

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO**  
**TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH**  
--- ❧ 📖 ❧ ---

**NGUYỄN ĐÌNH CHƯƠNG**

**GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ TÍN DỤNG CỦA  
CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI ĐỐI VỚI CÁC  
DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ TRÊN ĐỊA BÀN  
THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH GIAI ĐOẠN 2006 – 2010**

*Chuyên ngành* : *Kinh tế Tài chính – Ngân hàng*  
*Mã số* : *60.31.12*

**LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ**

**NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC:**  
**PGS-TS. HOÀNG ĐỨC**

*TP.HCM - NĂM 2006*

# MỤC LỤC

NỘI DUNG	TRANG
LỜI CAM ĐOAN	
DANH MỤC CHỮ VIẾT TẮT	
DANH MỤC CÁC BẢNG	
DANH MỤC CÁC BIỂU ĐỒ	
MỤC LỤC	
LỜI NÓI ĐẦU	
<b>CHƯƠNG I: TÍN DỤNG NGÂN HÀNG VÀ VAI TRÒ CỦA NÓ ĐỐI VỚI SỰ PHÁT TRIỂN CỦA CÁC DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ TRÊN ĐỊA BÀN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH.....</b>	<b>1-30</b>
<b>1. Tổng quan về tín dụng trong nền kinh tế thị trường .....</b>	<b>1</b>
1.1. Khái niệm về tín dụng.....	1
1.2. Bản chất của tín dụng.....	2
1.3. Các hình thức tín dụng.....	2
1.4. Tín dụng ngân hàng và vai trò của nó đối với sự phát triển của nền kinh tế.....	4
1.4.1. Tín dụng ngân hàng.....	4
1.4.2. Vai trò của tín dụng ngân hàng đối với sự phát triển của nền kinh tế.....	4
<b>2. Một số vấn đề về nâng cao hiệu quả tín dụng của NHTM trong nền kinh tế.....</b>	<b>5</b>
2.1. NHTM trong nền kinh tế thị trường.....	5
2.1.1. Khái niệm về Ngân Hàng Thương Mại.....	5
2.1.2. Bản chất của NHTM.....	6
2.1.3. Các chức năng truyền thống.....	7
2.1.3.1. Trung gian tín dụng.....	7
2.1.3.2. Trung gian thanh toán.....	7
2.1.3.3. Cung ứng các dịch vụ.....	7
2.1.4. Các nghiệp vụ, hoạt động kinh doanh của NHTM.....	8
2.1.4.1. Nghiệp vụ nguồn vốn – nghiệp vụ nợ.....	8
2.1.4.2. Nghiệp vụ sử dụng vốn – nghiệp vụ có.....	9

2.1.4.3. Nghiệp vụ trung gian – kinh doanh dịch vụ ngân hàng.....	10
2.2. Tăng trưởng tín dụng và sự cần thiết phải tăng trưởng của các NHTM đối với các DNVVN trên địa bàn Tp HCM.....	11
2.2.1. Tăng trưởng tín dụng.....	11
2.2.2. Sự cần thiết phải tăng trưởng của các NHTM đối với các DNVVN trên địa bàn Tp HCM.....	12
2.3. Hiệu quả tín dụng và ý nghĩa của nó đối với các NHTM.....	13
2.3.1. Hiệu quả tín dụng.....	13
2.3.1.1. Hiệu quả tín dụng xét ở cấp độ vĩ mô.....	14
2.3.1.2. Hiệu quả tín dụng xét ở cấp độ vi mô.....	15
2.3.2. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả tín dụng.....	15
2.3.2.1. Chỉ tiêu về an toàn vốn.....	15
2.3.2.2. Chỉ tiêu hoạt động tín dụng.....	15
2.3.3. Ý nghĩa của nâng cao hiệu quả tín dụng của các NHTM.....	20
<b>3. Vai trò của các DNVVN trong quá trình phát triển kinh tế.....</b>	<b>20</b>
3.1. Quan điểm của Đảng và Nhà nước ta trong việc phát triển kinh tế nhiều thành phần.....	20
3.1.1. Tính khách quan của nền kinh tế nhiều thành phần.....	20
3.1.2. Quá trình nhận thức về nền kinh tế nhiều thành phần.....	21
3.1.3. Đặc điểm của nền kinh tế nhiều thành phần.....	22
3.2. Vai trò của các DNVVN trong nền kinh tế nước ta hiện nay nói chung và của Tp HCM nói riêng.....	23
3.2.1. Vị trí Tp HCM trong quá trình phát triển của nền kinh tế Việt nam.....	23
3.2.1.1. Đặc điểm về kinh tế, chính trị, văn hóa và xã hội của Tp HCM.....	23
3.2.1.2. Cơ cấu kinh tế của Tp HCM.....	25
3.2.2. Vai trò của các DNVVN trên địa bàn Tp HCM.....	26
3.2.3. Dự báo nhu cầu về nguồn vốn của các DNVVN.....	28
<b>4. Kinh nghiệm về hoạt động tín dụng của một số ngân hàng trên thế giới đối với các DNVVN.....</b>	<b>28</b>
4.1. Hoạt động cho vay vốn tín dụng ở một số nước.....	28

4.2. Bài học kinh nghiệm .....	29
<i>Tóm lược Chương I</i> .....	30
<b>CHƯƠNG II: TÌNH HÌNH THỰC HIỆN NGHIỆP VỤ TÍN DỤNG CỦA CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI ĐỐI VỚI CÁC DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ TRÊN ĐỊA BÀN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH</b> .....	<b>31-65</b>
<b>1. Những đóng góp các DNVVN trên địa bàn Tp HCM đối với nền kinh tế</b> .....	<b>31</b>
1.1. Những mặt đạt được.....	31
1.2.1.1. Đóng góp tăng trưởng GDP thành phố.....	31
1.2.1.2. Huy động mọi nguồn vốn cho đầu tư phát triển.....	33
1.2.1.3. Đóng góp to lớn cho ngân sách .....	35
1.2.1.4. Tạo việc làm cho người lao động .....	36
1.2. Những tồn tại, yếu kém cần được khắc phục trong thời gian tới.....	36
<b>2. Nghiệp vụ tín dụng của các NHTM đối với các DNVVN trên địa bàn Tp HCM giai đoạn 2000 – 2005</b> .....	<b>38</b>
2.1. Những kết quả đạt được .....	38
2.1.1. Về huy động vốn.....	38
2.1.2. Về hoạt động cấp tín dụng .....	42
2.1.2.1. Cho vay ngắn hạn.....	44
2.1.2.2. Trung dài hạn.....	45
2.1.3. Hiệu quả tín dụng.....	47
2.1.3.1. Vốn điều lệ .....	47
2.1.3.2. Chỉ tiêu về đảm bảo an toàn trong hoạt động của NHTM thông qua tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu của các NHTM trên địa bàn thành phố .....	48
2.1.3.3. Đánh giá hiệu quả của công tác huy động vốn.....	49
2.1.3.4. Đánh giá hiệu quả công tác tín dụng đối với các DNVVN.....	49
2.1.3.4. Việc cấp tín dụng giúp các DNVVN nâng cao năng lực cạnh tranh..	54
2.2. Những mặt còn tồn tại .....	54
2.2.1. Về huy động vốn.....	55
2.2.2. Về hoạt động cho vay (cấp tín dụng).....	56
2.2.2.1. Nguồn vốn cung ứng cho các DNVVN .....	56

2.2.2.2. Vấn đề nợ xấu, nợ quá hạn, nợ khó đòi và chất lượng tín dụng đối với các DNVVN của các NHTM trên địa bàn thành phố trong thời gian qua	56
2.2.2.3. Việc xử lý nợ còn gặp nhiều khó khăn	57
2.2.2.4. Những khó khăn từ bản án và công tác thi hành án	58
2.2.2.5. Việc xử lý nợ trong trường hợp liên quan đến các doanh nghiệp địa phương rất khó khăn	58
2.2.2.6. Những khó khăn từ chính TSBD nợ vay	58
2.2.2.7. Thị trường bất động sản trầm lắng, giao dịch mua bán ít	59
2.2.2.8. Nhu cầu về vốn của các DNVVN rất đa dạng	59
2.3. Những nguyên nhân của những tồn tại trên	59
2.3.1. Về phía NHTM	59
2.3.2. Về phía các doanh nghiệp	63
2.3.3. Về phía nền kinh tế	64
<i>Tóm tắt chương II</i>	64
<b>CHƯƠNG III: CÁC GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ TÍN DỤNG CỦA CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI ĐỐI VỚI CÁC DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ TRÊN ĐỊA BÀN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH GIAI ĐOẠN 2006 – 2010</b>	<b>66-98</b>
<b>1. Định hướng phát triển các DNVVN của Đảng và Nhà nước giai đoạn 2006 – 2010</b>	<b>66</b>
<b>2. Định hướng phát triển các TCTD của nhà nước giai đoạn 2006 – 2010</b>	<b>67</b>
2.1. Mục tiêu tổng quát	67
2.2. Các mục tiêu cụ thể	69
2.2.1. Tăng cường năng lực thể chế	70
2.2.2. Tăng cường năng lực tài chính	70
<b>3. Định hướng phát triển hệ thống NHTM trên địa bàn Thành phố HCM</b>	<b>72</b>
<b>4. Các giải pháp nâng cao hiệu quả tín dụng của các NHTM đối với các DNVVN trên địa bàn Tp HCM</b>	<b>74</b>
4.1. Những giải pháp ở cấp độ vĩ mô	74
4.1.1. Từ phía chính phủ	74
4.1.1.1. Tạo môi trường kinh doanh bình đẳng giữa các thành phần kinh tế	74
4.1.1.2. Tạo môi trường kinh tế vĩ mô ổn định	75

4.1.1.3. Phải có những chính sách, cơ chế hỗ trợ các DNVVN .....	75
4.1.1.4. Các giải pháp khác từ phía chính phủ .....	76
4.1.2. Từ phía NHNN.....	76
4.1.2.1. Không ngừng hoàn thiện các văn bản pháp lý trong lãnh vực ngân hàng ....	76
4.1.2.2. Nâng cao chất lượng hoạt động của trung tâm phòng ngừa rủi ro (CIC).....	77
4.1.2.3. NHNN cần tiếp tục đổi mới các chính sách tín dụng cho phù hợp với thông lệ quốc tế, nâng cao quyền tự chủ, tự chịu trách nhiệm của các NHTM .....	78
4.1.2.4. Đẩy mạnh cơ cấu lại các NHTM nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động theo hướng mở rộng hợp tác quốc tế và chủ động tham gia hội nhập tài chính quốc tế....	79
4.2. Những giải pháp ở cấp độ vi mô.....	79
4.2.1. Từ phía các NHTM trên địa bàn Tp HCM .....	79
4.2.1.1. Mở rộng mạng lưới hoạt động và đẩy mạnh hoạt động marketing .....	79
4.2.1.2. Không ngừng rà soát, bổ sung, chỉnh sửa và cải thiện các thủ tục, quy trình cho vay theo hướng linh hoạt, gọn nhẹ, đáp ứng nhanh chóng cho mọi đối tượng khách hàng (trong đó có các DNVVN), phù hợp với đặc thù hoạt động kinh doanh của ngân hàng .....	80
4.2.1.3. Đa dạng hóa các sản phẩm tín dụng và đẩy mạnh phát triển dịch vụ khách hàng theo chiều sâu .....	81
4.2.1.4. Xây dựng và định hướng đối tượng khách hàng mục tiêu trong từng giai đoạn cụ thể.....	81
4.2.1.5. Xác định nguồn gốc phát sinh các rủi ro tín dụng và xây dựng hệ thống quản lý rủi ro tín dụng là góp phần nâng cao chất lượng tín dụng.....	82
4.2.1.6. Thực hiện các quy định đảm bảo an toàn hoạt động tín dụng; tăng cường công tác quản lý, kiểm tra và giám sát về việc chấp hành các nguyên tắc, thủ tục cho vay, thông qua việc lập các tín hiệu dự báo rủi ro tín dụng.....	83
4.2.1.7. Thu thập và xử lý thông tin để đáp ứng nhu cầu vốn kịp thời và hiệu quả, tăng cường công tác trao đổi thông tin giữa các NHTM để thực hiện tốt công tác cho vay.....	84
4.2.1.8. Tăng cường công tác đào tạo cán bộ tín dụng và cán bộ thẩm định, cũng như cán bộ tái thẩm định để đáp ứng nhu cầu kinh doanh và hội nhập quốc tế .....	85

4.2.1.9. Đẩy nhanh tiến trình tái cơ cấu hệ thống các NHTM nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh sau khi Việt nam đã gia nhập WTO vài ngày 07/11/2006 .....	87
4.2.1.10. Nâng cao công tác thẩm định và tái thẩm định tín dụng .....	87
4.2.2. Từ phía các DNVVN .....	91
4.2.2.1. Thực hiện đầy đủ nghĩa vụ về thuế, chế độ báo cáo và sổ sách, chứng từ kế toán .....	91
4.2.2.2. Đẩy mạnh, khai thác các kênh thông tin phục vụ sản xuất kinh doanh .....	91
4.2.2.3. Nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh thích ứng với nền kinh tế thế giới sau khi Việt nam đã gia nhập WTO vài ngày 07/11/2006 .....	92
4.2.2.4. Tái cơ cấu tổ chức hoạt động doanh nghiệp, nâng cao chất lượng nguồn nhân lực phù hợp với cơ chế thị trường trong tình hình mới .....	93
4.2.2.5. Các DNVVN cần có hướng tiếp cận vốn các NHTM trong việc vay vốn, thanh toán không dùng tiền mặt .....	93
4.2.3. Từ phía Ủy Ban Nhân Dân Tp HCM.....	94
4.2.3.1. Chỉ đạo các sở trong việc tháo gỡ những khó khăn, vướng mắc trong việc đăng ký giao dịch đảm bảo và công khai tài sản thế chấp đảm bảo nợ vay.....	94
4.2.3.2. Thành phố cần có chính sách hỗ trợ thông tin, xúc tiến thương mại và đào tạo nguồn nhân lực cho các DNVVN.....	95
4.2.3.3. Xây dựng và công bố công khai các quy hoạch tổng thể và chi tiết phát triển các ngành nghề trên địa bàn Tp HCM .....	96
4.2.3.4. Phối với NHNN đẩy nhanh việc thành lập Quỹ Bảo Lãnh Tín Dụng cho các DNVVN .....	96
4.2.3.5. Đồng bộ trong việc đăng ký giao dịch đảm bảo.....	96
4.2.3.6. Đối với công tác công chứng.....	97
4.2.3.7. Một số kiến nghị khác .....	97
<b>Tóm lược Chương III</b> .....	<b>98</b>

## **KẾT LUẬN**

## **TÀI LIỆU THAM KHẢO**

## DANH MỤC CÁC BẢNG

- Bảng 1 : Tổng Thu trên địa bàn Tp HCM từ 2001 đến 2005
- Bảng 2 : Cơ cấu kinh tế của Tp HCM trong 5 năm qua
- Bảng 3 : Tốc độ tăng trưởng GDP của một số khu vực giai đoạn 1996-2000 và 2001-2005
- Bảng 4 : Tỷ trọng tổng sản phẩm nội địa của các loại hình doanh nghiệp trên địa bàn Tp HCM giai đoạn 2000-2005
- Bảng 5 : Giá trị sản xuất công nghiệp trên địa bàn Tp HCM trong giai đoạn 2000–2005
- Bảng 6 : Tình hình đầu tư trên địa bàn Tp HCM giai đoạn 2001 – 2005
- Bảng 7 : Tình hình thu thuế các DNNQD trên địa bàn Tp HCM giai đoạn 2000–2005
- Bảng 8 : Tình hình huy động vốn của các NHTM ở Tp HCM
- Bảng 9 : Lãi suất huy động vốn ( đến thời điểm 31/12/2005 )
- Bảng 10 : Tình hình cho vay của các NHTM ở Tp HCM
- Bảng 11 : Dự nợ cho vay ngắn hạn các thành phần kinh tế trên địa bàn Tp HCM giai đoạn 2001 – 2005
- Bảng 12 : Dự nợ cho vay trung dài hạn các thành phần kinh tế trên địa bàn Tp HCM giai đoạn 2001 – 2005
- Bảng 13 : Mục đích vay vốn trung dài hạn của các doanh nghiệp
- Bảng 14 : Vốn điều lệ của một số NHTM tính đến tháng 05/2006
- Bảng 15: Tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu của các NHTM tính đến tháng 06/2005
- Bảng 16 : Dự nợ cho vay các thành phần kinh tế trên địa bàn Tp HCM
- Bảng 17 : Tỷ lệ nợ quá hạn của các NHTM
- Bảng 18 : Tỷ lệ nợ quá hạn thành phần kinh tế trên địa bàn Tp HCM
- Bảng 19 : Hệ số ROA và ROE
- Bảng 20 : Lợi nhuận các NHTM trên địa bàn Tp HCM



## **DANH MỤC CÁC BIỂU ĐỒ**

**BIỂU ĐỒ 1: Tình hình đầu tư trên địa bàn Tp HCM giai đoạn 2001 – 2005**

**BIỂU ĐỒ 2: Huy động vốn của các NHTM trên địa bàn Tp HCM từ năm 2001 đến năm 2005**

**BIỂU ĐỒ 3: Dư nợ cho vay của các NHTM đối với các DNNQD trên địa bàn Tp HCM từ năm 2001 đến năm 2005**

## DANH MỤC CHỮ VIẾT TẮT

NHNN	: Ngân Hàng Nhà Nước
NHTM	: Ngân Hàng Thương Mại
NHTMNN	: Ngân Hàng Thương Mại Nhà Nước
UBND	: Ủy Ban Nhân dân
Tp HCM	: Thành Phố Hồ Chí Minh
TCTD	: Tổ Chức Tín Dụng
DNVVN	: Doanh Nghiệp Vừa và Nhỏ
ATM	: Máy rút tiền tự động
POP	: Máy rút tiền tại quầy giao dịch
GDP	: Tổng Thu nhập quốc nội
NHTMNN	: Ngân Hàng Thương Mại Nhà Nước
NĐ	: Nghị Định
TTLT	: Thông Tư Liên Tịch
CIC	: Trung Tâm Phòng Ngừa Rủi Ro
CT	: Chi thị
BTP	: Bộ Tư Pháp
BTNMT	: Bộ Tài nguyên và Môi Trường
WTO	: Tổ Chức Thương Mại Thế Giới
TSBĐ	: Tài Sản Bảo Đảm

# LỜI MỞ ĐẦU

## 1. Sự cần thiết của đề tài

Hiện nay, trong nền kinh tế nước ta tồn tại nhiều thành phần kinh tế, trong đó thành phần kinh tế tư nhân. Đảng và Nhà nước ta tiếp tục khẳng định quan điểm phát triển các DNVVN là một thành phần kinh tế quan trọng trong chiến lược phát triển kinh tế - xã hội, thúc đẩy quá trình công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước. Nhà nước khuyến khích và tạo điều kiện thuận lợi cho các DNVVN vừa phát huy tính chủ động sáng tạo, vừa nâng cao năng lực quản lý, điều hành, mở rộng các mối quan hệ, liên kết với nhiều doanh nghiệp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh và tăng khả năng cạnh tranh trên thị trường, thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, giải quyết việc làm và nâng cao đời sống người dân. Qua đó, động viên mọi nguồn lực, mọi thành phần kinh tế trong xã hội tham gia xây dựng và phát triển đất nước.

Thực tiễn cho thấy, các DNVVN đóng vai trò hết sức quan trọng trong quá trình phát triển kinh tế của nhiều nước trên thế giới, giải quyết nhiều vấn đề xã hội như việc làm, giảm thất nghiệp, nâng cao đời sống và thu nhập của người lao động, xoá đói giảm nghèo... Nhận thức được tầm quan trọng của thành phần kinh tế trên, Đảng và Nhà nước ta đã có những chính sách phát triển cả chiều rộng lẫn chiều sâu, không những cả về số lượng mà còn cả về quy mô. Hiện nay, cả nước có khoảng 200 ngàn DNVVN với số vốn lên đến hàng chục ngàn tỷ đồng.

Là trung tâm kinh tế năng động nhất và phát triển của cả nước, Thành phố HCM là nơi tập trung nhiều nhất số lượng các DNVVN (chiếm khoảng 1/4 số lượng DNVVN trong cả nước), tỷ trọng GDP chiếm 1/3 của cả nước, giải quyết cho khoảng 70% lao động trên địa bàn thành phố, thì có thể nói đây là thành phần kinh tế năng động nhất và có tốc độ tăng trưởng khá nhanh so với những thành phần khác

Tuy nhiên, các DNVVN gặp nhiều khó khăn trong quá trình phát triển, đó là thiếu vốn, công nghệ, trình độ quản lý thấp, sức cạnh tranh còn yếu... Chính vì thế, để có thể có được vốn nhằm phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh thì buộc các doanh nghiệp

này phải tìm kiếm những nguồn vốn để phục vụ cho hoạt động của mình, trong đó có việc tiếp cận từ nguồn vốn của các ngân hàng thông qua hoạt động tín dụng. Nhưng trên thực tế, không phải mọi doanh nghiệp nào cũng được tiếp cận với những nguồn tài trợ của các ngân hàng để đáp ứng cho hoạt động kinh doanh của mình. Chính vì thế, nhu cầu vốn tín dụng của các doanh nghiệp, trong đó có DNVVN, đang trở thành một vấn đề mà xã hội đang quan tâm trong tình hình hiện nay.

Thành phố HCM là trung tâm kinh tế lớn của cả nước, là nơi tập trung của nhiều NHTM với nhiều loại hình dịch vụ, sản phẩm của lãnh vực ngân hàng, và là nơi cạnh tranh rất khốc liệt. Chính vì những điều kiện cạnh tranh này đã làm cho các NHTM cần phải định hướng, xây dựng chiến lược, kế hoạch kinh doanh của mình trong từng giai đoạn cụ thể. Có thể nói rằng, hoạt động tín dụng là một hoạt động của ngân hàng mang lại nguồn thu nhập chủ yếu hiện nay cho các NHTM. Do đó, hoạt động này luôn được các ngân hàng coi trọng, xem như là nền tảng cho mọi hoạt động khác. Chính vì thế, mà hoạt động này luôn phải được xem xét, đánh giá một cách thường xuyên và không ngừng nâng cao hiệu quả của hoạt động này đối với mọi khách hàng, trong đó xác định các DNVVN là một đối tượng mà các NHTM hướng đến trong tương lai.

Tuy nhiên, việc các NHTM và các DNVVN gặp được nhau đang là một vấn đề của thực tế. Để giải quyết vấn đề trên một cách căn bản nhất thì cần làm rõ một số vấn đề cơ bản sau :

- Vai trò của các DNVVN như thế nào trong nền kinh tế nước ta, và đặc biệt là nền kinh tế Thành phố HCM?
- Những trở lực nào ngăn cản việc tiếp cận nguồn vốn tín dụng của các NHTM đối với các DNVVN? Và nguyên nhân của những cản trở trên bắt nguồn từ đâu?
- Làm thế nào để các NHTM nâng cao hiệu quả của công tác tín dụng đối với các doanh nghiệp này ?

Những vấn đề trên đang đặt ra những yêu cầu trở nên rất cấp thiết cho nền kinh tế thành phố, nhằm đáp ứng nhu cầu về vốn, cải tiến và đổi mới công nghiệp, thiết bị máy

móc, đầu tư, mở rộng sản xuất... cho các doanh nghiệp, trong đó DNVVN đóng vai trò không nhỏ trong tiến trình hội nhập và toàn cầu hoá. Chính vì vậy, việc đưa ra các giải pháp nâng cao hiệu quả công tác cho vay của các NHTM đối với các DNVVN là một vấn đề mà luận văn này muốn đưa ra nhằm phản ánh những vấn đề trên.

Do những yêu cầu cấp thiết như đã trình bày như trên, học viên mạnh dạn chọn đề tài : **‘CÁC GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ TÍN DỤNG CỦA CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI ĐỐI VỚI CÁC DNVVN TRÊN ĐỊA BÀN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH GIAI ĐOẠN 2006 – 2010’** làm luận văn tốt nghiệp.

## **2. Mục đích nghiên cứu**

Là trung tâm lớn của cả nước, Thành phố HCM là nơi có số lượng lớn các DNVVN tham gia vào nền kinh tế. Những doanh nghiệp này đóng vai trò rất quan trọng trong quá trình xây dựng và phát triển kinh tế thành phố. Nhưng trong quá trình hoạt động và phát triển, các doanh nghiệp này luôn gặp khó khăn rất nhiều mặt, trong đó có vấn đề về vốn, công nghệ, mở rộng sản xuất ... Việc tiếp cận những nguồn vốn của các doanh nghiệp này cũng có nhiều mặt hạn chế, trong đó có nguồn vốn tín dụng của các NHTM. Do đó, luận văn này đưa ra các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả tín dụng của các NHTM đối với các DNVVN trên địa bàn thành phố, trên cơ sở xác định vai trò và thực trạng của các doanh nghiệp này đối với nền kinh tế thành phố, thực trạng của hoạt động tín dụng đối với những doanh nghiệp này, những mặt còn tồn tại và nguyên nhân của những tồn tại đối với những hoạt động trên.

## **3. Phương pháp nghiên cứu**

Phương pháp nghiên cứu chủ yếu được sử dụng trong luận văn này là phương pháp phân tích, phương pháp tổng hợp và phương pháp so sánh. Thông qua những phương pháp này mà luận văn đề xuất các giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng của các NHTM đối với các DNVVN trên địa bàn Thành phố HCM giai đoạn 2006 – 2010. Ngoài ra, luận văn còn sử dụng một số phương pháp khác như phương pháp thống kê, diễn giải, quy nạp...

#### **4. Những kết quả thu được của đề tài**

Khái quát những khái niệm cơ bản về hoạt động tín dụng ngân hàng và hiệu quả tín dụng của các NHTM

Vai trò và những đóng góp của các DNVVN trong nền kinh tế nước ta hiện nay nói chung và của Thành phố Hồ Chí Minh nói riêng.

Thực trạng về hiệu quả tín dụng của các NHTM đối với các DNVVN trên địa bàn Thành phố HCM, những kết quả đã đạt được, và hiệu quả của hoạt động tín dụng của các NHTM đối với các DNVVN trên địa bàn Tp HCM trong 5 năm qua

Đưa ra các giải pháp và những kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả của công tác tín dụng của các NHTM đối với các DNVVN trong thời gian tới.

Đồng thời, cũng đề cập đến một số kiến nghị đối với Chính phủ, NHNN, UBND Thành phố HCM và các cơ quan ban ngành nhằm hỗ trợ tối đa cho các NHTM trên địa bàn thành phố trong hoạt động kinh doanh nói chung và trong hoạt động tín dụng nói riêng trong thời gian sắp tới

#### **5. Kết cấu của luận văn**

Luận văn có 98 trang, 20 bảng và 3 biểu đồ. Nội dung chính của luận văn có kết cấu như sau :

**Chương I: TÍN DỤNG NGÂN HÀNG VÀ VAI TRÒ CỦA NÓ ĐỐI VỚI SỰ PHÁT TRIỂN CỦA CÁC DNVVN TRÊN ĐỊA BÀN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH**

**Chương II: TÌNH HÌNH THỰC HIỆN NGHIỆP VỤ TÍN DỤNG CỦA CÁC NHTM ĐỐI VỚI CÁC DNVVN TRÊN ĐỊA BÀN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH**

**Chương III: CÁC GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ TÍN DỤNG CỦA CÁC NHTM ĐỐI VỚI CÁC DNVVN TRÊN ĐỊA BÀN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH GIAI ĐOẠN 2006 – 2010**

# ***CHƯƠNG I: TÍN DỤNG NGÂN HÀNG VÀ VAI TRÒ CỦA NÓ ĐỐI VỚI SỰ PHÁT TRIỂN CỦA CÁC DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ TRÊN ĐỊA BÀN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH***

## **1. Tổng quan về tín dụng trong nền kinh tế thị trường**

### **1.1. Khái niệm về tín dụng**

Thuật ngữ tín dụng xuất phát từ chữ La tinh là **CREDO**: đó là sự tin tưởng, sự tín nhiệm một người về một vấn đề nào đó.

Có nhiều định nghĩa về tín dụng:

- Nếu xét trên góc độ chuyển dịch quỹ: Tín dụng là sự chuyển dịch quỹ từ chủ thể thặng dư tiết kiệm sang chủ thể thiếu hụt tiết kiệm.
- Nếu xét trên góc độ sử dụng vốn: Tín dụng là quan hệ chuyển nhượng quyền sử dụng vốn từ ngân hàng cho khách hàng trong một thời hạn nhất định với một khoản chi phí nhất định.
- Nếu xét trên quan hệ tài chính: Tín dụng là một giao dịch về tài sản trên cơ sở có hoàn trả giữa hai chủ thể.

Tín dụng là một phạm trù kinh tế phản ánh mối quan hệ kinh tế giữa hai chủ thể, trong đó một bên là ngân hàng sẽ chuyển giao một lượng giá trị (nhường quyền sử dụng một lượng tiền hay tài sản) cho khách hàng (cá nhân, tổ chức) sử dụng với những ràng buộc nhất định như: thời hạn hoàn trả (cả gốc lẫn lãi), lãi suất, cách thức vay mượn và thu hồi.

Thuật ngữ tín dụng gắn liền với sản xuất và lưu thông hàng hóa (nói khác đi là gắn với hoạt động kinh tế của một quốc gia). Ở đâu có sản xuất và lưu thông hàng hóa thì ở đó có tín dụng, và tín dụng luôn là động lực cho các hoạt động kinh tế.

## 1.2. Bản chất của tín dụng

Bản chất của tín dụng được hiểu theo 2 khía cạnh sau:

- Thứ nhất: Tín dụng là quan hệ kinh tế phát sinh giữa người đi vay và người cho vay. Nhờ quan hệ này, vốn được vận động từ chủ thể này sang chủ thể khác để sử dụng cho các nhu cầu khác nhau trong nền kinh tế – xã hội.
- Thứ hai: Tín dụng được biểu hiện là vốn (hiện vật hoặc hiện kim) vận động theo nguyên tắc hoàn trả cả vốn lẫn lãi, đáp ứng các nhu cầu cho các chủ thể tín dụng.

## 1.3. Các hình thức tín dụng

Nếu dựa vào các chủ thể của quan hệ tín dụng có các hình thức tín dụng sau:

- **Tín dụng thương mại:** là quan hệ tín dụng giữa các chủ thể sản xuất kinh doanh trên cơ sở tín nhiệm, thông qua hình thức mua bán chịu lẫn nhau. Sự vận động và phát triển của hình thức này gắn liền với sản xuất và trao đổi hàng hóa.
- **Tín dụng nhà nước:** là quan hệ tín dụng giữa nhà nước với các tổ chức, cá nhân trong xã hội. Nhà nước huy động vốn bằng cách phát hành trái phiếu để sử dụng vì lợi ích chung của toàn xã hội.
- **Tín dụng ngân hàng:** là quan hệ tín dụng giữa các ngân hàng với các tổ chức, cá nhân trong xã hội, được thực hiện bằng cách huy động vốn và sử dụng nguồn vốn này để cho vay. Ra đời và phát triển cùng với ngân hàng, nghiệp vụ này đóng vai trò rất quan trọng trong nền kinh tế, đang trở thành một hoạt động rất chuyên nghiệp, phong phú và đa dạng.
- **Tín dụng quốc tế:** là quan hệ tín dụng giữa Chính phủ với các tổ chức tài chính tiền tệ quốc tế được thực hiện bằng nhiều hình thức khác nhau, nhằm trợ giúp nhau trong việc phát triển kinh tế - xã hội của một quốc gia.

Nếu căn cứ vào thời hạn tín dụng có các hình thức tín dụng sau:



- **Tín dụng ngắn hạn:** Là loại tín dụng có thời hạn dưới một năm, được sử dụng để cho vay bổ sung vốn lưu động tạm thời của các doanh nghiệp và cho vay phục vụ nhu cầu sinh hoạt của cá nhân.

- **Tín dụng dài hạn:** Là loại tín dụng có thời hạn trên năm năm, được sử dụng để cấp vốn cho các doanh nghiệp, đáp ứng các nhu cầu như: xây dựng cơ bản, đầu tư xây dựng xí nghiệp mới, cơ sở hạ tầng, cải tiến và mở rộng sản xuất.

