

PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG CHO VAY DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA CỦA NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN VIỆT NAM - CHI NHÁNH TÂY ĐÔ

DEVELOPMENT SOLUTIONS FOR SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES OF VIETNAM BANK FOR AGRICULTURE AND RURAL DEVELOPMENT TAY DO BRANCH

Nguyễn Thị Tình

Khoa Tài chính Ngân hàng, Trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp

Đến Tòa soạn ngày 04/03/2020, chấp nhận đăng ngày 22/03/2020

Tóm tắt: Cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa đóng vai trò rất quan trọng, nó chẳng những thúc đẩy sự phát triển khu vực nền kinh tế mà thông qua đó tác động trở lại thúc đẩy sự phát triển của các ngân hàng thương mại. Việc phát triển hoạt động cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa giúp các ngân hàng nâng cao vị thế cũng như thị phần của mình trên thị trường, tăng thêm nguồn thu, cũng như góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của ngân hàng.

Từ khóa: cho vay, doanh nghiệp nhỏ và vừa.

Abstract: Lending to small and medium-sized enterprises plays a very important role, it not only promotes the development of the economic sector, but also through the impact on promoting the development of commercial banks. The development of lending activities for small and medium-sized enterprises helps banks improve their position and market share, increase revenue, as well as improve the efficiency of the bank's capital use.

Keywords: lending, small and medium-sized enterprises.

1. GIỚI THIỆU

Trong cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam hiện nay, doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) là loại hình doanh nghiệp chiếm đa số và chủ yếu trong nền kinh tế, chiếm khoảng 97% doanh nghiệp cả nước, đóng góp tới 40% GDP cho nền kinh tế. Tuy nhiên, các DNNVV hiện nay đang phải đối mặt với rất nhiều khó khăn nhất là khó khăn về thiếu vốn.

Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam (NHNo & PTNT VN - Chi nhánh Tây Đô nằm trên địa bàn thành phố Hà Nội nơi có số lượng các DNNVV chiếm tỷ trọng cao trong cả nước. Chính vì vậy, chi nhánh có nhiều thuận lợi trong việc mở rộng, nâng cao hoạt động cho vay đối với DNNVV. Cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa đóng vai trò

rất quan trọng, nó chẳng những thúc đẩy sự phát triển khu vực nền kinh tế mà thông qua đó tác động trở lại thúc đẩy sự phát triển của các ngân hàng thương mại, cụ thể như: tăng thêm nguồn thu cho các ngân hàng thương mại, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn cũng như vị thế của các ngân hàng thương mại... Tuy nhiên lĩnh vực này lại được các ngân hàng ít chú trọng. Do đó, việc phát triển hoạt động cho vay DNNVV là một yêu cầu cần thiết đối với các ngân hàng thương mại nói chung và NHNo& PTNT VN - Chi nhánh Tây Đô nói riêng.

2. CÁC CHỈ TIÊU ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG CHO VAY DNNVV CỦA NHTM

- Tỷ lệ tăng trưởng số lượng DNNVV được vay vốn (G):

$$G = \frac{SL \text{ DNNVV}_n - SL \text{ DNNVV}_{n-1}}{SL \text{ DNNVV}_{n-1}} \times 100$$

- Tỷ lệ tăng trưởng dư nợ của nhóm DNNVV (g)

$$g = \frac{\text{Dư nợ}_n - \text{Dư nợ}_{n-1}}{\text{Dư nợ}_{n-1}} \times 100$$

- Tỷ trọng dư nợ của khối DNNVV trong tổng dư nợ (h)

$$h = \frac{\text{Dư nợ cho vay DNNVV}}{\text{Tổng dư nợ}} \times 100$$

- Hệ số thu nợ đối với DNNVV:

$$\text{Hệ số thu nợ} = \frac{\text{Doanh số thu nợ}}{\text{Doanh số cho vay}}$$

- Tỷ lệ nợ xấu (%):

$$\text{Tỷ lệ nợ xấu} = \frac{\text{Tổng nợ xấu}}{\text{Tổng dư nợ}} \times 100$$

