

**BỘ GIÁO DỤC ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ TP. HỒ CHÍ MINH**
----------

LÊ BÁ MINH LONG

**NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN
DỤNG ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP
NHỎ VÀ VỪA TẠI NGÂN HÀNG
TMCP PHƯƠNG ĐÔNG**

LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ

TP. HỒ CHÍ MINH – Năm 2011



BỘ GIÁO DỤC ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ TP. HỒ CHÍ MINH



LÊ BÁ MINH LONG

**NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG
ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA
TẠI NGÂN HÀNG TMCP PHƯƠNG ĐÔNG**

Chuyên ngành: Kinh tế tài chính - Ngân hàng

Mã Số: 60.31.12

LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ

NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC:

PGS.TS PHẠM VĂN NĂNG



TP. HỒ CHÍ MINH – Năm 2011

LỜI CAM ĐOAN

Tôi cam đoan luận văn này là kết quả của quá trình học tập, nghiên cứu khoa học độc lập và nghiêm túc của cá nhân.

Các số liệu và kết quả nghiên cứu trong luận văn là trung thực, có nguồn gốc rõ ràng, được trích dẫn và phát triển từ các tài liệu, các công trình nghiên cứu đã được công bố, tham khảo các tạp chí chuyên ngành và các trang thông tin điện tử.

Những quan điểm được trình bày trong luận văn là quan điểm cá nhân. Các giải pháp nêu trong luận văn được rút ra từ những cơ sở lý luận và quá trình nghiên cứu thực tiễn.

Tác giả

Lê Bá Minh Long

MỤC LỤC

Trang

Trang phụ bìa

Lời cam đoan

Mục lục

Danh mục các ký hiệu, chữ viết tắt

Danh mục các bảng, biểu

Danh mục các hình vẽ và đồ thị

LỜI MỞ ĐẦU1

CHƯƠNG 1 TỔNG QUAN VỀ TÍN DỤNG NGÂN HÀNG ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA4

1.1 Tổng quan về DNNVV:.....4

1.1.1 Khái niệm DNNVV:.....4

1.1.1.1 Phân loại theo tiếp cận định lượng.....5

1.1.1.2 Phân loại theo tiếp cận định tính.....5

1.1.2 DNNVV tại Việt Nam7

1.1.2.1 Tiêu chí xác định DNNVV tại Việt Nam.....7

1.1.2.2 Đặc điểm của DNNVV tại Việt Nam8

1.1.2.3 Vai trò của DNNVV trong nền kinh tế Việt Nam9

1.2 Tín dụng ngân hàng đối với DNNVV12

1.2.1 Khái niệm về tín dụng ngân hàng12

1.2.2 Đặc điểm tín dụng ngân hàng đối với các DNNVV12

1.2.3 Vai trò của tín dụng DNNVV13

1.2.4 Phân loại tín dụng và các hình thức tín dụng Ngân hàng dành cho DNNVV13

1.2.5 Các sản phẩm tín dụng Ngân hàng dành cho DNNVV14

1.3 Chất lượng tín dụng đối với DNNVV	16
1.3.1 Khái niệm.....	16
1.3.2 Sự cần thiết phải nâng cao chất lượng tín dụng	17
1.3.3 Các chỉ tiêu đánh giá chất lượng tín dụng.....	18
1.3.3.1 Chỉ tiêu định tính.....	18
1.3.3.2 Chỉ tiêu định lượng	18
1.3.4 Các nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng	22
1.3.4.1 Nhân tố chủ quan	22
1.3.4.2 Nhân tố khách quan.....	25
KẾT LUẬN CHƯƠNG 1.....	28
CHƯƠNG 2 THỰC TRẠNG CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TẠI OCB	29
2.1 Đôi nét về ngân hàng TMCP Phương Đông (OCB)	29
2.1.1 Giới thiệu chung về OCB	29
2.1.2 Lịch sử hình thành và phát triển.....	29
2.1.3 Những thành tựu đạt được	30
2.1.4 Sản phẩm, dịch vụ của OCB.....	31
2.1.5.1 Tổng quan nền kinh tế Việt Nam năm 2010.....	32
2.1.5.2 Kết quả hoạt động kinh doanh của OCB năm 2010 và 06 tháng đầu năm 2011	32
2.1.5.2 Kết quả hoạt động kinh doanh của OCB năm 2010 và 06 tháng đầu năm 2011	32
2.2 TÌNH HÌNH HUY ĐỘNG VỐN VÀ CHO VAY TẠI OCB.....	33
2.2.1 Hoạt động huy động vốn	33
2.2.1.1 Thực trạng huy động vốn.....	34
2.2.1.2 Đánh giá chung về hoạt động huy động vốn.....	36
2.2.2 Hoạt động cho vay	37
2.2.2.1 Phân tích dư nợ theo loại tiền tệ.....	37

2.2.2. 2 Phân tích dư nợ theo thời gian	39
2.2.2.3 Phân tích dư nợ theo ngành kinh tế.....	40
2.2.2.4 Phân loại dư nợ theo hình thức đảm bảo nợ vay.....	41
2.3 Thực trạng chất lượng tín dụng đối với DNNVV tại OCB.....	42
2.3.1 Thực trạng cho vay đối với DNNVV tại NHTM.....	42
2.3.2 Quy mô và chất lượng tín dụng đối với DNNVV tại OCB.....	45
2.3.2.1 Chỉ tiêu tăng trưởng tín dụng	45
2.3.2.2 Chỉ tiêu nợ có đảm bảo	48
2.3.2.3 Chỉ tiêu nợ quá hạn và nợ xấu	49
2.3.2.4 Tỷ lệ giữa tổng vốn huy động của DNNVV trên tổng dư nợ cho vay của DNNVV	52
2.3.2.5 Chỉ tiêu vòng quay vốn tín dụng.....	53
2.3.2.6 Chỉ tiêu lợi nhuận từ hoạt động tín dụng của DNNVV	54
2.3.3 Đánh giá chung về chất lượng tín dụng của DNNVV tại OCB	56
2.3.3.1 Những mặt đạt được.....	56
2.3.3.2 Những tồn tại trong hoạt động tín dụng DNNVV	57
2.3.3.3 Nguyên nhân ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng của DNNVV tại OCB.....	57
 KẾT LUẬN CHƯƠNG 2.....	 60
 CHƯƠNG 3 GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI DNNVV TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN PHƯƠNG ĐÔNG...61	
3.1 Định hướng phát triển hoạt động tín dụng của OCB trong năm 2011 ...61	
3.2 Giải pháp nhằm nâng cao chất lượng hoạt động tín dụng đối với DNNVV tại OCB.....63	
3.2.1 Xây dựng chính sách tín dụng phù hợp đối với DNNVV.....64	
3.2.2 Nâng cao công tác thẩm định khách hàng và phương án vay vốn....65	
3.2.2.1 Thẩm định phương án, dự án sản xuất kinh doanh	65
3.2.2.2 Tư vấn hỗ trợ DNNVV hoàn thiện phương án vay vốn đầu tư	66

3.2.2.3	Linh hoạt, hoàn thiện kỹ năng phân tích dự án vay vốn hiệu quả	66
3.2.3	Nâng cao năng lực tài chính OCB	67
3.2.4	Nâng cao chất lượng thông tin tín dụng	67
3.2.4.1	Nâng cao chất lượng hệ thống thông tin khách hàng.....	68
3.2.4.2	Hoàn thiện công tác thu thập, xử lý thông tin khách hàng	69
3.2.5	Nâng cao trình độ nghiệp vụ của đội ngũ cán bộ.....	69
3.2.5.1	Đánh giá năng lực của nhân viên theo từng cấp độ	69
3.2.5.2	Bồi dưỡng kiến thức và chuyên môn, đạo đức cho cán bộ tín dụng.	70
3.2.5.3	Xây dựng lực lượng cán bộ chuyên nghiệp trong toàn hệ thống	71
3.2.6	Tiếp tục đẩy mạnh công tác hiện đại hoá ngân hàng	71
3.2.6.1	Nâng cấp trang thiết bị máy móc hiện đại và bảo mật thông tin	72
3.2.6.2	Đào tạo, hoàn thiện kỹ năng khai thác thông tin cho CBCNV	73
3.2.6.3	Hiện đại hóa tác phong làm việc	73
3.2.7	Đẩy mạnh công tác marketing , quảng cáo	73
3.2.7.1	Thực hiện chiến lược marketing hợp lý, đáp ứng tối đa nhu cầu DNNVV	74
3.2.7.2	Thu thập thông tin, dữ liệu của khách hàng thông qua marketing....	75
3.2.8	Tăng cường công tác tư vấn cho các DNNVV vay vốn	75
3.2.8.1	Thực hiện hoạt động phi tài chính hỗ trợ DNNVV	76
3.2.8.2	Tư vấn tài chính cho các DNNVV	76
3.2.8	Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm toán nội bộ	77
3.3	Kiến nghị	78
3.3.1	Kiến nghị với Chính Phủ.....	78
3.3.1.1	Đảm bảo QBLTD cho DNNVV hoạt động đạt hiệu quả cao nhất ...	79
3.3.1.2	Khuyến khích các tổ chức tài chính, DNNN hỗ trợ, hợp tác phát triển với DNNVV	82
3.3.1.3	Giám sát chặt chẽ hơn hoạt động của các DNNVV.....	82
3.3.2	Kiến nghị với NHNN	83

3.3.2.1 Hoàn thiện và nâng cao chất lượng hoạt động của Trung tâm thông tin tín dụng (CIC).....	83
3.3.2.2 Nâng cao hiệu quả vốn đầu tư tín dụng cho các DNNVV	84
3.3.2.3 Tăng cường công tác kiểm tra kiểm soát nhằm đảm bảo độ an toàn của hệ thống ngân hàng.....	84
3.3.3 Kiến nghị với DNNVV	84
3.3.3.1 Đảm bảo báo cáo tài chính minh bạch, rõ ràng.....	84
3.3.3.2 Tăng cường các mối quan hệ xã hội và mức độ tin cậy của tổ chức tín dụng.....	85
3.3.3.3 Nâng cao hiệu quả quản lý và sử dụng vốn vay	85
KẾT LUẬN CHƯƠNG 3.....	86
KẾT LUẬN	87
TÀI LIỆU THAM KHẢO	A
PHỤ LỤC 1. BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN NĂM 2010	I
PHỤ LỤC 2. BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH 2010	VI
PHỤ LỤC 3. BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN QUÝ II NĂM 2011	VI
PHỤ LỤC 4. BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH QUÝ II NĂM 2011	X

DANH MỤC CÁC KÝ HIỆU, CHỮ VIẾT TẮT

- 1 **OCB** Orient Commercial Joint Stock Bank – Ngân hàng TMCP
Phương Đông
- 2 **SGD** Sở Giao Dịch
- 3 **DNNVV** Doanh Nghiệp Nhỏ và Vừa
- 4 **DNNN** Doanh nghiệp nhà nước
- 5 **GDP** Gross Domestic Product – Tổng sản phẩm quốc nội
- 6 **CN** Chi Nhánh
- 7 **PGD** Phòng Giao Dịch
- 8 **UBND** Ủy Ban Nhân Dân
- 9 **NH** Ngân hàng
- 10 **NHTM** Ngân hàng thương mại
- 11 **NHTU'** Ngân Hàng Trung Ương
- 12 **NHNN** Ngân Hàng Nhà Nước
- 13 **SME** Small and Medium Enterprise – Doanh nghiệp nhỏ và vừa
- 14 **TSĐB** Tài Sản Đảm Bảo
- 15 **DN** Doanh Nghiệp
- 16 **TPHCM** Thành Phố Hồ Chí Minh
- 17 **SWOT** Strengthes – Weaknesses – Opportunities – Threats: Điểm mạnh
– Điểm yếu – Cơ hội – Đe dọa
- 18 **TMCP** Thương Mại Cổ Phần
- 19 **LN** Lợi nhuận
- 20 **CP** Chính Phủ
- 21 **TCTD** Tổ Chức Tín Dụng
- 22 **CBTD** Cán Bộ Tín Dụng
- 23 **NSDP** Ngân Sách Địa Phương
- 24 **NSTW** Ngân Sách Trung Ương
- 21 **TD** Tín Dụng
- 22 **WTO** World Trade Organization – Tổ chức Thương mại Thế giới

- 23 **QBLTD** Quỹ Bảo Lãnh Tín Dụng
- 24 **CIC** Credit Information Center - Trung Tâm Thông Tin Tín Dụng

DANH MỤC CÁC HÌNH VẼ VÀ ĐỒ THỊ

	Trang
Hình 2.1: Cơ cấu cổ đông của OCB	29
Hình 2.2: Tăng trưởng huy động vốn theo kỳ hạn nợ.....	36
Hình 2.3: Dư nợ cho vay phân theo loại tiền tệ	38
Hình 2.4: Phân loại dư nợ theo thời gian năm 2010	40
Hình 2.5: Tỷ trọng dư nợ DNNVV/Tổng dư nợ	46
Hình 2.6: Tỷ lệ nợ có TSDB của DNNVV	48
Hình 2.7: Dư nợ DNNVV theo chỉ tiêu nợ xấu và nợ quá hạn.....	50
Hình 2.8: Tình hình huy động vốn của DNNVV so với tổng dư nợ của DNNVV..	53
Hình 2.9: Chỉ tiêu lợi nhuận của DNNVV.....	55
Hình 3.1: Nguồn thu thập thông tin tín dụng	68
Hình 3.2: Quá trình hiện đại hóa ngân hàng	72
Hình 3.3: Tư vấn cho các DNNVV vay vốn.....	76
Hình 3.4: Giải pháp kiến nghị với chính phủ.....	79

DANH MỤC CÁC BẢNG, BIỂU

	Trang
Bảng 1.1 : Phân loại các DNNVV theo khối EU	5
Bảng 1.2 : Tiêu chí xác định DNNVV tại Việt Nam	7
Bảng 2.1 : Một số chỉ số tài chính chủ yếu	33
Bảng 2.2 : Tình hình huy động vốn tại OCB trong giai đoạn 2008 – 2010.....	34
Bảng 2.3 : Tình hình dư nợ tín dụng theo loại tiền tệ giai đoạn 2008-2010.....	38
Bảng 2.4 : Tình hình dư nợ tín dụng theo kỳ hạn giai đoạn 2008-2010.....	39
Bảng 2.5 : Tình hình dư nợ tín dụng theo ngành kinh tế giai đoạn 2008-2010	41
Bảng 2.6 : Cơ cấu dư nợ tín dụng theo hình thức đảm bảo tiền vay giai đoạn 2008-2010.....	42
Bảng 2.7 : Chỉ tiêu tăng trưởng tín dụng của DNNVV giai đoạn 2008-2010	45
Bảng 2.8 : Tăng trưởng tín dụng đối với DNNVV theo ngành kinh tế	47
Bảng 2.9 : Dư nợ của DNNVV theo tài sản đảm bảo	48
Bảng 2.10 : Dư nợ DNNVV theo chỉ tiêu nợ quá hạn và nợ xấu	49
Bảng 2.11 : Tỷ lệ tổng vốn huy động của DNNVV trên tổng dư nợ tín dụng của DNNVV	52
Bảng 2.12 : Vòng quay vốn tín dụng của DNNVV	53
Bảng 2.13 : Chỉ tiêu lợi nhuận từ hoạt động tín dụng của DNNVV	54

LỜI MỞ ĐẦU

---000---

1. Tính cấp thiết của đề tài nghiên cứu

Trong những năm vừa qua, số lượng các DNNVV không ngừng tăng lên và đang dần khẳng định vị trí của mình trong nền kinh tế quốc dân. Hàng năm các DNNVV đóng góp khoảng hơn 40% GDP và chiếm 98% tỷ trọng số lượng các DN trong nền kinh tế. Đây là khu vực được đánh giá là rất có tiềm năng phát triển kinh tế.

Trong quá trình phát triển kinh tế, DNNVV đóng một vai trò hết sức quan trọng đối với nền kinh tế của một quốc gia, đặc biệt là đối với các nước đang phát triển như Việt Nam. Chính vì vậy Chính Phủ nước ta đã có rất nhiều chính sách ưu đãi đối với các DNNVV nhằm thúc đẩy thành phần kinh tế này phát triển, nâng cao hiệu quả kinh doanh và cạnh tranh trên thị trường trong nước cũng như quốc tế.

Nhận thức được điều này, trong thời gian qua các NHTM đã chú trọng quan tâm đến các DN này. Nhất là khi môi trường kinh doanh giữa các ngân hàng càng trở nên khốc liệt thì việc nhắm tới các DNNVV như là một đối tượng khách hàng đầy tiềm năng và là chiến lược phát triển tất yếu của các NHTM. Tuy nhiên việc tiếp cận với nguồn vốn để tiến hành các hoạt động sản xuất kinh doanh của các DNNVV còn gặp nhiều khó khăn và hạn chế đồng thời chất lượng tín dụng đối với các DNNVV chưa hiệu quả. Chính vì thế hoạt động tín dụng đối với loại hình DN này của các NHTM cần được cải thiện và chú ý nhằm tăng tính hiệu quả của việc sử dụng vốn và kích thích các DN hoạt động được hiệu quả cao.

Vì nhận thấy sự cần thiết của vấn đề mang tính thời sự này, người viết đã lựa chọn đề tài nghiên cứu: ***“Giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Ngân hàng Thương Mại Cổ Phần Phương Đông”*** cho luận văn thạc sĩ kinh tế của mình. Dựa trên các cơ sở căn cứ khoa học, tham khảo kinh nghiệm của các NHTM trong nước và trên thế giới cũng như từ thực trạng

hoạt động tín dụng đối với DNNVV tại OCB, luận văn xin đề xuất một số giải pháp và kiến nghị nhằm giải quyết vấn đề này.

2. Mục đích nghiên cứu của luận văn

Nghiên cứu những vấn đề lý luận cơ bản về DNNVV, tín dụng ngân hàng và chất lượng tín dụng đối với các DNNVV của NHTM, xác định sự cần thiết của việc nâng cao chất lượng tín dụng đối với DNNVV của NHTM.

Nghiên cứu thực trạng chất lượng tín dụng đối với DNNVV của OCB từ năm 2008 đến năm 2010, qua đó rút ra những mặt đạt được cũng như những tồn tại cần giải quyết.

Thiết lập các giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng đối với DNNVV tại OCB.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu của luận văn

Đối tượng nghiên cứu của luận văn là chất lượng tín dụng đối với DNNVV tại OCB thông qua các chỉ tiêu định tính và định lượng (*phản ánh nhóm chỉ tiêu về tăng trưởng tín dụng, nhóm chỉ tiêu về nợ có TSDB, nhóm chỉ tiêu về nợ xấu, nhóm chỉ tiêu về lợi nhuận từ hoạt động tín dụng*). Ngoài ra luận văn cũng đề cập đến những nhân tố tạo thành cũng như ảnh hưởng trực tiếp đến chất lượng tín dụng đối với DNNVV.

Phạm vi nghiên cứu luận văn: Tập trung nghiên cứu chất lượng tín dụng đối với DNNVV của OCB từ năm 2008 đến năm 2010 thông qua một số chỉ tiêu tài chính cơ bản.

4. Phương pháp nghiên cứu

Trên cơ sở nghiên cứu, thu thập thông tin và số liệu có liên quan phản ánh thực trạng hoạt động tín dụng đối với DNNVV tại OCB, trong quá trình thực hiện luận văn, người viết sử dụng tổng hợp các phương pháp thống kê, phân tích, tổng hợp và so sánh để làm rõ nội dung nghiên cứu mà đề tài đặt ra.

5. Kết cấu của luận văn

Luận văn được chia làm 3 chương:

- Chương 1:** Tổng quan về tín dụng ngân hàng đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa.
- Chương 2:** Thực trạng về chất lượng tín dụng đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Ngân hàng Thương Mại Cổ Phần Phương Đông.
- Chương 3:** Các giải pháp nhằm nâng cao chất lượng tín dụng đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Ngân hàng Thương Mại Cổ Phần Phương Đông.

CHƯƠNG 1

TỔNG QUAN VỀ TÍN DỤNG NGÂN HÀNG ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA

1.1 Tổng quan về DNNVV

1.1.1 Khái niệm DNNVV

Muốn hiểu DNNVV là gì trước hết ta cần tìm hiểu thế nào là DN.

Theo luật DN năm 2005: DN là một tổ chức kinh tế có tên riêng, có tài sản riêng, có trụ sở ổn định được đăng ký kinh doanh theo quy định của pháp luật nhằm mục đích thực hiện các hoạt động kinh doanh.

Các loại hình DN trong nền kinh tế thị trường rất đa dạng và phong phú, trong đó nếu phân loại dựa theo quy mô có thể chia DN thành DN lớn và DNNVV.

Tại Việt Nam, theo nghị định về trợ giúp phát triển DNNVV số 56/2009/NĐ-CP thay thế cho nghị định số 90/2001/NĐ-CP, trong đó điều 3 của nghị định này đã định nghĩa DNNVV như sau: “*DNNVV là cơ sở kinh doanh đã đăng ký kinh doanh theo quy định pháp luật, được chia thành ba cấp: siêu nhỏ, nhỏ, vừa theo quy mô tổng nguồn vốn (tổng nguồn vốn tương đương tổng tài sản được xác định trong bảng cân đối kế toán của DN) hoặc số lao động bình quân năm trong đó tổng nguồn vốn là tiêu chí ưu tiên*”

Việc phân loại DNNVV có thể dựa vào các tiêu chuẩn có thể định lượng được (doanh số, nhân công, vốn) cũng như các phân loại khác dựa vào phân tích các đặc điểm liên quan đến DN như vấn đề sở hữu, chiến lược, mục tiêu của nhà điều hành, cấu trúc tổ chức, quan hệ với thị trường.

1.1.1.1 Phân loại theo tiếp cận định lượng

Việc phân loại này thường được căn cứ vào các tiêu thức như số lượng lao động, vốn hay tài sản, doanh thu, lợi nhuận để phân loại. Đa số các quốc gia đều sử dụng tiêu thức số lao động.

Theo quan niệm của khối EU, DNNVV được phân loại như bảng 1.1:

Bảng 1.1: Phân loại các DNNVV theo khối EU

Loại DN	Số nhân công	Doanh số (triệu Euro)	Hoặc Tổng tài sản (triệu Euro)
Vừa	<250	50	43
Nhỏ	<50	10	10
Siêu nhỏ	<10	2	2

(Nguồn :Báo cáo thống kê của cục SME)

Tuy nhiên việc phân loại chỉ mang tính tương đối, do quá trình phân loại còn phụ thuộc vào nhiều yếu tố như trình độ phát triển kinh tế của mỗi quốc gia, tính chất ngành nghề, trình độ phát triển của DN, sự khác biệt giữa các vùng trong một quốc gia, từng giai đoạn phát triển của nền kinh tế. Mỗi một yếu tố đều có một ý nghĩa, tùy theo quan điểm và điều kiện cụ thể mà mỗi quốc gia có một sự phân loại riêng.

1.1.1.2 Phân loại theo tiếp cận định tính

Phân loại tiếp cận định tính nhằm khắc phục nhược điểm của phân loại định lượng bằng cách nghiên cứu các quan hệ của DN với môi trường kinh doanh. Do vậy, tiếp cận này nghiêng về quản trị và cấu trúc tổ chức DN hơn bao gồm các vấn đề sau:

❖ *Vấn đề sở hữu*

Các DNNVV được tạo lập khá dễ dàng, có thể quản lý theo quy mô hộ gia đình, hoặc quan hệ bạn bè. Để thành lập một DNNVV chỉ cần một số vốn đầu tư ban đầu không lớn. Hình thức sở hữu ban đầu lại có thể ảnh hưởng đến cách tổ chức và sự phát triển của DN. Chẳng hạn, các DNNVV mang tính cách gia đình chắc

chấn sẽ có phương cách tổ chức và quản lý khác với một công ty cổ phần mà các cổ đông góp vốn không nhất thiết phải là những người thân thuộc.

❖ *Chiến lược/mục tiêu*

Nhiều nghiên cứu cho thấy các chiến lược thực thi của các nhà lãnh đạo các DNNVV nhằm bảo vệ quyền lợi của mình bằng cách giữ tính độc lập và tự chủ cho DN. Ngay cả mục tiêu lợi nhuận cũng không hẳn giống nhau giữa các DN lớn và các DNNVV. Các lý do có thể kể ra như sau:

➤ Về mặt lợi nhuận, các DN lớn quan tâm đến các chiến lược dài hạn, trong khi các DNNVV quan tâm đến các chính sách ngắn hạn hơn.

➤ Mục tiêu của các chủ/lãnh đạo DNNVV không phải để gia tăng giá trị DN mà là gia tăng gia sản và nhận các quyền lợi cá nhân của họ.

❖ *Tăng trưởng và phát triển*

Lý thuyết về vòng đời DN cho rằng mọi DN gần như đều theo một quá trình tiến triển giống nhau: mới sinh ra với quy mô nhỏ, sau khi đã trải qua các giai đoạn khác nhau để trở thành các DN lớn, miễn là chúng không bị đào thải giữa chừng. Theo Julien (1994), lý thuyết này đã đặt ra các vấn đề cần phân tích. Một mặt, gần như các DNNVV không hướng đến chiến lược tăng trưởng. Mặt khác, lĩnh vực hoạt động, thị trường, hoàn cảnh cũng ảnh hưởng đến quá trình phát triển của DNNVV. Ngoài ra, DNNVV khó có thể trả lương cao cho người lao động, đặc biệt là tìm kiếm nhân tài để phục vụ cho công tác điều hành, quản lý so với các DN lớn

❖ *Loại hình hoạt động và thị trường*

Tiêu chí này quan tâm đến các mối quan hệ giữa hành vi chủ DN - nhà điều hành DNNVV, lĩnh vực hoạt động của họ, sản phẩm làm ra, công nghệ sử dụng và mối quan hệ với các DN khác, đặc biệt là các DN lớn. So với các DN lớn thì DNNVV thường gặp khó khăn trong việc tiếp cận thông tin thị trường, tiếp cận công nghệ sản xuất và công nghệ quản lý tiên tiến. Vì thế các DNNVV thường quan tâm đến thị trường truyền thống và những khách hàng thường xuyên của mình, ít quan tâm đến việc củng cố, mở rộng thị trường mới.

DNNVV có ưu thế là linh hoạt, cơ cấu ngành nghề đa dạng, đáp ứng được nhiều nhu cầu của thị trường nhưng do khả năng hạn chế, DNNVV dễ bị tác động của môi trường vĩ mô như tình trạng suy thoái, lạm phát, giá dầu mỏ tăng cao... trong nền kinh tế, làm ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của DNNVV.

1.1.2 DNNVV tại Việt Nam

1.1.2.1 Tiêu chí xác định DNNVV tại Việt Nam

Theo nghị định 56/2009/NĐ-CP về trợ giúp phát triển DNNVV thì tiêu chí xác định DNNVV cụ thể như sau:

Bảng 1.2: Tiêu chí xác định DNNVV tại Việt Nam

Ngành nghề	DN siêu nhỏ	DN nhỏ		DN vừa	
	Số lao động	Tổng nguồn vốn	Số lao động	Tổng nguồn vốn	Số lao động
I. Nông, lâm nghiệp và thủy sản	10 người trở xuống	20 tỷ đồng trở xuống	Từ trên 10 người đến 200 người	Từ trên 20 tỷ đồng đến 100 tỷ đồng	Từ trên 200 người đến 300 người
II. Công nghiệp và xây dựng	10 người trở xuống	20 tỷ đồng trở xuống	từ trên 10 người đến 200 người	từ trên 20 tỷ đồng đến 100 tỷ đồng	từ trên 200 người đến 300 người
III. Thương mại và dịch vụ	10 người trở xuống	10 tỷ đồng trở xuống	từ trên 10 người đến 50 người	từ trên 10 tỷ đồng đến 50 tỷ đồng	từ trên 50 người đến 100 người

(Nguồn: Nghị định 56/2009/NĐ-CP)

Theo nghị định 56/2009/NĐ-CP thì DNNVV được phân chia dựa theo các tiêu chí: quy mô về vốn, quy mô về số lao động và khu vực kinh tế, trong đó quy mô về nguồn vốn được chú trọng và đây cũng là sự bất hợp lý trong cách phân loại mới này.

1.1.2.2 Đặc điểm của DNNVV tại Việt Nam

Đặc điểm hoạt động của các DNNVV là mối quan tâm của các NHTM vì đây là đối tượng khách hàng có vai trò quan trọng trong hoạt động của các ngân hàng. Ta có thể tóm gọn những đặc điểm của các DNNVV tại nước ta ở một số điểm như sau:

❖ Tồn tại và phát triển ở hầu hết các lĩnh vực, các thành phần kinh tế

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 mọi 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.

❖ Tính năng động cao

DNNVV có tính năng động cao trước những thay đổi của thị trường do các DNNVV có khả năng chuyển hướng kinh doanh và chuyển hướng mặt hàng nhanh. Mặt khác, do DNNVV tồn tại ở mọi thành phần kinh tế, sản phẩm của các DNNVV đa dạng phong phú nhưng số lượng không lớn nên chỉ cần không thích ứng được với nhu cầu của thị trường, với loại hình kinh tế - xã hội này thì nó sẽ dễ dàng hơn các DN có quy mô vốn lớn trong việc chuyển hướng sang loại hình khác cho phù hợp với thị trường.

❖ Chu kỳ sản xuất kinh doanh ngắn

DNNVV có vốn đầu tư ban đầu ít nên chu kỳ SXKD của DN thường ngắn dẫn đến khả năng thu hồi vốn nhanh tạo điều kiện cho DN kinh doanh hiệu quả.

❖ **Năng lực kinh doanh còn hạn chế**

Do đặc điểm vốn hoạt động nhỏ, thêm vào đó khả năng tiếp cận các nguồn tài chính khác thấp nên các DNNVV thường gặp khó khăn trong việc mở rộng quy mô hoạt động, triển khai các dự án lớn và đầu tư sản xuất mới.

Bên cạnh đó, do quy mô vốn nhỏ nên các DNNVV không có điều kiện đầu tư quá nhiều vào việc nâng cấp, đổi mới máy móc, mua sắm thiết bị công nghệ tiên tiến, hiện đại. DNNVV cũng gặp nhiều khó khăn trong việc tìm kiếm, thâm nhập thị trường và phân phối sản phẩm do thiếu thông tin về thị trường, công tác marketing còn kém hiệu quả. Điều đó làm cho các mặt hàng của DNNVV khó tiêu thụ trên thị trường.

Những điều này đã hạn chế khả năng chiếm lĩnh thị trường, cũng như việc phát triển DN, dẫn đến sức cạnh tranh của các DNNVV thường thấp.

❖ **Trình độ lao động và năng lực quản lý còn thấp**

Trình độ và tay nghề của người lao động, đội ngũ quản lý trong các DNNVV cũng 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 được lực lượng 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 thiếu kỹ năng, đồng thời cũng ít được chủ DN quan tâm đào tạo và đào tạo lại nhằm nâng cao tay nghề trong khi chất lượng nguồn lao động có ý nghĩa quan trọng đối với sự tồn tại và phát triển của DN. Bên cạnh đó, kỹ năng của nhà lãnh đạo DN cũng còn hạn chế, số lượng DNNVV có chủ DN, giám đốc giỏi, trình độ chuyên môn cao và năng lực quản lý tốt chưa nhiều.

