



Vay vốn ngân hàng Cần loại bỏ những rào cản đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa

Ngày 4/5/2010 trong Hội thảo Chiến lược cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) vượt qua khủng hoảng, những trở ngại với việc tiếp cận vốn vay đối với DNNVV một lần nữa đã được đưa ra. Do đó, những giải pháp để giúp các DNNVV có thể tiếp cận và sử dụng hiệu quả nguồn vốn vay ngân hàng luôn là một vấn đề

được quan tâm.

Theo ND90/2001/NĐ-CP ngày 23/11/2001 về trợ giúp các DNNVV đã định nghĩa DNNVV là cơ sở sản xuất, kinh doanh độc lập, đã đăng ký kinh doanh theo pháp luật hiện hành, có vốn đăng ký không quá 10 tỷ đồng hoặc số lao động trung bình hằng năm không quá 300 người. Căn cứ vào tình hình kinh tế xã hội cụ thể

TS. Thân Thị Thu Thủy
Đại học Kinh tế TP HCM

của từng ngành, địa phương, trong quá trình thực hiện các biện pháp, chương trình trợ giúp có thể linh hoạt áp dụng đồng thời cả hai chỉ tiêu vốn và lao động hoặc một trong hai chỉ tiêu nói trên. Theo ND56/2009/NĐ-CP ngày 30/06/2009, DNNVV được chia thành 3 loại doanh nghiệp siêu nhỏ,



doanh nghiệp nhỏ và doanh nghiệp vừa theo qui mô tổng nguồn vốn (tổng nguồn vốn tương đương tổng tài sản được xác định trong bảng cân đối kế toán của

Các DNNVV có vị trí và vai trò quan trọng trong nền kinh tế của quốc gia kể cả những nước có trình độ phát triển cao. Ở Việt Nam thì DNNVV càng có vai trò

bao gồm các giải pháp và kinh phí thực hiện, được đưa vào kế hoạch hàng năm và 5 năm của các Bộ, ngành, địa phương và nền kinh tế quốc dân. Mục tiêu của chương trình này ưu tiên trợ giúp các DNNVV, nhất là ưu tiên các doanh nghiệp do phụ nữ làm chủ và doanh nghiệp sử dụng nhiều lao động nữ. Theo nghị định này, trong thời gian tới Nhà nước áp dụng 8 chính sách căn bản để hỗ trợ các DNNVV phát triển, gồm chính sách trợ giúp tài chính; mặt bằng sản xuất; đổi mới, nâng cao năng lực công nghệ, trình độ kỹ thuật; xúc tiến mở rộng thị trường; tham gia kế hoạch mua sắm, cung ứng dịch vụ công; thông tin và tư vấn; nguồn nhân lực;

Bảng 1: Phân loại doanh nghiệp

| Quy mô Khu vực | Doanh nghiệp siêu nhỏ | Doanh nghiệp nhỏ | | Doanh nghiệp vừa | |
|------------------------------|-----------------------|----------------------|--------------------------------|------------------------------------|----------------------------------|
| | Số lao động | Tổng nguồn vốn | Số lao động | Tổng nguồn vốn | Số lao động |
| Nông, Lâm nghiệp và Thủy sản | 10 người trở xuống | 20 tỉ đồng trở xuống | Từ trên 10 người đến 200 người | Từ trên 20 tỉ đồng đến 100 tỉ đồng | Từ trên 200 người đến 300 người |
| Công nghiệp và Xây dựng | 10 người trở xuống | 20 tỉ đồng trở xuống | Từ trên 10 người đến 200 người | Từ trên 20 tỉ đồng đến 100 tỉ đồng | Từ trên 2000 người đến 300 người |
| Thương mại và Dịch vụ | 10 người trở xuống | 10 tỉ đồng trở xuống | Từ trên 10 người đến 50 người | Từ trên 10 tỉ đồng đến 50 tỉ đồng | Từ trên 50 người đến 100 người |

Nguồn: Nghị định số 56/2009/NĐ-CP

doanh nghiệp) hoặc số lao động bình quân năm (tổng nguồn vốn là tiêu chí ưu tiên)

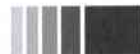
Ngày 5/5/2010 Chính phủ đã ban hành Nghị định 22/NĐ-CP về việc triển khai thực hiện NĐ56/2009 đã cho thấy việc trợ giúp phát triển DNNVV thật sự cấp bách ở giai đoạn hiện nay trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế.

Theo Tổng cục thống kê, hiện nay tại Việt Nam DNNVV chiếm gần 97% trong tổng số 349.309 doanh nghiệp đăng ký hoạt động theo Luật Doanh nghiệp. Tuy qui mô không lớn, nhưng DNNVV đã đóng góp khoảng 30% trong GDP và 31% tổng giá trị sản lượng công nghiệp, huy động được gần 30 tỷ USD, sử dụng trên 12 triệu lao động, tạo ra khoảng 49% việc làm phi nông nghiệp ở nông thôn và 50% lực lượng lao động trong cả nước.

đặc biệt quan trọng đối với sự phát triển của đất nước vì nền kinh tế Việt Nam còn kém phát triển, sản xuất nhỏ trong khi tỷ trọng của các DNNVV là lớn trong tổng các doanh nghiệp và hoạt động ở nhiều ngành nghề và nhiều lĩnh vực nên rất phù hợp để huy động nguồn lực từ người dân cho phát triển kinh tế, tạo việc làm và thu nhập tại chỗ cho người dân có hiệu quả.

Thời gian qua, Chính phủ đã có nhiều chính sách khuyến khích và tạo môi trường thuận lợi để phát triển DNNVV. Nghị định số 90/2001/NĐ-CP ngày 23/11/2001 về trợ giúp phát triển DNNVV là tuyên bố cấp cao được ban hành đầu tiên và ngày 30/06/2009, Chính phủ ban hành Nghị định số 56/2009/NĐ-CP qui định các chính sách trợ giúp và quản lý nhà nước về trợ giúp phát triển DNNVV. Chính sách trợ giúp này





vườn ươm doanh nghiệp và Nghị định 22/NĐ-CP ngày 5/5/2010 đã đưa ra 6 biện pháp cụ thể nhằm trợ giúp các DNNVV: Hướng dẫn xây dựng kế hoạch, chương trình trợ giúp phát triển DNNVV; Tăng cường khả năng tiếp cận nguồn vốn tín dụng và huy động các nguồn hỗ trợ tài chính cho DNNVV; Tháo gỡ khó khăn về mặt bằng sản xuất; Hỗ trợ nâng cao năng lực cạnh tranh cho các DNNVV; Đẩy mạnh thực hiện một số giải pháp cải cách thủ tục hành chính tạo thuận lợi cho DNNVV; Xây dựng và củng cố hệ thống trợ giúp phát triển DNNVV.

Những năm gần đây, các ngân hàng thương mại (NHTM)



đã có sự chuyển biến mạnh mẽ về nhận thức với đối tượng khách hàng là DNNVV. Các NHTM đều coi DNNVV là đối tượng khách hàng tiềm năng của mình, xu hướng mở rộng đầu tư tín dụng với loại hình DNNVV không ngừng được tăng lên. Hiện tại đã tạo dựng niềm tin và mối quan hệ gắn bó giữa ngân hàng và các DNNVV, một số ngân hàng có chính sách để hỗ trợ các DNNVV, các sản phẩm dịch vụ đi kèm với hoạt động tín dụng ngày càng đa dạng và tiện ích.

BIDV phấn đấu sẽ tăng dư nợ cho vay và bảo lãnh DNNVV năm 2010 lên khoảng 100.000 tỷ đồng, chiếm 35% dư nợ; Vietinbank xác định DNNVV là khách hàng mục tiêu nên có rất nhiều chính sách hỗ trợ như đào tạo, khuyến trương thương hiệu, chuyển giao công nghệ... đã xây dựng chương trình tín dụng với dư nợ khoảng 1.100 tỷ; Sacombank được Ngân hàng Phát triển Châu Á cho vay 25 triệu USD trong thời hạn 6 năm để hỗ trợ DNNVV; Techcombank được cung cấp khoản vay 15 triệu USD trong thời gian trung và dài hạn từ Ngân hàng Proparco để phục vụ chiến lược hỗ trợ DNNVV; Agribank với sự trợ giúp của Ngân hàng Phát triển Châu Á đã đặt mục tiêu đến năm 2010 sẽ có số lượng khách hàng là 150 DNNVV, chiếm 30% tổng số khách hàng với dư nợ cho vay từ 120-140 ngàn tỷ đồng, chiếm 35% tổng dư nợ cho vay.

DNNVV ở Việt Nam có đặc điểm là thuộc nhiều thành phần

kinh tế bao gồm doanh nghiệp nhà nước, doanh nghiệp tư nhân, công ty TNHH, công ty cổ phần; nguồn vốn hạn hẹp nên khó khăn trong việc đầu tư phát triển, mở rộng sản xuất kinh doanh; trình độ quản lý bị hạn chế và không chuyên sâu vì vừa là người quản lý và vừa tham gia trực tiếp vào sản xuất. Bên cạnh đó, doanh nghiệp đang sử dụng công nghệ lạc hậu trình độ tay nghề và kỹ năng của người lao động thấp nên năng suất lao động thấp, sản phẩm có chất lượng thấp nên chưa đáp ứng được yêu cầu của thị trường chưa đủ sức cạnh tranh trên thị trường trong và ngoài nước. Dẫn đến hạn chế sức cạnh tranh của các DNNVV là khả năng tiếp cận thu hút các nguồn vốn bên ngoài, nhất là nguồn vốn tín dụng ngân hàng. Trong quan hệ với ngân hàng thì các DNNVV thường sử dụng các sản phẩm dịch vụ truyền thống, ít chú trọng đến các dịch vụ ngân hàng hiện đại. Vay ngắn hạn vốn lưu động chiếm tỷ trọng lớn nhất, tiếp đến là vay trung và dài hạn để đầu tư và phát triển kinh doanh, các dịch vụ thanh toán, chuyển tiền trong nước và bảo lãnh cũng được các doanh nghiệp sử dụng. Các doanh nghiệp lựa chọn ngân hàng để quan hệ tín dụng nhiều nhất là NHTM cổ phần và ngân hàng liên doanh, sau đó là NHTM nhà nước và thấp nhất là ngân hàng nước ngoài. Một số nguyên nhân cơ bản là rào cản đối với DNNVV khi vay vốn ngân hàng:

Nguyên nhân từ phía các DNNVV

• Đa số các doanh nghiệp chưa xác định và xây dựng được chiến lược kinh doanh lâu dài và ổn định nên thiếu khả năng thuyết phục ngân hàng khi xem xét thẩm định cho vay.

• Việc thiết lập thủ tục vay vốn ngân hàng không đúng qui định do nhiều doanh nghiệp không hiểu cơ chế tín dụng của NHTM.

• Năng lực tài chính của doanh nghiệp yếu kém, cho nên vốn kinh doanh hầu hết phải đi vay, khi doanh nghiệp có khó khăn không trả được nợ ngân hàng thì sẽ làm tăng nợ quá hạn và nợ xấu của ngân hàng.

• Một số doanh nghiệp đã cung cấp không trung thực về tình hình tài chính và tình hình hoạt động kinh doanh nên đã gây khó khăn cho ngân hàng trong việc phân tích và thẩm định cho vay.

• Hệ thống sổ sách kế toán, nội dung và phương pháp hạch toán kế toán của một số doanh nghiệp không đầy đủ, không chính xác và thiếu minh bạch.

• Việc sử dụng công nghệ lạc hậu sẽ ảnh hưởng đến chất lượng và giá thành sản phẩm.

• Chính sách bán hàng trả chậm nhằm đẩy mạnh tiêu thụ hàng hóa để cạnh tranh với hàng hóa nhập khẩu ngày càng gia tăng dẫn đến nợ phải thu lớn sẽ ảnh hưởng đến việc trả nợ ngân hàng.

• Trình độ quản lý của Ban lãnh đạo còn nhiều hạn chế, chưa được đào tạo bài bản, chủ yếu dựa vào kinh nghiệm bản thân và gia đình nên dễ dẫn đến thua lỗ, mất khả năng thanh toán ngân hàng.

Nguyên nhân từ phía các NHTM

• Công tác tiếp thị các sản phẩm dành cho DNNVV nhất là tín dụng trung dài hạn, chưa được coi trọng đúng mức.

• Chưa có qui trình tín dụng riêng cho DNNVV nên thủ tục cho vay còn khá phức tạp và thời gian giải quyết hồ sơ vay thường bị kéo dài.

• Các sản phẩm tín dụng cung cấp chưa đa dạng và chưa mang lại tiện ích cho DNNVV, các ngân hàng chỉ tập trung cho vay mà chưa quan tâm đến các dịch vụ.

• Ngân hàng thường đặt nặng vấn đề tài sản dùng làm đảm bảo khi xét cho vay nên có những phương án sản xuất kinh doanh có tính khả thi cao nhưng tỷ lệ tài sản đảm bảo thấp nên không được xét duyệt cho vay.

• Chưa có chính sách ưu đãi về lãi suất đối với DNNVV hoạt động trong lĩnh vực xuất nhập khẩu hoặc DNNVV có số dư tiền gửi bình quân lớn.

• Cho vay đối với DNNVV thường là những dự án nhỏ, phân tán khó quản lý nên cũng tạo ra tâm lý e ngại của các ngân hàng. Nhất là đối với DNNVV mới thành lập, chưa có quan hệ với ngân hàng thì các ngân hàng cũng

ngại khi thẩm định và xem xét cho vay.

Việc phát triển mối quan hệ giữa các ngân hàng với các DNNVV nhằm đáp ứng yêu cầu về vốn nhằm đổi mới máy móc thiết bị, ứng dụng khoa học kỹ thuật và qui trình công nghệ hiện đại vào sản xuất kinh doanh là cơ sở để tăng sức cạnh tranh, phát huy vai trò quan trọng của DNNVV đối với phát triển kinh tế đất nước trong thời kỳ hội nhập kinh tế quốc tế. Muốn vậy, cần phối hợp từ 3 phía: doanh nghiệp, ngân hàng và nhà nước:

Nhóm giải pháp đối với DNNVV

• Cần quan tâm đến xây dựng thương hiệu, năng lực kinh doanh và hiệu quả sử dụng vốn để nâng cao uy tín trong quan hệ vay vốn với ngân hàng. Kinh doanh đúng pháp luật, các báo cáo tài chính phải công khai, minh bạch; thực hiện đầy đủ nghĩa vụ đóng thuế cho nhà nước; thực hiện sổ sách, chứng từ kế toán theo đúng qui định.

• Tuân thủ đúng các qui định về tín dụng trước, trong và sau khi vay vốn. Cam kết việc sử dụng vốn vay đúng mục đích, hoàn trả nợ và lãi đúng hạn.

• Nâng cao năng lực tài chính. Tìm các biện pháp thích hợp để tăng vốn tự có và tăng năng lực tự chủ tài chính. Nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh nhằm tăng doanh thu, giảm chi phí và hạ giá thành sản phẩm. Bên cạnh đó, cần xây

dụng hệ thống quản lý rủi ro để chủ động ứng phó với những bất ổn xảy ra trong nền kinh tế. Ngoài ra, doanh nghiệp phải thực hiện nghiêm ngặt việc quản lý các khoản phải thu.

- Chú trọng việc lập phương án sản xuất kinh doanh bằng việc phải nghiên cứu, tìm hiểu nhu cầu, qui mô thị trường, đối thủ cạnh tranh, các loại sản phẩm; doanh nghiệp phải tính toán cụ thể, chính xác các yếu tố đầu vào, đầu ra và dự đoán những rủi ro và tiềm lực phát triển trong tương lai; doanh nghiệp cần xác định nguồn trả nợ và thời hạn trả nợ cho ngân hàng.

- Cần nghiên cứu và đổi mới công nghệ phù hợp với năng lực của doanh nghiệp, điều kiện sản

xuất kinh doanh.

- Ban lãnh đạo phải chú trọng việc nâng cao trình độ quản lý để tạo niềm tin cho ngân hàng khi xét duyệt cho vay.

Nhóm giải pháp đối với các NHTM

- Có chiến lược và chính sách hỗ trợ rõ ràng cho các DNNVV và dành một số vốn nhất định cho doanh nghiệp này.

- Đẩy mạnh công tác tiếp thị nhằm tìm kiếm khách hàng. Tăng cường việc quảng cáo, giới thiệu về ngân hàng và các dịch vụ của ngân hàng với khách hàng là DNNVV. Cần duy trì mối quan hệ mật thiết với doanh nghiệp truyền thống có hoạt động tốt và có uy tín bằng xem xét nâng hạn mức tín dụng hoặc áp dụng chính

sách lãi suất linh hoạt.

- Đa dạng hóa sản phẩm nhằm giảm thiểu rủi ro cũng như giảm những hạn chế về tài sản đảm bảo khi cho vay. Ngoài những sản phẩm tín dụng truyền thống, ngân hàng nên mở rộng và phát triển những sản phẩm mới để đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của DNNVV như thấu chi, bao thanh toán, cho thuê tài chính, thẻ tín dụng, cho vay hợp vốn. Khuyến khích các doanh nghiệp sử dụng các sản phẩm với mục tiêu ngân hàng và doanh nghiệp cùng phát triển.

- Đẩy mạnh cho vay ngoại tệ với các doanh nghiệp xuất nhập khẩu bằng thủ tục cho vay đơn giản, ưu đãi về lãi suất và phí dịch vụ.



- Hỗ trợ các DNNVV lập phương án sản xuất kinh doanh để lựa chọn phương án tốt nhất và dự đoán những rủi ro có thể xảy ra.

- Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực bằng việc nâng cao tính chuyên nghiệp của cán bộ tín dụng, cán bộ tín dụng phải có kiến thức về DNNVV và chuyên sâu về nghiệp vụ.

Nhóm giải pháp đối với Nhà Nước

- Chính phủ cần tiếp tục có chỉ đạo cụ thể để phát triển DNNVV, tạo khung pháp lý đầy đủ và cụ thể cho các doanh nghiệp hoạt động và khuyến khích các tổ chức trợ giúp DNNVV nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh và bảo vệ lợi ích cho các doanh nghiệp này.

- Tăng cường hỗ trợ quỹ bảo lãnh tín dụng để phát huy vai trò hỗ trợ cho các DNNVV, chỉnh sửa qui chế hoạt động của quỹ bảo lãnh tín dụng nhằm đảm bảo tính thực thi, hiệu quả mang lại lợi ích cho DNNVV và người góp vốn vào quỹ.

- Ngân hàng nhà nước cần ban hành qui chế tín dụng dành cho DNNVV. Bên cạnh đó, cũng ban hành qui định mỗi NHTM tùy theo qui mô nguồn vốn phải dùng biên độ nhất định của nguồn vốn để cho vay DNNVV. Chỉ đạo các tổ chức tín dụng ưu tiên vốn cho DNNVV, tùy theo từng lĩnh vực sản xuất kinh doanh để phục vụ doanh nghiệp.

Tỷ giá bình quân của VND/USD trên thị trường ngoại tệ liên ngân hàng và NHTMCP Ngoại Thương tháng 4 & 5/2010

| NGÀY | Trên thị trường ngoại tệ liên ngân hàng | | Tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương | | | |
|------------------|---|---------------|---------------------------------|---------------|---------------|---------------|
| | THÁNG 04 | THÁNG 05 | THÁNG 04 | | THÁNG 05 | |
| | | | Giá mua | Giá bán | Giá mua | Giá bán |
| 1 | 18,544 | 18,544 | 19,070 | 19,100 | 18,930 | 19,000 |
| 2 | 18,544 | | 19,070 | 19,100 | 18,930 | 19,000 |
| 3 | 18,544 | 18,544 | 19,070 | 19,100 | 18,930 | 19,000 |
| 4 | | 18,544 | 19,070 | 19,100 | 18,940 | 18,990 |
| 5 | 18,544 | 18,544 | 19,070 | 19,100 | 18,940 | 19,000 |
| 6 | 18,544 | 18,544 | 19,020 | 19,090 | 18,950 | 19,030 |
| 7 | 18,544 | 18,544 | 18,980 | 19,080 | 18,960 | 19,030 |
| 8 | 18,544 | 18,544 | 19,020 | 19,100 | 18,960 | 19,030 |
| 9 | 18,544 | | 19,000 | 19,080 | 18,960 | 19,030 |
| 10 | 18,544 | 18,544 | 19,000 | 19,080 | 18,980 | 19,060 |
| 11 | | 18,544 | 19,000 | 19,080 | 18,980 | 19,060 |
| 12 | 18,544 | 18,544 | 18,990 | 19,070 | 18,990 | 19,050 |
| 13 | 18,544 | 18,544 | 18,990 | 19,060 | 18,990 | 19,060 |
| 14 | 18,544 | 18,544 | 18,970 | 19,050 | 18,990 | 19,050 |
| 15 | 18,544 | 18,544 | 18,950 | 19,000 | 18,990 | 19,050 |
| 16 | 18,544 | | 18,950 | 19,000 | 18,990 | 19,050 |
| 17 | 18,544 | 18,544 | 18,950 | 19,000 | 18,970 | 19,030 |
| 18 | | 18,544 | 18,950 | 19,000 | 18,960 | 19,010 |
| 19 | 18,544 | 18,544 | 18,960 | 19,020 | 18,960 | 19,010 |
| 20 | 18,544 | 18,544 | 18,960 | 19,020 | 18,960 | 19,010 |
| 21 | 18,544 | 18,544 | 18,950 | 19,000 | 18,950 | 19,010 |
| 22 | 18,544 | 18,544 | 18,950 | 19,000 | 18,950 | 19,010 |
| 23 | | | 18,950 | 19,000 | 18,950 | 19,010 |
| 24 | 18,544 | 18,544 | 18,950 | 19,000 | 18,960 | 19,010 |
| 25 | | 18,544 | 18,950 | 19,000 | 18,970 | 19,020 |
| 26 | 18,544 | 18,544 | 18,950 | 19,000 | 18,970 | 19,020 |
| 27 | 18,544 | 18,544 | 18,950 | 19,020 | 18,970 | 19,020 |
| 28 | 18,544 | 18,544 | 18,930 | 19,000 | 18,960 | 19,010 |
| 29 | 18,544 | 18,544 | 18,930 | 19,000 | 18,960 | 19,010 |
| 30 | 18,544 | | 18,930 | 19,000 | 18,960 | 19,010 |
| 31 | | 18,544 | 18,930 | 19,000 | 18,960 | 19,010 |
| BÌNH QUÂN | 18,544 | 18,544 | 18,981 | 19,040 | 18,962 | 19,022 |

MỸ HẠNH

- Đối với Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam, Hiệp hội DNNVV cần phát huy hơn nữa vai trò của mình trong hoạt động cung cấp thông tin, tiếp thị cho doanh nghiệp với thị trường trong và ngoài nước, nhằm giúp các doanh nghiệp mở rộng thị trường, đẩy mạnh xuất khẩu và tiêu thụ hàng hóa.

Chính Phủ Việt Nam đã xác định “Phát triển các DNNVV là

một sự lựa chọn đúng đắn trên con đường công nghiệp hóa và hiện đại hóa đất nước”, do đó phải có những chủ trương, chính sách và giải pháp cụ thể đối với DNNVV trong đó có sự hỗ trợ về vốn tín dụng của các NHTM Việt Nam ■

Tài liệu tham khảo:

- Nghị định 90/2001/NĐ-CP ngày 23/11/2001
- Nghị định 56/2009/NĐ-CP ngày 30/6/2009
- Nghị định 22/2010/NĐ-CP ngày 5/5/2010
- Các website:
www.sbv.gov.vn, www.mof.gov.vn,
www.vietnamnet.com.vn, www.mpi.gov.vn.