



GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN QUAN HỆ TÍN DỤNG GIỮA NGÂN HÀNG VỚI CÁC DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ

Ở VN cũng như các nước trên thế giới, các doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) có vai trò cực kỳ quan trọng trong việc thúc đẩy sự phát triển kinh tế xã hội của mỗi nước. Cùng với việc đóng góp cho xã hội khối lượng hàng hóa lớn và giải quyết nhiều việc làm cho người lao động, các DNNVV còn tạo nên nguồn thu nhập ổn định cho một bộ phận dân cư, khai thác các nguồn lực và tiềm năng tại chỗ của địa phương. Mặt khác, DNNVV giữ vai trò hỗ trợ bổ sung cho các DN lớn tạo thành mối liên kết cùng hợp tác, cùng cạnh tranh và cùng nhau phát triển. Đặc biệt DNNVV rất nhạy cảm với những biến động của thị trường, chuyển đổi mặt hàng nhanh, phù hợp với thị hiếu của người tiêu dùng, tận dụng được nguyên vật liệu, nhân lực tại chỗ, dễ dàng cạnh tranh, xâm nhập thị trường.

Hiện nay, trong nền kinh tế các nước trên thế giới, DNNVV

thường chiếm tỷ trọng lớn trong tổng số các DN.

1. Những kết quả đạt được và hạn chế trong hoạt động tín dụng dành cho DNNVV

Bình quân trong giai đoạn 2001 đến 2006, số DN tăng 22%/năm, số vốn tăng trên 49%/năm. Các DNNVV tạo công ăn việc làm cho gần 3 triệu lao động, đóng góp hơn 40% GDP, chiếm tỷ trọng 29% kim ngạch xuất khẩu của cả nước, đóng góp gần 15% tổng thu ngân sách nhà nước.

Từ năm 2007 đến tháng 6/2008 đã có 349.305 doanh nghiệp đăng ký kinh doanh, với tổng số vốn đăng ký trên 1.389.000 tỷ đồng, trong đó DNNVV chiếm khoảng 93,96% trên tổng số doanh nghiệp. Các DNNVV hàng năm đã đóng góp khoảng 40% GDP của cả nước, thu hút khoảng 50,13% tổng số lao động trong doanh nghiệp, vốn chiếm 28,92%, doanh thu chiếm 22,07%, lợi nhuận chiếm 11,78% và nộp ngân sách chiếm 17,46%. Phát triển của DNNVV

THS. NGUYỄN THỊ GIANG
& THS. PHẠM NGỌC PHONG

trong thời gian qua có sự đóng góp không nhỏ của ngành Ngân hàng. Để DNNVV phát triển và tiếp cận được với nguồn vốn tín dụng ngân hàng, từ cuối năm 2007 đến nay, trong bối cảnh cả nước thực hiện các biện pháp kiềm chế lạm phát và ngân hàng thực hiện chính sách tiền tệ thắt chặt, nhưng ngành ngân hàng đã có những chỉ đạo cụ thể, linh hoạt trong hoạt động tín dụng; thực hiện điều chỉnh cơ cấu tín dụng, giảm tín dụng đầu tư trong lĩnh vực phi sản xuất để tăng tín dụng đầu tư cho lĩnh vực trực tiếp sản xuất; chú trọng đầu tư vốn cho các DNNVV, đặc biệt là lĩnh vực sản xuất hàng xuất khẩu, đầu tư cho nông nghiệp, nông thôn.

Về thực trạng đầu tư tín dụng đối với DNNVV: Tổng số doanh nghiệp đang còn quan hệ tín dụng với ngân hàng là 163.673 doanh nghiệp (chiếm trên 50% số DNNVV) với tổng nguồn vốn kinh doanh là 482.092 tỷ; trong đó vốn tự có chiếm tỷ trọng là 36,25%,

vốn vay ngân hàng chiếm tỷ trọng 45,31%, còn lại vốn khác chiếm 18,44%. Vốn tự có bình quân 1 doanh nghiệp đến 31/7/2008 là

31/12/2007 và tăng 70,5% so với 31/12/2006. Trong đó: Cho vay ngắn hạn chiếm 73,05%; cho vay, trung dài hạn chiếm 26,95%.

Bảng 1: Doanh số cho vay của các NHTM đối với DNNVV trong 7 tháng đầu năm 2008

NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI	DOANH SỐ CHO VAY	TỶ LỆ
Khối NHTM Nhà nước	141.816 tỷ đồng	49,05%
Khối NHTM cổ phần	139.837 tỷ đồng	48,37%
Khối ngân hàng liên doanh, chi nhánh ngân hàng nước ngoài	7.447 tỷ đồng	2,58%
TỔNG	289.100 tỷ đồng	100%

1,33 tỷ đồng; bình quân vốn vay ngân hàng của 1 doanh nghiệp là 1,79 tỷ đồng.

Dư nợ cho vay DNNVV đến 31/7/2008 của các ngân hàng thương mại đạt 299.470 tỷ đồng, chiếm 27,3% tổng dư nợ cho vay nền kinh tế, tăng 16,65% so với

Tỷ lệ nợ xấu cho vay DNNVV của toàn hệ thống là 3,64% (số tuyệt đối là 10.886 tỷ đồng), tăng 1% so với năm 2007 và giảm 0,19% so với năm 2006.

Mặc dù đã đạt được kết quả đáng khích lệ, nhưng hoạt động tín dụng ngân hàng dành cho các DNNVV vẫn còn một số hạn chế, vướng mắc: Tỷ trọng vốn chủ sở hữu của DNNVV trên tổng nguồn vốn hoạt động của doanh nghiệp thấp, doanh nghiệp hoạt động chủ yếu bằng nguồn vốn vay ngân hàng,

Bảng 2: Dư nợ cho vay trong các lĩnh vực đến 31/7/2008

LĨNH VỰC	TỶ LỆ
Lĩnh vực nông nghiệp	5,1 %
Lĩnh vực công nghiệp và xây dựng	38,51 %
Lĩnh vực thương mại, dịch vụ	56,39%
TỔNG	100%

Bảng 3: Dư nợ của các NHTM trong việc cho vay đối các DNNVV

NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI	DƯ NỢ CHO VAY	TỶ LỆ
Khối NHTM Nhà nước	170.481 tỷ đồng	56,93%
Khối NHTM cổ phần	120.936 tỷ đồng	40,38%
Khối ngân hàng liên doanh, chi nhánh ngân hàng nước ngoài	8.053 tỷ đồng	2,69%
TỔNG	299.470 tỷ đồng	100%

Bảng 4: Tỷ lệ nợ xấu của NHTM khi cho vay đối với DNNVV

NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI	TỶ LỆ
Khối NHTM Nhà nước	4,59 %
Khối NHTM cổ phần	2,44 %
Khối ngân hàng liên doanh, chi nhánh ngân hàng nước ngoài	1,45%

nên hiệu quả kinh doanh thấp. Công nghệ sản xuất, kinh doanh của DNNVV lạc hậu, khả năng cạnh tranh của sản phẩm trên thị trường hạn chế, các báo

cáo tài chính không được kiểm toán là những trở ngại đối với công tác thẩm định và quyết định cho vay của ngân hàng. Khuôn khổ pháp lý cho hoạt động sản xuất, kinh doanh của DNNVV chưa đầy đủ và chưa đồng bộ, vì vậy ảnh hưởng đến quy mô và chất lượng tín dụng đối với các DNNVV. Công tác quy hoạch, kế hoạch đặc biệt là quy hoạch, kế hoạch phát triển cơ sở hạ tầng, các vùng sản xuất nguyên liệu gắn kết với công nghiệp chế biến tạo môi trường thuận lợi cho DNNVV phát triển còn nhiều bất cập. Một số DNNVV hoạt động sản xuất kinh doanh yếu kém, phần lớn đã không đủ điều kiện tiếp cận vốn vay ngân hàng, do vậy các DNNVV đã vay vốn ngân hàng thuộc nhóm các doanh nghiệp khó khăn là các doanh nghiệp gặp rủi ro do nguyên nhân thiên tai, dịch bệnh, biến động thị trường... nếu không được xử lý kịp thời thì các doanh nghiệp này hết sức khó khăn.

2. Khái quát về công tác cho vay của ngân hàng đối với DNNVV

Trong 6 tháng của năm 2009, doanh số cho vay của các ngân hàng thương mại (NHTM) đối với DNNVV là 298.300 tỷ đồng, trong đó, khối NHTM nhà nước chiếm 47,7%, khối NHTM cổ phần chiếm 47,07%; khối ngân hàng liên doanh, chi nhánh ngân hàng nước ngoài chiếm 2,5%. Dư nợ cho vay DNNVV đến 30/6/2009 của các ngân hàng thương mại đạt 299.472 tỷ đồng (chiếm 27,3% tổng dư nợ cho vay nền kinh tế), tăng 16,65% so với 31/12/2008 và tăng 70,5% so với 31/12/2007. Riêng trong lĩnh vực nông nghiệp, dư nợ chiếm

5,1% trên tổng dư nợ, lĩnh vực công nghiệp và xây dựng chiếm 38,51%, lĩnh vực thương mại, dịch vụ 56,39% . Đi đầu trong việc cho vay các DNNVV là các NHTM nhà nước, chiếm tỷ trọng 56,98% toàn ngành; tiếp đến là các NHTM cổ phần.

Theo đánh giá của Ngân hàng Nhà nước, 23% trong số các DNNVV có quan hệ tín dụng với các ngân hàng thương mại hiện đang hoạt động kinh doanh có hiệu quả; 73,2% hoạt động trung bình và 3,8% gặp khó khăn; trong đó chỉ có 1,42% có khả năng mất vốn. Tỷ lệ nợ xấu cho vay DNNVV của toàn hệ thống ngân hàng khoảng 3,64% , tăng 1% so với năm 2008 nhưng giảm 0,19% so với năm 2007.

Điềm qua tình hình phát triển và công tác cho vay của ngân hàng đối với DNNVV, cho thấy DNNVV thành công nhất trong nền kinh tế mở, có nguồn lao động dồi dào, mức tiền lương thấp. Ở VN chủ yếu là loại hình công ty trách nhiệm hữu hạn, công ty cổ phần tập trung vào các lĩnh vực như chế biến nông lâm thủy sản, gia công hàng may mặc, sản xuất giấy dép, lĩnh vực thiết bị điện tử, làm ủy thác cho các doanh nghiệp lớn, gia công cho các công ty nước ngoài,... Sự phát triển DNNVV đóng góp quan trọng vào tăng trưởng kinh tế, tăng thu ngân sách nhà nước, tạo công ăn việc làm, tăng thu nhập cho các cá nhân, giảm đói nghèo, góp phần ổn định và phát triển xã hội.

Tại VN, DNNVV mặc dù chưa được xem là “xương sống” của nền kinh tế nhưng kết quả đem lại trong những năm vừa qua, có thể khẳng định DN này

giữ một vị trí vô cùng quan trọng, đóng góp đáng kể vào sự tăng trưởng kinh tế của quốc gia. Tuy nhiên, thực tế trong thời gian qua cho thấy, sức cạnh tranh của các DNNVV còn hạn chế, có khuynh hướng giảm

Nguyên nhân dẫn đến hạn chế sức cạnh tranh của các DNNVV chủ yếu là do chưa được đầu tư đổi mới máy móc, trang thiết bị và quy trình công nghệ một cách thích đáng vì thiếu vốn. Một trong những trở ngại cho các DNNVV là khả năng tiếp cận thu hút các nguồn vốn bên ngoài gặp khó khăn, đặc biệt là đối với nguồn vốn tín dụng ngân hàng.

Phát triển và nâng cao chất lượng hoạt động tín dụng giữa các ngân hàng với các DNNVV nhằm đáp ứng yêu cầu về vốn để các doanh nghiệp này đổi mới máy móc, thiết bị, ứng dụng khoa học, kỹ thuật, quy trình công nghệ hiện đại vào sản xuất - kinh doanh là cơ sở để tăng sức cạnh tranh, phát huy vai trò quan trọng đối với phát triển kinh tế của đất nước trong hội nhập kinh tế quốc tế.

Trên thực tế, quan hệ tín dụng ngân hàng với các DNNVV còn nhiều hạn chế. Một điều tra gần đây của Tổng cục Phát triển Doanh nghiệp, Bộ Kế hoạch và Đầu tư, cho thấy, chỉ có trên 32% số DNNVV có khả năng tiếp cận được với nguồn vốn ngân hàng (chủ yếu là ngân hàng thương mại), trong khi có hơn 35% số doanh nghiệp khó tiếp cận và trên 32% số doanh nghiệp không có khả năng tiếp cận vốn ngân hàng. Tỷ lệ hồ sơ vay vốn của DNNVV được ngân hàng chấp thuận cho vay chỉ vào khoảng 30 - 40%. Thực trạng trên cần được xem xét từ cả hai phía:

● Phía các DNNVV:

Thứ nhất, một trong những điều kiện cơ bản của các khế ước vay là các tài sản bảo đảm vay. Tuy nhiên, đây cũng là điểm yếu của các DNNVV, vì các tài sản bảo đảm chủ yếu có nguồn gốc từ tài sản cá nhân của chủ doanh nghiệp và giá trị của các tài sản cá nhân thường thấp hơn rất nhiều so với nhu cầu các khoản vay để phát triển doanh nghiệp. Việc áp dụng các biện pháp kiểm soát đối với các khoản vay, chẳng hạn như việc chuyển tiền trực tiếp cho người bán, cũng gây khó khăn cho doanh nghiệp khi làm giảm khả năng sử dụng các nguồn vốn vay.

Thứ hai, việc thiếu một hệ thống thông tin tài chính mang tính trung thực, minh bạch và hệ thống kiểm soát hiệu quả, đồng bộ trong các DNNVV, làm cho các nhà đầu tư và cho vay, chẳng hạn như ngân hàng, khó đánh giá được thực trạng, tình hình tài chính, khả năng sinh lời và thanh toán các khoản nợ vay của doanh nghiệp, do đó cản trở việc ra các quyết định cho vay. Các ngân hàng thường thiếu các thông tin tài chính đáng tin cậy từ phía doanh nghiệp để làm cơ sở cho việc ra các quyết định cho vay. Điều này làm tăng tính rủi ro của các khoản vay, do đó các ngân hàng có xu hướng dựa vào điều kiện về tài sản bảo đảm để giảm thiểu rủi ro hoặc phải dựa trên sự tin cậy và các mối quan hệ cá nhân với chủ doanh nghiệp để đánh giá mức độ rủi ro hợp lý.

Thứ ba, tính khả thi và khả năng sinh lời của các dự án, các phương án kinh doanh được coi là một yếu tố then chốt trong việc ra các quyết định liên



quan đến hồ sơ xin vay của các doanh nghiệp. Tuy nhiên, do các DNNVV thường yếu về kỹ năng quản lý và tài chính nên việc xây dựng các phương án kinh doanh gặp nhiều khó khăn. Một số nhà nghiên cứu cho rằng, các giai đoạn phát triển và kỹ năng quản lý của các DNNVV có ảnh hưởng tích cực đến việc tiếp cận các khoản vay vốn từ ngân hàng.

Thứ tư, hầu hết các DNNVV chưa xây dựng được các thương hiệu mạnh, chưa khẳng định được uy tín và khả năng cạnh tranh trên thị trường khu vực và quốc tế.

Thứ năm, về phương diện quản lý, đội ngũ chủ doanh nghiệp, giám đốc và cán bộ quản lý DNNVV còn nhiều hạn chế về kiến thức và kỹ năng quản lý. Do những hạn chế đó, một số người có khuynh hướng hoạt động theo kinh nghiệm, chưa có tầm nhìn chiến lược, thiếu kiến thức về quản lý tổ chức, về phát triển thương hiệu, về cạnh tranh, về máy tính và công nghệ thông tin. Vì vậy dẫn đến nhiều rủi ro và thất bại.

● **Phía các ngân hàng:**

Thứ nhất, công tác thu nhập và phân tích thông tin tín dụng DNNVV còn gặp nhiều khó khăn, dẫn đến tình trạng thông tin bất cân xứng làm không định giá tín dụng đúng, lãi suất và chất lượng các khoản vay tách rời nhau, định lãi suất thường dựa vào một số chỉ tiêu chung không phản ánh đủ chi phí, dẫn đến hạn chế tín dụng.

Thứ hai, Rủi ro đạo đức khi

bên cho vay không thể giám sát đầy đủ hành vi của phía đối tác khi hợp đồng đã ký kết xong, do khả năng hạn chế trong việc xác định rủi ro và giám sát hành vi, dẫn đến hạn chế tín dụng.

Thứ ba, Sự kiểm soát lãi suất và ảnh hưởng đến phân bổ tín dụng của chính phủ cũng ảnh hưởng đến khả năng tiếp

Thực tiễn cho thấy, sự phát triển nhanh chóng của nền kinh tế, đặc biệt là quy mô tăng trưởng tín dụng của nền kinh tế, đã vượt ra ngoài khả năng kiểm soát các rủi ro tín dụng và năng lực đáp ứng yêu cầu về mặt thông tin tín dụng toàn diện, chất lượng và kịp thời của CIC.

cận nguồn vốn chính thức của DNNVV.

Thứ tư, bản thân các ngân hàng phải cạnh tranh với các nguồn tài chính khác trong việc cung cấp vốn cho các DNNVV, chẳng hạn như các quỹ đầu tư tư nhân, cá nhân cho vay, nguồn tài chính từ các thành viên gia đình, bạn bè của chủ doanh nghiệp và các nguồn tài chính không chính thức khác. Điểm yếu của các nguồn tài chính không chính thức này là quy mô nguồn vốn nhỏ, chi phí vay thường cao hơn lãi suất ngân hàng, còn điểm mạnh của chúng là thủ tục nhanh chóng, chủ yếu dựa vào quan hệ quen biết cá nhân, và hình thức giải ngân đa dạng, đáp ứng yêu cầu kịp thời về tiền mặt của các doanh nghiệp.

Thứ năm, trong điều kiện chuyển đổi nền kinh tế hiện nay,

các DNNVV là đối tượng khách hàng chiếm tỷ trọng lớn và chủ đạo của các ngân hàng. Tuy nhiên, việc nhìn nhận, xem xét mức độ và chất lượng cung ứng dịch vụ cho vay đối với khối các DNNVV chủ yếu dựa vào số lượng khách hàng là DNNVV được vay vốn mà chưa xem xét trong mối quan hệ với tốc độ phát triển của chúng (khoảng 30%/năm, tương đương với khoảng 30.000 doanh nghiệp - theo Tổng cục Thống kê, năm 2008). Mặt khác, việc sử dụng các thông tin liên quan đến việc quyết định cho vay của ngân hàng đối với các DNNVV chịu ảnh hưởng của nhiều nhân tố khác nhau.

Ngân hàng có xu hướng đa dạng hoá các hình thức tiếp xúc (tiếp xúc trực tiếp, tiếp xúc gián tiếp và tiếp xúc qua trung gian) nhằm tăng khả năng khai thác thông tin của các DNNVV, từ đó hình thành các quyết định cho vay. Trong các hình thức này, tiếp xúc trực tiếp đóng vai trò quan trọng nhất trong việc ảnh hưởng đến các quyết định cho vay. Mặt khác, tính bắt buộc của việc sử dụng thông tin không mong muốn, chất lượng thông tin thấp và vai trò của trung gian trong việc cung cấp thông tin tài chính của các DNNVV có ảnh hưởng tiêu cực đến tính hữu ích của thông tin đối với ngân hàng. Sự tác động của những nhân tố này dẫn đến kết quả là các ngân hàng phải đối mặt với sự thiếu ổn định trong các quyết định cho vay, do đó làm tăng độ rủi ro các khoản vay của các doanh nghiệp và trong rất nhiều các trường hợp, dẫn đến việc đình chỉ các quyết định cho vay.

Ngoài ra, hoạt động tín dụng ngân hàng còn hạn chế, tỷ lệ, quy mô tín dụng trung hạn và dài hạn thấp, trong khi nhu cầu vốn đầu tư đổi mới ứng dụng khoa học, kỹ thuật, quy trình công nghệ hiện đại nhằm tăng sức cạnh tranh của DNNVV là tín dụng trung hạn và dài hạn. Mặt khác, chất lượng tín dụng chưa cao, nợ quá hạn chiếm tỷ lệ đáng kể đã ảnh hưởng đến nguồn vốn để mở rộng tín dụng của các ngân hàng.

Như vậy, trong quá trình thực hiện nền kinh tế chuyển đổi, hệ thống thông tin tài chính cũng như quan hệ trực tiếp giữa cán bộ ngân hàng với chủ doanh nghiệp và tình hình thanh toán các khoản nợ đóng vai trò quan trọng trong việc duy trì mối quan hệ tín dụng ngân hàng và DNNVV. Mặc dù tài sản thế chấp là điều kiện cơ bản của các khoản vay đầu tiên, nhưng các ngân hàng có xu hướng dựa vào lịch sử thanh toán các khoản vay và các yếu tố thu nhập tương lai hơn là các tài sản thế chấp để ra các quyết định cho vay kế tiếp. Ngoài ra, các biện pháp bảo đảm vay khác, như việc chuyển tiền trực tiếp cho người bán hay kiểm soát hàng tồn kho của doanh nghiệp, đang là những trở ngại to lớn cho hoạt động sản xuất, kinh doanh của doanh nghiệp.

3. Giải pháp đẩy mạnh phát triển quan hệ tín dụng giữa ngân hàng với các DNNVV

● Về các DNNVV:

- Nâng cao chất lượng thông tin tài chính của các DNNVV. Các DNNVV cần quan tâm đầu tư đúng mức xây dựng hệ thống kiểm soát nội bộ có hiệu quả, tổ chức hệ thống thông tin tài chính trung thực, khách quan và minh bạch. Ngoài việc vận dụng báo cáo tài chính, một trong những

phương án khả thi là xây dựng hệ thống báo cáo nhanh bao gồm các chỉ tiêu thể hiện rõ khả năng thanh toán của các doanh nghiệp. Những chỉ tiêu này có thể dựa trên một phạm vi hẹp trên cơ sở đánh giá khả năng sinh lời, các tài sản kinh doanh và tài sản cá nhân.

- Các DNNVV cần tăng cường nâng cao trình độ đội ngũ cán bộ quản lý, tăng cường các hoạt động dịch vụ tư vấn, đặc biệt là tư vấn của ngân hàng trong việc nghiên cứu xây dựng các dự án, các phương án sản xuất - kinh doanh. Các dự án và phương án sản xuất - kinh doanh có tính khả thi và tính hiệu quả là cơ sở quan trọng cho việc quyết định vay vốn của ngân hàng; đồng thời, sự tư vấn của ngân hàng là cơ hội nâng cao khả năng làm chủ các dự án kinh doanh và qua đó, tạo cơ hội cho các ngân hàng tìm hiểu các nguồn thông tin thực tế của doanh nghiệp.

- Các DNNVV phát triển theo cân đối nguồn vốn tự có và vay ngân hàng ở mức hợp lý để hoạt động sản xuất kinh doanh, không dựa hoàn toàn hoặc chủ yếu vào vốn vay thương mại ngân hàng. Phải coi vốn vay ngân hàng là vốn vay bổ sung, cần thiết khi các điều kiện tính toán đã được xác lập trong quá trình đầu tư.

- Các DNNVV cần không ngừng đổi mới công nghệ, nắm bắt thông tin, chú trọng các sản phẩm hàng hoá làm ra phải có tính cạnh tranh cao và có thị trường tiêu thụ. Vay vốn ngân hàng phải được đầu tư đúng mục đích, đúng đối tượng. Phối hợp với các ngân hàng tuân thủ nghiêm ngặt các chế tài về tín dụng trước, trong và sau khi vay vốn.

- Phân định rõ tài sản của DN, chủ DN làm cơ sở cho việc thế chấp khi vay vốn ngân hàng. Trung thực với tình hình tài chính của mình, đánh giá cẩn thận hiệu quả phương án vay vốn, không tự lừa dối mình với những tính toán quá lạc quan.

- Phải nỗ lực nâng cao năng lực của mình như bổ sung vốn chủ sở hữu bằng nhiều hình thức: kêu gọi thành viên tăng vốn góp, tích lũy vốn từ lợi nhuận hàng năm,... các DNNVV cần có chiến lược kinh doanh chủ động việc xây dựng dự án đầu tư phù hợp với năng lực về vốn, công nghệ và con người. Đặc biệt chú trọng đến phương án lựa chọn đảm bảo tính tiên tiến hiện đại, tự động hóa sản phẩm có tính cạnh tranh, chất lượng sản phẩm cao.

● Về các ngân hàng thương mại:

- Các ngân hàng phải chủ động tiếp cận với các DNNVV trong quan hệ vay vốn, đảm bảo đủ vốn cần thiết cho các doanh nghiệp vay khi có các dự án, phương án sản xuất kinh doanh khả thi. Chủ động tháo gỡ khó khăn cho DNNVV về các thủ tục vay vốn trong phạm vi cơ chế tín dụng được phép.

- Các ngân hàng cần tiếp tục cải tiến, hoàn thiện các thể lệ, quy chế, quy trình tín dụng, nâng cao chất lượng hoạt động tín dụng trên cả hai mặt của quá trình hoạt động là huy động vốn và cho vay vốn trên cơ sở vốn đã huy động được. Đồng thời, các ngân hàng cần đa dạng hoá các phương pháp tiếp cận doanh nghiệp như việc tiếp xúc trực tiếp hoặc sử dụng Internet, nhằm gia tăng khả năng thu thập thông tin và giảm thiểu rủi ro các khoản



cho vay của doanh nghiệp.

- Ngân hàng nhanh chóng hiện đại hoá mạng lưới công nghệ thông tin trong hệ thống ngân hàng, đặc biệt là việc triển khai nối mạng máy tính trong toàn hệ thống ngân hàng để giúp ngân hàng tăng hiệu quả hoạt động, giảm thiểu tối đa rủi ro nhờ việc thu nhập chính xác các thông tin cần thiết về khách hàng của mình hạn chế việc sai lầm khi ra quyết định, hỗ trợ cho việc áp dụng các hình thức tín dụng mới.

- Tăng cường nhận thức của các nhân viên ngân hàng về mối quan hệ tín dụng giữa ngân hàng với các DNNVV, để họ thấy được đó là quan hệ tác động qua lại trong quá trình hoạt động sản xuất - kinh doanh. Cần nhận thức rằng, những tồn tại, yếu kém trong mối quan hệ tín dụng giữa ngân hàng và doanh nghiệp không chỉ về phía các doanh nghiệp, mà còn về phía các ngân hàng. Việc thiếu hiểu biết về đặc điểm hoạt động của các DNNVV dẫn đến việc xây dựng các quy trình và thủ tục cho vay không hợp lý và do đó, làm cản trở hoạt động sản xuất - kinh doanh của doanh nghiệp./

● Về Ngân hàng Nhà nước:

- NHNN cần phát triển hệ thống thông tin tín dụng một cách nhanh chóng, chính xác và phong phú theo hướng: cung cấp đánh giá xếp loại doanh nghiệp theo nhiều tiêu thức khác nhau như: quy mô, khả năng thanh toán, quan hệ tín dụng, hiệu quả SXKD,...; thu thập thêm thông tin qua các tổ chức quốc tế, tạo lập thông tin trên diện rộng, phối hợp với cơ quan thuế, cơ quan kiểm toán và UBND tỉnh, thành phố lập mã số nộp thuế của các

doanh nghiệp để các tổ chức tín dụng truy cập được thông tin được dễ dàng.

- Cần có biện pháp tuyên truyền để các ngân hàng hiểu rõ thêm về quyền lợi và nghĩa vụ trong việc cung cấp và sử dụng thông tin tín dụng. Đồng thời NHNN cần quy định chặt chẽ, cụ thể và bắt buộc các TCTD cung cấp tình hình dư nợ, khả năng trả nợ, nợ xấu về CIC và CIC cũng thông tin về các khách hàng vay vốn có vấn đề.

- Tăng cường hiệu quả thanh tra, giám sát hoạt động tín dụng tại các ngân hàng thương mại nhằm hạn chế rủi ro tín dụng. Giám sát kỷ luật hạch toán và việc cán bộ tín dụng tuân thủ quy định về tín dụng đã được đề ra trong sổ tay tín dụng

● Về Chính phủ:

- Thực tiễn cho thấy, sự phát triển nhanh chóng của nền kinh tế, đặc biệt là quy mô tăng trưởng tín dụng của nền kinh tế, đã vượt ra ngoài khả năng kiểm soát các rủi ro tín dụng và năng lực đáp ứng yêu cầu về mặt thông tin tín dụng toàn diện, chất lượng và kịp thời của CIC. Chính NHNN cũng cho rằng tốc độ tăng trưởng nhanh của tín dụng thì một cơ quan như CIC chưa thể đáp ứng đầy đủ được. Việc ra đời các trung tâm TTĐD tư nhân có thể bổ sung cho các trung tâm tín dụng công bằng cách mở rộng diện thu thập và lưu trữ thông tin vay nợ sang nhiều loại đối tượng, công ty và cá nhân mà các trung tâm tín dụng công hiện nay không đảm nhận hết được.

- Theo NH Thế giới (WB), các trung tâm thông tin tín dụng tư nhân được hình thành do những yêu cầu của thị trường, thường hoạt động tốt hơn các trung tâm thông tin tín

dụng công trong việc hỗ trợ cho các giao dịch tín dụng. Các trung tâm thông tin tín dụng tư nhân sẽ thu thập thông tin từ nhiều nguồn rộng rãi – các nhà cung cấp tín dụng thương mại, người bán lẻ, tòa án và các công ty cung ứng dịch vụ - và các thông tin này có thời hạn lưu trữ dài hơn. Do đó, kiến nghị Chính phủ cần sớm hoàn thiện quy chế để thành lập các trung tâm thông tin tín dụng tư nhân, đặc biệt tập trung đối tượng DNNVV và cá nhân.

- Việc xếp hạng tín dụng nội bộ tại các NH còn nhiều khó khăn vì việc tiếp cận các thông tin (như tình hình tài chính, kinh doanh, tài sản, uy tín...) còn nhiều hạn chế. Hiện nay mới chỉ có 1 công ty Vietnamnet được thành lập, hoạt động chưa hoàn thiện, do đó chưa thể sử dụng kết quả khi phân tích. Chính phủ cần sớm giao cho Bộ Tài chính ban hành khuôn khổ pháp lý cho hoạt động của công ty xếp hạng tín nhiệm.

- Hiện nay, các DN VN thường có 2 -3 hệ thống kế toán sổ sách, 1 dành cho cơ quan thuế, 1 dành cho NH, và 1 báo cáo thực tế. Vì nhiều lý do: tâm lý muốn tránh thuế, sự quản lý yếu kém của cơ quan thuế, chế độ chứng từ hóa đơn chưa phù hợp gây nhiều bất lợi cho DN, trình độ và đạo đức của cán bộ thuế... Do đó, Chính phủ cần hoàn thiện các quy định về thuế, chế độ kế toán báo cáo tài chính, chế độ hóa đơn để giúp các DN tuân thủ đầy đủ, nâng cao tính chính xác cho báo cáo tài chính DN. Đồng thời, tạo điều kiện giám sát, đánh giá hoạt động DNNVV, nhất là về tình hình tài chính, giúp việc xem xét cho vay của NH có cơ sở và thuận lợi hơn.

(Xem tiếp trang 48)