

TĂNG TRƯỞNG TÍN DỤNG 6 THÁNG ĐẦU NĂM VÀ MỘT SỐ GIẢI PHÁP THỨC ĐẨY TĂNG TRƯỞNG TÍN DỤNG TRONG 6 THÁNG CUỐI NĂM 2014

Đặng Ngọc Đức*, Nguyễn Văn Linh**

Ngày nhận: 15/7/2014

Ngày nhận bản sửa: 20/8/2014

Ngày duyệt đăng: 22/8/2014

Tóm tắt:

Sau 2 tháng đầu năm tăng trưởng tín dụng âm thì 4 tháng gần đây, dư nợ đã tăng trở lại và tăng trưởng tín dụng toàn hệ thống ngân hàng đạt 3,5% trong sáu tháng đầu năm 2014. Nhờ vậy, Ngân hàng Nhà nước, các ngân hàng thương mại và một số cơ quan quản lý đã khá lạc quan về khả năng hoàn thành các chỉ tiêu tăng trưởng kinh tế. Tuy nhiên, tỷ lệ này vẫn thấp hơn so với cùng kỳ năm 2013 và việc đạt được các mục tiêu tăng trưởng năm 2014 là không dễ dàng. Hơn nữa, tăng trưởng tín dụng cho khu vực sản xuất kinh doanh chủ yếu dựa vào những gói hỗ trợ hoặc cho vay theo các chương trình ưu đãi, trong khi tỷ trọng tín dụng tín dụng tiêu dùng và cho vay mua nhà trả góp khá cao. Bài viết này sẽ tập trung phân tích tình hình và chất lượng tăng trưởng tín dụng trong 6 tháng đầu năm, đánh giá xu hướng và đề xuất một số giải pháp thúc đẩy tăng trưởng tín dụng trong 6 tháng cuối năm 2014.

Từ khóa: tăng trưởng tín dụng

1. Đặt vấn đề

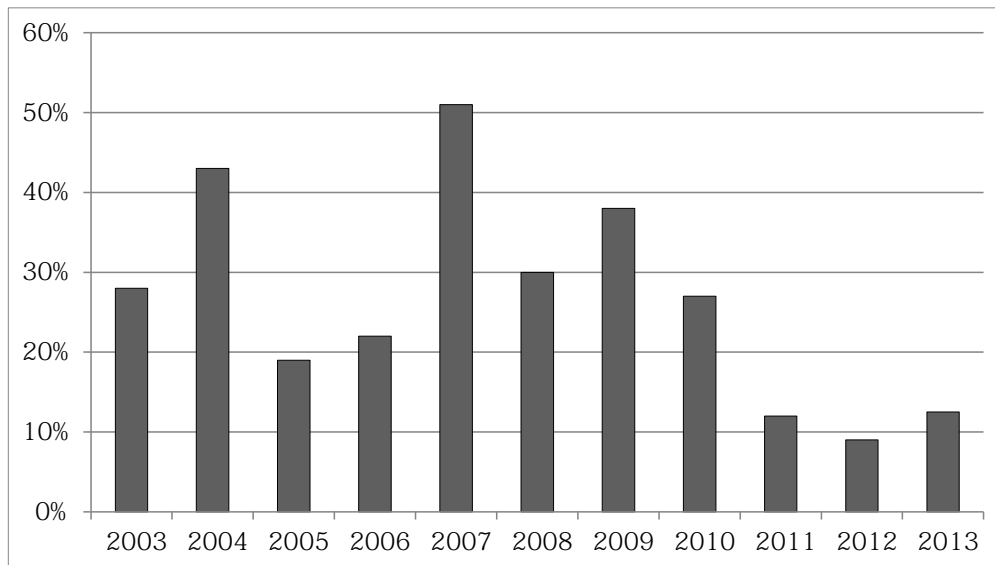
Tăng trưởng tín dụng chính là sự gia tăng dư nợ hay mở rộng cho vay đối với các nhu cầu sản xuất kinh doanh và tiêu dùng, thúc đẩy sự tăng trưởng kinh tế và cải thiện mức sống của cộng đồng. Như vậy, tăng trưởng tín dụng là một trong những điều kiện tiên quyết để đảm bảo sự ổn định và tăng trưởng và cũng là động lực của sự phục hồi của nền kinh tế sau những thời kỳ khủng hoảng và suy thoái. Điều này xuất phát từ nhu cầu vốn của các doanh nghiệp để khôi phục quá trình sản xuất kinh doanh và giải quyết những hậu quả của khủng hoảng cũng như đáp ứng nhu cầu vốn đầu tư của Nhà nước nhằm kích cầu và tăng cường thu hút đầu tư tư nhân.

Tuy nhiên, trên thực tế, tăng trưởng tín dụng không dễ dàng đạt được trong bối cảnh khó khăn của nền kinh tế, khi có hàng loạt các doanh nghiệp

tạm dừng hoạt động hoặc bị phá sản, khối lượng hàng tồn kho lớn, thu nhập của người dân và nhu cầu tiêu dùng hạn chế, thị trường chứng khoán và thị trường bất động sản chưa được hồi phục,... Muốn đạt được tăng trưởng tín dụng để đảm bảo nhu cầu vốn cho quá trình thực hiện các mục tiêu phục hồi kinh tế trong những điều kiện như vậy, Chính phủ và các cơ quan quản lý nhà nước cần có những quyết định kịp thời, nghiên cứu và áp dụng những giải pháp phù hợp, sao cho đạt được tốc độ và chất lượng tăng trưởng tín dụng, hỗ trợ tăng trưởng kinh tế đồng thời đảm bảo các tiêu chí phát triển an sinh xã hội.

Ở Việt Nam, tăng trưởng tín dụng trong những năm 2003-2010 luôn đạt mức trung bình trên 30%/năm, gấp 3 đến 4 lần tăng trưởng của GDP và được coi là tăng trưởng “quá nóng”, dẫn đến lạm phát và Ngân hàng Nhà nước (NHNN) đã phải áp

Hình 1: Tăng trưởng tín dụng ở Việt Nam giai đoạn 2003-2013



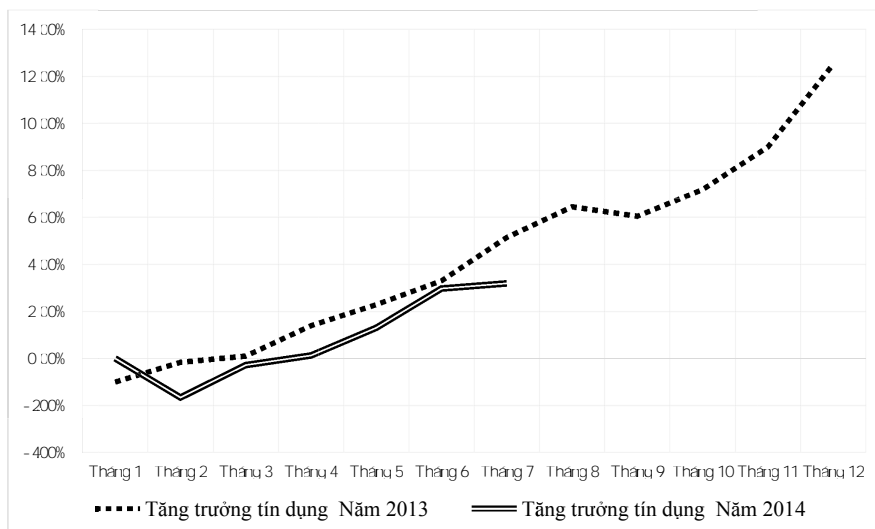
Nguồn: Phạm Đỗ Chí (2012) và tổng hợp báo cáo của Ngân hàng Nhà nước 2003-2013.

dụng các biện pháp hạn chế thì đến giai đoạn 2011-2012 tăng trưởng tín dụng đã giảm mạnh và chỉ còn ở mức trên 10% (Hình 1). Như vậy, sau những cố gắng mở rộng tín dụng để thúc đẩy tăng trưởng kinh tế (2003-2007) cũng như để vượt qua những khó khăn do tác động của khủng hoảng tài chính và suy thoái kinh tế toàn cầu (2007-2010), bắt đầu từ 2011, khi nền kinh tế gặp khó khăn, tăng trưởng tín dụng cũng bắt đầu tăng chậm.