1.1.2.3 Vai trò của DNNVV trong nền kinh tế Việt Nam

Sự tồn tại của DNNVV trong nền kinh tế là một tất yếu khách quan đối với quốc gia đang phát triển như Việt Nam. Chiếm đến 98% số lượng DN cá thể, DNNVV có vai trò hết sức quan trọng đối với sự phát triển của đất nước như sau

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

Do quy mô nhỏ và vừa nên các DNNVV có thể đặt văn phòng làm việc, nhà xưởng ở khắp mọi nơi trên lãnh thổ, ở cả những nơi cơ sở hạ tầng chưa phát triển

nhằm khai thác tiềm năng, thế mạnh của từng vùng, phát triển kinh tế địa phương. Quy mô hoạt động cũng như trình độ công nghệ của các DN này rất thích hợp với những ngành cần nhiều lao động thủ công như ngành chế biến thủy-hải sản, may mặc, da giày mà đây lại là những ngành đem lại nhiều kim ngạch xuất khẩu cho cả nước. Đặc biệt đối với 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 ở khắp các vùng nông thôn, thì các DNNVV đóng vai trò vô cùng quan trọng trong việc thu gom, tiêu thụ sản phẩm không chỉ với thị trường trong nước mà còn xuất khẩu ra 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 tổ chức được mạng lưới bán lẻ để tiêu thụ hàng hóa của mình mà phải thông qua mạng lưới bán lẻ của DNNVV. Chính vì vậy, các DNNVV đáp ứng được nhu cầu của người tiêu dùng kể cả ở những nơi xa xôi, cơ sở hạ tầng thấp kém một cách nhanh chóng thuận tiện, 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 được một lượng vốn nhân rồi trong dân, khai thác tận dụng được các tiềm năng thế mạnh của từng vùng, làm vệ tinh cho các DN lớn, DNNVV đã đóng góp một phần không nhỏ và sự tăng trưởng và phát triển kinh tế.

DNNVV là một lực lượng kinh tế đóng góp đáng kể vào tổng sản lượng quốc nội. Số liệu thống kê tổng hợp được cho thấy, hàng năm DNNVV đã đóng góp hơn 40% vào GDP, chiếm tỷ trọng 30% tổng kim ngạch xuất khẩu của cả nước, đóng góp gần 15% tổng thu ngân sách Nhà nước (*Nguồn: Số liệu của Tổng Cục Thống Kê năm 2010*).

❖ **Giải quyết việc làm và thu nhập cho người lao động.**

Các DNNVV thường hoạt động trong lĩnh vực thương mại, dịch vụ, sản xuất hàng tiêu dùng, chế biến nông sản, xây dựng và giao thông vận tải lại thường sử dụng công nghệ lạc hậu, nửa cơ giới, nửa thủ công do vậy khả năng thu hút lao

động của các DN này là rất lớn. Hiện DNNNV giải quyết việc làm khoảng 50% lao động xã hội.

Ở Việt Nam, hiện nay các DNNVV đã đóng một vai trò quan trọng trong việc thu hút lao động nông nghiệp ở nông thôn trong các làng nghề truyền thống, nhờ đó giảm được lượng lao động ồ ạt đổ lên thành phố trong lúc nông nhàn, hơn thế nữa là giữ gìn được bản sắc văn hóa dân tộc từ bao đời của Việt Nam.

❖ Giúp ổn định nền kinh tế

Ở phần lớn các nền kinh tế, các DNNVV là những nhà thầu phụ cho các DN lớn. DNNVV tạo nên ngành công nghiệp và dịch vụ phụ trợ quan trọng vì các DN này thường chỉ chuyên sản xuất một vài chi tiết được dùng để lắp ráp thành một sản phẩm hoàn chỉnh.

❖ Góp phần làm năng động nền kinh tế trong cơ chế thị trường

Việc phát triển không ngừng của các DNNVV tạo ra sự cạnh tranh không nhỏ 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. Mà DNNVV lại nhạy cảm với sự biến động của thị trường đồng thời có tính linh hoạt trong sản xuất, các sản phẩm sản xuất ra luôn bám sát với yêu cầu của thị trường với chi phí thấp. Đây là một thách thức rất lớn với những DN lớn, khiến cho các DN này khó có thể lũng đoạn thị trường. Do đó chính hoạt động kinh doanh của các DNNVV làm cho nền kinh tế trở nên năng động, linh hoạt hơn, lộ trình hội nhập với kinh tế thế giới cũng vì thế được rút ngắn hơn.

❖ Góp phần vào đô thị hoá và chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng công nghiệp hoá

Sự phát triển của các DNNVV ở nông thôn sẽ thu hút những người lao động chưa có việc làm và có thể thu hút lượng lớn lao động thời vụ vào hoạt động sản xuất kinh doanh, rút dần lao động làm nông nghiệp sang làm công nghiệp hoặc dịch vụ, nhưng vẫn sống tại địa phương, không phải di chuyển đi xa. Đồng hành với nó là hình thành những khu vực khá tập trung các cơ sở công nghiệp và dịch vụ

ngay tại nông thôn, hình thành các đô thị nhỏ đan xen giữa những làng quê, thực hiện quá trình đô thị hoá phi tập trung.

❖ **Gieo mầm tài năng quản trị kinh doanh**

Các DNNVV là nơi đào tạo các nhà DN. Kinh doanh quy mô nhỏ sẽ là nơi đào tạo, rèn luyện các nhà DN làm quen với môi trường kinh doanh. Bắt đầu từ kinh doanh quy mô nhỏ và thông qua điều hành quản lý kinh doanh quy mô nhỏ và vừa, một số nhà DN sẽ trưởng thành. Các tài năng kinh doanh được phát hiện từ đây.

Như vậy, DNNVV giữ vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy nền kinh tế tăng trưởng, giải quyết việc làm cho người lao động và góp phần vào việc thực hiện mục tiêu chuyển dịch kinh tế theo hướng công nghiệp hóa.

1.2 Tín dụng ngân hàng đối với DNNVV

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 thỏa thuận để tổ chức, cá nhân sử dụng một khoản tiền hoặc cam kết cho phép sử dụng một khoản tiền theo nguyên tắc có hoàn trả bằng nghiệp vụ cho vay, chiết khấu, cho thuê tài chính, bao thanh toán, bảo lãnh ngân hàng và các nghiệp vụ cấp tín dụng khác. Tín dụng ngân hàng bao gồm ba nội dung sau:

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

1.2.2 Đặc điểm tín dụng ngân hàng đối với các DNNVV

Xuất phát từ các đặc điểm chung của các DNNVV là tình trạng không minh bạch về tài chính, vốn tự có thấp, khả năng tiếp cận thông tin và thị trường hạn chế, thiếu tài sản thế chấp, khả năng chống đỡ 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 nhiều so với khi cho vay các DN lớn.

Các DNNVV thường có nhu cầu vay vốn ngân hàng để bổ sung vốn lưu động, đầu tư vào các dự án có quy mô nhỏ, vì tiềm lực tài chính cũng như khả năng quản lý chưa thực sự đủ mạnh để đảm nhiệm các dự án có quy mô lớn.

1.2.3 Vai trò của tín dụng DNNVV

Vốn tín dụng ngân hàng đầu tư cho các DNNVV không những thúc đẩy sự phát triển của khu vực kinh tế này mà thông qua đó tác động trở lại thúc đẩy hệ thống ngân hàng, vì việc mở rộng cho vay đối với DNNVV giúp cho các ngân hàng chuyển dịch cơ cấu đầu tư hợp lý, tăng trưởng tín dụng, đa dạng hóa danh mục đầu tư cho vay, phân tán rủi ro và nâng cao vị thế cạnh tranh.

Việc mở rộng cho vay các DNNVV cũng giúp cho nền kinh tế vận hành trôi chảy hơn. Bởi vì, các DNNVV có thể kịp thời bổ sung vốn để tiếp tục đầu tư máy móc thiết bị, nắm bắt cơ hội chiếm lĩnh ưu thế cạnh tranh.

Việc cấp vốn tín dụng ngân hàng cho các DNNVV góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của DN. Trong quá trình cấp tín dụng thì ngân hàng thực hiện kiểm soát trước, trong và sau khi giải ngân buộc DN phải sử dụng vốn đúng mục đích và hoạt động kinh doanh có lợi nhuận để đảm bảo trả nợ gốc và lãi vay cho ngân hàng đúng hạn.

Nguồn vốn vay ngân hàng được coi là đòn bẩy tài chính giúp DNNVV tối ưu hóa cơ cấu vốn, đạt chi phí sử dụng vốn thấp nhất, tiết kiệm chi phí. Các DNNVV thường có nguồn vốn hạn chế, nếu biết sử dụng 100% vốn tự có kết hợp thêm nguồn vốn vay với tỷ lệ hợp lý sẽ giúp tối đa hóa lợi nhuận cùng mức giá vốn bình quân rẻ nhất.

1.2.4 Phân loại các hình thức tín dụng ngân hàng dành cho DNNVV

Cùng với sự phát triển nhanh của các DNNVV, các NHTM luôn đưa ra các hình thức tín dụng khác nhau và đa dạng tùy theo từng cách tiếp cận sau:

❖ Căn cứ vào thời hạn cho vay

– Tín dụng ngắn hạn: là loại hình tín dụng có thời hạn không quá 12 tháng được sử dụng để cho vay bổ sung vốn lưu động và các nhu cầu thiếu hụt vốn tạm thời của các DNNVV.

– Tín dụng trung hạn: là loại hình tín dụng có thời hạn từ trên 1 năm đến 5 năm được sử dụng để 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 được sử dụng để cho vay các nhu cầu mua sắm tài sản cố định, xây dựng cơ bản... có thời gian thu hồi vốn trên 5 năm.

❖ **Căn cứ vào mục đích sử dụng vốn vay**

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

❖ **Căn cứ vào mức độ tín nhiệm với khách hàng**

– Tín dụng có bảo đảm bằng tài sản: là loại hình tín dụng mà khoản vay được đảm bảo bằng tài sản thế chấp của chủ thể vay vốn, tài sản hình thành từ vốn vay hoặc bảo lãnh bằng tài sản thế chấp 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 cố hoặc bảo lãnh. Loại hình cho vay này do tổ chức tín dụng lựa chọn căn cứ trên phương án vay vốn hiệu quả và khả thi đồng thời khách hàng có mức độ tín nhiệm, uy tín trong quan hệ tín dụng với ngân hàng.

1.2.5 Các sản phẩm tín dụng Ngân hàng dành cho DNNVV.

Xuất phát từ các đặc điểm của các DNNVV, các sản phẩm tín dụng ngân hàng trên thực tế dành cho nhóm khách hàng như sau:

❖ **Chiết khấu chứng từ có giá**

Theo Luật Các Tổ Chức Tín Dụng năm 2010 thì Chiết Khấu là việc mua có kỳ hạn hoặc mua có bảo lưu quyền truy đòi các công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá khác của người thụ hưởng trước khi đến hạn thanh toán. Đây là một loại hình tín dụng, theo đó ngân hàng nhận các chứng từ có giá và trao cho khách hàng một số tiền nhất định bằng mệnh giá của chứng từ trừ đi các khoản hoa hồng và lãi chiết

khấu. Loại chứng từ có giá mà ngân hàng thường nhận chiết khấu là thương phiếu, bên cạnh đó là các loại chứng từ khác như trái phiếu, kỳ phiếu.

❖ **Tài trợ ngoại thương**

Bằng việc tiếp cận tài trợ ngoại thương, các DNNVV có quan hệ kinh doanh xuất nhập khẩu có thể vay vốn ngân hàng phục vụ nhu cầu kinh doanh của mình. Tài trợ ngoại thương bao gồm các hoạt động mang tính tài trợ của ngân hàng, trên thực tế thông thường bao gồm các hình thức tài trợ xuất nhập khẩu (Pre-export Financing), cho vay chiết khấu bộ chứng từ xuất khẩu (Bills Discounting), cho vay mở thư tín dụng (LC Opening Line).

❖ **Bảo lãnh**

Theo Luật Các Tổ Chức Tín Dụng năm 2010 thì bảo lãnh ngân hàng là hình thức cấp tín dụng, theo đó tổ chức tín dụng cam kết với bên nhận bảo lãnh về việc tổ chức tín dụng sẽ thực hiện nghĩa vụ tài chính thay cho khách hàng khi khách hàng không thực hiện hoặc thực hiện không đầy đủ nghĩa vụ đã cam kết; khách hàng phải nhận nợ và hoàn trả cho tổ chức tín dụng theo thỏa thuận. Ở Việt Nam hiện nay, trong khuôn khổ hỗ trợ các DNNVV trong vay vốn ngân hàng, Ngân hàng Phát triển Việt Nam có thể phát hành bảo lãnh vay vốn cho các DNNVV.

❖ **Cho vay tài trợ sản xuất kinh doanh**

Loại hình cho vay này nhằm đáp ứng vốn cho nhu cầu sản xuất kinh doanh của các DNNVV thông qua phương thức cho vay từng lần, cho vay theo hạn mức tín dụng.

❖ **Cho vay trả góp**

Loại hình cho vay áp dụng cho các khoản vay trung và dài hạn để mua sắm tài sản cố định phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh, các công trình xây dựng cơ bản mới, cải tạo và mở rộng quy mô sản xuất. Khi vay vốn, tổ chức tín dụng và khách hàng phải xác định và thỏa thuận số lãi phải trả cộng với số tiền gốc được chia ra để trả nợ theo phân kỳ trong thời gian cho vay.

❖ Cho thuê tài chính

Cho thuê tài chính là hoạt động tín dụng trung và dài hạn thông qua việc cho thuê máy móc, thiết bị, phương tiện vận chuyển và các động sản khác theo hợp đồng cho thuê giữa bên cho thuê với bên thuê. Ngân hàng cam kết mua máy móc, thiết bị, phương tiện vận chuyển và các động sản khác theo yêu cầu của bên thuê và nắm giữ quyền sở hữu đối với các tài sản cho thuê. Bên thuê sử dụng tài sản thuê và thanh toán tiền thuê trong suốt thời hạn thuê. Khi kết thúc thời hạn thuê, bên thuê được quyền lựa chọn mua lại tài sản thuê hoặc tiếp tục thuê theo các điều kiện đã thỏa thuận trong hợp đồng cho thuê tài chính. Tổng số tiền thuê theo quy định tại hợp đồng cho thuê tài chính, ít nhất phải tương đương với giá trị của tài sản đó tại thời điểm ký hợp đồng. Về mặt lý thuyết, cho thuê tài chính là phương cách tiếp cận tín dụng trung dài hạn thuận lợi đối với các DN có quy mô vốn nhỏ, ít tài sản thế chấp hoặc mới thành lập.

❖ Nghiệp vụ bao thanh toán

Theo Luật Các Tổ Chức Tín Dụng năm 2010 thì bao thanh toán là hình thức cấp tín dụng cho bên bán hàng hoặc bên mua hàng thông qua việc mua lại có bảo lưu quyền truy đòi các khoản phải thu hoặc các khoản phải trả phát sinh từ việc mua, bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ theo hợp đồng mua, bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ. Nghiệp vụ bao thanh toán gần giống với nghiệp vụ chiết khấu nhưng mức phí bao thanh toán ngân hàng thu cao hơn do rủi ro hơn.

1.3 Chất lượng tín dụng đối với DNNVV

1.3.1 Khái niệm

Chất lượng tín dụng là sự đáp ứng tốt yêu cầu về vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh của khách hàng, phù hợp với sự phát triển kinh tế xã hội và đảm bảo sự tồn tại, phát triển của ngân hàng. Như vậy, chất lượng tín dụng được thể hiện trên các phương diện sau:

❖ Đối với khách hàng

Tín dụng được cấp phải phù hợp với mục đích sử dụng vốn và đáp ứng nhu cầu vốn của khách hàng, với lãi suất kỳ hạn hợp lý, thủ tục đơn giản, thuận tiện, thu

hút được nhiều khách hàng nhưng vẫn đảm bảo nguyên tắc tín dụng. Khoản tín dụng này phải giúp cho khách hàng tạo ra lợi nhuận đủ để chi trả lãi cho khoản vay và tăng được giá trị tài sản sở hữu cho khách hàng.

❖ **Đối với NHTM**

Phạm vi, mức độ, giới hạn tín dụng phải phù hợp với thực lực của bản thân ngân hàng và đảm bảo được không chỉ mức độ an toàn của vốn vay mà còn cả tính cạnh tranh trên thị trường với nguyên tắc hoàn trả đầy đủ, đúng hạn và có lãi khi kết thúc hợp đồng tín dụng.

❖ **Đối với sự phát triển của kinh tế - xã hội**

Tín dụng phục vụ sản xuất lưu thông hàng hoá, góp phần giải quyết việc làm cho người lao động, khai thác những tiềm năng trong nền kinh tế, thúc đẩy quá trình tích tụ và tập trung sản xuất, đáp ứng được những mục tiêu chung của Nhà nước về phát triển kinh tế xã hội.

1.3.2 Sự cần thiết phải nâng cao chất lượng tín dụng

Năm 2007, Việt Nam trở thành thành viên chính thức của tổ chức thương mại thế giới (WTO). Nền kinh tế phát triển lên một cấp độ mới, nền kinh tế hội nhập. Các chủ thể kinh doanh của nền kinh tế phải đối mặt với những thách thức mới. Đó là làm thế nào để tồn tại và phát triển trong điều kiện cạnh tranh gay gắt. Trong bối cảnh như vậy hoạt động tín dụng ngân hàng nổi lên như một mắt xích trọng yếu, tín dụng ngân hàng có một vai trò cực kỳ quan trọng, với vị trí là trung gian tài chính của nền kinh tế, thông qua các nguồn lực xã hội được phân bổ và sử dụng một cách hợp lý và có hiệu quả. Tuy nhiên trong thời điểm hiện nay, tín dụng đang có những biểu hiện không bình thường vì bên cạnh việc các Ngân hàng đang gặp khó khăn trong việc cấp tín dụng do lãi suất vay tăng cao thì nợ quá hạn, nợ tín dụng khó đòi đang có chiều hướng gia tăng, chưa kể đến những vụ đổ bể tín dụng, xí nghiệp, Công ty phá sản, các con nợ chạy trốn và những vụ cố ý chiếm đoạt tài sản Nhà nước, nhân dân. Do đó việc nâng cao chất lượng tín dụng (đặc biệt là tín dụng đối với DNNVV) là hết sức cần thiết bởi việc nâng cao chất lượng tín dụng đảm bảo an toàn trong hoạt động kinh doanh Ngân hàng không chỉ là vấn đề quan

tâm của nhà nước mà còn là quan tâm chung của xã hội bởi chất lượng tín dụng Ngân hàng có lành mạnh sẽ có tác dụng thúc đẩy sản xuất kinh doanh của các thành phần kinh tế, đảm bảo cho nền kinh tế phát triển ổn định và bền vững.

1.3.3 Các chỉ tiêu đánh giá chất lượng tín dụng

1.3.3.1 Chỉ tiêu định tính

Căn cứ vào tình hình cụ thể của mỗi ngân hàng trong tương quan với toàn hệ thống ngân hàng của mỗi nền kinh tế, mỗi ngân hàng sẽ tự xác định tiêu chí cho các chỉ tiêu định tính khác nhau.

Các chỉ tiêu định tính có thể được đánh giá trên các khía cạnh sau:

- ❖ Việc thực hiện luật, các văn bản, chế độ hiện hành của ngành về hoạt động tín dụng.
- ❖ Chính sách quản trị điều hành đúng đắn, chiến lược phát triển phù hợp với yêu cầu cạnh tranh, phát triển kinh doanh của ngân hàng trong từng giai đoạn cụ thể.
- ❖ Sự đóng góp của hoạt động tín dụng ngân hàng đến quá trình phát triển kinh tế xã hội.
- ❖ Uy tín của ngân hàng, mức độ thoả mãn của khách hàng đối với các khoản tín dụng.

1.3.3.2 Chỉ tiêu định lượng

Đây là các chỉ tiêu có ý nghĩa rất quan trọng trong việc đánh giá chất lượng tín dụng. Thông qua các chỉ tiêu này, ngân hàng có thể xác định được một cách chính xác chất lượng tín dụng thông qua những con số cụ thể. Vì thế, những con số đưa ra để tính toán các chỉ tiêu này cần phải chính xác và đầy đủ.

- *Nhóm chỉ tiêu về tăng trưởng tín dụng*

Thể hiện qua công thức sau:

$$\text{Tỷ lệ tăng trưởng tín dụng} = \frac{\text{Nợ cuối kỳ} - \text{Nợ đầu kỳ}}{\text{Nợ đầu kỳ}} \quad (1.1)$$

Nhóm chỉ tiêu này phản ánh khả năng mở rộng tín dụng của ngân hàng đối với đối tượng khách hàng DNNVV cũng như uy tín của ngân hàng đối với đối tượng

khách hàng này. Các chỉ tiêu trên càng cao càng thể hiện được khả năng của ngân hàng trong việc mở rộng hoạt động tín dụng cho DNNVV. Đồng thời tỷ lệ tăng trưởng tín dụng càng cao thì chất lượng tín dụng ngày càng cải thiện hơn để phù hợp với sự tăng trưởng tín dụng.

Tuy nhiên, các chỉ tiêu này không phản ánh hết chất lượng tín dụng, mà nó chỉ có thể phản ánh được quy mô, tỷ trọng và tốc độ tăng trưởng tín dụng vì đằng sau các khoản tín dụng đó còn tiềm ẩn nhiều rủi ro. Vì vậy, khi đánh giá chất lượng tín dụng không chỉ dựa vào nhóm chỉ tiêu về tăng trưởng mà còn phải sử dụng một số nhóm chỉ tiêu khác nhằm có sự đánh giá toàn diện hơn.

- Nhóm chỉ tiêu về nợ có đảm bảo

Chỉ tiêu này được tính bằng cách lấy tỷ lệ phần trăm giữa nợ có tài sản đảm bảo trên tổng dư nợ của NHTM tại một thời điểm nhất định.

Việc cho vay có TSĐB có thể giúp ngân hàng giảm thiểu được thiệt hại khi rủi ro tín dụng xảy ra. Trong thực tế, các khoản vay cần có tài sản đảm bảo thì thông thường giá trị của khoản vay đó không được vượt quá 70% giá trị tài sản đảm bảo (còn tùy vào từng loại TSĐB cụ thể). Các ngân hàng đặc biệt là các NHTM Nhà nước đang cố gắng tăng dần tỷ trọng dư nợ có tài sản đảm bảo, bởi đây là nguồn thu hồi nợ có giá trị của ngân hàng.

Bên cạnh đó, tài sản đảm bảo cũng làm tăng trách nhiệm của khách hàng đi vay với khoản tín dụng được cấp, và tạo ra mối ràng buộc về lợi ích giữa khách hàng và ngân hàng. Vì vậy, một tỷ lệ cao hay thấp của chỉ tiêu dư nợ có tài sản đảm bảo trên tổng dư nợ cũng phản ánh được chất lượng tín dụng của ngân hàng, xét về chỉ tiêu dư nợ có đảm bảo là cao hay thấp. Tuy nhiên, chỉ tiêu này mới chỉ phản ánh khả năng thu hồi vốn của ngân hàng khi có rủi ro xảy ra. Để đánh giá chất lượng tín dụng còn phải xét số vốn thực tế chưa thu hồi được khi hết hạn hợp đồng tín dụng.

- Nhóm chỉ tiêu về nợ xấu

Bao gồm các tiêu chí sau:

❖ Tỷ lệ nợ quá hạn: được tính bằng tỷ lệ phần trăm giữa nợ quá hạn trên tổng dư nợ của NHTM tại một thời điểm xác định.

$$\text{Tỷ lệ nợ quá hạn} = \frac{\text{Nợ quá hạn}}{\text{Tổng dư nợ tín dụng}} \times 100 \leq 5\% \quad (1.2)$$

Nợ quá hạn là khoản nợ mà khách hàng không trả được khi đến hạn thỏa thuận trên hợp đồng. Chỉ tiêu này phản ánh khả năng mất vốn của ngân hàng. Tỷ lệ nợ quá hạn càng cao thì khả năng mất vốn càng cao, chất lượng tín dụng thấp. Theo thông lệ quốc tế nếu tỷ lệ nợ quá hạn dưới 5% thì được coi là tín dụng có chất lượng tốt và ngược lại

❖ Tỷ lệ nợ xấu (nợ phân vào nhóm 3, 4, 5): là tỷ lệ phần trăm giữa nợ khó đòi trên tổng dư nợ quá hạn của NHTM tại một thời điểm nhất định. Nợ khó đòi là khoản nợ quá hạn đã quá 3 kỳ. Chỉ tiêu này phản ánh một cách chính xác hơn khả năng mất vốn của ngân hàng. Tỷ lệ này càng cao thì chất lượng tín dụng của ngân hàng càng thấp

$$\text{Tỷ lệ nợ xấu} = \frac{\text{Nợ xấu}}{\text{Tổng dư nợ tín dụng}} \times 100 \leq 2\% \quad (1.3)$$

Ở Việt Nam, theo quyết định số 06/2008/QĐ-NHNN ngày 12/03/2008, các NHTM đạt điểm tối đa về chất lượng tín dụng khi có tỷ lệ nợ xấu so với tổng dư nợ nhỏ hơn hoặc bằng 2%.

Các chỉ tiêu này có liên quan chặt chẽ với nhau và phản ánh các mức độ rủi ro tín dụng khác nhau. Đối với ngân hàng, việc khách hàng không trả nợ đúng hạn có liên quan đến thanh khoản và rủi ro thanh khoản. Nợ khó đòi là một lời cảnh báo cho ngân hàng. Khi đánh giá nợ quá hạn cũng cần phải chú ý đến một số nghiệp vụ tín dụng như việc tính toán kỳ hạn nợ, điều chuyển kỳ hạn nợ và gia hạn nợ dựa trên những cơ sở đúng đắn hay không. Cơ cấu nợ để không nằm trong chỉ tiêu nợ quá hạn, nhưng chính nợ cơ cấu cũng phản ánh phần nào khả năng mất vốn của ngân hàng. Nếu các ngân hàng cơ cấu lại nợ chỉ nhằm giảm chỉ tiêu nợ quá hạn mà không xem xét đến khả năng trả nợ của khách hàng thì nó chính là nguy cơ đối với ngân hàng.

- Nhóm chỉ tiêu về tỷ lệ giữa tổng dư nợ cho vay so với tổng vốn huy động

Chỉ tiêu này được thể hiện theo công thức sau:

$$\frac{\text{Tỷ lệ tổng dư nợ cho vay trên tổng nguồn vốn huy động}}{\text{Tỷ lệ tổng dư nợ cho vay trên tổng nguồn vốn huy động}} = \frac{\text{Tổng dư nợ cho vay}}{\text{Tổng vốn huy động}} \quad (1.4)$$

Chỉ tiêu này giúp các nhà phân tích so sánh khả năng cho vay DNNVV của ngân hàng với khả năng huy động vốn DNNVV, thông qua đó xác định hiệu quả của một đồng vốn huy động của DNNVV.

- *Nhóm chỉ tiêu về vòng quay vốn tín dụng*

Chỉ tiêu này được xác định bằng doanh số thu nợ bình quân dư nợ bình quân của một NHTM trong một thời gian nhất định, được tính theo công thức như sau:

$$\text{Vòng quay vốn tín dụng} = \frac{\text{Doanh số thu nợ bình quân}}{\text{Dư nợ bình quân}} \quad (1.5)$$

Chỉ tiêu phản ánh số vòng chu chuyển của vốn vay trong đó chỉ tiêu này càng tăng thì việc tổ chức và quản lý tín dụng càng tốt, chất lượng cho vay được đảm bảo. Tuy nhiên để đánh giá chính xác vòng quay vốn tín dụng thì cũng cần phải tính tới từng loại vay, với các ngành nghề kinh doanh khác nhau mà có vòng quay vốn tín dụng khác nhau.

- *Chỉ tiêu về lợi nhuận từ hoạt động tín dụng*

Lợi nhuận từ hoạt động tín dụng là lợi nhuận hàng năm từ hoạt động cho vay của NHTM. Chỉ tiêu này cao phản ánh hiệu quả của hoạt động tín dụng, chất lượng tín dụng của ngân hàng tốt và ngược lại. Vì bên cạnh mục tiêu an toàn thì bất kỳ ngân hàng nào cũng phải hướng đến mục tiêu lợi nhuận đặc biệt trong một nền kinh tế thị trường cạnh tranh. Chỉ tiêu này thể hiện rõ qua công thức sau:

$$\frac{\text{Tỷ lệ lợi nhuận trên tổng dư nợ tín dụng}}{\text{Tỷ lệ lợi nhuận trên tổng dư nợ tín dụng}} = \frac{\text{Lợi nhuận từ hoạt động tín dụng}}{\text{Tổng dư nợ tín dụng}} \quad (1.6)$$

Tuy nhiên việc đánh giá chỉ tiêu này cũng có tính tương đối vì còn phụ thuộc vào nhiều yếu tố như: lãi suất, khách hàng, sản phẩm tín dụng, chính sách tín dụng... Do đó trong hoạt động ngân hàng, nếu chất lượng tín dụng NHTM tốt, ngân

hàng nào có mức nợ xấu thấp nhất khi có cùng mức dư nợ và cùng mức lãi suất cho vay với các ngân hàng khác thì lợi nhuận thu được từ hoạt động tín dụng sẽ cao hơn.

Tóm lại: Để có thể đánh giá chất lượng tín dụng một cách toàn diện nhất thì cần phải đánh giá đồng bộ các chỉ tiêu. Bởi vì mỗi chỉ tiêu chỉ có thể đánh giá được chất lượng tín dụng là tốt hay xấu trên một phương diện nhất định.

1.3.4 Các nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng

1.3.4.1 Nhân tố chủ quan

- Chính sách tín dụng

Chính sách tín dụng phản ánh cương lĩnh tài trợ của ngân hàng, đảm bảo hoạt động tín dụng của ngân hàng đi đúng quỹ đạo. Nó có ý nghĩa quyết định đến sự thành công hay thất bại của một ngân hàng. Căn cứ vào tình hình cụ thể của mỗi thời kỳ mà ngân hàng hoạch định cho mình một chính sách tín dụng phù hợp. Một chính sách tín dụng đúng đắn sẽ giúp cho ngân hàng thu hút được khách hàng, đảm bảo khả năng sinh lời cho hoạt động tín dụng trên cơ sở phân tán rủi ro, nhờ đó mà phát huy được năng lực của bản thân ngân hàng đồng thời tận dụng được sự thuận lợi và hạn chế tối đa bất lợi từ môi trường kinh doanh. Điều đó cũng có nghĩa là chất lượng tín dụng phụ thuộc vào sự đúng đắn của chính sách tín dụng. Bất cứ ngân hàng nào muốn hoạt động tín dụng có chất lượng đều phải có chính sách tín dụng thích hợp cho ngân hàng.

- Quy trình tín dụng

Quy trình tín dụng bao gồm những quy định, cách thức cần phải thực hiện trong từng khâu của công tác tín dụng kể từ khi tiếp nhận hồ sơ, thẩm định, công chứng, giám sát quá trình cho vay cho đến khi thu hồi được nợ. Chất lượng tín dụng có đảm bảo được hay không tùy thuộc vào sự hợp lý của các quy định ở từng bước, sự thống nhất, chặt chẽ nhưng không rườm rà của toàn bộ qui trình.

- Công tác thẩm định dự án vay vốn

Thẩm định dự án là việc dùng các phương pháp phân tích, thu thập xử lý thông tin, số liệu liên quan đến khách hàng vay vốn và dự án xin tài trợ để dựa vào đó mà

ngân hàng đưa ra quyết định có tài trợ hay không. Đây là công tác có ý nghĩa rất quan trọng, ảnh hưởng lớn đến chất lượng tín dụng. Nếu kết quả thẩm định không chính xác sẽ dẫn đến thiệt hại cho ngân hàng. Như khi dự án vay vốn có tính khả thi, DN có năng lực sử dụng vốn vay nhưng kết quả thẩm định lại đánh giá không chính xác tính khả thi của dự án, đưa đến quyết định ngân hàng không cho vay. Điều này khiến cho ngân hàng mất một khoản lợi nhuận hơn thế nữa là mất một khách hàng tốt. Ngược lại, nếu thẩm định mà không đánh giá hết rủi ro của dự án thì quyết định cho vay sẽ khiến ngân hàng gặp rủi ro khó có thể thu hồi được vốn, giảm chất lượng tín dụng.

Công tác thẩm định phải chính xác, thận trọng nhưng không mất quá nhiều thời gian vì điều này sẽ kéo dài thời gian thực hiện dự án, phương án sản xuất kinh doanh, giảm hiệu quả sản xuất kinh doanh của DN. Bên cạnh đó, thông qua quá trình thẩm định phương án vay vốn của khách hàng, ngân hàng có thể tư vấn cho chủ đầu tư trên cơ sở những kinh nghiệm vốn có của mình, giúp cho phương án hiệu quả hơn, đồng thời thắt chặt hơn mối quan hệ giữa ngân hàng và khách hàng.

