

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ TP.HCM**

VŨ THỊ THU HƯƠNG

**GIẢI PHÁP MỞ RỘNG VÀ NÂNG CAO HIỆU QUẢ
TÍN DỤNG CỦA NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG
TRONG KHU CHẾ XUẤT - KHU CÔNG NGHIỆP
TRÊN ĐỊA BÀN TP.HCM**

**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. PHAN THỊ CÚC**

TP. Hồ Chí Minh – Năm 2007

MỤC LỤC

LỜI CAM ĐOAN

DANH MỤC CÁC KÝ HIỆU, CHỮ VIẾT TẮT

DANH MỤC CÁC BẢNG BIỂU

DANH MỤC CÁC ĐỒ THỊ

LỜI MỞ ĐẦU

CHƯƠNG 1:

NHỮNG VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ TÍN DỤNG NGÂN HÀNG

TRONG KCX, KCN TRÊN ĐỊA BÀN TP. HCM 1

1.1. Những vấn đề chung về tín dụng ngân hàng..... 1

1.1.1. Khái niệm tín dụng ngân hàng 1

1.1.2. Phân loại tín dụng ngân hàng..... 1

1.1.2.1. Căn cứ vào thời hạn cho vay..... 2

1.1.2.2. Căn cứ vào mức độ tín nhiệm đối với khách hàng 2

1.1.2.3. Căn cứ vào phương pháp hoàn trả 3

1.1.2.4. Căn cứ vào xuất xứ tín dụng 4

1.1.3. Vai trò của tín dụng ngân hàng đối với nền kinh tế..... 4

1.1.3.1. Tín dụng góp phần thúc đẩy

sản xuất lưu thông hàng hoá phát triển 5

1.1.3.2. Tín dụng góp phần ổn định tiền tệ, ổn định giá cả..... 5

1.1.3.3. Tín dụng góp phần ổn định đời sống dân cư,

tạo công ăn việc làm và ổn định trật tự xã hội 6

1.1.3.4. Tín dụng ngân hàng góp phần mở rộng và phát triển

các mối quan hệ kinh tế đối ngoại, giao lưu quốc tế..... 6

1.1.4. Các chỉ tiêu đánh giá quy mô và hiệu quả tín dụng 6

1.1.4.1. Các chỉ tiêu đánh giá quy mô tín dụng 6

1.1.4.2. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả tín dụng..... 7

1.2. Khái quát quá trình hình thành và phát triển KCX, KCN 9

1.2.1. Khái quát lịch sử phát triển các KCX, KCN trên thế giới 9

1.2.1.1. Khái quát lịch sử phát triển các KCX, KCN trên thế giới	9
1.2.1.2. Các loại hình KCN trên thế giới và trong khu vực	10
1.2.2. Quá trình hình thành và phát triển KCX, KCN ở Việt Nam.....	11
1.2.3. Quá trình hình thành và phát triển KCX, KCN trên địa bàn TP. HCM.....	13
1.3. Sự cần thiết phải mở rộng và nâng cao hiệu quả	
tín dụng ngân hàng trong KCX, KCN	14
1.3.1. Đối với NHTM.....	14
1.3.2. Đối với NHCT.....	15
1.4. Kinh nghiệm các nước trong cho vay KCX, KCN	
và bài học kinh nghiệm cho NHCTVN.....	16
1.4.1. Kinh nghiệm các nước trong cho vay KCX, KCN	16
1.4.2. Bài học kinh nghiệm cho NHCT/ VN.....	18
Kết luận Chương 1	19

CHƯƠNG 2:

THỰC TRẠNG ĐẦU TƯ TÍN DỤNG CỦA NHCT TRONG KCX, KCN	
TRÊN ĐỊA BÀN TP. HCM TRONG THỜI GIAN QUA.....	20
2.1. Những kết quả đạt được và những khó khăn, tồn tại đối với phát	
triển của KCX, KCN trên địa bàn TP. HCM trong thời gian qua.....	20
2.1.1. Những kết quả đạt được	20
2.1.1.1. Tạo vốn và nâng cao hiệu quả sử dụng vốn.....	20
2.1.1.2. Du nhập kỹ thuật, công nghệ mới và kinh nghiệm quản lý tiên tiến.....	22
2.1.1.3. Gia tăng xuất khẩu	23
2.1.1.4. Tạo việc làm cho người lao động.....	25
2.1.1.5. Góp phần thúc đẩy kinh tế - văn hoá - xã hội của Thành phố	
phát triển theo xu hướng CNH, HĐH và đô thị hoá các vùng ngoại thành	26
2.1.2. Những tồn tại, hạn chế của KCX, KCN.....	28
2.1.3. Nhiệm vụ trọng tâm của KCX, KCN TP. HCM	
từ nay đến năm 2010, có tính đến năm 2020	29
2.2. Thực trạng đầu tư tín dụng của NHCT trong	
KCX, KCN trên địa bàn TP. HCM.....	30
2.2.1. Tổng quan về NHCTVN.....	30

2.2.2. Một vài nét cơ bản về hoạt động của	
các Chi nhánh NHCT trên địa bàn TPHCM	32
2.2.2.1. Về phát triển mạng lưới NHCT trên địa bàn TP. HCM.....	32
2.2.2.2. Hoạt động huy động vốn.....	33
2.2.2.3 Hoạt động tín dụng.....	35
2.2.2.4 Hoạt động dịch vụ khác	37
2.2.3. Thực trạng đầu tư tín dụng của NHCT trong	
KCX, KCN trên địa bàn TP. HCM trong thời gian qua.....	39
2.2.3.1. Tình hình tham gia cho vay và mạng lưới	
của NHCT trong KCX, KCN	39
2.2.3.2. Tình hình đầu tư tín dụng trong KCX, KCN của NHCT	41
2.2.3.3. Hiệu quả cho vay KCX, KCN của NHCT trong thời gian qua.....	43
2.2.3.4. Hoạt động dịch vụ.....	47
2.3. Đánh giá đầu tư tín dụng của NHCT trong	
KCX, KCN trên địa bàn TP. HCM trong thời gian qua.....	48
2.3.1. Những kết quả đạt được	48
2.3.2. Hạn chế và nguyên nhân	49
2.3.2.1. Hạn chế.....	49
2.3.2.2. Nguyên nhân dẫn đến những hạn chế trong	
cho vay đối với các doanh nghiệp trong KCX, KCN	50
Kết luận chương 2	57

CHƯƠNG 3:

GIẢI PHÁP MỞ RỘNG VÀ NÂNG CAO HIỆU QUẢ

ĐẦU TƯ TÍN DỤNG CỦA NHCT TRONG KCX, KCN

TRÊN ĐỊA BÀN TPHCM TRONG THỜI GIAN TỚI..... 59

3.1. Định hướng cho vay của NHCTVN trong thời gian tới..... 59

3.2. Dự kiến nhu cầu vay vốn trong thời gian tới của KCX, KCN

3.3. Giải pháp mở rộng và nâng cao hiệu quả đầu tư tín dụng của NHCT

trong KCX, KCN trên địa bàn TPHCM trong thời gian tới..... 61

3.3.1. Giải pháp đối với NHCT	61
3.3.1.1. Nâng cao năng lực cạnh tranh của NHCT	61
3.3.1.2. Chuẩn hóa về cơ chế, chính sách, quy trình, thủ tục cho vay đối với các doanh nghiệp trong KCX, KCN	62
3.3.1.3. Đa dạng hóa sản phẩm tín dụng, gắn việc cung cấp sản phẩm tín dụng với các sản phẩm dịch vụ và tiện ích khác của NHCT	64
3.3.1.4. Mở rộng mạng lưới hoạt động trong KCX, KCN, phát triển Mô hình gắn kết Ngân hàng – Doanh nghiệp – Công ty kinh đầu tư cơ sở hạ tầng	68
3.3.1.5. Nâng cao chất lượng thẩm định tín dụng	69
3.3.1.6. Hoàn thiện chính sách quản lý rủi ro, hệ thống chấm điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng	71
3.3.1.7. Nâng cao chất lượng cán bộ tín dụng	72
3.3.1.8. Nâng cao chất lượng và quy mô nguồn vốn để mở rộng tín dụng cho các doanh nghiệp trong KCX, KCN	73
3.3.1.9. Tăng cường công tác marketing	75
3.3.1.10. Nâng cao hiệu quả của bộ máy kiểm tra, kiểm soát nội bộ	76
3.3.2. Giải pháp từ phía doanh nghiệp	77
3.4. Một số kiến nghị	78
3.4.1. Kiến nghị với các cơ quan quản lý Nhà nước	78
3.4.2. Kiến nghị với NHNN	80
Kết luận chương 3	81

KẾT LUẬN

TÀI LIỆU THAM KHẢO

DANH MỤC CÁC ĐỒ THỊ

1.	Đồ thị (2.1): So sánh tình hình thu hút vốn nước ngoài	21
2.	Đồ thị (2.2): So sánh kim ngạch xuất khẩu	24
3.	Đồ thị (2.3): Thị phần huy động vốn	33
4.	Đồ thị (2.4): So sánh tốc độ tăng trưởng huy động vốn	34
5.	Đồ thị (2.5): Thị phần cho vay.....	35
6.	Đồ thị (2.6): So sánh tốc độ tăng trưởng dư nợ cho vay	36
7.	Đồ thị (2.7): Thị phần cho vay của các loại hình ngân hàng.....	40
8.	Đồ thị(2.8): Tình hình dư nợ trong KCX-KCN.....	42
9.	Đồ thị (2.9): Tỷ trọng cho vay có bảo đảm.....	47

DANH MỤC CÁC BẢNG BIỂU

10.	Bảng 2.1: So sánh thu hút vốn đầu tư nước ngoài tại các KCX, KCN với thu hút vốn đầu tư nước ngoài chung của Thành phố.....	21
11.	Bảng 2.2: Tình hình thu hút vốn đầu tư tại các KCX, KCN đến 31/12/2006	22
12.	Bảng 2.3: So sánh kim ngạch xuất khẩu trong KCX, KCN với kim ngạch xuất khẩu chung của Thành phố	24
13.	Bảng 2.4: Kim ngạch xuất nhập khẩu của các KCX, KCN	25
14.	Bảng 2.5: Các KCX, KCN thành lập theo Quyết định của Chính phủ đang khai thác	26
15.	Bảng 2.6: Một số chỉ tiêu chủ yếu của NHCTVN giai đoạn 2001-2006.....	32
16.	Bảng 2.7: Thị phần huy động vốn của NHCT trên địa bàn	33
17.	Bảng 2.8: So sánh tốc độ tăng trưởng nguồn vốn huy động của NHCT với tốc độ tăng trưởng chung của NHTM trên địa bàn	34
18.	Bảng 2.9: Thị phần cho vay của NHCT trên địa bàn.....	35
19.	Bảng 2.10: So sánh tốc độ tăng trưởng dư nợ cho vay của NHCT với tốc độ tăng trưởng dư nợ chung của NHTM trên địa bàn.....	36
20.	Bảng 2.11: Dịch vụ thanh toán xuất nhập khẩu năm 2006	37
21.	Bảng 2.12: Số lượng các NHTM tham gia cho vay trong KCX, KCN	39
22.	Bảng 2.13: Tình hình tham gia cho vay của các loại hình TCTD trong KCX, KCN năm 2006	40
23.	Bảng 2.14: Tình hình cho vay KCX, KCN của các NHTM và NHCT từ năm 2001 – 2006.....	42
24.	Bảng 2.15: Thị phần cho vay trong KCX, KCN trên địa bàn.....	43
25.	Bảng 2.16: Thu nhập từ hoạt động cho vay	43
26.	Bảng 2.17: Nợ quá hạn cho vay KCX, KCN trên địa bàn TPHCM của NHCT từ năm 2001-2006	44
27.	Bảng 2.18: Phân loại nợ năm 2006.....	45
28.	Bảng 2.19: Cơ cấu cho vay theo thời hạn.....	45
29.	Bảng 2.20: Cơ cấu huy động vốn theo thời hạn	46
30.	Bảng 2.21: Tỷ trọng cho vay KCX, KCN trong tổng dư nợ cho vay của NHCT trên địa bàn từ năm 2001-2006	50
31.	Bảng 3.1: Các KCX, KCN thành lập mới hoặc mở rộng từ nay đến 2010 có tính đến 2020.....	60
32.	Bảng 3.2: Dự kiến kế hoạch sử dụng đất công nghiệp và thu hút vốn đầu tư	60

DANH MỤC CÁC KÝ HIỆU, CHỮ VIẾT TẮT

STT	CHỮ, KÝ HIỆU	DIỄN GIẢI
01	CBTD	Cán bộ tín dụng
02	CIC	Trung tâm thông tin tín dụng Ngân hàng nhà nước
03	CNH	Công nghiệp hóa
04	HDH	Hiện đại hóa
05	HĐTC	Hợp đồng thế chấp
06	HĐTD	Hợp đồng tín dụng
07	HEPZA	Ban quản lý các khu chế xuất, khu công nghiệp Thành phố Hồ Chí Minh
08	KCX	Khu chế xuất
09	KCN	Khu công nghiệp
10	NHCT	Ngân hàng Công thương
11	NHCTVN	Ngân hàng Công thương Việt Nam
12	NHNNVN	Ngân hàng Nhà nước Việt Nam
13	NHTM	Ngân hàng thương mại
14	NHTMCP	Ngân hàng thương mại cổ phần
15	NHTMNN	Ngân hàng thương mại nhà nước
16	NHNNg	Ngân hàng nước ngoài
17	QSĐĐ	Quyền sử dụng đất
18	TCTD	Tổ chức tín dụng
19	TP. HCM	Thành phố Hồ Chí Minh
20	TSTC	Tài sản thế chấp

LỜI MỞ ĐẦU

1. Sự cần thiết của việc nghiên cứu đề tài.

Thành phố Hồ Chí Minh là địa phương đầu tiên trong cả nước được thí điểm xây dựng KCX, một mô hình kinh tế mới nhằm triển khai chiến lược ổn định và phát triển kinh tế xã hội năm 1991- 2000 được đề ra trong Đại Hội VII trong quá trình thực hiện đường lối đổi mới kinh tế, mở cửa của Đảng. Mục tiêu phát triển các KCX, KCN là tạo đà tăng trưởng cho công nghiệp, tạo nguồn hàng xuất khẩu, tạo việc làm và từng bước phát triển công nghiệp theo quy hoạch, tránh tự phát, phân tán, tiết kiệm đất, sử dụng có hiệu quả vốn đầu tư phát triển hạ tầng, hạn chế ô nhiễm do chất thải công nghiệp gây ra. Phát triển các KCX, KCN cũng nhằm để thúc đẩy dịch vụ phát triển, làm cơ sở cho việc phát triển các khu đô thị, phân bố hợp lý lực lượng sản xuất.

15 năm hình thành và phát triển KCX, KCN trên địa bàn TP. HCM đã đạt được những thành tựu quan trọng: cho phép khai thác và sử dụng hiệu quả các nguồn vốn đầu tư trong và ngoài nước, tạo động lực phát triển sản xuất công nghiệp, hình thành một lực lượng sản xuất mới có trình độ, tay nghề cao góp phần đẩy nhanh quá trình CNH, HĐH Thành phố Hồ Chí Minh; góp phần làm thay đổi diện mạo của Thành phố, từ những vùng đất nông nghiệp hiệu quả kinh tế thấp trở thành những khu sản xuất công nghiệp tập trung với hiệu quả kinh tế tăng cao gấp nhiều lần.

Cùng với sự phát triển của các KCX, KCN thì hoạt động đầu tư tín dụng và phát triển dịch vụ ngân hàng tại các KCX, KCN cũng ngày càng tăng. Dư nợ tín dụng tăng đồng thời số lượng các tổ chức tín dụng tham gia cho vay cũng ngày càng tăng cho thấy mối quan tâm ngày càng lớn của các ngân hàng đối với khu vực này. Tuy nhiên, thực tế cho thấy nhu cầu vốn của khu vực này là rất lớn, các ngân hàng rất quan tâm đầu tư nhưng vẫn chưa đáp ứng đủ nhu cầu vốn cho các doanh nghiệp trong KCX, KCN do còn nhiều vướng mắc về cả hai phía. Bên cạnh đó, trong hoạt động ngân hàng tại khu vực này thì các ngân hàng có vốn đầu tư nước ngoài lại chiếm ưu thế hơn ngân hàng trong nước. Riêng đối với các chi nhánh NHCT trên

địa bàn thị phần cho vay trong KCX, KCN còn khá khiêm tốn, chưa tương xứng với tiềm năng của một ngân hàng thương mại nhà nước – vốn có thể mạnh trong cho vay công nghiệp và chiếm đến 12% thị phần tín dụng của hệ thống NHTM cả nước.

Chính vì vậy với mong muốn mở rộng đầu tư tín dụng cho các doanh nghiệp trong KCX, KCN một cách có hiệu quả tương xứng với khả năng và vị thế của NHCT, đề tài: **“Giải pháp mở rộng và nâng cao hiệu quả tín dụng của Ngân hàng Công Thương trong khu chế xuất, khu công nghiệp trên địa bàn Thành phố Hồ Chí Minh”** được lựa chọn nghiên cứu.

2. Mục tiêu nghiên cứu.

Đề tài tập trung tìm hiểu thực trạng đầu tư tín dụng của các chi nhánh NHCT trong KCX, KCN trên địa bàn TP. HCM. Qua đó tìm ra các giải pháp nhằm phát triển tín dụng một cách có hiệu quả và nâng cao vị thế cạnh tranh cho NHCTVN.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu :

*** Đối tượng nghiên cứu:**

- Nghiên cứu phân tích, đánh giá tình hình đầu tư tín dụng của các chi nhánh NHCT trong KCX, KCN trên địa bàn TP. HCM trong thời gian qua trong mối quan hệ so sánh với các NHTM trên địa bàn nhằm tìm ra những nguyên nhân làm ảnh hưởng đến việc mở rộng đầu tư tín dụng một cách có hiệu quả cho các doanh nghiệp trong KCX, KCN.

- Trên cơ sở thực trạng đầu tư tín dụng của NHCT trong KCX, KCN trên địa bàn TP. HCM, những nguyên nhân làm hạn chế phát triển tín dụng và định hướng của NHCTVN trong thời gian tới để đưa ra các giải pháp nhằm mở rộng và nâng cao hiệu quả tín dụng cũng như vị thế cạnh tranh của NHCTVN trong KCX, KCN trên địa bàn.

*** Phạm vi nghiên cứu:**

Phạm vi nghiên cứu đề tài được đặt trong bối cảnh Việt Nam đã là thành viên chính thức của WTO, điều đó mở ra nhiều cơ hội cho các ngân hàng nhưng đồng thời cũng mang lại nhiều thách thức. Do vậy, để tiếp tục phát triển đòi hỏi mỗi ngân hàng phải hết sức nỗ lực và cần đẩy mạnh hơn quá trình đổi mới và cơ cấu lại dựa trên những chuẩn mực quốc tế nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh. Đối với NHCT, hoạt động tín dụng hiện nay vẫn là hoạt động mang lại thu nhập chủ yếu cho NHCT cần được phát triển mạnh với chất lượng, hiệu quả được nâng cao, cơ cấu tín dụng

được thay đổi theo hướng chú trọng phát triển tín dụng đối với những khu vực kinh tế năng động như KCX, KCN. Đề minh họa cho vấn đề nghiên cứu luận văn liên hệ trực tiếp đến thực trạng hoạt động tín dụng của các chi nhánh NHCT trong KCX, KCN trên địa bàn TP. HCM.

4. Phương pháp nghiên cứu :

- Phương pháp phân tích, tổng hợp: tình hình đầu tư tín dụng sẽ được phân tích thành các bộ phận riêng biệt, vận dụng phương pháp đánh giá tổng hợp kết hợp với hệ thống hóa để có thể nhận định đầy đủ về tình hình hoạt động chung và nêu ra các điểm mạnh, điểm yếu trong việc cung cấp tín dụng cho các doanh nghiệp trong KCX, KCN, để đánh giá khả năng cạnh tranh của NHCT trong thời điểm hiện tại và định hướng phát triển trong tương lai.

- Phương pháp so sánh đối chiếu: đối chiếu giữa lý luận và thực tiễn để tìm ra và giải quyết những khó khăn, thách thức trong việc mở rộng và nâng cao hiệu quả tín dụng, so sánh khả năng cạnh tranh của NHCT và các ngân hàng khác trên cùng địa bàn để tìm ra sự khác biệt. Qua đó giúp ta đánh giá được năng lực hiện tại của NHCT trên địa bàn TPHCM.

- Ngoài ra luận văn còn sử dụng phương pháp thống kê, thu thập và phân tích số liệu để làm rõ những nội dung liên quan.

- Đặc biệt, sử dụng phương pháp khảo sát, điều tra thực tế để khẳng định những phân tích, đánh giá và nhằm để xác định cơ sở thực tiễn, khả năng hiện thực của những vấn đề đề xuất.

5. Ý nghĩa khoa học và thực tiễn của đề tài :

Đề tài đi sâu nghiên cứu thực trạng đầu tư tín dụng trong KCX, KCN của các chi nhánh NHCT trên địa bàn TP. HCM nhằm phân nào giúp Ban lãnh đạo NHCTVN có cái nhìn tổng thể về thị phần của NHCT, khả năng cạnh tranh và định hướng phát triển trong tương lai của NHCT. Ngoài ra luận văn còn đề ra một số giải pháp để mở rộng và nâng cao hiệu quả tín dụng nhằm giúp NHCTVN tăng thị phần, tăng khả năng cạnh tranh và vị thế của mình trong KCX, KCN trên địa bàn TP. HCM nói riêng và trong cả nước nói chung

6. Những điểm nổi bật của luận văn :

- Luận văn nghiên cứu một cách có hệ thống một số vấn đề lý luận về tín dụng ngân hàng nói chung, tín dụng ngân hàng đối với KCX, KCN và định hướng

phát triển tín dụng ngân hàng của NHCTVN trong thời gian tới nhằm nâng cao vị thế của NHCTVN trong bối cảnh Việt Nam hội nhập khu vực và quốc tế.

- Luận văn đưa ra một số giải pháp nhằm phát triển đầu tư tín dụng, nâng cao hiệu quả đầu tư tín dụng trong KCX, KCN của NHCT trên địa bàn TP. HCM nhằm tạo điều kiện cho các doanh nghiệp trong KCX, KCN phát triển, góp phần thực hiện thắng lợi sự nghiệp CNH, HĐH đất nước.

7. Kết cấu của luận văn.

Ngoài phần mở đầu, kết luận và danh mục tài liệu tham khảo, luận văn sẽ được trình bày thành 3 chương như sau :

Chương 1: Những vấn đề cơ bản về tín dụng ngân hàng trong KCX, KCN trên địa bàn TP. HCM.

Chương 2: Thực trạng đầu tư tín dụng của NHCT trong KCX, KCN trên địa bàn TP. HCM trong thời gian qua.

Chương 3: Giải pháp mở rộng và nâng cao hiệu quả đầu tư tín dụng của NHCT trong KCX, KCN trên địa bàn TP. HCM trong thời gian tới.

Các số liệu sử dụng trong luận văn được khai thác từ nhiều nguồn khác nhau như số liệu của NHNN Chi nhánh TP. HCM, NHCTVN, HEPZA và các tài liệu tham khảo trong và ngoài nước.

CHƯƠNG 1:

NHỮNG VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ TÍN DỤNG NGÂN HÀNG TRONG KCX, KCN TRÊN ĐỊA BÀN TP. HCM.

1.1. Những vấn đề chung về tín dụng ngân hàng.

1.1.1. Khái niệm tín dụng ngân hàng.

Tín dụng ngân hàng là quan hệ kinh tế giữa ngân hàng với khách hàng, trong đó ngân hàng giao tiền hoặc tài sản cho khách hàng sử dụng trong một thời gian nhất định, với cam kết khách hàng trả cả vốn và lãi cho ngân hàng một cách vô điều kiện.

Khái niệm trên thể hiện các nội dung sau:

- Ngân hàng chuyển giao cho người đi vay một lượng giá trị nhất định, giá trị này có thể dưới hình thái tiền tệ hoặc dưới hình thái hiện vật như hàng hoá, máy móc thiết bị, bất động sản...

- Khách hàng vay chỉ được sử dụng tạm thời lượng giá trị đó trong một thời gian nhất định, sau khi hết thời hạn sử dụng theo thoả thuận, khách hàng vay phải hoàn trả cho ngân hàng. Mác viết: “ Tiền chẳng qua chỉ rời khỏi tay người sở hữu trong một thời gian và chẳng qua chỉ tạm thời chuyển từ tay người sở hữu sang nhà tư bản hoạt động, cho nên tiền không phải đã được bỏ ra để thanh toán, cũng không phải bị đem bán đi, mà chỉ đem cho vay, tiền chỉ được đem nhượng lại với điều kiện một là nó sẽ quay trở về điểm xuất phát sau một kỳ hạn nhất định”.

- Giá trị hoàn trả thông thường lớn hơn giá trị lúc cho vay, tức là ngoài tiền gốc khách hàng vay phải trả thêm phần lợi tức cho ngân hàng.

- Quan hệ tín dụng dựa trên sự tin tưởng giữa người cho vay và người đi vay. Có thể nói đây là yếu tố quan trọng để thiết lập quan hệ tín dụng. Cơ sở của sự tin tưởng có thể là do uy tín của người vay, do giá trị TSTC hay do sự tin tưởng vào bảo lãnh của người thứ ba.

1.1.2. Phân loại tín dụng ngân hàng.

Phân loại tín dụng là việc sắp xếp các khoản vay theo từng nhóm dựa trên một số tiêu thức nhất định. Việc phân loại cho vay có cơ sở khoa học là tiền đề để thiết lập các quy trình cho vay thích hợp và nâng cao hiệu quả quản trị rủi ro tín dụng. Việc phân loại tín dụng có thể dựa vào các căn cứ sau:

1.1.2.1. Căn cứ vào thời hạn cho vay.

Theo căn cứ này, cho vay được chia làm hai loại:

- **Cho vay ngắn hạn** là loại cho vay có thời hạn đến 12 tháng và được sử dụng để bù đắp sự thiếu hụt vốn lưu động của các doanh nghiệp và các nhu cầu chi tiêu ngắn hạn của cá nhân. Đối với NHTM tín dụng ngắn hạn chiếm tỷ trọng cao nhất.

- **Cho vay trung hạn:** theo quy định hiện nay của NHNNVN, cho vay trung hạn là loại cho vay có thời hạn trên 12 tháng đến 60 tháng. Còn đối với các nước khác loại cho vay này có thời hạn đến 7 năm.

Tín dụng trung hạn chủ yếu được sử dụng để đầu tư mua sắm tài sản cố định, cải tiến hoặc đổi mới thiết bị, công nghệ, mở rộng sản xuất kinh doanh, xây dựng các dự án mới có qui mô nhỏ và thời gian thu hồi vốn nhanh.

Bên cạnh đầu tư cho tài sản cố định, cho vay trung hạn còn là nguồn hình thành vốn lưu động thường xuyên của các doanh nghiệp, đặc biệt là những doanh nghiệp mới thành lập, có vốn tự có thấp.

- **Cho vay dài hạn:** cho vay dài hạn là loại cho vay có thời hạn trên 5 năm (đối với Việt Nam) và trên 7 năm (đối với các nước trên thế giới).

Tín dụng dài hạn là loại tín dụng được cung cấp để đáp ứng các nhu cầu dài hạn như xây dựng nhà ở, các thiết bị, phương tiện vận tải có qui mô lớn, xây dựng các xí nghiệp mới.

1.1.2.2. Căn cứ vào mức độ tín nhiệm đối với khách hàng.

Theo căn cứ này, cho vay được chia làm hai loại:

- **Cho vay có bảo đảm:** là loại cho vay được ngân hàng cung ứng phải có TSTC, cầm cố hoặc phải có bảo lãnh của người thứ ba. Yêu cầu cơ bản của TSTC, cầm cố là có thể bán được. Lý do chủ yếu đòi hỏi một khoản cho vay

phải được bảo đảm là nhằm tạo điều kiện để người cho vay giảm bớt rủi ro mất mát trong trường hợp người vay không muốn hoặc không thể trả nợ vay khi đáo hạn. Tuy nhiên, bảo đảm không có nghĩa là chắc chắn món nợ sẽ được hoàn trả mà chủ yếu, có tác dụng làm giảm bớt rủi ro vì ngân hàng trong trường hợp này trở thành chủ nợ ưu tiên trong chi trả và có quyền ưu tiên so với các chủ nợ khác trong trường hợp phải thanh lý tài sản đã được thế chấp, cầm cố cho ngân hàng.

Đối với khách hàng không có uy tín cao với ngân hàng, tài chính yếu kém, khi vay vốn đòi hỏi phải có bảo đảm. Sự bảo đảm này là căn cứ pháp lý để ngân hàng có thêm nguồn thứ hai, bổ sung cho nguồn thu nợ thứ nhất thiếu chắc chắn. Ngoài ra, khi kỳ hạn cho vay dài, rủi ro của việc không hoàn trả càng tăng lên thì càng cần phải có tài sản bảo đảm.

