

# PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TẠI CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN CỦA VIỆT NAM - NHỮNG HẠN CHẾ TRONG QUY TRÌNH PHÂN TÍCH

Ths. Nguyễn Thu Trang\*

*Doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) là khách hàng chiến lược của các ngân hàng thương mại cổ phần (NHTMCP) của Việt Nam, với nhu cầu sử dụng các dịch vụ tài chính ngày càng gia tăng, đây là động lực cho sự phát triển của hệ thống NHTMCP. Tuy nhiên, quy mô tín dụng cho DNNVV trong thời gian qua chưa thật sự tương xứng với nhu cầu của cả hai phía. Một trong những nguyên nhân do hạn chế trong quy trình phân tích tài chính trong các NHTMCP.*

• Từ khóa: quy trình phân tích, ngân hàng thương mại cổ phần, tín dụng.

*Small and medium enterprises (SMEs) are strategic customers of Vietnam's commercial banks (JSBs) with increasing demand for financial services, this is the driving force for the development of the commercial banking system. However, the recent credit marketplace for SMEs has not met the needs of both sides adequately. One of the reasons is the limitation in the process of financial analysis in commercial banks.*

• Keywords: analysis process, joint stock commercial banks, credit.

Ngày nhận bài: 2/5/2019

Ngày chuyển phân biên: 10/5/2019

Ngày nhận phân biên: 15/5/2019

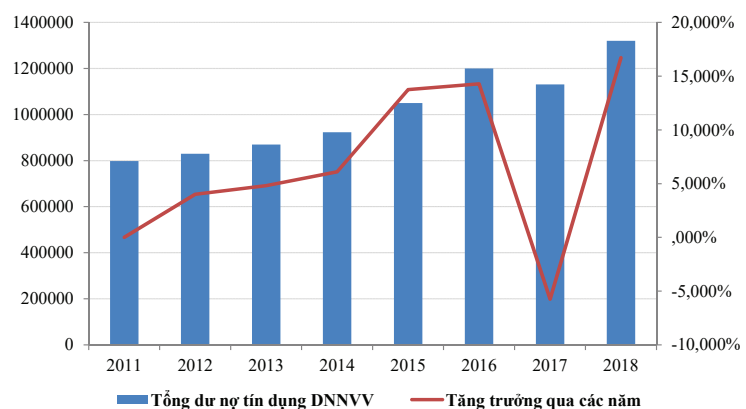
Ngày chấp nhận đăng: 20/5/2019

Với gần 30 năm xây dựng, phát triển, lấy trọng tâm khách hàng là khối DNNVV các NHTMCP đã tích lũy kinh nghiệm thẩm định, hoàn thiện dần các bước, nội dung của quy trình, phương pháp phân tích tài chính DNNVV. Các NHTMCP hầu hết đã xây dựng cẩm nang phân tích tài chính doanh nghiệp hoặc quy trình thẩm định doanh nghiệp (trong đó phân tích tài chính là nội dung quan trọng trong quy trình thẩm định), các quy trình

này đóng góp tích cực vào việc chuẩn hóa các bước triển khai mang tính thống nhất trong toàn hệ thống, qua đó việc phân tích tài chính doanh nghiệp khách hàng DNNVV ở ngân hàng được tiến hành thuận lợi, nhanh chóng, qua đó góp phần quan trọng thúc đẩy gia tăng quy mô tín dụng cho đối tượng khách hàng DNNVV trong hệ thống NHTMCP của Việt Nam.

Tính riêng từ năm 2011 đến năm 2016, tổng quy mô tín dụng cho DNNVV đã tăng trên 50% (từ 798.000 tỷ đồng lên xấp xỉ 1.200.000 tỷ đồng). Năm 2017, quy mô tín dụng cho DNNVV theo thống kê sụt giảm nhẹ, tuy nhiên trên thực tế không phải tổng quy mô tín dụng

Biểu đồ: Quy mô tín dụng cho DNNVV của hệ thống NHTMCP ở Việt Nam



Nguồn: Tổng hợp từ báo cáo của Ngân hàng Nhà nước

\* Ngân hàng TMCP Quân đội (MB)