- Chỉ tiêu phản ánh khả năng sinh lời:

Hiệu suất sử dụng vốn cho vay của Ngân hàng đối với DNNVV (R):

$$R = \frac{\text{Dư nợ cho vay DNNVV}}{\text{Nguồn vốn huy động}} \times 100$$

Tỷ lệ lợi nhuận từ cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa (r):

$$r = \frac{\text{Lợi nhuận từ cho vay DNNVV}}{\text{Dư nợ cho vay DNNVV}} \times 100$$

3. THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN VIỆT NAM - CHI NHÁNH TÂY ĐÔ

3.1. Kết quả cho vay DNNVV tại NHNo & PTNT Tây Đô

Agribank Tây Đô luôn chú trọng tới hoạt động cho vay của DNVTN. Điều này được thể hiện qua kết quả cho vay DNVTN tại chi nhánh qua các năm như sau:

Bảng 1. Kết quả cho vay năm 2017 - 2019 của NHNo & PTNT Tây Đô

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2019
I. Tổng doanh số cho vay	1.125.146	1.150.278	861.405
Doanh số cho vay DNVTN	900.117	966.233	732.194
Tỷ trọng doanh số cho vay của khối DNNVV	80%	84%	85%
II. Tổng dư nợ cho vay	861.297	877.616	926.242
Dư nợ cho vay DNVTN	607.103	630.813	692.431
Tỷ trọng dư nợ cho vay đối với DNNVV	70,48 %	71,87%	75%

(Nguồn: Báo cáo hoạt động kinh doanh 2017- 2019 Agribank Tây Đô)

Doanh số cho vay đối với DNVTN tại chi nhánh Tây Đô luôn chiếm tỷ trọng rất cao trên 80 % trong tổng doanh số cho vay. Tổng dư nợ cho vay khối DNVTN tăng qua các năm năm 2019 đạt 692.431 triệu đồng chiếm 75 % tổng dư nợ.

▪ Dư nợ phân theo mức độ rủi ro:

Để quản lý rủi ro trong hoạt động tín dụng, thực hiện các quy định về phân loại nợ để trích lập dự phòng rủi ro, chi nhánh Tây Đô thực hiện việc phân loại nợ vào thời điểm cuối quý và thời điểm cuối năm vào ngày 31/11 hàng năm.

Bảng 2. Phân loại dư nợ theo nhóm nợ DNNVV của NHNo & PTNT Tây Đô

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	2017	2018	2019
I. Tổng dư nợ	607.103	630.813	692.431
1. Dư nợ nhóm 1	546.392	404.394	441.272
Tỷ lệ	90%	64%	63,73%
2. Dư nợ nhóm 2	60.711	201.860	83.091
Tỷ lệ	10%	32%	12%
3. Dư nợ nhóm 3	0	24.559	126.523
- Tỷ lệ		3,8%	18,27%
4. Dư nợ nhóm 4			41.546
Tỷ lệ			6%

(Nguồn: Báo cáo hoạt động kinh doanh năm 2017 - 2019 Agribank Tây Đô)

Trong đó: Theo quy định của Ngân hàng Nhà nước:

Nợ nhóm 1 (Nợ đủ tiêu chuẩn): Các khoản nợ trong hạn được tổ chức tín dụng đánh giá có khả năng thu hồi đầy đủ các gốc và lãi đúng thời hạn; các khoản nợ quá hạn dưới 10 ngày được tổ chức tín dụng đánh giá có khả năng thu hồi đầy đủ các gốc và lãi đúng thời hạn còn lại.

Nợ nhóm 2 (Nợ cần chú ý): Các khoản nợ quá hạn từ 10 đến 90 ngày.

Nhóm 3: Nợ dưới tiêu chuẩn: Các khoản nợ quá hạn từ 91 ngày đến 180 ngày.

