



NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÀI TRỢ TÍN DỤNG CHO DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ TẠI NGÂN HÀNG BẢN VIỆT CHI NHÁNH ĐỒNG NAI

Improving the effectiveness of SMEs' bank financing in Viet Capital Bank, Dong Nai branch

Nguyễn Văn Dũng, Phitsanoukanh Chanthakhane, Phimmasone Anoulak
Khoa Tài chính – Kế toán
Trường Đại học Lạc Hồng, Đồng Nai
Đến tòa soạn: 08/05/2017; Chấp nhận đăng: 25/05/2017

Tóm tắt. Doanh nghiệp vừa và nhỏ có vị trí rất quan trọng trong nền kinh tế mỗi quốc gia, kể cả các quốc gia có trình độ phát triển. Hoạt động tài trợ tín dụng cho DNVVN là một trong những hoạt động vô cùng quan trọng đối với sự tồn tại và phát triển của các doanh nghiệp vừa và nhỏ trong nền kinh tế. Tuy nhiên hoạt động tài trợ tín dụng của hệ thống ngân hàng luôn chứa đựng nhiều rủi ro, do đó việc nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng là vô cùng cần thiết cho ngân hàng TMCP Bản Việt và với cả doanh nghiệp. Nghiên cứu này tập trung phân tích, đánh giá thực trạng hiệu quả hoạt động tín dụng đối với các DNVVN tại Ngân hàng TMCP Bản Việt CN Đồng Nai. Phương pháp nghiên cứu được sử dụng gồm phương pháp thu thập, xử lý số liệu; phương pháp so sánh, và phân tích. Hoạt động tín dụng tại chi nhánh Đồng Nai đã đạt được những kết quả nhất định, tuy nhiên hiệu quả tín dụng đối với các DNVVN tại chi nhánh còn chưa cao. Nhóm tác giả đã đưa ra một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động tài trợ tín dụng đối với DNVVN tại Ngân hàng Bản Việt CN Đồng Nai.

Từ khóa: Ngân hàng; Tín dụng; Hiệu quả; DNVVN; Đồng Nai

Abstract. All small and medium-sized Vietnam firms are very important in the economy of every country, including developed countries. Activities of funding credit for all small and medium - sized VN firms is one of the most important activities for the survival and development of small and medium-sized in the economy. However, funding credit activities of the banking system always contain many risks, so to rise effectiveness about activities of funding credit performance is extremely necessary for Viet Capital Bank and for businesses-firms. So this research focuses on analyzing and assessing the effectiveness performance of funding credit activities for small and medium-sized Vietnam firms in Viet Capital Dong Nai Branch. Research methods used include data collection and processing number, comparative method. Credit at Dong Nai branch has obtained certain results, however, credit effectiveness for small and medium-sized Vietnam firms in branches is not high. The authors have given a number of measures to improve the efficiency of credit financing for small and medium-sized Vietnam firms at Viet Capital bank Dong Nai Branch.

Keywords: Bank; Credit; Effective; SME; Dong Nai

1. GIỚI THIỆU

Ở Việt Nam, theo thống kê trong Sách Trắng năm 2014 của Bộ Kế hoạch và Đầu tư, có tới 97,6% doanh nghiệp đang hoạt động là các doanh nghiệp vừa và nhỏ (DNVVN). Doanh nghiệp vừa và nhỏ có vị trí rất quan trọng trong nền kinh tế mỗi quốc gia, kể cả các quốc gia có trình độ phát triển (Zhihua Liu, 2012). Khi TPP có hiệu lực, sẽ mở ra một sân chơi chung cho doanh nghiệp các nước thành viên, tạo điều kiện cho các doanh nghiệp, đặc biệt là DNVVN (Mai Xuân Hợi, 2015). Khi Việt Nam hội nhập sẽ tạo ra động lực thúc đẩy công cuộc đổi mới và nâng cao tính minh bạch, tính tự chịu trách nhiệm của hệ thống NHTM để đáp ứng yêu cầu của hội nhập và thực hiện các cam kết, qua đó nâng cao hiệu quả điều hành trong lĩnh vực tiền tệ, ngân hàng, bên cạnh đó hệ thống ngân hàng thương mại (NHTM) Việt Nam cũng gặp phải những thách thức và sức ép không nhỏ (Phạm Thái Hà, 2010). Đồng Nai là một trong những tỉnh thành có vị trí quan trọng trong chiến lược phát triển kinh tế - xã hội của cả nước. Với ưu thế về nhiều mặt là tỉnh nằm trong vùng kinh tế trọng điểm phía Nam về ranh giới hành chính, Đồng Nai giáp các tỉnh Lâm Đồng, Bình Dương, Bình Phước, Bình Thuận, Bà Rịa – Vũng Tàu và thành phố Hồ Chí Minh (Chínhphuvn, 2015). Vì vậy với nhiều thuận lợi để phát công nghiệp, nông nghiệp và tiểu thủ công nghiệp. Với môi trường kinh tế - xã hội, chính trị tương đối ổn định, toàn tỉnh

