

BO GIAO DUC VA DAO TAO  
TRONG NAI HOI KINH TE TP. HO CHI MINH  
& >

NGUYEN THANH NHAO

GIAI PHAP HOI TRUOI TAI CHINH NOI VUOI CAIC  
DOANH NGHIEP NHOI VA VUOI OI VIET NAM  
GIAI NAOI TONAY NEN NAM 2010

Chuyen nganh: KINH TE TAI CHINH NGAN HANG  
Ma soa 60.31.12

LUAN VAN THAI SYO KINH TE

Ngoi hoiing dan khoa hoc: TS. NOI QUANG TRU

TP. HO CHI MINH - NAM 2007

# MỤC LỤC

LỜI CAM ĐOAN

MỤC LỤC

DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT

DANH MỤC CÁC BẢNG

LỜI MỞ ĐẦU

## **CHƯƠNG 1: VẤN ĐỀ HỖ TRỢ TÀI CHÍNH ĐỐI VỚI CÁC DOANH**

**NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA ..... 1**

**1.1. Tổng quan về doanh nghiệp nhỏ và vừa ..... 1**

1.1.1. Khái niệm doanh nghiệp nhỏ và vừa..... 1

1.1.2. Phân loại doanh nghiệp nhỏ và vừa ..... 2

1.1.2.1. Theo các nước trên thế giới ..... 3

1.1.2.2. Theo quy định ở Việt Nam..... 5

1.1.3. Vai trò của doanh nghiệp nhỏ và vừa trong nền kinh tế Việt Nam hiện nay . 5

**1.2. Hỗ trợ tài chính đối với các doanh nghiệp nhỏ và vừa ..... 7**

1.2.1. Vay vốn tại các ngân hàng thương mại ..... 8

1.2.1.1. Khái quát về vay vốn tại các ngân hàng thương mại ..... 8

1.2.1.2. Các hình thức đảm bảo tín dụng ..... 9

1.2.2. Thuê tài chính ..... 11

1.2.2.1. Khái niệm cho thuê tài chính ..... 11

1.2.2.2. Vai trò của cho thuê tài chính..... 13

1.2.2.3. Cơ quan quản lý Nhà nước về hoạt động cho thuê tài chính ..... 13

1.2.2.4. Ưu và nhược điểm của hoạt động cho thuê tài chính ..... 13

**1.3. Hỗ trợ tài chính đối với các DNNVV ở một số nước Châu Á và bài học**

**kinh nghiệm đối với Việt Nam ..... 15**

1.3.1. Hỗ trợ tài chính đối với các doanh nghiệp nhỏ và vừa ở một số nước

Châu Á..... 15

1.3.2. Bài học kinh nghiệm đối với Việt Nam.....	17
<b>Kết luận chương 1 .....</b>	<b>18</b>
<b><u>CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG VỀ HỖ TRỢ TÀI CHÍNH ĐỐI VỚI CÁC</u></b>	
<b>DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA Ở VIỆT NAM.....</b>	
<b>2.1. Doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Việt Nam và vấn đề pháp lý .....</b>	<b>19</b>
<b>2.2. Thực trạng về hỗ trợ tài chính đối với các DNNVV ở Việt Nam.....</b>	<b>20</b>
2.2.1. Thực trạng về số lượng DNNVV đang hoạt động tại thời điểm 31/12 hàng năm phân theo loại hình doanh nghiệp .....	20
2.2.2. Thực trạng về vốn sản xuất kinh doanh hàng năm của các DNNVV đang hoạt động phân theo loại hình doanh nghiệp .....	22
2.2.3. Thực trạng về số lượng lao động trong các DNNVV đang hoạt động tại thời điểm 31/12 hàng năm phân theo loại hình doanh nghiệp.....	25
2.2.4. Thực trạng đầu tư tài sản cố định và đầu tư tài chính dài hạn của các DNNVV đang hoạt động phân theo loại hình doanh nghiệp.....	26
2.2.5. Thực trạng doanh thu sản xuất kinh doanh thuần của các DNNVV đang hoạt động phân theo loại hình doanh nghiệp .....	27
<b>2.3. Những thành tựu và hạn chế trong việc hỗ trợ tài chính đối với các DNNVV ở Việt Nam thời gian qua .....</b>	<b>29</b>
2.3.1. Những thành tựu đạt được .....	29
2.3.1.1. Đối với các NHTM, công ty Cho thuê tài chính, các Quỹ quốc gia....	29
2.3.1.2. Đối với bản thân DNNVV .....	38
2.3.2. Một số hạn chế cần khắc phục .....	38
2.3.2.1. Đối với các NHTM, công ty Cho thuê tài chính, các Quỹ đa quốc gia	39
2.3.2.2. Đối với bản thân DNNVV .....	41
<b>2.4. Nguyên nhân gây nên hạn chế.....</b>	<b>42</b>
2.4.1. Đối với các NHTM.....	42
2.4.2. Đối với bản thân DNNVV .....	43
<b>Kết luận chương 2 .....</b>	<b>44</b>

## **CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP HỖ TRỢ TÀI CHÍNH ĐỐI VỚI CÁC DNNVV**

<b>Ở VIỆT NAM GIAI ĐOẠN TỪ NAY ĐẾN NĂM 2010 .....</b>	<b>45</b>
<b>3.1. Định hướng phát triển DNNVV ở VIỆT NAM giai đoạn 2006-2010 .....</b>	<b>45</b>
3.1.1. Nguyên tắc cơ bản phát triển DNNVV .....	46
3.1.2. Mục tiêu cụ thể.....	47
<b>3.2. Những giải pháp hỗ trợ tài chính đối với các DNNVV ở Việt Nam từ nay     đến năm 2010.....</b>	<b>47</b>
3.2.1. Đối với Chính phủ.....	47
3.2.1.1. Hoàn thiện khung khổ pháp lý.....	47
3.2.1.2. Chính sách về tài chính .....	49
3.2.1.3. Chính sách đất đai .....	49
3.2.1.4. Khuyến khích phát triển các tổ chức hỗ trợ DNNVV.....	51
3.2.2. Đối với NHNN .....	51
3.2.2.1. Hoàn thiện các văn bản pháp lý trong lĩnh vực ngân hàng .....	51
3.2.2.2. Tiếp tục đổi mới các chính sách tín dụng nhằm nâng cao quyền tự chủ cho các NHTM và phù hợp với thông lệ quốc tế.....	52
3.2.3. Đối với các NHTM.....	52
3.2.3.1. Nhận thức về tầm quan trọng của việc cho vay đối các DNNVV .....	52
3.2.3.2. Tổ chức lại cơ cấu hoạt động của ngân hàng theo hướng xây dựng các bộ phận hỗ trợ tín dụng đối với các DNNVV .....	53
3.2.3.3. Góp vốn đầu tư, liên doanh, liên kết với DNVVN .....	54
3.2.3.4. Thực hiện các chính sách ưu đãi đối với DNNVV.....	55
3.2.3.5. Nâng cao kỹ năng nghiệp vụ của cán bộ thẩm định .....	56
3.2.3.6. Thực hiện quy trình thẩm định rủi ro tín dụng lành mạnh.....	57
3.3.4. Đối với các công ty cho thuê tài chính.....	60
3.3.5. Đối với các DNNVV .....	61
3.3.5.1. Thực hiện đúng và đầy đủ chế độ báo cáo, sổ sách, chứng từ kế toán	61
3.3.5.2. Khai thác các nguồn thông tin phục vụ sản xuất kinh doanh.....	62

3.3.5.3. Cơ cấu tổ chức lại bộ máy doanh nghiệp, nâng cao chất lượng nguồn nhân lực .....	62
<b>3.3. Những giải pháp hỗ trợ .....</b>	<b>63</b>
3.3.1. Đối với Chính phủ.....	63
3.3.1.1. Đẩy mạnh cải cách hành chính .....	63
3.3.1.2. Hỗ trợ phát triển công nghệ thông tin .....	63
3.3.1.3. Khuyến khích thành lập các hiệp hội và các tổ chức phát triển DNNVV .....	64
3.3.1.4. Thực hiện chính sách trợ giúp có trọng điểm.....	64
3.3.1.5. Phát triển văn hoá kinh doanh, khuyến khích khởi sự doanh nghiệp ..	65
3.3.2. Đối với các NHTM.....	65
3.3.2.1. Tăng cường các mối quan hệ hợp tác .....	65
3.3.2.2. Thường xuyên tiếp xúc với các DNNVV.....	66
3.3.2.3. Xây dựng mô hình tổ chức chuyên nghiệp, chuyên môn sâu phục vụ DNNVV .....	66
3.3.2.4. Chuẩn hoá về cơ chế, chính sách, quy trình thủ tục cho vay, cung cấp dịch vụ đối với các DNNVV .....	67
3.3.2.5. Xây dựng gói sản phẩm phù hợp .....	67
<b>Kết luận chương 3 .....</b>	<b>67</b>

## **KẾT LUẬN**

## **TÀI LIỆU THAM KHẢO**

## **PHỤ LỤC**

## **DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT**

CTTC:	Cho thuê tài chính
DNNN:	Doanh nghiệp Nhà nước
DNNVV:	Doanh nghiệp nhỏ và vừa
NHNN:	Ngân hàng Nhà nước
NHTM:	Ngân hàng thương mại
TNHH:	Trách nhiệm hữu hạn
QBLTD:	Quỹ bảo lãnh tín dụng
TP.HCM:	Thành phố Hồ Chí Minh

## **DANH MỤC CÁC BẢNG**

Bảng 2.1: Số lượng doanh nghiệp đang hoạt động tại thời điểm 31/12 hằng năm phân theo loại hình doanh nghiệp

Bảng 2.2: Vốn sản xuất kinh doanh bình quân hằng năm của các doanh nghiệp đang hoạt động phân theo loại hình doanh nghiệp

Bảng 2.3: Vốn sản xuất kinh doanh bình quân hằng năm của từng doanh nghiệp đang hoạt động phân theo loại hình doanh nghiệp

Bảng 2.4: Số lao động trong các doanh nghiệp đang hoạt động tại thời điểm 31/12 hằng năm phân theo loại hình doanh nghiệp

Bảng 2.5: Giá trị tài sản cố định và đầu tư tài chính dài hạn của các doanh nghiệp đang hoạt động tại thời điểm 31/12 hằng năm phân theo loại hình doanh nghiệp

Bảng 2.6: Doanh thu sản xuất kinh doanh thuần của các doanh nghiệp đang hoạt động phân theo loại hình doanh nghiệp

# LỜI MỞ ĐẦU

## 1. Tính cấp thiết của đề tài nghiên cứu

Trong suốt quá trình đổi mới, bắt đầu từ Đại hội Đảng toàn quốc lần thứ VI (năm 1986), Đảng ta luôn khẳng định chủ trương nhất quán phát triển nền kinh tế nhiều thành phần, đa sở hữu. Chủ trương này từng bước được cụ thể hoá trong hàng loạt các văn bản pháp quy như luật Doanh nghiệp, luật Khuyến khích đầu tư trong nước..., các Nghị định, Nghị quyết của Chính phủ về phát triển kinh tế... Nhà nước luôn khuyến khích và tạo mọi điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp, trong đó có doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) phát huy tính năng động, sáng tạo trong kinh doanh, nâng cao năng lực quản lý, điều hành và mở rộng các mối quan hệ, liên kết trong kinh doanh; nhằm tăng khả năng cạnh tranh và nâng cao hiệu quả kinh doanh, góp phần thúc đẩy tăng trưởng kinh tế đất nước, giải quyết việc làm và nâng cao đời sống người lao động.

Tại các nước phát triển trên thế giới như Hoa Kỳ, Nhật Bản..., Chính phủ các nước này đã xác định vai trò quan trọng, lâu dài của các DNNVV, là bộ phận cấu thành không thể thiếu được của nền kinh tế, có mối quan hệ tương hỗ không thể tách rời với các tập đoàn kinh tế, đặc biệt trong công nghiệp hỗ trợ và mạng lưới phân phối sản phẩm. Và ở Việt Nam, Nhà nước cũng đã nhận thức được tầm quan trọng của các DNNVV nên đã có những chính sách phát triển khu vực này cả về số lượng lẫn chất lượng, thể hiện cụ thể trong kế hoạch phát triển DNNVV giai đoạn 2006-2010 vừa được Chính phủ thông qua vào tháng 10 năm 2006.

Tuy nhiên, các DNNVV ở Việt Nam hiện đang gặp rất nhiều khó khăn trong phát triển do quy mô sản xuất nhỏ, công nghệ thấp, trình độ quản lý yếu kém, năng lực cạnh tranh thấp,...các sản phẩm do các doanh nghiệp này sản xuất có chất lượng chưa cao... đặc biệt quan trọng là do thiếu nguồn vốn. Để khắc phục tình trạng này, DNNVV cần có vốn để đầu tư mở rộng sản xuất; mua máy, thiết bị hiện đại; bồi dưỡng và nâng cao



trình độ của người lao động,... Chính vì vậy, hỗ trợ tài chính đối với các DNNVV hiện đang là một vấn đề được toàn xã hội quan tâm.

Do những yêu cầu cấp thiết như vậy, học viên đã chọn đề tài ***“GIẢI PHÁP HỖ TRỢ TÀI CHÍNH ĐỐI VỚI CÁC DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA Ở VIỆT NAM GIAI ĐOẠN TỪ NAY ĐẾN NĂM 2010”*** làm đề tài cho luận văn tốt nghiệp.

## **2. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu**

- Đối tượng nghiên cứu: Luận văn nghiên cứu về tình hình hoạt động của các DNNVV, từ số lượng doanh nghiệp, quy mô vốn đầu tư, số lượng lao động, mức độ đầu tư sản xuất kinh doanh trung và dài hạn cho đến hiệu quả kinh doanh của các DNNVV. Bên cạnh đó, luận văn còn nghiên cứu về hoạt động hỗ trợ tài chính đối với các DNNVV của các ngân hàng, các công ty cho thuê tài chính,...
- Phạm vi nghiên cứu: Luận văn nghiên cứu tổng thể các DNNVV có vốn không thuộc ngân sách cấp trên phạm vi cả nước, không phân biệt khu vực, ngành nghề.

## **3. Mục đích nghiên cứu**

Ở nước ta, các DNNVV đóng vai trò cực kỳ quan trọng trong việc huy động nguồn lực cho đầu tư phát triển và có ý nghĩa then chốt trong quá trình giải quyết các vấn đề xã hội như xóa đói, giảm nghèo, tạo việc làm, phát triển đồng đều giữa các khu vực... Vì lý do đó mà các DNNVV ngày càng giữ vị trí quan trọng trong nền kinh tế. Nhưng trong quá trình hoạt động các DNNVV luôn gặp rất nhiều khó khăn, trong đó thiếu vốn sản xuất kinh doanh là vấn đề nan giải nhất. Và hiện nay vấn đề hỗ trợ vốn, hỗ trợ tài chính đối với các DNNVV đang có rất nhiều bất cập. Trên cơ sở xác định vai trò và thực trạng của các DNNVV, thực trạng hỗ trợ tài chính cho các DNNVV, những tồn tại

và nguyên nhân của nó, luận văn đề ra giải pháp nhằm hỗ trợ tài chính cho các DNNVV một cách tốt nhất.

#### **4. Phương pháp nghiên cứu**

Phương pháp nghiên cứu sử dụng chủ yếu trong luận văn này là phương pháp tổng hợp, phương pháp phân tích và phương pháp so sánh. Bên cạnh đó, luận văn còn sử dụng một số phương pháp khác như phương pháp thống kê, phương pháp quy nạp và phương pháp diễn giải. Bằng các phương pháp trên, luận văn đã đề ra giải pháp hỗ trợ tài chính đối với các DNNVV ở Việt Nam trong giai đoạn từ nay đến năm 2010.

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

- Đề tài đã trình bày những khái niệm cơ bản về DNNVV và các hình thức hỗ trợ tài chính cho doanh nghiệp này.
- Những đóng góp của DNNVV trong quá trình phát triển nền kinh tế Việt Nam hiện nay.
- Thực trạng về mức độ hỗ trợ tài chính đối với các DNNVV ở Việt Nam thời gian qua, những mặt đã đạt được và những hạn chế cần khắc phục.
- Từ đó, đưa ra một số giải pháp và kiến nghị nhằm hỗ trợ tài chính đối với các DNNVV ở Việt Nam được hiệu quả hơn, gồm 4 nhóm giải pháp:
  - + Giải pháp từ phía Chính phủ;
  - + Giải pháp từ Ngân hàng Nhà nước;
  - + Giải pháp từ các tổ chức tín dụng;
  - + Và, giải pháp từ chính bản thân DNNVV.

#### **6. Kết cấu của luận văn**

Ngoài phần mở đầu, kết luận, tài liệu tham khảo và phụ lục, luận văn gồm có 67 trang và 6 bảng biểu. Kết cấu chính của luận văn gồm có 3 chương:

- Chương 1: Vấn đề hỗ trợ tài chính đối với các doanh nghiệp nhỏ và vừa
- Chương 2: Thực trạng hỗ trợ tài chính đối với các doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Việt Nam
- Chương 3: Giải pháp hỗ trợ tài chính đối với các doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Việt Nam giai đoạn từ nay đến năm 2010.

## **CHƯƠNG 1:**

# **VẤN ĐỀ HỖ TRỢ TÀI CHÍNH ĐỐI VỚI CÁC DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA**

## **1.1. TỔNG QUAN VỀ DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA**

### **1.1.1. Khái niệm doanh nghiệp nhỏ và vừa**

Theo Luật Doanh nghiệp ngày 29/11/2005: “Doanh nghiệp là tổ chức kinh tế có tên riêng, có tài sản, có trụ sở giao dịch ổn định, được đăng ký kinh doanh theo quy định của pháp luật nhằm mục đích thực hiện các hoạt động kinh doanh”.

Doanh nghiệp là tổ chức kinh tế có tư cách pháp nhân, có con dấu, có tài sản, có quyền và nghĩa vụ dân sự, hoạt động kinh tế theo chế độ hạch toán độc lập, tự chịu trách nhiệm về toàn bộ hoạt động kinh tế và chịu sự quản lý của Nhà nước bởi Luật Doanh nghiệp và các quy định khác của pháp luật. Nói cách khác, doanh nghiệp là một đơn vị kinh tế được thành lập và tổ chức sản xuất ra sản phẩm để kinh doanh hoặc kinh doanh dịch vụ, kể cả những sản phẩm hàng hoá không do mình làm ra nhằm thỏa mãn nhu cầu của thị trường và kết quả thu về là lợi nhuận, tích lũy được vốn để tiếp tục tái đầu tư phát triển kinh doanh ngày càng cao hơn. Như vậy, doanh nghiệp là một tổ chức kinh doanh không kê thuộc sở hữu của thành phần kinh tế nào và nó không phụ thuộc vào quy mô hoạt động của doanh nghiệp.

Những năm gần đây, trên thế giới xuất hiện một loại mô hình doanh nghiệp có tên “Doanh nghiệp nhỏ và vừa”. Xu thế này ngày càng phổ biến ở hầu hết các nước đang phát triển, nhất là ở các nước trong khu vực ASEAN, nó được xem như là một mô hình kinh tế mới và Việt Nam cũng không nằm ngoài xu hướng đó.

Các DNNVV có lợi thế là chi phí đầu tư không lớn, dễ thích nghi với sự biến đổi của thị trường, phù hợp với trình độ quản lý kinh doanh của phần lớn chủ doanh nghiệp ở Việt Nam hiện nay. Tuy nhiên các doanh nghiệp này đang gặp rất nhiều khó khăn cả từ bên trong (như năng lực quản lý kém, công nghệ lạc hậu,... đặc biệt là vốn ít,...) và từ môi trường kinh doanh bên ngoài. Để có thể tồn tại, phát triển và tiến hành hoạt động kinh doanh hiệu quả, các doanh nghiệp này rất cần sự quan tâm, hỗ trợ của Chính phủ. Như vậy, trước tiên Chính phủ cần phải xác định quy mô của DNNVV.

Theo công văn số 681/CP-KTN của Chính phủ ban hành ngày 20/6/1998 về việc định hướng chiến lược và chính sách phát triển các DNNVV, DNNVV là doanh nghiệp có số lao động trung bình hằng năm dưới 200 người và vốn đăng ký dưới 5 tỉ đồng. Trong đó doanh nghiệp nhỏ có số vốn dưới 1 tỉ đồng và số lao động dưới 50 người. Gần đây nhất, theo Nghị định số 90/2001/NĐ-CP ngày 23/11/2001, DNNVV được định nghĩa như sau: “Doanh nghiệp nhỏ và vừa là cơ sở sản xuất, kinh doanh độc lập, đã đăng ký theo pháp luật hiện hành, có vốn đăng ký không quá 10 tỉ đồng, hoặc số lao động trung bình hằng năm không quá 300 người”.

Như vậy, trong vòng 3 năm chúng ta đã có sự điều chỉnh chỉ tiêu phân biệt ranh giới DNNVV và chắc chắn đây không phải là lần cuối cùng; bởi vì các chỉ tiêu này thường xuyên thay đổi để phù hợp với trình độ phát triển kinh tế xã hội qua từng thời kỳ.

### **1.1.2. Phân loại doanh nghiệp nhỏ và vừa**

Việc phân loại doanh nghiệp nhỏ và vừa cũng như các tiêu chí phân loại phụ thuộc vào rất nhiều yếu tố; phải phù hợp với trình độ phát triển, điều kiện và mục đích phân loại của mỗi nước. Nhìn chung, cách phân loại doanh nghiệp ở mỗi nước có nhiều điểm khác nhau nhưng vẫn có một số điểm chung giống nhau. Ví dụ, việc phân loại doanh nghiệp nhỏ và vừa ở các nước là nhằm hỗ trợ các doanh nghiệp này phát triển để thực hiện các mục đích như huy động mọi tiềm năng vào sản xuất kinh doanh; đáp ứng nhu

cầu phong phú, đa dạng của xã hội, góp phần thúc đẩy tăng trưởng kinh tế; tăng sự năng động, hiệu quả của nền kinh tế.

### ***1.1.2.1. Theo các nước trên thế giới***

Phân loại doanh nghiệp nhỏ và vừa ở một số nước và lãnh thổ trên thế giới:

#### ***a. Đài Loan:***

Khái niệm DNNVV đã bắt đầu được sử dụng trên lãnh thổ này từ năm 1967. Trong 40 năm qua, Đài Loan đã 6 lần thay đổi tiêu thức phân loại DNNVV. Sự thay đổi trong khái niệm DNNVV theo hướng tăng dần giá trị vốn góp (số vốn góp từ 5 triệu lên 40 triệu Đài tệ). Hiện nay, ở Đài Loan DNNVV là doanh nghiệp:

- Trong lĩnh vực khai khoáng: có vốn góp dưới 40 triệu Đài tệ, lao động thường xuyên dưới 500 người.
- Trong lĩnh vực công nghiệp và xây dựng: có vốn góp dưới 40 triệu Đài tệ, lao động thường xuyên dưới 300 người.
- Trong lĩnh vực thương mại, vận tải và dịch vụ khác: có tổng doanh thu hằng năm dưới 40 triệu Đài tệ, lao động dưới 50 người.

