

B GIÁO D C VÀ ÀO T O
I H CHU
TR NG I H C KINH T

**BÁO CÁO T NG K T
TÀI NGHIÊN C U KHOA H C C P C S**

TÊN TÀI

**ÂAĨNH GIAĨ KHAI NĂNG TIẤÚP CẤUN
DỄCH VUƯ**

**TÊN DUƯNG NGÁN HAĨNG CUĨA CAĨC
DNNVV TRĂN**

ÂĒA BAĨN TĒNH THĒIÀ THIẤN HUẤÚ

MÃ S : DHH2012-06-14

Ch nhi m tài: ThS. HÀ DI U TH NG

HU , THÁNG 10 N M 2014

B GIÁO D C V À ÀO T O
I H CHU
TR NG I H C KINH T

BÁO CÁO T NG K T
TÀI NGHIÊN C U KHOA H C C P C S

TÊN TÀI

ÂAĨNH GIAĨ KHÁI NĂNG TIÃÚP CÃUN
DỄCH VUƯ
TÊN DUƯNG NGÃN HÃNG CUĨA CÃIC
DNNVV TRÃN
ÃEA BÃIN TÈNH THÈIA THIÃN HUÃÚ

MÃ S : DHH2012-06-14

Xác nh n c a c quan ch trì tài Ch nhi m tài

ThS. Hà Di u Th ng

HU , THÁNG 10 N M 2014

AI HOC KINH TÊ HUÊ

**DANH SÁCH NHÀ NGHIÊN CỨU THÀNH VIÊN
THAM GIA NGHIÊN CỨU TÀI**

1. PGS.TS Phan Thị Minh Lý
2. ThS. Hà Diễm Thị Ngọc (Chủ nhiệm)
3. NCS. Phạm Thị Thanh Xuân
4. Phạm Hoàng Cẩm Hằng
5. Lê Việt Giáp

AI HOC KINH TẾ HUẾ

M Ụ C L ỤC

M Ụ C L ỤC.....	1
1.T ỜNG QUAN T ỜNG HÌNH TH ỜNG NGHIÊN C ỨU THU ẬM NH ẬM V ẬM C ẬM T ẬM TRONG VÀ NGOÀI N Ộ C.....	1
2. TÍNH C Ộ THI T Ộ C ẬM T ẬM.....	2
3. M Ộ C TIÊU ẬM T ẬM.....	4
4. Ộ T ỜNG, PH Ộ M VI NGHIÊN C ỨU.....	5
5. PH Ộ NG PH Ộ P Ộ NG NGHIÊN C ỨU.....	5
CH Ộ NG 1: C Ộ S Ộ KHOA H Ộ C C Ộ A V Ộ N Ộ ẬM GI Ộ GIÁ KH Ộ N Ộ NG TI Ộ P C Ộ N V Ộ N T Ộ N D Ộ NG NG Ộ N H Ộ NG C Ộ A DOANH NG Ộ P NH Ộ VÀ V Ộ A.....	8
1.1. C Ộ s Ộ khoa h Ộ c x Ộ y d Ộ ng các tiêu chí Ộ Ộ ng giá kh Ộ n Ộ ng ti Ộ p c Ộ n v Ộ n t Ộ n d Ộ ng ngân hàng c Ộ a DNNVV.....	8
1.1.1. DNNVV và Ộ c Ộ i m tài chính c Ộ a DNNVV Ộ Vi t Nam.....	8
1.1.1.1. Kh Ộ i ni m Doanh nghi p.....	8
1.1.1.2. Kh Ộ i ni m Doanh nghi p v Ộ a và nh Ộ (Trích kho n l Ộ i u 3 Ng Ộ nh s Ộ 56/2009/N Ộ -CP ngày 30/6/2009).....	8
1.1.1.3. Ộ c Ộ i m c Ộ a doanh nghi p nh Ộ và v Ộ a t Ộ i Vi t Nam.....	9
1.1.1.4. Vai trò c Ộ a doanh nghi p nh Ộ và v Ộ a trong n Ộ n kinh t.....	13
1.1.2. Ng Ộ n v Ộ n t Ộ n d Ộ ng NHTMVN và các Ộ i u ki Ộ n c Ộ p t Ộ n d Ộ ng c Ộ a NHTM Ộ i v Ộ i DNNVV Ộ Vi t Nam.....	15
1.1.2.1. Kh Ộ i ni m v Ộ n t Ộ n d Ộ ng ngân hàng.....	15
1.1.2.2. Ộ c Ộ i m c Ộ a t Ộ n d Ộ ng ngân hàng Ộ i v Ộ i doanh nghi p nh Ộ và v Ộ a.....	15
1.1.2.3. Vai trò c Ộ a t Ộ n d Ộ ng ngân hàng doanh nghi p nh Ộ và v Ộ a.....	16
1.1.2.4. Phân lo Ộ i các hình th Ộ c t Ộ n d Ộ ng ngân hàng dành cho doanh nghi p nh Ộ và v Ộ a.....	19
1.1.2.5. N Ộ i dung c Ộ b n c Ộ a t Ộ n d Ộ ng doanh nghi p nh Ộ và v Ộ a.....	20
1.1.3. Nh Ộ ng nh Ộ n t Ộ nh h Ộ ng n quy t Ộ nh cho khách hàng vay hay không cho vay c Ộ a ngân hàng.....	24
1.2. C Ộ s Ộ khoa h Ộ c l Ộ a ch Ộ n ph Ộ ng pháp nghi Ộ n c Ộ u cho phép nh Ộ l Ộ ng c Ộ kh Ộ n Ộ ng ti Ộ p c Ộ n v Ộ n t Ộ n d Ộ ng ngân hàng c Ộ a DNNVV.....	26
1.2.1. M Ộ hình phân tích nh Ộ n t Ộ EFA và các Ộ ng d Ộ ng c Ộ b n.....	26

1.2.2. Mô hình hồi quy Binary Logistic và các ứng dụng cơ bản.....	28
1.2.2.1. Mô hình hồi quy Binary Logistic	28
1.2.2.2. Diễn giải các hệ số hồi quy của mô hình Binary logistic.....	29
1.2.2.3. Phù hợp của mô hình.....	30
1.2.2.4. Kiểm định ý nghĩa thống kê của các hệ số	30
1.2.2.5. Kiểm định mức phù hợp tổng quát	31
1.2.2.6. Các phương pháp áp dụng vào mô hình hồi quy Binary logistic ...	31
CHƯƠNG 2: CẤU THỨC TÍN DỤNG DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VĨNH VÀ VĨNH TRÊN	
A BÀN TÍN DỤNG TẠI THIÊN HƯ	33
2.1. Tổng quan về Doanh nghiệp nhỏ và vĩ đại trên địa bàn Thành phố Thiên Hư	33
2.1.1. Đặc điểm Doanh nghiệp nhỏ và vĩ đại trên địa bàn Thành phố Thiên Hư	33
2.1.2. Các hình thức tín dụng của khu vực DNNVV.....	33
2.1.3. Đặc điểm tín dụng của ngân hàng của DNNVV trên địa bàn Thành phố Thiên Hư	34
2.1.3.1. Tình hình cho vay DNNVV trong tổng thể của hệ thống ngân hàng thành phố trên địa bàn Thành phố Thiên Hư	34
2.1.3.2. Đặc điểm cho vay DNNVV trên địa bàn Thành phố Thiên Hư theo thành phố kinh tế	36
2.2. Đặc điểm tín dụng của ngân hàng của DNNVV – tín dụng góc Ngân hàng trên địa bàn Thành phố Thiên Hư	37
2.2.1. Mô hình tín dụng	38
2.2.1.1. Giới thiệu	38
2.2.1.2. Thuận lợi	38
2.2.1.3. Thời gian công tác tại ngân hàng	39
2.2.1.4. Thời gian công tác trong lĩnh vực tín dụng.....	39
2.2.2. Kết quả thống kê	40
2.3. Đặc điểm tín dụng của ngân hàng của DNNVV – tín dụng góc Doanh nghiệp nhỏ trên địa bàn Thành phố Thiên Hư	47
2.3.1. Quy trình nghiên cứu	47
2.3.2. Thị trường	48
2.3.2.1. Các nhân tố khoa học và thực tiễn sử dụng thị trường	48

2.3.2.2. K t c u b ng h i.....	49
2.3.2.3.Xác nh quy mô m u và thang o	52
2.3.3. Phân tích mô t m u nghiên c u.....	53
2.3.3.1. C c u m u nghiên c u theo lo i hình doanh nghi p.....	53
2.3.3.2. C c u m u nghiên c u theo l nh v c ho t ng.....	54
2.3.3.3. C c u m u nghiên c u theo kh n ng ti p c n tín d ng	54
2.3.4. Phân tích nhân t khám phá (EFA) i v i ch tiêu phi tài chính.....	56
2.3.5. K t qu phân tích h i quy theo mô hình Binary Logistic	60
2.3.5.1. Mô hình d ki n.....	61
2.3.5.2. K t qu ki m nh phù h p c a mô hình.....	65
CH NG 3: XU T GI I PHÁP C I THI N KH N NG TI P C N D CH	
V TÍN D NG NGÂN HÀNG C A CÁC DOANH NGHI P NH VÀ V A	
TRÊN A BÀN T NH TH A THIÊN HU	67
3.1. Xây d ng và x lý mô hình ánh giá kh n ng ti p c n ngu n v n tín d ng ...	67
3.1.1. Mô t mô hình	67
3.1.2. Ví d minh h a.....	69
3.1.3. Kh n ng ng d ng c a mô hình d báo	70
3.2. Các nhân t nh h ng n kh n ng ti p c n v n t hai phía	
cung v n và c u v n.....	72
3.3.1. xu t i v i doanh nghi p.....	74
3.3.2. xu t i v i ngân hàng	78
3.3.3. xu t i v i Hi p h i doanh nghi p	79
K T LU N VÀ KI N NGH	80
1. K T LU N.....	80
2. KI N NGH	81
3. H N CH VÀ H NG PHÁT TRI N C A TÀI.....	86
TÀI LI U THAM KH O.....	87
PH L C	

DANH MỤC CÁC BẢNG

Bảng 1.1.	Tiêu chí phân loại Doanh nghiệp theo quy mô và khu vực	9
Bảng 2.1.	Tình hình tiếp cận và tín dụng ngân hàng của DNNVV Thừa Thiên Huế giai đoạn 2011 -2013	35
Bảng 2.2.	Đòn cho vay DNNVV theo thành phần kinh tế	36
Bảng 2.3.	Đòn cho vay DNNVV theo loại hình doanh nghiệp	37
Bảng 2.4.	Ý nghĩa của các giá trị trung bình	40
Bảng 2.5.	Giá trị trung bình của các nhân tố	40
Bảng 2.6.	Mức nhàn hạ của nhóm nhân tố Tài sản	41
Bảng 2.7.	Mức nhàn hạ của nhóm nhân tố thông tin doanh nghiệp	42
Bảng 2.8.	Mức nhàn hạ của nhóm nhân tố khả năng quản lý doanh nghiệp	43
Bảng 2.9.	Mức nhàn hạ của nhóm nhân tố khả năng hoạt động	44
Bảng 2.10.	Mức nhàn hạ của nhóm nhân tố quan hệ xã hội	45
Bảng 2.11.	Mức nhàn hạ của nhóm nhân tố nhàn hạ của nền kinh tế	46
Bảng 2.12.	Diễn giải các chỉ tiêu tài chính	49
Bảng 2.13.	Diễn giải các chỉ tiêu phi tài chính	50
Bảng 2.14.	Các cụm nghiên cứu – theo khả năng tiếp cận tín dụng	55
Bảng 1.15.	Nguyên nhân doanh nghiệp bất thành tiếp cận tín dụng	55
Bảng 2.16.	Các nhân tố và biến số	58
Bảng 2.17.	Kiểm định thang đo	59
Bảng 2.18.	Kiểm định quy - mô hình ví dụ biến số là nhóm chỉ tiêu tài chính	62
Bảng 2.19.	Omnibus Tests of Model Coefficients	63
Bảng 2.20.	Model Summary	63
Bảng 2.21.	Kiểm định tính chính xác của mô hình	63
Bảng 2.22.	Kiểm định quy - mô hình ví dụ biến số thích là nhóm chỉ tiêu phi tài chính	64
Bảng 2.23.	Omnibus Tests of Model Coefficients	65
Bảng 2.24.	Model Summary	65

B ng 2.25.	K t qu ki m nh tính chính xác c a mô hình.....	65
B ng 3.1.	Quy t nh c p tín d ng d a trên nhóm ch tiêu tài chính và phi tài chính.....	69
B ng 3.2.	Ví d minh h a.....	70

AI HOC KINH TÊ HUÊ

DANH MỤC HÌNH, S, TH

S

S	1.1. Sơ đồ quy trình tín dụng.....	23
S	2.1. Quy trình nghiên cứu.....	48
S	3.1. Các nhân tố ảnh hưởng đến tín dụng – tín dụng phía công ty.....	72
S	3.2. Các nhân tố ảnh hưởng đến tín dụng – tín dụng phía ngân hàng.....	73

TH

th 2.1.	Các mô hình nghiên cứu – Theo giá trị tính.....	38
th 2.2.	Các mô hình nghiên cứu – Theo nội dung.....	38
th 2.3.	Các mô hình nghiên cứu – Theo thời gian công tác tại NH.....	39
th 2.4.	Các mô hình nghiên cứu – Theo thời gian công tác trong lĩnh vực tín dụng.....	39
th 2.5.	Các mô hình nghiên cứu – theo quy mô doanh nghiệp.....	53
th 2.6.	Các mô hình nghiên cứu – theo lĩnh vực hoạt động của Doanh nghiệp.....	54

HÌNH

Hình 1.1:	Khuôn khổ phân tích tài chính.....	24
-----------	------------------------------------	----

DANH M C CÁC CH VI T T T

Ký hi u

DNNVV

Ngh a

: Doanh nghi p nh và v a

AI HOC KINH TÊ HUÊ

M U

1. TÌNH QUAN TÌNH HÌNH NGHIÊN C U THU C L NH V C TÀI TRỌNG VÀ NGOÀI N C

Có r t nhi u công trình nghiên c u v t n d ng c a DNNVV trong n c và trên th gi i ã c công b . Cùng m t i t ng nghiên c u, các công trình có cách ti p c n nghiên c u khác nhau, s d ng ph ng pháp nghiên c u khác nhau. Trong khuôn kh c a bài nghiên c u này, tác gi ch c p n m t s nghiên c u có liên quan m t thi t n ch nghiên c u mà tác gi ang th c hi n.

Nguy n Th Kim Lý (2012) ti n hành nghiên c u v “Nghiên c u kh n ng ti p c n v n cho các doanh nghi p nh và v a t nh Thái Bình”. Tác gi ã phát phi u i u tra cho 200 DNNVV Thái Bình l y ý ki n ánh giá tr c ti p c a h v nh ng i u ki n thu n l i, nh ng khó kh n khi h ti p c n v i ngu n v n. T ng h p s li u và ý ki n t các phi u i u tra này, tác gi rút ra các i m h n ch khi DNNVV Thái Bình ti p c n v i các ngu n v n, c th là b n thân các DNNVV Thái Bình không áp ng c các i u ki n m b o an toàn cho kho n vay mà ng i cho vay a ra, m t ph n n a là do nh ng khó kh n khách quan chung t n n kinh t và nguyên nhân t phía ng i có v n cho vay. i m n i b t c a công trình nghiên c u này là b ng h i c thi t k r t công phu d a trên các nghiên c u khá thành công trong v i c nâng cao kh n ng ti p c n v n cho DNNVV trên th gi i nh M , Nh t B n, Trung Qu c.

Nguy n Qu c Nghi (2010) s d ng mô hình phân tích h i quy logistic trong nghiên c u “Các nhân t nh h ng n quy t nh vay v n ngân hàng c a doanh nghi p nh và v a thành ph C n Th ”. Nghiên c u này ã xác nh c các nhân t nh h ng n quy t nh vay v n ngân hàng c a DNNVV thành ph C n Th bao g m: trình h c v n c a ch doanh nghi p, l nh v c s n xu t kinh doanh, quy mô doanh nghi p, t c t ng tr ng doanh thu, các m i quan h xã h i, s hi u bi t v chính sách h tr t n d ng c a nhà n c, s l ng v n trên m i lao

ng. Trong đó, lĩnh vực sản xuất là nhân tố quan trọng nhất ảnh hưởng đến quy trình vay vốn ngân hàng của DNNVV.

Trong bài nghiên cứu về “Khả năng tiếp cận tín dụng ngân hàng của các doanh nghiệp tư nhân vùng sông Cửu Long” của tác giả Võ Thành Danh (2008) đã sử dụng mô hình hồi quy tuyến tính để phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến mức cung cấp tín dụng của ngân hàng cho các doanh nghiệp tư nhân bao gồm: loại hình doanh nghiệp, ngành nghề kinh doanh, mức tín nhiệm của ngân hàng đối với doanh nghiệp. Trong đó mô hình phân tích phân biệt các yếu tố sử dụng phân tích các yếu tố thuộc về doanh nghiệp như ảnh hưởng đến mức tín nhiệm của ngân hàng đối với doanh nghiệp đi vay.

Rand và cộng sự (2004) tiến hành phân tích “Ảnh hưởng nhân tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng của các DNNVV Việt Nam”. Nghiên cứu này đã chỉ ra rằng vai trò trợ giúp của Chính Phủ trong giai đoạn đầu thành lập công ty có ý nghĩa rất quan trọng trong sự tăng trưởng của DNNVV trong những năm 1990. Tuy nhiên, mức độ quan trọng của sự hỗ trợ này đã giảm dần vào những năm tiếp theo.

Với nghiên cứu khả năng tiếp cận vốn tín dụng ngân hàng của DNNVV trên địa bàn tỉnh Thừa Thiên Huế: chúng tôi có một tài liệu nghiên cứu trước đây chưa đề cập đến trong lĩnh vực này nên nghiên cứu của tác giả sử dụng phân tích nhân tố khám phá EFA và phân tích hồi quy Binary Logistic nhằm tìm ra những trọng yếu và xác định các nhân tố ảnh hưởng đến việc tiếp cận dịch vụ tín dụng ngân hàng của DNNVV trên địa bàn Thừa Thiên Huế. Kết quả nghiên cứu này sẽ giúp nâng cao khả năng tiếp cận vốn vay ngân hàng của các DNNVV đồng thời giúp ngân hàng mở rộng dịch vụ tín dụng cho các doanh nghiệp này là có ý nghĩa thực tiễn.

2. TÍNH CẤP THIẾT CỦA TÀI

Doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) luôn là một bộ phận quan trọng trong nền kinh tế quốc dân. Nó đóng góp đáng kể vào tăng trưởng kinh tế, tạo công ăn việc làm góp phần tăng thu nhập cho dân cư, ổn định xã hội, lập nên những «khu vực» của thị trường nội địa mà các doanh nghiệp lớn không thể vượt qua và "bồi đắp" nền kinh tế

(Marchesnay et al, 1998). Theo T p chí Dân ch và Pháp lu t (www.tcdcpl.moi.gov.vn) s tháng 10 / 2014, trong c ng ng doanh nghi p Vi t Nam, DNNVV là lo i hình chi m a s và ch y u trong n n kinh t . Theo ó, lo i hình doanh nghi p này óng vai trò quan tr ng, nh t là t o vi c làm, t ng thu nh p cho ng i lao ng, giúp huy ng các ngu n l c xã h i cho u t phát tri n, xóa ói gi m nghèo...C th , v lao ng, hàng n m t o thêm trên n a tri u lao ng m i, s d ng t i 51% lao ng xã h i và óng góp h n 40% GDP và chi m 98% t tr ng s l ng các DN trong n n kinh t , s thu và phí mà các DNNVV ã n p cho nhà n c ã t ng 18,41 n sau 10 n m, chi m 17,26% t ng n p ngân sách nhà n c.

Phát tri n DNNVV là m t n i dung r t quan tr ng trong chính sách phát tri n kinh t c a t n c b i vì DNNVV t o ra m t s t ng l n công n vi c làm cho ng i lao ng, h n th n a, h u h t các doanh nghi p m nh u phát tri n i lên và tích l y kinh nghi m t doanh nghi p g c ban u là DNNVV. Trong th i gian qua, ng và Nhà n c ta ã ban hành nhi u ch tr ng, chính sách khích l s phát tri n c a doanh nghi p nh và v a nh : Ch th 40/2005/CT-TTG ngày 16/12/2005 c a Th t ng Chính ph v vi c ti p t c y m nh công tác tr giúp phát tri n doanh nghi p nh và v a; Ngh nh 56/2009/N -CP ngày 30/06/2009 c a Chính ph v tr giúp phát tri n doanh nghi p nh và v a; Quy t nh 03/2011/Q -TTg ngày 10/10/2011 c a Th t ng Chính ph v ban hành quy ch b o lãnh cho DNNVV vay v n t i ngân hàng th ng m i.

Tuy nhiên, DNNVV c a Vi t Nam nói chung và Th a Thiên Hu nói riêng v n th ng xuyên ph i i m t v i nhi u khó kh n trong quá trình ho t ng, c b t là khó kh n v ngu n v n ho t ng và kh n ng ti p c n ngu n v n vay t ngân hàng th ng m i và các t ch c tín d ng. Theo k t qu i u tra n m 2013 c a C c Phát tri n Doanh nghi p (B K ho ch u t), hi n có n 80% l ng v n c n cung ng cho DNNVV là t kênh ngân hàng, tuy nhiên, ch có 32,38% nh ng doanh nghi p này có kh n ng ti p c n c ngu n v n c a các ngân hàng; 32,24% khó ti p c n và 32,38% không th ti p c n c. i u này d n n vi c các DNNVV ph i huy ng v n t các ngu n không chính th c nh : v n t i t ki m c a

ch doanh nghiệp, vay vốn cá nhân thông qua các mối quan hệ thân tín, vay vốn của nhau với lãi suất cao hơn 3 - 6 lần so với lãi suất ngân hàng.

Chức vụ doanh nghiệp như và vai luôn có sự quan tâm của nhiều nhà nghiên cứu và quản lý trong nước và quốc tế. Trên tạp chí Kinh Tế và Xã Hội đã có nhiều nghiên cứu về thực tiễn DNVVN như nghiên cứu của PGS.TS Phan Thị Minh Lý (2007) về các DNNVV trong lĩnh vực chế biến lâm sản thực phẩm, nghiên cứu của PGS.TS Trần Văn Hòa (2007) về phát triển DNVVN nông thôn Thừa Thiên Huế, nghiên cứu mới đây của PGS.TS Nguyễn Văn Phát (2008) và Ths.Lê Quang Trọng (2010) về phát triển dịch vụ hỗ trợ kinh doanh Thừa Thiên Huế, v.v. Tuy nhiên, trong các nghiên cứu này, khả năng tiếp cận vốn (chủ yếu là vay vốn ngân hàng) của các DNNVV chủ yếu chỉ dừng lại ở mức khái quát, trong khi thực tiễn xem là một trong những khó khăn lớn nhất hiện nay của các DNNVV. Do vậy, tài liệu “**Nghiên cứu khả năng tiếp cận dịch vụ tín dụng ngân hàng của các DNNVV trên tạp chí Kinh Tế và Xã Hội**” nhằm tìm ra những vướng mắc và xác định những nhân tố ảnh hưởng đến việc tiếp cận dịch vụ tín dụng ngân hàng của DNNVV từ đó đề xuất những biện pháp giúp nâng cao khả năng tiếp cận vốn vay ngân hàng của các DNNVV đồng thời giúp ngân hàng mở rộng dịch vụ tín dụng cho các doanh nghiệp này là có ý nghĩa thực tiễn.

3. MỤC TIÊU TÀI

3.1 Mục tiêu chung

Đánh giá khả năng tiếp cận dịch vụ tín dụng ngân hàng của các DNVVN nghiên cứu.

3.2 Mục tiêu cụ thể

- Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến việc tiếp cận dịch vụ tín dụng ngân hàng của các DNVVN nghiên cứu.

- Lựa chọn hóa các khả năng tiếp cận dịch vụ tín dụng ngân hàng của các DNVVN nghiên cứu.

- Đề xuất các biện pháp nâng cao khả năng tiếp cận dịch vụ tín dụng ngân hàng của các doanh nghiệp nghiên cứu.

4. IT NG, PH M VI NGHIÊN C U

4.1 it ng nghiên c u

Kh n ng ti p c n ngu n v n t n d ng ngân hàng c a Doanh nghi p v a và nh .

4.2 Ph m vi nghiên c u

Ph m vi nghiên c u tài c gi i h n trong ph m vi a bàn t nh Th a Thiên Hu .

Các doanh nghi p nghiên c u có ng ký kinh doanh và ho t ng trên a bàn t nh.

Các ngân hàng th ng m i nghiên c u có chi nhánh ho t ng trên a bàn t nh.

5. PH NG PHÁP NGHIÊN C U

Ph ng pháp nghiên c u tài li u: là ph ng pháp thu th p thông tin hoàn toàn gián ti p, không ti p xúc v i i t ng kh o sát.

- T các giáo trình, sách báo, Internet, sách báo nghi p v , các tài li u nghi p v có liên quan.
- T các nghiên c u v kh n ng ti p c n v n c a doanh nghi p c ng nh nh ng nghiên c u v n d ng mô hình Binary Logistic.

Ph ng pháp chuyên gia:

Ph ng v n nhà qu n lý và cán b t n d ng c a m t s ngân hàng th ng m i trên a bàn Th a Thiên Hu :

- + Nh n đi n các c tính chuyên bi t c a doanh nghi p v a và nh có quan h t n d ng v i h th ng Ngân hàng trên a bàn TT Hu .
- + Nh n đi n các i u ki n c ng và m m trong quy nh v c p t n d ng ngân hàng i v i Doanh nghi p v a và nh trên a bàn TT Hu .

Ph ng pháp tr ng c u ý ki n b ng b ng h i:

Ti n hành i u tra, phát b ng h i thu th p ý ki n c a các doanh nghi p nh và v a trên a bàn.

Quy trình i u tra g m 2 b c:

- Bảng 1: Điều tra thăm dò 10 doanh nghiệp và thu thập ý kiến của cán bộ tín dụng doanh nghiệp điều chỉnh bảng hỏi phù hợp với tình hình thực tế trên địa bàn.
- Bảng 2: Hoàn chỉnh bảng hỏi và tiến hành điều tra trên diện rộng.

Phương pháp xử lý số liệu và các mô hình kinh tế lượng dựa trên phần mềm SPSS

Sử dụng phần mềm SPSS 16.0, thực hiện một số phương pháp phân tích như sau:

- ✓ **Thống kê mô tả**: mô tả tình hình doanh nghiệp tham gia phỏng vấn, làm cơ sở để phân tích các nhân tố và hình thức phù hợp các giả thuyết sau này.
- ✓ **Đánh giá tính yếu tố Cronbach Alpha**:

Phương pháp này cho phép người phân tích loại bỏ các biến không phù hợp và hạn chế các biến rác trong quá trình nghiên cứu và đánh giá tính yếu tố Cronbach Alpha thông qua hệ số Cronbach Alpha. Nếu biến có hệ số tương quan biến tổng (Item-total Correlation) nhỏ hơn 0.3 sẽ loại bỏ. Thang đo có hệ số Cronbach Alpha từ 0.6 trở lên là có thể sử dụng (Nunnally, 1978; Peterson, 1994; Slater, 1995). Thông thường, thang đo có Cronbach Alpha từ 0.7 đến 0.8 là sử dụng được. Nếu nhà nghiên cứu cho rằng khi thang đo có tính yếu tố 0.8 trở lên nên gọi là thang đo tốt.

- ✓ **Phân tích nhân tố khám phá (Exploratory Factor Analysis)**

Mục đích của phân tích nhân tố là nhóm thu nhập và tóm tắt dữ liệu. Phương pháp này rất có ích cho việc xác định các tập hợp biến cần thiết cho việc nghiên cứu và sử dụng tìm mối liên hệ giữa các biến với nhau.

Trong phân tích nhân tố khám phá, chỉ số KMO (Kaiser-Meyer-Olkin) là chỉ số dùng để xem xét sự thích hợp của phân tích nhân tố. Chỉ số này phải có giá trị từ 0.5 đến 1 thì phân tích này mới thích hợp, còn nếu như chỉ số này nhỏ hơn 0.5 thì phân tích nhân tố có khả năng không thích hợp với các dữ liệu.

Ngoài ra, phân tích nhân tố còn dựa vào Eigenvalue để xác định số lượng nhân tố. Khi nhân tố có Eigenvalue lớn hơn 1 thì mới có giá trị trong mô hình. Số lượng Eigenvalue đi kèm cho lượng biến thiên có giá trị thích hợp nhân

t. Những nhân tố có Eigenvalue nhỏ hơn 1 sẽ không có tác động tóm tắt thông tin đáng kể.

Một phần quan trọng trong bước tiếp theo phân tích nhân tố là ma trận nhân tố (Component Matrix) hay ma trận nhân tố khi các nhân tố đã xoay (Rotated Component Matrix). Ma trận nhân tố chứa các hệ số biểu diễn các biến chuẩn hóa bằng các nhân tố (mỗi biến là một tập hợp của các nhân tố). Những hệ số tải nhân tố (Factor Loading) biểu diễn mối quan hệ giữa các biến và các nhân tố. Hệ số này cho biết nhân tố và biến có liên quan chặt chẽ với nhau. Các hệ số tải nhân tố phải có trị số lớn hơn 0.5 thì mới có ý nghĩa. Nghiên cứu này sử dụng phương pháp xoay Varimax, là phương pháp xoay nguyên góc các nhân tố để tối ưu hóa số lượng biến có hệ số tải lớn cùng một nhân tố, vì vậy sẽ dễ dàng hơn để giải thích các nhân tố.

✓ **Phân tích hồi quy Binary Logistic:** biến số nhị phân của nhân tố là biến phụ thuộc trong mô hình kinh doanh và nhân sự, nghiên cứu này sử dụng phân tích hồi quy Logistic. Phương pháp phân tích này có nhiều ưu điểm vượt trội so với các phương pháp khác bởi vì phương pháp này có thể tận dụng được những ưu điểm của phương pháp phân tích phân lớp (discriminant analysis) và tận dụng được những ưu điểm của phương pháp phân tích hồi quy tuyến tính, khi mà biến số là một biến phân loại thì phương pháp hồi quy logistic lại là một biến phân nhị phân chứ không phải là một biến số liên tục.

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ KHOA HỌC VÀ NHIỆM VỤ, MỤC TIÊU VÀ NHIỆM VỤ, MỤC TIÊU VÀ NHIỆM VỤ

1.1. Cơ sở khoa học xây dựng các tiêu chí đánh giá khả năng tín dụng ngân hàng của DNNVV

1.1.1. DNNVV và chính sách tài chính của DNNVV Việt Nam

1.1.1.1. Khái niệm Doanh nghiệp

Trích từ khoản 1 điều 4 Luật Doanh nghiệp 2005:

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

1.1.1.2. Khái niệm Doanh nghiệp vừa và nhỏ (Trích khoản 1 điều 3 Nghị định số 56/2009/NĐ-CP ngày 30/6/2009)

a. Khái niệm

“Doanh nghiệp vừa và nhỏ là các tổ chức kinh doanh đã được ký kinh doanh theo quy định của pháp luật, được chia thành ba cấp: siêu nhỏ, nhỏ, và vừa theo quy mô tổng thu nhập (tổng thu nhập tính tổng tài sản xác định trong bảng cân đối kế toán của doanh nghiệp) hoặc số lao động bình quân năm (tổng thu nhập là tiêu chí ưu tiên).”

b. Tiêu chí phân loại

Bảng 1.1. Tiêu chí phân loại Doanh nghiệp theo quy mô và khu vực

Quy mô / Khu vực	Doanh nghiệp siêu nhỏ	Doanh nghiệp nhỏ		Doanh nghiệp vừa	
	S lao động	Tổng thu nhập	S lao động	Tổng thu nhập	S lao động
I. Nông, lâm nghiệp và thủy sản	10 người trở xuống	20 triệu trở xuống	từ trên 10 người 200 triệu	từ trên 20 triệu 100 triệu	từ trên 200 người 300 triệu
II. Công nghiệp và xây dựng	10 người trở xuống	20 triệu trở xuống	từ trên 10 người 200 triệu	từ trên 20 triệu 100 triệu	từ trên 200 người 300 triệu
III. Thương mại và dịch vụ	10 người trở xuống	10 triệu trở xuống	từ trên 10 người 50 triệu	từ trên 10 triệu 50 triệu	từ trên 50 người 100 triệu

1.1.1.3. *Đặc điểm của doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Việt Nam¹*

a. Đặc điểm hoạt động

DNNVV hoạt động trên tất cả các lĩnh vực của nền kinh tế: thương mại, dịch vụ, công nghiệp, xây dựng, nông nghiệp... và hoạt động dưới nhiều hình thức như: DN nhà nước, DN tư nhân, công ty cổ phần, công ty trách nhiệm hữu hạn, DN có vốn đầu tư nước ngoài và các cơ sở kinh tế cá thể.

Quy mô nhỏ: DNNVV là những doanh nghiệp có quy mô nhỏ về vốn hay số lượng lao động, mô hình quản lý đơn giản, chi phí quản lý đầu tư không lớn do có dạng thành lập và chuyển đổi linh hoạt hàng sản xuất kinh doanh. Hoạt động của các doanh nghiệp này hướng vào lĩnh vực phục vụ trực tiếp thị trường, những sản phẩm có sức mua cao, dùng lượng thị trường lớn, đáp ứng nhu cầu cần thiết của dân cư. Các DNNVV đóng vai trò quan trọng trong lưu thông và cung cấp hàng hóa, dịch vụ

¹Theo nghiên cứu của Viện nghiên cứu Quản lý Trung ương VNEP, tháng 10/2010

v , b sung cho các doanh nghi p l n. DNNVV là nh ng v tinh, nh ng xí nghi p gia công cho nh ng doanh nghi p l n trong cùng h th ng và c ng chính là m ng l i tiêu th hàng hóa cho các doanh nghi p l n.

T ch c c a các DNNVV n gi n, chi phí th p: Vi c t ch c s n xu t c ng nh b máy qu n lý c a các DNNVV t ng i n gi n, g n nh do c thù v quy mô v n nh hay s l ng lao ng không nhi u. Ng i ch doanh nghi p d dàng h n trong vi c n m b t thông tin, qu n lý i u hành, có s g n g i th ng xuyên i v i các nhân viên do v y các quy t nh, các ch tiêu n v i ng i lao ng m t cách nhanh chóng, h n ch c nhi u khâu trung gian, t t ki m chi phí cho doanh nghi p.

DNNVV n ng , nh y bén và d thích ng v i s thay i c a th tr ng. V i quy mô v a và nh , b máy qu n lý g n nh , các DNNVV d dàng tìm ki m và áp ng các yêu c u có h n trong nh ng th tr ng chuyên môn hóa. M t khác, các DNNVV th ng có m i liên h tr c ti p v i th tr ng và ng i tiêu th nên có ph n ng nhanh nh y v i s bi n ng c a th tr ng, có th ph n ng k p th i, áp ng c xu th tiêu dùng. Hi n nay trên toàn c u tính ch t c nh tranh gi a các doanh nghi p ang chuy n h ng t c nh tranh giá c sang c nh tranh v ch t l ng và công ngh nên l i th c a các DNNVV càng th hi n rõ nét. V i c s v t ch t k thu t không l n, DNNVV i m i linh ho t h n, d dàng chuy n i s n xu t ho c thu h p quy mô mà không gây ra nh ng h u qu n ng n cho xã h i, ng th i DNNVV c ng có th k t h p c c công ngh truy n th ng và công ngh hi n i.

Ph n l n các DNNVV n c ta hi n nay ang s d ng công ngh l c h u 1-2 th h , c th kho ng 15-20 n m i v i ngành i n t , 20 n m i v i ngành c khí... ây là khó kh n có tính n i t i nh ng là thách th c l n i v i ho t ng s n xu t kinh doanh c a b ph n DNNVV. Có h n 70% máy móc, dây chuy n công ngh nh p thu c th h 1960 – 1970, 75% s thi t b ã h t kh u hao, 50% là tân trang... T l u t cho i m i công ngh c a các DNNVV Vi t Nam ch chi m kho ng 0,2% - 0,3% doanh thu. ây là m t t l quá th p so v i các n c

trong khu vực nhỏ là 5%, Hàn Quốc 10%. Điều này dẫn đến tình trạng sản phẩm làm ra không thể áp dụng công nghệ mới, chất lượng, hiệu suất thấp nên không thể cạnh tranh, nên việc nâng cao năng suất, hạ giá thành sản phẩm.

