

# TÍN DỤNG CHO DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ

• ThS. HOÀNG THỊ KIM THANH

Học viện Ngân hàng

**T**rong những năm gần đây, Luật doanh nghiệp ra đời tạo điều kiện tăng nhanh số lượng doanh nghiệp. Với hầu hết là các doanh nghiệp vừa và nhỏ (DNVVN) được thành lập mới theo luật doanh nghiệp đã tạo ra một thị trường đầu tư và dịch vụ ngân hàng mới đầy tiềm năng. Nghị định 90/2002/NĐ-CP ban hành ngày 23/11/2001 là một chính sách quan trọng của Chính phủ trong việc hỗ trợ cho sự phát triển của các DNVVN. Có thể nói đây là một chủ trương mang tính đột phá về định hướng phát triển doanh nghiệp của Chính phủ tạo môi trường thuận lợi cho sự tăng trưởng về số lượng, chất lượng hoạt động của các DNVVN.

Đảng, Chính phủ tiếp tục đẩy mạnh chủ trương cổ phần hóa DNNN, tạo động lực phát triển doanh nghiệp, đồng thời cũng tạo ra các doanh nghiệp có quy mô nhỏ và vừa mới kinh doanh có hiệu quả.

Những nhân tố trên đã được thể hiện qua các mục tiêu, chính sách cơ chế của Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam (Agribank) và đã đem lại kết quả khá quan trọng việc mở rộng cho vay DNVVN trong 5 năm qua.

**Bảng 1 : Kết quả huy động vốn của Agribank giai đoạn 2001 - 2006**

*Đơn vị : Tỷ VND*

Chỉ tiêu	Năm 2001	Năm 2002	Năm 2003	Năm 2004	Năm 2005	Năm 2006
Tổng nguồn vốn	67.385	92.848	129.858	158.629	190.657	233900
Vốn huy động	54.571	80.816	115.668	142.364	175.651	225.481
Vốn uỷ thác đầu tư	3.845	4.602	7.487	6.010	6.465	7.185
Vốn vay	8.969	7.430	6.703	10.255	8.541	1.234

Việc tăng trưởng nhanh, vững chắc của hoạt động huy động vốn tạo điều kiện để Agribank mở rộng cho vay, thay đổi cơ cấu đầu tư, mở rộng đối tượng khách hàng nói chung và DNVVN nói riêng. Trong thời gian 05 năm từ 2001 đến 2006, tổng dư nợ tín dụng tăng trưởng 300%, hoạt động cho thuê tài chính tăng trưởng hàng trăm lần.

(Tổng dư nợ cho vay chỉ tính cho vay nền kinh tế, không tính các khoản đầu tư trên thị trường liên NH)

Số liệu cho vay qua các năm từ 2001 đến 2006 cho thấy tăng trưởng tín dụng của Agribank luôn ở mức bình quân 25%, đây là một tỷ lệ khá lớn so với các NHTM khác. Đáp ứng nhu cầu vốn ngày càng tăng của nền kinh tế đặc biệt là khu vực nông nghiệp, nông thôn, DNVVN.

Cơ cấu đầu tư vốn cho các thành phần kinh tế thay đổi nhanh qua các năm. Đặc biệt là sự chuyển hướng đầu tư cho khách hàng DNVVN tăng cả về quy mô và tỷ trọng. Năm 2001 dư nợ cho vay DNVVN chỉ đạt 2,3 ngàn tỷ đồng, chiếm 3,83% tổng dư nợ. Sau 5 năm đến hết năm 2006 dư nợ cho vay DNVVN đã đạt 73.074 tỷ đồng, chiếm 39,21% tổng dư nợ, tốc độ tăng bình quân 110%/năm.

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

**Bảng 2 : Kết quả cho vay vốn của Agribank giai đoạn 2001 - 2006**

*Đơn vị : Tỷ VND*

Chỉ tiêu	Năm 2001	Năm 2002	Năm 2003	Năm 2004	Năm 2005	Năm 2006
1. Tổng dư nợ cho vay nền kinh tế	60.030	81.357	113.894	142.230	161.105	186.330
Trong đó : Cho vay DNVVN	2.303	9.193	20.347	35.960	49.088	73.074
- Tỷ trọng/ dư nợ DNVVN	3,83%	11,3%	17,86%	25,27%	30,46%	39,21%
2. Dư nợ cho thuê TC (DNVVN)	563	971	1.726	2.833	3.766	4.176
3. Nợ xấu	0,7%	2,3%	1,3%	1,74%	2,3%	1,9%

Số lượng khách hàng là DNVVN phát triển nhanh: năm 2001 có gần 5.000 doanh nghiệp có quan hệ vay vốn Agribank, đến hết năm 2006 có 20.065 DNVVN hiện đang vay vốn, 1.916 doanh nghiệp thuê tài chính, 173.932 hộ đăng ký kinh doanh đang vay vốn tại các chi nhánh Agribank.