#### ***b. Philippines:***

Theo số liệu của Viện công nghiệp vừa và nhỏ Philippines thì trong sản xuất, doanh nghiệp được chia thành 4 loại:

- Doanh nghiệp cực nhỏ và hộ gia đình: có vốn dưới 1,5 triệu pesos
- Doanh nghiệp nhỏ: có vốn từ 1,5 đến 15 triệu pesos
- Doanh nghiệp vừa: có vốn từ 15 đến 60 triệu pesos
- Doanh nghiệp lớn: có vốn trên 60 triệu pesos

#### ***c. Hàn Quốc:***

Theo sắc lệnh cơ bản của Hàn Quốc về DNNVV (*Tạp chí thông tin phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ, số 1/1993, trang 2*), việc phân loại quy mô doanh nghiệp được thực hiện theo hai nhóm ngành:

- Ngành chế tạo, khai thác, xây dựng: Doanh nghiệp có vốn đầu tư dưới 600.000 USD và số lao động thường xuyên từ 20 đến 300 người là doanh nghiệp vừa; doanh nghiệp có dưới 20 lao động thường xuyên là doanh nghiệp nhỏ.
- Ngành thương mại: Doanh nghiệp vừa và nhỏ là doanh nghiệp có doanh thu dưới 250.000 USD/năm. Doanh nghiệp có lao động dưới 5 người được coi là doanh nghiệp nhỏ, doanh nghiệp có từ 6 đến 20 lao động là doanh nghiệp vừa.

***d. Nhật Bản:***

Doanh nghiệp nhỏ và vừa được phân loại theo các khu vực

- Khu vực sản xuất: Doanh nghiệp có dưới 300 lao động và vốn đầu tư là 1 triệu USD.
- Khu vực thương mại và dịch vụ: Doanh nghiệp có dưới 100 lao động (đối với doanh nghiệp bán buôn) hay 50 lao động (đối với doanh nghiệp bán lẻ và dịch vụ), vốn đầu tư dưới 300.000 USD (đối với doanh nghiệp bán buôn) hay 100.000 USD (đối với doanh nghiệp bán lẻ và dịch vụ)

***e. Liên minh châu Âu (EU):***

DNNVV là doanh nghiệp có dưới 250 lao động, doanh thu không vượt quá 40.000 EUR hoặc tổng số vốn hằng năm không quá 27 triệu EUR, có cổ phần không quá 25% ở một xí nghiệp lớn.

Tóm lại, ở các nước, DNNVV được phân chia theo từng ngành nghề và khác nhau trong từng thời kỳ. Tại các nước trên thế giới, tiêu thức thường được sử dụng phổ biến là số lao động thường xuyên, vốn đầu tư và doanh thu. Tiêu chí phân loại của mỗi tiêu

thức rất khác nhau và tùy thuộc vào trình độ phát triển kinh tế xã hội của từng nước, trong từng thời kỳ.

### ***1.1.2.2. Theo quy định ở Việt Nam***

Để xác định tiêu thức phân loại DNNVV ở Việt Nam một cách phù hợp cần căn cứ vào điều kiện cụ thể của nước ta là một nước có trình độ phát triển kinh tế còn thấp, năng lực quản lý còn hạn chế, thị trường chưa thật sự phát triển, chưa có thước đo quy mô doanh nghiệp một cách đích thực. Ngoài ra, cần tính đến các yếu tố khác tác động đến việc phân loại như: mục đích phân loại, tính chất ngành nghề, địa bàn.

Hiện nay, Việt Nam phân loại DNNVV dựa vào 2 tiêu thức: lao động thường xuyên và vốn đăng ký. Hai tiêu thức này được đồng đảo các doanh nghiệp chấp nhận bởi vì tất cả các doanh nghiệp đều có số liệu về hai tiêu thức này và có thể xác định tương đối chính xác số liệu của chúng; ngoài ra có thể xác định được hai tiêu thức này ở mọi cấp độ: toàn bộ nền kinh tế, ngành, doanh nghiệp. Như vậy, hai tiêu thức này hội đủ tính phổ biến, tính khái quát và tính xác thực.

### **1.1.3. Vai trò của doanh nghiệp nhỏ và vừa trong nền kinh tế Việt Nam hiện nay**

Trước thời kỳ đổi mới (1986), khu vực kinh tế ngoài Nhà nước phần lớn chỉ gồm các hộ gia đình làm các nghề nông, thủ công và dịch vụ bán lẻ với vị trí, vai trò rất hạn chế cả về địa vị pháp lý lẫn trong hoạt động thực tiễn.

Trong quá trình đổi mới, đặc biệt là những năm gần đây, vai trò của khu vực kinh tế ngoài Nhà nước, trong đó có các DNNVV đã có những cải thiện đáng kể. Về vị trí pháp lý của khu vực này được xác định rõ ràng và được khẳng định nhiều lần trong các văn bản pháp lý khác nhau như trong Luật Doanh nghiệp, đặc biệt là đã được cụ thể hoá trong Nghị định 90/2001/NĐ-CP ngày 23/11/2001 của Chính phủ và các thông tư hướng dẫn; Về môi trường kinh doanh: đã có sự cải thiện đáng kể theo hướng tạo điều kiện thuận lợi hơn cho phát triển của các DNNVV như đăng ký kinh doanh thuận



tiện hơn, tiếp cận dễ dàng và vay được nhiều hơn từ các nguồn tài chính chính thức,... Nhờ vậy, DNNVV đã phát triển bùng nổ về số lượng và đang từng bước đi vào nề nếp, hoạt động có hiệu quả hơn, có những đóng góp đáng kể và tích cực hơn cho nền kinh tế.

Ở nước ta hiện có trên 90% trong tổng số doanh nghiệp là DNNVV với tất cả các loại hình kinh tế, bao gồm doanh nghiệp nhà nước, Công ty TNHH, Công ty cổ phần, Công ty liên doanh, doanh nghiệp tư nhân, hợp tác xã, cơ sở sản xuất, doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, ... Điều đó cho thấy DNNVV có vai trò đặc biệt quan trọng trong nền kinh tế nước ta, thể hiện qua:

- *Một là*, góp phần giải phóng sức sản xuất, thu hút mọi nguồn lực vào giải quyết việc làm, tăng thu nhập, là nhân tố quan trọng trong tăng trưởng và phát triển kinh tế đất nước. Khu vực DNNVV thuộc các thành phần kinh tế hiện thu hút khoảng 30% lực lượng lao động phi nông nghiệp cả nước nhưng triển vọng thu hút thêm lao động rất lớn vì suất đầu tư cho một chỗ làm việc tại đây thấp hơn rất nhiều so với các doanh nghiệp lớn, chủ yếu là do chi phí hoạt động thấp. Đây cũng là nơi thuận tiện nhất để tiếp nhận số lao động ở nông thôn ra thành phố đang tăng lên mỗi năm và số lao động dôi ra từ các DNNN qua việc cổ phần hóa, bán, khoán, cho thuê,...
- *Hai là*, các DNNVV đã cung cấp một khối lượng lớn, đa dạng phong phú về sản phẩm, đóng góp vào sự tăng trưởng và phát triển kinh tế.

Nhờ sự phát triển của các DNNVV mà nhiều ngành nghề truyền thống của Việt Nam đã được phục hồi và phát triển, nhiều ngành nghề mới xuất hiện. Sản phẩm hàng hóa ngày càng phong phú đa dạng. Trình độ kinh doanh của các DNNVV ngày càng tiến bộ hơn, nhiều mặt hàng đã chiếm lĩnh được thị trường trong nước, thay thế được một số mặt hàng nhập khẩu, tham gia làm hàng xuất khẩu. Một số ngành nghề như chiếu cói, hàng thủ công mỹ nghệ, DNNVV tạo ra 100% giá trị sản lượng hàng hóa.

Mỗi năm DNNVV đóng góp khoảng 25 - 30% GDP cả nước và hơn 30% giá trị tổng sản lượng công nghiệp hàng năm. Các DNNVV đã góp phần quan trọng vào việc thay đổi cơ cấu kinh tế theo hướng tích cực hơn.

- *Ba là*, các DNNVV cùng với các doanh nghiệp có quy mô lớn có sự bổ sung hỗ trợ lẫn nhau, tạo ra một nền kinh tế thị trường đích thực, có hiệu quả, đảm bảo cho nền kinh tế tăng trưởng và phát triển mạnh mẽ, bền vững.

Do quy mô nhỏ, DNNVV có khả năng thay đổi mặt hàng, chuyển hướng sản xuất một cách linh hoạt,... Đối với doanh nghiệp lớn, DNNVV còn có thể làm đại lý, vệ tinh, tiêu thụ hàng hóa hoặc cung cấp vật tư đầu vào với giá rẻ hơn, góp phần hạ giá thành, nâng cao hiệu quả sản xuất cho doanh nghiệp lớn.

- *Bốn là*, DNNVV góp phần khai thác tiềm năng phong phú trong dân. Một số các DNNVV thành lập mang tính gia đình. Dựa trên những ưu thế của DNNVV như thành lập thu hồi vốn nhanh, sử dụng các tiềm năng về nguồn vốn lao động và nguyên liệu sẵn có tại địa phương, DNNVV thu hút được một khối lượng lớn về vốn của các tầng lớp dân cư.
- *Năm là*, DNNVV góp phần vào sự chuyển dịch cơ cấu kinh tế. Ở các nước có nền kinh tế đang phát triển cũng như ở Việt Nam, các doanh nghiệp lớn thường tập trung ở các thành phố và các trung tâm công nghiệp, gây mất cân đối nghiêm trọng về trình độ phát triển kinh tế, văn hóa, xã hội giữa thành thị với nông thôn, giữa các vùng trong một quốc gia. Chính sự phát triển DNNVV là phương tiện quan trọng trong việc tạo lập sự cân đối giữa các vùng, góp phần chuyển dịch cơ cấu kinh tế giữa các thành phần kinh tế, giữa các ngành và các vùng lãnh thổ.

Tóm lại, trong quá trình đổi mới vừa qua, các DNNVV đã được tạo điều kiện thuận lợi và có sự phát triển đáng kể cả về lượng và chất, đóng góp tích cực trên nhiều mặt cho sự phát triển của nền kinh tế.

## **1.2. HỖ TRỢ TÀI CHÍNH ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA**

Trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế hiện nay, môi trường kinh doanh của các DNNVV đang được cải thiện đáng kể nhưng khả năng tiếp cận các nguồn lực tài chính phù hợp với sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp thì vẫn còn rất nhiều hạn chế. Các DNNVV thường xuyên rơi vào tình trạng thiếu hụt vốn nhưng thường không có đủ điều kiện để nhận các nguồn tài trợ một cách chính thức. Hiện nay, kênh hỗ trợ tài chính hữu hiệu nhất cho DNNVV là vay vốn tại các NHTM hoặc thuê tài chính.

### **1.2.1. Vay vốn tại các ngân hàng thương mại**

#### ***1.2.1.1. Khái quát về vay vốn tại các ngân hàng thương mại***

Vay vốn, đây là giải pháp cổ điển, nhìn chung tất cả các doanh nghiệp đều nghĩ tới. Tuy nhiên, tùy theo tổ chức tài trợ và nguồn tài trợ, những điều kiện mà một doanh nghiệp hay một dự án đầu tư phải thỏa mãn cũng như các điều kiện kèm theo, có thể thay đổi rất nhiều. Các khoản vay này thường do hệ thống ngân hàng cung cấp. Đôi khi các nguồn tài trợ có thể đến từ các dự án phát triển kinh tế do các đối tác nước ngoài tài trợ thông qua kênh của hệ thống ngân hàng địa phương.

Nhìn chung, để tiếp cận được nguồn vốn vay từ ngân hàng, các doanh nghiệp phải thỏa mãn các yêu cầu của ngân hàng. Cụ thể là người đi vay, doanh nghiệp phải chứng minh mình có khả năng hoàn trả cho ngân hàng cả vốn vay gốc và lãi vay từ các nguồn thu sau: thu nhập của cá nhân, thu nhập của doanh nghiệp như doanh thu từ hoạt động kinh doanh, lợi nhuận, khấu hao tài sản cố định. Các nguồn thu này được coi là nguồn thu thứ nhất. Trường hợp ngân hàng hoàn toàn tin tưởng vào hiệu quả kinh doanh, uy tín và khả năng trả nợ của người đi vay, doanh nghiệp thì việc ra quyết định cho vay hoàn toàn chỉ dựa vào nguồn thu thứ nhất. Tuy nhiên trong trường hợp ngân hàng cảm thấy khả năng thu hồi nợ từ nguồn thu thứ nhất không chắc chắn, nghĩa là có thể xảy ra rủi ro trong việc thu hồi nợ, thì để quyết định cho vay, ngân hàng buộc phải thiết lập các cơ sở pháp lý ràng buộc trách nhiệm trả nợ của khách hàng từ các nguồn thu khác gọi là nguồn thu thứ hai. Nguồn thu thứ hai thông thường là giá trị tài sản của chính người

vay vốn được cầm cố, thế chấp cho ngân hàng, hoặc của bên thứ ba đứng ra bảo lãnh cho người đi vay vốn. Mục đích của đảm bảo tín dụng là nhằm bảo toàn vốn trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng, phòng ngừa những rủi ro có thể xảy ra cho ngân hàng và thông qua đảm bảo tín dụng, ngân hàng có thể mở rộng và nâng cao hoạt động tín dụng của mình.

### ***1.2.1.2. Các hình thức đảm bảo tín dụng:***

Các hình thức đảm bảo tín dụng có thể phân làm hai nhóm là đảm bảo đối vật và đảm bảo đối nhân (bảo lãnh).

#### **a. Đảm bảo đối vật**

- ***Khái niệm:*** Đảm bảo đối vật là hình thức đảm bảo mà trong đó ngân hàng, với vai trò là chủ nợ được hưởng một số quyền lợi đối với tài sản của khách hàng nhằm làm căn cứ thu hồi vốn và lãi cho vay. Trong trường hợp người đi vay, doanh nghiệp không có khả năng hoàn trả nợ thì ngân hàng có quyền phát mãi tài sản theo quy định của pháp luật để thu hồi nợ.

Các tài sản làm đảm bảo tín dụng phải thỏa một số điều kiện như: thuộc quyền sở hữu hợp pháp của khách hàng vay vốn, được pháp luật cho phép chuyển nhượng và phải có thị trường tiêu thụ.

- ***Các phương thức đảm bảo đối vật:*** Có hai phương thức đảm bảo đối vật là thế chấp và cầm cố.
  - + ***Thế chấp*** tài sản vay vốn là việc bên vay vốn (bên thế chấp tài sản) dùng tài sản là bất động sản thuộc sở hữu của mình để đảm bảo thực hiện trả nợ (bao gồm nợ gốc, lãi và các chi phí khác - nếu có) đối với bên cho vay (bên nhận thế chấp). Tài sản dùng để thế chấp là các bất động sản có khả năng chuyển nhượng, mua bán được dễ dàng như: quyền sử dụng nhà ở và đất ở, các công trình xây dựng,

các cơ sở sản xuất kinh doanh bao gồm cả giá trị bảo hiểm của các tài sản này (nếu có), cùng một số tài sản khác theo pháp luật quy định.

- + **Cầm cố** tài sản là việc người đi vay tiến hành chuyển giao tài sản (động sản) thuộc quyền sở hữu hợp pháp của mình cho ngân hàng cầm giữ làm vật đảm bảo cho số nợ vay trong một thời gian nhất định.

Tài sản cầm cố là các động sản có giá trị, có thể chuyển nhượng mua bán một cách dễ dàng như: phương tiện vận tải (tàu, thuyền, xe tải,...), phương tiện đi lại (ô tô, xe gắn máy,...), máy móc thiết bị, vật tư hàng hóa, các loại giấy tờ có giá đang còn thời gian hiệu lực thanh toán (như sổ tiết kiệm, chứng chỉ tiền gửi, kỳ phiếu, trái phiếu,...), các loại vật quý (như vàng bạc, đá quý,...).

#### **b. Đảm bảo đôi nhân (Bảo lãnh)**

- **Khái niệm:** Bảo lãnh là việc một pháp nhân hay một thể nhân (gọi là bên bảo lãnh) đem tài sản, tiền bạc và uy tín của mình để đảm bảo và cam kết với người cho vay (bên nhận bảo lãnh) sẽ thực hiện nghĩa vụ trả nợ thay cho người đi vay khi người đi vay không trả được nợ cho người cho vay khi đến hạn thanh toán.

Hình thức thường thấy nhất của bảo lãnh là người bảo lãnh đem tài sản của mình để thế chấp hay cầm cố cho ngân hàng để đảm bảo khả năng trả nợ cho người đi vay hay còn gọi là người được bảo lãnh. Nếu đến hạn trả nợ mà người đi vay không trả được nợ hay trả không hết nợ cho ngân hàng thì người bảo lãnh phải đứng ra trả nợ thay, nếu không ngân hàng có quyền phát mãi hay đấu giá tài sản mà người bảo lãnh đã thế chấp, cầm cố để thu hồi nợ.

Người bảo lãnh phải có đủ năng lực bảo lãnh theo quy định của pháp luật và phải có đủ năng lực tài chính để thực hiện nghĩa vụ đã cam kết, nghĩa là người bảo lãnh chỉ được bảo lãnh bằng chính tài sản thuộc sở hữu hợp pháp của mình.

- **Các hình thức bảo lãnh:**

- + Bảo lãnh có đối vật: người bảo lãnh đem tài sản thuộc sở hữu hợp pháp của mình để cầm cố, thế chấp cho ngân hàng để cam kết trả nợ thay cho người đi vay.
- + Bảo lãnh bằng uy tín: người bảo lãnh không thế chấp, cầm cố tài sản cho ngân hàng mà chỉ cam kết trả nợ thay cho người đi vay trên cơ sở uy tín của mình.

Về lý thuyết, đảm bảo tín dụng phải là một hình thức phòng ngừa rủi ro trong kinh doanh, không phải là yếu tố quyết định trong việc đưa ra các quyết định cho vay. Tuy nhiên thực tế ở Việt Nam hiện nay, vấn đề đảm bảo tín dụng được áp dụng rộng rãi trong hầu hết các ngân hàng thương mại, gần như trở thành một điều kiện tiên quyết khi xét duyệt cho vay, đặc biệt là đối với các khách hàng vay vốn là DNNVV, doanh nghiệp ngoài quốc doanh hoặc cá nhân.

### **1.2.2. Thuê tài chính**

Trong doanh nghiệp, để trang bị tài sản cố định (các động sản) phục vụ cho sản xuất kinh doanh cần dựa vào hai nguồn vốn chủ yếu là vốn chủ sở hữu và vốn vay. Tuy nhiên không phải doanh nghiệp nào cũng có thể tiếp cận được với nguồn vốn vay, do không thỏa mãn các điều kiện đi vay. Mặt khác, các NHTM với nguồn vốn huy động ngắn hạn nên đáp ứng cho nhu cầu vay vốn ngắn hạn của các doanh nghiệp là chủ yếu. Do đó, hoạt động cho thuê tài chính ra đời nhằm đáp ứng nhu cầu mua tài sản cố định của các doanh nghiệp, nhất là các DNNVV không đủ điều kiện vay vốn tại các ngân hàng.

#### ***1.2.2.1. Khái niệm cho thuê tài chính (CTTC)***

Theo Nghị định số 16/2001/NĐ-CP ngày 02/05/2001 của Chính phủ:

CTTC là hoạt động tín dụng trung và dài hạn thông qua việc cho thuê máy móc, thiết bị, phương tiện vận chuyển và các động sản khác trên cơ sở hợp đồng cho thuê giữa bên cho thuê với bên thuê. Bên cho thuê cam kết mua tài sản và các động sản theo yêu

cầu của bên thuê và nắm giữ quyền sở hữu đối với các tài sản cho thuê. Bên thuê sử dụng tài sản thuê và thanh toán tiền thuê trong suốt thời hạn thuê đã được hai bên thoả thuận.

Khi kết thúc thời hạn thuê, bên thuê được quyền lựa chọn mua lại tài sản thuê hoặc tiếp tục thuê theo các điều kiện đã thoả thuận trong hợp đồng CTTC. Tổng số tiền thuê một loại tài sản quy định tại hợp đồng CTTC ít nhất phải tương đương với giá trị của tài sản đó tại thời điểm ký hợp đồng.

Nói cách khác, CTTC là hình thức tín dụng trung dài hạn, mới được áp dụng ở Việt Nam (từ năm 1995). Theo hình thức này thì công ty CTTC sẽ dùng vốn của mình để mua các tài sản thiết bị theo đúng số lượng, đặc tính kỹ thuật phù hợp với yêu cầu của bên đi thuê; rồi chuyển giao tài sản thiết bị đó cho người đi thuê sử dụng trong một thời gian nhất định, với điều kiện là người đi thuê phải bảo quản và sử dụng tài sản thiết bị và thanh toán tiền thuê cho công ty CTTC đầy đủ và đúng hạn theo đúng các điều khoản của hợp đồng CTTC. Khi hết hạn hợp đồng, bên đi thuê được quyền lựa chọn phương án xử lý tài sản, thiết bị đi thuê:

- Mua tài sản, thiết bị thuê theo giá trị còn lại (theo giá cả được xác định trong hợp đồng để xác lập quyền sở hữu tài sản của mình đối với quyền sở hữu tài sản, thiết bị đó).
- Kéo dài thời hạn thuê tài sản, thiết bị.
- Trả lại tài sản, thiết bị cho công ty CTTC.

Về mặt lý thuyết, bên đi thuê được chọn 1 trong 3 phương án trên. Nhưng trong thực tiễn, để hạn chế rủi ro tín dụng và đảm bảo thu hồi vốn, các công ty CTTC chỉ đưa ra một phương án là bán tài sản thiết bị cho người đi thuê khi kết thúc hợp đồng và phương án này mang tính chất bắt buộc.

Trong đó:

- Bên cho thuê: là công ty CTTC có tư cách pháp nhân, được cấp giấy phép hoạt động;
- Bên thuê: là doanh nghiệp được thành lập theo pháp luật Việt Nam, trực tiếp sử dụng tài sản thuê trong thời hạn thuê theo mục đích kinh doanh hợp pháp của mình;
- Tài sản thuê: là máy móc, thiết bị và các động sản khác đạt tiêu chuẩn kỹ thuật tiên tiến, có giá trị sử dụng hữu ích trên một năm, được sản xuất trong nước hoặc nhập khẩu;
- Thời hạn cho thuê: là thời gian bên thuê sử dụng tài sản thuê và trả tiền thuê, được bên cho thuê và bên thuê thoả thuận trong hợp đồng thuê.