- **Tín dụng trung hạn:** Là loại tín dụng ở giữa hai kỳ hạn trên, loại tín dụng này được cung cấp để mua sắm tài sản cố định, cải tiến và đổi mới kỹ thuật, mở rộng và xây dựng các công trình nhỏ có thời gian thu hồi vốn nhanh.

Nếu căn cứ vào đối tượng tín dụng có các hình thức tín dụng sau:

- **Tín dụng vốn lưu động:** Là loại tín dụng được dùng để hình thành vốn lưu động, được sử dụng để bù đắp mức vốn thiếu hụt tạm thời cho các tổ chức kinh tế, được chia ra làm các loại sau: bổ sung vốn lưu động, dự trữ hàng hóa, thanh toán các khoản nợ... Thời hạn cho vay đối với loại tín dụng này là ngắn hạn.

- **Tín dụng vốn cố định:** Là loại tín dụng được dùng để hình thành tài sản cố định, thường được đầu tư để mua tài sản cố định, cải tiến và đổi mới kỹ thuật, mở rộng sản xuất, xây dựng các xí nghiệp và công trình mới. Thời hạn cho vay đối với loại tín dụng này là trung hạn và dài hạn.

Nếu căn cứ vào mục đích sử dụng vốn có các hình thức tín dụng sau:

- **Tín dụng sản xuất và lưu thông hàng hóa:** Là loại tín dụng dành cho các doanh nghiệp và các chủ thể kinh doanh để tiến hành sản xuất và lưu thông hàng hóa.

- **Tín dụng tiêu dùng:** Là hình thức tín dụng dành cho các cá nhân để đáp ứng nhu cầu như: mua nhà cửa, xe cộ, du học... thường do các ngân hàng, quỹ tiết kiệm, hợp tác xã tín dụng và các tổ chức tín dụng cung cấp. Ngoài ra, bán trả góp cũng được coi là hình thức tín dụng do các công ty, cửa hàng thực hiện.

## **1.4. Tín dụng ngân hàng và vai trò của nó đối với sự phát triển của nền kinh tế**

### ***1.4.1. Tín dụng ngân hàng***

Tín dụng ngân hàng là quan hệ giữa các NHTM với các công ty, doanh nghiệp và cá nhân được thực hiện dưới hình thức ngân hàng đứng ra huy động vốn bằng tiền và cho vay (cấp tín dụng) đối với những khách hàng nói trên

Trong mối quan hệ trên, ngân hàng là trung gian trong việc điều phối từ nơi thừa tiền sang nơi thiếu tiền, với tư cách vừa là người đi vay, vừa là người cho vay. Là người đi vay, ngân hàng huy động mọi nguồn tiền nhàn rỗi trong nền kinh tế bằng nhiều hình thức khác nhau. Là người cho vay, ngân hàng cấp tín dụng, chiết khấu các chứng từ có giá, đầu tư, cho thuê tài chính... Chính những hoạt động này, ngân hàng đã sử dụng đồng vốn một cách có hiệu quả tối đa, góp phần vào việc phát triển nền kinh tế.

#### *1.4.2. Vai trò của tín dụng ngân hàng đối với sự phát triển của nền kinh tế*

**Đáp ứng nhu cầu vốn để duy trì quá trình sản xuất liên tục, thúc đẩy kinh tế phát triển, tạo công ăn việc làm và ổn định trật tự xã hội:** Trong hoạt động sản xuất kinh doanh, việc thừa thiếu vốn tạm thời thường xảy ra ở các doanh nghiệp. Việc cấp tín dụng góp phần điều hòa vốn cho nền kinh tế, giúp quá trình sản xuất được liên tục. Là cầu nối giữa người đi vay và người cho vay, tín dụng tạo động lực kích thích tiết kiệm, và đáp ứng cho đầu tư phát triển.

Trong nền sản xuất hàng hóa, tín dụng là một trong những nguồn hình thành nên nguồn vốn cho doanh nghiệp, nó động viên hàng hóa đi vào sản xuất, thúc đẩy ứng dụng khoa học, kỹ thuật tiến bộ vào các doanh nghiệp, góp phần sắp xếp và tổ chức lại sản xuất, hình thành cơ cấu kinh tế hợp lý, giúp sử dụng nguồn lao động và nguyên liệu hợp lý, thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, và giải quyết các vấn đề xã hội.

**Góp phần ổn định tiền tệ, giá cả:** Khi thực hiện chức năng tập trung và phân phối lại tiền tệ, tín dụng góp phần làm giảm khối lượng tiền trong lưu thông, đặc biệt là tiền mặt trong các tầng lớp dân cư, giảm lạm phát, và góp phần ổn định tiền tệ. Ngoài ra, quá trình cung cấp tín dụng cho nền kinh tế sẽ giúp làm ra nhiều hàng hóa phong phú, đa dạng, góp phần ổn định giá cả trong nước.

**Tác động đến việc tăng cường chế độ hạch toán kinh tế của các doanh nghiệp:**  
Đặc trưng cơ bản của tín dụng là sự vận động trên cơ sở hoàn trả và có lợi tức. Nhờ có hoạt động tín dụng mà kích thích việc sử dụng vốn và tái sử dụng vốn một cách hiệu quả nhất. Khi sử dụng vốn vay, doanh nghiệp phải thực hiện đúng cam kết trong hợp đồng tín dụng. Chính vì vậy, đòi hỏi các doanh nghiệp phải quan tâm đến việc sử dụng vốn sao cho hiệu quả, giảm chi phí sản xuất, tăng vòng quay vốn, nâng cao lợi nhuận cho doanh nghiệp.

**Tạo điều kiện phát triển các quan hệ kinh tế với các đối tác nước ngoài:** Ngày nay, kinh tế của một quốc gia gắn liền với kinh tế thế giới, kinh tế “đóng” đã nhường bước cho kinh tế “mở”. Tín dụng ngân hàng trở thành một trong những phương tiện nối liền nền kinh tế các nước với nhau. Đối với các nước đang phát triển nói chung và nước ta nói riêng, tín dụng đóng vai trò rất quan trọng trong việc mở rộng xuất khẩu hàng hóa, góp phần xây dựng sự nghiệp công nghiệp hóa và hiện đại hóa nền kinh tế.

## **2. Một số vấn đề về nâng cao hiệu quả tín dụng của NHTM trong nền kinh tế**

### **2.1. NHTM trong nền kinh tế thị trường**

#### ***2.1.1. Khái niệm về Ngân Hàng Thương Mại***

Luật tín dụng do Quốc hội khóa X thông qua vào ngày 12 tháng 12 năm 1997, định nghĩa: “NHTM là một loại hình tổ chức tín dụng được thực hiện toàn bộ hoạt động ngân hàng và các hoạt động khác có liên quan”. Luật còn định nghĩa: “Tổ chức tín dụng là loại hình doanh nghiệp được thành lập theo quy định của Luật này và các quy định khác của pháp luật để hoạt động kinh doanh tiền tệ, làm dịch vụ ngân hàng với nội dung nhận tiền gửi và sử dụng tiền gửi để cấp tín dụng, cung ứng các dịch vụ thanh toán”.

Luật NHNN còn định nghĩa: “Hoạt động ngân hàng là hoạt động kinh doanh tiền tệ và dịch vụ ngân hàng với nội dung thường xuyên là nhận tiền gửi và sử dụng số tiền này để cấp tín dụng, cung ứng các dịch vụ, thanh toán”.

Có thể thấy rằng, NHTM giao dịch trực tiếp với các tổ chức kinh tế và cá nhân, bằng cách huy động mọi nguồn vốn rồi sử dụng để cho vay và cung cấp các phương tiện thanh toán cho các đối tượng nói trên.

### ***2.1.2. Bản chất của NHTM***

Là loại hình doanh nghiệp và là đơn vị kinh tế, NHTM hoạt động trong một ngành kinh tế, có cơ cấu, tổ chức bộ máy như một doanh nghiệp, bình đẳng trong quan hệ kinh tế với các doanh nghiệp khác, được tự chủ về tài chính và phải có nghĩa vụ đóng thuế cho nhà nước như các đơn vị kinh tế khác.

Hoạt động của NHTM là hoạt động kinh doanh. Để kinh doanh, ngân hàng phải có vốn (vốn được ngân sách nhà nước cấp nếu là ngân hàng công, được cổ động góp vốn nếu là ngân hàng cổ phần...), được tự chủ về tài chính (tự lấy thu nhập để bù đắp chi phí), và đạt mục tiêu tài chính cuối cùng là lợi nhuận  $\Rightarrow$  hoạt động của NHTM không nằm ngoài xu hướng đó. Tuy nhiên, việc tìm kiếm lợi nhuận là phải hợp pháp trên cơ sở chấp hành luật pháp của Nhà nước.

Hoạt động kinh doanh của NHTM là hoạt động kinh doanh tiền tệ và dịch vụ. Đây là lãnh vực “đặc biệt” vì nó cung ứng một khối lượng vốn cho nền kinh tế, liên quan trực tiếp đến tất cả các ngành, các mặt của đời sống kinh tế – xã hội. Mặt khác, đây là lãnh vực “nhạy cảm” nên đòi hỏi sự thận trọng và khéo léo trong điều hành, hoạt động để tránh những thiệt hại cho xã hội.

### ***2.1.3. Các chức năng truyền thống***

#### ***2.1.3.1. Trung gian tín dụng***

Đây là chức năng quan trọng và cơ bản nhất của NHTM. Ngân hàng đóng vai trò “trung gian”, đứng ra huy động mọi nguồn vốn nhàn rỗi và sử dụng để cho vay (cấp tín dụng), đáp ứng nhu cầu kinh doanh và đầu tư cho nền kinh tế, cũng như tiêu dùng của xã hội. Ở đây, ngân hàng không phải là trung gian thuần túy mà là trung gian tín dụng, nghĩa là việc thực hiện chức năng này phải theo nguyên tắc “hoàn trả” vô điều kiện. Nhờ chức năng này, NHTM cung ứng cho nền kinh tế một khối lượng lớn vốn, tạo ra sự “luân chuyển” không ngừng trong nền kinh tế.

### *2.1.3.2. Trung gian thanh toán*

Thể hiện khá rõ nét và mang tính chất “đặc biệt” trong hoạt động của NHTM. Với trung gian thanh toán, ngân hàng đứng ra thực hiện các giao dịch thanh toán giữa các khách hàng để hoàn tất quan hệ kinh tế thương mại với nhau, bao gồm: mở tài khoản giao dịch, quản lý và cung cấp các phương tiện thanh toán, tổ chức và kiểm soát quy trình thanh toán. Nhờ thực hiện chức năng này, ngân hàng làm giảm lượng tiền trong lưu thông, tăng khối lượng thanh toán bằng tài khoản, tiết kiệm nhiều chi phí...

### *2.1.3.3. Cung ứng các dịch vụ*

Thể hiện ưu thế của ngân hàng mà không một doanh nghiệp nào có, đó là những dịch vụ rất phong phú và đa dạng, gắn liền với hoạt động ngân hàng, và giúp ngân hàng thực hiện tốt yêu cầu của khách hàng. Các dịch vụ này tạo ra nguồn thu nhập cho ngân hàng, thỏa mãn những yêu cầu của khách hàng khi sử dụng các dịch vụ, tiện ích trên.

## **2.1.4. Các nghiệp vụ, hoạt động kinh doanh của NHTM**

### *2.1.4.1. Nghiệp vụ nguồn vốn – nghiệp vụ nợ*

**Vốn chủ sở hữu:** Là nguồn vốn khởi đầu và được bổ sung trong quá trình hoạt động. Đây là nguồn vốn rất quan trọng, bao gồm: vốn điều lệ và các quỹ (như quỹ đầu tư phát triển, quỹ dự phòng, quỹ khen thưởng phúc lợi ...).

**Vốn huy động:** Là tài sản bằng tiền của các khách hàng mà ngân hàng tạm thời quản lý và sử dụng. Vốn huy động bao gồm:

- **Vốn huy động hoạt kỳ:** là loại tiền gửi không kỳ hạn, tiền gửi thanh toán của các tổ chức, cá nhân mang đặc điểm sau: NHTM hoàn trả bất kỳ lúc nào theo yêu cầu của người gửi tiền. Mục đích chủ yếu là để phục vụ công việc thanh toán.

- **Vốn huy động định kỳ:** tiền gửi định kỳ, tiền gửi tiết kiệm và các loại tiền gửi khác của các tổ chức, cá nhân mang đặc điểm sau: ngân hàng chỉ hoàn trả khi tiền gửi đó đáo hạn theo cam kết. Mục đích của loại tiền gửi này là để nhận tiền lãi do NHTM trả.

- Vốn huy động từ việc phát hành giấy tờ có giá trị: Giấy tờ có giá là chứng nhận của tổ chức tín dụng phát hành để huy động vốn, trong đó xác nhận nghĩa vụ trả nợ một khoản tiền trong một thời hạn nhất định, điều kiện trả lãi, và các điều khoản cam kết khác giữa ngân hàng và người mua, như tín phiếu, kỳ phiếu, trái phiếu, chứng chỉ tiền gửi...

- Vốn huy động từ các tổ chức tín dụng khác và từ ngân hàng nhà nước, bao gồm: vốn vay của NHTW thông qua chiết khấu, tái chiết khấu hay cho vay; vốn vay các NHTM khác; vốn tiếp nhận từ các tổ chức tài chính hay tư nhân theo những án cụ thể; vốn khác...

#### *2.1.4.2. Nghiệp vụ sử dụng vốn – nghiệp vụ có*

**a. Nghiệp vụ tín dụng:** Đây là hoạt động cho vay, tài trợ tài chính cho các thành phần trong nền kinh tế. Nhờ hoạt động này, các khách hàng thỏa mãn nhu cầu tiêu dùng, kinh doanh và gia tăng quy mô sản xuất trong nền kinh tế. Những hình thức cấp tín dụng:

- Cho vay phục vụ sản xuất kinh doanh: Ngắn hạn (như bổ sung vốn lưu động, dự trữ hàng tồn kho, tài trợ khoản phải thu...); trung dài hạn (như mua sắm máy móc thiết bị, xây nhà xưởng...).
- Cho vay tiêu dùng cá nhân và hộ gia đình: Các nhu cầu như: xây dựng, sửa chữa và mua nhà ở, mua đồ dùng gia đình và phương tiện đi lại. Bên cạnh đó, còn có nhu cầu về y tế, giáo dục, du lịch...

Trước đây, các NHTM thường ít quan tâm đến cho vay tiêu dùng, cho rằng đây là sản phẩm đơn lẻ, nhỏ và không mang lại nhiều lợi nhuận cho ngân hàng. Hiện nay, sản phẩm này rất được coi trọng bởi không những giúp gia tăng lợi nhuận, mà còn phân tán rủi ro. Không những thế, còn giúp ngân hàng chuyên nghiệp và đa dạng nhiều hình thức tín dụng.

#### **b. Nghiệp vụ đầu tư**

Đầu tư là hình thức bỏ vốn nhằm thực hiện và thu được một kết quả nhất định về kinh tế - xã hội. Đây cũng là nghiệp vụ mang lại lợi nhuận đáng kể cho các NHTM. Có 2 hình thức đầu tư:

- Đầu tư trực tiếp: ngân hàng bỏ vốn đầu tư, quản lý và sử dụng vốn để tạo ra lợi nhuận. Các hình thức: hùn vốn liên doanh, mua cổ phần của các công ty và các ngân hàng khác...

- Đầu tư gián tiếp (còn gọi là đầu tư chứng khoán hay đầu tư tài chính): là hình thức đầu tư vào danh mục chứng khoán theo hướng có lợi cho ngân hàng. Các hình thức như: đầu tư trái phiếu Chính phủ và NHTW, đầu tư trái phiếu và cổ phiếu công ty...

#### *2.1.4.3. Nghiệp vụ trung gian – kinh doanh dịch vụ ngân hàng*

**Nghiệp vụ thanh toán:** bao gồm: dịch vụ thanh toán quốc nội (như thanh toán bằng séc, nhờ thu, ủy nhiệm chi, thẻ tín dụng...); dịch vụ thanh toán quốc tế (như L/C, nhờ thu, chuyên tiền, thẻ tín dụng quốc tế...)

**Dịch vụ ngân quỹ:** như kiểm, đếm, phân loại, bảo quản, thu phát tiền mặt

**Chuyển tiền:** ngân hàng nhận chuyển tiền từ địa phương này sang địa phương khác, từ nước này sang nước khác theo yêu cầu của khách hàng

**Thu hộ:** ngân hàng đứng ra thu hộ cho khách hàng trên cơ sở những chứng từ mà khách hàng cung cấp cho ngân hàng, bao gồm: thu hộ lợi tức cổ phần, trái phiếu, hối phiếu đến hạn, thu hộ tiền điện, nước, dịch vụ viễn thông...

**Mua – bán hộ:** ngân hàng sẽ giúp khách hàng trong việc mua – bán như ngoại tệ, kim đá quý, các tài sản quý, báu vật, cổ vật...

**Dịch vụ ủy thác:** bảo quản tài sản cá nhân, chứng thư quan trọng (di chúc, giấy tờ nhà đất...), tài sản quý giá, chứng khoán, kiểm kê, đánh giá tài sản công ty bị phá sản, nhận và bảo quản hàng hóa xuất nhập khẩu...

**Dịch vụ tư vấn tài chính, đầu tư phát triển, thẩm định dự án...**

**Kinh doanh ngoại tệ, vàng bạc đá quý, thanh toán thẻ tín dụng quốc tế...**

**Chiết khấu thương phiếu và các giấy tờ có giá**

**Nhận và chi trả kiều hối, thu đổi ngoại tệ phi mậu dịch...**

**Cung cấp các dịch vụ khác:** như thẻ ATM, chuyển tiền, thanh toán quốc tế, quản lý ngân quỹ, chi hộ lương, tư vấn tài chính, ủy thác, môi giới nhà đất...

**Nghiệp vụ bảo lãnh:** là nghiệp vụ được thực hiện thông qua cam kết của ngân hàng bằng văn bản về việc sẵn sàng thực hiện nghĩa vụ tài chính thay cho khách hàng, khi khách hàng không thực hiện đúng nghĩa vụ đã cam kết với đối tác. Các hình thức bảo lãnh: bảo lãnh đấu thầu, bảo lãnh thực hiện hợp đồng, bảo lãnh bảo hành, bảo lãnh nhận hàng, bảo lãnh thanh toán,...

**Cho thuê tài chính:** là giao dịch giữa ngân hàng (bên sở hữu tài sản) và khách hàng (bên sử dụng tài sản). Ngân hàng chuyển giao tài sản cho khách hàng sử dụng trong một thời gian nhất định, khách hàng phải trả tiền thuê cho ngân hàng. Trong thời gian này, khách hàng được phép tính khấu hao tài sản và đưa vào chi phí hoạt động. Sau thời gian này, nếu muốn khách hàng sẽ được ngân hàng chuyển quyền sở hữu tài sản này với chi phí hợp lý.

## **2.2. Tăng trưởng tín dụng và sự cần thiết phải tăng trưởng của các NHTM đối với các DNVVN trên địa bàn Tp HCM**

### **2.2.1. Tăng trưởng tín dụng**

Tăng trưởng tín dụng là việc các NHTM sử dụng các chính sách nhằm tăng nguồn vốn huy động, đáp ứng cho việc cấp tín dụng, chiết khấu, đầu tư vào những đối tượng là các tổ chức kinh tế, cá nhân... có nhu cầu vay vốn, từng bước nâng cao lợi nhuận, thị phần và thương hiệu trên thị trường.

Một số chỉ tiêu đo lường tăng trưởng tín dụng:



- **Tốc độ tăng huy động vốn:** phản ánh quy mô và tốc độ huy động của NHTM. Nếu kỳ sau cao hơn kỳ trước, tốc độ huy động tăng, quy mô hoạt động mở rộng; ngược lại là giảm tốc độ huy động, quy mô bị thu hẹp.

Vốn huy động kỳ này–Vốn huy động kỳ trước

Tốc độ tăng huy động vốn = 
$$\frac{\text{Vốn huy động kỳ trước}}{\text{Vốn huy động kỳ trước}}$$

- **Tốc độ tăng dư nợ tín dụng:** phản ánh tốc độ tăng dư nợ của NHTM. Nếu dư nợ kỳ sau cao hơn kỳ trước, NHTM đã giải quyết nhu cầu vốn cho nền kinh tế, phù hợp với xu hướng tăng trưởng kinh tế và ngược lại.

Dư nợ tín dụng kỳ này–Dư nợ tín dụng kỳ trước

Tốc độ tăng dư nợ tín dụng = 
$$\frac{\text{Dư nợ tín dụng kỳ trước}}{\text{Dư nợ tín dụng kỳ trước}}$$

Việc tăng trưởng huy động vốn và dư nợ cho vay phải được kiểm soát trong từng giai đoạn cụ thể, thông qua chính sách tiền tệ đã đề ra. Một sự tăng trưởng tín dụng quá mức so với yêu cầu của nền kinh tế sẽ là nguy cơ tiềm ẩn đối với chất lượng tín dụng, làm phát sinh nợ xấu, nợ khó đòi, nợ mất khả năng thu hồi, ...

### ***2.2.2. Sự cần thiết phải tăng trưởng của các NHTM đối với các DNVVN trên địa bàn Tp HCM***

Tồn tại cùng với sự phát triển của nền kinh tế hàng hóa, ngân hàng được coi như là một định chế tài chính trung gian quan trọng vào bậc nhất trong nền kinh tế thị trường. Nhờ hệ thống định chế này, các nguồn tiền nhàn rỗi sẽ được huy động, tạo lập vốn để cho vay và phát triển kinh tế.

Trong chiến lược phát triển kinh tế, Việt nam thừa nhận nền kinh tế hàng hóa nhiều thành phần, trong đó có khu vực kinh tế tư nhân. Đây là một bộ phận đóng góp không nhỏ cho nền kinh tế, giải quyết việc làm cho nhiều lao động, đóng góp cho ngân sách nhà nước và phát triển kinh tế. Kinh nghiệm một số nước thành công trong việc phát triển thành phần kinh tế này cho thấy: cần phát triển mạnh

mẽ, đảm bảo khả năng cạnh tranh lành mạnh, nâng cao tính ổn định và phát triển bền vững đối với mọi thành phần kinh tế.

Trong xu thế hòa nhập với nền kinh tế thế giới, các DNVVN trên địa bàn Tp HCM rất cần vốn nhằm phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh, bởi không phải doanh nghiệp nào cũng có đủ vốn trong quá trình hoạt động. Không những thế, nguồn vốn trên thị trường phi chính thức không ổn định, lãi vay cao nên khiến không ít doanh nghiệp gặp khó khăn. Chính vì thế, NHTM là một bộ phận cấu thành không thể thiếu của các DNVVN, luôn cần sự hỗ trợ nhiều mặt, trong đó quan trọng nhất là vốn.

NHTM tác động đến toàn bộ hoạt động kinh tế của Tp HCM; ngược lại ảnh hưởng của nền kinh tế cũng tác động đến hoạt động và hiệu quả của NHTM  $\Rightarrow$  mối quan hệ tác động qua lại lẫn nhau. Sự phát triển bền vững trong hoạt động của các NHTM luôn là mối quan tâm toàn xã hội trong nền kinh tế thị trường nhiều rủi ro. Do đó, an toàn, tăng trưởng và nâng cao chất lượng hoạt động luôn là yêu cầu đặt ra cho các NHTM. Do đó, các NHTM cần quan tâm đến mọi hoạt động, đặc biệt là hoạt động tín dụng sao cho việc tăng trưởng phải đi đôi nâng cao chất lượng, giảm thiểu rủi ro và khả năng thu hồi nợ gốc, lãi...

### **2.3. Hiệu quả tín dụng và ý nghĩa của nó đối với các NHTM**

#### ***2.3.1. Hiệu quả tín dụng***

Hiệu quả hoạt động các NHTM là một phạm trù kinh tế, phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực để đạt được kết quả cao nhất với tổng chi phí thấp nhất. Nói cách khác, đó là sự so sánh giữa đầu vào và đầu ra, giữa chi phí và hiệu quả.

Hiệu quả tín dụng là một trong những hiệu quả hoạt động của các NHTM, biểu hiện và phản ánh mức độ cống hiến của hoạt động tín dụng đối với nền kinh tế. Sự đóng góp này phụ thuộc vào số lượng, chất lượng các dịch vụ và hiệu quả mà hoạt động này mang lại cho khách hàng.

Hiệu quả tín dụng cần được xem xét một cách toàn diện, cả về mặt không gian và thời gian, trong mối quan hệ với hiệu quả nền kinh tế. Hiệu quả tín dụng

có thể được chia thành: hiệu quả tín dụng đối với nền kinh tế – xã hội, hiệu quả tín dụng đối với ngân hàng, hiệu quả tín dụng đối với các doanh nghiệp, hiệu quả tín dụng trong ngắn hạn, hiệu quả tín dụng trong dài hạn,... Trong phần này, xin được phép trình bày hiệu quả tín dụng ở cấp độ vĩ mô và cấp độ vi mô như sau:

#### *2.3.1.1. Hiệu quả tín dụng xét ở cấp độ vĩ mô*

***Góp phần tăng trưởng kinh tế:*** là trung gian tài chính, ngân hàng huy động những nguồn tiền nhàn rỗi của mọi thành phần kinh tế trong xã hội, sử dụng để cấp tín dụng (hoặc đầu tư)  $\Rightarrow$  mang lại hiệu quả cho nền kinh tế.

***Góp phần chuyển dịch cơ cấu kinh tế, thúc đẩy quá trình công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước:*** đây là xu thế tất yếu khách quan trong quá trình đổi mới. Để thúc đẩy quá trình công nghiệp hóa, hiện đại hóa thì phải đầu tư cơ sở hạ tầng, phát triển những ngành công nghiệp mũi nhọn, ... Muốn vậy, tất yếu phải sử dụng mọi nguồn vốn để đầu tư. Đây là cơ sở để các NHTM phát huy khả năng trong việc gia tăng quy mô hoạt động, xây dựng chiến lược huy động vốn và sử dụng nguồn vốn sao cho hiệu quả tối ưu.

***Tạo điều kiện luân chuyển vốn nhanh hơn, tiết kiệm chi phí:*** cùng với sự phát triển của khoa học, kỹ thuật và công nghệ thông tin, các phương tiện thanh toán của các NHTM ngày càng hiện đại, đa dạng, linh hoạt; giúp cho quá trình sử dụng, luân chuyển vốn ngày một trở nên nhanh chóng hơn, giảm thiểu những rủi ro, tiết kiệm được chi phí và thời gian.

***Góp phần ổn định tài chính, ổn định kinh tế vĩ mô:*** việc thực hiện chính sách tiền tệ của nhà nước giúp các NHTM ổn định, cân đối cung cầu. Ngoài ra, chính sách này giúp cho chính phủ điều tiết, can thiệp gián tiếp vào thị trường tiền tệ khi cần thiết và làm ổn định hệ thống tài chính quốc gia.

***Góp phần làm đa dạng hóa và nâng cao chất lượng các dịch vụ, sản phẩm và tiện ích của ngân hàng***  $\Rightarrow$  thu hút khách hàng. Muốn vậy, đòi hỏi ngân hàng thúc đẩy quá trình chuyên môn hóa các sản phẩm, dịch vụ ngân hàng để đáp ứng nhu cầu ngày càng đa dạng và phong phú của khách hàng.

### 2.3.1.2. Hiệu quả tín dụng xét ở cấp độ vi mô

#### \* Đối với bản thân ngân hàng

- Tạo và gia tăng lợi nhuận cho chính bản thân ngân hàng
- Tích lũy, tạo ra những khoản dự trữ từ lợi nhuận để bổ sung cho ngân hàng trong tương lai
- Nâng cao tính an toàn về vốn trong hoạt động kinh doanh cho ngân hàng, và nâng cao khả năng cạnh tranh.

#### \* Đối với các doanh nghiệp

- Tạo ra lợi nhuận cho chính doanh nghiệp
- Tạo công ăn việc làm cho nhiều lao động trong xã hội
- Đóng góp ngân sách cho nhà nước
- Góp phần vào việc phát triển của nền kinh tế nước nhà

### 2.3.2. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả tín dụng

#### 2.3.2.1. Chỉ tiêu về an toàn vốn

**Tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu:** đánh giá mức độ an toàn vốn của ngân hàng. Tỷ lệ này được quy định theo công thức sau:

$$\text{Tỷ lệ an toàn tối thiểu} = \frac{\text{Vốn tự có}}{\text{Tổng tài sản "có" rủi ro}}$$

#### 2.3.2.2. Chỉ tiêu hoạt động tín dụng:

**Giới hạn tín dụng đối với khách hàng:** Theo Quyết định số 457/2005/QĐ-NHNN ngày 19/04/2005:

- Tổng dư nợ cho vay của một tổ chức tín dụng đối với một khách hàng không vượt quá 15% vốn tự có của tổ chức tín dụng

- Tổng mức cho vay và bảo lãnh của một tổ chức tín dụng đối với một khách hàng không vượt quá 25% vốn tự có của tổ chức tín dụng
- Tổng dư nợ cho vay của tổ chức tín dụng đối với một nhóm khách hàng có liên quan không vượt quá 50% vốn tự có của tổ chức tín dụng, trong đó mức cho vay đối với một khách hàng không vượt quá 15% vốn tự có của tổ chức tín dụng
- Tổng mức cho vay và bảo lãnh của một tổ chức tín dụng đối với một nhóm khách hàng có liên quan không vượt quá 60% vốn tự có của tổ chức tín dụng.

**Tỷ lệ tối đa của nguồn vốn ngắn hạn được sử dụng để cho vay trung và dài hạn:** Theo Quyết định số 457/2005/QĐ-NHNN ngày 19/04/2005, tỷ lệ tối đa nguồn vốn ngắn hạn của tổ chức tín dụng được sử dụng để cho vay trung dài hạn như sau:

- NHTM: 40%
- Tổ chức tín dụng khác: 30%

**Phân loại cho vay và mức trích lập dự phòng rủi ro:** Theo Quyết định số 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22/04/2005 thì tổ chức tín dụng thực hiện phân loại nợ và trích lập dự phòng như sau:

- **Nhóm 1:** (Nợ đủ tiêu chuẩn): Các khoản nợ được tổ chức tín dụng đánh giá là có khả năng thu hồi đầy đủ cả nợ gốc và lãi đúng hạn.

Các khoản nợ trong hạn được tổ chức tín dụng đánh giá là có đủ khả năng thu hồi đầy đủ cả gốc và lãi đúng thời hạn; Các khoản bảo lãnh, cam kết cho vay và chấp nhận thanh toán theo quy định tại Khoản 4 Điều 3 Quy định này; Các khoản nợ đã được cơ cấu lại thời hạn trả nợ được phân loại vào nhóm 1 theo quy định tại Khoản 2, Điều 6 Quy định này

- **Nhóm 2:** (Nợ cần chú ý): Các khoản nợ được tổ chức tín dụng đánh giá là có khả năng thu hồi đầy đủ cả nợ gốc và lãi nhưng có dấu hiệu khách hàng suy giảm khả năng trả nợ.

Các khoản nợ quá hạn dưới 90 ngày;

Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ trong hạn theo thời hạn nợ đã được cơ cấu lại phân loại nợ vào nhóm 2;

Các khoản nợ được phân loại vào nhóm 2 theo quy định tại Khoản 3 Điều 6 Quy định này;

Các khoản nợ được phân loại vào nhóm 2 theo quy định tại Khoản 4 Điều 6 Quy định này

- **Nhóm 3:** (Nợ dưới tiêu chuẩn): Các khoản nợ được tổ chức tín dụng đánh giá là không có khả năng thu hồi nợ gốc và lãi khi đến hạn. Các khoản nợ này được tổ chức tín dụng đánh giá là có khả năng tổn thất một phần nợ gốc và lãi.

Các khoản nợ quá hạn từ 90 đến 180 ngày;

Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ quá hạn dưới 90 ngày;

Các khoản nợ được phân loại vào nhóm 3 theo quy định tại Khoản 3 Điều 6 Quy định này;

Các khoản nợ được phân loại vào nhóm 3 theo quy định tại Khoản 4 Điều 6 Quy định này.

- **Nhóm 4:** (Nợ nghi ngờ): Các khoản nợ được tổ chức tín dụng đánh giá là khả năng tổn thất cao.