cho DNNVV sụt giảm mà do điều chỉnh trong cách xác định đối tượng DNNVV của Nhà nước có sự thay đổi (cụ thể áp dụng Điều 4 Luật số 04/2017/QH14 ngày 12/6/2017 về Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa, Nghị định số 39/2018/NĐ-CP quy định một số điểm chi tiết của Luật số 04/2017/QH14 chỉ tiêu số lượng lao động xác định một doanh nghiệp là DNNVV theo tiêu chí số lao động giảm từ dưới 300 xuống dưới 200 lao động, như vậy số lao động được xếp vào diện DNNVV theo tiêu chí này sẽ sụt giảm). Theo đánh giá, quy mô tín dụng cho DNNVV của hệ thống NHTMCP ở Việt Nam vẫn duy trì ngay sau điều chỉnh năm 2018 quy mô tín dụng đã tăng lên 1.320.000 tỷ đồng (tăng 16,7% so với năm liền kề). Tuy nhiên, đánh giá trên tổng thể với việc 97,14% số doanh nghiệp ở Việt Nam là DNNVV, đóng góp gần 50% GDP, 33% thu ngân sách Nhà nước, 45% nhu cầu vốn thực hiện trên toàn xã hội thì quy mô tín dụng cho DNNVV của các tổ chức tín dụng ở Việt Nam còn khá khiêm tốn. Một trong những nguyên nhân khiến gây khó cho việc khơi thông dòng tín dụng từ hệ thống NHTMCP tới các DNNVV là vướng mắc ở khâu phân tích, thẩm định tài chính DNNVV. Theo khảo sát, hầu hết các NHTMCP quy trình phân tích tài chính DNNVV được chia thành 6 bước: (1) lập kế hoạch, (2) thu thập thông tin, (3) xử lý thông tin, (4) phân tích tài chính doanh nghiệp, (5) kết luận và đề xuất, (6) theo dõi và cập nhật. Quy trình này ở các ngân hàng có thể có tên gọi khác nhau, số bước khác nhau tuy nhiên nội dung cơ bản tương đồng. Có thể kể đến những hạn chế chủ yếu trong quy trình phân tích tài chính khách hàng DNNVV của NHTMCP của Việt Nam như:

**Một là**, quá trình thu thập dữ liệu gặp nhiều hạn chế do BCTC của DNNVV cung cấp vừa không đầy đủ, vừa có độ chính xác chưa thật sự cao.

Dữ liệu về thuyết minh BCTC, dữ liệu về lưu chuyển tiền tệ của doanh nghiệp gần như không thu thập được. Bản thân các DNNVV nhiều doanh nghiệp chưa lập báo cáo lưu chuyển tiền,

CBPT phải chủ động lập báo cáo này phục vụ công tác phân tích. Những thông tin chi tiết về các ước tính kế toán, những chế độ kế toán áp dụng cũng như chi tiết các khoản mục trên bảng CĐKT, báo cáo KQKD chưa được trình bày đầy đủ trên thuyết minh BCTC cũng gây khó khăn cho CBPT.

Mặt khác, số liệu trên BCTC được khách hàng DNNVV cung cấp, cũng như các số liệu tài chính khác có độ chính xác chưa cao, điều này được thống kê trong khảo sát thực tế cho thấy chỉ 3,3% số cán bộ được khảo sát chất lượng tin cung cấp rất tốt, 38,3% phản ánh tốt, còn lại phần lớn phản ánh chất lượng thông tin còn hạn chế.

**Bảng: Thống kê khảo sát thông tin tài chính do khách hàng cung cấp được đánh giá về mức độ trung thực, chính xác**

Mức độ đánh giá	Tỷ lệ lựa chọn
Rất tốt	3,3%
Tốt	38,3%
Bình thường	48,3%
Còn hạn chế	10,0%
Rất yếu	0%

*Nguồn: Tổng hợp khảo sát đề tài*

Việc chất lượng thông tin khách hàng cung cấp còn hạn chế khiến việc CBPT mất nhiều thời gian, công sức trong việc hoàn thiện hồ sơ, thu thập tài liệu, xử lý thông tin trước khi tiến hành phân tích.

Theo thống kê CBPT thường xuyên phải tương tác với khách hàng thu thập số liệu, ngoài việc gặp trực tiếp còn thường xuyên giữ liên hệ qua điện thoại để trao đổi về những bất thường trong số liệu tài chính. Số liệu khảo sát đề tài cho thấy 28,3% số cán bộ ngân hàng được hỏi thường xuyên phát hiện sai sót trong các số liệu tài chính, yêu cầu khách hàng chỉnh sửa lại số liệu. Hơn thế nữa 41,7% số cán bộ được hỏi cho

biết thường xuyên phát hiện sai sót và phải tự thu thập thông tin, điều chỉnh số liệu cho phù hợp. Việc hạn chế về số liệu khiến quá trình phân tích gặp nhiều khó khăn, gia tăng thời gian hoàn thành báo cáo phân tích, giảm chất lượng báo cáo.