- Thông tin tín dụng

Thông tin tín dụng đóng vai trò quan trọng trong hoạt động tín dụng của ngân hàng. Nhờ có thông tin tín dụng, người quản lý có thể đưa ra những quyết định cần thiết liên quan đến cho vay, theo dõi và quản lý tài khoản cho vay. Thông tin tín dụng có thể thu được từ các nguồn có sẵn ở ngân hàng như hồ sơ vay vốn, thông tin giữa các tổ chức tín dụng, phân tích của cán bộ tín dụng...; thông tin từ phía khách hàng như phỏng vấn trực tiếp, báo cáo định kỳ, từ các cơ quan, tổ chức chuyên cung cấp thông tin tín dụng; hoặc từ các nguồn thông tin khác như báo chí...Số lượng và chất lượng của thông tin có được liên quan đến mức độ chính xác trong việc phân tích khách hàng, đánh giá thị trường để đưa ra những quyết định phù hợp. Thông tin càng đầy đủ, chính xác, toàn diện và nhanh nhạy thì khả năng nắm bắt cơ hội và phòng ngừa rủi ro trong hoạt động tín dụng càng cao, chất lượng tín dụng từ đó mà được nâng lên.

- Công tác tổ chức và trình độ nghiệp vụ của cán bộ

Cán bộ tín dụng đóng vai trò quan trọng nhất đối với hoạt động tín dụng của ngân hàng cũng như chất lượng tín dụng. Đây là những người trực tiếp thực hiện tất cả các khâu của quy trình tín dụng do đó việc bảo đảm an toàn và tính sinh lời cho mỗi khoản tín dụng phụ thuộc vào trình độ cũng như đạo đức nghề nghiệp của cán bộ tín dụng. Xã hội ngày càng phát triển thì càng đòi hỏi chất lượng nhân sự cao hơn để có thể xử lý kịp thời, linh hoạt và hiệu quả những tình huống có thể xảy ra trong hoạt động tín dụng, giúp ngân hàng ngăn ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng.

Tuy nhiên, có một đội ngũ cán bộ có trình độ mới chỉ là điều kiện cần, để có thể đảm bảo được chất lượng tín dụng thì việc tổ chức sắp xếp cán bộ sẽ là điều kiện đủ. Công tác tổ chức cần phải sắp xếp một cách khoa học, đúng người, đúng việc, đảm bảo sự phối hợp nhịp nhàng giữa các phòng ban, giữa các khâu của hoạt động tín dụng. Việc tổ chức một cách chặt chẽ sẽ giúp cho ngân hàng đáp ứng kịp thời yêu cầu của khách hàng, giảm thiểu rủi ro trong quá trình hoạt động tín dụng, làm cho bộ máy của ngân hàng hoạt động trôi chảy, nhịp nhàng, nhanh nhạy trước sự biến động không ngừng của môi trường kinh doanh.

- Vốn tự có của ngân hàng

Vốn tự có là tiềm lực của ngân hàng, giúp cho ngân hàng có đủ khả năng, điều kiện để mở rộng tín dụng, đáp ứng được nhu cầu về vốn ngày càng lớn của các DN, tổ chức cũng như các cá nhân. Vốn chủ sở hữu của ngân hàng càng lớn thì khả năng đáp ứng nhu cầu vay vốn càng cao. Bên cạnh đó, vốn chủ sở hữu là điều kiện quan trọng để ngân hàng đầu tư đào tạo cán bộ, nâng cấp trang thiết bị cơ sở vật chất nhằm nâng cao chất lượng phục vụ, hiện đại hóa các quy trình kỹ thuật, trên cơ sở đó nâng cao chất lượng tín dụng.

- Trang thiết bị, cơ sở vật chất của ngân hàng

Việc trang bị đầy đủ trang thiết bị tiên tiến phù hợp với khả năng tài chính, qui mô và phạm vi hoạt động của ngân hàng sẽ giúp cho ngân hàng đáp ứng được yêu cầu và đòi hỏi ngày càng cao của khách hàng với chi phí thấp. Ngoài ra, ngân hàng còn có thể nắm bắt kịp thời, chính xác thông tin về tình hình hoạt động tín dụng.

Cấp nhập nhanh về ngành nghề kinh doanh của khách hàng vay vốn cũng như hiệu quả sử dụng vốn vay của khách hàng trong từng lĩnh vực cụ thể.

Tóm lại: Chất lượng tín dụng chịu ảnh hưởng từ nhiều nhân tố thuộc nội tại của mỗi ngân hàng. Sự ảnh hưởng của các nhân tố này là khác nhau, tùy thuộc vào sự phát triển của nền kinh tế và tình hình cụ thể của mỗi ngân hàng. Vấn đề cần quan tâm là làm thế nào để có thể phát huy được những ảnh hưởng tích cực, sử dụng một cách linh hoạt các nhân tố này để có thể thực hiện hoạt động tín dụng có chất lượng.

1.3.4.2 Nhân tố khách quan

- Khách hàng

Khi ngân hàng cấp một khoản tín dụng cho khách hàng thì việc đảm bảo an toàn và tính sinh lời của khoản vốn đó phụ thuộc rất nhiều vào chính khách hàng vì lúc đó họ là người nắm giữ khoản tín dụng. Do đó, khách hàng là một trong những nhân tố quan trọng nhất ảnh hưởng tới chất lượng tín dụng. Nếu chỉ có sự nỗ lực từ phía ngân hàng thì khoản tín dụng được cấp cũng không được coi là có chất lượng. Để đảm bảo tính an toàn và hiệu quả cho các khoản tín dụng của ngân hàng thì khách hàng phải có năng lực (về tài chính, quản lý điều hành, trình độ lao động...), dự án kinh doanh khả thi và có đạo đức nghề nghiệp, có như vậy thì chất lượng tín dụng mới được nâng cao.

Năng lực tài chính của khách hàng mà cụ thể ở đây là các DN NVV thể hiện ở khả năng sinh lãi, vốn tự có, TSDB... Năng lực tài chính càng cao thì khả năng trả nợ của DN càng cao, đảm bảo được tính an toàn cho khoản vốn tín dụng.

Năng lực quản lý điều hành và trình độ của lao động trong DN cũng không kém phần quan trọng. Đây là yếu tố mang tính quyết định đến việc sinh lời của khoản tín dụng. Khả năng làm việc, trình độ cũng như năng lực quản lý của DN sẽ làm cho khoản vốn được sử dụng đúng mục đích, có hiệu quả tạo ra lợi nhuận cho DN đủ để DN có thể trả lãi cho ngân hàng đầy đủ, đúng hạn và tăng được vốn chủ sở hữu như kế hoạch đã đề ra.

- Môi trường kinh tế

Môi trường kinh tế là tiền đề cho mọi hoạt động sản xuất kinh doanh trong nền kinh tế đó. Nền kinh tế phát triển ổn định sẽ làm cho các hoạt động kinh tế diễn ra trôi chảy. Trong nền kinh tế ấy, hoạt động tín dụng sẽ không phải chịu ảnh hưởng của lạm phát, khủng hoảng hay những sự biến động bất thường của lãi suất, vì vậy mà chất lượng tín dụng được đảm bảo hơn. Trong trường hợp này thì chất lượng tín dụng phụ thuộc chủ yếu vào các nhân tố chủ quan tức là các nhân tố thuộc phía NHTM.

Vì vậy, để nâng cao chất lượng tín dụng thì công tác dự báo và khả năng nắm bắt thông tin thị trường, khả năng ứng phó kịp thời trước những biến động bất thường của nền kinh tế là vô cùng quan trọng đối với mỗi NHTM.

- Môi trường chính trị- xã hội

Môi trường chính trị - xã hội tạo nên sự ổn định trong kinh doanh của các chủ thể trong nền kinh tế đó. Trong một nền kinh tế dù phát triển đến đâu nhưng không có sự ổn định về chính trị cũng như xã hội thì cũng rất khó thu hút các nhà đầu tư nói chung và các NHTM nói riêng. Vì cho dù lợi nhuận có thể cao nhưng rủi ro cũng rất cao và các nhà đầu tư khó có thể lường trước được những rủi ro, thiệt hại có thể xảy ra. Sự bất ổn về chính trị xã hội còn có thể tác động đến những khoản tín dụng đã cấp phát thông qua sự tác động bất lợi của nó đến hoạt động sản xuất kinh doanh của các DN đang hoạt động trong môi trường đó. Vì vậy nó làm cho chất lượng tín dụng giảm xuống. Bên cạnh đó, môi trường xã hội còn phản ánh bằng trình độ dân trí cũng như nhận thức của dân cư đó. Nếu trình độ dân trí thấp, kém hiểu biết thì sẽ giảm hiệu quả sử dụng vốn vay, vì vậy hoạt động tín dụng sẽ không đạt được chất lượng.

- Môi trường pháp lý

Nhân tố pháp lý bao gồm tính đồng bộ của hệ thống pháp luật, tính đầy đủ, chặt chẽ và thống nhất của các văn bản pháp luật gắn liền với sự thực thi pháp luật một cách nghiêm túc. Thực tiễn kinh tế thị trường cho thấy pháp luật là bộ phận không thể thiếu trong nền kinh tế thị trường có sự điều tiết vĩ mô của Nhà nước.

Pháp luật không phù hợp với những yêu cầu phát triển của nền kinh tế thì mọi hoạt động trong nền kinh tế không thể tiến hành trôi chảy được. Việc tạo lập một môi trường pháp lý thuận lợi giúp các NHTM mạnh dạn đầu tư cũng như xây dựng và tiến hành các phương án kinh doanh của mình. Chất lượng tín dụng sẽ được nâng lên nhờ các phương án kinh doanh có hiệu quả giữa ngân hàng và DN, sự hợp tác của họ được pháp luật bảo vệ.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Trong những năm qua, nền kinh tế nước ta đã đạt được những thành tựu rất quan trọng: cơ cấu kinh tế có chuyển dịch theo hướng tiến bộ, tăng trưởng ổn định trong một thời gian khá dài. Kết quả đó có sự đóng góp không nhỏ của các DNNVV thuộc các thành phần kinh tế ở nước ta. DNNVV trong thời gian qua có bước phát triển nhanh về số lượng, tham gia vào các loại hình kinh tế và đóng góp vào sự tăng trưởng GDP của nước ta ngày càng cao và quan trọng, tạo ra công ăn việc làm cho người lao động.

Theo dự tính trong tương lai thì nhu cầu vốn của các DNNVV ngày càng tăng nhằm đáp ứng yêu cầu của sản xuất để tạo ra năng lực mới, nâng cao khả năng cạnh tranh của các DN. Để hoạt động kinh doanh phát triển hiệu quả và cạnh tranh được trên thị trường, các DN cần phải có một lượng vốn không nhỏ, mà vốn tự có của DN chỉ đáp ứng được phần nào nhu cầu vốn của họ. Đặc biệt là đối với DNNVV do vốn tự có ít nên nhu cầu về vốn là rất cấp thiết. Vì vậy ngân hàng chính là nơi mà các DN này tìm đến để giải quyết các khâu về vốn. Tín dụng của các ngân hàng là một trong những hình thức sử dụng vốn đối với các DN nói chung và các DNNVV nói riêng. Tuy nhiên trong những năm qua, vấn đề tín dụng đối với các DNNVV gặp không ít những khó khăn và tồn tại như: sự an toàn, chất lượng, hiệu quả... đặc biệt là vấn đề chất lượng của các khoản tín dụng đối với các DNNVV còn gặp nhiều bất cập và chưa đạt hiệu quả cao.

Đây là mối quan tâm hàng đầu của các ngân hàng trong đó có OCB. Nâng cao chất lượng tín dụng luôn là một vấn đề cấp thiết và quan trọng đối với các ngân hàng, vì chất lượng tín dụng liên quan trực tiếp đến quá trình hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

CHƯƠNG 2
**THỰC TRẠNG CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP
 NHỎ VÀ VỪA TẠI OCB**

2.1 Đôi nét về ngân hàng TMCP Phương Đông (OCB)

2.1.1 Giới thiệu chung về OCB

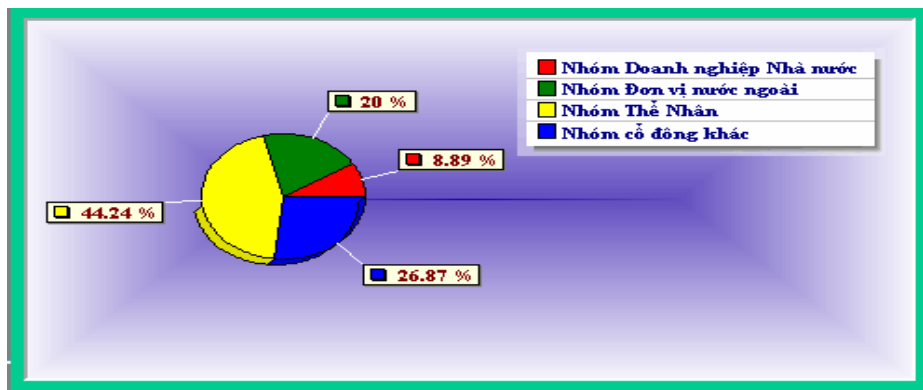
Ngân hàng thương mại cổ phần Phương Đông có tên tiếng Anh là Orient Commercial Joint Stock Bank, viết tắt là OCB. Hội sở chính đặt tại số 45 đường Lê Duẩn, Quận 1, TP.HCM, Việt Nam.

Đến ngày 20/07/2011 vốn điều lệ của OCB là 3.000.000.000.000 đồng. Hiện có 85 chi nhánh và phòng giao dịch tại hầu hết các địa bàn kinh tế trọng điểm trên toàn quốc, với hơn 1.600 cán bộ, nhân viên, OCB đang dần khẳng định vị thế của mình trên con đường hội nhập.

2.1.2 Lịch sử hình thành và phát triển

Ngày 10 tháng 06 năm 1996, OCB chính thức được thành lập theo quyết định số 1114/GP-VB do UBND TP.HCM cấp ngày 08/05/1996, với thời hạn hoạt động là 99 năm, được NHNN Việt Nam cấp giấy phép hoạt động số 0061/NH-GP ngày 13/04/1996.

Các cổ đông lớn của OCB gồm có: Ngân hàng BNP Paribas (Pháp), Tổng Công Ty Bến Thành (Ben Thanh Group), Văn Phòng Thành ủy TP.HCM, NHTM cổ phần Ngoại thương Việt Nam (VCB) với tỷ trọng cổ phần nắm giữ như sau:



Biểu đồ 2.1: Cơ cấu cổ đông của OCB

Trong quá trình phát triển từ khi thành lập đến nay, OCB đã gia nhập Hiệp Hội Viễn Thông Tài Chính Liên Ngân Hàng Toàn Cầu (SWIFT) và tham gia chương trình RDF II (2002), tham gia thành lập công ty cổ phần dịch vụ thẻ SMART LINK, phát hành thẻ LUCKY OCB nhằm phục vụ tốt nhất nhu cầu thanh toán của khách hàng. Bên cạnh đó OCB cũng đã hoàn tất việc triển khai Online tiền gửi toàn hệ thống (08/2008), hoàn tất chuyển đổi số liệu và đưa hệ thống phần mềm ngân hàng lõi T24 vào sử dụng trong toàn ngân hàng (2010), ký kết với công ty kiểm toán Ernst &Young về việc cung cấp dịch vụ hỗ trợ hoàn thiện hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ (09/2009).

Về việc lựa chọn đối tác chiến lược nước ngoài để nâng cao chất lượng hoạt động kinh doanh, hội nhập với tài chính toàn cầu thì OCB đã lựa chọn được đối tác chiến lược nước ngoài đó là ngân hàng BNP PARIBAS, Cộng Hòa Pháp (2002) để nắm giữ 12.52% vốn điều lệ của OCB. BNP Paribas là một trong những tập đoàn hàng đầu Châu Âu và là một trong 06 ngân hàng mạnh nhất thế giới theo đánh giá xếp hạng của Standard & Poor's. BNP sẽ hỗ trợ lâu dài cho OCB về công nghệ thông tin, quản lý rủi ro, kiểm toán và tái cấu trúc ngân hàng, tài chính, phát triển các sản phẩm, dịch vụ ngân hàng bán lẻ, cũng như khả năng tiếp cận năng lực của tập đoàn BNP nhằm nâng cao vị thế của OCB trong thời gian trung và dài hạn

2.1.3 Những thành tựu đạt được

Với việc không ngừng nâng cao chất lượng trong quá trình hoạt động kinh doanh, đóng góp tích cực vào hiệu quả vào sự nghiệp phát triển kinh tế xã hội của đất nước thì OCB đã đạt được những thành tích và các giải thưởng quan trọng sau:

- ❖ *“Một trong 10 NHTM Việt Nam được hài lòng nhất năm 2008”* do người tiêu dùng bình chọn qua chương trình khảo sát của Trung tâm nghiên cứu người tiêu dùng và DN bình chọn.

- ❖ *“Top 500 DN lớn nhất Việt Nam”* do Vietnamnet bình chọn (2008).

- ❖ *“Sao vàng đất Việt”* do hiệp hội DN Trẻ Việt Nam trao tặng (2008).

- ❖ *“Sao vàng Phương Nam”* do hiệp hội DN Trẻ Thành phố Hồ Chí Minh trao tặng. (2008).

❖ “Cờ thi đua của NHNN tặng đơn vị có thành tích xuất sắc dẫn đầu phong trào thi đua ngành Ngân hàng Việt Nam” (2009)

❖ “Bằng chứng nhận Thương hiệu chứng khoán uy tín và danh hiệu công ty Đại chúng tiêu biểu” do NHNN và trung tâm thông tin tín dụng trao tặng năm 2009.

❖ “Cúp DN Thương mại dịch vụ tiêu biểu, DN vì cộng đồng năm 2009”.

❖ OCB được Citibank – thuộc Tập đoàn tài chính hàng đầu của Mỹ (Citigroup) trao bằng chứng nhận “Ngân hàng thực hiện xuất sắc nghiệp vụ Thanh Toán Quốc Tế 2009”.

❖ Giải thưởng “Thương hiệu Chứng khoán uy tín” lần thứ 2 liên tiếp do Hiệp hội Kinh doanh Chứng khoán Việt Nam (VASB) trao tặng năm 2010.

2.1.4 Sản phẩm, dịch vụ của OCB

OCB thực hiện tất cả các sản phẩm, dịch vụ hiện có của một ngân hàng hiện đại trên các lĩnh vực sau:

– Nhận các loại tiền gửi, tiền gửi tiết kiệm, kỳ phiếu bằng VND và ngoại tệ từ các tổ chức kinh tế và cá nhân với lãi suất linh hoạt, hấp dẫn. Tiền gửi của các thành phần kinh tế được bảo hiểm theo quy định của Nhà nước.

– Thực hiện đồng tài trợ bằng VND, USD các dự án, chương trình kinh tế lớn với tư cách là ngân hàng đầu mối hoặc ngân hàng thành viên với thủ tục thuận lợi nhất, hoàn thành nhanh nhất.

– Cho vay các thành phần kinh tế theo lãi suất thỏa thuận với các loại hình cho vay đa dạng: ngắn hạn, trung, dài hạn bằng VND và các ngoại tệ mạnh.

– Thanh toán xuất nhập khẩu hàng hoá và dịch vụ, chuyển tiền bằng hệ thống SWIFT với các ngân hàng lớn trên thế giới bảo đảm nhanh chóng, an toàn, chi phí thấp.

– Chuyển tiền nhanh chóng trong và ngoài nước, với dịch vụ chuyển tiền nhanh Western Union, chuyển tiền du học sinh, kiều hối.

– Mua bán trao ngay và có kỳ hạn các loại ngoại tệ; hoán đổi ngoại tệ.

- Cung cấp dịch vụ kiểm ngân tại chỗ, dịch vụ thu hộ, chi hộ theo yêu cầu của khách hàng, dịch vụ rút tiền tự động 24/24 (ATM).

- Thực hiện các dịch vụ khác về tài chính, ngân hàng.

2.1.5 Kết quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng trong thời gian qua

2.1.5.1 Tổng quan nền kinh tế Việt Nam năm 2010

Năm 2010, nền kinh tế Việt Nam được đánh giá là đã phục hồi và tăng trưởng khả quan. Tăng trưởng GDP đạt 6,78% trong đó đặc biệt là khu vực sản xuất công nghiệp vượt lên gần 14%. Kim ngạch xuất khẩu đạt 71,6 tỷ USD, tăng 25,5% so với năm 2009 trong khi kim ngạch nhập khẩu đạt 84 tỷ USD, tăng 20,1% so với năm 2009. Bên cạnh đó, chỉ số tiêu dùng cũng tăng vượt mức dự báo và đạt ở mức 2 con số là 11,75%.

Đối với ngành tài chính-ngân hàng, các số dư hoạt động kinh doanh đều tăng như huy động vốn tăng 27,2%, dư nợ tăng 29,81% so với năm 2009. Tổng phương tiện thanh toán tăng 25,3% so với năm 2009. Sự tăng trưởng này là “khá nóng” trong những tháng cuối năm với hiện tượng lãi suất bùng nổ trong bối cảnh lạm phát cao, giá vàng và ngoại tệ tăng kỷ lục.

Trước tình hình đó, để giảm bớt áp lực lên thị trường vốn và tiền tệ, NHNN đã điều chỉnh tăng 1% trên các mức lãi suất: lãi suất cơ bản lên 9%, lãi suất tái cấp vốn lên 9%, lãi suất tái chiết khấu lên 7% đồng thời giám sát chặt chẽ mức lãi suất huy động đồng thuận 14%. NHNN cũng gia hạn thời gian tăng vốn điều lệ của các ngân hàng lên 3000 tỷ đồng đến 31/12/2011.

Với chính sách điều hành vĩ mô đã được chuẩn bị trước, nền kinh tế Việt Nam được kỳ vọng sẽ tiếp tục tăng trưởng và dự kiến tăng trưởng GDP đạt mức 7%-7,5% trong năm 2011.

2.1.5.2 Kết quả hoạt động kinh doanh của OCB năm 2010 và 06 tháng đầu năm 2011

Trong bối cảnh kinh tế, xã hội như trên nhưng với sự tin tưởng của khách hàng, sự nỗ lực OCB đã gặt hái được một số thành quả trong hoạt động và hoàn thành chỉ tiêu chủ yếu năm 2010 được Đại hội cổ đông giao. Cụ thể như: lợi nhuận

trước thuế đạt 100,6% kế hoạch, tăng 48,1% so với năm 2009; tổng tài sản tăng 55,3% so với đầu năm; đến cuối năm 2010, tỷ lệ nợ xấu (NPL) giảm còn 2,05% so với tổng dư nợ, mạng lưới hoạt động được nâng lên 79 địa điểm kinh doanh.

Bảng 2.1 Một số chỉ số tài chính chủ yếu

ĐVT: tỷ đồng

Các chỉ tiêu	2008	2009	2010	30/06/2011
Tổng TS	10.095	12.686	19.690	21.787
VCSH	1.591	2.331	3.140	3.220
Tổng TN	1.477	1.347	2.360	1.338
Tổng CP	1.396	1.075	1.958	1.958
LN trước thuế	81	272	402	1,187
LN sau thuế	65	206	304	113
Chỉ số tài chính				
ROA	0,64%	1,62%	1,54%	0,51%
ROE	4,09%	8,83%	9,68%	3,50%

(Nguồn: Ngân hàng Phương Đông)

Rõ ràng thông qua bảng 2.1 thì tổng thu nhập của OCB đều tăng trong các năm qua trong đó tổng thu nhập năm 2010: 2.360 tỷ đồng, tăng 75,2 % so với năm 2009. OCB cũng có sự chuyển biến tích cực trong việc gia tăng lợi nhuận, cụ thể năm 2010 lợi nhuận sau thuế là 304 tỷ đồng, tăng 98 tỷ đồng so với năm 2009. Riêng trong quý II/2011, lợi nhuận sau thuế của OCB đạt 113 tỷ đồng, bằng 37,17% năm 2010.

Ngoài ra các chỉ số ROA, ROE của OCB cũng được cải thiện và ổn định, nâng cao hiệu quả kinh doanh như ROA năm 2010: 1,54% và ROE năm 2010: 9,68%.

2.2 TÌNH HÌNH HUY ĐỘNG VỐN VÀ CHO VAY TẠI OCB

2.2.1 Hoạt động huy động vốn

Trong hoạt động kinh doanh của bất kỳ ngân hàng nào, nguồn vốn và cơ cấu nguồn vốn luôn giữ một vai trò hết sức quan trọng, nó quyết định quy mô, phạm vi hoạt động. OCB đã từng bước khai thác tối đa nguồn vốn nhân rộng trong xã hội từ các tổ chức kinh tế và mọi tầng lớp dân cư, đảm bảo sự tăng trưởng nguồn vốn ổn định, bền vững.

2.2.1.1 Thực trạng huy động vốn

Hiện nay OCB huy động vốn dưới các hình thức: ngắn hạn, trung và dài hạn qua các hình thức tiền gửi thanh toán, phát hành giấy tờ có giá (kỳ phiếu, trái phiếu). Bên cạnh đó, các loại hình tiền gửi đa dạng để khuyến khích khách hàng gửi tiền như: tiền gửi có lãi suất lũy tiến, tiền gửi tiết kiệm linh hoạt, tiền gửi bậc thang và dịch vụ SMS Banking, Internet Banking tạo sự thuận lợi cho khách hàng lựa chọn hình thức gửi tiền phù hợp nhất. OCB cũng thực hiện các chương trình khuyến mại để thu hút dòng tiền từ dân cư như chương trình “Gửi tiền-Trúng vàng”, “Tài khoản Thông Minh” để cạnh tranh với các ngân hàng khác trong việc huy động vốn.

Ngoài ra OCB cũng đã xây dựng được mối quan hệ với các định chế tài chính khác như các tổ chức phát hành thẻ (Visa, Mastercard), liên minh thẻ với Vietcombank, Công ty chuyển tiền Western Union, các đại lý chấp nhận thẻ, đại lý chi trả kiều hối, liên kết với Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín trong dịch vụ chuyển tiền nhanh, cùng với việc đẩy mạnh công tác tiếp thị thẻ trong các bộ phận dân cư, công ty, đoàn thể đã thu hút nguồn vốn nhân rộng trong dân cư, góp phần tăng nguồn vốn huy động cho Ngân hàng.

Bảng 2.2: Tình hình huy động vốn tại OCB trong giai đoạn 2008 - 2010

DVT: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009		Năm 2010	
	Giá trị	Giá trị	Tăng trưởng (+/-%)	Giá trị	Tăng trưởng (+/-%)
1. Theo loại hình	8.262	10.046		15.236	
Thị trường 1 và Phát hành giấy tờ có giá	6.796	8.968	32%	10.816	21%
Thị trường 2	1.466	1.078	-26%	4.420	310%
2. Theo loại tiền tệ	8.262	10.046		15.236	
VND	7.605	9.084	19%	14.511	60%
Vàng ,ngoại tệ	657	962	46%	725	-25%
3. Theo hình thức tiền gửi	8.262	10.046		15.236	

Tiền gửi của TCKT	2.237	3.148	41%	2.118	-33%
- DN ngoài quốc doanh và các đối tượng khác	1.621	2.506	55%	1.765	-30%
- Doanh nghiệp quốc doanh	599	566	-6%	351	-38%
- Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài	17	76	347%	2	-97%
Tiền gửi của cá nhân	4.384	4.694	7%	6.566	40%
Tiền gửi của các đối tượng khác	175	209	19%	3	1082%
Phát hành giấy tờ có giá		917		2.129	132%
Tiền gửi tổ chức tín dụng	1.466	1,078	-26%	4.420	310%
4.Theo kỳ hạn nợ	8.262	10.046		15.236	
- Huy động vốn ngắn hạn	6.521	7.049	8%	9.081	53%
- Huy động vốn trung và dài hạn	1.741	2.997	72%	6.155	49%
Tốc độ tăng trưởng nguồn vốn huy động		22%		52%	

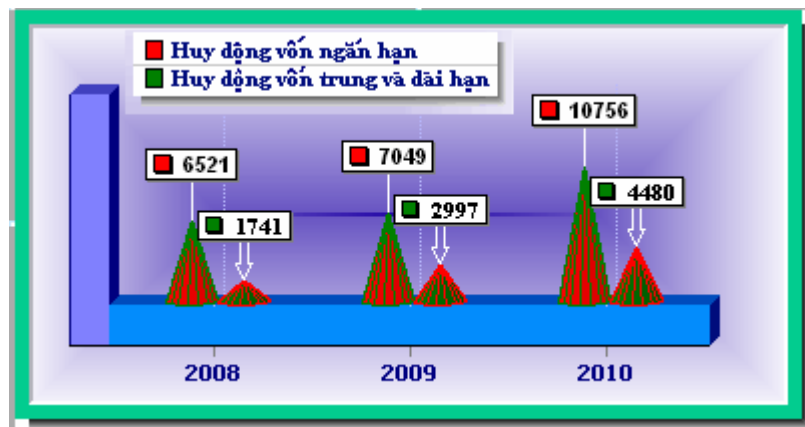
(Nguồn: Báo cáo thường niên của OCB giai đoạn 2008-2009-2010)

Số liệu trên bảng 2.1 cho thấy OCB rất chú trọng đến công tác huy động vốn nên hàng năm đều có tốc độ tăng trưởng cao. Tại thời điểm 31/12/2010, tổng nguồn vốn huy động của OCB đạt 15.236 tỷ đồng, tăng 5.190 tỷ đồng so với năm 2009 đạt tốc độ tăng trưởng là 52%. Trong đó, vốn huy động VND có tốc độ tăng trưởng cao với mức tăng trưởng là 60% so với năm 2009. Do năm 2010 lãi suất huy động VND của các NHTM bao gồm cả OCB được đẩy lên khá cao đã thu hút lượng lớn tiền gửi trong dân chúng, huy động vàng và ngoại tệ chủ yếu là USD giảm. Do giá USD và giá vàng tăng trong khi lãi suất của ngân hàng thấp nên người dân ít gửi trong ngân hàng mà chủ yếu giao dịch bên ngoài để đầu cơ kiếm lời.

Nguồn vốn huy động chính của OCB là từ nguồn vốn nhân rỗi trong dân cư chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng vốn huy động (43%) và đạt 6.566 tỷ đồng, nguồn vốn huy động từ các tổ chức kinh tế đạt 2.118 tỷ đồng, giảm 33%. Điều này là do lãi suất cho vay của ngân hàng tăng nên các DN chủ yếu dùng nguồn vốn tự có để

bổ sung vốn lưu động cho nên nguồn vốn huy động đối với khối kinh tế này giảm xuống.

Nếu phân theo kỳ hạn nợ thì nguồn vốn huy động ngắn hạn và trung, dài hạn đều tăng do mạng lưới hoạt động được nâng lên 79 địa điểm kinh doanh nên địa bàn hoạt động được mở rộng và thu hút thêm nhiều đối tượng gửi tiền, cùng với chính sách lãi suất phù hợp góp phần tạo nên sự tăng trưởng nguồn vốn huy động tại chi nhánh thể hiện rõ qua biểu đồ sau:



Biểu đồ 2.2: Tăng trưởng huy động vốn theo kỳ hạn

2.2.1.2 Đánh giá chung về hoạt động huy động vốn

❖ Những kết quả đạt được

✓ Nguồn vốn huy động liên tục tăng trưởng, tốc độ tăng trưởng năm sau luôn cao hơn năm trước. Việc tăng lên của nguồn vốn huy động đã tạo điều kiện cho OCB mở rộng hoạt động cho vay cho các chủ thể trong nền kinh tế

✓ Nhằm cạnh tranh với các ngân hàng khác trong hoạt động huy động vốn, OCB đã đưa ra những chính sách lãi suất huy động phù hợp, mang tính cạnh tranh cao trong khuôn khổ pháp luật cho phép cùng với các chương trình khuyến mại hợp lý đã tạo điều kiện gia tăng nguồn vốn huy động cho ngân hàng.