Các khoản nợ quá hạn từ 181 đến 360 ngày;

Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ quá hạn từ 90 đến 180 ngày;

Các khoản nợ được phân loại vào nhóm 4 theo quy định tại Khoản 3 Điều 6 Quy định này;

Các khoản nợ được phân loại vào nhóm 4 theo quy định tại Khoản 4 Điều 6 Quy định này.

- **Nhóm 5:** (Nợ có khả năng mất vốn): Các khoản nợ được tổ chức tín dụng đánh giá là không còn khả năng thu hồi, mất vốn.

Các khoản nợ quá hạn trên 360 ngày;

Các khoản nợ khoanh chờ Chính phủ xử lý;

Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ quá hạn trên 180 ngày;

Các khoản nợ được phân loại vào nhóm 5 theo quy định tại Khoản 3 Điều 6 Quy định này;

Các khoản nợ được phân loại vào nhóm 5 theo quy định tại Khoản 4 Điều 6 Quy định này.

**Cơ cấu cho vay:** đây là tỷ số giúp các nhà quản trị ngân hàng đánh giá hoạt động tín dụng của mình, thể hiện bằng công thức sau:

Dư nợ từng loại cho vay

Tỷ trọng từng loại cho vay = \_\_\_\_\_

Tổng dư nợ cho vay

**Quy mô hoạt động tín dụng:** tỷ số này cho biết quy mô hoạt động tín dụng của các NHTM. Thông thường tỷ số này đạt từ 0,65 đến 0,7, thể hiện bằng công thức sau:

Tổng dư nợ cho vay

Quy mô hoạt động tín dụng = \_\_\_\_\_

Tổng tài sản có

**Tỷ lệ nợ quá hạn:** là tỷ số phản ánh chất lượng và hiệu quả tín dụng ngân hàng. Tỷ số này càng lớn thì chất lượng và hiệu quả càng kém. Theo quy định của NHNN, tỷ số này không được vượt quá 5%, thể hiện bằng công thức sau:

Nợ quá hạn

Tỷ lệ nợ quá hạn = \_\_\_\_\_

Tổng dư nợ cho vay

**Vòng quay vốn tín dụng:** thể hiện mức độ luân chuyển vốn trong hoạt động kinh doanh. Tỷ số này càng lớn thì hiệu quả kinh doanh càng cao, thể hiện bằng công thức sau:

Doanh số dư nợ trong kỳ

Tỷ lệ nợ quá hạn = \_\_\_\_\_

Mức dư nợ bình quân trong kỳ

**Hệ số rủi ro tín dụng:** phản ánh rủi ro tín dụng tiềm ẩn của NHTM. Chỉ tiêu này càng cao, rủi ro tiềm ẩn càng lớn, thể hiện bằng công thức:

Tổng dư nợ cho vay

Hệ số rủi ro tín dụng = \_\_\_\_\_

Tổng tài sản có

### ***2.3.3. Ý nghĩa của nâng cao hiệu quả tín dụng của các NHTM***

Việc nâng cao hiệu quả tín dụng sẽ giúp cho các NHTM nâng cao năng lực huy động vốn và sử dụng vào nền kinh tế một cách hiệu quả nhất, đáp ứng nhu cầu cho sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước

Góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh của các tổ chức kinh tế và thúc đẩy tăng trưởng kinh tế. Khi nền kinh tế đã tăng trưởng mạnh, thì sẽ tác động ngược trở lại làm cho các NHTM phát triển và hoạt động có hiệu quả hơn

Khi các NHTM hoạt động có hiệu quả thì sẽ gia tăng tích lũy, hiện đại hóa công nghệ, nâng cao năng lực cạnh tranh, không chỉ thị trường trong nước mà còn cả thị trường nước ngoài, hội nhập với thị trường tài chính quốc tế.

## **3. Vai trò của các DNVVN trong quá trình phát triển kinh tế**

### **3.1. Quan điểm của Đảng và Nhà nước ta trong việc phát triển kinh tế nhiều thành phần**

#### ***3.1.1. Tính khách quan của nền kinh tế nhiều thành phần***



Giai cấp công nhân và nhân dân lao động giành được chính quyền và bước vào giai đoạn xây dựng một chế độ mới – Xã Hội Chủ Nghĩa – và nền kinh tế cũng dựa trên chế độ này, đó là hình thức sở hữu nhà nước và sở hữu tập thể.

Xuất phát điểm của nền kinh tế nước ta là vừa mới giành được chủ quyền nên không có tư liệu sản xuất hoặc nếu có thì quá cũ, khoa học, công nghệ lạc hậu, kết cấu hạ tầng thấp kém, trình độ tay nghề của đội ngũ lao động yếu kém, năng lực quản lý còn rất ít kinh nghiệm. Một nguyên nhân không kém phần quan trọng, đó là nước ta đi từ quá độ của một nước thuộc địa nửa phong kiến lên Chủ Nghĩa Xã Hội.

Do trong quá trình phát triển đã buộc chúng ta phải mở rộng thị trường ⇒ nền kinh tế thị trường. Việc ra đời của nền kinh tế thị trường đã kéo theo sự phát triển đồng bộ các hoạt động về tiêu dùng, tư liệu sản xuất, vốn, tiền tệ, lao động... Và như là một tất yếu khách quan, các thành phần kinh tế ra đời.

Từ những thực tiễn trên, trong Đại Hội VI, nền kinh tế nước ta buộc đã phải chuyển sang nền kinh tế nhiều thành phần, và kết quả là sự xuất hiện của loại hình DNVVN trong nền kinh tế thị trường.

### ***3.1.2. Quá trình nhận thức về nền kinh tế nhiều thành phần***

Đại hội khóa IX khẳng định: "...thực hiện nhất quán chính sách phát triển kinh tế nhiều thành phần. Các thành phần kinh tế bình đẳng trước pháp luật, đều là bộ phận cấu thành quan trọng của nền kinh tế thị trường định hướng Xã Hội Chủ Nghĩa, cùng phát triển lâu dài, hợp tác và cạnh tranh lành mạnh, trong đó kinh tế Nhà nước sẽ giữ vai trò chủ đạo cùng với kinh tế tập thể ngày càng trở thành nền tảng của nền kinh tế quốc dân...".

Nền kinh tế hàng hóa nhiều thành phần định hướng Xã Hội Chủ Nghĩa tồn tại như là một tất yếu khách quan. Chúng ta không thể xóa bỏ hay chuyển đổi chúng một cách chủ quan duy ý chí, mà cần phải căn cứ vào sự phát triển tương xứng của lực lượng sản xuất, từng bước hình thành quan hệ sản xuất, đa dạng hình thức sở hữu. Đảng và Nhà nước ta đã nhận thức đúng đắn về mối quan hệ biện

chúng giữa quan hệ sản xuất và lực lượng sản xuất trong thời kỳ quá độ lên Chủ Nghĩa Xã Hội.

Trong những năm qua, chính sách phát triển nền kinh tế hàng hóa nhiều thành phần, trong đó có kinh tế tư nhân, được nhân dân hết sức ủng hộ và đã nhanh chóng đi vào cuộc sống, góp phần phát huy quyền làm chủ của nhân dân về kinh tế, khơi dậy nhiều tiềm năng và sáng tạo để tạo ra nhiều sản phẩm, thúc đẩy sự phát triển của nền kinh tế thị trường và nâng cao hiệu quả của nền sản xuất xã hội.

### ***3.1.3. Đặc điểm của nền kinh tế nhiều thành phần***

Về cấu trúc: đây là nền kinh tế đa dạng về hình thức sở hữu. Nó được xây dựng trên nền tảng của chế độ sở hữu toàn dân, sở hữu tập thể và sở hữu tư nhân, trong đó lấy sở hữu toàn dân và tập thể làm nền tảng.

Định hướng phát triển: phát triển nền kinh tế nhiều thành phần định hướng Xã Hội Chủ Nghĩa, thực hiện quá trình Công Nghiệp Hóa, Hiện Đại Hóa đất nước; đổi mới và nâng cao hiệu quả kinh tế quốc doanh và kinh tế tập thể, trong đó kinh tế quốc doanh giữ vai trò chủ đạo và cùng với kinh tế tập thể trở thành nền tảng cho nền kinh tế quốc dân. Tạo ra khung pháp lý và những điều kiện thuận lợi để các nhà kinh doanh an tâm hoạt động lâu dài. Mở rộng nhiều hình thức liên doanh, phát triển rộng rãi nhiều hình thức.

Thực hiện công bằng và tiến bộ xã hội, chú ý đến việc phát triển phải đi đôi với bền vững và ổn định.

Thực hiện phân phối theo kết quả lao động và lấy hiệu quả kinh tế làm thước đo cho hiệu quả sản xuất kinh doanh. Ngoài ra, còn thừa nhận sự tồn tại của hình thức thuê mướn lao động, nhưng không được phát triển thành quan hệ thống trị, dẫn đến sự phân hóa giàu nghèo. Khuyến khích làm giàu hợp pháp đi đôi với xóa đói giảm nghèo, không để xảy ra tình trạng chênh lệch về mức sống và trình độ giữa các vùng, giữa các tầng lớp.

Tăng cường quản lý vĩ mô của Nhà nước, khai thác triệt để những tích cực; khắc phục và ngăn ngừa những tiêu cực trong cơ chế thị trường.

### **3.2. Vai trò của các DNVVN trong nền kinh tế nước ta hiện nay nói chung và của Tp HCM nói riêng**

#### ***3.2.1. Vị trí Tp HCM trong quá trình phát triển của nền kinh tế Việt nam***

##### ***3.2.1.1. Đặc điểm về kinh tế, chính trị, văn hóa và xã hội của Tp HCM***

Tp HCM có vị trí địa lý đặc biệt thuận lợi, nằm giữa vùng Nam Bộ, cách thủ đô Hà Nội 1.738 km về hướng Đông Nam. Tp HCM có chung địa giới hành chính với các tỉnh Long An, Tây Ninh, Bình Dương, Đồng Nai, Bà Rịa - Vũng Tàu. Nam giáp biển Đông. Thành phố trải dài theo hướng Tây Bắc – Đông Nam, nằm giữa các vĩ tuyến  $10^{\circ} 38'$  và  $11^{\circ} 10'$ , các kinh tuyến  $106^{\circ} 22'$  và  $106^{\circ} 45'$  Đông.. Chiều dài từ Tây Bắc xuống Đông Nam là 102 km, từ Đông sang Tây là 75 km. Trung tâm thành phố cách biển 50 km đường chim bay, giờ địa phương GMT+7. Tp HCM chiếm 0,6% diện tích và 6,6 % dân số so với cả nước, nằm trong vùng kinh tế trọng điểm phía Nam, là trung tâm kinh tế của cả nước, có tốc độ tăng trưởng kinh tế cao.

Thành phố Hồ Chí Minh là một trung tâm đô thị lớn của khu vực và của cả nước. Là trung tâm giao dịch thương mại lớn của cả Nam Bộ, Tp HCM là đầu mối giao lưu hàng hóa trong và ngoài nước. Thành phố có ưu thế phát triển mạnh trong các lĩnh vực chế biến nông lâm, thủy hải sản xuất khẩu, cũng như những ngành công nghiệp hàng tiêu dùng. Hoạt động thương mại – dịch vụ mỗi năm gần 17%. Với vị trí là trung tâm thương mại lớn nhất của cả nước, thành phố chiếm gần 40% tổng doanh số bán hàng của cả nước và 75% khu vực Nam Bộ. Thành phố có hệ thống chợ và siêu thị khá lớn, với trên 250 chợ lớn nhỏ, hơn 65 siêu thị và 12 khu công nghiệp tập trung với quy mô ở ngoại vi thành phố. Trong tương lai, thành phố sẽ xây dựng một số chợ mới thuận tiện và hiện đại phù hợp với quy hoạch phát triển đô thị.

Hoạt động du lịch của thành phố phát triển mạnh, chưa bao giờ Tp HCM đón nhiều du khách như năm 2002, với lượng khách quốc tế lên đến 1.433.000 người, tăng 20% so với năm 2001. Kể từ năm 1990, doanh thu du lịch của thành phố luôn chiếm từ 28% đến 35% doanh thu du lịch cả nước.

Tp HCM là trung tâm tài chính ngân hàng lớn nhất Việt Nam, thành phố dẫn đầu cả nước về số lượng ngân hàng và doanh số quan hệ tài chính - tín dụng. Doanh thu của hệ thống ngân hàng thành phố chiếm khoảng 1/3 tổng doanh thu toàn quốc

Thành phố luôn chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng thu ngân sách của nhà nước, mặc dù gặp nhiều khó khăn song thu ngân sách của vẫn không ngừng tăng. Thời kỳ 1986 - 1990, thu ngân sách thành phố chiếm 26,4% tổng thu ngân sách của cả nước, đến năm 1999 chiếm 36,46%. Trong giai đoạn 2000 – 2005 và 6 tháng đầu năm, tình hình thu ngân sách như sau:

**Bảng 1: Tổng Thu trên địa bàn Tp HCM từ 2001 đến 2005**

Các chỉ tiêu	2001	2002	2003	2004	2005	6 tháng 2006
<b>Tổng thu (tỷ đồng)</b>	<b>30.732</b>	<b>37.402</b>	<b>41.591</b>	<b>48.970</b>	<b>59.857</b>	<b>31.936</b>
- Thuế xuất nhập khẩu	13.260	16.575	16.705	19.121	21.811	14.927,2
- Thu nội địa	17.472	20.827	24.886	28.436	32.284	17.008,8

**Nguồn: Trang web [www.hochiminhcity.gov.vn](http://www.hochiminhcity.gov.vn)**

Thành phố cũng là địa phương đầu tiên tập trung phát triển các ngành kinh tế chủ lực, như các ngành cơ khí gia dụng, sản xuất phương tiện vận tải, chế tạo máy, các ngành công nghệ cao ... vẫn là đầu mối xuất nhập khẩu, du lịch của cả nước với hệ thống cảng biển phát triển. Việc hình thành các hệ thống giao thông như đường Xuyên Á, đường Đông Tây... sẽ tạo điều kiện cho kinh tế thành phố tăng trưởng mạnh mẽ.

Trong quá trình phát triển và hội nhập, Tp HCM luôn khẳng định vai trò là một trung tâm kinh tế, tài chính, thương mại, dịch vụ của cả nước; là hạt nhân của

vùng kinh tế trọng điểm phía Nam, một trong ba vùng kinh tế trọng điểm lớn nhất nước và cũng là vùng động lực cho công cuộc phát triển kinh tế - xã hội ở địa bàn Nam Bộ và cả nước theo chiến lược công nghiệp hoá, hiện đại hoá.

Trong tương lai, Tp HCM trở thành một trung tâm thương mại, dịch vụ, tài chính, khoa học công nghệ cùng sánh ngang với các nước trong khu vực, trở thành một vùng kinh tế trọng điểm, tăng sức mạnh đối tác trong hợp tác và cạnh tranh giữa Việt Nam với các nước trên thế giới, trước hết là khu vực Đông Nam Á.

### 3.2.1.2. Cơ cấu kinh tế của Tp HCM

**Bảng 2: Cơ cấu kinh tế của Tp HCM trong 5 năm qua**

Các chỉ tiêu	2001	2002	2003	2004	2005
<b>1. Tổng sản phẩm - GDP</b>					
1.1 Giá thực tế (tỷ đồng)	84.852	96.403	113.291	137,087	169.559
1.2 So sánh với năm 1994 (tỷ đồng)	57.787	63.670	70.914	79.2371	88.872
<b>2. Cơ cấu (%) phân theo thành phần kinh tế</b>					
- Khu vực nhà nước	42,3	38,8	36,3	35,4	33,9
- Khu vực ngoài quốc doanh	37,1	37,3	39,6	38,9	45,1
- Khu vực có vốn đầu tư nước ngoài	20,6	21,1	20,8	20,0	21,0
<b>3. Tốc độ tăng trưởng (%) phân theo thành phần kinh tế</b>					
- Khu vực nhà nước	109,5	110,2	111,4	111,7	112,2
- Khu vực ngoài quốc doanh	109,0	109,7	109,7	110,2	108,8
- Khu vực có vốn đầu tư nước ngoài	110,0	110,2	113,0	114,5	

- Khu vực có vốn đầu tư nước ngoài	110,0	111,2	112,1	109,7	111,5
------------------------------------	-------	-------	-------	-------	-------

**Nguồn:** Trang web [www.hochiminhcity.gov.vn](http://www.hochiminhcity.gov.vn)

Từ bảng trên có thể thấy được cơ cấu kinh tế Tp HCM có những thay đổi nhất định trong thời gian 5 năm vừa qua, cụ thể như sau:

- Nền kinh tế thành phố chuyển đổi theo hướng: chú trọng vào công nghiệp, dịch vụ, giảm nông nghiệp, lâm nghiệp và thủy sản.

- Thông qua bảng báo cáo trên cho thấy, giá trị các ngành công nghiệp và dịch vụ có chiều hướng tăng, trong khi đó thì nông nghiệp, lâm nghiệp có chiều hướng giảm.

- Tốc độ tăng trưởng, cơ cấu kinh tế chuyển dần theo hướng: giảm tỷ trọng ở khu vực nhà nước, tăng dần tỷ trọng ở khu vực ngoài quốc doanh và khu vực có vốn đầu tư nước ngoài.

### **3.2.2. Vai trò của các DNVVN của Tp HCM**

3.2.2.1. Khi thực hiện chính sách mở cửa, các DNVVN đóng một vai trò không nhỏ trong sự hòa nhập với quốc tế. Bởi các nhà đầu tư nước ngoài khi đến đầu tư vào thành phố, họ cần sự hỗ trợ từ phía trong nước. Họ sẽ chuyển giao công nghệ, đưa vốn và kinh nghiệm quản lý; còn thành phố sẽ hỗ trợ thị trường, lao động, đất đai... Sự tác động qua lại thông qua loại hình doanh nghiệp này sẽ tạo động lực cho thành phố phát triển, tạo ra sự an tâm và tin tưởng từ các nhà đầu tư, thị trường hoạt động linh hoạt và hiệu quả hơn.

3.2.2.2. Hiện tại, thành phố đang thực hiện chủ trương cổ phần hóa và sắp xếp lại DNNN, nhà nước chỉ nắm giữ những ngành, lĩnh vực trọng yếu liên quan đến hạ tầng, an ninh, quốc phòng... còn những lĩnh vực còn lại sẽ để cho tư nhân đảm trách hoặc nhà nước sẽ cùng tư nhân tham gia. Do đó, tư nhân sẽ có cơ hội kinh doanh, phát triển những ngành nghề mà pháp luật không cấm, góp phần phát triển Thành phố, giải quyết công ăn việc làm, buộc những DNNN phải thay đổi cách thức hoạt động kinh doanh để cùng cạnh tranh bình đẳng. Đây là một trong

những nguyên nhân tạo nên sự thay đổi bộ mặt Tp HCM, theo hướng tác động gián tiếp nhằm củng cố và phát triển DNNN - với vai trò chủ đạo của nền kinh tế cả nước

3.2.2.3. Sự phát triển của khu vực kinh tế tư nhân đã kéo theo việc hình thành đội ngũ doanh nhân có trình độ, năng lực, có khả năng tiếp nhận những phương pháp quản lý hiện đại, và số lượng không ngừng tăng lên qua các năm. Đây là điều kiện để tiếp nhận lao động, làm giảm thất nghiệp trong nền kinh tế. Theo thống kê năm 2004, cả nước có hơn 150 ngàn doanh nghiệp, năm 2005 là khoảng 200 ngàn, và dự kiến sẽ đạt khoảng 500 ngàn vào năm 2010. Đây là cơ sở cho việc phát huy mọi nguồn lực nhằm phục vụ cho sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước.

3.2.2.4. Các doanh nghiệp này đã và đang tiếp tục xây dựng những quan hệ sản xuất phù hợp với trình độ phát triển của lực lượng sản xuất: khi Nhà nước ta thực hiện chính sách phát triển nền kinh tế nhiều thành phần, quan hệ sở hữu đã có sự thay đổi, đó là có sự thừa nhận của sở hữu tư nhân về tư liệu sản xuất, xuất hiện những quan hệ như quan hệ phân phối, quan hệ quản lý. Dưới sức ép của nền kinh tế thị trường đã buộc cơ chế quản lý của Nhà nước phải thay đổi cho phù hợp với tình hình mới, đáp ứng nhu cầu của các doanh nghiệp trong thời kỳ mới.

3.2.2.5. Các DNVVN với hình thức là sở hữu là tư nhân, công ty cổ phần sẽ hạn chế và làm chấm dứt tình trạng tham nhũng, lãng phí và tạo ra nhiều của cải cho xã hội. Đây chính là vấn đề mà xã hội, nền kinh tế đang rất quan tâm. Bởi trong tình hình hiện nay, việc tham nhũng, lãng phí (nhất là lãng phí công) đang là một gánh nặng không nhỏ cho đất nước. Chính vì thế, với hình thức sở hữu tư nhân thì sẽ là cách làm hạn chế được tình trạng tham nhũng, lãng phí.

### ***3.2.3. Dự báo nhu cầu về nguồn vốn của các DNVVN***

Nền kinh tế nước ta đang trong quá trình phát triển, ngày càng khẳng định vị thế và vai trò không thể thiếu của khu vực tư nhân. Chính vì thế, nhu cầu về vốn nhằm đáp ứng cho khu vực này là rất lớn. Theo dự báo của nhiều chuyên gia kinh tế, nhu cầu về vốn của các DNVVN sẽ tăng lên đến khoảng 70-75% tổng dư nợ

cho vay của nền kinh tế vào năm 2010. Có những yếu tố làm cơ sở cho dự báo này, đó là:

- Việt nam đã gia nhập WTO (07/11/2006) nên cần thực hiện đúng những cam kết đã ký với các tổ chức thương mại quốc tế

- Giảm số lượng DNNN xuống còn khoảng 30 – 40% đến năm 2010, dự kiến số lượng DNVVN sẽ tăng khoảng 500 ngàn doanh nghiệp vào năm 2010, Nhà nước chỉ nắm giữ những lãnh vực thiết yếu.

- Tiếp tục cổ phần hóa các doanh nghiệp nhà nước, tạo mọi điều kiện tốt nhất cho sự phát triển của mọi loại hình kinh tế.

#### **4. Kinh nghiệm về hoạt động tín dụng của một số ngân hàng trên thế giới đối với các DNVVN**

##### **4.1. Hoạt động cho vay vốn tín dụng ở một số nước**

**Nhật Bản:** Các doanh nghiệp chủ yếu là các công ty tư nhân. Các doanh nghiệp này thường nhận được vốn chủ yếu thông qua các khoản vay từ phía chính phủ hoặc địa phương, hoặc cả chính phủ và địa phương cùng phối hợp tài trợ thông qua các thể chế tài chính thuộc chính phủ. Có hai hình thức cho vay: cho vay thông thường với lãi suất cơ bản và cho vay theo mục tiêu chính sách.

**Đức:** Khu vực kinh tế tư nhân đóng một vai trò quan trọng trong nền kinh tế Đức, nó tạo ra hơn 50% GDP. Để có được những kết quả đó, chính phủ đã áp dụng các biện pháp để hỗ trợ doanh nghiệp trong việc vay, sử dụng và kiểm soát vốn vay có hiệu quả nhất, như thông qua các khoản tín dụng ưu đãi, bảo lãnh của nhà nước...

**Malaysia:** khẳng định tầm quan trọng của các doanh nghiệp tư nhân trong quá trình phát triển đất nước. Chính phủ hỗ trợ các doanh nghiệp này bằng nhiều cách khác nhau như: thị trường, kỹ thuật, công nghệ, các chính sách tín dụng ưu đãi, bảo lãnh doanh nghiệp có uy tín... nhằm phát triển cơ sở hạ tầng trong những ngành nghề truyền thống, khoa học – kỹ thuật, nông nghiệp...

##### **4.2. Bài học kinh nghiệm**



Cần xây dựng mối quan hệ tốt đẹp, lâu dài giữa ngân hàng với khách hàng.

Cần dựa vào thực tế để đánh giá, phân tích từng đối tượng khách hàng, tránh tình trạng thẩm định hồ sơ mang tính chất lý thuyết.

Yêu cầu bên vay phải chứng minh được kinh nghiệm trong lĩnh vực mà họ kinh doanh, chứng minh về nguồn trả nợ, mục đích vay vốn và kế hoạch sử dụng vốn vay, cam kết về việc thế chấp tài sản hay bảo lãnh của chính cá nhân, doanh nghiệp đó hay bên thứ ba.

Cần phải xác định những đối tượng khách hàng nào mà ngân hàng đó muốn hướng tới, để từ đó có chính sách phù hợp trong việc cho vay, giám sát và thu hồi nợ.

Các NHTM cần sớm phát hiện ra những rủi ro cho các khoản vay, đánh giá lại những khoản cho vay theo hạn mức, theo dõi những dấu hiệu dự báo có thể xảy ra trong tương lai gây ảnh hưởng tới việc trả nợ của khách hàng, sớm phát hiện những khoản nợ quá hạn để từ đó có biện pháp thu hồi nợ.

NHTM cần phải có sự kết hợp chặt chẽ với các tổ chức, địa phương và chính phủ trước khi tiến hành cấp tín dụng cho các doanh nghiệp, đặc biệt là những DNVVN.

### ***Tóm tắt Chương I***

Trong chương I, bài luận văn đã khái quát những khái niệm cơ bản về hoạt động tín dụng ngân hàng và hiệu quả tín dụng của các NHTM. Ngoài ra, luận văn còn cho thấy được vai trò của các DNVVN trong nền kinh tế nước ta hiện nay nói chung và của Tp HCM nói riêng. Phần thực trạng về hiệu quả tín dụng của các NHTM đối với các DNVVN trên địa bàn Tp HCM sẽ được trình bày trong chương II

## ***CHƯƠNG II: TÌNH HÌNH THỰC HIỆN NGHIỆP VỤ TÍN DỤNG CỦA CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI ĐỐI VỚI CÁC DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ TRÊN ĐỊA BÀN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH***

### **1. Những đóng góp các DNVVN trên địa bàn Tp HCM đối với nền kinh tế**

#### ***1.1. Những mặt đạt được***

##### **1.2.1.1. Đóng góp tăng trưởng GDP thành phố**

Tp HCM là nơi hoạt động kinh tế năng động nhất, đi đầu cả nước về tốc độ tăng trưởng kinh tế. Nếu như năm 1998 tốc độ tăng GDP của thành phố là 9,2 % thì đến năm 2002 tăng lên 10,2%, riêng trong năm 2005 thì GDP đạt 169.559 tỷ đồng. Phát triển kinh tế với tốc độ tăng trưởng cao đã tạo ra mức đóng góp GDP lớn cho cả nước. Tỷ trọng GDP của thành phố chiếm 1/3 GDP của cả nước.

Có thể nói, thành phố là hạt nhân của vùng Kinh tế trọng điểm phía Nam (KTTĐPN) và trung tâm của vùng Nam Bộ. Với mức đóng góp GDP khoảng 66,1% trong vùng KTTĐPN và đạt mức 30% tổng GDP của cả khu vực Nam Bộ.

Kinh tế thành phố có sự chuyển dịch mạnh mẽ, năm 1997 giá trị sản xuất của thành phố đạt 65,2% của vùng KTTĐPN, công nghiệp chiếm 58,7% giá trị sản lượng công nghiệp vùng. Sau 8 năm, giá trị sản xuất của thành phố đạt hơn 200.000 tỷ đồng, trong đó giá trị công nghiệp chiếm tỷ trọng hơn 1/3 giá trị sản xuất của toàn thành phố. Thành phố còn là trung tâm của vùng về công nghiệp, dịch vụ. Giá trị sản lượng công nghiệp thành phố năm 2000 là 76,66 ngàn tỷ đồng, gấp 2,2 lần Bà Rịa – Vũng Tàu, 3,7 lần Hà Nội và 4 lần Đồng Nai. Kinh tế quốc

doanh vẫn giữ vị trí chi phối, đóng góp 45% GDP. Dịch vụ - thương mại chiếm tỷ lệ cao trong cơ cấu GDP.

**Bảng 3: Tốc độ tăng trưởng GDP của một số khu vực giai đoạn 1996-2000 và 2001-2005**

<b>Năm</b>	<b>1996-2000</b>	<b>2001-2005</b>
Tp HCM	10,2%	11%
Đồng Nai	10,6%	15%
Bà Rịa – Vũng Tàu	12,6%	15%
Bình Dương	13,6%	17,5%

**Nguồn:** trang web [www.baria-vungtau.gov.vn](http://www.baria-vungtau.gov.vn), [www.hochiminhcity.gov.vn](http://www.hochiminhcity.gov.vn), [www.dongnai.gov.vn](http://www.dongnai.gov.vn), [www.binhduong.gov.vn](http://www.binhduong.gov.vn)

Trong tổng sản phẩm nội địa của Tp HCM, có sự đóng góp không nhỏ của khu vực kinh tế tư nhân, chiếm hơn 30% trong năm 2000. Tỷ trọng này không ngừng tăng lên qua các năm (năm 2005 thì tỷ trọng này chiếm hơn 2/5 trong tổng sản phẩm nội địa của thành phố).

**Bảng 4: Tỷ trọng tổng sản phẩm nội địa của các loại hình doanh nghiệp trên địa bàn Tp HCM giai đoạn 2000-2005**

<b>Năm</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>
DNNN	45,9%	44,2%	40,7%	40,9%	35,4%	33,9%
DNVVN	35,5%	37,3%	37,6%	37,6%	38,9%	45,1%
LD và ĐTNN	18,6%	19,5%	21,7%	21,5%	20,0%	21,0%

**Nguồn:** Trang web [www.hochiminhcity.gov.vn](http://www.hochiminhcity.gov.vn)

Để đóng góp tích cực GDP cho thành phố, các DNVVN không chỉ tăng về mặt giá trị, mà còn cả về nguồn nhân lực. Đặc biệt, kể từ khi Luật doanh nghiệp ra đời và áp dụng vào năm 2000 thì số lượng các DNVVN không ngừng tăng lên qua các năm (năm 1999 có 13.082 doanh nghiệp, năm 2001 là 12.446 doanh nghiệp, năm 2002 có 11.335 doanh nghiệp, năm 2003 là 12.605 doanh nghiệp). Các DNVVN luôn có tốc độ phát triển tương đối cao trong thời gian gần đây, đóng góp

hàng năm trung bình từ 20% - 25% giá trị sản xuất công nghiệp trên địa bàn thành phố.

**Bảng 5: Giá trị sản xuất công nghiệp trên địa bàn Tp HCM trong giai đoạn 2000–2005**

Năm	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Giá trị công nghiệp đầu tư nước ngoài	116,2%	115,1%	120,4%	118,7%	112,0%	123,3%
Giá trị công nghiệp của DN quốc doanh	115,6%	113,5%	110,4%	111,5%	113,8%	107,8%
Giá trị công nghiệp của DN VVN	117,5%	122,8%	118,2%	117,6%	121,9%	122,8%

**Nguồn: Cục Thống kê Tp HCM**

#### 1.2.1.2. Huy động mọi nguồn vốn cho đầu tư phát triển

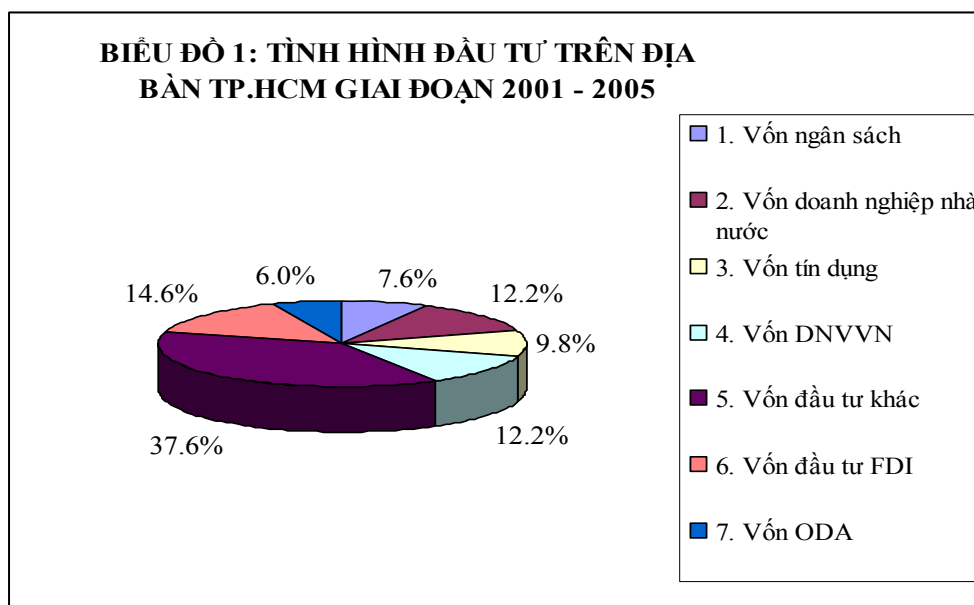
Thành phố cũng là nơi thu hút vốn đầu tư nước ngoài mạnh nhất cả nước, kể từ khi Luật đầu tư được ban hành.