- **Cho vay không có bảo đảm:** khác với cho vay có bảo đảm, cho vay không có bảo đảm được dựa trên uy tín và tình hình tài chính của người vay, lợi tức có thể có trong tương lai và tình hình trả nợ trước đây. Đối với những khách hàng tốt, trung thực trong kinh doanh, quản lý công ty có hiệu quả, có các sản phẩm và các dịch vụ được thị trường sẵn sàng chấp nhận, có lợi nhuận tương đối ổn định, có tình hình tài chính vững mạnh, sẵn sàng cung cấp cho ngân hàng các báo cáo tài chính thì ngân hàng có thể cho vay dựa vào uy tín của bản thân khách hàng mà không cần nguồn thu nợ thứ hai bổ sung là TSTC, cầm cố hay bảo lãnh của người thứ ba.

1.1.2.3. Căn cứ vào phương pháp hoàn trả.

Theo căn cứ này, cho vay được chia làm ba loại:

- **Cho vay chỉ có một kỳ hạn trả nợ:** là loại cho vay được thanh toán một lần theo kỳ hạn đã thỏa thuận.

- **Cho vay có nhiều kỳ hạn trả nợ cụ thể** hay còn gọi là cho vay trả góp: là loại cho vay mà khách hàng phải hoàn trả vốn gốc và lãi theo định kỳ. Loại cho vay này chủ yếu được áp dụng trong cho vay mua bất động sản như nhà ở, cho vay tiêu dùng, cho vay đối với những người kinh doanh nhỏ (cho vay tiểu thương chợ), cho vay trang bị kỹ thuật trong nông nghiệp.

- **Cho vay trả nợ nhiều lần nhưng không có kỳ hạn nợ cụ thể**, mà việc trả nợ phụ thuộc vào luân chuyển tài chính của người đi vay. Loại cho vay này tương tự như cho vay theo hạn mức tín dụng.

Cho vay theo hạn mức tín dụng là loại cho vay mà khách hàng và ngân hàng thỏa thuận một hạn mức tín dụng tối đa được duy trì trong một khoảng thời gian nhất định (thường là 6 tháng hoặc 12 tháng). Khách hàng được giải ngân trong phạm vi hạn mức tín dụng và trong thời gian còn duy trì hạn mức.

1.1.2.4. Căn cứ vào xuất xứ tín dụng.

Dựa vào căn cứ này, cho vay chia làm hai loại

- **Cho vay trực tiếp**: là loại cho vay ngân hàng cấp vốn trực tiếp cho người có nhu cầu, đồng thời người đi vay trực tiếp hoàn trả nợ vay cho ngân hàng.

- **Cho vay gián tiếp**: là khoản cho vay được thực hiện thông qua việc mua lại các khế ước hoặc chứng từ nợ đã phát sinh và còn trong thời hạn thanh toán.

Các ngân hàng cho vay gián tiếp qua các hình thức như chiết khấu thương phiếu, mua các khoản nợ của doanh nghiệp (nghiệp vụ bao thanh toán)

Ngoài các loại cho vay trên đây, ngân hàng còn thực hiện các nghiệp vụ bảo lãnh cho khách hàng bằng uy tín của mình. Đối với nghiệp vụ này ngân hàng không phải cung cấp bằng tiền, nhưng khi người được bảo lãnh không thực hiện được nghĩa vụ theo hợp đồng thì người bảo lãnh (ngân hàng) phải thực hiện nghĩa vụ thay cho người được bảo lãnh. Chính vì lý do đó mà người ta gọi hành vi cam kết bảo lãnh của ngân hàng là tín dụng bằng chữ ký.

1.1.3. Vai trò của tín dụng ngân hàng đối với nền kinh tế.

Vai trò của tín dụng ngân hàng được thể hiện qua sự tác động của tín dụng đối với nền kinh tế. Ngoài những tác động tích cực tín dụng ngân hàng cũng có mặt tiêu cực của nó là nếu để tín dụng tăng trưởng nóng, không kiểm soát được, thì không những làm cho chất lượng hoạt động tín dụng của các ngân hàng xấu đi ảnh hưởng đến sự phát triển của nền kinh tế mà nó còn có

thể làm cho lạm phát gia tăng gây ảnh hưởng không tốt đến đời sống kinh tế - xã hội. Vai trò tích cực của tín dụng ngân hàng thể hiện ở những điểm sau:

1.1.3.1. Tín dụng góp phần thúc đẩy sản xuất lưu thông hàng hoá phát triển.

Tín dụng là một trong những công cụ để tập trung vốn một cách hữu hiệu và là nguồn cung ứng vốn cho các doanh nghiệp, các tổ chức kinh tế. Việc cung ứng vốn tín dụng cho nền kinh tế đã tạo ra khả năng khai thác hiệu quả các nguồn lực khác để phát triển kinh tế. Từ đó làm tăng hiệu suất sử dụng vốn đối với toàn xã hội.

Đối với doanh nghiệp, tín dụng ngân hàng đóng vai trò trung gian giải quyết mâu thuẫn phát sinh trong quá trình tuần hoàn, chu chuyển vốn của doanh nghiệp, góp phần cung ứng vốn kịp thời cho hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp. Khi không có sự ăn khớp về thời gian giữa khối lượng vật tư hàng hoá cần mua với việc tiêu thụ sản phẩm, hàng hoá ở từng doanh nghiệp thì sẽ xảy ra hiện tượng tạm thời thừa hoặc thiếu vốn. Là cầu nối, tín dụng ngân hàng góp phần điều hoà vốn trong toàn bộ nền kinh tế, tạo điều kiện cho quá trình sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp được tiến hành một cách liên tục, không bị gián đoạn. Bên cạnh đó, tín dụng ngân hàng còn góp phần tăng cường chế độ hạch toán kinh tế của các doanh nghiệp sử dụng vốn vay. Một trong những nguyên tắc của tín dụng là người vay vốn phải hoàn trả cả vốn và lãi đúng hạn, nên các doanh nghiệp phải thường xuyên quan tâm thực hiện chế độ hạch toán kinh tế, giảm chi phí, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn để hoàn trả vốn và lãi vay đúng hạn đồng thời tăng tích lũy cho doanh nghiệp.

Đối với khu vực dân cư, tín dụng là cầu nối giữa tiết kiệm và tiêu dùng. Tín dụng ngân hàng thực hiện huy động vốn tiết kiệm của các cá nhân có thu nhập dành cho tích lũy dự phòng và cho vay đáp ứng nhu cầu tiêu dùng đối với những cá nhân có thu nhập thấp hơn, góp phần nâng cao đời sống người lao động, kích thích sản xuất phát triển.

1.1.3.2. Tín dụng góp phần ổn định tiền tệ, ổn định giá cả.

Tín dụng đã góp phần làm giảm bớt khối lượng tiền lưu hành, đặc biệt là tiền mặt trong nền kinh tế, làm giảm bớt áp lực lạm phát trong khi nó thực hiện chức năng tập trung và phân phối lại vốn tiền tệ. Từ đó góp phần làm ổn định tiền tệ, tạo điều kiện cho các doanh nghiệp ổn định trong hoạt động sản xuất kinh doanh, làm cho sản xuất ngày càng phát triển, hàng hoá dịch vụ làm ra cho xã hội ngày càng nhiều, góp phần ổn định thị trường và giá cả.

1.1.3.3. Tín dụng góp phần ổn định đời sống dân cư, tạo công ăn việc làm và ổn định trật tự xã hội.

Tín dụng có tác dụng một mặt là thúc đẩy nền kinh tế phát triển, sản xuất hàng hoá dịch vụ ngày càng gia tăng, thoả mãn nhu cầu đời sống của mọi tầng lớp dân cư và các thành phần kinh tế trong xã hội; mặt khác, nó thu hút nhiều lao động tạo ra lực lượng sản xuất mới cho xã hội để thúc đẩy tăng trưởng kinh tế do vốn tín dụng đã tạo ra khả năng trong việc khai thác các tiềm năng sẵn có về tài nguyên thiên nhiên, lao động...

1.1.3.4. Tín dụng ngân hàng góp phần mở rộng và phát triển các mối quan hệ kinh tế đối ngoại, giao lưu quốc tế.

Ngoài các vai trò quan trọng trên, sự phát triển của tín dụng ở phạm vi quốc tế còn giúp cho tín dụng phát huy vai trò trong việc mở rộng và phát triển các mối quan hệ kinh tế đối ngoại và mở rộng giao lưu quốc tế. Qua đó nó có tác dụng thúc đẩy lẫn nhau trong quá trình phát triển đi lên của mỗi nước, là điều kiện trong hợp tác phát triển, hai bên cùng có lợi trong quan hệ kinh tế quốc tế.

1.1.4. Các chỉ tiêu đánh giá quy mô và hiệu quả tín dụng.

1.1.4.1. Các chỉ tiêu đánh giá quy mô tín dụng.

Quy mô cho vay không đồng nghĩa với hiệu quả cho vay nhưng có thể góp phần nâng cao hiệu quả nếu NHTM tăng trưởng cho vay một cách có chất lượng và trong phạm vi kiểm soát được. Quy mô cho vay của NHTM được thể hiện ở một số chỉ tiêu sau:

- **Chỉ tiêu tổng dư nợ cho vay.**

Tổng dư nợ cho vay của một NHTM bao gồm tổng dư nợ cho vay ngắn hạn, trung và dài hạn, cho vay uỷ thác, cho vay đồng tài trợ... Tổng dư nợ thấp chứng tỏ khả năng tiếp thị mở rộng hoạt động cho vay của ngân hàng đó kém hoặc các dịch vụ mà ngân hàng đó cung ứng cho khách hàng chưa được sự hưởng ứng của khách hàng và lời cuốn được khách hàng. Tuy nhiên, chỉ tiêu này cao chưa hoàn toàn phản ánh được hiệu quả hoạt động cho vay của ngân hàng đó đã là tốt mà còn phải xem xét các chỉ tiêu đánh giá chất lượng dư nợ.

- **Chỉ tiêu tốc độ tăng trưởng dư nợ.**

Tốc độ tăng trưởng dư nợ được tính toán bằng cách so sánh dư nợ năm hiện hành của ngân hàng mình với cùng kỳ năm trước để biết được tốc độ tăng trưởng dư nợ của riêng hệ thống mình. Sau đó, so sánh với tốc độ tăng trưởng dư nợ của toàn ngành để biết được mức độ phát triển của ngân hàng mình như thế nào so với toàn hệ thống.

- **Thị phần cho vay.**

$$\text{Thị phần cho vay} = \frac{\text{Tổng dư nợ tại ngân hàng}}{\text{Tổng dư nợ trên địa bàn}}$$

Thị phần cho vay năm sau so với năm trước phản ánh khả năng mở rộng hoặc thu hẹp thị phần của ngân hàng đối với toàn hệ thống ngân hàng.

1.1.4.2. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả tín dụng.

Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả gồm 2 nhóm chỉ tiêu chính như sau:

a/ Chỉ tiêu thu nhập và tốc độ tăng trưởng thu nhập từ hoạt động cho vay.

Một khoản cho vay của ngân hàng được coi là có hiệu quả phải thu được đầy đủ cả gốc và lãi đúng thời hạn. Nếu một khoản vay chỉ thu được gốc mà không thu được lãi thì sẽ không tạo ra được nguồn thu nhập cho ngân hàng, thậm chí làm cho ngân hàng không bù đắp được các chi phí đã bỏ ra. Như vậy, cũng không thể đánh giá khoản cho vay đó là có hiệu quả.

b/ Các chỉ tiêu phản ánh chất lượng.

Chất lượng tín dụng ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả cho vay do mục tiêu chủ yếu của NHTM vẫn là thu lãi để trang trải các chi phí. Một khoản vay có chất lượng nợ xấu, NHTM không những không thu được lãi mà còn mất cả gốc làm tổn hại nghiêm trọng đến hiệu quả toàn bộ hoạt động kinh doanh. Chỉ tiêu này được thể hiện ở:

- **Tỷ lệ nợ quá hạn.**

$$\text{Tỷ lệ nợ quá hạn} = \frac{\text{Nợ quá hạn}}{\text{Tổng dư nợ}} \times 100\%$$

Nhìn vào tỷ lệ nợ quá hạn của một NHTM chúng ta có thể đánh giá được phần nào chất lượng hoạt động cho vay của ngân hàng đó. Tỷ lệ nợ quá hạn cao thể hiện chất lượng hoạt động cho vay thấp, rủi ro tín dụng cao và ngược lại. Việc ngân hàng có nhiều khoản vay bị nợ quá hạn không những làm giảm uy tín của ngân hàng mà có thể làm cho ngân hàng bị mất vốn và mất khả năng thanh toán. Một NHTM có nhiều khoản vay bị nợ quá hạn có nguy cơ bị mất vốn chứng tỏ chất lượng hoạt động cho vay của ngân hàng đó là yếu kém. Nếu tỷ lệ nợ quá hạn vượt quá khả năng tự bù đắp của NHTM có thể làm cho ngân hàng thương mại bị đẩy đến bờ vực của sự phá sản. Thời gian quá hạn của khoản vay càng dài thì nguy cơ mất vốn của ngân hàng thương mại càng lớn, các khoản nợ quá hạn trên 360 ngày được xem là các khoản nợ quá hạn khó đòi.

- **Tỷ lệ nợ xấu.**

$$\text{Tỷ lệ nợ xấu} = \frac{\text{Nợ xấu}}{\text{Tổng dư nợ}} \times 100\%$$

Nợ xấu bao gồm nợ được phân vào các nhóm 3, 4 và 5 theo Quyết định 493/2005/QĐ của NHNN. Việc phân loại nợ theo qui định 493 của NHNN là một thay đổi căn bản trong việc đánh giá chất lượng nợ. Cùng với các qui định về cơ cấu lại nợ (gia hạn, điều chỉnh kỳ hạn nợ) và chuyển nợ quá hạn, chất lượng tín dụng được xem xét toàn diện hơn do đã tính đến cả các khoản

nợ đã được cơ cấu lại. Nợ từ nhóm 3 đến nhóm 5 là các khoản nợ đã chuyển quá hạn trên 180 ngày hoặc các khoản nợ chuyển nợ quá hạn trên 90 ngày nhưng trước đó đã được cơ cấu lại thời hạn nợ. Một NHTM có nợ xấu càng cao thể hiện chất lượng tín dụng càng thấp và khả năng mất vốn cao.

- **Sự cân đối giữa cơ cấu huy động vốn và cơ cấu cho vay.**

Sự mất cân đối giữa thời hạn huy động vốn và thời hạn cho vay, giữa loại tiền huy động và loại tiền cho vay sẽ làm cho NHTM bị động trong thanh toán và bị ảnh hưởng thanh khoản nếu mất cân đối lớn.

1.2. Khái quát quá trình hình thành và phát triển KCX, KCN.

1.2.1. Khái quát lịch sử phát triển các KCX, KCN trên thế giới.

1.2.1.1. Khái quát lịch sử phát triển các KCX, KCN trên thế giới.

KCN đã có một quá trình hình thành và phát triển hơn 100 năm nay. Anh là nước công nghiệp đầu tiên và KCN đầu tiên được thành lập năm 1896 ở Manchester và sau đó là vùng công nghiệp Chicago (Mỹ), KCN Napoli (Ý) vào những năm đầu thập kỷ 40 của thế kỷ trước. Đến những năm 50-60 của thế kỷ XX, các vùng công nghiệp và các KCN phát triển nhanh chóng và rộng khắp các nước công nghiệp như là một hiện tượng lan toả, tác động và ảnh hưởng. Vào thời kỳ này Mỹ có 452 vùng công nghiệp và gần 1.000 KCN, Pháp có 230 vùng công nghiệp, Canada có 21 vùng công nghiệp. Tiếp theo các nước công nghiệp đi trước, vào những năm 60-70, hàng loạt các KCN, KCX được hình thành và phát triển nhanh chóng ở các nước công nghiệp hoá thế hệ sau như: Hàn Quốc, Đài Loan, Singapore, Malaysia, Thái Lan... Cũng trong thời kỳ này ở các nước xã hội chủ nghĩa trước đây như Liên Xô, Đức, Tiệp Khắc cũng tiến hành xây dựng các xí nghiệp liên hợp, các cụm công nghiệp lớn, các trung tâm công nghiệp tập trung. Mặc dù có thể dưới những tên gọi khác nhau gắn với đặc thù của ngành sản xuất của từng quốc gia, nhưng nhìn chung KCX, KCN đều có những đặc điểm sau:

- Có mục tiêu riêng.

- Là một khu vực địa lý có cùng ranh giới, có cùng một hệ thống cơ sở hạ tầng hoàn chỉnh, có những điều kiện thuận lợi tối đa cho sự phát triển tập trung cho các doanh nghiệp sản xuất và dịch vụ công nghiệp với mật độ cao phù hợp với mục tiêu của từng KCN.
- Các doanh nghiệp trong KCN được hưởng những chính sách, quy chế riêng theo luật pháp của nước sở tại.
- Có quy chế quản lý và tổ chức quản lý Nhà nước riêng theo cơ chế quản lý “một cửa, tại chỗ” để tạo điều kiện tối đa cho các doanh nghiệp hoạt động sản xuất kinh doanh.
- KCN không có dân cư sinh sống và được ngăn cách với môi trường xung quanh bằng hàng rào cứng và bằng ranh giới địa lý tự nhiên.

1.2.1.2. Các loại hình KCN trên thế giới và trong khu vực.

Những thập niên gần đây, nhiều nước trên thế giới, đặc biệt là những nước đang phát triển ở Đông Á và Đông Bắc Á đã có chính sách mở cửa nền kinh tế, ưu tiên thu hút các nhà đầu tư nước ngoài và trong nước vào sản xuất hàng xuất khẩu, tăng tiềm lực cho nền kinh tế. Một trong những cách thức các nước đã làm là dành riêng những khu vực sản xuất, thương mại... hoạt động theo những quy chế riêng Những khu vực này có quy mô và có tên gọi khác nhau như KCX, KCN, khu kinh tế tự do hoặc đặc khu kinh tế. Như vậy, KCN là loại hình kinh tế tự do mang tính chất công nghiệp, gồm các loại hình sau:

- **KCX** thường được hiểu là khu sản xuất tập trung sản xuất hàng hoá xuất khẩu và thực hiện các dịch vụ liên quan đến sản xuất và xuất khẩu. KCX là khu khép kín, có ranh giới địa lý xác định, biệt lập với vùng lãnh thổ ngoài KCX bằng hệ thống tường rào, KCX được hưởng chế độ ưu đãi về nhiều mặt như nhập khẩu nguyên vật liệu, thuế doanh thu, thuế lợi tức, thuế thu nhập, được cung cấp cơ sở hạ tầng và các điều kiện thuận lợi khác nhằm tạo ra lợi nhuận cao.

- **KCN** là khu tập trung các dự án sản xuất hàng công nghiệp và thực hiện các dịch vụ cho sản xuất công nghiệp, có ranh giới địa lý xác định, không có dân cư sinh sống. Trong KCN có thể thành lập các doanh nghiệp

xuất khẩu. Ngoài việc phục vụ sản xuất để xuất khẩu như KCX, KCN còn sản xuất phục vụ nhu cầu tiêu dùng của thị trường nội địa. Ngoài các công ty có vốn đầu tư nước ngoài hoạt động, trong KCN còn có các doanh nghiệp 100% vốn trong nước hoạt động.

- **Khu công nghệ cao** là khu vực sản xuất các sản phẩm có chất lượng công nghệ cao, nơi gắn liền giữa sản xuất ứng dụng với nghiên cứu khoa học. So với KCX, KCN, khu công nghệ cao sản xuất ra các sản phẩm công nghệ tiên tiến, hiện đại nhằm tạo ra những bước đột phá trong phát triển công nghệ và công nghiệp quốc gia. Khu công nghệ cao có thể xây dựng mới ngay từ đầu hoặc trên cơ sở của các KCX, KCN.

- **Đặc khu kinh tế:** đây là loại hình khu kinh tế tự do mang tính tổng hợp với thành công điển hình khi áp dụng ở Trung Quốc. Bên cạnh các mục tiêu tương tự KCN, đặc khu kinh tế còn được hưởng các quy chế tự do linh hoạt hơn, được phép kinh doanh tổng hợp từ các loại hình kinh tế dịch vụ như công nghiệp, nông nghiệp, dịch vụ, du lịch, tài chính, ngân hàng, nghiên cứu ứng dụng khoa học, được tiêu thụ một phần sản phẩm trên thị trường nội địa theo nguyên tắc vừa hướng nội, vừa hướng ngoại, hàng hoá sử dụng nguyên vật liệu trong nước, cơ chế quản lý mang tính độc lập.

Qua lịch sử hình thành và phát triển các KCN trên thế giới cho thấy đây là một quá trình kinh tế khách quan, quá trình có tính quy luật gắn với CNH, HĐH.

1.2.2. Quá trình hình thành và phát triển KCX, KCN ở Việt Nam.

Sau khi Luật đầu tư nước ngoài tại Việt Nam được ban hành năm 1987, đầu tư nước ngoài vào Việt Nam tăng lên nhanh chóng, song hầu hết lại tập trung vào lĩnh vực dịch vụ như khách sạn, nhà làm việc... Tại Hà Nội, TP. HCM, đầu tư nước ngoài vào công nghiệp, nhất là công nghiệp sản xuất hàng xuất khẩu gặp hai khó khăn chính là: cơ sở hạ tầng yếu kém, thủ tục xin giấy phép đầu tư và triển khai dự án đầu tư phức tạp, mất nhiều thời gian. Dựa vào kinh nghiệm của các nước, Chính phủ (lúc đó là Hội Đồng Bộ Trưởng) chủ trương thành lập KCX để làm thí điểm một mô hình kinh tế nhằm thực hiện

chủ trương đổi mới, mở cửa theo hướng CNH, HĐH theo Nghị Quyết Đại Hội Đảng lần thứ VI năm 1986.

Nếu không tính các cụm công nghiệp hình thành từ những năm 60, 70 của thế kỷ XX ở miền Bắc hay ở miền Nam trước năm 1975 thì KCX Tân Thuận (TP. HCM) được thành lập vào năm 1991 là KCX đầu tiên ở Việt Nam. Hơn 15 năm xây dựng và phát triển, cho đến cuối năm 2006 cả nước đã hình thành được một hệ thống gồm 139 KCN với tổng diện tích quy hoạch là 29.392 ha, phân bố rộng khắp trên 47 tỉnh, thành phố. Trong đó 90 khu cơ bản hoàn thành xây dựng cơ sở hạ tầng và đã đi vào hoạt động, 49 khu đang trong giai đoạn đền bù giải phóng mặt bằng và xây dựng cơ sở hạ tầng. Theo quy hoạch đến năm 2015, dự kiến cả nước sẽ thành lập mới 115 KCN với tổng diện tích 26.443 ha và mở rộng 27 KCN với tổng diện tích 5.559 ha.

Thành tựu nổi bật nhất của các KCN trong 15 năm qua là đã hình thành được lực lượng công nghiệp mạnh của đất nước. Kết quả sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp trong KCN đạt mức tăng trưởng khá cao và toàn diện. Năm 2006, giá trị sản xuất công nghiệp của các doanh nghiệp trong các KCN cả nước (không kể doanh thu dịch vụ) đạt 16,8 tỷ USD, tăng 19% so với năm 2005 và chiếm khoảng 30% tổng giá trị sản xuất công nghiệp cả nước. Trong đó, giá trị xuất khẩu của doanh nghiệp KCN đạt khoảng 8,3 tỷ USD, tăng hơn 22% so với năm 2005 và chiếm 28% tổng kim ngạch xuất khẩu hàng công nghiệp xuất khẩu của cả nước. Trong năm, các doanh nghiệp KCN đã nộp ngân sách Nhà nước khoảng 880 triệu USD, tăng 35,4% so với năm 2005. Số lao động trực tiếp làm việc tại KCN đến cuối năm 2006 là 918.000 người, tăng 15% so với cuối năm 2005.

Qua 15 năm hình thành và phát triển, thực tế cho thấy KCX, KCN ra đời đã trở thành địa điểm quan trọng trong việc thu hút vốn đầu tư trong nước và đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI). Tính đến cuối năm 2006, các KCN đã thu hút được khoảng 5.056 dự án đầu tư (gồm 2.433 dự án có vốn đầu tư nước ngoài và 2.623 dự án đầu tư trong nước) với tổng số vốn đầu tư đăng ký đạt 21,79 tỷ USD và 135.690 tỷ đồng vốn đầu tư trong nước (chưa kể gần 900

triệu USD và 37.000 tỷ đồng đầu tư phát triển hạ tầng KCN), trong đó hơn 3.420 dự án đã đi vào sản xuất kinh doanh và trên 800 dự án đang triển khai xây dựng nhà xưởng. Các KCX, KCN đã tạo động lực lớn cho quá trình tiếp thu công nghệ, chuyển dịch cơ cấu kinh tế và phân công lại lao động phù hợp với xu thế hội nhập kinh tế quốc tế. Bên cạnh đó, các KCX, KCN còn thúc đẩy tăng trưởng công nghiệp, chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng CNH, HĐH, góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh của nền kinh tế, hạn chế tình trạng ô nhiễm môi trường do chất thải công nghiệp gây ra. Việc phát triển các KCX, KCN cũng thúc đẩy việc hình thành và phát triển các đô thị và tiểu đô thị mới, phát triển các ngành công nghiệp phụ trợ và dịch vụ, tạo việc làm cho người lao động, góp phần đào tạo và phát triển nguồn nhân lực, xây dựng kết cấu hạ tầng kinh tế kỹ thuật, ổn định tình hình trật tự, an toàn xã hội. Hoạt động của KCX, KCN những năm qua đã khẳng định đường lối, chủ trương đúng đắn của Đảng và Nhà nước trong quá trình xây dựng và phát triển các KCX, KCN.

1.2.3. Quá trình hình thành và phát triển KCX, KCN trên địa bàn TP. HCM.

Ngay sau khi Quy chế KCX được ban hành kèm theo Nghị Định số 322/HĐBT ngày 18/10/1991 của Chủ tịch Hội Đồng Bộ Trưởng thì ngày 25/11/1991 KCX Tân Thuận – KCX đầu tiên của cả nước đã được thành lập theo Quyết định số 394/CT của Chủ tịch Hội Đồng Bộ Trưởng. Năm 1992 KCX Linh Trung được thành lập, từ năm 1996 đến năm 1998 lần lượt 9 KCN được hình thành tại các vùng ven Thành phố. Đến cuối năm 2006, TP. HCM có 3 KCX và 12 KCN đã thu hút được 1.062 dự án đầu tư, trong đó 450 dự án có vốn đầu tư nước ngoài.

Điều này đã góp phần làm thay đổi diện mạo của Thành phố, từ những vùng đất nông nghiệp hiệu quả kinh tế thấp tại các khu vực huyện Nhà Bè, Thủ Đức, Bình Chánh, Củ Chi nay đã trở thành những khu tập trung sản xuất công nghiệp với hiệu quả kinh tế tăng cao gấp nhiều lần. Mô hình kinh tế này đã mang lại hiệu quả kinh tế tích cực về kinh tế và xã hội, chứng tỏ sức hấp

dẫn của mình trong thu hút đầu tư, chuyển giao công nghệ, tăng kim ngạch xuất khẩu, giải quyết việc làm, thúc đẩy nhanh quá trình đô thị hoá, công nghiệp hoá Thành phố.

Quy hoạch phát triển công nghiệp TP. HCM đến năm 2010, có tính đến năm 2020, theo đó: tổng nhu cầu đất dành cho phát triển công nghiệp đến 2020 là 14.900 ha, trong đó diện tích đất dành cho các KCX, KCN tập trung là 7.000 ha. Dự kiến đến 2020, TP. HCM sẽ có 18 KCX, KCN và từ nay trở đi, không xây dựng KCN tổng hợp mà định hướng xây dựng các KCN theo hướng công nghệ cao, công nghệ sạch, dịch vụ và thương mại; giảm dần công nghệ thâm dụng lao động.

1.3. Sự cần thiết phải mở rộng và nâng cao hiệu quả tín dụng ngân hàng trong KCX, KCN.

1.3.1. Đối với NHTM.

Hoạt động của KCX, KCN có ý nghĩa rất lớn đối với sự phát triển của nền kinh tế đất nước nói chung và kinh tế Thành phố nói riêng. Mức độ đóng góp của các doanh nghiệp trong KCX, KCN vào nền kinh tế ngày càng lớn. Phát triển bền vững các KCX, KCN đang là vấn đề được Đảng và Nhà nước quan tâm. Mở rộng tín dụng một cách có hiệu quả cho các doanh nghiệp trong KCX, KCN không chỉ mang lại lợi ích cho doanh nghiệp, cho nền kinh tế mà còn mang lại nhiều lợi ích cho ngân hàng.

- KCX, KCN là nơi tập trung các doanh nghiệp có vốn đầu tư tương đối lớn (mức đầu tư bình quân trên 4 triệu USD đối với doanh nghiệp nước ngoài và 20 tỷ đồng đối với doanh nghiệp trong nước). Là khu vực có nguồn doanh thu khá ổn định và chiếm tỷ trọng khá lớn trong GDP của Thành phố. Hầu hết các doanh nghiệp đầu tư vào KCX, KCN là các doanh nghiệp ngoài quốc doanh và doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài được đánh giá là bộ phận năng động, hoạt động có hiệu quả của nền kinh tế. Điều này xuất phát từ lợi thế của KCX, KCN là có cơ sở hạ tầng hoàn chỉnh, giúp tiết giảm chi phí và các ưu đãi khi đầu tư vào KCX, KCN.

- Ngân hàng dễ dàng quản lý do các doanh nghiệp tập trung theo từng khu, có ranh giới rõ rệt với bên ngoài. Đầu tư cho KCX, KCN ngân hàng không chỉ phát triển được hoạt động tín dụng mà còn có điều kiện để phát triển các hoạt động dịch vụ ngân hàng khác, góp phần nâng cao hiệu quả cho ngân hàng.