✓ Việc liên kết với các công ty kiều hối, các đối tác tài chính quốc tế đồng thời hệ thống thông tin điện tử được cải thiện, chính xác, bảo mật, quảng bá việc phát hành thẻ lucky OCB tạo điều kiện gia tăng nguồn vốn huy động dưới hình thức tiền gửi thanh toán cho ngân hàng.

✓ Cơ cấu nguồn vốn huy động được cải thiện trong đó vốn huy động trung và dài hạn, nguồn vốn huy động từ dân cư tăng lên đã bảo đảm cho hoạt động thanh khoản của ngân hàng thêm an toàn.

❖ **Những mặt tồn tại và các yếu tố khách quan ảnh hưởng đến công tác huy động vốn:**

✓ Hoạt động huy động vốn từ các tổ chức kinh tế giảm sút ảnh hưởng đến nguồn vốn huy động của ngân hàng.

✓ Nguồn vốn huy động bằng ngoại tệ giảm ảnh hưởng đến hoạt động cho vay ngoại tệ tài trợ nhập khẩu.

✓ Sự cạnh tranh trong việc huy động vốn của các NHTM ảnh hưởng lớn đến hoạt động và khả năng huy động vốn của OCB do kéo theo cuộc đua lãi suất huy động ngầm, đẩy lãi suất cho vay tăng cao, ảnh hưởng hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

✓ Thị phần huy động vốn của ngân hàng có thể bị thu hẹp do sự xuất hiện của các ngân hàng có vốn đầu tư nước ngoài, các định chế tài chính phi ngân hàng, các loại thị trường tài chính.

2.2.2 Hoạt động cho vay

Trong hoạt động kinh doanh của NHTM, hai khâu quan trọng nhất là huy động vốn và cho vay trong đó cho vay là hoạt động chủ yếu của ngân hàng, nó quyết định phần lớn đến hiệu quả kinh doanh và quá trình chu chuyển vốn của Ngân hàng. Việc phân tích hệ thống các chỉ tiêu sau sẽ làm rõ thực trạng hoạt động cho vay của OCB:

2.2.2.1 Phân tích dư nợ theo loại tiền tệ

Việc phân loại dư nợ theo loại tiền tệ cho thấy tỷ trọng dư nợ cho vay theo các loại tiền tệ: VND, vàng và ngoại tệ thể hiện rõ qua bảng tổng hợp sau:

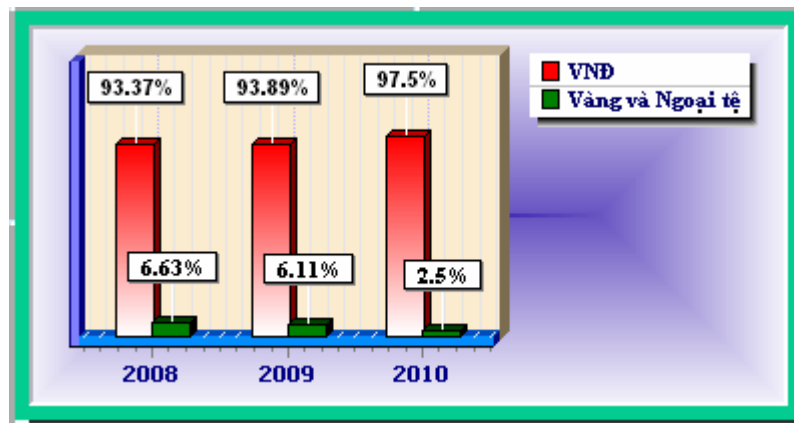
Bảng 2.3: Tình hình dư nợ tín dụng theo loại tiền tệ giai đoạn 2008-2010

ĐVT: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2008		Năm 2009			Năm 2010		
	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Tăng trưởng (+/-%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Tăng trưởng (+/-%)
VND	5.550	93.37%	8.134	93.89%	46.56%	11.295	97.50	39%
Vàng, ngoại tệ	394	6.63%	529	6.11%	34.26%	290	2.5%	-45%
Tổng cộng	5.944		8.663			11.585		

(Nguồn: Ngân hàng Phương Đông)

Qua bảng số liệu trên cho thấy tốc độ tăng trưởng của hoạt động tín dụng của OCB có xu hướng ngày càng tăng, theo đó dư nợ cho vay tại thời điểm 31/12/2010 đạt 11.585 tỷ đồng, tăng 2.922 tỷ đồng với tốc độ tăng 33% so với năm 2009. So với chỉ tiêu kế hoạch đề ra là 10.416 tỷ đồng thì dư nợ cho vay của OCB trong năm 2010 vượt 11% so với kế hoạch đề ra.

**Biểu đồ 2.3: Dư nợ cho vay theo phân loại tiền tệ**

Theo việc phân loại dư nợ cho vay theo loại tiền tệ thì dư nợ cho vay VND luôn đạt tỷ trọng cao trong tổng dư nợ với tỷ trọng trung bình trên 90%. Trong năm 2010 do thực hiện theo nghị quyết số 18/NQ-CP ngày 06/04/2010 về việc thúc đẩy xuất khẩu, hạn chế nhập siêu, cải thiện cán cân thanh toán đồng thời giá vàng và USD liên tục biến động không ngừng dẫn đến việc cho vay bằng ngoại tệ và vàng của OCB giảm 45%, bù lại OCB tập trung vào cho vay VND với dư nợ ước đạt

11.295 tỷ đồng để tăng cường phục vụ cho các DN sản xuất kinh doanh với tốc độ tăng trưởng là 39%, chiếm 97,5% tỷ trọng cho vay.

2.2.2.2 Phân tích dư nợ theo thời gian

Để thấy được cơ cấu dư nợ cho vay của ngân hàng theo từng kỳ thì phải đi sâu vào việc phân loại dư nợ theo thời gian như sau:

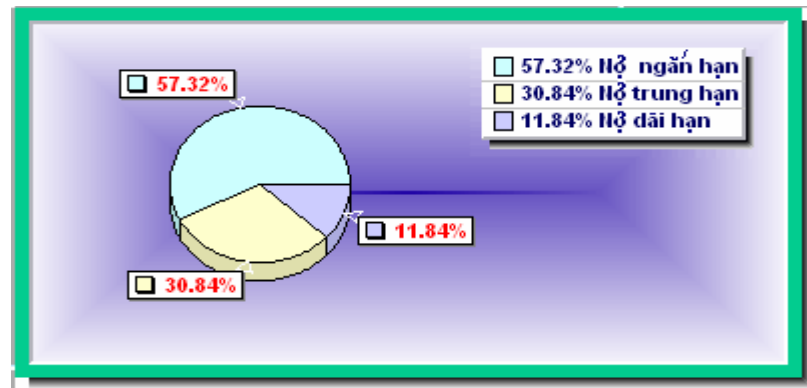
Bảng 2.4: Tình hình dư nợ tín dụng theo kỳ hạn_ giai đoạn 2008-2010

ĐVT: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2008		Năm 2009			Năm 2010		
	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Tăng trưởng (+/-%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Tăng trưởng (+/-%)
Nợ ngắn hạn	3.871	65,12%	4.687	54,10%	21,08%	6.640	57,32%	21,52%
Nợ trung hạn	1.332	22,41%	2.852	32,92%	114,1%	3.573	30,84%	76,71%
Nợ dài hạn	741	12,47%	1.124	12,97%	51,69%	1.372	11,84%	16,57%
Tổng công	5,944		8,663			11,585		

(Nguồn: Ngân hàng Phương Đông)

Trong cơ cấu dư nợ cho vay theo kỳ hạn nợ thì rõ ràng dư nợ cho vay ngắn hạn luôn đạt tỷ trọng cao nhất với dư nợ trong năm 2010 đạt 6.640 tỷ đồng, chiếm 57,32% tổng dư nợ và tăng 1.953 tỷ đồng so với năm 2009. Dư nợ cho vay trung và dài hạn đạt 5.125 tỷ đồng, chiếm 42,68% trong tổng dư nợ, tăng 1.149 tỷ đồng so với năm 2009 trong khi đó tổng nguồn vốn huy động trung và dài hạn là 6.155 tỷ đồng. Như vậy ngân hàng chỉ sử dụng 83,26% nguồn vốn huy động trung và dài hạn để cho vay và không có sử dụng nguồn vốn huy động ngắn hạn cho khoản vay dài hạn, nên rủi ro thanh khoản về kỳ hạn huy động được đảm bảo. Đây là yếu tố cải thiện so với năm 2009. Tuy nhiên do tỷ trọng dư nợ vay vốn trung, dài hạn tăng nhanh hơn tỷ trọng huy động vốn trung, dài hạn trong khi vốn chủ sở hữu của OCB chưa cao cho nên rủi ro thanh khoản xảy ra khi nguồn vốn huy động trung, dài hạn không đáp ứng đủ dư nợ vay trung, dài hạn. Do đó OCB cần cân nhắc cân đối giữa nguồn và sử dụng vốn hợp lý để tránh xảy ra rủi ro thanh khoản.



Biểu đồ 2.4: Phân loại dư nợ theo thời gian năm 2010

Xét theo tốc độ tăng trưởng thì dư nợ cho vay trung hạn có bước tăng trưởng mạnh trong các năm qua, trong đó năm 2009: tăng trưởng 114,11%, năm 2010 tăng trưởng 76,71%, kể đến là dư nợ cho vay ngắn hạn với mức tăng trưởng 21,52% trong năm vừa qua. Tuy nhiên xét về số tuyệt đối thì dư nợ cho vay ngắn hạn đạt giá trị tăng cao nhất trong các loại dư nợ theo thời gian do giá trị cho vay trung và dài hạn chỉ chiếm 74% dư nợ cho vay ngắn hạn năm 2010. Theo định hướng của Nhà nước trong nửa cuối năm 2010 và năm 2010 về việc hạn chế tín dụng phi sản xuất về mức 22% tại thời điểm tháng 30/06/2011 và 16% tại thời điểm 31/12/2011 thì dự kiến dư nợ ngắn hạn phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh sẽ còn tăng trong thời gian tới.

2.2.2.3 Phân tích dư nợ theo ngành kinh tế

Việc phân loại dư nợ cho vay theo ngành kinh tế cho thấy dư nợ cho vay phân hóa theo từng ngành kinh tế cụ thể sao cho phù hợp với chiến lược phát triển kinh doanh của ngân hàng và chính sách phát triển tín dụng của NHNN. Việc phân loại này thể hiện chi tiết qua bảng thống kê sau:

Bảng 2.5: Tình hình dư nợ tín dụng theo ngành kinh tế giai đoạn 2008-2010
ĐVT: tỷ đồng

Chỉ tiêu	2008		2009		2010	
	VNĐ	Tỷ trọng (%)	VNĐ	Tỷ trọng (%)	VNĐ	Tỷ trọng (%)
Nông nghiệp-Lâm Nghiệp & Thủy sản	195	3,28%	215	2,48%	502	4,33%
Công nghiệp & Xây Dựng	417	7,01%	2.088	24,10%	2,483	21,43%
Dịch vụ tại hộ gia đình	7	0,12%	1.997	23,05%	4,473	38,61%
Ngành kinh tế khác	5.325	89,59%	4.364	50,37%	4.128	35,63%

(Nguồn: Ngân hàng Phương Đông)

Dựa vào bảng 2.5 như trên có thể nhận thấy đã có sự dịch chuyển dư nợ cho vay giữa các ngành trong các năm qua trong đó ngành dịch vụ tại hộ gia đình đã có sự tăng trưởng mạnh mẽ từ mức 0,12% năm 2008 đã tăng lên 38,61% năm 2010. Nguyên nhân là do OCB dần tập trung vào việc cho vay các hộ kinh doanh cá thể và các DNNVV có hiệu quả kinh doanh tốt khi mà số lượng đăng ký thành lập mới của các đối tượng kinh tế này ngày càng tăng và mang lại nhiều lợi nhuận cho ngân hàng trong thời buổi cạnh tranh ngày càng gay gắt giữa các ngân hàng, kể cả ngân hàng nước ngoài, trong việc cạnh tranh thị phần này. Việc cho vay đối tượng kinh tế này cũng phù hợp với định hướng phát triển kinh tế của chính phủ trong việc khuyến khích các đối tượng này sản xuất kinh doanh.

Bên cạnh đó OCB cũng tăng dần tỷ trọng cho vay đối với các ngành công nghiệp (chủ yếu là ngành công nghiệp chế biến) và xây dựng từ 7,01% năm 2008 đã tăng lên 21,43% năm 2010 do nhu cầu xây dựng cơ sở hạ tầng và tái tạo sản phẩm xuất khẩu ngày càng tăng.

2.2.2.4 Phân loại dư nợ theo hình thức đảm bảo nợ vay

Việc phân loại dư nợ theo hình thức đảm bảo tiền vay theo bảng phân loại sau:

Bảng 2.6: Cơ cấu dư nợ tín dụng theo hình thức đảm bảo tiền vay giai đoạn

2008-2010

ĐVT: tỷ đồng

Chỉ tiêu	2008		2009		2010	
	VNĐ	Tỷ trọng (%)	VNĐ	Tỷ trọng (%)	VNĐ	Tỷ trọng (%)
Dư nợ có đảm bảo bằng tài sản	4.963	83,50%	7.416	85,60%	10.519	90,80%
Dư nợ không có đảm bảo bằng tài sản	981	16,50%	1.247	14,40%	1.066	9,20%
Tổng dư nợ	5.944	100,00%	8.663	100,00%	11.585	100,00%

(Nguồn: Ngân hàng Phương Đông)

Thông qua bảng 2.6 có thể nhận thấy dư nợ có đảm bảo bằng tài sản của OCB đã tăng dần tỷ trọng qua từng năm từ mức 83,5%/2008 tăng lên 90,80%/2010, đồng thời giảm dần tỷ trọng dư nợ không có đảm bảo bằng tài sản về mức hợp lý.

Nguyên nhân là do trong năm vừa qua lãi suất cho vay tăng cao, lạm phát và chi phí đầu vào tăng đã làm ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của DN cùng với chính sách siết chặt tín dụng của NHNN làm cho rủi ro tín dụng tăng lên. Do đó để đảm bảo an toàn cho hoạt động tín dụng ở mức tối đa thì OCB hạn chế việc cho vay tín chấp, chỉ chấp nhận cho vay đối với những khách hàng lớn, có uy tín và thương hiệu trên thị trường, có phương án kinh doanh và hiệu quả vay vốn khả thi. Bên cạnh đó OCB tăng cường loại hình dư nợ có đảm bảo bằng tài sản theo phương án vay vốn khả thi và nguồn trả nợ đáng tin cậy.

2.3 Thực trạng chất lượng tín dụng đối với DNNVV tại OCB

2.3.1 Thực trạng cho vay đối với DNNVV tại NHTM

❖ Thống kê số lượng DNNVV vay vốn các NHTM

Nếu trước năm 1989, DNNVV tập trung chủ yếu ở khu vực kinh tế quốc doanh, thì trong giai đoạn đầu những năm 90 và cho tới nay, số lượng DNNVV thuộc sở hữu Nhà nước lại giảm đi đáng kể. Ngược lại, các DNNVV ngoài quốc doanh lại tăng nhanh về số lượng, chất lượng và ngành nghề, từ chỗ chỉ có 123 DN vào năm 1991 đến nay phần lớn số lượng DNNVV là DNNVV ngoài

quốc doanh. Sự phát triển của các DNNVV đã góp phần đáng kể trong việc huy động vốn đầu tư toàn xã hội, giải quyết công ăn việc làm, tăng thu cho ngân sách Nhà nước, đóng góp phần lớn trong giá trị GDP mà nền kinh tế tạo ra hàng năm.

Khó khăn lớn nhất của các DNNVV hiện nay là tình trạng thiếu vốn để sản xuất. Trước hết là do nguồn vốn chủ sở hữu thấp. DNNVV hầu như không đáp ứng được điều kiện để có mặt trên thị trường chứng khoán. Vì vậy, họ phải huy động vốn chủ yếu từ nhiều nguồn: ngân hàng và của bản thân chủ DN, gia đình, bạn bè. Nguồn vốn của DNNVV lâu nay chủ yếu dựa vào nguồn vay phi chính thức. Số DN được vay từ nguồn vốn chính thức (ngân hàng) rất hạn chế bởi một phần do bản thân DN và một phần do các định chế từ phía ngân hàng.

Theo khảo sát tại một số NHTM cổ phần và NHTM quốc doanh: trong 100 hồ sơ vay vốn ngẫu nhiên của các DNNVV thì chỉ có khoảng từ 40 – 45 hồ sơ có thể được chấp nhận cấp vốn. Như vậy, khả năng tiếp cận vốn NHTM của các DNNVV vẫn còn nhiều hạn chế.

✓ Trong những năm 1999, 2000, số DNNVV vay vốn được của ngân hàng chỉ chiếm một tỷ lệ rất nhỏ, khoảng 10-15%, đến nay con số đó đã tăng lên hơn 45%. Theo một thống kê không chính thức công bố rằng hiện tại mới có 50% số DN ngoài quốc doanh có quan hệ tín dụng với ngân hàng và tổng dư nợ tín dụng chiếm 27,3% dư nợ tín dụng của nền kinh tế. Như vậy, có đến 50% DN ngoài quốc doanh (mà lượng DNNVV chiếm đại đa số) còn phải tự xoay sở từ thị trường không chính thức.

✓ Theo một kết quả điều tra khác của Cục phát triển SMES - Bộ Kế hoạch và Đầu tư, chỉ có 1/3 DNNVV có khả năng tiếp cận nguồn vốn ngân hàng, 1/3 khó tiếp cận và 1/3 không tiếp cận được.

❖ Nguyên nhân của việc hạn chế cấp tín dụng cho các DNNVV

Trong số DN tại VN không tiếp cận được vốn vay ngân hàng thì 80% không đáp ứng đủ điều kiện cho vay. Chính vì sự khó khăn này nên có nhiều ý kiến cho rằng các ngân hàng đang gây khó dễ với các DNNVV.

✓ Điều này trên thực tế không hoàn toàn đúng, nhất là trong bối cảnh các ngân hàng đang phải cạnh tranh khốc liệt như hiện nay. Thực tế, khi xem xét hồ sơ vay vốn của DN, ngân hàng thường quan tâm đến các yếu tố như phương án sản xuất kinh doanh, dự án đầu tư của DN, năng lực vốn sở hữu hiện tại của DN, tình hình tài chính, kết quả hoạt động kinh doanh dựa trên các báo cáo tài chính. Chuyên gia tài chính độc lập Nguyễn Đại Lai cho rằng, nguyên nhân trước hết nằm ở phía các DNNVV và các chính sách vĩ mô liên quan hơn là ở phía “rườm rà thủ tục” của các tổ chức tín dụng. Thực tế, từ lâu dù có văn bản và không thành văn bản thì các DNNVV của Việt Nam đều được các NHTM coi là “khách hàng truyền thống”. Nhưng buồn là chỉ truyền thống về phương diện nhóm khách hàng, loại khách hàng, chứ ít DNNVV nào trở thành khách hàng truyền thống với tư cách một pháp nhân đích danh giữ được mối quan hệ lâu dài, chung thủy, có uy tín với NHTM cụ thể nào đó như NHTM cầu mong - ông Nguyễn Đại Lai nhận xét. Để giải quyết bài toán này, theo ông Nguyễn Đại Lai là cần phải có “quy định chuẩn mực hóa thông qua hệ thống tiêu chí hay các điều kiện vay vốn ngân hàng cho sản xuất kinh doanh.

✓ Bản chất của hoạt động tín dụng là NHTM và DN “chia” lợi nhuận từ khu vực sản xuất, dịch vụ của nền kinh tế để duy trì sự phát triển của mình. Chính lẽ đó, phải xem xét vấn đề tiếp cận vốn của DNNVV trên cơ sở mối quan hệ lợi ích giữa DN này với DN khác. Như vậy, nếu đứng trên cơ sở này, thì việc chứng minh tính minh bạch trong tài chính, năng lực sản xuất kinh doanh - hay nói một cách khác là khả năng trả nợ/sinh lợi của DN rất cần thiết.

✓ Nhận định về vấn đề này, ý kiến của nhiều chuyên gia cho rằng đòi hỏi sự xuất hiện của một đơn vị kiểm toán độc lập. Tuy nhiên, hiện nay các DN vẫn chưa có sự quan tâm đúng mức đến vấn đề kiểm toán. Có thể, do điều kiện “nhỏ và vừa” nên họ thường phải cân nhắc giữa chi phí và lợi ích của hoạt động kiểm toán mà bỏ qua sự cần thiết phải có sự tham gia của bên thứ ba này. Việc kiểm toán báo cáo tài chính quý, năm chưa phải là quy định bắt buộc đối với các DNNVV. Tuy nhiên, kiểm toán chính là một bên thứ ba trong việc hỗ trợ DN xác nhận về thông tin tài chính DN với các đối tác bên ngoài, trong đó có ngân hàng, gia tăng cơ hội

cho các DN trong việc tiếp cận nguồn vốn vay. Hơn thế, hoạt động kiểm toán không đơn thuần là kiểm tra và xác nhận tính chính xác của thông tin, mà các công ty kiểm toán có thể thông qua hoạt động kiểm toán, tư vấn và hỗ trợ các DN nâng cao năng lực quản trị DN về tài chính.

2.3.2 Quy mô và chất lượng tín dụng đối với DNNVV tại OCB

Qua phần “Sơ lược về hoạt động kinh doanh của OCB” thể hiện tình hình hoạt động kinh doanh của ngân hàng trong đó hoạt động tín dụng ngày càng phát triển. Tuy nhiên, để đánh giá chính xác về hoạt động tín dụng đối với DNNVV thì chúng ta cần phân tích một số chỉ tiêu chất lượng tín dụng thông qua hoạt động tín dụng chính tại OCB là hoạt động cho vay đối với DNNVV như sau.

2.3.2.1 Chỉ tiêu tăng trưởng tín dụng

Chỉ tiêu này cho thấy tốc độ tăng trưởng tín dụng của DNNVV tại OCB:

Bảng 2.7: Chỉ tiêu tăng trưởng tín dụng của DNNVV giai đoạn 2008-2010
Đvt: tỷ đồng

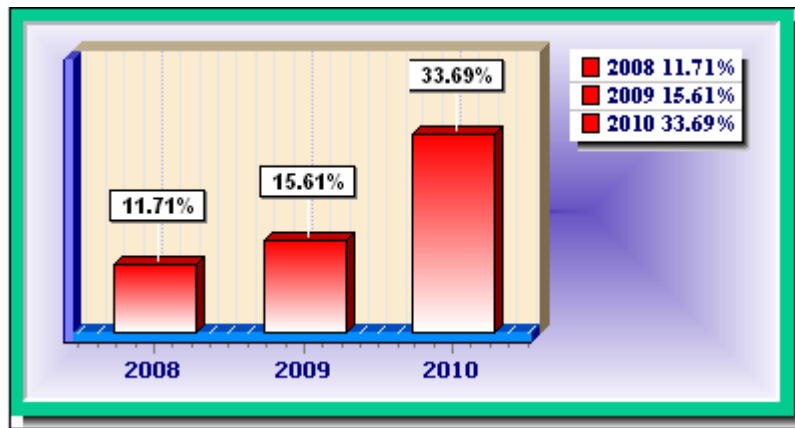
Chỉ tiêu	2008		2009		2010	
	VNĐ	Tỷ trọng (%)	VNĐ	Tỷ trọng (%)	VNĐ	Tỷ trọng (%)
Dư nợ DNNVV	696	11,71%	1.352	15,61%	3.903	33,69%
Dư nợ các đối tượng khác	5.248	88,29%	7.311	84,39%	7.682	66,31%
Tổng dư nợ	5.944	100,00%	8.663	100,00%	11.585	100%

(Nguồn: Ngân hàng Phương Đông)

Trong các năm 2008, 2009 và 2010, tỷ lệ tăng trưởng tín dụng trung bình của OCB trong năm 2010 là 34%. Trong khi đó tỷ lệ tăng trưởng trung bình của hoạt động tín dụng đối với DNNVV trong năm 2010 là 188%. Như vậy, tỷ lệ tăng trưởng của hoạt động tín dụng đối với DNNVV so với tỷ lệ tăng trưởng tín dụng chung gấp khoảng 5,5 lần. Điều này cho thấy các khách hàng tiềm năng của OCB là các đối tượng DNNVV, OCB đã chú ý phát triển nhiều hơn loại hình cho vay đối với các DN này để đáp lại sự phát triển nhanh chóng và vai trò ngày càng quan trọng của các DNNVV trong nền kinh tế.

Với các số liệu trên có thể nhận thấy năm 2009 và 2010 là những năm mà OCB có bước tiến đáng kể đối với việc cho vay các DNNVV thể hiện qua dư nợ cho vay đối với DNNVV trong năm 2010 là 3.903 tỷ đồng gấp 2,88 lần so với năm 2009 và chiếm 33,69% tổng dư nợ (tổng dư nợ năm 2010 là 2.990 tỷ đồng). Trong khi đó tỷ trọng dư nợ cho vay đối với DNNVV năm 2009 chiếm 15,61%/tổng dư nợ, và năm 2008 là 11,71%/tổng dư nợ.

Như vậy, có thể nhận thấy tỷ trọng dư nợ đối với DNNVV đang tăng lên một cách đáng kể, OCB đã chú trọng và tập trung nhiều hơn đến loại hình cho vay để đáp ứng nhu cầu vốn tín dụng của các DNNVV.



Biểu đồ 2.5: Tỷ trọng dư nợ DNNVV/Tổng dư nợ

Từ năm 2008 đến năm 2010, dư nợ cho vay DNNVV không ngừng tăng lên đối với cả DN Nhà nước và các DN ngoài quốc doanh. Tuy nhiên, cơ cấu về tỷ trọng cho vay đối với các DNNVV trong các ngành có sự biến động thể hiện qua các ngành thuộc lĩnh vực dịch vụ giảm dần từ 71,91%/năm 2008 xuống 41,06% năm 2010, trong khi đó tỷ trọng dư nợ thuộc ngành kinh tế khác (bao gồm các ngành sản xuất hàng hóa thiết yếu, kinh doanh thương mại ...) tăng dần từ 15,71% của năm 2008 lên 44,05% của năm 2010. Điều đó chứng tỏ OCB đã chú trọng nhiều hơn đến loại hình cho vay đối với DNNVV thuộc các ngành kinh tế khác, giảm dần tỷ trọng đối với DNNVV thuộc lĩnh vực dịch vụ, phù hợp với chính sách khuyến khích phát triển sản xuất trong nước, phát huy thế mạnh của các ngành sản xuất kinh doanh

hàng hóa thiết yếu nội địa, phù hợp với chính sách của chính phủ trong nỗ lực kiềm chế lạm phát ở thời điểm hiện tại.

Bảng 2.8: Tăng trưởng tín dụng đối với DNNVV theo ngành kinh tế
ĐVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	2008	2009	2010
Dư nợ DNNVV	5.944	8.663	11.585
Tỷ trọng dư nợ DNNVV thuộc lĩnh vực nông nghiệp, lâm nghiệp, thủy sản.	0,23%	0,002%	1,20%
Tỷ trọng dư nợ DNNVV thuộc lĩnh vực công nghiệp, xây dựng	12,14%	9,802%	13,69%
Tỷ trọng dư nợ DNNVV thuộc lĩnh vực dịch vụ	71,92%	52,96%	41,06%
Tỷ trọng dư nợ DNNVV thuộc ngành kinh tế khác (hoạt động phục vụ cá nhân và cộng đồng, thương nghiệp, khách sạn nhà hàng, vận tải, ...)	15,71%	37,23%	44,05%

(Nguồn: Ngân hàng Phương Đông)

Hiện nay, số lượng các DNNVV ngày càng lớn, quy mô hoạt động phát triển hơn, linh hoạt và làm ăn hiệu quả hơn trước. Do vậy, đây cũng là đích nhắm tới của nhiều ngân hàng nhất là các ngân hàng ngoài quốc doanh.

2.3.2.2 Chỉ tiêu nợ có đảm bảo

TSDB là điều kiện gần như bắt buộc đối với các DN khi muốn quan hệ tín dụng với ngân hàng, đặc biệt là đối với các DNNVV. Hiện nay, ngân hàng đã nới lỏng điều kiện này đối với các DNNVV trong trường hợp các DN này sản xuất kinh doanh có hiệu quả và có quan hệ tín dụng tốt, lâu dài với ngân hàng. Tuy nhiên, số lượng các DN được vay tín chấp hiện nay ở OCB chiếm phần lớn là các DN lớn và DNNN có phương án vay vốn khả thi và hiệu quả .

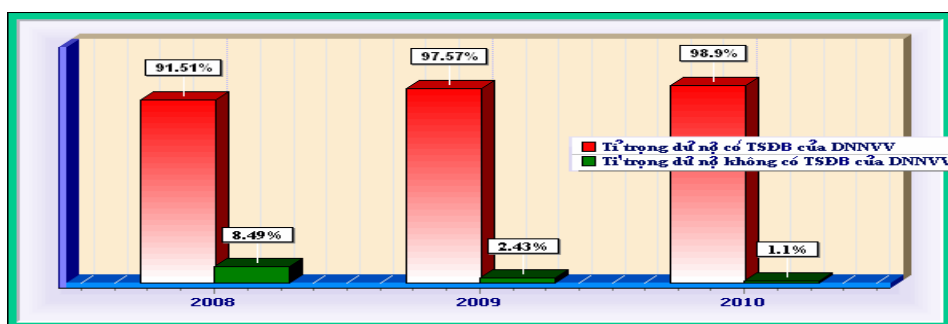
Bảng 2.9: Dư nợ của DNNVV theo tài sản đảm bảo

ĐVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	2008		2009		2010	
	VNĐ	Tỷ trọng (%)	VNĐ	Tỷ trọng (%)	VNĐ	Tỷ trọng (%)
Dư nợ của DNNVV	5.994	100,00%	8.663	100,00%	11.585	100,00%
Dư nợ có ĐBBTS	5.485	91,51%	5.848	97,57%	11.458	98,90%
Dư nợ không có ĐBBTS	509	8,49%	146	2,43%	127	1,10%

(Nguồn: Ngân hàng Phương Đông)

Căn cứ vào bảng thống kê chi tiết dư nợ có đảm bảo bằng tài sản ở trên cho thấy tỷ lệ phần trăm nợ có đảm bảo bằng tài sản trên tổng dư nợ của DNNVV tại OCB tăng trong 03 năm 2008, 2009 và 2010 trong đó năm 2008: 91,51%; năm 2009: 97,57% và năm 2010: 98.90% phản ánh xu hướng của OCB là ngày càng coi trọng tính an toàn của các khoản vay vốn, hạn chế thấp các loại nợ xấu phát sinh của khách hàng không xử lý được, nhất là đối với khách hàng DNNVV.



Biểu đồ 2.6 : Tỷ lệ nợ có TSDB của DNNVV

Rõ ràng với diễn biến kinh tế thế giới đang trong giai đoạn khắc phục cuộc khủng hoảng kinh tế thế giới năm 2008, nền kinh tế trong nước đang trong giai đoạn khó khăn với mục tiêu hàng đầu của chính phủ là kiềm chế lạm phát, siết chặt tín dụng, khuyến khích xuất khẩu, hạn chế nhập siêu và bội chi ngân sách thì việc nâng cao tỷ trọng cho vay có TSDB của các DNNVV là hết sức cần thiết. Bởi vì so với việc cho vay đối với các DN lớn thì khả năng trả nợ của các DN lớn khả thi và thực tế hơn với số vốn đầu tư vào dự án kinh doanh khá lớn và kinh nghiệm quản lý chuyên nghiệp, trong khi hoạt động kinh doanh của các DNNVV còn đơn giản, ít chuyên nghiệp và dễ bị tổn thương khi nền kinh tế gặp khó khăn. Do đó với việc tăng tỷ lệ cho vay có TSDB với các DNNVV thì OCB đã từng bước nâng cao chất lượng tín dụng đối với khoản cho vay đối với DNNVV, hạn chế nợ tồn đọng đồng thời tạo áp lực cho khách hàng phải làm ăn kinh doanh hiệu quả, thận trọng trong quá trình vay vốn với ngân hàng.