**Hai là**, phân tích tài chính còn dựa nhiều vào kinh nghiệm của CBPT, thiếu thông tin so sánh về ngành, số liệu trung bình ngành làm cơ sở đánh giá

Trong quy trình phân tích, yêu cầu với CBPT cần có đánh giá so sánh các chỉ tiêu tài chính của doanh nghiệp với dữ liệu quá khứ và dữ liệu trung bình ngành, tuy nhiên chỉ một số ít các NHTMCP có dữ liệu này (dữ liệu trung bình ngành được ngân hàng chủ động thu thập trên cơ sở bình quân các doanh nghiệp trong ngành có hoạt động tín dụng tại ngân hàng). Việc thiếu dữ liệu chuẩn để so sánh khiến CBPT hoặc lược bớt bước so sánh này hoặc lấy số liệu từ các nguồn không chính thống để phục vụ phân tích. Quá trình phân tích, đánh giá trên nền tảng thiếu dữ liệu so sánh chuẩn khi đó sẽ phụ thuộc nhiều vào kinh nghiệm của CBPT.

**Ba là**, những giả định được sử dụng trong phân tích dự báo dòng tiền, kế hoạch kinh doanh, nhu cầu vốn phần lớn lấy từ dữ liệu quá khứ, thông tin cung cấp từ khách hàng, do vậy độ chính xác, khách quan còn nhiều hạn chế.

Báo cáo tài chính là dữ liệu mang tính lịch sử do vậy để đánh giá tốt hơn tình hình tài chính trong tương lai của doanh nghiệp, một yếu tố tác động lớn tới khả năng thực hiện các nghĩa vụ tài chính của doanh nghiệp với ngân hàng, thường ngân hàng quan tâm đánh giá kế hoạch kinh doanh, dòng tiền trong tương lai của doanh nghiệp. Việc đánh giá hiện dựa chính vào kế hoạch kinh doanh do doanh nghiệp lập, CBPT xây dựng, tính toán dòng tiền dự kiến và nhu cầu vốn trong kỳ, theo khảo sát phần lớn cơ sở lập dựa trên thông tin do khách hàng cung cấp, do dữ liệu bình quân trong quá khứ và điều chỉnh

số liệu, những thông tin này khá hạn chế và có độ chính xác chưa cao, thiếu cơ sở kiểm chứng.

**Bốn là**, việc phân tách trách nhiệm giữa bộ phận CVKHDN và bộ phận thẩm định ở một số ngân hàng đẩy việc phân tích chuyên sâu cho trung tâm thẩm định hội sở, CBPT ở cơ sở chỉ tìm hiểu khi có những bất thường được chỉ ra, do vậy việc tìm hiểu, nắm rõ tình hình thực tế khách hàng phục vụ phân tích còn hạn chế.

Điểm lợi của việc phân tách trách nhiệm phân tích là giảm rủi ro thỏa thuận giữa chuyên viên ngân hàng với doanh nghiệp khách hàng để đạt được mục tiêu giữa hai bên, gia tăng rủi ro với ngân hàng. Tuy nhiên, việc phân tách khiến CBPT ở trung tâm thẩm định Hội sở gặp khó khăn, hạn chế do sự am hiểu về đặc thù ngành, khách hàng không cao, đặc biệt khi không có sự tiếp xúc trực tiếp với khách hàng để nắm thông tin chi tiết, việc tương tác, phản hồi giữa CBPT ở Hội sở và chuyên viên trực tiếp làm việc với doanh nghiệp chỉ khi có sự biến động mạnh của các chỉ tiêu tài chính cần giải trình cụ thể.

Đặt trong bối cảnh cạnh tranh ngày càng lớn trong hệ thống các NHTMCP, yêu cầu về quản trị rủi ro trong ngân hàng ngày càng cao tuy nhiên áp lực về tăng trưởng doanh thu, lợi nhuận lớn đòi hỏi các NHTMCP không ngừng hoàn thiện quy trình phân tích tài chính khách hàng DNNVV - khách hàng chiến lược của các NHTMCP của Việt Nam. Do vậy, việc khắc phục những hạn chế kể trên là yêu cầu tất yếu cho sự phát triển của các NHTMCP của Việt Nam.

#### Tài liệu tham khảo:

*Báo cáo thường niên các năm 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016, 2017, 2018, 2019.*

*Sách trắng doanh nghiệp Việt Nam của Bộ kế hoạch và Đầu tư năm 2019.*

*Báo cáo phát triển bền vững doanh nghiệp khu vực tư nhân ở Việt Nam của Bộ Kế hoạch và Đầu tư.*

*Tổng hợp dữ liệu khảo sát quy trình, phương pháp phân tích tài chính DNNVV của các NHTMCP của Việt Nam.*