#### ***1.2.2.2. Vai trò của CTTC***

- Góp phần thu hút vốn đầu tư để phục vụ cho sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước.
- Góp phần thúc đẩy cải tiến kỹ thuật, đổi mới dây chuyền công nghệ, nâng cao năng suất lao động.
- Đây là loại hình tài trợ linh hoạt, đặc biệt thích hợp với các DNNVV, giúp các doanh nghiệp này phát triển đi lên.

#### ***1.2.2.3. Cơ quan quản lý Nhà nước về hoạt động CTTC***

Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, gọi tắt là Ngân hàng Nhà nước, là cơ quan quản lý Nhà nước về hoạt động CTTC, có nhiệm vụ cấp và thu hồi giấy phép hoạt động, ban hành các văn bản quy định về nghiệp vụ, quản lý, giám sát và thanh tra hoạt động các công ty CTTC tại Việt Nam.

#### ***1.2.2.4. Ưu và nhược điểm của hoạt động CTTC***

##### **a. Ưu điểm**



Hoạt động CTTC là một loại hình tín dụng trung và dài hạn, đối với nền kinh tế, phương thức tài trợ này đã đa dạng hóa hoạt động tín dụng và có những ưu điểm sau:

- *Đối với bên thuê:*

- + Hoạt động CTTC hỗ trợ DNNVV đầu tư chiều sâu, máy móc, thiết bị... mở rộng quy mô, giúp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh. Các DNNVV thường ít vốn tự có, uy tín chưa sâu rộng cũng như không có tài sản thế chấp dẫn đến khó có thể vay vốn của các ngân hàng; do đó việc thuê máy móc, thiết bị của công ty CTTC là phương án tối ưu và hiệu quả, hiện đang được nhiều doanh nghiệp thực hiện.
- + Bên thuê nhận tài sản (100% vốn vay) mà không phải thế chấp hoặc chỉ cần ký quỹ một số tiền nhỏ tương đương 5-10% giá trị tài sản

- *Đối với bên cho thuê:*

Trong thời hạn CTTC, tài sản cho thuê vẫn thuộc quyền sở hữu của bên cho thuê nên hình thức cấp tín dụng này đạt sự an toàn cao. Đồng thời với phương thức này, bên cho thuê hạn chế được rủi ro, đảm bảo vốn vay được sử dụng đúng mục đích, an toàn.

Như vậy, thuê tài chính có thể được xem là một giải pháp thay thế thuận lợi cho tín dụng trung và dài hạn, nhất là đối với các DNNVV thường xuyên gặp khó khăn trong việc vay vốn ngân hàng

**b. Nhược điểm:**

- Thuê tài chính là phương tiện tài trợ ở mức thấp hơn tín dụng, các doanh nghiệp hoặc thể nhân chỉ có thể sử dụng phương thức này để tài trợ cho một vài thiết bị chứ không phải để tài trợ cho toàn bộ một dự án đầu tư lớn.
- Giá thuê sử dụng máy móc, thiết bị thường cao vì nó cho phép bên cho thuê một mặt thu lại phần vốn đã đầu tư, mặt khác mang lại lợi nhuận với số tiền lãi.

Tóm lại, ở Việt Nam hiện nay có 3 nguồn tài trợ chính cho các DNVVN, gồm:

- Tài trợ từ các tổ chức tín dụng thuộc hệ thống ngân hàng
- Tài trợ từ các dự án phát triển kinh tế của các Quỹ đa quốc gia
- Tài trợ từ các công ty cho thuê tài chính.

### **1.3. HỖ TRỢ TÀI CHÍNH ĐỐI VỚI CÁC DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA Ở MỘT SỐ NƯỚC CHÂU Á VÀ BÀI HỌC KINH NGHIỆM ĐỐI VỚI VIỆT NAM**

#### **1.3.1. Hỗ trợ tài chính đối với các doanh nghiệp nhỏ và vừa ở một số nước Châu Á**

Loại hình DNNVV đã xuất hiện tại nhiều nước trên thế giới, đặc biệt là các nước có nền kinh tế đang phát triển. Qua nghiên cứu chúng ta có thể tham khảo một số kinh nghiệm của các nước Châu Á đi trước trong việc hỗ trợ tài chính đối với các DNNVV.

##### ***a. Kinh nghiệm tài trợ thành công đối với các DNNVV của các ngân hàng Hàn Quốc:***

Theo ông Bae Kyung, lãnh đạo cao cấp của ngân hàng Công nghiệp Hàn Quốc và là chuyên gia ngân hàng giàu kinh nghiệm về DNNVV: Khi cấp tín dụng cho các DNNVV, bất kỳ một NHTM nào cũng gặp phải những khó khăn sau đây: đặc thù món vay có giá trị thấp, khối lượng khách hàng nhiều, phân bố rộng khắp, doanh nghiệp nhỏ và vừa luôn trong tình trạng thiếu vốn, các kỹ năng về tài chính và thông tin còn hạn chế.... Chính vì vậy, việc tài trợ cho DNNVV luôn phải đối mặt với 3 vấn đề lớn: Chi phí quản lý khoản vay lớn, chi phí huy động vốn cao và rủi ro lớn. Và Hàn Quốc đã làm gì để giảm thiểu những rủi ro trên?

- *Thứ nhất*, để giảm các chi phí huy động vốn ngân hàng cần tăng cường đầu tư cho hoạt động kinh doanh của các hộ gia đình, thiết lập các hoạt động liên quan đến nhượng quyền thương mại, quản lý các khoản tiền thanh toán trong quá trình kinh doanh của DNNVV.

- *Thứ hai*, để giảm thiểu các chi phí quản lý, các ngân hàng cần tăng cường đầu tư vào công nghệ thông tin, đặc biệt là việc tự phát triển hệ thống công nghệ thông tin sẽ giúp tiết giảm chi phí và quản lý hiệu quả hơn.
- *Thứ ba*, để giảm thiểu các rủi ro tín dụng, theo kinh nghiệm của ngân hàng Công nghiệp Hàn Quốc thì cần phải có một hệ thống xếp hạng tín dụng hiệu quả (bao gồm: cơ sở dữ liệu, mô hình chấm điểm và xếp hạng tín dụng theo quy mô, theo ngành, theo lịch sử phát triển của doanh nghiệp...và công nghệ thông tin); phải duy trì được đủ cán bộ tín dụng có năng lực, việc thẩm định tín dụng phải độc lập và có hiệu quả; các khoản vay phải có tài sản bảo đảm. Đặc biệt, ngân hàng Công nghiệp Hàn Quốc nhấn mạnh là sẽ không đặt ra một tỷ lệ cho vay không có tài sản bảo đảm đối với DNNVV.

Một số sản phẩm cho vay đặc biệt đối với DNNVV tại ngân hàng Công nghiệp Hàn Quốc, đó là:

- Cho vay với lãi suất tăng dần có quyền lựa chọn vốn hoá khoản vay trong doanh nghiệp: sản phẩm này chỉ áp dụng đối với các doanh nghiệp thiếu vốn lưu động và ngân hàng dự đoán tình hình tài chính của doanh nghiệp đó có xu hướng phát triển. Lãi suất của khoản vay tăng dần trong 3 năm từ khi cho vay và ngân hàng có quyền chuyển đổi khoản vay thành vốn góp hoặc trái phiếu chuyển đổi của chính doanh nghiệp vay vốn.
- Cho vay theo mạng lưới: trên cơ sở cam kết thanh toán và thư giới thiệu của nhà thầu chính (contractor) ngân hàng sẽ cung cấp vốn cho các nhà thầu phụ (Sub-Contractor); các nhà thầu phụ này sẽ mở tài khoản tại ngân hàng. Nhà thầu chính sẽ thanh toán cho nhà thầu phụ để trả nợ ngân hàng, ngân hàng sẽ thu nợ trên cơ sở xem xét dòng tiền của phương án, kế hoạch vay vốn.
- Khoản vay cho các doanh nghiệp công nghệ cao: Khoản vay này được tài trợ cho các doanh nghiệp thiếu vốn và chỉ xem xét khi được bảo đảm bằng sự định giá từ Quỹ bảo lãnh tín dụng công nghệ.

- Cho vay thanh toán: cho vay ngắn hạn đáp ứng các nhu cầu thanh toán của doanh nghiệp, làm giảm các gánh nặng tài chính cho người cung cấp.
- Khoản vay dựa trên tiềm lực tài chính của POSCO (một hãng sản xuất thép lớn của Hàn Quốc). Ngân hàng Công nghiệp Hàn Quốc cho các đại lý của POSCO vay thông qua việc điều tra thông tin khách hàng từ POSCO và tài khoản tiền gửi dài hạn của POSCO tại ngân hàng. Khoản vay từ nguồn vốn dài hạn này sẽ cung cấp cho các doanh nghiệp có mối quan hệ mật thiết với POSCO, tạo điều kiện cho các doanh nghiệp này vay được với nguồn vốn giá rẻ.

***b. Kinh nghiệm cho các DNNVV vay của Ngân hàng Phát triển Trung Quốc (CDB)***

CDB là ngân hàng thực hiện việc hỗ trợ tài chính, còn chính quyền địa phương chịu trách nhiệm điều phối tín dụng. Trung Quốc còn thành lập một hệ thống bảo lãnh tín dụng cho DNNVV, hợp tác với Ngân hàng thế giới và các ngân hàng nhỏ khác thực hiện cho vay đối với các doanh nghiệp siêu nhỏ. Điều này đã lý giải vì sao chỉ với đội ngũ 4.000 nhân viên, CDB có thể hỗ trợ tới 16.050 doanh nghiệp nhỏ và vừa hoạt động trên một địa bàn rộng lớn (549 quận - huyện) với dư nợ lên tới 16,79 tỷ nhân dân tệ.

***c. Kinh nghiệm của Công ty Tài chính doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Nhật Bản (JASME)***

Mở rộng cho vay trên cơ sở xây dựng một hệ thống các tiêu chuẩn phân tích tình hình tài chính và mức độ rủi ro tín dụng của loại hình doanh nghiệp. Theo đó, dựa trên hệ số tín nhiệm, JASME sẽ xem xét cho vay mà không cần có tài sản đảm bảo. Đổi lại, JASME áp dụng một hệ thống tính phí bảo hiểm khoản vay dựa trên cơ sở rủi ro tín dụng (hệ số tín nhiệm của doanh nghiệp)

**1.3.2. Bài học kinh nghiệm đối với Việt Nam**

Qua kinh nghiệm hoạt động của các nước nêu trên, có thể rút ra một số bài học mà Việt Nam cần thực hiện trong thời gian tới để phát triển DNNVV trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế.

*Một là*, tiếp tục hoàn thiện nhanh hệ thống pháp luật phù hợp với quá trình chuyển sang kinh tế thị trường, bao gồm xây dựng môi trường kinh doanh bình đẳng, thông thoáng cho tất cả các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế (tiếp cận với vốn, đất đai, lao động, công nghệ và thông tin thị trường ...); minh bạch hoá việc bảo hộ đối với các ngành kinh tế trong nước.

*Hai là*, phát triển thị trường tài chính và có chính sách hỗ trợ của Nhà nước cho DNNVV, nhất là đối với các doanh nghiệp mới thành lập. Tuy nhiên chính sách hỗ trợ nên tập trung vào những doanh nghiệp được xác định là cần thiết, mang lại hiệu quả thiết thực, tránh sự dàn trải, phân tán.

*Ba là*, tạo điều kiện thuận lợi cho các DNNVV thực hiện quyền kinh doanh và khuyến khích mở rộng thị trường xuất khẩu.

*Bốn là*, tăng cường đào tạo về nghiệp vụ kinh doanh quốc tế cho đội ngũ cán bộ quản lý các DNNVV. Trong sự phát triển khá nhanh của mô hình này, đây thực sự là vấn đề bức thiết. Những người quản lý DNNVV cần được trang bị kiến thức một cách bài bản, chu đáo.

### **Kết luận chương 1**

Trong chương 1, luận văn đã trình bày khái quát về DNNVV, những đóng góp của loại hình doanh nghiệp này đối với nền kinh tế. Ngoài ra, luận văn cũng đã nêu ra những nguồn tài trợ vốn cho DNNVV và bài học kinh nghiệm mà Việt Nam cần thực hiện để phát triển DNNVV trong thời gian tới. Phần thực trạng về hỗ trợ tài chính đối với các DNNVV sẽ được trình bày trong chương 2.

## **CHƯƠNG 2:**

# **THỰC TRẠNG VỀ HỖ TRỢ TÀI CHÍNH ĐỐI VỚI CÁC DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA Ở VIỆT NAM**

## **2.1. DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA Ở VIỆT NAM VÀ VẤN ĐỀ PHÁP LÝ**

Trong tiến trình phát triển kinh tế của mình, nhiều quốc gia và vùng lãnh thổ đã cho thấy sức sống và tính năng động của các DNNVV trong nền kinh tế thị trường. Chính hiệu quả của các doanh nghiệp này đã góp phần quan trọng tạo nên sức mạnh kinh tế của các quốc gia phát triển lẫn các nước mới công nghiệp hóa. Bản thân cơ cấu kinh tế của nước ta cũng có nhiều điểm thích hợp cho sự phát triển của DNNVV: hầu hết các ngành có lợi thế cạnh tranh của nước ta như may, chế biến lương thực, mỹ nghệ, ... đều là những ngành ít có lợi ích về quy mô.

Không chỉ phù hợp với bản thân cơ cấu kinh tế của đất nước, sự phát triển DNNVV cũng nhận được sự quan tâm đặc biệt của các Tổ chức tiền tệ thế giới, các nhà đầu tư nước ngoài vào Việt Nam. Theo đó, DNNVV được coi là những tế bào kinh tế có khả năng phát huy sức mạnh từ những nguồn lực nhỏ, là những doanh nghiệp thích hợp cho việc phát triển các ngành công nghiệp phụ trợ, là một trong những điều kiện rất quan trọng để thu hút đầu tư nước ngoài. Qua đó, chính các doanh nghiệp này cũng dần dần tiếp cận được hệ thống công nghệ hiện đại của thế giới và góp phần vào sự phát triển chung của kinh tế đất nước. Chính phủ khuyến khích các DNNVV phát triển hình thức thầu phụ công nghiệp, tăng cường sự liên kết giữa các DNNVV với doanh nghiệp khác và hợp tác sản xuất sản phẩm, sản xuất linh kiện, phụ kiện, phụ tùng, nhận thầu xây dựng..., nhằm thúc đẩy chuyển giao công nghệ, mở rộng thị trường tiêu thụ sản phẩm, nâng cao năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp nhỏ và vừa.

Từ năm 1986 đến nay với chính sách đổi mới, phát triển kinh tế, trong đó đặc biệt là việc phát triển khu vực kinh tế có nguồn vốn nhỏ, môi trường chính sách trong thời

gian qua được cải cách theo hướng ngày càng thuận lợi. Bắt đầu với Nghị quyết 16 của Bộ Chính trị (1988); Nghị định 27, 28, 29/HĐBT (1988) về kinh tế cá thể, kinh tế hợp tác và hộ gia đình; Nghị định 66/HĐBT về nhóm kinh doanh dưới vốn pháp định; Luật Doanh nghiệp tư nhân, Luật Công ty, Luật Doanh nghiệp Nhà nước; đáng chú ý là việc thông qua và triển khai Luật Doanh nghiệp 2000, Luật Đầu tư và các cải cách liên quan đến thủ tục hải quan, thuế,... đã tạo hành lang pháp lý ổn định và khuyến khích các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế phát triển sản xuất kinh doanh. Bên cạnh đó Chính phủ còn ban hành một số văn bản dưới luật nhằm hướng dẫn và hỗ trợ cho DNNVV phát triển (*chi tiết tại phụ lục*). Và tác động này đã đem lại kết quả rõ rệt. Tốc độ phát triển của các doanh nghiệp trong 5 năm (2001-2005) đã có sự tăng trưởng mạnh mẽ, có 112.952 doanh nghiệp đang hoạt động tính đến ngày 31/12/2005, trung bình mỗi năm tăng 23%. Ước tính đến cuối năm 2006 sẽ có gần 140.000 doanh nghiệp đang hoạt động, trong đó có khoảng 130.000 DNNVV, chiếm 94%.

## **2.2. THỰC TRẠNG VỀ HỖ TRỢ TÀI CHÍNH ĐỐI VỚI CÁC DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TRONG THỜI GIAN QUA**

### **2.2.1. Thực trạng về số lượng DNNVV đang hoạt động tại thời điểm 31/12 hằng năm phân theo loại hình doanh nghiệp**

Bảng 2.1 sẽ cho chúng biết thực trạng về số lượng DNNVV đang hoạt động tại thời điểm 31/12 hằng năm.

Qua số liệu ở bảng 2.1 cho thấy, ước tính đến 31/12/2006 số doanh nghiệp đang thực tế hoạt động là 138.049 doanh nghiệp, tăng 22,22% so với thời điểm 31/12/2005 và tăng so với thời điểm 31/12/2001 là 167,12%. Như vậy, trong vòng 6 năm, từ 2001 – 2006, số doanh nghiệp hoạt động thực tế tăng thêm 86.369 doanh nghiệp, trung bình mỗi năm tăng gần 15.000 doanh nghiệp, tương đương gần 28%/năm.

**Bảng 2.1: Số lượng doanh nghiệp đang hoạt động tại thời điểm 31/12 hàng năm phân theo loại hình doanh nghiệp**

*ĐVT: Doanh nghiệp*

<i>Loại hình doanh nghiệp</i>	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>	<i>2004</i>	<i>2005</i>	<i>2.006 (ước tính)</i>
<b>Doanh nghiệp Nhà nước</b>	<b>5.355</b>	<b>5.364</b>	<b>4.845</b>	<b>4.596</b>	<b>4.086</b>	<b>3.786</b>
Trung ương	1.997	2.052	1.898	1.967	1.825	1.763
Địa phương	3.358	3.312	2.947	2.629	2.261	2.023
<b>Doanh nghiệp ngoài Nhà nước</b>	<b>44.314</b>	<b>55.236</b>	<b>64.526</b>	<b>84.003</b>	<b>105.169</b>	<b>129.999</b>
Tập thể	3.646	4.104	4.150	5.349	6.334	7.039
Tư nhân	22.777	24.794	25.653	29.980	34.647	37.622
Loại khác	17.891	26.339	34.723	48.674	64.188	85.338
<b>Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài</b>	<b>2.011</b>	<b>2.308</b>	<b>2.641</b>	<b>3.156</b>	<b>3.697</b>	<b>4.264</b>
DN 100% vốn nước ngoài	1.294	1.561	1.869	2.335	2.852	3.402
DN liên doanh với nước ngoài	717	747	772	821	845	862
<b>Cộng</b>	<b>51.680</b>	<b>62.908</b>	<b>72.012</b>	<b>91.755</b>	<b>112.952</b>	<b>138.049</b>

*(Nguồn: Tổng cục Thống kê và tác giả tự ước tính)*

*Xét theo số lượng:*

- DNNN trung bình mỗi năm giảm hơn 260 doanh nghiệp, tương đương 4,88%/năm.
- DN ngoài Nhà nước, bao gồm các doanh nghiệp tư nhân, công ty TNHH, công ty cổ phần, đây là các DNNVV, trung bình mỗi năm tăng 14.280 doanh nghiệp, tương đương 32,2%/năm.
- DN có vốn đầu tư nước ngoài mỗi năm tăng trung bình 375 doanh nghiệp, tương đương 18,67%/năm.



*Xét về cơ cấu:*

- DNNN có tỷ trọng giảm từ 10.36% trong năm 2001 xuống còn 2,74% trong năm 2006.
- DN ngoài nhà nước có tỷ trọng tăng tương ứng từ 85,75% lên 94,17%.
- DN có vốn đầu tư nước ngoài có tỷ trọng giảm tương ứng từ 3,89% xuống còn 3,01%.

### **2.2.2. Thực trạng về vốn sản xuất kinh doanh hằng năm của các DNNVV đang hoạt động phân theo loại hình doanh nghiệp**

Số liệu tổng hợp trong Bảng 2.2 dưới đây phản ánh mức độ đầu tư vốn sản xuất kinh doanh hằng năm của từng loại hình doanh nghiệp từ năm 2001-2006

Trong 6 năm qua, vốn đăng ký kinh doanh của các doanh nghiệp đang hoạt động tăng 1.736,4 nghìn tỷ đồng, tương đương 146,4%. Trong đó,

- Vốn kinh doanh của các doanh nghiệp thuộc loại hình DNNN tăng 719,2 nghìn tỷ đồng, tương đương 92%.
- DN ngoài Nhà nước có vốn sản xuất kinh doanh tăng 718,7 nghìn tỷ đồng, tương đương 505,4%.
- DN có vốn đầu tư nước ngoài có vốn sản xuất kinh doanh tăng 298,5 nghìn tỷ đồng, tương đương 113,88%.

So với năm 2001 thì tỷ trọng vốn kinh doanh của các DNNN, DN có vốn đầu tư nước ngoài trong năm 2006 sụt giảm. Cụ thể,

- Tỷ trọng vốn của các DNNN giảm từ 65,91% trong tổng vốn của nền kinh tế vào năm 2001 xuống còn 51,36% vào năm 2006.
- Tỷ trọng vốn trong nền kinh tế của các DN có vốn đầu tư nước ngoài giảm từ 22,1% xuống còn 19,18%.

- Riêng DN ngoài nhà nước là có tỷ trọng vốn trong nền kinh tế tăng, cụ thể là tăng từ 11,99% ở năm 2001 lên đến 29,45% vào năm 2006.