- Ngoài ra, đầu tư vào KCX, KCN với đa dạng các loại hình doanh nghiệp có quy mô khác nhau đòi hỏi ngân hàng phải đổi mới, hoàn thiện phong cách phục vụ theo hướng hiện đại, chuyên nghiệp nhằm đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của khách hàng, từ đó góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh cho ngân hàng.

1.3.2. Đối với NHCT.

Phát triển tín dụng một cách có hiệu quả trong KCX, KCN ngoài những lợi ích như đã nêu trên, riêng đối với NHCT còn có các lợi ích sau:

- KCX, KCN là khu vực năng động mà trong phương hướng hoạt động kinh doanh NHCTVN đã đề ra và các chi nhánh có nhiệm vụ triển khai thực hiện. Thời gian qua tuy các chi nhánh NHCT trên địa bàn TPHCM cũng đã chú trọng cho vay các doanh nghiệp trong KCX, KCN nhưng chỉ chiếm hơn 10% thị phần và có xu hướng giảm dần từ 13,7% năm 2001 xuống còn 10,9% năm 2006. Bên cạnh đó, đi đầu trong cho vay KCX, KCN chủ yếu chỉ có Sở giao dịch II, ngay cả Chi nhánh NHCT nằm ngay trong KCN như Chi nhánh Bình Tân trong KCN Tân Tạo thời gian qua dư nợ tăng rất chậm và phát triển dịch vụ còn yếu. Ngoài ra, thị phần của NHCT trên địa bàn thời gian qua liên tục giảm sút (từ 18% năm 2001 đến năm 2006 giảm còn 6,2%), tốc độ phát triển tín dụng chậm so với tốc độ phát triển chung của toàn ngành. Điều đó đòi hỏi các chi nhánh NHCT trên địa bàn phải nỗ lực, phấn đấu để tăng trưởng tín dụng và trên cơ sở đó phát triển các loại hình dịch vụ.

- Việc mở rộng cho vay trong KCX, KCN còn giúp khai thác tối ưu mạng lưới rộng khắp của NHCT trên địa bàn (hiện chỉ mới có 7/18 Chi nhánh NHCT tham gia cho vay trong KCX, KCN). Hơn nữa, thế mạnh của NHCT là

tài trợ cho các doanh nghiệp trong lĩnh vực công nghiệp và thương nghiệp – đây cũng là lĩnh vực hoạt động chính của các doanh nghiệp trong KCX, KCN.

- Tạo điều kiện để tăng thu dịch vụ ngân hàng do các doanh nghiệp trong KCX, KCN thường có xu hướng sử dụng trọn gói dịch vụ tại một ngân hàng do đó tạo điều kiện để NHCT nâng cao và thay đổi dần cơ cấu thu nhập.

- Với lượng lao động hơn 200.000 người làm việc trong KCX, KCN là lượng khách hàng tiềm năng để NHCT triển khai các dịch vụ ngân hàng bán lẻ.

1.4. Kinh nghiệm hoạt động ngân hàng trong KCX, KCN trên thế giới và bài học kinh nghiệm cho NHCTVN.

1.4.1. Kinh nghiệm các nước trong cho vay KCX, KCN.

Những thập niên gần đây, nhiều nước, đặc biệt là các nước đang phát triển có chính sách mở cửa nền kinh tế, ưu tiên thu hút các nhà đầu tư nước ngoài và trong nước vào sản xuất hàng xuất khẩu, tăng tiềm lực sản xuất trong nước đã mang lại nhiều thành tựu đáng kinh ngạc trong phát triển công nghiệp nói riêng, phát triển nền kinh tế nói chung. Qua thực tiễn hoạt động của các nước cho phép rút ra một số kinh nghiệm cho hoạt động ngân hàng trong KCX, KCN.

- **Kinh nghiệm của Malaysia.**

Malaysia có 11 Khu tự do công nghiệp hoạt động theo Luật các khu vực tự do và Luật hải quan. Những khu vực này, giống KCX ở các nước, được tổ chức riêng ở những địa điểm thuận tiện cho khai thác nguyên liệu sản xuất và xuất khẩu; đặc biệt là những nguyên liệu từ nông nghiệp ở những vùng có nhiều sản phẩm cần chế biến. Malaysia không có ngân hàng riêng cho Khu tự do công nghiệp. Các công ty trong Khu tự do công nghiệp được mở tài khoản và thanh toán xuất nhập khẩu, vay vốn ở bất kỳ ngân hàng nào do họ tự lựa chọn, kể cả ngân hàng nội địa và chi nhánh ngân hàng nước ngoài tại Malaysia. Vì vậy, tuy các ngân hàng Malaysia không có chi nhánh

đóng tại Khu tự do công nghiệp, nhưng mọi dịch vụ ngân hàng đều được các ngân hàng cung ứng và thoả mãn.

- **Kinh nghiệm của Đài Loan.**

Hơn 4 thập niên qua, phát triển công nghiệp luôn là động lực cho phát triển kinh tế của Đài Loan, trong đó các KCN giữ một vị trí quan trọng. Theo số liệu của Bộ Kinh tế Đài Loan, đến năm 2005 Đài Loan có 88 KCN đang hoạt động trên khắp cả nước, thu hút được hơn 11.000 dự án đầu tư. Ở Đài Loan cũng không thành lập ngân hàng riêng cho KCX, KCN và cũng không có cơ chế riêng cho hoạt động ngân hàng tại KCX, KCN. Tuy nhiên, thời kỳ đầu mới thành lập KCX có cho phép mở chi nhánh ngân hàng tại KCX. Những ngân hàng được phép mở chi nhánh tại KCX phải là ngân hàng có đủ khả năng hỗ trợ cho các nhà đầu tư nước ngoài theo các tiêu chí: phải là ngân hàng thông thạo nghiệp vụ thanh toán quốc tế và có đủ điều kiện để thực hiện nghiệp vụ này; phải là ngân hàng đã có lịch sử hoạt động lâu đời. Hoạt động chủ yếu của chi nhánh ngân hàng tại KCX là thanh toán quốc tế, cho vay các nhà đầu tư, thực hiện nghiệp vụ bảo lãnh, dịch vụ mua bán, thu đổi ngoại tệ, thanh toán thẻ tín dụng và các hình thức thanh toán khác. Ngoài ra, để thu hút đầu tư vào các KCN, đặc biệt là các dự án có hàm lượng công nghệ cao, tạo giá trị gia tăng lớn, chính quyền đã áp dụng nhiều chính sách ưu đãi khác nhau về thuế, hỗ trợ tài chính hoặc vay ưu đãi từ Chính phủ.

- **Kinh nghiệm của Trung Quốc.**

Trung Quốc là nước rất thành công trong thu hút đầu tư nước ngoài, trong phát triển các loại hình khu kinh tế đặc biệt, các khu khai phát, các KCN. Quan niệm của Trung Quốc đầu tư cơ sở hạ tầng KCN là “lót ổ cho gà đến đẻ” và việc làm này chủ yếu trách nhiệm chính là của Chính phủ. Do Nhà nước đầu tư nên các KCN đều được quy hoạch rất khoa học và chi tiết, việc thu hồi đất, đền bù giải phóng mặt bằng do Chính quyền Trung ương hoặc Chính quyền địa phương làm nên triển khai rất nhanh chóng, ít gặp khó khăn vướng mắc giữa nhà đầu tư với người dân hoặc chậm tiến độ do chưa tìm được nguồn vốn. Việc Nhà nước đầu tư cơ sở hạ tầng KCN sẽ đồng thời với

việc chú trọng đầu tư cơ sở hạ tầng ngoài KCN cũng như hạ tầng xã hội và các dịch vụ cần thiết cho phát triển KCN như tài chính, ngân hàng, bưu chính viễn thông...

- **Kinh nghiệm của Nhật Bản.**

Nhật Bản đã rất thành công trong những năm 70 như một câu chuyện thần kỳ trong phát triển kinh tế - xã hội. Trong suốt thời kỳ tăng trưởng của nền kinh tế Nhật Bản, các KCN đã đóng vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy phát triển các ngành sản xuất công nghiệp và đảm bảo phát triển kinh tế cân đối giữa các vùng, miền của Nhật Bản. Nhận thức được tầm quan trọng của việc hình thành và phát triển hệ thống cơ sở hạ tầng, tạo môi trường thuận tiện cho sản xuất công nghiệp, Chính phủ Nhật Bản đã dành một lượng vốn đầu tư ngày càng lớn cho lĩnh vực này. Nếu như vào năm 1955, tổng vốn đầu tư của Nhà nước cho phát triển hệ thống cơ sở hạ tầng công nghiệp là 80 tỷ yên, tương đương 0,9% GDP thì vào năm 1970 số vốn này là 1.876 tỷ yên, tương đương 2,5% GDP và vào năm 1980 là 6.684 tỷ yên, tương đương 2,8% GDP. Chính phủ Nhật Bản đã hỗ trợ vốn ngân sách để xây dựng các cơ sở phúc lợi cho xã hội và bảo vệ môi trường phục vụ cho các KCN, số tiền trợ cấp được tính theo số lượng và diện tích của các nhà máy mới xây dựng hay mở rộng. Các tổ chức tài chính Nhà nước như Ngân hàng phát triển Nhật Bản ... có các chương trình cho vay vốn ưu đãi đối với các dự án đầu tư xây dựng hạ tầng KCN, các dự án đầu tư tại những khu vực khuyến khích phát triển công nghiệp hay tại Thành phố công nghiệp cao.

1.4.2. Bài học kinh nghiệm cho NHCTVN.

Việc phát triển các KCX, KCN của các nước diễn ra trong những thập niên đầu và giữa của thế kỷ XX, trong bối cảnh thế giới khác nhiều so với hiện nay. Tuy nhiên, đối với nước ta, một nước đang phát triển và đang trong quá trình chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng CNH, HĐH và thị trường tài chính trong nước chưa phát triển mạnh thì những kinh nghiệm hoạt động ngân hàng trong KCX, KCN của các nước trong thời gian qua cũng vẫn rất bổ ích đối với ngân hàng Việt Nam nói chung, NHCTVN nói riêng.

Thứ nhất, tuy không nhất thiết phải có Quy chế riêng cho hoạt động ngân hàng trong KCX, KCN. Tuy nhiên, để tạo điều kiện tăng trưởng và nâng cao hiệu quả tín dụng trong KCX, KCN thì NHCT cần có chính sách cho vay riêng đối với KCX, KCN nhằm tháo gỡ những vướng mắc trong quan hệ tín dụng, tạo điều kiện thu hút các doanh nghiệp quan hệ với NHCT.

Thứ hai, để đáp ứng kịp thời, nhanh chóng nhu cầu của các doanh nghiệp trong KCX, KCN, NHCT cần có hệ thống thu thập và xử lý thông tin nhanh chóng, chính xác, hiệu quả, mạng lưới rộng để có được thông tin về khách hàng một cách đầy đủ và xác thực nhằm đưa ra các quyết định một cách nhanh chóng, chính xác.

Thứ ba, NHCT cần thường xuyên chú trọng nâng cao chất lượng dịch vụ, đa dạng hóa các sản phẩm dịch vụ, ứng dụng công nghệ hiện đại trong hoạt động mang lại nhiều tiện ích cho doanh nghiệp trong giao dịch và đáp ứng ngày càng cao nhu cầu của các doanh nghiệp.

Thứ tư, với lợi thế là ngân hàng duy nhất đại diện cho ngân hàng Việt Nam tham gia ký kết biên bản ghi nhớ giữa các tổ chức tài chính APEC tài trợ cho doanh nghiệp vừa và nhỏ, NHCT cần tranh thủ các nguồn vốn có lãi suất thấp của các Tổ chức tài chính thế giới để tài trợ cho các doanh nghiệp trong KCX, KCN.

Thứ năm, để trở thành một ngân hàng mạnh có khả năng thu hút các doanh nghiệp trong KCX, KCN, NHCT cần nâng cao năng lực tài chính, năng lực quản trị điều hành, trình độ nghiệp vụ cũng như khả năng giao tiếp của đội ngũ cán bộ.

Thứ sáu, ngoài ra NHCT cần có sự phối hợp chặt chẽ với HEPZA, các công ty đầu tư cơ sở hạ tầng trong KCX, KCN và NHNN trên địa bàn để kịp thời nắm bắt nhu cầu của các doanh nghiệp.

Tóm lại: phát triển các KCX, KCN là cơ sở khách quan, là động lực thúc đẩy tiến trình CNH, HĐH đất nước. 15 năm hình thành và phát triển KCX, KCN cả nước nói chung, trên địa bàn TP. HCM nói riêng đã cho thấy được tầm quan trọng của KCX, KCN trong phát triển kinh tế đất nước. Đồng

hàng với sự phát triển đó, tín dụng ngân hàng có vai trò khá quan trọng đối với sự phát triển của các doanh nghiệp trong KCX, KCN, đặc biệt đối với nền kinh tế mà thị trường vốn chưa phát triển mạnh như ở nước ta. Tín dụng ngân hàng với việc đầu tư cho vay và cung cấp các dịch vụ ngân hàng đã trở thành một trong những công cụ đắc lực cho sự phát triển của các doanh nghiệp trong giai đoạn hiện nay. Mặt khác, việc mở rộng và nâng cao hiệu quả tín dụng ngân hàng trong KCX, KCN cũng tạo điều kiện cho các ngân hàng mở rộng thị phần, nâng cao năng lực cạnh tranh và có điều kiện để phát triển dịch vụ ngân hàng trên cơ sở cung ứng các dịch vụ ngân hàng trọn gói cho doanh nghiệp.

CHƯƠNG 2:

THỰC TRẠNG ĐẦU TƯ TÍN DỤNG CỦA NHCT TRONG KCX, KCN TRÊN ĐỊA BÀN TP. HCM TRONG THỜI GIAN QUA.

2.1. Những kết quả đạt được và những khó khăn, tồn tại đối với phát triển của KCX, KCN trên địa bàn TP. HCM trong thời gian qua.

2.1.1. Những kết quả đạt được.

Thành phố Hồ Chí Minh nằm trong vùng kinh tế trọng điểm phía Nam, có nhiều điều kiện thuận lợi để phát triển công nghiệp. Trong đó, KCX, KCN đóng vai trò quan trọng trong phát triển kinh tế của Thành phố. 15 năm hình thành và phát triển, hệ thống các KCX, KCN trên địa bàn TPHCM đã trở thành địa điểm quan trọng trong việc thu hút đầu tư trong và ngoài nước, tạo động lực lớn cho quá trình tiếp thu công nghệ, chuyển dịch cơ cấu kinh tế và phân công lại lao động phù hợp với xu thế hội nhập kinh tế quốc tế. Bên cạnh đó, KCX, KCN còn thúc đẩy tăng trưởng công nghiệp, không những góp phần đẩy nhanh tiến trình CNH, HĐH mà còn góp phần chỉnh trang đô thị, cải thiện môi trường sống của người dân Thành phố. Cụ thể:

2.1.1.1. Tạo vốn và nâng cao hiệu quả sử dụng vốn.

Thực tiễn xây dựng KCX, KCN trên địa bàn TPHCM trong thời gian qua đã chứng minh được trong bối cảnh cơ sở hạ tầng của nền kinh tế còn thấp kém, môi trường, thể chế đầu tư chưa hoàn thiện thì việc phát triển KCX, KCN là hình thành địa bàn có tính trọng điểm trong việc tạo ra những điều kiện, tiền đề quan trọng để thu hút vốn đầu tư từ cả hai nguồn trong và ngoài nước.

- **Thu hút vốn đầu tư nước ngoài.**

Tính đến 31/12/2006, 14 KCX, KCN đã thu hút được 450 dự án có vốn đầu tư nước ngoài với tổng vốn đầu tư đăng ký đạt 2.232,00 triệu USD, chiếm tỷ trọng 12,76% tổng vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài của Thành phố. Qua từng giai đoạn phát triển, tỷ trọng thu hút vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài tại các KCX, KCN so với tổng vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài của Thành phố

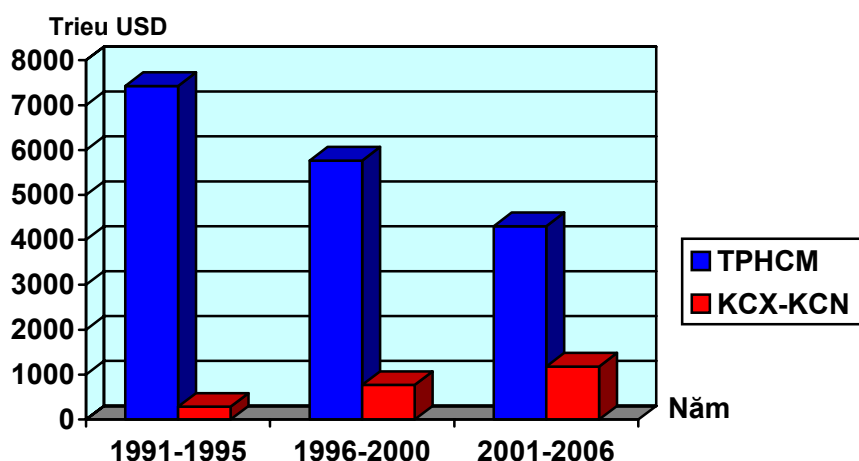
ngày càng tăng. Nếu như giai đoạn 1991 – 1995 chỉ chiếm 3,81%, thì đến giai đoạn 1996 – 2000 là 13,34% và giai đoạn 2001 – 2006 chiếm đến 27,42%.

Bảng 2.1: So sánh thu hút vốn đầu tư nước ngoài tại các KCX, KCN với thu hút vốn đầu tư nước ngoài chung của Thành phố.

Nội dung		Đơn vị tính	1991-1995	1996-2000	2001-2006	Tổng cộng
KCX-KCN	Số dự án	Dự án	68	147	235	450
	Vốn đầu tư	Triệu USD	283,30	769,05	1.179,66	2.232,00
TP.HCM	Số dự án	Dự án	533	523	1.456	2.512
	Vốn đầu tư	Triệu USD	7.428,23	5.766,02	4.301,66	17.495,91
So sánh KCX-KCN/TP	Vốn đầu tư	%	3,81%	13,34%	27,42%	12,76%
	Số dự án	%	12,76%	28,11%	16,14%	20,16%

(Nguồn Ban quản lý các KCX, KCN TP. HCM)

Đồ thị (2.1): So sánh tình hình thu hút vốn nước ngoài



- **Thu hút đầu tư trong nước.**

Tính đến cuối năm 2006, có 612 dự án của doanh nghiệp trong nước thuộc nhiều thành phần kinh tế khác nhau đầu tư vào các KCX, KCN, chiếm tỷ trọng 57,63% tổng số dự án trong và ngoài nước đầu tư vào KCX, KCN. Vốn đầu tư đăng ký đạt 1.301,23 triệu USD, chiếm tỷ trọng 36,83% tổng vốn đầu tư vào các KCX, KCN. Điều này chứng minh loại hình KCX, KCN không chỉ phù hợp với các doanh nghiệp nước ngoài mà còn thu hút các doanh nghiệp trong nước. Tuy nhiên, nếu xét về vốn đầu tư thì quy mô vốn đầu tư của các doanh nghiệp trong nước còn hạn chế so với các doanh nghiệp

có vốn đầu tư nước ngoài thể hiện ở số dự án đầu tư lớn hơn nhưng tổng vốn đầu tư lại thấp hơn.

Bảng 2.2: Tình hình thu hút vốn đầu tư tại các KCX, KCN đến 31/12/2006.

Loại hình	Đơn vị tính	Lũy kế đến 31/12/2006	Tỷ trọng (%)
- Số dự án đầu tư	Dự án	1.062	100,00
+ Nước ngoài	-	450	42,37
+ Trong nước	-	612	57,63
- Tổng vốn đầu tư	Triệu USD	3.533,23	100,00
+ Nước ngoài	Triệu USD	2.232,00	63,17
+ Trong nước	Tỷ VNĐ	20.169	
(Quy đổi 1 USD # 15.500 VNĐ)	Triệu USD	1.301,23	36,83

(Nguồn Ban quản lý các KCX, KCN TP. HCM)

Nếu so với đầu tư trong lĩnh vực công nghiệp của Thành phố thì các KCN chiếm đến 80% số dự án (1.062/1.298) và 52% vốn đầu tư (3,55/6,84 tỷ USD). Sự gia tăng nguồn vốn đầu tư vào các KCX, KCN một mặt, góp phần quan trọng vào tăng tổng vốn đầu tư toàn xã hội trên địa bàn; mặt khác, vừa trực tiếp đóng góp vào tăng trưởng và chuyển dịch cơ cấu kinh tế vừa kích thích không khí tăng đầu tư mới ở những lĩnh vực, vùng lãnh thổ ngoài KCX, KCN. Nghĩa là, tạo ra phản ứng dây chuyền có tác động tích cực thu hút vốn cho đầu tư phát triển kinh tế trên địa bàn.

2.1.1.2. Du nhập kỹ thuật, công nghệ mới và kinh nghiệm quản lý tiên tiến.

Thực tế cho thấy, sự ra đời của KCX, KCN với những ưu thế của nó, đã đáp ứng được yêu cầu cơ bản về cơ sở hạ tầng cho việc tiếp nhận chuyển giao công nghệ và gắn liền theo đó là trình độ quản lý tiên tiến từ nước ngoài. Cùng với sự phát triển cả về quy mô lẫn chất lượng của các KCX, KCN, sức hấp thu công nghệ, trình độ quản lý tiên tiến từ nước ngoài cũng ngày càng gia tăng. Sự thay đổi về công nghệ và năng lực quản lý tất yếu sẽ dẫn đến thay đổi cơ cấu sản xuất, chất lượng, cơ cấu sản phẩm và xuất khẩu thay đổi theo

hướng giảm tỷ trọng hàng rẻ tiền, mau hỏng, hàng có hàm lượng công nghệ, chất xám thấp; tăng hàng sử dụng lâu bền, hàng có hàm lượng công nghệ, chất xám cao.

Quá trình phát triển KCX, KCN trên địa bàn TPHCM cho thấy, giai đoạn đầu thu hút đầu tư chủ yếu là các ngành thâm dụng lao động như ngành dệt may, lắp ráp điện tử (chủ yếu là gia công). Nhưng càng về sau, đầu tư vào các lĩnh vực công nghệ cao như cơ khí chính xác, tự động hoá, sản xuất phụ tùng, sản xuất linh kiện điện tử... ngày càng tăng và chiếm tỷ trọng lớn cả về sản phẩm lẫn kim ngạch xuất khẩu.

2.1.1.3. Gia tăng xuất khẩu.

Cân bằng ngoại thương là một trong những cân đối trọng yếu của kinh tế vĩ mô. Do vậy, số lượng, chủng loại, chất lượng hàng hóa và kim ngạch xuất khẩu vừa phản ánh năng lực hội nhập, khả năng cân bằng ngoại thương, vừa phản ánh sức cạnh tranh của nền kinh tế. Trình độ công nghệ, trình độ quản lý tương đối cao và sự am hiểu cùng những mối quan hệ sẵn có với thị trường nước ngoài của các doanh nghiệp KCX, KCN là cơ sở để các doanh nghiệp này thực hiện có hiệu quả chiến lược sản xuất kinh doanh hướng về xuất khẩu. Do vậy, kim ngạch xuất khẩu của các doanh nghiệp trong KCX, KCN không ngừng tăng lên qua các năm. Nếu như năm 1995, kim ngạch xuất khẩu của KCX, KCN chỉ chiếm 1,2% kim ngạch xuất khẩu của toàn Thành phố thì đến năm 2000 chiếm 13,3% và năm 2006 chiếm đến 17%.

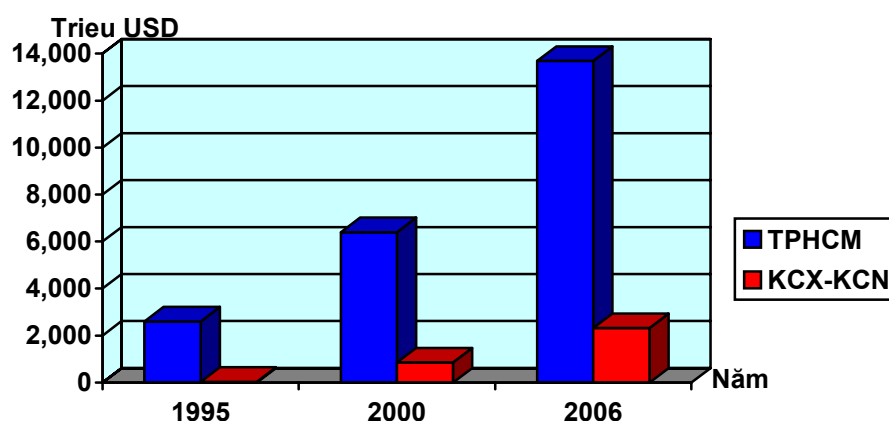
Bảng 2.3: So sánh kim ngạch xuất khẩu trong KCX, KCN với kim ngạch xuất khẩu chung của Thành phố.

Đơn vị: triệu USD

Năm	Kim ngạch xuất khẩu của TP	Kim ngạch xuất khẩu của KCX, KCN	Tỷ trọng giữa KCX, KCN/TP
1993-1994	3.454	11,56	0,33%
1995	2.598	30,48	1,2%
1996	3.828	111,96	2,9%
1997	3.830	253,26	6,6%
1998	3.722	405,38	10,9%
1999	4.647	560,86	12,1%
2000	6.402	851,64	13,3%
2001	6.016	849,65	14,1%
2002	6.415	1.095,69	17,1%
2003	7.370	1.347,00	18,3%
2004	9.848	1.644,54	16,7%
2005	12.132	2.000,00	16,5%
2006	13.695	2.320,00	17,0%
Tổng cộng	83.957	11.482,02	13,68%

(Nguồn Ban quản lý các KCX, KCN TP. HCM)

Đồ thị (2.2): So sánh kim ngạch xuất khẩu



Nếu so sánh với giá trị hàng hoá nhập khẩu phục vụ sản xuất thì từ năm 1998 đến nay, các KCX, KCN liên tục xuất siêu, góp phần tích cực tăng thu ngoại tệ cho Thành phố.

Bảng 2.4: Kim ngạch xuất nhập khẩu của các KCX, KCN.

Năm	Giá trị nhập khẩu (triệu USD)	Giá trị xuất khẩu (triệu USD)	Giá trị xuất siêu (triệu USD)	Tốc độ tăng kim ngạch XK	Tốc độ tăng kim ngạch NK
1993 - 1994	24,90	11,56	(13,34)		
1995	73,20	30,48	(42,72)	164%	194%
1996	147,70	111,96	(35,74)	267%	102%
1997	294,44	253,26	(41,18)	126%	99%
1998	346,53	405,38	58,85	60%	18%
1999	463,84	560,86	97,02	38%	34%
2000	675,90	851,64	175,74	52%	46%
2001	703,04	849,65	146,61	(0,23%)	4%
2002	895,78	1.095,69	199,91	29%	27%
2003	984,34	1.347,00	362,66	23%	10%
2004	1.365,34	1.644,54	279,20	22%	39%
2005	1.750,00	2.000,00	250,00	22%	28%
2006	1.740,00	2.320,00	580,00	16%	(1%)
Tổng	9.465,01	11.482,02	2.017,01		

(Nguồn Ban quản lý các KCX, KCN TP. HCM)

2.1.1.4. Tạo việc làm cho người lao động.

Giải quyết việc làm, chống thất nghiệp luôn có ý nghĩa kinh tế - xã hội - chính trị lớn lao trong quá trình phát triển. Vì lẽ đó, giải quyết việc làm, chống thất nghiệp là một trong những mối quan tâm thường xuyên của Nhà nước. Sự gia tăng đầu tư và nâng cao trình độ công nghệ trong các KCX, KCN đã kéo theo mức tăng cầu về lao động nói chung, lao động có trình độ nói riêng. Do vậy, đứng ở góc độ của lao động và việc làm thì sự phát triển của các KCX, KCN đã tạo nên tác động tích cực trên hai phương diện: thứ nhất, thu hút lao động; thứ hai, rèn luyện tác phong lao động mới và nâng cao tính kỷ luật trong lao động. Nhờ vậy, góp phần đào tạo, nâng cao kỹ năng, tay nghề và kỷ luật lao động cùng với tác phong lao động công nghiệp cho người lao động.

Tính đến 31/12/2006, các KCX, KCN đã thu hút được 211.437 lao động, chủ yếu là lao động trẻ có độ tuổi trung bình từ 18 đến 25 tuổi, lao động nhập cư chiếm trên 60% và tỷ lệ lao động nữ chiếm khoảng 67% tổng số lao

động. Lao động làm việc trong KCX, KCN liên tục tăng qua các năm, với tốc độ tăng bình quân đạt 31,57%/ năm.

2.1.1.5. Góp phần thúc đẩy kinh tế - văn hoá - xã hội của Thành phố phát triển theo xu hướng CNH, HĐH và đô thị hoá các vùng ngoại thành.

a/ Về quy hoạch phát triển KCX, KCN.

Đến cuối năm 2006, trên địa bàn Thành phố đã hình thành hệ thống các KCX, KCN được Thủ tướng Chính phủ quyết định thành lập với diện tích đất tự nhiên là 3.688,91 ha, trong đó diện tích đất cho thuê xây dựng nhà xưởng sản xuất là 2.046,40 ha.