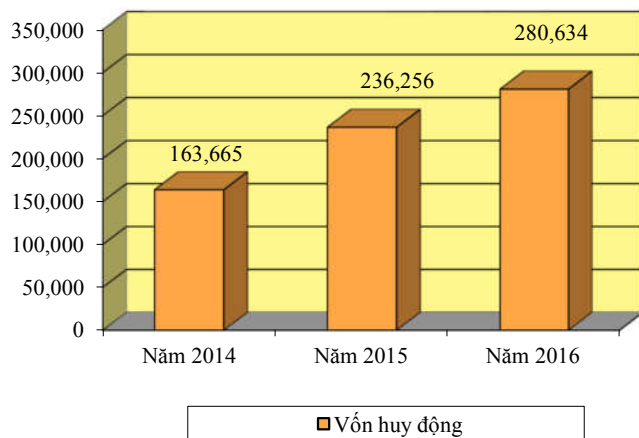
có trên 20 ngàn doanh nghiệp (DN), trong đó gần 90% là doanh nghiệp vừa và nhỏ (Hương Giang, 2017). Vì vậy đây cũng là lợi thế cho các ngân hàng thương mại trên địa bàn nói chung và Ngân hàng TMCP Bản Việt nói riêng trong quá trình tiếp cận thị trường. Dù đóng vai trò quan trọng đối với sự phát triển của kinh tế - xã hội nhưng các DNVVN vẫn phải đối diện với không ít khó khăn trong việc tiếp cận với nguồn vốn ngân hàng (Nguyễn Hữu Mạnh, 2016). Tín dụng là công cụ để thực hiện tích tụ, tập trung vốn và tài trợ vốn cho các ngành kinh tế, góp phần thúc đẩy sản xuất kinh doanh phát triển (Trần Ngọc Hoàng & Đỗ Hữu Tài, 2015). Do đó có thể nói rằng tín dụng ngân hàng trở thành kênh hỗ trợ vốn quan trọng đối với các DN nói chung và các DNVVN nói riêng. Hoạt động tín dụng được coi là nghiệp vụ then chốt, cung cấp vốn cho nền kinh tế phát triển, tạo thu nhập chủ yếu trong hoạt động kinh doanh ngân hàng. Song hoạt động tín dụng ngân hàng luôn tiềm ẩn nhiều rủi ro. Do đó, bài nghiên cứu nhằm nâng cao hiệu quả tín dụng là vô cùng cần thiết với ngân hàng TMCP Bản Việt nói riêng và các doanh nghiệp nói chung.

2. NỘI DUNG

2.1 Tình hình hoạt động kinh doanh của NHTM CP Bản Việt CN Đồng Nai - từ năm 2014 đến năm 2016

Từ Biểu đồ 1, ta có thể thấy vốn huy động của ngân hàng

(NH) tăng khá nhanh về cả số lượng tuyệt đối và cả số tương đối.



Biểu đồ 1. Tình hình huy động vốn giai đoạn 2014 - 2016

Tốc độ tăng trưởng vốn huy động năm sau tăng nhiều hơn năm trước. Năm 2014, tổng vốn huy động đạt 163.665 triệu đồng, năm 2015, đạt được 236.256 triệu đồng tăng tuyệt đối 72.591 triệu đồng với tốc độ tăng 44,35 % so với

năm 2014. Năm 2016, tổng vốn huy động đạt được 280.634 triệu đồng, tăng tuyệt đối 44.378 triệu đồng với tốc độ tăng 18,78% so với năm 2015.

Bảng 1. Kết quả hoạt động kinh doanh tại NHTM CP Bản Việt CN Đồng Nai

Kết quả kinh doanh	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016
* Thu nhập	394,935	583,447	497,840
* Chi phí	290,076	536,210	294,381
* Lãi thực hiện trong kỳ	104,859	47,235	203,458
* Tổng tài sản	21,365,795	21,529,646	21,836,167
* Tổng nguồn vốn CSH	1,466,706	1,303,710	1,542,163
* ROA (%)	0.49	0.22	0.93
* ROE (%)	7.15	3.62	13.19

(Nguồn: Báo cáo Tín dụng NH TMCP Bản Việt CN Đồng Nai năm 2014, 2015, 2016); ĐVT: Triệu đồng