**Bảng 6: Tình hình đầu tư trên địa bàn Tp HCM giai đoạn 2001 – 2005**

Nguồn vốn đầu tư	Năm 2000		Giai đoạn 2001 – 2005		
	Tỷ đồng	Cơ cấu (%)	Bình quân năm (Tỷ đồng)	Cơ cấu (%)	Tổng 5 năm (tỷ đồng)
1. Vốn ngân sách	2.994	15,2	3.100	7,6	15.500
<i>Trong đó:</i>					
- Ngân sách địa phương	2.669	13,5	2.600	6,3	13.000
- Ngân sách Trung ương	325	1,7	500	1,2	2.500
2. Vốn doanh nghiệp nhà nước	4.518	22,9	5.000	12,2	25.000
3. Vốn tín dụng	1.107	5,6	4.000	9,8	20.000
4. Vốn DNVVN	2.574	13,1	5.000	12,2	25.000
5. Vốn đầu tư khác	3.012	15,3	15.440	37,6	47.000

6. Vốn đầu tư FDI	4.940	25,1	6.000	14,6	30.000
7. Vốn ODA	556	2,8	2.460	6	12.300
<b>Tổng số</b>	<b>19.701</b>	<b>100</b>	<b>41.000</b>		<b>205.000</b>

**Nguồn: Cục thống kê Tp HCM**



Trong 5 năm qua, tổng vốn đầu tư các DNVVN trên địa bàn thành phố đạt 25.000 tỷ đồng, chiếm 12,2% tổng vốn đầu tư của thành phố. Trung bình mỗi năm, vốn đầu tư của các DNVVN cho nền kinh tế thành phố là 5.000 tỷ đồng. Nếu như so với năm 2000, vốn đầu tư bình quân mỗi năm của các doanh nghiệp này đã tăng gần gấp đôi. Kết quả trên cho thấy, thành phố là nơi năng động nhất cả nước, thu hút được nguồn vốn lớn, đặc biệt là khu vực tư nhân.

### **1.2.1.3. Đóng góp to lớn cho ngân sách**

Các DNVVN đóng vai trò quan trọng trong việc tạo nguồn thu to lớn cho ngân sách nhà nước.

**Bảng 7: Tình hình thu thuế các DNVVN trên địa bàn Tp HCM giai đoạn  
2000–2005**

Chỉ tiêu	Thực hiện					
	2000	2001	2002	2003	2004	2005
<b>TỔNG SỐ THU</b> (ĐVT:TỶ ĐỒNG)	<b>14.037,53</b>	<b>16.448,20</b>	<b>18.840,04</b>	<b>23.012,82</b>	<b>32.141,17</b>	<b>33.814,00</b>
<i>A. Tổng số thu nội địa trừ dầu thô</i>	14.037,53	16.448,20	18.840,04	23.012,82	26.847,48	30.414,00
<i>B. Tổng số thu nội địa trừ dầu thô và tiền sử dụng đất</i>	13.766,32	15.803,08	17.830,31	21.170,92	24.452,59	28.414,30
B.1. DNTW	4.135,88	4.642,58	4.921,64	5.928,42	6.009,92	7.416,90
B.2. DN địa phương	1.684,43	2.074,10	2.291,29	2.674,27	2.938,17	3.565,00
B.3. DN có vốn ĐTNN	1.834,62	2.020,71	2.631,18	3.586,55	5.122,70	5.950,00
B.4. DNVVN	2.262,82	2.587,17	2.886,61	3.692,68	4.623,49	5.763,00
<i>Tốc độ tăng so với năm trước (%)</i>						
<b>TỔNG SỐ THU</b>	-	117,17	114,54	122,15	139,67	105,20
<i>C. Tổng số thu nội địa trừ dầu thô</i>	-	117,17	114,54	122,15	116,66	113,28
<i>D. Tổng số thu nội địa trừ dầu thô và tiền sử dụng đất</i>	-	114,80	112,83	118,74	115,50	116,20
D.1. DNTW	-	112,25	106,01	120,46	101,37	123,41
D.2. DN địa phương	-	123,13	110,47	116,71	109,87	121,33
D.3. DN có vốn ĐTNN	-	110,14	130,21	136,31	142,83	116,15
D.4. DNVVN	-	114,33	111,57	127,92	125,21	124,65

Nguồn: [www.hcmtax.gov.vn](http://www.hcmtax.gov.vn)

Bảng trên cho thấy sự đóng góp to lớn của các DNVVN vào công cuộc công nghiệp hoá, hiện đại hoá của đất nước. Những DNVVN đã đóng góp vào ngân sách không ngừng tăng lên qua các năm (năm 2000, tổng thu của các DNVVN là 2.262,82 tỷ đồng thì đến năm 2005, tổng thu là 5.763 tỷ đồng, tăng 24,65% so với năm 2004).

#### **1.2.1.4. Tạo việc làm cho người lao động**

Các DNVVN đóng một vai trò quan trọng trong việc tạo việc làm cho nhiều lao động trên địa bàn Tp HCM. Tỷ lệ những người có việc làm trong các doanh nghiệp ngày chiếm gần 2/3 trong tổng số lao động có việc làm. Năm 2003, trong lĩnh vực công nghiệp có 886.815 lao động thì số người làm trong những doanh nghiệp này là hơn 250 ngàn người. Theo số liệu thống kê không chính thức, năm 2005 trong tổng số hơn 2,6 triệu người có việc làm thì số người làm việc trong các DNVVN khoảng gần 2/5 triệu lao động.

### ***1.2. Những tồn tại, yếu kém cần được khắc phục trong thời gian tới***

Đa phần các DNVVN có quy mô nhỏ, vốn ít, năng lực cạnh tranh còn nhiều hạn chế, rất dễ bị phá sản trong cơ chế thị trường. Trong tổng số các doanh nghiệp trên địa bàn Tp HCM, khoảng 70–80% các DNVVN có vốn dưới 1 tỷ đồng, trong đó khoảng 30–40% DNVVN có vốn từ 100–300 triệu đồng. Việc các doanh nghiệp, trong đó có các DNVVN, thiếu vốn là khá phổ biến được coi là một trong những cản trở làm ảnh hưởng đến hình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của những doanh nghiệp này.

Máy móc thiết bị, công nghệ lạc hậu, nguồn lực bị hạn chế là nguyên nhân thứ hai cho những hạn chế, yếu kém đối với những doanh nghiệp trên. Nguyên nhân của những yếu kém là xuất phát từ việc thiếu vốn, thiếu thông tin thị trường, trình độ quản lý yếu kém nên gặp rất nhiều khó khăn khi cạnh tranh trên thị trường. Theo thống kê, thành phố có khoảng 18% các thiết bị trong các DNVVN không thể tăng năng suất, khoảng nửa số doanh nghiệp đang sử dụng những thiết bị quá tải (hơn 90% công suất).

Thiếu địa điểm phục vụ hoạt động kinh doanh. Hiện nay, nhu cầu cho thuê văn phòng tại thành phố mới đáp ứng khoảng 5-10% nhu cầu thuê văn phòng của thành phố.

Tình trạng tiêu thụ hàng hoá trong nước, mở rộng ra thị trường nước ngoài đang và sẽ tiếp tục là một thách thức đối với các DNVVN. Việc phát triển những ngành nghề, những định hướng phát triển ngành của thành phố, tìm kiếm thị trường đầu ra... đang đặt ra những yêu cầu, những thách thức không nhỏ cho những doanh nghiệp này.

Một nguyên nhân được cho là chủ quan phải kể đến đó là sự yếu kém của chính các doanh nghiệp trong quá trình hoạt động và phát triển. Ngoài ra, cũng phải kể đến ảnh hưởng của cơ chế thị trường đã khiến nhiều doanh nghiệp gặp không ít những trở ngại, thậm chí là đã có nhiều doanh nghiệp rời khỏi cuộc chơi này.

Ngoài những yếu tố chủ quan trên, thì còn phải kể đến những yếu tố khách quan khác, đó là thông tin còn ít, nghèo nàn; luật pháp còn nhiều kẽ hở, gây cản trở, khó khăn cho doanh nghiệp; việc kiểm soát và những chính sách định hướng còn nhiều hạn chế.

## **2. Nghiệp vụ tín dụng của các NHTM đối với các DNVVN trên địa bàn Tp HCM giai đoạn 2000 – 2005**

### **2.1. Những kết quả đạt được**

#### **2.1.1. Về huy động vốn**

Đây là một trong những nghiệp vụ truyền thống của NHTM. Hoạt động của ngân hàng là hoạt động kinh doanh tiền tệ và cung cấp các dịch vụ ngân hàng cho các khách hàng. Ngoài vốn điều lệ, các NHTM không ngừng đẩy mạnh việc huy động của các tổ chức, cá nhân trong nền kinh tế và sử dụng để cho vay, góp phần gia tăng thị phần, nâng cao uy tín, vị thế và thương hiệu trên thị trường.

Khi nước ta chuyển từ nền kinh tế tập trung bao cấp sang nền kinh tế thị trường định hướng XHCN có sự quản lý của Nhà nước, kinh tế Tp HCM luôn đạt



tốc độ tăng trưởng năm sau cao hơn năm trước. Để có được kết quả trên phải kể đến hoạt động huy động của các NHTM, đóng góp vào tăng trưởng kinh tế thành phố. Kinh tế càng phát triển thì nhu cầu về vốn ngày một tăng cao. Do đó, gây nên áp lực lên các NHTM trong việc đáp ứng về vốn cho nền kinh tế.

Có thể thấy được tình hình huy động vốn và tốc độ tăng trưởng vốn huy động của các NHTM tại Tp HCM trong 5 năm qua như sau:

**Bảng 8: Tình hình huy động vốn của các NHTM ở Tp HCM**

Nội dung (Đvt: tỷ đồng)	Năm 2001		Năm 2002		Năm 2003		Năm 2004		Năm 2005	
	Số thực hiện	+/- so với năm 2000	Số thực hiện	+/- so với năm 2001	Số thực hiện	+/- so với năm 2002	Số thực hiện	+/- so với năm 2003	Số thực hiện	+/- so với năm 2004
<b>Vốn huy động</b>	<b>65.716</b>	<b>16,9%</b>	<b>85.996</b>	<b>30,9%</b>	<b>116.470</b>	<b>35,4%</b>	<b>150.337</b>	<b>29,0%</b>	<b>184.600</b>	<b>22,8%</b>
<b>1. Theo hình thái giá trị</b>										
- VND	37.952	21,9%	52.853	39,3%	78.094	47,8%	101.480	30,0%	124.450	21,0%
- Ngoại tệ quy ra VND	27.764	10,8%	33.161	19,4%	38.376	15,7%	48.857	27,3%	60.150	20,2%
<b>2. Theo tính chất tiền gửi</b>										
- Tiền gửi tiết kiệm dân cư	28.456	22,4%	33.981	19,4%	45.496	33,9%	54.682	20,0%	83.700	33,7%
- Tiền gửi thanh toán	25.450	24,3%	46.929	84,4%	65.926	40,5%	89.814	36,2%	94.560	15,6%
- Giấy tờ có giá	11.810	-5,5%	5.086	-56,9%	5.048	-0,75%	5.841	15,7%	6.340	6,2%
<b>3. Theo thời hạn gửi</b>										
Vốn huy động dưới	52.466	13,5%	68.898	31,3%	93.888	36,3%	118.809	26,5%	146.756	21,5%

12 tháng										
Vốn huy động trên 12 tháng	13.250	32,9%	17.098	29,0%	22.582	32,1%	31.528	39,6%	37.844	18,1%
Tỷ trọng vốn huy động trên 12 tháng /tổng vốn huy động	20,16%		19,88%		19,39%		20,97%		20,51%	

**“Nguồn: Tổng hợp báo cáo thường niên của NHNN – Chi nhánh Tp HCM”**

Huy động vốn trong những năm qua không ngừng tăng, cả về quy mô lẫn tỷ trọng. Số liệu trên cho thấy, tốc độ huy động của các NHTM luôn tăng mạnh và ở mức cao, năm sau cao hơn năm trước.

\* Nếu xét theo hình thái giá trị: năm 2001, vốn huy động đạt 65.716 tỷ đồng, tăng 16,9% so với năm 2000, trong đó huy động bằng VNĐ chiếm 57,8%. So với năm 2002, huy động VNĐ tăng 47,8%, ngoại tệ tăng 15,7%. Đến năm 2003, huy động vốn vẫn ở mức tăng trưởng cao, tăng 35,4% so với năm 2002 (theo chỉ tiêu đề ra là 25%).

Năm 2004, tổng huy động vốn đạt 150.337 tỷ đồng, trong đó ngoại tệ quy đổi ra tiền VNĐ tăng 10.481 tỷ đồng so với năm 2003. Trong khi đó, huy động bằng VNĐ tăng gấp đôi so với năm 2002. Đây cũng chính là thời điểm NHNN có sự điều chỉnh chính sách tiền tệ, chịu tác động của quan hệ lãi suất – tỷ giá, cùng với lãi suất ngoại tệ trên thị trường thế giới.

Năm 2005, huy động vốn trên địa bàn Tp HCM đạt 184.600 tỷ đồng, tăng 22,8% so với năm 2004. Trong đó, vốn huy động bằng ngoại tệ được quy đổi ra VNĐ có xu hướng tăng mạnh, cụ thể là tăng 11.293 tỷ đồng so với năm 2004. Nhưng so với huy động bằng đồng VNĐ, tốc độ tăng trưởng tăng 21%, đạt 124.450 tỷ đồng. Có thể thấy rằng, việc huy động vốn bằng VNĐ vẫn diễn ra phổ biến, và chiếm tỷ trọng cao trong tổng vốn huy động. Lý giải cho sự tăng trưởng trên có thể được giải thích bởi những nguyên nhân sau:

+ Do tình hình an ninh chính trị trong nước ổn định, nền kinh tế liên tục tăng trưởng cao và ổn định trong hơn 10 năm qua (luôn ở mức từ 7-7,5%/năm), lạm phát luôn ở mức dưới 2 con số (năm 2004 là 9,28%, năm 2005 là 8,77%), hoạt động ngân hàng ngày càng ổn định và phát triển. Đây là một trong những nguyên nhân người dân yên tâm khi gửi tiền vào ngân hàng.

+ Từ năm 2002 trở đi, NHNN chuyển sang điều hành cơ chế lãi suất thả nổi. Do đó, các NHTM chủ động hơn trong việc đưa ra các mức lãi suất khác nhau nhằm khai thác tối đa mọi nguồn tiền nhàn rỗi trong nền kinh tế. Và kết quả là tổng huy động vốn trong năm 2005 vừa qua, thành phố đã đạt tốc độ huy động vốn rất cao, gấp hơn 2 lần so với 2001.

+ Một trong những nguyên nhân khiến việc huy động bằng đồng VND tăng mạnh đó là: Trong năm 2005 vừa qua, việc Ngân hàng Trung Ương Mỹ tăng lãi suất đồng dollar đã góp phần vào việc gia tăng lãi suất đồng VND (Bảng 9)

**Bảng 9: Lãi suất huy động vốn ( đến thời điểm 31/12/2005 )**

Loại kỳ hạn	Mức lãi suất			
	VND		Ngoại tệ	
	Lãi suất áp dụng (%/năm)	Tăng (%/năm) so với năm 2004	Lãi suất áp dụng (%/năm)	Tăng (%/năm) so với năm 2004
Loại kỳ hạn 3 tháng phổ biến ở mức	8,04	0,57	3,3	1,3
Loại kỳ hạn 6 tháng phổ biến ở mức	8,4	0,69	3,65	1,35
Loại kỳ hạn 12 tháng phổ biến ở mức	8,76	0,52	4,2	1,1
Loại kỳ hạn 24 tháng phổ biến ở mức	9,24	0,57	4,35	1,23
Loại kỳ hạn 36 tháng phổ biến ở mức	9,36	0,63	4,4	1,4

Loại kỳ hạn 60 tháng phổ biến ở mức	9,6	-	4,65	-
-------------------------------------	-----	---	------	---

**Nguồn: Báo cáo tổng kết hoạt động ngân hàng trên địa bàn Tp HCM  
năm 2005**

Với tốc độ tăng so với lãi suất huy động năm 2004, dự báo các NHTM sẽ tăng lãi suất huy động trong năm 2006. Đây là giải pháp không hiệu quả nhưng có thể tăng vốn tức thời. Tuy nhiên, các NHTM sẽ tiếp tục ổn định và phát triển các dịch vụ ngân hàng.

+ Một nguyên nhân khác không kém phần quan trọng trong việc tăng huy động là do đời sống người dân Tp HCM ngày càng tăng (GDP của Tp HCM năm 2005 là khoảng 1200 USD/người).

\* Theo tính chất tiền gửi: thì tiền gửi thanh toán vẫn chiếm tỷ trọng cao trong tổng huy động. Bởi vì, ngoài yếu tố lãi suất, những tiện ích về dịch vụ là một ưu điểm trong việc thanh toán qua ngân hàng. Tuy nhiên, những dịch vụ này còn phụ thuộc vào trình độ công nghệ và thủ tục thanh toán của mỗi ngân hàng (Vd: năm 2005, doanh số thanh toán thẻ trên địa bàn là 11.444 tỷ đồng, tăng 56 lần so với năm 2001).

\* Theo thời hạn nguồn vốn: hơn 80% vốn huy động là dưới 12 tháng. Riêng năm 2005, vốn huy động trên 12 tháng có xu hướng giảm nhẹ so với năm 2004. Nguyên nhân là do sự biến động của lãi suất huy động bằng VND ngắn hạn tăng nhẹ, cộng vào đó hình hình thế giới diễn biến phức tạp làm cho nền kinh tế thành phố bị ảnh hưởng, như giá vàng, giá dầu mỏ, dịch cúm gia cầm...

Tốc độ tăng trưởng huy động vốn của các NHTM trên địa bàn Tp HCM trong các năm qua luôn đạt ở mức cao, năm sau luôn cao hơn năm trước, mặc dù có những ảnh hưởng từ nền kinh tế trong nước cũng như thế giới. Tuy nhiên, với xu hướng phát triển trên thì dự báo tốc độ tăng trưởng về huy động vốn trong năm 2006 sẽ tiếp tục tăng cao, cả về quy mô lẫn chất lượng.

### **2.1.2. Về hoạt động cấp tín dụng**

Hiện nay, hầu hết các NHTM vẫn thực hiện hoạt động cấp tín dụng bởi đây là nghiệp vụ mang lại thu nhập chủ yếu cho ngân hàng. Vì vậy, tốc độ tăng trưởng tín dụng ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của NHTM. Các hoạt động tín dụng truyền thống như mua nhà cửa, sửa chữa, xây dựng mới; cho vay chiết khấu, tái chiết khấu giấy tờ có giá; cho vay đồng tài trợ; cho vay sinh hoạt, tiêu dùng; ...

**Bảng 10: Tình hình cho vay của các NHTM ở Tp HCM**

Nội dung (Đvt: tỷ đồng)	Năm 2001		Năm 2002		Năm 2003		Năm 2004		Năm 2005	
	Số thực hiện	+/- so với năm 2000	Số thực hiện	+/- so với năm 2001	Số thực hiện	+/- so với năm 2002	Số thực hiện	+/- so với năm 2003	Số thực hiện	+/- so với năm 2004
<b>Dư nợ cho vay</b>	<b>56.189</b>	<b>7,7%</b>	<b>74.243</b>	<b>32,1%</b>	<b>100.886</b>	<b>35,9%</b>	<b>136.624</b>	<b>35,4%</b>	<b>170.200</b>	<b>24,6%</b>
<b>1. Phân loại theo VND-ngoại tệ</b>										
VND	39.563	26,4%	52.450	32,6%	67.902	29,5%	88.512	30,4%	107.000	21,7%
Ngoại tệ quy ra VND	16.626	-1,8%	21793	31,1%	32.984	51,3%	48.112	45,9%	62.500	29,9%
<b>2. Phân loại theo thời hạn cho vay</b>										
Dư nợ cho vay ngắn hạn	35.982	8,3%	45.186	25,6%	59.865	32,5%	79.838	33,4%	101.260	26,8%
Dư nợ cho vay trung dài hạn	20.207	32,5%	29.057	43,8%	41.021	41,2%	56.786	38,4%	68.940	21,4%
Tỷ trọng dư nợ trung dài hạn / Tổng dư nợ	<b>37,18%</b>		<b>39,1%</b>		<b>40,7%</b>		<b>41,6%</b>		<b>40,5%</b>	

**“Nguồn: Tổng hợp báo cáo thường niên của NHNN – Chi nhánh Tp HCM”**

### 2.1.2.1. Cho vay ngắn hạn

Trong giai đoạn 2001-2005, dư nợ cho vay ngắn hạn của các NHTM trên địa bàn Thành phố không ngừng tăng cao, cụ thể như sau:

**Bảng 11: Dư nợ cho vay ngắn hạn các thành phần kinh tế trên địa bàn Tp HCM giai đoạn 2001 – 2005**

Đvt: tỷ đồng

Năm	2001	2002	2003	2004	2005
Thành phần kinh tế					
<b>Tổng cộng</b>	<b>35.982</b>	<b>45.186</b>	<b>59.865</b>	<b>84.476</b>	<b>102.120</b>
DNNN	12.968	17.180	24.159	22.336	19.440
DNVVN	9.663	10.931	14.588	24.432	38.336
Cá thể	4.420	7.707	8.440	19.839	24.320
LD và ĐTNN	8.931	9.368	12.678	17.869	20.024
<b>Tỷ trọng(%)</b>					
DNNN	36,04	38,02	40,35	26,44	19,04
DNVVN	26,86	24,19	24,37	28,92	37,54
Cá thể	12,28	17,06	14,10	23,48	23,82
LD và ĐTNN	24,82	20,73	21,18	21,16	19,60

**Nguồn: “NHNN – Chi nhánh Tp HCM”**

Nhìn vào bảng 12 có thể thấy được nhu cầu về vốn ngắn hạn của các DNVVN trên địa bàn Thành phố HCM trong thời gian qua không ngừng tăng lên qua các năm, nếu như trong năm 2002 dư nợ cho vay đối các DNVVN chỉ khoảng

hơn 10 ngàn tỷ đồng thì đến năm 2005 con số này đã hơn 38 ngàn tỷ đồng. Điều này được lý giải như sau: các DNVVN chủ yếu cần vốn lưu động nhằm phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh trong một thời gian nhất định (Vd: 3 tháng, 6 tháng, 9 tháng). Ngoài ra, có những doanh nghiệp hoạt động xuất nhập khẩu cần vốn lưu động (chủ yếu là ngoại tệ) để thực hiện việc mua bán diễn ra trong một thời gian ngắn.

#### 2.1.2.2. Trung dài hạn

**Bảng 12: Dư nợ cho vay trung dài hạn các thành phần kinh tế trên địa bàn Tp HCM giai đoạn 2001 – 2005**

Đvt: tỷ đồng

Năm Thành phần kinh tế	2001	2002	2003	2004	2005
<b>Tổng cộng</b>	<b>20.207</b>	<b>29.057</b>	<b>41.021</b>	<b>52.148</b>	<b>68.080</b>
DNNN	5.661	8.822	16.485	11.250	10.150
DNVVN	8.619	6.626	11.840	18.169	28.222
Cá thể	2.318	6.435	5.124	10.395	16.800
LD và ĐTNN	3.609	7.174	7.572	12.334	12.908
<b>Tỷ trọng (%)</b>					
DNNN	28,02	30,36	40,19	21,57	14,91
DNVVN	42,65	22,80	28,86	34,84	41,45
Cá thể	11,47	22,15	12,49	19,93	24,68
LD và ĐTNN	17,86	24,69	18,46	23,66	18,96

**Nguồn: “NHNN – Chi nhánh Tp HCM”**

Dư nợ cho vay trung dài hạn của các DNVVN không ngừng tăng qua các năm, tạo điều kiện cho những doanh nghiệp này mở rộng đầu tư sản xuất, đổi mới máy móc thiết bị, công nghệ, xây dựng nhà xưởng... (bảng 13 cho thấy mục đích

vay vốn của các doanh nghiệp này). Những khoản đầu tư này thường mất một thời gian khá dài mới thu hồi được. Những doanh nghiệp này có quy mô nhỏ, vốn ít và nguồn lực bị hạn chế nên không có đầy đủ điều kiện để trang bị máy móc thiết bị, công nghệ. Tuy nhiên, nhờ có các NHTM mà nhu cầu về vốn của những doanh nghiệp này đã được đáp ứng.

**Bảng 13: Mục đích vay vốn trung dài hạn của các doanh nghiệp**

Mục đích vay vốn	Tỷ lệ
Cải thiện hoặc mở rộng sản xuất kinh doanh	92,5%
Mua trang thiết bị mới, đổi mới công nghệ	65,0%
Bổ sung vốn lưu động	27,5%
Trả nợ khách hàng	2,5%
Chi cho hoạt động nghiên cứu và phát triển	2,5%

**Nguồn: Kết quả điều tra của Phòng Thương Mại và Công Nghiệp Việt nam**

Dư nợ cho vay trung dài hạn đối với các DNVVN trên địa bàn Tp HCM không ngừng tăng mạnh qua các năm (năm 2002, dư nợ cho vay là 6.626 tỷ đồng, chiếm 22,80% trong tổng dư nợ cho vay trung dài hạn, năm 2003 thì tỷ trọng này tăng 28,86%, năm 2004 là 18.169 tỷ đồng và năm 2005 là hơn 28 ngàn tỷ đồng). Điều này cho thấy các NHTM không ngừng nỗ lực cơ cấu lại dư nợ vay theo hướng tăng dần tỷ trọng dư nợ cho vay trung dài hạn đối với các DNVVN, đáp ứng nhu cầu vốn cho hoạt động kinh doanh, có điều kiện giúp họ phát triển, trang bị thiết bị, công nghệ mới....

Trước đây, các NHTM chủ yếu cho vay đối với các DNNN để thực hiện các dự án đầu tư. Thời gian gần đây, các DNNN có xu hướng làm ăn kém hiệu quả. Từ khi chuyển hướng sang DNVVN, các NHTM nhận thấy được hiệu quả của việc cấp tín dụng cho những doanh nghiệp này, giúp cho họ nâng cao chất lượng sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ, hạ giá thành sản phẩm, đa dạng mẫu mã, nâng cao năng lực cạnh tranh...



### 2.1.3. Hiệu quả tín dụng

**2.1.3.1. Vốn điều lệ:** Năng lực tài chính của các TCTD trên địa bàn ngày càng cao, thể hiện trên các chỉ số về tốc độ tăng trưởng của vốn điều lệ, quy mô quỹ dự phòng và chất lượng hoạt động của các TCTD.

Năm 2005 tổng vốn điều lệ của các NHTM Cổ Phần trên địa bàn đạt 5.428 tỷ đồng, tăng 71,8% so với năm 2004. Tính đến tháng 5/2006, vốn điều lệ của một số NHTM trên địa bàn như sau:

**Bảng 14: Vốn điều lệ của một số NHTM Cổ Phần tính đến tháng 05/2006**

Stt	Ngân Hàng Thương Mại	Vốn điều lệ (tỷ đồng)
1	Sài Gòn Thương Tín	1988.4
2	ACB	1100
3	Xuất Nhập Khẩu Việt Nam	815
4	Đông Á	600
5	Sài Gòn Công Thương	600
6	Phương Nam	580
7	Sài Gòn	400
8	Phương Đông	300
9	Phát Triển Nhà	300
10	Việt Á	250

**Nguồn: NHNN chi nhánh Tp HCM**

Bảng trên cho thấy: Với sự nỗ lực không ngừng, vốn điều lệ của các NHTM tăng trưởng khá nhanh trong thời gian qua nhằm chuẩn bị cho việc cạnh tranh và hội nhập. Hơn nữa, trong thời gian gần đây các ngân hàng bắt đầu hình thành hệ thống bảo hiểm tiền gửi. Từ đó, đảm bảo cho các NHTM hoạt động một cách an toàn, có khả năng chi trả, góp phần củng cố lòng tin của người dân, giảm chi phí đầu vào, nâng cao khả năng cạnh tranh, tăng lợi nhuận. Nhưng nếu xét quy mô vốn tự có thì ưu thế vẫn thuộc các ngân hàng nước ngoài nên khả năng cạnh tranh và hiệu quả hoạt động vẫn sẽ hơn các NHTM.

**2.1.3.2. Chỉ tiêu về đảm bảo an toàn trong hoạt động của NHTM thông qua tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu của các NHTM trên địa bàn thành phố**

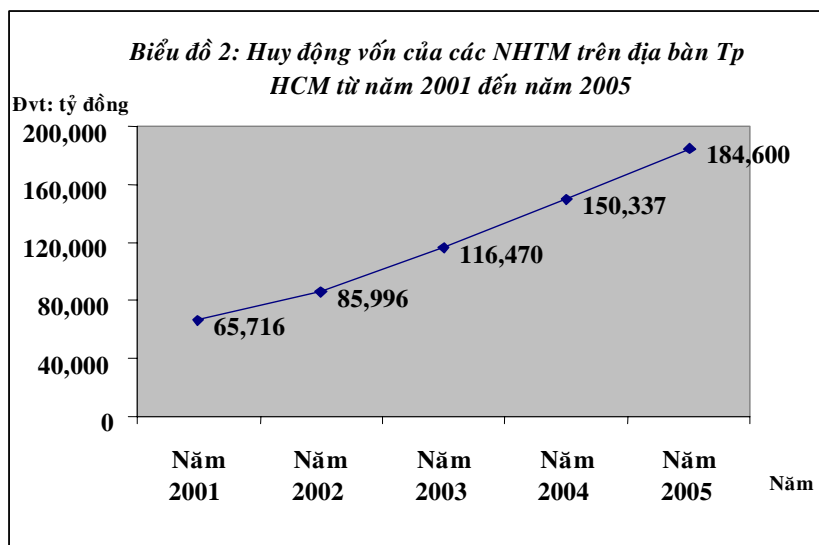
**Bảng 15: Tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu của các NHTM tính đến tháng  
06/2005**

<b>Chỉ tiêu (Đvt: %)</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>30/06 /2005</b>
1. Tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu	8,46	8,4	8,32	8,0	7,3

**Nguồn: NHNN – Chi nhánh Tp HCM**

Từ bảng trên cho thấy, tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu của các NHTM luôn nằm trong phạm vi cho phép (theo Quyết định số 457/2005/QĐ-NHNN ngày 19/04/2005 thì tỷ lệ này phải  $\geq 8\%$ ). Tuy tỷ lệ này có giảm dần qua các năm nhưng nhìn chung là vẫn đảm bảo ở mức cho phép.

### **2.1.3.3. Đánh giá hiệu quả của công tác huy động vốn**



Từ sơ đồ trên cho thấy, tốc độ huy động vốn qua các năm tiếp tục tăng nhanh, tỷ lệ tăng trưởng qua các năm không ngừng tăng (năm 2003 tăng 35,4% so với năm 2002, năm 2004 tăng 29,0% so với năm 2003, năm 2005 tăng 22,8% so với năm 2004). Trong tổng huy động vốn của các NHTM trên địa bàn thành phố trong năm 2005, số tiền cho vay là 170.200 tỷ đồng, chiếm 92,2% tổng huy động. Điều này cho thấy nhu cầu về vốn đầu tư để phát triển kinh tế của thành phố là rất lớn, các NHTM đã sử dụng rất tốt tiền huy động để cho vay, cung ứng vốn cho nền kinh tế (trong đó có các DN VVN).