**Bảng 2.2: Vốn sản xuất kinh doanh bình quân hằng năm của các doanh nghiệp đang hoạt động phân theo loại hình doanh nghiệp**

*ĐVT: nghìn tỷ đồng*

<i>Loại hình doanh nghiệp</i>	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>	<i>2004</i>	<i>2005</i>	<i>2006 (ước tính)</i>
<b>Doanh nghiệp Nhà nước</b>	<b>781,7</b>	<b>858,6</b>	<b>933</b>	<b>1.128,5</b>	<b>1.338,3</b>	<b>1500,9</b>
Trung ương	679,9	734	798,2	968,5	1.165,9	1308,1
Địa phương	101,8	124,6	134,8	160	172,4	192,8
<b>Doanh nghiệp ngoài Nhà nước</b>	<b>142,2</b>	<b>202,4</b>	<b>289,6</b>	<b>422,9</b>	<b>607,3</b>	<b>860,9</b>
Tập thể	8,2	9,5	10,9	12,8	15,1	17,1
Tư nhân	21,5	27,2	34,4	43,2	62,2	84,1
Loại khác	112,5	165,7	244,3	366,9	530,0	759,7
<b>Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài</b>	<b>262,1</b>	<b>291,1</b>	<b>344,6</b>	<b>414,8</b>	<b>489,5</b>	<b>560,6</b>
DN 100% vốn nước ngoài	106,8	131,9	160,9	217,7	277,2	339,2
DN liên doanh với nước ngoài	155,3	159,2	183,7	197,1	212,3	221,4
<b>Cộng</b>	<b>1.186,0</b>	<b>1.352,1</b>	<b>1.567,2</b>	<b>1.966,2</b>	<b>2.435,1</b>	<b>2922,4</b>

*(Nguồn: Tổng cục Thống kê và tác giả tự ước tính)*

Như vậy, nếu so với mức độ tăng về số lượng doanh nghiệp hoạt động (phân tích ở bảng 2.1) thì mức độ tăng đầu tư vốn kinh doanh thấp hơn, điều đó chứng tỏ là trong số những doanh nghiệp mới thành lập thì doanh nghiệp nhỏ và vừa chiếm đa số.

- ✓ **Vốn đầu tư bình quân hằng năm/doanh nghiệp phân theo loại hình doanh nghiệp**

**Bảng 2.3: Vốn sản xuất kinh doanh bình quân hằng năm của từng doanh nghiệp đang hoạt động phân theo loại hình doanh nghiệp**

*ĐVT: tỷ đồng*

<i>Loại hình doanh nghiệp</i>	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>	<i>2004</i>	<i>2005</i>	<b>2006 (ước tính)</b>
<b>Doanh nghiệp Nhà nước</b>	145,98	160,07	192,57	245,54	327,53	<b>396,43</b>
Trung ương	340,46	357,70	420,55	492,37	638,85	<b>741,97</b>
Địa phương	30,32	37,62	45,74	60,86	76,25	<b>95,30</b>
<b>Doanh nghiệp ngoài Nhà nước</b>	3,21	3,66	4,49	5,03	5,78	<b>6,62</b>
Tập thể	2,25	2,31	2,63	2,39	2,38	<b>2,43</b>
Tư nhân	0,94	1,10	1,34	1,44	1,87	<b>2,24</b>
Loại khác	6,29	6,29	7,04	7,54	8,25	<b>8,90</b>
<b>Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài</b>	130,33	126,13	130,48	131,43	132,40	<b>131,47</b>
DN 100% vốn nước ngoài	82,53	84,50	86,09	93,23	97,19	<b>99,71</b>
DN liên doanh với nước ngoài	216,60	213,12	237,95	240,07	251,24	<b>256,84</b>
<b>Cộng</b>	<b>22,95</b>	<b>21,49</b>	<b>21,76</b>	<b>21,43</b>	<b>21,51</b>	<b>21,17</b>

*(Nguồn: Tổng cục Thống kê và tác giả tự tính)*

Số liệu ở Bảng 2.3 cho thấy vốn đăng ký bình quân của các doanh nghiệp ngoài Nhà nước từ năm 2001-2006 đều dưới 10 tỷ đồng/doanh nghiệp. Điều này chứng tỏ doanh nghiệp ngoài Nhà nước là các DNNVV. Tuy qua từng năm vốn đăng ký của các doanh nghiệp trong loại hình này có tăng lên nhưng vẫn thuộc phạm vi DNNVV. Trong đó, doanh nghiệp tập thể và doanh nghiệp tư nhân là hai loại hình doanh nghiệp có mức vốn đăng ký thấp nhất. Còn các doanh nghiệp khác, bao gồm các Công ty TNHH, Công ty cổ phần, tuy vốn đăng ký có khá hơn nhưng nhìn chung vẫn thuộc quy mô nhỏ.

### 2.2.3. Thực trạng về số lượng lao động trong các DNNVV đang hoạt động tại thời điểm 31/12 hằng năm phân theo loại hình doanh nghiệp

Doanh nghiệp ra đời góp phần giải quyết việc làm cho người lao động. Cùng với tốc độ tăng trưởng của số lượng doanh nghiệp thì số lượng lao động có việc làm cũng tăng lên. Bảng 2.4 dưới đây phản ánh số lượng lao động đang làm việc hằng năm tại các doanh nghiệp phân theo loại hình doanh nghiệp.

**Bảng 2.4: Số lao động trong các doanh nghiệp đang hoạt động tại thời điểm 31/12 hằng năm phân theo loại hình doanh nghiệp**

*ĐVT: nghìn người*

<i>Loại hình doanh nghiệp</i>	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>	<i>2004</i>	<i>2005</i>	<i>2006 (ước tính)</i>
<b>Doanh nghiệp Nhà nước</b>	<b>2.114,3</b>	<b>2.260,3</b>	<b>2.264,9</b>	<b>2.249,9</b>	<b>2.040,9</b>	<b>1.969,5</b>
Trung ương	1.351,5	1.444,4	1.463,9	1.517,4	1.435,7	1.413,6
Địa phương	762,8	815,9	801	732,5	605,2	555,9
<b>Doanh nghiệp ngoài Nhà nước</b>	<b>1.329,7</b>	<b>1.706,8</b>	<b>2.049,9</b>	<b>2.475,9</b>	<b>2.979,1</b>	<b>3.547,9</b>
Tập thể	152,4	159,9	160,9	157,8	160,0	155,9
Tư nhân	277,6	339,6	378,1	431,9	481,4	535,0
Loại khác	899,7	1.207,3	1.510,9	1.885,7	2.337,7	2.857,0
<b>Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài</b>	<b>489,3</b>	<b>691,1</b>	<b>860,2</b>	<b>1.044,9</b>	<b>1.220,5</b>	<b>1.494,5</b>
DN 100% vốn nước ngoài	364,3	536,3	687,7	865,2	1.028,4	1.296,9
DN liên doanh với nước ngoài	152	154,8	172,5	179,7	192,1	197,6
<b>Cộng</b>	<b>3.933,3</b>	<b>4.658,2</b>	<b>5.175,0</b>	<b>5.770,2</b>	<b>6.240,5</b>	<b>7.011,9</b>

*(Nguồn: Tổng cục Thống kê và tác giả tự ước tính)*

Số lượng lao động đang làm việc trong doanh nghiệp phân theo loại hình doanh nghiệp cũng biến động cùng chiều với số lượng doanh nghiệp đang hoạt động. Nghĩa là, lao động đang làm việc trong các DNNN giảm, lao động đang làm việc trong các doanh nghiệp ngoài Nhà nước, doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tăng lên. Thật vậy, trong năm 2001 lao động làm việc trong các DNNN chiếm 53,75% tổng lao động giảm xuống còn 32,68% trong năm 2005 và tiếp tục giảm còn 28,09% trong năm 2006. Doanh nghiệp ngoài Nhà nước có tỷ trọng lao động đang tham gia làm việc tăng từ 33,81% năm 2001 lên 50,59% năm 2006. Và tỷ trọng lao động đang làm việc tại các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tăng từ 12,44% năm 2001 lên 21,31% vào năm 2006.

Qua số liệu ở bảng 2.1, 2.2, 2.3, 2.4 ta thấy doanh nghiệp ngoài nhà nước vào năm 2006 có số lượng doanh nghiệp tăng mạnh. Tuy nhiên, đây lại là khu vực có vốn đầu tư sản xuất kinh doanh và số lượng lao động làm việc thấp nhất trong các loại hình doanh nghiệp. Thông qua các chỉ tiêu cơ bản như vốn hoạt động bình quân chỉ đạt 6,6 tỷ đồng/doanh nghiệp vào năm 2006 so với 3,2 tỷ đồng/doanh nghiệp cách đó 6 năm; hay số lao động bình quân năm 2006 là 27 người/doanh nghiệp giảm không đáng kể so với mức 30 người/doanh nghiệp vào năm 2001, ... Điều này đã chứng tỏ đa số các doanh nghiệp ngoài nhà nước vẫn ở quy mô nhỏ và vừa.

#### **2.2.4. Thực trạng đầu tư tài sản cố định và đầu tư tài chính dài hạn của các DNNVV đang hoạt động phân theo loại hình doanh nghiệp**

Do hạn chế về vốn sản xuất kinh doanh nên các DNNVV có mức độ đầu tư dài hạn rất thấp. Bảng 2.5 dưới đây phản ánh tình hình đầu tư vào tài sản cố định và đầu tư tài chính dài hạn của các doanh nghiệp đang hoạt động trong nền kinh tế phân theo loại hình doanh nghiệp.

Mức độ trang bị tài sản cố định tại các doanh nghiệp ngoài nhà nước rất thấp, trung bình chỉ đạt hơn 2 tỷ đồng/doanh nghiệp. Ngoài ra, nếu xét trên tiêu chí tài sản cố định

trên mỗi lao động thì mức đầu tư tài sản cố định tại loại hình doanh nghiệp này càng thấp, bình quân chỉ đạt 76 triệu đồng/lao động. Về trình độ công nghệ, nếu xét dưới góc độ trang bị tài sản cố định thì số doanh nghiệp có tài sản cố định dưới 5 tỷ đồng chiếm 86%.

**Bảng 2.5: Giá trị tài sản cố định và đầu tư tài chính dài hạn của các doanh nghiệp đang hoạt động tại thời điểm 31/12 hàng năm phân theo loại hình doanh nghiệp**

*ĐVT: nghìn tỷ đồng*

<i>Loại hình doanh nghiệp</i>	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>	<i>2004</i>	<i>2005</i>	<i>2006 (ước tính)</i>
<b>Doanh nghiệp Nhà nước</b>	<b>263,1</b>	<b>309,1</b>	<b>332,1</b>	<b>360</b>	<b>487,2</b>	<b>562,0</b>
Trung ương	213,7	250	268,5	282,6	403,3	467,8
Địa phương	49,4	59,1	63,6	77,4	83,9	94,2
<b>Doanh nghiệp ngoài Nhà nước</b>	<b>51,1</b>	<b>72,6</b>	<b>102,9</b>	<b>147,2</b>	<b>196,2</b>	<b>270,7</b>
Tập thể	4,1	4,3	4,6	5,3	5,5	5,7
Tư nhân	10	11,9	14,9	18,5	23,9	29,1
Loại khác	37	56,4	83,4	123,4	166,8	235,9
<b>Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài</b>	<b>162,3</b>	<b>170,6</b>	<b>210,5</b>	<b>237,3</b>	<b>269,7</b>	<b>302,1</b>
DN 100% vốn nước ngoài	56,1	68,3	84	112	141,3	171,6
DN liên doanh với nước ngoài	106,2	102,3	126,5	125,3	128,4	130,5
<b>Cộng</b>	<b>476,5</b>	<b>552,3</b>	<b>645,5</b>	<b>744,5</b>	<b>953,1</b>	<b>1.134,8</b>

*(Nguồn: Tổng cục Thống kê và tác giả tự ước tính)*

### **2.2.5. Thực trạng doanh thu sản xuất kinh doanh thuần của các DNNVV đang hoạt động phân theo loại hình doanh nghiệp**

Hoạt động sản xuất kinh doanh của các DNNVV đi kèm với với quy mô hoạt động vốn nhỏ là hiệu quả kinh doanh không cao. Bảng 2.6 dưới đây sẽ phản ánh vấn đề này.

**Bảng 2.6: Doanh thu sản xuất kinh doanh thuần của các doanh nghiệp đang hoạt động phân theo loại hình doanh nghiệp**

*DVT: nghìn tỷ đồng*

<i>Loại hình doanh nghiệp</i>	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>	<i>2004</i>	<i>2005</i>	<i>2006 (ước tính)</i>
<b>Doanh nghiệp Nhà nước</b>	<b>460</b>	<b>611,2</b>	<b>666</b>	<b>708</b>	<b>838,4</b>	<b>966,9</b>
Trung ương	334,6	466,8	504,6	532,4	663,4	779,5
Địa phương	125,4	144,4	161,4	175,6	175,0	187,4
<b>Doanh nghiệp ngoài Nhà nước</b>	<b>260,6</b>	<b>362,7</b>	<b>482,8</b>	<b>637,4</b>	<b>851,0</b>	<b>1.134,1</b>
Tập thể	10,1	11,2	12,6	11,6	17,2	19,5
Tư nhân	77,5	91,9	103,8	135,7	172,3	208,5
Loại khác	173	259,6	365,8	490,1	661,5	906,1
<b>Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài</b>	<b>177,2</b>	<b>221,1</b>	<b>287,9</b>	<b>374</b>	<b>468,4</b>	<b>590,7</b>
DN 100% vốn nước ngoài	71,9	65,6	129,2	184,7	237,2	319,6
DN liên doanh với nước ngoài	105,3	125,5	158,7	189,3	231,2	271,1
<b>Cộng</b>	<b>897,8</b>	<b>1.195,0</b>	<b>1.436,1</b>	<b>1.719,4</b>	<b>2.157,8</b>	<b>2.691,7</b>

*(Nguồn: Tổng cục Thống kê và tác giả tự ước tính)*

Hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp trong những năm qua đều có mức tăng trưởng khá mạnh. Tổng doanh thu thuần năm 2006 ước tính đạt 2.691,7 nghìn tỷ đồng tăng 24,74% so với năm 2005, bình quân giai đoạn 2001 - 2006 tăng 33%/năm. Trong đó, doanh nghiệp ngoài nhà nước có đạt mức tăng trưởng mạnh, cụ thể là doanh thu của các doanh nghiệp này tăng bình quân 55,8%/năm.

**Tóm lại**, thực trạng doanh nghiệp Việt Nam hiện nay vẫn là quy mô nhỏ và siêu nhỏ, đi kèm với trình độ công nghệ còn thấp. Nếu lấy tiêu chí doanh nghiệp nhỏ và vừa là dưới 300 lao động và vốn dưới 10 tỷ đồng thì có tới 96,81% doanh nghiệp thuộc nhóm nhỏ và vừa. Trong đó, nếu xét về quy mô lao động thì số doanh nghiệp dưới 10 lao động chiếm 51.3%, từ 10 - 200 lao động chiếm 44,07%, từ 200 - 300 lao động chỉ chiếm 1,43%. Nếu xét dưới tiêu chí vốn thì số doanh nghiệp có vốn dưới 1 tỷ đồng chiếm 41,8%, doanh nghiệp có 1 - 5 tỷ đồng tiền vốn chiếm 37,03%, doanh nghiệp có 5 - 10 tỷ đồng tiền vốn chỉ chiếm 8,18%.

### **2.3. NHỮNG THÀNH TỰU VÀ HẠN CHẾ TRONG VIỆC HỖ TRỢ TÀI CHÍNH ĐỐI VỚI CÁC DNNVV Ở VIỆT NAM THỜI GIAN QUA**

Doanh nghiệp là một chủ thể quan trọng trong nền kinh tế. Trong quá trình hoạt động doanh nghiệp cần phải có đầu vào để tạo ra sản phẩm, dịch vụ. Hay nói cách khác, doanh nghiệp rất cần vốn. Bởi vì quá trình kinh doanh đòi hỏi phải có khoảng cách thời gian từ khi mua nguyên vật liệu để đưa vào sản xuất cho đến khi bán được sản phẩm và thu tiền bán hàng. Khi đó, doanh nghiệp cần vốn ngắn hạn để mua nguyên vật liệu và đáp ứng các khoản chi tiêu hằng ngày khác. Ngoài ra, doanh nghiệp cũng cần vốn đầu tư dài hạn để mua sắm máy móc, trang thiết bị để mở rộng quy mô sản xuất. Trong trường hợp các nguồn vốn nội tại của doanh nghiệp không đáp ứng đủ nhu cầu vốn, doanh nghiệp cần vay vốn từ bên ngoài.

#### **2.3.1. Những thành tựu đạt được**

##### **2.3.1.1. Đối với các NHTM, công ty CTTC, các quỹ quốc gia.**

###### **a. Hoạt động cho vay DNNVV tại các NHTM**

Vay vốn từ NHTM là một khả năng mà hầu hết các DNNVV ở Việt Nam đều mong muốn. Ngày nay trong quá trình hội nhập kinh tế toàn cầu, các giao dịch tín dụng ngày càng quan trọng. Một đặc điểm nữa làm cho tín dụng ngân hàng có tầm quan trọng đối



với sự tồn tại và phát triển của DNNVV: chính thị trường này là nơi mà Chính phủ có thể can thiệp nhanh nhất và dễ dàng hơn rất nhiều đối với các loại hình tài chính khác.

Theo Ngân hàng nhà nước Việt Nam đến tháng 5 năm 2007, hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam bao gồm 5 NHTM thuộc sở hữu Nhà nước (không gồm ngân hàng Chính sách xã hội và ngân hàng Phát triển), 35 NHTM cổ phần, 6 ngân hàng liên doanh, 37 chi nhánh của các ngân hàng nước ngoài và 46 văn phòng đại diện của các ngân hàng nước ngoài. Với hệ thống ngân hàng ngày một phát triển nên khả năng tiếp cận vốn của các DNNVV đang ngày một dễ dàng hơn; và các ngân hàng cũng đang chuyển hướng sang đối tượng khách hàng là các DNNVV

Sau đây có thể đề cập đến một số hoạt động tín dụng của một vài NHTM ở Việt Nam

- ***Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam (AGRIBANK):***

Tuy mới hình thành một mô hình quản lý riêng đối với nhóm khách hàng là DNNVV nhưng từ những năm trước đây, AGRIBANK cũng đã từng bước cơ cấu lại dư nợ cho vay đối với DNNVV. Từ chỗ chỉ tập trung nguồn vốn để cho vay các DNNN, các tổng công ty lớn, AGRIBANK đã chuyển cơ cấu đầu tư theo hướng tập trung cho vay hộ sản xuất và các DNNVV, đặc biệt là các DNNVV trong lĩnh vực nông nghiệp, nông thôn .

Hoạt động cho vay DNNVV của AGRIBANK trong những năm qua đã đạt kết quả khả quan. Đến cuối năm 2006, tổng dư nợ cho vay đối với DNNVV của AGRIBANK đã đạt 45.000 tỷ VND, chiếm 29% tổng dư nợ cho vay và chiếm 71,4% dư nợ cho vay doanh nghiệp. Tổng số khách hàng là DNNVV còn dư nợ tại AGRIBANK hiện khoảng 20.000 doanh nghiệp, chiếm 14% số lượng DNNVV trên toàn quốc. Tỷ lệ nợ xấu cho vay DNNVV chiếm 3,5%/dư nợ cho vay DNNVV. Nguồn vốn cho vay của AGRIBANK đã đáp ứng được một phần nhu cầu vốn đầu tư phát triển của các DNNVV, góp phần tạo thêm việc làm cho xã hội, tăng cường

nguồn lực cho phát triển kinh tế, đồng thời nâng cao thương hiệu và năng lực cạnh tranh của AGRIBANK.

Tuy nhiên so với sự phát triển và nhu cầu vốn đầu tư sản xuất kinh doanh của DNNVV, với những lợi thế về mạng lưới, về cán bộ ... thì thị phần cho vay đối với DNNVV của AGRIBANK còn ở mức khiêm tốn. Vì vậy, ban lãnh đạo AGRIBANK đã xác định mục tiêu hoạt động cho những năm tới: Tiếp tục giữ vững vị thế chủ lực, chủ đạo trong vai trò cung cấp tài chính, tín dụng trong lĩnh vực nông nghiệp, nông thôn. Ngoài việc tập trung vốn đầu tư cho khách hàng là hộ gia đình, cá nhân sản xuất nông, lâm, ngư, diêm nghiệp, cần tiếp tục chuyển mạnh sang cho vay DNNVV nhất là các DNNVV trong lĩnh vực nông nghiệp, nông thôn, thực hiện đầu tư theo hướng khép kín gắn liền giữa sản xuất, chế biến và tiêu thụ sản phẩm. Coi hộ gia đình, cá nhân là khách hàng truyền thống lâu dài, DNNVV là khách hàng tiềm năng và là nhóm khách hàng được ưu tiên trong quan hệ tín dụng và cung cấp các dịch vụ ngân hàng.

*(Nguồn: Báo cáo tổng kết cho vay DNNVV 2001-2006 của AGRIBANK)*

**- Ngân hàng thương mại cổ phần Á Châu (ACB)**

ACB hiện đang tập trung vào thị trường bán lẻ và DNNVV, phát triển kinh doanh dựa trên một lực lượng đông đảo những doanh nhân quy mô nhỏ và hiện đang rất phát triển trên thị trường Việt Nam. Trong danh mục cho vay của ACB, chỉ có khoảng 10% cho vay các DNNN, chủ yếu là cho vay hợp vốn; 90% còn lại chia cho khách hàng cá nhân (4,5%) và DNNVV (43,4%). Tuy có sự phân biệt giữa khách hàng cá nhân và các DNNVV nhưng trong thực tế, tất cả các khoản vay đều nhằm mục đích sinh lời và được đảm bảo chắc chắn bằng tài sản đảm bảo mà phần lớn là bất động sản. Cho vay cá nhân là khoản vay được cấp cho thể nhân, còn cho vay DNNVV là khoản vay cấp cho pháp nhân. Nhưng tựu trung, người sử dụng cuối cùng vẫn là một thực thể kinh doanh nhỏ hoặc vừa.

*(Nguồn: Báo cáo phân tích hoạt động của ACB-2006)*

- *Ngân hàng Phát triển Việt Nam (VDB)*

Theo quyết định của Thủ tướng Chính phủ, Ngân hàng Phát triển Việt Nam được thành lập vào ngày 15/5/2006 trên cơ sở chuyển đổi mô hình hoạt động của Quỹ Hỗ trợ phát triển, dựa trên Luật các tổ chức tín dụng và Luật Ngân sách nhà nước. Hoạt động của VDB trên tinh thần là một ngân hàng chính sách của Chính phủ, là công cụ thực hiện chính sách đầu tư phát triển của nhà nước và xuất khẩu. So với hoạt động của Quỹ Hỗ trợ phát triển, VDB hiện nay được tăng quyền chủ động, tăng tính trách nhiệm trong đánh giá, thẩm định cho vay các dự án và có quyền từ chối cho vay đối với những dự án kém hiệu quả.

So với các NHTM khác, Ngân hàng Phát triển có sự khác biệt là tổ chức tài chính thuộc sở hữu 100% của Chính phủ, không nhận tiền gửi từ dân cư. Do hoạt động của ngân hàng không vì mục đích lợi nhuận nên VDB được hưởng một số ưu đãi đặc biệt như: tỷ lệ dự trữ bắt buộc bằng 0%, không phải tham gia bảo hiểm tiền gửi, được Chính phủ bảo đảm khả năng thanh toán, được miễn nộp thuế và các khoản nộp ngân sách nhà nước theo quy định của pháp luật. Tuy nhiên, ngân hàng vẫn chịu sự điều tiết của Luật các tổ chức tín dụng, do vậy vẫn phải chấp hành các quy định trong việc thực hiện chính sách tiền tệ, chính sách tín dụng, và quản lý ngoại hối của NHNN.