Qua Bảng 1, ta thấy về doanh thu, ngân hàng đạt mức doanh thu là 394,935 triệu đồng trong năm 2014. Sang năm 2015 đạt 583,447 triệu đồng, tăng lên 188,512 triệu đồng về số tuyệt đối và số tương đối là 47,72% so với năm 2014, tỷ lệ tăng doanh thu cao nhất so với các năm khác. Sang năm 2016 tỷ lệ tăng doanh thu có giảm đáng kể so với năm 2015 là 85,607 triệu đồng, tỷ lệ giảm 14,67%. Mặc dù, doanh thu năm 2016 giảm khá mạnh so với năm 2015 nhưng tổng lãi thực hiện trong kỳ lại tăng 156,223 triệu đồng, tỷ lệ tăng là 330.73% so với năm 2015. Do năm 2016 ngân hàng tiết kiệm được chi phí. Tổng chi phí năm 2016 chỉ có 294,381 triệu đồng, giảm gần một nửa so với năm 2015. Như vậy, xét về mặt hiệu quả kinh doanh thông qua chỉ tiêu chất lượng là lãi, năm 2016 tốt hơn năm 2015. Riêng năm 2015 có tỷ lệ tăng trưởng doanh thu rất cao nhưng lợi nhuận lại rất thấp. Nguyên nhân là do trong năm 2015, tình hình tín dụng và huy động vốn trên thị trường các ngân hàng đều gặp khó khăn, đặc biệt là giải quyết nợ xấu, nền kinh tế có nhiều biến động bất thường. Điều này làm cho khả năng tăng trưởng lợi nhuận thấp trong hoạt động kinh doanh tại ngân hàng mà hoạt động tín dụng là chủ yếu. ROA: là tỷ số sinh lời trên tổng tài sản mà ngân hàng đang sử dụng vào hoạt động kinh doanh, được tính bằng mức lợi nhuận trong kỳ chia cho tổng

tài sản có của ngân hàng. Do đặc điểm của các ngân hàng chủ yếu là kinh doanh tiền, trong đó, phần lớn là thực hiện huy động vốn và đem cho vay để hưởng lợi nhuận từ lãi suất chênh lệch, bên cạnh đó là cung cấp các dịch vụ khác như: bảo lãnh, bao thanh toán... nên ngân hàng luôn có một lượng tài sản lớn. Do đó, theo bảng số liệu trên ta thấy, tỷ số ROA của ngân hàng là khá thấp, dưới 1% năm. Cụ thể, năm 2014 đạt 0,49% năm, và tỷ số này là 0,22% trong năm 2015, tỷ số này tăng cao nhất là năm 2016 với mức 0,93%. Ta thấy điểm chung là tỷ lệ này tăng dần qua các năm. ROE: tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu. Tỷ lệ này thể hiện mức lợi nhuận có thể được tạo trên một đồng vốn chủ sở hữu đầu tư. Trong đó năm 2016 ROE đạt 13,19% là mức lợi nhuận khá tốt so với mặt bằng chung về kinh doanh ngân hàng trong thời kỳ đang triển khai tái cấu trúc hệ thống ngân hàng Việt Nam. Đây là một điểm sáng, phản ánh hiệu quả kinh doanh tích cực của NH Bản Việt.

2.2 Thực trạng hiệu quả hoạt động tài trợ tín dụng đối với DNVVN tại NH Bản Việt CN Đồng Nai giai đoạn 2014 đến 2016

Đánh giá hiệu quả hoạt động là một công việc hết sức quan trọng và cần thiết cho mỗi cá nhân và doanh nghiệp, ngân hàng cũng vậy, từ kết quả đánh giá đó để ra biện pháp khắc phục những hạn chế, nhược điểm và đề ra phương hướng hoạt

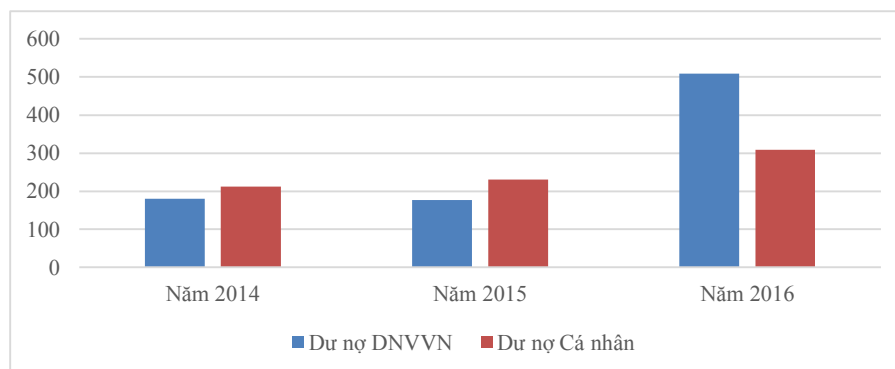
động có hiệu quả hơn. Đối với hoạt động tín dụng của ngân hàng, việc đánh giá hiệu quả được thực hiện thực hiện thông qua các chỉ tiêu sau đây:

☛ Về cơ cấu dư nợ cho vay

Chi tiêu	2014		2015		2016	
	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)
Dư nợ DNVVN	179.733	45,9%	177.141	43,50%	507.957	62,26%
Dư nợ Cá nhân	212.122	54,1%	230.068	56,50%	307.918	37,74%
Tổng dư nợ	391.855	100%	407.209	100%	815.874	100%

Bảng 2. Cơ cấu dư nợ cho vay tại NHTM CP Bản Việt CN Đồng Nai

(Nguồn: Báo cáo hoạt động kinh doanh NH TMCP Bản Việt CN Đồng Nai năm 2014, 2015, 2016); ĐVT: Triệu đồng



Biểu đồ 2. Cơ cấu dư nợ cho vay giai đoạn 2014 - 2016

Do thực trạng số lượng DN có quan hệ tín dụng với Chi nhánh giai đoạn 2014 – 2016 100% hầu hết là DNVVN, do vậy cơ cấu dư nợ cho vay đối với Doanh nghiệp chỉ phản ánh dư nợ của DNVVN. Qua Bảng 3 và Biểu đồ 2 cho thấy, tổng dư nợ qua các năm của NH trong thời gian qua tăng trưởng khá nhanh. Năm 2014 tổng dư nợ đạt 391.855 triệu đồng, năm 2015 đạt 407.209 triệu đồng, tăng tuyệt đối 15.354 triệu đồng với tốc độ tăng 3,92% so với năm 2014. Tổng dư nợ tín dụng năm 2016 đạt 815.874 triệu đồng, tăng tuyệt đối 408.638 triệu đồng với tốc độ tăng 100,36% so với năm 2015. Có được sự tăng trưởng dư nợ vượt bậc vào năm 2016 là do

việc giải ngân cho một số khách hàng vay. Cùng với sự tăng lên tổng dư nợ của CN thì tỷ trọng dư nợ các DNVVN cũng gia tăng đáng kể. Cụ thể chiếm 45,9% trong tổng dư nợ của CN trong năm 2014; năm 2015 chiếm 43,5% giảm 2,4% so với năm 2014. Đặc biệt, sang năm 2016, tỷ trọng này tăng lên 18,76% và chiếm tỷ trọng chi phối tới 62,26% trên tổng dư nợ. Điều đó chứng tỏ: dư nợ đối với DNVVN ngày càng chiếm tỷ trọng cao hơn trong tổng dư nợ cho vay. Nói cách khác, DNVVN đang trở thành đối tượng khách hàng chủ yếu của NH Bản Việt.

☛ Về Tình hình nợ quá hạn

Bảng 3. Tình hình nợ quá hạn tại NHTM CP Bản Việt CN Đồng Nai

Chi tiêu	2014		2015		2016	
	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)
Nợ trong hạn	156.853	98,1%	169.683	95,80%	454.621	89,5%
Nợ quá hạn	22.880	12,73%	7.458	4,20%	53.335	10,5%
Nợ nhóm 1	20.903	11,63%	4.712	2,66%	42.719	8,41%
Nợ nhóm 2	809	0,45%	1.063	0,60%	5.029	0,99%
Nợ nhóm 3	719	0,40%	974	0,55%	3.048	0,60%
Nợ nhóm 4	57	0,03%	60	0,03%	138	0,02%
Nợ nhóm 5	392	0,22%	649	2,37%	2.401	0,48%
Tổng nợ	179.733	100%	177.141	100%	507.956	100%

Nợ xấu

(Nguồn: Báo cáo hoạt động kinh doanh NH TMCP Bản Việt CN Đồng Nai năm 2014, 2015, 2016)

