Tổng Giám đốc NHNo & PTNT Ban hành, thể hiện nhiều vướng mắc sau:

- Mặc dù có các tiêu chí về thẩm định, tuy nhiên vẫn chưa lượng hóa được những tiêu chí, tổng hợp các tiêu chí đó như thế nào là nên cho vay, như thế nào là không nên cho vay.
- Cần phân định rõ ràng hơn về trách nhiệm của các cấp trong thẩm định hồ sơ giải quyết cho vay. Ở điểm này, sẽ làm cho cán bộ có trách nhiệm hơn khi thẩm định hồ sơ cho vay.
- Cần đưa ra những tiêu chí như: điểm tín nhiệm, rủi ro...để khách hàng vẫn có được sự tài trợ vốn mà không cần dùng tài sản bảo đảm

nợ vay hoặc giá trị tài sản bảo đảm nợ vay có thể bằng hoặc thấp hơn mức tài trợ vốn.

- Định giá trị tài sản bảo đảm nợ vay một cách độc lập, khách quan chứ không phụ thuộc vào nhu cầu vốn vay, không quy định chỉ được cho vay bao nhiêu % trên giá trị tài sản thế chấp.

Cần hướng dẫn cụ thể hơn đối với phương thức cho vay theo hạn mức tín dụng. Các Chi nhánh đang thực hiện theo văn bản 1235/NHNo-TD ngày 17/05/2002 Tổng Giám đốc NHNo & PTNT Việt Nam về việc Hướng dẫn phương thức cho vay theo hạn mức tín dụng. Còn chung chung nhiều điểm như:

- Đối tượng khách hàng áp dụng phương thức cho vay theo hạn mức tín dụng, nên mở rộng hơn phần quy định này, vì thực tế không thể nào xác định được thế nào là “khách hàng có nhu cầu vay vốn thường xuyên”.
- Quản lý hạn mức tín dụng “NHNo nơi cho vay phải quản lý chặt chẽ hạn mức tín dụng” thực tế thì các Chi nhánh NHNo&PTNT nơi cho vay chỉ theo dõi dư nợ không được vượt quá hạn mức tín dụng, còn lại thì như các nghiệp vụ cho vay khác.
- Với phương thức cho vay theo hạn mức tín dụng thì việc xác định được vòng quay vốn là một yếu tố quan trọng, do đó, cần phải có thông tin chung về mức vòng quay vốn trung bình của các ngành nghề kinh doanh để giúp cho việc xác định vòng quay vốn trong xét duyệt cho vay theo phương thức hạn mức tín dụng được phù hợp hơn.

3.4.2.4 Thành lập bộ phận chuyên trách về cho vay doanh nghiệp vừa và nhỏ ở các chi nhánh cấp 1 của NHNo & PTNT Việt Nam để kịp thời đáp ứng nhu cầu của đối tượng khách hàng này.

Ở mỗi Chi nhánh cấp một của NHNo & PTNT Việt Nam cần thành lập một bộ phận chuyên cho vay đối với các DNNVV. Với nhiệm vụ là chủ động tiếp cận, phát triển khách hàng là các DNNVV, tìm hiểu nắm bắt về nhu cầu vốn kinh doanh và tư vấn đầu tư cho các DVNNVV. Đồng thời theo dõi, cập nhật thông tin những cơ chế ưu đãi phát triển DNNVV của Chính phủ, nhằm hoàn thiện hơn về các thủ tục cho vay cũng như các biện pháp bảo đảm an toàn vốn.

3.4.2.5 Hiện đại hóa ngân hàng và đa dạng hóa các sản phẩm ngân hàng để phục vụ kịp thời cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa.

Đẩy mạnh ứng dụng công nghệ tin học trong các nghiệp vụ ngân hàng, thông tin phòng ngừa rủi ro, tập trung xây dựng phần mềm ứng dụng gắn với dịch vụ tiện ích của ngân hàng. Đẩy nhanh tiến độ triển khai đầu tư để nâng cấp hạ tầng công nghệ ngân hàng, lấy công nghệ thông tin làm cơ sở.

3.5. NHỮNG ĐỀ XUẤT KIẾN NGHỊ.

3.5.1 Đối với Chính phủ.

- Cần có những chính sách cụ thể hơn nữa trong chiến lược phát triển các doanh nghiệp nhỏ và vừa đến năm 2010.