*Về huy động vốn:* VDB được phép huy động vốn của các tổ chức trong và ngoài nước để thực hiện tín dụng đầu tư phát triển và tín dụng xuất khẩu của Nhà nước.

*Về hoạt động cho vay:* VDB cho vay đầu tư phát triển; hỗ trợ sau đầu tư; bảo lãnh tín dụng đầu tư, cho vay xuất khẩu; bảo lãnh tín dụng xuất khẩu; bảo lãnh dự thầu và bảo lãnh hợp đồng xuất khẩu. VDB thực hiện chính sách tín dụng đầu tư phát triển và tín dụng xuất khẩu do Chính phủ quy định. VDB ưu tiên cho vay các dự án có độ rủi ro lớn mà tư nhân hoặc các nhà đầu tư nước ngoài, các doanh nghiệp ngân ngoại không đầu tư, nhất là ở những địa bàn khó khăn. VDB không tính đến lợi

nhuận của bản thân VDB khi đầu tư, nhưng dự án phải có hiệu quả chắc chắn thì VDB mới cho vay.

- + Doanh nghiệp vay vốn của VDB với lãi suất cho vay thấp hơn vay của các NHTM khác. Bởi vì ngân hàng cho vay với lãi suất theo thông lệ quốc tế là lãi suất trái phiếu Chính phủ kỳ hạn 5 năm cộng thêm một khoản phí nhất định (khoảng 1%/năm).
- + VDB cho vay những dự án lớn có thời gian hoàn trả vốn dài đến 10 năm, thậm chí 15 năm-điều mà ít NHTM có thể làm được.

Lãnh đạo của VDB cho biết, điều kiện cho vay của ngân hàng đơn giản hơn so với vay từ các NHTM khác như không phải thế chấp, hoặc nếu có thì tỷ lệ thế chấp ở mức tương đối thấp, bằng 30% giá trị khoản vay. Trong tương lai, ngân hàng có dự định trình Chính phủ giảm mức thế chấp xuống còn 15% giá trị khoản vay.

Ngoài ra, một số các NHTM Nhà nước như Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam (VCB), Ngân hàng Công thương Việt Nam (Incombank); các NHTM cổ phần như Sacombank, VP Bank, ... cũng đang chuyển hướng đối tượng khách hàng sang DNNVV.

#### **b. Hoạt động CTTC của các công ty CTTC**

Theo NHNN Việt Nam, công ty CTTC được ra đời từ năm 1996 và đến cuối tháng 5 năm 2007 tại Việt Nam đã có tất cả 12 công ty CTTC đang hoạt động. Hoạt động của 12 công ty cho thuê tài chính, trong đó có 8 công ty trực thuộc ngân hàng, 1 công ty liên doanh và 3 công ty có vốn đầu tư nước ngoài, đã phần nào làm giảm gánh nặng cho các NHTM trong việc giúp các doanh nghiệp đổi mới công nghệ, đầu tư chiều sâu.

Theo số liệu của NHNN Việt Nam, tổng dư nợ của các công ty CTTC năm 2005 tăng 30% so với năm trước và ước tính năm 2006 con số này có thể tăng 30%-40% so với năm 2005.

Để hạn chế áp lực về vốn trong quá trình hội nhập, các công ty CTTC trong nước đang tích cực tiếp xúc với các định chế tài chính lớn để huy động vốn cũng như hợp tác với các tổ chức này nhằm đưa ra nhiều sản phẩm phục vụ nhu cầu phát triển của doanh nghiệp.

Không chịu bỏ lỡ cơ hội kinh doanh, nhiều NHTM đã nhanh chân thành lập công ty CTTC để đáp ứng nhu cầu vốn trung và dài hạn của khách hàng và bước đầu nhiều công ty đã ký được các hợp đồng CTTC có giá trị.

Sau đây là hoạt động CTTC của một vài công ty CTTC ở Việt Nam:

- ***Sacombank Leasing***

Sacombank Leasing - công ty CTTC đầu tiên thuộc khối NHTM cổ phần - của Ngân hàng Sài Gòn Thương tín (Sacombank) đã tận dụng được mạng lưới hoạt động sẵn có của Sacombank để triển khai dịch vụ mới. Sau 2 tháng hoạt động, Sacombank Leasing đã ký hợp đồng tài trợ 36 tỷ đồng cho các doanh nghiệp đầu tư mua sắm thiết bị, phương tiện vận chuyển.

- ***Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn hiện Việt Nam (AGRIBANK)***

Hiện nay, AGRIBANK đang có 2 công ty CTTC hạch toán độc lập (thành lập vào ngày 27/8/1999), một ở miền Bắc và một ở miền Nam. Đây là ngân hàng lớn nhất Việt Nam về vốn và mạng lưới chi nhánh trong toàn quốc, do đó công ty CTTC của AGRIBANK luôn có nguồn lực tài chính vững chắc và khả năng tiếp cận, tìm hiểu nhu cầu của khách hàng một cách nhanh chóng. Với chức năng chủ yếu là CTTC, Công ty cho thuê tài chính II đã và đang hỗ trợ vốn cho các doanh nghiệp thuộc mọi ngành và thành phần kinh tế đầu tư trang bị, đổi mới máy móc, thiết bị, phương tiện vận chuyển và các động sản khác. Riêng công ty này đang đáp ứng nhu cầu hiện đại hóa máy móc, thiết bị của trên 650 doanh nghiệp trong và ngoài nước với trên 1200 dự án thuê trị giá trên 1200 tỷ đồng.

- ***Ngân hàng ngoại thương Việt Nam (Vietcombank)***

Vietcombank bắt đầu thành lập công ty CTTC vào năm 1989, thời kỳ bị ảnh hưởng nặng nề của cuộc khủng hoảng tài chính trong khu vực, và công ty đã nhanh chóng có được thị phần đáng kể ở khu vực phía Bắc. Năm 2001, dư nợ cho thuê của công ty đạt 140 tỷ đồng, tăng lên 224 tỷ đồng vào năm 2002, 378 tỷ đồng trong năm 2003. Và đến tháng 8 năm 2006 dư nợ cho thuê của công ty đã lên đến khoảng 600 tỷ đồng. Các tài sản công ty cho khách hàng thuê tài chính bao gồm máy móc thiết bị và dây chuyền sản xuất (chiếm 34%), phương tiện giao thông vận tải (chiếm 37%), máy công trình (10%) và thiết bị in ấn (chiếm 19%). *(Theo ông Đàm Đức Long – Giám đốc công ty Cho thuê tài chính ngân hàng VCB)*

Công ty CTTC Vietcombank cũng đã thâm nhập vào thị trường phía Nam, đặc biệt là TP.HCM - nơi hiện có 3 công ty CTTC đang hoạt động rất mạnh, bao gồm Công ty CTTC Ngân hàng Đầu tư Phát triển Việt Nam, Công ty CTTC Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn II và Kexim (100% vốn của Ngân hàng Hàn Quốc).

Hiện nay, công ty CTTC Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam đang có hình thức cho thuê vận hành hay còn gọi cho thuê hoạt động là dịch vụ mới mà NHNN vừa cho phép các công ty CTTC cung cấp. Cho thuê vận hành, doanh nghiệp sẽ thuê tài sản của công ty CTTC trong một khoảng thời gian nhất định và hết thời hạn sẽ chuyển trả về cho công ty CTTC; không có hợp đồng mua bán giữa hai bên như CTTC. Dịch vụ này được các doanh nghiệp có thời gian hoạt động ngắn, doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài rất ưa chuộng.

- ***Công ty CTTC Ngân hàng Đầu tư và phát triển Việt Nam (BLC)***

Ngân hàng Đầu tư và phát triển Việt Nam hiện có 2 công ty CTTC, một ở phía Bắc (được thành lập vào năm 1998) và một ở phía Nam (được thành lập vào năm 2004). Năm 2005, BLC tập trung vào cơ cấu lại dư nợ cho thuê và tập trung nâng cao năng

lực tài chính, lành mạnh bảng tổng kết tài sản, chuẩn bị cho lộ trình cổ phần hoá toàn bộ hệ thống Ngân hàng Đầu tư và phát triển Việt Nam. BLC - ở miền Bắc có tổng tài sản đạt 910 tỷ VND, dư nợ cho thuê đạt 887 tỷ VND vào năm 2005, tăng 18% so với năm 2004. BLC II - ở miền Nam có tổng tài sản đạt 413 tỷ VND, dư nợ cho thuê đạt 425 tỷ VND, tăng 38% so với năm 2004. Như vậy, tính chung cả hai công ty, mức vốn hỗ trợ cho các doanh nghiệp dưới dạng máy, động sản là 1.312 tỷ VND. (Nguồn: *Bản cáo bạch năm 2005-BIDV*)

### **c. Quỹ Bảo lãnh tín dụng cho các DNNVV**

Sau 6 năm kể từ khi Chính phủ ban hành Nghị định 90/2001/NĐ-CP về trợ giúp phát triển DNNVV, việc thành lập QBLTD để bảo lãnh cho các DNNVV khi không đủ tài sản thế chấp, cầm cố, vay vốn của các tổ chức tín dụng hầu như không triển khai được.

Một trong những khó khăn nhất của DNNVV là tiếp cận vốn để sản xuất kinh doanh. Để giúp doanh nghiệp dễ dàng tiếp cận ngân hàng, các QBLTD ở địa phương khi được thành lập sẽ bảo lãnh cho các khoản vay ngân hàng (tức là lãnh thay rủi ro cho ngân hàng) của doanh nghiệp. Theo Quyết định số 193/2001/QĐ-TTg ngày 20/12/2001 của Thủ tướng Chính phủ về việc ban hành quy chế thành lập, tổ chức và hoạt động của QBLTD cho DNNVV: Vốn điều lệ của Quỹ tối thiểu là 30 tỷ đồng (trong đó, vốn cấp của ngân sách tỉnh không quá 30%, số còn lại huy động vốn góp từ các tổ chức tín dụng, doanh nghiệp, hiệp hội ngành nghề). Tuy nhiên, năm 2004, Thủ tướng Chính phủ đã ban hành Quyết định số 115/2004/QĐ-TTg về việc sửa đổi, bổ sung Quy chế thành lập, tổ chức và hoạt động của QBLTD cho DNNVV ban hành kèm theo Quyết định số 193/2001/QĐ-TTg. Theo đó, phần vốn góp của địa phương là "vốn cấp của ngân sách tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương", không còn giới hạn 30% như trước. Song khi triển khai Quyết định này ở các địa phương đã nảy sinh rất nhiều khó khăn trong khâu góp vốn, cụ thể:

- Nhiều địa phương không có đủ ngân sách để góp vào Quỹ.

- Các doanh nghiệp dù lớn cũng vẫn cần vốn để kinh doanh. Các doanh nghiệp càng không có "thừa" tiền để lập một quỹ cho doanh nghiệp khác vay, rồi cạnh tranh với mình.
- Sự chậm trễ của ngân hàng, tổ chức tín dụng

Ngay cả NHNN, một cơ quan chịu trách nhiệm thực thi các quyết định về QBLTD, đến đầu năm 2006 mới ban hành Thông tư hướng dẫn một số nội dung về góp vốn thành lập QBLTD trong đó nêu rõ, khi nào các tổ chức tín dụng "có nhu cầu" căn cứ trên tình hình thực tế để quyết định tham gia góp vốn.

Vậy, liệu có tổ chức tín dụng nào bỏ tiền của mình ra để bảo lãnh cho tiền của mình? Thực tế đã trả lời bằng việc các tổ chức tín dụng không hào hứng với việc góp vốn thành lập QBLTD.

Đến tháng 3 năm 2007, cả nước chỉ mới có ba tỉnh thành lập được QBLTD là Tây Ninh, Trà Vinh và Đồng Tháp; 3 tỉnh trong 64 tỉnh và thành phố trực thuộc Trung Ương, một tỷ lệ quá nhỏ. Các tỉnh, thành phố như Hà Nội, TP HCM, Hải Phòng, Đà Nẵng, Bà Rịa - Vũng Tàu... đều có đề án thành lập Quỹ từ lâu nhưng đến nay vẫn chưa thành lập được. (*Nguồn: Báo Diễn đàn doanh nghiệp*)

#### **d. Hỗ trợ vốn cho các DNNVV từ các quỹ đa quốc gia**

AGRIBANK hiện đang có 2 dự án tài trợ vốn cho các DNNVV từ các tổ chức tài chính quốc tế, bao gồm:

- Dự án phát triển ngành nông nghiệp (1973 – ADB ) do ADB tài trợ với tổng số vốn là: 30 triệu USD. Đối tượng là các DNNVV hoạt động trong lĩnh vực nông nghiệp, nông thôn. Số tiền đã rút vốn và giải ngân được 14.5 triệu USD (tương đương 228 tỷ VND) cho 896 DNNVV.
- Dự án phát triển DNNVV do Quỹ phát triển Pháp (AFD) tài trợ với tổng số vốn là 17,5 triệu EURO, kết thúc đợt 1 đã rút vốn và giải ngân được 5,5 triệu EURO cho



6 DNNVV. Các dự án trên đang được tiếp tục triển khai thực hiện và đã được ADB đánh giá là phát huy hiệu quả.

### **2.3.1.2. Đối với bản thân DNNVV**

Bên cạnh vay vốn từ các NHTM, thuê tài chính từ các Công ty CTTC, DNNVV có thể huy động vốn kinh doanh thông qua một vài hình thức sau đây:

- Sử dụng vốn của bản thân chủ doanh nghiệp, vay mượn của gia đình và bạn bè. Nguồn vốn này tuy an toàn nhưng số lượng rất hạn chế, hầu như không đủ đáp ứng nhu cầu vốn của doanh nghiệp.
- Vay vốn từ những người cho vay tư nhân, lợi thế của hình thức này là đáp ứng được nhu cầu vốn cấp bách, không cần phải đi qua nhiều thủ tục phức tạp và phiền hà. Tuy nhiên, lãi suất của các khoản vay này thường rất cao, các hành vi bạo lực có thể xảy ra trong trường hợp doanh nghiệp không trả nợ đúng hạn.
- Hình thức gọi vốn liên kết cũng gặp nhiều khó khăn do việc bất cân xứng thông tin của người bên trong và bên ngoài doanh nghiệp, điều này gây ra khả năng tài sản của doanh nghiệp bị đánh giá thấp, và do đó làm giảm nhu cầu gọi vốn liên kết của bản thân chủ doanh nghiệp.
- Đối với hình thức tín dụng thương mại thì loại hình tín dụng này thường có thời hạn rất ngắn và thường có lãi suất ngầm ẩn cao hơn rất nhiều so với lãi suất có kỳ hạn tương đương của vốn vay từ NHTM, lãi suất ngầm ẩn thể hiện ở chênh lệch giữa giá cả được chiết khấu (nếu trả ngay) và giá cả trả chậm.
- Khả năng mà các DNNVV của Việt Nam có thể phát hành cổ phiếu và trái phiếu hầu như là điều không thể đạt được, đây là đặc điểm chung cho cả các nước công nghiệp phát triển. Bởi vì để có đủ tư cách phát hành công cụ nợ, doanh nghiệp phải đáp ứng được các tiêu chuẩn khắt khe của các cơ quan quản lý thị trường vốn, công tác kế toán và kiểm toán của các DNNVV thường yêu cầu chi phí cao và chưa đủ độ tin cậy để vượt qua các yêu cầu này.

### **2.3.2. Một số hạn chế cần khắc phục**

Bên cạnh những kết quả đạt được, hoạt động hỗ trợ tài chính đối với các DNNVV vẫn còn một số hạn chế cần phải khắc phục.

### **2.3.2.1. Đối với các NHTM, công ty CTTC, các Quỹ quốc gia ...**

#### **a. Từ phía các NHTM**

##### *– Các thủ tục vay vốn ngân hàng*

Có thể nói, lời than phiền lớn nhất từ phía các DNNVV đối với ngân hàng là thủ tục vay vốn quá khó khăn. Muốn vay được vốn, DNNVV phải cung cấp đầy đủ hồ sơ chứng minh về năng lực pháp lý, hiệu quả và khả năng trả nợ của phương án vay. Những yêu cầu đó được cụ thể qua hồ sơ pháp lý, báo cáo tài chính, hồ sơ vay, phương án vay có hiệu quả, và có đủ các tài sản đảm bảo theo quy định của pháp luật (nếu cần). Vì vậy, trong thực tế có rất ít DNNVV đáp ứng đủ các yêu cầu nêu trên từ phía ngân hàng; mà nếu có đáp ứng đủ thì tỷ lệ cho vay cho ngân hàng cũng rất thấp so với nhu cầu của DNNVV.

##### *– Thái độ của ngân hàng đối với cho vay DNNVV*

Khi làm việc với các DNNVV mà phần lớn là các doanh nghiệp ngoài quốc doanh, cán bộ tín dụng thường có tâm lý ngán ngại, bởi cho vay DNNVV "đỡ mệt" hơn, một lần có thể cho vay vài chục tỷ đồng, mà không lo mất vốn vì đã có nhà nước. Trong khi cho vay DNNVV, lượng vay ít, thẩm định lại khó khăn, bởi nhiều doanh nghiệp có tình hình tài chính thiếu công khai, minh bạch, làm ăn không chắc chắn, dễ mất vốn. Tâm lý các ngân hàng không muốn cho vay những dự án nhỏ lẻ, phân tán, khó quản lý. Đặc biệt là đối với các doanh nghiệp nhỏ mới thành lập, chưa có lịch sử tín dụng rõ ràng với ngân hàng.

##### *– Nguồn vốn tín dụng còn hạn chế*

Đa số các DNNVV đều cần vốn trung và dài hạn để đầu tư trong giai đoạn đầu như thuê đất, xây nhà xưởng, mua sắm máy, thiết bị phục vụ sản xuất. Nhưng ngân hàng lại rất ít tài trợ cho nhu cầu này mà chủ yếu là tài trợ vốn lưu động, vốn ngắn hạn.

– *Trình độ cán bộ tín dụng còn yếu*

Hàng loạt các vụ án kinh tế lớn đều có liên quan đến ngân hàng đã gây nên tâm lý không tốt cho cán bộ tín dụng. Sức ép về trách nhiệm làm cho cán bộ tín dụng thụ động trong công tác cho vay. Đặc biệt, khi tiếp xúc với hồ sơ vay của các DNNVV, cán bộ tín dụng rất thận trọng, đa phần là không duyệt hồ sơ vay, hoặc nếu có cũng chỉ đồng ý cho vay với mức thấp. Điều này nhằm hạn chế rủi ro cho cán bộ tín dụng nhưng gây khó khăn rất lớn cho các DNNVV nói riêng và nền kinh tế nói chung.

– *Thời gian giải quyết hồ sơ vay*

Một yếu tố không kém phần quan trọng trong việc gây khó khăn cho các DNNVV muốn vay vốn tại ngân hàng là thời gian giải quyết hồ sơ vay. Mặc dù các ngân hàng đã đưa ra các quy trình nghiệp vụ rõ ràng cho từng phòng ban, trong đó quy định rõ thời hạn xử lý hồ sơ từ khi nhận đủ các hồ sơ yêu cầu đến khi đưa ra thông báo trả lời cho khách hàng về quyết định có tài trợ vốn hay không? Chẳng hạn như tại Ngân hàng Ngoại thương – chi nhánh TP.HCM, thời gian xử lý một hồ sơ vay ngắn hạn đối với khách hàng mới quan hệ lần đầu là không quá 07 ngày làm việc, khách hàng đã có quan hệ là không quá 03 ngày làm việc, và đối với hồ sơ vay trung dài hạn là 45 ngày và 30 ngày. Tuy nhiên, thực tế các doanh nghiệp luôn phải chờ đợi dài hơn quy định.

Và khi một hồ sơ đã được xét duyệt cho vay, hầu hết các DNVVN vay vốn ngân hàng đều có thể chấp và việc công chứng tài sản thế chấp cũng mất khá nhiều thời gian, nhất là đối với các tài sản hình thành từ vốn vay phải thế chấp lại sau khi tài sản đã hình thành.

### **b. Từ phía các công ty CTTC**

Các công ty CTTC chưa quảng bá rộng rãi sản phẩm của mình đến với các DNNVV. Thật vậy, hiện nay có rất ít các DNNVV biết đến hoạt động CTTC, đối với họ các công ty CTTC còn rất mới mẻ. Điều đó chứng tỏ các công ty cho thuê tài chính chưa đưa được sản phẩm của mình đến với người có nhu cầu.

### **c. Các quỹ đa quốc gia**

Hầu hết các dự án tài trợ từ Các quỹ đa quốc gia đều được thực hiện kết hợp với một NHTM trong nước. Như vậy, vô hình chung khi quyết định tài trợ cho một dự án kinh doanh nào đó thì các NHTM cũng sẽ xem xét hồ sơ, thẩm định phương án kinh doanh của doanh nghiệp. Và đây là rào cản các doanh nghiệp, đặc biệt là DNNVV tiếp cận nguồn vốn dồi dào từ các Quỹ đa quốc gia, gây nên thiệt hại rất lớn cho nền kinh tế.

#### **2.3.2.2. Đối với bản thân DNNVV**

- Doanh nghiệp không hiểu về cơ chế tín dụng của NHTM, có tâm lý sợ thủ tục vay vốn của ngân hàng rườm rà, phức tạp, việc giải quyết cho vay của ngân hàng khó khăn.
- Phần lớn các DNNVV thiết lập thủ tục vay vốn của ngân hàng không đúng quy định mà ngân hàng yêu cầu. Các DNNVV lập phương án, kế hoạch sản xuất kinh doanh, dự án đầu tư còn mang nặng tính chủ quan, áp đặt của lãnh đạo doanh nghiệp, hoặc dựa trên kinh nghiệm thuần túy. Nội dung của phương án, kế hoạch sản xuất kinh doanh, dự án đầu tư đôi khi được thiết lập sơ sài, do vậy thiếu thuyết phục ngân hàng khi xem xét thẩm định cho vay.
- Trong nhiều doanh nghiệp, đặc biệt là các công ty TNHH, tài sản pháp nhân và tài sản cá nhân lẫn lộn, thiếu minh bạch nên ngân hàng rất khó thẩm định, đánh giá về năng lực thực sự của khách hàng.

- Hệ thống sổ sách kế toán, nội dung và phương pháp hạch toán kế toán của DNNVV thường không đầy đủ, chính xác và thiếu tính công khai, minh bạch.
- Năng lực tài chính nội tại của doanh nghiệp yếu, các hệ số tài chính không đảm bảo theo yêu cầu của ngân hàng, không xác định rõ ràng được dòng tiền lưu chuyển bởi vậy không tính toán được đúng khả năng trả nợ trong tương lai.