ĐVT: Triệu đồng

Cùng với sự gia tăng của DSCV, DSTN và dư nợ, nợ quá hạn (từ nhóm 2 đến nhóm 5) của chi nhánh trong 3 năm qua cũng có sự tăng lên tương ứng. Tỷ trọng nợ quá hạn chiếm trong tổng dư nợ qua các năm có sự biến động, năm 2014, nợ quá hạn chiếm 12,73% trên tổng dư nợ; đến năm 2015, con số này là 4,21% giảm 8,52% so với năm 2014; sang năm 2016 nợ quá hạn chiếm 10,5% tăng 6,29 % so với năm 2015. Từ số liệu trên cho thấy, trong 3 năm qua, tình hình nợ quá hạn tại Chi nhánh không được khả quan, phần gia tăng thì quá cao trong khi tỷ lệ suy giảm chi tương đối. Năm 2015, nợ quá hạn giảm so với năm 2014 là do trong năm này, chi nhánh đã thực hiện tốt công tác thu nợ làm nợ nhóm 2 giảm đáng kể góp phần làm giảm nợ quá hạn. Nợ quá hạn năm 2016 tăng nhiều so với năm 2015 là do trong năm này hầu hết các khách hàng của chi nhánh đều gặp khó khăn trong việc kinh doanh, mặc dù các KH có thiện chí trả nợ cho NH nhưng tình hình khó khăn chung dẫn đến nợ quá hạn tăng. Mặt khác, nợ quá hạn tồn đọng khá lớn năm trước vẫn chưa được giải quyết triệt để cộng với nợ quá hạn phát sinh trong năm này đã làm con số nợ quá hạn năm 2016 tăng mạnh, đây

là một điểm đáng lo ngại. Nợ quá hạn năm 2016 tăng mạnh so với năm 2015 một phần là do trong năm này dư nợ tăng trưởng rất mạnh, kéo theo nợ quá hạn tăng và phần lớn nợ quá hạn trong năm này đều là nợ nhóm 2 (chiếm 8,41% trên dư nợ). Đây là nhóm nợ cần chú ý, do đó Chi nhánh cần chú ý thu hồi nhóm nợ này hạn chế đến mức thấp nhất nợ nhóm này chuyển thành nợ xấu.

Riêng về nợ xấu, chỉ tiêu phản ánh rõ nhất về hiệu quả tín dụng tại NH Bản Việt qua các năm như sau: năm 2014 là 0,65 %, năm 2015 có tăng lên là 2,95 %, đặc biệt, năm 2016 mặc dù dư nợ cho vay các DNVVN có quy mô gần gấp 3 lần so với năm 2015 như nợ xấu chỉ có 1,10 %. Điều đó cho thấy: NH Bản Việt đã kiểm soát được nợ xấu rất tốt, vì nếu đối chiếu với nợ xấu toàn hệ thống ngân hàng Việt Nam vào cùng thời điểm đã lên tới hơn 3% (theo báo cáo tại các kỳ họp của Quốc Hội), riêng NHNN Việt Nam đã đưa ra quy định: nợ xấu phải được khống chế ở mức tối đa là 3% mới được coi là tổ chức tín dụng có hoạt động kinh doanh an toàn. Đây là một điểm sáng rất tích cực của NH Bản Việt.

☛ Về cơ cấu lợi nhuận cho vay đối với DNVVN

Bảng 4. Cơ cấu Lợi nhuận cho vay đối với DNVVN tại NHTM CP Bản Việt CN Đồng Nai

Chi tiêu	2014		2015		2016	
	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)
LN cho vay DNVVN	66,271	63,2%	28,523	60,4%	133,062	65,4%
LN cho vay cá nhân + khác	38,588	36,8%	18,712	39,6%	70,396	34,6%
Tổng LN cho vay	104,859	100%	47,235	100%	203,458	100%

(Nguồn: Báo cáo hoạt động kinh doanh NH TMCP Bản Việt CN Đồng Nai năm 2014, 2015, 2016); ĐVT: Triệu đồng

Qua Bảng 4 trên đối chiếu với số dư nợ cho vay ta thấy từng năm như sau: năm 2014 dư nợ cho vay đối với DNVVN chiếm tỷ trọng là 45,9% nhưng tỷ trọng lợi nhuận lại cao hơn rất nhiều đạt **63,2%**. Năm 2015 dư nợ cho vay đối với DNVVN chiếm tỷ trọng là 43,50% nhưng tỷ trọng lợi nhuận cũng cao hơn nhiều đạt **60,4%**. Riêng năm 2016 dư nợ cho vay đối với DNVVN chiếm tỷ trọng là 62,26% song tỷ trọng lợi nhuận vẫn cao hơn rất nhiều đạt **65,4%**. Điều này chứng tỏ: hoạt động cho vay đối với DNVVN của NH Bản Việt là có hiệu quả thực sự. Có thể nói: đóng góp vào hiệu quả hoạt động chung của NH Bản Việt những năm qua chủ yếu là từ hoạt động cho vay đối với DNVVN.

