**MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẰM ĐẨY MẠNH HOẠT ĐỘNG CHO VAY TÍN CHẤP ĐỐI VỚI CÁC DOANH NGHIỆP CÓ QUY MÔ NHỎ VÀ VỪA CỦA CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI- KHẢO SÁT TRÊN ĐỊA BÀN THÀNH PHỐ ĐÀ NẴNG.**

**ThS. Mai Thị Quỳnh Như.**

**Khoa Kế toán- Trường Đại Học Duy Tân**

**254 Nguyễn Văn Linh - Thành phố Đà Nẵng.**

***Trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp, vốn là một yếu tố then chốt quyết định đến sự tồn tại và phát triển của một doanh nghiệp. Tuy nhiên, vì rất nhiều lý do, các doanh nghiệp khó có thể được đáp ứng một cách kịp thời và đủ nhất nguồn vốn để sử dụng. Điều này đặc biệt đúng với các doanh nghiệp vừa và nhỏ hoạt động trong các lĩnh vực thương mại, phân phối, dịch vụ… khi mà nhu cầu vốn của họ năm sau luôn luôn nhiều hơn năm trước để có thể đáp ứng được doanh số, quy mô mà họ được giao trong lĩnh vực kinh doanh của họ, khi mà trị giá tài sản cũng như vốn tự có tích lũy không đủ để mở rộng hạn mức vay tại ngân hàng thì vốn kinh doanh luôn là một nhu cầu bức thiết đối với các doanh nghiệp này*.*Xuất phát từ tình hình thực tiễn và thấu hiểu những khó khăn đó, các tổ chức tín dụng đã cho ra đời một loại hình sản phẩm mới: sản phẩm cho vay tín chấp, nhờ có sản phẩm này các các doanh nghiệp nhỏ và vừa sẽ không còn chịu áp lực về vốn kinh doanh và các ngân hàng thương mại cũng đảm bảo lợi nhuận của mình.***

***Bài viết đi vào trọng tâm các nội dung chính như sau:***

* **Thực trạng hoạt động triển khai sản phẩm cho vay tín chấp của các NHTM đến các DNNVV trên địa bàn thành phố Đà Nẵng.**
* **Một số giải pháp nhằm đẩy mạnh việc thực hiện hoạt động cho vay tín chấp đối với các DNNVV của các tổ chức tín dụng trên địa bàn thành phố Đà Nẵng.**

***1. Thực trạng việc triển khai sản phẩm cho vay tín chấp của các NHTM đến các DNNVV trên địa bàn thành phố Đà Nẵng***

Những năm gần đây thành phố Đà Nẵng đạt được những thành tựu rất đáng kể về mặt kinh tế xã hội, đóng góp vào sự thành công đó có vai trò không nhỏ của nhóm DNVVN.

Sự đóng góp đã hỗ trợ lớn cho việc chi tiêu vào các công tác xã hội và các chương trình phát triển khác, tạo ra năng lực cạnh tranh để để thúc đẩy phát huy mọi tiềm năng và lợi thế, năng động, sáng tạo trong sản xuất - kinh doanh, từng bước trở thành thành phần trụ cột trong công cuộc xây dựng thành phố Đà Nẵng phát triển nhanh, mạnh giai đoạn tiếp theo.

Bên cạnh những đóng góp tích cực thì những DNNVV cũng đối mặt nhiều khó khăn thách thức mà khó khăn lớn nhất vẫn là sự thiếu hụt về nguồn vốn kinh do nhu cầu quay vòng vốn của doanh nghiệp khá lớn. Từ lâu sự tài trợ vốn của các NHTM như là giải pháp cơ bản nhằm giúp Doanh nghiệp thoát khỏi tình trạng này nhưng thực tế cho thấy chỉ có khoảng 40% DNNVV tiếp cận được với vốn vay ngân hàng. Điều này cũng dễ hiểu khi việc cho vay dựa trên tài sản đảm bảo là nhà, xe… là chủ yếu, do vậy để giúp DNNVV tiếp cận với kênh phân phối vốn của ngân hàng thì giải pháp cho vay tín chấp được xem là hợp lý nhất.