- Sửa đổi, bổ sung Luật các tổ chức tín dụng, đặc biệt là các vấn đề như: bảo đảm tiền vay, quy định về xử lý nợ, các biện pháp chế tài trong trường hợp cho vay không có bảo đảm bằng tài sản...
- Các bộ ngành cần phải phối hợp chặt chẽ trong việc quản lý doanh nghiệp sau khi thành lập, quy định rõ về kiểm toán doanh nghiệp.

3.5.2 Đối với Ngân hàng nhà nước.

- Tiếp tục ban hành đồng bộ, đầy đủ các văn bản dưới luật để hướng dẫn thi hành cụ thể hơn luật các tổ chức tín dụng.
- Tiếp tục đẩy mạnh hiện đại hóa ngân hàng, lấy công nghệ thông tin làm cơ sở cho các tổ chức tín dụng phòng ngừa rủi ro về tín dụng, lãi suất, biến động giá cả theo thông lệ quốc tế và không trái với pháp luật Việt Nam.

TÓM LƯỢC CHƯƠNG 3.

Trên cơ sở những tồn tại, hạn chế hiện nay cả về phương diện pháp lý lẫn nghiệp vụ của phương thức cho vay theo hạn mức tín dụng tại NHNo & PTNT Việt Nam đối với khách hàng nói chung và đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa nói riêng. Căn cứ vào mục tiêu phát triển của NHNo & PTNT Việt Nam đến năm 2010, chính sách phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa đến năm 2010 và bối cảnh nền kinh tế xã hội của Việt Nam đến 2010. Nhằm mục đích nâng cao hiệu quả và mở rộng cho vay theo phương thức hạn mức tín dụng tại NHNo & PTNT Việt Nam, tôi mạnh dạn đề xuất các nhóm giải pháp sau:

- Nhóm giải pháp vĩ mô mang tính hỗ trợ: đối với Chính phủ, đối với Ngân hàng nhà nước Việt Nam.
- Nhóm giải pháp mang tính nghiệp vụ: đối với NHNo & PTNT Việt Nam.

Các nhóm giải pháp trên chỉ tập trung hướng về mục tiêu nghiên cứu của đề tài, tuy nhiên để có sự thành công của giải pháp thì cần phải có sự phối hợp thực hiện chặt chẽ, đồng bộ.

KẾT LUẬN

Là thành viên WTO, nền kinh tế Việt Nam mở ra những cơ hội cho phát triển kinh tế, hội nhập sâu rộng vào nền kinh tế Thế giới, sẽ thúc đẩy tiến trình cải cách kinh tế trong nước, đặc biệt là cải cách thủ tục hành chính, bãi bỏ các giấy tờ không cần thiết, rút ngắn thời gian thành lập doanh nghiệp, hỗ trợ phát triển mạnh mẽ các DNNVV và đưa nhanh các sản phẩm hàng hóa dịch vụ vào kinh doanh.

Hòa nhịp chung với sự phát triển của nền kinh tế xã hội đất nước, Ngành ngân hàng cũng đang nhanh chóng thay đổi và hoàn thiện để thực sự là “Trái tim khỏe mạnh của nền kinh tế xã hội”.

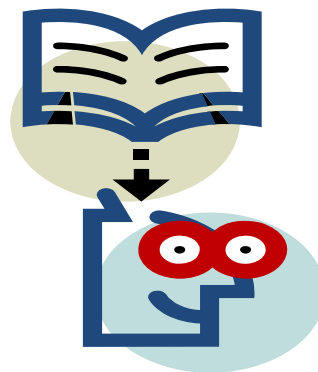
Trước bối cảnh chung sự phát triển kinh tế thế giới và nền kinh tế xã hội đất nước đến năm 2010, NHNo & PTNT Việt Nam có rất nhiều cơ hội và thách thức. Mặt dù đã đạt được những kết quả nhất định trong thời gian qua, song cần phải đẩy mạnh cải cách, hoàn thiện hơn nữa, để thực sự trở thành sự lựa chọn số 1 của khách hàng.

Việc nâng cao hiệu quả và mở rộng cho vay theo hạn mức tín dụng đối với khách hàng là DNNVV – thành phần chủ lực trong chiến lược phát triển kinh tế đất nước – là cần thiết và phù hợp với chủ trương phát triển kinh tế của Đảng và Nhà nước. Nhận thức được tầm quan trọng của vấn đề này, tôi chọn đề tài: “Cho vay theo hạn mức tín dụng đối với các doanh nghiệp nhỏ và vừa tại NHNo & PTNT Việt Nam – Thực trạng và giải pháp”.