Tuy vậy, trong một số trường hợp ngân hàng nên dựa vào năng lực tài chính thực tế và phương án sản xuất kinh doanh hiệu quả của các DNNVV để đảm bảo doanh số cho vay phù hợp, tránh việc lệ thuộc nhiều quá vào TSDB mà bỏ qua các DNNVV có phương án kinh doanh khả thi, đủ khả năng trả nợ cho ngân hàng. Ngoài ra, cần phân bổ tỷ lệ cho vay có TSDB cho các DN lớn phù hợp tránh trường hợp tỷ lệ này thấp sẽ ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng chung của ngân hàng và khả năng thu hồi nợ vì khi có rủi ro xảy ra, thì đến khi thu hồi được vốn ngân hàng cũng đã phải chịu những khoản phí rất lớn.

2.3.2.3 Chỉ tiêu nợ quá hạn và nợ xấu

Bảng 2.10: Dư nợ DNNVV theo chỉ tiêu nợ quá hạn và nợ xấu

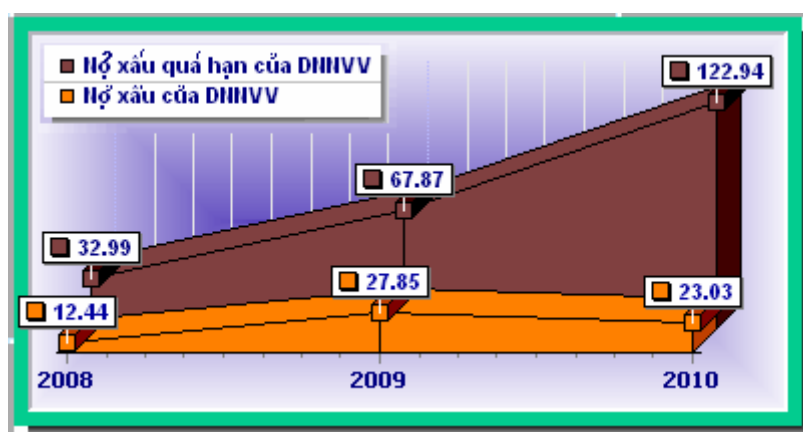
ĐVT: tỷ đồng

Chỉ tiêu	2008		2009		2010	
	VNĐ	Tỷ trọng (%)	VNĐ	Tỷ trọng (%)	VNĐ	Tỷ trọng (%)
Dư nợ DNNVV	696		1.352		3.903	
Nợ quá hạn của DNNVV	32,99	4,74%	67,87	5,02%	122,94	3,15%
Nợ xấu của DNNVV (nhóm 3+4+5)	21,44	3,08%	27,85	2,06%	23,03	0,59%

(Nguồn: Ngân hàng Phương Đông)

Nợ quá hạn là một chỉ tiêu rất quan trọng khi đánh giá chất lượng tín dụng bởi vì nợ quá hạn càng cao thì chất lượng tín dụng của các khoản vay càng bị ảnh hưởng xấu. Dựa vào báo cáo số liệu về tình hình nợ quá hạn chung của ngân hàng và nợ quá hạn của DNNVV cho thấy trong năm 2010, nợ quá hạn DNNVV của OCB giảm dần theo từng năm trong đó năm 2008: 4,74%, 2009: 5,02% và năm 2010: 3,15%. Xét về con số tuyệt đối thì năm 2010, nợ quá hạn của DNNVV ở mức 122,94 tỷ đồng, tăng 55 tỷ đồng so với năm 2009 cho thấy mức độ tăng rất nhỏ nếu so sánh với dư nợ cho vay DNNVV trong năm 2010 đã tăng 2.551 tỷ đồng so với năm 2009. Điều này cho thấy OCB đã chú trọng nhiều hơn đến loại hình cho vay DNNVV này đồng thời chất lượng tín dụng đối với DNNVV đã được cải thiện và nâng cao hơn.

Nợ xấu của DNNVV trong năm 2010 là 23,03 tỷ đồng, chỉ chiếm 0,59% tổng dư nợ DNNVV và chiếm 18,73% nợ quá hạn DNNVV, giảm so với tỷ lệ nợ xấu của DNNVV trong năm 2009 (chiếm 2,06% tổng dư nợ DNNVV và chiếm 41,03% nợ quá hạn DNNVV). Điều đó cho thấy chất lượng tín dụng đối với DNNVV tại OCB đã được cải thiện hơn so với năm 2009 thông qua việc OCB không những khống chế được nợ xấu gia tăng mà còn thực hiện tốt công tác thu hồi nợ.



Biểu đồ 2.7: Dư nợ của DNNVV theo chỉ tiêu nợ xấu và nợ quá hạn

Lý giải nguyên nhân trên là do trong năm 2010, với động lực từ nền kinh tế thế giới đã dần hồi phục, khủng hoảng kinh tế có dấu hiệu chững lại thì nền kinh tế

Việt Nam đã tạm thời ổn định hơn, cùng với nhiều chính sách hỗ trợ cho DNNVV của chính phủ, hoạt động sản xuất kinh doanh của các DNNVV có dấu hiệu khởi sắc trở lại tạo điều kiện cho các DNNVV thanh toán các khoản nợ xấu tại ngân hàng, làm giảm bớt tỷ lệ nợ quá hạn.

Mặt khác, theo báo cáo về tỷ trọng dư nợ của DNNVV theo từng ngành nghề thì khách hàng DNNVV của OCB chủ yếu hoạt động trong lĩnh vực thương mại, dịch vụ, vận tải.. chiếm 41,06%; còn các ngành công nghiệp, xây dựng, bất động sản chỉ chiếm tỷ trọng nhỏ khoảng 13,69%/tổng dư nợ DNNVV. Do đó mặc dù thị trường bất động sản đang ở tình trạng "đóng băng", các công trình xây dựng cơ sở hạ tầng còn chưa khởi sắc cũng không làm tăng thêm tỷ trọng nợ quá hạn của DNNVV tại Ngân hàng.

Tuy nhiên cũng có thể nhận thấy tỷ lệ nợ quá hạn và nợ xấu của NNVV/tổng nợ của DNNVV >3,7% cũng có thể gây ra nhiều rủi ro trong khả năng thu hồi nợ của ngân hàng. Do vậy, điều quan trọng là phải tìm hiểu nguyên nhân của các khoản vay bị nợ quá hạn này nhằm tìm ra các giải pháp hợp lý để thu hồi nợ đồng thời rút kinh nghiệm để giảm thiểu rủi ro cho các khoản vay trong thời gian tới.

Có thể nhận thấy nguyên nhân gây ra nợ quá hạn gồm nhiều lý do sau:

- Nguyên nhân khách quan:

Do thị trường tiền tệ nhiều biến động, lạm phát trong nước tăng cao làm gia tăng chi phí đầu vào của nguyên vật liệu sản xuất cùng với tình hình khủng hoảng kinh tế trên thế giới đã ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của các DN và hộ kinh doanh cá thể gặp nhiều khó khăn với đầu ra bị hạn chế và lợi nhuận không tương xứng với kỳ vọng.

- Nguyên nhân chủ quan:

+/- Áp lực cạnh tranh giữa các NHTM ngày càng nhiều, áp lực tăng dư nợ của các chi nhánh buộc các chi nhánh phải kéo khách hàng về trước sự mời chào của các ngân hàng khác dẫn đến việc không thẩm định kỹ và lường trước mọi tình huống rủi ro xảy ra dẫn đến nợ quá hạn cho ngân hàng.

+/ Thị trường bất động sản và căn hộ cao cấp đóng băng đã ảnh hưởng đến khả năng trả nợ của các chủ đầu tư, các khách hàng vay vốn dẫn đến gia hạn nợ vay làm tăng nợ quá hạn cho ngân hàng.

+/ Một số nợ quá hạn tại OCB chủ yếu là chậm nộp lãi. Theo quy định của NHNN, các khoản nợ đã bị quá hạn cho dù đã thu hồi đủ lãi và nợ thiếu nhưng vẫn bị quá hạn kéo dài đến 03 tháng (đối với khoản vay ngắn hạn), hoặc 06 tháng (đối với cho vay trung, dài hạn) tính từ ngày quá hạn với điều kiện trong thời gian đó phải thu hồi nợ đúng hạn cho phép thì các khoản nợ vay này mới được chuyển sang nhóm nợ thấp hơn. Vì thế nếu nhìn vào số liệu thì chưa thể đánh giá đúng thực tế chất lượng tín dụng tại OCB, theo thống kê tại thời điểm 31/12/2010, nợ quá hạn đang theo dõi để chuyển vào trong hạn là 40.02 tỷ đồng, chiếm 32.5% trong tổng nợ quá hạn tại OCB.

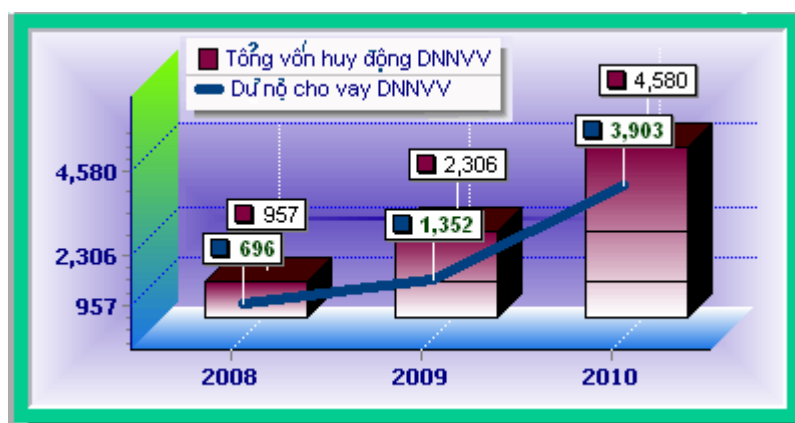
2.3.2.4 Tỷ lệ giữa tổng vốn huy động của DNNVV trên tổng dư nợ cho vay của DNNVV

Đây là chỉ tiêu quan trọng để đánh giá chất lượng tín dụng của DNNVV phản ánh chính xác khả năng của OCB trong việc chủ động nguồn vốn huy động của DNNVV để đáp ứng nhu cầu vay vốn của các DNNVV.

Bảng 2.11: Tỷ lệ tổng vốn huy động của DNNVV trên tổng dư nợ tín dụng của DNNVV
Đvt: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010
Tổng vốn huy động DNNVV	957	2,306	4,580
Dư nợ cho vay DNNVV	696	1,352	3,903
Hiệu suất sử dụng vốn	72.75%	58.62%	85.22%

(Nguồn: Ngân hàng Phương Đông)



Biểu đồ 2.8: Tình hình huy động vốn của DNNVV so với tổng dư nợ của DNNVV

Thông qua bảng số liệu trên có thể thấy tỷ lệ giữa tổng nguồn vốn huy động của DNNVV so với tổng dư nợ cho vay của DNNVV tại OCB tăng dần từ 72,75% năm 2008 đến 85,22% năm 2010. Điều đó cho thấy OCB một mặt ngày càng khai thác hiệu quả kinh doanh từ nguồn vốn huy động, mặt khác OCB tự chủ nguồn vốn huy động để cho vay giúp cho OCB thực hiện các chính sách tăng trưởng tín dụng, chính sách thu hút khách hàng đặc biệt là tìm kiếm các khách hàng có chất lượng tín dụng cao.

2.3.2.5 Chỉ tiêu vòng quay vốn tín dụng

Bảng 2.12: Vòng quay vốn tín dụng của DNNVV

Đvt: tỷ đồng, vòng

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010
Doanh số cho vay DNNVV	1,114	2,974	9,758
Dư nợ cho vay DNNVV	696	1,352	3,903
Vòng quay vốn tín dụng	1.6	1.99	2.42

(Nguồn: Ngân hàng Phương Đông)

Qua bảng số liệu về doanh số cho vay và dư nợ cho vay tại thời điểm 31/12/2010 của DNNVV cho thấy vòng quay quay vốn tín dụng bình quân của DNNVV tăng lên theo từng năm với số liệu cụ thể: năm 2008: 1,6 vòng, năm 2009: 1,99 vòng và năm 2010: 2,42 vòng. Việc tăng số vòng quay vốn tín dụng cho thấy hiệu quả sử dụng vốn tín dụng của OCB ngày càng cao, vốn cho vay thu hồi nhanh, giảm thiểu được rủi ro tín dụng, chất lượng tín dụng hiệu quả hơn. Điều đó xuất

phát từ việc OCB đã tăng cường tài trợ cho vay vốn lưu động đối với các DNNVV sản xuất kinh doanh hiệu quả, vòng quay vốn lưu động cao đảm bảo việc hoàn trả vốn vay đúng hạn cho ngân hàng, bên cạnh đó OCB cũng hạn chế và thu hồi nợ đối với khách hàng làm ăn kém hiệu quả, mở rộng tiếp xúc với các khách hàng mới có tiềm năng hoạt động kinh doanh tốt.

2.3.2.6 Chỉ tiêu lợi nhuận từ hoạt động tín dụng của DNNVV

Chỉ tiêu lợi nhuận tín dụng phản ánh khả năng sinh lời của vốn tín dụng, chỉ tiêu lợi nhuận tín dụng càng cao phản ánh các khoản cho vay của ngân hàng sinh lời, hiệu quả tín dụng cao, ngược lại chỉ tiêu này thấp thì có nghĩa là hoạt động tín dụng không đem lại hiệu quả cao, Tuy nhiên chỉ tiêu này chỉ có tính tương đối bởi vì nó còn chịu ảnh hưởng của chính sách tiền tệ, lãi suất huy động, chính sách quan hệ khách hàng.

Bảng 2.13: Chỉ tiêu lợi nhuận từ hoạt động tín dụng của DNNVV

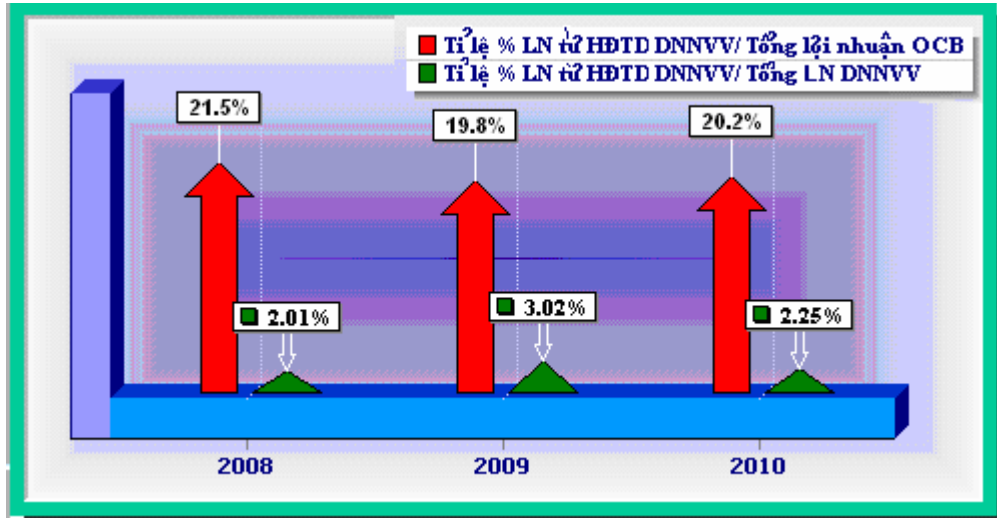
Đvt: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010
Dư nợ cho vay DNNVV	696	1,352	3,903
Lợi nhuận từ HĐTD của DNNVV	13,99	40,83	87,82
Tỷ lệ % lợi nhuận từ HĐTD DNNVV/Tổng dư nợ DNNVV	2,01%	3,02%	2,25%
Tỷ lệ % lợi nhuận từ HĐTD DNNVV/Tổng lợi nhuận của OCB	21,5%	19,8%	28,8%
Tốc độ tăng trưởng lợi nhuận		+192%	+115%

(Nguồn: Ngân hàng Phương Đông)

✓ Theo báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh của OCB thì lợi nhuận từ hoạt động tín dụng chiếm tỷ trọng rất cao với 93.78%. Đây là tỷ trọng cao so với tỷ trọng từ hoạt động tín dụng của các ngân hàng vì hiện nay các ngân hàng đã khai thác lợi nhuận từ các hoạt động dịch vụ bên cạnh mảng kinh doanh chính là tín dụng và lợi nhuận từ mảng tín dụng không còn chiếm tỷ trọng hầu hết lợi nhuận của

ngân hàng. Rõ ràng ở khía cạnh này OCB còn chưa bắt kịp với sự đổi mới của hệ thống ngân hàng nói chung.



Biểu đồ 2.9 : Chỉ tiêu lợi nhuận của DNNVV

Xét theo lợi nhuận từ hoạt động tín dụng đối với DNNVV thì có thể nhận thấy trong khi lợi nhuận thu được từ hoạt động tín dụng của ngân hàng có sự xê dịch không đáng kể trong các năm qua thì tỷ lệ lợi nhuận của hoạt động tín dụng đối với DNNVV tăng dần cả về số tuyệt đối và tương đối với tỷ lệ %/tổng lợi nhuận năm 2008: 21,51%, năm 2009: 19,80% và năm 2010: 28,80%. Điều này có được là do OCB đã chú trọng nhiều hơn đến hoạt động cho vay DNNVV, tăng cường mạnh mẽ hoạt động cho vay đối với DNNVV đặc biệt các khách hàng tốt và có khả năng trả nợ khả thi.

✓ Qua bảng số liệu trên cho thấy lợi nhuận từ hoạt động tín dụng của DNNVV/ tổng dư nợ của DNNVV đều cao hơn 2%, đồng thời tốc độ tăng trưởng lợi nhuận về số tuyệt đối của năm sau gần gấp đôi năm trước cho thấy nguồn vốn của ngân hàng đầu tư vào hoạt động tín dụng hiệu quả, chất lượng tín dụng ngày càng được nâng cao.

Tuy nhiên xét về số tương đối thì tỷ lệ lợi nhuận từ hoạt động tín dụng DNNVV/tổng dư nợ DNNVV năm 2010 giảm 0,77% so với năm 2009 do trong năm 2010 lãi suất cho vay cao trong khi lãi suất huy động tăng đã làm cho khoảng cách lợi nhuận bị thu hẹp lại, ngoài ra để giữ chân các khách hàng có uy tín, khả

năng trả nợ và phương án kinh doanh tốt thì OCB cũng giảm lãi suất cho vay hợp lý để cạnh tranh với các ngân hàng khác. Chính những lý do trên đã làm ảnh hưởng đến lợi nhuận cho vay của ngân hàng.

2.3.3 Đánh giá chung về chất lượng tín dụng của DNNVV tại OCB

2.3.3.1 Những mặt đạt được

Lợi nhuận từ hoạt động cho vay DNNVV của OCB tăng dần qua từng năm, năm sau luôn cao hơn năm trước góp phần làm tăng đáng kể thu nhập từ lãi vay tại OCB do dư nợ cho vay DNNVV tăng đáng kể trong giai đoạn 2008-2010. Cụ thể dư nợ cho vay DNNVV năm 2008: 696 tỷ đồng, năm 2009: 1.352 tỷ đồng và năm 2010: 3.903 tỷ đồng đã góp phần làm tăng lãi vay từ hoạt động cho vay DNNVV từ 13,99 tỷ đồng/2008 lên 87,82 tỷ đồng/2010.

Nợ quá hạn và nợ xấu của DNNVV được kiểm soát chặt chẽ, điều chỉnh ở mức độ hợp lý và ngày càng cải thiện để góp phần hạn chế rủi ro tín dụng. Tăng cường giám sát, kiểm tra khách hàng sau khi cho vay để sớm phát hiện rủi ro tiềm ẩn có thể phát sinh, kiểm soát chất lượng tín dụng của khoản vay. Ngoài ra với hệ thống kiểm soát nội bộ thường xuyên kiểm tra và đưa vào hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ của công ty kiểm toán Earnt-Young đã phần nào giúp cho OCB nâng cao chất lượng tín dụng đối với DNNVV khi đề xuất cho vay.

Với tình hình lãi suất cho vay tăng cao, chi phí đầu vào tăng dẫn đến hoạt động sản xuất kinh doanh của các chủ thể trong nền kinh tế gặp nhiều khó khăn thì OCB đã tăng tỷ lệ dư nợ có đảm bảo bằng tài sản của DNNVV từ 91.51%/ 2008 lên 98.90%/2010 cũng làm tăng chất lượng tín dụng của các khoản vay, hạn chế rủi ro tín dụng ở mức thấp nhất.

Khai thác và sử dụng vốn ngày càng hiệu quả hơn, tốc độ vòng quay vốn tín dụng ngày càng cao chứng tỏ thu hồi vốn vay nhanh, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn huy động.

Công tác thẩm định và quản lý tín dụng ngày càng được chú trọng về chất lượng và hiệu quả, tăng cường công tác chỉ đạo kiểm tra sau cho vay, tiến hành rà soát, định giá theo định kỳ để đánh giá lại chính xác hiệu quả của khoản vay.

Mở rộng các sản phẩm tín dụng của OCB ngày càng hoàn thiện, phù hợp với hoạt động sản xuất kinh doanh của các DNNVV trên tất cả các phương diện: bổ sung vốn lưu động, tài trợ thương mại, mua sắm máy móc, thiết bị sản xuất.

2.3.3.2 Những tồn tại trong hoạt động tín dụng DNNVV

Bên cạnh những mặt đạt được trong hoạt động tín dụng đối với DNNVV, thì còn có một số tồn tại sau:

- Do sự cạnh tranh ngày càng gay gắt giữa các ngân hàng trong việc tăng trưởng dư nợ nên trong một số trường hợp OCB chỉ quan tâm đến tài sản thế chấp, chưa phân tích thật kỹ phương án kinh doanh và nguồn trả nợ của khách hàng, dự kiến các tình huống rủi ro trong hoạt động tín dụng có thể xảy ra. Do đó làm phát sinh nợ quá hạn tại OCB.

- Một số sai phạm về mặt quy chế, quy trình tín dụng cũng như xét duyệt thủ tục để cho vay khi đưa vào các sản phẩm tín dụng mới cho DNNVV, cán bộ ở các chi nhánh chưa nắm hết bản chất của sản phẩm tín dụng làm ảnh hưởng đến chất lượng của khoản vay do quyết định cho vay không chính xác và công tác quản lý khoản vay chưa thật sự chặt chẽ.

- Mặc dù OCB đã có cải thiện tích cực trong việc kiểm soát tỷ lệ nợ quá hạn thực hiện qua việc tỷ trọng nợ quá hạn giảm nhưng so về số liệu tuyệt đối thì trong năm 2010, số tiền nợ quá hạn đã cao hơn hẳn so với các năm trước.

2.3.3.3 Nguyên nhân ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng của DNNVV tại OCB

❖ Về phía OCB

Đối với các DNNVV đã có quan hệ tín dụng nhiều lần tại OCB, có uy tín trong việc trả nợ vay ngân hàng thì khi khách hàng đề nghị tăng thêm hạn mức tín dụng hay tái tục lại khoản vay, CBTD hay chủ quan trong việc xét duyệt thông qua việc xem nhẹ một vài bước trong khâu thẩm định: đánh giá lại tài sản thế chấp, phân tích các nguồn trả nợ của khách hàng, thị phần và tình hình tài chính...

Hiện nay OCB đang tiến hành trẻ hóa đội ngũ nhân viên gồm nhân viên tín dụng thì bên cạnh sự nhiệt tình trong công việc thì còn thiếu kinh nghiệm

trong việc thẩm định tín dụng, khả năng nắm vững các quy định, chính sách trong hoạt động tín dụng và thẩm định dự án dẫn đến việc thẩm định hồ sơ tín dụng, đánh giá khách hàng còn hạn chế, ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng của DNNVV.

Việc thu thập, khai thác và xử lý thông tin từ các nguồn khác nhau về việc thẩm định của khách hàng còn hạn chế. Trong quá trình tiếp nhận hồ sơ vay vốn của khách hàng, CBTD chỉ thẩm định dựa trên thông tin do khách hàng cung cấp chứ chưa quan tâm, phân tích kỹ đến sự biến động của thị trường trong ngành nghề kinh doanh, các nguồn thông tin về lịch sử quan hệ tín dụng của khách hàng cũng như chưa đánh giá hết rủi ro của khoản vay khi thị trường biến động.

Hệ thống kiểm tra, kiểm soát nội bộ chưa thật sự phát huy hiệu quả và thường xuyên. Do đó không kịp thời ngăn chặn rủi ro phát sinh trong quá trình cho vay tại các chi nhánh.

❖ *Về chính sách vĩ mô*

Quỹ bảo lãnh tín dụng cho DNNVV hoạt động chưa hiệu quả, chưa đánh giá đúng đối tượng vay vốn và thẩm định kỹ phương án vay vốn của các DNNVV.

Nguồn thông tin tín dụng từ hệ thống trung tâm thông tin tín dụng (CIC) còn thiếu nhiều khoản mục, chưa tạo điều kiện cho các ngân hàng khai thác một cách hiệu quả như chưa phân tích kỹ tình hình tài chính của khách hàng, xếp hạng khách hàng, thông tin phi tài chính chưa được cập nhật một cách chi tiết. Ngoài ra CIC cũng chưa cập nhật kịp thời các thông tin về nợ quá hạn, nợ xấu của khách hàng tại từng thời điểm nên làm ảnh hưởng đến chất lượng thẩm định khoản vay của OCB.

Môi trường pháp lý trong nước chưa thực sự tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động kinh doanh của ngân hàng do hệ thống các văn bản pháp luật đôi khi còn nhiều bất cập, chòng chéo, mâu thuẫn ảnh hưởng đến quá trình thẩm định hồ sơ vay vốn của khách hàng, các biện pháp phát mãi tài sản. Ngoài ra, các chính sách vĩ mô, chính sách tiền tệ, bất động sản thường xuyên thay đổi đồng thời môi trường cạnh tranh không lành mạnh như tham nhũng, móc ngoặc giữa các cơ quan ban ngành và người vay vốn làm ảnh hưởng đến chất lượng thẩm định khoản vay của ngân hàng.

❖ *Về phía DNNVV*

Thông tin báo cáo tài chính và báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh thiếu minh bạch của các DNNVV đã gây nhiều khó khăn cho ngân hàng trong quá trình thẩm định.

Trong một số trường hợp do cần vốn, khách hàng cố tình lập hồ sơ vay vốn sai mục đích, hồ sơ không đi qua mặt cán bộ tín dụng trong quá trình thẩm định. Việc không chủ động được dòng tiền trong hoạt động sản xuất kinh doanh nên các DNNVV đôi khi không giữ được uy tín trong quá trình thanh toán nợ vay, chấp nhận nợ quá hạn đặc biệt là quá hạn lãi. Điều đó đã làm ảnh hưởng nhiều đến chất lượng tín dụng của khoản vay.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

Trong các nghiệp vụ Ngân hàng, nhất là từ khi ngành Ngân hàng chuyển sang hạch toán kinh doanh độc lập thì nghiệp vụ quan trọng hàng đầu đóng vai trò chủ đạo và được chú trọng nhất là nghiệp vụ tín dụng, nghiệp vụ mũi nhọn quyết định sự sống còn và phát triển của mỗi NHTM. Vì vậy, việc nâng cao chất lượng tín dụng là vấn đề quan trọng và cần thiết với bất kỳ một NHTM nào để đảm bảo sự tồn tại và phát triển của mình trong một môi trường cạnh tranh hết sức gay gắt và quyết liệt như hiện nay.

Trên cơ sở đánh giá hoạt động kinh doanh của OCB và phân tích chất lượng tín dụng của các DNNVV tại OCB cho thấy chất lượng tín dụng đối với các DNNVV tại OCB được cải thiện hơn thông qua sự tăng lên về tăng trưởng tín dụng đối với các DNNVV, đồng thời dưới tác động của cuộc khủng hoảng kinh tế thế giới vẫn còn cùng chính sách siết chặt tín dụng để kiềm chế lạm phát của NHNN trong thời điểm hiện nay thì tỷ lệ nợ có đảm bảo bằng tài sản cũng được tăng cao, chỉ tiêu về nợ xấu cũng được giảm xuống để đảm bảo sự an toàn cho hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

Mặt khác trước tình hình siết chặt hoạt động tín dụng nhất là tín dụng phi sản xuất của NHNN cùng với lãi suất cho vay trong toàn hệ thống ngân hàng đang tăng khá cao (19%-21%/ năm) ảnh hưởng nhiều tới hoạt động kinh doanh cũng như khả năng trả nợ của DN thì việc chú trọng nâng cao chất lượng tín dụng đối với DNNVV của OCB là hết sức cần thiết và phải chặt chẽ.

Chương tiếp theo sẽ trình bày các giải pháp để nâng cao chất lượng tín dụng đối với các DNNVV từ các giải pháp vĩ mô của chính phủ, NHNN, OCB cho đến những giải pháp và chính sách cụ thể của OCB để nâng cao chất lượng tín dụng đối với DNNVV trong giai đoạn hiện nay và thời điểm sắp tới tùy theo diễn biến cụ thể của thị trường tài chính và chính sách của chính phủ.

CHƯƠNG 3

GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI DNNVV TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN PHƯƠNG ĐÔNG

3.1 Định hướng phát triển hoạt động tín dụng của OCB trong năm 2011

Trên chặng đường thực hiện mục tiêu đến năm 2015, OCB sẽ trở thành 1 trong 10 ngân hàng hàng đầu Việt Nam, năm 2011 được xem là năm bản lề đối với quá trình tăng tốc, phát triển của OCB để tạo đà cho những năm tiếp theo. Chính vì vậy, trong năm 2011, OCB sẽ triển khai chiến lược 5 năm 2011-2015, xây dựng cơ sở khách hàng làm nền tảng vững chắc cho chặng đường và mục tiêu của mình, xây dựng thể chế, chính sách, quy trình... nhằm hoàn thiện dự án tái cấu trúc, nâng cao chất lượng nguồn nhân lực, đồng thời đẩy mạnh việc ứng dụng công nghệ thông tin phục vụ kế hoạch phát triển kinh doanh, chuyển đổi cơ cấu doanh thu, lợi nhuận theo hướng tăng tỷ trọng thu dịch vụ, thu ngoài lãi, tiếp tục tăng cường công tác quản lý rủi ro, quản trị điều hành, mở rộng kênh phân phối, phát triển thương hiệu OCB trong thời kỳ mới.

❖ Mục tiêu định lượng

- Tăng vốn điều lệ lên 3.600 tỷ đồng
- Lợi nhuận trước thuế năm 2011: 500 tỷ đồng.
- Thực hiện các tỷ lệ đảm bảo an toàn trong hoạt động ngân hàng theo quy định NHNN.

- Huy động vốn trị trường 1+ phát hành GTCG: 16.900 tỷ đồng.
- Dư nợ tín dụng: 13.900 tỷ đồng.
- Nợ xấu < quy định của NHNN.
- Cổ tức tối thiểu 10%.

❖ Nội dung và giải pháp thực hiện

- ✓ Phát triển thương hiệu OCB

- Xây dựng chiến lược quảng bá hình ảnh OCB, đầu tư mạnh cho việc phát triển thương hiệu và quảng bá các sản phẩm của OCB theo các hình thức cách tân.

- Đồng bộ hệ thống nhận diện thương hiệu OCB trên toàn hệ thống, từ bộ mặt công sở đến phong cách tác nghiệp của từng nhân viên tạo hình ảnh mới về một ngân hàng hiện đại, năng động.

- ✓ **Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực**

- Hoàn thiện nhân sự để vận hành bộ máy tổ chức hoạt động mới một cách hiệu quả và nhịp nhàng.

- Thực hiện các chính sách đào tạo và đào tạo lại cho CBCNV, xây dựng một nguồn nhân lực hiện đại, năng động có chiều sâu, đáp ứng yêu cầu phát triển trong thời kỳ mới.

- Thay đổi cơ chế lương thưởng theo kết quả công việc. Xây dựng tiêu chí đánh giá hiệu quả để có cơ chế thu nhập phù hợp và chính sách đào tạo lâu dài.