#### 2.1.3.4. Đánh giá hiệu quả công tác tín dụng đối với các DNVVN

a. Dư nợ cho vay không ngừng tăng qua các năm nhằm giải quyết nhu cầu vốn cho các DNVVN

Thành phố HCM là một trung tâm kinh tế đứng đầu của cả nước, có nhiều thành phần kinh tế tham gia, trong đó có các DNVVN. Và đây cũng là một trung tâm tài chính lớn nhất của cả nước, hoạt động kinh doanh tiền tệ diễn ra hết sức sôi nổi, phong phú và đa dạng, đóng góp không nhỏ vào GDP của thành phố. Cùng với đà tăng trưởng của thành phố, trong thời gian qua, dư nợ cho vay các DNVVN năm sau cao hơn năm trước, đáp ứng nhu cầu sản xuất kinh doanh, giải quyết công ăn việc làm cho nhiều lao động, đóng góp ngân sách thành phố.

Dư nợ của thành phố trong năm 2005 vừa qua đã đạt tốc độ tăng trưởng khá cao so với các năm trước, cụ thể như sau:

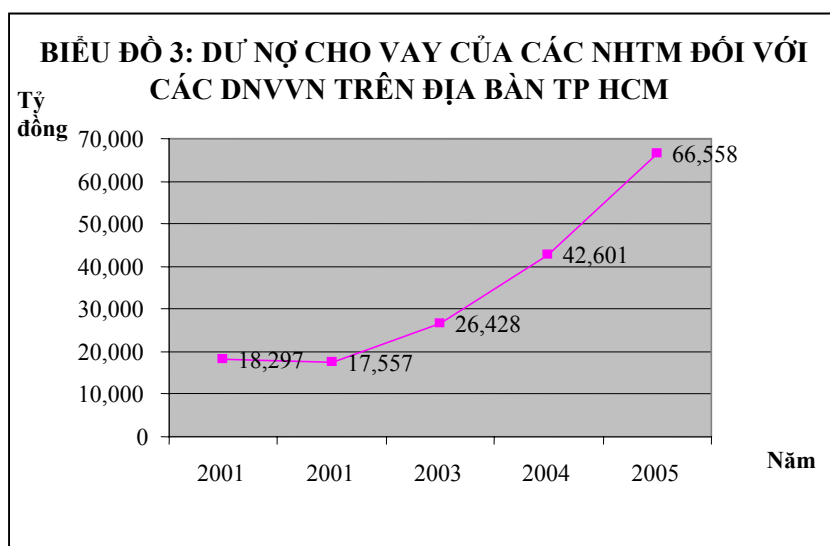
**Bảng 16: Dư nợ cho vay các thành phần kinh tế trên địa bàn Tp HCM**

Đvt: tỷ đồng

Năm Thành phần kinh tế	2001	2002	2003	2004	2005
DNNN	18.621	26.001	40.644	33.586	29.590
DNVVN	18.297	17.557	26.428	42.601	66.558
Cá thể	6.737	14.142	13.564	30.234	41.120
LD và ĐTNN	12.534	16.543	20.250	30.203	32.932
<b>Tổng cộng</b>	<b>56.189</b>	<b>74.243</b>	<b>100.886</b>	<b>136.624</b>	<b>170.200</b>

**Nguồn: NHNN – Chi nhánh Tp HCM**

Trong đó, dư nợ cho vay đối với các DNVVN như sau:



Việc huy động vốn trong những năm qua tăng cao đã tạo điều kiện cho hoạt động tín dụng tăng mạnh đối với mọi thành phần kinh tế. Tuy nhiên, việc tăng trưởng tín dụng này cũng phải xuất phát từ nhu cầu thực tế của nền kinh tế thị trường, đó là những doanh nghiệp hoạt động kinh doanh có hiệu quả, có nhu cầu muốn phát triển, mở rộng. Và điều này càng thể hiện rõ hơn khi dư nợ cho vay đối với các DNVVN không ngừng tăng qua các năm (năm 2001, dư nợ cho vay là 18.297 tỷ đồng, đến năm 2003 là 26.428 tỷ đồng và trong năm 2005 là 66.558 tỷ đồng  $\Rightarrow$  các NHTM đã chuyển dần việc cho vay sang thành phần kinh tế này trên địa bàn thành phố.

b. Chất lượng tín dụng của các NHTM đối với các DNVVN càng được chú trọng, quan tâm và không ngừng nâng cao thông qua tỷ lệ nợ quá hạn giảm dần qua các năm.

Xuất phát điểm của việc quan tâm đến chất lượng tín dụng là từ sau cuộc khủng hoảng tài chính năm 1997, xuất hiện nhiều công ty, doanh nghiệp làm ăn thua lỗ, dẫn đến mất khả năng thanh toán cho ngân hàng. Trước thực trạng trên, NHNN liên tục đưa ra các chỉ thị cho các NHTM yêu cầu chấn chỉnh lại công tác tín dụng, nâng cao chất lượng tín dụng, tăng trưởng tín dụng phải phù hợp với khả năng huy động vốn và kiểm soát rủi ro tín dụng, bảo đảm an toàn hệ thống, giảm tỷ lệ nợ quá hạn, đẩy mạnh công tác xử lý nợ (trong năm 2005 đã ban hành chỉ thị 02/2005/CT-NHNN về việc tăng cường nâng cao chất lượng tín dụng của các

NHTM; và trong năm 2006 cũng đã ban hành chỉ thị 02/2006/CT-NHNN về việc giảm thiểu rủi ro, tăng cường công tác giám sát để nâng cao hiệu quả của công tác tín dụng)

Theo số liệu báo cáo của NHNN – Chi nhánh Tp HCM, tỷ lệ nợ xấu đối, nợ quá hạn trên địa bàn Thành phố trong thời gian qua như sau:

**Bảng 17: Tỷ lệ nợ quá hạn của các NHTM**

Chỉ tiêu	2001	2002	2003	2004	2005
Tỷ lệ nợ quá hạn	9,4%	3,9%	4,8%	4,3%	4,55%

**Nguồn: Ngân hàng NHNN – Chi nhánh Tp HCM**

Trong đó, tỷ lệ nợ quá hạn chia từng thành phần kinh tế như sau:

**Bảng 18: Tỷ lệ nợ quá hạn thành phần kinh tế trên địa bàn Tp HCM**

Năm	2001	2002	2003	2004	2005
Thành phần kinh tế					
DNNN	9,72%	6,83%	4,68%	6,04%	7,61%
DNVVN	11,62%	8,91%	6,74%	5,19%	5,14%
Cá thể	4,56%	1,64%	3,30%	3,53%	4,10%
LD và ĐTNN	0,66%	0,39%	1,00%	2,02%	3,18%

**Nguồn: Ngân hàng NHNN – Chi nhánh Tp HCM**

Bảng trên cho thấy, tỷ lệ nợ quá hạn đối với các DNVVN giảm dần qua các năm (nếu năm 2001, tỷ lệ nợ quá hạn còn ở mức 11,62%, thì đến năm 2004 thì tỷ lệ này xuống còn 5,19% và năm 2005 là 5,14% (theo thông lệ quốc tế là 5%). Điều này càng khẳng định rằng hiệu quả từ việc cho vay đối với loại hình doanh nghiệp này đang ngày một đi đúng hướng, thể hiện rõ uy tín của loại hình doanh nghiệp này trong việc trả nợ gốc lẫn lãi. Nhưng để có được tỷ lệ trên thì cũng cần phải đòi hỏi nỗ lực của các NHTM trong việc xem xét, thẩm tra hồ sơ một cách chặt chẽ và có cơ sở để cho vay. Đồng thời, tăng cường công tác kiểm tra, thanh tra, giám sát

hoạt động tín dụng nhằm giảm thiểu rủi ro, đảm bảo hiệu quả kinh doanh ngân hàng.

c. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động của các NHTM trên địa bàn thành phố, thông qua hai chỉ tiêu là hệ số ROA và hệ số ROE.

**Bảng 19: Hệ số ROA và ROE**

Chỉ tiêu (Đvt: %)	2001	2002	2003	2004	30/06 /2005
1. Lợi nhuận trên Tài sản có (ROA)	1,11	1,39	1,32	1,40	0,90
2. Lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu (ROE)	13,21	16,63	15,9	17,8	12,51
3. So sánh ROA và ROE	11,9	11,96	12,04	12,71	13,90

**Nguồn: Ngân hàng NHNN – Chi nhánh Tp HCM**

Từ bảng 19 cho thấy hai hệ số này không ngừng tăng qua các năm, nếu như năm 2001 thì 2 hệ số trên lần lượt là 1,11% và 13,21% thì đến năm 2004 là 1,4% và 17,8%. Điều này cho thấy, hoạt động của các NHTM trong những năm qua đã có những chuyển biến tích cực, sử dụng đồng vốn có hiệu quả hơn, đặc biệt là chuyển hướng đối tượng khách hàng trước đây là các DNNN sang các DN VVN và mang lại hiệu quả cao cho nền kinh tế thành phố.

d. Kết quả hoạt động kinh doanh

**Bảng 20: Lợi nhuận các NHTM trên địa bàn Tp HCM**

Khối các ngân hàng (Đvt: Tỷ đồng)	2001	2002	2003	2004	2005
Ngân hàng thương mại nhà nước	244	354	711	1199	2.085
Ngân hàng thương mại cổ phần	296	467	632	945	1.335
Ngân hàng liên doanh	49	84	141	149	200

Chi nhánh ngân hàng nước ngoài	416	288	123	-	1.456
--------------------------------	-----	-----	-----	---	-------

**Nguồn: Ngân hàng NHNN – Chi nhánh Tp HCM**

Có thể thấy kết quả hoạt động kinh doanh của các NHTM nhìn chung đều tăng qua các năm, tăng nhanh nhất là năm 2004 và 2005. Có được kết quả trên thì phải kể đến hoạt động tín dụng (chiếm khoảng 70% nguồn thu) không ngừng tăng trưởng và có hiệu quả qua các năm, khả năng thích ứng của hoạt động tín dụng đang ngày càng thể hiện rõ trong nền kinh tế thị trường, đóng vai trò như là một cầu nối trong các hoạt động cấp vốn cho nền kinh tế, đáp ứng cho nhu cầu phát triển của xã hội ngày càng cao.

***2.1.3.5. Việc cấp tín dụng giúp các DNVTN nâng cao năng lực cạnh tranh***

Trước đây, các khách hàng của các NHTM chủ yếu là các doanh DNNTN, không chú trọng nhiều vào những đối tượng khách hàng khác (như cá nhân, hộ kinh doanh cá thể, DNVTN...) nên khách hàng của các ngân hàng này thường rất đơn điệu, không phân tán được rủi ro và không đa dạng hóa hình thức cho vay. Ngoài ra, còn phải kể đến một khi hoạt động sản xuất kinh doanh bị thua lỗ, sẽ xảy ra nguy cơ bị phá sản và gây ra những rủi ro tín dụng cho những ngân hàng này. Chính vì thế, việc các NHTM đa dạng hóa hình thức cho vay, đối tượng cho vay, cộng thêm vào đó kể từ khi Nhà nước ban hành Luật doanh nghiệp, thì các NHTM có nhiều cơ hội tiếp cận được với nhiều loại hình doanh nghiệp hơn, trong đó có các DNVTN nhằm hoạt động có hiệu quả. Không những thế, việc đa dạng hóa nhiều đối tượng khách hàng sẽ buộc các NHTM phải nâng cao năng lực cạnh tranh của mình, nâng cao các dịch vụ, sản phẩm và những tiện ích ngân hàng, thay đổi cơ cấu sao cho phù hợp với xu hướng phát triển kinh tế thành phố, giúp phân tán và giảm thiểu rủi ro trong hoạt động tín dụng, gia tăng lợi nhuận cho ngân hàng.

***2.2. Những mặt còn tồn tại***

Thời gian qua, các NHTM trên địa bàn thành phố đã có những giải pháp thiết thực nhằm nâng cao tính an toàn - hiệu quả - bền vững trong hoạt động ngân

hàng, góp phần hội nhập hoạt động ngân hàng trong khu vực và thế giới. Tuy nhiên trong quá trình hoạt động, các NHTM gặp phải những khó khăn sau:

### **2.2.1. Về huy động vốn**

Thành phố đã đạt được những kết quả đáng khích lệ trong việc huy động vốn từ mọi tầng lớp dân cư trong thành phố để nhằm đáp ứng nhu cầu vốn phục vụ cho phát triển kinh tế. Tuy nhiên, việc huy động vẫn còn có những tồn tại sau:

*Thứ nhất*, Việc huy động vốn trong thời gian qua có sự mất cân đối giữa nguồn vốn ngắn hạn và trung dài hạn (năm 2005, huy động ngắn hạn gấp 3,9 lần huy động trung dài hạn; năm 2004 là 3,8 lần; năm 2003 là 4,16 lần). Điều này được lý giải như sau: Trong quá trình phát triển của các DNVVN, nhu cầu nguồn vốn trung dài hạn là khá lớn để đầu tư, mở rộng, đổi mới máy móc, thiết bị, công nghệ, cơ sở hạ tầng, xây dựng nhà xưởng... Do nguồn vốn này không đủ đáp ứng nhu cầu cho các doanh nghiệp, đã buộc các NHTM nâng lãi suất huy động (chủ yếu là ngắn hạn) để cho vay trung dài hạn. Điều này cho thấy sự mất cân đối trong quá trình phát triển kinh tế, và sẽ là những hậu quả rất nặng nề một khi việc cho vay trung dài hạn không hiệu quả. Trong khi đó, vai trò của thị trường chứng khoán chưa thật sự phát huy hết vai trò là kênh huy động vốn trung dài hạn cho nền kinh tế thành phố, nên gây áp lực về vốn trung dài hạn của các NHTM còn rất lớn.

*Thứ hai*, Vấn đề vốn và lãi suất: do phải đáp ứng nhu cầu về vốn cho những dự án lớn nên một số NHTM thực hiện chính sách tăng lãi suất huy động, bên cạnh với việc chính phủ thực hiện cách chính sách thu hút vốn cho đầu tư bằng cách tăng lãi suất huy động thông qua việc phát hành trái phiếu, kỳ phiếu... Ngoài ra, nhiều NHTM không có nhu cầu về vốn nhưng muốn giữ khách hàng nên buộc phải tăng lãi suất theo. Do vậy, xuất hiện tình trạng cạnh tranh về lãi suất và dẫn đến trào lưu: đó là các ngân hàng cùng nhau tăng lãi suất, trong khi nhu cầu thực sự của ngân hàng thì không có.



*Thứ ba*, Việc huy động vốn của các NHTM trên địa bàn Tp HCM bị cạnh tranh bởi các định chế tài chính khác, như bưu điện, các công ty bảo hiểm trong nước, ngoài nước. Đặc biệt là bưu điện với lợi thế về cơ sở hạ tầng kỹ thuật, mạng lưới rộng khắp trên thành phố và cả nước, với nhiều hình thức huy động như tiết kiệm, tiền gửi có kỳ hạn, tiền gửi cá nhân...

*Thứ tư*, Hoạt động nhà đất trong thời gian qua đang gặp phải những trở ngại nhất định do bị hiện tượng “đóng băng” nhà đất, nên các ngân hàng xử lý nợ vay bằng tài sản thế chấp là nhà ở, đất ở đang là gặp rất nhiều khó khăn.

*Thứ năm*, Một ảnh hưởng không kém phần quan trọng đó là lòng tin của người dân chưa an tâm khi đưa tiền cho các NHTM sử dụng và kinh doanh trong thời gian dài. Thêm vào đó, tình hình lạm phát, giá vàng, giá dầu mỏ diễn biến phức tạp, dịch cúm gia cầm có nguy cơ tái phát... làm cho việc huy động bị ảnh hưởng không nhỏ, mặc dù sử dụng các biện pháp kích thích nhưng người dân vẫn chưa an tâm khi gửi tiền vào ngân hàng.

### **2.2.2. Về hoạt động cho vay (cấp tín dụng)**

#### ***2.2.2.1. Nguồn vốn cung ứng cho các DNVVN***

Tp HCM là trung tâm kinh tế lớn cả nước, với nhiều loại hình doanh nghiệp được thành lập và hoạt động theo Luật Doanh Nghiệp, cần những nguồn vốn tín dụng phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh. Tuy nhiên, dư nợ cho vay đối với các doanh nghiệp này tại các NHTM còn rất khiêm tốn (theo bảng 17), chưa tương xứng với mức đóng góp vào ngân sách của thành phố, giải quyết công ăn việc làm, tạo thu nhập cho người lao động...

#### ***2.2.2.2. Vấn đề nợ xấu, nợ quá hạn, nợ khó đòi và chất lượng tín dụng đối với các DNVVN của các NHTM trên địa bàn thành phố trong thời gian qua***

Theo quyết định 493, tỷ lệ nợ xấu (bao gồm nợ quá hạn, nợ chờ xử lý, nợ khoanh) là 5%. Tuy nhiên, hoạt động tín dụng của thành phố trong thời gian qua luôn tiềm ẩn những rủi ro nhất định. Mặc dù chất lượng tín dụng năm sau cao hơn

năm trước, thông qua tỷ lệ nợ quá hạn của toàn hệ thống giảm dần qua các năm và đi vào mức an toàn, nhưng nếu xét chất lượng tín dụng của các DNVVN thông qua tỷ lệ nợ quá hạn thì vẫn còn chưa an toàn, thể hiện qua tỷ lệ nợ quá hạn còn ở mức trên 5%, cụ thể năm 2003 là 6,74%, năm 2004 là 5,19% và năm 2005 là 5,14%.

### ***2.2.2.3. Việc xử lý nợ còn gặp nhiều khó khăn***

Khả năng chủ động thực hiện quyền của Ngân hàng trong việc xử lý TSBD nợ vay để thu hồi nợ theo hướng tự xử lý, tự bán tài sản thế chấp, tài sản cầm cố... để thu hồi nợ theo quy định của Nghị định 178/1999/NĐ-CP còn có nhiều điểm rắc rối, nên gặp nhiều khó khăn khi triển khai và thực hiện. Ngoài ra, theo thông tư 03/2001/TTLT/NHNN-BTP-BTNMT-BCA, các ngân hàng vẫn chưa thể chủ động xử lý bán tài sản bảo đảm (đặc biệt là bất động sản) nếu không có ý kiến chấp thuận của chủ tài sản.

Do quy định của luật đất đai Việt Nam, nhiều hồ sơ pháp lý về tài sản phù hợp với quy định hiện hành (không bị tranh chấp, không bị giải tỏa hay quy hoạch...) nhưng Ngân hàng cũng không xử lý được. Theo Quyết định 149/QĐ-TTG, khi gặp khó khăn, ngân hàng có thể “báo cáo NHNN để trình Ban chỉ đạo tái cơ cấu NHTM xem xét đề nghị Thủ tướng yêu cầu các cơ quan chức năng có thẩm quyền hoàn thiện thủ tục pháp lý để NHTM bán tài sản thu hồi nợ”. Quy định như vậy rất khó thực hiện. Nghị định 178/1999/NĐ-CP ngày 29/12/1999 và Thông tư liên tịch số 03/2001/TTLT/NHNN-BTP-BCA-BTC-TCĐC ngày 23/4/2001 quy định các cơ quan chức năng (UBND, công an, địa chính...) phải hỗ trợ ngân hàng thực hiện việc xử lý nợ. Trong thực tế, ngân hàng nhận được sự giúp đỡ của cơ quan này là rất ít. Có trường hợp, do có sự can thiệp của các cơ quan chức năng tại địa phương, việc thu hồi nợ từ đơn vị trực thuộc địa phương gặp nhiều khó khăn và phức tạp. Bên cạnh đó, việc ngân hàng bán tài sản bảo đảm đòi hỏi phải thực hiện hàng loạt thủ tục khác khiến cho việc xử lý tài sản thu nợ bị kéo dài.

### ***2.2.2.4. Những khó khăn từ bản án và công tác thi hành án***

Một số trường hợp, do nội dung bản án tuyên không rõ ràng hoặc thiếu hợp lý, vô tình tạo điều kiện cho đối tượng phải thi hành chây ỳ, không thanh toán nợ

cho ngân hàng và không chịu bàn giao tài sản cho cơ quan thi hành án để phát mãi thu hồi nợ. Bên cạnh đó, tòa án chỉ tuyên giao cho ngân hàng quyền quản lý, khai thác tài sản mà không giao quyền định đoạt (bán); hoặc chỉ giao tài sản trên đất thuộc quyền định đoạt của ngân hàng, còn không giao phần đất, vẫn làm ngân hàng không thể bán phần tài sản trên đất được.

#### ***2.2.2.5. Việc xử lý nợ trong trường hợp liên quan đến các doanh nghiệp địa phương rất khó khăn.***

Vì lợi ích cục bộ địa phương, chính quyền các tỉnh luôn có xu hướng ủng hộ các giải pháp xử lý nợ có lợi cho địa phương nhưng bất lợi cho ngân hàng, đôi khi biến vốn ngân hàng thành tài sản của địa phương. Chính quyền địa phương thường áp dụng các biện pháp như: ra quyết định thu hồi tài sản để giao cho đơn vị khai thác rồi đền bù cho chủ tài sản theo giá rẻ; tác động để trì hoãn việc xử lý nợ; giao các tài sản của doanh nghiệp nợ ngân hàng cho các đơn vị khác quản lý trước khi giải thể, phá sản để tránh việc phải bán tài sản trả nợ cho ngân hàng; thanh toán nợ cho các đơn vị thuộc địa phương trước sau đó mới thanh toán nợ cho ngân hàng...

#### ***2.2.2.6. Những khó khăn từ chính TSBD nợ vay***

Hồ sơ pháp lý của tài sản không hoàn chỉnh; tài sản bị tranh chấp; vị trí tài sản không thuận lợi; tài sản lạc hậu, xuống cấp nghiêm trọng; tài sản được định giá quá cao so với giá trị thị trường... cũng là những khó khăn làm chậm tốc độ xử lý TSBD để thu hồi nợ của các NHTM trên địa bàn.

***2.2.2.7. Thị trường bất động sản trầm lắng, giao dịch mua bán ít*** gây nên những khó khăn đối với quá trình xử lý nợ đọng của các NHTM.

#### ***2.2.2.8. Nhu cầu về vốn của các DNVVN rất đa dạng***

Ngày nay, số lượng các DNVVN không ngừng tăng lên. Do đó, nhu cầu về vay vốn của những doanh nghiệp này là rất lớn và rất đa dạng. Tuy nhiên, việc gặp nhau để đáp ứng nhu cầu đang là một trở ngại không nhỏ, bởi các ngân hàng lúng túng trong việc xác định loại hình doanh nghiệp để cho vay. Ngoài ra, còn phải kể

đến công tác thẩm định, hồ sơ pháp lý của doanh nghiệp, phương án vay vốn, hiệu quả kinh tế, ... Vì thế, đã làm cho nhu cầu vay vốn của các DNVVN không được đáp ứng đầy đủ và kịp thời.

### **2.3. Những nguyên nhân của những tồn tại trên**

#### **2.3.1. Về phía NHTM**

- *Đối với công tác huy động vốn*

*Thứ nhất*, Các sản phẩm huy động vốn tuy đã có nhiều hơn so với 5 năm trước đây, nhưng nếu so với những nước trong khu vực và trên thế giới thì các sản phẩm huy động vốn của các NHTM còn ít và đơn điệu, chưa thể hiện được những tiện ích cũng như vai trò của ngân hàng, như khả năng thanh toán, chi trả nhanh, sự hấp dẫn người dân, tính đa dạng và phong phú đối với nền kinh tế...

*Thứ hai*, Thời gian gần đây, các NHTM trên địa bàn thành phố phát triển hàng loạt các điểm chấp nhận thanh toán qua thẻ (máy ATM, máy POP...), nhưng tâm lý dùng tiền mặt của người dân vẫn còn phổ biến, do việc chi tiêu dùng tiền mặt đã ăn sâu vào trong tiềm thức của người Việt nam. Tuy hoạt động này đã đi vào cuộc sống người dân thành phố nhưng vẫn không thể xóa được tâm lý dùng tiền mặt thay cho thẻ.

*Thứ ba*, Nhiều NHTM vẫn còn thụ động trong công tác huy động vốn, chưa chủ động tiếp cận với những tổ chức, người dân. Đồng thời, xuất hiện nhiều kênh huy động vốn rất phong phú, đa dạng và linh hoạt như của chính phủ, các tổ chức bảo hiểm, bưu điện... với những hình thức huy động rất phong phú, đa dạng như phát hành trái phiếu, kỳ phiếu, tiết kiệm bưu điện, tài khoản cá nhân...

*Thứ tư*, Công tác nghiên cứu thị trường, tiếp thị, nghiên cứu tâm lý, nhu cầu của khách hàng nói chung, thị hiếu, thói quen tiêu dùng vẫn còn chưa được chú trọng, quan tâm đúng mức để từ đó ngân hàng có cơ sở định hướng phát triển các sản phẩm, dịch vụ sao cho phù hợp.

- *Đối với công tác cho vay*

*Thứ nhất,* Hoạt động tín dụng luôn gắn liền với nó là những rủi ro có thể xảy ra trong tương lai. Hoạt động này càng tăng trưởng thì những rủi ro tín dụng cũng tiềm ẩn tăng theo.

*Thứ hai,* Vấn đề về chất lượng tín dụng, tỷ lệ nợ quá hạn, nợ xấu, nợ khoanh, nợ chờ xử lý có những biểu hiện khả quan (mức quy định là 5%). Tuy nhiên, đây chỉ là đánh giá chung của NHNN đối với các NHTM trong thời gian qua. Trên thực tế, nợ quá hạn, nợ xấu vẫn tồn tại trong hoạt động tín dụng và có xu hướng gia tăng. Nguyên nhân là do những yếu kém trong công tác thẩm định tài sản đảm bảo, hồ sơ, kiểm tra mục đích sử dụng vốn, xem xét khả năng tài chính ...

*Thứ ba,* Một nguyên nhân được kể đến ở đây chính là yếu tố con người. Ngày nay, sự hiểu biết và nhận thức của con người ngày càng phát triển, việc cập nhật kiến thức để phục vụ cho các hoạt động, trong đó có công tác tín dụng, trở nên cần thiết hơn bao giờ hết. Không những thế, không phải ngân hàng nào cũng thường xuyên tổ chức các lớp đào tạo cho đội ngũ cán bộ do nhiều yếu tố khách quan và chủ quan. Chính điều này làm cho năng lực, trình độ cán bộ sẽ bị “lạc hậu” trong việc phân tích, dự báo tình hình thị trường, dự báo những rủi ro sẽ xảy ra trong tương lai... Thêm vào đó, thiếu thông tin, chính sách, định hướng phát triển các ngành nghề là một trở ngại cho cán bộ tín dụng, dẫn đến việc cho vay những dự án thiếu khả thi, từ chối những dự án tốt.

*Thứ tư,* Một vấn đề luôn được quan tâm trong thời gian gần đây, đó là công nghệ ngân hàng. Có thể hiểu công nghệ ngân hàng không chỉ ở góc độ trang thiết bị, kỹ thuật, công nghệ hiện đại mà còn cả về trình độ chuyên nghiệp, các quy trình, quy định, nghiệp vụ ... Tuy nhiên, nếu xem xét trên bình diện chung thì các NHTM phát triển chưa đồng đều, thiếu tính đồng bộ, mang tính cục bộ khá cao; công tác điều hành quản trị còn thấp, thiếu liên minh, liên kết trong các hoạt động thanh toán (vd như thẻ ATM, thẻ thanh toán quốc tế), các thao tác, nghiệp vụ còn nhiều hạn chế dẫn đến làm hạn chế sự phát triển của ngân hàng.

*Thứ năm,* Khi vay vốn, doanh nghiệp phải có tài sản đảm bảo cho khoản vay. Tuy nhiên, không phải doanh nghiệp nào cũng có tài sản để thế chấp hay

được bên thứ ba bảo lãnh. Chính vì lẽ đó, không phải doanh nghiệp nào cũng có thể tiếp cận được với ngân hàng để vay một khi không có tài sản đảm bảo.

*Thứ sáu,* Vấn đề thông tin doanh nghiệp là một trở ngại không nhỏ đối với các quyết định cho vay vốn của ngân hàng. Tuy thời gian qua, NHNN đã cho phép CIC (trung tâm phòng ngừa rủi ro) xây dựng, xếp hạng doanh nghiệp (công văn số 227/CV-TTĐD ngày 7/7/2006); nhưng đến nay, công việc hiện vẫn mới tiến hành trong giai đoạn đầu. Một cách tiếp cận khác là cán bộ tín dụng trực tiếp đến doanh nghiệp xem xét hoạt động thực tế, nhưng thông tin thu thập vẫn còn nhiều hạn chế. Ngoài ra, việc tiếp cận những nguồn thông tin khác không đầy đủ. Chính vì thế, cán bộ tín dụng gặp nhiều khó khăn trong việc xem xét việc cho vay, khả năng trả nợ, đánh giá mức độ uy tín của doanh nghiệp .....

*Thứ bảy,* Việc định giá tài sản đảm bảo gặp nhiều khó khăn và bất cập. Mặc dù đáp ứng đầy đủ những yêu cầu của ngân hàng như phương án kinh doanh, năng lực tài chính, nguồn trả nợ, tài sản đảm bảo ... nhưng doanh nghiệp cũng chỉ nhận được khoản vay dựa trên giá trị tài sản. Do đó, công tác định giá trở thành một khâu rất quan trọng. Tuy nhiên, việc định giá tài sản theo giá trị thị trường vẫn chưa có một cơ sở tham khảo đáng tin cậy. Ngoài ra, việc NHTM định giá dựa trên những thủ tục, quy trình do chính ngân hàng xây dựng cũng không thể đánh giá một cách đầy đủ và chính xác, bởi giá trị tài sản còn lệ thuộc vào nhiều yếu tố khác. Thêm vào đó, việc định giá còn bị chi phối bởi cán bộ thẩm định (mang tính chủ quan), sự hiểu biết, trình độ đánh giá, năng lực thẩm định...

Việc xử lý tài sản đảm bảo cũng là một vấn đề gây nhiều khó khăn cho ngân hàng, bởi việc xử lý đòi hỏi phải có sự đồng ý của người vay. Hơn thế nữa, ngân hàng không có thẩm quyền trong việc xử lý tài sản mà phải giao lại cho những cơ quan có thẩm quyền xử lý tài sản. Chính vì thế, quá trình thu hồi nợ kể từ khi khởi kiện để đòi xử lý tài sản cho đến khi kết thúc là một thời gian dài, tốn kém (phải mất từ 2 năm trở lên)

*Thứ tám,* Vẫn còn nhiều bất cập trong công tác đăng ký giao dịch tài sản đảm bảo và công chứng hồ sơ thế chấp, bảo lãnh theo thông tư số

03/2003/TTLT/NHNN-BCA-BTP-BTNMT ngày 04/07/2003, thông tư 05/2005/TTLT-BTP-BTNMT ngày 16/06/2005 gây ra những rắc rối trong khi thực hiện, mâu thuẫn đối với những văn bản pháp luật khác; thậm chí còn cản trở, gây mất nhiều thời gian và những nhiều người dân khi công chứng. Việc đầu tiên phải kể đến đó là sự bất hợp lý trong công tác đăng ký giao dịch đảm bảo, đó là sự không thống nhất trong việc xác định thời gian đăng ký giao dịch thống nhất giữa Sở Tài Nguyên Môi Trường với Phòng Tài Nguyên Môi Trường (hiện tại ở Sở, khi đăng ký trong ngày vào buổi sáng thì sẽ hoàn tất việc đăng ký vào buổi chiều trong ngày, nhưng nếu sau 3 giờ chiều thì sẽ hoàn tất đăng ký giao dịch vào ngày tiếp theo; trong khi đó thì ở các Phòng thì việc đăng ký vẫn từ 5-7 ngày không kể thứ bảy và chủ nhật như Quận 1, Quận 3, Quận Bình Thạnh.. Tuy nhiên, có một số Phòng TNMT thì làm theo Sở, tức là vẫn có thể đăng ký và lấy trong ngày như Quận Tân Phú, Quận Gò Vấp). Kế đến, theo thông tư 04/2006/TTLT/BTP-BTNMT ngày 13/06/2006, việc công chứng viên có quyền yêu cầu Sở hay Phòng Tài Nguyên Môi Trường cung cấp thông tin về bất động sản thế chấp hay bảo lãnh một khi những tài sản này không đầy đủ thông tin địa chính, hoặc xác nhận lại những thông tin này hay muốn tìm hiểu những thông tin khác có liên quan, thì gây ra những hoang mang cho người dân do phải mất thời gian đi lại, mất cơ hội kinh doanh, và tiền bạc (hiện nay, vẫn chưa có văn bản nào hướng dẫn về việc xác định thời gian cung cấp thông tin, cách tính phí cung cấp thông tin nên nhiều nơi khi áp dụng thông tư này vẫn còn nhiều lúng túng).