Nhóm 4: Nợ nghi ngờ bao gồm: Các khoản nợ quá hạn từ 181 đến 360 ngày.

Nhóm 5: Nợ có khả năng mất vốn.

Qua biểu số liệu trên cho thấy mức độ rủi ro

đối với nhóm khách hàng DNNVV của NHNo&PTNT Tây Đô có chiều hướng gia tăng. Số dư nợ nhóm 1 năm 2017 chiếm tỷ lệ 90% trên tổng dư nợ. Đến năm 2018 giảm xuống còn 64% và đến 2019 giảm xuống chỉ còn 63.73% so với tổng dư nợ. Tỷ lệ nợ nhóm 3, nhóm 4 gia tăng, đặc biệt là nợ nhóm 4 năm 2019 là 6%, tỷ lệ nợ nhóm 3 đến 2019 là 18,27%.

▪ Chất lượng tín dụng DNNVV của NHNo & PTNT Tây Đô

Nợ quá hạn là một trong những chỉ tiêu quan trọng để đánh giá chất lượng tín dụng của một ngân hàng.

Bảng 3. Chất lượng tín dụng DNNVV của NHNo & PTNT Tây Đô

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	2017	2018	2019
Tổng Dư nợ DNNVV	607.103	630.813	692.431
Nợ xấu DNNVV	0	24.559	168.069
Tỷ lệ nợ xấu/tổng dư nợ DNNVV	0	3,89 %	24,27%

(Nguồn: Báo cáo hoạt động kinh doanh năm 2017 - 2019 Agribank Tây Đô)

Theo quy định của NHNN, nợ xấu là các khoản nợ thuộc các nhóm nợ từ nhóm 3 đến nhóm 5. Nợ xấu phản ánh chất lượng tín dụng và khả năng thu hồi nợ của các tổ chức tín dụng. Nợ xấu càng cao thì nguy cơ mất vốn càng lớn và ngược lại.

Theo số liệu tại bảng trên nợ quá hạn của DNNVV tại chi nhánh Tây Đô chiếm tỷ lệ khá lớn trong tổng nợ dư nợ của chi nhánh.

Tỷ lệ nợ xấu tăng một phần là do doanh nghiệp không chủ động được nguồn vốn nên đưa vốn lưu động, vốn vay ngắn hạn vào đầu tư các dự án trung và dài hạn hoặc bị các bạn hàng thanh toán chậm hợp đồng.

3.2. Đánh giá kết quả trong hoạt động cho vay đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa

Bảng 4. Các chỉ tiêu phản ánh kết quả cho vay DNNVV tại NHNo & PTNT Tây Đô

Chỉ tiêu	2017	2018	2019
Tỷ lệ tăng trưởng số lượng DNNVV	12%	15%	11%
Tỷ lệ tăng trưởng dư nợ của nhóm DNNVV	3,50%	3,90%	9,7%
Tỷ trọng dư nợ của khối DNNVV trong tổng dư nợ	70,48%	71,87%	75%
Hệ số thu nợ đối với DNNVV	0,92	0,97	0,59
Tỷ lệ thu nợ đến hạn của DNNVV	100%	98%	38%
Tỷ lệ nợ xấu của DNNVV	0	3,89 %	24,27%
Hiệu suất sử dụng vốn của đối với DNNVV	37%	27%	30,5%
Tỷ lệ lợi nhuận từ cho vay DNNVV	40%	35%	20%

Kết quả cho vay trong DNNVV tại chi nhánh được thể hiện qua các chỉ tiêu tại bảng 4, cụ thể:

- Tỷ lệ tăng trưởng số lượng DNNVV trung bình trong các năm đạt trên 10 %/ năm.
- Tỷ lệ tăng trưởng tổng dư nợ của nhóm DNNVV của năm 2018 đạt 9,7% tăng gần 2,5 lần so với các năm 2017 và 2018 chứng tỏ hoạt động cho vay tại chi nhánh khá ổn định. Hiện tại Agribank Tây Đô chủ yếu tập trung

cho vay chủ yếu đối với các khách hàng DNNVV truyền thống, hoạt động sản xuất kinh doanh có hiệu quả.