Với những nỗ lực năm 2013 tăng trưởng tín dụng mới có thể đạt mức 12,51% và tăng trưởng kinh tế ở mức 5,42%. Năm 2014, tại thời điểm 31/7, với sự

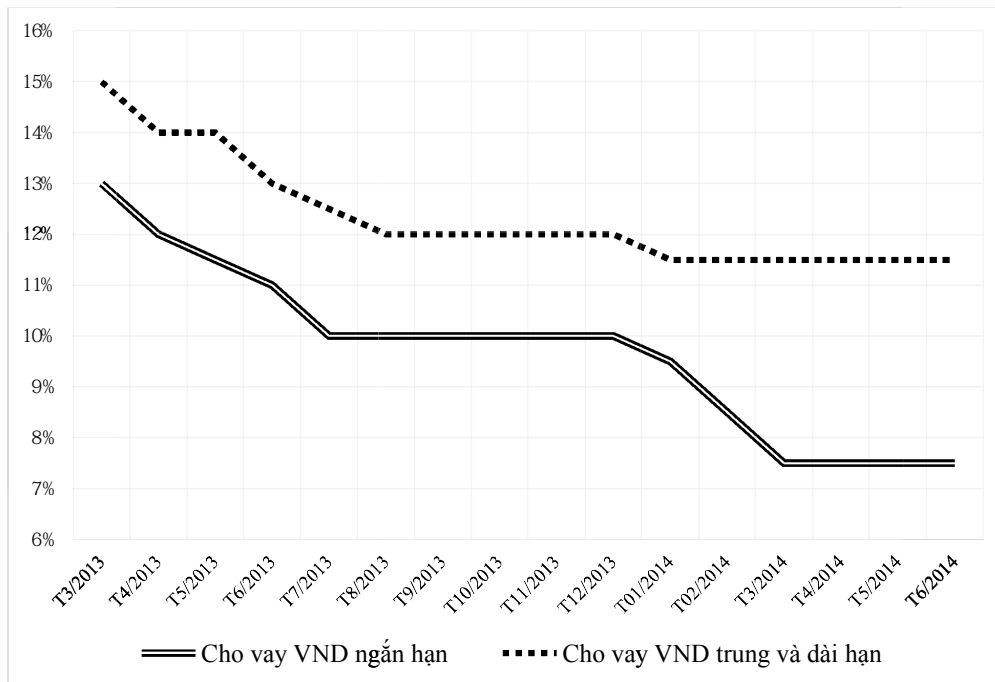
đóng góp của tốc độ “thần kỳ” trong tháng 6 thì tăng trưởng tín dụng của toàn hệ thống ngân hàng cũng chỉ đạt mức 3,68% so với cuối năm 2013 (Hình 2). Do đó, có thể nói rằng, dù có tăng tốc nhanh hơn rất nhiều trong thời gian còn lại của năm thì mục tiêu tăng trưởng tín dụng từ 12-14% trong năm 2014 để góp phần đảm bảo tăng trưởng GDP ở mức từ 5,8-6% và đưa nền kinh tế đất nước thoát khỏi “đáy” khủng hoảng là không dễ dàng. Việc nghiên cứu và đề xuất một số giải pháp phù hợp nhằm thúc đẩy tăng dư nợ, đạt được mục tiêu tăng trưởng tín dụng và tăng trưởng kinh tế trong năm 2014 là điều hết sức cần thiết.

Hình 2: Tăng trưởng tín dụng năm 2013 và 6 tháng 2014



Nguồn: Nguyễn Hoài (2013) và BizLive (2014)

Hình 3: Diễn biến lãi suất cho vay của các ngân hàng thương mại



Nguồn: Tổng hợp số liệu của Ngân hàng Nhà nước, một số ngân hàng thương mại và cơ sở dữ liệu của trang web [www. http://tinnhanhchungkhoan.vn](http://tinnhanhchungkhoan.vn)

2. Thực trạng tăng trưởng tín dụng trong 6 tháng đầu năm 2014

2.1. Lãi suất giảm thấp nhưng tín dụng vẫn tăng trưởng chậm

Lãi suất luôn tác động rất mạnh đến nhu cầu vay vốn của khu vực tư nhân, bao gồm cả các doanh nghiệp và cá nhân. Trong thời gian qua, lãi suất huy động và cho vay đã liên tục được điều chỉnh giảm từ 0,5-1% chính là một trong những điều kiện kích thích nhu cầu vay vốn và do vậy, nhiều ngân hàng thương mại đã có thể tăng lượng vốn giải ngân trong 6 tháng đầu năm (Hình 3), đặc biệt là trong 5 lĩnh vực ưu tiên, cũng chính là những lĩnh vực then chốt nhưng gặp nhiều khó khăn nhất (gồm nông nghiệp và nông thôn, xuất khẩu, công nghiệp hỗ trợ, doanh nghiệp vừa và nhỏ, doanh nghiệp ứng dụng công nghệ cao). Trừ lãi suất cho vay đã giảm từ 9% xuống còn 8% là động lực mạnh và quan trọng để thúc đẩy sự phát triển và gia tăng nhu cầu vay vốn của các lĩnh vực này, góp phần thúc đẩy sản xuất và tiêu dùng của toàn bộ nền kinh tế.

Mặc dù lãi suất giảm thấp để kích thích đầu tư và tiêu dùng nhưng tăng trưởng tín dụng vẫn chỉ tăng rất chậm. Mặt bằng lãi suất trong 6 tháng đầu năm 2014 chỉ bằng 50% lãi suất năm 2011 (lãi suất phổ

biến vào khoảng 20-25%/năm) và chỉ bằng với mức lãi suất của những năm 2005-2006, trong khi tăng trưởng tín dụng giai đoạn 2012-2014 lại thấp hơn rất nhiều. Lẽ ra trong điều kiện như vậy, dư nợ tín dụng đối với khu vực sản xuất sẽ phải tăng nhanh, nhưng trên thực tế dường như tác động của giảm thấp lãi suất cũng như những chương trình ưu đãi cho vay chưa có tác động nhiều đến nhu cầu vay vốn của các doanh nghiệp. Điều này gợi ý rằng tăng trưởng tín dụng ở Việt Nam trong thời gian qua ít phụ thuộc vào lãi suất hơn và sự hấp thụ vốn của lĩnh vực sản xuất kinh doanh giảm.