2.3 Kết quả đạt được trong hoạt động tín dụng đối với DNVVN

Những số liệu về tình hình hoạt động tín dụng mà CN Đồng Nai đạt được trong thời gian qua cho thấy hiệu quả hoạt động tín dụng của CN là tương đối cao thông qua chỉ tiêu lãi việc cho vay đối với các DNVVN tại CN trong thời gian qua đã có nhiều khởi sắc. Đặc biệt trong năm 2016 tốc độ tăng trưởng dư nợ tín dụng đối với các DNVVN ở CN là 186,75% so với năm 2015. Tuy nhiên nợ xấu đối với DNVVN còn có tỷ lệ tương đối cao, theo quy định của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam tỷ lệ nợ xấu đạt 3%/Tổng dư nợ là thuộc diện ngân hàng hoạt động không hiệu quả.

Nguyên nhân của những kết quả đạt được trên

Thứ nhất, sau khi luật DN có hiệu lực, thì hàng năm số lượng các DN, các tổ chức kinh tế tăng lên đáng kể trong đó chiếm đa số là các DNVVN. Như vậy, các DN có nhu cầu vay vốn

của NH ngày càng tăng lên hàng năm. *Thứ hai*, do cơ chế, chính sách vay vốn của NH ngày càng hoàn thiện hơn. NHNN cũng đã ban hành thể lệ tín dụng mới, các điều kiện cho vay được thông thoáng, cởi mở và bình đẳng giữa các thành phần kinh tế. NH có thể điều chỉnh lãi suất cho vay linh hoạt theo diễn biến cung cầu vốn, theo yêu cầu của thị trường, của KH. Điều này đã tạo điều kiện cho NH tiếp cận các DNVVN được dễ dàng hơn. *Thứ ba*, CN luôn bám sát mục tiêu định hướng của một NH bán lẻ với đối tượng chủ yếu là KH cá thể, hộ gia đình, các DNVVN, trong những năm qua CN đã từng bước cơ cấu lại nền KH, nhằm đa dạng hóa nền KH, phân tán rủi ro, đây được xem là một chiến lược phát triển phù hợp trong giai đoạn cụ thể hiện nay. *Thứ tư*, cùng với việc mở rộng tín dụng thì chất lượng tín dụng là một trong những mối quan tâm hàng đầu của lãnh đạo CN, do vậy trong những năm qua, nhờ tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát nên tại Chi nhánh tỷ lệ nợ quá hạn luôn được khống chế ở mức thấp, thu nợ và lãi vay được thực hiện đúng quy định.

2.4 Những hạn chế trong hoạt động tín dụng tại ngân hàng Bản Việt CN Đồng Nai

Nhóm nguyên nhân thuộc về Ngân hàng như: Hạn chế về nhân lực, hiện nay Chi nhánh chỉ có 60 nhân viên, riêng phòng tín dụng chỉ có 12 nhân viên, con số này là rất thấp so với thị trường rộng lớn tại địa bàn. Bên cạnh đó còn có hạn chế về công nghệ trang thiết bị, công nghệ thông tin của CN còn nhiều hạn chế, thường xuyên rớt mạng ảnh hưởng đến việc xử lý số liệu, gây khó khăn cho CBTD trong quá trình

làm việc, ảnh hưởng không nhỏ đến thời gian hoàn tất hồ sơ cho vay của DN. Ngoài ra chiến lược Marketing của NH vẫn chưa phát triển được các sản phẩm đặc trưng giành cho DN, CN chưa có phòng Marketing để chuyên về mảng tiếp thị, quảng bá về NH và còn phụ thuộc quá nhiều vào Hội sở chính.

Nhóm nguyên nhân thuộc về DN: Năng lực tài chính của DN vẫn còn thấp, vì vậy muốn bảo đảm vốn cho hoạt động kinh doanh được liên tục, các KH này thường bổ sung vốn bằng các đi vay. Bên cạnh đó, trình độ, năng lực DN không theo kịp đòi hỏi của cơ chế thị trường. Các chủ DN, nhất là các DN ngoài quốc doanh thường thiếu kinh nghiệm, kiến thức, trình độ và bản lĩnh của nhà sản xuất kinh doanh trong cơ chế thị trường. Các DN chưa thực hiện nghiêm túc các quy định của pháp luật. Trên thực tế, pháp lệnh kế toán thống kê có hiệu lực rất ít đối với DN ngoài quốc doanh. Hệ thống sổ sách kế toán ghi chép đơn giản, chủ yếu dựa vào kinh nghiệm cá nhân, mang tính chất gia đình.