Trên cơ sở nghiên cứu lý thuyết, phân tích và đánh giá thực trạng, nêu ra những nguyên nhân tồn tại của phương thức cho vay theo hạn mức tín dụng đối với các DNNVV tại NHNo & PTNT Việt Nam, tôi xin đề xuất các nhóm giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả và mở rộng cho vay theo hạn mức tín dụng đối với các DNNVV. Một là: nhóm giải pháp mang tính vĩ mô hỗ trợ, Hai là: nhóm giải pháp mang tính nghiệp vụ.

Bằng sự học tập và nghiên cứu, tìm hiểu rất nghiêm túc về đề tài trong thời gian qua. Tôi rất mong muốn luận văn sẽ góp được tiếng nói cùng các nhà kinh tế tài chính ngân hàng, góp phần định hướng, thúc đẩy cải cách, đẩy mạnh phát triển kinh tế đất nước. Bên cạnh những giải pháp được đưa ra, còn nhiều vấn đề liên quan cần phải được nghiên cứu chuyên sâu hơn và không tránh khỏi thiếu sót. Tôi mong được sự thông cảm, góp ý, chỉ dẫn của Quý Thầy Cô và các bạn quan tâm đến đề tài, nhằm bổ sung kiến thức và hoàn thiện hơn đề tài nghiên cứu.

Tôi xin chân thành cảm ơn Quý Thầy Cô và các cộng sự đồng nghiệp đã tạo điều kiện thuận lợi cho tôi hoàn thành luận văn này.



TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. TS. Nguyễn Minh Kiều (2005) – *Nghiệp vụ ngân hàng* – NXB Thống kê.
2. GS.TS Lê Văn Tư (2005) – *Nghiệp vụ ngân hàng thương mại* – NXB Tài chính.
3. PGS TS Nguyễn Đăng Dờn, TS Hoàng Đức, TS Trần Huy Hoàng, TS Trâm Xuân Hương, Th.S Nguyễn Quốc Anh (2005)– *Tín dụng Ngân hàng*, NXB Thống kê, TP Hồ Chí Minh.
4. TS. Ngô Quốc Kỳ (2005) – *Hòan thiện pháp luật về hoạt động của ngân hàng thương mại trong nền kinh tế thị trường ở Việt Nam* – NXB Tư pháp.
5. Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, *Tạp chí Ngân hàng các năm 2003-2006*.
6. Báo cáo thường niên NHNo & PTNT Việt Nam từ năm 2003-2005.
7. NHNo & PTNT Việt Nam (2006), *Hội thảo chiến lược hoạt động của NHNo & PTNT Việt Nam đối với DNNVV*.
8. NHNo &PTNT Việt Nam, *báo cáo hoạt động hàng năm qua các năm 2001-2006*.
9. NHNo &PTNT Việt Nam (2001), *Cẩm nang Tín dụng*, Hà Nội.
10. NHNo & PTNT Việt Nam - Trung tâm Đào tạo (2005), *Tài liệu hướng dẫn nghiệp vụ ngân hàng*, Hà Nội.
11. Phòng thương mại và Công nghiệp Việt Nam chi nhánh TPHCM (2004), *DNNVV Việt Nam - Thực trạng và giải pháp*, NXB Thống Kê.
12. Thủ tướng Chính phủ, *Phê duyệt kế hoạch phát triển DNNVV 2006 – 2010*, Quyết định số 263/2006/QĐ-TTg ngày 23/10/2006.
13. Quốc hội Nước CHXHCN Việt Nam, *Luật NHNN Việt Nam, Luật các TCTD*, NXB Công an nhân dân, Hà Nội.
14. Các website tham khảo: www.sbv.gov.vn; www.agribank.com.vn; www.business.gov.vn; www.kiemtoan.com.vn; www.dddn.com.vn; www.vcci.com.vn; www.thongtinthuongmaivietnam.com.vn; www.vir.com.vn; www.ncseif.gov.vn (thongtindubao.gov.vn); www.sbv.gov.vn; www.mpi.gov.vn; www.moi.gov.vn; www.hochiminhcity.gov.vn