Bảng 2.5: Các KCX, KCN thành lập theo Quyết định của Chính phủ đang khai thác.

Đơn vị: ha			
Số TT	TÊN KCN, KCX	Quận/ Huyện	Tổng diện tích
1	KCX Tân Thuận	Quận 7	300,00
2	KCX Linh Trung	Thủ Đức	62,00
3	KCX Linh Trung 2	Thủ Đức	61,70
4	KCN Tân Tạo (GĐ I)	Bình Tân	181,80
	KCN Tân Tạo(GĐ 2)	Bình Tân	212,30
5	KCN Vĩnh Lộc	Bình Chánh	207,00
	KCN Vĩnh Lộc (Mở rộng)	Bình Tân, Bình Chánh, Hóc Môn	56,06
6	KCN Bình Chiểu	Thủ Đức	27,34
7	KCN Hiệp Phước	Nhà Bè	332,00
	KCN Hiệp Phước	Nhà Bè	630,00
8	KCN Tân Bình (GĐ1)	Tân Phú	125,71
	KCN Tân Bình (GĐ2)	Tân Phú	24,01
9	KCN Tân Thới Hiệp	Quận 12	215,40
10	KCN Lê Minh Xuân	Bình Chánh	100,00
11	KCN Tây Bắc Củ Chi	Củ Chi	220,64
12	KCN Cát Lái 2	Quận 2	45,58
	KCN Cát Lái 2 (GĐ 2)	Quận 2	69,07
13	KCN Phong Phú	Bình Chánh	163,30
14	KCN Tân Phú Trung	Củ Chi	543,00
15	KCN Cát Lái 4*	Quận 2	112
TỔNG CỘNG			3.688,91

(Nguồn Ban quản lý các KCX, KCN TP. HCM)

Các KCX, KCN trên địa bàn TP. HCM được phân bố chủ yếu trong phạm vi bán kính 20 km đến các cảng chính và đều dọc theo các trục đường giao thông đường bộ quan trọng tạo thuận lợi cho các doanh nghiệp trong hoạt động.

b/ Hiệu quả khai thác quỹ đất.

Quá trình xây dựng và phát triển KCX, KCN là quá trình góp phần đáng kể vào chiến lược chuyển dịch cơ cấu kinh tế Thành phố, chuyển những vùng ven, vùng nông thôn ngoại thành (quận 2, 7, 12, Tân Bình, Thủ Đức, Bình Chánh, Củ Chi, Nhà Bè) từ vùng nông nghiệp lạc hậu với năng suất thấp thành vùng công nghiệp, phát triển toàn diện về kinh tế, văn hoá, xã hội.

Trong tổng số 15 KCX, KCN được thành lập có 12 KCX, KCN đã hoàn thành công tác giải toả đền bù xây dựng hạ tầng, 2 KCN đang trong giai đoạn đền bù giải toả và xây dựng hạ tầng (KCN Phong Phú, Tân Phú Trung), 1 KCN đang thực hiện thủ tục chuyển mục đích dự án (KCN Cát Lái 4). Có 4 KCX, KCN lấp đầy 100% (KCX Linh Trung 1, Linh Trung 2, KCN Bình Chiểu, Tân Thới Hiệp). Có 6 KCN đã lấp đầy từ 80% - 100% giai đoạn 1 và đang mở rộng thêm giai đoạn 2 (Vĩnh Lộc, Tân Bình, Hiệp Phước, Lê Minh Xuân, Tân Tạo, Tây Bắc Củ Chi), các KCX, KCN còn lại tỷ lệ lấp đầy trên 60%.

Tổng diện tích đất đã cho thuê đến cuối tháng 3/2007 là 1.111 ha, trong đó có 857,37 ha đã xây dựng nhà xưởng và đi vào hoạt động sản xuất chiếm khoảng 80%.

c/ Về công tác xây dựng hạ tầng kỹ thuật.

• Về hạ tầng bên ngoài KCX, KCN.

Nhìn chung hạ tầng kỹ thuật ngoài tường rào đã được nâng cấp, cải tạo nhằm phục vụ cho sự hình thành và phát triển KCX, KCN Thành phố. Trong thời gian qua Thành phố đã nỗ lực hoàn chỉnh hệ thống hạ tầng đường sá bên ngoài kết nối đến KCX, KCN như đã xây dựng và mở rộng các hệ thống trục giao thông chính (Quốc lộ 1, đường Trường Chinh, xa lộ Bắc Nam, xa lộ Đông Tây, xây dựng thêm cầu Kinh Tế, cầu Tân Thuận 2, hầm chui trên Quốc

lộ 1 tại các điểm tiếp giáp KCN. Các hệ thống cung cấp điện, nước, viễn thông cũng được cải thiện để đáp ứng yêu cầu của các KCX, KCN.

- **Về hạ tầng bên trong KCX, KCN.**

Các hạng mục hạ tầng cơ bản phục vụ cho hoạt động của KCX, KCN như hệ thống cung cấp điện, nước, thoát nước, trạm xử lý nước thải, mảng xanh... về cơ bản đa số các KCX, KCN đã hoàn thành từ 60 – 100% so với quy hoạch được duyệt, với chất lượng đạt yêu cầu nhằm kịp thời phục vụ các doanh nghiệp trong khu.

Ngoài ra, hoạt động của các KCX, KCN Thành phố cùng với việc quản lý nó trong thực tiễn đã xác lập được cơ chế hoạt động của các thành phần kinh tế và quan trọng hơn là cơ chế quản lý “một cửa, tại chỗ” vừa tăng cường hiệu quả quản lý nhà nước, vừa góp phần nhanh chóng giải quyết khó khăn cho nhà đầu tư, đóng góp vào công cuộc cải cách hành chính của nhà nước trong quản lý các mặt đời sống xã hội.

2.1.2. Những tồn tại, hạn chế của KCX, KCN.

Bên cạnh những kết quả đạt được, phát triển KCX, KCN trên địa bàn Thành phố thời gian qua cũng bộc lộ một số bất cập, hạn chế. Đó là:

- Kết nối hạ tầng trong và ngoài tường rào còn chậm, việc quy hoạch chưa tính đầy đủ các yếu tố xã hội như xây dựng nhà ở công nhân, các trung tâm sinh hoạt văn hoá thể thao cho công nhân, chưa hình thành nhanh các khu dịch vụ phụ cận, ô nhiễm môi trường chưa được khắc phục, v. v...

- Quy mô dự án đầu tư nhìn chung là vừa và nhỏ, trung bình khoảng 3,2 triệu USD/ dự án, trong khi tại Đồng Nai đạt tới 10,25 triệu USD/ dự án. Bên cạnh đó, các dự án chủ yếu thuộc những ngành sử dụng lao động có trình độ công nghệ thấp như dệt may, da giày, chế biến gỗ, hoá chất...

- Công tác tạo quỹ đất phục vụ nhà đầu tư còn chậm, nhiều dự án vướng mắc khâu đền bù giải toả, ảnh hưởng đến việc thu hút các dự án có quy mô lớn.

- Trong 211.437 lao động tại các KCX, KCN hiện nay có 70% là lao động phổ thông và đáng ngại hơn là suốt 3 năm gần đây, tình hình khan hiếm và biến động lao động ở khu vực này diễn ra khá rõ và ngày càng gay gắt.

Nguyên nhân chung là việc quy hoạch các KCX, KCN chưa tập trung, hợp lý, đồng bộ và chưa mang tính tổng thể, toàn diện. Bên cạnh đó, việc quản lý nhà nước còn hạn chế, quá chú trọng yếu tố thu hút đầu tư, sớm lấp đầy KCN mà không điều chỉnh định hướng ngành nghề để phát huy vai trò trọng tâm kinh tế của Thành phố. Việc đầu tư của Nhà nước về xây dựng hạ tầng ngoài tường rào, giải phóng mặt bằng, xây dựng các chương trình phúc lợi cho người lao động chưa được quan tâm đúng mức.

2.1.3. Nhiệm vụ trọng tâm của KCX, KCN TP. HCM từ nay đến năm 2010, có tính đến năm 2020.

Nhiệm vụ trọng tâm của KCX, KCN Thành phố từ nay đến năm 2010, có tính đến năm 2020 là góp phần đẩy mạnh sự nghiệp CNH, HĐH Thành phố, đưa Thành phố trở thành trung tâm công nghiệp của vùng trọng điểm kinh tế phía Nam. Cụ thể:

1. Hoàn chỉnh quy hoạch các KCN hiện hữu, KCN mới và KCN mở rộng theo hướng quy hoạch đầu tư kết cấu hạ tầng kỹ thuật trong và ngoài KCX, KCN, đáp ứng yêu cầu phát triển đồng bộ các hoạt động dịch vụ (như nhà ở, khu vui chơi giải trí công cộng, dịch vụ cảng biển, kho bãi, bưu chính viễn thông, cấp điện, cấp nước, dịch vụ tài chính và ngân hàng, các công trình phúc lợi và đào tạo...). Nâng số KCN lên 21 và tổng diện tích tăng thêm khoảng 2.800 ha.
2. Khai thác nhanh quỹ đất còn lại trong KCX-KCN. Củng cố, lấp đầy và sử dụng có hiệu quả diện tích đất đã được cấp đối với các KCN hiện hữu. Tập trung xây dựng các KCN chuyên ngành như KCN cơ khí, khu công nghệ cao, KCN hóa dược... để tạo điều kiện thuận lợi ứng dụng công nghệ cao, và tạo lợi thế cho mô hình sản xuất chuyên môn hóa, liên kết sản xuất theo chiều dọc từ linh kiện, bộ phận cấu thành

cho đến thành phẩm. Tất cả các công đoạn của quy trình sản xuất được thực hiện trong khu nên sẽ giảm được chi phí sản xuất.

3. Đẩy mạnh chuyển dịch cơ cấu đầu tư theo hướng ưu tiên và tập trung phát triển các ngành công nghiệp có hàm lượng tri thức và công nghệ cao, có lợi thế cạnh tranh.
4. Chuẩn bị và đào tạo nguồn nhân lực có trình độ kỹ thuật cao đáp ứng kịp thời nhu cầu của doanh nghiệp, qua đó xây dựng và phát triển hệ thống chính trị theo kịp đà phát triển của các KCX, KCN và chăm lo tốt đời sống người lao động.
5. Tiếp tục hoàn thiện mô hình quản lý “một cửa, tại chỗ” và đẩy mạnh cải cách hành chính, tăng cường ứng dụng công nghệ thông tin vào công tác quản lý nhà nước và cung cấp thông tin cho doanh nghiệp.

2.2. Thực trạng đầu tư tín dụng của NHCT trong KCX, KCN trên địa bàn TP. HCM.

2.2.1. Tổng quan về NHCTVN.

NHCTVN được thành lập từ năm 1988, trên cơ sở tách ra từ Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, là một trong bốn NHTMNN lớn nhất của Việt Nam. NHCTVN có tổng tài sản chiếm 12% tổng tài sản toàn ngành ngân hàng. Nguồn vốn của NHCTVN luôn tăng trưởng qua các năm, tăng mạnh kể từ năm 1996, đạt bình quân hơn 20%/ năm, đặc biệt có năm tăng 35% so với năm trước, chiếm thị phần 13,5% ngành ngân hàng.

NHCTVN có mạng lưới kinh doanh trải rộng toàn quốc với 2 Sở giao dịch, 138 Chi nhánh và trên 700 điểm giao dịch; có 03 Công ty hạch toán độc lập là Công ty Cho thuê Tài chính, Công ty Chứng khoán, Công ty Quản lý và Khai thác Tài sản và 02 đơn vị sự nghiệp là Trung tâm Công nghệ Thông tin và Trung tâm Đào tạo.

NHCTVN là thành viên sáng lập của các Tổ chức tài chính tín dụng:

- Sài Gòn Công thương Ngân hàng.

- Indovinabank (Ngân hàng liên doanh đầu tiên tại Việt Nam).
- Công ty Cho thuê Tài chính quốc tế - VILC (Công ty Cho thuê Tài chính quốc tế đầu tiên tại Việt Nam).
- Công ty liên doanh bảo hiểm Châu Á – NHCT.
- Công ty Chuyển mạch Tài chính quốc gia Việt Nam.

NHCTVN là thành viên chính thức của:

- Hiệp hội Ngân hàng Việt Nam (VNBA).
- Hiệp hội các Ngân hàng Châu Á (ABA).
- Hiệp hội Thanh toán Viễn thông Liên ngân hàng toàn cầu (SWIFT).
- Tổ chức phát hành và Thanh toán thẻ VISA, MASTER quốc tế.
- Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI).
- Hiệp hội các Định chế tài chính cho vay Doanh nghiệp vừa và nhỏ APEC.
- Hiệp hội các Doanh nghiệp vừa và nhỏ Việt Nam.

NHCTVN đã ký 8 Hiệp định tín dụng khung với các quốc gia Bỉ, Đức, Hàn Quốc, Thụy Sĩ và có quan hệ đại lý với 776 ngân hàng trên khắp toàn cầu, có thể đi bằng điện SWIFT có gắn mã khoá thẳng trực tiếp tới 18.312 ngân hàng, chi nhánh và văn phòng của họ trên toàn cầu.

Các sản phẩm dịch vụ tài chính của NHCTVN: các dịch vụ ngân hàng bán buôn và bán lẻ trong và ngoài nước, tiền gửi, thanh toán, cho vay và đầu tư, bảo lãnh và tái bảo lãnh, tài trợ thương mại, chuyển tiền, phát hành và thanh toán các loại thẻ trong nước và thẻ tín dụng quốc tế, séc du lịch, kinh doanh ngoại hối, kinh doanh chứng khoán, bảo hiểm, cho thuê tài chính và các dịch vụ ngân hàng khác. Là ngân hàng tiên phong trong việc ứng dụng công nghệ hiện đại và thương mại điện tử tại Việt Nam.

Cùng với những tín hiệu khởi sắc của nền kinh tế Việt Nam trong thời kỳ đổi mới, hoạt động kinh doanh của NHCTVN đã có những bước phát triển khả quan, đã thực hiện đạt và vượt các chỉ tiêu kế hoạch về tín dụng, huy động vốn, lợi nhuận, trích lập dự phòng rủi ro.

Gần 20 năm xây dựng và trưởng thành, NHCTVN đã vượt qua nhiều khó khăn, thử thách, đi tiên phong trong cơ chế thị trường, phục vụ và góp phần tích cực thực hiện đường lối, chính sách đổi mới của Đảng và Nhà nước; không ngừng phấn đấu vươn lên, khẳng định được vị trí là một trong những NHTM hàng đầu ở Việt Nam, có bước phát triển và tăng trưởng nhanh, đạt được nhiều thành tựu to lớn trên mọi mặt hoạt động kinh doanh – dịch vụ ngân hàng; phát triển đồng đều cả kinh doanh đối nội và kinh doanh đối ngoại, công nghệ ngân hàng tiên tiến, có uy tín với khách hàng trong nước và quốc tế.

Thực hiện chiến lược phát triển kinh tế xã hội, phát triển đất nước đến năm 2010, chủ trương tiếp tục đổi mới hoàn thiện hệ thống tài chính - ngân hàng và đề án cơ cấu lại NHCTVN giai đoạn 2001-2010. Mục tiêu phát triển của NHCTVN: **“Xây dựng NHCTVN thành một NHTM chủ lực và hiện đại của Nhà nước, hoạt động kinh doanh có hiệu quả, tài chính lành mạnh, có kỹ thuật công nghệ cao, kinh doanh đa năng, chiếm thị phần lớn ở Việt Nam”**.

Bảng 2.6: Một số chỉ tiêu chủ yếu của NHCTVN giai đoạn 2001-2006

Đơn vị: tỷ

VNĐ

Chỉ tiêu	31/12/2001	31/12/2002	31/12/2003	31/12/2004	31/12/2005	31/12/2006
Tổng tài sản	58.337	67.980	80.887	93.271	116.373	138.264
- Tổng cho vay và đầu tư kinh doanh	50.492	62.595	71.235	83.112	103.987	125.170
Trong đó Dự nợ cho vay nền kinh tế	39.594	47.121	51.779	64.160	75.886	80.801
- Vốn huy động	49.516	59.284	71.146	81.597	100.572	123.966
- Vốn chủ sở hữu	1.828	3.174	4.154	4.909	5.072	8.393
- Lợi nhuận sau thuế	153	176	205	207	403	589

(Nguồn Ngân hàng Công Thương Việt Nam)

2.2.2. Một vài nét cơ bản về hoạt động của các Chi nhánh NHCT trên địa bàn TPHCM.

2.2.2.1. Về phát triển mạng lưới NHCT trên địa bàn TP. HCM.

Tại khu vực TP.HCM, mạng lưới NHCT hiện có 18 chi nhánh cấp 1, 08 phòng giao dịch, 11 quỹ tiết kiệm, 27 điểm giao dịch mẫu được phân bố đều trên tất cả các quận, huyện và trong một số KCX, KCN của Thành phố. Với ưu thế về mạng lưới là điều kiện để NHCT phát triển các hoạt động của mình, góp phần tích cực vào tăng trưởng kinh tế trên địa bàn.

2.2.2.2. Hoạt động huy động vốn.

NHCTVN là một trong bốn NHTMNN nắm giữ hơn 70% thị phần huy động vốn và cho vay của toàn hệ thống NHTM trên phạm vi cả nước. Tuy nhiên, TP.HCM là trung tâm tài chính của cả nước, có hoạt động thị trường vốn phát triển nhanh và sôi động hơn các tỉnh, thành phố khác. Trong những năm gần đây với sự phát triển của khối NHTMCP và khối NHNNg, thị phần huy động vốn và cho vay của NHCT nói riêng, NHTMNN nói chung có xu hướng thu hẹp. Mặc dù nguồn vốn huy động của NHCT qua các năm đều có sự tăng trưởng nhưng tốc độ tăng trưởng luôn thấp hơn tốc độ tăng trưởng chung. Do vậy, nếu như năm 2001 NHCT nắm giữ 16% thị phần vốn huy động trên địa bàn thì đến cuối năm 2006 thị phần huy động vốn của NHCT chỉ còn 7,7%.

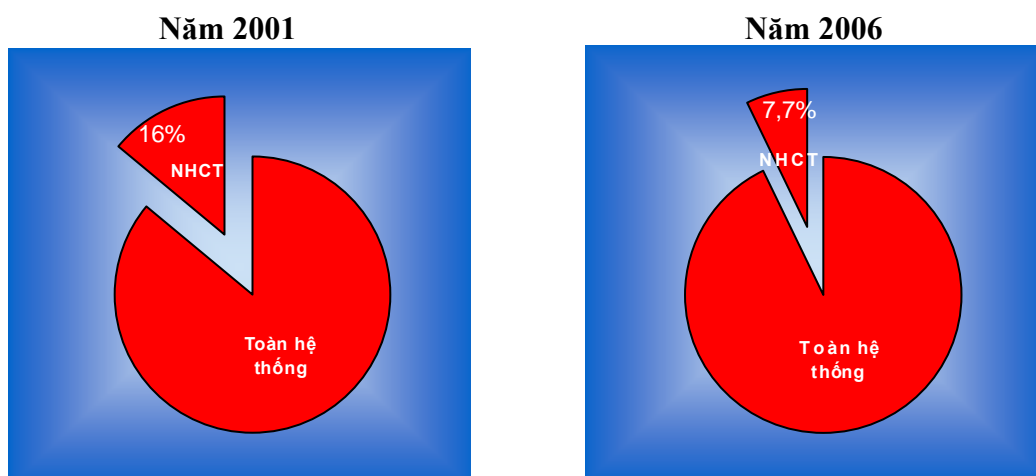
Bảng 2.7: Thị phần huy động vốn của NHCT trên địa bàn.

Đơn vị: tỷ đồng

Nguồn vốn huy động	Năm 2001	Năm 2002	Năm 2003	Năm 2004	Năm 2005	Năm 2006
- Huy động vốn toàn hệ thống	65.716	85.996	114.572	150.337	188.876	285.503
- Huy động vốn của NHCT	10.502	12.676	14.569	15.792	18.456	22.079
- Tỷ trọng/ tổng vốn huy động	16%	14,7%	12,7%	10,5%	9,8%	7,7%

(Nguồn Chi nhánh NHNN TP. HCM)

Đồ thị (2.3): Thị phần huy động vốn



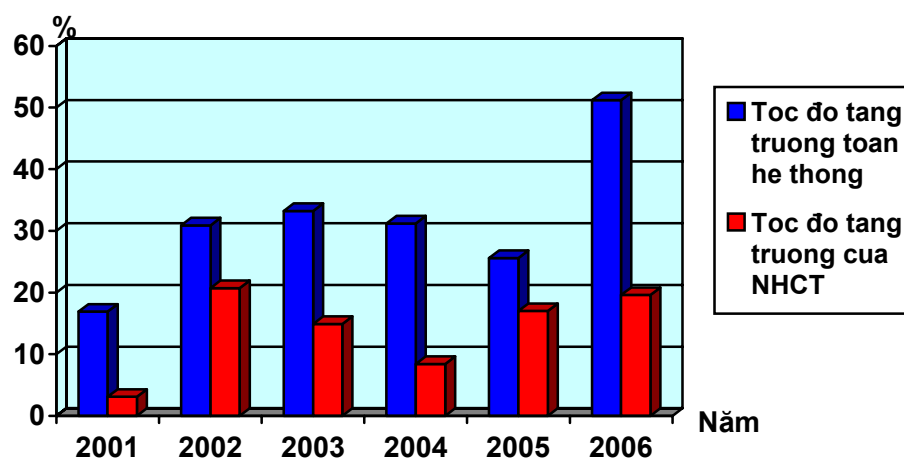
Bảng 2.8: So sánh tốc độ tăng trưởng nguồn vốn huy động của NHCT với tốc độ tăng trưởng chung của NHTM trên địa bàn.

Đơn vị: tỷ đồng

Nguồn vốn huy động	Năm 2001	Năm 2002	Năm 2003	Năm 2004	Năm 2005	Năm 2006
1. Huy động vốn toàn hệ thống						
- Tổng huy động vốn	65.716	85.996	114.572	150.337	188.876	285.503
- Tốc độ tăng trưởng	+16,9%	+30,9%	+33,2%	+31,2%	+25,6%	+51,2%
1. Huy động vốn của NHCT						
- Tổng huy động vốn	10.502	12.676	14.569	15.792	18.456	22.079
- Tốc độ tăng trưởng	+3,1%	+20,7%	+14,9%	+8,4%	+17%	+19,6%

(Nguồn Chi nhánh NHNN TP. HCM)

Đồ thị (2.4): So sánh tốc độ tăng trưởng huy động vốn



Qua bảng trên, ta thấy tốc độ tăng trưởng qua các năm của toàn hệ thống NHTM trên địa bàn TP.HCM có tốc độ tăng trưởng thấp nhất là 16,9% vào năm 2001 và cao nhất là năm 2006 với tốc độ tăng trưởng đạt 51,2%. Tốc độ tăng trưởng bình quân của toàn hệ thống trong giai đoạn 2001 – 2006 là 31,5%. Trong khi đó, tốc độ tăng trưởng nguồn vốn huy động hàng năm của NHCT luôn thấp hơn tốc độ tăng trưởng chung của toàn hệ thống và trong thời kỳ từ năm 2001 – 2006 chỉ đạt tốc độ tăng trưởng bình quân 13,95%.

Vì vậy, các biện pháp để tăng trưởng nguồn vốn huy động là vấn đề NHCT thực sự phải quan tâm. Bởi vì, với chức năng “đi vay để cho vay”, nếu không huy động được vốn thì NHCT cũng không có nguồn để phát triển hoạt động tín dụng và trên cơ sở đó phát triển các hoạt động dịch vụ khác.

2.2.2.3 Hoạt động tín dụng.

Thị phần cho vay của NHCT trong thời gian qua còn sút giảm nghiêm trọng hơn thị phần huy động vốn. Nếu như năm 2001 NHCT nắm giữ 18% thị phần cho vay thì đến năm 2006 thị phần cho vay của NHCT trên địa bàn Thành phố chỉ còn 6,2%.

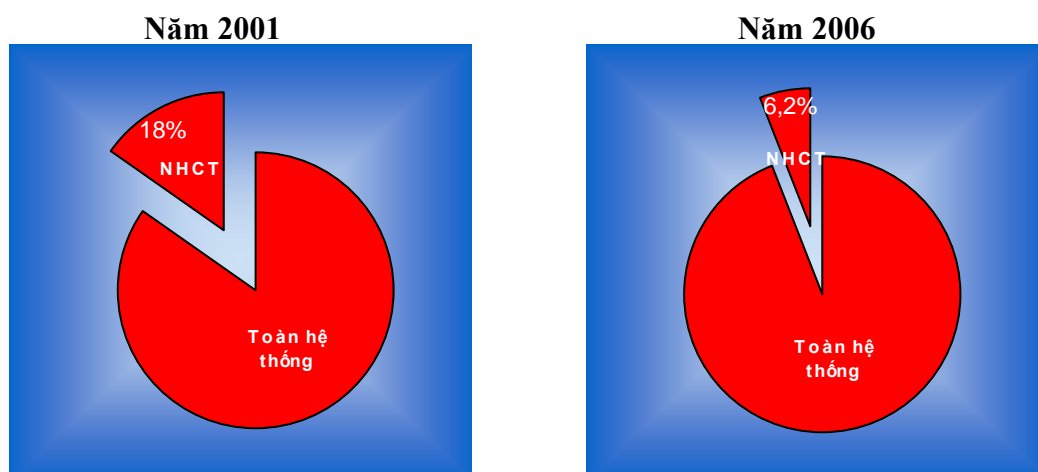
Bảng 2.9: Thị phần cho vay của NHCT trên địa bàn.

Đơn vị: tỷ đồng

Dư nợ cho vay	Năm 2001	Năm 2002	Năm 2003	Năm 2004	Năm 2005	Năm 2006
- Dư nợ cho vay toàn hệ thống	56.189	74.243	101.006	136.624	175.759	229.747
- Dư nợ cho vay của NHCT	10.125	12.049	11.965	12.325	12.821	14.240
- Tỷ trọng trong tổng dư nợ	18%	16,2%	11,8%	9%	7,3%	6,2%

(Nguồn Chi nhánh NHNN TP. HCM)

Đồ thị (2.5): Thị phần cho vay



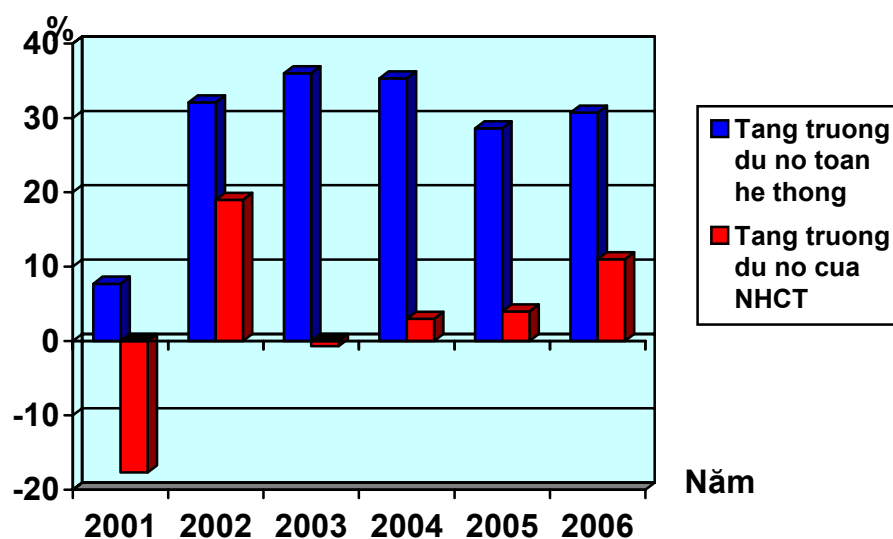
Bảng 2.10: So sánh tốc độ tăng trưởng dư nợ cho vay của NHCT với tốc độ tăng trưởng dư nợ chung của NHTM trên địa bàn.

Đơn vị: tỷ đồng

Dư nợ cho vay	Năm 2001	Năm 2002	Năm 2003	Năm 2004	Năm 2005	Năm 2006
1. Dư nợ cho vay toàn hệ thống						
- Dư nợ cho vay	56.189	74.243	101.006	136.624	175.759	229.747
- Tốc độ tăng trưởng	+7,7%	+32,1%	+36%	+35,3%	+28,6%	+30,7%
2. Dư nợ cho vay của NHCT						
- Dư nợ cho vay	10.125	12.049	11.965	12.325	12.821	14.240
- Tốc độ tăng trưởng	-17,7%	+19%	-0,7%	+3%	+4%	+11%

(Nguồn Chi nhánh NHNN TP. HCM)

Đồ thị (2.6): So sánh tốc độ tăng trưởng dư nợ cho vay



Trong giai đoạn từ 2001-2006 tăng trưởng dư nợ cho vay của NHCT không đều, năm 2001 và năm 2003 dư nợ cho vay không tăng trưởng mà còn bị giảm so với năm trước, đặc biệt năm 2001 dư nợ cho vay của NHCT giảm đến 17,7% so với năm 2000. Các năm còn lại tuy dư nợ có tăng trưởng nhưng tốc độ tăng trưởng luôn thấp hơn tốc độ tăng trưởng dư nợ chung của toàn ngành. Tốc độ tăng trưởng dư nợ cho vay bình quân của NHCT trong giai đoạn 2001 - 2006 chỉ đạt 3,1%, trong khi đó tốc độ tăng trưởng bình quân của toàn hệ thống NHTM trên địa bàn là 28,4%. Vì vậy, thị phần cho vay của NHCT ngày càng giảm sút là điều không thể tránh khỏi.