2.2. Tăng trưởng tín dụng phần lớn đáp ứng nhu cầu tiêu dùng của khu vực tư nhân

2.2.1. Nhu cầu mua nhà ở - căn hộ chung cư, đặc biệt là chung cư cao cấp

Trái với sự giảm thấp nhu cầu vốn của khu vực sản xuất kinh doanh, sức hút đối với dòng vốn của lĩnh vực bất động sản và tiêu dùng lại cao hơn. Thị trường bất động sản trong 2 năm qua gần như “đóng băng” nhưng kể từ cuối năm 2013 và trong 6 tháng đầu năm 2014, với những dấu hiệu tích cực về phục hồi của nền kinh tế và thu nhập của công chúng, kết hợp với những cố gắng hỗ trợ về chính sách bán hàng và ưu đãi tín dụng, thị trường bất động sản đã

có dấu hiệu tích cực. Nhu cầu mua nhà ở nói chung và căn hộ chung cư cao cấp đã tăng dần, đặc biệt từ khi chương trình cho vay hỗ trợ các doanh nghiệp kinh doanh bất động sản được công bố. Một số dự án, khu đô thị mới đã hoàn thiện và bắt đầu bán được nhiều căn hộ chung cư, giảm lượng “hàng hóa tồn kho” có giá trị rất lớn này.

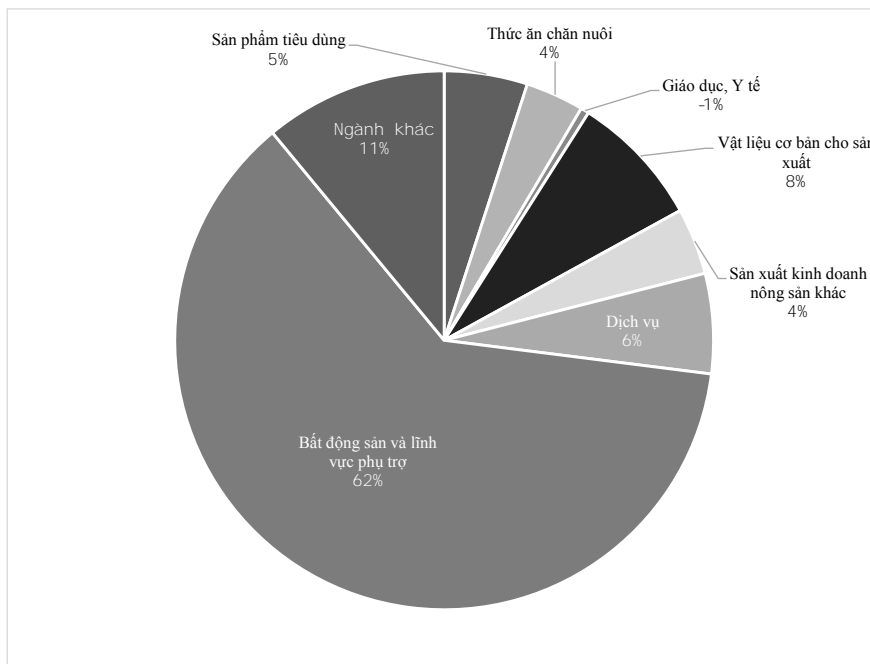
Tại thời điểm tháng 12/2013, các chủ dự án đều phải bán ở mức giá “lỗ vốn” thì bắt đầu từ tháng 3/2014, mức giá đã tăng nhẹ. Điển hình là các dự án nhà chung cư cao cấp của Tập đoàn Vingroup, Times City, Royal City,... giá bán mỗi căn hộ chung cư khép kín bắt đầu từ tháng 3 đến tháng 6/2014 đã tăng từ 400.000.000-600.000.000 VND/căn so với thời điểm tháng 12/2013 tùy theo diện tích và vị trí của căn hộ. Vingroup cũng như nhiều chủ dự án xây dựng nhà ở khác như Dolphin Plaza, Gamuda Gardens,... đã kết hợp với các ngân hàng thương mại cung cấp những “gói sản phẩm” khuyến mãi và hỗ trợ tín dụng rất hấp dẫn, tạo điều kiện cho người dân có thể dễ dàng tiếp cận nguồn vốn và sở hữu căn hộ hoặc những biệt thự sang trọng. Kết quả là chỉ trong 2 ngày đầu chào bán đợt tháng 5/2014, Vingroup đã bán được gần 600 căn hộ tại Times City và Royal City (Dân Trí, 2014).

Những nỗ lực này đã góp phần vào sự thành công chào bán nhiều tòa nhà đã hoàn thiện tại Hà Nội như Times City, Royal City, Khu đô thị Hoàng Mai, Dolphin Plaza, Gamuda Gardens và tại các khu đô thị, dự án nhà ở khác tại Thành phố Hồ Chí Minh trong tháng 5 và tháng 6/2014 vừa qua. Điều cần nhấn mạnh là phần lớn chủ sở hữu những căn hộ và biệt thự chào bán thành công nói trên đều được vay vốn của các ngân hàng thương mại và điều này cũng góp phần vào thúc đẩy tốc độ tăng trưởng tín dụng trong 6 tháng qua.

2.2.2. Sự phục hồi nhu cầu tiêu dùng và mua sắm các phương tiện đi lại

Ngoài sự hấp dẫn của giá nhà, đất và căn hộ chung cư, nhiều hàng hóa tiêu dùng có giá trị cao cũng được khuyến mại giảm giá và được bán theo những phương thức mới rất tiện lợi cho người tiêu dùng và góp phần gia tăng lượng vốn giải ngân của các ngân hàng thương mại. Sự gia tăng của nhu cầu tiêu dùng và các phương tiện đi lại của dân cư đồng thời đúng vào dịp mà hầu hết các doanh nghiệp đều cố gắng áp dụng hàng loạt các chương trình khuyến mại, các biện pháp gia tăng kích cầu để tiêu thụ hàng hóa tồn kho. Bên cạnh đó, các phương thức bán hàng với sự hỗ trợ của các ngân hàng thương

Hình 4: Tỷ trọng dư nợ theo ngành của một số ngân hàng thương mại cổ phần



Nguồn: Tổng hợp từ báo cáo kết quả kinh doanh 6 tháng đầu năm 2014 của một số ngân hàng thương mại cổ phần.

mại đã tác động không nhỏ, khuyến khích các cá nhân và gia đình vay vốn để mua sắm, tận hưởng giá cả thấp và những dịch vụ ưu đãi trong dịp này.

Ở chiều ngược lại, nhu cầu vay để mua nhà ở, xe máy và ô tô để đi lại,... đã được các ngân hàng thương mại đã nghiên cứu và phát triển sản phẩm cho vay theo chuỗi giá trị và tập trung vào các đối tượng sau:

(1) Cán bộ công nhân viên của các doanh nghiệp uy tín;

(2) Người mua cuối cùng của các dự án đầu tư phát triển nhà ở có hợp tác với ngân hàng thương mại hoặc các dự án đầu tư phát triển nhà ở có chính sách đầu tư tốt.

Có thể nêu ra một số trường hợp điển hình như Techcombank hợp tác với Vingroup cho vay nhà ở tại các dự án mang thương hiệu Vinhomes (Times City, Royal City, Vincom Village); VPBank, BIDV, MB, SHB đều có các chương trình hợp tác cho vay ô tô với các đại lý, showroom và tập trung vào các đối tượng có công việc tốt, thu nhập ổn định và không nặng về thủ tục hồ sơ, giấy tờ (tổng hợp từ Smatfinance.vn và Taichinhonline.vn).