## Trong khi những sản phẩm cho vay tín chấp cá nhân đang rất phổ biến ở thị trường bán lẻ của rất nhiều NHTM trên địa bàn thành phố Đà Nẵng thì đối với thị trường doanh nghiệp, câu chuyện dường như mới bắt đầu ở một số ngân hàng và được kỳ vọng là sẽ làm thay đổi tình hình thiếu hụt vốn hiện nay.Mặc dù Ngân hàng Nhà nước vừa có văn bản yêu cầu các NHTM đẩy mạnh cho vay, trong đó có hướng xem xét tăng cường khả năng cho vay không có bảo đảm bằng tài sản nhưng nhưng nỗi lo sợ nợ xấu như một bức tường ngăn cách giữa Ngân hàng với doanh nghiệp.

Hơn nữa, theo các NHTM , việc cho vay tín chấp là hoạt động tín dụng bình thường, được một số NH thương mại triển khai từ lâu, áp dụng đối với các DN lớn, có sức khỏe tài chính tốt và có dòng tiền mạnh. Riêng đối với các DNNVV, để được cho vay tín chấp là không đơn giản vì thời gian hoạt động chưa nhiều nên chưa tạo được chữ tín với ngân hàng, hồ sơ vay vốn không đạt yêu cầu do việc quản lý sổ sách, báo cáo tài chính không được minh bạch từ trước đến nay.

Để cho vay hiệu quả, NH phải chọn DN để xếp hạng tín nhiệm nội bộ kỹ càng, bản thân các DNNVV muốn vay tín chấp phải được thẩm định lại phương án sản xuất kinh doanh, có tính khả thi cao NHTM mới dám cho vay không đảm bảo. Cho vay tín chấp lúc nào cũng rủi ro và phải trích dự phòng rùi ro cao hơn các loại khác, nếu chẳng may khách hàng mất khả năng trả nợ thì nguy cơ NHTM mất vốn là rất cao. Từ những lý do trên mà các NHTM trở nên thận trọng và dè dặt khi triển khai loại hình sản phẩm này.

Tại Việt Nam, vài năm gần đây một số NHTM đã triển khai hoạt động cho vay tín chấp đối với DNVVN. Khảo sát quanh một vòng tại cácNHTM trên địa bàn thành phố Đà Nẵng, ở giai đoạn 2013-2014 chỉ có hai ngân hàng có loại hình cho vay tín chấp này là Ngân hàng Hàng Hải (MSB) và Ngân hàng Việt Nam Thịnh Vượng (VPBank).

Là ngân hàng thử nghiệm cho vay tín chấp đầu tiên từ năm 2013, MSB chọn lựa những doanh nghiệp có doanh thu tối thiểu là 20 tỉ đồng/năm (dựa trên báo cáo thuế) đồng thời phải có thời gian hoạt động từ 2 năm trở lên thì được vay 10% doanh thu cho đến tối đa là 4 tỉ đồng. Trong quá trình vay, DN duy trì lịch sử tín dụng tốt sẽ được nâng hạn mức tối đa đến 100 tỉ đồng. Song song với cách thức cho vay này MSB còn chào mời những phương án tín chấp đa dạng, gồm cả bảo lãnh và LC. Tuy nhiên điều đáng nói là dù có mặt sớm nhất trên thị trường tín chấp doanh nghiệp và có mức lãi suất khá cạnh tranh nhưng MSB lại không đạt được kết quả như mong đợi do phân khúc họ lựa chọn lại ít rơi vào nhóm DNNVV mà chủ yếu rơi vào nhóm Doanh nghiệp có quy mô siêu nhỏ.

Đi sau MSB, tuy nhiên VPBank lại thể hiện tham vọng lớn hơn so với MSB. Đầu năm 2015, VPBank tuyển dụng nhóm nhân viên chuyên trách về vay tín chấpngân hàng, linh hoạt và tiếp cận đúng đối tượng DNVVN hơn khi các doanh nghiệp vay được khoanh vùng ở mức doanh thu từ 5 cho đến dưới 20 tỉ đồng/năm, thời gian hoạt động từ 2 năm trở lên, không có nợ nhóm 2, số tiền được vay 500 triệu đồng (10% doanh thu) trong vòng 12 tháng, cho vay tối đa 5 tỉ đồng, .Sang năm 2016, VPBank cũng đã thể hiện sự theo đuổi phân khúc này khi tung ra nhiều gói sản phẩm hấp dẫn hơn nữa.Năm 2015, dòng sản phẩm cho vay tín chấp này có tốc độ tăng trưởng 120% so với cuối năm 2014.Theo Ban lãnh đạo ngân hàng, việc tham gia cho vay tín chấp không chỉ giúp Doanh nghiệp tiếp cận về vốn mà còn là hướng đi đột phá trong bối cảnh hầu hết các ngân hàng cứ loanh quanh tiếp cận các doanh nghiệp chỉ khi có tài sản đảm bảo.

Gần đây, Ngân hàng Quốc Dân (NCB) cũng đưa ra chương trình hỗ trợ vay vốn không cần tài sản đảm bảo đối với DNNVV theo phương thức tài trợ: cho vay từng lần hoặc cho vay theo hạn mức. Với điều kiện DNNVV có thời gianhoạt động liên tục trong vòng 2 năm gần nhất tính đến thời điểm vay vốn, doanh thu trên báo cáo thuế tối thiểu từ 3 cho đến 5 tỷ đồng thì được vay tối thiểu 10% doanh thu và tối đa không vượt quá 5 tỷ đồng và bước đầu cũng đã được đạt kết quả khả quan.

Bên cạnh đó, Indovinabank cũng vừa đưa ra chương trình hỗ trợ doanh nghiệp nếu chứng minh phương án sản xuất kinh doanh khả thi, bảo đảm đầu ra cho sản phẩm. Tỷ lệ chấp thuận cho vay không có tài sản đảm bảo tại IVB 80-90% trên tổng mức vay, nếu đạt đầy đủ các tiêu chí của ngân hàng.Việc cho vay tín chấp khách hàng doanh nghiệp (cho vay không có tài sản bảo đảm) được IVB thực hiện theo đúng quy định của Ngân hàng Nhà nước, bắt buộc doanh nghiệp phải có phương án sản xuất kinh doanh khả thi, độ tín nhiệm cao. Mức lãi suất cho phân khúc này khá cạnh tranh, chỉ từ 6% một năm và tốc độ tăng trưởng giao dịch phát triển qua các năm 10-15%.

**Bảng 1: Dư nợ cho vay tín chấp của các NHTM trên địa bàn Thành phố Đà Nẵng**.

 ĐVT: triệu đồng

|  |  |
| --- | --- |
| **Tên NHTM** | **Dư nợ cho vay tín chấp bình quân** |
|  | 2015 | 2016 |
| 1. NCB bank
 | 8.157 | 10.256 |
| 1. VP bank
 | 12.329 | 15.183 |
| 1. MSB bank
 | 11.248 | 13.183 |

(Nguồn: *Bảng dư nợ cho vay tín chấpDNNVV tại các NHTM trên địa bàn thành phố Đà Nẵng qua 2 năm 2015- 2016)*

Nhìn vào bảng dư nợ cho vay tín chấp của các NHTM trên địa bàn Thành phố Đà Nẵng có thể thấy rằng hoạt động này đang được mở rộng. Bắt nguồn từ MSB, VPBank đến nay cũng đã có một số ngân hàng tham gia như NCB hay những công ty tài chính khác trên địa bàn Thành phố.

 Tùy vào điều kiện và quy mô kinh doanh của các DNNVV mà NHTM sẽ xem xét từng trường hợp để định mức số tiền DN được vay. Mức vay đối với mỗi Doanh nghiệptrung bình từ khoảng 500 triệu đồng cho đến tối đa là 5.000 triệu đồng với thời hạn bình quânlà dưới 12 tháng. Mức lãi suất mà các Ngân hàng đưa ra từ khoảng 10% đến 17%/năm, đây chưa hẳn là mức lãi suất thấp nhưng lại rẻ hơn so với mức tối thiểukhi vay của tư nhân.Với nhu cầu vốn vay của các DNNVV thường xuyên vào khoảng 500 triệu đồng cho đến 2 tỷ đồng và có xu hướng tăng qua 2 năm đặc biệt tập trung nguồn vốn vào dịp cuối năm điều này cho thấy hoạt động kinh doanh của các DNNVV ngày càng có hiệu quả, sức cạnh tranh tăng lên và quy mô ngày càng mở rộng.

Xét về phương thức cho vay hiện nay các NHTM thường cho vay theo lĩnh vực kinh doanh và cho vay theo thời hạn vay. Tuy nhiên, để được vay tín chấp tại NHTM, doanh nghiệp cần phải chứng minh tài chính, kiểm soát dòng tiền và khả năng trả nợ của mình.

Bảng 2: Dư nợ cho vay tín chấp DNNVV theo lĩnh vực kinh doanh ĐVT: triệu đồng

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Chỉ tiêu** | **2015** | **2016** |
|  | **Dư nợ bình quân** | **Dư nợ xấu** | **Dư nợ bình quân** | **Dư nợ xấu** |
| **1.NCB**  |  |  |  |  |
| Lĩnh vực thương mại | 4.894 | 146,82 | 7.179 | 215,37 |
| Lĩnh vực dịch vụ | 3.263 | 97,89 | 3.077 | 92,304 |
| **2.VP Bank** |  |  |  |  |
| Lĩnh vực thương mại | 8.013 | 240,39 | 10.628 | 297,58 |
| Lĩnh vực dịch vụ | 4.312 | 129,36 | 4.555 | 136,65 |
| **3.MSB bank** |  |  |  |  |
| Lĩnh vực thương mại | 6.186 | 185,58 | 8.569 | 239,932 |
| Lĩnh vực dịch vụ | 5.062 | 141,74 | 4.614 | 138,42 |

(Nguồn: *Bảng dư nợ cho vay tín chấp DNNVV theo lĩnh vực kinh doanh tại các NHTM trên địa bàn thành phố Đà Nẵng qua 2 năm 2015- 2016)*

Đối với trường hợp cho vay theo lĩnh vực kinh doanh, hầu như các NHTM cho vay 2 lĩnh vực chủ yếu là thương mai và dịch vụ, đồng thời hạn chế cho vay lĩnh vực sản xuất, xây lắp hay một số lĩnh vực khác. Nguyên nhân là docác doanh nghiệp thương mại và dịch vụ có tốc độ luân chuyển vốn nhanh hơn các doanh nghiệp còn lại , đặc biệt là ở thời điểm cuối năm khi nhu cầu của thị trường cần nhiều hàng hóa khiến cho nhu cầu sử dụng vốn cũng gia tăng theo. Đồng thời đây cũng là những lọai hình doanh nghiệp có tôc độ thu hồi vốn nhanh và đảm bảo về khả năng trả nợ cho các NHTM.

**Bảng 3:Dư nợ cho vay tín chấp DNNVV theo thời hạn vay**

 ĐVT: triệu đồng

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Chỉ tiêu** | **2015** | **2016** |
|  | **Dư nợ bình quân** | **Dư nợ xấu** | **Dư nợ bình quân** | **Dư nợ xấu** |
| **1.NCB**  |  |  |  |  |
| 1 đến dưới 3 tháng | 0 | 0 | 2.051 | 0.078 |
| 3 đến 6 tháng | 2.447 | 0.073 | 3.071 | 0.12 |
| 6 đến 12 tháng  | 5.710 | 0.171 | 5.128 | 0.19 |
| **2.VP Bank** |  |  |  |  |
| 1 đến dưới 3 tháng | 1.233 | 0.045 | 2.277 | 0.042 |
| 3 đến 6 tháng | 4.932 | 0.32 | 8.351 | 0.31 |
| 6 đến 12 tháng  | 6.164 | 0.221 | 4.555 | 0.16 |
| **3.MSB bank** |  |  |  |  |
| 1 đến dưới 3 tháng | 1.125 | 0.045 | 2.637 | 0.11 |
| 3 đến 6 tháng | 3.374 | 0.13 | 6.592 | 0.26 |
| 6 đến 12 tháng  | 6.749 | 0.27 | 3.957 | 0.16 |

(Nguồn: *Bảng dư nợ cho vay tín chấp DNNVV theo thời hạn vay tại các NHTM trên địa bàn thành phố Đà Nẵng qua 2 năm 2015- 2016)*

Có thể thấy thời gian qua DNNVV vay vốn tại các NHTM ngày càng tăng, sự gia tăng nguồn vốn mà Doanh nghiệp tiếp cận được đã thể hiện hoạt động kinh doanh ngày càng có hiệu quả, sức cạnh tranh được tăng lên, quy mô được mở rộng. Với chủ trương tăng khả năng cho vay đối với Doanh nghiệp làm ăn tốt, tình hình buôn bán ổn định, đồng thời giảm khối lượng tín dụng đối với các doanh nghiệp kinh doanh yếu kém, có vấn đề về tài chính và tăng cường giám sát tình hình sử dụng vốn vay. Xét theo từng nhóm thời hạn cụ thể, dư nợ bình quân của thời hạn từ3đến 12 tháng của DNNVV vẫn chiếm tỷ trọng lớn trên tổng dư nợ bình quân. Có thể thấy rằng tỷ lệ nợ xấu của các thời hạn đa số đều giảm qua từng năm cho thấy hoạt động tín dụng cho vay theo thời hạn trong 2 năm qua đã phát triển theo chiều hướng tốt. Điều này đã chứng tỏ rằng các DNNVV làm ăn thực sự hiệu quả, đã cải thiện được niềm tin của các Doanh nghiệp đối với các NHTM.

***2 .Một số giải pháp nhằm đẩy mạnh việc thực hiện hoạt động cho vay tín chấp của các TCTD trên điạ bàn thành phố Đà Nẵng***

Sự ra đời của sản phẩm cho vay tín chấp đã phần nào khắc phục được những hạn chế của DNNVV trong quá trình vay vốn để phục vụ cho hoạt động kinh doanh của mình. Tuy nhiên, thông qua các khảo sát cho thấy rằng việc triển khai hoạt động này vẫn chưa được tiến hành một cách mạnh mẽ và rộng rãi, hầu hết nó chỉ được tập trung thực hiện tại một số NHTM như MSB bank hay VPbank.

Xác định đây là định hướng phát triển sản phẩm bán lẻ của các NHTM, đồng thời cũng là hoạt động mang tính xã hội sâu sắc, không những tạo nguồn vốn kinh doanh luân chuyển hàng hóa mà còn góp phần hạn chế tình trạng cho vay nóng đã tồn tại từ rất lâu. Về phía quan điểm cá nhân, tác giả cho rằng việc triển khai mạnh hơn nữa loại hình sản phẩm này thực sự là điều cần thiết. Tuy nhiên để hoạt động này được tiến hành thuận lợi thì cần có sự quan tâm và hỗ trợ từ nhiều phía của các bên có liên quan

**Về phía các NHTM**

 **Thứ nhất**, triển khai sản phẩm này cũng tương đối khó khăn bởi vì không phải NHTM nào cũng đảm bảo về nhân sự để thực hiện. Do đó điều trước tiên là các NHTM phải bổ sung nhân sự am hiểu về đặc điểm của ngành nghề hoạt động kinh doanh để có thể tư vấn cho Doanh nghiệp trong quá trình vay vốn.Đồng thời phải có bộ phậ n xây dựng sản phẩm theo mô hình tài chính và số liệu thực tế (như các tổ chức tín dụng nước ngoài), từ đó đưa ra các tiêu chí, định lượng chi tiết về loại hình tín chấp DNNVV (vốn lưu động cho vay, ngành nghề, mức vay, lãi suất, điều kiện…)

 **Thứ hai**, cho vay theo loại hình này cần đưa ra mức lãi suất hợp lý và có tính ổn định trong thời gian tương đối dài, những thay đối về lãi suất sẽ tác động không nhỏ đến tình tình hoạt động của Doanh nghiệp đặc biệt là trong giai đoạn kinh tế khó khăn như hiện nay.

 **Thứ ba,**ngân hàng cần có hệ thống thẩm định tín dụng và cơ chế quản lý nợ hiệu quả cho riêng phân khúc này. Cầu đã có ở đó, khi nền tảng đã sẵn sàng thì ngân hàng có thể tung ra sản phẩm đột phá, gia tăng đội ngũ bán hàng để gia tăng dư nợ và doanh thu.

**Thứ tư,**NHTM phải nghiên cứu các báo cáo vĩ mô về ngành nghề (tốt lên, xấu đi), các điểm chú ý rủi ro xuất hiện...Các báo cáo này phải làm từng tháng dựa trên những nghiên cứu định tính định lượng từ thu thập thực tế để cung cấp cho các chi nhánh và chuyên viên nắm rõ.

* **Về phía người vay vốn:**

 **Thứ nhất,**doanh nghiệp phải chứng minh được khả năng trả nợ, phải có uy tín cao, có phương án kinh doanh khả thi, tình hình tài chính lành mạnh, nhân sự ổn định và ngân hàng quản lý dòng tiền chặt chẽ cho từng món vay. Về tính khả thi của phương án có thể xét trên yếu lố doanh thu, đối với DNNVV thì doanh thu trên báo cáo thuế tối thiểu 3-5 tỷ, đồng thời Doanh nghiệp không có nợ nhóm 2 từ 2 lần trở lên trong vòng 12 tháng và không có nợ nhóm 03 đến nhóm 05 trong vòng 3 năm gần nhất tại các NHTM khác.

**Thứ hai,** cần trả nợ nhanh chóng và dứt điểm khi đến kỳ hạn thanh toán, trường hợp nếu đến ngày trả nợ mà chưa thanh toán thì phải báo ngay với cán bộ quan hệ tín dụng phụ trách khu vực đó để tìm biện pháp giải quyết phù hợp.

 **Thứ ba,**để tăng cơ hội tiếp cận nguồn vốn tín dụng ngân hàng, các doanh nghiệp cũng cần tự hoàn thiện cơ chế quản lý, năng lực quản trị kinh doanh, quản lý tài chính theo hướng minh bạch, rõ ràng, đầu tư đổi mới công nghệ, nâng cao khả năng cạnh tranh. Doanh nghiệp nên tái cấu trúc kinh doanh nhằm tập trung vào các mảng sản xuất, kinh doanh chủ chốt, có thế mạnh, có khả năng tạo ra dòng tiền ổn định”,

**Thứ tư**, các DNVVN có thể liên kết lại với nhau thành tổ chức doanh nghiệp quy mô lớn, có phương án, ngân hàng sẽ cho liên kết này vay bằng tín chấp với phương án kinh doanh, phân tích tài chính đảm bảo yếu tố minh bạch, cụ thể… Sau đó, cụm liên kết này sẽ chia các khoản vay cho các doanh nghiệp trong nhóm.

***Về phía chính quyền địa phương, và các cơ quan ban ngành có liên quan:***

**Thứ nhất, về phía NHNN**

NHNN tiếp tục hoàn hoàn thiện những thủ tục, quy chế để đẩy mạnh việc cho vay tín chấp, tạo điều kiện cho doanh nghiệp tiếp cận nguồn vốn, phát triển sản xuất kinh doanh,đây là 1 trong 5 lĩnh vực nằm trong chủ trương ưu tiên của Chính phủ.

**Thứ hai**, về phía chính quyền Thành phố

Để phát triển vay tín chấp, Chính quyền cần phải đưa ra nhiều định chế tài chính để bảo lãnh cho các doanh nghiệp, ví dụ như quỹ phát triển doanh nghiệp, ngân hàng phát triển doanh nghiệp… để bù vào phần trống mà thị trường còn đang thiếu. Hơn nữa, các ngành nào mua được bảo hiểm thì Nhà nước nên mở ra cho các cơ quan bảo hiểm cùng tham gia. Đây cũng là điều kiện để các NHTM cho vay, vì điều này giúp làm giảm đi các rủi ro về mặt tài chính.

Đồng thời, để triển khai có hiệu quả các giải pháp nhằm tháo gỡ khó khăn, hỗ trợ giúp doanh nghiệp đầu tư mở rộng phát triển sản xuất - kinh doanh cần tiếp tục cải cách hành chính theo hướng công khai và rút ngắn thời gian giải quyết thủ tục hành chính, đặc biệt các thủ tục hành chính liên quan trực tiếp đến quyền lợi của doanh nghiệp. Tổ chức gặp gỡ đối thoại với doanh nghiệp nhằm lắng nghe, hỗ trợ, tháo gỡ khó khăn cho doanh nghiệp. Tăng cường công tác tiếp nhận thông tin, xử lý nhanh chóng các phản ánh của doanh nghiệp,phát huy tối đa vai trò là cầu nối giữa doanh nghiệp với các NHTM.

 DNNVV có vị trí đặc biệt quan trọng trong nền kinh tế của Thành phố, Doanh nghiệp hoạt động có hiệu quả, góp phần tăng ngân sách, thúc đẩy phát triển kinh tế xã hội và giải quyết có hiệu quả các vấn đề xã hội như tạo việc làm, xoá đói, giảm nghèo... Do đó, để tháo gỡ khó khăn, hỗ trợ giúp doanh nghiệp đầu tư mở rộng phát triển sản xuất - kinh doanh, tạo nguồn thu ổn định cho ngân sách cần rất nhiều sự hỗ trợ của các Ban ngành có liên qua đặc biệt là hệ thống các NHTM trên địa bàn Thành phố.

**Tài liệu tham khảo:**

1. Số liệu thống kê về dư nợ cho vay tín chấp DNNVV của các NHTM trên địa bàn Thành phố Đà Nẵng 2015-2016.
2. Thời báo kinh tế Việt Nam, Cho vay tín chấp – cửa tiếp vốn cho doanh nghiệp vừa và nhỏ.