- ✓ **Đẩy mạnh ứng dụng công nghệ thông tin**

Khai thác hệ thống Corebanking T24 và phát triển thêm các dịch vụ tiện ích ngân hàng hiện đại, đa kênh (SMS Banking, Mobile Banking, Internet Banking...) đồng thời hoàn thiện hệ thống thông tin phục vụ công tác quản trị điều hành, kiểm soát nội bộ kịp thời và chính xác.

- ✓ **Phát triển kinh doanh:**

- **Huy động vốn:**

- + Đẩy mạnh việc tiếp thị, quảng cáo, chăm sóc khách hàng để tăng huy động vốn từ thị trường 1.

- + Khai thác triệt để các khách hàng cá nhân là các CBCNV của các cổ đông, đối tác chiến lược với mục đích bán chéo sản phẩm và dịch vụ (thẻ, tiền gửi, tiền vay, bảo hiểm...), phục vụ khách hàng trọn gói.

- + Tập trung phát triển cơ sở khách hàng, đặc biệt khách hàng DN nhằm tạo nền tảng bền vững cho sự phát triển.

– Tín dụng:

+ Trên cơ sở xây dựng hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ, xây dựng chính sách tín dụng theo hướng cho vay đối với khách hàng tốt, có hệ số tín nhiệm cao, tình hình tài chính lành mạnh, cho vay trên cơ sở xem xét khả năng trả nợ của khách hàng hơn là TSĐB, tuân thủ nghiêm ngặt các quy định của nhà nước.

+ Đẩy mạnh công tác tín dụng đối với DN. Đẩy mạnh nghiệp vụ tài trợ thương mại, xây dựng các sản phẩm tín dụng mới phù hợp với nhu cầu và thị hiếu khách hàng. Tăng cường bán chéo sản phẩm.

+ Tiếp tục đẩy mạnh công tác xử lý nợ xấu và lãi treo, tăng cường quản lý rủi ro.

– Tăng thu nhập ngoài lãi:

+ Nghiên cứu, triển khai các dịch vụ phi tín dụng.

+ Phát triển sản phẩm mới, gia tăng chất lượng sản phẩm hiện có. Cung cấp các tiện ích gia tăng cho khách hàng, coi các kênh dự án thẻ, ngân hàng điện tử... là một kênh thu hút khách hàng mới và bán chéo các sản phẩm.

+ Mở rộng hoạt động kinh doanh, đầu tư chứng khoán, góp vốn mua cổ phần, kinh doanh ngoại hối và các hoạt động phi tín dụng khác.

3.2 Giải pháp nhằm nâng cao chất lượng hoạt động tín dụng đối với DNNVV tại OCB.

Hội nhập quốc tế đã và đang trở thành yêu cầu tất yếu đối với mỗi quốc gia trong điều kiện xu thế toàn cầu hóa mọi hoạt động thương mại, dịch vụ. Làm thế nào để tồn tại và phát triển trong môi trường cạnh tranh ngày càng gay gắt với những đối thủ cạnh tranh đầy tiềm lực và giàu kinh nghiệm đang là một câu hỏi lớn đặt ra cho các DN nói chung và NHTM Việt Nam nói riêng. Câu trả lời khá đơn giản nhưng lại không dễ thực hiện cho tất cả các DN, các NHTM Việt Nam dù là NHTM quốc doanh đến NHTMCP, hay đơn vị sản xuất kinh doanh đó là phải nỗ lực nâng cao sức cạnh tranh, tăng cường hợp tác để có thể hội nhập thắng lợi. Có rất nhiều phương thức khác nhau để nâng cao sức mạnh cạnh tranh, và một trong

những phương thức hiệu quả nhất đó là nâng cao chất lượng tín dụng, nhất là nâng cao chất lượng tín dụng đối với DNNVV.

3.2.1 Xây dựng chính sách tín dụng phù hợp đối với DNNVV

Chính sách tín dụng là kim chỉ nam cho hoạt động tín dụng của NHTM. Hiện nay, các ngân hàng chưa thực sự chú ý xây dựng một chính sách tín dụng dành riêng cho DNNVV mà mới chỉ là chính sách tín dụng áp dụng chung cho các loại hình DN. Vì vậy, để có thể thu hút khách hàng DNNVV và nâng cao chất lượng tín dụng cho đối tượng khách hàng này thì ngân hàng cần phải xây dựng một chính sách tín dụng phù hợp với DNNVV.

❖ Chính sách về TSDB vay vốn

Hiện nay, các DNNVV rất khó khăn trong vấn đề TSDB khi vay vốn ngân hàng. Thực tế cho thấy, với các DNNVV lần đầu vay vốn ngân hàng thì buộc phải có TSDB, thông thường giá trị khoản vay không được quá 70% giá trị TSDB cho khoản vay (tỷ lệ này còn tùy vào từng loại tài sản đảm bảo cụ thể). Mà vốn của DNNVV lại thấp. Do đó, ngân hàng nên nới lỏng hơn quy định cho vay trên cơ sở đảm bảo các nguyên tắc tín dụng đối với các doanh nghiệp biết làm ăn và làm có hiệu quả nhưng lại thiếu tài sản đảm bảo theo quy định của Ngân hàng thì khi thẩm định nếu xét thấy khách hàng có quan hệ tín dụng lâu năm và có uy tín, phương án kinh doanh khả thi với nguồn đầu vào, đầu ra ổn định, năng lực tài chính mạnh thì OCB có thể áp dụng linh hoạt về tài sản đảm bảo như cho vay một nửa là tài sản thế chấp và một nửa là tín chấp, thế chấp hàng tồn kho, khoản phải thu, thế chấp tài sản hình thành từ vốn vay. Như vậy vừa giải quyết được khó khăn cho DNNVV vừa đảm bảo chất lượng tín dụng cho ngân hàng.

❖ Chính sách về tìm kiếm khách hàng

Chính sách khách hàng cũng là một phần của chính sách tín dụng. Hiện nay, ngân hàng đã chú trọng đến DNNVV nhưng đứng trước sự cạnh tranh gay gắt của các ngân hàng khác nhất là các ngân hàng ngoài quốc doanh và các NHTMCP có quy mô lớn thì ngân hàng nên chủ động tìm kiếm khách hàng tiềm năng hoạt động

kinh doanh có hiệu quả, trước hết là những DNNVV thuộc khu vực nơi ngân hàng đặt trụ sở làm việc, sau đó là các khu vực lân cận.

Để chủ động tiếp cận khách hàng thì Phòng Tín Dụng Doanh Nghiệp OCB cần chủ động tham dự các hội nghị của các DNNVV, hội chợ triển lãm để có thể lựa chọn và tiếp cận được với những DN sản xuất kinh doanh tốt. Các cán bộ tín dụng, cán bộ giao dịch quan hệ khách hàng nên tự giới thiệu sản phẩm tín dụng khi có cơ hội tiếp xúc với DN, chủ động đưa ra những lời đề nghị cấp vốn tín dụng tới các DNNVV hoạt động kinh doanh hiệu quả.

3.2.2 Nâng cao chất lượng thẩm định khách hàng và phương án vay vốn

3.2.2.1 Thẩm định phương án, dự án sản xuất kinh doanh

Đây là bước đầu tiên trong quy trình tín dụng cũng là bước quan trọng nhất, quyết định chất lượng của hoạt động tín dụng. Theo đó các ngân hàng phải cân nhắc kỹ lưỡng, ước lượng khả năng rủi ro và sinh lời khi quyết định tài trợ. Đó là một trong những nhiệm vụ của công tác thẩm định trước khi tài trợ. Nội dung của thẩm định nhằm xác định uy tín, tư cách pháp lý, sức mạnh tài chính và khả năng thanh toán của người vay trong quá khứ, hiện tại, tương lai và hiệu quả của dự án.

Trong môi trường cạnh tranh ngày càng gay gắt giữa các ngân hàng, khách hàng đòi hỏi ngân hàng phải thực hiện quy trình thẩm định nhanh, gọn và tích kiệm chi phí. Mặt khác, toàn bộ quy trình phải đảm bảo thực hiện theo nguyên tắc tín dụng ngân hàng và thực hiện đúng theo chiến lược tín dụng đã được đề ra, cũng như phải linh hoạt trong từng trường hợp cụ thể.

Để nâng cao chất lượng thẩm định, Phòng Tín Dụng Doanh Nghiệp cần quan tâm đúng mức đến công tác thẩm định cụ thể:

- ❖ Bố trí những cán bộ thẩm định có trình độ, kinh nghiệm, năng lực về nghiệp vụ tín dụng.

- ❖ Cung cấp, hỗ trợ các trang thiết bị, phương tiện để cán bộ thẩm định có thể truy cập, tìm kiếm và sàng lọc thông tin có liên quan đến dự án một cách dễ dàng, thuận lợi và tổ chức những buổi học, khóa học về thẩm định phương án, dự án

❖ Trong điều kiện có thể, cần tách chi tiết bộ phận thẩm định theo các lĩnh vực lớn mà ngân hàng thường cho vay vì thực tế không phải cán bộ thẩm định nào cũng có thể am hiểu mọi lĩnh vực kinh doanh. Do vậy, việc chia tách như trên sẽ giúp cán bộ thẩm định có điều kiện chuyên sâu hơn nghiệp vụ thẩm định của mình.

❖ Thiết lập và không ngừng hoàn thiện quy trình, hướng dẫn thẩm định phương án, càng chi tiết càng tốt, để chất lượng thẩm định được đồng bộ, nâng cao, tránh sự chênh lệch, khập khiễng về trình độ giữa các cán bộ thẩm định sẽ ảnh hưởng nhất định đến hiệu quả thẩm định.

❖ Ngoài ra, ngân hàng cũng cần áp dụng công nghệ phần mềm về thẩm định dự án nhằm nhanh chóng xử lý các thông số có liên quan để ra các kết quả chính xác, nâng cao khả năng thẩm định TSĐB của cán bộ thẩm định.

3.2.2.2 Tư vấn hỗ trợ DNNVV hoàn thiện phương án vay vốn đầu tư

Hiện nay, rất ít các DNNVV có dự án đầu tư trung và dài hạn hoàn chỉnh được tài trợ bởi NHTM mà các DN này mới chỉ vay vốn ngân hàng nhằm đáp ứng nhu cầu vốn lưu động ngắn hạn. Khả năng xây dựng một chiến lược đầu tư dài hạn là khá khó khăn bởi năng lực tài chính và khả năng tiếp cận các nguồn vốn của NHTM. Trước tình hình đó, nếu cán bộ ngân hàng nhận thấy dự án có triển vọng thì nên tư vấn giúp đỡ DN hoàn chỉnh lại phương án đầu tư.

Công việc này yêu cầu cán bộ thẩm định không chỉ thông thạo về nghiệp vụ mà còn phải có hiểu biết sâu và rộng nhiều lĩnh vực khác nhau, những ngành nghề kinh doanh của khách hàng cũng như các quy định pháp luật về lĩnh vực đầu tư đó.

3.2.2.3 Linh hoạt, hoàn thiện kỹ năng phân tích dự án vay vốn hiệu quả

Trong quá trình đánh giá tính khả thi của dự án, cán bộ thẩm định cần phải linh hoạt lựa chọn các chỉ tiêu tài chính đồng thời phải có sự so sánh đối chiếu với ngành nghề tương ứng. Khi đánh giá rủi ro của dự án, cán bộ thẩm định cũng cần có kỹ năng phân tích, dự báo những biến động môi trường kinh doanh của DN để có thể đo lường một cách tốt nhất các yếu tố bên ngoài có thể tác động đến hiệu quả của dự án. Như vậy để nâng cao chất lượng tín dụng thì công tác thẩm định dự án

của khách hàng đòi hỏi phải có quy trình chặt chẽ, thống nhất, khách quan và linh hoạt.

3.2.3 Nâng cao năng lực tài chính OCB

Năng lực tài chính của 1 NHTM là khả năng tạo lập nguồn vốn và sử dụng vốn phát sinh trong quá trình hoạt động kinh doanh của ngân hàng, thể hiện ở quy mô vốn tự có, chất lượng tài sản, chất lượng nguồn vốn, khả năng sinh lời và khả năng đảm bảo an toàn trong hoạt động kinh doanh.

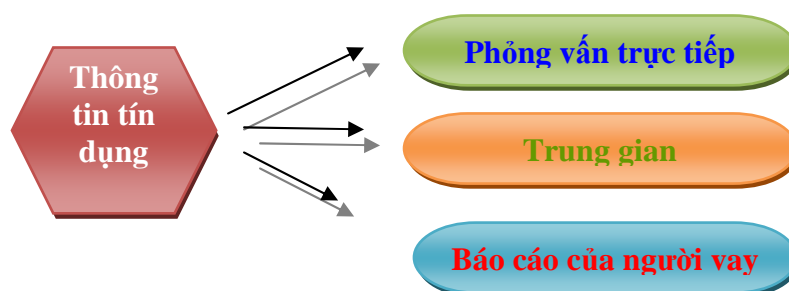
Năng lực tài chính của NHTM không chỉ là nguồn lực tài chính đảm bảo cho hoạt động kinh doanh của NHTM mà còn là khả năng khai thác, quản lý và sử dụng các nguồn lực đó phục vụ hiệu quả cho hoạt động kinh doanh, bên cạnh đó năng lực tài chính của 1 NHTM càng được đảm bảo thì mức độ rủi ro trong hoạt động ngân hàng càng thấp và năng lực cạnh tranh của NHTM trên thị trường càng cao. Do vậy, Năng lực tài chính của OCB phải không ngừng được nâng cao và hoàn thiện nhằm đảm bảo cho hoạt động kinh doanh ổn định và duy trì sự tồn tại của Ngân hàng trong thời điểm cạnh tranh ngày càng gay gắt và biến động tiền tệ như hiện nay.

Để nâng cao năng lực tài chính thì OCB phải đa dạng hóa các hình thức huy động vốn, gia tăng vốn điều lệ, điều chỉnh lãi suất tiền gửi trung và dài hạn hợp lý đồng thời cần cơ cấu đầu tư vốn trong điều kiện mới theo hướng giảm dần tỷ trọng cho vay trung, dài hạn, tăng tỷ trọng cho vay ngắn hạn, phát triển cho vay đối với DNNVV, DN sản xuất hàng xuất khẩu theo chỉ đạo ưu tiên phát triển vốn tín dụng của NHNN theo chỉ thị 01/CT- NHNN và công văn 674/NHNN _ CSTT ngày 13/02/2012. Tuy nhiên việc thực hiện các giải pháp trên phải thận trọng theo trình tự từng bước nhất là trong bối cảnh thắt chặt tài khóa và tiền tệ trước mắt và chưa biết còn kéo dài đến bao giờ.

3.2.4 Nâng cao chất lượng thông tin tín dụng

Trong một nền kinh tế hiện đại, thông tin đóng vai trò vô cùng quan trọng đối với bất kỳ quyết định nào của DN đặc biệt trong lĩnh vực tiền tệ. Thông tin cũng được coi là nguồn tài nguyên quý giá, vì thế việc khai thác và sử dụng nó tác động

rất lớn tới hoạt động của NHTM. Trong hoạt động tín dụng của NHTM, thông tin cần phải đầy đủ, kịp thời và chính xác.



Hình 3.1: Nguồn thu thập thông tin tín dụng

Thông tin có thể được thu thập từ 3 nguồn chủ yếu là: phỏng vấn trực tiếp, thông qua các trung gian mua hoặc tìm kiếm, thông qua các thông tin có được báo cáo từ người vay. Ngân hàng sử dụng các thông tin này nhằm đánh giá khả năng tài chính của khách hàng, khả năng sinh lời của dự án, lịch sử kinh doanh và trả nợ của khách hàng (nếu khách hàng có vay vốn) và những rủi ro có thể xảy ra nếu khách hàng không trả hoặc trả không đầy đủ, giá trị TSDB phát mãi.

3.2.4.1 Nâng cao chất lượng hệ thống thông tin khách hàng

Để có thể nâng cao chất lượng thông tin tín dụng thì trước hết ngân hàng phải tự xây dựng cho mình một hệ thống thông tin khách hàng, không chỉ là những khách hàng quen thuộc đã có quan hệ tín dụng với ngân hàng mà còn bao gồm cả những khách hàng tiềm năng. Các thông tin về khách hàng cần được phân loại ngay từ khi thu thập. Cần đặc biệt chú ý tới khách hàng mục tiêu.

Bên cạnh đó, ngân hàng nên tạo quan hệ chặt chẽ với trung tâm tín dụng NHNN Việt Nam (CIC) và các ngân hàng khác cùng hệ thống. Ngoài việc thu thập các thông tin về khách hàng thì khi thẩm định hồ sơ vay vốn của khách hàng thì cán bộ Tín Dụng cũng cần phải tìm hiểu thông tin thị trường, thông tin về các chính sách, quy định của Nhà nước, những thông tin về các đối thủ cạnh tranh... Sau khi thu thập thông tin thì việc xử lý, phân loại thông tin cũng vô cùng quan trọng. Nó giúp cho Cán bộ Tín Dụng Doanh Nghiệp có thể khai thác thông tin một cách nhanh chóng và hiệu quả nhất.

3.2.4.2 Hoàn thiện công tác thu thập, xử lý thông tin khách hàng

Hiện nay tình hình kinh tế cũng như tình hình chính trị của nhiều nước không ổn định, nền kinh tế trong nước lại đang từng bước ổn định, hệ thống kinh tế - tài chính, thắt chặt tiền tệ, với mục tiêu hàng đầu là kiềm chế lạm phát ở mức hợp lý theo mục tiêu đã đề ra. Những điều này đã ảnh hưởng không nhỏ đến tình hình sản xuất kinh doanh của các DN nhất là đối với các DNNVV do vậy chất lượng tín dụng đối với DNNVV của ngân hàng cũng chịu ảnh hưởng không nhỏ. Điều này càng đòi hỏi công tác thu thập, xử lý thông tin của ngân hàng phải được nâng cao nhằm dự báo trước xu hướng biến động của môi trường kinh doanh trong thời gian tới, trên cơ sở đó giảm thiểu rủi ro tín dụng.

3.2.5 Nâng cao trình độ nghiệp vụ của đội ngũ cán bộ

Yếu tố con người có tầm quan trọng đặc biệt trong mọi hoạt động xã hội nói chung và hoạt động kinh tế nói riêng. Đặc biệt trong hoạt động NHTM, yếu tố cán bộ có vai trò rất quan trọng bởi vì khác với các hoạt động kinh doanh khác, sự hoạt động của con người phải căn cứ vào đặc điểm khác nhau của đối tượng kinh doanh chủ yếu, còn trong kinh doanh ngân hàng, đối tượng kinh doanh chủ yếu là tiền tệ. Vì vậy, yêu cầu đối với cán bộ ngân hàng không chỉ đề cao ở chuyên môn nghiệp vụ mà còn phải ở cả đạo đức nghề nghiệp.

3.2.5.1 Đánh giá năng lực của nhân viên theo từng cấp độ

Trong chiến lược phát triển và đào tạo nhân lực cần đánh giá chính xác thực trạng của đội ngũ cán bộ công nhân viên, phân loại theo nhiều cấp độ khác nhau, theo từng trình độ và từng loại nghiệp vụ. Đánh giá năng lực của nhân viên được hiểu là: quá trình xem xét nhằm đánh giá một cách có hệ thống hiệu quả công việc và khả năng của nhân viên, bao gồm kết quả công việc, phương pháp làm việc, những phẩm chất và kỹ năng thực hiện công việc.

Đánh giá năng lực của nhân viên được sử dụng cho nhiều mục đích khác nhau như:

- Cung cấp thông tin phản hồi cho nhân viên về mức độ thực hiện công việc của họ so với các tiêu chuẩn mẫu và so với các nhân viên khác;
- Giúp nhân viên điều chỉnh, sửa chữa các sai lầm trong quá trình làm việc;

- Kích thích, động viên nhân viên thông qua những điều khoản về đánh giá, ghi nhận và hỗ trợ;
- Cung cấp các thông tin làm cơ sở cho các vấn đề đào tạo, trả lương, khen thưởng, thuyên chuyển nhân viên, cải tiến cơ cấu tổ chức ...;
- Phát triển sự hiểu biết về công ty thông qua đàm thoại về các cơ hội và hoạch định nghề nghiệp;
- Tăng cường quan hệ tốt đẹp giữa cấp trên và cấp dưới.

Sử dụng kết quả đánh giá năng lực của nhân viên

- Thường hiệu quả
- Bố trí công việc, hoạch định phát triển nhân viên
- Lập kế hoạch đào tạo
- Tạo động lực đạt tới mục tiêu.

3.2.5.2 Bồi dưỡng kiến thức và chuyên môn, đạo đức cho cán bộ tín dụng

Về công tác bồi dưỡng kiến thức chuyên môn, Phòng Tín Dụng Doanh Nghiệp kết hợp với Pháp Chế và Phòng Kiểm Soát Nội Bộ OCB xây dựng và hoàn thiện hơn các quy định, quy trình, hướng dẫn thẩm định càng chi tiết càng tốt nhằm giúp cho cán bộ tín dụng, đặc biệt là cán bộ tín dụng mới có thể hiểu và nắm rõ các nội dung, các việc cần làm cũng như các phương pháp, kỹ năng cần thiết khi tiếp nhận, thẩm định hồ sơ vay vốn.

Ngoài ra, Phòng Nhân Sự OCB cần thường xuyên tổ chức các lớp bồi dưỡng nghiệp vụ thông qua việc tham khảo các khóa học đào tạo nghiệp vụ phù hợp. Nội dung các khóa học bồi dưỡng chuyên môn cần chú trọng đến tính thực tiễn, sinh động nhằm tạo ra sự tích cực, chủ động trong việc tiếp thu. Ngoài ra kiến thức bồi dưỡng cần được mở rộng hơn, không chỉ gói gọn trong công tác chuyên môn về thẩm định tín dụng mà còn liên quan đến những kỹ năng hỗ trợ khác không kém phần quan trọng trong quá trình tác nghiệp của cán bộ tín dụng như: kiến thức về pháp luật, khả năng giao tiếp ứng xử và đàm phán với khách hàng, khả năng nhận định, đánh giá khách hàng, tinh thần trách nhiệm và đạo đức nghề nghiệp.

Bên cạnh đó, Phòng Nhân Sự OCB cũng cần có các quy định, chính sách tuyển dụng, sử dụng, đãi ngộ, tạo điều kiện cho nhân viên có thể phát huy được năng lực làm việc của mình. Muốn làm được điều đó, ngân hàng không chỉ chú ý đến vấn đề tiền lương, khen thưởng đãi ngộ, mà điều quan trọng là cần tạo cho nhân viên một môi trường làm việc tốt, tạo cho nhân viên quyền tự chủ trong những công việc được giao phó, có như thế mới phát huy được tinh thần làm việc và trách nhiệm đối với công việc. Đồng thời phải có chế độ thưởng phạt phân minh, cần thiết phải có hình thức xử phạt thích đáng những cá nhân để xảy ra rủi ro do yếu tố chủ quan làm ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh và uy tín của ngân hàng.

3.2.5.3 Xây dựng lực lượng cán bộ chuyên nghiệp trong toàn hệ thống

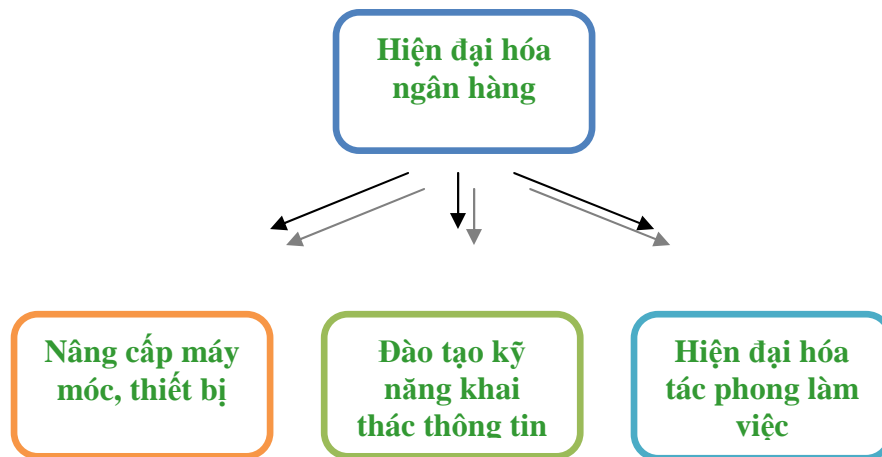
Để nâng cao chất lượng tín dụng thì không chỉ cần nâng cao trình độ nghiệp vụ của đội ngũ cán bộ tín dụng mà cần phải nâng cao trình độ cả đội ngũ cán bộ của toàn ngân hàng. Vì hoạt động tín dụng có liên quan đến rất nhiều khâu của hệ thống. Do đó để hoạt động tín dụng được tiến hành một cách trôi chảy và nhanh chóng thì cần phải có một lực lượng cán bộ có trình độ chuyên môn cao, tác phong làm việc chuyên nghiệp trong toàn ngân hàng. Trong kế hoạch đào tạo của ngân hàng cần tổ chức các lớp tập huấn, đầu tư hợp lý cho việc đào tạo và nâng cao trình độ của cán bộ.

Chiến lược phát triển và đào tạo nhân sự phải được đặt trong sự phát triển chung của toàn ngân hàng thông qua chính sách tuyển dụng, đào tạo, lương, thưởng, bố trí sử dụng điều chuyển theo quy định nhằm xây dựng, phát triển nâng cao và hoàn thiện đội ngũ cán bộ phù hợp với yêu cầu phát triển của ngân hàng, và yêu cầu ngày càng cao của khách hàng. Đó phải là đội ngũ cán bộ được bố trí đúng chuyên môn, khả năng, có trình độ nghiệp vụ, có năng lực phẩm chất tốt, có ý thức kỷ luật và trách nhiệm nghề nghiệp cao, có tác phong làm việc khoa học.

3.2.6 Tiếp tục đẩy mạnh công tác hiện đại hoá ngân hàng

Hiện nay, các ngân hàng Việt Nam đang đẩy mạnh hiện đại hoá và OCB không phải là ngoại lệ. Năm 2009 và 2010, OCB đã nâng cấp toàn bộ hệ thống máy vi tính của ngân hàng, đưa hệ thống T24 vào sử dụng trong toàn hệ thống ngân

hàng, phối hợp với công ty kiểm toán Ernst-Young hoàn thiện hệ thống xếp hạng tín dụng nhằm đánh giá xếp hạng khách hàng hợp lý trước khi cho vay để nâng cao chất lượng tín dụng của khoản vay. Tuy nhiên, đây mới chỉ là bước đầu tiên của ngân hàng trong quá trình hiện đại hoá.



Hình 3.2: Quá trình hiện đại hóa ngân hàng

3.2.6.1 Nâng cấp trang thiết bị máy móc hiện đại và bảo mật thông tin

Các trang thiết bị nhất là hệ thống máy vi tính, hệ thống máy móc thông tin điện toán phải đồng bộ với nhau trong ngân hàng và trong cả hệ thống OCB để việc trao đổi kết nối được thuận lợi. Khối Công Nghệ và Giải Pháp OCB cần tạo ra và ứng dụng các phần mềm ứng dụng hiện đại và có thể kết nối được với các ngân hàng khác không chỉ trong hệ thống OCB mà còn là các ngân hàng lớn khác như Vietcombank, ACB... để kết nối thông tin tín dụng khách hàng với các ngân hàng.

Đi đôi với việc hiện đại hoá là công tác bảo mật. Công nghệ càng hiện đại và càng kết nối rộng rãi thì công tác bảo mật càng khó khăn. Do vậy, khi hiện đại hoá, nâng cấp trang thiết bị máy móc thì công tác bảo mật thuộc thẩm quyền của phòng Công Nghệ Thông Tin cũng phải được nâng lên. Đây là giải pháp quan trọng, vì hiện nay OCB có nhiều chi nhánh, phòng giao dịch ở nhiều nơi, nên rất cần sự chia sẻ thông tin để toàn bộ hệ thống có thể cập nhật kịp thời các thay đổi quan trọng, có liên quan đến công tác cho vay. Ngoài ra, Phòng Phát Triển Kinh Doanh Khách Hàng DN cần thiết lập một nhóm chuyên trách thu thập thông tin qua các kênh: các cơ quan ban ngành nhà nước, điều tra thăm dò thị trường..giúp ngân hàng nhanh

chóng có được thông tin mới nhất và đáng tin cậy để phục vụ công tác cho vay. Điều này sẽ góp phần điều chỉnh định hướng cho vay phù hợp với tình hình mới, nâng cao chất lượng tín dụng.

3.2.6.2 Đào tạo, hoàn thiện kỹ năng khai thác thông tin cho CBCNV

Để có thể bắt kịp với các ngân hàng lớn trong nước, và xa hơn là các ngân hàng trong khu vực, thì OCB không chỉ nâng cấp trang thiết bị máy móc mà nên đào tạo cán bộ một cách bài bản để họ có thể tận dụng hết các tính năng của máy móc tạo điều kiện để cán bộ tín dụng hoàn thành các báo cáo tín dụng được hiệu quả và có chất lượng tín dụng cao đồng thời đưa ra các báo cáo hàng tháng được chính xác và kịp thời.

3.2.6.3 Hiện đại hóa tác phong làm việc

Hiện đại hoá ngân hàng vừa là hiện đại hoá trang thiết bị, cơ sở vật chất của ngân hàng vừa phải hiện đại hoá cả công tác quản lý, tác phong làm việc của cán bộ nhân viên đặc biệt là tác phong của những cán bộ thường xuyên tiếp xúc với khách hàng.

Việc hiện đại hóa tác phong làm việc của cán bộ cũng như công tác quản lý của ngân hàng phải thực hiện trong toàn ngân hàng chứ không phải chỉ riêng đối với hoạt động tín dụng. Việc hiện đại hóa giúp cho hoạt động tín dụng diễn ra trôi chảy, nhanh chóng, chính xác, thỏa mãn được tốt nhất nhu cầu và mong muốn của khách hàng đối với hoạt động tín dụng của ngân hàng. Điều này làm cho chất lượng tín dụng được nâng lên.

3.2.7 Đẩy mạnh công tác marketing , quảng cáo

Định hướng thị trường đã trở thành điều kiện tiên quyết trong hoạt động của các NHTM ngày nay. Có gắn với thị trường, hiểu được sự vận động của thị trường, nắm bắt được sự biến đổi liên tục của nhu cầu khách hàng trên thị trường cũng như khả năng tham gia của bản thân ngân hàng mình thì mới có thể có những chính sách hợp lý nhằm phát huy tối đa nội lực, giành lấy thị phần. Như vậy NHTM nào có độ gắn kết với thị trường càng cao, khả năng thành công của ngân hàng đó càng lớn và ngược lại. Bản chất của marketing là quá trình xác định các khả năng tiềm lực của

ngân hàng cũng như tìm hiểu nhu cầu của thị trường, trên cơ sở đó xác lập và triển khai các giải pháp marketing cụ thể. Nói cách khác, toàn bộ các hoạt động gắn kết giữa ngân hàng và thị trường như đã nêu ở trên đều thuộc phạm vi của hoạt động marketing. Vì vậy, có thể khẳng định marketing là công cụ kết nối hoạt động của NHTM với thị trường. Để thực hiện chiến lược marketing hiệu quả cần phải thực hiện đồng bộ các giải pháp sau:

3.2.7.1 Thực hiện chiến lược marketing hợp lý, đáp ứng tối đa nhu cầu DNNVV

Đặc điểm của dịch vụ ngân hàng là rất dễ bắt chước và bắt chước một cách hợp pháp do vậy rất khó giữ bản quyền. Mặt khác, so với các NHTM trên thế giới, nhìn chung các dịch vụ ngân hàng tại Việt Nam hiện nay đều thuộc loại dịch vụ truyền thống và khá giống nhau giữa các NHTM. Nhằm thu hút và giữ chân khách hàng, các NHTM đã chú ý hơn đến việc thiết kế và triển khai dịch vụ mới phù hợp hơn với nhu cầu của khách hàng. Tuy nhiên, kết quả hoạt động của các dịch vụ mới này thường không cao, chủ yếu mới ở mức độ thử nghiệm và thậm chí có một số dịch vụ thất bại không thể triển khai tiếp.

Khắc phục tình trạng này, không còn cách nào khác là các Phòng Marketing & Phát Triển Sản Phẩm Khách Hàng DN phải xây dựng một chiến lược marketing hợp lý, được chương trình hoá từ khi tìm hiểu nhu cầu khách hàng cho đến khi sản phẩm dịch vụ đến tay khách hàng, thỏa mãn tối đa nhu cầu của họ, nhất là các DNNVV với loại hình kinh tế đa dạng và phức tạp. Chỉ có bằng cách đó ngân hàng mới có thể đưa đến cho khách hàng những dịch vụ phù hợp nhất, nhanh nhất, với giá cả hay mức phí hợp lý nhất, tạo cho khách hàng cảm giác thoải mái và thuận tiện trong giao dịch. Hơn nữa, sản phẩm của ngân hàng còn có tính công cộng và xã hội hoá cao, tức là những đánh giá của các khách hàng đã sử dụng dịch vụ có ảnh hưởng rất lớn, không những đến quyết định của bản thân khách hàng đó về việc có tiếp tục duy trì quan hệ với ngân hàng hay không, mà còn đến cả quyết định của nhóm khách hàng tiềm năng.

Chính vì vậy, chúng ta có thể khẳng định rằng nhờ có các hoạt động marketing mà ngân hàng mới có thể giữ chân DNNVV cũ có mối quan hệ hợp tác lâu năm và thu hút thêm DNNVV mới có tiềm năng phát triển, kinh doanh hiệu quả và ổn định, nâng cao chất lượng tín dụng cho ngân hàng.

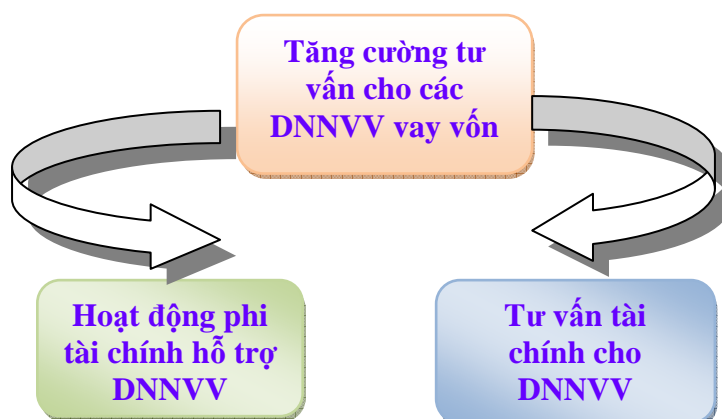
3.2.7.2 Thu thập thông tin, dữ liệu của khách hàng thông qua marketing

Phòng Phát Triển Kinh Doanh OCB cần phát huy khả năng thu thập những thông tin về khách hàng, cũng như về các khách hàng tiềm năng của ngân hàng. Qua đó, ngân hàng nắm được chính xác những điểm mạnh, điểm yếu trong hoạt động tín dụng do ngân hàng cung cấp. Một khi đã nắm được điểm mạnh và điểm yếu của mình thì các ngân hàng sẽ dễ dàng hơn trong việc ra những quyết định về mặt chiến lược phát triển trong thời gian sau. Nhờ đó, chất lượng tín dụng của ngân hàng ngày càng được nâng cao, tăng khả năng cạnh tranh của ngân hàng.

3.2.8 Tăng cường công tác tư vấn cho các DNNVV vay vốn

Để tăng dư nợ cho vay, các ngân hàng đều muốn hợp tác với DNNVV và ngược lại các DN này cũng muốn tiếp cận với nguồn vốn tín dụng của ngân hàng nhưng hai bên chưa gặp nhau. Nghĩa là về phía các DN, họ rất cần vốn nhưng chưa đáp ứng đủ yêu cầu của ngân hàng. Đôi khi, thông tin của các DN này chưa phù hợp với những điều kiện, những tiêu chí mà ngân hàng đặt ra.

Trên thực tế, con đường tiếp cận sự hỗ trợ tài chính này cũng không kém phần gian nan mà lý do muôn thuở thuộc về DNNVV: Chiến lược kinh doanh không ổn định, dự án thiếu tính khả thi, hệ thống báo cáo tài chính không rõ ràng... vừa là thực tế vừa là lý do để ngân hàng và tổ chức đầu tư tài chính khác từ chối cung ứng vốn cho đối tượng DNNVV. Duy trì hoạt động kinh doanh trong điều kiện thị trường nhiều biến động, nhất là trong thời điểm NHNN đang thực hiện chính sách và các giải pháp kiềm chế lạm phát, ổn định kinh tế vĩ mô, bảo đảm an sinh xã hội, đảm bảo tốc độ tăng trưởng tín dụng năm 2011 dưới 20%; tổng phương tiện thanh toán khoảng 15- 16% như đã nêu trong Nghị quyết 11/NQ-CP của Chính phủ đồng thời lãi suất cho vay đang tăng khá cao thì lời giải cho bài toán khát vốn của nhiều DN dường như vẫn còn ở phía trước.



Hình 3.3: Tư vấn cho các DNNVV vay vốn

3.2.8.1 Thực hiện hoạt động phi tài chính hỗ trợ DNNVV

Để hỗ trợ khách hàng vay vốn thì ngoài các hỗ trợ cụ thể về tài chính, các bộ phận Công Nghệ Thông Tin – Chăm Sóc Khách Hàng – Tín Dụng của OCB cần có các hoạt động phi tài chính để hỗ trợ DNNVV thông qua các hoạt động:

- ❖ Cung cấp thông tin cho DNNVV thông qua Website hỗ trợ, tư vấn cho DNNVV trong việc lập kế hoạch kinh doanh, quản lý ngân quỹ, hoạt động thanh toán quốc tế, đàm phán hợp đồng với đối tác.

- ❖ Tổ chức nhiều khoá đào tạo, tập huấn cho DNNVV về quản trị DN, lập phương án, dự án kinh doanh khả thi để vay vốn.

- ❖ Hỗ trợ và giới thiệu khách hàng DNNVV tham gia các sự kiện hội thảo, hội chợ triển lãm, bình chọn các danh hiệu doanh nhân, DN tiêu biểu, triển khai một số dự án hỗ trợ kỹ thuật cho các NHTM thực hiện nhằm tăng cường năng lực lập dự án, phương án kinh doanh cho DNNVV và nâng cao năng lực thẩm định dự án cho cán bộ tín dụng.

Đây là một số giải pháp hỗ trợ tích cực cho DNNVV trong điều kiện hiện nay, tạo tiền đề để các ngân hàng có thể chuyển dần từ phương thức cho vay dựa vào thế chấp sang kết hợp phương thức cho vay trên cơ sở dự án khả thi.

3.2.8.2 Tư vấn tài chính cho các DNNVV

Ngân hàng không chỉ cung cấp tín dụng mà còn tư vấn tài chính. Cụ thể Phòng Marketing & phát triển sản phẩm khách hàng Doanh Nghiệp và Phòng Phát Triển Kinh Doanh Hội Sở OCB trong quá trình tiếp xúc với khách hàng cần chỉ rõ cho DN biết về khía cạnh này thì công ty cần phải làm gì, còn yếu kém ở mảng nào. DN cũng cần tăng cường trao đổi trực tiếp với ngân hàng để truyền tải cho ngân hàng hiểu được chiến lược phát triển của mình như thế nào, định hướng phát triển ra sao, năng lực quản lý tài chính như thế nào.

Ngân hàng như một người bạn đồng hành chứ không chỉ đơn thuần là nguồn cung cấp tín dụng. Khi các DN sản xuất kinh doanh tốt hơn thì rủi ro về hoạt động tín dụng sẽ giảm xuống, đó là lợi ích mà hai bên quan hệ tín dụng cùng đạt được.

3.2.8 Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm toán nội bộ

Trong quá trình phát triển của bất kỳ tổ chức kinh tế xã hội nào, bên cạnh mục tiêu chiến lược thì “An toàn, hiệu quả, bền vững” luôn là mục tiêu xuyên suốt quá trình vận động phát triển. Để đạt được mục tiêu này các cấp lãnh đạo quản lý sử dụng nhiều giải pháp khoa học và thực tiễn trong đó kiểm tra, giám sát, kiểm toán nội bộ là một trong những giải pháp không thể thiếu để quản trị điều hành tổ chức phát triển đúng định hướng.

Cần thiết lập hệ thống kiểm soát nội bộ hiệu quả vì hoạt động kinh doanh của hệ thống NHTM chứa đựng nhiều rủi ro tiềm ẩn nhất là hoạt động cho vay đối với các DNNVV. Nhiều tác động từ phía khách quan cũng như chủ quan, dẫn đến việc không tuân thủ đúng các quy định của Nhà nước, của ngành và các quy trình của ngân hàng đề ra, làm thiệt hại rất lớn đến tài sản cũng như uy tín của các NHTM. Vì vậy, việc thực hiện quản lý và theo đó là thiết lập hệ thống kiểm soát nội bộ đầy đủ, hiệu quả và bộ phận kiểm toán nội bộ vững mạnh có vai trò, vị trí hết sức quan trọng. Hoạt động kiểm tra, kiểm toán nội bộ giúp các nhà lãnh đạo điều hành hoạt động của NHTM theo đúng hành lang pháp lý, tôn chỉ, mục đích và chiến lược phát triển, góp phần cho hoạt động của các NHTM an toàn hơn, hiệu quả hơn, từng bước đáp ứng yêu cầu hội nhập quốc tế.

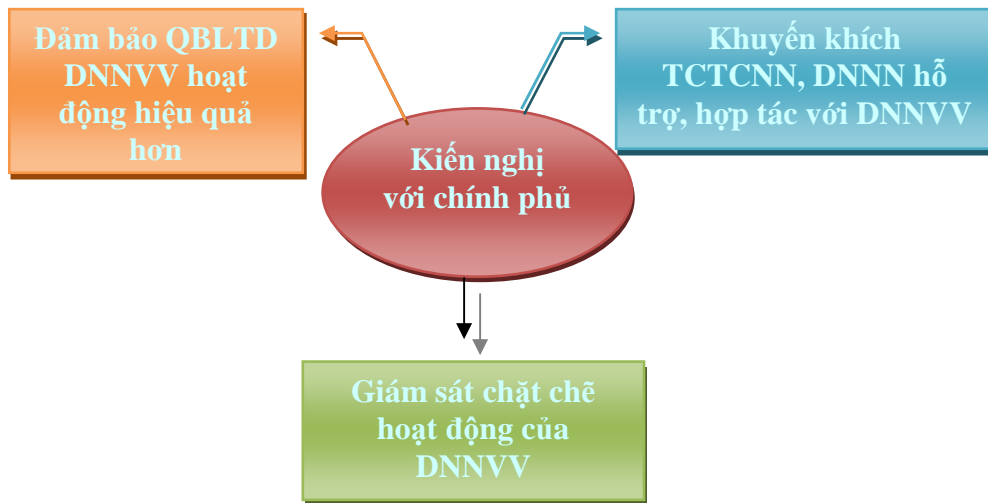
Thông qua kiểm tra giám sát, ban lãnh đạo đánh giá khách quan kết quả đạt được của hệ thống, chấn chỉnh xử lý những tồn tại hạn chế và nắm bắt khó khăn vướng mắc từ thực tế phát sinh ở cơ sở để nghiên cứu sửa đổi, bổ sung cơ chế chính sách, tạo điều kiện tốt hơn cho các DNNVV tiếp cận vốn vay ngân hàng, phát huy hiệu quả sử dụng vốn theo đúng mục tiêu chương trình tín dụng đặt ra đồng thời chất lượng tín dụng đối với DNNVV nâng cao, giảm thiểu rủi ro tín dụng đối với DNNVV ở mức thấp nhất.

Đối với công tác kiểm soát nội bộ: Phòng Kiểm Soát Nội Bộ OCB cần nâng cao nhận thức về mục đích, vai trò, nguyên tắc kiểm soát nội bộ; căn cứ chức năng, nhiệm vụ được giao, thường xuyên rà soát lại các văn bản quy phạm pháp luật, quy trình nghiệp vụ liên quan đến hoạt động tiền tệ và ngân hàng để bổ sung. Bên cạnh đó, ban lãnh đạo cần nghiên cứu và tổ chức xây dựng đầy đủ các quy trình nhiệm vụ để thực hiện tốt nghiệp vụ chuyên môn được giao, chủ động nghiên cứu, đề xuất về mô hình cán bộ kiểm soát chuyên trách; tổ chức phân tích, đánh giá mức độ rủi ro trong hoạt động kinh doanh đặc thù đối với các DNNVV, rủi ro trong từng quy trình nghiệp vụ cho vay đối với DNNVV để có biện pháp kiểm soát, hạn chế thấp nhất rủi ro, đảm bảo an toàn cho hệ thống và uy tín của NHTM.

Đối với công tác kiểm toán nội bộ: Phòng Kiểm Toán Nội Bộ OCB cần rà soát lại các văn bản quy phạm pháp luật, quy trình nghiệp vụ liên quan đến hoạt động kiểm soát, kiểm toán nội bộ để bổ sung, chỉnh sửa kịp thời, đảm bảo phù hợp, đồng bộ với các văn bản quy phạm pháp luật của Nhà nước, nhằm hoàn thiện hành lang pháp lý cho hoạt động kiểm soát, kiểm toán nội bộ. Bên cạnh đó cần nghiên cứu áp dụng các chuẩn mực quốc tế về kiểm toán nội bộ, chuẩn hóa các quy trình, báo cáo kiểm toán, đổi mới phương án tiếp cận hồ sơ, thu thập thông tin, bằng chứng kiểm toán, đẩy nhanh tiến độ áp dụng công nghệ vào hoạt động kiểm toán nội bộ để nâng cao chất lượng tín dụng đối với DNNVV.

3.3 Kiến nghị

3.3.1 Kiến nghị với Chính Phủ



Hình 3.4: Giải pháp kiến nghị với chính phủ

3.3.1.1 Đảm bảo QBLTD cho DNNVV hoạt động đạt hiệu quả cao nhất

Chính phủ đã quyết định việc thành lập, tổ chức và hoạt động của QBLTD cho DNNVV nhằm thực hiện các mục tiêu và giải pháp giúp phát triển khối DN này từ đầu năm 2001 bằng Quyết định số 193/2001/QĐ-TTg về quy chế hoạt động của QBLTD cho DNNVV và quyết định số 115/QĐ-TTg về việc sửa đổi, bổ sung quyết định số 193/2001/QĐ-TTg. NHNN Việt Nam (SBV) cũng đã ban hành Thông tư số 01/2006/TT-NHNN ngày 20/02/2006 của thống đốc NHNN về việc yêu cầu các TCTD góp vốn thành lập QBLTD cho DNNVV. Theo đó, ngoài nguồn vốn điều lệ và quỹ dự trữ, các TCTD được phép sử dụng nguồn vốn huy động dài hạn để góp vốn lập quỹ. QBLTD là cầu nối để các DNNVV tiếp cận với vốn ngân hàng. Tuy nhiên, chỉ có một số tỉnh chính thức thành lập như QBLTD Trà Vinh (21/12/2002), QBLTD Yên Bái (4/3/2005), QBLTD Đồng Tháp (20/5/2005), QBLTD Hà Nội (14/4/2006), QBLTD Tp. Hồ Chí Minh (8/3/2006), QBLTD Vĩnh Phúc (11/5/2007)... Sau nhiều lần thúc giục và kêu gọi từ phía các cơ quan chức năng cũng như giới báo chí, hiện thêm một số tỉnh cũng đang xúc tiến thành lập “QBLTD cho DNNVV” tại địa phương.

Nguyên nhân việc triển khai chậm việc thành lập QBLTD DNNVV ở các địa phương trước hết là do nguồn ngân sách của nhiều tỉnh rất hạn hẹp không có nhiều

để dành cho quỹ trong khi đó QBLTD là một tổ chức tài chính hoạt động không vì mục tiêu lợi nhuận, chỉ hoàn vốn, bù đắp chi phí nên rất khó khuyến khích các tổ chức tín dụng và các DN đầu tư góp vốn bởi lẽ vốn đóng góp của các ngân hàng là nguồn vốn mà họ huy động dài hạn và tất nhiên là họ phải trả lãi, về phần vốn góp của các hiệp hội ngành nghề, các tổ chức đại diện và hỗ trợ các DNNVV khi nghe chủ trương thì rất thông suốt, nhưng khi đi vào cụ thể mức góp của từng thành viên lại rất phức tạp, phần lớn luôn gặp khó khăn về vốn nên khả năng góp vốn vào quỹ rất hạn chế. Mặt khác chưa có quy định của Chính phủ về việc rút vốn, chuyển nhượng vốn góp của các tổ chức, cá nhân sau khi tham gia góp vốn cũng làm cho các thành viên ngần ngại khi góp vốn. Bên cạnh đó hầu hết cán bộ của QBLTD không có kinh nghiệm trong hoạt động BLTD, đánh giá về hoạt động của DN, nghiệp vụ tín dụng ngân hàng nhưng Bộ Tài chính chưa có các hoạt động hỗ trợ như tổ chức tập huấn nghiệp vụ, giới thiệu tham quan học tập.

Do đó để tạo điều kiện cho QBLTD bảo lãnh cho các DNNVV có hoạt động kinh doanh hiệu quả vay vốn ngân hàng thì Chính phủ cần thực hiện các giải pháp sau:

❖ *Giải pháp về nguồn vốn:*

➤ *Vốn điều lệ:*

- NSTW sẽ đóng góp đủ vốn điều lệ ban đầu cho các QBLTD thuộc các tỉnh chưa cân đối được ngân sách.

- NSĐP sẽ đóng góp đủ vốn điều lệ ban đầu cho các QBLTD thuộc các tỉnh, thành phố đã cân đối được ngân sách.

➤ *Vốn bổ sung hàng năm:*

- NSĐP đóng góp vốn hoạt động hàng năm cho QBLTD. Tỷ lệ đóng góp phụ thuộc vào qui mô hoạt động của quỹ. Vốn góp được đưa vào cân đối ngân sách hàng năm của tỉnh, thành phố.

- TCTD trên địa bàn phải đóng góp bắt buộc cho QBLTD bằng một tỷ lệ tính trên dư nợ bảo lãnh.

- Nguồn vốn của các nhà tài trợ.

- Trong 5 năm đầu hoạt động, doanh nghiệp không phải đóng góp vốn vào QBLTD trừ trường hợp tự nguyện.

- ❖ *Giải pháp về nghiệp vụ bảo lãnh:*

- QBLTD tuyệt đối tuân thủ đền bù ngay cho tổ chức tín dụng nếu như DN không trả được nợ đúng hạn.

- Khi DN xin cấp bảo lãnh tại QBLTD thì không cần phải có tài sản thế chấp, quỹ sẽ thẩm định dựa vào tiềm lực tài chính, tính hiệu quả của dự án vay và chính năng lực thẩm định của quỹ.

- Tỷ lệ bảo lãnh: từ 50% - 100% giá trị khoản đề nghị bảo lãnh, mức bảo lãnh tùy thuộc vào xếp hạng tín dụng của từng DN.

- Phí bảo lãnh: sẽ có khung dao động, không cố định, mức phí phụ thuộc vào xếp hạng tín dụng của DN để giảm bớt khó khăn về chi phí cho DNNVV.

- Trần BLTD: sẽ qui định trần bảo lãnh tối đa cho một DN.

- Bội số bảo lãnh: giai đoạn đầu bội số bảo lãnh chỉ dao động trong khoảng 8 – 10 lần.

- ❖ *Giải pháp về chế độ tiền lương:* của QBLTD theo chế độ đặc biệt, được xác định bằng với mức lương bình quân của chi nhánh 5 NHTM lớn nhất trên địa bàn. Đồng thời, QBLTD sẽ phải xây dựng qui trình thẩm định và ra quyết định bảo lãnh rõ ràng và minh bạch. Trường hợp cán bộ vi phạm các qui định này sẽ bị sa thải ngay.

- ❖ *Giải pháp hỗ trợ của Bộ Tài chính:*

- Ban hành Điều lệ mẫu áp dụng chung cho tất cả các QBLTD.

- Xây dựng sổ tay nghiệp vụ BLTD.

- Tổ chức tập huấn, đào tạo lại nguồn nhân lực cho các QBLTD.

- Tổ chức công tác tuyên truyền, quảng bá hình ảnh của các QBLTD.

- Chủ động tìm các nguồn vốn tài trợ và hỗ trợ kỹ thuật cho các QBLTD.

3.3.1.2 Khuyến khích các tổ chức tài chính, DNNN hỗ trợ, hợp tác phát triển với DNNVV

Để có thể hỗ trợ các DNNVV tiếp cận nguồn tài chính chính thức, một số dự án nước ngoài đã cung ứng nguồn tín dụng cho các DNNVV thông qua hệ thống NHTM như Ngân hàng Thế giới (WB) và Ngân hàng Châu Á (ADB) là hai nhà tài trợ hoạt động tích cực trong lĩnh vực này. Với dự án "Tài trợ cho DN ở vùng nông thôn" của ADB, dự án "Tài trợ cho DN ở vùng nông thôn giai đoạn I, II" của WB. Ngân hàng Hợp tác quốc tế Nhật Bản (JIBIC) với dự án "Tài trợ cho DNNVV" và Ngân hàng Tái thiết Đức với hai dự án "Tái hoà nhập kinh tế của người hồi hương" và dự án "Chương trình tín dụng và tiết kiệm nông thôn" cũng đã tiến hành cung ứng các khoản vay cho DNNVV cùng với các hỗ trợ kỹ thuật nhằm cải thiện hoạt động cho vay đối với các DNNVV. Quỹ DN Mê Kông cũng được nhiều tổ chức đồng tài trợ để đầu tư vào các DNNVV thuộc khu vực tư nhân thông qua Quỹ Hỗ trợ phát triển và một số NHTM.

Chính phủ cần kêu gọi các tổ chức tài chính trên thế giới hỗ trợ nhiều hơn cho các DNNVV, xúc tiến thực hiện nhiều hơn các dự án hợp tác "Phát triển Cụm DNNVV" giữa nguồn tài trợ của chính phủ các nước với các DNNVV trong các lĩnh vực nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh. Thông qua hỗ trợ kỹ thuật chuyên môn từ các chuyên gia quốc tế và kết nối kinh doanh với các DN nước đó, nhờ đó hiệu quả kinh doanh của các DNNVV ngày càng được nâng cao hơn.

3.3.1.3 Giám sát chặt chẽ hơn hoạt động của các DNNVV

Bộ tài chính cũng như các cơ quan quản lý tại các tỉnh thành, địa phương cần tổ chức thực hiện tốt việc kiểm tra, buộc các DN phải hạch toán theo đúng quy định của Bộ, đảm bảo tính xác thực của các báo cáo tài chính. Đây là cơ sở tốt cho ngân hàng có thể mạnh dạn hơn trong việc tài trợ cho các DNNVV. Bên cạnh đó, những DN nào vi phạm các quy định của Nhà nước về công tác hạch toán kế toán thì cần phải bị xử phạt một cách nghiêm túc.

3.3.2 Kiến nghị với NHNN

3.3.2.1 Hoàn thiện và nâng cao chất lượng hoạt động của Trung tâm thông tin tín dụng (CIC)

Thông tin tín dụng đóng một vai trò vô cùng quan trọng đối với các NHTM. Tuy nhiên hiện nay hoạt động của trung tâm CIC chưa phát huy hết hiệu quả. Các NHTM thường dựa chủ yếu vào hệ thống thông tin do mình tự thiết lập. Do đó, thông tin thường ít và không bao quát.

Do đó NHNN nên hoàn thiện hệ thống thông tin tín dụng (CIC) theo hướng cung cấp thông tin ngày một đa dạng hơn, đặc biệt là các thông tin phi tài chính như: năng lực quản lý của đội ngũ lãnh đạo, chuyên môn của đội ngũ nhân viên, tình hình kỹ thuật công nghệ của DNNVV... là những thông tin rất cần thiết cho ngân hàng trong việc đánh giá, thẩm định khách hàng vay vốn.

Để có được thông tin phi tài chính có chất lượng, NHNN cần xây dựng, ban hành các quy định, quy trình, thông tư phối hợp với các cơ quan truyền thông, báo chí, cơ quan thuế, các tổ chức quốc tế, cơ quan kiểm toán, các DNNVV và NHTM. Có như vậy, CIC mới cung cấp được những thông tin tín dụng chính xác, phong phú, đa dạng cho các tổ chức thành viên.

Ngoài ra, với các nguồn thông tin thu thập từ chính các NHTM, NHNN cần đặc biệt đưa ra các quy định chặt chẽ để buộc các NHTM phải cung cấp kịp thời, chính xác các thông tin quan trọng có liên quan đến khách hàng như tình hình dư nợ, tình hình trả nợ, nợ xấu của khách hàng cũng như tài sản thế chấp. Cần tăng cường kiểm tra việc tuân thủ các quy định này của các NHTM nhằm xử lý thích đáng các trường hợp vi phạm, có như vậy CIC mới thật sự là kênh thông tin đáng tin cậy để các NHTM khai thác, phục vụ cho công tác thẩm định khách hàng một cách chính xác nhất.

NHNN nên phối hợp với Bộ Tài chính, Sở Tài chính, Chi cục thuế, Sở Kế hoạch và Đầu tư cũng như các cơ quan hành pháp ở các địa phương và chính các NHTM để có thể cập nhật thông tin tài chính, các vi phạm về tài chính của DN một cách đầy đủ, chính xác nhất nhằm hỗ trợ cho hoạt động của các NHTM.

3.3.2.2 Nâng cao hiệu quả đầu tư vốn tín dụng cho các DNNVV

Để nâng cao hiệu quả đầu tư vốn tín dụng cho các DNNVV trong thời gian tới, NHNN Việt Nam phải chỉ đạo các tổ chức tín dụng cân đối và ưu tiên nguồn vốn cho vay đối với nông nghiệp, nông thôn, xuất khẩu và DNNVV, điều hành chính sách tiền tệ một cách thận trọng, linh hoạt để hỗ trợ thanh khoản cho TCTD và tạo điều kiện cho TCTD giảm lãi suất cho vay từ nay đến cuối năm 2011 về mức hợp lý.

Bên cạnh đó, NHNN sẽ theo dõi và xử lý kịp thời những vướng mắc, kiến nghị về các cơ chế tín dụng nhằm tạo điều kiện cho DNNVV tiếp cận được nguồn vốn vay ngân hàng để phục vụ sản xuất kinh doanh với hiệu quả cao và chất lượng tín dụng cao nhất.

3.3.2.3 Tăng cường công tác kiểm tra kiểm soát nhằm đảm bảo độ an toàn của hệ thống ngân hàng

Hiện nay, các NHTM đang cạnh tranh khốc liệt bằng nhiều cách. Do vậy, để đảm bảo môi trường cạnh tranh lành mạnh giữa các NHTM thì NHNN nên tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát NHTM. Ngoài ra, điều này còn đảm bảo an toàn cho hệ thống ngân hàng. Vì bất cứ một ngân hàng chạy đua để cạnh tranh mà lơ là lỏng các quy định của NHNN dẫn đến mất khả năng thanh toán thì tất cả các ngân hàng trong toàn hệ thống sẽ bị ảnh hưởng nghiêm trọng, chất lượng tín dụng khó được đảm bảo.

Công tác thanh tra kiểm soát phải thực hiện một cách nghiêm túc nhưng không làm ảnh hưởng đến hoạt động của NHTM. Các vi phạm phải có một chế tài xử lý rõ ràng, minh bạch và phải được thực thi một cách chính xác, công bằng

3.3.3 Kiến nghị với DNNVV

3.3.3.1 Đảm bảo báo cáo tài chính minh bạch, rõ ràng

Về phía các DNNVV, hạn chế của họ là thông tin báo cáo tài chính thiếu minh bạch, nên nhiều ngân hàng không duyệt cho vay vốn. Vì vậy, các DNNVV cần phải đầu tư cho công tác đào tạo đội ngũ chuyên gia có kiến thức về tài chính,

kế toán, có khả năng làm các dự án vay, và phải minh bạch về thông tin tài chính khi trình dự án vay vốn

3.3.3.2 Tăng cường các mối quan hệ xã hội và mức độ tin cậy của tổ chức tín dụng

Ngoài ra, quan hệ xã hội và mức độ tin cậy đối với cán bộ tín dụng của các DNNVV là còn hạn chế. Vì vậy, để có thể tiếp cận tốt hơn với cán bộ tín dụng thì các DNNVV cũng cần phát triển mạnh hơn mối quan hệ giữa cộng đồng các DN qua các Hiệp hội, các ngân hàng. Thông qua việc tham gia các buổi hội thảo hay trao đổi chuyên đề trong cộng đồng DN, các DNNVV có thể trao đổi, chia sẻ thông tin với nhau, tìm hiểu rõ hơn về các hình thức tín dụng và khả năng thích ứng của mỗi DNNVV với từng hình thức. Để giải quyết vấn đề thông tin, các DNNVV phải có kế hoạch tiếp cận các nguồn thông tin khác nhau phục vụ cho sản xuất kinh doanh của DN của mình. Tham gia hiệp hội ngành nghề cũng là một biện pháp tốt để thu thập, chia sẻ thông tin, qua đó có thể giúp giải quyết phần nào những khó khăn của DN.

3.3.3.3 Nâng cao hiệu quản lý và sử dụng vốn vay

Bản thân các DNNVV cần phải nâng cao hiệu quản lý và sử dụng vốn vay và trả nợ ngân hàng đúng hạn để tạo lòng tin và uy tín đối với ngân hàng. Các DNNVV cần chú trọng nâng cao trình độ quản lý, cải tiến công nghệ sản xuất để nâng cao sản lượng và chất lượng sản phẩm, có sức cạnh tranh cao và tiêu thụ tốt. Ngoài ra, các DNNVV phải kiểm soát rủi ro tài chính trên cơ sở cân đối hợp lý nguồn vốn tự có tham gia vào dự án, phương án sản xuất kinh doanh và vốn vay ngân hàng. Coi vốn vay ngân hàng là nguồn vốn bổ sung, cần thiết thực hiện dự án, phương án sản xuất kinh doanh để đạt được hiệu quả tốt nhất.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 3

Hoạt động tín dụng cho các DNNVV thời gian qua đã nhận được nhiều sự hỗ trợ từ phía nhà nước. Tuy nhiên, việc triển khai chương trình tín dụng cho các DNNVV thời gian qua cũng gặp không ít khó khăn, vướng mắc. Phần lớn các DNNVV còn có quy mô nhỏ, trình độ sản xuất của các DNNVV còn hạn chế, cơ sở vật chất còn nghèo nàn; Nhiều DNNVV chưa tạo dựng được thương hiệu, uy tín trên thị trường và thiếu TSĐB, kết quả bảo lãnh cho các DNNVV thông qua các QBLTD và Ngân hàng phát triển còn khiêm tốn. Bên cạnh đó, môi trường kinh doanh của các DNNVV dễ gặp rủi ro do thiếu thông tin; chế độ báo cáo, thống kê và kiểm toán đối với DNNVV chưa theo chuẩn mực cũng phần nào gây khó khăn cho các TCTD khi thẩm định các dự án, phương án vay vốn của các DNNVV.

Để nâng cao chất lượng tín dụng đối với các DNNVV thì ngoài việc thực hiện các giải pháp của chính bản thân ngân hàng thông qua rà soát và cải cách thủ tục cho vay theo hướng đơn giản hóa, phù hợp với đặc điểm của DNNVV, đảm bảo đúng quy định của pháp luật. Thiết lập hệ thống thu thập, xử lý, lưu trữ thông tin đánh giá các loại khách hàng để đánh giá đúng thực trạng hoạt động của doanh nghiệp và đưa ra quyết định cho vay đúng đắn. Mạnh dạn cho vay tín chấp đối với các khách hàng truyền thống và hoạt động kinh doanh hiệu quả, ngoài ra còn đòi hỏi các biện pháp vĩ mô từ NHNN và chính phủ thông qua các quỹ hỗ trợ tín dụng cho các DNNVV và các trung tâm, ấn phẩm cung cấp thông tin dụng để tạo điều kiện hỗ trợ cho các ngân hàng trong việc nâng cao chất lượng tín dụng đối với các DNNVV.