– Tỷ trọng dư nợ của khối DNNVV trong tổng dư nợ luôn chiếm tỷ trọng lớn trên 70% và tăng dần qua các năm. Năm 2019 tăng lên 75% trong tổng dư nợ thể hiện chi nhánh ngày càng coi trọng đến hoạt động cho vay DNNVV.

– Chỉ tiêu hiệu suất sử dụng vốn đối với DNNVV đạt tỷ lệ bình quân 30% mỗi năm.

Bên cạnh những kết quả đạt được, hoạt động tín dụng đối với DNNVV tại NHNo&PTNT Tây Đô còn những tồn tại nhất định. Cụ thể:

– Tỷ lệ tăng trưởng số lượng doanh nghiệp cũng như dư nợ của nhóm DNNVV có tăng trong các năm nhưng vẫn còn ở mức thấp.

– Chất lượng tín dụng trong cho vay DNNVV tại chi nhánh chưa cao. Tỷ lệ nợ quá hạn của nhóm DNNVV chiếm tỷ trọng cao trong tổng nợ xấu của ngân hàng.

– Tỷ lệ lợi nhuận từ vốn vay có xu hướng giảm dần. Trong năm 2019 Tây Đô đang trong tình trạng giảm xuống.

4. GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG CHO VAY DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA CỦA NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN VIỆT NAM - CHI NHÁNH TÂY ĐÔ

Từ thực trạng những tồn tại hạn chế mà ngân hàng gặp phải, tác giả đưa ra một số đề xuất giải pháp sau:

Thứ nhất: Giải pháp về sản phẩm và marketing

Để gia tăng số lượng khách hàng DNNVV ngân hàng nên triển khai các hình thức marketing trên nhiều phương diện khác nhau.

Hiện nay, NHNo&PTNT Tây Đô đã có phòng Marketing với nhiệm vụ chủ yếu là quảng bá

thương hiệu và hoạt động của chi nhánh. Tuy nhiên, trên thực tế, hoạt động marketing đối với nhóm khách hàng DNVVN chưa được quan tâm đúng mức nên các DNNVV sẽ biết đến không nhiều các sản phẩm tín dụng của ngân hàng. Vì vậy, để hoạt động kinh doanh có hiệu quả hơn Agribank Tây Đô cần đẩy mạnh công tác tuyên truyền, quảng cáo các chính sách cho vay ưu đãi đối với DNVVN, đặc biệt là với các doanh nghiệp ngoài quốc doanh.

Ngoài ra, ngân hàng nên xây dựng một chiến lược về sản phẩm tín dụng dành riêng cho khối DNNVV, thiết kế những gói sản phẩm phù hợp với từng ngành, nghề lĩnh vực và các đối tượng khách hàng khác nhau: Có thể thiết kế sản phẩm riêng dành cho các DNNVV do phụ nữ làm chủ, mở rộng thêm một số sản phẩm cho vay tín chấp...

Bên cạnh cách tiếp cận khách hàng theo phương pháp truyền thống, ngân hàng nên đa dạng hóa kênh phân phối, bằng cách có thể cung cấp tín dụng tại nhà để giảm bớt thời gian giao dịch đi lại của khách hàng, tăng cường bổ sung các dịch vụ đi kèm như dịch vụ tư vấn khách hàng, đơn giản hóa các thủ tục vay vốn.