### **2.3.2. Về phía các doanh nghiệp**

*Thứ nhất*, Nhiều DNVVN vẫn còn ngại khi tiếp xúc với các NHTM do nhiều yếu tố như sợ bị khai thác thông tin doanh nghiệp, sợ bị tiết lộ thông tin về nghề nghiệp, bí quyết sản phẩm... Ngoài ra, một vấn đề quan trọng là khi đi vay, các doanh nghiệp phải có tài sản đảm bảo hay tài sản bảo lãnh để đảm bảo cho khoản vay, nhưng không phải doanh nghiệp nào cũng có sẵn để mang thế chấp hay bảo lãnh.

*Thứ hai*, Nhiều doanh nghiệp không nắm những thông tin, quy định, điều kiện và thủ tục vay vốn cũng như cách thức lập dự án, phương án kinh doanh. Chính vì thế, nhiều DNVVN gặp không ít khó khăn khi vay vốn ngân hàng.

*Thứ ba*, Nguồn lực của các DNVVN thường nhỏ bé, trang thiết bị máy móc, công nghệ lạc hậu dẫn đến hoạt động kinh doanh bị giảm sút, không đủ sức cạnh tranh và dễ bị phá sản.

*Thứ tư*, Năng lực quản lý, điều hành hoạt động của DNVVN còn yếu kém, chế độ báo cáo tài chính, kế toán còn lỏng lẻo, không rõ ràng, thiếu trung thực và khách quan. Kể từ khi Luật doanh nghiệp ra đời và đi vào cuộc sống, tạo điều kiện cho người dân được “tự do kinh doanh” nhằm phát huy mọi nguồn lực trong xã hội, góp phần vào quá trình công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước. Tuy nhiên, vẫn còn nhiều doanh nghiệp vẫn còn chưa nghĩ tới chuyện làm ăn, chuyên đi lừa đảo các ngân hàng và hoàn thuế nhằm rút tiền của Nhà nước; thậm chí có nhiều doanh nghiệp khi thành lập thì không có trụ sở làm việc.

### **2.3.3. Về phía nền kinh tế**

*Thứ nhất*, Môi trường vĩ mô của nền kinh tế hiện nay còn chưa thật sự ổn định, các chính sách và luật pháp chưa theo kịp với sự thay đổi của nền kinh tế làm ảnh hưởng đến hiệu quả kinh tế và những mặt khác trên địa bàn thành phố.

Nền kinh tế thành phố không những bị chi phối bởi nền kinh tế trong nước mà cả nền kinh tế thế giới, những thay đổi của nền kinh tế thế giới làm tác động đến các doanh nghiệp trên địa bàn, trong đó có các DNVVN.

*Thứ hai*, Các quy định pháp luật chưa hoàn chỉnh, còn nhiều rườm rà và gây những khó khăn cho các doanh nghiệp. Các văn bản pháp luật hiện chưa đồng bộ, còn chồng chéo nhau, chưa hoàn chỉnh và bất cập.

*Thứ ba*, Thị trường vốn, thị trường chứng khoán tuy sôi động hơn so với giai đoạn đầu, có nhiều công ty niêm yết cổ phiếu hơn; nhưng nếu xét về mặt bản



chất thì những thị trường này chưa thật sự là nơi cung cấp vốn trung dài hạn cho nền kinh tế, mà ở đây như là một hình thức đầu cơ, làm xuất hiện những nguy cơ tiềm ẩn cho nền kinh tế.

*Thứ tư*, Việc liên kết, hợp tác nhằm khai thác và phát triển các sản phẩm trên địa bàn thành phố chưa hiệu quả cao. Vai trò của Hiệp hội Ngân hàng trong việc gắn kết các ngân hàng chưa cao.

## ***Tóm tắt chương II***

Qua chương này đã cho thấy được những đóng góp của các DNVVN đối với nền kinh tế, cũng như những tồn tại yếu kém mà các doanh nghiệp này cần phải nhìn nhận và có những phương hướng cho hoạt động, cũng như những kế hoạch phát triển cho tương lai.

Ngoài ra, chương II cũng đã đề cập đến thực trạng về hoạt động tín dụng của các NHTM đối với các DNVVN, những kết quả đã đạt được về hoạt động tín dụng của các NHTM đối với các DNVVN, và hiệu quả của hoạt động tín dụng này đối với các DNVVN trên địa bàn Tp HCM trong 5 năm qua. Tuy nhiên, trong quá trình phát triển, vẫn còn tồn tại những mặt yếu kém của hoạt động cho vay của các NHTM đối với thành phần kinh tế này. Những tồn tại yếu kém này sẽ là những

thách thức cho các NHTM trên địa bàn Tp HCM một khi nước ta gia nhập WTO trong thời gian tới. Tuy thấy được những yếu kém của các NHTM nhưng việc khắc phục, phòng ngừa và phương hướng phát triển lại là một bài toán rất nan giải mà các NHTM đang và sẽ tiếp tục giải quyết, một khi nước ta đã hoàn toàn mở cửa thị trường tài chính – tiền tệ. Việc đánh giá thực trạng của hiệu quả hoạt động tín dụng của các NHTM đối với DNVVN chỉ là những cơ sở ban đầu, vấn đề quan trọng là việc đưa ra các giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng các NHTM trong tương lai. Vấn đề này sẽ được trình bày trong chương III của luận văn này.

### ***CHƯƠNG III: CÁC GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ TÍN DỤNG CỦA CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI ĐỐI VỚI CÁC DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ TRÊN ĐỊA BÀN TP HỒ CHÍ MINH GIAI ĐOẠN 2006 - 2010***

#### **1. Định hướng phát triển các DNVVN của Đảng và Nhà nước giai đoạn 2006 - 2010**

Trong nền kinh tế nước ta, mỗi thành phần kinh tế là một bộ phận cấu thành quan trọng của nền kinh tế, cùng phát triển lâu dài, hợp tác và cạnh tranh lành mạnh. Như vậy, thì lợi ích, mục tiêu chung của các tầng lớp nhân dân đều được nhân mạnh. Tuy nhiên, nhiều định kiến ngộ nhận “kỳ thị” về tư nhân còn khá phổ

biến, đã và đang gây nhiều trở ngại trong quá trình triển khai những chủ trương, chính sách rất quan trọng, cấp thiết, nhằm duy trì tốc độ tăng trưởng cao và ổn định của Tp HCM.

Khi nước ta chuyển từ khai thác các nhân tố tăng trưởng theo chiều rộng dựa vào các tháo gỡ cơ chế bao cấp trong thời kỳ đầu đổi mới, sang khai thác các nhân tố theo chiều sâu dựa vào hoàn thiện cơ chế thị trường, phát huy đồng bộ sức mạnh của cả nền kinh tế, thì vai trò phát triển của DNVVN ngày càng được khẳng định và phát huy. Sự gắn kết của DNVVN với các thành phần kinh tế khác ngày càng thắt chặt hơn. Sự gắn kết này đã tạo ra lực đẩy mới cho các khu vực khác, làm gia tăng năng lực sản xuất và cải tiến chất lượng các sản phẩm sản xuất ra, góp phần vào sự phát triển chung của nền kinh tế.

Vì vậy, cần phải tránh ngộ nhận khá phổ biến là đồng nhất kinh tế thị trường với kinh tế tư nhân. Sự ngộ nhận này đã tạo nên một thực tế là chấp nhận mà vẫn e ngại. Tức là quên đặc điểm kinh tế thị trường ở nước ta là nền kinh tế nhiều thành phần định hướng xã hội chủ nghĩa, trong đó nền kinh tế tư nhân chiếm một vị trí quan trọng, đóng góp to lớn vào phát triển đất nước. Từ đó phải xác định trước hết sự tồn tại và phát triển của thành phần kinh tế tư nhân song song với các thành phần kinh tế khác trong thời kỳ quá độ là có tính quy luật, là một tất yếu khách quan. Từ đó, nhiệm vụ trước mắt và lâu dài là phải định hướng phát triển, hỗ trợ thành phần kinh tế này sao cho phù hợp với sự phát triển của đất nước, phát huy mọi khả năng tiềm tàng và tháo gỡ những khó khăn của nó, để thành phần kinh tế tư nhân ngày một phát triển lành mạnh và đóng góp nhiều hơn nữa cho sự phát triển của Tp HCM và của cả nước.

Từ thực trạng trên, định hướng hỗ trợ phát triển các doanh nghiệp tư nhân như sau:

- Đưa các DNVVN vào guồng máy phát triển kinh tế chung và duy trì một môi trường kinh doanh thuận tiện. Nghiên cứu các giải pháp hỗ trợ về mặt tài chính, tháo gỡ các khó khăn về việc vay vốn từ các tổ chức tín dụng, ngân hàng

phục vụ cho việc sản xuất kinh doanh. Các chính sách về ưu tiên miễn giảm thuế cho các doanh nghiệp.

- Đảm bảo và nâng cao khả năng cạnh tranh trong nền kinh tế, giúp các doanh nghiệp để họ tự giúp mình và chỉ giúp các doanh nghiệp chứ không bảo hộ họ.

- Huy động mọi nguồn lực, tạo thêm nhiều việc làm, góp phần thực hiện chiến lược Công Nghiệp Hóa - Hiện Đại Hóa, thực hiện tốt mục tiêu kinh tế xã hội của Thành phố.

- Quy hoạch các doanh nghiệp vừa và nhỏ thành những vệ tinh cho các công ty lớn, phát triển các ngành nghề truyền thống...

- Chân chính, đề ra các giải pháp quản lý hiệu quả, hướng các DNVVN vào một môi trường kinh doanh lành mạnh, công bằng và đúng pháp luật.

## **2. Định hướng phát triển các TCTD của nhà nước giai đoạn 2006 - 2010**

### **2.1. Mục tiêu tổng quát**

Cải cách căn bản, triệt để và phát triển toàn diện hệ thống các TCTD theo hướng hiện đại, hoạt động đa năng để đạt trình độ phát triển trung bình tiên tiến trong khu vực ASEAN với cấu trúc đa dạng về sở hữu, về loại hình TCTD, có quy mô hoạt động lớn hơn, tài chính lành mạnh, đồng thời tạo nền tảng đến sau năm 2010 xây dựng được hệ thống các TCTD hiện đại, đạt trình độ tiên tiến trong khu vực Châu Á, đáp ứng đầy đủ các chuẩn mực quốc tế về hoạt động ngân hàng, có khả năng cạnh tranh với các ngân hàng trong khu vực và trên thế giới. Bảo đảm các TCTD, kể cả các TCTD nhà nước hoạt động kinh doanh theo nguyên tắc thị trường và vì mục tiêu chủ yếu là lợi nhuận. Phát triển hệ thống TCTD hoạt động an toàn và hiệu quả vững chắc dựa trên cơ sở công nghệ và trình độ quản lý tiên tiến, áp dụng thông lệ, chuẩn mực quốc tế về hoạt động ngân hàng thương mại. Phát triển các TCTD phi ngân hàng để góp phần phát triển hệ thống tài chính đa dạng và cân bằng hơn. Phát triển và đa dạng hóa các sản phẩm, dịch vụ ngân hàng, đặc biệt là huy động vốn, cấp tín dụng, thanh toán với chất lượng cao và mạng lưới phân phối phát triển hợp lý nhằm cung ứng đầy đủ, kịp thời, thuận tiện các dịch vụ, tiện ích ngân hàng cho nền kinh tế trong thời kỳ

đẩy mạnh công nghiệp hóa, hiện đại hóa. Hình thành thị trường dịch vụ ngân hàng, đặc biệt là thị trường tín dụng cạnh tranh lành mạnh, bình đẳng giữa các loại hình TCTD, tạo cơ hội cho mọi tổ chức, cá nhân có nhu cầu hợp pháp, đủ khả năng và điều kiện được tiếp cận một cách thuận lợi các dịch vụ ngân hàng. Ngăn chặn và hạn chế mọi tiêu cực trong hoạt động tín dụng.

Tiếp tục đẩy mạnh cơ cấu lại hệ thống ngân hàng. Tách bạch tín dụng chính sách và tín dụng thương mại trên cơ sở phân biệt chức năng cho vay của ngân hàng chính sách với chức năng kinh doanh tiền tệ của ngân hàng thương mại (viết tắt là NHTM). Bảo đảm quyền tự chủ, tự chịu trách nhiệm của TCTD trong kinh doanh. Tạo điều kiện cho các TCTD trong nước nâng cao năng lực quản lý, trình độ nghiệp vụ và khả năng cạnh tranh. Bảo đảm quyền kinh doanh của các ngân hàng và các tổ chức tài chính nước ngoài theo các cam kết của Việt Nam với quốc tế. Gắn cải cách ngân hàng với cải cách doanh nghiệp, đặc biệt là doanh nghiệp nhà nước. Tiếp tục củng cố, lành mạnh hoá và phát triển các ngân hàng cổ phần; ngăn ngừa và xử lý kịp thời, không để xảy ra đổ vỡ ngân hàng ngoài sự kiểm soát của NHNN đối với các TCTD yếu kém. Đưa hoạt động của quỹ tín dụng nhân dân đi đúng hướng và phát triển vững chắc, an toàn, hiệu quả.

Phương châm hành động của các TCTD là "**An toàn - Hiệu quả - Phát triển bền vững - Hội nhập quốc tế**".

#### **Một số chỉ tiêu tiền tệ và hoạt động ngân hàng giai đoạn 2006 - 2010**

1. Lạm phát (%/năm)	Thấp hơn tốc độ tăng trưởng kinh tế
2. Tăng trưởng bình quân tổng phương tiện thanh toán (M2) (%/năm)	18 - 20
3. Tỷ lệ M2/GDP đến cuối năm 2010 (%)	100 - 115
4. Tỷ trọng tiền mặt lưu thông ngoài hệ thống ngân hàng/M2 đến năm 2010 (%)	Không quá 18

5. Tăng trưởng bình quân tín dụng (%/năm)	18 - 20
6. Tỷ lệ an toàn vốn đến năm 2010 (%)	Không dưới 8
7. Tỷ lệ nợ xấu/tổng dư nợ đến năm 2010 (%)	Dưới 5
8. Chuẩn mực giám sát ngân hàng đến năm 2010	Chuẩn mực quốc tế (Basel I)
9. Dự trữ quốc tế tối thiểu đến năm 2010	12 tuần nhập khẩu

**Ghi chú:** Nợ xấu được xác định theo tiêu chuẩn phân loại nợ của Việt Nam, phù hợp với thông lệ quốc tế.

Một số NHTM đạt mức vốn tự có tương đương 800 - 1.000 triệu USD đến năm 2010, có thương hiệu mạnh và khả năng cạnh tranh quốc tế. Phần đầu hình thành được ít nhất một tập đoàn tài chính hoạt động đa năng trên thị trường tài chính trong và ngoài nước.

## **2.2. Các mục tiêu cụ thể**

Các NHTMNN và các NHTM cổ phần đóng vai trò chủ lực và đi đầu trong hệ thống ngân hàng về quy mô hoạt động, năng lực tài chính, công nghệ, quản lý và hiệu quả kinh doanh. Các NHTMNN cùng với NHTMCP trong nước đóng vai trò nòng cốt trong hệ thống ngân hàng Việt Nam. Các TCTD nước ngoài và các TCTD phi ngân hàng khác góp phần bảo đảm sự phát triển hoàn chỉnh, an toàn và hiệu quả của hệ thống ngân hàng Việt Nam. Nâng cao năng lực cạnh tranh quốc tế của các NHTM Việt Nam với chất lượng dịch vụ cao và thương hiệu mạnh.

Tiếp tục cơ cấu lại toàn diện các NHTM theo Đề án cơ cấu lại các NHTMNN và Đề án củng cố, chấn chỉnh các NHTMCP, cụ thể:

### **2.2.3. Tăng cường năng lực thể chế (bao gồm cơ cấu lại tổ chức và hoạt động)**

- Sắp xếp lại tổ chức bộ máy của các NHTM từ trung ương đến chi nhánh. Đổi mới tổ chức bộ máy quản lý, kinh doanh ở hội sở chính phù hợp với thông lệ quốc tế. Phân biệt rõ ràng chức năng, nhiệm vụ và quyền hạn của hội đồng quản trị

và ban điều hành. Bộ phận giúp việc Hội đồng quản trị ít nhất gồm có Ban Kiểm soát/Kiểm toán, Hội đồng/Ủy ban quản lý rủi ro.

- Mở rộng quan hệ đại lý, hợp tác kinh doanh, phát triển sản phẩm, ứng dụng và chuyển giao công nghệ với các tổ chức tài chính nước ngoài. Xúc tiến hiện diện thương mại của các NHTM Việt Nam tại các thị trường tài chính khu vực và quốc tế.

- Mở rộng quy mô hoạt động đi đôi với tăng cường năng lực tự kiểm tra, quản lý rủi ro, bảo đảm an toàn và hiệu quả kinh doanh. Bảo đảm đề cơ quan kiểm toán nội bộ, hệ thống kiểm soát nội bộ hoạt động độc lập và chuyên nghiệp. Phát triển hệ thống thông tin tập trung và quản lý rủi ro độc lập, tập trung toàn hệ thống. Phát triển các hệ thống quản lý của NHTM phù hợp với các chuẩn mực, thông lệ quốc tế và thực tiễn của các NHTM Việt Nam.

#### ***2.2.4. Tăng cường năng lực tài chính (cơ cấu lại tài chính)***

- Lành mạnh hoá và nâng cao một cách nhanh chóng và căn bản năng lực tài chính của các NHTM để bảo đảm các NHTM có đủ năng lực tài chính (về quy mô và chất lượng). Tiếp tục tăng quy mô vốn điều lệ, tài sản có đi đôi với nâng cao chất lượng và khả năng sinh lời của tài sản có; giảm tỷ trọng tài sản có rủi ro trong tổng tài sản có. Xử lý dứt điểm nợ tồn đọng và làm sạch bảng cân đối của các NHTMNN.

- Tăng vốn tự có của các NHTM bằng lợi nhuận để lại; phát hành cổ phiếu, trái phiếu; sáp nhập; hợp nhất; mua lại. Kiên quyết xử lý các NHTMCP yếu kém và có khả năng gây rủi ro lớn cho hệ thống ngân hàng, bao gồm cả các biện pháp giải thể, phá sản các NHTMCP theo quy định pháp luật, song đảm bảo không gây tác động lớn về mặt kinh tế - xã hội. Tạo điều kiện cho các NHTM mua, bán, hợp nhất, sáp nhập để tăng khả năng cạnh tranh và quy mô hoạt động. Bảo đảm duy trì mức vốn tự có của các NHTM phù hợp với quy mô tài sản có trên cơ sở thực hiện tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu 8% trong trung hạn và 10% trong dài hạn.

- Từng bước cổ phần hóa các NHTMNN theo nguyên tắc thận trọng, bảo đảm ổn định kinh tế - xã hội và an toàn hệ thống ngân hàng. Cho phép các nhà đầu tư nước ngoài, đặc biệt là các ngân hàng có tiềm lực tài chính, công nghệ, quản lý và uy tín mua cổ phiếu, tham gia quản trị, điều hành NHTM Việt Nam. Về lâu dài, nhà nước chỉ cần nắm giữ cổ phần chi phối hoặc tỷ lệ cổ phần lớn tại một số ít NHTMNN được cổ phần hoá tùy theo điều kiện cụ thể của từng ngân hàng và yêu cầu quản lý, bảo đảm an toàn, hiệu quả của hệ thống ngân hàng nhằm nâng cao nguyên tắc thương mại, kỷ luật thị trường trong hoạt động của các NHTM.

- Đổi mới căn bản cơ chế quản lý đối với các NHTMNN và các TCTD khác. Theo đó, các TCTD được thực sự tự chủ (về tài chính, hoạt động, quản trị điều hành, tổ chức bộ máy, nhân sự), hoàn toàn chịu trách nhiệm về kết quả kinh doanh và được hoạt động trong khuôn khổ pháp lý minh bạch, công khai, bình đẳng. Quan hệ giữa NHNN với các TCTD không chỉ là quan hệ quản lý nhà nước mà còn là quan hệ kinh tế trên cơ sở tôn trọng các nguyên tắc thị trường, minh bạch, xoá bỏ bao cấp, đặc quyền, thiên vị và độc quyền kinh doanh. Xoá bỏ cơ chế đại diện chủ sở hữu của NHNN đối với các NHTMNN. NHNN đóng vai trò chủ yếu trong việc tạo lập môi trường thuận lợi cho hoạt động tiền tệ, ngân hàng thông qua việc ban hành các quy định, chính sách, điều tiết thị trường tiền tệ và tổ chức thực hiện giám sát an toàn cũng như việc chấp hành các quy định pháp luật trong hoạt động tiền tệ, ngân hàng.

- Phấn đấu hoàn thành về cơ bản chương trình tái cơ cấu NHTM trước năm 2009.

### **3. Định hướng phát triển hệ thống NHTM trên địa bàn Tp HCM**

Để góp phần vào việc thực hiện những mục tiêu, chiến lược phát triển kinh tế – xã hội của thành phố và để đảm bảo cho yêu cầu hoạt động an toàn và hiệu quả, thì hệ thống NHTM trên địa bàn được phát triển theo định hướng sau:

*Thứ nhất*, mở rộng quy mô hoạt động, đổi mới các hoạt động nội bộ: các NHTM cần tăng cường hoạt động ngân hàng bán lẻ, thực hiện mô hình giao dịch



một cửa. Tăng số lượng các chi nhánh và mở rộng địa bàn hoạt động, không những trong nước mà còn ra nước ngoài, nhưng phải gắn với quy mô vốn tự có, chất lượng và hiệu quả hoạt động. Thay đổi thời gian làm việc theo hướng nhằm phục vụ khách hàng ngày một tốt hơn

*Thứ hai*, đẩy mạnh hoạt động marketing, tăng cường công tác tuyên truyền, quảng bá về ngân hàng và các hoạt động dịch vụ của ngân hàng đến mọi thành phần, tầng lớp dân cư

*Thứ ba*, cùng với NHNN – chi nhánh Thành phố HCM hoàn thiện việc xây dựng đề án phát triển dịch vụ tài chính ngân hàng trên địa bàn giai đoạn 2006 – 2010

*Thứ tư*, phát triển công nghệ ngân hàng theo hướng ứng dụng công nghệ thông tin, từ đó hoàn thiện và nâng cao hiệu quả các dịch vụ truyền thống và các dịch vụ hiện đại khác, mở rộng một số dịch vụ tài chính ngân hàng trong nước cũng như sang các nước trong khu vực, từ đó tạo khả năng lưu thông đồng Việt nam.

*Thứ năm*, để đảm bảo yêu cầu an toàn về vốn và nâng cao khả năng cạnh tranh, chủ trương cổ phần hóa một số NHTM Nhà nước là một chủ trương hết sức sáng suốt và hiệu quả, góp phần phát triển hệ thống NHTM tiến tới hội nhập kinh tế về lĩnh vực ngân hàng

*Thứ sáu*, hoàn thiện hệ thống các tiêu chí đánh giá hiệu quả hoạt động của các NHTM theo tiêu chuẩn quốc tế, hạn chế sự chênh lệch giữa cách đánh giá của Việt nam với các nước trong khu vực và quốc tế, tạo điều kiện bước đầu cho hội nhập và cạnh tranh quốc tế.

*Thứ bảy*, các NHTM tập trung đầu tư, cho vay phục vụ cho sự nghiệp phát triển kinh tế – xã hội của thành phố với mục tiêu cơ bản là điều tiết vĩ mô nền kinh tế, ổn định lạm phát, kích thích tiêu dùng, đẩy mạnh đầu tư sản xuất có định hướng và mang lại hiệu quả, từng bước góp phần nâng cao quy mô và hiệu quả của nền kinh tế.

*Thứ tám*, tăng cường các biện pháp huy động vốn phục vụ cho đầu tư – phát triển của thành phố, đặc biệt là các nguồn vốn trung dài hạn

*Thứ chín*, thực hiện chính sách cho vay linh hoạt, kết hợp năng động trong việc tìm kiếm khách hàng có chọn lọc, các phương án, dự án khả thi để cho vay để góp phần thúc đẩy sự phát triển của mọi thành phần kinh tế, trong đó thành phần kinh tế quốc doanh giữ vai trò chủ đạo, từng bước chuyển dịch nền kinh tế theo hướng công nghiệp, dịch vụ và giải quyết việc làm cho người lao động. Bên cạnh đó, đáp ứng đầy đủ, kịp thời các phương tiện thanh toán cho nền kinh tế, kích thích việc sử dụng các phương tiện thanh toán không dùng tiền mặt trong mọi tầng lớp dân cư.

*Thứ mười*, thực hiện cơ chế thỏa thuận về lãi suất cho vay, phù hợp với diễn biến cung cầu tiền tệ trên thị trường

*Thứ mười một*, thực hiện cơ chế điều hành tỷ giá hối đoái theo hướng linh hoạt, năng động nhằm góp phần phát triển thị trường theo hướng xuất khẩu, thúc đẩy tăng trưởng sản xuất, tạo dự trữ ngoại tệ cho đất nước.

#### **4. Các giải pháp nâng cao hiệu quả tín dụng của các NHTM đối với các DNVVN trên địa bàn Tp HCM**

##### **4.1. Những giải pháp ở cấp độ vĩ mô**

###### **4.1.1. Từ phía chính phủ**

###### **4.1.1.1. Tạo môi trường kinh doanh bình đẳng giữa các thành phần kinh tế**

Đảng và Nhà nước ta chủ trương thực hiện nhất quán chính sách phát triển kinh tế nhiều thành phần. Những thành phần kinh tế này hoạt động kinh doanh theo đúng quy định của pháp luật, là bộ phận quan trọng cấu thành nền kinh tế thị

trường định hướng xã hội chủ nghĩa. Tuy Nhà nước ta đã cố gắng xây dựng, tạo ra môi trường kinh doanh, nhưng vẫn còn có sự phân biệt đối xử, bất bình đẳng giữa các thành phần kinh tế. Chính vì thế, để tạo cơ hội cho doanh nghiệp trong nước phát triển, đặc biệt là khu vực kinh tế tư nhân, cần phải xét lại từ luật pháp, là yếu tố nền tảng. Luật pháp phải được “**thiết kế**” sao cho thực sự trở thành công cụ hỗ trợ đắc lực cho hoạt động của doanh nghiệp, tạo lập môi trường cạnh tranh bình đẳng cho mọi thành phần kinh tế. Hệ thống luật của Việt Nam hiện nay còn nặng về quản lý hơn là hỗ trợ. Các cơ quan soạn thảo luật chủ yếu đưa vào những quy định nhằm tạo thuận lợi cho mình hơn là cho cộng đồng doanh nghiệp.

Một vấn đề quan trọng khác cần giải quyết là bảo đảm tính minh bạch trong quy trình xây dựng luật, xóa bỏ tình trạng cục bộ, khép kín. Hơn nữa, quá trình dự thảo luật cần có sự tham gia hoặc tham vấn đối tượng chịu sự điều chỉnh của luật là cộng đồng doanh nghiệp, thông qua đại diện là các hiệp hội ngành nghề, nhằm bảo đảm tính khả thi sau khi ban hành. Tuy đã có một số dự thảo luật được đưa ra lấy ý kiến của cộng đồng, hiệp hội doanh nghiệp nhưng chưa nhiều, nên không ít quy định không được cộng đồng doanh nghiệp ủng hộ.

Bên cạnh đó, Nhà nước cần xóa bỏ tình trạng phân biệt đối xử giữa các thành phần kinh tế trong quan hệ tín dụng, thuế, đất đai và những ưu đãi khác. Mặc khác, Chính phủ từng bước xóa bỏ tình trạng độc quyền Nhà nước, chỉ giữ lại những lĩnh vực cần phải chi phối, hình thành thị trường lao động theo hướng chuyên nghiệp hoá hơn, công khai thị trường bất động sản, công khai và lành mạnh hóa việc quản lý nhằm tăng cường công tác quản lý của Nhà nước.

#### **4.1.1.2. Tạo môi trường kinh tế vĩ mô ổn định**

Môi trường kinh tế vĩ mô đóng một vai trò hết sức quan trọng trong sự phát triển cho các doanh nghiệp. Nếu môi trường vĩ mô không ổn định, thì các doanh nghiệp không thể hoạt động có hiệu quả. Chính vì thế, Nhà nước cần tạo ra một môi trường ổn định, trong đó có các chính sách, thể chế tài chính. Có thể nói rằng, các chính sách tài chính là một trong những công cụ quan trọng để quản lý vĩ mô nền kinh tế thị trường, xây dựng cơ sở hạ tầng kỹ thuật, đảm bảo cho nền kinh tế

phát triển nhanh, thực hiện công bằng xã hội. Thể chế tài chính phù hợp với cơ chế thị trường sẽ tạo ra một cơ chế quản lý tài chính mới, thúc đẩy chu chuyển, mở rộng và giao lưu các nguồn lực trong và ngoài nước. Ở nước ta hiện nay, việc xây dựng và hoàn thiện các thể chế tài chính hợp lý sẽ tạo ra môi trường luật pháp chặt chẽ, thống nhất, góp phần giảm lạm phát, tạo ổn định kinh tế - xã hội.

#### **4.1.1.3. Phải có những chính sách, cơ chế hỗ trợ các DNVVN**

Để cho loại hình doanh nghiệp này phát triển mạnh mẽ và bền vững, Chính phủ cần có những chính sách tháo gỡ những khó khăn trong hoạt động sản xuất kinh doanh, hỗ trợ các doanh nghiệp như sau:

- Chính phủ cần có chính sách ưu đãi về thuế, đất đai và những ưu đãi khác theo đúng quy định của pháp luật, đặc biệt là đất đai.
- Cung cấp thông tin thị trường cho các doanh nghiệp, thường xuyên tổ chức tập huấn về hướng dẫn xây dựng và phát triển một thương hiệu; cách thức đăng ký, bảo hộ sở hữu trí tuệ liên quan đến sản phẩm doanh nghiệp; xây dựng trang web cung cấp các thông tin về bảo hộ, sở hữu trí tuệ, thương hiệu, quảng bá các thương hiệu mạnh trên địa bàn.
- Các chính sách thị trường, nguồn nhân lực: chính phủ cần công bố rộng rãi về quy hoạch phát triển từng ngành nghề, lĩnh vực, kế hoạch phát triển trong thời gian tới. Thêm vào đó, chính phủ cần có chính sách hỗ trợ đào tạo đội ngũ cán bộ quản lý, chuyên viên có khả năng tiếp nhận và ứng dụng những công nghệ mới vào nền kinh tế.

#### **4.1.1.4. Các giải pháp khác từ phía chính phủ**

Chính phủ cam kết với các tổ chức tài chính quốc tế về việc cải cách hệ thống ngân hàng, cải cách hệ thống DNNN, chống bao cấp, chống bảo hộ, cũng như không còn ưu tiên tài trợ hoàn toàn vốn tín dụng cho loại hình DNNN.

Xử lý những rủi ro bình đẳng của các NHTM đối với mọi thành phần kinh tế như: khoan nợ, giảm nợ, xóa nợ, ân hạn, ứ đọng về lãi suất...

Quan hệ tín dụng giữa các thành phần kinh tế với ngân hàng là quan hệ kinh tế - dân sự. Chính vì thế, khi xảy ra tranh chấp thì sẽ xử lý theo luật kinh tế hay luật dân sự tùy theo mức độ

Cam kết đẩy nhanh tiến độ cổ phần hóa các NHTM Quốc Doanh, bằng cách tăng vốn điều lệ hoặc sáp nhập để nhằm nâng cao năng lực quản lý, khả năng cạnh tranh, phát triển nhiều hình thức cho vay đến mọi thành phần kinh tế.

Chuyển dần sang cơ chế thanh toán không dùng tiền mặt, mà thanh toán thông qua hệ thống ngân hàng, nhằm làm giảm lượng tiền lưu thông trong nền kinh tế, kiểm soát được dòng tiền trong nền kinh tế, nắm bắt tình hình hoạt động kinh doanh, cũng như năng lực tài chính của các loại hình kinh tế trong nền kinh tế...