KẾT LUẬN

Các DNNVV đã được thừa nhận là đóng vai trò đặc biệt quan trọng vì nhiều lý do: tạo ra một khối lượng lớn hàng hoá và dịch vụ cho nền kinh tế; tạo ra sự cạnh tranh lành mạnh, góp phần tập trung vốn của xã hội, thu hút lao động, góp phần giảm tỷ lệ thất nghiệp trong xã hội, góp phần chuyển dịch cơ cấu kinh tế, đặc biệt là khu vực nông nghiệp, nông thôn. Ở nhiều nước trên thế giới, DNNVV đã có mức đóng góp tới 50% GDP. Ở Việt Nam hiện nay, với số lượng trên 500.000 DN, chiếm 98% tổng số DN của nền kinh tế, GDP của khu vực DNNVV từ chiếm 45,6% tổng GDP năm 2006 đã tăng lên khoảng 48% trong năm 2010. Khu vực DNNVV cũng tạo ra 50,2% việc làm của cả nước. Tốc độ tăng trưởng bình quân khu vực này đạt trên 10%, cao hơn mức 8% của cả nền kinh tế giai đoạn 2006 – 2010, đã trở thành một trong những trụ đỡ quan trọng của nền kinh tế. Đó là đánh giá của Bộ Kế hoạch và Đầu tư trong báo cáo của Bộ trình Chính phủ về tình hình triển khai kế hoạch phát triển DNNVV giai đoạn 2006 – 2010.

Từ vai trò ngày càng quan trọng của DNNVV trong nền kinh tế thì rất nhiều NHTMCP xem các DNNVV là khách hàng mục tiêu và được thể hiện ở chính sách tín dụng của ngân hàng. Và các chi nhánh ngân hàng trực thuộc chỉ có thể cho vay DNNVV theo hướng dẫn của các chính sách tín dụng đó. Thế nhưng quan hệ tín dụng với DNNVV ở cấp cơ sở là chi nhánh lại phụ thuộc vào vấn đề “khẩu vị tín dụng” của những người trực tiếp thực hiện giám đốc chi nhánh và những chuyên viên tín dụng. Để phân tích một DNNVV thì các phương pháp định lượng, chuẩn hóa tốt nhất chỉ có thể giải quyết khoảng 50% vấn đề, và 50% còn lại phụ thuộc vào “khẩu vị tín dụng”, tức là những nhân tố chủ quan như định kiến, kinh nghiệm quản lý, kinh nghiệm “cọc xát”, kinh nghiệm dư khoảng trống của các bộ phận tham mưu, kiểm soát tín dụng. DNNVV thực sự chưa hấp dẫn các ngân hàng về khả năng ngân hàng bán chéo sản phẩm, sản phẩm DNNVV sử dụng chủ yếu là vay vốn.

Để nâng cao hiệu quả đầu tư vốn tín dụng cho các DNNVV trong thời gian tới, NHNN Việt Nam đang chỉ đạo các tổ chức tín dụng cân đối và ưu tiên nguồn vốn cho vay đối với nông nghiệp, nông thôn, xuất khẩu và DNNVV, điều hành

chính sách tiền tệ một cách thận trọng, linh hoạt để hỗ trợ thanh khoản cho TCTD và tạo điều kiện cho TCTD giảm lãi suất cho vay từ nay đến cuối năm 2011 ở mức hợp lý so với mức lãi suất vay cao như hiện nay. Bên cạnh đó, NHNN sẽ theo dõi và xử lý kịp thời những vướng mắc, kiến nghị về các cơ chế tín dụng nhằm tạo điều kiện cho DNNVV tiếp cận được nguồn vốn vay ngân hàng để phục vụ sản xuất kinh doanh. Bên cạnh hoạt động tín dụng truyền thống, các TCTD mở rộng các sản phẩm dịch vụ phù hợp với đặc thù của các DNNVV để từng bước hỗ trợ, phát huy hết tính hiệu quả kinh doanh của DNNVV, nâng cao chất lượng tín dụng đối với DNNVV.

Luận văn đã nghiên cứu và đạt được những nội dung quan trọng như:

- ↪ Nghiên cứu lý luận cơ bản về DNNVV và chất lượng tín dụng đối với DNNVV.
- ↪ Thực tiễn chất lượng tín dụng đối với DNNVV tại OCB.
- ↪ Chỉ ra được những giải pháp để nâng cao chất lượng tín dụng đối dư khoảng trống với DNNVV tại OCB.
- ↪ Đồng thời cũng đề xuất những giải pháp kiến nghị tới chính phủ và NHNN hỗ trợ để đảm bảo chất lượng tín dụng đối với DNNVV.

Quá trình nghiên cứu do điều kiện còn hạn chế về thời gian và năng lực, luận văn khó tránh khỏi thiếu sót và hạn chế nhất định. Do đó tôi thành thật mong quý thầy cô và các bạn quan tâm, đóng góp bổ sung những vấn đề chưa được đề cập tới để luận văn thêm hoàn chỉnh.

Tôi cũng xin chân thành bày tỏ sự biết ơn đối với Phó Giáo Sư – Tiến Sĩ Phạm Văn Năng đã tận tình hướng dẫn tôi hoàn thành luận văn này.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

TIẾNG VIỆT

1. TS Trương Quang Thông (2010), “*Tài trợ tín dụng cho DNNVV*”, NXB Tài Chính.
2. PGS.TS Lê Văn Tê (2006), “*Nghiệp vụ Tín dụng và thanh toán quốc tế*”, NXB Thống Kê.
3. GS.TS Nguyễn Đình Hương, “*Giải pháp phát triển các DNNVV tại Việt Nam*”, NXB Chính Trị Quốc Gia.
4. PGS.TS Trần Huy Hoàng (2007), “*Quản Trị Ngân Hàng Thương Mại*”, NXB Lao Động.
5. TS Nguyễn Minh Kiều(2007), “*Nghiệp vụ Ngân Hàng Hiện Đại*”, NXB Thống Kê.
6. Nghị định số 90/2001/NĐ-CP của Chính Phủ ngày 23/11/2001 về việc trợ giúp phát triển DNNVV.
7. Nghị định số 56/2009/NĐ-CP ngày 30/06/2009 về việc trợ giúp phát triển DNNVV, thay thế nghị định số 90/2001/NĐ-CP.
8. Nghị định số 22/NĐ-CP về việc triển khai thực hiện nghị định số 56/2009/NĐ-CP ngày 30/06/3009 về trợ giúp phát triển DNNVV.
9. Quyết định số 03/2011/QĐ-TTg của Thủ Tướng Chính Phủ về việc ban hành Quy Chế Bảo Lãnh cho DNNVV vay vốn tại NHTM.
10. Nam Phương (2008), “*Tháo gỡ khó khăn về vốn cho DNNVV: bằng cách nào*”, *Báo Diễn Đàn Doanh Nghiệp Online*.
11. Nguyễn Quang Thái (2011), “*Vốn cho DNNVV*”, chuyên mục Hoạt Động Doanh Nghiệp, *Báo Doanh Nhân Sài Gòn Online*.
12. Hoàng Lan (2011), “*DNNVV đối vốn*”, chuyên mục Kinh Doanh, *Báo VN-Express online*.
13. Phi Tuấn (2011), “*Quy bảo lãnh cho DNNVV TPHCM: cầu nối đích thực*”, chuyên đề Doanh Nghiệp, *Thời Báo Kinh Tế Sài Gòn Online*.

14. Trần Hữu Thái (2011), “Các NHTM không mặn mà với việc cho các DNNVV vay”, chuyên mục DNNVV, *trang web Quỹ Bảo Lãnh Tín Dụng Cho Các DNNVV TPHCM*.
15. TS Võ Thành Trí (2011), “Cần thay đổi cách nhìn về DNNVV”, chuyên mục Doanh Nghiệp, *Báo Đầu Tư Chứng Khoán*.
16. TS Đỗ Minh Thành (2008), “Để phát triển mối quan hệ tín dụng giữa Ngân hàng với DNNVV trong tiến trình hội nhập”, chuyên mục Tài Chính Chứng Khoán, *Viện Nghiên Cứu Phát Triển TPHCM online*.
17. Minh Thúy (2010), “Mở cửa vốn vay bằng báo cáo tài chính minh bạch”, chuyên mục Kinh Tế Tài Chính, *trang web Vietnamplus.vn*.
18. Nguyễn Thị Mùi, “Hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam và những vấn đề đặt ra”, Trường Đào Tạo & Phát Triển Nguồn Nhân Lực Vietinbank.
19. Ngân hàng Thế Giới (2009), “Báo cáo cập nhật tình hình phát triển kinh tế Việt Nam”, Báo cáo của Worldbank – Hội nghị cho Nhóm tư vấn các Nhà tài trợ cho Việt Nam.
20. Các văn bản: *Luật Doanh Nghiệp, Luật Tổ chức Tín Dụng 2010, Luật Ngân Hàng Nhà Nước 2010*, hệ thống các văn bản dưới luật khác liên quan đến hoạt động ngân hàng thương mại.
21. Thông tin thu thập từ Websites và Báo Cáo Thường Niên của ngân hàng OCB: www.ocb.com.vn.
22. Thông tin tổng hợp từ các trang websites: www.sbv.gov.vn;
www.varisme.org.vn; www.hotrodoanhnghiep.gov.vn; www.vcci.com.vn
www.gso.gov.vn; www.ssc.gov.vn; www.thesaigontimes.vn;
www.vneconomy.vn; www.cafef.vn; www.vnexpress.net; www.stox.vn;
www.vnn.vn; www.dantri.com.vn; www.tuoiitre.com.vn;
www.thanhvien.com.vn; www.bloomberg.com; www.businessmonitor.com.

TIẾNG ANH

23. Business Monitor International (2010), *Vietnam Commercial Banking Report – June 2010*, Research and Publication, Business Monitor International Ltd.
24. Rand, J., H. Hansen, and F. Tarp (2004), “*SME Growth and Survival in Vietnam: Evidence from an Enterprise Panel Data Set*”, mimeo, paper presented in ILSSA Workshop on SME Survey Findings, Hanoi, March 25, 2004.
25. Kulbir Singh (2009), “a report on credit appraisal of industrial finance for SME’s”, MBA Program of Institute of Management Studies, Himachal Pradesh University, Shimla, India.
26. Fleuriet Michel (2008), *Investment Banking Explained – an Insider’s Guide to the Industry*, McGrawHill, USA.

PHỤ LỤC 1. BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN NĂM 2010

Ngân hàng Thương mại Cổ phần Phương Đông

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN TÓM TẮT
tại ngày 31 tháng 12 năm 2010

	31/12/2010 VNĐ	31/12/2009 VNĐ
TÀI SẢN		
Tiền mặt, vàng bạc, đá quý	1.001.829.175.799	365.082.991.624
Tiền gửi tại Ngân hàng Nhà nước Việt Nam ("NHNN")	443.610.264.785	228.153.111.354
Tiền, vàng gửi và cho vay các TCTD khác	4.459.043.086.163	1.050.383.590.875
Tiền, vàng gửi tại TCTD khác	4.459.043.086.163	1.005.323.190.875
Cho vay các TCTD khác	-	45.060.400.000
Dự phòng rủi ro cho vay các TCTD khác	-	-
Chứng khoán kinh doanh	51.521.265.500	43.757.874.250
Chứng khoán kinh doanh	84.112.644.317	67.561.925.804
Dự phòng giảm giá chứng khoán kinh doanh	(32.591.378.817)	(23.804.051.554)
Các công cụ tài chính phái sinh và các tài sản tài chính khác	-	-
Cho vay khách hàng	11.479.914.543.982	10.109.855.733.557
Cho vay khách hàng	11.584.528.119.697	10.216.976.986.886
Dự phòng rủi ro cho vay khách hàng	(104.613.575.715)	(107.121.253.329)
Chứng khoán đầu tư	970.921.380.800	68.817.878.449
Chứng khoán đầu tư sẵn sàng để bán	66.599.780.506	66.101.762.259
Chứng khoán đầu tư giữ đến ngày đáo hạn	937.321.614.400	30.020.000.000
Dự phòng giảm giá chứng khoán đầu tư	(33.000.014.106)	(27.303.883.810)
Góp vốn, đầu tư dài hạn	176.543.085.513	136.209.156.497
Đầu tư vào công ty con	-	-
Vốn góp liên doanh	-	-
Đầu tư vào công ty liên kết	-	-
Đầu tư dài hạn khác	180.252.129.770	145.292.679.320
Dự phòng giảm giá đầu tư dài hạn	(3.709.044.257)	(9.083.522.823)
Tài sản cố định	314.685.507.897	259.596.711.735
Tài sản cố định hữu hình	235.522.125.375	201.316.719.737
Nguyên giá tài sản cố định	305.843.795.266	253.064.318.767
Hao mòn tài sản cố định	(70.321.669.891)	(51.747.599.030)
Tài sản cố định thuê tài chính	-	-
Nguyên giá tài sản cố định	-	-
Hao mòn tài sản cố định	-	-
Tài sản cố định vô hình	79.163.382.522	58.279.991.998
Nguyên giá tài sản cố định	82.936.369.514	60.470.681.685
Hao mòn tài sản cố định	(3.772.986.992)	(2.190.689.687)
Bất động sản đầu tư	-	-
Nguyên giá bất động sản đầu tư	-	-
Hao mòn bất động sản đầu tư	-	-
Tài sản có khác	791.588.515.340	424.358.055.410
Các khoản phải thu	547.123.033.356	355.023.357.067
Các khoản lãi, phí phải thu	192.813.985.797	51.766.101.633
Tài sản thuế TNDN hoãn lại	-	-
Tài sản Có khác	51.651.496.187	17.568.596.710
Trong đó: Lợi thế thương mại	-	-
Dự phòng rủi ro cho các tài sản Có nội bảng khác	-	-
TỔNG TÀI SẢN	19.689.656.825.779	12.686.215.103.751

Ngân hàng Thương mại Cổ phần Phương Đông

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN TÓM TẮT (tiếp theo)
tại ngày 31 tháng 12 năm 2010

	31/12/2010 VNĐ	31/12/2009 VNĐ
NỢ PHẢI TRẢ		
Các khoản nợ Chính phủ và NHNN	1.096.575.238.164	-
Tiền, vàng gửi và vay các TCTD khác	4.356.915.834.389	1.028.985.832.542
Tiền, vàng gửi của các TCTD khác	4.354.978.407.154	1.027.149.820.393
Vay các TCTD khác	1.937.427.235	1.836.012.149
Tiền gửi của khách hàng	8.687.241.470.977	8.051.896.796.992
Các công cụ tài chính phải sinh và các công nợ tài chính khác	-	5.548.882.795
Vốn tài trợ, ủy thác đầu tư, cho vay mà TCTD chịu rủi ro	91.457.002.660	47.783.228.507
Phát hành giấy tờ có giá	2.100.208.414.261	917.629.413.387
Các khoản nợ khác	217.421.541.402	303.475.454.598
Các khoản lãi, phí phải trả	138.470.447.927	86.263.102.646
Thuế TNDN hoãn lại phải trả	-	-
Các khoản phải trả và công nợ khác	76.914.331.417	217.039.632.094
Dự phòng cho công nợ tiềm ẩn và cam kết ngoại bảng	2.036.762.058	172.719.858
TỔNG NỢ PHẢI TRẢ	16.549.819.501.853	10.355.319.608.821
VỐN CHỦ SỞ HỮU		
Vốn và các quỹ	3.139.837.323.926	2.330.895.494.930
<i>Vốn của TCTD</i>	<i>2.762.875.000.000</i>	<i>2.066.765.750.000</i>
Vốn cổ phần	2.635.000.000.000	2.000.000.000.000
Vốn đầu tư XDCB	-	-
Thặng dư vốn cổ phần	127.875.000.000	66.765.750.000
Cổ phiếu quỹ	-	-
Cổ phiếu ưu đãi	-	-
Vốn khác	-	-
<i>Quỹ của TCTD</i>	<i>72.016.978.977</i>	<i>53.061.034.073</i>
<i>Chênh lệch tỷ giá hối đoái</i>	<i>-</i>	<i>-</i>
<i>Chênh lệch đánh giá lại tài sản</i>	<i>-</i>	<i>-</i>
Lợi nhuận chưa phân phối	304.945.344.949	211.068.710.857
TỔNG NỢ PHẢI TRẢ VÀ VỐN CHỦ SỞ HỮU	19.689.656.825.779	12.686.215.103.751

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN TÓM TẮT (tiếp theo)
 tại ngày 31 tháng 12 năm 2010

CÁC CHỈ TIÊU NGOÀI BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN


	31/12/2010 VNĐ	31/12/2009 VNĐ
Nghĩa vụ nợ tiềm ẩn		
Bảo lãnh vay vốn	-	227.681.920
Cam kết trong nghiệp vụ L/C	49.901.531.243	24.983.307.991
Bảo lãnh khác	198.614.584.381	49.371.578.175
Các cam kết đưa ra		
Cam kết tài trợ cho khách hàng	-	-
Cam kết khác	-	173.110.197
Tổng cộng	248.516.115.624	74.755.678.283

Người lập:



Bà Trương Ngọc Thanh
 Phó phòng Kế toán Hội sở

Người kiểm soát:



Bà Đoàn Thị Xuân
 Kế toán Trưởng

Người phê duyệt:



Ông Trịnh Văn Tuấn
 Tổng Giám đốc

Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam

Ngày 26 tháng 01 năm 2011

PHỤ LỤC 2. BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2010

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH
cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2010

	Năm 2010 VNĐ	Năm 2009 VNĐ
Thu nhập lãi và các khoản thu nhập tương tự	1.683.534.701.711	1.189.030.084.306
Chi phí lãi và các chi phí tương tự	(1.054.953.733.102)	(715.371.581.155)
Thu nhập lãi thuần	628.580.968.609	473.658.503.151
Thu nhập từ hoạt động dịch vụ	30.897.360.258	15.869.349.826
Chi phí hoạt động dịch vụ	(10.809.022.476)	(8.112.677.038)
Lãi thuần từ hoạt động dịch vụ	20.088.337.782	7.756.672.788
Lãi thuần từ hoạt động kinh doanh ngoại hối	3.332.917.761	3.154.115.200
Lỗ thuần từ mua bán chứng khoán kinh doanh	(12.389.359.656)	(42.159.123.159)
Lãi thuần từ mua bán chứng khoán đầu tư	14.976.848.270	76.172.444.626
Thu nhập từ hoạt động khác	52.631.521.421	12.558.753.906
Chi phí hoạt động khác	(16.437.737.695)	(5.525.029.577)
Lãi thuần từ hoạt động khác	36.193.783.726	7.033.724.329
Thu nhập từ góp vốn, mua cổ phần	11.388.889.677	9.950.698.782
TỔNG THU NHẬP HOẠT ĐỘNG	702.172.386.169	535.567.035.717
CHI PHÍ HOẠT ĐỘNG		
Chi phí tiền lương	(137.121.228.902)	(122.524.169.717)
Chi phí khấu hao và khấu trừ	(24.468.415.287)	(18.348.944.440)
Chi phí hoạt động khác	(119.721.668.669)	(84.643.686.147)
TỔNG CHI PHÍ HOẠT ĐỘNG	(281.311.212.758)	(225.516.800.304)
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh trước chi phí dự phòng rủi ro tín dụng	420.861.173.411	310.050.235.413
Chi phí dự phòng rủi ro tín dụng	(18.507.687.243)	(38.437.886.206)
TỔNG LỢI NHUẬN TRƯỚC THUẾ	402.353.486.168	271.612.349.207
Chi phí thuế TNDN hiện hành	(97.867.387.779)	(65.421.955.277)
Chi phí thuế TNDN hoãn lại	-	-
Tổng chi phí thuế TNDN	(97.867.387.779)	(65.421.955.277)
LỢI NHUẬN SAU THUẾ	304.486.098.389	206.190.393.930
Lãi trên mỗi cổ phiếu		
- Lãi cơ bản	1.468	1.396
- Lãi suy giảm	1.401	1.307

Ngân hàng Thương mại Cổ phần Phương Đông

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH (tiếp theo)
cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2010


	Năm 2010 VNĐ	Năm 2009 VNĐ
LỢI NHUẬN ĐỀ LẠI ĐẦU NĂM	211.068.710.857	71.588.017.301
Lợi nhuận thuần trong năm	304.486.098.390	206.190.393.930
LỢI NHUẬN TRƯỚC KHI PHÂN PHỐI	515.554.809.247	277.778.411.231
Trừ:		
- Trích lập các quỹ dự trữ theo quy định của năm trước	(45.763.957.937)	(11.653.792.719)
- Trả cổ tức cho năm trước	(147.447.700.000)	(55.055.907.655)
- Tăng vốn điều lệ	(17.397.806.361)	-
LỢI NHUẬN TRÍCH KHI PHÂN PHỐI VÀO CUỐI NĂM ĐỂ TRÍCH LẬP CÁC QUỸ VÀ CHIA CHO CỔ ĐÔNG	304.945.344.949	211.068.710.857
Trong đó:		
- Cổ tức tạm ứng cho cổ đông trong năm	105.263.999.992	147.447.700.000
- Lợi nhuận còn lại để trích lập các quỹ và chia cho cổ đông	199.681.344.957	63.621.010.857

Người lập:



Bà Trương Ngọc Thanh
Phó phòng Kế toán Hội sở

Người kiểm soát:



Bà Đoàn Thị Xuân
Kế toán Trưởng



Người phê duyệt:



Ông Trần Văn Tuấn
Tổng Giám đốc

PHỤ LỤC 3. BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN QUÝ II NĂM 2011

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

tại ngày 30 tháng 06 năm 2011

	<i>Thuyết minh</i>	<i>30/06/2011 VND</i>	<i>31/12/2010 VND</i>
TÀI SẢN			
Tiền mặt, vàng bạc, đá quý		257.737.321.983	1.001.829.175.799
Tiền gửi tại Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (“NHNN”)		223.629.815.427	443.610.264.785
Tiền, vàng gửi tại các TCTD khác và cho vay các TCTD khác		4.641.361.352.416	4.459.043.086.163
Tiền, vàng gửi tại TCTD khác		4.641.361.352.416	4.459.043.086.163
Cho vay các TCTD khác			
Dự phòng rủi ro cho vay các TCTD khác			
Chứng khoán kinh doanh	3	52.181.265.500	51.521.265.500
Chứng khoán kinh doanh		84.772.644.317	84.112.644.317
Dự phòng giảm giá chứng khoán kinh doanh		(32.591.378.817)	(32.591.378.817)
Các công cụ tài chính phái sinh và các tài sản tài chính khác		-	-
Cho vay khách hàng		12.345.719.752.231	11.479.914.543.982
Cho vay khách hàng	4	12.486.758.822.202	11.584.528.119.697
Dự phòng rủi ro cho vay khách hàng	5	(141.039.069.971)	(104.613.575.715)
Chứng khoán đầu tư	6	1.862.197.814.148	970.921.380.800
Chứng khoán đầu tư sẵn sàng để bán	6.1.a	65.384.042.506	66.599.780.506
Chứng khoán đầu tư giữ đến ngày đáo hạn	6.2	1.827.433.857.748	937.321.614.400
Dự phòng giảm giá chứng khoán đầu tư	6.1.b	(30.620.086.106)	(33.000.014.106)
Góp vốn, đầu tư dài hạn		179.978.105.513	176.543.085.513
Đầu tư vào công ty con		-	-
Vốn góp liên doanh		-	-
Đầu tư vào công ty liên kết		-	-
Đầu tư dài hạn khác	7	183.687.149.770	180.252.129.770
Dự phòng giảm giá đầu tư dài hạn		(3.709.044.257)	(3.709.044.257)

Tài sản cố định	384.773.155.899	314.685.507.897
<i>Tài sản cố định hữu hình</i>	248.416.994.845	235.522.125.375
Nguyên giá tài sản cố định	331.219.641.546	305.843.795.266
Hao mòn tài sản cố định	(82.802.646.701)	(70.321.669.891)
<i>Tài sản cố định thuê tài chính</i>		-
Nguyên giá tài sản cố định		-
Hao mòn tài sản cố định		-
<i>Tài sản cố định vô hình</i>	136.356.161.054	79.163.382.522
Nguyên giá tài sản cố định	141.073.021.429	82.936.369.514
Hao mòn tài sản cố định	(4.716.860.375)	(3.772.986.992)
Bất động sản đầu tư		-
Nguyên giá bất động sản đầu tư		-
Hao mòn bất động sản đầu tư		-
Tài sản có khác	1.839.335.212.541	791.588.515.340
Các khoản phải thu	1600.532.714.088	547.123.033.356
Các khoản lãi, phí phải thu	149.371.247.523	192.813.985.797
Tài sản thuế TNDN hoãn lại	-	-
Tài sản Có khác	89.431.250.930	51.651.496.187
<i>Trong đó: Lợi thế thương mại</i>		-
Dự phòng rủi ro cho các tài sản Có nội bảng khác		-
TỔNG TÀI SẢN	21.786.913.795.658	19.689.656.825.779

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

tại ngày 30 tháng 06 năm 2011

	<i>Thuyết minh</i>	<i>30/06/2011 VND</i>	<i>31/12/2010 VND</i>
NỢ PHẢI TRẢ			
Các khoản nợ Chính phủ và NHNN		300.000.000.000	1.096.575.238.164
Tiền, vàng gửi và vay các TCTD khác	8	6.192.097.111.027	4.356.915.834.389
Tiền, vàng gửi của các TCTD khác	8.1	6.189.993.080.605	4.354.978.407.154
Vay các TCTD khác	8.2	2.104.030.422	1.937.427.235
Tiền gửi của khách hàng	9	10.518.350.087.213	8.687.241.470.977
Các công cụ tài chính phải sinh và các công nợ tài chính khác			
Vốn tài trợ, ủy thác đầu tư, cho vay mà TCTD chịu rủi ro		216.299.240.000	91.457.002.660
Phát hành giấy tờ có giá		1.034.989.849.306	2.100.208.414.261
Các khoản nợ khác		305.804.909.783	217.421.541.402
Các khoản lãi, phí phải trả		147.999.696.570	138.470.447.927
Thuế TNDN hoãn lại phải trả		-	-
Các khoản phải trả và công nợ khác	10	157.599.434.871	76.914.331.417
Dự phòng cho công nợ tiềm ẩn và cam kết ngoại bảng		205.778.342	2.036.762.058
TỔNG NỢ PHẢI TRẢ		18.567.541.197.329	16.549.819.501.853
VỐN CHỦ SỞ HỮU			
Vốn và các quỹ	11	3.219.372.598.329	3.139.837.323.926
<i>Vốn của TCTD</i>		2.857.875.000.000	2.762.875.000.000
Vốn cổ phần		2.730.000.000.000	2.635.000.000.000
Vốn đầu tư XDCB		-	-
Thặng dư vốn cổ phần		127.875.000.000	127.875.000.000
Cổ phiếu quỹ			
Cổ phiếu ưu đãi			
Vốn khác			
<i>Quỹ của TCTD</i>		130.647.038.722	72.016.978.977
<i>Chênh lệch tỷ giá hối đoái</i>		(6.714.743.400)	-
<i>Chênh lệch đánh giá lại tài sản</i>		-	-
Lợi nhuận chưa phân phối		237.565.303.007	304.945.344.949
TỔNG NỢ PHẢI TRẢ VÀ VỐN CHỦ SỞ HỮU		21.786.913.795.658	19.689.656.825.779

CÁC CHỈ TIÊU NGOÀI BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

<i>Thuyết minh</i>	<i>30/06/2011 VNĐ</i>	<i>31/12/2010 VNĐ</i>
Nghĩa vụ nợ tiềm ẩn	429.316.312.743	248.516.115.624
Bảo lãnh vay vốn	-	-
Cam kết trong nghiệp vụ L/C	262.671.987.207	49.901.531.243
Bảo lãnh khác	166.644.325.536	198.614.584.381
Các cam kết đưa ra	1.480.571.340.520	
Cam kết tài trợ cho khách hàng	-	-
Cam kết khác	1.480.571.340.520	-

Tp. HCM, ngày 26 tháng 07 năm 2011

Người lập

Trương Ngọc Thanh

Kế toán trưởng

Đoàn Thị Xuân

Tổng Giám đốc



Trần Thị Hải Yến

PHỤ LỤC 4. BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH QUÝ II NĂM 2011

KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

Tại ngày 30 tháng 06 năm 2011

<i>Chỉ tiêu</i>	<i>Thuyết minh</i>	<i>QUI 2.2011</i>	<i>QUI 2.2010</i>	<i>Số lũy kế từ đầu năm đến cuối Q2.2011</i>	<i>Số lũy kế từ đầu năm đến cuối Q2.2010</i>
Thu nhập lãi và các khoản thu nhập tương tự	12	706.508.370.163	375.718.479.480	1.338.606.623.333	689.637.849.900
Chi phí lãi và các chi phí tương tự	13	(526.562.488.141)	(218.118.397.656)	(994.736.303.188)	(429.599.773.986)
THU NHẬP LÃI THUẦN		179.945.882.022	157.600.081.824	343.870.320.145	260.038.075.914
<i>Thu nhập từ hoạt động dịch vụ</i>		<i>5.591.080.564</i>	<i>9.069.881.307</i>	<i>13.679.453.522</i>	<i>16.085.594.944</i>
<i>Chi phí hoạt động dịch vụ</i>		<i>(3.785.304.278)</i>	<i>(2.686.576.156)</i>	<i>(7.739.048.489)</i>	<i>(4.774.145.544)</i>
Lãi lỗ thuần từ hoạt động dịch vụ	14	1.805.776.286	6.383.305.151	5.940.405.033	11.311.449.400
Lãi thuần từ hoạt động KD ngoại hối	15	(6.388.564.722)	891.962.339	(7.631.938.145)	(4.099.614.699)
Lãi thuần từ mua bán CK kinh doanh		(1.182.650)	536.662.572	(1.467.098)	1.918.401.626
Lãi thuần từ mua bán CK đầu tư	16	83.360.000	0	83.360.000	16.768.585
Thu nhập từ góp vốn, mua cổ phần	18	2.284.796.000	1.438.531.000	3.907.076.279	27.447.362.274
Thu nhập từ hoạt động khác		3.570.303.043	1.188.299.544	5.365.757.106	19.687.261.942
Chi phí hoạt động khác		(181.336.114)	(1.629.239.298)	(508.394.696)	(1.737.709.636)
Lãi / lỗ thuần từ hoạt động khác	17	3.388.966.929	(440.939.754)	4.857.362.410	17.949.552.306
TỔNG THU NHẬP HOẠT ĐỘNG		181.119.033.865	166.409.603.132	351.025.118.624	314.581.995.406
CHI PHÍ HOẠT ĐỘNG	19	(86.464.292.179)	(62.984.978.526)	(165.600.793.951)	(121.174.192.801)

LỢI NHUẬN THUẦN TỬ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH		94.654.741.686	103.424.624.606	185.424.324.673	193.407.802.605
Chi phí dự phòng rủi ro tín dụng		(25.065.552.403)	(20.264.265.914)	(34.761.863.185)	(19.371.971.430)
TỔNG LỢI NHUẬN TRƯỚC THUẾ		69.589.189.283	83.160.358.692	150.662.461.488	174.035.831.175
Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp	20	(17.318.908.460)	(42.757.917.152)	(37.387.746.372)	(42.757.917.152)
LỢI NHUẬN SAU THUẾ		51.977.810.187	40.402.441.540	113.274.715.116	131.277.914.023
Lãi cơ bản trên cổ phiếu (đồng) (mệnh giá 10,000 đồng/cổ phiếu)					

Tp. HCM, ngày 26 tháng 07 năm 2011

Người lập

Trương Ngọc Thanh

Kế toán trưởng

Đoàn Thị Xuân

Tổng Giám đốc

Trần Thị Hải Yến