2.2.3. Tăng trưởng tín dụng của khu vực sản xuất kinh doanh thấp và dựa vào các chương trình ưu tiên, ưu đãi

Vốn tín dụng cũng được giải ngân cho nhóm các doanh nghiệp trong 5 lĩnh vực ưu tiên cung cấp hàng hóa thiết yếu và chiếm tỷ trọng lớn trong nền kinh tế là những doanh nghiệp có nhu cầu vốn, thiết thực để tháo gỡ khó khăn, phục hồi sản xuất đảm bảo sự ổn định về đời sống kinh tế - xã hội và phục hồi của tổng cầu. Điển hình của các doanh nghiệp này bao gồm: các doanh nghiệp sản xuất và cung cấp phân bón, thức ăn chăn nuôi, thuộc lĩnh vực sản xuất nông nghiệp; các doanh nghiệp sản xuất và cung cấp thiết bị y tế, chăm sóc sức khỏe và trường học; các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh truyền thống, cốt lõi, không đầu tư ngoài ngành.

Có thể nói rằng, chiếm tỷ trọng tuyệt đối cả về số lượng và sản lượng và đóng góp vào sự ổn định và tăng trưởng của nền kinh tế Việt Nam là các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Trong thời kỳ khủng hoảng tài chính và suy thoái kinh tế (2007-2009) cũng như trong thời gian khó khăn của nước ta (2011-2013),

các doanh nghiệp vừa và nhỏ cũng là những doanh nghiệp gặp khó khăn và chịu tổn thất nặng nề nhất với hàng trăm ngàn doanh nghiệp đã bị phá sản trong thời gian qua. Đến thời điểm hiện tại, việc được xếp vào các nhóm ưu tiên cho vay và với lãi suất giảm chính là hiệu ứng kích thích quan trọng đối với nền kinh tế. Cơ hội được vay vốn với giá thấp hơn đồng nghĩa với khả năng có thể phục hồi sản xuất – kinh doanh, giải quyết hàng tồn kho và khởi động lại chu kỳ kinh tế mới. Mặc dù số liệu thống kê chưa đầy đủ nhưng hình 4 cho thấy khoảng 62% dư nợ là cho vay bất động sản và lĩnh vực phụ trợ, 5% dành cho các sản phẩm tiêu dùng, trong khi phần dành cho sản xuất kinh doanh chưa đến 27% tổng dư nợ. Và như đã đề cập trên đây, khi lãi suất giảm thấp, khi các chương trình ưu tiên và đối tượng ưu đãi được mở rộng mà dư nợ tăng chậm, có nghĩa là lượng vốn đi vào khu vực sản xuất kinh doanh là rất hạn chế.

2.3. Tăng trưởng tín dụng gắn với sự gia tăng đầu tư của Ngân sách Nhà nước và thông qua các chương trình tín dụng ưu đãi

Ngoài gói hỗ trợ 50.000 tỷ cho vay hỗ trợ nhà ở xã hội và người thu nhập thấp, từ đầu năm 2014, Nhà nước đã thực hiện đầu tư khá mạnh. Có thể thấy đây là sự vận dụng một cách hiệu quả chính sách đầu tư thu hút (crowding-in) đã được áp dụng rất phổ biến ở các nước sau khủng hoảng và suy thoái kinh tế. Đầu tư của khu vực nhà nước luôn được biết đến là một công cụ kích cầu quan trọng và cũng là công cụ thu hút đầu tư của tư nhân rất hiệu quả. Khi các doanh nghiệp gặp khó khăn, sự gia tăng của đầu tư bằng Ngân sách nhà nước vận hành đồng thời hoặc được kết hợp với sự cắt giảm lãi suất sẽ gia tăng nhu cầu đầu tư của khu vực tư nhân, đặc biệt là của các cá nhân và các hộ gia đình. Trong 6 tháng qua, sự gia tăng của đầu tư công là một động lực gia tăng nhu cầu vay vốn của vực tư nhân và góp phần vào tăng trưởng tín dụng. Ngoài ra, gói tín dụng ưu đãi 120.000 tỷ cho vay bất động sản được các ngân hàng thương mại đưa ra kết hợp với chương trình tín dụng rất lớn theo chương trình “tam nông” ưu tiên mô hình sản xuất mới theo chuỗi giá trị cũng là động lực thúc đẩy đáng kể tăng trưởng tín dụng 2 quý và thời gian còn lại của năm 2014.

Như vậy, có ít nhất 4 nhân tố và cũng là những

động lực dẫn đến tăng trưởng tín dụng trong 6 tháng đầu năm 2014 nhưng mức tăng là rất thấp và hàm chứa những hạn chế về chất lượng tăng trưởng. Chưa có đủ thông tin chính xác về cơ cấu vốn được giải ngân của toàn bộ các ngân hàng thương mại, tuy nhiên nhìn vào diễn biến của thị trường có thể thấy tỷ trọng và lượng vốn được giải ngân vào lĩnh vực tiêu dùng và các doanh nghiệp kinh doanh bất động sản lớn hơn vào khu vực sản xuất - kinh doanh (Hình 4). Tốc độ tăng trưởng tín dụng nhỏ hơn tốc độ tăng trưởng kinh tế trong 2 quý vừa qua cho thấy tăng trưởng kinh tế chưa dựa vào khu vực sản xuất vật chất và các doanh nghiệp chỉ mới bắt đầu phục hồi, đang cố gắng giải quyết hàng tồn kho hơn là gia tăng quy mô sản xuất kinh doanh. Sự tăng trưởng tín dụng phần nào mới tháo gỡ được khó khăn tạm thời của các doanh nghiệp, đặc biệt các doanh nghiệp kinh doanh bất động sản trong một hoặc hai phân khúc sản phẩm cụ thể. Tăng trưởng tín dụng như vậy có thể nói là chưa có chất lượng hay chưa bền vững vì nguồn vốn đi vào khu vực sản xuất vật chất không nhiều và có thể sẽ tái khởi động một giai đoạn đầu cơ bất động sản và chứng khoán mới.

Ngoài ra, tăng trưởng tín dụng ở một số ngân hàng thương mại đạt mức cao, thậm chí rất cao nhưng thực chất là sự giảm thấp dư nợ tại các ngân hàng thương mại khác hay xuất hiện xu hướng chuyển dư nợ từ các ngân hàng thương mại lớn sang các ngân hàng thương mại cổ phần nhỏ hơn. Trong thời gian qua, một bộ phận những khách hàng từng là khách hàng của các ngân hàng thương mại lớn, do gặp những khó khăn nhất định, không còn đáp ứng đủ điều kiện để tiếp tục được vay vốn nên đã phải chuyển sang vay vốn tại các ngân hàng thương mại cổ phần nhỏ hơn với những điều kiện cho vay được nới lỏng hơn (chẳng hạn như không quá chú trọng vào tài sản bảo đảm, chỉ cần lĩnh vực kinh doanh chính vẫn có tiềm năng lợi nhuận và khả năng trả nợ). Như vậy, mặc dù một số ngân hàng thương mại cổ phần nhỏ có tốc độ tăng trưởng tín dụng cao nhưng ở nhiều ngân hàng thương mại lớn khác, tăng trưởng tín dụng không những không tăng mà còn có thể giảm, cho nên tốc độ tăng trưởng tín dụng trung bình của toàn bộ hệ thống ngân hàng chỉ đạt từ 3,5 đến 3,52% - không tăng nhiều so với năm trước.

Cuối cùng, tăng trưởng tín dụng vẫn được thúc

đẩy theo kiểu “nước rút”. Cụ thể, theo báo cáo của Ngân hàng nhà nước, tăng trưởng tín dụng trong 5 tháng đầu năm 2014 chỉ đạt mức 1,31%, nhưng chỉ trong tháng 6, tốc độ tăng trưởng tín dụng đã được thúc đẩy rất nhanh để đảm bảo tốc độ tăng trưởng tín dụng trong cả 6 tháng đầu năm là 3,52%. Đây cũng là tình trạng tăng trưởng tín dụng theo kiểu “nước rút” vào những ngày cuối cùng năm 2013 để đảm bảo “cán đích” ở mức 12,51% (tổng hợp từ số liệu của Ngân hàng Nhà nước).

3. Xu hướng tăng trưởng tín dụng 6 tháng cuối năm 2014 và những khó khăn

Mặc dù lãi suất đã giảm mạnh và trong tháng 6, toàn hệ thống ngân hàng đã có tăng trưởng cao so với 5 tháng đầu năm nhưng vẫn giảm so với cùng kỳ năm ngoái, xu hướng tăng trưởng kinh tế và tăng trưởng tín dụng năm 2014 vẫn còn nhiều khó khăn. Theo nhóm tác giả, tăng trưởng kinh tế và tín dụng cao nhất cũng chỉ có thể *bằng với mức tăng trưởng năm 2013 và khó có thể đạt mức tăng trưởng từ 12-14% như mục tiêu đặt ra theo nhận định gần đây của Ngân hàng nhà nước*. Ngoài những nguyên nhân về chất lượng và cơ cấu tăng trưởng, còn có những lý do sau:

3.1. Lãi suất đã giảm tới giới hạn và khó có thể giảm hơn và chi phí sử dụng vốn sẽ là thách thức đối với các doanh nghiệp trong giai đoạn phục hồi

Giới hạn giảm lãi suất được đề cập ở đây là tỷ lệ lạm phát và một số cân đối vĩ mô khác. Nếu như CPI Quý I là 4,86% và trong Quý II vừa qua không giảm thêm thì lãi suất cho vay đã thấp hơn tỷ lệ lạm phát và do vậy không còn “dư địa” để giảm thấp lãi suất hơn nữa. Hơn nữa, việc giảm lãi suất cho vay sẽ gây áp lực và tác động đối với giảm lãi suất và khả năng huy động tiền gửi, nhất là khi mà dòng tiền sẽ di chuyển sang thị trường bất động sản và thị trường chứng khoán. Công chúng sẽ không còn thấy hấp dẫn khi gửi tiền vào ngân hàng thương mại, trong khi các thị trường chứng khoán và bất động sản đang phục hồi và mang lại lợi tức kỳ vọng cao hơn.

Điều này không quá xấu nếu như loại bỏ được các nguy cơ tạo ra một giai đoạn đầu cơ mới vào bất động sản và căn hộ chung cư cao cấp (công chúng đầu cơ vào căn hộ để cho thuê vẫn có thu nhập thực cao hơn thu nhập từ lãi suất tiền gửi của các ngân

hàng thương mại) hoặc đầu tư thiếu chọn lọc vào cổ phiếu. Tuy nhiên, một hệ quả tất yếu là các ngân hàng thương mại sẽ gặp phải khó khăn trong việc mở rộng cho vay do nguồn vốn huy động khó khăn hơn và áp lực gia tăng lãi suất huy động và cho vay sẽ trở lại. Trong bối cảnh lãi suất không thể giảm sâu hơn thì chi phí cho việc sử dụng vốn của các doanh nghiệp trong giai đoạn phục hồi sẽ vẫn là một thách thức rất lớn.

3.2. Các ngân hàng thương mại sẽ chú trọng chất lượng tín dụng và sẽ không thể mạnh dạn giải ngân một cách ồ ạt trong bối cảnh tình hình nợ xấu nghiêm trọng hiện nay

Tình trạng nợ xấu, nợ quá hạn kéo dài trong hơn 2 năm qua khiến các ngân hàng thương mại mặc dù muốn tăng trưởng tín dụng, song đều rất quan tâm bảo toàn vốn, kiểm soát chặt chất lượng tín dụng. Trong điều kiện như vậy, vốn tín dụng sẽ chỉ tập trung vào những ngành, lĩnh vực thiết yếu, những đơn vị, bộ phận có nhu cầu vốn thực sự và sản xuất - kinh doanh có hiệu quả. Điều này dù rất đúng về nguyên lý nhưng trên thực tế giai đoạn hiện nay, vòng luẩn quẩn của việc doanh nghiệp cần vốn nhưng không đủ điều kiện vay, trong khi các doanh nghiệp đủ điều kiện tiếp cận thì nhu cầu không lớn hoặc thậm chí không có nhu cầu. Đây là “điểm chết” rất cơ bản nhưng lại mang tính “kỹ thuật”, nếu không được giải tỏa sẽ là vấn đề cản trở tăng trưởng tín dụng và tăng trưởng kinh tế rất lớn.

3.3. Nền kinh tế trong nước vẫn chưa thực sự khởi sắc

Cầu tiêu dùng trong thời gian qua tuy có tăng nhưng đại bộ phận công chúng vẫn chưa mạnh dạn trong việc chi tiêu, trong khi cầu chi tiêu là một trong những nhân tố quyết định tăng trưởng tín dụng. Khi người dân chưa mạnh dạn chi tiêu thì chắc chắn doanh nghiệp chưa thể gia tăng quy mô sản xuất – kinh doanh nên doanh nghiệp chưa thể mạnh dạn đầu tư vốn để gia tăng sản lượng, phát triển sản xuất kinh doanh.

3.4. Các doanh nghiệp sẽ thực hiện cơ cấu lại tình hình tài chính và hạn chế vay vốn để tiết kiệm chi phí

Phần lớn các doanh nghiệp này kinh doanh trong lĩnh vực thiết yếu và biên độ lợi nhuận ở mức bằng hoặc thấp hơn lãi suất huy động tiền gửi của các

ngân hàng thương mại. Tuy nhiên, đối với một bộ phận doanh nghiệp trụ được đến nay cũng còn có khá nhiều doanh nghiệp bị mất cân đối vốn do đầu tư mở rộng chưa phù hợp, chưa hiệu quả. Do đó, ngay cả doanh nghiệp tốt cũng cần cấu trúc lại tài chính bằng cách hạn chế tỷ lệ vốn vay từ ngân hàng mà sử dụng vốn tự có tích lũy trong những năm qua để đảm bảo an toàn. Ngoài ra, các doanh nghiệp hiện nay cũng tìm nhiều cách sử dụng các công cụ tài chính khác nhau để giảm chi phí tài chính, đặc biệt các doanh nghiệp nhập khẩu mà không có doanh thu bằng ngoại tệ từ xuất khẩu, do đó không được vay vốn bằng ngoại tệ theo quy định của Ngân hàng Nhà nước.

Trước đây, các doanh nghiệp mở thư tín dụng trả ngay để nhập khẩu hàng hóa, sau đó vay VNĐ để thanh toán. Hiện nay, các doanh nghiệp tích cực chuyển sang đàm phán với đối tác bán hàng nước ngoài cho phép trả chậm. Do các doanh nghiệp tồn tại đến nay đều là doanh nghiệp tốt, doanh số bán hàng tăng trưởng đều đặn, nên đều được người bán chấp nhận trả chậm từ 2 đến 6 tháng, tùy thuộc chu kỳ kinh doanh, tốc độ bán hàng. Ngoài ra, hiện nay, một số ngân hàng cũng đưa ra nhiều sản phẩm mới như UPAS LC (LC trả chậm có điều khoản thanh toán ngay). UPAS LC là một sản phẩm thay thế hoàn hảo cho L/C trả ngay bằng vốn vay ngân hàng, cân bằng được cả hai điều kiện: giảm áp lực về ngoại tệ cho các doanh nghiệp không có nguồn thu ngoại tệ và yêu cầu được thanh toán ngay từ nhà xuất khẩu. Một số ngân hàng đã đưa ra sản phẩm này từ 1-2 năm trở lại đây và được các doanh nghiệp nhập khẩu ngày càng hưởng ứng như Techcombank, VPBank, Vietcombank, ACB... Với việc sử dụng sản phẩm này, nhu cầu tín dụng của các doanh nghiệp này sẽ giảm đi đáng kể.

4. Giải pháp thúc đẩy tăng trưởng tín dụng trong 6 tháng cuối năm 2014

Như đã phân tích ở trên, thực tế lãi suất cho vay hiện nay đã giảm rất sâu, đặc biệt là lãi suất cho vay áp dụng với doanh nghiệp nên việc lãi suất giảm thêm nữa trong thời gian tới là rất khó xảy ra. Để thúc đẩy tăng trưởng tín dụng và tăng trưởng kinh tế trong 6 tháng cuối năm, không nên coi cắt giảm lãi suất danh nghĩa là một giải pháp trọng yếu mà cần có các giải pháp nhằm cải thiện mối quan hệ giữa

ngân hàng thương mại và doanh nghiệp, các giải pháp xử lý nợ xấu và thúc đẩy tái cơ cấu các ngân hàng thương mại để tăng trưởng tín dụng thực sự lành mạnh. Ngoài ra, tỷ trọng tăng trưởng tín dụng dành cho tiêu dùng nhóm tác giả cũng đã thỏa đáng và sự cố gắng của các ngân hàng thương mại để đáp ứng sản phẩm cho vay tiêu dùng đã rất tốt. Do vậy, để thúc đẩy tăng trưởng tín dụng cho khu vực sản xuất, đảm bảo thực hiện các mục tiêu nhiệm vụ năm 2014, một số giải pháp sau cần được nghiên cứu và áp dụng.

4.1. Về phía các ngân hàng thương mại và các doanh nghiệp

4.1.1. Lãnh đạo và cán bộ tín dụng của các ngân hàng thương mại cần thay đổi tư để duy tiếp cận và phát triển số lượng khách hàng

Thay vì chỉ tập trung vào các lợi ích trực tiếp, trước mắt từ hoạt động tín dụng và sự an toàn cho riêng mình, cần tập trung cung cấp các giải pháp tài chính tổng thể cho doanh nghiệp (từ quản lý tài khoản, cung cấp các sản phẩm dịch vụ thương mại như phát hành thư tín dụng, phát hành bảo lãnh đến các gói sản phẩm cho cán bộ công nhân viên của khách hàng và các gói tài chính cho các đối tác của khách hàng,...). Có như vậy, doanh nghiệp mới nhìn thấy hiệu quả tổng thể và mạnh dạn vay vốn, đầu tư. Đồng thời, thông qua việc cung cấp các giải pháp tài chính cho đối tác của khách hàng (dù là doanh nghiệp hay cá nhân), ngân hàng thương mại vẫn có thể kiểm soát tín dụng một cách khéo léo và hiệu quả nhất mà không cần đến hàng loạt các thủ tục hành chính phức tạp và rất tốn kém như hiện nay.

4.1.2. Giảm chi phí thực tế của món vay cho các doanh nghiệp

Mặc dù lãi suất được công bố giảm trong thời gian qua nhưng trên thực tế các ngân hàng thương mại mới chỉ giảm lãi suất danh nghĩa – giảm một phần chi phí tài chính của món vay, trong khi “cái giá” mà các doanh nghiệp phải trả cho món vay bao gồm cả chi phí tài chính, chi phí cơ hội và chi phí giao dịch. Doanh nghiệp vay vốn phải chịu các điều kiện quy định của ngân hàng thương mại, ngoài những quy định mang tính định tính, phần định lượng là những vấn đề về tài sản bảo đảm, luôn bị định giá thấp và khi cho vay, các ngân hàng thương mại còn cho vay với tỷ lệ thấp hơn định giá. Đây là

khó khăn không nhỏ cho các doanh nghiệp.

Nhiều ngân hàng thương mại đã áp dụng phí giao dịch khi nộp hồ sơ vay vốn và các doanh nghiệp hay cá nhân vay vốn còn phải thực hiện hàng loạt các giao dịch bảo đảm, phải trả các khoản chi phí không nhỏ về tài chính và thời gian, bao gồm các thủ tục hành chính, luật sư,... và nhiều trường hợp, dù có phương án sản xuất – kinh doanh hay dự án tốt, các doanh nghiệp hay các hộ gia đình không thể vượt qua những thủ tục này được. Nếu tính các khoản chi phí cộng với lãi suất danh nghĩa phải trả thì tổng chi phí cao hơn lãi suất niêm yết khá nhiều.

Do vậy, xét về thực chất, giảm lãi suất của các ngân hàng thương mại không hẳn là sự giảm thấp của chi phí thực tế của món vay mà chỉ mang tính chất quảng cáo, điều này đặc biệt đúng với các chương trình giảm lãi suất cho vay đối với khách hàng cá nhân và khoản vay dài hạn. Lãi suất cho vay được giảm về mức khá thấp, thậm chí là 0% nhưng chỉ trong 3 đến 6 tháng đầu hoặc tối đa trong 1 năm, sau đó, lãi suất được điều chỉnh theo biên độ khá cao, dẫn đến tổng chi phí vay vốn vẫn không giảm đáng kể.

4.1.3. Gắn kết lợi ích của ngân hàng thương mại và của khách hàng

Cần đặc biệt quan tâm tới các doanh nghiệp có quan hệ nhiều năm và khó khăn tài chính được xác định chỉ là tạm thời. Lý giải cho thực tế đang diễn ra là lãi suất giảm nhưng vốn vẫn không thể đến được nơi cần chính là do các điều kiện tín dụng của ngân hàng thương mại quá chặt chẽ và doanh nghiệp không thể đáp ứng. Trái lại với mở rộng tín dụng ở ạt trong quá khứ, các ngân hàng thương mại hiện nay nhìn chung rất dè dặt trong việc đặt niềm tin vào việc sử dụng vốn, đầu tư của doanh nghiệp. Để giải quyết triệt để hơn vấn đề này cần giải pháp từ cả hai phía:

(1) Các doanh nghiệp cần chia sẻ thông tin thẳng thắn với ngân hàng về hoạt động kinh doanh và các đặc thù trong kinh doanh của mình, cũng như tình hình tài chính cần được cơ cấu theo hướng tích cực để ngân hàng thương mại hiểu và có những giải pháp tín dụng phù hợp;

(2) Các ngân hàng thương mại, cần song hành và nắm bắt được đặc thù kinh doanh của khách hàng để đưa ra các cấu trúc tín dụng phù hợp, tránh đập

khuôn, quan liêu, dẫn đến việc bỏ qua các khách hàng tốt hoặc cho vay vốn đối với các doanh nghiệp không cần hoặc không thể sử dụng được.

4.1.4. Các ngân hàng thương mại cần mềm dẻo hơn đối với các doanh nghiệp có nợ xấu nhưng có phương án sản xuất kinh doanh tốt

Một trong những vấn đề nổi cộm của nền kinh tế và doanh nghiệp hiện nay dẫn đến tình trạng nợ quá hạn kéo dài của doanh nghiệp là do lượng hàng tồn kho lớn, sức tiêu thụ kém. Ngoài việc phân loại đối với từng nhóm doanh nghiệp mà có biện pháp xử lý hàng tồn kho phù hợp, các ngân hàng thương mại nên áp dụng hình thức cho vay “quá ngạch” – cho vay mới đối với các doanh nghiệp có cơ hội tốt dù chưa thể trả được nợ cũ. Trong khi các doanh nghiệp cần giảm giá bán hàng và đưa ra các chương trình kích cầu phù hợp. Một bộ phận lớn doanh nghiệp bị khó khăn kéo dài, mất cân đối tài chính, mất cân đối thanh khoản, các ngân hàng thương mại lại cùng lúc thắt chặt tín dụng dẫn đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp ngừng trệ.