#### ***4.1.2. Từ phía NHNN***

##### **4.1.2.1. Không ngừng hoàn thiện các văn bản pháp lý trong lĩnh vực ngân hàng**

Để nâng cao vai trò của NHNN thì cần nhanh chóng cải tổ, tái cơ cấu và hoàn thiện các văn bản pháp lý một cách có hiệu quả hơn trên cơ sở áp dụng đầy đủ hơn các quy chế và chuẩn mực quốc tế, tạo điều kiện và phát triển hoạt động kinh doanh tiền tệ trong tình hình mới, cam kết thực hiện đúng lộ trình mở cửa hội nhập quốc tế về tài chính, ngân hàng với nước ngoài theo cam kết Hiệp định Thương mại khi Việt nam đã được gia nhập WTO; bãi bỏ các quy định, định chế về hoạt động của các chi nhánh ngân hàng nước ngoài, tạo môi trường kinh doanh bình đẳng cho hoạt động ngân hàng, giúp các doanh nghiệp có cơ hội tiếp cận được vốn tín dụng dễ dàng hơn, đặc biệt là các DNVVN.

Để tạo tiền đề cho việc hình thành môi trường minh bạch, lành mạnh và bình đẳng trong hoạt động ngân hàng, NHNN và các sở ban ngành cần có kế hoạch hành động cụ thể, tiếp tục rà soát, hoàn thiện hệ thống các văn bản pháp lý trong lĩnh vực tiền tệ và ngân hàng sao cho ngày càng phù hợp với thông lệ quốc tế, từng bước thực hiện lộ trình các hiệp định quốc tế về hội nhập, tiến hành sửa

đổi, bổ sung hoặc thay thế các văn bản sao cho phù hợp với tình hình mới, tránh tình trạng chồng chéo hoặc không có văn bản hướng dẫn làm cản trở quá trình thực thi pháp luật.

Tiếp tục thực hiện chính sách tiền tệ linh hoạt, phù hợp với thị trường thông qua các công cụ tài chính tiền tệ nhằm kiểm soát lạm phát, ổn định nền kinh tế và phát triển bền vững

Cùng với các NHTM, NHNN cần đẩy mạnh công tác tuyên truyền, phổ biến các quy định, quy trình tín dụng nhằm giúp cho các doanh nghiệp và ngân hàng đến gần nhau hơn

Cần chấn chỉnh lại công tác thanh tra, kiểm tra và giám sát hệ thống các NHTM, thực hiện một cách nghiêm túc các quy định pháp luật về hoạt động của NHTM trong công tác cho vay, giảm thiểu những rủi ro có thể xảy ra.

#### **4.1.2.2. Nâng cao chất lượng hoạt động của Trung tâm phòng ngừa rủi ro (CIC)**

Trước khi có Trung Tâm Phòng Ngừa Rủi Ro (CIC), việc các ngân hàng cho vay chứa đựng yếu tố mạo hiểm đối với khoản tiền vay do thiếu nhiều thông tin về khách hàng. Nhưng từ khi có sự xuất hiện của CIC, đã ngăn ngừa, hạn chế được những rủi ro tín dụng. Tuy nhiên, trong tình hình mới thì CIC vẫn chưa đáp ứng được yêu cầu từ phía NHTM cần. Hoạt động của trung tâm còn đơn điệu, chỉ có những thông tin về tình trạng nợ của các doanh nghiệp, quan hệ với bao nhiêu NHTM mà thôi, chưa cung cấp các thông tin về doanh nghiệp, xếp hạng doanh nghiệp, chưa đánh giá tình hình trả nợ ra sao... Tuy trong thời gian gần đây đã cho phép xếp hạng doanh nghiệp nhưng cũng chỉ mới bắt đầu triển khai nên còn nhiều hạn chế. Chính vì thế, để khắc phục tình trạng trên, Trung tâm phải tự không ngừng khắc phục những yếu kém, không ngừng nâng cao chất lượng hoạt động, đa dạng nhiều hoạt động, tăng cường việc cập nhật thông tin của tất cả các đối tượng vay vốn một cách đầy đủ và chính xác hơn, triển khai việc xếp hạng doanh nghiệp một cách khẩn trương hơn, để nhanh chóng đáp ứng mọi nhu cầu từ phía các NHTM.

#### **4.1.2.3. NHNN cần tiếp tục đổi mới các chính sách tín dụng cho phù hợp với thông lệ quốc tế, nâng cao quyền tự chủ, tự chịu trách nhiệm của các NHTM**

NHNN cần có những chính sách hỗ trợ, khuyến khích các NHTM trong việc phân loại nợ, xếp hạng tín dụng, đưa thông tin các khách hàng thông qua hệ thống mạng... Có như vậy, NHTM mới có đầy đủ thông tin để quyết định việc cho vay một cách đúng đắn và trích dự phòng một cách hợp lý, ngăn chặn những rủi ro có thể xảy ra. Tuy nhiên, chính việc không ngừng phải đổi mới chính sách tín dụng mới là thật sự là cơ sở nền tảng cho các NHTM thật sự hoạt động có hiệu quả. Ngoài ra, công tác phân loại nợ, thông tin tín dụng phải thật sự hiệu quả và chất lượng. Bên cạnh đó, việc xếp hạng, đánh giá tín nhiệm khách hàng cũng cần phải được chuyên môn hóa, giúp giám sát hoạt động của các NHTM được chặt chẽ và khoa học hơn, giúp NHNN phát hiện ra những yếu kém và sai phạm của các NHTM trong quá trình hoạt động.

#### **4.1.2.4. Đẩy mạnh cơ cấu lại các NHTM nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động theo hướng mở rộng hợp tác quốc tế và chủ động tham gia hội nhập tài chính quốc tế**

Trong năm 2006, chính phủ đã giao cho NHNN xây dựng đề án 112 về việc phát triển ngành Ngân hàng Việt Nam đến năm 2010 và định hướng đến năm 2020 (Quyết định 112/2006/QĐ-TTg ngày 24/05/2006). Đề án này đề cập đến việc cơ cấu lại hệ thống các NHTM, như : hoàn thiện mô hình tổ chức từ Hội sở chính đến chi nhánh các NHTM theo những thông lệ quản trị doanh nghiệp, cơ cấu lại tổ chức bộ máy quản trị (Hội đồng quản trị), bộ máy điều hành (Ban điều hành) và các phòng ban tại Hội sở chính để nâng cao năng lực và hiệu quả quản trị; về điều hành: xác định rõ trách nhiệm, quyền hạn của các bộ phận, các cấp. Khẩn trương quy hoạch, sắp xếp lại (bao gồm số lượng, địa bàn, tổ chức bộ máy, thẩm quyền, phạm vi hoạt động,...) đi đôi với tiếp tục mở rộng hợp lý mạng lưới chi nhánh, phòng giao dịch, điểm giao dịch, quỹ tiết kiệm và kênh phân phối của các NHTM.

### **4.2. Những giải pháp ở cấp độ vi mô**

#### **4.2.1. Từ phía các NHTM trên địa bàn Tp HCM**

#### **4.2.1.1. Mở rộng mạng lưới hoạt động và đẩy mạnh hoạt động marketing**

Trong tình hình hiện nay, khi nền kinh tế thành phố đang trên đà phát triển nhanh và hiện đại, các tiện ích ngày càng phong phú và đa dạng, nhu cầu của con người đòi hỏi các NHTM phục vụ ngày càng phải nhanh hơn, tốt hơn và chuyên nghiệp hơn. Chính vì thế, việc các NHTM phát triển mạng lưới là điều hết sức cần thiết và cấp bách để nhằm phục vụ cho mọi đối tượng khách hàng. Có mở rộng mạng lưới hoạt động thì các NHTM mới đáp ứng được những nhu cầu, tiện ích cho nền kinh tế thành phố, cung ứng những dịch vụ cho mọi thành phần kinh tế, trong đó có DNVVN.

Ngoài ra, vai trò của hoạt động marketing, tiếp thị, tìm kiếm khách hàng đóng vai trò rất quan trọng đối với các NHTM. Để tăng cường hoạt động kinh doanh của các NHTM trên địa bàn thành phố, việc mở rộng mạng lưới các chi nhánh chỉ là điều kiện cần, còn cái quan trọng là phải xây dựng cho được một chiến lược marketing, tiếp thị, tìm kiếm khách hàng, lựa chọn khách hàng, phân tích, đánh giá những dự án mang lại hiệu quả để cho vay và cung cấp các dịch vụ

#### **4.2.1.2. Không ngừng rà soát, bổ sung, chỉnh sửa và cải thiện các thủ tục, quy trình cho vay theo hướng linh hoạt, gọn nhẹ, đáp ứng nhanh chóng cho mọi đối tượng khách hàng (trong đó có các DNVVN), phù hợp với đặc thù hoạt động kinh doanh của ngân hàng**

Có thể thấy được rằng các DNVVN đóng một vai trò không nhỏ trong quá trình phát triển của nền kinh tế. Tuy nhiên, theo như dự báo, số lượng doanh nghiệp này sẽ không ngừng tăng lên trong thời gian tới. Do đó, nhu cầu về vốn, đặc biệt là các nguồn vốn trung dài hạn là rất lớn. Tuy nhiên, không phải doanh nghiệp nào cũng đủ khả năng tiếp cận được những nguồn vốn này do nhiều nguyên nhân khác nhau. Theo kết quả điều tra của Phòng Thương Mại và Công Nghiệp Việt nam, các doanh nghiệp này thường tiếp cận vốn rất hạn chế là do các quy trình, thủ tục còn phức tạp, rườm rà. Chính vì thế, để có thể đáp ứng nhu cầu này, các NHTM phải không ngừng rà soát lại, bổ sung, chỉnh sửa và cải thiện các thủ tục, quy trình cho vay theo hướng linh hoạt, gọn nhẹ. Muốn vậy, các NHTM



cần xây dựng một hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn quốc tế (Vd: theo tiêu chuẩn ISO), nhưng vẫn mang những đặc thù riêng có của ngân hàng và không đi ngược với những quy định của NHNN.

Quy trình tín dụng cần phải được điều chỉnh một cách hợp lý trong tình hình mới và trong từng giai đoạn nhất định, theo hướng phân định rõ trách nhiệm, quyền hạn của từng cán bộ tín dụng, đảm bảo quản trị được rủi ro ở khâu tác nghiệp, đáp ứng nhanh chóng nhu cầu về vốn, phát huy tính chủ động, sáng tạo trong việc cải tạo quy trình, thủ tục cho vay. Ngoài ra, các NHNN cần tổng hợp, phân tích và đánh giá những ngành nghề, lĩnh vực trong từng giai đoạn cụ thể để có cơ sở cho các NHTM trong việc cho vay vốn sao cho có hiệu quả hơn.

#### **4.2.1.3. Đa dạng hóa các sản phẩm tín dụng và đẩy mạnh phát triển dịch vụ khách hàng theo chiều sâu**

Cùng với xu thế tự do hoá tài chính và hội nhập quốc tế về ngân hàng, để bảo đảm cho sự tồn tại và phát triển thì các NHTM trên địa bàn cần đa dạng hoá và cung cấp những sản phẩm tín dụng mới, các tiện ích và dịch vụ, trong đó sản phẩm tín dụng cho doanh nghiệp với những kỳ hạn, thể loại và mục đích khác nhau mà pháp luật không cấm, đảm bảo sao cho phù hợp với các doanh nghiệp. Tuy nhiên, việc phát triển tín dụng cũng phải đi đôi với tăng cường nâng cao chất lượng công tác tín dụng. Đặc biệt, trong thời gian này thì việc thị trường bất động sản đang rơi vào tình trạng ” đóng băng ” là một vấn đề ảnh hưởng đến việc thu hồi nợ của các ngân hàng.

Hiện nay, nhu cầu vốn đối với các DNVVN là rất lớn, đặc biệt là nguồn vốn trung dài hạn. Chính vì thế, các NHTM cần phải có những biện pháp nhằm thu hút , đáp ứng các nhu cầu về tài chính như máy móc, thiết bị, xây dựng nhà xưởng, công nghệ mới... Tuy nhiên, NHTM cũng cần phải xem xét, phân tích, đánh giá tính khả thi của dự án, tránh tình trạng cho vay những dự án thiếu tính khả thi, từ chối dự án tốt.

NHTM cũng cần phải đẩy mạnh tốc độ phát triển dịch vụ ngân hàng, các tiện ích phải hiện đại, thủ tục phải nhanh, gọn, chính xác, an toàn, phát triển các

dịch vụ hỗ trợ cho các dịch vụ ngân hàng như tư vấn pháp lý, cung cấp thông tin thị trường, xây dựng phương án đầu tư cho doanh nghiệp, tạo mọi điều kiện tốt nhất cho khách hàng trong quá trình thực hiện các thủ tục vay vốn.

#### **4.2.1.4. Xây dựng và định hướng đối tượng khách hàng mục tiêu trong từng giai đoạn cụ thể**

Việc phát triển, duy trì các mối quan hệ giữa ngân hàng và khách hàng là một yếu tố không thể thiếu trong quá trình hoạt động của ngân hàng. Chính vì thế, để có thể xây dựng và xác định những đối tượng khách hàng (trong đó có các DN VVN) mà ngân hàng cần hướng tới trong từng giai đoạn cụ thể, thì nhất thiết ngân hàng phải xây dựng cho mình một bộ phận chuyên nghiên cứu về khách hàng. Bộ phận này có nhiệm vụ tư vấn, hỗ trợ khách hàng các vấn đề về doanh nghiệp, ngành nghề, pháp lý, tài chính, kế toán... nhằm thiết lập mối quan hệ lâu dài với doanh nghiệp này, luôn coi tiêu chí chất lượng tín dụng, chất lượng dịch vụ làm hàng đầu trên cơ sở bình đẳng, tin cậy, đôi bên cùng có lợi.

Một thực tế hiện nay đối với các doanh nghiệp này là còn nhiều hạn chế, không những về vốn mà còn cả về phương thức quản lý, sổ sách kế toán, tài chính, con người... Vì thế khi xem xét cho vay, NHTM không có một tiêu chuẩn phù hợp để cho vay đối với đối tượng này. Vì thế, để có thể khắc phục tình trạng này, các NHTM cần phải xây dựng việc phân loại, xếp hạng doanh nghiệp, đưa ra những quy định, thủ tục, những tiêu chuẩn cho loại hình doanh nghiệp này, trên cơ sở đảm bảo các yêu cầu của luật định. Nhưng để thực hiện những công việc này, nhất thiết phải có bộ phận marketing, chuyên nghiên cứu về khách hàng, xây dựng những tiêu chuẩn để đo lường, đánh giá tùy theo thế mạnh của từng ngân hàng.

#### **4.2.1.5. Xác định nguồn gốc phát sinh các rủi ro tín dụng và xây dựng hệ thống quản lý rủi ro tín dụng là góp phần nâng cao chất lượng tín dụng**

Trong các NHTM, hoạt động tín dụng chiếm khoảng 70-80% tổng doanh thu của hoạt động ngân hàng. Do đó, chất lượng tín dụng có ý nghĩa rất quan trọng, quyết định sự tồn tại và phát triển của các ngân hàng. Khi ngân hàng cấp một khoản tín dụng, NHTM phải có trách nhiệm đảm bảo các khoản tín dụng đó

được duy trì một cách phù hợp và quản lý khoản vay này để đảm bảo tính lành mạnh và an toàn ngân hàng. Chính vì thế, cán bộ tín dụng phải thường xuyên cập nhật thông tin về các khách hàng đã, đang và sẽ vay vốn, thu thập thông tin tài chính, thông tin thị trường, các tài liệu có liên quan về vay vốn... Tuy nhiên, để duy trì chất lượng và nâng cao chất lượng tín dụng thì một trong các yếu tố buộc các NHTM là phải giảm thiểu những rủi ro về hoạt động tín dụng. Nhưng để giảm thiểu những rủi ro tín dụng này, cán bộ tín dụng phải có trách nhiệm tìm hiểu, xác định nguồn gốc, nguyên nhân phát sinh nên những rủi ro, từ đó có thể xác định nguyên tắc, phương pháp đánh giá, và xây dựng được một hệ thống quản lý rủi ro tín dụng tối ưu sao cho có hiệu quả.

#### **4.2.1.6. Thực hiện các quy định đảm bảo an toàn hoạt động tín dụng; tăng cường công tác quản lý, kiểm tra và giám sát về việc chấp hành các nguyên tắc, thủ tục cho vay, thông qua việc lập các tín hiệu dự báo rủi ro tín dụng**

Quản lý tín dụng là một yêu cầu bắt buộc đối với công tác tín dụng trong các NHTM. Mục đích của việc quản lý này là nhằm đảm bảo tính an toàn, lành mạnh và có hiệu quả của ngân hàng. Công việc quản lý này bao gồm việc lưu giữ hồ sơ tín dụng, hồ sơ tài chính của các doanh nghiệp, các thông tin về tình hình sản xuất kinh doanh, thông tin thị trường, các tài liệu khác có liên quan đến việc vay vốn như tình hình vay và sử dụng vốn, tình hình trả nợ, xếp hạng doanh nghiệp, đánh giá, thẩm định... Tuy trong thời gian qua, NHNN đã tăng cường hoạt động thanh tra, giám sát của Nhà nước đối với công tác tín dụng tại các NHTM, nhưng cũng đòi hỏi các NHTM cần phải có hệ thống kiểm soát nội bộ nhằm củng cố, nâng cao chất lượng và mang lại hiệu quả hơn nữa trong hoạt động tín dụng, bởi bộ phận kiểm soát này sẽ giúp phát hiện kịp thời những sai sót, yếu kém nhằm hạn chế những rủi ro đến mức thấp nhất, thông qua các tín hiệu dự báo rủi ro, như khả năng quản lý tín dụng, tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh, tài chính của doanh nghiệp, tình hình sử dụng vốn vay.... Tùy thuộc vào cấu trúc của mỗi ngân hàng mà hệ thống kiểm soát sẽ hỗ trợ cán bộ tín dụng. Tuy nhiên, để có thể thực hiện những yêu cầu trên thì đòi hỏi bộ phận kiểm soát nội bộ phải độc lập trong

hoạt động, từ đó có thể đánh giá một cách khách quan và có khoa học. Không những thế, khi mà môi trường kinh doanh ngày càng trở nên phức tạp và mở rộng thì việc kiểm soát nội bộ cũng phải hết sức chú trọng, thông qua những biện pháp hỗ trợ tích cực từ phía các NHTM và NHNN như: nâng cao trình độ nhận thức, thường xuyên đào tạo lại, cập nhật kiến thức mới về rủi ro, bổ sung những phương pháp mới về phòng ngừa và ngăn chặn rủi ro, cải tiến quy trình về kiểm soát, đánh giá chất lượng kiểm soát nội bộ trong từng giai đoạn để giúp cho công tác thanh tra, kiểm tra mang lại hiệu quả cao trong hoạt động ngân hàng, trong đó có công tác cho vay.

Ngoài ra, cán bộ tín dụng phải trực tiếp tìm hiểu doanh nghiệp, thu thập thường xuyên các báo cáo tài chính, tình hình kinh doanh trên thị trường... để từ đó có những đánh giá một cách khách quan về những rủi ro có thể xảy ra và có biện pháp phòng ngừa một cách có hiệu quả nhất.

Việc quản lý tín dụng tốt sẽ đảm bảo kiểm soát được rủi ro và an toàn hoạt động tín dụng, góp phần nâng cao chất lượng và hiệu quả hoạt động cho vay. Không những thế, việc kiểm soát nội bộ có chất lượng, có hiệu quả góp phần làm nâng cao hiệu quả hoạt động ngân hàng, trong đó bao gồm hoạt động tín dụng.

#### **4.2.1.7. Thu thập và xử lý thông tin để đáp ứng nhu cầu vốn kịp thời và hiệu quả, tăng cường công tác trao đổi thông tin giữa các NHTM để thực hiện tốt công tác cho vay**

Trong nền kinh tế thị trường, việc nắm bắt và thu thập thông tin kịp thời là một yếu tố dẫn đến thành công, và ngân hàng cũng không phải là ngoại lệ. Việc thu thập thông tin bao gồm cả thông tin tín dụng (tình hình dư nợ, nợ xấu, nợ quá hạn) và thông tin thị trường (bao gồm thông tin doanh nghiệp, thị trường, giá cả, sản xuất, thương mại, ngành nghề...) sẽ giúp các NHTM ngăn chặn và phòng ngừa những rủi ro tín dụng, giúp các NHTM không bỏ lỡ những cơ hội kinh doanh. Chính vì thế, các ngân hàng cần hoàn thiện hệ thống thông tin tín dụng từ cơ chế, quy chế, tổ chức bộ máy hoạt động, cụ thể như sau: tại hội sở thì việc chuyên trách, thu thập thông tin có thể giao cho cán bộ thuộc bộ phận marketing

hoặc bộ phận kinh doanh. Còn chi nhánh cấp 1, phòng giao dịch thì có giao cho bộ phận kinh doanh. Những cán bộ đảm nhiệm công việc này phải có kiến thức về các doanh nghiệp, có hiểu biết nghiệp vụ ngân hàng, có khả năng thu thập và thường xuyên cập nhật các thông tin kinh tế về doanh nghiệp, thị trường, giá cả, sản xuất, thương mại, ngành nghề... Tuy nhiên, tùy theo tình hình của từng ngân hàng mà có thể sắp xếp sao cho phù hợp.

Bên cạnh đó, có thể khai thác thông tin từ CIC (trung tâm phòng ngừa rủi ro) về doanh nghiệp có quan hệ vay vốn với các tổ chức tín dụng khác, tránh tình trạng: nợ quá hạn ở ngân hàng này, khi sang ngân hàng khác vay thì được vay vốn.

Vì vậy, việc thu thập và xử lý thông tin được xem như là một quy trình đồng thời với quy trình cho vay. Việc phân tích, đánh giá các thông tin doanh nghiệp sẽ giúp cho hoạt động tín dụng mang lại hiệu quả. Không những thế, việc hỗ trợ của các cơ quan Nhà nước như Cục Thuế, Sở Kế Hoạch – Đầu Tư, Cục Hải Quan... sẽ góp phần làm hạn chế những sai lầm trong công tác cho vay, tránh những tổn thất cho ngân hàng và nền kinh tế.

#### **4.2.1.8. Tăng cường công tác đào tạo cán bộ tín dụng và cán bộ thẩm định, cũng như cán bộ tái thẩm định để đáp ứng nhu cầu kinh doanh và hội nhập quốc tế**

Nghiệp vụ tín dụng là một hoạt động chứa đựng nhiều rủi ro trong hoạt động ngân hàng. Để hạn chế những rủi ro này thì một trong những yếu tố đó là chất lượng đội ngũ cán bộ tín dụng. Thực tế cho thấy, dù các quy định, quy chế có chặt chẽ đến đâu thì việc không thu hồi được nợ dẫn đến thất thoát tài sản vẫn có thể xảy ra. Ngoài ra, rủi ro cũng còn do nhận thức của cán bộ tín dụng yếu kém, không nắm bắt được bản chất của vấn đề, dẫn đến việc cho vay không mang lại hiệu quả. Có thể thấy được rằng, chất lượng nhân sự quyết định đến sự thành bại của ngân hàng. Chính vì thế, các NHTM cần phải có những chính sách phát triển nguồn nhân lực hợp lý, cụ thể như sau :

+ Đối với công tác tuyển chọn: cần căn cứ vào đạo đức nghề nghiệp, chuyên môn nghiệp vụ, kinh nghiệm làm việc và khả năng của cán bộ tín dụng.

Tuy nhiên, yếu tố đạo đức mới chính là nền tảng, nó quyết định hành vi và mục đích của cán bộ tín dụng. Khả năng thích ứng với những hoạt động của ngân hàng là điều kiện tồn tại của ngân hàng trong nền kinh tế thị trường

+ Đối với công tác đào tạo: cần đặc biệt quan tâm và sử dụng có hiệu quả nguồn nhân lực, không ngừng nâng cao trình độ, phẩm chất đạo đức nghề nghiệp, đặc biệt là đội ngũ nhân viên làm công tác tín dụng. Đây là một trong những yếu tố quyết định đến sự phát triển và đảm bảo đảm bảo chất lượng tín dụng tại các NHTM. Đối với những người đang công tác thì cần phải thường xuyên đánh giá lại trình độ, năng lực để bố trí công việc thích hợp. Mặt khác, cần có kế hoạch đào tạo, bồi dưỡng nghiệp vụ tín dụng để nâng cao nghiệp vụ, như những chương trình đào tạo ngắn hạn để giúp cán bộ tín dụng tiếp cận với những nghiệp vụ tín dụng hiện đại, khuyến khích việc học nâng cao trình độ bằng cách hỗ trợ học phí, định kỳ tổ chức những cuộc thi tay nghề (như cán bộ tín dụng giỏi, kỹ năng phân tích khách hàng, đánh giá tình hình hoạt động doanh nghiệp...) để kích thích việc tìm tòi, học hỏi của đội ngũ nhân viên. Để từ đó ngân hàng sẽ có được một ngũ nhân viên trình độ, am tường về nghiệp vụ, đáp ứng yêu cầu công việc trong tình hình mới. Còn đối với những người mới vào công ty thì vấn đề thực tế cũng còn nhiều hạn chế nên cần phải được đào tạo từ đầu, thông qua những tình huống cụ thể tại ngân hàng để từ đó rút ra những kinh nghiệm thiết thực cho những người này. Không những thế, họ sẽ được những cán bộ cũ hướng dẫn, đào tạo tại chỗ những kỹ năng, thao tác của công việc tín dụng.

+ Việc bố trí, sắp xếp và chuyên môn hoá cán bộ tín dụng phù hợp với từng công việc có khoa học cũng nhằm mục đích phát huy khả năng của từng người nhằm đem lại hiệu quả cao cho hoạt động tín dụng của ngân hàng. Tuy nhiên, việc sắp xếp này cũng phải dựa vào nhiều yếu tố (như trình độ, chuyên môn hoá, năng khiếu, khả năng, sáng tạo...) để giúp cho cán bộ hoàn thành tốt công việc của mình, phát huy quyền tự chủ và tự chịu trách nhiệm trong công việc.

+ Chế độ tiền lương, thưởng phải hợp lý, có cơ hội thăng tiến và đảm bảo nhu cầu sống của cán bộ tín dụng. Quan niệm của nhiều người cho rằng: nghề tín

dụng thì chứa nhiều rủi ro, đòi hỏi tinh thần trách nhiệm và kiến thức nghề nghiệp rất cao. Trong môi trường làm việc đầy rẫy những cạm bẫy, thì việc bị mua chuộc, sa ngã là điều rất dễ xảy ra đối với những cán bộ tín dụng, một khi mà chế độ tiền lương, thưởng không thích hợp, làm giảm lòng nhiệt tình trong công việc, dễ bị mất phẩm chất do sự cám dỗ đồng tiền.

#### **4.2.1.9. Đẩy nhanh tiến trình tái cơ cấu hệ thống các NHTM nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh sau khi Việt nam đã gia nhập WTO vài ngày 07/11/2006**

Đây là một xu thế tất yếu của các NHTM trên đại bàn thành phố nói riêng, của các NHTM trong cả nước nói chung, khi Việt nam đã trở thành thành viên của WTO. Việc tái cơ cấu lại các NHTM sẽ giúp nâng cao hơn năng lực cạnh tranh, thông qua việc tăng vốn, sáp nhập, vấn đề xử lý nợ quá hạn, nợ xấu, ... Ngoài ra, còn giúp cho các ngân hàng nâng cao năng lực tài chính, tăng hạn mức tín dụng cho các doanh nghiệp, trong đó có các DN VVN. Bên cạnh đó, cần đẩy mạnh tiến trình hiện đại hoá và đổi mới công nghệ ngân hàng theo hướng hiện đại nhằm đáp ứng các nhu cầu khách hàng ngày một đa dạng. Việc tái cơ cấu cũng phải chú trọng đến công tác đào tạo, xây dựng nguồn nhân lực, nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ đội ngũ cán bộ, đặc biệt là đội ngũ cán bộ tín dụng và thẩm định. Ngoài ra, vấn đề văn hoá tổ chức cũng cần phải được quan tâm, thể hiện những kỹ năng trong giao tiếp với khách hàng và mọi người xung quanh, từ đó hình thành nên phong cách chuyên nghiệp trong quá trình thực hiện công việc.

#### **4.2.1.10. Nâng cao công tác thẩm định và tái thẩm định tín dụng**

Trước đây, việc thẩm định các doanh nghiệp này thường không cụ thể, không có cơ sở khoa học, không rõ ràng và thiếu những tiêu chuẩn cụ thể để phân tích, đánh giá. Do đó, các ngân hàng cần phải xây dựng những tiêu chuẩn làm cơ sở để thẩm định trước khi quyết định cho vay. Tùy theo mỗi ngân hàng mà tiêu chuẩn có thể khác nhau, nhưng có những yêu cầu mà các ngân hàng không thể thiếu, đó là:

- Uy tín (hay còn gọi là tư cách): đó là thương hiệu, uy tín của công ty, thị phần chiếm lĩnh, nhãn hiệu sản phẩm, mức độ tin cậy, ưa chuộng của khách hàng, các hoạt động marketing, quảng bá sản phẩm, ...
- Hồ sơ pháp lý: bao gồm giấy phép kinh doanh, giấy đăng ký thuế, giấy bổ nhiệm các chức danh, con dấu công ty, giấy ủy quyền, điều lệ hoạt động của công ty, ...
- Năng lực kinh doanh: bao gồm số lượng khách hàng, doanh thu tiêu thụ, chi phí doanh nghiệp, lợi nhuận, các hoạt động trước và sau bán hàng, các hoạt động kinh doanh khác có liên quan...
- Các nguồn lực: bao gồm con người, trang thiết bị máy móc, nhà xưởng, công nghệ, vốn, tài sản, ...
- Tài sản đảm bảo: nhà cửa, máy móc thiết bị, kho bãi, nhà xưởng, hàng hóa, bí quyết sản phẩm, công nghệ...
- Mục đích vay vốn, phương án sử dụng vốn vay và kiểm tra tình hình sử dụng vốn sau giải ngân
- Các điều kiện khác

*Thứ nhất*, thẩm định tính pháp lý của hồ sơ vay

Cần xem xét tính hợp lệ của những giấy tờ pháp lý của doanh nghiệp, tính hợp lệ của người đại diện pháp nhân vay vốn, tư cách của pháp nhân, tính xác thực của con dấu, điều lệ hoạt động của doanh nghiệp đó.

*Thứ hai*, thẩm định năng lực tài chính, năng lực hoạt động sản xuất kinh doanh

Sau khi đã thẩm định tính hợp pháp của hồ sơ vay, cán bộ tín dụng xem xét tình hình tài chính, cơ sở hạ tầng và hoạt động sản xuất, kinh doanh. Đây chính là cơ sở cho việc quyết định có cho doanh nghiệp đó vay hay không

Thông qua Báo Cáo Tài Chính, cán bộ tín dụng phân tích, đánh giá một cách cẩn thận dưới nhiều khía cạnh khác nhau về tình hình của doanh nghiệp, phân



tích cơ cấu vốn, cơ cấu hình thành tài sản, khả năng thanh toán nợ, hàng tồn kho, kỳ thu tiền bình quân, các khoản phải thu, phải trả, các chỉ tiêu cân nợ để đánh giá rủi ro tài chính, các chỉ tiêu về thu nhập, dòng tiền hoạt động... Ngoài ra, còn xem xét năng lực kinh doanh được thể hiện thông qua máy móc thiết bị, nguồn nguyên liệu đầu vào, lao động, thị trường tiêu thụ, thị phần, giá cả, chất lượng sản phẩm, dịch vụ... nhằm đánh giá thực trạng kinh doanh, từ đó có được những dự báo về sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp trong tương lai. Thêm vào đó, còn thể hiện thông qua chiến lược kinh doanh, tiếp thị, quảng bá, mở rộng thị trường, phát triển quy mô... Thông qua việc đánh giá này, cán bộ ngân hàng có cơ sở xây dựng thang điểm tín dụng cho doanh nghiệp một cách chính xác.

Tuy nhiên, việc phân tích tình hình doanh nghiệp như trên mang tính lý thuyết nhiều hơn là thực tiễn, nên rất dễ xảy ra tình trạng là làm giấy tờ giả mạo, và dẫn đến việc đánh giá sai năng lực thực sự của doanh nghiệp trên thực tế. Chính vì thế, khi tiến hành thẩm định thì cần phải xem xét tình hình thực tế có đúng như trong giấy tờ đã nêu hay không.

