

BÀN THÊM VỀ GIẢI PHÁP VỐN TÍN DỤNG NGÂN HÀNG CHO DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ Ở NƯỚC TA HIỆN NAY

TS. Hoàng Xuân Quế*

Doanh nghiệp vừa và nhỏ (DNV&N) là mô hình kinh tế phổ biến ở các nước đang phát triển, các nước đang chuyển đổi. Tại nhiều quốc gia và vùng lãnh thổ trong khu vực, như Thái Lan, Malaysia, Hàn Quốc, Đài Loan,.... đã chứng minh vai trò của các DNV&N trong phát triển kinh tế, giải quyết việc làm cho số đông người lao động trong những thập niên gần đây. Tại nước ta, trong những năm qua, số lượng, quy mô và hiệu quả hoạt động của DNV&N cũng chứng minh rõ vai trò trong phát triển kinh tế - xã hội, chiếm tới trên 60% khu vực sản xuất hàng tiêu dùng và bán lẻ trong cả nước.

Các chuyên gia kinh tế dự báo rằng, với xu thế phát triển như hiện nay, thì đến năm 2010, trong cả nước sẽ có khoảng 500.000 DNV&N. Song vấn đề nổi lên hiện nay đó là giải quyết vấn đề vốn cho DNV&N. Bởi vì hiện nay khoảng 80% vốn hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp nhỏ và vừa là từ nguồn tín dụng ngân hàng. Do đó, đến năm 2010, bình quân mỗi doanh nghiệp có nhu cầu 2,0 tỷ đồng vốn cho kinh doanh, thì tổng nhu cầu lên tới 1.000.000 tỷ đồng, trong đó 800.000 tỷ đồng cần được các NHTM đáp ứng.

Trong thực tế chúng ta không nghi ngờ gì nữa, trong khoảng 4-5 năm gần đây, các NHTM ở nước ta đang cạnh tranh mạnh mẽ mở rộng khách hàng là DNV&N, đặc biệt là trong việc đáp ứng nhu cầu vốn tín dụng để mở rộng sản xuất kinh doanh. Theo thống kê của Ngân hàng Nhà nước, nếu như năm 2002 dư nợ cho vay vốn DNV&N năm 2002 còn chiếm tỷ lệ dưới 30% tổng dư nợ và cho vay nền kinh tế của hệ thống ngân hàng Việt Nam, thì đến hết năm 2006 tăng lên trên 40%. Tốc độ tăng trưởng dư nợ cho vay DNV&N cũng ở mức cao, năm 2003 đạt mức tăng 37,1% so với năm trước, năm 2004 tăng 20,18%, năm 2005 tăng 22,2% và năm 2006 ước tính tăng 25%.

Trong chiến lược chuyển hướng mạnh mẽ sang cho vay vốn khách hàng DNV&N, thì hệ thống Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam (NHTM) có thế mạnh hơn cả. Đây là NHTM có quy mô lớn nhất, chiếm khoảng 1/3 thị phần hoạt động của toàn ngành ngân hàng. NHTM, có mạng lưới trải rộng trong toàn quốc, có kinh nghiệm mở rộng cho vay vốn hộ sản xuất và hộ kinh doanh. Do đó nhiều chuyên gia cho rằng, hiện nay NHTM chiếm khoảng 1/2 thị phần cung ứng vốn cho doanh nghiệp nhỏ và vừa của toàn bộ hệ thống NHTM Việt Nam.

Số liệu cho vay qua các năm từ 2001 đến 2006 cho cơ cấu đầu tư vốn cho các thành

VỀ KẾT QUẢ CHO VAY VỐN ĐỐI VỚI DNV&N GIAI ĐOẠN 2001 - 2006:

Chỉ tiêu	Năm 2001	Năm 2002	Năm 2003	Năm 2004	Năm 2005	30/09 2006
1. Tổng dư nợ cho vay nền kinh tế	60.030	81.357	113.894	142.293	161.105	177.418
Trong đó : Cho vay DN nhỏ và vừa	2.303	9.193	20.347	35.960	49.088	63.074
- Tỷ trọng/ dư nợ	3,83%	11,3%	17,86%	25,27%	30,46%	35,56%
2. Dư nợ cho thuê TC (DNNVV)	563	971	1.726	2.833	3.766	4.176
3. Nợ xấu	0,7%	2,3%	1,3%	1,74%	2,3%	2,81%

* Khoa Ngân hàng - Tài chính Đại học Kinh tế Quốc dân Hà Nội

phía kinh tế thay đổi nhanh của các năm. Đặc biệt là sự biến hướng đầu tư cho hoạt động DNV&N tăng cả về quy mô và tỷ trọng. Năm 2008 dự cho vay DNV&N chỉ đạt 2,3 ngàn tỷ đồng, chiếm 3,87% tổng dư nợ. Sau 5 năm đến 30/09/2006 dư nợ cho vay DNV&N đã đạt 63,1 ngàn tỷ đồng, chiếm 35,6% tổng dư nợ, tức độ tăng bình quân 110%/năm.

Hoạt động cho thuê tài chính tăng trưởng nhanh chóng, đối tượng khách hàng hầu hết là các DNV&N, đi mở ra một hướng đi tích cực trong đầu tư vốn cho các DNV&N.

Số lượng khách hàng là DNV&N phát triển nhanh: năm 2008 có gần 5.000 doanh nghiệp có quan hệ vay vốn NHNo. Đến 30/09/2006 có 20.065 DNV&N hiện đang vay vốn, 1.916 doanh nghiệp thuê tài chính, 173.932 hộ đồng ký kết danh sách vay vốn tại các chi nhánh NHNo.

Cơ cấu dư nợ cho vay đa dạng, tỷ trọng cho vay trung dài hạn đạt trên 33% là một xu hướng tích cực. Cho vay ngoài hệ công tăng trưởng khá, trong đó một phần là các khoản cho vay dự án ủy thác đầu tư.

Cho vay DNV&N theo ngành kinh tế đã có những thay đổi theo hướng đầu tư đa dạng các ngành, nghề. Tuy vậy đầu tư cho các ngành có thế mạnh như chế biến bảo quản nông lâm sản, thủy sản còn chiếm tỷ lệ khiêm tốn.

Phân gũ những mặt làm được:

- Các chi nhánh NHNo đã nhận thấy tầm quan trọng của khách hàng DNV&N đối với

nền kinh tế nói chung, hoạt động kinh doanh của NHNo Việt Nam nói riêng. Vì vậy đã tập trung tiếp cận, đầu tư vốn, cung cấp dịch vụ cho các DNV&N ngày một nhiều hơn, thể hiện qua tốc độ tăng trưởng rất lớn hàng năm.

- Chuyển biến căn bản về nhận thức đối với khách hàng DNV&N từ quan điểm đầu tư đến việc cân đối nguồn vốn: Trước năm 2001 NHNo chỉ tập trung vốn cho vay hộ nông dân, một số DNNN, chưa thực hiện cho vay DN ngoài quốc doanh. Nhưng sau 5 năm đến 30/09/2006 dư nợ cho vay DNV&N đã đạt 63,1 ngàn tỷ đồng, chiếm 35,6% tổng dư nợ.

- Tỷ lệ nợ xấu luôn thấp hơn mức giới hạn chung: Mức cao nhất thời điểm 30/06/2006 là 2,81%, mức thấp nhất năm 2001 là 0,7%, mức trần quy định hàng năm của NHNo không quá 5%. Tỷ lệ nợ xấu thấp có ý nghĩa rất quan trọng, điều này củng cố quan điểm, định hướng đầu tư cho DNV&N.

- Khép kín trong đầu tư vốn cho các DNV&N từ khâu tìm mua, chế biến nông lâm thủy hải sản đến xuất khẩu. Xây dựng lòng tin, tạo ra mối quan hệ gắn bó giữa DNV&N với NHNo trong quan hệ vay vốn và dịch vụ.

- Mở rộng hợp tác Quốc tế, thực hiện tốt các cam kết ủy thác đầu tư, tạo nguồn vốn ổn định đầu tư cho DNV&N. Mọi trường phát triển dịch vụ: Mở rộng đầu tư cho DNV&N đồng nghĩa với việc mở rộng hoạt động dịch vụ.

Một số điểm vướng mắc:

- Một số cơ chế chính sách

của nhà nước triển khai chậm, thiếu đồng bộ: Chính sách đất đai, mặt bằng sản xuất của doanh nghiệp, chế độ thuế, chế độ kế toán, tài chính v.v...

Đặc biệt là quyết định 193/2001/QĐ-TTg ngày 20/12/2001 của Thủ tướng Chính phủ về việc thành lập, tổ chức hoạt động của Quỹ bảo lãnh tín dụng như là một cứu cánh trong quan hệ vay vốn giữa Ngân hàng và DNV&N, đã ban hành 5 năm nhưng kết quả triển khai gần như bằng không. Kết quả là DNV&N vẫn khó khăn khi tiếp cận nguồn vốn Ngân hàng, còn phía ngân hàng vẫn khó khăn trong việc tìm dự án hiệu quả.

- Các quy chế, chính sách của NHNo hiện hành đều áp dụng chung cho các đối tượng khách hàng, không phân khúc theo thị trường DN lớn, DNV&N, cá nhân. Do đó khi thực thi gặp khó khăn, nhất là việc xếp loại khách hàng, các chỉ số tài chính chi phù hợp với DN lớn, DNNN, khi áp dụng với DNV&N thì không đủ điều kiện, không chính xác.

- Hệ thống thông tin khách hàng chưa đạt yêu cầu, các thông tin từ Trung tâm TTĐD của NHNN không đầy đủ, thiếu chính xác. Thông tin nội bộ trong hệ thống NHNo hiện chưa đáp ứng. Vì vậy, việc xem xét thực trạng hoạt động kinh doanh gặp nhiều khó khăn, nhất là việc đánh giá khách hàng quan hệ.

- Những hạn chế mang tính chủ quan của các DNV&N là nguyên nhân của những vướng mắc trong quá trình tiếp cận tín dụng: Vốn thực luôn đạt thấp hơn nhiều so

với vốn đăng ký; thiếu minh bạch trong hồ sơ số sách; không rõ ràng trong quan hệ tài sản giữa chủ doanh nghiệp và doanh nghiệp; thiếu chuyên nghiệp trong xây dựng dự án; xuất hiện nhiều doanh nghiệp kinh doanh chộp giật, lừa đảo... Điều này làm nản chí các nhà đầu tư vốn.

Một số giải pháp mở rộng và nâng cao hiệu quả cho vay vốn doanh nghiệp nhỏ và vừa trong thời gian tới:

1. Mục tiêu chiến lược nhất quán đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa:

Xác định thị trường chủ đạo là nông nghiệp, nông thôn đáp ứng đủ cho khách hàng là các *DNV&N*, kinh tế trang trại, làng nghề thủ công đủ điều kiện vay vốn. Xây dựng và tổ chức thực hiện mục tiêu đầu tư cho *DNV&N* trên các phương diện: Nguồn vốn huy động, tỷ lệ đầu tư cho *DNV&N* trên tổng dự nợ toàn hệ thống và trên từng địa bàn, từng khu vực.

2. Xây dựng mô hình tổ chức chuyên nghiệp, chuyên môn sâu phục vụ *DNV&N*:

- Tổ chức mô hình hoạt động theo hướng chuyên môn hoá với việc hình thành hệ thống từ Ban *DNV&N* tại Trụ sở chính đến các phòng khách hàng *DNV&N* tại các chi nhánh.

- Tập trung đào tạo sâu kiến thức về đăng kí kinh doanh, quản trị doanh nghiệp, chính sách hỗ trợ phát triển, phát luật, đến các kĩ năng tiếp cận, tác nghiệp cho vay, cung cấp sản phẩm dịch vụ, xử lý rủi ro, nhằm tạo ra một đội ngũ nhân sự

chuyên nghiệp, có trình độ phục vụ *DNV&N*.

- Xây dựng mô hình hạch toán khép kín nhằm đánh giá khả năng sinh lời từ hoạt động huy động vốn, cho vay, phát triển dịch vụ đối với khách hàng *DNV&N*. Tại các địa bàn thành phố, khu công nghiệp tập trung, làng nghề, xem xét thí điểm việc xây dựng các chi nhánh NHNO chuyên phục vụ khách hàng *DNV&N*.

3. Chuẩn hoá về cơ chế, chính sách, qui trình thủ tục cho vay, cung cấp dịch vụ cho khách hàng *DNV&N*:

- Chính sách khách hàng dựa trên các mục tiêu chiến lược phải nhất quán, rõ ràng, thể hiện trong quan điểm đầu tư, chính sách lãi suất, phí, phân cấp, phân quyền, bảo đảm tài sản, xử lý rủi ro đối với từng phân khúc thị trường: Khách hàng lớn, khách hàng nhỏ và vừa, cá nhân, HSX.

- Chuẩn hoá các qui trình, thủ tục: Qui trình được thiết kế riêng biệt, phù hợp với từng nhóm khách hàng là doanh nghiệp và cá nhân. Bảo đảm sự thống nhất, đơn giản, chặt chẽ, tiến tới chuẩn theo hệ thống quản lý chất lượng ISO. Thủ tục tránh rườm rà, gây khó khăn, tiêu cực trong quá trình tiếp cận các khoản vay của *DNV&N* nhưng phải bảo đảm đầy đủ các yếu tố pháp lý.

4. Xây dựng gói sản phẩm phù hợp:

Đặc thù hoạt động của *DNV&N* là tính đa dạng về ngành nghề kinh doanh và sự chênh lệch lớn về trình độ quản lý. Vấn đề đặt ra là để

có thể tiếp cận và phục vụ ngày càng nhiều, tốt hơn đối với nhóm khách hàng này phải xây dựng được một gói sản phẩm đa dạng, phù hợp: Cho vay, thấu chi, bao thanh toán, cho thuê tài chính, góp vốn, đầu tư, bảo lãnh; các sản phẩm dịch vụ thanh toán, ngân quỹ, tư vấn, bảo hiểm cũng sẽ được chia nhỏ với những chính sách phí dịch vụ phù hợp.

5. Xây dựng hệ thống chấm điểm và xếp hạng tín dụng phù hợp với từng phân khúc thị trường gắn với ứng dụng tin học, bảo đảm tính công khai minh bạch, thức đẩy doanh nghiệp phát triển:

Phân chia hệ thống chấm điểm: Khách hàng là các doanh nghiệp lớn, khách hàng *DNV&N*, cá nhân. Trong đó khác với tính chuẩn hoá, đối với các doanh nghiệp lớn, hệ thống chấm điểm khách hàng là *DNV&N* cần linh hoạt, đơn giản, chú trọng tới các yếu tố về bản thân chủ doanh nghiệp hơn là các chỉ số tài chính.

6. Hoàn thiện hệ thống hỗ trợ quản lý:

Hệ thống thông tin nội bộ giúp cho việc quản lý khách hàng quan hệ: Thông qua hệ thống hiện đại hoá IPCAS giai đoạn 2, khách hàng là doanh nghiệp nói chung, *DNV&N* nói riêng sẽ phải quản lý tập trung tại Trụ sở chính từ khâu cấp mã, quản lý thông tin, thực hiện phê duyệt các quyết định và giám sát, cung cấp cho các chi nhánh trong hệ thống.

7. Tăng cường các mối quan hệ:

Xây dựng mối liên kết với các Hiệp hội *DNV&N*, các

tiếp tục tăng nghệ, hiệp hội DNV&N nắm bắt các thông tin về doanh nghiệp như tình hình sản xuất kinh doanh, nhu cầu về vốn, dịch vụ; đóng góp chuyển tài thông tin về hoạt động của NHNo tới DNV&N tạo ra mối liên hệ qua lại thường xuyên, xấp xỉ hợp tác giữa NHNo và DNV&N.

3. Các pháp về nguồn vốn:

- Phát triển đa dạng các sản phẩm huy động vốn, kết hợp nỗ lực marketing với nâng cao chất lượng dịch vụ, tạo ra nguồn vốn chi phí thấp, thời gian dài để đầu tư trung dài hạn. Cần đẩy tỷ lệ vốn cố định hàng năm dành cho đầu tư phát triển kinh doanh để có thể chiến lược và mục tiêu chung hàng năm.

4. Chính sách ưu đãi DNV&N:

- Xây dựng một số chính sách ưu đãi cần thiết đối với DNV&N. Chính sách ưu đãi ưu tiên ưu đãi về phí dịch vụ, quyền mua bán ngoại tệ, miễn tiền vay vốn, thế chấp theo hướng các khách hàng tiếp loại A, giảm hệ vay vốn thường xuyên, trả nợ tốt sẽ áp dụng lãi suất cho vay ưu đãi khách hàng kinh doanh bằng miễn thuế sẽ được ưu tiên vay ngoại tệ. Khách hàng nhỏ quan hệ lâu dài sẽ được miễn giảm phí dịch vụ.v.v...

Chính phủ cần tiếp tục đối xử thế chế đối với DNV&N:
Ban hành kịp thời các văn bản hướng dẫn hoạt động tư năm 2005, có hiệu lực vào 01/07/2006, hướng dẫn và phổ biến cho các DNV&N, trong đó cần tăng khai báo các ưu đãi đầu tư. Nghiên cứu sửa đổi một số qui định về Nghị định 90/2001/NB-CP, như xem xét lại

tiêu chí DNV&N, chỉnh sửa qui chế hoạt động của quỹ bảo lãnh bảo đảm tính thực thi, hiệu quả.

Đối với các hiệp hội nghệ nghiệp: Xác định rõ mục tiêu, phương hướng hoạt động của các hiệp hội ngành nghệ, nâng cao vai trò hỗ trợ, bảo vệ quyền lợi, vai trò cầu nối đối với các DNV&N, nhất là trong lĩnh vực cung cấp thông tin, đào tạo, tiếp xúc với các nhà tài trợ, tránh hình thức, nặng nề hành chính như hiện tại. Thực hiện các liên kết nhỏ, theo từng khu vực, giữa các Chi nhánh NHNo và các làng nghề địa phương trong việc phối hợp cung cấp thông tin, đáp ứng các nhu cầu về vốn, dịch vụ.

Đối với các DNV&N: Xem xét, điều chỉnh chiến lược kinh doanh một cách phù hợp với thị trường trong nước và quốc tế khi Việt Nam là thành viên chính thức của WTO. Điều này đặt ra cho các

DNV&N nhiệm vụ đánh giá lại các chiến lược về sản phẩm, marketing, nhân lực nhằm nâng cao sức cạnh tranh của sản phẩm và đổi mới công nghệ tương ứng.

- Minh bạch hoạt động kinh doanh, tài chính, sử dụng hệ thống sổ sách, kế toán theo chuẩn mực và qui định của nhà nước, giúp cho việc quản lý tốt hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, đồng thời là cơ sở để phân tích, đánh giá kết quả kinh doanh. Đây được coi là cơ sở quan trọng để ngân hàng đầu tư vốn.

Nguồn tài liệu tham khảo:

- Báo cáo tổng kết kinh doanh hàng năm, Báo cáo tổng kết chuyên đề của NHNO Việt Nam các năm 2000 - 2006.
- Báo cáo của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam.
- Mạng: www.chinhphu.vn

THỊ TRƯỜNG TÀI CHÍNH

(Tiếp theo trang 35)

Năm 2006, thị trường vốn huy động của các Ngân hàng trên địa bàn thành phố Hồ Chí Minh bị cạnh tranh mạnh mẽ bởi kênh thị trường chứng khoán. Một khối lượng lớn vốn trong dân được đầu tư vào cổ phiếu, trái phiếu Chính phủ, trái phiếu đô thị của thành phố, trái phiếu chuyển đổi của NHTM và chứng khoán đang niêm yết.... Tuy nhiên quy mô vốn huy động của các ngân hàng trên địa bàn tăng cao một mặt chứng tỏ kinh tế thành phố đang rất năng động, nhiều nguồn vốn được chủ chuyển từ bên ngoài vào đây, mặt khác cho thấy hiệu quả đổi mới rất nhanh của hệ thống ngân hàng trên địa bàn trong những năm qua. Xu hướng này dự báo tiếp tục phát triển mạnh trong năm 2007 và thời gian tới, đặc biệt là sự vươn lên của khối NHTM cổ phần và mở rộng hoạt động của khối chi nhánh ngân hàng nước ngoài.