Thứ hai: Giải pháp về quản trị rủi ro, nâng cao chất lượng tín dụng

Một trong những lý do làm tăng tỷ lệ nợ xấu cũng như chất lượng tín dụng đối với hoạt động cho vay DNNVV là yếu tố thông tin bất cân xứng. Cụ thể là ngân hàng không có thông tin đầy đủ và thiếu chính xác từ các doanh nghiệp. Vì vậy thông tin về khách hàng trong hoạt động tín dụng đóng vai trò quan trọng, thông tin càng chính xác thì các tạo điều kiện thuận lợi cho cán bộ tín dụng có cơ sở vững chắc trong suốt quá trình trước, trong và sau khi cho vay.

Bên cạnh đó, ngân hàng cần làm tốt công tác về giám sát sử dụng vốn vay, NHNo&PTNT Tây Đô phải có có phương án kiểm tra, giám

sát quá trình vay vốn, sử dụng vốn vay và trả nợ của khách hàng, nhằm đôn đốc khách hàng thực hiện đúng và đầy đủ những cam kết đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng, nội dung kiểm tra như: Kiểm tra trước khi cho vay, kiểm tra trong khi cho vay, kiểm tra sau khi cho vay. Thực hiện tốt công tác phân tích, thẩm định tín dụng, tăng cường công tác kiểm tra, giám sát tín dụng độc lập.

Thứ ba: Giải pháp về chất lượng nguồn nhân lực

Yếu tố con người được coi là quan trọng nhất trong hoạt động kinh doanh ngân hàng, nó ảnh hưởng trực tiếp đến chất lượng cung cấp dịch vụ cũng như sự phát triển của ngân hàng. Một trong những nguyên nhân làm ảnh hưởng đến hoạt động mở rộng tín dụng đối với DNNVV là năng lực phẩm chất cán bộ tín dụng còn hạn chế. Do đó đòi hỏi chi nhánh phải xây dựng được đội ngũ nhân viên nói chung và cán bộ tín dụng nói riêng có chuyên môn và năng lực nghiệp vụ tốt.

Để làm được việc này, chi nhánh cần phải thực hiện từ khâu tuyển dụng, tiếp đến nên định kỳ tổ chức các khóa đào tạo chuyên môn, nâng cao trình độ nghiệp vụ cho cán bộ nhân viên. Cũng như có những chính sách đãi ngộ, khuyến khích tinh thần làm việc cho cán bộ nhân viên chi nhánh nói chung và cán bộ tín dụng nói riêng.

5. KẾT LUẬN

Việc phát triển hoạt động cho vay DNNVV có ý nghĩa to lớn đối với nền kinh tế nói chung và các ngân hàng thương mại nói riêng nhưng cũng đặt ra những thách thức nhất định, đòi hỏi các ngân hàng thương mại phải có những chiến lược, giải pháp cụ thể để tạo điều kiện cho các DNNVV tiếp cận nguồn vốn một cách dễ dàng hơn.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Trương Thị Hương Nguyên, “Nâng cao chất lượng tín dụng đối với DNNVV tại Agribank Chi nhánh Quảng Nam”, (2017).
- [2] Agribank Tây Đô, “Báo cáo Tổng kết hoạt động kinh doanh” các năm 2017, 2018, 2019.
- [3] Ngân hàng nhà nước Việt Nam, “Quyết định số 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22/04/2005 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước: Ban hành Quy định về phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro tín dụng trong hoạt động ngân hàng của tổ chức tín dụng trong hoạt động ngân hàng của tổ chức tín dụng”, (2005).
- [4] Ngân hàng nhà nước Việt Nam, “Quyết định số 18/2007/QĐ-NHNN ngày 25/04/2007 của Thống đốc Ngân hàng nhà nước: Về việc sửa đổi, bổ sung một số điều của Quy định về phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro tín dụng trong hoạt động ngân hàng của tổ chức tín dụng ban hành theo Quyết định số 493/2005/QĐ – NHNN”, (2007).

Thông tin liên hệ: **Nguyễn Thị Tình**

Điện thoại: 0975717499 - Email: nttinh@uneti.edu.vn

Khoa Tài chính Ngân hàng, Trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp