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 tệ cũng tăng trưởng khá, trong đó một phần là các khoản cho vay dự án uỷ thác đầu tư.

**Bảng số 3: Kết quả phân loại dư nợ cho vay DNVVN của Agribank theo ngành kinh tế đến 30/09/2006**

*Đơn vị: Tỷ VND*

TT	Ngành kinh tế	Tổng dư nợ DNVVN			Trong đó		
		Tổng dư nợ	Ngành ban	Trang đầu hạn	Ngành ban	Nhà lữ	Ngành lữ
1	2	3	4	5	6	7	
1	Nông lâm nghiệp	3.786	2.805	981	3.569	217	
2	Thủy sản	1.508	1.144	444	1.164	204	
3	Công nghiệp, xây dựng	21.009	11.161	9.878	19.005	2.009	
4	Thương mại, dịch vụ	27.261	20.378	6.524	25.262	2.000	
5	Ngành khác	9.430	5.780	3.649	6.937	492	
	<b>Tổng cộng</b>	<b>63.074</b>	<b>41.628</b>	<b>21.446</b>	<b>58.157</b>	<b>4.917</b>	

Cho vay DNVVN 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.

**Đánh giá những mặt làm được :**

- Các chi nhánh Agribank đã nhận thấy tầm quan trọng của khách hàng DNVVN đối với nền kinh tế nói chung, hoạt động kinh doanh của Agribank Việt Nam nói riêng. Vì vậy đã tập trung tiếp cận, đầu tư vốn, cung cấp dịch vụ cho các DNVVN ngày một nhiều hơn, thể hiện qua tốc độ tăng trưởng rất lớn hàng năm. Hình thành các chi nhánh chuyên cho vay DNVVN, như trên địa bàn Hà Nội có Chi nhánh Agribank Quảng An 100% dư nợ cho vay là DNVVN, chi nhánh Hoàng Mai 96%, chi nhánh Đống Anh 70%... Bên cạnh đó có nhiều chi nhánh Agribank đạt dư nợ cho vay DNVVN đạt trên 2.000 tỷ VND, như chi nhánh Hà Tây 2.421 tỷ, chi nhánh Mạc Thị Bưởi 2.146 tỷ đồng và chi nhánh Chợ Lớn 2.064 tỷ đồng (đều thuộc TP.HCM). Các chi nhánh Agribank khác như Hà Nội, Đà Nẵng, Bình Dương, Sài Gòn... đều đạt dư nợ cho vay DNVVN trên 1.000 tỷ VND.

**Một số giải pháp mở rộng và nâng cao hiệu quả cho**

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

- Xây dựng và tổ chức thực hiện mục tiêu đầu tư vốn cho DNVVN trên các phương diện: nguồn vốn huy động, tỷ lệ đầu tư cho DNVVN trên tổng dư nợ toàn hệ thống và trên từng địa bàn, từng khu vực.

- Lộ trình phát triển sản phẩm trọn gói phù hợp với DNVVN theo các địa bàn thành phố, khu công nghiệp và vùng nông thôn.

- Tổ chức quản trị rủi ro thông qua hoàn thiện các qui trình nghiệp vụ, xây dựng các hạn mức quản lý, các biện pháp phân tán rủi ro, bảo đảm tài sản, sự tuần thủ và nhất quán trong thực hiện, các chế tài về hành chính, tài chính.

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

- Tổ chức mô hình hoạt động theo hướng chuyên môn hóa với việc hình thành hệ thống từ Ban DNVVN tại trụ sở chính đến các phòng khách hàng DNVVN tại các chi nhánh. Theo đó, Ban DNVVN tại trụ sở chính thực hiện chức năng đầu mối nghiên cứu các chính sách, tổ chức thực hiện các qui trình nghiệp vụ, kế hoạch mục tiêu về vốn, sản phẩm cho DNVVN, các phòng DNVVN tại chi nhánh là các trạm tiếp thị, cung cấp sản phẩm trực tiếp đến khách hàng DNVVN.

- Tập trung đào tạo sâu kiến thức về đăng kí kinh doanh, quản trị doanh nghiệp, chính sách hỗ trợ phát triển, pháp 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 DNVVN.