## **2.4. NGUYÊN NHÂN GÂY NÊN HẠN CHẾ**

Có thể nói hầu hết các dịch vụ ngân hàng (huy động vốn, dịch vụ cho vay, đầu tư, thanh toán, bảo lãnh, cho thuê tài chính, tư vấn, quản lý tài sản...) đã đến với cộng đồng các doanh nghiệp. Tuy nhiên khó khăn lớn nhất, bức xúc nhất của các DNNVV hiện nay vẫn là thiếu vốn bởi năng lực vốn nội tại của các doanh nghiệp này hạn chế trong khi tiếp cận vốn ngân hàng còn gặp rất nhiều rào cản. Và sau đây là những nguyên nhân cơ bản khiến việc tiếp cận vốn tín dụng của các DNNVV ở Việt Nam còn nhiều khó khăn

### **2.4.1. Đối với các NHTM**

- Hỗ trợ vốn cho DNNVV là một trong những mục tiêu phát triển của ngân hàng, nhưng thực tế, không có một văn bản chính thức nào quy định việc cho vay DNNVV được có những ưu đãi gì so với cho vay thông thường. Chủ trương thì vẫn khuyến khích cho vay DNNVV nhưng quy chế cho vay thì vẫn không thay đổi, vẫn phải tuân thủ những nguyên tắc cho vay nhất định của ngân hàng đối với mọi khách hàng vay vốn: Ngân hàng phải quyết định cho vay hay không trên cơ sở phù hợp các quy định của pháp luật, đảm bảo hiệu quả và tự quản lý rủi ro.
- Một trong những nguyên tắc của hoạt động tín dụng là phải phân loại khách hàng. Các ngân hàng, các tổ chức tín dụng thường quan tâm đến các khách hàng lớn, chiếm tỷ trọng cao trong tổng dư nợ như các Tổng công ty 90, 91, các

doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, các Công ty cổ phần, Công ty TNHH có vốn tự có cao, hoặc các doanh nghiệp có tên tuổi trên thị trường.

- Chính sách cho vay của ngân hàng đang gặp những rào cản, về cả tâm lý xã hội và cơ chế. Chẳng hạn như chỉ thấy Chính phủ khoan nợ cho các DNNN chứ không có quyết định nào khoan nợ cho doanh nghiệp dân doanh. Điều này tạo ra cho phía ngân hàng tâm lý thích cho vay doanh nghiệp nào ít rủi ro hơn.
- Vốn tự có của các NHTM, các tổ chức tín dụng so với nhu cầu cấp tín dụng cho các doanh nghiệp hiện nay còn khá thấp, đặc biệt là cơ cấu vốn huy động trung dài hạn chưa cao nên không đủ vốn để tài trợ các dự án đầu tư dài hạn.
- Hiện nay, các NHTM đang cạnh tranh gay gắt. Ngân hàng nào cũng chăm lo phát triển mạng lưới chi nhánh tại các tỉnh, thành, quận, huyện trong cả nước. Do vậy, số lượng nhân viên tín dụng phải tuyển mới thường xuyên và phân bổ nhiều nơi, nên lực lượng cán bộ tín dụng còn mỏng, chưa được đào tạo chuyên sâu, chủ yếu là vừa học vừa làm theo phương châm "người trước chỉ người sau".

#### **2.4.2. Đối với bản thân DNNVV**

- Việc điều hành sản xuất kinh doanh của lãnh đạo trong các DNNVV thường thiếu bài bản, mang nặng tính gia đình. Trong quan hệ với ngân hàng còn thiếu kinh nghiệm, việc bố trí cán bộ quan hệ giao dịch với ngân hàng không hợp lý, cán bộ có tư tưởng e ngại, thiếu tự tin trong quan hệ, khả năng thuyết trình, đàm phán với ngân hàng.
- Đội ngũ lao động trong các DNNVV chưa đáp ứng được yêu cầu phát triển trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế và khu vực. Có thể nói trình độ học vấn của cả người lao động và của chủ các DNNVV là rất thấp. Trong số hơn 25% lao động có chuyên môn thì chỉ 6% lao động có trình độ cao đẳng và đại học. Chủ doanh nghiệp có trình độ Đại học cũng chỉ khoảng 2%. Về cơ bản, đội ngũ này mới được hình thành những năm 90, còn thiếu kinh nghiệm nhiều mặt, từ kỹ năng quản lý đến hiểu biết về công nghệ, thị trường và tài chính. Quy mô

nhỏ lại luôn khó khăn về vốn nên hầu hết các DNNVV không đủ kinh phí để đầu tư, nâng cao trình độ chuyên môn cho người lao động.

- Trình độ marketing và bán hàng của các DNNVV còn nhiều hạn chế. Việc chủ động tìm kiếm thị trường, chủ động đưa ra các chương trình marketing cho sản phẩm hàng hoá của mình chưa là thói quen của các DNNVV. Bên cạnh đó, các kỹ năng kinh doanh khác như kỹ năng đàm phán, kỹ năng thuyết trình và thuyết phục của người lao động và các chủ DNNVV là rất yếu kém, không thể hiện được tính chuyên nghiệp trong kinh doanh.
- Do ảnh hưởng của tư duy sản xuất nhỏ và một phần là do thiếu vốn, rất nhiều DNNVV đầu tư nhỏ giọt, làm từng phần, mỗi năm mua thêm một số máy móc, thiết bị rồi vừa làm vừa cải tiến. Hậu quả của cách làm đó là công nghệ được sử dụng trong các doanh nghiệp này trở thành mớ hỗn độn, chắp vá và có giá trị thể chấp khi vay vốn không cao.

### **Kết luận chương 2:**

Trong thời gian gần đây các DNNVV không ngừng phát triển cả về chiều rộng lẫn chiều sâu, đóng góp rất lớn vào tăng trưởng kinh tế, góp phần giải quyết nạn thất nghiệp,... Ở chương 2 đã đề cập đến thực trạng các DNNVV ở Việt Nam hiện nay, quy mô và tình hình hoạt động cũng như tăng trưởng của các DNNVV. Bên cạnh đó, chương 2 còn hệ thống các quy định pháp lý liên quan đến sự tồn tại và phát triển của DNNVV; Và đặc biệt là nêu lên thực trạng về hoạt động hỗ trợ tài chính cho các DNNVV từ các ngân hàng, các công ty cho thuê tài chính, các Quỹ đa quốc gia. Qua đó, có thể thấy được những mặt làm được và chưa làm được của các tổ chức tín dụng cũng như những nguyên nhân hạn chế trong việc tác hỗ trợ tài chính đối với các DNNVV. Điều quan trọng là từ thực trạng đó, luận văn đưa ra những giải pháp cụ thể đối với Chính phủ và các đơn vị có liên quan nhằm nâng cao hiệu quả hỗ trợ tài chính cho các DNNVV trong chương 3 của luận văn này.

**CHƯƠNG 3:****GIẢI PHÁP HỖ TRỢ TÀI CHÍNH  
ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA Ở VIỆT NAM  
GIAI ĐOẠN TỪ NAY ĐẾN NĂM 2010****3.1. ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN DNNVV Ở VIỆT NAM GIAI ĐOẠN 2006-2010**

Từ năm 2000 đến nay, nền kinh tế Việt Nam có nhiều chuyển biến, với những thuận lợi và khó khăn đan xen lẫn nhau. Nước ta đã ký kết nhiều Hiệp định hợp tác đa phương và song phương với các tổ chức quốc tế và các quốc gia trên thế giới, đã gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO). Thực hiện các cam kết WTO, các hiệp định song phương và đa phương sẽ tạo ra các cơ hội mở rộng thị trường xuất khẩu, đồng thời đặt ra thách thức trong cạnh tranh quốc tế đối với sự phát triển của cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam, đặc biệt là DNNVV.

Ở trong nước, nền kinh tế cũng đạt được một số thành tựu khả quan: Tốc độ tăng trưởng kinh tế ổn định, thể chế kinh tế và chính sách quản lý đang dần hoàn thiện, hệ thống tài chính tiền tệ hoạt động hiệu quả, nguồn nhân lực, khoa học và công nghệ phát triển mạnh mẽ,... Tuy nhiên, nước ta vẫn còn phải đối mặt với nhiều khó khăn thách thức như một số cân đối vĩ mô trong nền kinh tế còn hạn hẹp, dễ bị mất cân đối bởi những tác động từ yếu tố khách quan bên ngoài; quy mô nền kinh tế còn nhỏ. Về cơ bản, nước ta chưa vượt ra khỏi nhóm các nước có thu nhập thấp, nguy cơ tụt hậu về kinh tế vẫn còn rất lớn.

Theo tiến trình mở cửa và hội nhập kinh tế quốc tế, các doanh nghiệp Việt Nam phải “chơi cùng sân” với các doanh nghiệp quốc tế - có tiềm lực kinh tế, tài chính mạnh; Nhà nước phải cắt giảm những chính sách bảo hộ đối với sản xuất trong nước (giảm



thuế, mở cửa cho hàng hoá nhập khẩu...) và từ bỏ chính sách bao cấp. Vì vậy, việc lựa chọn hướng đi nào cho phù hợp để vừa phát huy những thuận lợi và hạn chế những khó khăn, nhằm phát triển kinh tế – xã hội hướng tới mục tiêu đưa nước ta trở thành nước công nghiệp vào năm 2020 và trước mắt là giai đoạn 2006 – 2010 là một câu hỏi luôn được Đảng và Nhà nước đặt ra và khuyến khích các nhà khoa học, các viện nghiên cứu và mọi tầng lớp nhân dân cùng tham gia đóng góp.

Ngày 23/10/2006, Thủ tướng Chính phủ đã ra quyết định số 236/QĐ-TTg về phê duyệt kế hoạch phát triển DNNVV giai đoạn 2006-2010, trong đó, Đảng và Nhà nước ta đã đề ra những nguyên tắc cơ bản và mục tiêu cụ thể nhằm phát triển DNNVV như sau:

### **3.1.1. Nguyên tắc cơ bản phát triển DNNVV**

- Quan điểm của Đảng về phát triển kinh tế: “Thực hiện nhất quán chính sách phát triển nền kinh tế nhiều thành phần. Các thành phần kinh tế kinh doanh theo pháp luật đều là bộ phận cấu thành quan trọng của nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa, cùng phát triển lâu dài, hợp tác và cạnh tranh lành mạnh”. (*Nghị quyết 14-NQ/TW, Hội nghị lần thứ 5 Ban chấp hành Trung ương Đảng Khoá IX ngày 18 tháng 03 năm 2002 về tiếp tục đổi mới cơ chế, chính sách, khuyến khích và tạo điều kiện phát triển kinh tế tư nhân*).
- Nhà nước tạo môi trường về pháp luật và các cơ chế, chính sách thuận lợi cho DNNVV thuộc mọi thành phần kinh tế phát triển bình đẳng và cạnh tranh lành mạnh nhằm huy động mọi nguồn lực trong nước kết hợp với nguồn lực từ bên ngoài cho đầu tư phát triển.
- Phát triển DNNVV theo phương châm tích cực, vững chắc, nâng cao chất lượng, phát triển về số lượng, đạt hiệu quả kinh tế, góp phần tạo nhiều việc làm, xoá đói, giảm nghèo, đảm bảo trật tự, an toàn xã hội; phát triển DNNVV gắn với các mục tiêu quốc gia, các mục tiêu phát triển kinh tế - xã hội phù hợp với điều kiện của từng vùng, từng địa phương, khuyến khích phát triển công nghiệp nông thôn, làng

ngành truyền thông; chú trọng phát triển DNNVV ở các vùng sâu, vùng xa, vùng có điều kiện kinh tế – xã hội khó khăn; ưu tiên phát triển và hỗ trợ các DNNVV do đồng bào dân tộc, phụ nữ, người tàn tật ... làm chủ doanh nghiệp; ưu tiên phát triển một số lĩnh vực có khả năng cạnh tranh cao.

- Hoạt động trợ giúp của Nhà nước chuyển dần từ hỗ trợ trực tiếp sang hỗ trợ gián tiếp để nâng cao năng lực cho các DNNVV.
- Gắn hoạt động kinh doanh với bảo vệ môi trường, bảo đảm trật tự, an toàn xã hội.
- Tăng cường nâng cao nhận thức của các cấp chính quyền về vị trí, vai trò của DNNVV trong phát triển kinh tế - xã hội.

### **3.1.2. Mục tiêu cụ thể**

Nhằm đẩy nhanh tốc độ phát triển DNNVV, tạo môi trường cạnh tranh lành mạnh, nâng cao năng lực cạnh tranh quốc gia, Nhà nước đã đề ra những mục tiêu phát triển DNNVV, cụ thể như sau:

- Tăng số DNNVV thành lập mới lên khoảng 320.000 doanh nghiệp (trung bình hàng năm tăng khoảng 22%);
- Đến năm 2010, tỷ lệ tăng trưởng DNNVV thành lập mới tại các tỉnh khó khăn là 15%;
- Tỷ lệ DNNVV trực tiếp tham gia xuất khẩu đạt từ 3 - 6% trong tổng số DNNVV;
- Tạo thêm khoảng 2,7 triệu chỗ làm mới cho người lao động trong giai đoạn 2006-2010;
- Có thêm 165.000 lao động được đào tạo kỹ thuật làm việc tại các DNNVV.

## **3.2. NHỮNG GIẢI PHÁP HỖ TRỢ TÀI CHÍNH ĐỐI VỚI CÁC DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA Ở VIỆT NAM TỪ NAY ĐẾN NĂM 2010**

### **3.2.1. Đối với Chính phủ**

#### ***3.2.1.1. Hoàn thiện khung pháp lý***

Việc tiếp tục hoàn thiện khung pháp lý theo hướng mọi công dân, tổ chức được quyền làm những gì pháp luật không cấm và Nhà nước đảm bảo khung pháp lý cho các hoạt động đó là một đòi hỏi tất yếu. Thời gian tới, nền kinh tế Việt Nam sẽ hội nhập sâu rộng vào nền kinh tế khu vực và thế giới, triển khai thực hiện các cam kết song phương và đa phương về kinh tế. Do đó, Việt Nam cần tạo môi trường kinh doanh bình đẳng, minh bạch, ổn định, thông thoáng trên cơ sở hệ thống pháp lý đầy đủ, ổn định nhằm tạo điều kiện để các doanh nghiệp phát triển cả về số lượng và chất lượng, thu hút thêm được nhiều nguồn vốn cho đầu tư phát triển.

Về nguyên tắc, một môi trường kinh doanh ổn định có nghĩa là ít có sự thay đổi về chính sách. Tuy nhiên, Việt Nam đang trong giai đoạn xây dựng nhà nước pháp quyền, nên các chính sách đều chưa hoàn thiện, thêm vào đó là đang chuẩn bị tham gia các cam kết song phương, đa phương, nên việc sửa đổi, bổ sung các chính sách cho phù hợp với các cam kết đã ký là đòi hỏi mang tính khách quan. Vấn đề đặt ra là làm thế nào để hạn chế những ảnh hưởng của việc thay đổi chính sách đối với hoạt động của doanh nghiệp?

Lập kế hoạch xây dựng mới và /hoặc sửa đổi, bổ sung các luật, các văn bản pháp quy, trong đó chi tiết về dự kiến loại văn bản ban hành hoặc sửa đổi, bổ sung; thời gian ban hành, thời gian văn bản có hiệu lực; hướng sửa đổi, bổ sung hoặc ban hành mới; đối tượng điều chỉnh. Kế hoạch này cần được phổ biến công khai, để các đối tượng chịu ảnh hưởng có thể tiên liệu được và họ có thời gian điều chỉnh hoạt động của doanh nghiệp cho phù hợp. Trong quá trình xây dựng pháp luật cần có sự tham gia rộng rãi của các cơ quan quản lý nhà nước có liên quan, các nhà khoa học, các nhà nghiên cứu và đặc biệt là sự tham gia của các hiệp hội doanh nghiệp, các doanh nghiệp, doanh nhân là đối tượng áp dụng của loại văn bản đó.

Công khai các chính sách, quy định mới và tiến hành đánh giá các tác động của các chính sách đó tới các DNNVV.

Bên cạnh đó, Việt Nam cần hoàn thiện khung pháp lý theo hướng đồng bộ. Các luật, văn bản pháp quy, chính sách ban hành ra phải phù hợp với nhau; tránh tình trạng nội dung của chúng chồng chéo, mâu thuẫn nhau, gây ách tắc trong quá trình thực hiện.

### **3.2.1.2. Chính sách về tài chính**

Chính sách tài chính có ảnh hưởng rất lớn hoạt động của các doanh nghiệp, do đó Nhà nước cần:

- Điều chỉnh hệ thống thuế phù hợp nhằm khuyến khích khởi sự doanh nghiệp, khuyến khích phát triển kinh doanh nhỏ và tạo việc làm cho người lao động.
- Thực hiện đổi mới chế độ kế toán, thống kê theo hướng đơn giản hoá, khuyến khích doanh nghiệp tự kê khai, tự chịu trách nhiệm với nội dung kê khai và tự nộp thuế.
- Sửa đổi, bổ sung quy định về thuế Thu nhập doanh nghiệp theo hướng:
  - + Mở rộng đối tượng chịu thuế thu nhập doanh nghiệp, đơn giản hoá phương pháp và căn cứ tính thuế;
  - + Giảm các trường hợp ưu đãi thuế để đơn giản hoá chính sách ưu đãi, tạo cơ hội cho các DNNVV dễ tiếp cận và hưởng các ưu đãi;
  - + Thu hẹp khoảng cách giữa đối tượng nộp thuế thu nhập, dần hạn chế áp dụng chế độ khoán thuế và tiến tới áp dụng chế độ thuế phù hợp hơn.
  - + Khuyến khích các hộ kinh doanh thực hiện đăng ký kinh doanh theo luật Doanh nghiệp.
- Sửa đổi quy định về Thuế Giá trị gia tăng, thuế Xuất nhập khẩu theo hướng xác định các tiêu chí minh bạch rõ ràng, phù hợp với các hiệp định song phương và đa phương mà Việt Nam đã tham gia ký kết và các quy tắc của hội nhập.

### **3.2.1.3. Chính sách đất đai**

Thực hiện chính sách phù hợp để cải thiện tình trạng thiếu mặt bằng sản xuất, đồng thời bảo vệ môi trường.

Trong khi nhiều DNNN được giao đất và sử dụng ít hiệu quả, đất đai bỏ hoang hoặc sử dụng không mục đích, thì các DNNVV (trong đó chủ yếu là doanh nghiệp thuộc khu vực tư nhân) lại gặp rất nhiều khó khăn trong việc tìm kiếm mặt bằng kinh doanh với chi phí rất lớn. Ngay cả khi doanh nghiệp có mặt bằng sản xuất thì việc lo đủ các thủ tục cần thiết để được cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất, để có thể thế chấp, cầm cố cũng đòi hỏi phải tốn nhiều thời gian, công sức và tiền bạc.

Nhằm giải quyết vấn đề về mặt bằng cho sản xuất kinh doanh cho các doanh nghiệp nói chung và các DNNVV nói riêng, Luật Đất đai 2003 và các Nghị định hướng dẫn của Chính phủ số 180/2004/NĐ-CP..., đã quy định một số vấn đề cụ thể. Đến nay, việc thực hiện các quy định của Luật đất đai 2003 và các Nghị định hướng dẫn đều đang được triển khai nhưng cũng còn gặp nhiều khó khăn. Để tạo điều kiện cho DNNVV trong việc tiếp cận đất và có thể sử dụng quyền sử dụng đất làm tài sản thế chấp, cầm cố vay vốn từ các tổ chức tín dụng, trong thời gian tới tập trung giải quyết một số vấn đề sau:

- Đổi mới các thủ tục giao đất, cho thuê đất, cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất, các thủ tục giao dịch có liên quan đến quyền sử dụng đất theo hướng cải cách thủ tục hành chính.
- Thiết lập một hệ thống cơ quan đăng ký đất đai thống nhất trên toàn quốc với chức năng đăng ký và đăng ký lại các giao dịch về đất, hoặc khi có sự thay đổi trong hồ sơ địa chính do các quyết định hành chính gây ra.
- Hình thành một hệ thống quy hoạch, kế hoạch sử dụng đất đảm bảo tính ổn định, chắc chắn, công khai, minh bạch đáp ứng yêu cầu của người sử dụng đất, đồng thời giúp nhà nước quản lý được đất đai thông qua việc xác định mục đích sử dụng đất.
- Xây dựng được hệ thống tổ chức phát triển quỹ đất, giải quyết những vướng mắc trong giải phóng mặt bằng, đền bù, tái định cư và thu hồi đất đối với những khu vực sử dụng đất sai mục đích, không có hiệu quả, lãng phí tài nguyên đất.

Thực chất là đẩy mạnh triển khai thực hiện Luật Đất đai và các Nghị định hướng dẫn Luật này

#### ***3.2.1.4. Khuyến khích phát triển các tổ chức hỗ trợ DNNVV***

Nhu cầu hỗ trợ các DNNVV là rất lớn mà khả năng cũng như tiềm lực của Nhà nước thì có hạn. Do đó, để đáp ứng nhu cầu chính đáng của các doanh nghiệp này cần phải huy động sự hỗ trợ của toàn xã hội. Vì vậy, khuyến khích phát triển các tổ chức hỗ trợ cho DNNVV là một giải pháp hiệu quả bởi vì:

- Nhà nước chỉ cần có chính sách hợp lý và hỗ trợ một phần cho các tổ chức làm chức năng hỗ trợ mà không cần đầu tư nhiều nguồn lực nhưng vẫn đạt được mục đích.
- Tranh thủ được sự ủng hộ của các tổ chức quốc tế đối với các DNNVV thông qua các chương trình, dự án hỗ trợ về tài chính.

#### **3.2.2. Đối với NHNN**

##### ***3.2.2.1. Hoàn thiện các văn bản pháp lý trong lĩnh vực ngân hàng***

NHNN cần nhanh chóng hoàn thiện các văn bản pháp lý một cách hiệu quả trên cơ sở áp dụng đầy đủ các quy định và chuẩn mực quốc tế nhằm phát huy vai trò của NHNN trong thời kỳ hội nhập kinh tế quốc tế.

NHNN cần nâng cao trình độ, năng lực của đội ngũ cán bộ tham gia soạn thảo văn bản nhằm tránh tình trạng một số văn bản vừa mới ban hành trong thời gian ngắn đã phải sửa đổi, bổ sung hoặc bị thay thế do không hợp với yêu cầu thực tiễn.

Những văn bản có sự phối hợp liên bộ, liên ngành cần phải quy định cụ thể trách nhiệm của từng cơ quan, đơn vị nhằm tránh tình trạng đùn đẩy trong thực hiện cũng như xử lý hậu quả, gây khó khăn cho các doanh nghiệp.