Nhóm nguyên nhân khách quan: Môi trường pháp lý chưa đầy đủ và đồng bộ, Việt Nam trong quá trình hội nhập kinh tế, vì vậy hệ thống pháp luật chung cho toàn bộ nền kinh tế chưa hoàn chỉnh, thiếu đồng bộ. Đồng thời việc thực thi pháp luật và các chính sách trên thực tế đã bộc lộ nhiều nhược điểm. Quản lý Nhà nước đối với DN vẫn còn nhiều lỏng lẻo. Môi trường kinh tế thiếu ổn định, tình hình buôn lậu, hàng giả, hàng nhái, hàng kém chất lượng và sự tràn lan của hàng ngoại đang trở thành trở ngại lớn, làm các nhà sản xuất kinh doanh chân chính luôn phải thay đổi phương án đầu tư để tồn tại. Trong môi trường kinh doanh thất thường biến động như vậy, rủi ro đầu tư là rất lớn và không thể lường hết. Vì vậy, sự mở rộng đầu tư của các NHTM nói chung và mở rộng tín dụng đối với DN bị hạn chế. Bên cạnh đó Quỹ bảo lãnh DN chưa phát huy được hiệu quả. Mặc dù đã có quyết định thành lập nhưng quỹ bảo hiểm DN vẫn chưa thực sự đi vào hoạt động, chưa thực sự hỗ trợ cho các tổ chức ngoài quốc doanh cũng như chưa tạo cơ hội cho các NHTM mở rộng đầu tư vốn, phục vụ nền kinh tế. Hơn nữa thông tin tín dụng cung cấp từ CIC còn hạn chế, hiện nay khi KH đến vay vốn, NH thường tìm thông tin tín dụng về KH đó từ CIC. Tuy nhiên, những thông tin mà NH được cung cấp còn rất hạn chế.

3. KẾT LUẬN

3.1 Tăng cường hoạt động huy động vốn cho NH nhằm mở rộng tín dụng đối với DN

Để nâng cao hoạt động huy động vốn ngân hàng cần phải thực hiện chính sách lãi suất linh hoạt, phát triển đa dạng sản phẩm tiền gửi, gia tăng tiện ích cung cấp cho KH tiền gửi. Bên cạnh đó, Ban phát triển nguồn vốn khẩn trương đề ra các biện pháp khuyến mại, chủ động nắm bắt nguồn tiền gửi có kỳ hạn sắp đến hạn để có biện pháp khuyến khích khách hàng tái đáo hạn...

3.2 Tích cực cho vay hỗ trợ lãi suất

Đối với những DN đang có quan hệ với CN, CN cần chủ động gọi điện, liên lạc và tư vấn cho DN biết về chương trình này và giúp đỡ DN hoàn thành hồ sơ theo quy định, tạo điều kiện tốt nhất cho DN được hỗ trợ vốn vay sớm nhất có thể để việc sản xuất kinh doanh không bị gián đoạn. Đối với những khoản vay trung, dài hạn CN cần tích cực hơn nữa trong việc huy động vốn để làm cơ sở cho vay. Bên cạnh việc tích cực cho vay hỗ trợ lãi suất, CN cần phải xem xét thật kỹ lưỡng về ngành nghề kinh doanh của DN có nằm trong chương trình hỗ trợ lãi suất hay không, giám sát việc sử dụng

vốn vay có đúng mục đích hay không. Để làm được điều này, CN cần tăng cường hơn nữa công tác kiểm tra, kiểm soát, không nên chỉ dựa vào thông tin từ KH mà quyết định cho vay, nếu cần thiết CBTD có thể xuống tận DN để kiểm tra hoạt động sản xuất kinh doanh của DN.

3.3 Tăng cường cho vay trung dài hạn để hỗ trợ các DN

Trong cơ cấu dư nợ hiện nay của CN cần nâng cao hơn nữa tỷ trọng cho vay trung và dài hạn đối với các DN. Trong giai đoạn hiện nay, do tốc độ tăng trưởng kinh tế rất mạnh, đặc biệt là Đồng Nai, một Tỉnh năng động với nhiều khu công nghiệp cụm công nghiệp có tốc độ tăng trưởng kinh tế và thu hút vốn FDI đứng đầu trong cả nước, do đó, nhu cầu vốn trung dài hạn để mở rộng sản xuất kinh doanh, tái sản xuất của các DN hiện nay là rất lớn.

3.4 Mở rộng thị phần cho vay

Các DN trên địa bàn chưa có quan hệ tín dụng với NH còn khá nhiều nhưng nằm rải rác ở khu vực khác nhau, có nơi lại xa mạng lưới Chi nhánh. Để mở rộng thị phần cho vay CN nên phân bổ nhân viên quản lý từng khu vực và đưa chỉ tiêu phát triển số lượng DN đến từng nhân viên.