Trong bối cảnh này, ngân hàng thương mại cần chọn lọc các doanh nghiệp có phương án kinh doanh hiệu quả để thương thảo và tạo điều kiện cho vay. Nếu không có những khoản cho vay quá ngạch để cứu trợ đặc biệt cho các doanh nghiệp thì ngân hàng thương mại khó có thể thu hồi nợ cũ, trái lại, có vốn mới và được kiểm soát khôn khéo hơn, các doanh nghiệp có thể vượt qua khó khăn, phát triển sản xuất kinh doanh và có thể trả cả nợ cũ và nợ mới.

Tăng trưởng tín dụng không những đạt được chỉ tiêu mà còn là sự tăng trưởng bền vững thúc đẩy tăng trưởng kinh tế hữu hiệu. Các ngân hàng thương mại, thay vì chỉ lo ngại nợ xấu và đảm bảo lợi ích và giá trị tài sản của riêng mình, cần cơ cấu lại thời hạn vay phù hợp và thống nhất hạn mức tín dụng phù hợp với phương án kinh doanh của doanh nghiệp, kết hợp với các giải pháp “hỗ trợ sau cho vay” mới có thể giúp doanh nghiệp từng bước thoát khỏi khó khăn, hiệu quả kiểm soát và thu nợ mới có thể được cải thiện.

3.1.5. Các doanh nghiệp cần đẩy mạnh tiêu thụ hàng hóa để nhanh chóng giải tỏa khó khăn và khởi động các chương trình sản xuất kinh doanh mới

Lấy ví dụ điển hình là các doanh nghiệp thuộc

lĩnh vực bất động sản – nơi hàng tồn kho ứ đọng nhiều, vốn tích tụ lớn, đồng thời ảnh hưởng đến các doanh nghiệp kinh doanh trong lĩnh vực phụ trợ như sắt thép, xây dựng,... Cần cấu trúc lại sản phẩm (điều chỉnh thiết kế, điều chỉnh dự toán,...), bổ sung các tiện ích đi kèm, giảm giá bán phù hợp để kích cầu, qua đó, doanh nghiệp có thể tự đẩy mạnh được vòng quay vốn, thoát khỏi khó khăn trước mắt và tiếp tục vay vốn để tăng trưởng hoạt động sản xuất kinh doanh.

4.2. Về phía Chính phủ và Ngân hàng Nhà nước

Về phía Chính phủ và Ngân hàng Nhà nước, ba giải pháp cần được nghiên cứu và áp dụng đồng thời bao gồm:

(1) Tiếp tục tăng cường quy mô và hiệu quả đầu tư công như một giải pháp kích cầu, thu hút đầu tư tư nhân;

(2) Thay đổi cơ chế kiểm soát tín dụng theo hướng tập trung vào hiệu quả cuối cùng;

(3) Hỗ trợ các một cách tích cực và có hiệu quả việc giải quyết nợ xấu.

Đầu tư công cần được tăng cường về quy mô thông qua phát hành trái phiếu chính phủ, ngay cả khi bán cho hệ thống ngân hàng để gia tăng mức cung tiền tệ cũng sẽ vừa kiểm soát lạm phát và vừa giảm lãi suất do đó sẽ tăng tổng đầu tư của nền kinh tế. Các ngân hàng thương mại dù nắm giữ trái phiếu chính phủ thì tăng trưởng dư nợ vẫn tăng lên một cách an toàn và thực sự hữu ích khi ngân sách nhà nước có thêm nguồn chi tiêu. Tăng cường hiệu quả trong sử dụng vốn đầu tư công thông qua các cơ chế kiểm soát theo kết quả cuối cùng (Result – based) và các nhà lãnh đạo chịu trách nhiệm cá nhân một cách minh bạch.

Ngân hàng Nhà nước cần hỗ trợ nhiều hơn các ngân hàng thương mại về thông tin, định hướng chính sách, trong khi cần mở rộng quyền tự chủ cho các ngân hàng thương mại bằng cách giảm thiểu các quy định kiểm soát về đối tượng và quy trình cho vay. Cần rút kinh nghiệm từ những bài học cho vay gói ưu đãi, kích cầu trước đây, không những không hiệu quả mà gây rất nhiều khó khăn cho các ngân hàng thương mại được tham gia giải ngân. Cần khuyến khích và tạo điều kiện hơn cho các ngân hàng thương mại thực hiện các khoản cho vay hỗ trợ

nhà ở và gói tín dụng khuyến khích “tam nông”. Việc kiểm soát tín dụng thật mềm dẻo và tạo điều kiện cho lợi ích của ngân hàng thương mại gắn kết với lợi ích của doanh nghiệp luôn mang lại hiệu quả hơn tất cả các biện pháp hành chính cụ thể.

Thúc đẩy chương trình tái cấu trúc hệ thống ngân hàng thương mại và giải quyết hiệu quả và triệt để vấn đề nợ xấu để các doanh nghiệp có nợ xấu sớm có thể tái tiếp cận được nguồn vốn của ngân hàng thương mại. Vấn đề đưa nợ xấu ra theo dõi ngoại bảng chỉ là kỹ thuật giảm nợ xấu của các ngân hàng thương mại trong nội bảng mà hoàn toàn chưa được xử lý thì các doanh nghiệp đang có nợ xấu vẫn chưa thể tiếp cận nguồn vốn của ngân hàng thương mại. Với các khoản nợ bán cho VAMC về thực chất cũng chỉ mới được “khoanh” lại và các ngân hàng thương mại chỉ được cấp một lượng vốn quá nhỏ so với số lượng nợ xấu được thống kê nên nguồn cho vay cũng như sự thận trọng của các ngân hàng thương mại là yếu tố hạn chế tăng trưởng tín dụng. Nói cách khác, hoạt động xử lý nợ xấu nếu không triệt để, mối quan hệ giữa ngân hàng thương mại và các doanh nghiệp sẽ vẫn chưa được “cởi nút thắt” thì tăng trưởng tín dụng chưa thể tăng trưởng lành mạnh hướng vào khu vực sản xuất kinh doanh.

Nợ xấu trước hết là trách nhiệm của các ngân hàng thương mại, tiếp đến là trách nhiệm của các doanh nghiệp vay vốn, đặc biệt là các doanh nghiệp nhà nước, đã không sử dụng có hiệu quả và để phát sinh nợ xấu. Ngoài ra, không thể không xác định trách nhiệm của Nhà nước và một số cơ quan hữu quan đối với tình trạng nợ xấu nghiêm trọng như hiện nay. Chính vì vậy, *việc xử lý triệt để nợ xấu cần được tiến hành bằng các biện pháp có sự đồng thuận của các bên có trách nhiệm bao gồm ngân hàng thương mại – doanh nghiệp nhà nước – Nhà nước* trên nguyên tắc tháo gỡ khó khăn vướng mắc cho sự phục hồi kinh tế nhưng cũng cần phải có sự cầu thị, chịu trách nhiệm thực sự của các bên.