Hỗ trợ các doanh nghiệp nhỏ và vừa và hoạt động kinh tế, thị trường liên kết và đa dạng kinh doanh bình đẳng và môi trường. Việc thực hiện hoạt động, các ngành nghề đã nêu, áp dụng công nghệ mới để đáp ứng nhu cầu thị trường trong nước và quốc tế, DNNVV không có điều kiện đầu tư quá nhiều vào việc nâng cấp, cải tiến máy móc, mua sắm thiết bị công nghệ tiên tiến, hiện đại và chú trọng các hoạt động môi trường và xã hội trên thị trường.

b. Các nhiệm vụ trọng tâm, chủ yếu

Doanh nghiệp nhỏ và vừa cần tập trung đầu tư thành lập mô hình doanh nghiệp với quy mô vừa và nhỏ, chủ yếu là các doanh nghiệp vừa và nhỏ, mô hình sản xuất, quy mô nhà xưởng không lớn. Các DNNVV thực hiện hoạt động trong lĩnh vực thủ công nghiệp, phát triển và tránh cạnh tranh thị trường nội địa do môi trường khách quan tác động lên.

Trình độ và tay nghề của lao động, quản lý trong các DNNVV cần là một trong các vấn đề bức xúc hiện nay. Tình trạng trên là do nguồn vốn hạn hẹp, các DNNVV khó có thể chiêu mộ các công nhân lao động và quản lý giỏi, có tay nghề. Lực lượng lao động chủ yếu là lao động phổ thông, ít được đào tạo tay nghề và thi đấu năng lực, nên thiếu hụt các chuyên gia quan tâm đào tạo và đào tạo liên tục nhằm nâng cao tay nghề trong khi chất lượng nguồn lao động có ý nghĩa quan trọng đối với sự phát triển của DN. Bên cạnh đó, các nhà lãnh đạo DN cũng còn hạn chế, số lượng DNNVV có chuyên gia, giám đốc giỏi, trình độ chuyên môn cao và năng lực quản lý tốt còn hạn chế.

DNNVV thường gặp khó khăn trong tiếp cận thông tin thị trường, tiếp cận công nghệ sản xuất và công nghệ quản lý tiên tiến. Hiện nay, các DNNVV chủ yếu quan tâm đến thị trường truyền thống và những khách hàng thường xuyên của mình mà không quan tâm đến việc cạnh tranh và mở rộng thị trường mới.

V n hóa trong các DNNVV ch a c chú tr ng. Các DNNVV Vi t Nam hi n nay ch a chú tr ng v các giá tr v n hóa nh : Chu n m c o c, tri t lý kinh doanh, hành, ý t ng kinh doanh và ph ng th c qu n lý, ch y u là do ng i ng u các DNNVV t t ra. H n n a trong các DNNVV do s l ng nhân công và quy mô còn khá nh nên h u nh v n này ít c chú tr ng, th m chí không c n thi t i v i ng i qu n lý doanh nghi p.

c. c i m v tài chính

Quy mô v n th p là nguyên nhân c a nh ng b t l i trong ho t ng. Vì quy mô không l n, kh n ng tài chính h n h p, DNNVV ít c h ng các kho n chi t kh u gi m giá do mua hàng hóa v i s l ng ít. Trong tr ng h p c n ph i nh p các linh ki n c a n c ngoài, DNNVV th ng thi u ngo i t và không mua c tr c ti p nên ph i thông qua nhà phân ph i c quy n trong n c nên giá c b t h n. Bên c nh ó, kh n ng tài chính h n h p làm DNNVV khó có th dành ra m t kho n t i n l n th c hi n chi n l c qu ng bá cho th ng hi u c ng nh cho s n ph m, và do ó khó có kh n ng v n ra th tr ng khu v c và th gi i. Quy mô v n th p c ng gây ra nh ng b t l i trong vi c ti p c n các ngu n v n tín d ng. V n ch s h u ít, do ó t l v n ch s h u trên v n vay th p nên kh n ng vay v n c a doanh nghi p c ng r t h n ch . Các DNNVV th ng thi u tài s n th ch p cho kho n t i n nh vay. Ngay c nh ng n c phát tri n nh M , Nh t B n..., các ngân hàng c ng e ng i khi cho các DNNVV vay v n vì kh n ng g p r i ro r t l n khi cho vay.

Tính minh b ch trong h th ng s sách k toán: H th ng s sách c a ph n l n các DNNVV ch a th c s minh b ch, các báo cáo tài chính còn mang tính ch t i phó, thi u tin c y. Trên th c t có không ít doanh nghi p xây d ng nhi u báo cáo khác nhau n p cho ngân hàng, c quan thu và cho ch doanh nghi p. B ph n qu n lý giám sát theo dõi các ho t ng s n xu t kinh doanh còn thi u ho c s sài làm gi m tính chính xác trong các báo cáo tài chính. Nhi u DNNVV th ng bán hàng không có h p ng kinh t , không tuân th ch d phát hành hóa n bán hàng, hóa n, ch ng t còn mang tính hình th c, không ph n ánh úng

thực trạng hoạt động. Do vậy các báo cáo tài chính của DNNVV không phải là các số đáng tin cậy đánh giá chính xác hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp.

1.1.1.4. Vai trò của doanh nghiệp nhỏ và vừa trong nền kinh tế²

a. Thúc đẩy kinh tế tăng trưởng và tăng thu nhập quốc dân

Do quy mô nhỏ và vừa nên các DNNVV có thể tận dụng phòng làm việc, nhà xưởng khép kín ở trên lãnh thổ, các nhà máy sản xuất nhỏ lẻ để phát triển nhằm khai thác tiềm năng, thế mạnh của từng vùng, phát triển kinh tế địa phương. Quy mô hoạt động công nghệ trình công nghệ của các DN này rất thích hợp với ngành nghề cần nhiều lao động thủ công như ngành chế biến thực phẩm, may mặc, da giày mà yếu tố là ngành nghề cần nhiều kỹ năng chuyên môn cho công nhân. Các biệt lập ở ngành thủ công mỹ nghệ truyền thống, ngành mà việc sử dụng các công nghệ hiện đại và sản xuất hàng loạt là rất khó khăn, thêm vào đó việc phân bố rải rác khắp các vùng nông thôn, các DNNVV đóng vai trò vô cùng quan trọng trong việc thu gom, tiêu thụ sản phẩm không chỉ trong nước mà còn xuất khẩu ra nước ngoài. Nhiều DNNVV đã mạnh dạn chuyển sang sản xuất hàng hóa phục vụ xuất khẩu, sẵn lòng hàng hóa tham gia xuất khẩu ngày càng tăng, nhiều sản phẩm của các doanh nghiệp xuất khẩu trực tiếp hoặc xuất khẩu gián tiếp qua các doanh nghiệp Nhà nước và doanh nghiệp nước ngoài.

Bên cạnh đó do lợi thế của mình, các DNNVV rất thích hợp với khu vực kinh doanh-thương mại dịch vụ bán lẻ. Trong khi đó các DN lớn khó có thể thực hiện công nghệ bán lẻ tiêu thụ hàng hóa của mình mà phải thông qua mạng lưới bán lẻ của DNNVV. Chính vì vậy, các DNNVV đáp ứng nhu cầu của người tiêu dùng kể cả những nơi xa xôi, các sản phẩm giá rẻ kém mặt cách nhanh chóng thu hút khách hàng, do đó mà rút ngắn khoảng cách về kinh tế giữa các vùng, góp phần làm cho nền kinh tế phát triển một cách đồng đều trên toàn lãnh thổ.

Thu hút vốn đầu tư vào nhân lực trong dân, khai thác tiềm năng của các tiềm năng thế mạnh của từng vùng, làm việc tình nguyện cho các DN lớn, DNNVV đã đóng góp một phần không nhỏ và sự tăng trưởng và phát triển kinh tế.

²Theo nghiên cứu của Viện nghiên cứu Quản lý Trung ương VNEP, tháng 10/2010

b. Giữ gìn quy tắc làm và thu nhập cho nông dân

Việt Nam, hiện nay các DNNVV đã đóng vai trò quan trọng trong việc thu hút lao động nông nghiệp nông thôn trong các làng nghề truyền thống, nâng cao đời sống của người lao động và lên thành phố trong lúc nông nhàn, hiện nay thì nó là giữ gìn các bản sắc văn hóa dân tộc của Việt Nam.

c. Giúp đỡ kinh tế

Đối với các doanh nghiệp kinh tế, các DNNVV là những nhà đầu tư cho các DN nhỏ. DNNVV tạo nên ngành công nghiệp và dịch vụ hỗ trợ quan trọng vì các DN này thường chuyên sản xuất một vài chi tiết để dùng lắp ráp thành một sản phẩm hoàn chỉnh.

Với sự phân bố rộng rãi và đa dạng trong sản xuất, DNNVV tạo ra sự phát triển cân bằng giữa các vùng, miền, góp phần tích cực trong khâu phân phối hàng hóa bổ sung nhu cầu tiêu dùng của toàn xã hội và bình ổn giá cả các vùng và các địa phương.

d. Góp phần làm nâng cao đời sống kinh tế trong các thị trường

Việc phát triển không ngừng của các DNNVV tạo ra sự cạnh tranh không ngừng giữa các DN kể cả với các DN lớn trong nền kinh tế. Trong một thị trường cạnh tranh, những sản phẩm sản xuất ra phải không ngừng nâng cao chất lượng nếu không muốn bị đào thải. Với sự cạnh tranh và tính linh hoạt trong sản xuất, các sản phẩm do DNNVV sản xuất ra luôn bám sát với yêu cầu của thị trường và chi phí thấp. Đây là một thách thức rất lớn với những DN lớn, khi mà cho các DN này khó có thể tồn tại trong thị trường. Do đó chính hoạt động kinh doanh của các DNNVV làm cho nền kinh tế trở nên năng động, linh hoạt hơn, làm trình độ hình thức kinh tế thị trường vì thế cũng rút ngắn hơn.

e. Góp phần thúc đẩy chuyển đổi cơ cấu kinh tế, cơ cấu lao động và phân công lao động giữa các vùng, địa phương

Xuất phát từ nền kinh tế nông nghiệp yếu kém, sự phát triển của DNNVV đã góp phần đẩy mạnh chuyển đổi cơ cấu kinh tế và cơ cấu lao động trong nước, thu hút ngày càng nhiều lao động nông thôn chuyển sang làm công nhân trong các ngành công nghiệp và dịch vụ. Các doanh nghiệp này cũng góp phần thu hút ngày càng nhiều lao động nông thôn chuyển sang làm công nhân trong các ngành công nghiệp và dịch vụ.

trung vào các ngành phi nông nghiệp, công nghiệp và đã giúp chuyển đổi cơ cấu kinh tế nông nghiệp, cơ cấu ngành, cơ cấu các thành phần kinh tế, góp phần chuyển đổi cơ cấu kinh tế theo hướng công nghiệp hóa, hiện đại hóa.

f. Góp phần ào tạo lực lượng lao động, linh hoạt và có chất lượng.

Các doanh nghiệp nhỏ và vừa đã tham gia góp phần vào công việc ào tạo, nâng cao tay nghề cho người lao động và phát triển nguồn nhân lực. Một bộ phận lớn lao động trong nông nghiệp, lao động bán thời gian tham gia vào thị trường việc làm để thu hút vào các DNNVV và đã dần thích nghi với nền phát triển công nghiệp và mở rộng ngành dịch vụ có liên quan.

1.1.2. Nguồn vốn tín dụng NHTMVN và các chỉ số tín dụng của NHTM Việt Nam

1.1.2.1. Khái niệm về tín dụng ngân hàng

Căn cứ Luật Các Tổ Chức Tín Dụng năm 2010 số 47/2010/QH12 do Quốc Hội ban hành thì “Cấp Tín Dụng là việc trả tiền cho cá nhân, tổ chức, cá nhân sử dụng tiền khoản tín dụng cam kết cho phép sử dụng tiền khoản tín dụng theo nguyên tắc có hoàn trả bằng nghiệp vụ cho vay, chiết khấu, cho thuê tài chính, bảo thanh toán, bảo lãnh ngân hàng và các nghiệp vụ cấp tín dụng khác. Tín dụng ngân hàng bao gồm các nội dung sau:

- ❖ Có sự chuyển nhượng quyền sử dụng vốn tín dụng sử dụng cho người sử dụng.
- ❖ Sự chuyển nhượng này chỉ mang tính tạm thời, trong một thời gian nhất định ghi rõ trong hợp đồng tín dụng.
- ❖ Sự chuyển nhượng này có kèm chi phí, thường là lãi mà người vay vốn phải trả và các loại phí khác (nếu có).”

1.1.2.2. Các chỉ số tín dụng ngân hàng về doanh nghiệp nhỏ và vừa

Xuất phát từ các chỉ số chung của các DNNVV là tình trạng thi u minh bạch tài chính, vốn tín dụng có thể gặp, khả năng tiếp cận thông tin và thị trường hạn chế, thi u tài sản thế chấp, khả năng chấp hành rủi ro còn thấp nên các ngân hàng thường

có tâm lý thận trọng hơn khi cho vay các DNNVV vì rủi ro tín dụng là cao hơn
nhỉu so với khi cho vay các DN lớn.

Các DNNVV thường có nhu cầu vay vốn ngân hàng bổ sung vốn lưu
động, đầu tư vào các dự án có quy mô nhỏ, vì tiềm lực tài chính công nghệ kém
và quy trình sản xuất kém nên nhiều các dự án có quy mô nhỏ.

1.1.2.3. Vai trò của tín dụng ngân hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa

a. Tín dụng ngân hàng là đòn bẩy kinh tế hỗ trợ ra đời và phát triển của các DNNVV, góp phần hình thành các chủ nhân trẻ cho các DNNVV

Trong các chiến lược kinh tế thị trường hiện nay, bất cứ ai cũng muốn nâng
cao mình sinh lợi. Nhưng người có vốn tiềm năng thì sẵn sàng cho vay số tiền
đó kiếm lãi, còn những nhà doanh nghiệp công nghệ vì mục đích sinh lợi cao hơn
mà cần vay thêm tiền mở rộng sản xuất. Với cách là trung gian đôn đốc, ngân
hàng đã giúp quy tụ mâu thuẫn đó. Với hoạt động cho vay, ngân hàng đã
tạo cơ hội cho các chủ doanh nghiệp trẻ thành lập công ty hoặc mở rộng sản xuất
kinh doanh có thể vay vốn thực hiện.

Tín dụng ngân hàng tác động tích cực di chuyển vốn đầu tư làm bình quân
hoá đầu tư tỉ lệ nhu cầu sản xuất phát triển của các DNNVV, Tín dụng ngân hàng
luôn chuyển hướng đầu tư vào những doanh nghiệp có đầu tư tỉ lệ nhu cầu cao, hơn
chưa hoặc không đầu tư vào những doanh nghiệp có đầu tư tỉ lệ nhu cầu thấp. Qua đó
tín dụng ngân hàng làm thay đổi quan hệ cung-cầu hàng hoá và thay đổi cấu
trúc ngành kinh tế.

Ngoài nguồn vốn chính của các doanh nghiệp có thể sử dụng các nguồn vốn
khác như vay từ ngân hàng, vốn tín dụng thế giới, phát hành các giấy nợ,
giấy nợ có giá...Tuy nhiên vì các DNNVV thường có vốn huy động từ thị
trường tài chính là rất khó khăn, thêm vào đó vì vốn huy động từ các tổ chức tài
chính phi ngân hàng đòi hỏi chi phí rất cao cho nên nguồn vốn vay ngân hàng là
lựa chọn thích hợp nhất vì các DNNVV. Sử dụng nguồn vốn này các doanh
nghiệp không những tiết kiệm chi phí, không làm ảnh hưởng quy mô
huy động của doanh nghiệp mà còn có khoản tiết kiệm thuế. Ngược lại ở
đòn bẩy cho quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh hiệu quả hơn.

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

Khi sử dụng vốn tín dụng ngân hàng các doanh nghiệp phải tuân thủ hình phạt tín dụng, mà bỏ hoàn trả gốc lãi ứng hạn của ngân hàng tôn trọng các hiệu quả của hình phạt cho dù doanh nghiệp làm nên có hiệu quả hay không. Do đó đòi hỏi các doanh nghiệp muốn có vốn tín dụng của ngân hàng phải có phương án sản xuất kinh doanh. Không chỉ thu hút vốn mà các doanh nghiệp còn phải tìm cách sử dụng vốn có hiệu quả, tăng nhanh vòng quay vốn, giảm bớt suất lợi nhuận phải trả lãi suất ngân hàng thì mới trở nên lãi và kinh doanh có lãi. Trong quá trình cho vay ngân hàng thực hiện kiểm soát trước, trong và sau khi ghi ngân sách các doanh nghiệp phải sử dụng vốn đúng mục đích và có hiệu quả.

c. Tín dụng ngân hàng góp phần mở rộng cho hoạt động của các doanh nghiệp nhỏ và vừa liên tục

Trong nền kinh tế thị trường luôn đòi hỏi các doanh nghiệp luôn cần phải cải tiến kỹ thuật, thay đổi mẫu mã mặt hàng, áp dụng công nghệ máy móc thiết bị tiên tiến và phát triển trong cạnh tranh. Trên thực tế không một doanh nghiệp nào có thể mở 100% vốn cho nhu cầu sản xuất kinh doanh. Vốn tín dụng của ngân hàng hỗ trợ vốn cho các doanh nghiệp đầu tư xây dựng cơ bản, mua sắm máy móc thiết bị, cải tiến phương thức kinh doanh. Đó góp phần thúc đẩy đầu tư vốn cho quá trình phát triển sản xuất kinh doanh liên tục.

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

Cạnh tranh là một quy luật tất yếu của nền kinh tế thị trường, muốn tồn tại và phát triển thì đòi hỏi các doanh nghiệp phải chiến thắng trong cạnh tranh. Đặc biệt là với các DNNVV, do có mô hình kinh doanh nhỏ, vì chỉ chiếm lĩnh một phần trong cạnh tranh với các doanh nghiệp lớn trong nước và nước ngoài là một vốn nhỏ khó khăn. Xu hướng hiện nay của các doanh nghiệp này là tăng cường liên doanh liên kết, tập trung vốn đầu tư và mở rộng sản xuất, trang bị kỹ thuật hiện đại tăng sức cạnh tranh. Tuy nhiên có một số vốn lớn đầu tư cho đầu tư cho sự phát triển

trong khi vốn có hình p, kh n ng tích l y th p thì ph i m t nhi u n m m i th c hi n c. Và khi ó c h i u t không còn n a. Nh v y áp ng k p th i, các DNNVV ch có th tìm n tín d ng ngân hàng. Ch có tín d ng ngân hàng m i có th giúp doanh nghi p th c hi n c m c ích c a mình là m r ng phát tri n s n xu t kinh doanh.

e. Tín d ng Ngân hàng t o i u ki n cho các DNNVV ti p c n ngu n v n n c ngoài

Bên c nh vi c kích thích các t ch c kinh t và cá nhân trong n c th c hi n ti t ki m, thúc y quá trình tích t và t p trung v n ti n t, TD ngân hàng còn thu hút ngu n v n n c ngoài d i nhi u hình th c nh tr c ti p vay b ng tín, b o lãnh cho các doanh nghi p mua thi t b tr ch m, s d ng h n m c L/C... Nh v y quan h qu c t c a các doanh nghi p ã c m r ng, t o i u ki n thu n l i cho các nhà kinh doanh c bi t trong l nh v c xu t nh p kh u.

Thông qua ngu n v n vay này, DNNVV xác l p m t c c u v n t i u m b o k th p hi u qu gi a ngu n i vay c ng nh ngu n t có nh m s n ph m s n xu t t i giá v n bình quân r nh t, nh ng v n m b o c ch t l ng hàng hoá và c th tr ng ch p nh n. Có nh v y thì doanh nghi p m i t m c tiêu t i a hoá l i nhu n.

f. Tín d ng ngân hàng góp ph n hình thành c c u v n t i u cho các doanh nghi p nh và v a

Trong n n kinh t th tr ng hi m có doanh nghi p nào dùng v n t có s n xu t kinh doanh. Ngu n v n vay chính là công c òn b y doanh nghi p t i u hóa hi u qu s d ng v n. i v i các DNNVV do h n ch v v n nên vi c s d ng v n t có s n xu t là khó kh n vì v n h n h p và n u s d ng thì giá v n s cao và s n ph m khó c th tr ng ch p nh n. t c hi u qu thì doanh nghi p ph i có m t c c u v n t i u, k t c u h p lí nh t là ngu n v n t có và ngu n v n vay nh m t i a hoá l i nhu n t i m c giá v n bình quân r nh t.

1.1.2.4. Phân loại các hình thức tín dụng ngân hàng dành cho doanh nghiệp nhỏ và vừa

a. Tín dụng theo mục đích sử dụng vốn vay

Chủ yếu là tín dụng cho sản xuất, lưu thông hàng hóa nhằm đáp ứng nhu cầu vốn trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh của các DN NVV.

b. Tín dụng theo thời hạn cho vay

-Tín dụng ngắn hạn: là loại hình tín dụng có thời hạn không quá 12 tháng cấp cho vay bổ sung vốn lưu động và các nhu cầu tiêu dùng tạm thời của các DN NVV.

-Tín dụng trung hạn: là loại hình tín dụng có thời hạn từ trên 1 năm đến 5 năm cấp cho vay mua sắm tài sản cố định, sửa chữa, cải tạo tài sản cố định... có thời gian hoàn vốn trên 1 năm.

-Tín dụng dài hạn: là loại hình tín dụng có thời hạn từ trên 5 năm cấp cho vay các nhu cầu mua sắm tài sản cố định, xây dựng công trình có thời gian thu hồi vốn trên 5 năm.

c. Tín dụng vào mục đích tín nhiệm với khách hàng

-Tín dụng có bảo đảm bằng tài sản: là loại hình tín dụng mà khoản vay cấp cho khách hàng có bảo đảm bằng tài sản thế chấp của chính họ hoặc của bên thứ ba.

-Tín dụng không có bảo đảm bằng tài sản: là loại hình tín dụng không có tài sản thế chấp, cầm giữ hoặc bảo lãnh. Loại hình cho vay này do tính chất tín dụng là chủ yếu nên trên phần lớn án vay vốn hiện tại và khi thi công thì khách hàng có mục đích tín nhiệm, uy tín trong quan hệ tín dụng với ngân hàng.

d. Tín dụng vào lĩnh vực tín dụng

-Tín dụng vốn lưu động: Là loại tín dụng cấp dùng hình thành vốn lưu động của các kinh tế cho đời sống hàng hóa và các doanh nghiệp thương nghiệp, cho vay mua phân bón, giống, thuốc trừ sâu và các sản phẩm nông nghiệp.

Tín dụng vốn lưu động thường cấp cho vay bù đắp vốn lưu động tiêu dùng, loại tín dụng này thường chia ra làm các loại sau: cho vay đời sống hàng hóa, cho vay thanh toán các khoản nợ dưới hình thức chiết khấu thương phiếu.

áp ứng nhu cầu vốn lưu động của các doanh nghiệp, tín dụng ngân hàng có thể hiện thông qua bốn hình thức: tín dụng ngắn hạn, nghiệp vụ chiết khấu, tín dụng thuê chi, tín dụng factoring.

-Tín dụng vốn cố định: Là loại tín dụng có dạng hình thành tài sản cố định. Loại tín dụng này thường có mục đích mua tài sản cố định, công cụ tài chính và đầu tư, mở rộng sản xuất, xây dựng các xí nghiệp và công trình mới, thi công cho vay vì vì các loại tín dụng này là trung hạn và dài hạn.

áp dụng các nhu cầu vốn cố định, ngân hàng đưa ra các hình thức tín dụng trung và dài, bao gồm: tín dụng theo dự án, tín dụng tuồn hoàn, tín dụng ngân hàng tài trợ, nghiệp vụ bảo lãnh và tín dụng thuê mua.

1.1.2.5. Nội dung cơ bản của tín dụng doanh nghiệp và vay

a. Nguyên tắc cho vay

-Sở dĩ ngân hàng vay đúng mục đích đã tho thuận trong hợp đồng tín dụng và có hiệu quả kinh tế. Tín dụng cung cấp cho nền kinh tế phi hàng hóa nhằm mục tiêu và yêu cầu phát triển kinh tế xã hội trong từng giai đoạn phát triển. Để vì vì các tác động kinh tế, tín dụng cần phải áp dụng các mục đích khác nhau trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh thúc đẩy các tác động này hoàn thành nhiệm vụ sản xuất kinh doanh của mình.

-Vốn vay phải được hoàn trả đúng hạn và lãi vay theo đúng thỏa thuận đã cam kết trong hợp đồng tín dụng: Nguyên tắc này đưa ra nhằm bảo vệ cho các ngân hàng thông tin tín dụng và hoạt động bình thường. Bên ngân hàng cho vay của ngân hàng chủ yếu là nguồn vốn huy động. Đó là một bộ phận tài sản của các chủ sở hữu mà ngân hàng tạm thời quản lý và sử dụng, ngân hàng phải có nghĩa vụ áp dụng các nhu cầu rút tiền của khách hàng mà họ yêu cầu. Nếu các khoản tín dụng không được hoàn trả đúng hạn thì như thế này sẽ ảnh hưởng đến khả năng hoàn trả của ngân hàng.

-Việc bố trí tín dụng phải thực hiện theo quy định của chính phủ: Quá trình cung cấp vốn tín dụng ngân hàng của ngân hàng thông tin vì vì nền kinh tế làm tăng sức mua của xã hội, làm tăng khối lượng tín dụng trong nền kinh tế, làm tăng áp lực

đi vào lĩnh vực hàng hoá trên thị trường. Ngoài ra do tính chất vốn ngân sách và vốn tín dụng là nguồn lực vì sự phát triển ngân sách và tài trợ hàng hoá, nguồn lực vì hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp. Do đó cần thể hiện nguyên tắc bảo đảm giá trị tài trợ hàng hoá tài trợ cho những khoản tín dụng an toàn. Bảo đảm tín dụng có thể thể hiện bằng thế chấp, cầm cố hoặc bảo lãnh của bên thứ ba, hoặc bảo đảm bằng chính tài sản của tổ chức vay hoặc bảo đảm bằng tín chấp.

b. Nguyên tắc cho vay

-Đảm bảo pháp lý của khách hàng vay vốn: Khách hàng vay vốn phải có năng lực pháp luật, năng lực hành vi dân sự và chịu trách nhiệm dân sự theo Luật dân sự.

-Có khả năng tài chính và trả nợ đúng hạn theo hợp đồng tín dụng đã ký.

-Mục đích sử dụng vốn vay hợp pháp

-Có tài liệu chứng minh khả năng sử dụng vốn vay phù hợp với quy định của pháp luật (ví dụ như có dự án đầu tư thực tế có thể đem quyên phê duyệt) và khả năng hoàn trả vốn vay.

c. Thủ tục cho vay.

-Hoạt động cho vay luôn tiềm ẩn rủi ro, nên bảo đảm an toàn hiệu quả trong cho vay và tránh rủi ro Luật pháp, đã quy định những nguyên tắc cho vay, các hình thức bảo đảm an toàn tín dụng, hợp đồng tín dụng, xét duyệt cho vay, kiểm tra việc sử dụng vốn vay. Để hoạt động cho vay của ngân hàng có hiệu quả và có hiệu quả, các NHTM phải làm tốt việc kiểm tra, đánh giá khả năng hoàn trả vốn vay của người vay vốn.

-Các hình thức bảo đảm an toàn tín dụng, nó quy định những gì liên quan cho vay của NHTM đối với khách hàng. Qua đó NHTM hạn chế các rủi ro trung gian và giảm thiểu khách hàng, mất sự ngành, mất sự lành mạnh kinh doanh nhằm tránh các rủi ro và phân tán rủi ro tín dụng. Tổng dân cho vay đối với khách hàng không vượt quá 15% vốn có của tổ chức tín dụng, trừ trường hợp đối với những khoản cho vay từ các nguồn trợ cấp của Chính phủ, của các tổ chức và cá nhân³.

³ Điều 18 Ban hành theo Quyết định số 1627/2001/QĐ-NHNN ngày 31/12/2001 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước

Trên hợp nhu cầu của khách hàng vượt quá 15% và tất cả các tài sản tín dụng cho khách hàng có nhu cầu huy động và tín dụng thì các tài sản tín dụng cho vay hợp vốn theo quy định của ngân hàng Nhà nước Việt Nam. Trên hợp bất, tài sản tín dụng cho vay vượt quá giới hạn cho vay quy định thì khoản 1 điều 18 này khi được Thủ tướng Chính phủ cho phép thì vượt trên hợp thể.

Việc xác định và tất cả các tài sản tín dụng làm căn cứ tính toán giới hạn cho vay quy định thì khoản 1, khoản 2 điều này được thực hiện theo quy định của ngân hàng Nhà nước Việt Nam

-Các biện pháp bảo đảm trong cho vay nhằm phòng ngừa rủi ro, tổn thất kinh tế và pháp lý thu hút vốn vay:

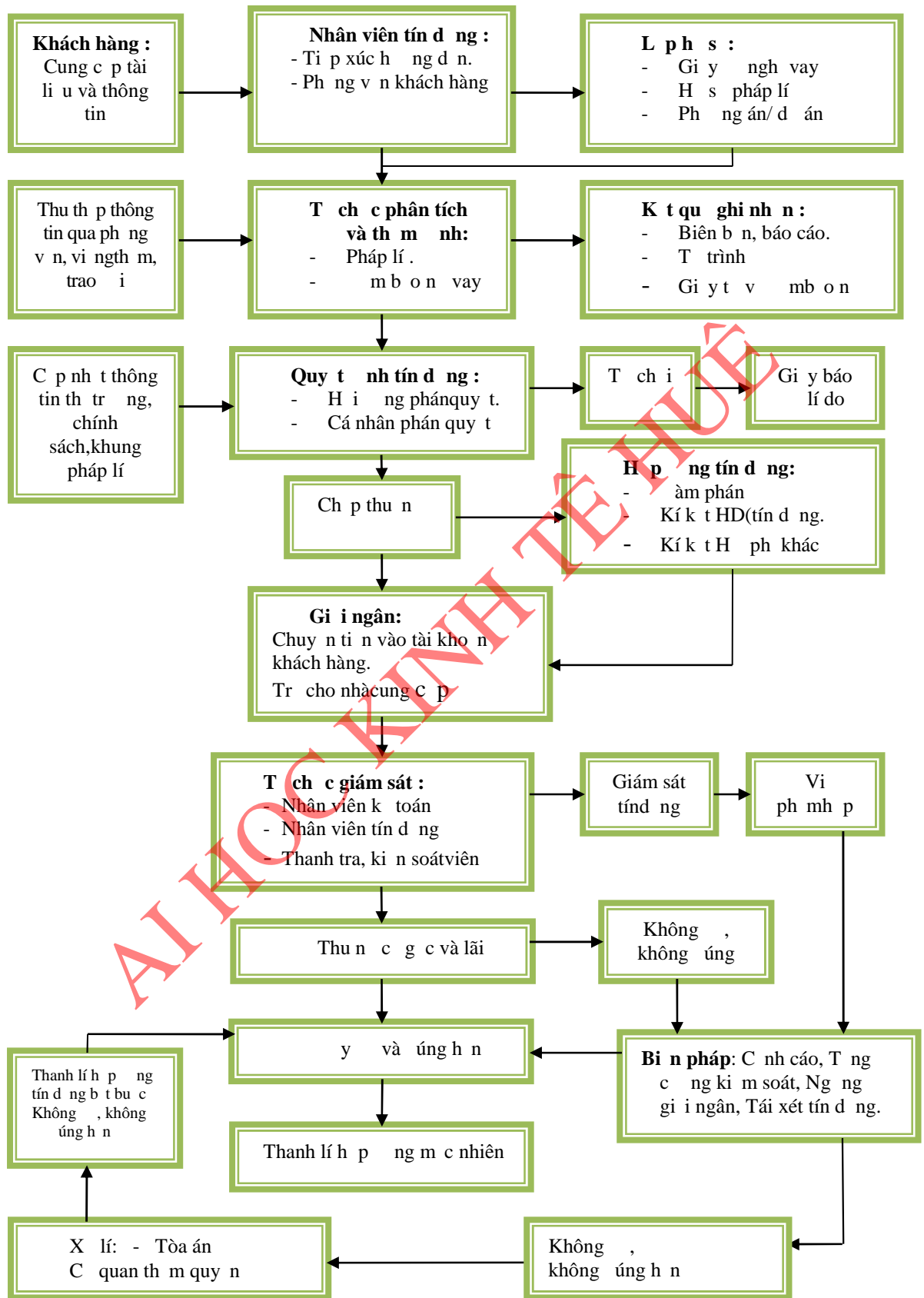
+Cho vay có bảo đảm bằng tài sản: Cho vay có bảo đảm là việc cho vay vốn của NHTM mà theo đó nghĩa vụ trả nợ của khách hàng được cam kết thực hiện bằng tài sản thế chấp, cầm cố, tài sản hình thành từ vốn vay hoặc bảo lãnh bằng tài sản của bên thứ ba. Việc cho vay có tài sản bảo đảm áp dụng đối với khách hàng không có uy tín cao đối với ngân hàng.

+Cho vay không có bảo đảm bằng tài sản: NHTM cho vay dựa vào uy tín của khách hàng, đó là người trung thực trong kinh doanh, khả năng tài chính lành mạnh, có tín nhiệm với ngân hàng trong việc sử dụng vốn vay, hoàn trả vay...

d. Quy trình cho vay ngân hàng

Quy trình tín dụng là bản thể hợp mô tả các bước tiếp theo khi tiếp nhận nhu cầu vay vốn của khách hàng cho đến khi ngân hàng ra quyết định cho vay, ghi ngân và thanh lý hợp đồng tín dụng.

Quy trình tín dụng được mô tả đầy đủ là một quy trình căn bản, việc thiết lập và không ngừng hoàn thiện quy trình tín dụng có ý nghĩa rất quan trọng đối với hoạt động tín dụng của ngân hàng. Tuy theo các mệnh chế và quản trị, mỗi ngân hàng tự thiết kế và xây dựng cho mình một quy trình tín dụng riêng. Về mặt hiệu quả, quy trình tín dụng hợp lý góp phần nâng cao chất lượng và giảm thiểu rủi ro tín dụng.



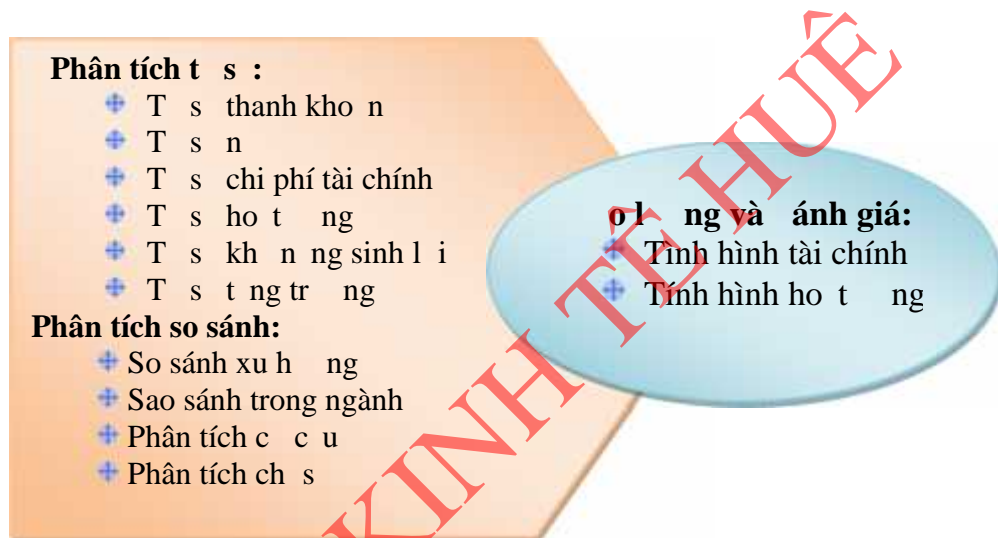
S 1.1. S quy trình tín dụng

(Nguồn : Giáo trình Nghiệp vụ ngân hàng Thương mại – TS. Nguyễn Minh Kiên)

1.1.3. Nhiệm vụ của ngân hàng quy định cho khách hàng vay hay không cho vay của ngân hàng

Có rất nhiều yếu tố khách hàng có những quy định cho vay của ngân hàng, có thể phân chia thành 2 loại như sau:

Yếu tố tài chính: là những yếu tố liên quan trực tiếp đến những con số, các tính toán cần thiết, dựa trên những con số này làm cơ sở đánh giá tình hình hoạt động của một công ty, một doanh nghiệp là hoạt động tốt hay xấu.