#### *Thứ ba, thẩm định những thông tin phi tài chính*

Đó là khả năng điều hành bộ máy quản lý của Ban Giám Đốc, nhân cách của Ban Giám Đốc, lịch sử phát triển của công ty, vị trí trên thị trường, chất lượng đội ngũ lao động, khả năng hoạch định chính sách, chiến lược phát triển sản phẩm, chuyên môn và kinh nghiệm của những người quản lý, uy tín trong giao dịch với ngân hàng trong quá khứ, ...

#### *Thứ tư, thẩm định mục đích vay vốn*

Việc thẩm định này được thực hiện thông qua phương án vay hay những dự án đầu tư. Việc thẩm định mục đích vay là khá quan trọng bởi ngân hàng cần phải biết là mình tài trợ vào đâu, ở nơi nào và để làm gì... Nếu như không thẩm định mục đích vay vốn thì sẽ dẫn đến những hậu quả rất sai lầm, không những gây thiệt hại cho ngân hàng, mà còn cho cả doanh nghiệp vay vốn, đó là ngân hàng không kiểm soát được nguồn vốn, khó có khả năng thu hồi và có nguy cơ bị mất trắng. Đối với những dự án đầu tư, ngân hàng cần phải thẩm định nhiều yếu tố, nhưng

trong đó thì yếu về khả năng thu hồi vốn, hoàn vốn, tỷ suất sinh lợi, doanh thu, chi phí, thời hạn... đóng vai trò quyết định xem có nên đầu tư cho vay hay không.

#### *Thứ năm, thẩm định tài sản bảo đảm cho khoản vay*

Đóng vai trò quan trọng trong việc khi mà khoản vay không được thanh toán đúng hạn thì sẽ tiến hành xử lý tài sản để thay thế cho khoản vay. Hiện nay, chưa có cơ sở chính xác cho việc xác định giá trị từng loại tài sản. Chính vì thế, các ngân hàng phải tự xây dựng cho mình những quy chế, quy trình về việc định giá tài sản đảm bảo. Việc xây dựng những quy định trên còn tùy thuộc vào tình hình của mỗi ngân hàng sao cho phù hợp.

Một thực trạng trước đây là nhiều cán bộ thẩm định không xem xét tình hình thực tế về tài sản đảm bảo, mà chỉ dựa vào những giấy tờ mà doanh nghiệp cung cấp cho ngân hàng để làm công tác thẩm định, định giá. Vì thế, trong một thời gian dài đã xảy ra nhiều trường hợp lừa đảo, gian lận tài sản nhằm qua mắt ngân hàng. Do đó, cán bộ thẩm định cần kiểm tra tính xác thực của tài sản đảm bảo, nghĩa là phải thấy được sự tồn tại của những tài sản thế chấp, cầm cố hay bảo lãnh, đó là vị trí, hiện trạng, cấu trúc, đặc điểm, quy cách, ...

#### *Thứ sáu, kiểm tra việc sử dụng vốn vay*

Sau khi đã thẩm định, quyết định việc cho vay vốn và đã giải ngân, cán bộ tín dụng phải thường xuyên kiểm tra việc sử dụng vốn vay nhằm ngăn chặn kịp thời việc sử dụng vốn sai mục đích như đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng. Không những thế, còn giúp cán bộ tín dụng quản lý dòng tiền luân chuyển vốn vay để đảm bảo vốn vay được sử dụng đạt hiệu quả cao. Chính tầm quan trọng của việc kiểm tra này mà đòi hỏi các ngân hàng xây dựng cho mình phương pháp, cách thức kiểm tra sao cho phù hợp với ngân hàng và theo từng loại hình doanh nghiệp. Ngoài ra, cán bộ tín dụng khi kiểm tra việc sử dụng vốn vay phải có tinh thần trách nhiệm, linh hoạt, khôn khéo, lựa chọn cách thức và thời điểm thích hợp, và phải có các biện pháp xử lý kịp thời khi khoản vay có vấn đề.

#### **4.2.2. Từ phía các DN/VN**

#### **4.2.2.1. Thực hiện đầy đủ nghĩa vụ về thuế, chế độ báo cáo và sổ sách, chứng từ kế toán**

Vấn đề thực hiện đầy đủ mọi quy định của Nhà nước, pháp luật trong hoạt động sản xuất kinh doanh luôn là một yêu cầu bắt buộc đối với mọi doanh nghiệp, trong đó có DNVTN. Nhưng trong tình hình hiện nay, việc các doanh nghiệp trốn thuế, làm gian lận sổ sách kế toán, chứng từ đang ngày càng nhiều nên làm cho các NHTM thường không tin tưởng khi đi vay. Chính vì thế, các doanh nghiệp cần phải thể hiện đúng năng lực tài chính, khả năng của mình và uy tín đối với mọi cơ quan quản lý Nhà nước trong việc chấp hành các quy định để từ đó tạo lòng tin vào mọi đối tượng mà doanh nghiệp quan hệ, trong đó có ngân hàng

Bên cạnh đó, cần tranh thủ sự hỗ trợ của các cơ quan của thành phố về xây dựng thương hiệu, quảng bá sản phẩm, nâng cao chất lượng sản phẩm, công tác đào tạo cán bộ, ... nhằm tận dụng tối đa mọi nguồn lực để phát triển. Đây cũng chính là những thông tin đóng góp vào uy tín cho doanh nghiệp, nhất là những doanh nghiệp khi tiến hành đi vay các NHTM.

#### **4.2.2.2. Đẩy mạnh, khai thác các kênh thông tin phục vụ sản xuất kinh doanh**

Việc nắm bắt đầy đủ và kịp thời thông tin sẽ giúp cho các chủ doanh nghiệp đưa ra những quyết định đúng đắn trong hoạt động sản xuất kinh doanh, đem lại hiệu quả cao cho doanh nghiệp trong môi trường kinh doanh cạnh tranh rất khốc liệt

Trước khi đưa hàng hóa hay dịch vụ ra thị trường, các doanh nghiệp cần phải nghiên cứu, tìm hiểu nhu cầu thị trường, quy mô của thị trường, đối thủ cạnh tranh, các thông tin về sản phẩm... Từ đó, các doanh nghiệp có cơ sở xây dựng kế hoạch, phương án sản xuất kinh doanh có hiệu quả. Nhưng để có được những thông tin trên có độ tin cậy và tính chính xác cao, doanh nghiệp cần phải được sự hỗ trợ từ phía các cơ quan chức năng của thành phố, nắm rõ được chính sách phát triển của thành phố

#### **4.2.2.3. Nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh thích ứng với nền kinh tế thế giới sau khi Việt nam đã gia nhập WTO vài ngày 07/11/2006**

Hiệu quả sản xuất kinh doanh chính là cơ sở cho việc tồn tại và phát triển doanh nghiệp. Chính vì thế, các doanh nghiệp cần nắm rõ chiến lược phát triển kinh tế của thành phố trong từng thời kỳ, để từ đó kế hoạch phát triển doanh nghiệp cho phù hợp. Cần có những kế hoạch cụ thể về việc xây dựng và phát triển thị trường trong từng giai đoạn, phát huy những lợi thế so sánh của mỗi doanh nghiệp, phát triển doanh nghiệp cả chiều rộng lẫn chiều sâu, cải tiến sản phẩm, nâng cao chất lượng các dịch vụ, tăng cường các hoạt động marketing, quảng bá hình ảnh doanh nghiệp, tăng cường mối quan hệ giữa doanh nghiệp và khách hàng để nắm bắt nhu cầu, thị hiếu người tiêu dùng, nắm bắt những phản hồi về sản phẩm và khả năng cạnh tranh...

Trong quá trình hoạt động, các doanh nghiệp này luôn phải đối mặt với những rủi ro, thách thức, đó là thị trường, thiên tai, lũ lụt, lạm phát, giá cả một số hàng hóa nhu yếu phẩm ảnh hưởng đến giá cả các sản phẩm của công ty, do đó tác gây ra... Các rủi ro này suy cho cùng làm cho năng lực của công ty bị giảm, trong đó có vấn đề về tài chính. Do đó, cần phải tăng cường quản lý và sử dụng các nguồn lực của công ty sao cho có hiệu quả tối ưu, đặc biệt là những nguồn vốn vay của ngân hàng.

Bên cạnh đó, doanh nghiệp cũng cần phải có những chiến lược dự phòng cho riêng mình, một khi Việt nam đã được gia nhập vào WTO. Cần chú trọng hơn nữa trong việc hiện đại hóa doanh nghiệp, sao cho doanh nghiệp có đủ khả năng đáp ứng với những thay đổi khi bước vào nền kinh tế thế giới, như trang bị máy móc, thiết bị công nghệ hiện đại, nâng cao chất lượng sản phẩm, dịch vụ, hạ giá thành sản phẩm, nâng cao tính cạnh tranh của hàng hóa, chiếm lĩnh thị trường...

#### **4.2.2.4. Tái cơ cấu tổ chức hoạt động doanh nghiệp, nâng cao chất lượng nguồn nhân lực phù hợp với cơ chế thị trường trong tình hình mới**

Trong tình hình cạnh tranh gay gắt trong nền kinh tế thị trường hiện nay, vấn đề cơ cấu, tổ chức lại doanh nghiệp sao cho phù hợp với tình hình mới là điều

hết sức cần thiết và cấp thiết, cần hoàn thiện từ khâu quản lý cho đến hoạt động sản xuất, kinh doanh. Nhưng có thể làm được những vấn đề trên thì yếu tố con người có thể được coi như là yếu tố then chốt, đóng vai trò quyết định trong việc thành bại của mỗi doanh nghiệp. Vì vậy, các doanh nghiệp cần phải có những chính sách về đào tạo nguồn nhân lực một cách hợp lý, có khoa học và mang lại hiệu quả thiết thực cho doanh nghiệp, nâng cao trình độ hiểu biết, nhận thức và kỹ năng hiện đại  $\Rightarrow$  giúp doanh nghiệp hòa nhập vào nền kinh tế thế giới

Hơn thế nữa, các doanh nghiệp này cũng cần phải kết hợp với các doanh nghiệp khác trong và ngoài nước, học tập những kinh nghiệm, phương pháp hiện đại trong quản lý, sản xuất, kinh doanh; đồng thời thông qua các hiệp hội ngành nghề, tranh thủ sự còn hỗ trợ, bảo vệ dưới sức ép của cạnh tranh.

#### **4.2.2.5. Các DNVVN cần có hướng tiếp cận vốn các NHTM trong việc vay vốn, thanh toán không dùng tiền mặt**

Trong nền kinh tế Tp HCM hiện nay, các DNVVN đang được nhìn nhận và đánh giá là hoạt động kinh doanh có hiệu quả hơn so với các DNNN. Tuy nhiên, vẫn còn nhiều thành kiến đối với những doanh nghiệp này, đặc biệt là trong việc vay vốn. Chính vì thế, các DNVVN cần phải có những hướng đi mang tính tích cực hơn, phải minh bạch trong công tác tài chính, hoạt động kinh doanh phải có hiệu quả, phải thể hiện phong cách chuyên nghiệp đối với ngành nghề kinh doanh, phong cách quản lý hiện đại... Có như vậy, các doanh nghiệp mới chứng minh được uy tín, năng lực, thương hiệu và hiệu quả trên thị trường. Đây chính là cơ sở cho việc tiếp cận được nguồn vốn của các NHTM.

#### **4.2.3. Từ phía Ủy Ban Nhân Dân Tp HCM**

##### **4.2.3.1. Chỉ đạo các sở trong việc tháo gỡ những khó khăn, vướng mắc trong việc đăng ký giao dịch đảm bảo và công khai tài sản thế chấp đảm bảo nợ vay**

Để tháo gỡ những khó khăn, vướng mắc trong vấn đề đăng ký giao dịch đảm bảo, UBND Tp HCM cần phải có ý kiến với Sở Tài Nguyên và Môi Trường trong việc hướng dẫn thực hiện cụ thể hơn nữa các quy định về đăng ký thế chấp,

bảo lãnh quyền sử dụng đất và tài sản gắn liền với đất (Hiện tại, đang thực hiện theo Thông tư liên tịch số 03/2003/TTLT/BTP-BTNMT ngày 04/07/2003). Trước đây, việc tiến hành đăng ký giao dịch đảm bảo mất thông thường từ 5-7 ngày. Nhưng trong thời gian gần đây, việc UBND có chỉ đạo Sở Tài Nguyên và Môi Trường áp dụng thử nghiệm đăng ký giao dịch đảm bảo và trả hồ sơ trong ngày cũng thể hiện một bước đột phá mới trong công tác đăng ký, tạo điều kiện thuận lợi đối với người giao dịch với ngân hàng. Tuy nhiên, đây cũng chỉ là trong giai đoạn áp dụng thử nghiệm tại Sở, chưa tiến hành đồng loạt tại các Phòng Tài Nguyên và Môi Trường ở các Quận (vẫn còn từ 5-7 ngày), nên gây ra không ít những phiền toái cho cả người đi giao dịch và ngân hàng. Chính vì thế, UBND cần phải có ý kiến thống nhất với Sở trong việc tiến hành đồng loạt và công khai về thời gian đăng ký giao dịch tài sản đảm bảo ở Sở và ở các Phòng tại các Quận. Ngoài ra, cần phải đưa thông tư này lên thành Nghị Định về đăng ký giao dịch đảm bảo để ngày càng khẳng định vai trò không thể thiếu trong công tác giao dịch bằng tài sản đảm bảo giữa ngân hàng và khách hàng.

Ngoài ra, vấn đề công chứng, thủ tục tiến hành phát mãi và những vấn đề pháp lý khác đang là những trở ngại không nhỏ cho chính bản thân các ngân hàng trong việc tiến hành xử lý tài sản khi xảy ra tranh chấp. UBND Thành phố cũng cần phải có những ý kiến đối với các Sở Tư Pháp trong việc tạo điều kiện thuận lợi hơn nữa cho ngân hàng đối với những vấn đề trên để có thể thu hồi vốn vay được nhanh hơn. Không những thế, UBND cũng cần phải có những ý kiến đối với việc, đó là phòng công chứng chỉ công chứng thế chấp, bảo lãnh một tài sản tương ứng với một hợp đồng tín dụng, làm phát sinh tình trạng khách hàng mỗi lần muốn tăng dư nợ vay thì phải đi công chứng lại từ đầu, gây ra tình trạng mất thời gian. Mà trong khi đó thì pháp luật lại thừa nhận một tài sản có thể thế chấp để thực hiện nhiều nghĩa vụ.

#### **4.2.3.2. Thành phố cần có chính sách hỗ trợ thông tin, xúc tiến thương mại và đào tạo nguồn nhân lực cho các DN VVN**

Hiện nay, hơn 70-80% các doanh nghiệp trên địa bàn Tp HCM là những DNVVN, quy mô về vốn còn rất hạn chế, việc tiếp cận, nắm bắt và xử lý thông tin thị trường còn rất hạn chế. Không những thế, nhiều doanh nghiệp còn không coi thông tin như là vị thế sống còn trong cuộc cạnh tranh thị trường ngày nay. Chính vì thế, Thành phố cần có những chính sách hỗ trợ tích cực hơn nữa trong việc xây dựng, cung cấp thông tin, xúc tiến thương mại cho các DNVVN như hỗ trợ mở rộng thị trường ngoài nước thông qua các chương trình giao lưu hợp tác, tìm kiếm cơ hội hợp tác, tham gia các hội nghị, hội chợ, triển lãm quốc tế; cung cấp các thông tin về diễn biến tình hình kinh tế thế giới, những cuộc họp trao đổi kinh nghiệm, cập nhật kiến thức mới về xu hướng kinh doanh hiện đại, trao đổi thông tin đa chiều, những xu hướng và dự báo kinh tế trong nước, thế giới trong thời gian tới... Bên cạnh đó, Thành phố cũng cần tăng cường thêm những chính sách hỗ trợ công tác đào tạo nguồn nhân lực trong thời gian tới; bởi hiện nay, một khi Việt nam gia nhập với quốc tế thì vấn đề con người như là một yếu tố không thể tách bạch trong sự tồn tại của chính quốc gia đó. Thành phố cần phải chuẩn bị cho mình những nguồn chất xám thật sự có chất lượng, bằng cách không ngừng nâng cao công tác đào tạo, nâng cao trình độ, năng lực các đội ngũ cán bộ, từ cán bộ quản lý cho đến nhân viên, không những trong các doanh nghiệp vừa và nhỏ, mà kể cả những cơ quan hành chính của nhà nước. Có như vậy, Tp HCM mới thực sự là một Thành phố đi đầu về kinh tế của cả nước.

#### **4.2.3.3. Xây dựng và công bố công khai các quy hoạch tổng thể và chi tiết phát triển các ngành nghề trên địa bàn Tp HCM**

Trong điều kiện kinh tế Thành phố hiện nay, vấn đề xây dựng, công khai, quy hoạch và phát triển những lĩnh vực, ngành nghề đang là những mối quan tâm hàng đầu, đặc biệt là những nhà đầu tư. Bởi vì những định hướng trên là cơ sở để các nhà đầu tư hướng đến, có những bước đi thích hợp trong việc lựa chọn những quy hoạch trên. Hơn thế nữa, việc quy hoạch còn giúp Thành phố trong việc định hướng, hạn chế việc tự phát thị trường, đảm bảo cân đối nền kinh tế, giúp phát triển lâu dài và bền vững, hạn chế tối đa tình trạng sản xuất dư thừa...

#### **4.2.3.4. Phối với NHNN đẩy nhanh việc thành lập Quỹ Bảo Lãnh Tín Dụng cho các DNVVN trên địa bàn Tp HCM**

Hiện tại, nhu cầu vốn của các DNVVN nhằm phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh là rất lớn. Tuy nhiên không phải mọi doanh nghiệp nào cũng đều có thể tiếp cận được nhưng nguồn vốn trên. Nguyên nhân chủ yếu là do không có, không đủ điều kiện, hoặc không đầy đủ giấy tờ về tài sản đảm bảo để thế chấp. Tuy Chính phủ có ban hành Quyết định số 193/QĐ-TTg ngày 20/12/2003 về quy chế thành lập và tổ chức hoạt động Quỹ Bảo Lãnh Tín Dụng các DNVVN, nhưng cho đến nay thì Tp HCM vẫn chưa thành lập Quỹ này.

Có thể thấy rõ những tiện ích của Quỹ này trong công tác hỗ trợ các doanh nghiệp phát triển sản xuất kinh doanh. UBND cần phải có những bước đi tích cực, phối hợp với NHNN trong việc xây dựng và ban hành các quy chế, điều lệ và quy trình về bảo lãnh để đưa Quỹ này đi vào hoạt động, giúp các DNVVN có thể tiếp cận được những nguồn vốn tín dụng từ các NHTM.

#### **4.2.3.5. Đồng bộ trong việc đăng ký giao dịch đảm bảo**

Trước đây, việc đăng ký giao dịch đảm bảo còn mất nhiều thời gian (trung bình mất từ 5-7 ngày). Trong tháng 6/2006 qua, Sở Tài Nguyên Và Môi Trường đã tiến hành thử nghiệm việc đăng ký giao dịch đảm bảo và lấy trong ngày, và chỉ giải quyết cho những trường hợp đến đăng ký giao dịch sớm mà thôi. Còn ở Phòng Tài Nguyên Môi Trường các Quận thì việc đăng ký vẫn không có sự thống nhất, đồng bộ giữa Sở và Phòng tài nguyên môi trường (có nơi vẫn còn đăng ký từ 5-7 ngày, có nơi thì áp dụng theo Sở là lấy trong ngày). Chính vì thế, cần phải có sự thống nhất trong việc xác định thời hạn đăng ký giao dịch đảm bảo để có thể vừa hỗ trợ ngân hàng trong việc giải ngân sớm cho khách hàng, vừa đáp ứng nhu cầu về vốn của khách hàng trong nền kinh tế.

#### **4.2.3.6. Đối với công tác công chứng**

Cần thống nhất quan điểm giữa các công chứng viên tại các phòng công chứng để tránh trường hợp cùng một loại hợp đồng, cùng một tính chất sự việc



nhưng công chứng viên tại phòng công chứng này thì chấp nhận nhưng tại phòng công chứng kia lại không đồng ý công chứng

Cần xác định rõ hiệu lực độc lập của công chứng, không lồng ghép với những cơ quan khác (Vd: trong hợp đồng thế chấp, cầm cố tài sản thì việc công chứng đó đương nhiên có hiệu lực chứ không cần thiết phải đợi đi đăng ký giao dịch đảm bảo thì hợp đồng này mới có hiệu lực như hiện nay)

Đề nghị công chứng viên không được can thiệp quá sâu vào chi tiết của hợp đồng, không nên bắt sửa hợp đồng theo quan điểm của công chứng viên (Vd: khi công chứng hợp đồng thế chấp tài sản, việc đính kèm hợp đồng tín dụng thể hiện việc thoả thuận giữa 2 bên trong việc vay, mượn, làm cơ sở cho việc thế chấp, còn hợp đồng thế chấp mới là chủ yếu. Do đó, công chứng viên không có quyền yêu cầu ngân hàng sửa hợp đồng tín dụng theo ý của công chứng viên)

#### **4.2.3.7. Một số kiến nghị khác**

Cần xây dựng các quy định về công khai hóa các thông tin về tình hình tài chính của các ngân hàng trên địa bàn để khách hàng có thể đánh giá được năng lực hoạt động thực tế của từng ngân hàng

Vấn đề thông tin của các doanh nghiệp nói chung, các DNVVN nói riêng là còn nhiều hạn chế. Bởi việc quản lý những doanh nghiệp tập trung chủ yếu là ở Sở Kế Hoạch và Đầu Tư. Tuy nhiên, với tình hình như hiện nay thì việc hỗ trợ, tư vấn và cung cấp đầy đủ thông tin cho các ngân hàng là rất ít. Chính vì lẽ đó, cần thiết lập một trung tâm quản lý và khai thác thông tin các doanh nghiệp trên địa bàn thành phố. Một mặt, giúp các cơ quan quản lý dễ dàng trong việc xếp hạng, phân loại và đánh giá các doanh nghiệp trên; mặt khác giúp các NHTM trong việc sử dụng những nguồn thông tin này để quyết định việc chấp nhận hay từ chối cấp tín dụng.

#### ***Tóm lược Chương III***

Nếu như trong Chương II đã nêu lên được thực trạng, những kết quả đã đạt được, cũng như những tồn tại, yếu kém hoạt động tín dụng của các NHTM trong

thời gian vừa qua, thì trong Chương III này đã đưa ra các giải pháp và những kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả của công tác tín dụng của các NHTM đối với các DNVVN trong thời gian tới. Đồng thời, trong Chương này cũng đề cập đến một số kiến nghị đối với Chính phủ, NHNN, UBND Thành phố HCM và các cơ quan ban ngành nhằm hỗ trợ tối đa cho các NHTM trên địa bàn thành phố trong hoạt động kinh doanh nói chung và trong hoạt động tín dụng nói riêng trong thời gian sắp tới.

## **KẾT LUẬN**

1. Có thể khẳng định rằng, DNVVN đóng một vai trò hết sức quan trọng trong quá trình phát triển của nền kinh tế thành phố, đang ngày càng trở thành lực lượng chủ lực trong kinh tế ở nước ta. Chính vì thế, trong những năm qua, Đảng và Nhà nước đã có những chủ trương, chính sách nhằm tạo điều kiện để cho các DNVVN phát triển mạnh mẽ, không những cả về số lượng mà cả quy mô hoạt động. Tuy nhiên, trong quá trình phát triển, các doanh nghiệp này gặp rất nhiều hạn chế về nguồn lực như vốn, công nghệ, nguyên vật liệu ... làm hạn chế khả năng sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp này, giảm sự đóng góp cho nền kinh tế thành phố, giảm sự tăng trưởng kinh tế và tạo việc làm cho người lao động.

2. Trong bối cảnh tự do hoá thương mại diễn ra ngày càng mạnh mẽ, các NHTM đang đứng trước những cơ hội và những nguy cơ cạnh tranh rất khốc liệt một khi Việt nam đã được gia nhập WTO ngày 07/11/2006. Các NHTM đóng một vai trò to lớn trong nền kinh tế, trong đó có kinh tế Thành phố HCM. Là một định chế trung gian tín dụng, các NHTM điều chuyển vốn từ nơi thừa sang nơi thiếu

vốn. Trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng, hoạt động tín dụng là một trong những hoạt động đem lại nguồn thu quan trọng cho ngân hàng, nhưng cũng chứa đựng trong đó những rủi ro làm ảnh hưởng đến hoạt động của ngân hàng.

3. Trong luận văn này đã cho thấy được khái quát hoạt động tín dụng ngân hàng và hiệu quả tín dụng của các NHTM, cho thấy vai trò, khả năng, uy tín và những đóng góp của các DNVTN trong nền kinh tế nước ta hiện nay nói chung và của Tp HCM nói riêng, từ đó làm cho các NHTM có cái nhìn khác hơn so với trước đây. Đây chính là cơ sở cho việc các NHTM mở rộng cho vay đối với loại hình doanh nghiệp này, nhằm đáp ứng nhu cầu về vốn cho các hoạt động sản xuất kinh doanh.

4. Ngoài ra, luận văn còn nói đến thực trạng hoạt động tín dụng, những kết quả đã đạt được, và hiệu quả của hoạt động tín dụng diễn ra tại các NHTM đối với các DNVTN trên địa bàn Tp HCM trong 5 năm qua. Trên thực tế, hoạt động cho vay này vẫn còn tồn tại những mặt yếu kém (do nhiều nguyên nhân khách quan lẫn chủ quan), làm cho hoạt động tín dụng này còn bị hạn chế. Những tồn tại yếu kém này sẽ là những thách thức không nhỏ cho các NHTM một khi nước ta đã gia nhập WTO. Song trước những yêu cầu khách quan từ nhiều phía, các NHTM đã, đang và sẽ có những chuyển biến tích cực, sẽ không ngừng nâng cao chất lượng hoạt động tín dụng nói chung, chất lượng tín dụng đối với các DNVTN nói riêng, để mang lại hiệu quả cao không những cho bản thân ngân hàng, cho các DNVTN, mà còn mang lại hiệu quả cho toàn bộ nền kinh tế.

5. Những thành công ban đầu trong việc chuyển dịch cơ cấu cho vay (từ các DNNN sang các DNVTN) là một bước chuyển quan trọng trong quá trình xác định đối tượng khách hàng của các NHTM trên địa bàn thành phố. Ngoài ra, cùng với việc không ngừng hoàn thiện của môi trường pháp lý, hệ thống luật pháp trong lĩnh vực ngân hàng đã và đang tiếp tục là tiền đề cho việc đi đúng hướng cho nền kinh tế Việt nam nói chung, của Thành phố HCM nói riêng; và là cơ sở để trung tâm kinh tế Thành phố HCM trở thành một trung tâm tài chính lớn của cả nước và khu vực.

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

### 1. CÁC TÀI LIỆU

- ✚ Tiền tệ ngân hàng: Nguyễn Đăng Dờn, Hoàng Đức, Trần Huy Hoàng, Trần Xuân Hương – Trường Đại Học Kinh Tế Tp HCM, Nhà Xuất Bản Tp HCM năm 2001
- ✚ Tiền tệ ngân hàng: Nguyễn Đăng Dờn, Hoàng Đức, Trần Huy Hoàng, Trần Xuân Hương – Trường Đại Học Kinh Tế Tp HCM, Nhà Xuất Bản Thống Kê năm 2001
- ✚ Quy chế cho vay của các TCTD đối với các khách hàng ban hành theo Quyết định số 1627/2001/QĐ-NHNN
- ✚ Quyết định số 127/2005/QĐ-NHNN về việc sửa đổi, bổ sung một số điều của quy chế cho vay của TCTD đối với khách hàng ban hành theo Quyết định số 1627/2001/QĐ-NHNN.
- ✚ Nghị định 178/1999/NĐ-CP của Chính phủ về đảm bảo tiền vay của các TCTD
- ✚ Nghị định 85/1999/NĐ-CP về việc sửa đổi, bổ sung Nghị định 178/1999/NĐ-CP

- ✚ Nghị định 457/2005/QĐ-NHNN – Về việc ban hành quy định về các tỷ lệ đảm bảo an toàn trong hoạt động của TCTD
- ✚ Quyết định 493/2005/QĐ-NHNN – Quy định về phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro tín dụng trong hoạt động ngân hàng của TCTD
- ✚ Quyết định 112/2006/QĐ-TTg - Về việc phê duyệt Đề án phát triển ngành Ngân hàng Việt Nam đến năm 2010 và định hướng đến năm 2020
- ✚ Thông tư 03/2003/TTLT/BTP-BTNMT-BCA – Hướng dẫn về trình tự, thủ tục đăng ký và cung cấp thông tin về thế chấp, bảo lãnh bằng quyền sử dụng đất, tài sản gắn liền với đất
- ✚ Thông tư 04/2006/TTLT/BTP-BTNMT - Hướng dẫn việc công chứng, chứng thực hợp đồng, văn bản thực hiện quyền của người sử dụng đất
- ✚ Thông tư 05/2005/TTLT-BTP-BTNMT - Hướng dẫn việc đăng ký thế chấp, bảo lãnh bằng quyền sử dụng đất, tài sản gắn liền với đất
- ✚ Chỉ thị 02/2006/CT-NHNN - Về việc tăng cường các biện pháp phòng ngừa, hạn chế rủi ro trong hoạt động kinh doanh của các tổ chức tín dụng
- ✚ Chỉ thị 02/2005/CT-NHNN - Về việc nâng cao chất lượng tín dụng, tăng trưởng tín dụng phù hợp với khả năng huy động vốn và kiểm soát rủi ro, bảo đảm an toàn hệ thống
- ✚ Các văn kiện đại hội Đảng lần thứ VIII, IX
- ✚ Quốc hội (1998), “Luật Ngân hàng Nhà nước”, NXB Chính trị quốc gia
- ✚ Quốc hội (1998), “Luật các Tổ Chức Tín Dụng”, NXB Chính trị quốc gia
- ✚ Tập hợp các báo cáo tổng kết tình hình hoạt động ngân hàng Tp HCM của Ngân hàng Nhà nước Việt nam – Chi nhánh Thành phố HCM từ năm 2001 đến năm 2005
- ✚ Kỷ yếu hội thảo khoa học: Phát triển Tp HCM thành trung tâm tài chính của cả nước và khu vực

✚ Kỷ yếu hội thảo khoa học: Hội nhập Quốc Tế về Ngân hàng và vấn đề cổ phần hoá NHTMNN

✚ Báo cáo tình hình kinh tế - xã hội các năm 2001, 2002, 2003, 2004, 2005 - Cục Thống Kế Tp HCM

✚ Chiến lược phát triển Kinh tế - Xã hội 2001-2010 và kế hoạch 5 năm 2001-2005 - Cục Thống Kế Tp HCM

✚ Mở rộng tín dụng ngân hàng - góp phần cung ứng vốn cho sự nghiệp công nghiệp hóa – hiện đại hóa tại Tp HCM - Thạc sĩ. Nguyễn Quốc Anh

✚ Chính sách phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Hà Lan, Đức và Italia: Tổ nghiên cứu cơ chế chính sách phát triển doanh nghiệp

✚ Kinh nghiệm phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ của Nhật Bản: Ngô Văn Giang, Tài chính tháng 09/2002

✚ Thị trường tín dụng đối với kinh tế tư nhân ở Việt nam: Nguyễn Đình Tài, Tài chính tháng 12/2002

## **2. CÁC TRANG WEB**

✚ [www.baria-vungtau.gov.vn](http://www.baria-vungtau.gov.vn)

✚ [www.hochiminhcity.gov.vn](http://www.hochiminhcity.gov.vn)

✚ [www.dongnai.gov.vn](http://www.dongnai.gov.vn)

✚ [www.binhduong.gov.vn](http://www.binhduong.gov.vn)

✚ [www.hochiminhcity.gov.vn](http://www.hochiminhcity.gov.vn)

✚ [www.hcmtax.gov.vn](http://www.hcmtax.gov.vn)

✚ [www.mof.gov.vn](http://www.mof.gov.vn)

✚ [www.pso.hochiminhcity.gov.vn](http://www.pso.hochiminhcity.gov.vn)

✚ [www.sbv.gov.vn](http://www.sbv.gov.vn)

## **3. CÁC BÀI BÁO, TẠP CHÍ**

📑 Tạp chí Ngân hàng các số từ năm 2001 đến 30/08/2006

📑 Tạp chí Tài Chính các số từ năm 2001 đến 30/08/2006

📑 Tạp chí thị trường Tài Chính – Tiền tệ các số từ năm 2001 đến 30/08/2006