Cụ thể là các doanh nghiệp, nhất là các doanh nghiệp nhà nước, vẫn cần được tiếp cận và tiếp tục được vay vốn của các ngân hàng thương mại, dù chưa thể trả nợ cũ. Nguồn vốn của các ngân hàng thương mại đã được huy động, không thể không cho vay để thúc đẩy phục hồi và tăng trưởng kinh tế. Nhà nước cần có cơ chế hỗ trợ để đảm bảo cho khả

năng tiếp cận vay vốn của các doanh nghiệp cũng như khả năng giải ngân của các ngân hàng thương mại, sao cho quá trình luân chuyển vốn và tăng trưởng tín dụng không bị “tắc nghẽn”, các doanh nghiệp không tiếp tục bị phá sản hàng loạt và nền kinh tế thoát khỏi tình trạng khó khăn hiện nay.

Tiếp theo, nợ xấu cần được giải quyết triệt để thông qua chứng khoán hóa để được mua bán một cách rộng rãi. Việc giải quyết nợ xấu thông qua chứng khoán hóa tuy chưa được triển khai ở Việt Nam nhưng cũng đã có kinh nghiệm quốc tế, đặc biệt là kinh nghiệm của Hoa Kỳ, Nhật Bản và nhiều nước khác. Hơn nữa, chúng ta có thể thực hiện thí điểm để tạo ra một “sự mở đầu” và nếu thành công sẽ mở ra một xu hướng “xã hội hóa” và chắc chắn việc xử lý nợ xấu sẽ triệt để và hiệu quả hơn. Nhóm tác giả cho rằng cũng chỉ chứng khoán hóa nợ xấu thì nợ xấu mới được định giá theo giá thị trường và bán cho nhà đầu tư mới, đặc biệt là thu hút và tạo điều kiện cho nhà đầu tư nước ngoài tham gia xử lý nợ xấu.

Tóm lại, tăng trưởng kinh tế và tín dụng một cách lành mạnh là mục tiêu quan trọng nhất và là mong muốn chung của Đảng, Nhà nước, các bộ ngành, các ngân hàng thương mại, các doanh nghiệp và mọi người dân Việt Nam. Trong bối cảnh thực tế còn những khó khăn như hiện nay, để tận dụng được những cơ hội và đạt được mục tiêu tăng trưởng tín dụng và tăng trưởng kinh tế 2014, Chính phủ, Ngân hàng nhà nước, các ngân hàng thương mại và các doanh nghiệp cần nhìn chung về một hướng và chấp nhận những chi phí cơ hội nhất định, miễn là sự đánh đổi có lợi hơn cho nền kinh tế đất nước.

Nhà nước và các cơ quan quản lý cần làm tốt hơn vai trò tổ chức thực hiện và làm “trọng tài” cho những đổi mới, đột phá để gắn kết lợi ích của doanh nghiệp và các ngân hàng thương mại. Suy cho cùng, các ngân hàng thương mại chỉ được coi là những “đứa con ưu tú nhất” của nền kinh tế thị trường hay là “bà đỡ” cho mọi sự phát triển kinh tế khi hoạt động kinh doanh vì sự ổn định, phát triển bền vững của các doanh nghiệp và góp phần nâng cao mức sống của các tầng lớp dân cư trong nền kinh tế. □

Tài liệu tham khảo:

- Ban Kinh tế Trung ương Đảng (2014), Báo cáo tóm tắt tình hình Kinh tế - xã hội tháng 3 và Quý I/2014.
- BizLive (2014), *Tín dụng tăng thấp vì “có những nguyên nhân khách quan”*, truy cập lần cuối ngày 26 tháng 5 năm 2014, từ <http://www.baomoi.com/Tin-dung-tang-thap-vi-co-nhung-nguyen-nhan-khach-quan/126/14205495.epi>
- Bộ phận kinh doanh vốn và tiền tệ Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam (2013), “*Đánh giá tác động của chính sách tái cấu trúc hệ thống tổ chức tín dụng đối với thị trường tiền tệ - trái phiếu – ngoại hối Việt Nam giai đoạn 2012-2013 và dự báo 2014*”.
- Citinews.net (2014), Techcombank cho vay ưu đãi mua căn hộ cao cấp tại Times City, truy cập lần cuối ngày 17 tháng 5 năm 2014, từ <http://citinews.net/kinh-doanh/techcombank-cho-vay-uu-dai-mua-can-ho-cao-cap-tai-times-city-S6FT4JA/> (ngày 17/5/2014).
- Dân Trí (2014), *Times City bán hết veo gần 600 căn hộ chỉ trong 2 ngày*, truy cập lần cuối ngày 26 tháng 5 năm 2014, từ <http://dantri.com.vn/kinh-doanh/times-city-ban-het-veo-gan-600-can-ho-chi-trong-2-ngay-879531.htm>
- Đặng Ngọc Đức (2012), “*Tiếp tục đổi mới hoạt động Ngân hàng Nhà nước nhằm góp phần phát triển bền vững các ngân hàng thương mại Việt Nam*”, Tạp chí Ngân hàng, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, Số 13, tháng 7/2012.
- Info.vn (2013), *Fitch đánh giá triển vọng tín nhiệm ngân hàng Việt Nam 2014 “ổn định”*, truy cập lần cuối ngày 24 tháng 8 năm 2014, từ <http://infotv.vn/ngan-hang-tai-chinh/tintuc/83569-fitch-danh-gia-trien-vong-tin-nhiem-ngan-hang-viet-nam-2014-on-dinh>
- Nguyễn Hoài (2013), *Tăng trưởng tín dụng 7 tháng: Tâm điểm “tam nông”*, truy cập lần cuối ngày 26 tháng 5 năm 2014, từ <http://vneconomy.vn/tai-chinh/tang-truong-tin-dung-7-thang-%20tam-diem-tam-nong-20130808121818553.htm>
- Phạm Đỗ Chí (2012), *Cải tổ ngân hàng: Mới chỉ ‘chữa cháy’*, truy cập lần cuối ngày 24 tháng 8 năm 2014, từ <http://vietpress.vn/20120306081249362p33c71/cai-to-ngan-hang-moi-chi-%E2%80%98chua-chay%E2%80%99.htm>

Credit growth in the first six months of 2014 and solutions for better credit growth

Abstract:

In the first six months of 2014, the credit growth of the whole banking system of Vietnam reached 3,5%, which was an increase in comparison with negative growth of the first two months. Due to such growth, the commercial banks (CBs) and the State Bank of Vietnam (SBV) and some management agencies became cautiously optimistic of the ability to fulfill the targeted economic growth of 5.8% to 6% and the targeted credit growth of 12-14% in 2014. In fact, this credit growth rate is slightly decreased compared to the same period of the previous year and it's difficult to reach the above targets of economic and credit growth rates of the year. Moreover, credit growth in the business sector mostly relied on the support packages or loan under the incentive programs, while the proportion of consumption credit and mortgage lending stayed pretty high. Based on analyzing the real motivation and main factors that had impact on credit growth, this paper discussed the trends of development and proposed some suggestions to push up credit growth in the last 6 months of 2014.

Thông tin tác giả:

***Đặng Ngọc Đức**, Tiến sỹ

- Tổ chức tác giả công tác: Viện Ngân hàng tài chính, Trường Đại học Kinh tế Quốc dân
- Lĩnh vực nghiên cứu chính của tác giả: Ngân hàng
- Một số tạp chí tiêu biểu mà tác giả đã từng đăng tải công trình nghiên cứu: Tạp chí Kinh tế và Phát triển, Tạp chí Nghiên cứu Kinh tế, Tạp chí Tài chính.
- Địa chỉ liên hệ: Địa chỉ email: dangocduc@neu.edu.vn

** **Nguyễn Vân Linh**

- Tổ chức tác giả công tác: Khối khách hàng bán buôn, Ngân hàng Techcombank Việt Nam.