### ***3.2.2.2. Tiếp tục đổi mới các chính sách tín dụng nhằm nâng cao quyền tự chủ cho các NHTM và phù hợp với thông lệ quốc tế***

NHNN tiếp tục hoàn thiện cơ chế, chính sách tín dụng ngân hàng theo hướng mở rộng quyền tự quyết, tự chịu trách nhiệm cho NHTM, tạo môi trường kinh doanh thuận lợi, hiệu quả và minh bạch cho hoạt động tín dụng ngân hàng, cụ thể như:

- Ban hành quy chế tiền gửi tiết kiệm theo hướng linh hoạt nhằm khuyến khích người dân gửi tiền vào hệ thống ngân hàng ( người gửi tiền có nhu cầu rút tiền trước hạn được hưởng lãi theo quy định của tổ chức nhận tiền gửi tiết kiệm);
- Cho phép các tổ chức tín dụng, NHTM tự xem xét, quyết định việc cho vay có bảo đảm hoặc không có bảo đảm bằng tài sản;
- Giao cho NHTM quyền chủ động quyết định lãi suất huy động và lãi suất cho vay trên cơ sở cung cầu vốn thị trường, mức độ tín nhiệm của khách hàng.

### **3.2.3. Đối với NHTM**

#### ***3.2.3.1. Nhận thức về tầm quan trọng của việc cho vay đối với các DNNVV***

DNNVV đang ngày càng có một vị trí to lớn trong nền kinh tế của Việt Nam. Sự phát triển của các DNNVV ngày càng lớn mạnh, góp phần không nhỏ vào thu hút lao động, giải quyết việc làm và tăng thu nhập chung của toàn xã hội. Vì vậy, cần nhận thức đúng đắn tầm quan trọng của các DNNVV đối với nền kinh tế nói chung, cũng như đối với sự phát triển của ngành ngân hàng nói riêng, vì:

- Hiện nay hoạt động tín dụng đang trong cơ chế thị trường đầy cạnh tranh, thì DNNVV là nguồn khách hàng tiềm năng giúp ngân hàng tăng đầu ra của nguồn vốn.
- Đa dạng hóa khách hàng, đa dạng tài sản đảm bảo nhằm phân tán rủi ro.

Hiện nay, Chính phủ và Ngân hàng Nhà nước đã có những sửa đổi trong các quy định về tín dụng mới theo hướng tạo một môi trường bình đẳng giữa các thành phần kinh tế,

tạo thuận lợi cho khách hàng vay, đồng thời trao quyền tự chủ hơn cho ngân hàng. Do vậy, NHTM cần xóa bỏ tâm lý phân biệt khách hàng vay cũng như tâm lý ngán ngại khi cho DNNVV vay mà cần nhìn nhận tầm quan trọng, khả năng phát triển của các DNNVV, để từ đó xem xét các quyết định cho vay theo đúng nhu cầu và khả năng đáp ứng điều kiện tín dụng của các doanh nghiệp này.

### ***3.2.3.2. Tổ chức lại cơ cấu hoạt động của ngân hàng theo hướng xây dựng các bộ phận hỗ trợ tín dụng đối với các DNNVV***

Hiện nay, các NHTM đều tổ chức phân công công việc theo chức năng của từng phòng ban. Ngoại trừ các phòng ban phục vụ trực tiếp cho từng khách hàng là cá nhân, còn lại các doanh nghiệp khi tiếp xúc với ngân hàng thường phải qua nhiều phòng ban vì các nghiệp vụ có liên quan đến nhau. Tuy nhiên, do nghiệp vụ từng phòng khác nhau, mỗi phòng tự đi tiếp thị khách hàng của mình và chỉ có thẩm quyền nhất định trong phạm vi quyền hạn và nghiệp vụ của phòng mình. Do vậy đôi khi người đi tiếp thị lúng túng khi gặp những câu hỏi của khách hàng về các nghiệp vụ khác vì không thuộc thẩm quyền của mình. Mà DNNVV lại ít tiếp xúc với ngân hàng nên khi tiếp thị rất cần giải thích những dịch vụ mà ngân hàng có thể hỗ trợ cho họ ngoài nghiệp vụ tín dụng.

Do vậy, trong tương lai các NHTM cần điều chỉnh lại cơ cấu theo hướng về nguyên tắc vẫn phải tách rời các phòng nghiệp vụ vì phải chuyên môn hóa mới có thể hoàn thành nhanh và tốt công việc. Tuy nhiên các NHTM cần:

- Thành lập riêng một phòng khách hàng với nhiệm vụ là phòng trực tiếp đặt quan hệ và giao dịch với khách hàng. Những người thuộc bộ phận này phải nắm vững chủ trương chính sách chung của ngân hàng và phải có những kiến thức tổng quát về các nghiệp vụ cơ bản của ngân hàng. Sau khi tạo lập được mối quan hệ, khách hàng sẽ chỉ liên hệ với một phòng khách hàng và phòng này sẽ chuyển chứng từ cho các bộ phận khác làm nghiệp vụ chuyên môn thuần túy. Mọi giao dịch, thắc mắc của khách hàng sẽ được giải quyết tại phòng khách hàng.

Trong phòng khách hàng, có thể chia ra nhiều bộ phận phục vụ các đối tượng



khách hàng khác nhau, và DNNVV là một trong những đối tượng đó. Bộ phận này sẽ có trách nhiệm chuyên trách đối với các DNNVV để qua đó nắm bắt nhu cầu của DNNVV và chuyển biến cơ chế, chính sách cho vay linh hoạt phù hợp biến động thị trường.

- Thành lập phòng hỗ trợ tín dụng với các chức năng:
  - + Thu thập thông tin về việc thanh toán trong quá khứ của người đi vay, có thể cụ thể hóa bằng cách cho điểm và lưu giữ bằng vi tính hóa để tăng cường chất lượng thông tin về khối DNNVV
  - + Thu thập các thông tin kinh tế - xã hội, pháp luật để hỗ trợ cho bộ phận tín dụng. Hiện nay, các DNNVV có hai nhu cầu bức xúc nhất, đó là thông tin và vốn. Ngân hàng đã hỗ trợ doanh nghiệp về vốn, nhưng với thế mạnh về quan hệ với nhiều thành phần kinh tế, ngân hàng cũng có thể là người tư vấn rất tốt cho doanh nghiệp không chỉ về tài chính mà còn cả những kinh nghiệm kinh doanh, từ đó tạo sự tin tưởng của doanh nghiệp với ngân hàng và giữ mối quan hệ gắn bó lâu dài. Do vậy, nếu thông tin được thu thập đầy đủ thì sẽ đem lại rất nhiều thuận lợi cho cả ngân hàng và doanh nghiệp.
  - + Phối hợp với các ban ngành hoặc thuê công ty tư vấn tài chính để thiết lập các chuẩn mực đánh giá tín dụng phù hợp với thực tế tại Việt Nam. Đề ra các tiêu chuẩn cụ thể cho việc đánh giá qua các báo cáo tài chính và tài liệu khác, để tạo điều kiện cho các cán bộ tín dụng thẩm định được tình hình hoạt động của các DNNVV trong điều kiện không đầy đủ về hồ sơ tài chính.
  - + Nghiên cứu các hình thức chăm sóc khách hàng phù hợp với từng đối tượng khách hàng. Nghiên cứu các dịch vụ hỗ trợ cũng như các ưu đãi có thể áp dụng cho khách hàng là các DNNVV như: tổ chức lớp học miễn phí về quản lý tài chính cho chủ DNNVV, linh hoạt áp dụng các hình thức thế chấp, cầm cố tài sản hình thành từ vốn vay.

### ***3.2.3.3. Góp vốn đầu tư, liên doanh, liên kết với DNNVV***

Để mở rộng tín dụng, ngân hàng không nhất thiết chỉ cho doanh nghiệp vay vốn mà có thể lựa chọn xem doanh nghiệp nào làm ăn hiệu quả, có triển vọng thì ngân hàng có thể thoả thuận ký hợp đồng liên doanh, liên kết với những doanh nghiệp đó để cùng sản xuất, kinh doanh. Như vậy, ngân hàng không những mở rộng được tín dụng mà còn có điều kiện xâm nhập thị trường từ đó tìm ra được những mặt mạnh, yếu của khách hàng, đồng thời vừa trực tiếp giám sát, quản lý vốn cho vay vừa tạo ra thu nhập cao do trực tiếp là người đầu tư vốn. Về phía doanh nghiệp, do có sự tư vấn, cộng tác của phía ngân hàng, doanh nghiệp sẽ làm ăn có hiệu quả hơn, hạn chế được rủi ro cho khách hàng và ngân hàng. Cách thức này là rất hiệu quả và cũng trong khả năng đầu tư, quản lý của ngân hàng vì các DNNVV thường có quy mô về vốn và phạm vi hoạt động không lớn.

#### ***3.2.3.4. Thực hiện các chính sách ưu đãi đối với DNNVV***

Xây dựng một số chính sách ưu đãi cần thiết đối với DNNVV: Chính sách ưu đãi lãi suất, ưu đãi về phí dịch vụ, quyền mua bán ngoại tệ, điều kiện vay vốn, thế chấp... theo hướng các khách hàng có quan hệ vay vốn thường xuyên, trả nợ tốt sẽ áp dụng lãi suất cho vay ưu đãi; khách hàng mở quan hệ lần đầu sẽ được miễn giảm phí dịch vụ,...

##### ***– Thực hiện chính sách lãi suất linh hoạt***

Một trong những điều quan tâm của doanh nghiệp khi đến vay vốn ngân hàng là lãi suất bởi lãi suất ảnh hưởng trực tiếp đến lợi nhuận mang lại cho doanh nghiệp. Do vậy, mức lãi suất phải hợp lý, hình thành trên cơ sở thoả thuận với khách hàng, hài hoà lợi ích ngân hàng và doanh nghiệp. Đối với DNNVV, ngân hàng nên thực hiện lãi suất dựa vào độ tín nhiệm của doanh nghiệp, xu thế sản xuất kinh doanh trên thị trường...

##### ***- Cho vay có đảm bảo bằng các khoản phải thu của doanh nghiệp***

Các doanh nghiệp bán hàng nhưng do người mua chưa kịp thanh toán, dẫn đến làm cho doanh nghiệp bị thiếu vốn lưu động. Trong trường hợp này, ngân hàng có thể giúp doanh nghiệp thiếu vốn tạm thời bằng cách cho vay theo tỷ lệ nhất

định trên khoản phải thu. Tỷ lệ này cao hay thấp phụ thuộc vào chất lượng các khoản nợ sau khi được ngân hàng thẩm định một cách chặt chẽ.

- ***Linh hoạt hình thức cho vay có đảm bảo***

Năng lực của các DNNVV thường lớn hơn so với tài sản thực có của họ. Do đó, muốn mở rộng tín dụng đồng thời tạo hướng cho các doanh nghiệp, ngân hàng cần mạnh dạn áp dụng hình thức cho vay đảm bảo bằng hàng hoá, dịch vụ. Ngân hàng có thể giải quyết cho vay căn cứ vào tính khả thi của phương án sản xuất kinh doanh và khả năng cạnh tranh của sản phẩm đó trên thị trường. Tài sản bảo đảm tiền vay chỉ là phương tiện cuối cùng, là nguồn trả nợ khi rủi ro xảy ra, do vậy ngân hàng cần linh hoạt áp dụng hình thức thế chấp, tín chấp, bảo lãnh... phù hợp.

- ***Phân loại doanh nghiệp***

Đôi mới là phải tạo mọi điều kiện để phục vụ khách hàng nhanh hơn, chất lượng hơn, giúp khách hàng cạnh tranh lành mạnh, qua đó thu hút nhiều khách hàng có uy tín đến giao dịch, mở rộng thị phần tín dụng của ngân hàng. Ngân hàng phải thường xuyên phân loại khách hàng – doanh nghiệp theo tiêu chí nhất định để có chính sách ưu đãi nhất định đối với các DNNVV. Những doanh nghiệp có uy tín, có quan hệ tín dụng thường xuyên, trả nợ gốc và lãi đúng hạn thì phải được hưởng ưu đãi như giảm lãi suất tiền vay, tăng lãi suất tiền gửi, giảm phí dịch vụ...

### ***3.2.3.5. Nâng cao kỹ năng nghiệp vụ của cán bộ thẩm định***

Chất lượng và hiệu quả tín dụng phụ thuộc phần lớn vào trình độ của cán bộ tín dụng. Vì vậy, trình độ cán bộ tín dụng phải được chuẩn hoá, không ngừng nâng cao. Ngân hàng cần có nhiều chương trình đào tạo nâng cao kỹ năng nghiệp vụ của cán bộ tín dụng dưới nhiều hình thức như: bồi dưỡng nghiệp vụ chuyên môn, tổ chức tập huấn, thi tình huống, đặc biệt là trình độ thẩm định dự án, phương án vay vốn, lựa chọn khách hàng, vận dụng các chế độ thể lệ tín dụng đã ban hành. Đội ngũ cán bộ thẩm

định phải gồm những người am hiểu chuyên ngành, có kinh nghiệm tư vấn dự án, phương án sản xuất kinh doanh cho DNNVV. Bên cạnh đó, rèn luyện đạo đức nghề nghiệp cho cán bộ tín dụng là một yếu tố không thể thiếu. Bởi vì, đạo đức nghề nghiệp chính là nền tảng, nó quyết định hành vi và mục đích của cán bộ tín dụng.

### ***3.2.3.6. Thực hiện quy trình thẩm định rủi ro tín dụng lành mạnh***

Trước đây, việc thẩm định tín dụng cho các doanh nghiệp thường không rõ ràng và thiếu những tiêu chuẩn cụ thể để phân tích, đánh giá doanh nghiệp. Điều này đã gây nên khó khăn rất lớn cho ngân hàng trong việc đưa ra quyết định cho vay; đồng thời nó cũng cản trở doanh nghiệp tiếp cận với nguồn tài chính to lớn từ phía ngân hàng. Do đó, các ngân hàng cần xây dựng những tiêu chuẩn cụ thể làm cơ sở để thẩm định trước khi quyết định cho vay. Tùy theo mỗi ngân hàng mà các tiêu chuẩn này có thể khác nhau nhưng về cơ bản vẫn phải đảm bảo một số các yêu cầu sau:

#### **a. Nhận biết về khách hàng**

Hiểu biết chính xác về khách hàng mà ngân hàng sẽ cấp tín dụng là điều rất quan trọng. Để phê duyệt vốn vay cho những khách hàng mới, ngân hàng phải xem xét đến danh tiếng và uy tín của khách hàng, cũng như năng lực pháp lý của họ trong việc chịu trách nhiệm. Vì vậy, ngân hàng cần hiểu rõ họ sẽ cấp tín dụng cho ai. Do đó, trước khi tiến hành một mối quan hệ tín dụng mới, ngân hàng phải làm quen với người xin vay và phải chắc chắn rằng họ đang giao dịch với một tổ chức hay cá nhân có khả năng trả nợ và danh tiếng tốt, nhất là với các DNNVV chưa có danh tiếng trên thị trường thì các vấn đề liên quan đến chủ doanh nghiệp sẽ là một vấn đề mà ngân hàng đặc biệt quan tâm vì do đặc thù của DNNVV, chủ DNNVV có một tầm quan trọng gần như quyết định đối với mọi hoạt động của doanh nghiệp đó.

#### **b. Đánh giá hiệu quả các khoản vay của DNNVV**

Ngân hàng phải tiếp nhận thông tin đầy đủ tạo điều kiện cho việc đánh giá toàn diện về các mặt rủi ro thực sự của người vay. Phụ thuộc vào loại hình tín dụng cho vay và bản chất của quan hệ tín dụng đến ngày cho vay, các nhân tố sẽ được xem xét và chứng minh bằng tài liệu để phê duyệt tín dụng bao gồm:

- Mục đích của khoản tín dụng và nguồn trả nợ;
- Các yếu tố rủi ro do người vay và tài sản thế chấp có thể mang lại;
- Khả năng trả nợ hiện tại và quá trình trả nợ của người vay, dựa vào tình hình tài chính trước đây và kế hoạch lưu chuyển tiền mặt trong tương lai;
- Cần xem xét kỹ đến kỹ năng kinh doanh của người vay và tình hình khu vực kinh tế của người vay và vị trí của người vay trong khu vực đó;
- Các điều khoản tín dụng dự kiến, bao gồm các điều khoản được đưa ra để hạn chế thay đổi các mặt rủi ro tương lai của người vay.

### ***c. Phân tích thông tin tài chính***

Mặc dù thông tin tài chính của các doanh nghiệp, đặc biệt là các DNNVV không hoàn toàn chính xác trong mọi trường hợp, nhưng cán bộ tín dụng vẫn phải có trách nhiệm yêu cầu doanh nghiệp cung cấp để có được các thông tin tài chính của người vay vốn.

Trước tiên, cán bộ tín dụng đi kiểm tra thực tế để đánh giá các số liệu tài chính chủ yếu như doanh thu, số nhân viên, giá trị tài sản hiện tại (đặc biệt là hàng hóa tồn kho), giá trị tài sản cố định (đặc biệt là bất động sản, nhà máy và thiết bị) và các nghĩa vụ về nợ. Sau đó, họ sẽ tiến hành phân tích tài chính của doanh nghiệp, bao gồm:

- *Phân tích quá khứ*: phân tích thông qua các số liệu tài chính đã thu thập được, có lưu ý đến tính chính xác qua kiểm tra thực tế.
- *Dự báo tài chính*: chủ yếu dựa vào báo cáo doanh thu hằng tháng và các báo cáo tài chính dự báo.

Kết hợp cả phân tích quá khứ và dự báo tài chính cán bộ tín dụng có thể đưa ra những nhận xét tổng quát về tình hình kinh doanh, biến động về tài chính, nhu cầu vốn cũng như khả năng thanh toán các khoản nợ của doanh nghiệp.

#### ***d. Phân tích thông tin phi tài chính***

Đây là một trong những vấn đề khó của việc thẩm định hồ sơ vay của một doanh nghiệp vì nó mang tính chủ quan nhưng lại rất quan trọng thể hiện khả năng quản lý và sử dụng khoản vay của doanh nghiệp và nhất là khả năng phát triển của doanh nghiệp đó trong tương lai. Một kinh nghiệm luôn được nhắc nhở đối với cán bộ tín dụng là một doanh nghiệp có tình hình tài chính tốt nhưng không có lãnh đạo giỏi thì cũng có thể gặp phải khó khăn; Ngược lại, một doanh nghiệp có tình hình tài chính khó khăn nhưng có lãnh đạo giỏi thì doanh nghiệp vẫn có khả năng phục hồi và phát triển. Việc phân tích thông tin phi tài chính đặc biệt quan trọng với các DNNVV, vì thông thường các doanh nghiệp này có báo cáo tài chính không rõ ràng, không có lợi thế về uy tín và danh tiếng của doanh nghiệp.

Sự đa dạng về đặc điểm của doanh nghiệp, kể cả loại hình kinh doanh, quy mô hoạt động, kinh nghiệm, ... làm đa dạng các khía cạnh đánh giá và các điểm cần tập trung khi thẩm định hồ sơ vay. Tuy nhiên, khi phân tích các thông tin phi tài chính, ngân hàng nên tập trung vào một số các mặt sau:

#### ***- Năng lực quản lý:***

Năng lực quản lý là một trong những yếu tố quan trọng nhất cần đánh giá. Mặc dù cách dễ nhất để đánh giá là dựa vào thông tin về quá trình hoạt động của những cán bộ làm công tác quản lý, nhưng cần lưu ý rằng thành công trong quá khứ không có nghĩa là luôn thành công trong tương lai. Đặc biệt, trong DNNVV, do thiếu nguồn lực nên năng lực quản lý và lãnh đạo của chủ doanh nghiệp là chìa khóa cho sự thành công.

#### ***- Vị trí trên thị trường:***

Đây là một trong những điểm chính để đánh giá xem DNNVV có khả năng tồn tại trong cuộc cạnh tranh gay gắt của cả thị trường trong và ngoài nước hiện nay? Nếu DNNVV là nhà sản xuất thì trình độ công nghệ hoặc bí quyết sản xuất sẽ ảnh hưởng đến sự sống còn của doanh nghiệp đó. Nếu doanh nghiệp đã có bề dày hoạt động trên thị trường, điều đó có nghĩa là doanh nghiệp có khả năng tồn tại. Tuy nhiên nếu một DNNVV có một sản phẩm dẫn đầu thị phần nhưng chu kỳ kinh doanh sản phẩm lại quá ngắn thì DNNVV đó vẫn có thể bị đe dọa bởi sự cạnh tranh.

Khả năng tồn tại của DNNVV trong cạnh tranh phụ thuộc vào quy mô thị trường sản phẩm của doanh nghiệp đó. Nếu đó là thị trường nước ngoài, cạnh tranh sẽ khốc liệt hơn và đòi hỏi trình độ năng lực cao hơn.

- ***Thị trường và ngành sản xuất:***

Nhìn chung, DNNVV không có sức mạnh để tác động lên xu hướng của thị trường. Vì vậy tình hình của thị trường và ngành sản xuất đối với họ rất quan trọng. Yếu tố quan trọng nhất không chỉ là tồn tại mà còn là nhu cầu về sản phẩm trong tương lai. Thậm chí dù nhu cầu hiện tại đang rất lớn nhưng nhu cầu đang tăng lên về sản phẩm thay thế có thể làm giảm nhu cầu về sản phẩm đó trong tương lai. Hơn nữa nếu thị trường có quản lý thì cần xem xét kỹ lưỡng các xu thế của Chính phủ đối với ngành hàng.

- ***Những yếu tố khác:***

Có thể còn nhiều tiêu chí khác: uy tín trên thị trường và thời gian tham gia vào kinh doanh có thể là những yếu tố tác động đến khả năng tồn tại. Chất lượng nhân công cũng có vai trò quan trọng. Một DNNVV là vệ tinh cho một doanh nghiệp lớn hơn, thông thường doanh thu của nó sẽ ổn định hơn các DNNVV độc lập khác. Ngoài ra, lịch sử hoàn trả đều đặn các khoản vay nợ là một trong những chỉ tiêu cho thấy độ tín nhiệm của DNNVV đó.

### **3.2.4. Đối với các Công ty CTTC**

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

Có thể thấy rằng là các DNNVV đóng một vai trò không nhỏ trong quá trình phát triển kinh tế. Theo mục tiêu phát triển DNNVV giai đoạn 2006-2010, số lượng doanh nghiệp này sẽ không ngừng tăng lên trong thời gian tới. Vì vậy, nhu cầu về vốn, đặc biệt là vốn trung và dài hạn là rất lớn. Để đáp ứng nhu cầu này, các công ty CTTC cần:

- Mở rộng mạng lưới hoạt động: Đây là việc rất cần thiết và cấp bách để đưa sản phẩm đến với mọi đối tượng khách hàng.
- Đẩy mạnh hoạt động marketing: Bên cạnh việc mở rộng mạng lưới hoạt động, vai trò của hoạt động marketing, tiếp thị, tìm kiếm khách hàng cũng rất quan trọng. Bởi vì, marketing có tốt thì doanh nghiệp mới biết nhiều đến sản phẩm của công ty, những ưu điểm của sản phẩm, từ đó doanh nghiệp mới có kế hoạch sử dụng sản phẩm.