Hình 1.1: Khung phân tích tài chính

(Nguồn: Giáo trình Nghiệp vụ ngân hàng Thương mại – TS. Nguyễn Minh Kiên)

Yếu tố phi tài chính

Giới thiệu tài chính thông số dựa trên nguyên tắc 5C (năm từ tiếng Anh bắt đầu bằng chữ C) - cho phép phân tích khác nhau về hoạt động của doanh nghiệp - dựa trên quy định cho doanh nghiệp vay vốn.

a. Capacity-Cash flow (Năng lực-Lưu lượng tiền d tính trên). Yếu tố này coi là quan trọng nhất trong số năm yếu tố. Năng lực của doanh nghiệp là khả năng hoạt động sản xuất kinh doanh và hoàn trả khoản vay thành công của khách hàng. Ngân hàng muốn biết chính xác khách hàng sẽ trả nợ bằng cách nào. Đánh giá năng lực của doanh nghiệp dựa trên việc đánh giá các yếu tố: kinh nghiệm làm việc, báo cáo tài chính quá khứ, sản phẩm, tình hình hoạt động trên thị trường và khả năng cạnh tranh. Thông thường, ngân hàng dựa trên các lưu lượng tiền số của doanh nghiệp, thì

gian tr n và xác su t tr n thành công c a khách hàng. Vì c ánh giá l ch s các kho n vay và thanh toán các kho n vay, dù là c a cá nhân hay các kho n vay th ng m i c ng c coi là ch báo cho kh n ng chi tr trong t ng lai.

b. Capital (C u trúc v n). Là s v n khách hàng u t vào doanh nghi p. Ngân hàng s y ên tâm h n n u khách hàng có v n ch s h u l n. V n ch s h u có th c huy ng trong quá trình ho t ng, giúp m b o cho tr ng thái kho n vay c a ngân hàng. Ngân hàng c ng nhìn nh n v n ch s h u nh là ch báo c a m c cam k t c ng nh m c r i ro c a khách hàng i v i kinh doanh c a mình và s c m th y tho i mái h n n u bi t khách hàng s m tr t nh i u n u công vi c kinh doanh c a h không thành công. S t t h n n u ngu n v n này c l y t chính tài s n c a c ông.

c. Collateral (Tài s n th ch p). Ngân hàng có th x lý tài s n th ch p c a khách hàng khi khách hàng b phá s n ho c m t kh n ng chi tr n . Ngân hàng c m b o quy n u tiên x lý tài s n th ch p c a khách hàng tr c các ch n khác. Ngân hàng c ng có th yêu c u khách hàng s d ng các tài s n cá nhân khác ngoài công ty làm tài s n th ch p. i v i ngân hàng, ây là s m b o và là ngu n tr n thay th ngoài dòng ti n tr n d tính. M t s ngân hàng có th yêu c u có b o lãnh cùng v i tài s n m b o. B o lãnh là hình th c bên th ba ký b o lãnh cam k t thanh toán n u ng i vay không tr c n .

d. Character (Thái , s th hi n c a khách hàng)

T cách c a khách hàng vay v n: ánh giá t cách c a khách hàng là xem xét s trung th c, ý th c trách nhi m, ý th c ch p hành và l p tr ng c a h , t ó, phán quy t v s s n lòng tr n c a khách hàng. Rõ ràng nh n xét t cách c a m t ng i r t khó kh n vì nó ph thu c vào c m tính và ch quan c a ng i nh n xét c ng nh bi u hi n bên ngoài c a ng i c nh n xét.

e. Conditions (Các i u ki n khác)

i u ki n tr n : ánh giá i u ki n tr n là xem xét nh ng y u t kinh t và hoàn c nh môi tr ng n m ngoài s ki m soát nh ng có nh h ng n kh n ng tr n c a khách hàng. Ch ng h n nh ánh giá s n nh c a n n kinh t , n

nh các chu kỳ sản xuất kinh doanh, những chính sách thu thuế doanh nghiệp,... là những yếu tố nằm ngoài sự kiểm soát những công nhân thu nhập các khách hàng dùng tiền ngân hàng.

1.2. Các khoa học lựa chọn phương pháp nghiên cứu cho phép những nghiên cứu định lượng ngân hàng của DNNVV

1.2.1. Mô hình phân tích nhân tố EFA và các dạng cấu trúc

Phân tích nhân tố là tên chung của một nhóm các thuật toán sử dụng chủ yếu để thu thập và tóm tắt các dữ liệu. Trong nghiên cứu, chúng ta có thể thu thập một số lượng biến khác nhau và hiểu các biến này có liên hệ với nhau. Số lượng của chúng còn có gì mất xu hướng một số lượng mà chúng ta có thể sử dụng.

Trong phân tích phương sai, hồi quy biến và phân tích biến số, một biến được coi là phụ thuộc và các biến khác được coi là biến độc lập hay biến dự đoán. Nhưng trong phân tích nhân tố không có sự phân biệt hai loại như vậy. Mà thay vào đó, phân tích nhân tố là kỹ thuật phụ thuộc lẫn nhau (interdependence technique) trong đó toàn bộ các mối liên hệ phụ thuộc lẫn nhau sẽ được nghiên cứu.

Phân tích nhân tố sử dụng trong các trường hợp sau:

1. Nhận diện các khía cạnh hay nhân tố gợi thích các liên hệ tương quan trong một tập biến. Ví dụ, ta có thể sử dụng một tập hợp các phát biểu về lối sống để đo lường tâm lý của người tiêu dùng. Sau đó những phát biểu (tức các biến) này sẽ sử dụng trong phân tích nhân tố để nhận diện các yếu tố tâm lý cấu trúc.

2. Nhận diện một tập hợp các biến liên quan ít và không có tương quan với nhau thay thế tập hợp biến gốc và có tương quan với nhau thể hiện một phân tích đa biến tiếp theo sau (ví dụ như hồi quy hoặc phân tích biến số). Chẳng hạn như sau khi nhận diện các nhân tố tâm lý thì ta có thể sử dụng chúng thành những biến độc lập gợi thích sự khác biệt giữa những người trung thành và người không trung thành với nhãn hiệu sử dụng.

3. Nhận ra một tập hợp gồm một số ít các biến nhị trị một tập hợp nhị u biến sử dụng trong các phân tích đa biến kết t p. Ví dụ một số khá nhị u các câu phát biểu về lối sống (biến) gốc, ta chọn ra một số ít biến sử dụng như những biến có liên quan gì thích những khác biệt giữa những nhóm người có hành vi khác nhau.

Phân tích nhân tố có vô số ứng dụng trong các nghiên cứu kinh tế và xã hội. Trong nghiên cứu xã hội, các khái niệm thường khá trừu tượng và phức tạp, phân tích nhân tố thường được dùng trong quá trình xây dựng thang đo lường các khía cạnh khác nhau của khái niệm nghiên cứu, kiểm tra tính liên quan của thang đo lường. Trong kinh doanh, phân tích nhân tố có thể được ứng dụng trong nhiều trường hợp:

1. Phân tích nhân tố có thể được sử dụng trong phân khúc thị trường nhằm đưa ra các biến quan trọng dùng để phân nhóm người tiêu dùng. Người mua xe có thể được nhóm theo sự chú trọng đến giá trị tính kinh tế, tin cậy, tính năng và sang trọng. Và kết quả là có 4 phân khúc: những khách hàng tìm kiếm tính kinh tế, những người tìm kiếm tính tin cậy, những người tìm kiếm tính năng và những người tìm kiếm sự sang trọng.

2. Trong phân tích sản phẩm, ta có thể sử dụng phân tích nhân tố để xác định các thuộc tính nhân hi u có ảnh hưởng đến sự lựa chọn của người tiêu dùng. Ví dụ các nhãn hi u kem đánh răng có thể được đánh giá theo khả năng bảo vệ chi n g sâu răng, trắng răng, mùi thơm, hương thơm tho, và giá c .

3. Trong nghiên cứu qu ng cáo, phân tích nhân tố có thể dùng để hi u thói quen sử dụng ph ng ti n truy n thông của thị trường mục tiêu.

4. Trong nghiên cứu nh giá, ta có thể sử dụng phân tích nhân tố để nhận ra các yếu tố ảnh hưởng đến nh y c m v i giá. Ví dụ những người tiêu dùng nh y c m v i giá có thể là những người có tính ng n n p, có suy nghĩ tỉ t ki m và thường sống trong nhà nh u h n là ở ngoài.

1.2.2. Mô hình hồi quy Binary Logistic và các ứng dụng cơ bản

1.2.2.1. Mô hình hồi quy Binary Logistic

Hồi quy Binary logistic sử dụng biến phụ thuộc nhị phân để dự đoán xác suất mà một sự kiện xảy ra dựa trên các biến độc lập mà ta có.

Có rất nhiều hiện tượng trong tự nhiên chúng ta cần đoán khả năng xảy ra một sự kiện nào đó mà ta quan tâm (chính là xác suất xảy ra), ví dụ sản phẩm mới có chấp nhận hay không, người vay trả nợ hay không, mua hay không mua... Nghiên cứu có hai biến nhị phân ví dụ là biến thay phiên (dichotomous), hai biến nhị phân này sẽ được mã hóa thành hai giá trị 0 và 1 và dự đoán này gọi là biến nhị phân. Khi biến phụ thuộc nhị phân thì nó không thể nghiên cứu về dự đoán hồi quy thông thường vì nó xâm phạm các giả định, một đặc trưng là khi biến phụ thuộc chỉ có hai biến nhị phân thì thuật toán không phù hợp khi giả định rằng phân phối có phân phối chuẩn, mà thay vào đó nó sẽ có phân phối nhị thức, vì vậy sẽ làm mất hiệu lực của các kiểm định trong phép hồi quy thông thường của chúng ta. Một khó khăn khác khi dùng hồi quy tuyến tính thông thường là giá trị dự đoán của biến phụ thuộc không thể đi ra ngoài khoảng xác suất (giá trị của biến phụ thuộc trong hồi quy Binary logistic phải rơi vào khoảng (0; 1))

Về hồi quy Binary logistic, thông tin chúng ta cần thu thập về biến phụ thuộc là một sự kiện nào đó có xảy ra hay không, biến phụ thuộc Y lúc này có hai giá trị 0 và 1, với 0 là không xảy ra sự kiện ta quan tâm và 1 là có xảy ra, và tự nhiên là cần thông tin về các biến độc lập X . Với biến phụ thuộc nhị phân này, một thuật toán sẽ dùng để đoán xác suất xảy ra theo quy tắc dựa trên xác suất dự đoán lớn hơn 0.5 thì kết quả đoán sẽ cho là “có” xảy ra sự kiện, ngược lại thì kết quả đoán sẽ cho là “không”.

Ta sẽ nghiên cứu mô hình hàm Binary logistic trong trường hợp đơn giản nhất là khi chỉ có một biến độc lập X .

Ta có mô hình hàm Binary logistic như sau:

Trong công thức này $E(Y/X)$ là xác suất $Y = 1$ (là xác suất xảy ra) khi biến X có giá trị là X_i . Ký hiệu biến thức $(B_0 + B_1 X)$ là z , ta viết lại mô hình hàm Binary logistic như sau:

$$P(Y = 1) = \frac{e^z}{1 + e^z}$$

Vậy thì xác suất không xảy ra sẽ là:

$$P(Y = 0) = 1 - P(Y = 1) = 1 - \frac{e^z}{1 + e^z}$$

Thế hinein phép so sánh giữa xác suất xảy ra và xác suất không xảy ra, ta sẽ được công thức như sau:

$$\frac{P(Y = 1)}{P(Y = 0)} = \frac{\frac{e^z}{1 + e^z}}{1 - \frac{e^z}{1 + e^z}}$$

Lấy Logarit hai vế của phương trình trên rồi thế hinein biến z vào ta được kết quả là

$$\log_e \left[\frac{P(Y = 1)}{P(Y = 0)} \right] = \log_e e^z$$

Vì $\log_e e^z = z$ nên kết quả cuối cùng là:

$$\log_e \left[\frac{P(Y = 1)}{P(Y = 0)} \right] = B_0 + B_1 X \quad (*)$$

Ta có thể mở rộng mô hình Binary logistic cho 2 hay nhiều biến X_k

1.2.2.2. Định nghĩa các hàm liên quan đến mô hình Binary logistic

Tên gọi hàm liên quan Binary logistic xuất phát từ quá trình biến đổi logarit của thức này. Sự chuyển hóa cho các hàm liên quan Binary logistic có nghĩa khác với hàm liên quan trong trường hợp thông thường vì các biến phụ thuộc đang phân.

Ở đây: thức công thức (*) ta hiểu hàm liên quan B_1 thức ra là số lượng thay đổi trong thức (thức logarit) của các xác suất xảy ra sẽ biến đổi và biến thay đổi trong biến phụ thuộc X_1

$$\frac{P(Y = 1)}{P(Y = 0)} = e^{B_0 + B_1 X}$$

Chương trình SPSS sẽ tính toán các hệ số và hệ số hồi quy để chuyển đổi.

Chú ý về cách diễn đạt của các hệ số, một hệ số dương làm tăng tỷ lệ xác suất dự đoán trong khi hệ số âm làm giảm tỷ lệ xác suất dự đoán.

1.2.2.3. Phù hợp của mô hình

Hệ quy Binary logistic cần đòi hỏi ta phải đánh giá phù hợp của mô hình. Một trong những phương pháp để đánh giá mô hình Binary logistic là dựa trên chỉ tiêu -2LL (viết tắt của -2 log likelihood), theo đó có ý nghĩa gì? SSE (sum of squares of error) nghĩa là càng nhỏ càng tốt. Bản thân không cần quan tâm nhiều về hệ số -2LL tính toán như thế nào nhưng quy tắc đánh giá phù hợp của mô hình dựa trên -2LL ngược với quy tắc dựa trên hệ số xác định mô hình R^2 , nghĩa là giá trị -2LL càng nhỏ càng thì hệ số phù hợp cao. Giá trị nhỏ nhất của -2LL là 0 (tức là không có sai số) khi mô hình có một hệ số phù hợp hoàn hảo.

Chúng ta còn có thể xác định mô hình dự đoán tốt hơn qua bảng phân loại (classification table) do SPSS đưa ra, bảng này sẽ so sánh sự khác biệt và sự dự đoán cho từng biến nhị phân và tính toán độ chính xác.

1.2.2.4. Kiểm định giả thuyết về các hệ số

Hệ quy Binary logistic cũng đòi hỏi kiểm định giả thuyết hệ số hồi quy khác không. Bản thân hàm số hệ quy B_0 và B_1 đều bằng 0 thì tỷ lệ chênh lệch giữa các xác suất sẽ bằng 1, tức xác suất xảy ra hay không xảy ra như nhau, lúc đó mô hình hồi quy của chúng ta vô dụng trong việc dự đoán.

Trong hệ quy tuyến tính chúng ta sử dụng kiểm định kiểm định giả thuyết $H_0: \beta_k = 0$. Còn với hệ quy Binary logistic, sử dụng Wald Chi Square để kiểm định giả thuyết về các hệ số hồi quy từng hệ số. Cách thức sử dụng kiểm định giả thuyết Sig. cho kiểm định Wald cũng theo quy tắc thông thường. Wald Chi Square được tính bằng cách lấy bình phương của hệ số hồi quy chia cho sai số chuẩn của hệ số hồi quy này, sau đó bình phương lên theo công thức sau:

$$\text{Wald Chi-Square} = \left(\frac{\hat{S}}{s.e.(\hat{S})} \right)^2 = \left(\frac{B}{s.e.(B)} \right)^2$$

1.2.2.5. Kiểm định tính phù hợp tổng quát

Trong hồi quy Binary logistic, để kiểm tra tính phù hợp của toàn bộ các biến trong mô hình người ta thường sử dụng kiểm định xem có thể suy ra ý nghĩa trong việc gì thích cho biến phụ thuộc không. Với hồi quy tuyến tính người ta dùng thống kê F để kiểm định giả thuyết $H_0: \beta_1 = \beta_2 = \dots = \beta_k = 0$, còn với hồi quy Binary logistic người ta dùng kiểm định Chi-bình phương. Cần chú ý rằng mà SPSS đưa ra trong bảng Omnibus Tests of Model Coefficients quyết định bác bỏ hay chấp nhận H_0 .

1.2.2.6. Các phương pháp lựa chọn biến vào mô hình hồi quy Binary logistic

Với phương pháp hồi quy từng bước (Stepwise), sử dụng thống kê sử dụng cho các biến đưa vào và đưa ra các biến trên thống kê likelihood-ratio (tốt nhất) hay sử dụng thống kê Wald. Cần chú ý chọn một trong các phương pháp thay thế sau:

-Enter: đưa vào tất cả các biến trong khi lựa chọn đưa vào trong mô hình

-Forward: Conditional là phương pháp đưa vào dần theo điều kiện. Nó kiểm tra việc loại bỏ biến nào trên xác suất của thống kê Likelihood-ratio dựa trên các thông số có điều kiện.

-Forward: LR là phương pháp đưa vào dần kiểm tra việc loại bỏ biến nào trên xác suất của thống kê Likelihood-ratio dựa trên các likelihood estimates) dựa trên các likelihood estimates)

-Forward: Wald là phương pháp đưa vào dần kiểm tra việc loại bỏ biến nào trên xác suất của thống kê Wald.

-Backwald: Conditional là phương pháp kiểm tra dựa theo điều kiện. Nó kiểm tra việc loại bỏ các thành phần trên xác suất của thống kê Likelihood-ratio dựa trên các tham số có điều kiện.

-Backwald: LR là phương pháp kiểm tra loại bỏ các thành phần trên xác suất của thống kê Likelihood-ratio dựa trên những tham số không phụ thuộc.

-Backwald: Wald là phương pháp kiểm tra loại bỏ các thành phần trên xác suất của thống kê Wald.

AI HOC KINH TẾ HUẾ

-Trình quản lý yếu kém, nhân viên thi đua kém, thi đua không thực tế và thi đua thông tin. Trong bối cảnh tranh đua đang diễn ra gay gắt, song vì cơ chế quản lý doanh nghiệp còn thiếu sự quản trị và công nghệ.

-Thị trường kinh doanh và phát triển thị trường, sự cạnh tranh của doanh nghiệp và sản phẩm, dịch vụ thấp, yếu tố bản sắc thành trong sản phẩm thấp, hàm lượng tri thức và công nghệ sản xuất không cao, giá trị gia tăng trong tổng giá trị sản phẩm nói chung thấp.

-Trình tay nghề của người lao động còn hạn chế. Tuy có lực lượng lao động dồi dào, trình độ văn hóa kỹ thuật cao so với các tỉnh trong vùng, nhưng lực lượng lao động làm việc cho các DNNVV chủ yếu là lao động làm việc giản đơn, trình độ lao động qua đào tạo thấp, sự khác biệt hạn chế, năng suất lao động không cao.

-Sự liên kết hợp tác giữa các doanh nghiệp lớn với DNNVV còn thấp dẫn đến hạn chế trong hiệu quả kinh doanh và sự cạnh tranh giữa các DNNVV và doanh nghiệp lớn.

-Tình trạng lách luật trong phát triển của các DNNVV (vi phạm pháp luật, chèn ép lẫn nhau, gây ô nhiễm môi trường...) vẫn thường xuyên diễn ra. Ý thức chấp hành pháp luật của các DNNVV còn kém, không tuân thủ các quy định Luật Doanh nghiệp nói riêng và các quy định pháp luật nói chung, chưa coi việc chấp hành luật Doanh nghiệp là công cụ bảo vệ lợi ích hợp pháp của họ; Phần lớn các doanh nghiệp không nộp báo cáo tài chính hoặc nộp chậm so với qui định. Khi thay đổi hoạt động khác với nội dung đăng ký kinh doanh như mở giao dịch, mở chi nhánh...doanh nghiệp thường không thông báo, đăng ký thay đổi sau đó: di chuyển trụ sở và nhiệm vụ khi đăng ký thay đổi trụ sở. Một số chủ doanh nghiệp đăng ký vốn không đúng với thực tế, đăng ký vốn cao nhưng thực tế các thành viên không góp vốn đúng như cam kết.

2.1.3. Thực trạng tiếp cận nguồn vốn tín dụng ngân hàng của DNNVV trên địa bàn Thừa Thiên Huế

2.1.3.1. Tình hình cho vay DNNVV trong tổng dân cư địa phương ngân hàng thông qua ngân hàng trên địa bàn Thừa Thiên Huế

Theo con số thống kê của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam chi nhánh Thành phố Hồ Chí Minh và báo cáo của Hiệp hội DNNVV Thành phố Hồ Chí Minh, những năm qua số DNNVV tiếp cận tín dụng ngân hàng của DNNVV Thành phố Hồ Chí Minh giai đoạn 2011-2013

Bảng 2.1. Tình hình tiếp cận tín dụng ngân hàng của DNNVV Thành phố Hồ Chí Minh giai đoạn 2011-2013

Đơn vị: tỷ đồng

CHỈ TIÊU	2011	2012	2013	SO SÁNH			
				2012/2011		2013/2012	
				Giá trị	%	Giá trị	%
Tổng DN	13.276	14.440	16.796	1.164	8,77	2.356	16,32
DN DNNVV	3.550	5.546	5.242	1.996	56,23	(304)	(5,48)

(Nguồn: Ngân hàng Nhà nước Thành phố Hồ Chí Minh)

Theo số liệu trình bày ở bảng trên, năm 2012 DN cho vay của các ngân hàng thành phố Hồ Chí Minh tăng 5,5 ngàn tỷ đồng so với năm 2011 tăng 2 ngàn tỷ đồng (tăng 56,23%). Tuy nhiên, sang năm 2013 DN cho vay của các Ngân hàng thành phố Hồ Chí Minh giảm 3 triệu đồng (giảm 5,48%) là do điều kiện kinh tế khó khăn, nhiều doanh nghiệp sản xuất giảm, thua lỗ, phá sản, giảm chi phí vận hành doanh nghiệp cho vay của các tổ chức tài chính, tín dụng công nghiệp.

Mặc dù DN cho vay của các ngân hàng thành phố Hồ Chí Minh có tăng qua các năm, nhưng các con số này vẫn chỉ chiếm tỷ lệ nhỏ trong tổng DN cho vay của các Ngân hàng thành phố Hồ Chí Minh, cụ thể là năm 2011, DN cho vay của các ngân hàng thành phố Hồ Chí Minh chỉ chiếm 26,74%, năm 2012 chiếm 38,41% và năm 2013 chiếm 31,21%. Theo quan điểm của phía ngân hàng thì nguyên nhân chính của vấn đề này là:

-Báo cáo tài chính của các DNNVV thiếu minh bạch dẫn đến hạn chế khả năng tiếp cận tín dụng của các ngân hàng.

-Tài sản cầm bảo của các DNNVV đa số là máy móc, thiết bị cũ, công nghệ lạc hậu, giá trị chuyển nhượng thấp.

-Trình độ n tr DNNVV ch a cao, tay ngh và ch t l ng lao ng trong ngành ngh ang r t th p, ph n l n ào t o ng n h n, nh h ng n vi c ch m i m khách hàng báo cáo tín d ng d n n m c tín d ng cho vay th p.

-Kh n ng h p th v n c a DNNVV ch a cao vì luôn khó kh n do quy mô s n xu th p theo i u ki n c a n n kinh t , bên c nh ó hàng t n kho l n c ng nh h ng tr c ti p n kh n ng tr n c a doanh nghi p.

2.1.3.2. D N cho vay DNNVV trên à bàn Th a Thiên Hu theo thành ph n kinh t

B ng 2.2. D n cho vay DNNVV theo thành ph n kinh t

CH TIÊU	2011		2012		2013	
	Giá tr	%	Giá tr	%	Giá tr	%
D N cho vay DNNVV	3.500	100	5.546	100	5.242	100
1.D N DNNVV thu c l nh v c xây d ng	1.072	30,63	968	17,45	779	14,86
2.D N DNNVV thu c l nh v c th ng m i, d ch v	852	24,34	961	17,33	1.011	19,29
3.D N DNNVV thu c l nh v c nông lâm, th y s n	503	14,37	732	13,20	898	17,13
4. D N DNNVV thu c l nh v c công nghi p khác	770	22,00	1.196	21,57	1.213	20,14
5. D N DNNVV thu c l nh v c khác	303	8,66	1.689	30,45	1.341	28,58

(Ngu n: Ngân hàng Nhà n c Th a Thiên Hu)

Theo s lí u c trình bày b ng trên thì D N DNNVV c a h th ng ngân hàng th ng m i trên à bàn Th a Thiên Hu ch y u t p trung vào các DNNVV thu c l nh v c xây d ng, th ng m i d ch v , nông lâm th y s n và công nghi p khoáng s n vì ây là nh ng ngành m i nh n c a Th a Thiên Hu , óng góp r t l n vào t ng thu nh p c a T nh c ng nh t o ra m t l ng l n công n vi c làm cho ng i lao ng. i chi u v i các tiêu chí cho vay c a ngân hàng thì các DNNVV ho t ng trong các l nh v c này d dàng áp ng các yêu c u c a ngân hàng h n các DNNVV khác nên các doanh nghi p này thu n l i h n trong vi c ti p c n ngu n v n vay c a ngân hàng.

B ảng 2.3. D ữ liệu cho vay DNNVV theo lo ại hình doanh nghi ệp

Đơn vị: tỷ đồng

CH Ỉ TIÊU	2011		2012		2013	
	Giá tr	%	Giá tr	%	Giá tr	%
D ữ liệu cho vay DNNVV	3.500	100	5.546	100	5.242	100
1. D ữ liệu DNNVV thu ộc DN Nhà N ớc	1.073	30,66	2.072	37,36	1.388	26,48
2. D ữ liệu DNNVV thu ộc TNHH, liên doanh, c ộng nh ập	2.262	64,63	3.322	59,90	3.643	69,50
5. D ữ liệu DNNVV thu ộc lo ại hình DN khác	165	4,71	152	2,74	211	4,02

(Nguồn: Ngân hàng Nhà n ớc Th ả Thiên Hu)

Doanh nghi ệp TNHH, liên doanh, c ộng nh ập chi m ột tr ọng l ớn nh ất trong d ữ liệu cho vay DNNVV giai ọan 2011 – 2013. V ới s ự phát tri ển m ạnh m ẽ, các DNNVV thu ộc lo ại hình này ã c ố gắng v ượt lên c ạnh v ượt chi ều sâu l ớn chi ều r ộng, kéo theo nhu cầu vay v ốn m ở r ộng s ản xu ất t ạo, ng ười th ị áp ụng khá t ốt các tiêu chí vay v ốn c ủa ngân hàng th ường m ại nên t ạo tr ọng d ữ liệu cho vay DNNVV c ủa ngân hàng t ập trung vào lo ại hình này là bình th ường, không ng ạc nhiên.

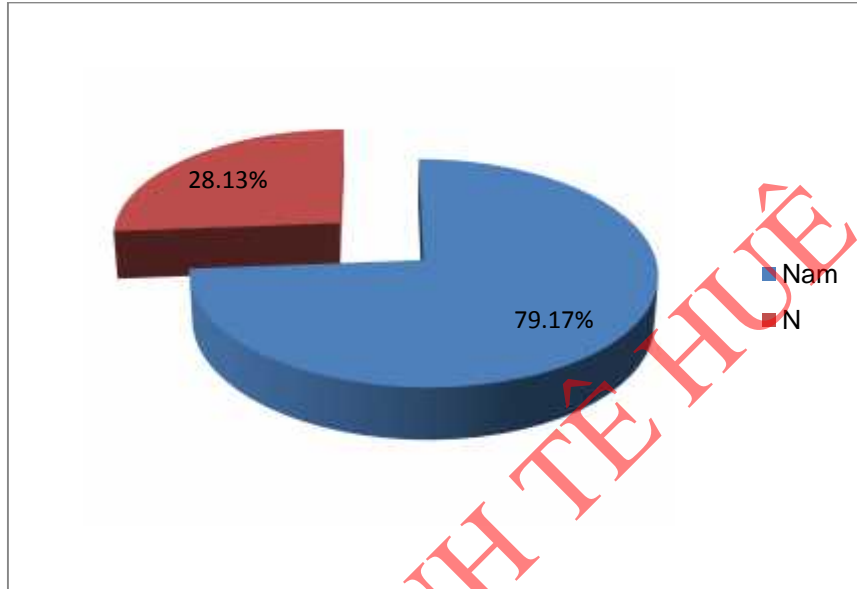
2.2. Kh ảo sát t ập c ộng ngu ồn v ốn tín d ụng ngân hàng c ủa DNNVV– t ập c ộng t ổng Ngân hàng trên ả bàn Th ả Thiên Hu

Nghiên c ứ t ập t hành i ểu tra 120 cán b ộ tín d ụng thu ộc m ột ngân hàng th ường m ại trên ả bàn Th ả Thiên Hu (12 cán b ộ tín d ụng m ột ngân hàng). D ựa vào vi ệc phân tích các nguyên nhân d ẫn n ảy r ối r ối tín d ụng c ộng nh ập k ết h ợp k ết qu ả nghiên c ứ c ủa m ột s ố công trình trong vi ệc tìm hi ểu các nhân t ố nh ững n ếu kh ản ng ại vay v ốn c ủa doanh nghi ệp nói chung và doanh nghi ệp nh à v ả nói riêng nh ững nghiên c ứ c ủa Honhyan (2009) v ề nhân t ố quy mô doanh nghi ệp, Gilbert và c ộng s ố (2002) v ề nhân t ố a ị m ột ho ạt ộng, Timo P. Korkeamaki, Matthew W. Rutherford (2006) v ề nhân t ố ngành, Natalia Isachenkova và Tomasz Mickiewicz (2003) và George R.G. Clarke (2006) v ề nhân t ố hình th ực s ố h ầu, b ảng h ầu c ố thi t ố k ết tr ọng vào sáu v ấn ch ợ y ểu i ểu tra m ột ng ười ý v ề nh ững h ạn ch ợ /khó kh ản c ủa các DNNVV trong vi ệc áp ụng các yêu c ầu c ủa Ngân hàng khi cán b ộ TD xét duy t ạo và qu ản lý kho ản vay, t ổng rút ra k ết lu ận v ề các nhân t ố nh ững n ếu kh ản ng ại t ập c ộng ngu ồn v ốn tín d ụng ngân hàng c ủa DNNVV trên ả bàn Th ả Thiên Hu . (Ph ần 1 c ột 1)

2.2.1. Mô tả ngắn gọn

Số lượng phiếu thu về 120 phiếu hợp lệ, đạt 100%, các số liệu làm dữ liệu nghiên cứu.

2.2.1.1. Giới tính

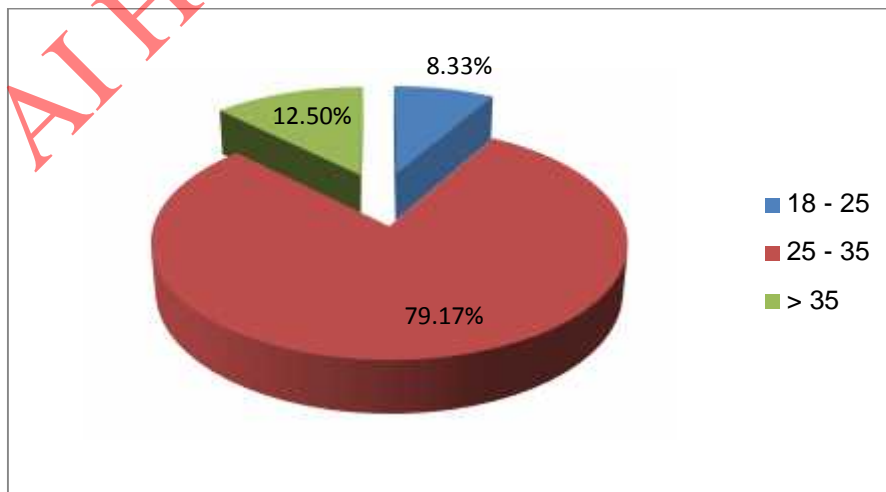


Hình 2.1. Cơ cấu mẫu nghiên cứu – Theo giới tính

(Nguồn: X lý số liệu của tác giả)

Có 79.17% cán bộ tin dùng là nam và 28.83% là nữ. Do đặc thù của công việc là vất vả, di chuyển nhiều nên đòi hỏi phải có sức khỏe tốt nên các tuổi này là phù hợp.

2.2.1.2. Tuổi

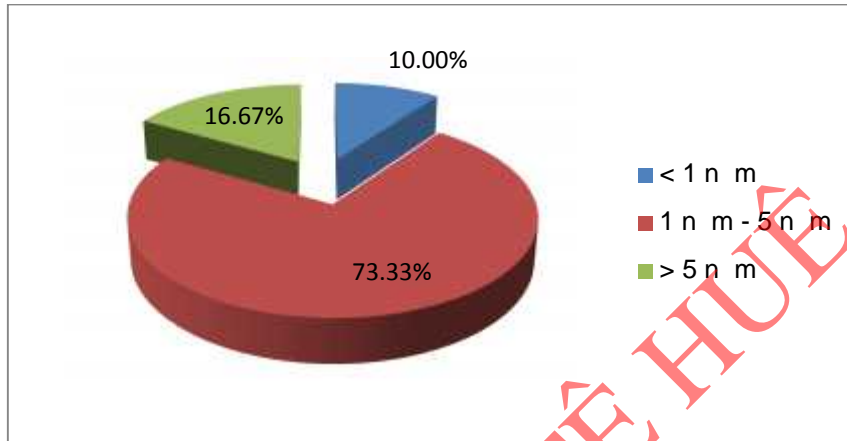


Hình 2.2. Cơ cấu mẫu nghiên cứu – Theo tuổi

(Nguồn: X lý số liệu của tác giả)

Có 8.33% cán bộ tín dụng thu c nhóm tuổi từ 18 – 25, 79.17% thu c nhóm 25 – 35 và 12.5% thu c nhóm tuổi trên 35. Các con số này cho thấy hầu hết cán bộ tín dụng của các ngân hàng đều trẻ, phù hợp với đặc thù của công việc.

2.2.1.3. Thời gian công tác tại ngân hàng



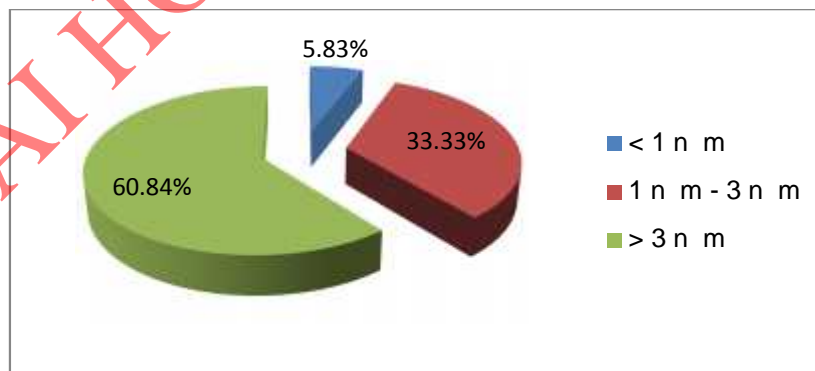
th 2.3. Cơ cấu nhân viên – Theo thời gian công tác tại NH

(Nguồn: X lý số liệu của tác giả)

Theo kết quả điều tra cho thấy, chủ yếu cán bộ tín dụng có thời gian công tác từ 1 năm trở lên: 73.33% cán bộ tín dụng có thời gian công tác từ 1 – 5 năm, 16.67% công tác trên 5 năm, chỉ có 10% là cán bộ tín dụng có thời gian công tác dưới 1 năm.

Điều này chứng tỏ các cán bộ tín dụng được điều tra là những cán bộ có kinh nghiệm.

2.2.1.4. Thời gian công tác trong lĩnh vực tín dụng



th 2.4. Cơ cấu nhân viên – Theo thời gian công tác trong lĩnh vực tín dụng

(Nguồn: X lý số liệu của tác giả)

Chỉ có 5.83% cán bộ hoạt động dài hạn trong lĩnh vực tín dụng, còn lại gần 95% cán bộ tín dụng hoạt động lâu năm trong lĩnh vực tín dụng. Điều này cho thấy các câu trả lời về chính xác hơn, sâu sắc hơn.