- 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 DNVVN.

- Tại các địa bàn thành phố, khu công nghiệp tập trung, làng nghề, xem xét thí điểm việc xây dựng các chi nhánh Agribank chuyên phục vụ khách hàng DNVVN. Vừa khai thác thế mạnh về tinh chuyên nghiệp, vừa có cơ sở để đánh giá lợi ích toàn diện từ việc phục vụ khách hàng DNVVN.

**3. Chuẩn hóa về cơ chế, chính sách, qui trình thủ tục cho vay, cung cấp dịch vụ cho khách hàng DNVVN:**

- 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, hộ sản xuất.

- Chuẩn hóa 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 DNVVN nhưng phải bảo đảm đầy đủ các yếu tố pháp lý.

- Xử lý mối quan hệ giữa phân cấp và tập trung quản lý theo hướng: ràng buộc chặt chẽ trong qui trình phân cấp phê duyệt khoản vay, bảo đảm rõ trách nhiệm về thời gian, xử lý thông tin và trách nhiệm phê duyệt. Mở rộng, tăng cường phân quyền có điều kiện, thay thế phân quyền hiện tại (chỉ quan tâm tới hạn mức phân quyết theo chi nhánh, không quan tâm tới hạn mức đối với một khách hàng vay tại nhiều chi nhánh, nhóm ngành hàng quan hệ...), tiến tới phân quyền cho Trưởng ban tại trụ sở chính. Việc phân cấp phải đi kèm với kiểm soát trực tiếp của trụ sở chính thông qua hệ thống IPCAS.

**4. Xây dựng gói sản phẩm phù hợp:**

Đặc thù hoạt động của DNVVN là tính đa dạng

- Chuyển biến căn bản về nhận thức đối với khách hàng DNVVN từ quan điểm đầu tư đến việc cân đối nguồn vốn: Trước năm 2001 Agribank 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 DNVVN đã đạt 63,1 ngàn tỷ đồng, chiếm 35,6% tổng dư nợ. Bên cạnh đó còn có 4 ngàn tỷ đồng dư nợ cho thuê tài chính với trên 22 ngàn khách hàng DNVVN.

- 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 Agribank không quá 5%. Tỷ lệ nợ xấu thấp có ý nghĩa rất quan trọng, điều này cùng có quan điểm, định hướng đầu tư cho DNVVN.

- Khép kín trong đầu tư vốn cho các DNVVN từ khâu thu mua, chế biến nông lâm thủy hải sản đến xuất khẩu. Đây là giải pháp đầu tư rất quan trọng, giúp cho Agribank và DNVVN chủ động trong đầu

tư, kiểm soát, tăng tính hiệu quả cho hoạt động đầu tư. Tính đến 30/06/2006 đã có 1.931 DNVVN vay vốn xuất nhập khẩu với số dư nợ 9.393 tỷ VND.

- Xây dựng lòng tin, tạo ra mối quan hệ gắn bó giữa DNVVN với Agribank trong quan hệ vay vốn và dịch vụ. Hầu hết các DNVVN mở quan hệ vay vốn tại các chi nhánh Agribank đều gắn bó lâu dài trong quá trình hoạt động kinh doanh. Đến nay tại các chi nhánh Agribank có 9.492 DNVVN với dư nợ 5.102 tỷ VND là những khách hàng mà Agribank cho vay từ khi còn là khách hàng cá nhân, hộ đăng ký kinh doanh, đến nay đã phát triển thành các doanh nghiệp có quy mô vừa.

- Mở rộng hợp tác Quốc tế, thực hiện tốt các cam kết uỷ thác đầu tư, tạo nguồn vốn ổn định đầu tư cho DNVVN. Hiện Agribank đang thực hiện các dự án uỷ thác của WB, ADB, AFD, ... với dư nợ cho vay DNVVN ngành nghề nông thôn trên 500 tỷ VND, 5,5 triệu EUR.

## vay vốn doanh nghiệp nhỏ và vừa trong thời gian tới:

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, thúc đẩy doanh nghiệp phát triển:**

Phân chia hệ thống chấm điểm: khách hàng là các doanh nghiệp lớn, khách hàng DNVVN, cá nhân. Trong đó khác với tính chuẩn hóa đối với các doanh nghiệp lớn, hệ thống chấm điểm khách hàng là DNVVN cần linh hoạt, đơn giản, chủ 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 hóa IPCAS giai đoạn 2, khách hàng là doanh nghiệp nói chung, DNVVN 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.

- Xây dựng trên trang Web của Agribank, mục thông tin riêng về DNVVN với đầy đủ các thông tin về chính sách tín dụng, các thủ tục cho vay, các sản phẩm dịch vụ, sản phẩm mới, sản phẩm khuyến mãi... nhằm rút ngắn quá trình tiếp cận giữa DNVVN và Agribank.

**7. Tăng cường các mối quan hệ:**

- Xây dựng mối liên kết với các Hiệp hội DNVVN, các Hiệp hội làng nghề, Hiệp hội DN trẻ... nắm bắt các thông tin về doanh nghiệp như tình hình

sản xuất kinh doanh, nhu cầu về vốn, dịch vụ; đồng thời chuyển tải thông tin về hoạt động của Agribank tới DNVVN, tạo ra mối liên hệ qua lại thường xuyên, xâm nhập lẫn nhau giữa Agribank và DNVVN.

- Thông qua các Hiệp hội, Agribank tham gia cùng cấp các dịch vụ đào tạo đến các DNVVN, giúp cho việc tiếp cận vốn của các DNVVN thuận lợi, chi phí thấp.

- Mở rộng quan hệ hợp tác với các tổ chức quốc tế, tranh thủ khai thác các nguồn tài trợ cho DNVVN, tạo ra sự đa dạng các nguồn vốn, đặc biệt là vốn trung, dài hạn ngoại tệ đầu tư cho các dự án sản xuất hàng xuất khẩu.

- Mở rộng hợp tác, học tập kinh nghiệm về mô hình quản lý tín dụng, đầu tư cho DNVVN tại các TCTD trong khu vực và trên thế giới tạo ra các cơ hội nhận tài trợ về đào tạo, học hỏi kinh nghiệm, góp phần nâng cao các kỹ năng đầu tư cho DNVVN.

**8. Giải pháp về nguồn vốn:**

- Phát triển đa dạng các sản phẩm huy động vốn, kết hợp mở rộng mạng lưới với nâng cao chất lượng dịch vụ, tạo ra nguồn vốn chi phí thấp, thời gian dài để đầu tư trung dài hạn.

- Cân đối tỷ lệ vốn cố định hàng năm dành cho đầu tư khách hàng DNVVN, trên cơ sở chiến lược và mục tiêu chung hàng năm.

**9. Chính sách ưu đãi DNVVN:**

- Xây dựng một số chính sách ưu đãi cần thiết đối với DNVVN: chính sách ưu đãi lãi suất, ưu đãi về phí dịch vụ, quyền mua bán ngoại tệ, điều kiện vay vốn, thế chấp... theo hướng các khách hàng xếp loại A, quan hệ vay vốn thường xuyên, trả nợ tốt sẽ áp dụng lãi suất cho vay ưu đãi; khách hàng kinh doanh hàng xuất khẩu sẽ được ưu tiên vay ngoại tệ, khách hàng mở quan hệ lần đầu sẽ được miễn giảm phí dịch vụ...■



- Mọi trường phát triển dịch vụ: mở rộng đầu tư cho DNVVN đồng nghĩa với việc mở rộng hoạt động dịch vụ. Khách hàng DNVVN không chỉ là khách hàng vay vốn đơn thuần như hộ nông dân, mà cùng với vay vốn là các hoạt động thanh toán trong nước, quốc tế, báo lãnh, chi trả tiền lương, tư vấn. Đây là hướng đi rất quan trọng trong thực hiện mục tiêu chiến lược về dịch vụ của Agribank.

#### Một số điểm vướng mắc:

- Một số cơ chế chính sách của Nhà nước triển khai chậm, thiếu đồng bộ: chính sách đất đai, mật độ 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 DNVVN, đã ban hành 5 năm nhưng kết quả triển khai gần như bằng không. Kết quả là DNVVN 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 Agribank hiện hành đều áp dụng chung cho các đối tượng khách hàng, không phân khúc theo thị trường DN lớn, DNVVN, 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 DNVVN thì không đủ điều kiện, không chính xác.

- Hệ thống thông tin khách hàng chưa đạt yêu cầu, các thông tin từ Trung tâm TTTD của NHNN không đầy đủ, thiếu chính xác. Thông tin nội bộ trong hệ thống Agribank hiện chưa đáp ứng.

- Những hạn chế mang tính chủ quan của các DNVVN 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 ■

#### TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Báo cáo tổng kết kinh doanh hàng năm, Báo cáo tổng kết chuyên đề của Agribank Việt Nam các năm 2000 – 2006
2. Báo cáo của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam
3. Mạng: [www.chinhphu.vn](http://www.chinhphu.vn)