3.5 Giải pháp thu hút khách hàng

Tăng cường hoạt động quảng bá Ngân hàng đối với DN, hoàn thiện website, đa dạng tài liệu giới thiệu sản phẩm, thường xuyên tổ chức hội nghị KH là DN để nắm bắt kịp thời các tồn tại của DN khi tiếp cận với nguồn vốn NH, tham gia các hội thảo do hiệp hội DN tổ chức để có cơ hội tiếp cận với KH. Tăng cường công tác tư vấn cho DN vay vốn, Liên kết chặt chẽ với DN và các hiệp hội ngành nghề.

3.6 Tăng cường công tác kiểm tra các khoản vay

Sau khi giải ngân cho khách hàng, cán bộ tín dụng phải thường xuyên theo dõi hoạt động sản xuất kinh doanh của DN nhằm đánh giá tiến độ thực hiện của phương án vay vốn. Đánh giá chất lượng và tình trạng của tài sản thế chấp tránh tình trạng DN mất khả năng thanh toán nhưng tài sản đảm bảo cũng không đủ bù đắp cho khoản vay hoặc tình trạng thanh khoản của tài sản vào thời điểm đó thấp. Đánh giá sự thay đổi trong tình hình tài chính của người vay và sự thay đổi trong các dự báo, đánh giá những yếu tố làm tăng, giảm nhu cầu tín dụng của người vay.

3.7 Các biện pháp hạn chế nợ quá hạn

Hạn chế những sai lầm trong việc xác định thời gian trả nợ của khách hàng, cụ thể là: thời gian trả nợ ghi trên hợp đồng tín dụng không trùng với thời gian KH có thu nhập, dẫn đến tình trạng KH không kịp trả nợ, dẫn đến tình trạng nợ quá hạn cho NH. Do đó, NH nên quy định kỳ hạn trả nợ dựa vào khả năng tài chính và tình hình kinh doanh của KH là tốt hay xấu vào thời điểm thu nợ.

4. TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Bài viết "Đồng Nai Đất Nước Con Người", retrieved from <http://dufo.dongnai.gov.vn/Pages/newsdetail.aspx?NewsId=85&CategoryId=57>, 2015.
- [2] Hương Giang, "Phi thời gian đi xúc tiến thương mại", Báo Đồng Nai, 2017.
- [3] Mai Xuân Hợi, "Nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp nhỏ và vừa khi tham gia hiệp định đối tác kinh tế chiến

- lược xuyên Thái Bình Dương", Tạp chí Dân chủ và Pháp luật, 2015.
- [4] Nguyễn Hữu Mạnh. "Doanh nghiệp nhỏ và vừa tiếp cận vốn ngân hàng: Những vấn đề đặt ra", Tạp chí Tài chính, 2016.
- [5] Trần Ngọc Hoàng & Đỗ Hữu Tài, "Giáo trình tài chính tiền tệ", NXB Kinh tế, TP. Hồ Chí Minh, 2015.
- [6] Phạm Thái Hà, "Ngân hàng thương mại Việt Nam hội nhập quốc tế, cơ hội và thách thức", Tạp chí Nghiên cứu Khoa học kiểm toán, 2010.
- [7] Phòng Quan hệ khách hàng "Báo cáo Tin dụng NH TMCP Bản Việt CN Đồng Nai" năm 2014, 2015, 2016 lưu hành nội bộ.
- [8] Zhihua Liu, "The Construction of SME accounting information syStem", Management & Engineering, 1838-5745, 1. 2012.

TIỂU SỬ TÁC GIẢ



Nguyễn Văn Dũng

Sinh năm 1983 tại Quảng Trị, tốt nghiệp đại học tại Đại học Lạc Hồng, tốt nghiệp thạc sĩ tại Học viện Tài chính và đang học NCS tại Đại học Thương Mại. Hiện đang công tác tại khoa Tài chính – Kế toán trường Đại học Lạc Hồng. Lĩnh vực nghiên cứu: Tài chính, kế toán, ...



Phitsanoukanh Chanthakhane

Sinh năm 1994 tại Champasak, Pakse, Laos tốt nghiệp phổ thông tại Pakse. Hiện đang học ngành Tài chính ngân hàng tại khoa Tài chính – Kế toán Trường Đại học Lạc Hồng.



Phimmasone Anoulak

Sinh năm 1994 tại Champasak, Pakse, Laos tốt nghiệp phổ thông tại Pakse. Hiện đang học ngành Tài chính Ngân hàng tại khoa Tài chính kế toán Trường Đại học Lạc Hồng.