2.2.2. Kết quả thang kê

Vì thang đo từ 1 (những gì không quan trọng) đến 5 (những gì quan trọng) ta tính các giá trị các khoảng cách = (Maximum – Minimum) / n = (5 – 1)/5 = 0,8

Bảng 2.4. Ý nghĩa của các giá trị trung bình

Giá trị trung bình	Ý nghĩa
1.00 – 1.80	những gì không quan trọng
1.81 – 2.60	những gì không quan trọng
2.61 – 3.40	những gì bình thường
3.41 – 4.20	những gì quan trọng
4.21 – 5.00	những gì rất quan trọng

(Nguồn: X lý số liệu bằng SPSS)

Bảng 2.5. Giá trị trung bình của các nhân tố

Nhân tố	GTTB của các yếu tố
Tài sản m b o	2.99
Thông tin doanh nghiệp	2.70
Khả năng quản lý doanh nghiệp	2.20
Năng lực hoạt động	3.41
Quan hệ xã hội	1.64
những gì của nền kinh tế	2.08

(Nguồn: X lý số liệu bằng SPSS)

Nhóm nhân tố năng lực hoạt động có điểm trung bình cao nhất, tiếp theo là tài sản m b o, trình quản lý của doanh nghiệp, những gì của nền kinh tế và quan hệ xã hội. Kết quả trên thể hiện vai trò quan trọng của yếu tố năng lực hoạt động so với các nhân tố khác. Đây chính là kết luận chung của nghiên cứu thực tế về khả năng tiếp cận vốn của doanh nghiệp và nhân sự. Xếp thứ hai về mức độ quan trọng, tài sản m b o cũng là một nhân tố đã được đề cập trong những công trình trước đây. Đây chính là yếu tố giúp ngân hàng đánh giá khả năng thu hồi vốn và giảm thiểu rủi ro trong quá trình cấp vốn. Ba nhân tố tiếp theo có giá trị trung bình thấp, có biệt là yếu tố quan hệ xã hội.

a. M c nh h ng c a nhóm nhân t Tài s n m b o

B ng 2.6. M c nh h ng c a nhóm nhân t Tài s n m b o

CH TIÊU	nh h ng r t không quan tr ng (%)	nh h ng không quan tr ng (%)	nh h ng bình th ng (%)	nh h ng quan tr ng (%)	nh h ng r t quan tr ng (%)	Giá tr trung bình
Quy mô DN nh	4.55	31.82	50.00	13.64	0	2.7
Không có TS c nh ho c TS ng n h n làm TS m b o	0	0	13.64	59.09	27.27	4.14
Không có ng i b o lãnh	9.09	54.55	36.36	0	0	2.27
M c óng góp c a ch DN vào ngu n v n DN th p	18.18	40.91	36.36	4.55	0	2.77
Giá tr TS m b o th p	0	4.55	18.18	59.09	18.18	3.91
T l TSC /t ng TS th p	13.64	41.92	30.8	13.64	0	2.64

(Ngu n: x lý c a tác gi)

Trong s các y u t c a nhóm tài s n m bảo thì “Không có tài s n c nh ho c tài s n ng n h n (nh hàng t n kho...) làm tài s n m b o” và “Giá tr tài s n m b o th p” là hai y u t có nh h ng r t quan tr ng n kh n ng ti p c n v n c a doanh nghi p nh và v a.. K t qu trên kh ng nh vai trò quan tr ng c a tài s n m b o i v i vi c ti p c n v n tín d ng ngân hàng, có cùng k t lu n chung v i nh ng nghiên c u tr c ó và nh n m nh c khó kh n v n “g n bó” t lâu v i doanh nghi p nh và v a.

b. M c nh h ng c a nhóm nhân t thông tin doanh nghi p

B ng 2.7. M c nh h ng c a nhóm nhân t thông tin doanh nghi p

CH TIÊU	nh h ng r t không quan tr ng (%)	nh h ng không quan tr ng (%)	nh h ng bình th ng (%)	nh h ng quan tr ng (%)	nh h ng r t quan tr ng (%)	Giá tr trung bình
DN có l ch s tín d ng không t t	0	0	22.73	72.73	4.54	3.82
DN không các v n b n pháp lý kinh doanh c n thi t	0	30.76	23.78	45.46	0	2.64
H th ng k toán c a DN không tiêu chu n	22.73	40.9	31.82	4.55	0	2.18
Báo cáo tài chính c a DN không ki m toán	4.55	72.72	22.73	0	0	2.18

(Ngu n: x lý c a tác gi)

Trong 4 y u t c a nhóm nhân t thông tin doanh nghi p thì hai y u t “Doanh nghi p không có các v n b n pháp lý kinh doanh c n thi t” và “Doanh nghi p có l ch s tín d ng không t t” có nh h ng r t l n n kh n ng c p v n. Do tính ch t v quy mô c ng nh h n ch trong ho t ng, vì c thành l p c ng nh có c các v n b n pháp lý kinh doanh c n thi t trong quá trình u t v n là m t v ng m c lâu nay c a doanh nghi p nh và v a. Chính i u này khi n cho h khó có th áp ng c nh ng yêu c u v gi y t , th t c c a ngân hàng, gây khó kh n kéo dài trong quá trình xin c p v n. V i 72.73% s cán b khách hàng doanh nghi p cho là có nh h ng nghiêm tr ng và m c i m trung bình là 3.82, l ch s tín d ng c a doanh nghi p c xem là m t trong nh ng nhân t hàng u khi xem xét kh n ng c p v n i v i doanh nghi p.

c. M c nh h ng c a nhóm nhân t kh n ng qu n lý doanh nghi p

B ng 2.8. M c nh h ng c a nhóm nhân t kh n ng qu n lý doanh nghi p

CH TIÊU	nh h ng r t không quan tr ng (%)	nh h ng không quan tr ng (%)	nh h ng bình th ng (%)	nh h ng quan tr ng (%)	nh h ng r t quan tr ng (%)	Giá tr trung bình
Trình v n hóa c a ch DN th p	31.82	59.09	9.09	0	0	1.77
Ch DN ch a có kinh nghi m trong l nh v c ho t ng c a DN	13.64	50.00	36.36	0	0	2.23
Ch DN ch a c ào t o v l nh v c kinh doanh	0	40.91	0	59.09	0	2.59

(Ngu n: x lý c a tác gi)

Kh n ng qu n lý doanh nghi p chính là các k n ng c ng nh m c ào t o c a ch doanh nghi p trong quá trình v n hành ho t ng kinh doanh. Trong ba y u t c a nhóm nhân t này thì “Ch doanh nghi p ch a c ào t o v l nh v c kinh doanh” c ánh giá là rào c n l n nh t. Hai nhân t còn l i ch có tác ng m c v a ph i. Th c t cho th y, r t nhi u ch doanh nghi p có trình v n hóa th p c ng nh m i kh i nghi p v n có kh n ng t o đ ng c doanh nghi p có giá tr . Tuy nhiên, vi c thi u v ng s ào t o v l nh v c kinh doanh là m t r i ro l n.

d. Mục tiêu chính của nhóm nhân tố kinh doanh

Bảng 2.9. Mục tiêu chính của nhóm nhân tố kinh doanh

CHỈ TIÊU	nhân tố không quan trọng (%)	nhân tố không quan trọng (%)	nhân tố bình thường (%)	nhân tố quan trọng (%)	nhân tố rất quan trọng (%)	Giá trị trung bình
Lĩnh vực SXKD của DN không khuyến khích	0	50.00	40.9	4.55	4.55	2.64
Khoạch kinh doanh của DN không khả thi	0	0	0	40.91	59.09	4.59
Tổng thu nhập doanh thu, thu nhập thực	0	26.65	31.82	22.73	18.18	3.32
Công nghệ của DN lạc hậu	4.55	9.09	49.16	37.2	0	3.15
DN không có nguồn cung cấp nguyên liệu	0	9.09	27.27	50.00	13.64	3.68
DN hoạt động tại khu vực không có tiềm năng phát triển	0	31.82	50.00	9.09	9.09	2.95
DN không có cơ sở vật chất phù hợp hoạt động kinh doanh	0	22.73	40.91	18.18	18.18	3.32
Sản phẩm của DN không có sức cạnh tranh trên thị trường	0	31.82	40.91	18.18	9.09	3.05
Hệ thống nhân viên thanh toán không mbo	0	13.64	36.36	45.45	4.55	3.41
Hệ thống chi trả trên vận chuyển hàng hóa	0	18.18	9.09	54.55	18.18	3.73
Vòng quay các khoản chi trả không hiệu quả	0	10.81	13.64	47.82	27.73	3.59
Khả năng trả lãi của DN thấp	0	9.09	18.18	45.45	27.28	3.91

(Nguồn: xử lý các tác giả)

Đây là nhân tố có giá trị trung bình cao toàn bộ các yếu tố liên quan, đứng đầu nhóm các yếu tố có mức độ ảnh hưởng quan trọng nhất trong việc kinh doanh và phát triển. Yếu tố này, “Khả năng kinh doanh của doanh nghiệp không khả thi” với 59.09% số các doanh nghiệp ý là có mức độ ảnh hưởng cao đến quan trọng và điểm trung bình là 4.59. Điều này cho thấy tính khả thi của kế hoạch kinh doanh vẫn là nhân tố mà ngân hàng quan tâm nhất khi xét duyệt khoản vay. Một doanh nghiệp có thể có tài sản đảm bảo thế chấp, công nợ lành mạnh tín dụng không tốt, nhưng nếu nhân viên này có bù đắp bằng kế hoạch chi tiêu và có khả năng sinh lợi thì rất có thể sẽ được ngân hàng chấp thuận. Tuy nhiên, với mức độ ảnh hưởng lớn, điều này cũng cho thấy hạn chế trên bảng thanh toán Thiên Hu, các doanh nghiệp nhỏ và vừa vẫn gặp khó khăn trong việc xây dựng mô hình kinh doanh có tính khả thi cao và thuyết phục các ngân hàng. Doanh nghiệp nhỏ và vừa trong môi trường kinh doanh cạnh tranh tiềm năng phát triển, khó khăn trong tính khả thi của dự án vẫn đang làm giảm khả năng tiếp cận vốn của doanh nghiệp. Các yếu tố “Khả năng trả lãi của doanh nghiệp thấp”, “Hỗ trợ phi tài trợ trên vốn chủ sở hữu cao”, “Doanh nghiệp không có nguồn cung cấp nguyên liệu miễn phí”, “Vòng quay các khoản phi tài trợ không hiệu quả” và “Hỗ trợ thanh toán không miễn phí” đều nằm trong nhóm có mức độ ảnh hưởng quan trọng và xếp loại thấp theo mức giá trị trung bình. Các tài sản tài chính không hiệu quả phản ánh các ngân hàng cho rằng các doanh nghiệp nhỏ và vừa đang gặp khó khăn trong việc trả lãi, thanh khoản, hoạt động và dòng tiền xu hướng trong quá trình vận hành doanh nghiệp cũng gây cản trở lớn về mặt tiếp cận tín dụng ngân hàng. Các nhân tố còn lại đều có giá trị trung bình thấp hơn 2.61, đều có mức độ ảnh hưởng thấp đến doanh nghiệp.

e. Mức độ ảnh hưởng của nhóm nhân tố quan hệ xã hội

Bảng 2.10. Mức độ ảnh hưởng của nhóm nhân tố quan hệ xã hội

CH TIÊU	nhân tố không quan trọng (%)	nhân tố không quan trọng (%)	nhân tố bình thường (%)	nhân tố quan trọng (%)	nhân tố rất quan trọng (%)	Giá trị trung bình
DN không tham gia các hiệp hội kinh doanh	27.27	40.91	31.82	0	0	2.05
DN và NH không có quan hệ trực tiếp	54.55	45.45	0	0	0	1.45
DN có ít quan hệ với DN khác	59.09	40.91	0	0	0	1.11

(Nguồn: xử lý các tác giả)

Không nh k t qu c a các nghiên c u i tr c, các y u t trong nhân t quan h xã h i c ánh giá m c nh h ng không quan tr ng. i u này cho th y, v n quan h xã h i v n ch a có nhi u ý ngh a i v i kh n ng ti p c n v n tín d ng c a doanh nghi p nh và v a m c dù nó c ng óng góp ph n nào trong vi c t o d ng uy tín doanh nghi p i v i ngân hàng. Bên c nh ó, hi n t i s l ng các hi p h i kinh doanh Th a Thiên Hu còn ch a phát tri n, vai trò c a nh ng hi p h i này còn ch a nhi u giá tr trong vi c h tr doanh nghi p v v n, k thu t...Chính nh ng i u này ph n nào làm gi m ý ngh a c a nhân t quan h xã h i trong vi c ti p c n v n.

f. M c nh h ng c a nhóm nhân t nh h ng c a n n kinh t

B ng 2.11. M c nh h ng c a nhóm nhân t nh h ng c a n n kinh t

CH TIÊU	nh h ng r t không quan tr ng (%)	nh h ng không quan tr ng (%)	nh h ng bình th ng (%)	nh h ng quan tr ng (%)	nh h ng r t quan tr ng (%)	Giá tr trung bình
B t ng s n óng b ng khi n cho giá tr TS m b o c a DN gi m	13.64	50.00	36.36	0	0	2.23
L m phát cao gia t ng các kho n chi phí làm gi m kh n ng tr n c a DN	18.18	54.55	27.27	0	0	2.09
T giá bi n ng khi n DN khó kh n trong quá trình tr n	27.27	54.55	18.18	0	0	1.91

(Ngu n: x lý c a tác gi)

Nh ng nh h ng c a n n kinh t nh l m phát, t giá góp ph n làm gi m giá tr tài s n, gây nhi u khó kh n cho doanh nghi p trong vi c m b o kho n vay. Ba y u t “B t ng s n óng b ng khi n cho giá tr tài s n th ch p c a doanh nghi p gi m”, “L m phát cao gia t ng các kho n chi phí, làm gi m kh n ng tr n”, “T giá bi n ng khi n cho doanh nghi p khó kh n trong quá trình tr n” x p l n l t theo m c giá tr trung bình là 2.23, 2.09 và 1.91. Theo ý ki n c a nhi u cán b khách hàng doanh nghi p, s d các v n nh l m phát hay b t ng s n óng b ng không nh h ng m y là do quy trình th m nh c a ngân hàng ã quy

như có thể phản ánh giá trị tài sản trong những kỳ hạn nhất định dựa trên giá trị mà Nhà nước trả ra. Chính vì thế, cho dù có những tác động trên, vốn tài sản bên ngoài giá quá thấp, gây khó khăn cho doanh nghiệp phải đi vay khi cần tiếp cận vốn của doanh nghiệp và vay.

2.3. Khảo nghiệm tác động của tín dụng ngân hàng của DNNVV – tiếp cận góc độ Doanh nghiệp trên địa bàn Thừa Thiên Huế

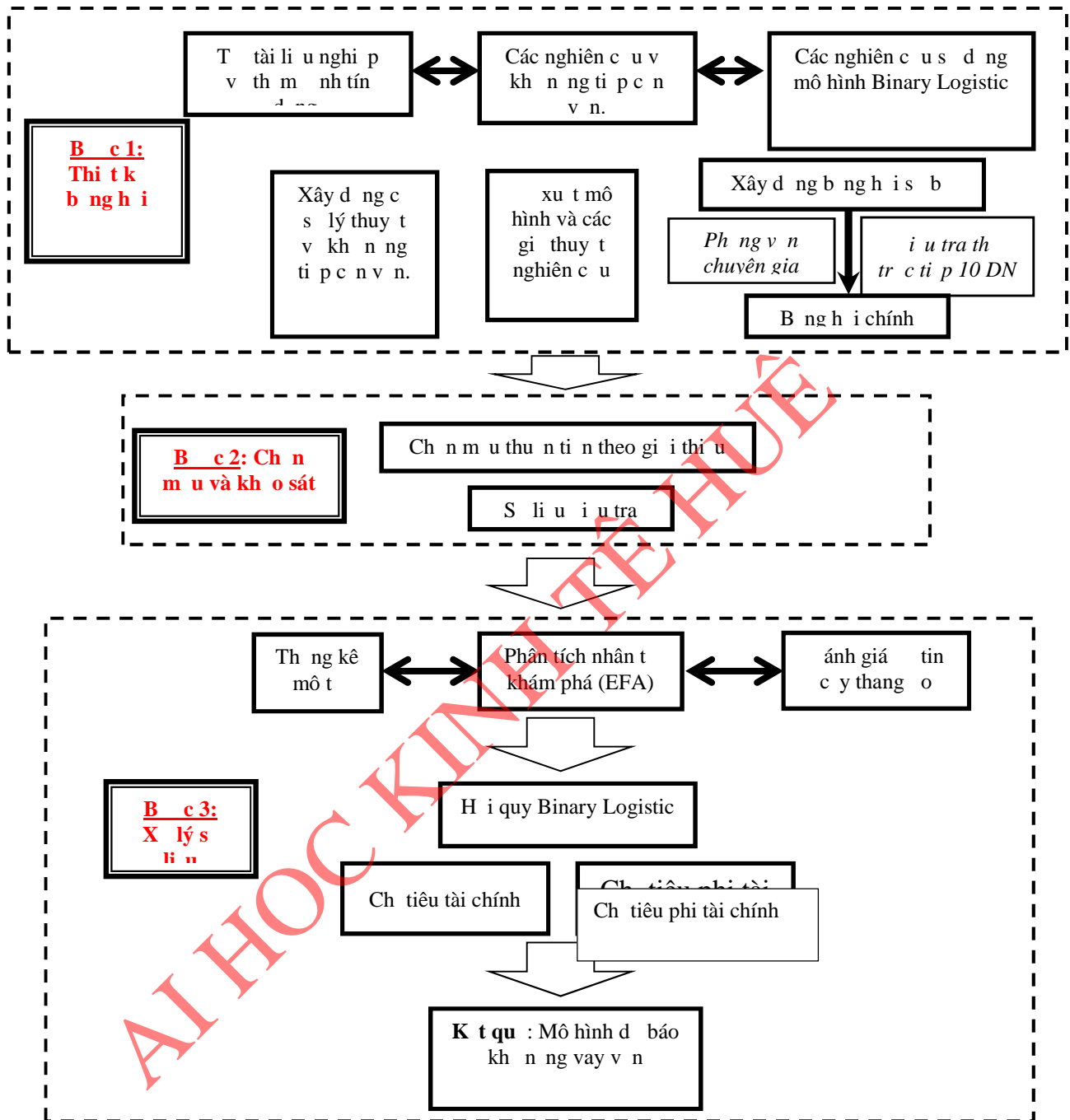
Mục tiêu của phần này là nghiên cứu các kết quả thu được từ việc xác định các nhân tố chính ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận vốn của DNNVV trên địa bàn tỉnh Thừa Thiên Huế và xây dựng mô hình dự báo khả năng tiếp cận vốn của DNNVV.

Để thể hiện các mục tiêu này, mô hình phân tích nhân tố EFA và mô hình hồi quy Binary Logistic sẽ lần lượt sử dụng. Mô hình phân tích nhân tố EFA cho phép bóc tách các nhân tố chính⁴ quy định khả năng tiếp cận vốn của DN từ biến liên quan đến Doanh nghiệp và phương án vay vốn của Doanh nghiệp. Các nhân tố này sẽ được sử dụng làm biến đầu vào (input) cho mô hình Binary. Kết quả xử lý mô hình này cung cấp những thông số cần thiết cho việc thiết kế mô hình dự báo khả năng tiếp cận tín dụng của Doanh nghiệp.

2.3.1. Quy trình nghiên cứu

Quy trình nghiên cứu được mô tả tóm tắt ở Sơ đồ 2.1.

⁴Phân tích nhân tố khám phá chỉ áp dụng với nhóm các chỉ tiêu phi tài chính.



S 2.1. Quy trình nghiên cứu

2.3.2. Thiết kế bảng hỏi

2.3.2.1. Các khía cạnh và đặc tính sử dụng thiết kế bảng hỏi

- Các mang tính động (tài liệu hàng ngày thực hiện nghiên cứu) của Vietcombank;

- Quy t nh s 1627/2001/Q – NHNN ngày 31/12/2001 c a th ng c ngân hàng Nhà n c ban hành v Quy ch cho vay c a t ch c tín d ng i v i khách hàng;
- Mô hình 5C;
- Mô hình ch m i m tín d ng i v i Doanh nghi p – phiên b n c a Vietcombank.

Kh n ng tí p c n tín d ng c xác nh thông qua m c th a m n các tiêu chí th m nh tín d ng c a Ngân hàng Th ng m i, bao g m các tiêu chí tài chính và phi tài chính. D a trên l p lu n ó, các tiêu chí th m nh tín d ng l n l t c c th hóa thành các b câu h i t ng ng trong b ng kh o sát thông tin doanh nghi p. Các tiêu chí chung c c p trong mô hình 5C và Quy t nh 1627/2001/Q -NHNN. Các tiêu chí c th c trình bày trong c m nang tín d ng và c bi t là mô hình ch m i m tín d ng c a Ngân hàng th ng m i. Ngoài ra, các câu h i trong b ng kh o sát c ng c phù h p hóa v i th c ti n c a Doanh nghi p nh và v a trên a bàn t nh Th a Thiên Hu .

2.3.2.2. K t c u b ng h i

B ng h i bao g m 3 ph n (xem chi ti t t i ph l c s 1)

Ph n I: t p trung vào nhóm các ch tiêu tài chính, trong ó m i tiêu chí ánh giá c tách riêng cho lo i hình doanh nghi p v a và lo i hình doanh nghi p nh .

B ng 2.12. Di n gi i các ch tiêu tài chính

Bì n s	Di n gi i
1. H s thanh toán nhanh.	➤ Là m t t s tài chính dùng nh m o kh n ng huy ng tài s n l u ng c a m t doanh nghi p thanh toán ngay các kho n n ng n h n c a doanh nghi p này.
2. Hi u qu s d ng tài s n (Doanh thu thu n / T ng tài s n bình quân)	➤ Cho bi t t ng tài s n c chuy n i bao nhiêu l n thành doanh thu trong 1 n m. H s cao ph n ánh hi u qu s d ng tài s n cao
3. T s n trên v n ch s h u.	➤ T s này cho bi t quan h gi a v n huy ng b ng i vay và v n ch s h u.
4. T su t sinh l i trên v n ch s h u.	➤ T s l i nhu n trên v n ch s h u cho bi t c 100 ng VCSH c a công ty c

<p>5. N quá h n trong quá kh .</p>	<p>ph n này t o ra bao nhi u ng l i nhu n dành cho c ông. N u t s này đ ng, là công ty làm n có lãi; n u âm là công ty làm n thua l .</p> <p>➤ Các kho n n ã không c tr úng h n và b gián h n n .</p>
---	---

Ph n II: bao g m nhóm các ch tiêu phi tài chính

B ng 2.13. Di n gi i các ch tiêu phi tài chính

Bi n s	Di n gi i
<p>N ng l c c a Doanh nghi p (A1 – A15)</p>	<p>➤ N ng l c cho bi t kh n ng i u hành ho t ng s n xu t kinh doanh và hoàn tr kho n vay thành công c a khách hàng. Bao g m nh ng câu h i cho bi t n ng l c c a doanh nghi p i vay v n đ a trên các c s : uy tín trong giao d ch, trình qu n lý c a ch doanh nghi p, s n ph m, tình hình ho t ng trên th tr ng và kh n ng c nh tranh.</p>
<p>Ph ng án kinh doanh (B1 – B9)</p>	<p>➤ Ch tiêu này cho bi t m c kh thi c a ph ng án kinh doanh (ph ng án vay v n) c n c trên nh ng tiêu chí a ra: h s pháp lý c a ph ng án, kinh nghi m i u hành nh ng ph ng án t ng t , tính c p thi t c a ph ng án, ngu n thu và k ho ch tr n ...</p>
<p>Ph ng án m b o cho kho n vay (C1 – C6)</p>	<p>➤ Hi n t ng thông tin b t cân x ng là m t t t y u, khó tránh kh i trong các giao d ch kinh t và hi n nhiên có nh h ng r t l n i v i ho t ng tín d ng t i các NHTM Vi t Nam. Do ó, h n ch m t ph n nh h ng c a hi n t ng thông tin b t cân x ng,</p>

**B i c nh n n kinh t v mô (D1
– D10)**

m t ph ng pháp c i n ang c áp d ng là: Tài s n m b o. Các tiêu chí ánh giá v tài s n m b o có th k n: tính pháp lý, lo i TS B, kh n ng chuy n nh ng TS B...

➤ M t trong nh ng bi n v mô có tác ng tr c ti p t i kh n ng ti p c n v n c a doanh nghi p chính là lãi su t. M t b ng lãi su t c a m t n c, bên c nh vi c ch u tác ng tr c ti p c a quan h cung, c u v n trên th tr ng ti n t, còn ch u tác ng c a di n bi n kinh t v mô, l m phát c a n c ó. Vi t Nam là n c ang phát tri n, l m phát th ng m c cao h n so v i nhi u n c trong khu v c và trên th gi i; kh n ng huy ng v n t t ch c, cá nhân trong n c cho vay i v i n n kinh t còn h n ch ; ho t ng s n xu t, kinh doanh c a doanh nghi p ph thu c ch y u vào v n vay ngân hàng. Do v y lãi su t cho vay th c s là m t y u t quan tr ng quy t nh t i kh n ng ti p c n v n c a doanh nghi p. Ngoài ra, còn ph i k n s tác ng không nh c a nh ng y u t khác trong b i c nh n n kinh t chung hi n nay nh : tình tr ng n x u, chính sách h n ch tín d ng...

Ph n III: dành cho câu hỏi Doanh nghiệp có tín dụng hay là không.

Liên quan đến nội dung này có một điểm cần lưu ý. Do điều kiện khó khăn khi tiếp cận phòng văn doanh nghiệp nên khi thực hiện phỏng vấn doanh nghiệp khách tiếp cận tín dụng đã cố gắng hỏi trong khuôn vay vốn ngân hàng thông tin của doanh nghiệp. Như vậy, mức độ khảo sát, câu hỏi cụ thể về tình hình vay vốn của Doanh nghiệp có vay vốn hay không cho một lần thực hiện phỏng vấn (trong năm 2013).

2.3.2.3. Xác định quy mô mẫu và thang đo

Đối tượng nghiên cứu là các doanh nghiệp vừa và nhỏ trên địa bàn tỉnh Thừa Thiên Huế mà đã từng vay vốn tại NHTM trong năm 2013.

Vấn đề lựa chọn mẫu, phương pháp chọn mẫu không có một giải pháp nào đúng đắn để lựa chọn mẫu. Song về mặt nguyên tắc, dung lượng của mẫu phụ thuộc vào: 1/ Tính ý, chính xác của kết quả; 2/ Số lượng biến số cần phân tích; 3/ Mục đích trong tiếp cận nghiên cứu; 4/ Mục đích chính xác của kết quả trong mẫu. Ngoài ra, trong thực tế có quan niệm, kích thước tối thiểu của mẫu không nên nhỏ hơn 30 đơn vị nghiên cứu. Và về nguyên tắc thì mẫu càng lớn thì sai số đi xuống càng nhỏ.

Trong nghiên cứu phương pháp chọn mẫu, phương pháp sử dụng trong nghiên cứu này là phương pháp phi xác suất, trong đó mẫu được chọn một cách chủ quan và theo giá trị chủ quan. Mục đích phương pháp này có hạn chế là không xét tính đi xuống của mẫu, tuy nhiên, có thể nói rằng đây là phương pháp chủ quan nhất cho nhà nghiên cứu, người nghiên cứu thực hiện phỏng vấn trực tiếp, kiểm tra thông tin trong điều kiện khó tiếp cận đối tượng nghiên cứu và trong điều kiện hạn chế về nguồn lực tài chính cho việc nghiên cứu này.

Như sự giới thiệu của Hiệp hội doanh nghiệp tỉnh Thừa Thiên Huế, 200 doanh nghiệp phỏng vấn thực hiện khảo sát. Kết quả có 145 doanh nghiệp đáp ứng yêu cầu. Phương pháp chọn mẫu và quy mô của mẫu, như đã nói trên, tuy chủ quan xét tính đi xuống của mẫu nhưng, về việc các nghiên cứu khám phá như nghiên cứu này thì quy mô mẫu từ 145 doanh nghiệp nghiên cứu là chấp nhận được. Lựa chọn điều tra thu thập

t 145 i t ng i u tra này m b o t t cho vi c x lý mô hình EFA và mô hình binary logistic trong nghiên c u này.

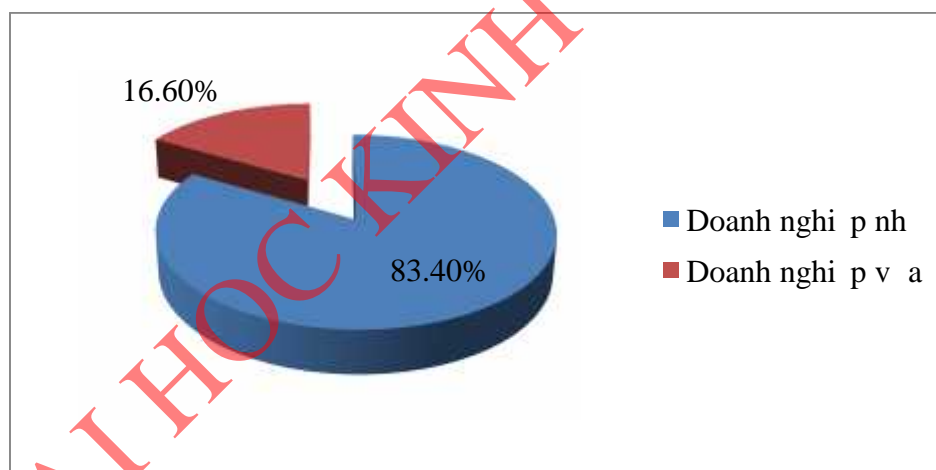
D li u c mã hóa và x lý v i ph n m m SPSS 16.0.

V thang o, i m n i b t trong b ng kh o sát này là ã thi t k thang o phù h p cho m i tiêu chí ánh giá ch không dùng thang o Likert nh thông th ng. Cách làm này giúp cho vi c tr l i kh o sát d dàng h n và phù h p v i th c t i n h n.

2.3.3. Phân tích mô t m u nghiên c u⁵

2.3.3.1. C c u m u nghiên c u theo lo i hình doanh nghi p

200 b ng h i phát ra, trong ó có 150 b ng h i dành cho doanh nghi p nh và 50 b ng h i dành cho doanh nghi p v a. Trong 145 b ng h i thu v và t yêu c u, có 121 b ng h i c a doanh nghi p nh và 24 doanh nghi p v a. th d i ây bi u hi n k t qu s li u thu th p c qua quá trình i u tra.



th 2.5. C c u m u nghiên c u – theo quy mô doanh nghi p

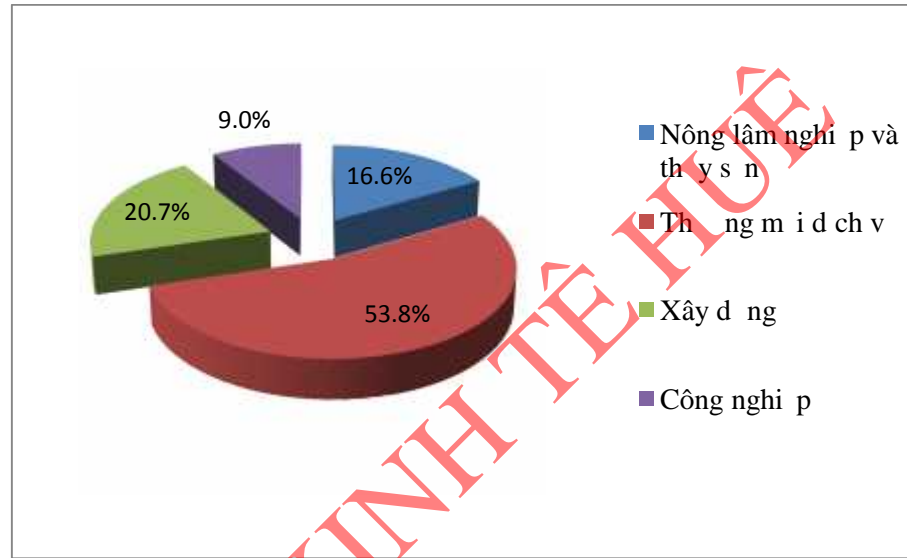
(Ngu n: X lý s li u c a tác gi)

Chi m t tr ng l n trong m u i u tra là các doanh nghi p có quy mô nh (83.4%). m t góc nhìn khác, con s này c ng ph n ánh tình hình chung v c c u doanh nghi p nh và v a trên à bàn t nh Th a Thiên Hu . S l ng doanh nghi p v a còn r t h n ch , s ông v n là các doanh nghi p nh .

⁵Xem chi t i t i ph l c s 2

2.3.3.2. *C c u m u nghi ̣n c u theo l nh v c ho t ̣ng*

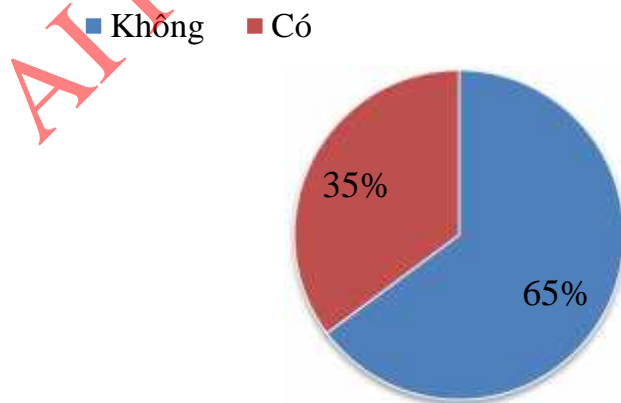
L nh v c kinh doanh ch ̣y u ̣ a b ̣n t ̣nh Th ̣a Thi ̣n Hu ̣ ch ̣y u ̣ l ̣ Th ̣ng m i d ch v ̣ , sau ̣ ̣ l ̣ l nh v c X ̣y d ̣ng, c ̣ng kh ̣a ph ̣ bi n, m c g n 21% trong t ̣ng s ̣ . L nh v c c ̣ng nghi p chi m t ̣ tr ̣ng th ̣ p nh t. Nh ̣ v y, c c u m u nghi ̣n c u x ̣t g ̣c ̣ n ̣y kh ̣a ph ̣ h p v i t ̣nh h ̣nh chung v c c u theo l nh v c ho t ̣ng c a Doanh nghi p tr ̣n ̣ a b ̣n T ̣nh Th ̣a Thi ̣n Hu ̣ .



th 2.6. *C c u m u nghi ̣n c u – theo l nh v c ho t ̣ng c a Doanh nghi p*

(Ngu n: X ̣ lý s ̣ li u c a t ̣c gi)

2.3.3.3. *C c u m u nghi ̣n c u theo kh ̣n ng ti p c n t ̣n d ̣ng*



th 2.7. *C c u m u nghi ̣n c u theo kh ̣n ng ti p c n t ̣n d ̣ng*

(Ngu n: X ̣ lý s ̣ li u c a t ̣c gi)

Bảng 2.14. Các nguyên nhân – theo khoản tiếp cận tín dụng

	Giá trị	Tỉ lệ
Không tiếp cận	94	65%
Tiếp cận	51	35%
Tổng	145	100%

(Nguồn: X lý s li u c a tác gi)

Trong tổng số 145 doanh nghiệp chỉ có 51 trường hợp doanh nghiệp tiếp cận tín dụng (có thể là vay vốn từ ngân hàng thương mại) (chỉ chiếm 35%). Trong khi đó có 94 trường hợp doanh nghiệp bị ngân hàng từ chối cho vay (chiếm 65%). Nguyên nhân của việc doanh nghiệp khó tiếp cận tín dụng vốn ngân hàng trong năm 2013 được trình bày nội dung dưới đây.

Thống kê nguyên nhân doanh nghiệp không tiếp cận vốn tín dụng ngân hàng thương mại

Bảng 1.15. Nguyên nhân doanh nghiệp bị từ chối tiếp cận tín dụng

	Giá trị	Tỉ lệ
Nguyên nhân DN hạn chế	55	59%
Phản ứng vay vốn kém	21	22%
TS B không đủ khả năng	39	41%
Chính sách hạn chế tín dụng	4	4%

(Nguồn: X lý s li u c a tác gi)

Trong tổng số 94 doanh nghiệp không vay vốn thì lý do khi ngân hàng từ chối cho vay như một lần nguyên nhân doanh nghiệp hạn chế. Có tất cả 55/94 doanh nghiệp (tổng cộng 59%) bị ngân hàng từ chối cho vay với lý do trên. Trong những trường hợp, khả năng tài chính của nhiều doanh nghiệp còn hạn chế, nguồn vốn hoạt động chủ yếu dựa vào nguồn vay ngân hàng, thậm chí có nhiều doanh nghiệp gần 100% vốn lưu động là vay ngân hàng. Do lợi nhuận quá thấp nên khi chính sách tín dụng thay đổi, những tín dụng có những biến động thì doanh nghiệp gặp nhiều khó khăn, khó xoay chuyển, đặc biệt khi lạm phát và lãi suất vay vốn tăng cao thì chi phí vốn tăng lên, khả năng vay vốn bị hạn chế dẫn đến thiếu hụt vốn

cho sản xuất. Lý do chủ yếu tiếp theo là tài sản m b o không i u ki n, i u ki n này có thể là i u ki n v m t pháp lý hoặc i u ki n v m t giá tr c a tài sản m b o, có 39 doanh nghiệp (t ng ng 41%) cho biết ngân hàng t ch i cho doanh nghiệp vay v i lý do này. Mặc dù Ngân hàng Nhà n c ã i u ch nh gi m lãi suất cho vay nh ng các doanh nghiệp v n không vay c v n các ngân hàng th ng m i vì i u ki n cho vay quá khó kh n. M t trong s nh ng doanh nghiệp c ph ng v n ph n ánh r ng th i gian tr c công ty ông làm th t c vay ngân hàng có thể th ch p tài sản b ng thi t b máy móc hoặc hàng t n kho, hi n lo i tài sản này không c ngân hàng ch p nh n. Tiếp theo, các doanh nghiệp không c vay v n b i vì ph ng án vay v n c a doanh nghiệp kém kh thi chỉ m 21% (t ng ng v i 21 doanh nghiệp). Nhi u doanh nghiệp do thua l kéo dài, không có ph ng án vay v n kh thi, không còn tài sản th ch p nên không áp ng c i u ki n vay m i. S doanh nghiệp nhu c u vay v n thì nhu c u không cao do hoạt ng kinh doanh c m ch ng vì u ra sản phẩm h n ch , s c tiêu th trong n n kinh t còn y u, giá c hàng hóa gi m... Đây c ng là nguyên nhân chính mà các ngân hàng th ng m i hi n nay ch a m nh đ n gi i quy t cho vay tín ch p i v i doanh nghiệp. Cuối cùng, lý do chỉ m t tr ng th p nh t, do chính sách h n ch tín đ ng c a các ngân hàng ch chỉ m 4%.

2.3.4. Phân tích nhân t khám phá (EFA) i v i ch tiêu phi tài chính⁶

- **Ma tr n t ng quan.** S đ ng ki m nh Bartlett's ki m nh gi thuy t các biến không có m i t ng quan v i nhau trong t ng th . D a vào ph l c, có thể th y r ng Sig.= 0.000 < 0.05. Nh v y gi a các biến không có m i liên h v i nhau. S đ ng h s KMO xem xét s thích h p c a phân tích nhân t . Ta th y r ng h s này b ng 0.801 (0.5 < KMO < 1) ch ng t mô hình phân tích nhân t là phù h p.

⁶ Xem chi ti t ph l c s 3

- **S 1 ng nhân t** . Có b n nhân t c rút trích trong phân tích nhân t l n 2 d a trên giá tr Eigen > 1. Ph ng sai c ng d n là 58.728% cho bi t r ng 4 nhân t này gi i thích c 58.728% s bi n thiên c a d li u.
- **Xoay các nhân t** . Sau khi s d ng phép quay Varimax, k t qu cho th y các bi n quan sát u có h s t i nhân t l n h n 0.5, m b o yêu c u c a phân tích nhân t .

B n nhân t hình thành, bao g m:

- **Nhân t th nh t**: N ng l c doanh nghi p, có giá tr Eigenvalue = 5.874 > 1, Nhân t này gi i thích c 17.945% bi n thiên d li u và là nhân t có t l gi i thích bi n ng l n nh t.
- **Nhân t th 2**: B i c nh n n kinh t v mô, có giá tr Eigen = 4.881 > 1. Nhóm nhân t này gi i thích c 15.535% bi n thiên d li u.
- **Nhân t th 3**: Ph ng án m b o kho n vay có giá tr Eigen = 2.994 > 1. Nhân t này gi i thích c 12.902% bi n thiên d li u.
- **Nhân t th 4**: Ph ng án kinh doanh, có giá tr Eigen = 2.695. Nhân t này gi i thích c 12.346% bi n thiên d li u.

Nh v y t 40 item ban u, sau khi ti n hành phân tích nhân t khám phá có 12 item b lo i b , bao g m: (1)Th i gian duy trì tài kho n v i NHCV; (2)S l ng giao d ch trung bình hàng tháng v i tài kho n t i NHCV; (3) S l ng các lo i giao d ch v i NHCV; (4) S d ti n g i trung bình tháng t i NHCV; (5) L m phát t ng cao làm suy gi m t ng c u trong n n kinh t ; (6) S l ng i th c nh tranh; (7) K n ng, k thu t ph c v ph ng án; (8) Th tr ng s n ph m u ra; (9) B t l i c nh tranh c a SP; (10) Lo i TS B; (11) Giá bán t ng cao do giá thành t ng cao; (12) Lãi su t th c âm làm gi m nhu c u u t m r ng kinh doanh. Các thành ph n còn l i không có s thay i nào. V y, thang o các nhân t phi tài chính nh h ng n kh n n ti p c n v n c a các doanh nghi p sau khi ti n hành phân tích EFA bao g m v i 4 nhân t và 28 bi n quan sát c rút ra và t tên nh sau:

Bảng 2.16. Các nhân tố và biến động

Nhân tố	Biến động
Năng lực doanh nghiệp	Tín dụng và các khoản tín dụng Kinh nghiệm và hiệu quả hoạt động kinh doanh Các thành tựu và thành tích hoạt động kinh doanh Số lượng nhân viên Ngân sách Mật độ vốn đầu tư Số lượng chi trả lãi vay Vấn đề tranh chấp Lợi nhuận của công ty trong 2 năm gần đây Doanh nghiệp nộp thuế
Biến động kinh tế	Lãi suất vay vốn Sự biến động giá yếu tố đầu vào Việc tái cấu trúc hệ thống ngân hàng Chính sách tín dụng của ngân hàng Thay đổi mô hình quản trị rủi ro Tình trạng lạm phát Lãi suất thực tế và nhu cầu vay vốn
Phân ngành ngân hàng	Tính pháp lý của TSB Bảo hiểm cho TSB Thẩm định TSB Khả năng chuyển nhượng TSB Quản lý tài sản bảo đảm
Phân ngành sản xuất kinh doanh	Mục đích phân ngành kinh doanh Tính cạnh tranh của phân ngành vay vốn Lợi thế của phân ngành vay vốn Hệ thống pháp lý của PAKD Kinh nghiệm và hiệu quả Kế hoạch triển khai

Kiểm định tín dụng a thang o b ng h s Cronbach Alpha⁷

ánh giá tín dụng a thang o ch tiêu phi tài chính, nghiên cứu này sử dụng h s Cronbach Alpha. Kết quả trình bày tóm tắt bảng số 2.17.

Bảng 2.17. Kết quả kiểm định thang o

M chi	T ng quan bi n t ng	Alpha n u b m c h i
N ng l c doanh nghi p (Alpha = 0.884)		
Ti n và các kho n t ng ng tí n	0.652	0.870
Kinh nghi m i u hành c a ch doanh nghi p	0.728	0.864
Các thành t u và th t b i c a doanh nghi p	0.708	0.866
S l n gia h n n	0.609	0.873
N quá h n	0.660	0.870
M t kh n ng thanh toán	0.493	0.881
S l n ch m tr lãi vay	0.665	0.870
V th c nh tranh	0.653	0.870
L i nhu n c a công ty trong 2 n m g n ây	0.553	0.877
Doanh nghi p n thu	0.452	0.886
B i c nh n n kinh t (Alpha = 0.889)		
Lãi su t vay v n	0.668	0.875
S t ng giá y u t u vào	0.636	0.878
Vi c tái c c u h th ng ngân hàng	0.640	0.877
Chính sách si t ch t cung tín d ng	0.746	0.864
Tình tr ng n x u	0.764	0.862

⁷ Xem chi ti t t i ph l c s 4

M ch i	T ng quan bi n t ng	Alpha n u b m ch i
Thay i mô hình qu n tr r i ro	0.751	0.864
Lãi su t nh h ng n nhu c u vay v n	0.584	0.886
Ph ng án b o m kho n vay (Alpha = 0.875)		
Tính pháp lý c a TSB	0.762	0.834
Kh n ng chuy n nh ng TSB	0.577	0.877
B o hi m cho TSB	0.735	0.843
Qu n lý tài s n b o m	0.825	0.818
Th m nh TSB	0.649	0.865
Ph ng án s n xu t kinh doanh (Alpha = 0.790)		
M c ích ph ng án kinh doanh	0.451	0.779
Tính c p thi t c a ph ng án vay v n	0.527	0.762
L i th c a ph ng án vay v n	0.482	0.772
H s pháp lý c a PAKD	0.618	0.739
Kinh nghi m i u hành	0.612	0.742
K ho ch tr n	0.562	0.753

(Ngu n: X lý s li u b ng SPSS)

K t qu phân tích cho th y, h s t ng quan bi n t ng c a các bi n quan sát u l n h n 0.3 và h s Cronbach Alpha c a các nhân t u khá cao, t 0.7 tr lên cho th y ây là thang o l ng r t t⁸.

2.3.5. K t qu phân tích h i quy theo mô hình Binary Logistic

K t qu phân tích trên cho th y có 4 nhân t phi tài chính và 5 nhân t tài chính tác ng n kh n ng t p c n tín d ng c a doanh nghi p. Các nhân t này, trong b c t p theo, s c s d ng nh là các bi n gi i thích cho các mô hình h i quy Binary logistic. Chúng tôi c l ng c l p hai mô hình binary logistic t ng

⁸Hoàng Tr ng & M ng Ng c, 2008

ng v i hai nhóm bi n gi i thích: (1) nhóm bi n gi i thích g m các nhân t phi tài chính và (2) nhóm bi n gi i thích g m các nhân t tài chính.

2.3.5.1. Mô hình d ki n

Các mô hình d ki n l n l t nh sau:

Mô hình v i bi n gi i thích g m các nhân t tài chính

$$\log_e \left[\frac{P(Y=1)}{P(Y=0)} \right] = S_1 \text{TTN} + S_2 \text{HQSDTS} + S_3 \text{TSN} \setminus \text{VCSH} + S_4 \text{TSSL} \setminus \text{VCSH} + S_5 \text{NQH}$$

Trong ó các bi n gi i thích l n l t là:

TTN: h s thanh toán nhanh

HQSDTS: hi u qu s đ ng tài s n

TSN \setminus VCSH: t s n trên v n ch s h u

TSSL \setminus VCSH: t su t sinh l i trên v n ch s h u

NQH: N quá h n trong quá kh

Bi n ph thu c (Y) là bi n nh phân, nh n giá tr 1 n u Doanh nghi p vay c v n và nh n giá tr 0 n u doanh nghi p không vay c v n.

Mô hình v i bi n gi i thích là nhóm ch tiêu phi tài chính

$$\log_e \left[\frac{P(Y=1)}{P(Y=0)} \right] = S'_1 \text{NLDN} + S'_2 \text{BCKT} + S'_3 \text{PAB} + S'_4 \text{PASXKD}$$

Trong ó các bi n gi i thích l n l t là:

NLDN: N ng l c doanh nghi p

BCKT: B i c nh kinh t v mô

PAB : Ph ng án v tài s n m b o cho kho n vay

PASXKD: Ph ng án s n xu t kinh doanh

Bi n ph thu c (Y) là bi n nh phân, nh n giá tr 1 n u Doanh nghi p vay c v n và nh n giá tr 0 n u doanh nghi p không vay c v n.

K t qu h i quy

K t qu h i quy - mô hình v i bi n gi i thích là nhóm ch tiêu tài chính⁹

$$\log_e \left[\frac{P(Y=1)}{P(Y=0)} \right] = 2.179 \text{TTN} + 2.433 \text{HQSDTS} + 4.446 \text{TSN} \setminus \text{VCSH} - 2.185 \text{NQH}$$

⁹ Xem chi ti t ph l c s 5

Bảng 2.18. Kết quả hồi quy - mô hình ví dụ điển hình là nhóm chỉ tiêu tài chính

Các biến giải thích	Hệ số Beta	S.E.	Wald statistics	Sig.
Hệ số thanh toán nhanh	+2.179	1.104	3.895	.048
Hệ số quy định tài sản	+2.433	1.210	4.045	.044
Tỷ số trên VCSH	+4.446	1.643	7.323	.007
Tổng suất sinh lợi trên VCSH	+3.052	1.656	3.397	.065
Nợ quá hạn trong quá khứ	-2.815	0.919	9.377	.002

(Nguồn: X lý số liệu bằng SPSS)

Kết quả hồi quy mô hình này trình bày tóm tắt trong bảng 2.18. Có 4 biến giải thích có ý nghĩa thống kê ở mức ý nghĩa 5%. Trong đó, có 3 biến có mối quan hệ thuận với biến phụ thuộc, bao gồm: (1) Hệ số thanh toán nhanh; (2) Hệ số quy định tài sản; (3) Tỷ số trên vốn chủ sở hữu. Nhân tố có tác động tích cực đến khả năng tiếp cận tín dụng của Doanh nghiệp là “Tỷ số trên vốn chủ sở hữu”. Ngược lại, “Tỷ số trên vốn chủ sở hữu” duy trì mức chấp lý thì số là “nợ quá hạn tích lũy” cho hoạt động cho doanh nghiệp. Ngoài ra, chi số này còn đo lường khả năng bám bó cho các khoản vay của Doanh nghiệp là tốt. Như vậy, chi số này càng tốt thì khả năng tiếp cận tín dụng của doanh nghiệp càng cao. Nhân tố có tác động thu nhập chi tiêu hai là “hiệu quả sử dụng tài sản”, sau cùng là “hệ số thanh toán nhanh”¹⁰.

Ngược lại, chi số về nợ quá hạn trong quá khứ, giá trị của thang đo này trái ngược lại, hệ số beta âm, cho thấy mối quan hệ ngược chiều giữa biến độc lập và biến phụ thuộc. Nợ quá hạn càng nhiều thì khả năng tiếp cận tín dụng của doanh nghiệp càng bị hạn chế. Chi số này hoàn toàn phù hợp với trên thực tế.

¹⁰Lưu ý: Khi kiểm định mô hình, phần mềm SPSS tra kết quả là các hệ số β của 3 biến giải thích sau mang giá trị âm: (1) Hệ số thanh toán nhanh; (2) Hệ số quy định tài sản; (3) Tỷ số trên vốn chủ sở hữu và (4) Tổng suất sinh lợi trên vốn chủ sở hữu. Chi số này có lý giải bí ẩn trong bảng hồi quy, thang đo áp dụng cho các chi số này có xu hướng ngược chiều với biến phụ thuộc (trái ngược lại với các biến khác), ngược lại với chi số của các chi số khác. Chính vì thế mà giá trị của các β kiểm định mang dấu âm. Khi luận giải ý nghĩa kinh tế của các hệ số này, cần chú ý chi số về chi tiêu hay giá trị của thang đo trong bảng kiểm định. Trong trường hợp này có thể kết luận 3 biến giải thích trên có mối quan hệ thuận với biến phụ thuộc.

K t qu ki m nh phù h p c a mô hình

$$H_0: S_1 TTN = S_2 HQSDTS = S_3 TSN \setminus VCSH = S_5 NQH = 0$$

B ng 2.19. Omnibus Tests of Model Coefficients

	Chi-square	df	Sig.
Step 1 Step	157.785	5	.000
Block	157.785	5	.000
Model	157.785	5	.000

(Ngu n: X lý s li u b ng SPSS)

K t qu ki m nh gi thuy t v phù h p t ng quát b ng 2.19 có m c ý ngh a v i s quan sát sig = 0.000 nên an toàn ta có th bác b gi thuy t.

B ng 2.20. Model Summary

Step	Cox & Snell R Square	Nagelkerke R Square
1	.663	.913

(Ngu n: X lý s li u b ng SPSS)

H s t ng quan Cox & Snell R Square t t i 0.663, trong khi ó h s t ng quan Nagelkerke R Square t t i giá tr 0.913, kh ng nh r ng kho ng 91,3% variance c a mô hình ã c gi i thích t h i quy logistic, và ây là m t h s t ng quan cao.

B ng 2.21. K t qu ki m nh tính chính xác c a mô hình

		D oán kh n ng tí p c n v n t i NHTM		M c chính xác c a k t qu đ báo
		Không	Có	
Kh n ng tí p c n v n	Không	91	3	96.8%
	Có	4	47	92.2%
T l đ chính xác đ báo chung c a mô hình				95.2%

(Ngu n: X lý s li u b ng SPSS)

Trong 94 trường hợp không cho vay thì mô hình đã đoán đúng 91 trường hợp và tỷ lệ đoán đúng là 96.8%. Với 51 trường hợp vay của ngân hàng thì mô hình lại đoán sai 4 trường hợp. Tỷ lệ đúng lúc này là 92.2%. Xem xét cho thấy mô hình này thì tỷ lệ đoán đúng đạt 95.2%. Chính xác của mô hình là khá cao. Như vậy, có thể khẳng định mô hình trên là phù hợp.

Kết quả hồi quy - mô hình ví dụ thích là nhóm chi tiêu tài chính¹¹

$$\log_e \left[\frac{P(Y=1)}{P(Y=0)} \right] = +0.418 \text{ NLDN} + 0.531 \text{ BCKT} + 0.336 \text{ PASXKD}$$

Bảng 2.22. Kết quả hồi quy - mô hình ví dụ thích là nhóm chi tiêu tài chính

Các biến độc lập	Hệ số Beta	S.E.	Wald statistics	Sig.
Loại doanh nghiệp	+0.418	.191	4.812	.028
Chỉ số kinh tế vĩ mô	+ 0.531	.198	7.157	.007
Phản ứng của ngân hàng	+ 0.042	.184	.053	.818
Phản ứng kinh doanh	+ 0.366	.186	3.877	.049

(Nguồn: X lý số liệu bằng SPSS)

Có mặt trong biến độc lập thích không có ý nghĩa thống kê mặc dù trong mô hình dự kiến là biến độc lập thích quan trọng cho khách hàng tiếp cận tín dụng của Doanh nghiệp: Biến “Phản ứng của ngân hàng”. Các biến còn lại đều có ý nghĩa thống kê và có mối quan hệ thuận với biến phụ thuộc. Kết quả này thể hiện rằng, ví dụ mô hình này¹², doanh nghiệp càng chứng minh được loại tài chính tốt thì khả năng vay của ngân hàng càng cao và ngược lại. Trong đó, mặt phản ứng kinh doanh khi thị trường có nguồn thu và triển vọng pháp lý tốt thì khả năng vay của ngân hàng càng cao. Tình hình kinh tế vĩ mô càng thuận lợi,

¹¹ Xem chi tiết ở phần 1.3.6

¹² Trong nhóm mô hình ví dụ thích là nhóm chi tiêu tài chính, khi xây dựng mô hình này, SPSS kiểm tra là hệ số của hai biến “Loại doanh nghiệp” và “Phản ứng kinh doanh” mang giá trị âm. Nguyên nhân là do thang đo của các biến thu của hai nhóm nhân tố này ngược chiều nhau (theo chiều trái ngược nhau), ngược với thang đo của các biến khác. Như vậy, trong trường hợp này, có thể kết luận rằng hai biến này có mối quan hệ thuận với biến phụ thuộc.

các biến số v mô bi n i theo chi u h ng tích c c, lãi su t phù h p, giá u vào m c n nh, chính sách tín d ng c n i l ng thì kh n ng vay c v n c a Doanh nghi p c àng c c i thi n.

2.3.5.2. K t qu ki m nh phù h p c a mô hình

$$H_0: S'_1NLDN = S'_2BCKT = S'_3PASXKD = 0$$

B ng 2.23. Omnibus Tests of Model Coefficients

	Chi-square	df	Sig.
Step 1 Step	17.001	4	.002
Block	17.001	4	.002
Model	17.001	4	.002

(Ngu n: X lý s li u b ng SPSS)

K t qu ki m nh gi thuy t v phù h p t ng quát b ng 2.23 có m c ý ngh a v i s quan sát sig = 0.000 nên an toàn ta có th bác b gi thuy t.

B ng 2.24. Model Summary

Cox & Snell R Square	Nagelkerke R Square
.111	.152

(Ngu n: X lý s li u b ng SPSS)

H s t ng quan Cox & Snell R Square t 0.111, trong khi ó h s t ng quan Nagelkerde R Square t giá tr 0.152, kh ng nh r ng kho ng 15.2% variance c a mô hình ã c gi i thích t h i quy logistic, và ây là m t h s t ng quan có th ch p nh n c.

B ng 2.25. K t qu ki m nh tính chính xác c a mô hình

		D oán kh n ng ti p c n v n t i NHTM		M c chính xác c a k t qu d báo
		Không	Có	
Kh n ng ti p c n v n	Không	81	13	86.2%
	Có	33	18	35.3%
T l d chính xác d báo chung c a mô hình				68.3%

(Ngu n: X lý s li u b ng SPSS)

94 triệu đồng không cho vay thì mô hình đã đoán trúng 81 triệu đồng vay đúng là 86.2%. Trong 51 triệu đồng vay sai mô hình đoán sai 18 triệu đồng đúng lúc này là 35.3%. Tỷ lệ đoán đúng cả hai mô hình là 68.3%. Chính xác của mô hình khá tốt.

Như vậy, vì mục tiêu ban đầu của phần này là để đánh giá các kết quả thu được từ việc xác định các nhân tố chính như kinh nghiệm của DNNVV trên bàn tay Thiên Hu và xây dựng mô hình dự báo kinh nghiệm của DNNVV, kết quả đã cho thấy rằng nhân tố nào thực sự ảnh hưởng đến kinh nghiệm tín dụng của Doanh nghiệp. Ngoài ra, một phần để đánh giá quan trọng không kém từ mô hình này là việc cung cấp những thông tin cần thiết cho việc đánh giá mô hình dự báo kinh nghiệm tín dụng của Doanh nghiệp. Kết quả thu được từ mô hình cho thấy xác suất dự báo đúng của hai mô hình lần lượt là 50%, có thể thấy từ mô hình với biến độc lập là chi tiêu tài chính là 95.2% trong khi từ mô hình của nhóm chi tiêu phi tài chính chỉ là 68.3%. Tuy nhiên, chênh lệch về tỷ lệ dự báo đúng của hai mô hình này là khá lớn, nhưng về mặt thực tiễn, điều này khá phù hợp với công tác chi tiêu tín dụng tại các NHTM hiện nay vì trọng số giữa chi tiêu tài chính và chi tiêu phi tài chính là 1:2. Nói cách khác, trong việc chi tiêu tín dụng doanh nghiệp, chi tiêu phi tài chính luôn là nhóm chi tiêu cần cân nhắc nhiều hơn và là yếu tố có tính chất quyết định cao hơn trong việc cấp tín dụng. Hơn nữa, đây là nhóm chi tiêu nghiêng về khía cạnh tính, vì vậy đã quy định cho vay dựa trên nhóm chi tiêu này cần có một số thủ tục nghiêm ngặt và còn tùy thuộc vào từng ngân hàng cụ thể, do vậy xác suất dự báo đúng của mô hình chi tiêu tài chính là 68.3%. Sản phẩm để đánh giá mô hình này sẽ minh họa cách chọn lựa theo.

CHƯƠNG 3: XUẤT GIẢI PHÁP CẢI THIỆN KHẢ NĂNG TIẾP CẬN DỊCH VỤ TÍN DỤNG NGÂN HÀNG CẢ CÁC DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VĨI TRÊN BÀN THIÊN HỒ

3.1. Xây dựng và xử lý mô hình đánh giá khả năng tiếp cận nguồn vốn tín dụng

Sản phẩm chính của nghiên cứu này là mô hình cho phép dự báo khả năng tiếp cận vốn của DNNVV. Mô hình này được xây dựng phù hợp với đặc điểm của các DNNVV trên bàn thiên hồ. Kết quả của mô hình này hỗ trợ cho việc ra quyết định cấp tín dụng của cán bộ thẩm định Ngân hàng thương mại. Các doanh nghiệp có thể ứng dụng mô hình này để đánh giá khả năng tiếp cận tín dụng của mình.

3.1.1. Mô tả mô hình

Việc kết hợp hai mô hình hồi quy Binary Logistic chung các tham số nên thiết kế cho việc xây dựng công thức tính xác suất tiếp cận tín dụng cho từng doanh nghiệp với từng phân khúc kinh doanh cụ thể. Công thức thể hiện áp dụng cho các chỉ tiêu tài chính như sau:

$$P(Y = 1) = \frac{e^{2.179TTN + 2.433HQSDTS + 4.446TSN/VCSH - 2.185NQD}}{1 + e^{2.179TTN + 2.433HQSDTS + 4.446TSN/VCSH - 2.185NQD}}$$

Công thức thể hiện áp dụng cho các chỉ tiêu phi tài chính như sau:

$$P(Y = 1) = \frac{e^{0.418 NLDN + 0.531 BCKT + 0.336 PASXKD}}{1 + e^{0.418 NLDN + 0.531 BCKT + 0.336 PASXKD}}$$

Trong đó: $P(Y=1)$ là xác suất tiếp cận tín dụng. Nếu $P(Y=1) > 50\%$, doanh nghiệp có thể tiếp cận Ngân hàng cho vay vốn và ngược lại. Giá trị của các biến TTN; HQSDTS; TSN/VCSH; NQD; NLDN; BCKT và PASXKD được tính toán dựa trên dữ liệu về doanh nghiệp.

Việc sử dụng mô hình được mô tả qua các bước cụ thể như sau:

B c 1

Khi m t doanh nghi p ngh vay v n, bên c nh vi c cung c p h s ngh vay v n theo quy nh c a Ngân hàng, Doanh nghi p c n ph i cung c p thông tin thông qua vi c tr l i y b n kh o sát doanh nghi p. Cán b th m nh sau khi kì m tra tính xác th c c a các câu tr l i trong b ng kh o sát thông tin doanh nghi p thì ti n hành mã hóa thông tin doanh nghi p và nh p d li u vào ph n m m SPSS.

B c 2

Tính giá tr c a 7 nhân t (7 bi n gi i thích) nh h ng n kh n ng ti p c n tín d ng c a Doanh nghi p. 7 nhân t ó bao g m 4 nhân t thu c nhóm ch tiêu tài chính (Kh n ng thanh toán nhanh; Hi u qu s d ng tài s n; N ph i tr \VCSH; N quá h n\N ngân hàng) và 3 nhân t thu c nhóm ch tiêu phi tài chính (B i c nh kinh t , Ph ng án SXKD và N ng l c doanh nghi p). Giá tr c a m i nhân t này c tính b ng giá tr trung bình c a các ch tiêu thành ph n hình thành nên nhân t ó (giá tr ã mã hóa theo thang o t 1 n 5).

B c 3

Tính xác su t ti p c n c tín d ng cho Doanh nghi p. Giá tr c a các nhân t (bi n gi i thích) nh ã tính b c 2 c s d ng trong công th c tính xác su t b c này. Nh c l i là:

Công th c áp d ng i v i các ch tiêu tài chính:

$$P(Y = 1) = \frac{e^{2.179TTN + 2.433HQSDT + 4.446TSN \setminus VCSH - 2.185NQH}}{1 + e^{2.179TTN + 2.433HQSDT + 4.446TSN \setminus VCSH - 2.185NQH}} \quad (1)$$

Công th c áp d ng i v i các ch tiêu phi tài chính

$$P(Y = 1) = \frac{e^{0.418 NLDN + 0.531 BCKT + 0.336 PASXKD}}{1 + e^{0.418 NLDN + 0.531 BCKT + 0.336 PASXKD}} \quad (2)$$

K t qu tính c t hai công th c (1) và (2) cho bi t xác su t ti p c n tín d ng (cho vay/không cho vay) i v i doanh nghi p. N u con s này l n h n 0.5 thì cán b ngân hàng có th ra quy t nh c p tín d ng cho khách hàng này và ng c l i.

B c 4

Tr ng h p k t qu : K t qu t nh toán t hai công th c trên c t ng h p b c này nh m h tr cán b th m nh a ra quy t nh c p hay không c p t n d ng i v i Doanh nghi p.

B ng 3.1. Quy t nh c p t n d ng d a trên nhóm ch tiêu tài chính và phi tài chính

Tài chính	+	+	-	-
Phi tài chính	+	-	+	-
K t qu	Nên c p t n d ng	Xác nh theo t l (tài chính:phi tài chính)=(1:2)	Không nên c p t n d ng	
(+) n u giá tr l nh n 0.5 ; (-) n u giá tr b ng ho c bé h n 0.5				

- Tr ng h p 1: C hai công th c u cho k t qu xác su t ti p c n t n d ng c a doanh nghi p l nh n 0.5 ngân hàng nên xem xét c p t n d ng.
- Tr ng h p 2: C hai công th c u cho k t qu xác su t ti p c n t n d ng c a doanh nghi p nh h n 0.5, ngân hàng không nên c p t n d ng.
- Tr ng h p 3: Hai công th c cung c p nh ng g i ý ng c chi u nhau. Ngân hàng nên t nh xác su t k t h p v i t l (tài chính:phi tài chính)=(1:2). T l này c l a ch n c n c m t ph n t l t nh i m trong các mô hình ch m i m t n d ng c a ngân hàng th ng m i. N u xác su t k t h p này l nh n 0.5, ngân hàng nên xem xét c p t n d ng và ng c l i.

3.1.2. Ví d minh h a

Gi s m t doanh nghi p kinh doanh trong l nh v c th ng m i d ch v ngh vay v n t i ngân hàng. Doanh nghi p cung c p thông tin thông qua vi c tr l i b ng kh o sát thông tin doanh nghi p. Sau ó cán b ngân hàng t n hành mã hóa l i các nhân t tài chính và phi tài chính tác ng n kh n ng ti p c n t n d ng c a doanh nghi p. S li u c trình bày b ng s 3.1

Bảng 3.2. Ví dụ minh họa

Các nhân tố	Giá trị mã hóa
Tốc độ thanh toán nhanh	2
Tốc độ hiệu quả sử dụng tài sản	2
Tốc độ trên VCSH	1
Tốc độ quá hạn	4
Nhân tố bí quyết kinh tế	1.4
Nhân tố năng lực doanh nghiệp	2.7
Nhân tố phản ứng sản xuất kinh doanh	2.5

Các giá trị này lần lượt được sử dụng trong các công thức tính xác suất cho vay dưới đây.

Xác suất cho vay xét trên các nhân tố tài chính

$$P(Y = 1) = \frac{e^{2.179*2+2.433*2+4.446*1-2.185*4}}{1+e^{2.179*2+2.433*2+4.446*1-2.185*4}} = \frac{e^{2.410}}{1+e^{2.410}} = 91.76\%$$

Xác suất cho vay xét trên các nhân tố phi tài chính

$$P(Y = 1) = \frac{e^{0.418*1.4+0.531*2.7+0.336*2.5}}{1+e^{0.418*1.4+0.531*2.7+0.336*2.5}} = \frac{e^{2.933}}{1+e^{2.933}} = 94.95\%$$

Để kiểm tra tính toán 2 mô hình trên cho biết, Doanh nghiệp này thỏa mãn 91.76% yêu cầu của ngân hàng về các tiêu chí tài chính (xác suất đúng là 95.2%) và 94.95% yêu cầu của ngân hàng về các chỉ tiêu phi tài chính (xác suất đúng là 68.3%). Như vậy, doanh nghiệp này có khả năng tiếp cận được vốn tín dụng của ngân hàng. Nói cách khác là kết quả này gợi ý cho cán bộ tín dụng nên cho vay đối với doanh nghiệp này.

3.1.3. Khả năng ứng dụng của mô hình dự báo

Những bước kiểm tra ưu tiên cho thấy mô hình là phù hợp cho việc dự báo xác suất tiếp cận tín dụng của Doanh nghiệp. Mô hình này có thể sử dụng như là công cụ hỗ trợ cho cán bộ ngân hàng trong quá trình thẩm tra và xử lý tín

đăng ký và Doanh nghiệp và nhà trên bàn. Ngoài ra, các doanh nghiệp có thể đăng mô hình này để đánh giá khả năng tiếp cận tín dụng của chính mình.

*** u i m c a mô hình:**

Thứ nhất, mô hình ã tính toán trên số liệu của doanh nghiệp trên bàn như Thẻ Thiên Hu, vì thế, có thể xem là mô hình ã phù hợp hóa với thực tiễn và chức năng của doanh nghiệp trên bàn.

Thứ hai, mô hình khác nhau khi thực hiện, không làm phát sinh thêm nhiều chi phí cho ngân hàng cũng như không đòi hỏi nhiều thời gian thực hiện.

***Bên cạnh đó mô hình còn có những hạn chế :**

Thứ nhất, bằng khảo sát thông tin doanh nghiệp còn khá phức tạp. Đây là nguồn thông tin vào quan trọng cho việc xử lý mô hình. Ngoài ra, bằng còn chứa đựng những nguy cơ rủi ro về mặt kỹ thuật cho quá trình xử lý mô hình

Thứ hai, mô hình vẫn chưa tính đến nhân tố: Phấn án và tài sản đảm bảo cho khoản vay. Tuy đây là không phải là nhân tố quan trọng hàng đầu nhưng nhân tố này cũng ảnh hưởng đến ý kiến của nhân viên cán bộ tín dụng ngân hàng của doanh nghiệp (nhân viên cũng phải nghiên cứu nhân tố tác động về phía chủ và phía cung cấp ngân hàng). Quá trình xử lý số liệu cho thấy nhân tố này không có ý nghĩa về mặt thống kê.

Có thể đăng mô hình này trong thực tế, cần phải thực hiện các công việc sau:

Thứ nhất, rà soát và đơn giản hóa các câu hỏi cho phù hợp với tình hình thực tế của từng doanh nghiệp và mặt số cán bộ tín dụng ngân hàng (theo nhu cầu).

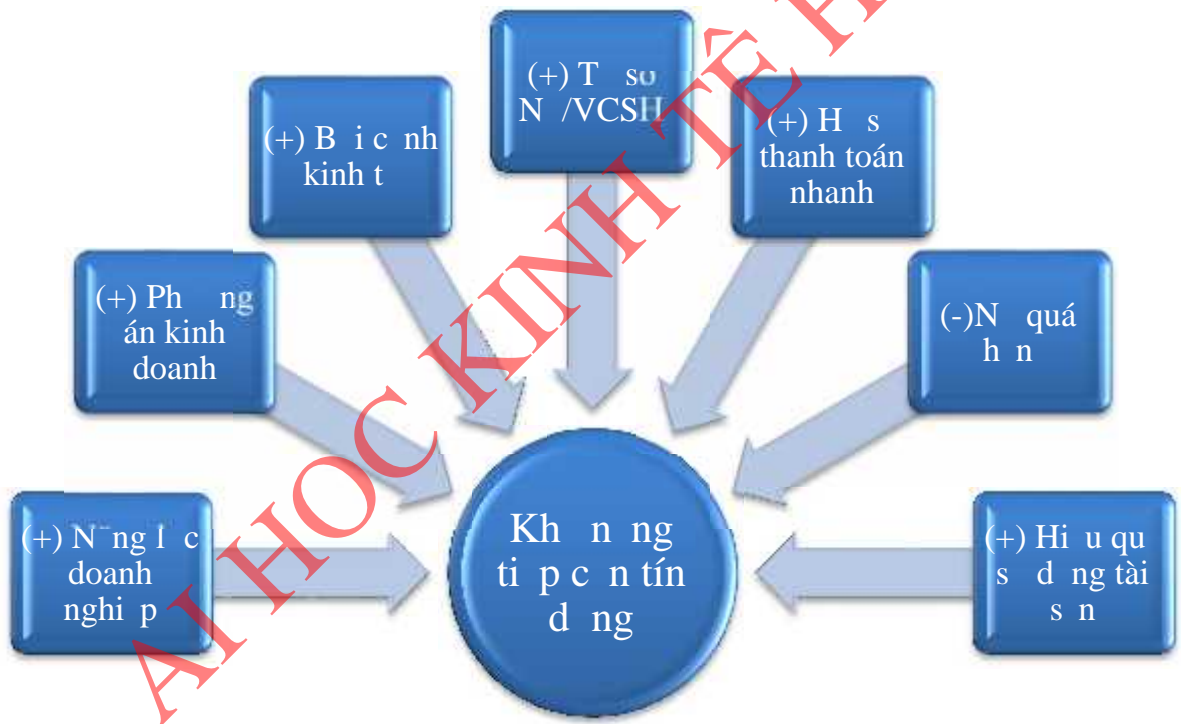
Thứ hai, tiến hành tập huấn cách sử dụng mô hình cho cán bộ doanh nghiệp và mặt số cán bộ tín dụng ngân hàng (theo nhu cầu).

Thứ ba, cập nhật hàng năm số liệu của doanh nghiệp và xử lý lại các mô hình tính lợi ích tham số cho các công thức tính xác suất. Điều này giúp mô hình trở nên phù hợp hơn với tình hình thực tế.

Một trong những hạn chế phát triển của tài này sẽ tập trung hoàn thiện mô hình này nâng cao khả năng đăng của mô hình này.

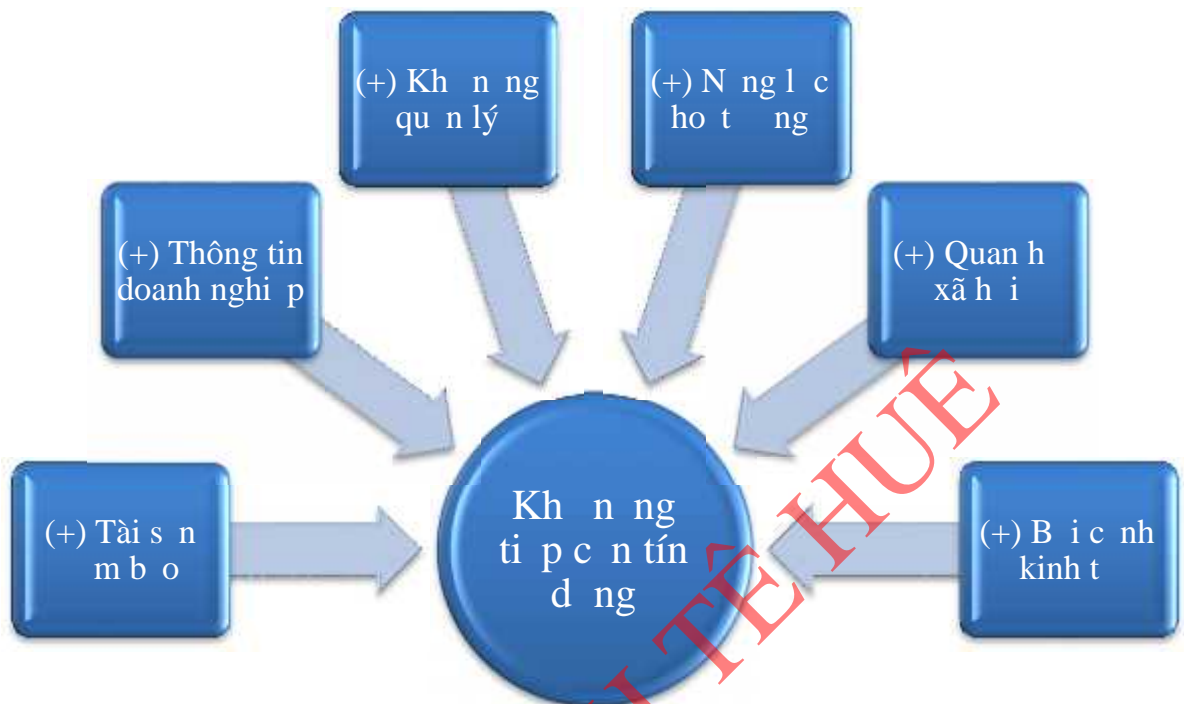
3.2. Các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng tín dụng của doanh nghiệp và chủ nhân

Xem xét về phía chủ, có 7 nhân tố ảnh hưởng được xác định có ý nghĩa thống kê liên ý nghĩa kinh tế. Trong đó 3 nhân tố phi tài chính và 4 nhân tố tài chính. Các nhân tố này đã được bóc tách và sàng lọc khác biệt để đưa ra 145 doanh nghiệp và nhân tố như Thưa Thiên Huynh sử dụng hai công cụ: mô hình phân tích nhân tố khám phá và mô hình hồi quy binary logistic. 6 nhân tố có tác động trực tiếp lên khả năng tín dụng của doanh nghiệp. Riêng nhân tố “Nợ quá hạn trong lịch sử” có ảnh hưởng ngược chiều lên. Mối quan hệ giữa các nhân tố này với khả năng tín dụng của doanh nghiệp được trình bày tóm tắt sơ đồ 3.1



S 3.1. Các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng tín dụng – tín dụng về phía chủ

Xem xét về phía chủ, có 6 nhân tố ảnh hưởng. Những nhân tố này được xác định dựa trên thống kê kết quả từ việc lấy 120 cán bộ tín dụng của 10 ngân hàng thương mại hoạt động như Thưa Thiên Huynh.



S 3.2. Các nhân t nh h ng kh n ng ti p c n tín dung – ti p c n v phía cung

N u nh “Ph ng án vay v n” c coi là m t nhân t quan tr ng xét v phía c u, thì phía cung “Ph ng án vay v n” không m nh hình thành m t nhân t nh h ng. Ng c l i, “Tài s n m b o” l i là m t trong nh ng nhân t quan tr ng i v i bên cung tín d ng thì trong các nhân t nh h ng v phía c u, “tài s n m b o” là nhân t không có ý ngh a th ng kê. S l ch pha này gi a hai bên cung và c u v n là m t nguyên nhân quan tr ng gi i thích cho vi c kh n ng ti p c n v n tín d ng c a doanh nghi p b h n ch .

B i c nh n n kinh t nh h ng n kh n ng ti p c n tín d ng c a doanh nghi p xét c hai phía cung và c u. nh h ng này rõ nét h n i v i các doanh nghi p. V phía cung, các ngân hàng th ng m i ch ánh giá r ng tình hình c a n n kinh t ch có nh h ng không áng k i v i kh n ng ti p c n tín d ng c a Doanh nghi p. Trong khi ó phía c u, n u n n kinh t d ch chuy n theo h ng

tích các tác động nhóm nói chung và khả năng tín dụng nói riêng. Bằng chứng là hệ số β của nhân tố này có giá trị 0.336, khá cao so với giá trị 0.531 của nhân tố “Phản ứng tín dụng”.

Các thông tin tài chính của doanh nghiệp không có chú trọng trên quan điểm của cán bộ thẩm định tín dụng. Trong thống kê kiểm tra khảo sát ý kiến của 120 cán bộ thẩm định tín dụng không xuất hiện nhân tố tài chính của doanh nghiệp. Phần lớn các cán bộ thẩm định tín dụng lập luận rằng các báo cáo tài chính của doanh nghiệp thường thiếu minh bạch, chưa có xác nhận của kiểm toán... nên tin cậy không cao do đó họ không tập trung tâm vào những nguồn thông tin như vậy. Các nhân tố phi tài chính trở nên hữu ích hơn ở phía cung, tiêu biểu như: khả năng quản lý và mặt sản phẩm trong nhân tố năng lực hoạt động.

3.3.Mức độ đóng góp phần tín dụng của ngân hàng DNNVV trên địa bàn Thừa Thiên Huế.

Nhằm thực hiện quản lý của DNNVV, thực hiện chỉ tiêu phát triển bền vững DNNVV theo Nghị định 56/2009/NĐ-CP và Nghị quyết 22/NQ-CP, tỉnh Thừa Thiên Huế đã xây dựng kế hoạch phát triển DNNVV của Tỉnh giai đoạn 2010 – 2015, có biệt chú trọng đến chính sách hỗ trợ DNNVV tín dụng ngân hàng cung cấp tài chính phù hợp với ưu tiên của DNNVV.

Vì mong muốn có những đóng góp thiết thực vào sự phát triển lĩnh vực DNNVV của tỉnh nói riêng và của Việt Nam nói chung, tỉnh Thừa Thiên Huế đã nghiên cứu, nhóm tác giả tiến hành xuất bản mức độ đóng góp của các ngân hàng thương mại và doanh nghiệp nhỏ và vừa cùng nhau, để nâng cao khả năng tín dụng địa phương tín dụng ngân hàng cho các DNNVV trên địa bàn Thừa Thiên Huế, cụ thể:

3.3.1. Xu hướng tín dụng doanh nghiệp

Thứ nhất, làm tăng niềm tin của ngân hàng về các thông tin tài chính, các doanh nghiệp cần tăng sự minh bạch của hồ sơ báo cáo tài chính của mình. Vì tuân thủ tốt hơn các nguyên tắc minh bạch tài chính có thể khiến họ sẵn sàng công tác quản lý và phân tích tài chính. Các doanh nghiệp có thể thực hiện một số biện pháp như sau:

- Người phụ trách kế toán phải có đào tạo chuyên nghiệp, thường xuyên học tập, trao đổi, nâng cao năng lực chuyên môn nghiệp vụ; sử dụng các phần mềm kế toán, hạch toán và lập các báo cáo tài chính, giúp doanh nghiệp tránh các rủi ro sai sót, số liệu đáng ngờ, để kiểm tra.

- Nâng cao hiệu quả trong công tác khai báo thuế, doanh nghiệp nên đăng ký khai báo thuế qua mạng, thường xuyên cập nhật những văn bản pháp luật trong lĩnh vực kế toán mà ban hành để thực hiện đúng quy định.

- Không nên sử dụng hai loại báo cáo tài chính, một dành cho ngân hàng và một dành cho cơ quan thuế. Việc này sẽ làm khó khăn, làm mất niềm tin cho ngân hàng trong công tác đánh giá tình hình tài chính của doanh nghiệp khi doanh nghiệp xin vay vốn.

- Tổng công ty kiểm toán độc lập, có chuyên gia về pháp lý và năng lực chuyên môn về kiểm tra và xác nhận thông tin cho DN mình. Kiểm toán có thể phát hiện các sai sót về chi phí, thuế, lãi, xử lý; phát hiện các lãng phí, yếu kém chi phí chi phí; tận dụng quy định tài chính, kế toán, thuế, quy định tài sản, nợ...; xác nhận sự trung thực và hợp lý của báo cáo tài chính; tăng tính uy tín của người sử dụng thông tin trong báo cáo tài chính; kiểm toán trợ giúp việc phân tích báo cáo tài chính và tận dụng nguồn lực tài chính sao cho hiệu quả. Bên cạnh đó, báo cáo của các tổ chức kiểm toán không chỉ có giá trị với các tổ chức tín dụng mà còn tính ứng dụng của các báo cáo tài chính doanh nghiệp mà còn cần cho các cơ quan thuế tập và cung cấp dịch vụ thông tin tín dụng. Tính uy tín về năng lực tài chính, tính ứng dụng của các báo cáo tài chính cũng như “lý lẽ” về quan hệ tín dụng của DN NVV mà chính là “thước đo” mang tính thực tế, không thể thiếu khi tiếp cận với DN NVV.

Ngoài ra, hiện nay, các doanh nghiệp có thể dựa trên các nguyên tắc của ban hành vào năm 2013 trong khuôn khổ của INTOSAI (International Standards of Supreme Audit Institutions, ISSAI). Bộ hướng dẫn này có ảnh hưởng rất lớn trong việc quản trị các tổ chức công cộng và quá trình thực hành trên thực tế, giúp nâng cao quá trình áp dụng vào thực tiễn (James, 2010). Bộ văn bản này đã ra 9

nguyên tắc cơ bản về tính minh bạch và trách nhiệm giải trình các tổ chức tín dụng¹³. Trong đó, một nguyên tắc đáng lưu ý đó là nguyên tắc 4: Áp dụng các chuẩn mực về đạo đức, tổ chức ban hành nội quy, quy chế theo văn bản thu được cho toàn thể nhân viên trong tổ chức.

Làm việc trên chín nguyên tắc cơ bản này sẽ giúp cho các tổ chức, các doanh nghiệp có cơ sở áp dụng vào quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh của mình, tổ chức dần tính minh bạch công nghệ có thể giải trình theo yêu cầu khách hàng mà không phải tỏ ra.

Th hai, trong các phương án vay vốn cần tính toán kỹ phương án đảm bảo cho khoản vay. Đây là một nhân tố cần coi là điều kiện trong mô hình 5C¹⁴, nói cách khác nó có mối liên hệ không nhất quyết nhưng rất đáng kể của NHTM. Quy định tài sản thế chấp thực hiện nhằm áp dụng hai mục tiêu của NHTM: thứ nhất, nếu DN không có khả năng hoàn trả thì NHTM có quyền thu giữ và bán tài sản thu hồi khoản tín dụng cho vay; thứ hai, việc thế chấp vật lý thực tâm lý cho NHTM.

Trong tình hình kinh tế hiện tại hiện nay, môi trường pháp lý về hạch toán, kế toán tài chính đang trong quá trình hoàn thiện, vì thế tính minh bạch, trung thực của báo cáo tài chính, các thông tin của khách hàng cung cấp khi chia sẻ tin cậy theo đúng quy chế cho vay. Vì vậy, trong bối cảnh hiện nay khi các ngân hàng chuyển đổi nhóm vay như đã nói trên chắc chắn sẽ yên tâm về việc NHTM thì tình hình điều kiện tài sản thế chấp chuyển sang nhóm điều kiện cần đảm bảo an toàn. Việc đánh giá TSB cho món vay (bao gồm việc thẩm định điều kiện tài sản thế chấp, năng lực pháp lý của người thế chấp tài sản, mức giá tài sản, tính thanh khoản của tài sản,...) là cần thiết trong tình hình hiện nay. Các biểu thức từ năm 2012 sau khi Ngân hàng Nhà nước phân loại 4 nhóm Ngân hàng với các tỷ lệ tăng trưởng tín dụng tăng trưởng là 17%, 15%, 8%, 0% thì ngân

¹³ Xem chi tiết bài viết “Chín nguyên tắc mới 2013 về tính minh bạch và trách nhiệm giải trình – Nhận xét cho hoạt động ngân hàng trong kinh tế thị trường”, Phạm Quang Huy, Tạp chí Hội nhập và Phát triển, Số 9 (19), tháng 3-4/2013

¹⁴ Theo Th.S Huỳnh Kim Trí, Vietinbank Báo cáo Ngân

nhiên s d n d n có s d ch chuy n khách hàng t các NHTM nhóm 3, 4 v các NHTM nhóm 1, 2. Và nh v y, h n lúc nào h t NHTM càng ph i cao vai trò c a TSB t vi c tuân th t l xác nh cho vay t i a do Tr s chính (TSC) qui nh, ch ng h n nh : th m nh v trí, tính thanh kho n c a quy n s d ng t và tài s n g n li n trên t, h n ch ho c t ch i TSB là hàng hóa, máy móc thi t b khó qu n lý, thanh kho n th p,...

V i nh ng lý do trên, vi c a ra m t ph ng án m b o kho n vay h p lý có ý ngh a r t l n i v i các DN trong vi c ti p c n tín d ng t i các NHTM hi n nay.

Th ba, t ng c ng b sung ngu n v n ch s h u là m t v n c n c cân nh c t i các Doanh nghi p trên a bàn. T k t qu nghiên c u cho th y nhân t t s n /v n ch s h u là nhân t trong nhóm ch tiêu tài chính có tác ng l n nh t n kh n ng ti p c n v n tín d ng ngân hàng c a Doanh nghi p. N u t s này càng th p thì kh n ng vay v n c a Doanh nghi p càng cao, chính vì v y gi i pháp t ng c ng b sung ngu n v n ch s h u c n c chú tr ng.

Ph n l n các Doanh nghi p Vi t Nam nói chung và t nh Th a Thiên Hu nói riêng là các doanh nghi p gia ình ho c doanh nghi p do m t nhóm b n bè có cùng ngành ngh l p nên, trong quá trình ho t ng kinh doanh, hi m khi có tr ng h p các doanh nghi p nh sát nh p v i nhau tr thành doanh nghi p l n h n, th m chí còn có r t nhi u tr ng h p DNNVV chia tách thành các doanh nghi p nh h n n u có mâu thu n x y ra. i u này d n n th c t là ngu n v n ch s h u c a DNNVV th ng nh , khi có ho t ng c n n v n thì các doanh nghi p này ch bi t i vay ngân hàng, các t ch c tín d ng, gia ình, b n bè; m t s tr ng h p doanh nghi p ch ng h n vi c kinh doanh trong ph m vi ngu n v n mình có, không dám huy ng v n vì s r i ro.

có th nâng cao n ng l c tài chính, m r ng ho t ng kinh doanh, nâng cao n ng l c c nh tranh, các DNNVV c n suy ngh n vi c m r ng ngu n v n ch s h u b ng cách kêu g i thêm thành viên, c ông óng góp, sát nh p các doanh nghi p kinh doanh cùng ngành ngh xây d ng m t doanh nghi p có ngu n tài chính v ng m nh h n. Ngu n v n ch s h u l n th hi n n ng l c tài

chính l n m nh, t ng kh n ng thanh toán, c i thi n h s n , vi c này làm t ng kh n ng ti p c n v n ngân hàng.

3.3.2. xu t i v i ngân hàng

Th nh t, các ngân hàng nên t tr ng tâm nhi u h n vào Ph ng án kinh doanh và K ho ch vay v n c a doanh nghi p h n là Tài s n m b o c a doanh nghi p. Khi ti n hành cho khách hàng vay v n, ngân hàng th ng chú tr ng tài s n th ch p vì ó là ngu n m b o cho các món vay c a ngân hàng, c bi t trong tr ng h p khách hàng không tr c n . Tuy nhiên, trong th c t , m b o an toàn th c s cho v n vay không ph i là tài s n th ch p mà chính là tính kh thi và hi u qu c a ph ng án s n xu t kinh doanh c a doanh nghi p. nhi u n c trên th gi i, ngân hàng ã th c hi n chính sách cho vay DNNVV đ a vào ph ng án kinh doanh c a doanh nghi p và mang l i nhi u k t qu t t p. Nu Vi t Nam nói chung và Th a Thiên Hu nói riêng, ngân hàng th c hi n vi c i m i chính sách cho vay và c c u tín d ng theo h ng c n c vào tình hình kh thi và hi u qu c a đ án, ph ng án s n xu t kinh doanh thì s kh c ph c c tình tr ng thi u tài s n th ch p c a DNNVV, nh v y s m r ng c a h n cho DNNVV vay v n u ãi.

Trong giai o n hi n này, ây th c s là m t v n khó kh n cho ngân hàng trong i u ki n các chính sách tín d ng ang b si t ch t b i các quy nh m i v an toàn v n. Tuy nhiên v n này có th ph n nào c gi i quy t n u có s h tr b i nh ng y u t sau:

- Yêu c u cán b tín d ng ng hành cùng doanh nghi p trong vi c xây d ng k ho ch vay và tr n .

- L a ch n nh ng cán b có ki n th c chuyên môn sâu v l nh v c mà doanh nghi p ho t ng làm cán b “chuyên qu n” cho doanh nghi p ho c nhóm doanh nghi p. Trên c s ó, cán b có th ng hành cùng Doanh nghi p trong các ph ng án kinh doanh có s tài tr v n c a ngân hàng, làm th nào Doanh nghi p có m t ph ng án kinh doanh hi u qu c ng nh m t k ho ch vay và tr h p lý.

• Chú trọng rà soát công việc của các cán bộ tín dụng nhằm bảo đảm cán bộ luôn làm việc minh cán (tránh bị số hóa, phòng án kinh doanh t t...)

Th hai, vận dụng chính sách mới trong tín dụng cho các DN, mặt tiếp xúc lưu ý đó là những chỉ tiêu phi tài chính là những chỉ tiêu khó xác định, phụ thuộc nhiều vào yếu tố quan hệ cá nhân, để làm nảy sinh những vấn đề liên quan đến rủi ro nên cần chú ý sâu chi tiết hơn. Ví dụ, về việc tranh chấp doanh nghiệp (bên A12 trong bảng h i) là mặt bị sản xuất khó đoán, Ngân hàng có thể thay thế bằng chỉ tiêu khác như thành phần của doanh nghiệp. Chỉ tiêu này có thể có lợi ngay cả trên doanh số bán lẻ tính của doanh nghiệp và doanh số bán lẻ tính của ngành.

3.3.3. Xu hướng về Hiệp hội doanh nghiệp

Về liên kết, hợp tác sẽ có lợi cho các Doanh nghiệp và cho các ngân hàng: phía ngân hàng sẽ có thêm khách hàng tốt để gia tăng thị phần và lợi nhuận; phía hiệp hội sẽ có thêm các doanh nghiệp tiếp cận với nguồn vốn ngân hàng dễ dàng hơn. Hiệp hội cần phát huy hơn nữa vai trò của mình giữa doanh nghiệp và ngân hàng. Giúp ngân hàng và doanh nghiệp tháo gỡ nút thắt trong việc tiếp cận tín dụng.

K T L U N VÀ K I N N G H

1. K T L U N

V i v trí quan tr ng trong n n kinh t : t o ra nhi u vi c làm, t ng thu nh p cho ng i lao ng, giúp huy ng các ngu n l c xã h i cho u t phát tri n, xóa ói gi m nghèo, DNNVV c chính ph các n c phát tri n và ang phát tri n xây d ng công tác xúc ti n, phát tri n DNNVV và xem ây là m t trong nh ng nhi m v tr ng tâm trong chính sách phát tri n kinh t qu c gia. í v i Vi t Nam nói chung và Th a Thiên Hu nói riêng, k ho ch phát tri n DNNVV 2011 - 2015 là m t công c c l c giúp Nhà n c theo dõi, ánh giá tình hình phát tri n c a các DNNVV. Vi c th c hi n t t K ho ch phát tri n DNNVV giai o n 2011 - 2015 s là c s th c hi n thành công K ho ch phát tri n kinh t xã h i c a t n c trong giai o n này. M t trong nh ng gi i pháp quan tr ng nh m phát tri n DNNVV giai o n 2011 – 2015 chú tr ng vào vi c hoàn thi n và y m nh chính sách h tr DNNVV t i p c n ngu n cung tài chính phù h p v i i u ki n c a DNNVV. óp ph n c th hóa gi i pháp h tr DNNVV t i p c n ngu n cung tài chính c xây d ng trong k hoach phát tri n DNNVV 2011 – 2015, tài “Nghiên c u kh n ng ti p c n d ch v tín d ng ngân hàng c a các doanh nghi p nh và v a trên a bàn t nh Th a Thiên Hu ” ã c ti n hành trên c s t ng h p các lý lu n liên quan vi c ánh giá kh n ng ti p c n v n tín d ng ngân hàng c a DNNVV, tham kh o chuyên gia trong vi c xây d ng các tiêu chí ánh giá kh n ng ti p c n ngu n v n tín d ng ngân hàng c a các doanh nghi p v a và nh trên a bàn TT Hu , ti n hành i u tra toàn b , phát b ng h i thu th p ý ki n c a các doanh nghi p nh và v a trên a bàn. Sau khi hoàn thành nghiên c u, tài ã phát hi n nh ng tr ng i và xác nh c nh ng nhân t nh h ng n vi c t i p c n d ch v tín d ng ngân hàng c a DNNVV t ó xu t nh ng bi n pháp giúp nâng cao kh n ng ti p c n v n vay ngân hàng c a các DNNVV ng th i giúp ngân hàng m r ng d ch v tín d ng cho các doanh nghi p DNNVV. C th các k t qu mà nghiên c u t c:

-T ng h p lý thuy t t ng quan liên quan n vi c ánh giá kh n ng tí p c n v n tín d ng ngân hàng c a DNNVV; tìm hi u ph ng pháp nghiên c u phù h p cho phép nh l ng c kh n ng tí p c n v n tín d ng ngân hàng c a DNNVV là mô hình phân tích nhân t EFA và mô hình h i quy Binary Logistic.

-Ph n ánh kh n ng tí p c n ngu n v n tín d ng ngân hàng c a DNNVV- tí p c n t c góc Ngân hàng và Doanh nghi p trên a bàn Th a Thiên Hu . tài ã ch ra 6 nhóm nhân t nh h ng n kh n ng tí p c n v n tín d ng ngân hàng góc ngân hàng bao g m: tài s n m b o, thông tin doanh nghi p, kh n ng qu n lý doanh nghi p, n ng l c ho t ng, quan h xã h i, nh h ng c a n n kinh t và 7 nhân t nh h ng góc doanh nghi p bao g m: 4 nhân t thu c nhóm ch tiêu tài chính: t s n /ngu n v n ch s h u, h s thanh toán nhanh, n quá h n, hi u qu s d ng tài s n và 3 nhân t thu c nhóm ch tiêu phi tài chính: n ng l c doanh nghi p, b i c nh kinh t , ph ng án kinh doanh.

- tài ã xây d ng c mô hình cho phép đ báo kh n ng tí p c n v n c a DNNVV. Mô hình này c xây d ng phù h p v i c i m c a các DNNVV trên a bàn t nh Th a Thiên Hu . K t qu c a mô hình này h tr cho vi c ra quy t nh c p tín d ng c a cán b th m nh t i Ngân hàng th ng m i. Các doanh nghi p c ng có th ng d ng mô hình này t ánh giá kh n ng tí p c n tín d ng c a mình.

- tài c ng ã xu t c nh ng gi i pháp i v i các ngân hàng th ng m i và doanh nghi p nh m k t n i cung c u, t ó nâng cao kh n ng tí p c n tín d ng cho doanh nghi p v a và nh trên a bàn t nh Th a Thiên Hu .

2. KI N NGH

* i v i C quan qu n lý nhà n c

1. *Ti p t c hoàn thi n qui ch v thành l p và ho t ng qu b o lãnh tín d ng linh ho t, h p lý và hi u qu*

Ngày 15/10/2013, Th t ng Chính ph v a ký quy t nh ban hành quy ch thành l p, t ch c và ho t ng c a qu b o lãnh tín d ng cho DNNVV. Quy t nh này có hi u l c thi hành k t ngày 02/12/2013 và thay th các Quy t nh s

193/2011/Q -TTg, Quy t nh s 115/2004/Q -TTg kèm Quy t nh s 193/2011/Q -TTg ngày 20 tháng 12 n m 2001 c a Th t ng Chính ph .

S ra i c a quy t nh này v i hy v ng giúp ích nhi u h n trong quá trình t ch c ho t ng c a qu b o lãnh tín d ng, nâng cao kh n ng ti p c n v n tín d ng c a DNNVV, tuy nhiên v n c n m t s t n t i mà các c quan qu n lý nhà n c c n xem xét s a i nh m nâng cao hi u qu ho t ng c a qu này.

+Th nh t, theo quy nh, mu n thành l p qu thì c n ph i có t i thi u là 30 t ng, quy nh này s gây khó kh n cho m t s t nh trong vi c thành l p qu vì không có t i n. Nhà n c nên có nh ng quy nh m h n, cho phép tùy thu c vào i u ki n c th c a t ng T nh mà có th cho phép thành l p qu v i m c v n th p h n 30 t và s b sung thêm trong quá trình ho t ng.

+C n t o hành lang pháp lý các bên quan h b o lãnh có i u ki n minh b ch trong th c hi n, c n có c ch thúc y phát tri n các qu b o lãnh tín d ng c v quy mô, ch t l ng nh m áp ng nhu c u b o lãnh các kho n vay ng n h n ph c v s n xu t – kinh doanh c a các DNNVV. Nhà n c nên có c ch cho phép các ngân hàng th ng m i góp v n vào qu b o lãnh t i n d phòng c a các ngân hàng g i t i ngân hàng Nhà n c nâng quy mô t i m l c cho qu b o lãnh tín d ng

+C n ch o cho các qu b o lãnh tín d ng cho DNNVV th ng xuyên t ch c gi i thi u cho các DNNVV bi t và xây d ng website, trên ó, nêu rõ các chính sách, i u ki n c b o lãnh, h tr và có liên k t n các t nh thành ã thành l p qu trao i kinh nghi m.

2. Nâng cao vai trò ích th c c a hi p h i doanh nghi p trong t cách c a m t t ch c ngh nghi p

Hiệp hội doanh nghi p có vai trò r t l n i v i doanh nghi p nói chung và DNNVV nói riêng: h tr cho các doanh nghi p trong vi c vay v n, tìm i các kinh doanh, h tr nâng cao ki n th c và kinh nghi m qu n lý, t o i u ki n các DNNVV có th áp ng yêu c u c a ngân hàng xem xét cho vay.

V i nh ng lý do trên, nhà n c nên xây d ng các chính sách h tr , khuy n khích các hi p h i doanh nghi p phát tri n. i v i nh ng vùng khó kh n, nhà n c

nên nên ra thành lập hi p h i và kêu g i các doanh nghi p trong vùng tham gia. Khi hi p h i m nh, Nhà n c s chuy n giao l i cho các doanh nghi p t qu n lý và ho t ng. Vi c thành l p các hi p h i doanh nghi p c n chú tr ng c hai hình th c a d ng hóa và chuyên môn hóa: a d ng hóa là có nhi u doanh nghi p ho t ng nhi u ngành ngh khác nhau, chuyên môn hóa là hi p h i có nhi u doanh nghi p ho t ng cùng ngành ngh .

3. Nâng cao hi u qu ho t ng c a qu phát tri n DNNVV

Qu phát tri n DNNVV c thành l p vào ngày 17/04/2013 theo quy t nh 601/Q -Ttg c a th t ng Chính ph , v n ban u là 2.000 t ng v i m c ích h tr DNNVV trong các lãnh v c chính: môi tr ng kinh doanh, t ng c ng n ng l c cho DNNVV, qu n tr doanh nghi p, b i d ng ki n th c...và quan tr ng là giúp ti p c n tài chính cho DNNVV. Hình th c h tr c a qu s là y thác cho NH cho vay, t p trung vào các DN có d án kh thi. Nguyên t c tài chính công khai, minh b ch, hi u qu , c m i n các lo i thu .

Ngân hàng ph i ch u trách nhi m cho vay, r i ro, xem xét i u ki n cho vay c a d án có kh thi không? N ng l c, m b o ngu n v n, kh n ng thanh toán c a doanh nghi p nh th nào; c b i t s không c nh n các ngu n h tr khác, c vay không quá 70% và không quá 10 n m, lãi su t b ng 90% lãi su t bình quân c a 5 NHTM nhà n c t i Hà N i.

Nhà n c c n ph i ban hành b sung các quy nh rõ ràng v trách nhi m, quy n l i c a các ngân hàng th ng m i khi tham gia liên k t v i các qu này: trong tr ng h p b m t v n do DNNVV không tr c n thì trách nhi m c a qu này i v i ngân hàng nh th nào?, v i lãi su t cho vay b ng 90% lãi su t bình quân c a 5 NHTT nhà n c t i Hà N i thì ph n l i ích b thi t h i c a ngân hàng cho vay s c gi i quy t nh th nào?

4. y m nh h p tác v i các t ch c tài chính tín d ng qu c t th c hi n các ho t ng cho vay và b o lãnh tín d ng cho DNNVV Vi t Nam

Ngân hàng Nhà n c nên t ng c ng h p tác v i các t ch c tài chính tín d ng qu c t nh : T p oàn tài chính qu c t (IFC), qu phát tri n DNNVV

(SMEDF) của các ngân hàng Châu Âu, Ngân hàng thế giới, cơ quan phát triển quốc tế Hoa Kỳ... tranh thủ các nguồn vốn tín dụng vì các tổ chức này thường có những nguồn vốn tín dụng ưu đãi cho các nước kém và đang phát triển vì lợi suất thấp hỗ trợ cho các DNNVV. Khi có các nguồn vốn tín dụng, ngân hàng Nhà nước có thể ưu đãi cho các ngân hàng thương mại tiến hành cho vay hỗ trợ các DNNVV vì lợi suất thấp.

Bên cạnh đó, Nhà nước nên có các chính sách tối ưu kỳ hạn cho các DNNVV sử dụng các kênh thu hút vốn khác nhau như phát hành trái phiếu nhằm giảm số lượng thu về thị trường tín dụng.

5. Thành lập và triển khai nghiệp vụ bảo lãnh tín dụng thu về xã hội nhân

Việc ban hành quy chế cho phép thành lập tổ chức bảo lãnh vay vốn thu về xã hội nhân là hết sức cần thiết. Hoạt động của các tổ chức này sẽ góp phần tạo ra nhiều cơ hội hơn cho DNNVV trong việc tiếp cận nguồn vốn tín dụng của ngân hàng. Các tổ chức bảo lãnh tín dụng này sẽ hỗ trợ cho DNNVV ngân hàng có thể chấp nhận cho vay khi các DNNVV muốn vay vốn nhưng không đáp ứng kỳ hạn quy định về mức bảo tín dụng của các ngân hàng như không có tài sản đảm bảo, tài sản đảm bảo không hoặc tài sản đảm bảo không có chứng thực theo quy định của nhà nước.

6. Tiếp tục hoàn thiện các chính sách hỗ trợ nhằm phát huy vai trò của các DNNVV

Tổ chức triển khai có hiệu quả các chương trình trợ giúp của Nhà nước đối với DNNVV. Tăng cường công tác tuyên truyền, thông tin cho các doanh nghiệp và người dân là hết sức cần thiết.

Nhà nước khuyến khích ưu đãi thông qua các biện pháp tài chính, hỗ trợ tín dụng cho DNNVV hoạt động trong các ngành nghề truyền thống đặc trưng của địa phương, chú trọng hỗ trợ DNNVV, các hộ kinh doanh sử dụng nhiều lao động nông thôn. Chính sách tài chính cần chú trọng vào chính sách thuế (xem xét miễn giảm một số loại thuế hỗ trợ DN vượt qua khó khăn), phí, lệ phí, ưu đãi xã hội khác, chính sách tín dụng nên tập trung vào các ngân hàng chính sách địa phương vì lợi suất thấp. Nhà nước cần quy định chặt chẽ nguồn ưu đãi các tập đoàn,

công ty nhà n c thì s dành ra c s v n khá l n cho nhi u DNNVV b i vì DN này ch c n c vay n m n m i t ng là b o m cho ho t ng s n xu t kinh doanh.

V m t b ng s n xu t kinh doanh: do l ch s l i, các DNNN c giao khá nhi u di n tích t, trong khi các DNNVV ph i t i mua, i thuê c a t nhân và DNNN v i m c giá th tr ng, nh ng th t c chuy n quy n s d ng và giao t g p nhi u khó kh n. Nhà n c nên gi m th t c hành chính, có chính sách bình ng v giao t, chuy n nh ng gi a các khu v c kinh t , qui ho ch l i nh ng t ai thu c quy n s h u c a nhà n c, xây d ng m t b ng cho thuê giá r i v i DNNVV là h t s c c n thi t. Ho t ng này s giúp các DNNVV có thêm a i m s n xu t kinh doanh n nh, chi phí thuê th p, v trí thu n l i... d n n nâng cao hi u qu ho t ng. i v i Nhà n c s có thêm ngu n thu c t phí cho thuê và ph n thu t ng thêm do ho t ng hi u qu c a doanh nghi p.

V xúc t i n xu t kh u: Nhà n c c n quan tâm h n n a v tr giúp các DNNVV liên k t h p tác v i n c ngoài, m r ng th tr ng xu t kh u hàng hóa, d ch v b ng cách h tr m t ph n kinh phí cho DNNVV tham gia h i ch gi i thi u s n ph m, kh o sát, tìm hi u th tr ng n c ngoài.

Cung c p thông tin và t v n cho DNNVV: cung c p thông tin c n thi t phù h p cho các ngành ngh kinh doanh c a doanh nghi p thông qua các n ph m và m ng internet cho DNNVV, tr giúp m t ph n kinh t t v n và ào t o nhân l c cho DNNVV, c bi t là DNNVV, các h kinh doanh cá th , cá nhân kinh doanh nông thông, th tr n, th xã.

7. Xây d ng chi n l c phát tri n ngu n nhân l c có ch t l ng ph c v cho ho t ng s n xu t kinh doanh c a các DNNVV

Chi n l c phát tri n ngu n nhân l c nói chung và nhân l c cho các DNNVV Vi t Nam là h t s c c n thi t b i vì hi n nay ngu n nhân l c c bi t là ngu n nhân l c có trình chuyên môn cao Vi t Nam v a thi u và v a y u, ch a áp ng c nhu c u công vi c c a các DNNVV. Chi n l c phát tri n ngu n

nhân lực cho các DNNVV cần chú trọng chất lượng hơn là số lượng, ào tạo phi
gần gũi với thị trường, có sự liên kết chặt chẽ giữa doanh nghiệp với ngân hàng.

Các tổ chức ào tạo cần xây dựng chiến lược ào tạo theo hướng: ào tạo
theo nhu cầu xã hội, ào tạo theo cách sản xuất kinh doanh cung cấp nguồn nhân lực có
trình phù hợp theo yêu cầu chuyên môn của các DNNVV, bao gồm cả việc
các nhà quản lý và chuyên môn kỹ thuật. Khi nguồn nhân lực có chuyên môn cao sẽ
nâng cao hiệu quả hoạt động của các DNNVV, nâng cao khả năng lập kế hoạch
nhất quán, minh bạch của các báo cáo, từ đó giúp các ngân hàng thuận lợi
hơn trong việc thẩm định cho vay vốn đối với DNNVV.

* **Đi vi hi p h i doanh nghi p**

Vi t Nam nói chung và Th a Thiên Hu nói riêng có nhi u hi p h i doanh
nghi p nh : hi p h i doanh nghi p tr , hi p h i doanh nghi p nh và v a, các hi p
h i doanh nghi p cùng ngành...Tuy nhiên, vì c h tr c a hi p h i đ i v i
DNNVV, c b i t là h tr công tác huy đ ng v n trong th i gian qua ch a em l i
k t qu kh quan, ch a t ng x ng v i t i m n ng c a Hi p h i. Vì c có nh ng hi p
h i doanh nghi p ng ra b o lãnh s em l i kh n ng thu n l i đ i v i DNNVV
trong quan h vay v n v i ngân hàng.

Các hi p h i doanh nghi p nên th ng xuyên t ch c các l p t p hu n, các
l p ào tạo, gi i thi u các k thu t s n xu t m i và các kinh nghi m trong công tác
qu n lý cho các doanh nghi p thu c hi p h i ngh nghi p c a mình. B n thân c a
các DNNVV c ng c n ch ng liên h v i các hi p h i tranh th s tr giúp có
hi u qu t phía hi p h i.

3. H N CH VÀ H NG PHÁT TRI N C A TÀI

Th nh t, m c dù tài xem xét c hai phía cung và c u tín đ ng nh ng s
liên k t gi a hai n i dung phân tích này còn khá m nh t, r i r c. (B ng ch ng là
b ng h i không n nh p v i nhau, các ý ki n thu th p t cán b tín đ ng v i doanh
nghi p có m c dù nhi u i m chung nh ng các câu h i l i không gi ng nhau ho c
không ph n ánh cùng n i dung t ng ng).

Th hai, mô hình d báo kh n ng ti p c n tín d ng, b c u có nh ng k t qu kh quan và tin c y. Tuy nhiên, có th tri n khai ng d ng mô hình này vào th c t , còn r t nhi u n i dung ph i rà soát và ch nh s a. Chúng tôi ghi nh n v n này nh m t h n ch c a nghiên c u này và xác nh ây là m t trong nh ng vi c quan tr ng ph i làm trong b c ti p theo nh m phát tri n tài này.

Th ba, nghiên c u này ch a khai thác tri t b d li u thu th p c.

AI HOC KINH TÊ HUÊ

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Gibert, B,A, (2002). *New venture performance: does location matters?*, access to <http://etp.zew.de/pub/zew-docs/entrepreneurship/Gilbert.pde>
2. Trần Văn Hòa (2007). Tác động phát triển các DNNVV nông thôn Thừa Thiên Huế, *Tạp chí Khoa học, Đại học Huế*, s 43/2007.
3. Honhyan (2009), *The determinants of capital structure of the SMEs: An empirical study of Chinese listed manufacturing companies*, access to www.seiofbluemountain.com/search/detail.php?id=4414
4. Phan Thị Minh Lý (2011). Phân tích tác động của các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của các DNNVV Thừa Thiên Huế, *Tạp chí Khoa học và Công nghệ, Trường Đại học Đà Nẵng*, s 2(43)/2011.
5. Ngân hàng Nhà nước (2001), Quy định số 1627/2001/Q -NHNN về Quy chế cho vay của tổ chức tín dụng đối với khách hàng, số 7, ban hành ngày 31 tháng 12 năm 2001.
6. Nguyễn Văn Phát (2009), “Phát triển dịch vụ hỗ trợ kinh doanh Thừa Thiên Huế”, *Tạp chí Khoa học, Đại học Huế*, s 51/2009.
7. Timo P, Korkeamaki, Matthew W.Rutherford (2006). Industry Effects and Banking Relationship as Determinants of Small Firm Capital, *Journal of Entrepreneurial Finance & Business Ventures*, No.11/2006.
8. Hoàng Trọng, Chu Nguyễn Mẫn Ngọc (2008), *Phân tích dữ liệu nghiên cứu SPSS 1&2*, NXB Thống kê, TP HCM.
9. Lê Quang Trọng, Trần Văn Hòa và Nguyễn Việt Anh (2010), *Nghiên cứu kinh nghiệm phát triển thị trường dịch vụ hỗ trợ kinh doanh – những đóng góp phát triển thị trường dịch vụ hỗ trợ kinh doanh đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ Thừa Thiên – Huế*, *Tạp chí Khoa học, Đại học Huế*, s 62/2010.
10. Vietcombank (2006), *Cẩm nang tín dụng ngân hàng*.

PH L C

PH L C 1: B ng h i i u tra
Dành cho doanh nghi p v a
I H C HU
I H C KINH T HU

Mã s :
Ngày i u tra:



PHI U KH O SÁT DOANH NGHI P

Th c hi n trong khuôn kh tài nghi n c u “ ánh giá kh n ng tí p c n
v n tín d ng ngân hàng c a DN VVN trên à bàn Th a Thiên Hu ”

*

Câu 1.1. L nh v c ho t ng

- Nông lâm nghi p và th y s n
- Th ng m i và d ch v
- Xây d ng
- Công nghi p

Câu 1.2. Kh n ng thánh toán nhanh

Ngành Nông lâm th y s n	<input type="checkbox"/> 1.3	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 0.7	<input type="checkbox"/> 0.4	<input type="checkbox"/> <0,4
Ngành Th ng m i d ch v	<input type="checkbox"/> 1.7	<input type="checkbox"/> 1.1	<input type="checkbox"/> 0.7	<input type="checkbox"/> 0.6	<input type="checkbox"/> <0,6
Ngành Xây d ng	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 0.7	<input type="checkbox"/> 0.5	<input type="checkbox"/> 0.3	<input type="checkbox"/> <0.3
Ngành Công nghi p	<input type="checkbox"/> 1.2	<input type="checkbox"/> 0.9	<input type="checkbox"/> 0.7	<input type="checkbox"/> 0.3	<input type="checkbox"/> <0.3

Câu 1.3. Hi u qu s d ng tài s n

Ngành Nông lâm th y s n	<input type="checkbox"/> 4.5	<input type="checkbox"/> 3.9	<input type="checkbox"/> 3.3	<input type="checkbox"/> 2.7	<input type="checkbox"/> <2,7
Ngành Th ng m i d ch v	<input type="checkbox"/> 3.5	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 2.5	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> <2
Ngành Xây d ng	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 3.5	<input type="checkbox"/> 2.8	<input type="checkbox"/> 2.2	<input type="checkbox"/> <2.2
Ngành Công nghi p	<input type="checkbox"/> 3.5	<input type="checkbox"/> 2.8	<input type="checkbox"/> 2.2	<input type="checkbox"/> 1.5	<input type="checkbox"/> <1.5

Câu 1.4. N ph i tr /V n ch s h u (%)

Ngành Nông lâm th y s n	<input type="checkbox"/> 42	<input type="checkbox"/> 66	<input type="checkbox"/> 108	<input type="checkbox"/> 185	<input type="checkbox"/> >185
Ngành Th ng m i d ch v	<input type="checkbox"/> 42	<input type="checkbox"/> 66	<input type="checkbox"/> 100	<input type="checkbox"/> 150	<input type="checkbox"/> >150
Ngành Xây d ng	<input type="checkbox"/> 69	<input type="checkbox"/> 100	<input type="checkbox"/> 122	<input type="checkbox"/> 150	<input type="checkbox"/> >150
Ngành Công nghi p	<input type="checkbox"/> 100	<input type="checkbox"/> 122	<input type="checkbox"/> 150	<input type="checkbox"/> 185	<input type="checkbox"/> <185

Câu 1.5. Tỷ lệ thu nhập trực tiếp / tổng vốn chi trả (%)

Ngành Nông lâm thủy sản	<input type="checkbox"/> 10	<input type="checkbox"/> 10	<input type="checkbox"/> 8	<input type="checkbox"/> 7.5	<input type="checkbox"/> <7
Ngành Thương mại dịch vụ	<input type="checkbox"/> 13.7	<input type="checkbox"/> 13.7	<input type="checkbox"/> 12	<input type="checkbox"/> 9.8	<input type="checkbox"/> <9,8
Ngành Xây dựng	<input type="checkbox"/> 12	<input type="checkbox"/> 12	<input type="checkbox"/> 11	<input type="checkbox"/> 8.7	<input type="checkbox"/> <8.7
Ngành Công nghiệp	<input type="checkbox"/> 14.2	<input type="checkbox"/> 14.2	<input type="checkbox"/> 13.3	<input type="checkbox"/> 13	<input type="checkbox"/> <12.2

Câu 1.6. Nợ quá hạn/nợ ngân hàng (%)

Ngành Nông lâm thủy sản	<input type="checkbox"/> 0	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> >3
Ngành Thương mại dịch vụ	<input type="checkbox"/> 0	<input type="checkbox"/> 1.6	<input type="checkbox"/> 1.8	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> >2
Ngành Xây dựng	<input type="checkbox"/> 0	<input type="checkbox"/> 1.6	<input type="checkbox"/> 1.8	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> >2
Ngành Công nghiệp	<input type="checkbox"/> 0	<input type="checkbox"/> 1.6	<input type="checkbox"/> 1.8	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> >2

AI HOC KINH TẾ HUẾ

Câu 2.1. Vui lòng đánh dấu vào ô trống thích hợp mà Anh/Chị lựa chọn.

STT	Y U T					
A1	Tiền và các khoản tín dụng tín / VCSH	> 2.0	2> 1.5	1.5>1.0	1> 0.5	0
A2	Kinh nghiệm điều hành các chi DN	>10 năm	10> 5 năm	5> 2 năm	2>-1 năm	1 năm
A3	Các thành tựu cá nhân và những thành tựu Ban điều hành DN	Đã có uy tín/thành tựu trong lĩnh vực liên quan đến	Đang xây dựng uy tín/ có tiềm năng thành công trong lĩnh vực đó hoặc ngành liên quan	Rất ít hoặc không có kinh nghiệm / thành tựu	Rõ ràng có thể bị trong lĩnh vực liên quan đến án trong quá khứ	Rõ ràng có thể bị trong công tác quản lý
A4	Số lần gần gũi hoặc gia hạn	Không có	1 lần trong 36 tháng và qua	1 lần trong 12 tháng và qua	2 lần trong 12 tháng và qua	3 lần trở lên trong 12 tháng và qua
A5	Ngày quá hạn trong quá hạn	Không có	1x30 ngày quá hạn trong vòng 36 tháng qua	1x30 ngày quá hạn trong vòng 12 tháng qua, hoặc 2x30 ngày quá hạn trong vòng 36 tháng qua	2x30 ngày quá hạn trong vòng 12 tháng qua, HOẶC 1x90 ngày quá hạn	3x30 ngày quá hạn trong vòng 12 tháng qua, HOẶC 2x90 ngày quá hạn

					trong vòng 36 tháng qua	trong vòng 36 tháng qua
A6	S 1 n các cam k t m t kh n ng thanh toán (Th ứn đ ng, b o lãnh, các cam k t khác ...)	Ch a t ng có	Không m t kh n ng thanh toán trong vòng 24 tháng qua	Không m t kh n ng thanh toán trong vòng 12 tháng qua	ã t ng b m t kh n ng thanh toán trong vòng 24 tháng qua	ã t ng b m t kh n ng thanh toán trong vòng 12 tháng qua
A7	S 1 n ch m tr lãi vay	Không	1 l n trong 12 tháng	2 l n trong 12 tháng	2 l n tr lên trong 12 tháng	Không tr c lãi
A8	Th i gian duy trì tài kho n v i NHCV	> 5 n m	5>3 n m	3>1 n m	1 n m	Ch a m tài kho n t i NHCV
A9	S 1 ng giao d ch trung bình hàng tháng v i tài kho n t i NHCV	> 100 l n	100>60 l n	60> 30 l n	30> 15 l n	15 l n
A10	S 1 ng các lo i giao d ch v i NHCV (ti n g i, thanh toán, ngo i h i, L/C...)	> 6	6 – 5	3 - 4	1- 2	Ch a có giao d ch nào
A11	S đ ti n g i trung bình tháng t i NHCV	> 300 t VND	300> 100 t	100> 50 t	50>10 t	10 t
A12	V th c nh tranh (c a doanh	Cao, chi m u	Bình th ng, ang	Bình th ng, ang	Th p, ang s t	R t th p

	nghi p)	th	phát tri n	s t gi m	gi m	
A13	S l ng i th c nh tranh	Không có, c quy n	Ít	Ít, s l ng ang t ng	Nhi u	Nhi u, s l ng ang t ng
A14	L i nhu n (sau thu) c a Công ty trong hai n m g n ây	T ng tr ng m nh	Có t ng tr ng	n nh	Gi m d n	L
A15	Doanh nghi p có n thu quá h n	Ch a t ng n thu	Duy nh t m t l n và ã n p sau ó	M t vài l n nh ng ã n p y sau ó	Nhi u l n và hi n t i còn n thu	Th ng xuyên và hi n t i còn n thu
B1	M c ích c a ph ng án kinh doanh	Hoàn toàn phù h p ngành ngh ng ký kinh doanh chính	Phù h p	Có liên quan n ngành ngh ng ký kinh doanh chính	Không liên quan	Hoàn toàn ko liên quan
B2	Tính c p thi t c a ph ng án vay v n	C n thi t cho s phát tri n m r ng DN	C n thi t cho s ph c h i DN	C n thi t duy trì ho t ng th ng niên c a DN	Bình th ng	Hoàn toàn ko c n thi t
B3	L i th c a Ph ng án vay v n	Khai thác t i a th m nh c a DN	Khai thác c th m nh c a DN	Bình th ng	L i th h n ch	Hoàn toàn không có l i th
B4	H s pháp lý c a PAKD	y , có c	Khá y , ang	ang l p h s ,	H s pháp lý b	Không có h s

		s pháp lý rõ ràng, c phê duy t các c p có th m quy n	ch hoàn thi n	ch a c phê duy t	t ch i phê duy t	pháp lý
B5	K n ng, k thu t ph c v ph ng án	DN có s n các k n ng, k thu t c n thi t	Có s n nh ng ch a y	Ch a có s n nh ng ã có i tác h p tác	Ch a có s n nh ng có kh n ng thuê ngoài	Không có
B6	Kinh nghi m i u hành ph ng án kinh doanh t ng t	ã t ng r t thành công	ã t ng thành công	Bình th ng	ã t ng có th t b i	Hoàn toàn ch a có kinh nghi m
B7	Th tr ng s n ph m u ra	Hoàn toàn m b o. S n ph m u ra c bao mua 100%	m b o. DN có m ng l i tiêu th truy n th ng	Bình th ng	Ch a có th tr ng u ra nh ng ã có ph ng án tiêu th SP	Hoàn toàn ko m b o. DN ko có ph ng án tiêu th s n ph m c th
B8	B t l i c nh tranh c a SP	Không có	Ít	Ít và có xu h ng t ng lên	nhi u	Nhi u và có xu h ng t ng lên
B9	Ngu n thu và k ho ch tr n	c xác nh c th , g n v i ti n PAKD,	c xác nh c th g n v i ti n c a PAKD	Có xác nh các ngu n c b n	Có xác nh nh ng không phù h p v i ti n	Hoàn toàn không xác nh c

		còn có các nguồn thu khác trên			PAKD	
C1	Tính pháp lý của Tài sản mobo	Rõ ràng, chứng minh các quy định của hộ	Rõ ràng, chứng minh các quy định sử dụng	Rõ ràng, chứng minh bằng hợp đồng quy định	Không rõ ràng	Hoàn toàn không xác định
C2	Loại TSDB	Giấy tờ có giá ví dụ: sổ tiết kiệm, kỳ phiếu...	QSD đất và TS gắn liên với đất	Máy móc, xe, thiết bị phục vụ sản xuất	Hàng tồn kho	Khác (hợp đồng xuất nhập khẩu, giấy tờ có giá...)
C3	Khả năng chuyển nhượng của TSDB	Rất tốt	Tốt	Hạn chế	Rất hạn chế	Không có
C4	Bảo hiểm cho TSDB	Hoàn toàn không phải mua bảo hiểm	Chấp nhận mua bảo hiểm trong một số trường hợp nhất định	Chấp nhận mua bảo hiểm	Phải mua bảo hiểm bắt buộc	Phải mua bảo hiểm toàn phần
C5	Quy định TSDB	Độc quyền, NH tư nhân (Sở hữu, thương mại, giấy tờ xe...)	NH Có thể quy định những phát sinh chi phí quy định TS	NH không trực tiếp quy định mà phối hợp cùng DN quy định	NH không trực tiếp quy định mà phải thông qua trung gian quy định	Hoàn toàn không quy định

C6	Th m nh TSDB	NH t th m nh c c n c trên khung giá quy nh	NH t th m nh c n c trên giá tham kh o th tr ng	NH và khách hàng cùng th a thu n giá tr th m nh	NH ph i thuê chuyên gia c l p th m nh giá	Không th th m nh chính xác
D1	Lãi su t vay v n NH	Cao h n 3%	Cao h n 2%	Cao h n 1%	B ng lãi su t cho vay ph bi n NH	90% lãi su t cho vay ph bi n NHTM (CSHT)
D2	S t ng giá x ng d u, giá y u t u vào s n xu t.	R t tiêu c c	Tiêu c c	Bình th ng	Tích c c	R t tích c c
D3	Giá bán t ng cao do giá thành t ng cao.	R t tiêu c c	Tiêu c c	Bình th ng	Tích c c	R t tích c c
D4	Lãi su t th c âm làm gi m nhu c u u t m r ng kinh doanh	R t tiêu c c	Tiêu c c	Bình th ng	Tích c c	R t tích c c
D5	L m phát t ng cao làm suy gi m t ng c u trong n n kinh t	R t tiêu c c	Tiêu c c	Bình th ng	Tích c c	R t tích c c
D6	Vi c tái c c u h th ng ngân hàng d n n các i u ki n	R t tiêu c c	Tiêu c c	Bình th ng	Tích c c	R t tích c c

	vay v n b si t ch t					
D7	Chính sách si t ch t cung tín đ ng d n n các i u ki n vay v n b si t ch t	R t tiêu c c	Tiêu c c	Bình th ng	Tích c c	R t tích c c
D8	Tình tr ng n x u trong h th ng NH t ng cao d n n i u ki n vay v n b si t ch t	R t tiêu c c	Tiêu c c	Bình th ng	Tích c c	R t tích c c
D9	Thay i mô hình qu n tr r i ro trong các NHTM d n n i u ki n vay v n b si t ch t	R t tiêu c c	Tiêu c c	Bình th ng	Tích c c	R t tích c c
D10	Lãi su t cho vay t ng cao làm h n ch nhu c u vay v n c a DN	R t tiêu c c	Tiêu c c	Bình th ng	Tích c c	R t tích c c

Câu 2.2. V i ngh vay v n nh trên, anh/ch có vay v n c t i ngân hàng hay không ?

Không (tr l i câu 2.3) Có

Câu 2.3. Ngân hàng t ch i cho vay v i nh ng lý do nào:

N ng l c c a DN còn h n ch

Ph ng án vay v n kém kh thi

Không tài s n th ch p ho c không có b o lãnh

Chính sách h n ch tín đ ng c a Ngân hàng

Lý do khác (xin ghi rõ):

Chân thành c m n s h p tác c a Anh/Ch

Dành cho doanh nghiệp nhỏ, siêu nhỏ
IHC HU
IHC KINH T HU



Mã số :
Ngày in ra:

PHIẾU KHẢO SÁT DOANH NGHIỆP

Thống kê trong khuôn khổ tài nghiên cứu “Đánh giá khả năng tín dụng và tín dụng ngân hàng của DN VVN trên địa bàn Thừa Thiên Huế”

*

Câu 1.1. Lĩnh vực hoạt động

- Nông lâm nghiệp và thủy sản
- Thương mại và dịch vụ
- Xây dựng
- Công nghiệp

Câu 1.2. Khả năng thanh toán nhanh

Ngành Nông lâm thủy sản	<input type="checkbox"/> 1.3	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 0.7	<input type="checkbox"/> 0.4	<input type="checkbox"/> <0,4
Ngành Thương mại dịch vụ	<input type="checkbox"/> 1.7	<input type="checkbox"/> 1.1	<input type="checkbox"/> 0.7	<input type="checkbox"/> 0.6	<input type="checkbox"/> <0,6
Ngành Xây dựng	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 0.7	<input type="checkbox"/> 0.5	<input type="checkbox"/> 0.3	<input type="checkbox"/> <0.3
Ngành Công nghiệp	<input type="checkbox"/> 1.2	<input type="checkbox"/> 0.9	<input type="checkbox"/> 0.7	<input type="checkbox"/> 0.3	<input type="checkbox"/> <0.3

Câu 1.3. Hiệu suất sử dụng tài sản

Ngành Nông lâm thủy sản	<input type="checkbox"/> 5.5	<input type="checkbox"/> 4.9	<input type="checkbox"/> 4.3	<input type="checkbox"/> 3.7	<input type="checkbox"/> <3,7
Ngành Thương mại dịch vụ	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 3.5	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 2.5	<input type="checkbox"/> <2,5
Ngành Xây dựng	<input type="checkbox"/> 5	<input type="checkbox"/> 4.2	<input type="checkbox"/> 3.5	<input type="checkbox"/> 2.5	<input type="checkbox"/> <2.5
Ngành Công nghiệp	<input type="checkbox"/> 4.2	<input type="checkbox"/> 3.5	<input type="checkbox"/> 2.5	<input type="checkbox"/> 1.5	<input type="checkbox"/> <1.5

Câu 1.4. Nợ phải trả /Vốn chủ sở hữu (%)

Ngành Nông lâm thủy sản	<input type="checkbox"/> 42	<input type="checkbox"/> 53	<input type="checkbox"/> 81	<input type="checkbox"/> 122	<input type="checkbox"/> >122
Ngành Thương mại dịch vụ	<input type="checkbox"/> 33	<input type="checkbox"/> 54	<input type="checkbox"/> 81	<input type="checkbox"/> 122	<input type="checkbox"/> >122
Ngành Xây dựng	<input type="checkbox"/> 66	<input type="checkbox"/> 69	<input type="checkbox"/> 100	<input type="checkbox"/> 122	<input type="checkbox"/> >122
Ngành Công nghiệp	<input type="checkbox"/> 82	<input type="checkbox"/> 100	<input type="checkbox"/> 122	<input type="checkbox"/> 150	<input type="checkbox"/> >150

Câu 1.5. Tỷ lệ thu nhập trực thu / tổng vốn chi sử dụng (%)

Ngành Nông lâm thủy sản	<input type="checkbox"/> 10	<input type="checkbox"/> 9	<input type="checkbox"/> 8.3	<input type="checkbox"/> 7.4	<input type="checkbox"/> <7,4
Ngành Thương mại dịch vụ	<input type="checkbox"/> 13.3	<input type="checkbox"/> 11.8	<input type="checkbox"/> 10.9	<input type="checkbox"/> 10	<input type="checkbox"/> <10
Ngành Xây dựng	<input type="checkbox"/> 11	<input type="checkbox"/> 11	<input type="checkbox"/> 10	<input type="checkbox"/> 9.5	<input type="checkbox"/> <9.5
Ngành Công nghiệp	<input type="checkbox"/> 13.3	<input type="checkbox"/> 13	<input type="checkbox"/> 12.9	<input type="checkbox"/> 12.5	<input type="checkbox"/> <12.5

Câu 1.6. Nợ quá hạn/nợ ngân hàng (%)

Ngành Nông lâm thủy sản	<input type="checkbox"/> 0	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> >3
Ngành Thương mại dịch vụ	<input type="checkbox"/> 0	<input type="checkbox"/> 1.6	<input type="checkbox"/> 1.8	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> >2
Ngành Xây dựng	<input type="checkbox"/> 0	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 1.5	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> >2
Ngành Công nghiệp	<input type="checkbox"/> 0	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 1.4	<input type="checkbox"/> 1.8	<input type="checkbox"/> >1.8

AI HOC KINH TẾ HUẾ

Câu 2.1. Vui lòng đánh dấu vào ô trống thích hợp mà Anh/Chị lựa chọn.

STT	Y U T					
A1	Ti n và các kho n t ng ng ti n / VCSH	> 2.0	2> 1.5	1.5>1.0	1> 0.5	0
A2	Kinh nghi m i u hành c a ch DN	>10 n m	10> 5 n m	5> 2 n m	2>-1 n m	1 n m
A3	Các thành t u t c và nh ng th t b i tr c Ban i u hành DN	ã có uy tín/thành t u c th trong l nh v c liên quan n d án	ang xây d ng uy tín/ có ti m n ng thành công trong l nh v c d án ho c ngành liên quan	R t ít ho c không có kinh nghi m / thành t u	Rõ ràng có th t b i trong l nh v c liên quan n d án trong quá kh	Rõ ràng có th t b i trong công tác qu n lý
A4	S l n gi n n ho c gia h n n	Không có	1 l n trong 36 tháng v a qua	1 l n trong 12 tháng v a qua	2 l n trong 12 tháng v a qua	3 l n tr lên trong 12 tháng v a qua
A5	N quá h n trong quá h n	Không có	1x30 ngày quá h n trong vòng 36 tháng qua	1x30 ngày quá h n trong vòng 12 tháng qua, ho c 2x30 ngày quá h n trong vòng 36 tháng qua	2x30 ngày quá h n trong vòng 12 tháng qua, HO C 1x90 ngày quá h n trong vòng 36 tháng qua	3x30 ngày quá h n trong vòng 12 tháng qua, HO C 2x90 ngày quá h n trong vòng 36 tháng qua

A6	S 1 n các cam k t m t kh n ng thanh toán (Th ứ t đ ng, b o lãnh, các cam k t khác ...)	Ch a t ng có	Không m t kh n ng thanh toán trong vòng 24 tháng qua	Không m t kh n ng thanh toán trong vòng 12 tháng qua	ã t ng b m t kh n ng thanh toán trong vòng 24 tháng qua	ã t ng b m t kh n ng thanh toán trong vòng 12 tháng qua
A7	S 1 n ch m tr ả vay	Không	1 l n trong 12 tháng	2 l n trong 12 tháng	2 l n tr ả lên trong 12 tháng	Không tr ả lãi
A8	Th i gian duy trì tài kho n v i NHCV	> 5 n m	5 ...>3 n m	3 ...>1 n m	1 n m	Ch a m tài kho n t i NHCV
A9	S 1 ng giao d ch trung bình hàng tháng v i tài kho n t i NHCV	> 100 l n	100 ...>60 l n	60 ...> 30 l n	30 ...> 15 l n	15 l n
A10	S 1 ng các lo i giao d ch v i NHCV (t i n g i, thanh toán, ngo i h i, L/C...)	> 6	6 - 5	3 - 4	2 - 2	Ch a có giao d ch nào
A11	S đ t i n g i trung bình tháng t i NHCV	> 300 t VND	300 ...> 100 t	100 ...> 50 t	50 ...>10 t	10 t
A12	V th c nh tranh (c a doanh ng h i p)	Cao, chi m u th	Bình th ng, ang phát tri n	Bình th ng, ang s t gi m	Th p, ang s t gi m	R t th p
A13	S 1 ng i th c nh tranh	Không có, c quy n	Ít	Ít, s 1 ng ang t ng	Nhi u	Nhi u, s 1 ng ang t ng

A14	L i nhu n (sau thu) c a Công ty trong hai n m g n ây	T ng tr ng m nh	Có t ng tr ng	n nh	Gi m d n	L
A15	Doanh nghi p có n thu quá h n	Ch a t ng n thu	Duy nh t m t l n và ã n p sau ó	M t vài l n nh ng ã n p y sau ó	Nhi u l n và hi n t i còn n thu	Th ng xuyên và hi n t i còn n thu
B1	M c ích c a ph ng án kinh doanh	Hoàn toàn phù h p ngành ngh ng ký kinh doanh chính	Phù h p	Có liên quan n ngành ngh ng ký kinh doanh chính	Không liên quan	Hoàn toàn ko liên quan
B2	Tính c p thi t c a ph ng án vay v n	C n thi t cho s phát tri n m r ng DN	C n thi t cho s ph c h i DN	C n thi t duy trì ho t ng th ng niên c a DN	Bình th ng	Hoàn toàn ko c n thi t
B3	L i th c a Ph ng án vay v n	Khai thác t i a th m nh c a DN	Khai thác c th m nh c a DN	Bình th ng	L i th h n ch	Hoàn toàn không có l i th
B4	H s pháp lý c a PAKD	y , có c s pháp lý rõ ràng, c phê duy t các c p có th m quy n	Khá y , ang ch hoàn thi n	ang l p h s , ch a c phê duy t	H s pháp lý b t ch i phê duy t	Không có h s pháp lý

B5	K n ng, k thu t ph c v ph ng án	DN có s n các k n ng, k thu t c n thi t	Có s n nh ng ch a y	Ch a có s n nh ng ã có i tác h p tác	Ch a có s n nh ng có kh n ng thuê ngoài	Không có
B6	Kinh nghi m i u hành ph ng án kinh doanh t ng t	ã t ngr t thành công	ã t ng thành công	Bình th ng	ã t ng có th t b i	Hoàn toàn ch a có kinh nghi m
B7	Th tr ng s n ph m u ra	Hoàn toàn m b o. S n ph m u ra c bao mua 100%	m b o. DN có m ng l i tiêu th truy n th ng	Bình th ng	Ch a có th tr ng u ra nh ng ã có ph ng án tiêu th SP	Hoàn toàn ko m b o. DN ko có ph ng án tiêu th s n ph m c th
B8	B t l i c nh tranh c a SP	Không có	Ít	Ít và có xu h ng t ng lên	nhi u	Nhi u và có xu h ng t ng lên
B9	Ngu n thu và k ho ch tr n	c xác nh c th , g n v i ti n PAKD, còn có các ngu n thu khác tr n	c xác nh c th g n v i ti n c a PAKD	Có xác nh các ngu n c b n	Có xác nh nh ng không phù h p v i ti n PAKD	Hoàn toàn không xác nh c
C1	Tính pháp lý c a Tài s n m b o	Rõ ràng, ch ng minh c	Rõ ràng, ch ng minh c quy n	Rõ ràng, ch ng minh b ng h p	Không rõ ràng	Hoàn toàn không xác nh

		quy n s h u	s d ng	ng y quy n		
C2	Lo i TSDB	Gi y t có giá ví d s ti t ki m, k phi u..	QSD t và TS g n li n v i t	Máy móc, xe, thi t b ph c v s n xu t	Hàng t n kho	Khác (h p ng xu t nh p kh u, gi y t có giá...)
C3	Kh n ng chuy n nh ng c a TSDB	R t t t	T t	H n ch	R t h n ch	Không có
C4	B o hi m cho TSDB	Hoàn toàn không ph i mua b o hi m	Ch ph i mua b o hi m trong m t s i u ki n nh t nh	Ch ph i mua b o hi m	Ph i mua b o hi m b ph n	Ph i mua b o hi m toàn ph n
C5	Qu n lý TSDB	D qu n lý, NH t qu n lý c (S , th ti t ki m, gi y t xe..)	NH Có th qu n lý nh ng phát sinh chi phí qu n lý TS	NH ko tr c ti p qu n lý c mà ph i h p cùng DN qu n lý	NH ko tr c ti p qu n lý mà ph i thuê trung gian qu n lý	Hoàn toàn ko th qu n lý
C6	Th m nh TSDB	NH t th m nh c c n c trên khung giá quy nh	NH t th m nh c c n c trên giá tham kh o th tr ng	NH và khách hàng cùng th a thu n giá tr th m nh	NH ph i thuê chuyên gia c l p th m nh giá	Không th th m nh chính xác
D1	Lãi su t vay v n NH	Cao h n 3%	Cao h n 2%	Cao h n 1%	B ng lãi su t cho vay ph	90% lãi su t cho vay ph

					bi n NH	bi n NHTM (CSHT)
D2	S t ng giá x ng d u, giá y u t u vào s n xu t.	R t tiêu c c	Tiêu c c	Bình th ng	Tích c c	R t tích c c
D3	Giá bán t ng cao do giá thành t ng cao.	R t tiêu c c	Tiêu c c	Bình th ng	Tích c c	R t tích c c
D4	Lãi su t th c âm làm gi m nhu c u u t m r ng kinh doanh	R t tiêu c c	Tiêu c c	Bình th ng	Tích c c	R t tích c c
D5	L m phát t ng cao làm suy gi m t ng c u trong n n kinh t	R t tiêu c c	Tiêu c c	Bình th ng	Tích c c	R t tích c c
D6	Vì c tái c c u h th ng ngân hàng d n n các i u ki n vay v n b si t ch t	R t tiêu c c	Tiêu c c	Bình th ng	Tích c c	R t tích c c
D7	Chính sách si t ch t cung tín đ ng d n n các i u ki n vay v n b si t ch t	R t tiêu c c	Tiêu c c	Bình th ng	Tích c c	R t tích c c
D8	Tình tr ng n x u trong h th ng NH t ng cao d n n i u ki n vay v n b si t ch t	R t tiêu c c	Tiêu c c	Bình th ng	Tích c c	R t tích c c

D9	Thay đổi mô hình quản trị rủi ro trong các NHTM để nâng cao hiệu quả tín dụng và an toàn hệ thống	Rất tiêu cực	Tiêu cực	Bình thường	Tích cực	Rất tích cực
D10	Lãi suất cho vay tăng cao làm hạn chế nhu cầu vay vốn của DN	Rất tiêu cực	Tiêu cực	Bình thường	Tích cực	Rất tích cực

Câu 2.2. Bạn nghĩ vay vốn như trên, anh/chị có vay vốn từ ngân hàng hay không?

- Không (trả lời câu 2.3) Có

Câu 2.3. Ngân hàng từ chối cho vay vì những lý do nào:

- Ngân sách của DN còn hạn chế
 Phí ngân sách vay vốn kém khả thi
 Không tài sản thế chấp hoặc không có bảo lãnh
 Chính sách hạn chế tín dụng của Ngân hàng
 Lý do khác (xin ghi rõ):

Chân thành cảm ơn sự hợp tác của Anh/Chị

AI HOC KINH TE HUE

Dành cho cán bộ tín dụng ngân hàng

I H C HU
I H C KINH T HU



Mã số :

Ngày in ra:

PHIẾU KHẢO SÁT Ý KIẾN CÁN BỘ TÍN DỤNG NGÂN HÀNG

Thực hiện trong khuôn khổ tài nghiên cứu “Ánh giá khách hàng tiếp cận với tín dụng ngân hàng của DN VVN trên địa bàn Thừa Thiên Huế”

*

Phần I: Thông tin cá nhân

1.1. Giới tính

1. Nam

2. Nữ

1.2. Tuổi

1. 18 - 25

2. 25 - 35

3. Trên 35

1.3. Thời gian công tác trong ngân hàng

1. dưới 1 năm

2. 1 năm - 5 năm

3. Trên 5 năm

1.4. Thời gian công tác trong lĩnh vực tín dụng

1. dưới 1 năm

2. 1 năm - 3 năm

3. Trên 3 năm

Phần II: Thông tin đánh giá về khả năng đáp ứng các yêu cầu của Ngân hàng trong quá trình xin vay vốn ngân hàng

Xin anh/chị vui lòng cho biết mức độ đồng ý của mình về những nhận xét/khó khăn của các doanh nghiệp và nhân viên trong việc đáp ứng các yêu cầu của Ngân hàng khi anh/chị xét duyệt và quản lý khoản vay (có thể là trong quá trình xin vay vốn ngân hàng và trả nợ của doanh nghiệp) theo thang điểm từ 1 đến 5 với quy định như sau:

1	2	3	4	5
Rất không đồng ý	Không đồng ý	Bình thường	Đồng ý	Rất đồng ý

Và vui lòng đánh dấu vào ô trống để ghi nhận mà Anh/Chị đã lựa chọn.

Rất mong nhận được sự hợp tác của Anh/Chị.

STT	Yếu tố	1	2	3	4	5
A	Tài sản m bảo					
1	Quy mô doanh nghiệp nhỏ	1	2	3	4	5
2	Không có tài sản thế chấp tài sản gắn liền (nhà hàng, nhà kho...) làm tài sản m bảo	1	2	3	4	5
3	Không có người bảo lãnh	1	2	3	4	5
4	Mức đóng góp của các chủ doanh nghiệp vào nguồn vốn của doanh nghiệp thực	1	2	3	4	5
5	Giá trị tài sản m bảo thực	1	2	3	4	5
6	Tỷ lệ tài sản thế chấp trên tổng tài sản thực	1	2	3	4	5
B	Thông tin doanh nghiệp					
7	Doanh nghiệp có lịch sử tín dụng không tốt	1	2	3	4	5
8	Doanh nghiệp không có các văn bản pháp lý kinh doanh cần thiết	1	2	3	4	5
9	Hệ thống kế toán của doanh nghiệp không tiêu chuẩn	1	2	3	4	5
10	Báo cáo tài chính của doanh nghiệp không chính xác	1	2	3	4	5
C	Khả năng quản lý doanh nghiệp					

11	Trình vận hành các doanh nghiệp	1	2	3	4	5
12	Chiến lược kinh doanh trong lĩnh vực hoạt động các doanh nghiệp	1	2	3	4	5
13	Chiến lược hoạt động kinh doanh	1	2	3	4	5
D	Năng lực tổng hợp					
14	Lĩnh vực sản xuất kinh doanh không chuyên biệt	1	2	3	4	5
15	Khoản kinh doanh các doanh nghiệp không khả thi	1	2	3	4	5
16	Mức đóng góp doanh thu, lợi nhuận	1	2	3	4	5
17	Công nghệ các doanh nghiệp hiện đại	1	2	3	4	5
18	Doanh nghiệp không có nguồn cung cấp nguyên liệu	1	2	3	4	5
19	Doanh nghiệp hoạt động tại khu vực không có tiềm năng phát triển	1	2	3	4	5
20	Doanh nghiệp không có cơ sở vật chất phù hợp cho hoạt động kinh doanh	1	2	3	4	5
21	Sản phẩm các doanh nghiệp không có sức cạnh tranh trên thị trường	1	2	3	4	5
22	Hệ thống thanh toán không hiện đại	1	2	3	4	5
23	Hệ thống phân phối trên vận chuyển hiện đại	1	2	3	4	5
24	Vòng quay các khoản phải thu không hiệu quả	1	2	3	4	5
25	Vòng quay các khoản phải trả không hiệu quả	1	2	3	4	5
26	Khả năng trả lãi các doanh nghiệp	1	2	3	4	5
E	Mối quan hệ xã hội					
27	Doanh nghiệp không tham gia các hiệp hội kinh doanh	1	2	3	4	5
28	Doanh nghiệp và ngân hàng không có quan hệ	1	2	3	4	5
29	Doanh nghiệp ít có mối quan hệ với các doanh nghiệp khác	1	2	3	4	5
F	Chỉ số năng lực kinh tế					
30	Bảng số nợ khi nhận giá trị tài sản thực của doanh nghiệp	1	2	3	4	5
31	Lạm phát cao gia tăng các khoản chi phí, làm giảm khả năng trả nợ	1	2	3	4	5
32	Tài giá biến động khi nhận doanh nghiệp khó khăn trong quá trình trả nợ	1	2	3	4	5

PHẦN 2: THỰC NGHIỆM

- Giá trị trung bình của các nhân tố thu được phía cung và

Descriptive Statistics

	N	Mean	Std. Deviation	Minimum	Maximum
TAI SAN DAM BAO	120	2.99	0.776	1.13	3.21
THONG TIN DN	120	2.70	0.595	2.91	1.35
KHA NANG QUAN LY DN	120	2.20	0.589	2.45	1.67
NANG LUC HOAT DONG	120	3.41	0.708	4.02	2.78
QUAN HE XA HOI	120	1.64	0.305	2.04	1.17
ANH HUONG CUA NEN KT	120	2.08	0.548	2.38	1.54

- Loại hình doanh nghiệp

Statistics

Loại hình doanh nghiệp

N	Valid	145
	Missing	0

Loại hình doanh nghiệp

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid DN nhỏ	121	83.4	83.4	83.4
DN vừa	24	16.6	16.6	100.0
Total	145	100.0	100.0	

- Lĩnh vực hoạt động

Statistics

lĩnh vực hoạt động

N	Valid	145
	Missing	0

linh vuc hoat dong

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid nong lam nghiep	24	16.6	16.6	16.6
thuong mai dich vu	78	53.8	53.8	70.3
xay dug	30	20.7	20.7	91.0
cong nghiep	13	9.0	9.0	100.0
Total	145	100.0	100.0	

- T 1 doanh nghi p c vay v n

Statistics

Co duoc vay von

N	Valid	145
	Missing	0

Co duoc vay von

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid khong	94	64.8	64.8	64.8
co	51	35.2	35.2	100.0
Total	145	100.0	100.0	

- Lý do ngân hàng t ch i cho vay

Nang luc han che

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0	39	26.9	41.5	41.5
co	55	37.9	58.5	100.0
Total	94	64.8	100.0	
Missing System	51	35.2		

Nang luc han che

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0	39	26.9	41.5	41.5
co	55	37.9	58.5	100.0
Total	94	64.8	100.0	
Missing System	51	35.2		
Total	145	100.0		

Phuong an kem

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0	73	50.3	77.7	77.7
co	21	14.5	22.3	100.0
Total	94	64.8	100.0	
Missing System	51	35.2		
Total	145	100.0		

Khong TS the chap

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0	55	37.9	58.5	58.5
co	39	26.9	41.5	100.0
Total	94	64.8	100.0	
Missing System	51	35.2		
Total	145	100.0		

Chinh sach han che

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0	90	62.1	95.7	95.7
co	4	2.8	4.3	100.0
Total	94	64.8	100.0	
Missing System	51	35.2		
Total	145	100.0		

PHẦN C 3: PHÂN TÍCH NHÂN TỬ EFA CHO NHÓM CHỈ TIÊU PHI TÀI CHÍNH

a. Phân tích nhân tử khám phá

KMO and Bartlett's Test

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		.801
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	2469.849
	df	378
	Sig.	.000

Total Variance Explained

Component	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings			Rotation Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	5.874	20.979	20.979	5.874	20.979	20.979	5.025	17.945	17.945
2	4.881	17.431	38.410	4.881	17.431	38.410	4.350	15.535	33.480
3	2.994	10.692	49.102	2.994	10.692	49.102	3.613	12.902	46.382
4	2.695	9.626	58.728	2.695	9.626	58.728	3.457	12.346	58.728
5	1.575	5.625	64.353						
6	1.222	4.364	68.717						
7	1.051	3.755	72.472						
8	.812	2.899	75.371						
9	.734	2.620	77.991						
10	.624	2.229	80.220						
11	.567	2.027	82.247						
12	.551	1.969	84.216						

13	.521	1.861	86.077					
14	.482	1.723	87.800					
15	.453	1.620	89.420					
16	.394	1.409	90.829					
17	.378	1.349	92.178					
18	.319	1.139	93.317					
19	.279	.997	94.314					
20	.244	.873	95.187					
21	.234	.834	96.021					
22	.210	.751	96.771					
23	.207	.739	97.511					
24	.185	.661	98.172					
25	.148	.528	98.700					
26	.146	.521	99.220					
27	.117	.419	99.639					
28	.101	.361	100.000					

Extraction Method: Principal Component
Analysis.

AI HOC KINH TE HUE

Rotated Component Matrix^a

	Component			
	1	2	3	4
kinh nghiem dieu hanh	.806			
cac thanh tuu dat duoc	.783			
so lan cham tra lai vay	.751			
no qua han	.745			
tien/VCSH	.732			
vi the canh tranh	.729			
so lan gian no	.692			
loi nhuan cua cong ty	.625			
so lan mat kha nang thanh toan	.593			
doanh nghiep no thue	.534			
Chinh sach siet chat cung tin dung		.875		
Thay doi mo hinh quan tri rui ro o NH		.864		
Tinh trang no xau		.849		
Lai suat vay tang cao		.735		
Lai suat vay von ngan hang		.601		
Tai co cau ngan hang		.588		
Su tang gia dau vao		.586		
Quan ly TSDB			.891	
ting phap ly cua tai san			.855	
Bao hiem TSDB			.842	
Tham dinh TSDB			.713	
kha nang chuyen nhuong TSDB			.713	
ting cap thiet				.756
loi the phuong an vay von				.708
nguồn thu va ke hoach tra no				.688
ho so phap ly cua pskd				.646
kinh nghiem dieu hanh PASX				.600
muc dich PAKD				.596

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.

a. Rotation converged in 6 iterations.

PH L C4:KI M NH TIN C Y THANG O

X1: N ng l c doanh nghi p

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.884	10

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
tien/VCSH	34.91	23.110	.652	.870
kinh nghiem dieu hanh	34.90	22.427	.728	.864
cac thanh tuu dat duoc	34.98	22.645	.708	.866
so lan gian no	34.63	23.400	.609	.873
no qua han	34.83	23.824	.660	.870
so lan mat kha nang thanh toan	34.95	25.005	.493	.881
so lan cham tra lai vay	34.70	23.599	.665	.870
vi the canh tranh	34.59	23.701	.653	.870
loi nhuan cua cong ty	34.68	23.996	.553	.877
doanh nghiep no thue	34.84	24.398	.452	.886

X4: Ph ng án kinh doanh

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.790	6

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
muc dich PAKD	13.17	14.514	.451	.779
tinhh cap thiet	12.58	13.940	.527	.762
loi the phuong an vay von	12.65	14.424	.482	.772
nguồn thu va ke hoach tra no	13.19	12.435	.618	.739
ho so phap ly cua pskd	13.21	13.475	.612	.742
kinh nghiem dieu hanh PASX	13.20	13.786	.562	.753

X3: Ph ng n m b o kho n vay

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.875	5

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
ting phap ly cua tai san	10.34	12.075	.762	.834
kha nang chuyen nhuong TSDB	10.79	14.933	.577	.877
Bao hiem TSDB	10.35	13.396	.735	.843
Quan ly TSDB	10.43	12.274	.825	.818
Tham dinh TSDB	10.67	12.723	.649	.865

X2: B i c nh n n kinh t v m

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.889	7

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Lai suat vay von ngan hang	21.18	21.704	.668	.875
Su tang gia dau vao	21.10	21.963	.636	.878
Tai co cau ngan hang	21.33	21.556	.640	.877
Chinh sach siet chat cung tin dung	21.66	19.892	.746	.864
Tinh trang no xau	21.76	19.795	.764	.862
Thay doi mo hinh quan tri rui ro o NH	21.54	19.972	.751	.864
Lai suat vay tang cao	21.47	21.098	.584	.886

**PHẦN 5: THIẾT LẬP MÔ HÌNH BINARY LOGISTIC
(CHỈ TIÊU TÀI CHÍNH)**

Omnibus Tests of Model Coefficients

		Chi-square	df	Sig.
Step 1	Step	157.785	5	.000
	Block	157.785	5	.000
	Model	157.785	5	.000

Model Summary

Step	-2 Log likelihood	Cox & Snell R Square	Nagelkerke R Square
1	30.283 ^a	.663	.913

a. Estimation terminated at iteration number 10 because parameter estimates changed by less than .001.

Classification Table^a

Observed		Predicted			
		Co duoc vay von		Percentage Correct	
		khong	co		
Step 1	Co duoc vay von	khong	91	3	96.8
		co	4	47	92.2
Overall Percentage					95.2

a. The cut value is .500

Variables in the Equation

		B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Step 1 ^a	i2	-2.179	1.104	3.895	1	.048	.113
	i3	-2.433	1.210	4.045	1	.044	.088
	i4	-4.446	1.643	7.323	1	.007	.012
	i5	-3.052	1.656	3.397	1	.065	.047
	i6	-2.815	.919	9.377	1	.002	.060
	Constant	43.423	12.247	12.571	1	.000	7.214E18

Variables in the Equation

	B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Step 1 ^a i2	-2.179	1.104	3.895	1	.048	.113
i3	-2.433	1.210	4.045	1	.044	.088
i4	-4.446	1.643	7.323	1	.007	.012
i5	-3.052	1.656	3.397	1	.065	.047
i6	-2.815	.919	9.377	1	.002	.060
Constant	43.423	12.247	12.571	1	.000	7.214E18

a. Variable(s) entered on step 1: i2, i3, i4, i5, i6.

Ghi chú: i2: kha nang thanh toan nhanh, i3: hieu qua sd tai san, i4: npt/vcsh, i5: TN truoc thue/ VCSH, i6: noquahan/no NH

PH L C 6 : H I QUI MÔ HÌNH BINARY LOGISTIC (CH TIÊU PHI TÀI CHÍNH)

Omnibus Tests of Model Coefficients

	Chi-square	df	Sig.
Step 1 Step	17.001	4	.002
Block	17.001	4	.002
Model	17.001	4	.002

Model Summary

Step	-2 Log likelihood	Cox & Snell R Square	Nagelkerke R Square
1	171.066 ^a	.111	.152

a. Estimation terminated at iteration number 4 because parameter estimates changed by less than .001.

Classification Table^a

		Predicted		
		Co duoc vay von		Percentage Correct
Observed	khong	co		
Step 1 Co duoc vay von	khong	81	13	86.2
	co	33	18	35.3
Overall Percentage				68.3

a. The cut value is .500

Variables in the Equation

	B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Step 1 ^a x1	-.418	.191	4.812	1	.028	.658
x2	.531	.198	7.157	1	.007	1.700
x3	.042	.184	.053	1	.818	1.043
x4	-.366	.186	3.877	1	.049	.693
Constant	-.688	.188	13.338	1	.000	.503

a. Variable(s) entered on step 1: x1, x2, x3, x4.

Ghi chú: x1: nang luc DN, x2: boi canh kinh te vi mo, x3: tai san dam bao; x4: phuong an kinh doanh.

AI HOC KINH TE HUE

PHI L C 7: VÍ D MINH H A V DOANH NGHİ P

PHI U KH O SÁT DOANH NGHİ P

*

Câu 1.1. Lĩnh vực hoạt động

- Nông lâm nghiệp và thủy sản
- Thương mại và dịch vụ
- Xây dựng
- Công nghiệp

Câu 1.2. Khả năng thanh toán nhanh

Ngành Nông lâm thủy sản	<input type="checkbox"/> <0,4	<input type="checkbox"/> 0.4	<input type="checkbox"/> 0.7	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 1.3
Ngành Thương mại dịch vụ	<input type="checkbox"/> <0,6	<input type="checkbox"/> 0.6	<input type="checkbox"/> 0.7	<input checked="" type="checkbox"/> 1.1	<input type="checkbox"/> 1.7
Ngành Xây dựng	<input type="checkbox"/> <0.3	<input type="checkbox"/> 0.3	<input type="checkbox"/> 0.5	<input type="checkbox"/> 0.7	<input type="checkbox"/> 1
Ngành Công nghiệp	<input type="checkbox"/> <0.3	<input type="checkbox"/> 0.3	<input type="checkbox"/> 0.7	<input type="checkbox"/> 0.9	<input type="checkbox"/> 1.2

Câu 1.3. Hiệu suất sử dụng tài sản

Ngành Nông lâm thủy sản	<input type="checkbox"/> 4.5	<input type="checkbox"/> 3.9	<input type="checkbox"/> 3.3	<input type="checkbox"/> 2.7	<input type="checkbox"/> <2,7
Ngành Thương mại dịch vụ	<input type="checkbox"/> 3.5	<input checked="" type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 2.5	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> <2
Ngành Xây dựng	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 3.5	<input type="checkbox"/> 2.8	<input type="checkbox"/> 2.2	<input type="checkbox"/> <2.2
Ngành Công nghiệp	<input type="checkbox"/> 3.5	<input type="checkbox"/> 2.8	<input type="checkbox"/> 2.2	<input type="checkbox"/> 1.5	<input type="checkbox"/> <1.5

Câu 1.4. Nợ phải trả / Vốn chủ sở hữu (%)

Ngành Nông lâm thủy sản	<input type="checkbox"/> 42	<input type="checkbox"/> 66	<input type="checkbox"/> 108	<input type="checkbox"/> 185	<input type="checkbox"/> >185
Ngành Thương mại dịch vụ	<input type="checkbox"/> 42	<input checked="" type="checkbox"/> 66	<input type="checkbox"/> 100	<input type="checkbox"/> 150	<input type="checkbox"/> >150
Ngành Xây dựng	<input type="checkbox"/> 69	<input type="checkbox"/> 100	<input type="checkbox"/> 122	<input type="checkbox"/> 150	<input type="checkbox"/> >150
Ngành Công nghiệp	<input type="checkbox"/> 100	<input type="checkbox"/> 122	<input type="checkbox"/> 150	<input type="checkbox"/> 185	<input type="checkbox"/> <185

Câu 1.5. Nợ quá hạn/nợ ngân hàng (%)

Ngành Nông lâm thủy sản	<input type="checkbox"/> 0	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> >3
Ngành Thương mại dịch vụ	<input type="checkbox"/> 0	<input checked="" type="checkbox"/> 1.6	<input type="checkbox"/> 1.8	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> >2
Ngành Xây dựng	<input type="checkbox"/> 0	<input type="checkbox"/> 1.6	<input type="checkbox"/> 1.8	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> >2
Ngành Công nghiệp	<input type="checkbox"/> 0	<input type="checkbox"/> 1.6	<input type="checkbox"/> 1.8	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> >2

Câu 2.1. Vui lòng đánh dấu vào ô trống thích hợp mà Anh/Chị lựa chọn.

STT	Y U T					
A1	Tiền và các khoản tín dụng/VCSH	> 2.0	2 ... > 1.5	1.5 ... > 1.0	1 ... > 0.5	0
A2	Kinh nghiệm điều hành doanh nghiệp	> 10 năm	10 ... > 5 năm	5 ... > 2 năm	2 ... > -1 năm	1 năm
A3	Các thành tựu cá nhân và vai trò trong Ban điều hành DN	Đã có uy tín/thành tựu trong lĩnh vực liên quan	Đang xây dựng uy tín/ có tiềm năng thành công trong lĩnh vực đầu tư hoặc ngành liên quan	Chỉ ít hoặc không có kinh nghiệm/ thành tựu	Rõ ràng có thể bị trong lĩnh vực liên quan đầu tư trong quá khứ	Rõ ràng có thể bị trong công tác quản lý
A4	Số lần gần gũi hoặc gia hạn	Không có	1 lần trong 36 tháng qua	1 lần trong 12 tháng qua	2 lần trong 12 tháng qua	3 lần trở lên trong 12 tháng qua
A5	Nợ quá hạn trong quá khứ	Không có	1x30 ngày quá hạn trong vòng 36 tháng qua	1x30 ngày quá hạn trong vòng 12 tháng qua, hoặc 2x30 ngày quá hạn trong vòng 36 tháng qua	2x30 ngày quá hạn trong vòng 12 tháng qua, HOẶC 1x90 ngày quá hạn trong vòng 36 tháng qua	3x30 ngày quá hạn trong vòng 12 tháng qua, HOẶC 2x90 ngày quá hạn trong vòng 36 tháng qua
A6	Số lần các cam kết mất khả năng thanh toán (Thất bại, bỏ lãnh, các cam kết khác...)	Chỉ một lần có	Không mất khả năng thanh toán trong vòng 24 tháng qua	Không mất khả năng thanh toán trong vòng 12 tháng qua	Chỉ một lần mất khả năng thanh toán trong vòng 24 tháng qua	Chỉ một lần mất khả năng thanh toán trong vòng 12 tháng qua
A7	Số lần chi trả lãi vay	Không	1 lần trong 12	2 lần trong 12 tháng	2 lần trở lên	Không trả

			tháng		trong 12 tháng	lãi
A8	V th c nh tranh (c a doanh nghi p)	Cao, chi m u th	Bình th ng, ang phát tri n	Bình th ng, ang s t gi m	Th p, ang s t gi m	R t th p
A9	L i nhu n (sau thu) c a Công ty trong hai n m g n ây	T ng tr ng m nh	Có t ng tr ng	n nh	Gi m d n	L
A10	Doanh nghi p có n thu quá h n	Ch a t ng n thu	Duy nh t m t l n và ã n p sau ó	M t vài l n nh ng ã n p y sau ó	Nhi u l n và hi n t i còn n thu	Th ng xuyên và hi n t i còn n thu
B1	M c ích c a ph ng án kinh doanh	Hoàn toàn phù h p ngành ngh ng ký kinh doanh chính	Phù h p	Có liên quan n ngành ngh ng ký kinh doanh chính	Không liên quan	Hoàn toàn ko liên quan
B2	Tính c p thi t c a ph ng án vay v n	C n thi t cho s phát tri n m r ng DN	C n thi t cho s ph c h i DN	C n thi t duy trì ho t ng th ng niên c a DN	Bình th ng	Hoàn toàn ko c n thi t
B3	L i th c a Ph ng án vay v n	Khai thác t i a th m nh c a DN	Khai thác c th m nh c a DN	Bình th ng	L i th h n ch	Hoàn toàn không có l i th
B4	H s pháp lý c a PAKD	y , có c s pháp lý rõ ràng, c phê duy t các c p có th m quy n	Khá y , ang ch hoàn thi n	ang l p h s , ch a c phê duy t	H s pháp lý b t ch i phê duy t	Không có h s pháp lý
B5	Kinh nghi m i u hành ph ng án kinh doanh t ng t	ã t ng r t thành công	ã t ng thành công	Bình th ng	ã t ng có th t b i	Hoàn toàn ch a có kinh nghi m
B6	Ngũ n thu và k ho ch tr n	c xác nh c th , g n v i	c xác nh c th g n v i t i n	Có xác nh các ngu n c b n	Có xác nh nh ng không	Hoàn toàn không xác nh

		ti n PAKD, còn có các ngu n thu khác tr n	c a PAKD		phù h p v i ti n PAKD	c
D1	Lãi su t vay v n NH	Cao h n 3%	Cao h n 2%	Cao h n 1%	B ng lãi su t cho vay ph bi n NH	90% lãi su t cho vay ph bi n NHTM (CSHT)
D2	S t ng giá x ng d u, giá y u t u vào s n xu t.	R t tiêu c c	Tiêu c c	Bình th ng	Tích c c	R t tích c c
D3	Vi c tái c c u h th ng ngân hàng d n n các i u ki n vay v n b si t ch t	R t tiêu c c	Tiêu c c	Bình th ng	Tích c c	R t tích c c
D4	Chính sách si t ch t cung tín d ng d n n các i u ki n vay v n b si t ch t	R t tiêu c c	Tiêu c c	Bình th ng	Tích c c	R t tích c c
D5	Tình tr ng n x u trong h th ng NH t ng cao d n n i u ki n vay v n b si t ch t	R t tiêu c c	Tiêu c c	Bình th ng	Tích c c	R t tích c c
D6	Thay i mô hình qu n tr r i ro trong các NHTM d n n i u ki n vay v n b si t ch t	R t tiêu c c	Tiêu c c	Bình th ng	Tích c c	R t tích c c
D7	Lãi su t cho vay t ng cao làm h n ch nhu c u vay v n c a DN	R t tiêu c c	Tiêu c c	Bình th ng	Tích c c	R t tích c c

**PH L C 8:
DANH SÁCH CÁC NGÂN HÀNG THAM GIA I U TRA**

Stt	n v	a ch
1	NH u t và phát tri n	S 41 Hùng V ng - TP. Hu .
2	NH Ngo i th ng	S 78 Hùng V ng - TP. Hu .
3	NH NN&PTNT	S 10 Hoàng Hoa Thám - TP. Hu .
4	NH Công Th ng - CN Th a Thiên Hu	S 2 Lê Quý ôn - TP. Hu .
5	NH CPTM Sài Gòn Th ng Tín	S 126 Nguy n Hu -TP.Hu
6	NH CPTM Á Châu	S 01 Tr n H ng o - TP. Hu .
7	NH CPTM Hàng H i	S 14B Lý Th ng K i t - TP. Hu .
8	NH CPTM Qu c t	S 48 Hùng V ng - TP. Hu ..
9	NH CPTM Vi t Nam Th nh V ng	S 64 Hùng V ng - TP. Hu
10	NH CPTM An Bình	S 100 Nguy n Hu - TP. Hu

DANH SÁCH DOANH NGHIỆP THAM GIA I U TRA

Stt	n v	a ch
1	Công ty CP Tr ng Phú	S 189 Ph m V n ng - TP. Hu .
2	Công ty CP An Phú	S 189 Ph m V n ng - TP. Hu .
3	Công ty TNHH QC & TM H i ng	S 197 Ph m V n ng - TP. Hu .
4	Công ty CP QL B & XD Công Trình	S 135A Ph m V n ng - TP. Hu .
5	Công ty B o H i m Pjico Hu	Ph m V n ng Lô s 7 Nam V D -TP.Hu .
6	Công ty CP Xây l p Th a Thiên Hu	Lô s 9 ng Ph m V n ng - TP. Hu .
7	Công ty CP Xây d ng Giao thông Th a Thiên Hu	Lô 77 ng Ph m V n ng - TP. Hu .
8	Công ty TNHH TM Thái ông Anh	L i Th - Phú Th ng - Phú Vang - Th a Thiên Hu .
9	Công ty CP C ng Thu n An	5 Nguy n V n Tuy t -Th tr n Thu n An - Phú Vang - Th a Thiên Hu .
10	Công ty CP DL M An	Xã Phú D ng - Phú Vang - Th a Thiên Hu .
11	Xí nghi p xây d ng Thanh c	S 126 QL 49 Phú Th ng - Phú Vang - Th a Thiên Hu .
12	Công ty TNHH Xây d ng Phú Th ng	QL49A - Phú Th ng, Phú Vang, TT.Hu

13	Công ty CP phát triển Thu S n Hu	S 86 Nguyễn Gia Thi u - TP. Hu .
14	Công ty TNHH NMTV Khoáng S n Th a Thiên Hu	S 53 Nguyễn Gia Thi u - TP. Hu .
15	Công ty TNHH 1TV TM&DV Ng c Y n	S 381T ng B t H - TP. Hu .
16	Xí nghi p Thành L i	S 5 Nguyễn V n Linh - TP. Hu .
17	Công ty CP C khí xây d ng công trình Th a Thiên Hu	S 76 Lý Thái T - TP. Hu .
18	Công ty CP Huetronics	C m CN & Làng ngh H ng S - Ph ng An Hoà - TP. Hu .
19	Công ty TNHH SXTM D ch v ng Tu n	C m CN & Làng ngh H ng S - Ph ng An Hoà - TP. Hu .
20	Công ty TNHH TV&Trang trí N i Th t M C	C m CN & Làng ngh H ng S - Ph ng An Hoà - TP. Hu .
21	Công ty CP ViNaFor Hu	C m CN & Làng ngh H ng S - Ph ng An Hoà - TP. Hu .
22	Công ty CP v t t nông nghi p Th a Thiên Hu	ng T n à - Ph ng H ng S - TP. Hu .
23	Công ty CP Du l ch Xanh	S 02 Lê L i - TP. Hu .
24	Công ty TNHH Sài gòn - Morin Hu	S 30 Lê L i - TP. Hu .
25	Công ty TNHH Khách s n B Sông Thanh L ch	S 49 Lê L i - TP. Hu .
26	Công ty TNHH T v n Du h c - Du l ch BTH	S 12 Lê L i - TP. Hu .
27	Công ty CP Khách s n Hoàng Cung	S 8-10 Hùng V ng - TP. Hu .
28	DNTN TM&DV H ng Ph ng	S 11 Hùng V ng - TP. Hu .
29	Ngân hàng TMCP T& Phát tri n Chi nhánh TT.Hu	S 41 Hùng V ng - TP. Hu .
30	Chi nhánh X ng d u Th a Thiên Hu	S 48 Hùng V ng - TP. Hu .
31	Doanh nghi p t nhân Khách s n Hoàng Gia	S 49 Hùng V ng - TP. Hu .
32	Ngân hàng TMCP Vi t Nam Th nh v ng CN Hu	S 64 Hùng V ng - TP. Hu .
33	Ngân hàng TMCP Liên Vi t Chi nhánh Hu	S 70 Hùng V ng - TP. Hu .
34	Công ty TNHH Hoàng Long	S 118 Hùng V ng - TP. Hu .
35	Công ty TNHH TM Công Lâm	S 138 Hùng V ng - TP. Hu .
36	Ngân hàng Sài Gòn Công th ng Chi nhánh Hu	S 50 Hùng V ng - TP. Hu .
37	Ngân hàng TMCP Ngo i th ng Vi t Nam CN Hu	S 78 Hùng V ng - TP. Hu .

38	Công ty CP Kinh doanh nhà Th a Thiên Hu	S 25 Nguy n V n C - TP. Hu .
39	Công ty TNHH m t thành viên C ng Chân Mây	130 Nguy n Hu - TP. Hu .
40	Công ty B o hi m nhân th Prudential CN Hu	S 25 Nguy n V n C - TP. Hu .
41	Chi nhánh Công ty CP Du l ch Vi t Nam Hà N i t i Hu	S 14 Nguy n V n C - TP. Hu .
42	Công ty CP Hai Rê	S 170 Lê Du n - TP. Hu .
43	Công ty CP Xây L p B u i n Hu	S 51 Hai Bà Tr ng - TP. Hu .
44	Ngân hàng TMCP Qu c t VIB Chi nhánh Hu	S 51A Hai Bà Tr ng - TP. Hu .
45	Công ty TNHH VT Ôtô Thu n Hoá	S 18/35 i n Biên Ph - TP. Hu .
46	Công ty B oVi t Th a Thiên Hu	S 47 Nguy n Hu - TP. Hu .
47	Công ty TNHH Qu ng cáo & TM H i Vân	S 46A Nguy n Hu - TP. Hu .
48	Ngân hàng TMCP Sài Gòn Th ng Tín Chi nhánh Hu	S 126 Nguy n Hu - TP. Hu .
49	Công ty CP ng b I Th a Thiên Hu	S 19 Nguy n Hu - TP. Hu .
50	Doanh nghi p t nhân LINS	S 23-25 Nguy n Hu - TP. Hu .
51	Ngân hàng PT nhà ng b ng sông C u Long CN Hu	S 12 Nguy n Hu - TP. Hu .
52	Công ty TNHH SXTM D ch v Duy Trí	S 46 Nguy n Hu - TP. Hu .
53	Công ty i n L c Th a Thiên Hu	S 102 Nguy n Hu - TP. Hu .
54	Công ty CP Khách s n Nguy n Hu	S 100 Nguy n Hu - TP. Hu .
55	Công ty TNHH TM Ph c Phú	S 117 Nguy n Hu - TP. Hu .
56	Công ty CP T v n Thi t k Giao thông TT.Hu	15A Nguy n Hu - TP. Hu .
57	Công ty TNHH TM Siêu th Hu	S 87 Nguy n Hu - TP. Hu .
58	Siêu th N i th t Thanh L ch	S 50-52 Nguy n Hu - TP. Hu .
59	Công ty TNHH TM V n t i San Hi n	S 238 Lê Du n - TP. Hu .
60	Công ty TNHH 1TV Mai Linh Hu	S 177 Phan ình Phùng - TP. Hu .
61	Công ty TNHH Du L ch Th ng M i Á ông	S 130 Minh M ng - TP. Hu .
62	Công ty TNHH Du L ch ng a	15 Lý Th ng Ki t - TP. Hu .

63	Công ty TNHH1TV Qu ng Cáo Hoàng Tân H ng	S 132 Nguy n Hu - TP. Hu .
64	Công ty TNHH Du L ch B n Thành Phú Xuân	S 9 Ngô Quy n - TP. Hu .
65	Công ty TNHH H ng Xuân	107 Phan ình Phùng - TP. Hu .
66	Công ty TNHH Mai ào	S 21 Nguy n Thái H c - TP. Hu .
67	Xí nghi p V n T i Hùng V ng	29 Lê Trung ình - Ph ng Thu n L c - TP Hu .
68	Công ty CP ư t phát tri n h t ng	S 34 Tôn Th t Tùng - TP. Hu .
69	Công ty TNHH H ng Th nh	S 23 Tr n V n n - TP. Hu .
70	Công ty TNHHNN1TV XD& C p N c TT Hu	S 103 Bùi Th Xuân - TP. Hu .
71	Công ty CP Ph c V nh	S 222 Phan Chu Trinh - TP. Hu .
72	Công ty TNHH TM&DV H ng L i	S 39 Phan ng L u - TP. Hu .
73	Công ty CP In Thu n Phát	S 15 Lê Quý ôn - TP. Hu .
74	Công ty TNHH TM Du l ch òng Kinh	S 34 Tr n Cao Vân - TP. Hu .
75	Công ty CP Khai thác á Th a Thiên Hu	323 Bùi Th Xuân - TP. Hu .
76	Công ty CP Xu t Nh p Kh u & ư t TT.Hu	S 93 An D ng V ng - TP. Hu .
77	Công ty CP Du L ch Hu	S 04 Tr ng nh - TP.Hu .
78	Công ty TNHH á p lát Granít c C ng	S 176 Nguy n Trãi - TP. Hu .
79	Công ty CP Th ng M i Hu	S 209-245 Tr n H ng o - TP. Hu .
80	Công ty CP t v n xây d ng Th a Thiên Hu	S 28 Lý Th ng Ki t - TP. Hu .
81	Chi nhánh II CTCP thu c sát trùng Vi t Nam	S 22 Nguy n Th Minh Khai - TP. Hu .
82	Công ty CP Sách và Thi t b tr ng h c	S 76 Hàn Thuyên - TP. Hu .
83	Công ty CP Du l ch H ng Giang	S 02 Nguy n Công Tr - TP. Hu .
84	Công ty CP Bê tông và xây d ng Th a Thiên Hu	84/6 Nguy n Khoa Chiêm - TP. Hu .
85	Công ty TNHH TM&DV Anh Tu n	S 68 B n Nghé - TP. Hu .
86	Trung tâm Công viên cây xanh Hu	S 79 Nguy n Chí Di u - TP. Hu .
87	Công ty CP xây d ng Thu L i Th a Thiên Hu	S 56 ng T t - TP. Hu .

88	Công ty CP kinh doanh Lâm Nghi p	S 95 An D ãng V ãng - TP. Hu ã.
89	Công ty CP thi t b y t & D ãc Ph m	S 157 Tr ãn Phú - TP. Hu ã.
90	Doanh nghi p t ãnh TM & DV Vi t Tu ãn	S 87 Phan ãng L u - TP. Hu ã.
91	Công ty TNHH Bia Hu	S 243 Nguy ãn Sinh Cung - TP. Hu ã.
92	Công ty TNHH Mẽ x ãng Thiên H ãng	S 20 Chi L ãng - TP. Hu ã.
93	H p tác xã TM&DV Thu ãn Thành	92 ãnh Tiên Hoàng - TP. Hu ã.
94	Công ty CP C ã khí ô tô Th ãng Nh t	S 38 H ãc Di - TP. Hu ã.
95	Ngân hàng NN&PTNT Vi t Nam CN Hu	S 10 Hoàng Hoa Thám - TP. Hu ã.
96	Công ty CP in Th ã Thiên Hu	S 57 Bà Tri u - TP. Hu ã.
97	Công ty CP ESPACE BUSINESS (BIG C Hu)	KQH Bà Tri u - TP. Hu ã.
98	Công ty CP Long Th	S 423 Bui Th Xuãn - TP. Hu ã.
99	Công ty CP Long Th	S 423 Bui Th Xuãn - TP. Hu ã.
100	Công ty TNHH VOLGA Vi t Nga	S 114 Bui Th Xuãn - TP. Hu ã.
101	Công ty CP v ãn t i ô tô & DV t ãnh p	S 330 ãi ãn Biên Ph ã - TP. Hu ã.
102	Công ty TNHH Môi tr ãng và công trình ô th Hu	S 46 Tr ãn Phú - TP. Hu ã.
103	Xí nghi p Xâý d ãng D ã H ãng	S 20 Nguy ãn Sinh Cung - TP. Hu ã.
104	Công ty CP Thanh Tân	S 149 Phan ãnh Phùng - TP. Hu ã.
105	Công ty CP u t ã và xâý d ãng WIWASEEN	S 05 Lý Th ãng Ki t - TP. Hu ã.
106	Công ty CP VICEM Th ãch cao xi m ãng	S 24 Hà N ãi - TP. Hu ã.
107	Vi ãn Thông Th ã Thiên Hu	S 08 Hoàng Hoa Thám - TP. Hu ã.
108	Ngân hàng TMCP Công Th ãng Vi t Nam Chi ãnh Hu	S 20 Hà N ãi - TP. Hu ã.
109	DNTN Th ãng m ãi Hoàng Long	S 43 Hu ãnh Thúc Kháng - TP. Hu ã.
110	Ngân hàng TMCP Công Th ãng Vi t Nam Chi ãnh Phú Bài	Phú Bài - H ãng Thu ã - Th ã Thiên Hu ã.
111	Công ty CP Trung Quý Hu	495 Nguy ãn T t Thành - Phú Bài - H ãng Thu ã - Th ã Thiên Hu ã.
112	Công ty CP Trung Quý Hu	495 Nguy ãn T t Thành - Phú Bài - H ãng Thu ã - Th ã Thiên Hu ã.

113	Công ty CP Trung Quý Hu	495 Nguy n T t Thành - Phú Bài - H ng Thu - Th a Thiên Hu .
114	Công ty TNHH Xây d ng ng Tâm	Xã Thu Ph ng- H ng Thu - Th a Thiên Hu .
115	Công ty CP g ch Tuynen Hu	Xã Th y Ph ng - H ng Thu - Th a Thiên Hu .
116	Công ty TNHHNNMTM Lâm Nghi p Phú L c	Thôn Bát S n Xã L c i n huy n Phú L c t nh Th a Thiên Hu .
117	Ngân hàng TMCP Công Th ng Vi t Nam Chi nhánh Phú Bài	Phú Bài - H ng Thu - Th a Thiên Hu .
118	Công ty CP Trung Quý Hu	495 Nguy n T t Thành - Phú Bài - H ng Thu - Th a Thiên Hu .
119	Công ty CP Trung Quý Hu	495 Nguy n T t Thành - Phú Bài - H ng Thu - Th a Thiên Hu .
120	Công ty CP Trung Quý Hu	495 Nguy n T t Thành - Phú Bài - H ng Thu - Th a Thiên Hu .
121	Công ty TNHH Xây d ng ng Tâm	Xã Thu Ph ng- H ng Thu - Th a Thiên Hu .
122	Công ty CP xe khách Th a ThiênT Hu	S 99 An D ng V ng - TP. Hu .
123	Công ty CP Tr ng S n	T H - H ng Trà - Th a Thiên Hu .
124	Công ty CP Tr ng S n	T H - H ng Trà - Th a Thiên Hu .
125	Công ty CP Ph ng Minh	C m CN T H - H ng Trà - Th a Thiên Hu .
126	Công ty TNHH Coxano - Tr ng S n	C m CN T H - H ng Trà - Th a Thiên Hu .
127	Công ty CP Tr ng S n	T H - H ng Trà - Th a Thiên Hu .
128	Doanh nghi p t nhâ n Tân V nh Phú	S 33 Tr n Thúc Nh n - TP. Hu .
129	Công ty TNHH L hnh H ng Giang	S 7 Lê H ng Phong - TP. Hu .
130	Công ty CP Xây d ng & Phát tri n ngôi nhà Hu	S 107 Phan ình Phùng - TP. Hu .
131	Công ty TNHH TM & DV c Ga	S 77 Tr n H ng o - TP. Hu .
132	Công ty CP H ng c	S 9 Tr n Cao Vân - TP. Hu .
133	Ngân hàng TMCP Nam Vi t CN Th a Thiên Hu	S 44 ng a - TP. Hu .
134	Công ty TNHH Thanh Trang	S 72-74 B n Nghé - TP. Hu .
135	Công ty CP T v n u t Phát tri n Chu i Giá Tr	S 78 B n Nghé - TP. Hu .
136	Công ty TNHH Hoàng Gia L c	S 39 Tr n Anh Tông - TP. Hu .
137	Công ty TNHH1TV a c Công Hoàng	ng ng Thùy Trâm - TP. Hu .

138	Công ty c ph n u t IMG Hu	Nhà s G1 ng s 7, Khu ô th An C u, ph ng An ông- TP. Hu .
139	Công ty TNHH Bình Minh Xanh	S 28A Tr ng Chinh - TP. Hu .
140	Công ty CP u t xây d ng & Du l ch CIT	Th tr n L ng Cô huy n Phú L c - Th a Thiên Hu .
141	Công ty TNHH Du L ch C ô - L ng Cô	Th tr n L ng Cô huy n Phú L c - Th a Thiên Hu .
142	Công ty TNHH u t & phát tri n du l ch Thu n An	Tân M , Th tr n Thu n An, Hu
143	Doanh nghi p t nhâ n Ng c Bích	Xã Vinh An, Phú Vang, Hu
144	Trung tâm V n hóa Ph ng Nam - Làng ngh Hu	S 15 Lê L i - TP. Hu .
145	Công ty CP u t xây d ng & Du l ch CIT	Th tr n L ng Cô huy n Phú L c - Th a Thiên Hu .

AI HOC KINH TÊ HÛE