Điều này đặt ra những vấn đề mà các chi nhánh NHCT trên địa bàn nói riêng, NHCTVN nói chung phải có những giải pháp cụ thể nhằm giữ vững thị phần. Với đà tăng trưởng như hiện nay trong bối cảnh Việt Nam đã gia nhập WTO, cạnh tranh trong hoạt động ngân hàng sẽ ngày càng gay gắt hơn với sự tham gia ngày càng nhiều hơn của các tổ chức tài chính nước ngoài thì thị phần của NHCT sẽ còn sút giảm nhiều hơn nữa nếu không có những giải pháp hữu hiệu để cải thiện tình hình.

2.2.2.4 Hoạt động dịch vụ khác.

Nhìn chung, các chi nhánh NHCT trên địa bàn đã tích cực đẩy mạnh các hoạt động dịch vụ ngoài tín dụng, doanh số hoạt động đều có tốc độ tăng trưởng. Tuy nhiên, thị phần vẫn còn rất thấp và chiếm tỷ lệ khá khiêm tốn trong tổng thu nhập của ngân hàng.

- **Dịch vụ thanh toán xuất nhập khẩu.**

Bảng 2.11: Dịch vụ thanh toán xuất nhập khẩu năm 2006.

Đơn vị: 1.000USD

Loại dịch vụ	Thực hiện năm 2006	Tăng, giảm so với năm trước
1. Thanh toán L/C nhập khẩu	310.129	-7,1%
2. Thanh toán L/C xuất khẩu	203.224	-2,4%
3. Nhờ thu đi	56.026	+82,2%
4. Nhờ thu đến	97.355	+7,9%
5. Chuyển tiền đi	249.286	+11,1%
6. Chuyển tiền đến	645.635	+55,8%
7. Chiết khấu bộ chứng từ	127.509	+8,8%

(Nguồn Phòng thanh toán xuất nhập khẩu NHCTVN)

Hoạt động thanh toán xuất nhập khẩu của các Chi nhánh NHCT trên địa bàn có tăng trưởng so với năm trước, đặc biệt các dịch vụ nhờ thu và chuyển tiền. Riêng phát hành và thanh toán L/C nhập khẩu giảm so năm 2005 do quy định hiện hành của NHCTVN về mở và thanh toán L/C có tỷ lệ ký quỹ quá cao đối với doanh nghiệp ngoài quốc doanh (50% nếu có tài sản thế chấp và 80% nếu không có tài sản thế chấp). Do vậy, đã hạn chế các doanh nghiệp ngoài quốc doanh mở L/C bằng vốn tự có.

- **Dịch vụ kinh doanh ngoại tệ.**

Doanh số mua ngoại tệ năm 2006 của NHCT là 1.016 triệu USD, chiếm tỷ trọng 3,46% doanh số mua ngoại tệ của hệ thống NHTM trên địa bàn.

Doanh số bán ngoại tệ là 977 triệu USD, chiếm tỷ trọng 3,28% doanh số bán của toàn hệ thống.

- **Dịch vụ kiều hối.**

Trong năm 2006, các Chi nhánh NHCT trên địa bàn đã thực hiện chi trả 160,97 triệu USD kiều hối, chiếm tỷ trọng 10,3% doanh số chi trả kiều hối của các NHTM trên địa bàn.

- **Dịch vụ thẻ.**

Hoạt động thẻ của các chi nhánh NHCT trên địa bàn tuy tăng trưởng khá mạnh so với năm trước nhưng vẫn chưa đáp ứng kịp nhu cầu về dịch vụ của một thị trường năng động và phát triển như TP. HCM.

- Tổng số máy ATM đến đầu năm 2006 là 97 máy. Từ đó đến nay số máy ATM vẫn giữ nguyên, không tăng thêm.
- Phát hành thẻ ATM trong năm 2006 là 105.556 thẻ, chiếm tỷ trọng 10,32% toàn hệ thống ngân hàng. Luỹ kế đến hết năm 2006 NHCT phát hành được 171.540 thẻ ATM, chiếm tỷ trọng 9,14% lượng thẻ phát hành.
- Số dư đảm bảo thanh toán trung bình thẻ ATM năm 2006 là 114.068 triệu đồng. Đây là nguồn vốn huy động rất tốt mà NHCT cần phát huy. Với số lượng thẻ phát hành càng lớn, số dư trên tài khoản thẻ càng cao thì ngân hàng có nguồn vốn huy động càng lớn và còn thu được phí dịch vụ.

2.2.3. Thực trạng đầu tư tín dụng của NHCT trong KCX, KCN trên địa bàn TP. HCM trong thời gian qua.

2.2.3.1. Tình hình tham gia cho vay và mạng lưới của NHCT trong KCX, KCN.

a/ Mạng lưới cho vay trong KCX, KCN của các NHTM và NHCT.

Bảng 2.12: Số lượng các NHTM tham gia cho vay trong KCX, KCN.

Loại hình ngân hàng	Năm 2001	Năm 2002	Năm 2003	Năm 2004	Năm 2005	Năm 2006
- NHTM nhà nước	9	14	16	20	21	21
Trong đó: NHCT	3	7	8	9	8	7
- NHTM CP	2	8	9	12	11	12
- NHLĐ	0	0	1	1	3	4
- Chi nhánh NHNNg	6	11	12	13	15	15
- Loại hình khác	2	2	2	2	2	2
Tổng cộng	17	35	40	48	52	54

(Nguồn Chi nhánh NHNN TP. HCM)

Nếu như năm 2001 chỉ có 17 TCTD tham gia cho vay trong KCX, KCN thì đến năm 2006 số TCTD tham gia cho vay trong KCX, KCN đã là 54 đơn vị. Điều này cho thấy đây là thị trường tiềm năng được các ngân hàng quan tâm đầu tư. Riêng hệ thống NHCT với ưu thế mạng lưới rộng và có nhiều kinh nghiệm trong đầu tư đối với các đơn vị sản xuất công thương nghiệp. Do vậy, ngay từ năm 2001 đã có 3 chi nhánh NHCT tham gia cho vay và đến nay hiện có 7 chi nhánh NHCT tham gia cho vay trong KCX, KCN trên địa bàn TP. HCM. Trong đó, NHCT có 01 chi nhánh cấp 1 là NHCT Bình Tân nằm trong KCN Tân Tạo và 01 phòng giao dịch của Sở giao dịch II NHCT nằm trong KCN Hiệp Phước, 01 phòng giao dịch của Chi nhánh 4 NHCT nằm trong KCX Tân Thuận nhằm phục vụ kịp thời nhu cầu của các doanh nghiệp trong KCX, KCN.

b/ Tình hình tham gia cho vay trong KCX, KCN của các NHTM và NHCT.

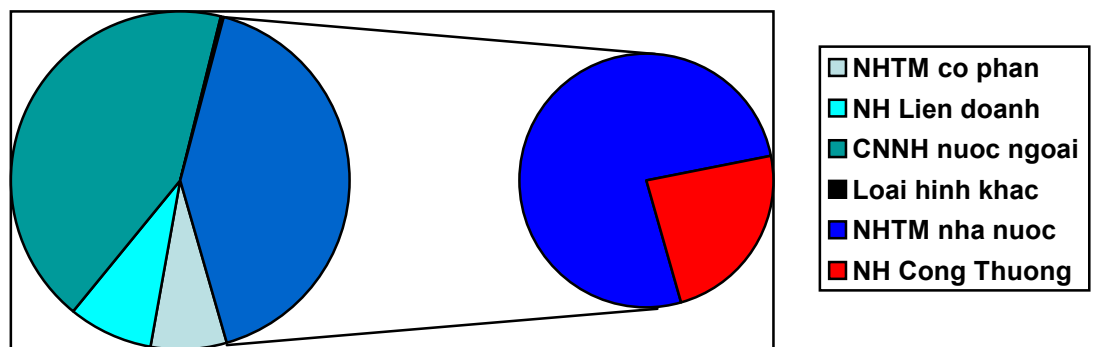
Bảng 2.13: Tình hình tham gia cho vay của các loại hình TCTD trong KCX, KCN năm 2006.

Đơn vị tính: tỷ đồng

STT	Loại hình TCTD	Số chi nhánh cho vay	Dư nợ đến	Tỷ trọng trong tổng dư nợ(%)
1	NHTM nhà nước Trong đó: + NHCT	21 7	5.937 1.849	34,88 10,86
2	NHTM cổ phần	12	1.341	7,88
3	Ngân hàng liên doanh	4	1.540	9,05
4	Chi nhánh NHNNg	15	8.131	47,76
5	Loại hình khác	2	74	0,43
	Tổng cộng	54	17.023	100,00

(Nguồn Chi nhánh NHNN TP. HCM)

Đồ thị (2.7): Thị phần cho vay của các loại hình ngân hàng



Đến cuối năm 2006 có 54 chi nhánh NHTM tham gia cho vay trong KCX, KCN với tổng dư nợ 17.023 tỷ đồng. Trong đó, NHCT có 7 chi nhánh tham gia cho vay với dư nợ 1.849 tỷ đồng, chiếm 10,86% thị phần. Có nhiều chi nhánh tham gia cho vay và chiếm thị phần cao nhất là các hệ thống NHNNg với 15 chi nhánh tham gia cho vay, có dư nợ là 8.131 tỷ đồng chiếm

47,76% thị phần cho vay trong KCX, KCN. Điều này cho thấy các chi nhánh NHNNg rất quan tâm đầu tư cho vay KCX, KCN và có lợi thế đối với cho vay các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài trong KCX, KCN.

2.2.3.2. Tình hình đầu tư tín dụng trong KCX, KCN của NHCT.

- **Quy mô cho vay trong KCX, KCN của NHCT.**

Tính đến 31/12/2006, dư nợ cho vay trong KCX, KCN của NHCT là 1.849 tỷ đồng, tăng gần 7 lần so với 31/12/2001. Dư nợ cho vay của NHCT tăng nhanh nhất trong giai đoạn 2002 – 2004, cao nhất là năm 2002 tốc độ tăng trưởng lên tới 169,4%, nhưng tốc độ tăng trưởng dư nợ đã giảm dần vào những năm sau. Đây là sự tăng trưởng bình thường do trước năm 2001 cho vay trong KCX, KCN có nhiều vướng mắc chưa được tháo gỡ nên số lượng các TCTD tham gia cho vay ít và dư nợ cho vay cũng thấp. Đến năm 2001 NHNN trên địa bàn và Hepza đã có Quy chế phối hợp nhằm tạo điều kiện cho các doanh nghiệp vay vốn ngân hàng. Bên cạnh đó, tháng 10/2002 NHNNVN cũng có Chỉ thị 07 về việc mở rộng tín dụng có hiệu quả đối với doanh nghiệp trong KCX, KCN. Do vậy, dư nợ cho vay trong KCX, KCN tăng trưởng mạnh từ sau năm 2001.

Ngoài ra, các doanh nghiệp đầu tư cơ sở hạ tầng trong KCX, KCN có nhu cầu vốn ban đầu rất lớn để đền bù, giải phóng mặt bằng, xây dựng cơ sở hạ tầng; còn đối với các doanh nghiệp mới vào hoạt động trong KCX, KCN thì có nhu cầu vốn để thanh toán tiền thuê đất, xây dựng nhà xưởng, mua sắm máy móc thiết bị, vay vốn lưu động... Sau khi các doanh nghiệp đã đi vào hoạt động ổn định thì nhu cầu vốn này sẽ giảm dần. Mặt khác, với sự tham gia ngày càng nhiều của các NHTM sẽ làm giảm và chia nhỏ thị phần.

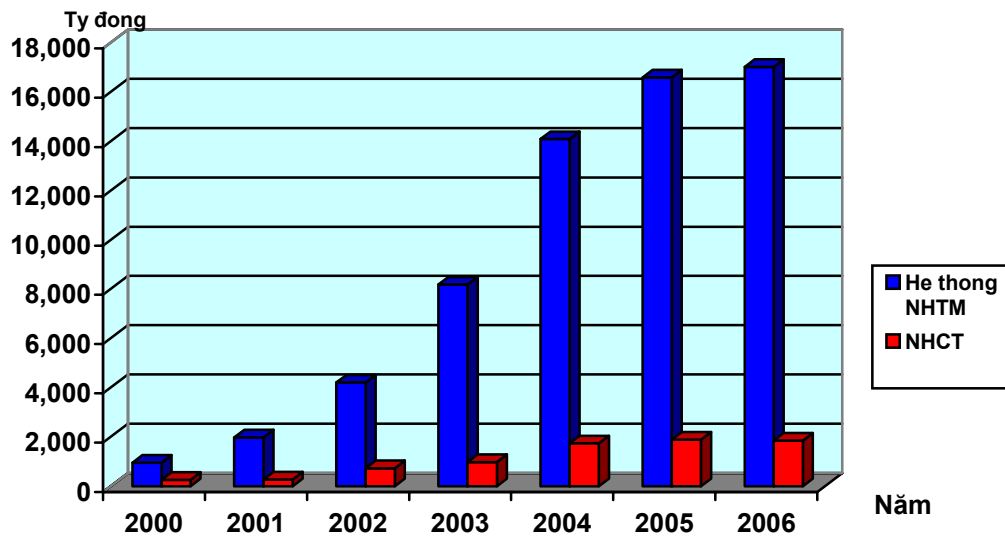
**Bảng 2.14: Tình hình cho vay KCX, KCN của các NHTM và NHCT
từ năm 2001 - 2006.**

Đơn vị: tỷ đồng

Năm	Hệ thống NHTM			NHCT		
	Doanh số cho vay (tỷ đồng)	Dư nợ (tỷ đồng)	Tốc độ tăng trưởng dư nợ (%)	Doanh số cho vay (tỷ đồng)	Dư nợ (tỷ đồng)	Tốc độ tăng trưởng dư nợ (%)
2000		946			262	
2001	4.911	1.975	+ 108,77%	116	271	+3,4%
2002	10.154	4.207	+113,00%	922	730	+169,4%
2003	14.867	8.189	+94,62%	821	974	+33,4%
2004	25.249	14.094	+72,12%	2.491	1.737	+78,3%
2005	28.501	16.598	+17,76%	2.289	1.889	+8,8%
2006	25.499	17.023	+2,56%	3.220	1.849	-2,1%

(Nguồn Chi nhánh NHNN TP. HCM)

Đồ thị(2.8): Tình hình dư nợ trong KCX-KCN



- **Thị phần cho vay trong KCX, KCN của NHCT trong thời gian qua.**

Thị phần cho vay của NHCT trong KCX, KCN cao nhất là vào năm 2002 chiếm 17,4% và giảm dần còn 10,9% vào năm 2006. Điều này cho thấy tuy các chi nhánh NHCT có quan tâm cho vay trong KCX, KCN và có lượng

khách hàng nhất định nhưng thị phần nắm giữ không cao và còn có xu hướng giảm.

Bảng 2.15: Thị phần cho vay trong KCX, KCN trên địa bàn TPHCM của NHCT từ năm 2001-2006.

Đơn vị: tỷ đồng

Dư nợ cho vay	Năm 2001	Năm 2002	Năm 2003	Năm 2004	Năm 2005	Năm 2006
- Dư nợ cho vay của các NHTM	1.975	4.207	8.189	14.094	16.598	17.023
- Dư nợ cho vay của NHCT	271	730	974	1.737	1.889	1.849
- Thị phần cho vay của NHCT	13,7%	17,4%	11,9%	12,3%	11,4%	10,9%

(Nguồn Chi nhánh NHNN TP. HCM)

2.2.3.3. Hiệu quả cho vay KCX, KCN của NHCT trong thời gian qua.

a/ Thu nhập từ hoạt động cho vay các doanh nghiệp trong KCX, KCN.

Bảng 2.16: Thu nhập từ hoạt động cho vay

Đơn vị: tỷ đồng

Năm	Dư nợ		Thu từ lãi cho vay		Tỷ lệ thu từ lãi/dư nợ (%)	
	Cho vay nền kinh tế	Cho vay KCX, KCN	Nền kinh tế	KCX, KCN	Nền kinh tế	KCX, KCN
2001	10.125	271	580	22,2	5,73	8,21
2002	12.049	730	847	57,3	7,03	7,85
2003	11.965	974	954	84,9	7,98	8,72
2004	12.325	1.737	1.044	16,3	8,47	9,36
2005	12.821	1.889	1.236	19,9	9,64	10,56
2006	14.240	1.849	1.376	20,2	9,66	10,93

(Nguồn Ngân hàng Công Thương Việt Nam)

Hoạt động cho vay các doanh nghiệp trong KCX, KCN trong thời gian qua của NHCT tuy dư nợ chiếm tỷ trọng thấp trong tổng dư nợ nhưng xét về

hiệu quả thì mang lại hiệu quả cao hơn so với cho vay nền kinh tế. Điều này có được là do:

- Trong những năm 2001 – 2003 do ảnh hưởng của những khoản nợ tồn đọng từ trước làm cho hiệu quả kinh doanh của NHCT trên địa bàn Thành phố bị giảm thấp. Ngoài ra, trong những năm trước đây NHCT chú trọng cho vay các DNNN, các Tổng công ty lớn với lãi suất cho vay ưu đãi nhưng hoạt động của các đơn vị này phần lớn kém hiệu quả đã làm ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng và hiệu quả hoạt động của NHCT.
- Trong khi đó, cho vay các doanh nghiệp trong KCX, KCN phần lớn là các doanh nghiệp ngoài quốc doanh, hoạt động có hiệu quả, lãi suất cho vay trên cơ sở thoả thuận nên thu nhập trong hoạt động cho vay của khu vực này cao hơn so với thu nhập từ cho vay nền kinh tế.

b/ Chất lượng tín dụng trong KCX, KCN.

Bảng 2.17: Nợ quá hạn cho vay KCX, KCN trên địa bàn TPHCM của NHCT từ năm 2001-2006.

Năm	Cho vay nền kinh tế			Cho vay KCX, KCN		
	Tổng dư (tỷ đồng)	Nợ quá hạn	Tỷ lệ	Dư nợ (tỷ đồng)	Nợ quá hạn	Tỷ lệ
2001	10.125	889	8,78%	271	0	0
2002	12.049	914	7,58%		0	0
2003	11.965	906	7,58%		0	0
2004	12.325	311	2,52%	1.737	7	0,4%
2005	12.821	543	4,24%	1.889	0	0
2006	14.240	564	3,96%	1.849	0	0

(Nguồn Ngân hàng Công Thương Việt Nam)

Đánh giá chất lượng tín dụng trên góc độ xem xét nợ quá hạn và tỷ lệ nợ quá hạn thì chất lượng nợ trong cho vay KCX, KCN có chất lượng cao hơn rất nhiều so với chất lượng nợ chung của NHCT. Từ năm 2001-2006, chỉ

duy nhất năm 2004 cho vay trong KCX, KCN có nợ quá hạn nhưng tỷ lệ nợ quá hạn chỉ chiếm 0,4% trong tổng dư nợ. Trong khi đó, tỷ lệ nợ quá hạn chung của NHCT thấp nhất năm 2004 là 2,52% và chiếm 3,96% trong tổng dư nợ của năm 2006. Điều này cho thấy hoạt động cho vay trong KCX, KCN của NHCT trên địa bàn Thành phố có chất lượng nợ cao, cho vay khá an toàn và mang lại thu nhập ổn định cho NHCT.

Còn nếu đánh giá chất lượng tín dụng trên cơ sở phân loại nợ theo các nhóm, theo Quyết định 493/2005/QĐ của NHNNVN thì dư nợ cho vay trong KCX, KCN cũng có chất lượng cao hơn so với dư nợ cho vay nền kinh tế.

Bảng 2.18: Phân loại nợ năm 2006.

Đơn vị tính: %

Phân loại nợ theo nhóm	Cho vay nền kinh tế	Cho vay KCX, KCN
Nhóm 1	95,15	98,95
Nhóm 2	2,97	1,05
Nhóm 3 – 5	1,88	0

(Nguồn Ngân hàng Công Thương Việt Nam)

c/ Cơ cấu cho vay theo thời hạn.

Bảng 2.19: Cơ cấu cho vay theo thời hạn.

Đơn vị: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2001	Năm 2002	Năm 2003	Năm 2004	Năm 2005	Năm 2006
1. Cho vay nền kinh tế	10.125	12.049	11.965	12.325	12.821	14.240
- Cho vay ngắn hạn	7.279	8.090	7.758	7.702	8.326	9.106
- Tỷ trọng	71,9%	67,1%	64,8%	62,5%	64,9%	64%
- Cho vay trung dài hạn	2.846	3.959	4.207	4.623	4.495	5.134
- Tỷ trọng	28,1%	32,9%	35,2%	37,5%	35,1%	36%
2. Cho vay KCX, KCN	271	730	974	1.737	1.889	1.849
- Cho vay ngắn hạn	85	334	438	822	948	916
- Tỷ trọng	31,25%	45,76%	44,97%	47,36%	50,2%	49,5%
- Cho vay trung dài hạn	186	396	536	914	941	933
- Tỷ trọng	68,75%	54,24%	55,03%	52,64%	49,8%	50,5%

(Nguồn Ngân hàng Công Thương Việt Nam)

Bảng 2.20: Cơ cấu huy động vốn theo thời hạn.

Đơn vị: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2001	Năm 2002	Năm 2003	Năm 2004	Năm 2005	Năm 2006
Nguồn vốn huy động	10.502	12.676	14.569	15.792	18.456	22.079
- Không kỳ hạn	4.361	5.058	4.970	4.994	6.006	6.018
- Tỷ trọng	41,5%	39,9%	34,1%	31,6%	32,5%	27,3%
- Có kỳ hạn	6.141	7.618	9.599	10.798	12.450	16.061
- Tỷ trọng	58,5%	60,1%	65,9%	68,4%	67,5%	72,7%

(Nguồn Ngân hàng Công Thương Việt Nam)

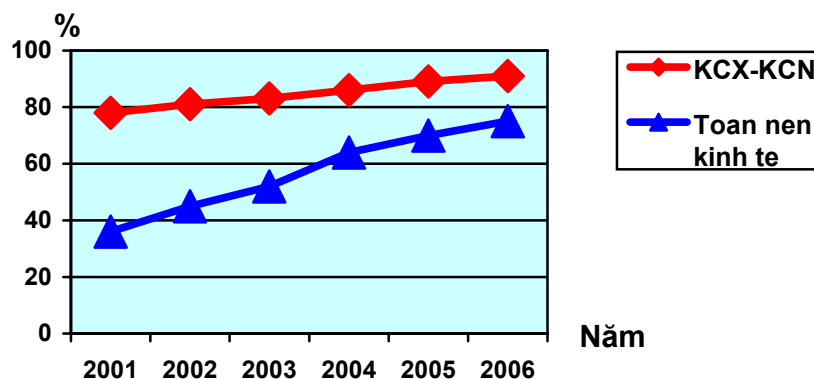
Các doanh nghiệp Việt Nam phần lớn là doanh nghiệp vừa và nhỏ, có vốn tự có thấp, máy móc thiết bị lạc hậu... Do vậy, trong thời gian qua nhu cầu vốn của các doanh nghiệp đặc biệt là vốn trung dài hạn rất cao. Tuy nhiên, nếu so với các qui định về an toàn vốn của NHNN và cơ cấu huy động vốn của NHCTVN, tỷ trọng cho vay trung dài hạn của NHCT trên địa bàn TP. HCM luôn được duy trì ở mức dưới 40% và phù hợp với cơ cấu huy động vốn của NHCT.

Đối với cho vay trong KCX, KCN, tỷ trọng cho vay trung dài hạn tương đối cao ở mức trên dưới 50%. Đây là kết quả tất yếu khi các doanh nghiệp đang trong quá trình xây dựng, đổi mới công nghệ sản xuất. Tuy nhiên, dư nợ cho vay trong KCX, KCN của NHCT chỉ chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng dư nợ cho vay chung. Vì thế, tuy tỷ lệ cho vay trung dài hạn trong KCX, KCN có cao hơn so với tỷ lệ cho vay trung dài hạn chung nhưng vẫn nằm trong giới hạn cho phép và phù hợp với cơ cấu huy động vốn của NHCT.

Như vậy, cho vay trong KCX, KCN của NHCT trên địa bàn TP. HCM trong thời gian qua có cơ cấu cho vay phù hợp, nằm trong giới hạn cho phép, chất lượng tín dụng cao, góp phần tăng thu nhập cho NHCT.

d/ Tỷ trọng cho vay có bảo đảm.

Đồ thị (2.9): Tỷ trọng cho vay có bảo đảm



Phần lớn các doanh nghiệp trong KCX, KCN là doanh nghiệp ngoài quốc doanh có sở hữu tài sản rõ ràng. Do vậy, tỷ lệ dư nợ có tài sản đảm bảo trong KCX, KCN cao hơn so với tỷ lệ này trong tổng dư nợ cho vay nền kinh tế. Đặc biệt trong các năm gần đây, NHCTVN luôn đề cao tiêu chuẩn an toàn tín dụng trong đó có điều kiện về tài sản và chất lượng tài sản bảo đảm nên tỷ lệ dư nợ có tài sản bảo đảm đã tăng trưởng đáng kể. Thêm vào đó, với quy chế bảo đảm tiền vay ngày càng thông thoáng, loại tài sản được phép dùng làm tài sản đảm bảo nợ vay ngày càng tăng và thích hợp với điều kiện hoạt động của các doanh nghiệp trong KCX, KCN.

Tuy nhiên, đáng chú ý là phần lớn tài sản đảm bảo của doanh nghiệp trong KCX, KCN chủ yếu là tài sản hình thành từ vốn vay. Đó là, quyền sử dụng đất thuê trong KCX, KCN và các công trình xây dựng trên đất, dây chuyền máy móc thiết bị, hàng hoá và các khoản phải thu nên có mức độ rủi ro cao hơn các loại tài sản đảm bảo khác.

2.2.3.5. Hoạt động dịch vụ.

Ngoài hoạt động tín dụng, các dịch vụ khác cũng được NHCT triển khai rộng rãi như dịch vụ thanh toán trong nước, dịch vụ thanh toán xuất nhập khẩu, dịch vụ ngân quỹ, dịch vụ thẻ... Hiệu quả, sự tiện ích của các sản phẩm dịch vụ ngân hàng hiện đại là điều kiện rất thuận lợi để thu hút khách hàng

đến giao dịch với ngân hàng thông qua đó mở rộng và tăng trưởng tín dụng một cách có hiệu quả. Mặt khác, với sự phát triển của các dịch vụ còn giúp cho NHCT có được nguồn vốn huy động với lãi suất thấp do các khoản tiền nhàn rỗi còn đọng trên các tài khoản thanh toán, các tài khoản thẻ.

Trong các dịch vụ ngân hàng triển khai trong KCX, KCN, dịch vụ thẻ ATM có bước tăng trưởng nhanh vì những tiện ích mang lại trong quá trình sử dụng như an toàn trong cất trữ, tiết kiệm, thanh toán không phải đến ngân hàng... Đối với doanh nghiệp khi sử dụng dịch vụ chi trả lương qua thẻ sẽ tiết giảm được chi phí tiền lương cho thủ quỹ, chi phí đổi tiền rách nát, hư hỏng, thiếu do kiểm đếm... Tuy nhiên, nếu so với tiềm năng về quy mô hoạt động của các doanh nghiệp, số lượng công nhân làm việc trong KCX, KCN thì mức độ phát triển dịch vụ thẻ ATM của NHCT còn thấp so với nhu cầu.

2.3. Đánh giá đầu tư tín dụng của NHCT trong KCX, KCN trên địa bàn TP. HCM trong thời gian qua.

2.3.1. Những kết quả đạt được.

NHCTVN đã xác định KCX, KCN là một thị trường đầy tiềm năng, có độ tin cậy cao, ít rủi ro, là nơi tập trung phần lớn doanh nghiệp hoạt động sản xuất công nghiệp với đa dạng ngành nghề, các doanh nghiệp có nhu cầu thật sự về vốn và các dịch vụ ngân hàng khác cho hoạt động sản xuất kinh doanh của mình nên cần được hỗ trợ và tạo điều kiện phát triển. Trong thời gian qua đầu tư tín dụng của NHCT vào KCX, KCN trên địa bàn TP. HCM đã đạt được một số kết quả nhất định.

Một là, NHCT đã từng bước mở rộng qui mô cho vay các doanh nghiệp trong KCX, KCN, thu hút thêm được nhiều khách hàng tiềm năng.

Hai là, dư nợ cho vay đối với các doanh nghiệp trong KCX, KCN tăng trưởng nhanh cả về số lượng lẫn tỷ trọng trong tổng dư nợ cho vay nền kinh tế. NHCT đã trở thành một địa chỉ đáng tin cậy cho các doanh nghiệp trong KCX, KCN. Bằng những sản phẩm ngân hàng đa dạng, phong phú và tiện ích

với khách hàng, với phong cách phục vụ, giao dịch văn minh, hiện đại NHCT đã thu hút và có được một lượng khách hàng ổn định trong KCX, KCN.

Ba là, cơ cấu đầu tư cho các doanh nghiệp trong KCX, KCN là tương đối hợp lý. Dư nợ trung dài hạn chiếm tỷ trọng phù hợp với nhu cầu thực tế của các doanh nghiệp, đồng thời mang lại lợi ích ổn định và bền vững cho NHCTVN

Bốn là, trên góc độ an toàn tín dụng, đầu tư cho các doanh nghiệp trong KCX, KCN có tỷ lệ được bảo đảm bằng tài sản cao. Hơn thế nữa, tính pháp lý của các tài sản bảo đảm tương đối chắc chắn, rõ ràng đảm bảo cho quyền lợi của ngân hàng cho vay nếu buộc phải xử lý thu hồi nợ.

Năm là, các sản phẩm, dịch vụ cung cấp cho các các doanh nghiệp trong KCX, KCN tương đối phong phú như cho vay bổ sung vốn lưu động, cho vay đầu tư dự án, cho vay cải tiến kỹ thuật, mở rộng sản xuất, cho vay tài trợ xuất khẩu, chiết khấu bộ chứng từ, bảo lãnh...

Sáu là, NHCT chủ động trong việc tăng cường nhiều kênh tiếp cận với các doanh nghiệp trong KCX, KCN. Thay vì ngồi chờ doanh nghiệp đến tiếp xúc và đề nghị vay vốn như trước đây, NHCT đã chủ động tiếp cận với doanh nghiệp thông qua các hội nghị, hội thảo do Chi nhánh NHNN TP. HCM phối hợp với HEPZA tổ chức. Ngoài ra, NHCT cũng nắm bắt, tìm hiểu nhu cầu vay vốn của doanh nghiệp thông qua HEPZA, thông qua các công ty kinh doanh cơ sở hạ tầng trong các KCX, KCN và thông qua trang web của NHCT để giới thiệu đến các doanh nghiệp các sản phẩm của ngân hàng, hồ sơ, thủ tục vay vốn...

2.3.2. Hạn chế và nguyên nhân.

2.3.2.1. Hạn chế.

Mặc dù hoạt động cho vay các doanh nghiệp trong KCX, KCN của NHCT trên địa bàn TP. HCM đã đạt được những kết quả đáng khích lệ về tăng trưởng qui mô và hiệu quả. Tuy nhiên, thị phần cho vay trong KCX, KCN của NHCT còn khá khiêm tốn, dư nợ cho vay trong KCX, KCN còn

chiếm tỷ trọng thấp trong tổng dư nợ cho vay nền kinh tế, các hoạt động dịch vụ khác cũng ít và chưa cho thấy được một hình ảnh NHCT hàng đầu trong cho vay một khu vực năng động như KCX, KCN.

Bảng 2.21: Tỷ trọng cho vay KCX, KCN trong tổng dư nợ cho vay của NHCT trên địa bàn từ năm 2001-2006.

Đơn vị: tỷ đồng

Dư nợ cho vay	Năm 2001	Năm 2002	Năm 2003	Năm 2004	Năm 2005	Năm 2006
- Dư nợ cho vay nền kinh tế	10.125	12.049	11.965	12.325	12.821	14.240
- Dư nợ cho vay trong KCX,KCN	271	730	974	1.737	1.889	1.849
- Tỷ trọng trong tổng dư nợ	2,7%	6%	8,1%	14,1%	14,7%	13%

(Nguồn Ngân hàng Công Thương Việt Nam)

2.3.2.2. Nguyên nhân dẫn đến những hạn chế trong cho vay đối với các doanh nghiệp trong KCX, KCN.

a/ Về phía NHCT.

Thứ nhất, NHCT chưa có một hệ thống các chính sách hiệu quả phục vụ cho đầu tư tín dụng. Cụ thể như:

- Chưa có chính sách tín dụng riêng cho KCX, KCN để làm định hướng cho các Chi nhánh NHCT trong đầu tư tín dụng cho khu vực này. NHCT chưa đưa ra được các định hướng cụ thể đối với ngành hàng, nhóm ngành hàng, khu vực kinh tế, thành phần kinh tế cần quan tâm đầu tư. Chính sách khách hàng chung chung, chưa đưa ra được các tiêu chuẩn cụ thể để xác định đâu là khách hàng chiến lược, khách hàng truyền thống, khách hàng tiềm năng...do đó tính hiệu quả kém. Hệ thống các văn bản qui định về tín dụng quá cồng kềnh và còn chòng chéo. Chính sách lãi suất thiếu linh hoạt, vẫn chưa phát huy hiệu quả. Thực tế NHCTVN vẫn điều hành lãi suất cho vay tại các Chi nhánh trên cơ sở lãi suất sàn.

- NHCTVN vẫn đang còn trong quá trình hoàn thiện hệ thống tiêu chuẩn quản lý rủi ro. Việc quy định đối tượng phải thẩm định rủi ro tín dụng còn khá dàn trải, số lượng nhiều, trong khi bộ phận này mới thành lập, vận hành chưa đồng bộ và còn có những hạn chế nhất định. Điều này đã làm cho thời gian thẩm định kéo dài, không đáp ứng được yêu cầu của doanh nghiệp.
- NHCT chưa có hệ thống đánh giá tổng thể xu hướng phát triển chung của nền kinh tế, ngành hàng, nhóm khách hàng làm định hướng cho hoạt động cấp tín dụng. Vì vậy các Chi nhánh cho vay thiếu tính định hướng và hiện tượng đầu tư quá nhiều vào một khách hàng, nhóm khách hàng, ngành hàng vẫn diễn ra phổ biến.

Thứ hai, quy định về điều kiện cho vay (tỷ lệ vốn tự có tham gia, hệ số tự tài trợ, vốn lưu động ròng > 0 , sản xuất kinh doanh có lãi, không có lỗ lũy kế ...), hồ sơ vay vốn, điều kiện tài sản đảm bảo tiền vay, điều kiện cho vay không có tài sản bảo đảm, định giá tài sản... hiện hành của NHCTVN khá chặt chẽ và phức tạp. Các yêu cầu về điều kiện cho vay quá cao so với tình hình chung của các doanh nghiệp. Quy trình cho vay phải qua nhiều khâu, nhiều bước làm ảnh hưởng đến thời gian giải quyết hồ sơ vay vốn. Tỷ lệ vốn ngân hàng tham gia trong các dự án trung dài hạn thấp (chỉ có 50%), định giá tài sản tối đa chỉ bằng 70% giá thị trường, việc giới hạn loại tài sản nhận làm đảm bảo cũng như tăng cường cho vay có tài sản đảm bảo... đã hạn chế việc tăng trưởng tín dụng nói chung, tín dụng trong KCX, KCN nói riêng.

Thứ ba, tính cạnh tranh yếu thể hiện ở các sản phẩm tín dụng hiện nay chủ yếu vẫn là các sản phẩm truyền thống, còn đơn điệu, thiếu tính liên kết với nhau và với các sản phẩm dịch vụ khác để tạo ra gói sản phẩm hàm chứa nhiều giá trị gia tăng, không có sự khác biệt để tạo được ấn tượng mạnh đối với khách hàng tiềm năng. Mặt khác, khâu quảng bá và khuyến khích trưng sản phẩm, chăm sóc và phục vụ khách hàng cũng còn có những hạn chế nhất định. Bên cạnh đó, các chi nhánh NHCT hầu hết chỉ quan tâm đến từng món

vay, từng dự án đầu tư mà chưa tổng hợp được nhu cầu của khách hàng để cung cấp sản phẩm dịch vụ trọn gói phù hợp với từng khách hàng nên việc triển khai các sản phẩm tín dụng chưa đạt hiệu quả mong muốn.

Thứ tư, các sản phẩm dịch vụ khác có tác dụng hỗ trợ hoạt động tín dụng như tài trợ xuất nhập khẩu còn hạn chế do tỷ lệ ký quỹ mở L/C bằng vốn tự có quá cao đối với doanh nghiệp ngoài quốc doanh (80% nếu không có tài sản đảm bảo, 50% nếu có tài sản đảm bảo), chưa triển khai các nghiệp vụ mới như nghiệp vụ quyền chọn ngoại tệ, quyền chọn lãi suất (để giúp doanh nghiệp giảm bớt rủi ro trong hoạt động), bao thanh toán, chiết khấu thương phiếu... nên phần nào cũng hạn chế quan hệ tín dụng.

Thứ năm, NHCTVN chưa có hệ thống thu thập thông tin khách hàng, chấm điểm và xếp hạng khách hàng một cách độc lập. Cán bộ tín dụng chủ yếu tìm kiếm thông tin qua báo chí, trên mạng internet, thông tin do khách hàng cung cấp với nhiều nội dung rất khác nhau nên mất nhiều thời gian để thu thập, tra cứu, tìm hiểu mà độ tin cậy không cao. Do các thông tin về khách hàng còn thiếu, chưa chính xác dẫn đến việc ra quyết định cho vay của ngân hàng chậm trễ làm mất cơ hội kinh doanh của khách hàng, còn nếu ngân hàng quyết định không chính xác sẽ ảnh hưởng đến chất lượng hoạt động cho vay của Ngân hàng.

Thứ sáu, số lượng cán bộ tín dụng thiếu, chất lượng cán bộ tín dụng chưa đồng đều, trình độ một số cán bộ tín dụng còn chưa đáp ứng được với thực tế công việc. Khả năng phân tích đánh giá về khách hàng, phân tích tình hình sản xuất kinh doanh, phân tích tài chính, phân tích dự án vay vốn của khách hàng của một số cán bộ tín dụng còn yếu, việc cho vay vẫn chủ yếu dựa vào kinh nghiệm. Ngoài ra, bộ phận tín dụng đang phải thực hiện quá nhiều việc từ quan hệ khách hàng, thẩm định tín dụng, quản lý nợ, soạn thảo hợp đồng,..., và khởi kiện khi khách hàng chây ì không trả nợ nên thiếu tính chuyên nghiệp. NHCT cũng chưa có nhiều cán bộ có kiến thức chuyên sâu về

tài trợ các doanh nghiệp trong KCX, KCN, đặc biệt là các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài.

Thứ bảy, nguồn vốn của NHCTVN còn hạn chế đặc biệt là nguồn vốn trung dài hạn. Trong khi đó, nhu cầu vốn trung dài hạn của các doanh nghiệp trong KCX, KCN là rất lớn. Điều này cũng làm ảnh hưởng đến việc mở rộng tín dụng trong KCX, KCN.

Thứ tám, hoạt động Marketing được đánh giá rất quan trọng đối với sự tồn tại và phát triển của ngân hàng. Tuy nhiên, hoạt động Marketing của NHCT trong thời gian qua tuy đã được quan tâm nhưng chưa mang tính chuyên nghiệp (trừ Sở giao dịch II là có bộ phận Marketing riêng, các chi nhánh còn lại đều do phòng khách hàng đảm nhiệm) nên hiệu quả mang lại còn thấp.

Thứ chín, công tác kiểm tra, kiểm soát nội bộ tại Ngân hàng chưa thật sự được quan tâm đúng mức. Hệ thống kiểm tra, kiểm soát nội bộ mặc dù được tách hoạt động độc lập khỏi Chi nhánh cho vay nhưng thực tế chưa phải là một bộ phận độc lập. Đội ngũ cán bộ kiểm soát chủ yếu là cán bộ tuổi cao, trình độ còn hạn chế.

Thứ mười, do mức độ phân cấp quản lý cho các Chi nhánh NHCT trên địa bàn chưa cao, nhiều trường hợp phải trình NHCTVN do đó đã làm ảnh hưởng thời gian giải quyết hồ sơ cho khách hàng.

b/ Về phía doanh nghiệp.

Thứ nhất, các doanh nghiệp thường thiếu dự án mang tính khả thi. Việc thiếu phương án sản xuất kinh doanh khả thi xuất phát từ nhiều lý do:

- Phần lớn doanh nghiệp Việt Nam là doanh nghiệp vừa và nhỏ, trình độ quản lý hạn chế nên khả năng nắm bắt sự thay đổi của thị trường, chính sách nhà nước, khả năng xây dựng chiến lược phát triển lâu dài kém. Do vậy, phương án kinh doanh thường sơ sài, thiếu điều tra thị trường, điều tra đối thủ cạnh tranh, tính toán chưa đầy đủ và chưa lường trước được những biến động sẽ xảy ra.

- Cách suy nghĩ đơn giản của các doanh nghiệp là có tài sản thế chấp, có ý tưởng kinh doanh là có thể vay ngân hàng mà không tính đến việc liệu phương án kinh doanh đó đã tính hết các chi phí hay chưa và có thực sự hiệu quả hay không nếu có sự biến động của thị trường....

Thứ hai là, các doanh nghiệp thường không đủ tài sản đảm bảo tiền vay theo qui định và việc xác định giá trị trong thực tế gặp nhiều khó khăn. Tài sản thế chấp chủ yếu hiện nay của các doanh nghiệp là QSDĐ thuê trong KCX, KCN và các công trình gắn liền với đất. Nhưng do việc cấp giấy chứng nhận quá chậm nên số lượng khách hàng có đủ tài sản hợp pháp để thế chấp ngân hàng là rất ít. Còn đối với tài sản thế chấp là dây chuyền sản xuất thì hầu hết trong tình trạng lạc hậu, giá trị thấp và rất khó bán khi phải xử lý tài sản để thu hồi nợ. Đó là chưa kể đến việc một số doanh nghiệp lợi dụng việc máy móc thiết bị không có giấy chứng nhận quyền sở hữu mà chỉ có hợp đồng mua bán, hoá đơn nên chỉ có một tài sản đem thế chấp nhiều ngân hàng. Vì vậy, khi doanh nghiệp không trả được nợ thì khả năng thu hồi nợ của ngân hàng là rất thấp (trường hợp Công ty Tân Sao Vàng trong KCN Tân Tạo).

Thứ ba, thiếu vốn tự có tham gia là một trong những rào cản về phía doanh nghiệp khi tiếp cận với nguồn vốn tín dụng ngân hàng. Quy mô về vốn của doanh nghiệp Việt Nam thường nhỏ bé, khả năng độc lập, tự chủ về vốn chưa cao.

Thứ tư, tâm lý e ngại của các doanh nghiệp khi đặt quan hệ tín dụng với ngân hàng. Các doanh nghiệp thường có ít hiểu biết về các yêu cầu của ngân hàng khi giải quyết cho vay. Ngoài ra, do thủ tục vay vốn còn rườm rà, thiếu khoa học, các chi phí giao dịch liên quan đến khoản vay đôi lúc, đôi nơi còn cao đã gây tâm lý e ngại khi tiếp cận vay vốn ngân hàng.

Thứ năm, tính minh bạch, đầy đủ và tin cậy của thông tin tài chính doanh nghiệp còn thấp. Số doanh nghiệp thực hiện kiểm toán báo cáo tài chính còn chiếm tỷ lệ khiêm tốn. Mặt khác, phần lớn các doanh nghiệp trong KCX, KCN thường báo cáo lỗ để tranh thủ những ưu đãi về thuế.

c/ Nguyên nhân khác.

Thứ nhất, việc cấp giấy tờ về quyền sở hữu tài sản, quyền sử dụng đất và bất động sản trên đất nói chung, quyền sử dụng đất trong KCX, KCN nói riêng còn phức tạp, phiền hà, thời gian giải quyết hồ sơ kéo dài làm ảnh hưởng đến việc nhận và hoàn tất các thủ tục về tài sản đảm bảo theo quy định của Ngân hàng.

Thứ hai, việc công chứng và đăng ký các hợp đồng bảo đảm tiền vay là việc làm cần thiết nhằm bảo vệ lợi ích của ngân hàng và khách hàng khi phát sinh rủi ro tín dụng. Tuy nhiên, thực tế trong thời gian qua việc công chứng và đăng ký giao dịch bảo đảm trên địa bàn TP. HCM phát sinh rất nhiều vướng mắc làm ảnh hưởng đến quan hệ tín dụng giữa ngân hàng và doanh nghiệp. Cụ thể:

- Mỗi phòng công chứng, mỗi quận, huyện có quy định khác nhau về thủ tục công chứng, đăng ký giao dịch bảo đảm gây nhiều khó khăn cho ngân hàng và doanh nghiệp.
- Thời gian đăng ký và xoá đăng ký giao dịch bảo đảm còn kéo dài gây khó khăn cho ngân hàng và khách hàng vay vốn.
- Về thời hạn hiệu lực của đăng ký giao dịch bảo đảm theo quy định tối đa là 5 năm, trong khi đó đối với những món vay dài hạn, ngân hàng có thể cho vay đến 20 năm. Với thời hạn hiệu lực của đăng ký giao dịch bảo đảm như trên khi hết thời hạn phải gia hạn sẽ rất phiền hà cho ngân hàng và doanh nghiệp.
- Phần lớn các phòng Công chứng chỉ thực hiện công chứng HĐTC tài sản hình thành từ vốn vay sau khi tài sản đã hình thành. Trong khi đó, đặc điểm của loại hình này là tài sản hình thành sau khi ngân hàng cho vay. Nếu thực hiện như hiện nay thì quyền lợi của ngân hàng sẽ không được đảm bảo trong thời gian tài sản đang hình thành và dễ xảy ra rủi ro cho ngân hàng nếu như cùng một lúc người vay lập hồ sơ vay nhiều ngân hàng.

- Một số phòng công chứng bắt buộc ghi cụ thể số HĐTD vào trong HĐTC. Do đó, khi HĐTD đó được thanh toán xong thì HĐTC cũng không còn hiệu lực. Khi doanh nghiệp muốn tiếp tục vay thì phải làm lại toàn bộ thủ tục công chứng, đăng ký giao dịch bảo đảm làm mất thời gian và chi phí cho ngân hàng và khách hàng, đặc biệt đối với các món vay ngắn hạn.
- Ngoài ra, phòng Công chứng cũng không đồng ý công chứng các Văn bản sửa đổi bổ sung hợp đồng bảo đảm tiền vay như sửa đổi tăng nghĩa vụ được bảo đảm để tăng hạn mức vay vốn... mà yêu cầu ngân hàng phải lập HĐTC mới. Điều này không thể thực hiện được vì doanh nghiệp vẫn còn nợ ngân hàng thì không thể giải chấp HĐTC cũ để lập HĐTC mới được.

Thứ ba, vấn đề xử lý tài sản bảo đảm để thu hồi nợ.

- Theo quy định của pháp luật, khi khách hàng vi phạm nghĩa vụ trả nợ, TCTD được quyền xử lý tài sản theo thoả thuận trong hợp đồng thế chấp để thu hồi nợ. Tuy nhiên, trong thực tế khi khách hàng không trả được nợ thì việc ngân hàng tự xử lý tài sản đảm bảo như đã thoả thuận trong HĐTC là không thể thực hiện được. Ngoài ra, đối với TSTC là QSDĐ thuê trong KCX, KCN khi người vay không có khả năng trả nợ, việc chuyển nhượng tài sản để thu hồi nợ khá phức tạp và mất nhiều thời gian vì đây là đất thuê nên doanh nghiệp thuê đất không có quyền chuyển nhượng trực tiếp mà trước tiên HEPZA phải ra quyết định thu hồi, sau đó KCN mới cấp lại cho người thuê mới.
- Khi TCTD phải khởi kiện để thu hồi nợ thì thủ tục khởi kiện, thi hành án rất phức tạp, rườm rà, thời gian kéo dài, không những chỉ tốn kém thời gian, chi phí mà còn ảnh hưởng trực tiếp đến chất lượng tín dụng, đến hiệu quả kinh doanh của TCTD.

Thứ tư, thông tin phục vụ công tác thẩm định khách hàng, ngành hàng còn thiếu và chưa thực sự có độ tin cậy cao. Việt Nam chưa có tổ chức chuyên nghiệp trong việc thu thập thông tin nên cơ sở dữ liệu thông tin về

doanh nghiệp, ngành hàng không tập trung, không có kênh chính thức đáng tin cậy. Hiện nay, nguồn thông tin tín dụng của Trung tâm thông tin tín dụng (CIC) của NHNNVN là nguồn cung cấp thông tin quan trọng hỗ trợ trong việc giải quyết cho vay của các TCTD. Tuy nhiên, một số nội dung như: tình hình tài chính, xếp hạng khách hàng, thông tin ngành hàng chưa được cập nhật và chi tiết; thông tin về việc phát sinh nợ quá hạn, nợ xấu của quá khứ thì chưa rõ về số tiền và thời điểm phát sinh. Do đó đã làm hạn chế quá trình khai thác, xử lý, phân tích thông tin về khách hàng của TCTD mỗi khi phát sinh quan hệ vay vốn.

Tóm lại: trong thời gian qua, hoạt động đầu tư tín dụng của NHCT cho các doanh nghiệp trong KCX, KCN trên địa bàn Thành phố ngày càng tăng, tạo điều kiện cho các doanh nghiệp đầu tư xây dựng nhà xưởng, mua sắm thiết bị để đổi mới công nghệ, hợp lý hoá và mở rộng sản xuất, nâng cao khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp. Mặt khác, với hỗ trợ vốn của ngân hàng đã giúp các doanh nghiệp kinh doanh cơ sở hạ tầng đẩy nhanh tiến độ giải phóng mặt bằng, đầu tư hoàn chỉnh cơ sở hạ tầng nhằm thu hút các doanh nghiệp đầu tư vào KCX, KCN.

Trong những năm gần đây với sự phát triển mạnh của các NHTMCP, cạnh tranh trong lĩnh vực ngân hàng ngày càng gay gắt trên tất cả các mặt hoạt động. NHTMNN nói chung, NHCT nói riêng dần mất đi ưu thế vốn có của mình. Do vậy, để giữ vững thị phần và phát triển NHCT cần phải củng cố và phát triển hoạt động của mình trên tất cả các mặt. Đối với lĩnh vực tín dụng thì đầu tư tín dụng cho các doanh nghiệp trong KCX, KCN của NHCT trong thời gian qua tuy chỉ chiếm tỷ trọng hơn 10% trong tổng dư nợ nhưng đây cũng là một giải pháp tốt để NHCT cơ cấu lại dư nợ, tăng trưởng và phát triển hoạt động tín dụng, tăng hiệu quả sử dụng vốn và tăng thu nhập cho NHCT.

Tuy nhiên, bên cạnh những kết quả đạt được đã nêu trên, tín dụng của NHCT đối với sự phát triển của các doanh nghiệp trong KCX, KCN còn bộc lộ một số hạn chế, tồn tại cả từ phía NHCT, cả từ phía các doanh nghiệp trong KCX, KCN cũng như từ phía các cơ quan quản lý nhà nước. Một số giải pháp

nhằm mở rộng và nâng cao hiệu quả đầu tư tín dụng của NHCT trong KCX, KCN được trình bày trong chương 3 sẽ góp phần giải quyết những khó khăn, tồn tại trong quan hệ tín dụng giữa NHCT với các doanh nghiệp trong KCX, KCN trên địa bàn TP. HCM.

CHƯƠNG 3:
GIẢI PHÁP MỞ RỘNG VÀ NÂNG CAO HIỆU QUẢ ĐẦU TƯ TÍN DỤNG CỦA NHCT TRONG KCX, KCN TRÊN ĐỊA BÀN TP.HCM TRONG THỜI GIAN TỚI.

3.1. Định hướng cho vay của NHCTVN trong thời gian tới.

Năm 2007 là năm Việt Nam bắt đầu hội nhập kinh tế quốc tế toàn diện với tư cách là thành viên WTO. Cơ hội kinh doanh rộng mở cùng với những thách thức, trở ngại phải vượt qua. Trên cơ sở thực tế của năm 2006 và triển vọng trong thời gian tới, NHCT đề ra định hướng công tác tín dụng trong thời gian tới như sau:

- Xây dựng cơ cấu tín dụng có khả năng sinh lời cao, phù hợp với xu hướng vận động của nền kinh tế (nhất là các ngành hàng chịu tác động mạnh khi thực hiện các cam kết WTO), ưu tiên khối lượng tín dụng lớn vào các khu vực kinh tế phát triển, năng động như KCX, KCN, khu công nghệ cao...

- Tăng trưởng tín dụng đi đôi với việc duy trì và nâng cao chất lượng tín dụng, đảm bảo hiệu quả kinh doanh, đáp ứng đủ nhu cầu tín dụng hợp lý cho các khách hàng có năng lực tài chính đủ mạnh, tính thanh khoản cao, sản xuất kinh doanh có lãi, mức vốn chủ sở hữu tham gia vào phương án/ dự án lớn, đảm bảo khả năng hoàn trả nợ vay ngân hàng.

- Củng cố chất lượng tín dụng hiện có, từng bước giảm thấp quy mô tín dụng đối với những khách hàng yếu kém, không đáp ứng được các điều kiện tín dụng của NHCTVN; giảm thấp tỷ lệ nợ xấu, nợ không sinh lời để nâng cao năng lực tài chính của NHCT.

- Thực hiện chính sách lãi suất, phí hợp lý, đảm bảo tính cạnh tranh, hiệu quả và phù hợp với đặc điểm, mức độ rủi ro của từng món vay.

- Phân đấu hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch liên quan đến hoạt động tín dụng.

+ Tổng dư nợ cho vay nền kinh tế tăng: 10% đến 12%/ năm.

+ Tỷ lệ nợ xấu (nhóm 3, 4 và 5) theo điều 7 QĐ 493 dưới 5% tổng dư nợ.

+ Cho vay trung và dài hạn tối đa: 40% tổng dư nợ.

+ Tỷ lệ cho vay có bảo đảm bằng tài sản: 75% tổng dư nợ.

+ Dự phòng rủi ro trích đủ theo quy định 493.

1.1. Dự kiến nhu cầu vay vốn trong thời gian tới của KCX, KCN.

Qua đánh giá của HEPZA và Chi nhánh NHNN trên địa bàn cho thấy nhu cầu vốn của các doanh nghiệp trong KCX, KCN thời gian tới là rất lớn, cụ thể:

- Nhu cầu vốn để phát triển các KCN mới như KCN Phong Phú, KCN Tân Phú Trung... hoặc mở rộng KCN như KCN Hiệp Phước, KCN Vĩnh Lộc...

- Nhu cầu vốn để hoàn chỉnh cơ sở hạ tầng, nhu cầu vốn của các doanh nghiệp để mở rộng công năng, nhu cầu vốn của các doanh nghiệp đầu tư mới vào KCN hoặc nhu cầu vốn của các doanh nghiệp thuộc diện phải dời vào KCN.

Bảng 3.1: Các KCX, KCN thành lập mới hoặc mở rộng từ nay đến 2010 có tính đến 2020.

Đơn vị: ha			
STT	KCN, KCX	Quận/ Huyện	Tổng diện tích
01	KCN Hiệp Phước	Nhà Bè	1.038,00
02	KCN Tây Bắc Củ Chi	Củ Chi	173,00
03	KCN Phú Hữu	Quận 9	162,00
04	KCN Lê Minh Xuân	Bình Chánh	700,00
05	KCN Tân Quy	Củ Chi	750,00
	Tổng cộng		2.823,00

(Nguồn Ban quản lý các KCX, KCN TP. HCM)

Bảng 3.2: Dự kiến kế hoạch sử dụng đất công nghiệp và thu hút vốn đầu tư.

Giai đoạn	Diện tích đất sử dụng	Số DN đầu tư	Tổng vốn đầu tư	Kim ngạch xuất khẩu
2006-2010	3.500-4.000 ha	2.000-2.000	3,5-4 tỷ USD	3,2-3,5 tỷ USD
2011-2015	5.000-5.500 ha	3.200-3.500	5 - 5,5 tỷ USD	4,8-5 tỷ USD
2016-2020	Còn lại	4.200-4.500	6 - 6,5 tỷ USD	5,5-6 tỷ USD

(Nguồn Ban quản lý các KCX, KCN TP. HCM)

Qua số liệu trên cho thấy nhu cầu vốn của các doanh nghiệp trong KCX, KCN thời gian tới là rất lớn. Do vậy, NHCT cần chủ động nắm bắt nhu cầu của các doanh nghiệp, đồng thời có các giải pháp tăng trưởng nguồn vốn huy động để đáp ứng nhu cầu vốn của các doanh nghiệp; các giải pháp để tháo gỡ những khó khăn làm cản trở quan hệ tín dụng và những giải pháp để phát triển dịch vụ nhằm hỗ trợ trở lại cho việc tăng trưởng và nâng cao hiệu quả tín dụng trong KCX, KCN.

3.3. Giải pháp mở rộng và nâng cao hiệu quả đầu tư tín dụng của NHCT trong KCX, KCN trên địa bàn TPHCM trong thời gian tới.

3.3.1. Giải pháp đối với NHCT.

3.3.1.1. Nâng cao năng lực cạnh tranh của NHCTVN.

Để nâng cao năng lực cạnh tranh, NHCTVN cần thực hiện một số giải pháp sau:

- Đẩy nhanh thực hiện kế hoạch hóa, lộ trình cổ phần hóa NHCTVN theo nguyên tắc Nhà nước sở hữu trên 50% vốn điều lệ và nắm giữ quyền chi phối. Mục đích của việc đa dạng hóa sở hữu là nhằm đổi mới cơ chế quản trị điều hành; thu hút thêm nguồn lực, trước hết là các nguồn lực về vốn, trình độ quản lý và công nghệ ngân hàng tiên tiến trên thế giới, từng bước chuẩn hóa theo chuẩn mực quốc tế; tăng cường sự kiểm soát của các cổ đông, khách hàng và công chúng đối với ngân hàng. Bên cạnh việc lựa chọn các cổ đông chiến lược là các Ngân hàng quốc tế có tiềm lực tài chính, năng lực quản trị tiên tiến và công nghệ hiện đại, NHCTVN sẽ lựa chọn một số Tập đoàn, Tổng công ty lớn để hợp tác toàn diện nhằm nâng cao hiệu quả hợp tác, mở ra cơ hội phát triển kinh doanh đa ngành, đa lĩnh vực cho NHCT.

- Tiếp tục cơ cấu lại tổ chức bộ máy, hoàn thiện và phát triển hệ thống mạng lưới kinh doanh để đáp ứng được yêu cầu kinh doanh trong tình hình mới; hoàn thiện hệ thống thông tin quản lý; thực hiện cơ chế quản trị điều hành, quản lý tài sản nợ, tài sản có, quản lý rủi ro, các cơ chế, quy trình kỹ thuật nghiệp vụ và kiểm soát nội bộ theo thông lệ quốc tế và công nghệ tiên tiến, tiến dần đạt đến các chuẩn mực quốc tế. Củng cố, hoàn thiện, nâng cao

chất lượng và hiệu quả hoạt động kiểm tra, kiểm soát nội bộ trong hệ thống NHCT.

- Phát triển kinh doanh đa năng, chuyển dịch mạnh cơ cấu kinh doanh theo hướng thị trường và trên cơ sở khai thác tốt nhất lợi thế so sánh của NHCT. Kết hợp các dịch vụ ngân hàng bán buôn và bán lẻ, trong đó phát triển mạnh các nghiệp vụ, dịch vụ ngân hàng bán lẻ có tính cạnh tranh cao, có hướng đột phá, có những sản phẩm mũi nhọn. Phát triển thị phần phi tín dụng và các dịch vụ tài chính, chú trọng phát triển các nghiệp vụ ngân hàng đầu tư; tiếp tục giữ vững thị phần huy động vốn, cho vay của NHCT trên thị trường Việt Nam.

- Phát triển mạnh công nghệ thông tin, đặc biệt chú trọng đẩy mạnh ứng dụng công nghệ mới, hiện đại. Xác định công nghệ thông tin là lĩnh vực có tính then chốt, là cơ sở nền tảng cho các hoạt động kinh doanh, là cơ sở để tăng năng suất, hiệu quả, nâng cao năng lực cạnh tranh và hiện đại hóa NHCT.

- Đặc biệt coi trọng công tác cán bộ và nâng cao chất lượng nguồn nhân lực, coi đây là yếu tố quyết định sự thắng lợi của mọi hoạt động kinh doanh và là khởi nguồn của sự sáng tạo nhằm nâng cao sức cạnh tranh, thực hiện hiện đại hóa và hội nhập của NHCT. Tăng cường đào tạo, bồi dưỡng cán bộ có đạo đức nghề nghiệp và năng lực chuyên môn tốt. Phát triển đội ngũ chuyên gia và đội ngũ cán bộ có năng lực, trình độ cao, phù hợp với công nghệ ngân hàng tiên tiến.

3.3.1.2. Chuẩn hóa về cơ chế, chính sách, quy trình, thủ tục cho vay đối với các doanh nghiệp trong KCX, KCN.

a/ Xây dựng chính sách tín dụng cho KCX, KCN một cách có hiệu quả.

Chính sách tín dụng bao gồm hệ thống các quan điểm, chủ trương, định hướng, quy định chỉ đạo hoạt động tín dụng và đầu tư của NHTM. Các chính sách tín dụng nhằm đạt mục tiêu cân bằng giữa tối đa hoá lợi nhuận và giảm thiểu rủi ro, đảm bảo tăng trưởng tín dụng và đầu tư an toàn, hiệu quả, đúng

định hướng và chiến lược phát triển của ngân hàng. Để mở rộng và nâng cao hiệu quả đầu tư đối với các doanh nghiệp trong KCX, KCN, NHCT cần xây dựng một chính sách tín dụng riêng cho KCX, KCN bao gồm các yếu tố như: xây dựng mục tiêu và chiến lược hoạt động tín dụng trong KCX, KCN; các đối tượng khách hàng chiến lược, ngành hàng chiến lược; các sản phẩm tín dụng và dịch vụ phù hợp với yêu cầu của các doanh nghiệp trong KCX, KCN; chính sách quản lý rủi ro và phân cấp quản lý tín dụng cho các Chi nhánh NHCT phù hợp với năng lực quản lý của từng Chi nhánh.

Bên cạnh đó, NHCT cũng cần ban hành chính sách ưu đãi khách hàng trong hoạt động cấp tín dụng thông qua các ưu đãi về lãi suất, phí dịch vụ, điều kiện thế chấp... theo hướng ưu tiên cho những khách hàng xếp hạng tín dụng cao (hạng AA trở lên), khách hàng chiến lược, khách hàng truyền thống, khách hàng có quan hệ lớn, thanh toán chủ yếu qua NHCT và sử dụng nhiều sản phẩm của NHCT.

Với chính sách tín dụng rõ ràng, minh bạch sẽ tạo sự thuận lợi trong quản lý điều hành, sự thống nhất trong hoạt động tín dụng của các Chi nhánh NHCT và tạo điều kiện cho các doanh nghiệp trong KCX, KCN dễ dàng đặt quan hệ vay vốn với ngân hàng.

b/ Tiếp tục bổ sung, hoàn thiện quy trình nghiệp vụ.

- Tiếp tục bổ sung, hoàn thiện cơ chế chính sách, quy trình nghiệp vụ tín dụng đảm bảo sự đầy đủ, đồng bộ, nhất quán và linh hoạt để thích ứng với sự biến động của môi trường kinh tế, tăng sức cạnh tranh, đẩy mạnh phát triển tín dụng lành mạnh, góp phần hạn chế rủi ro. Một số quy định liên quan đến công tác tín dụng hiện hành của NHCT không còn phù hợp với quy định của pháp luật hiện hành và thực tiễn cần được ban hành mới như: quy định về đảm bảo tiền vay, quy định về bảo lãnh, mở thanh toán L/C, nhận ủy thác cho vay, quy chế cho vay đồng tài trợ, quy định cho khách hàng vay vốn để đầu tư trực tiếp ra nước ngoài, quy định chiết khấu, tái chiết khấu chứng từ có giá... Ngoài ra, NHCT còn cần phải tập trung rà soát và giải quyết kịp thời những bất cập, vướng mắc về cơ chế, trao thẩm quyền gắn liền với trách nhiệm nhiều

hơn cho cơ sở để tăng tính chủ động khi giải quyết công việc, đảm bảo đáp ứng kịp thời nhu cầu của khách hàng.

- Cải tiến quy trình nghiệp vụ theo hướng đơn giản về thủ tục, hồ sơ vay vốn. Công khai các điều kiện, đối tượng, lãi suất, thủ tục vay vốn... đến các doanh nghiệp hoạt động trong KCX, KCN nhằm tạo điều kiện cho các doanh nghiệp nắm bắt được thông tin và nghiên cứu tiếp cận nguồn vốn vay ngân hàng.

- Thành lập bộ phận hỗ trợ tín dụng tư vấn cho các doanh nghiệp trong KCX, KCN về các lĩnh vực liên quan đến nghiệp vụ ngân hàng như: lập dự án đầu tư, xây dựng kế hoạch kinh doanh, các thủ tục hồ sơ cần thiết nhằm thiết lập quan hệ tín dụng, thanh toán và thực hiện các dịch vụ ngân hàng.

3.3.1.3. Đa dạng hóa sản phẩm tín dụng, gắn việc cung cấp sản phẩm tín dụng với các sản phẩm dịch vụ và tiện ích khác của NHCT.

Khai thác tối đa tiện ích của hệ thống công nghệ hiện đại để cải tiến sản phẩm hiện có và phát triển các sản phẩm tín dụng mới phù hợp với chiến lược kinh doanh của ngân hàng, đáp ứng nhu cầu của khách hàng và phân tán rủi ro. Gắn phát triển và cung cấp sản phẩm tín dụng với các sản phẩm dịch vụ và tiện ích khác của ngân hàng (như huy động vốn, thanh toán, tài trợ thương mại, dịch vụ thẻ...), hình thành phương thức cung cấp trọn gói nhiều sản phẩm dịch vụ cho doanh nghiệp. Cụ thể:

a/ Cải tiến các sản phẩm truyền thống.

Sản phẩm cho vay của NHCT hiện nay vẫn còn mang tính tổng hợp như cho vay ngắn hạn, cho vay trung dài hạn nên rất khó cho các Chi nhánh trong triển khai, tiếp thị sản phẩm đến khách hàng và trong thực hiện nghiệp vụ. Do vậy, NHCT cần nghiên cứu, thiết kế đưa ra các sản phẩm cho vay cụ thể như cho vay bổ sung vốn lưu động phục vụ sản xuất kinh doanh theo hạn mức tín dụng và theo món, cho vay hỗ trợ vốn trong khi chờ thanh toán của chủ đầu tư, cho vay đối ứng bằng tiền gửi, cho vay theo hạn mức tín dụng dự phòng để mở L/C, cho vay tài trợ xuất nhập khẩu, chiết khấu bộ chứng từ hàng xuất, cho vay bổ sung vốn lưu động thiếu hụt hay tăng dự trữ bình quân

trong kỳ, cho vay phục vụ đầu tư phát triển, ... phù hợp với nhu cầu của doanh nghiệp nhằm tăng tính cạnh tranh cho NHCT. Đồng thời ban hành văn bản hướng dẫn cụ thể cho từng loại sản phẩm để các Chi nhánh NHCT dễ dàng thực hiện.

b/ Phát triển nghiệp vụ chiết khấu thương phiếu.

Việc mua bán chịu và sử dụng vốn lẫn nhau giữa các doanh nghiệp là phổ biến. Việc sử dụng hình thức tín dụng chiết khấu thương phiếu có ưu điểm nổi bật như:

- Đây là nghiệp vụ tín dụng ít rủi ro do hối phiếu và lệnh phiếu là những công cụ chiết khấu cơ bản của NHTM được lập trên cơ sở hàng hóa đã được chuyển giao cho người mua và tạo điều kiện cho doanh nghiệp mua hàng thực hiện được hoạt động kinh doanh của đơn vị và doanh nghiệp bán hàng thanh toán nợ đầy đủ cho ngân hàng. Chiết khấu thương phiếu còn là một hợp đồng được phép truy đòi, khi các ngân hàng thương mại không thu được nợ ở người mua thì có thể đòi tiền ở người bán hoặc những người có liên đới trách nhiệm theo quy định của pháp luật.

- Khi cần vốn, NHCT có thể bán các thương phiếu trên thị trường tiền tệ hoặc xin tái chiết khấu tại NHNN để bổ sung nguồn vốn thanh toán vừa đảm bảo khả năng thanh toán vừa mở rộng quy mô tín dụng. Tuy nhiên, khi thực hiện nghiệp vụ này, các NHTM cần phải nghiên cứu kỹ về khả năng chuyển nhượng và chất lượng các thương phiếu.

Hiện nay, NHCTVN chỉ mới có quy định tạm thời nghiệp vụ chiết khấu chứng từ hàng xuất. Trên cơ sở Luật các công cụ chuyển nhượng, Quy chế chiết khấu, tái chiết khấu công cụ chuyển nhượng của TCTD đối với khách hàng theo Quyết định số 63/2006/QĐ-NHNN ngày 29/12/2006 của NHNNVN, NHCTVN cần nghiên cứu xây dựng quy trình chiết khấu thương phiếu và các chứng từ có giá khác để mở rộng tín dụng cho các doanh nghiệp trong KCX, KCN.

c/ Phát triển đầu tư tín dụng dưới hình thức cho thuê tài chính.

Cho thuê tài chính rất phù hợp với các doanh nghiệp Việt Nam trong việc tạo nguồn vốn để có được trang thiết bị, máy móc hiện đại nhằm phát triển sản xuất kinh doanh. Đây là một hình thức mở rộng tín dụng trung, dài hạn có độ an toàn cao hơn các hình thức tín dụng truyền thống, vừa có lợi cho các doanh nghiệp trong KCX, KCN vừa có lợi cho tổ chức cho thuê, bởi lẽ tổ chức cho thuê đã chuyển toàn bộ rủi ro và các lợi ích của tài sản cho thuê sang doanh nghiệp thuê mà vẫn giữ được quyền sở hữu tài sản. Hiện nay, chỉ duy nhất có Công ty Cho thuê Tài chính II của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn cho thuê tài chính trong KCX, KCN với dư nợ chỉ chiếm 0,41%/ tổng dư nợ của các TCTD trong KCX, KCN.

Hình thức tín dụng này đã được NHCTVN triển khai thể hiện ở sự ra đời của Công ty thuê mua tài chính trực thuộc NHCTVN. Tuy nhiên, hoạt động này trong thực tế còn hạn chế và đặc biệt chưa phát triển trong các KCX, KCN trên địa bàn TP. HCM. Để phát triển cho thuê tài chính trong KCX, KCN, NHCTVN cần đa dạng hình thức tín dụng thuê mua như tái thuê mua, thuê mua hợp tác, cho thuê vận hành... Ngoài ra, NHCT ngoài việc tích cực và chủ động trong huy động vốn trung, dài hạn, cần phải tăng cường thông tin, tiếp thị về dịch vụ cho thuê tài chính để các doanh nghiệp trong KCX, KCN có điều kiện tiếp cận.

d/ Triển khai thực hiện nghiệp vụ bao thanh toán.

Theo Quyết định số 1096/2004/QĐ-NHNN ngày 06/09/2004 của Thống Đốc NHNNVN: Bao thanh toán là một hình thức cấp tín dụng của TCTD cho bên bán hàng thông qua việc mua lại các khoản phải thu phát sinh từ việc mua, bán hàng hóa đã được bên bán hàng và bên mua hàng thỏa thuận trong hợp đồng mua, bán hàng.

Thực tế cho thấy, một trong những nguyên nhân cản trở doanh nghiệp vay vốn ngân hàng là thiếu tài sản thế chấp. Với bao thanh toán, doanh nghiệp bán hàng được bổ sung thêm một kênh cung ứng vốn ngắn hạn mà không cần

phải có tài sản thế chấp. Bên cạnh đó với bao thanh toán đầy đủ, doanh nghiệp còn tiết kiệm thời gian và chi phí trong việc quản lý nợ, giúp giảm nợ xấu, cải thiện dòng tiền, tăng cường lợi thế cạnh tranh khi bán hàng nhờ chính sách bán hàng trả chậm...

Sản phẩm này hiện nay đã được Ngân hàng Ngoại thương, Ngân hàng Đầu tư và Phát triển, một số NHTMCP và Chi nhánh NHNNg triển khai nhưng số các doanh nghiệp am hiểu và sử dụng còn rất hạn chế. Để bao thanh toán được sử dụng rộng rãi, NHCT cần có chương trình giới thiệu về lợi ích bao thanh toán mang lại cho doanh nghiệp cũng như nghiên cứu để đơn giản thủ tục, hồ sơ và mức phí hợp lý để doanh nghiệp sử dụng.

e/ Phát triển các dịch vụ ngân hàng khác.

Ngày nay, khách hàng sử dụng các dịch vụ ngân hàng ngày càng nhiều bởi các tiện ích của nó. Đối với ngân hàng, việc mở rộng kinh doanh dịch vụ và đa dạng hoá sản phẩm dịch vụ ngân hàng, một mặt góp phần tăng lợi nhuận cho ngân hàng, mặt khác góp phần phân tán rủi ro trong hoạt động kinh doanh. Việc mở rộng kinh doanh dịch vụ của ngân hàng cũng sẽ giúp cho các doanh nghiệp thuận tiện trong giao dịch, số lượng doanh nghiệp đến với ngân hàng ngày càng nhiều là điều kiện để mở rộng và tăng trưởng tín dụng. Do vậy, NHCT cần hoàn thiện và nâng cao chất lượng dịch vụ hiện có và phát triển thêm một số dịch vụ mới theo hướng ngân hàng hiện đại, triển khai rộng rãi dịch vụ chi trả lương hộ cho các doanh nghiệp trong các KCX, KCN thông qua phát hành thẻ ATM, mở rộng tín dụng xuất nhập khẩu gắn với phát triển dịch vụ thanh toán trong nước, thanh toán quốc tế, dịch vụ bảo lãnh mở L/C, chiết khấu bộ chứng từ hàng xuất, dịch vụ quản lý tài khoản, nghiệp vụ quyền chọn ngoại tệ, dịch vụ tư vấn tài chính, tư vấn đầu tư...

Nghiên cứu kỹ để tổ chức thực hiện chương trình mục tiêu lộ trình phát triển dịch vụ tài chính trên địa bàn TP.HCM giai đoạn 2006 – 2010 và triển khai nhiều loại hình dịch vụ mới trong Hiệp định thương mại Việt – Mỹ mà các nhà cung cấp dịch vụ tài chính Hoa kỳ được phép kinh doanh tại Việt Nam như: dịch vụ thông tin tài chính, môi giới tiền tệ; các dịch vụ thanh toán

và quyết toán đối với tài sản tài chính gồm: các sản phẩm tài chính phát sinh và các công cụ thanh toán khác...

3.3.1.4. Mở rộng mạng lưới hoạt động trong KCX, KCN, phát triển mô hình gắn kết Ngân hàng – Doanh nghiệp – Công ty kinh đầu tư cơ sở hạ tầng.

a/ Mở rộng mạng lưới hoạt động trong KCX, KCN.

Mở rộng mạng lưới hoạt động trong KCX, KCN là điều kiện để các doanh nghiệp tiếp cận và sử dụng các dịch vụ ngân hàng, từ đó mở rộng và tăng trưởng tín dụng đối với các doanh nghiệp trong KCX, KCN. Hiện NHCT chỉ mới có 01 Chi nhánh cấp 1 trong KCN Tân Tạo, 01 Phòng giao dịch trong KCX Tân Thuận và 01 Phòng giao dịch trong KCN Hiệp Phước là quá ít và chưa tương xứng với tiềm năng của NHCT để có thể mở rộng cũng như chiếm lĩnh thị phần.

b/ Phát triển mô hình gắn kết Ngân hàng – Doanh nghiệp – Công ty kinh đầu tư cơ sở hạ tầng.

Mô hình được áp dụng là Ngân hàng cho Công ty đầu tư cơ sở hạ tầng vay vốn để đền bù giải phóng mặt bằng, xây dựng cơ sở hạ tầng, xây dựng nhà xưởng để cho thuê, bán trả chậm. Tài sản để đảm bảo tiền vay là QSDĐ của KCN, là các khoản phải thu trong tương lai. Bên cạnh đó, ngân hàng cũng cho các doanh nghiệp trong KCN vay để trả tiền thuê đất cho Công ty đầu tư cơ sở hạ tầng. Đây cũng chính là nguồn thu nợ của khoản vay mà trước đó Ngân hàng đã cho Công ty đầu tư cơ sở hạ tầng vay để làm hạ tầng KCN. Khi doanh nghiệp được cấp giấy chứng nhận QSDĐ sẽ đem thế chấp trở lại cho Ngân hàng.

Với mô hình gắn kết như vậy vừa giúp cho NHCT dễ theo dõi, giám sát vì tập trung một đầu mối cho vay, vừa hỗ trợ được vốn cho công ty đầu tư cơ sở hạ tầng và doanh nghiệp vào hoạt động trong KCN mà vẫn đảm bảo các quy định của ngân hàng.

3.3.1.5. Nâng cao chất lượng thẩm định tín dụng.

a/ Thực hiện đầy đủ và thường xuyên việc đánh giá lại quy trình tín dụng.

Quy trình tín dụng có ý nghĩa rất quan trọng trong việc hạn chế các sai sót, rủi ro khi cho vay và nâng cao chất lượng của khoản vay. Do vậy, đòi hỏi bộ phận tín dụng phải thực hiện nghiêm túc quy trình tín dụng từ khâu nhận hồ sơ, thẩm định khách hàng, thẩm định dự án, giải ngân cho đến quản lý và thu hồi nợ vay. Bên cạnh đó, do điều kiện, môi trường kinh doanh của ngân hàng và doanh nghiệp luôn thay đổi, đòi hỏi phải thường xuyên đánh giá lại quy trình tín dụng để điều chỉnh, bổ sung kịp thời với những thay đổi của nền kinh tế nhằm đáp ứng nhu cầu của doanh nghiệp nhưng vẫn đảm bảo an toàn cho ngân hàng.

b/ Nâng cao chất lượng thẩm định kế hoạch sản xuất kinh doanh, dự án đầu tư của doanh nghiệp.

Thẩm định là khâu quan trọng để giúp ngân hàng đưa ra các quyết định đầu tư một cách chuẩn xác, từ đó nâng cao chất lượng của khoản vay, đảm bảo cho mục tiêu tăng trưởng gắn với hiệu quả tín dụng vững chắc. Để nâng cao chất lượng thẩm định dự án đầu tư, ngoài việc chú ý thực hiện đầy đủ, chính xác các nội dung trong quy trình thẩm định, còn phải chú ý nâng cao chất lượng đội ngũ cán bộ làm công tác thẩm định, có trình độ và phẩm chất đạo đức nghề nghiệp, có khả năng xử lý công việc, có khả năng phân tích và thẩm định dự án đầu tư cũng như kế hoạch sản xuất kinh doanh của khách hàng để có quyết định cho vay vừa đáp ứng được nhu cầu của khách hàng vừa đảm bảo an toàn cho ngân hàng.

Đổi mới phương pháp và nâng cao chất lượng thẩm định bảo đảm tính độc lập, khách quan, chuyên nghiệp. Tích cực khai thác và thu thập thông tin từ các nguồn khác nhau, đặc biệt là các thông tin từ thị trường, thông tin của CIC và các cơ quan chuyên môn..., chú trọng kỹ thuật phân tích để đánh giá khả năng thanh toán của khách hàng, hiệu quả của dự án đầu tư.

c/ Tiếp tục hoàn thiện hệ thống thông tin tín dụng.

Hoàn thiện hệ thống thông tin của NHCT để có nguồn số liệu chính xác, kịp thời, hỗ trợ tích cực cho công tác quản lý, điều hành, công tác thẩm định. Đây là giải pháp NHCT cần quan tâm, đặc biệt trong môi trường hoạt động mà thông tin đã trở thành tài nguyên, nguồn lực đối với sự phát triển của nền kinh tế. Theo đó, cần xây dựng và tổ chức tốt hệ thống thông tin bao gồm thông tin tín dụng, thông tin khách hàng, thông tin kinh tế, thông tin thị trường ... với mức độ ứng dụng công nghệ cao cho phép thu thập và xử lý thông tin nhanh, đảm bảo tính cập nhật và chính xác. Trên cơ sở thông tin thu thập được thường xuyên có dự báo, định hướng tín dụng cho toàn hệ thống, phát hiện và cảnh báo sớm các khoản nợ xấu, các doanh nghiệp yếu kém để chuyển đổi, xác lập quan hệ tín dụng an toàn.

d/ Tăng cường các biện pháp quản lý khách hàng, quản lý vốn vay.

Thực hiện nghiêm túc quy trình kiểm tra, giám sát quá trình vay vốn, sử dụng vốn vay và trả nợ của khách hàng, có biện pháp phù hợp với những biểu hiện bất thường ảnh hưởng đến khả năng trả nợ của khách hàng.

Tiến hành phân tích, đánh giá hoạt động sản xuất kinh doanh, tình hình tài chính của khách hàng vay vốn; phân tích bảo đảm nợ vay, xếp hạng tín dụng, phân loại khách hàng để có ứng xử phù hợp.

e/ Nâng cao hiệu quả quản lý, điều hành hoạt động tín dụng.

Đẩy mạnh phân cấp phê duyệt tín dụng để nâng cao trách nhiệm của người phê duyệt, gắn liền trách nhiệm với quyền hạn của người được phân cấp ủy quyền. Nghiên cứu phát triển các phần mềm ứng dụng có khả năng tự động ngăn chặn các quyết định tín dụng vượt quá thẩm quyền hoặc không tuân thủ các điều kiện tín dụng.

Nâng cao kỷ cương công tác quản lý, điều hành tín dụng tại các Chi nhánh NHCT. Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát để phát hiện kịp thời và ngăn ngừa những vi phạm về cơ chế, quy trình nghiệp vụ.

3.3.1.6. Hoàn thiện chính sách quản lý rủi ro, hệ thống chấm điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng.

Mục tiêu quản lý của NHTM là tối đa hoá lợi ích của ngân hàng trên cơ sở đảm bảo an toàn. Do tín dụng chiếm tỷ trọng lớn trong tổng tài sản và là nguồn thu nhập chủ yếu của NHCT. Do vậy, NHCTVN cần hoàn thiện chính sách và thực hiện quản lý rủi ro qua các hạn mức kiểm soát rủi ro tín dụng. Việc thiết lập và tuân thủ các hạn mức này giúp hạn chế cấp tín dụng quá lớn vào một khách hàng, nhóm khách hàng, ngành hàng... và đảm bảo không có khoản vay (nhóm khoản vay) hoặc trạng thái rủi ro nào có thể gây ảnh hưởng lớn đến kết quả kinh doanh tổng thể của toàn bộ hệ thống. Các hạn mức tín dụng cần kiểm soát:

- Tỷ trọng cấp tín dụng có bảo đảm/không có bảo đảm bằng tài sản
- Tỷ trọng cấp tín dụng theo các hình thức cho vay, bảo lãnh...
- Tỷ trọng cấp tín dụng theo kỳ hạn: ngắn hạn, trung hạn, dài hạn...
- Tỷ trọng cấp tín dụng đối với doanh nghiệp, cá nhân, các tổ chức tài chính tín dụng...
- Mức tín dụng tối đa cho một khách hàng, nhóm khách hàng....
- Tỷ trọng cấp tín dụng cho một số ngành hàng lớn.

Bên cạnh đó, để nâng cao hiệu quả quản lý, kiểm soát rủi ro tín dụng cũng như xây dựng chiến lược tín dụng phù hợp với đối tượng khách hàng của NHCT, NHCT cần hoàn thiện Quy trình chấm điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng, đưa hệ thống này trở thành một công cụ đắc lực của NHCT trong quản lý rủi ro tín dụng nhằm đưa ra các ứng xử tín dụng phù hợp với thực trạng của khách hàng. Quy trình chấm điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng của NHCT hiện nay chưa có nội dung hướng dẫn chấm điểm với các khách hàng là doanh nghiệp mới thành lập, doanh nghiệp chia, tách, sáp nhập, hợp nhất; nhiều thang giá trị chuẩn để so sánh, chấm điểm còn quá cao so với khả năng thực tế của doanh nghiệp; các chỉ tiêu phi tài chính còn phụ thuộc quá nhiều vào đánh giá chủ quan của CBTD.

3.3.1.7. Nâng cao chất lượng cán bộ tín dụng.

Một trong những yếu tố rất quan trọng ảnh hưởng đến chất lượng hoạt động cho vay của ngân hàng là yếu tố con người. Muốn mở rộng và nâng cao chất lượng tín dụng NHCTVN cần phải có một đội ngũ cán bộ tín dụng giỏi, được đào tạo có hệ thống, am hiểu và có kiến thức phong phú về thị trường, nắm vững những văn bản pháp luật có liên quan đến hoạt động tín dụng... Để xây dựng được đội ngũ CBTD giỏi, chuyên nghiệp, biết kinh doanh, có đạo đức, có trình độ năng lực đáp ứng được yêu cầu công việc với năng suất chất lượng cao, NHCT cần chú trọng các mặt sau:

- Phải xây dựng chiến lược phát triển nguồn nhân lực, có các kế hoạch phát triển ngắn hạn, trung và dài hạn. Có cơ chế tuyển dụng phù hợp, ưu tiên tuyển dụng cho bộ phận tín dụng.

- Thường xuyên giáo dục, rèn luyện phẩm chất đạo đức cho CBTD, từng bước xây dựng đội ngũ CBTD có đạo đức, có năng lực chuyên môn đáp ứng yêu cầu nhiệm vụ được giao. Cải cách và hoàn thiện quy chế quản lý cán bộ, coi trọng cả năng lực trí tuệ và tinh thần tạo điều kiện cho mọi người phát huy hết khả năng để phục vụ cho ngân hàng ngày càng tốt hơn.

- Tiêu chuẩn hoá đội ngũ cán bộ: thực hiện trẻ hoá đội ngũ CBTD với các tiêu chuẩn về trình độ chuyên môn, ngoại ngữ, vi tính, các kiến thức cơ bản về pháp luật, thị trường ... cùng với các kỹ năng phân tích đánh giá nhằm đáp ứng tốt yêu cầu công tác.

- Tổ chức đào tạo và đào tạo lại đội ngũ CBTD nhằm bổ sung kịp thời những kiến thức mới. Chú trọng tính thiết thực, hiệu quả của công tác đào tạo và đào tạo lại. Khuyến khích CBTD tự đào tạo và đào tạo lại bằng chế độ hỗ trợ kinh phí học tập. Qua công tác đào tạo và đào tạo lại CBTD sẽ nâng cao trình độ chuyên môn, học tập thêm nhiều kỹ năng mới nhằm đáp ứng được yêu cầu công việc.

- Cải thiện môi trường làm việc: xây dựng môi trường làm việc chuyên nghiệp đảm bảo cho CBTD có được một môi trường làm việc thực sự bình

đăng, năng động nhằm phát huy những khả năng, sở trường vốn có của mỗi người.

- Thực hiện chế độ phân phối thu nhập theo vị trí, kết quả công việc thực tế của từng cá nhân, động viên và khuyến khích kịp thời những cá nhân có đóng góp tích cực và có giá trị đến kết quả kinh doanh của NHCT, quan tâm đời sống tinh thần của cán bộ, nhân viên, tôn trọng tài năng, tạo điều kiện thuận lợi để tài năng cá nhân phát huy.

- Ngoài ra, do hiện nay CBTD phải đảm nhiệm quá nhiều việc từ quan hệ khách hàng, thẩm định, giải ngân cho đến quản lý thu hồi nợ nên thiếu tính chuyên nghiệp. Do vậy, về mặt tổ chức nên chuyên môn hoá cán bộ tín dụng thành hai bộ phận: bộ phận thẩm định và bộ phận hỗ trợ. Bộ phận thẩm định chịu trách nhiệm tiếp xúc, thu nhận, thu thập thông tin, thẩm định khách hàng, phương án vay vốn sau đó chuyển cho bộ phận hỗ trợ để giải ngân. Trên cơ sở các tài liệu, hồ sơ vay vốn từ bộ phận thẩm định cung cấp, bộ phận hỗ trợ chịu trách nhiệm kiểm tra, đối chiếu với các quy định của chế độ tín dụng để giải ngân cho khách hàng, theo dõi thu hồi nợ. Với việc chuyên môn hoá CBTD như trên sẽ giúp giảm bớt khối lượng công việc cho CBTD, CBTD có thêm thời gian để nghiên cứu chuyên sâu để nâng cao kỹ năng hoạt động. Ngoài ra, nó còn giúp tách rời giữa khâu thẩm định và khâu giải ngân nhằm hạn chế bớt rủi ro cho ngân hàng.

3.3.1.8. Nâng cao chất lượng và quy mô nguồn vốn để mở rộng tín dụng cho các doanh nghiệp trong KCX, KCN.

Thông qua chức năng tập trung và phân phối vốn, tín dụng ngân hàng đã trực tiếp tham gia vào việc huy động phần lớn nguồn vốn tạm thời nhàn rỗi trong nền kinh tế và phân phối lại nguồn vốn đó dưới hình thức cấp tín dụng để kịp thời bổ sung cho các doanh nghiệp đang có nhu cầu về vốn phục vụ cho sản xuất kinh doanh. Với đặc trưng hoạt động chủ yếu bằng nguồn vốn huy động nên việc gia tăng quy mô nguồn vốn huy động với chất lượng tốt là một trong những vấn đề quan tâm hàng đầu của các ngân hàng. Chất lượng

vốn huy động được thể hiện ở các mặt: chi phí huy động vốn thấp, cơ cấu nguồn vốn hợp lý đáp ứng được yêu cầu của hoạt động tín dụng. Để nâng cao chất lượng và quy mô nguồn vốn, cần tập trung thực hiện các giải pháp sau:

- Đa dạng hóa các hình thức huy động, áp dụng lãi suất một cách linh hoạt đáp ứng đầy đủ tiện ích cho người gửi tiền, khai thác những sản phẩm dịch vụ mới có nhiều tiện ích thông qua sử dụng phần mềm công nghệ của dự án hiện đại hóa ngân hàng để khơi tăng nguồn vốn như: gửi một nơi rút nhiều nơi, thanh toán tiền gửi tiết kiệm từng phần, tiết kiệm tích lũy, áp dụng lãi suất bậc thang cho từng kỳ hạn gửi, từng cấp độ số tiền gửi...

- Đẩy nhanh tiến độ triển khai và hoàn thiện đầy đủ các chức năng của hệ thống và tiện ích sử dụng dịch vụ thẻ ATM, cải tiến và phát triển các công cụ thanh toán để tăng tiện ích phục vụ khách hàng, từ đó tăng tỷ trọng tiền gửi thanh toán như: chi trả lương qua tài khoản mở tại ngân hàng, chuyển tiền tự động, trả tiền điện, nước, điện thoại qua thẻ, kết nối các hệ thống thanh toán thẻ (từ tháng 03/2007 NHCT đã thí điểm kết nối với Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam và Ngân hàng Thương mại Cổ phần Sài Gòn Công Thương). Tiếp tục triển khai dự án hiện đại hoá ngân hàng để cung cấp tốt nhất các tiện ích cho khách hàng, phát triển các dịch vụ ngân hàng điện tử như Phone Banking, Internet Banking, Mobile Banking ... để tạo điều kiện thu hút khách hàng giao dịch, tăng huy động vốn cho ngân hàng.

- Tăng cường huy động vốn trung, dài hạn, thực hiện các hình thức huy động chứng chỉ tiền gửi, phát hành trái phiếu tự do chuyển nhượng trên thị trường để đáp ứng nhu cầu vay vốn trung, dài hạn của các doanh nghiệp trong KCX, KCN.

- Tiếp tục mở rộng và phát triển mạng lưới điểm giao dịch ở các khu vực đô thị đông dân cư, khu thương mại, du lịch để tăng cường huy động vốn.

- Đổi mới phong cách phục vụ, cải tiến lề lối làm việc, tác phong giao dịch, bố trí người có đủ năng lực, phẩm chất để thực hiện giao dịch nhanh chóng chính xác, tăng thêm thời gian giao dịch ngoài giờ hành chính và ngày thứ bảy để tạo thuận lợi cho khách hàng đến gửi tiền.

- Đẩy mạnh các hoạt động tiếp thị, quảng cáo, khuyến mãi, có chính sách ưu đãi đối với khách hàng giao dịch thường xuyên.

- Đẩy mạnh quan hệ hợp tác kinh tế quốc tế để tiếp cận và tăng cường thu hút các nguồn vốn tín dụng ủy thác, ưu đãi từ các TCTD ở trong và ngoài nước cũng như các nguồn vốn từ chương trình ưu đãi của các Tổ chức tài chính quốc tế và Chính phủ các nước.

- Khi xét duyệt cấp tín dụng cho doanh nghiệp cần đàm phán mức tiền gửi giao dịch, đối với các dự án vừa sử dụng vốn tự có vừa vay ngân hàng, có thể đề nghị khách hàng gửi nguồn vốn đầu tư từ vốn tự có vào tiền gửi để ủy thác cho ngân hàng giải ngân theo tiến độ thực hiện dự án và theo tỷ trọng tương ứng với nguồn vốn vay ngân hàng.

- Nâng cao vai trò của Hiệp hội ngân hàng trong việc kết nối giữa các NHTM về việc tham gia công ty cổ phần chuyên mạch tài chính quốc gia để mở rộng và nâng cao chất lượng các dịch vụ ngân hàng. Hạn chế việc tăng lãi suất huy động vốn tạo khoảng cách lớn về giá cả huy động giữa các NHTM gây bất lợi cho các doanh nghiệp thiếu vốn cần vay ngân hàng và ảnh hưởng đến sự tăng trưởng của nền kinh tế.

3.3.1.9. Tăng cường công tác marketing.

Đẩy mạnh công tác marketing là một biện pháp hữu hiệu trong việc mở rộng cho vay đối với các doanh nghiệp. NHCTVN cần thực hiện một số công tác sau:

Thứ nhất, xây dựng chiến lược marketing phù hợp và phục vụ cho chiến lược tín dụng theo hướng mở rộng cho vay đối với các doanh nghiệp trong KCX, KCN.

Thứ hai, về mặt tổ chức, các chi nhánh tùy điều kiện nên thành lập Phòng hoặc tổ Marketing có chức năng chuyên sâu tìm hiểu khách hàng, tìm hiểu những yêu cầu cũng như giải đáp những thắc mắc của doanh nghiệp về các vấn đề của ngân hàng. Thông qua đó, bộ phận này sẽ xây dựng chiến lược khách hàng, chính sách khách hàng phù hợp, tạo kênh thông tin giữa khách hàng và ngân hàng. Điều này sẽ giúp các doanh nghiệp trong KCX, KCN tìm

hiểu các quy định, chế độ của ngân hàng về điều kiện vay vốn, hồ sơ, thủ tục vay vốn... Trên cơ sở có những hiểu biết lẫn nhau, ngân hàng và doanh nghiệp cùng bàn bạc, xây dựng phương án sản xuất kinh doanh và lựa chọn các hình thức vay vốn phù hợp với đặc điểm, tình hình của doanh nghiệp mình.

Thứ ba, tăng cường tiếp xúc với doanh nghiệp trong KCX, KCN thông qua việc:

- + Tổ chức hội thảo, hội nghị khách hàng để giới thiệu cho các doanh nghiệp trong KCX, KCN hiểu biết thêm về NHCT.
- + Xây dựng và kết nối trang web “NHCT với doanh nghiệp trong KCX, KCN” với các trang thông tin khác của NHCT.
- + Tăng cường tuyên truyền, quảng cáo thông qua phương tiện thông tin đại chúng để giới thiệu, quảng bá về NHCT.
- + Tham gia hội thảo, hội nghị do Chi nhánh NHNN TP.HCM và Hepza tổ chức để nắm bắt nhu cầu của các doanh nghiệp, những khó khăn cản trở trong quan hệ vay vốn để có biện pháp tháo gỡ kịp thời.

Chủ động phối hợp với HEPZA và các công ty kinh doanh cơ sở hạ tầng trong KCX, KCN để nắm bắt và đáp ứng kịp thời nhu cầu vốn của các doanh nghiệp.

3.3.1.10. Nâng cao hiệu quả của bộ máy kiểm tra, kiểm soát nội bộ

Nâng cao hiệu quả của bộ máy kiểm tra, kiểm soát nội bộ là biện pháp cần thiết để ngăn ngừa, hạn chế rủi ro và nâng cao chất lượng tín dụng. Để nâng cao chất lượng kiểm soát nội bộ cần phải thực hiện các nguyên tắc sau:

Một là, tạo môi trường kiểm soát tốt, nghĩa là xây dựng quy chế, quy trình nghiệp vụ và hướng dẫn thực hiện các quy định trong hoạt động kinh doanh kịp thời, đồng bộ và có hiệu lực thi hành nghiêm túc, chấn chỉnh ý thức chấp hành của cán bộ, nhân viên ngân hàng.

Hai là, cần tổ chức hệ thống kiểm soát nội bộ tốt, phân công trách nhiệm rõ ràng. Thường xuyên thực hiện trách nhiệm kiểm tra cấp trên với cấp dưới, với các chi nhánh và đơn vị trực thuộc. Kết hợp việc kiểm tra theo chế độ với kiểm tra vụ việc, phát hiện và xử lý kịp thời những vi phạm.

Ba là, đề cao tính độc lập của tổ chức và hoạt động của kiểm soát nội bộ. Phải tôn trọng nguyên tắc này thì mới phát huy được hiệu lực, hiệu quả của kiểm soát nội bộ.

3.3.2. Giải pháp từ phía doanh nghiệp.

Để mở rộng và nâng cao hiệu quả tín dụng trong KCX, KCN một mặt NHCT phải nâng cao chất lượng hoạt động, tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp tiếp cận vốn ngân hàng. Về phía doanh nghiệp cũng cần có các giải pháp tháo gỡ các vướng mắc, rào cản để tiếp cận nguồn vốn tín dụng ngân hàng. Cụ thể:

- Các doanh nghiệp trong KCX, KCN cần từng bước tạo dựng uy tín với ngân hàng nói chung, NHCT nói riêng bằng năng lực kinh doanh và hiệu quả của việc sử dụng vốn như: nâng cao năng lực quản trị và điều hành doanh nghiệp, thực hiện đúng và minh bạch chế độ tài chính kế toán, hoạt động sản xuất kinh doanh theo đúng pháp luật, đổi mới từ nhận thức đến việc làm cụ thể trên mọi lĩnh vực để khẳng định uy tín của mình với ngân hàng. Thực hiện điều này một mặt giúp cho các doanh nghiệp dễ dàng tiếp cận nguồn vốn ngân hàng, mặt khác còn là điều kiện để doanh nghiệp tồn tại và phát triển một cách bền vững.

- Quan tâm xây dựng chiến lược kinh doanh, dự án đầu tư phù hợp với năng lực quản lý, vốn, công nghệ, nguồn nhân lực. Phải có kế hoạch, lộ trình bổ sung nguồn vốn chủ sở hữu bằng nhiều hình thức, chủ động tiếp cận và tìm hiểu các dịch vụ của ngân hàng.

- Có những giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh như: chú trọng nghiên cứu thị trường, nắm bắt thông tin và dự báo những thay đổi trong cung cầu của thị trường trong và ngoài nước để khai thác tối đa những cơ hội và đưa ra những quyết định kinh doanh kịp thời; đổi mới máy móc thiết bị và vận dụng những thành tựu khoa học vào thực tiễn hoạt động sản xuất kinh doanh, nghiên cứu tiết giảm các chi phí không hợp lý như các định mức chi

phí nguyên vật liệu, chi phí quản lý để giảm giá thành sản phẩm, từ đó tăng khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp.

- Từng bước nâng cao trình độ quản lý đối với doanh nghiệp nhất là đội ngũ Cán bộ lãnh đạo. Phát triển nguồn nhân lực cần đồng bộ các mặt: giáo dục đào tạo, sử dụng và tạo việc làm. Chuẩn bị đồng bộ các loại cán bộ: quản trị kinh doanh, cán bộ kỹ thuật, chuyên môn nghiệp vụ và đội ngũ công nhân lành nghề. Gắn công tác đào tạo với thị trường sức lao động. Tạo mối liên kết giữa Nhà nước, trường học và doanh nghiệp trong quá trình đào tạo - tuyển dụng.

3.4. Một số kiến nghị.

Để tạo điều kiện thuận lợi cho việc phát triển tín dụng có hiệu quả đối với các doanh nghiệp trong KCX, KCN, ngoài nỗ lực của doanh nghiệp và ngân hàng để tháo gỡ khó khăn còn cần phải có sự quan tâm, phối hợp và giúp đỡ nhiều hơn nữa của Nhà nước, các cơ quan hữu quan và chính quyền địa phương. Dưới đây là một số kiến nghị nhằm tạo điều kiện hơn nữa cho các doanh nghiệp trong KCX, KCN phát huy vai trò và tầm quan trọng của mình trong nền kinh tế xã hội, đồng thời góp phần mở rộng và nâng cao hiệu quả cho vay của NHCT đối với các doanh nghiệp này.

3.4.1. Kiến nghị với các cơ quan quản lý Nhà nước.

- Hiện tại, các chính sách liên quan tới phát triển KCN được thể hiện trong nhiều văn bản quy phạm pháp luật về đầu tư, doanh nghiệp, đất đai, lao động, xây dựng v.v... Do vậy, cần hoàn thiện văn bản pháp quy liên quan đến KCX, KCN tạo khung pháp lý vững chắc cho hoạt động của KCX, KCN.

- Hoàn thiện mô hình cơ chế và phương thức quản lý các KCX, KCN theo mô hình “một cửa, tại chỗ”, nâng cao tính minh bạch của môi trường đầu tư, cải cách thủ tục hành chính để tạo thuận lợi cho các doanh nghiệp hoạt động trong KCX, KCN.

- Mở rộng quy chế phối hợp giữa NHNN, HEPZA, các Sở, Ban ngành có liên quan để kịp thời tháo gỡ những khó khăn, vướng mắc của doanh

ng nghiệp trong hoạt động nhằm tạo điều kiện phát triển tốt nhất cho các doanh nghiệp.

- Hoàn thiện pháp luật về giao dịch bảo đảm nhằm tăng cường cơ hội tiếp cận tín dụng ngân hàng cho các doanh nghiệp. Tin học hóa đăng ký giao dịch bảo đảm giúp tiết kiệm thời gian, chi phí và hỗ trợ một cách hiệu quả việc tra cứu thông tin về giao dịch bảo đảm tạo điều kiện thuận lợi cho việc nhận tài sản đảm bảo là động sản. Hiện nay Nghị định 163/2006/NĐ-CP về giao dịch bảo đảm và Luật công chứng đã có hiệu lực thi hành nhưng chưa được hướng dẫn. Do vậy, kiến nghị Các Bộ, Ngành có liên quan nhanh chóng ban hành các Thông tư hướng dẫn để tháo gỡ những khó khăn, vướng mắc hiện nay như đơn giản về thủ tục, rút ngắn thời gian đăng ký và xoá đăng ký giao dịch bảo đảm, việc đăng ký đối với tài sản hình thành trong tương lai, thời hạn hiệu lực của đăng ký giao dịch, đơn giản hóa thủ tục công chứng, cơ chế phối hợp xử lý tài sản bảo đảm ...

- Do tài sản đảm bảo của các doanh nghiệp phần lớn là QSDĐ, nhà xưởng, máy móc thiết bị, hàng hoá trong KCX, KCN. Do vậy, để dễ dàng phối hợp và tạo điều kiện thuận lợi cho ngân hàng trong xử lý tài sản cần bổ sung trách nhiệm và quyền hạn của Ban quản lý KCX, KCN tại địa phương tham gia trong quá trình xử lý tài sản bảo đảm.

- Kiến nghị cho thành lập Trung tâm thông tin tín dụng tư nhân. Thực tế, không chỉ ở Việt Nam mà ở các nước khác, các doanh nghiệp thường gặp khó khăn khi tiếp cận với nguồn vốn ngân hàng. Khi có thông tin tín dụng, khoảng cách này được thu hẹp và làm tăng khả năng tiếp cận nguồn vốn ngân hàng. Đó là do thông tin tín dụng đã làm giảm sự bất cân xứng về thông tin giữa người đi vay và người cho vay, cho phép ngân hàng đánh giá chính xác hơn rủi ro và nâng cao chất lượng các khoản vay, hỗ trợ việc ứng dụng các công cụ chấm điểm tín dụng, giảm chi phí hoạt động, tăng lợi nhuận cho ngân hàng. Ở Việt Nam chỉ mới có CIC là đơn vị duy nhất thực hiện nghiệp vụ này. Tuy nhiên với năng lực và cơ chế của một cơ quan đăng ký tín dụng Nhà

nước thì tương lai gần sẽ gặp hạn chế trong việc đáp ứng nhu cầu thông tin của bên cho vay và đi vay.

3.4.2. Kiến nghị với NHNN.

- Tiếp tục hoàn thiện hệ thống pháp luật về hoạt động ngân hàng nhằm tạo điều kiện thông thoáng, nâng cao quyền tự chủ trong hoạt động, điều hành của các NHTM phù hợp với cam kết và chuẩn mực quốc tế.

- NHNN cần sớm ban hành văn bản hướng dẫn về bảo đảm tiền vay mới thay thế cho Thông tư 07/2003-TT-NHNN ngày 19/05/2003 đã không còn phù hợp với các quy định của luật dân sự 2005 và Nghị định 163/2006/NĐ-CP của Chính phủ về giao dịch bảo đảm. Nghiên cứu ban hành Quy chế cho thuê tài chính mới theo hướng mở rộng đối tượng như cho thuê mua đối với nhà xưởng trong KCX, KCN nhằm bổ sung thêm kênh hỗ trợ vốn trung dài hạn cho các doanh nghiệp.

- Đề mở rộng cho vay doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài trong KCX, KCN, NHNN Việt Nam cần nghiên cứu ban hành quy chế về đảm bảo tiền vay liên quan đến yếu tố nước ngoài, trong đó đặc biệt là bảo lãnh nước ngoài nhằm tạo điều kiện cho các NHTM trong nước tiếp cận nhanh chóng và mở rộng tín dụng đối với các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài.

- Xây dựng hệ thống hạ tầng mạng công nghệ thông tin qua việc thúc đẩy nhanh quá trình hình thành các công ty cổ phần tin học, công ty chuyên mạch... nhằm tạo điều kiện cho các NHTM kết nối hệ thống mạng thông tin, kết nối giữa các hệ thống máy ATM, mang lại nhiều tiện ích cho khách hàng, nâng cao trình độ quản lý, trình độ kinh doanh, đảm bảo tiếp cận tốt tiến bộ khoa học, công nghệ hiện đại của các nước tiên tiến, đáp ứng nhu cầu phát triển ngày càng cao của các doanh nghiệp trong KCX, KCN.

- CIC tiếp tục nâng cao chất lượng thông tin tín dụng: thông tin đa dạng và phong phú hơn; chi tiết hơn với các thông tin về tình hình tài chính doanh nghiệp, thông tin ngành có độ chính xác và cập nhật cao hơn. Bên cạnh đó, cũng cần xây dựng hệ thống thông tin cảnh báo để giúp các NHTM ngăn ngừa

nợ xấu phát sinh. NHNN cần nghiên cứu kiến nghị Chính phủ ban hành Luật thông tin và cơ chế chia sẻ thông tin giữa ngân hàng với các Bộ, Ngành có liên quan để tạo hành lang pháp lý vững chắc cho hoạt động của CIC và tạo điều kiện cho CIC thu thập, cập nhật thông tin đáp ứng yêu cầu của NHTM và các doanh nghiệp.

- Để tạo điều kiện cho các TCTD quản lý tốt khách hàng vay vốn, NHNN cần nghiên cứu ban hành chính sách tăng cường thanh toán qua ngân hàng. Kiến nghị Nhà nước có hỗ trợ đối với các doanh nghiệp thực hiện thanh toán qua ngân hàng để khuyến khích và thúc đẩy các doanh nghiệp tích cực thanh toán qua ngân hàng.

Tóm lại: Với một số giải pháp và kiến nghị trong chương 3, hy vọng sẽ góp phần mở rộng và nâng cao hiệu quả tín dụng của NHCT trong KCX, KCN trên địa bàn TP. HCM. Qua đó, góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh của NHCT trong điều kiện cạnh tranh trong lĩnh vực ngân hàng ngày càng gay gắt và bình đẳng hơn.

KẾT LUẬN

Quá trình 15 năm xây dựng và phát triển, các KCX, KCN trên địa bàn TP. HCM đã có những đóng góp không nhỏ trong việc thu hút đầu tư, tăng kim ngạch xuất khẩu, hiện đại hoá công nghệ, nâng cao trình độ người lao động, tăng cường khả năng tổ chức quản lý sản xuất và quản lý nhà nước. Để KCX, KCN trên địa bàn phát triển bền vững theo đúng định hướng và mục tiêu đề ra thì cần thiết phải có sự hỗ trợ về vốn của các NHTM.

Với mục tiêu tăng trưởng tín dụng hiệu quả thông qua việc đa dạng hoá tín dụng theo nhóm ngành hàng, nhóm khách hàng, khu vực kinh tế. Việc lựa chọn tăng trưởng tín dụng một cách có hiệu quả trong KCX, KCN là hoàn toàn phù hợp với định hướng phát triển của NHCTVN. Hoạt động cho vay đối với các doanh nghiệp trong KCX, KCN trên địa bàn TP. HCM của NHCT thời gian qua đã đạt được những kết quả đáng ghi nhận, góp phần thúc đẩy hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp và phát triển kinh tế trên địa bàn. Tuy nhiên, hoạt động này vẫn còn hạn chế so với tiềm năng của NHCT. Chính vì vậy, trên cơ sở nghiên cứu lý luận và thực tiễn, luận văn đã hệ thống hoá những lý luận cơ bản về hoạt động cho vay, các nguyên nhân cản trở việc mở rộng quy mô đầu tư tín dụng cho KCX, KCN của các NHCT trên địa bàn TP. HCM. Qua đó đã phân tích, đánh giá được thực trạng đầu tư tín dụng cho các doanh nghiệp trong KCX, KCN của NHCT trên địa bàn trong thời gian qua và đã đi sâu tìm ra giải pháp nhằm mở rộng và nâng cao hiệu quả cho vay đối với các doanh nghiệp trong KCX, KCN trên địa bàn. Cũng từ lý luận và thực tiễn nghiên cứu, luận văn cũng đã nêu lên một số kiến nghị với các cơ quan hữu quan, với NHNNVN nhằm thúc đẩy, hỗ trợ sự phát triển của các doanh nghiệp trong KCX, KCN trên địa bàn TP. HCM.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bộ công nghiệp (2005), *Công nghiệp Thành phố Hồ Chí Minh – Thành tựu và triển vọng*, Nhà xuất bản Lao động – Xã hội, Hà Nội.
2. Ban quản lý các khu chế xuất và khu công nghiệp Thành phố Hồ Chí Minh (2007), *Báo cáo Tổng kết 15 năm phát triển và quản lý các khu chế xuất và khu công nghiệp Thành phố Hồ Chí Minh*, TP. HCM.
3. Nguyễn Ngọc Bình (2006), " Vai trò của ngân hàng hỗ trợ doanh nghiệp khu chế xuất - khu công nghiệp trong đầu tư và phát triển", *Tap chí Ngân hàng*, tr 45-47.
4. Chi nhánh Ngân hàng nhà nước TP. HCM, Học viện Ngân hàng Phân viện TP. HCM (2003), *Hội thảo Tín dụng ngân hàng với việc phát triển khu chế xuất, khu công nghiệp và các doanh nghiệp có yếu tố nước ngoài*, TP. HCM.
5. Chi nhánh Ngân hàng nhà nước TP. HCM, Ban quản lý các KCX và KCN TP. HCM (2006), *Báo cáo tổng kết tình hình 5 năm thực hiện Quy chế phối hợp chức năng quản lý Nhà nước giai đoạn 2001-2005*, TP. HCM.
6. Chi nhánh Ngân hàng nhà nước TP. HCM (2006), *Báo cáo một số tình hình hoạt động ngân hàng trong khu chế xuất, khu công nghiệp tại địa bàn TP. HCM giai đoạn 2001-2006*, TP. HCM.
7. Chi nhánh Ngân hàng nhà nước TP. HCM (2001-2006), *Báo cáo tổng kết hoạt động Ngân hàng Thành phố Hồ Chí Minh năm 2001-2006*, TP. HCM.
8. Chi nhánh Ngân hàng nhà nước TP. HCM (2006), *Chương trình mục tiêu lộ trình phát triển dịch vụ ngân hàng trên địa bàn Thành phố Hồ Chí Minh giai đoạn 2006-2010*, TP. HCM.

9. Hoàng Văn Du (2006), " Hoạch định chính sách phát triển các khu công nghiệp ở Nhật Bản và một số kinh nghiệm cho Việt Nam", *Tạp chí công nghiệp*, tr 35-38.
10. Lê Tuấn Dũng (2006), " Công tác hoạch định chính sách phát triển khu công nghiệp của Đài Loan, một vài kinh nghiệm cho Việt Nam", *Tạp chí công nghiệp*, tr 33-36.
11. Trần Văn Hân (2005), "Giải pháp tín dụng ngân hàng với sự hình thành và phát triển các khu công nghiệp trên địa bàn Thành phố Hà Nội", *Tạp chí Ngân hàng*, tr 27-30.
12. Vũ Văn Hòa (2006), " Quy hoạch phát triển các khu chế xuất, khu công nghiệp, cụm công nghiệp tại TP. HCM và giải pháp trong giai đoạn 2006-2010", *Tạp chí khu công nghiệp*.
13. Trần Ngọc Hưng (2007), " Xây dựng và phát triển khu công nghiệp, khu kinh tế - kết quả đạt được trong năm 2006, những vấn đề đặt ra và nhiệm vụ cần triển khai trong năm 2007", *Tạp chí khu công nghiệp*.
14. Nguyễn Phước Kinh Kha (2007), "Bao thanh toán nghiệp vụ Bán trả chậm – nhận tiền ngay", *Tạp chí công nghệ ngân hàng*, tr 58-59.
15. Ngân hàng Công Thương Việt Nam (2001-2006), *Báo cáo tổng kết hoạt động và triển khai nhiệm vụ kinh doanh năm 2001-2006*, Hà Nội.
16. Ngân hàng Công Thương Việt Nam (2006), *Báo cáo hoạt động tín dụng của các chi nhánh khu vực miền Nam năm 2005*, TP. HCM.
17. Ngân hàng Công Thương Việt Nam (2007), *Báo cáo 15 năm hoạt động kinh doanh đối ngoại 1991-2006*, Hà Nội.
18. Ngân hàng Công Thương Việt Nam (2007), *Báo cáo chuyên đề hoạt động thẻ*, Hà Nội.
19. Ngân hàng Công Thương Việt Nam (2004), *Sổ tay tín dụng*, Hà Nội.
20. Ngân hàng Công Thương Việt Nam Văn phòng đại diện tại Thành phố Hồ Chí Minh (2007), *Báo cáo hoạt động kinh doanh các Chi nhánh Ngân hàng công thương khu vực Thành phố Hồ Chí Minh và miền Đông Nam Bộ*, TP. HCM.

21. Nguyễn Văn Phúc (2006), " Vai trò tín dụng ngân hàng đối với việc phát triển kinh tế tư nhân tại Thành phố Hồ Chí Minh", *Tạp chí công nghệ ngân hàng*, tr 27-30.
22. Hoàng Xuân Quế (2007), " Giải pháp vốn tín dụng ngân hàng cho doanh nghiệp vừa và nhỏ", *Tạp chí công nghệ ngân hàng*, tr 36-39.
23. Nguyễn Đình Quân (2004), " Vài suy nghĩ về khu công nghiệp ở Việt Nam", *Hội thảo quốc gia phát triển Khu công nghiệp, khu chế xuất ở Việt Nam*, tr 84-89.
24. Đặng Văn Thắng (2006), " Phát triển các khu công nghiệp là hình thức thực hiện quá trình công nghiệp hoá, hiện đại hoá ở nước ta", *Tạp chí công nghiệp*, tr 28-31.
25. Mai Thành (2004), " Một số kinh nghiệm từ các khu chế xuất Châu Á", *Hội thảo quốc gia phát triển khu công nghiệp, khu chế xuất ở Việt Nam*, tr 112-116.
26. Lê Văn Tề, Ngô Hương, Đỗ Linh Hiệp, Hồ Diệu, Lê Thẩm Dương (1997), *Nghiệp vụ ngân hàng thương mại*, Nhà xuất bản Thành phố Hồ Chí Minh, TP. HCM.