### **3.2.5. Đối với các DNNVV**

#### ***3.2.5.1. Thực hiện đúng và đầy đủ chế độ báo cáo, sổ sách, chứng từ kế toán***

Thực hiện đầy đủ mọi quy định của Nhà nước, pháp luật trong hoạt động sản xuất kinh doanh luôn là yêu cầu bắt buộc đối với mọi doanh nghiệp, bao gồm cả DNNVV. Nhưng thực tế hiện nay các doanh nghiệp gian lận sổ sách, trốn thuế ngày một nhiều khiến các ngân hàng rất ngại rủi ro khi cho các đối tượng này vay. Vì vậy, các doanh nghiệp cần phải nâng cao uy tín, tạo lòng tin cho ngân hàng bằng cách:

- Hệ thống báo cáo và theo dõi hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp phải được ghi chép đầy đủ, rõ ràng. Các doanh nghiệp bán hàng phải có hợp đồng kinh tế, và tuân thủ chế độ phát hành hoá đơn, chứng từ.
- Lập báo cáo tài chính rõ ràng, đủ độ tin cậy, loại bỏ báo cáo tài chính mang tính chất đối phó với cơ quan thuế.



- Nâng cao năng lực, trình độ của cán bộ kế toán, chấp hành tốt pháp luật... Thực hiện đúng chế độ thống kê kế toán; loại bỏ các số liệu không trung thực, phản ánh không chính xác tình hình sản xuất kinh doanh và tài chính của doanh nghiệp.

### ***3.2.5.2. Khai thác các nguồn thông tin phục vụ sản xuất kinh doanh***

Trong môi trường kinh doanh cạnh tranh gay gắt như hiện nay thì thông tin là yếu tố rất quan trọng, doanh nghiệp nào có được thông tin trước thì cơ hội thành công sẽ cao hơn. Thật vậy, nắm bắt đầy đủ và kịp thời thông tin sẽ giúp cho doanh nghiệp đưa ra những quyết định đúng đắn, kịp thời trong hoạt động sản xuất kinh doanh, đem lại thành công cho doanh nghiệp. Từ nguồn thông tin thu thập được, doanh nghiệp tiến hành lập kế hoạch, phương án sản xuất kinh doanh có hiệu quả. Điều này sẽ giúp doanh nghiệp dễ dàng thuyết phục ngân hàng trong việc giải trình vay vốn.

### ***3.2.5.3. Cơ cấu tổ chức lại bộ máy doanh nghiệp, nâng cao chất lượng nguồn nhân lực***

Hiệu quả sản xuất kinh doanh chính là cơ sở cho việc tồn tại và phát triển của doanh nghiệp. Để đứng vững trong môi trường kinh doanh hiện nay, các doanh nghiệp cần chú trọng việc hiện đại hoá doanh nghiệp, đầu tư máy, thiết bị, công nghệ hiện đại, nâng cao chất lượng sản phẩm, dịch vụ, nâng cao khả năng cạnh tranh, hạ giá thành sản phẩm, ... Trước bối cảnh như vậy thì việc cơ cấu lại bộ máy doanh nghiệp theo hướng nhỏ, gọn, tiết kiệm chi phí quản lý, nâng cao hiệu quả trong công việc là điều cấp bách. Ngoài ra, doanh nghiệp cần phải hoàn thiện từ khâu quản lý cho đến quá trình sản xuất, kinh doanh. Muốn vậy, yếu tố con người rất quan trọng, nó quyết định thành bại của mỗi doanh nghiệp. Do đó, doanh nghiệp cần:

- Nâng cao năng lực quản lý điều hành đối với cán bộ lãnh đạo;
- Có chính sách đào tạo nguồn nhân lực một cách hợp lý;
- Chủ động sáng tạo áp dụng các kiến thức, công nghệ mới, các chương trình quản lý kinh tế và sản xuất kinh doanh, xây dựng doanh nghiệp phát triển bền vững.

- Hợp tác với các doanh nghiệp khác ở trong hay ngoài nước để học hỏi, trao đổi kinh nghiệm, phương pháp quản lý, sản xuất, kinh doanh.

### **3.3. NHỮNG GIẢI PHÁP HỖ TRỢ**

#### **3.3.1. Đối với Chính phủ**

##### ***3.3.1.1. Đẩy mạnh cải cách hành chính***

Mặc dù đã đạt được một số thành tựu bước đầu trong việc cải cách hành chính, nhưng nhìn chung, công tác hành chính ở nước ta vẫn tồn tại nhiều bất cập, gây khó khăn và tăng chi phí kinh doanh cho doanh nghiệp. Do đó, trong thời gian tới, các cơ quan Nhà nước cần đẩy mạnh công tác cải cách hành chính theo hướng thân thiện hơn với doanh nghiệp, cụ thể như .

- Đẩy mạnh việc nghiên cứu và áp dụng các biện pháp giảm chi phí khởi sự doanh nghiệp;
- Tổ chức và thường xuyên duy trì đối thoại trực tuyến với doanh nghiệp, qua đó doanh nghiệp có thể nhận được những tham vấn về kinh doanh, nộp hồ sơ, thực hiện thủ tục hoàn thuế và khai thác thông tin sơ cấp một cách nhanh và rẻ nhất;
- Giảm nhẹ thủ tục đăng ký kinh doanh thông qua việc thiết lập hệ thống nối mạng đăng ký kinh doanh toàn quốc.

##### ***3.3.1.2. Hỗ trợ phát triển công nghệ thông tin***

Thiếu thông tin đang là một trong những rào cản lớn cho việc phát triển và nâng cao năng lực cạnh tranh của các DNNVV. Vì vậy, trong giai đoạn tới, cần tập trung mọi nguồn lực cần thiết cho việc thiết lập hệ thống thu thập và xử lý thông tin hỗ trợ doanh nghiệp nói chung và DNNVV nói riêng.

Bên cạnh đó, cần khuyến khích việc hợp tác và chia sẻ công nghệ thông tin giữa các doanh nghiệp có quy mô khác nhau, phát triển có hiệu quả các chương trình nghiên cứu

có khả năng ứng dụng thương mại, khuyến khích phát triển mô hình liên kết giữa các viện nghiên cứu, trường đại học, trường kỹ thuật với doanh nghiệp.

### ***3.3.1.3. Khuyến khích thành lập các hiệp hội và các tổ chức phát triển DNNVV***

Nhu cầu bức xúc hiện nay của các DNNVV là cần có những tổ chức đại diện để bảo vệ quyền lợi của các doanh nghiệp này; đồng thời có điều kiện hỗ trợ nhau trong sản xuất kinh doanh, trao đổi kinh nghiệm kinh doanh, cung cấp thông tin, hỗ trợ nhau về vốn, công nghệ, ... Các tổ chức này có thể được thành lập dưới dạng các hội nghề nghiệp, hiệp hội, các câu lạc bộ, ... hoạt động thường xuyên hoặc định kỳ dưới nhiều hình thức đa dạng, phong phú.

Tuy nhiên, ở Việt Nam các hình thức này mới chỉ phát triển ở mức hạn chế và hiệu quả hoạt động chưa cao. Do đó, cần có những chính sách phù hợp hơn để khuyến khích phát triển các hiệp hội, có thể là:

- Nhà nước trợ giúp đào tạo cán bộ hội;
- Các Bộ, cơ quan ngang Bộ hướng dẫn, tạo điều kiện thuận lợi để các hội tham gia các hoạt động thuộc ngành, lĩnh vực quản lý của Bộ theo quy định của pháp luật, tổ chức lấy ý kiến của hội để hoàn thiện các quy định quản lý nhà nước về ngành, lĩnh vực.

### ***3.3.1.4. Thực hiện chính sách trợ giúp có trọng điểm***

Thực hiện trợ giúp có trọng điểm để tăng cường khả năng cạnh tranh của một số ngành hàng mà Việt Nam có lợi thế. Vì nguồn ngân sách của Chính phủ còn hạn chế, trong khi nhu cầu trợ giúp của các doanh nghiệp nói chung và DNNVV nói riêng là rất lớn và nhìn chung đều vượt quá khả năng của Chính phủ. Trong mỗi giai đoạn nhất định, Chính phủ cần lựa chọn một số lĩnh vực mà quốc gia mình có lợi thế để tập trung phát triển. Đối với Việt Nam, trong điều kiện rất hạn chế về tài chính cho hoạt động trợ giúp DNNVV, chúng ta càng phải kiên định với nguyên tắc trợ giúp có trọng điểm, có thể

việc trợ giúp chỉ được thực hiện với một số ít doanh nghiệp, nhưng đảm bảo rằng sau khi nhận được sự trợ giúp, doanh nghiệp đó có thể có được khả năng cạnh tranh. Hoạt động trợ giúp DNNVV cần tránh xu hướng chia đều và sự trợ giúp mà mỗi doanh nghiệp nhận được đều không giải quyết được khó khăn của doanh nghiệp như chúng ta đã làm trước đây.

### ***3.3.1.5. Phát triển văn hoá kinh doanh, khuyến khích khởi sự doanh nghiệp***

Nhằm khơi gợi tinh thần kinh doanh, phát triển nền văn hoá doanh nghiệp, cần thiết phải triển khai các hoạt động tuyên truyền, giáo dục, phổ biến tinh thần doanh nghiệp, ý chí kinh doanh và làm giàu tới mọi đối tượng, đặc biệt là thí điểm thực hiện việc đưa các bài học về kinh doanh vào chương trình học ở trường phổ thông, đại học, dạy nghề; đẩy mạnh triển khai trợ giúp đào tạo khởi sự doanh nghiệp.

Khi nền kinh tế thị trường càng phát triển, đòi hỏi các doanh nghiệp, các doanh nhân phải có đạo đức trong kinh doanh, có những hiểu biết về pháp luật, có ý thức tuân thủ pháp luật, có trách nhiệm với toàn xã hội,... Những cái đó được coi là văn hoá kinh doanh. Ở Việt Nam hiện nay, bên cạnh một bộ phận doanh nghiệp tuy hiểu biết về pháp luật nhưng vẫn cố tình vi phạm, vẫn còn diễn ra tình trạng một số doanh nghiệp, chủ doanh nghiệp không có kiến thức về pháp luật nên đã vô tình vi phạm pháp luật trong quá trình hoạt động. Vì vậy, phát triển văn hoá kinh doanh cũng là một khía cạnh cần được quan tâm nhiều trong công cuộc phát triển DNNVV giai đoạn tới.

## **3.3.2. Đối với các NHTM**

### ***3.3.2.1. Tăng cường các mối quan hệ hợp tác***

Nhằm kiểm soát được rủi ro và đảm bảo an toàn hoạt động tín dụng, góp phần nâng cao chất lượng và hiệu quả hoạt động cho vay, các ngân hàng cần phải có thông tin của khách hàng, cụ thể là DNNVV. Muốn vậy, ngoài những thông tin mà khách hàng cung cấp, ngân hàng cần xây dựng mối liên kết với các hiệp hội DNNVV, các hiệp hội làng

nghe, hiệp hội doanh nghiệp trẻ... để nắm bắt các thông tin về doanh nghiệp như tình hình sản xuất kinh doanh, nhu cầu về vốn, dịch vụ; tạo ra mối liên hệ qua lại thường xuyên giữa ngân hàng và DNNVV.

Ngoài ra, ngân hàng còn mở rộng quan hệ hợp tác với các tổ chức tài chính quốc tế, tranh thủ khai thác các nguồn tài trợ cho DNNVV, tạo sự đa dạng trong nguồn vốn. Mở rộng hợp tác, học tập kinh nghiệm về mô hình quản lý tín dụng, đầu tư cho DNNVV tại các tổ chức tín dụng trong khu vực và trên thế giới, tạo ra các cơ hội nhận tài trợ về đào tạo, học hỏi kinh nghiệm, góp phần nâng cao các kỹ năng đầu tư cho DNNVV.

### ***3.3.2.2. Thường xuyên tiếp xúc với các DNNVV***

Ngân hàng cần thường xuyên tổ chức các cuộc hội thảo về DNNVV, trực tiếp đối thoại với các DNNVV hoặc gián tiếp thông qua các tổ chức hỗ trợ DNNVV để luôn nắm bắt về nhu cầu và sự phát triển của các doanh nghiệp này. Từ đó, ngân hàng đề ra phương thức phục vụ hiệu quả.

### ***3.3.2.3. Xây dựng mô hình tổ chức chuyên nghiệp, chuyên môn sâu phục vụ DNNVV***

Các NHTM thành lập Ban DNNVV đặt tại trụ sở chính và các phòng khách hàng DNNVV tại các chi nhánh. Theo đó, Ban DNNVV tại trụ sở chính thực hiện chức năng đầu mối nghiên cứu các chính sách, tổ chức thực hiện các quy trình nghiệp vụ, kế hoạch mục tiêu về vốn, sản phẩm cho DNNVV. Các phòng DNNVV tại chi nhánh là các trạm tiếp thị, cung cấp sản phẩm trực tiếp đến khách hàng DNNVV.

Đồng thời, ngân hàng cần tập trung đào tạo sâu kiến thức về đăng ký kinh doanh, quản trị doanh nghiệp, chính sách hỗ trợ phát triển, pháp luật, đến các kỹ năng tiếp cận, tác nghiệp cho vay, cung cấp sản phẩm dịch vụ, xử lý rủi ro, nhằm tạo ra một đội ngũ nhân viên, cán bộ tín dụng chuyên nghiệp, có trình độ phục vụ DNNVV.

#### ***3.3.2.4. Chuẩn hoá về cơ chế, chính sách, quy trình thủ tục cho vay, cung cấp dịch vụ đối với các DNNVV***

Chính sách khách hàng dựa trên các mục tiêu chiến lược cần phải nhất quán, rõ ràng, các quy trình, thủ tục được thiết kế riêng biệt, phù hợp với từng nhóm khách hàng. Bảo đảm sự thống nhất, đơn giản, chặt chẽ, tiến tới chuẩn theo hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn quốc tế (tiêu chuẩn ISO).

Quy trình tín dụng cần được điều chỉnh hợp lý theo hướng phân rõ trách nhiệm, quyền hạn của từng cán bộ tín dụng, đảm bảo hạn chế rủi ro, đáp ứng nhanh chóng nhu cầu về vốn, phát huy tính chủ động, sáng tạo trong việc cải cách quy trình, thủ tục cho vay.

#### ***3.3.2.5. Xây dựng gói sản phẩm phù hợp***

Đặc thù hoạt động của DNNVV là tính đa dạng về ngành nghề kinh doanh và sự chênh lệch lớn về trình độ quản lý. Vấn đề đặt ra là để có thể tiếp cận và phục vụ ngày càng nhiều, tốt hơn đối với nhóm khách hàng này ngân hàng phải xây dựng được một gói sản phẩm đa dạng, phù hợp: Cho vay, thấu chi, bao thanh toán, cho thuê tài chính, góp vốn, đầu tư, bảo lãnh; các sản phẩm dịch vụ thanh toán, ngân quỹ, tư vấn, bảo hiểm cũng sẽ được chia nhỏ với những chính sách phí dịch vụ phù hợp.

### **Kết luận chương 3**

Trong chương 3, luận văn đã đưa ra những giải pháp khắc phục hạn chế nhằm nâng cao hiệu quả hỗ trợ tài chính đối với các DNNVV ở Việt Nam trong thời gian tới. Trong chương này, luận văn đã đóng góp cho Chính phủ và các NHNN một số giải pháp mang tính chiến lược để hoàn thiện công tác hỗ trợ tài chính cho các DNNVV. Đồng thời chương 3 cũng đề ra một số giải pháp cụ thể giúp các NHTM, công ty CTTC và bản thân DNNVV có phương hướng nhằm cải thiện công tác hỗ trợ tài chính cũng như khả năng tiếp cận tài chính của các DNNVV.

## KẾT LUẬN

1. Trong những năm qua, DNNVV phát triển nhanh và có những đóng góp quan trọng trong phát triển kinh tế - xã hội chung của đất nước. Tuy nhiên, trên con đường phát triển, DNNVV đang phải đối mặt với không ít khó khăn, thử thách: chất lượng trong hoạt động sản xuất kinh doanh còn thấp, sản phẩm chưa có sức cạnh tranh cao trên thị trường do thiết bị, công nghệ quá lạc hậu; trình độ, năng lực của người lao động và cán bộ quản lý doanh nghiệp còn yếu; đặc biệt, thiếu vốn cho sản xuất kinh doanh. Vì vậy, hỗ trợ tài chính đối với các DNNVV là đặc biệt cần thiết trong giai đoạn hội nhập kinh tế quốc tế hiện nay.
2. Luận văn đã làm rõ các tiêu chí xác định thế nào là một DNNVV, trình bày vai trò của các DNNVV trong nền kinh tế. Đồng thời qua đó, luận văn đã khái quát được sự phát triển cả về chất và lượng của các DNNVV, qua đó phản ánh được những khó khăn mà các doanh nghiệp này đang vấp phải trong quá trình tiếp cận nguồn vốn kinh doanh. Những khó khăn này do nhiều nguyên nhân gây ra, ngoài bản thân DNNVV, chủ yếu là do chính sách, thủ tục của các NHTM và các DNNVV chưa tận dụng được nguồn vốn đầu tư cho máy, thiết bị bằng hình thức thuê tài chính từ các Công ty CTTC.
3. Từ thực trạng của các tổ chức liên quan trong việc hỗ trợ tài chính đối với các DNNVV, luận văn đã nêu ra được những mặt mạnh và yếu kém của các tổ chức này; từ đó có những giải pháp và kiến nghị cụ thể để nâng cao công tác hỗ trợ tài chính cho các DNNVV, giúp các doanh nghiệp này nâng cao hiệu quả kinh doanh, nâng cao khả năng cạnh tranh trên thị trường nhằm từng bước hội nhập và bắt kịp nền kinh tế thế giới. Các giải pháp được trình bày cụ thể đối với từng đối tượng có liên quan, từ Chính phủ, NHNN, các NHTM, các Công ty CTTC và cả bản thân DNNVV nhằm giúp các đối tượng này phát huy vai trò trong việc hỗ trợ tài chính đối với các DNNVV.





# TÀI LIỆU THAM KHẢO

## SÁCH, TÀI LIỆU

1. PGS.PTS. Nguyễn Cúc; GS.PTS. Hồ Văn Vĩnh; PTS. Đặng Ngọc Lợi; Nguyễn Hữu Thắng (1997), *Chính sách hỗ trợ phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Việt Nam*, NXB Chính trị quốc gia.
2. Nguyễn Thị Mỹ Dung (2007), “Giáp pháp mở rộng tín dụng ngân hàng đối với các doanh nghiệp nhỏ và vừa trên địa bàn thành phố Hồ Chí Minh”, *Tạp chí Ngân hàng*, (6), tr.31-33.
3. Nguyễn Thị Hiền (2007), “Tín dụng Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam đối với các doanh nghiệp nhỏ và vừa” *Tạp chí Ngân hàng*, (5), tr.31-34.
4. Vương Liêm (2000), *Doanh nghiệp vừa và nhỏ - Tập 1*, NXB Giao thông vận tải.
5. Vương Liêm (2000), *Doanh nghiệp vừa và nhỏ - Tập 2*, NXB Giao thông vận tải.
6. PGS.PTS. Lê Văn Tâm (1996), *Phát triển các doanh nghiệp công nghiệp vừa và nhỏ ở Hà Nội*, NXB Chính trị quốc gia.
7. Tổng cục thống kê (2007), *Niên giám thống kê*, NXB Thống kê.
8. Ngân hàng Đầu tư và phát triển Việt Nam (2005), *Bản cáo bạch năm 2005*.
9. Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (2006), *Báo cáo thường niên*.
10. Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam (2007), *Báo cáo tổng kết cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa 2001-2006*.
11. Ngân hàng thương mại cổ phần Á Châu (2006), *Báo cáo phân tích hoạt động của ACB-2006*.

## **LUẬT VÀ CÁC VĂN BẢN PHÁP LUẬT**

1. Công văn số 681/CP-KTN ngày 20/6/1998 của Chính phủ, định hướng chiến lược và chính sách phát triển các doanh nghiệp nhỏ và vừa.
2. Luật Doanh nghiệp do Quốc hội nước Cộng Hoà Xã Hội Chủ Nghĩa Việt Nam ban hành ngày 29/11/2005.
3. Luật Đầu tư do Quốc hội nước Cộng Hoà Xã Hội Chủ Nghĩa Việt Nam ban hành ngày 29/11/2005.
4. Nghị định số 90/2001/NĐ-CP ngày 23/11/2001 của Chính phủ, trợ giúp phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa.
5. Quyết định số 1627/2001/QĐ-NHNN ngày 31/12/2001 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước, ban hành quy chế cho vay của tổ chức tín dụng đối với khách hàng.
6. Quyết định số 193/2001/QĐ-TTg ngày 20/12/2001 của Thủ tướng Chính phủ, ban hành quy chế thành lập, tổ chức và hoạt động của Quỹ bảo lãnh tín dụng cho doanh nghiệp nhỏ và vừa.
7. Quyết định số 115/ 2004/QĐ-TTg ngày 25/6/2004 của Thủ tướng Chính phủ, sửa đổi, bổ sung Quy chế thành lập, tổ chức và hoạt động của Quỹ bảo lãnh tín dụng cho doanh nghiệp nhỏ và vừa.
8. Quyết định số 236/2006/QĐ-TTg ngày 23/10/2006 của Thủ tướng Chính phủ, phê duyệt kế hoạch phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa 5 năm (2006-2010).

## **CÁC TRANG WEB**

1. Website của Bộ Tài Chính: [www.mof.gov.vn](http://www.mof.gov.vn)
2. Website của Bộ Kế hoạch và Đầu tư: [www.mpi.gov.vn](http://www.mpi.gov.vn)
3. Website của Cục phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa - Bộ Kế hoạch và Đầu tư: [www.business.gov.vn](http://www.business.gov.vn)

4. Website của Ngân hàng Nhà nước: [www.sbv.gov.vn](http://www.sbv.gov.vn)
5. Website của Tổng cục thống kê: [www.gso.gov.vn](http://www.gso.gov.vn)
6. Website Thông tin kinh tế về hỗ trợ doanh nghiệp vừa và nhỏ: [www.smenet.com.vn](http://www.smenet.com.vn)
7. Website của Trung tâm thông tin và dự báo kinh tế xã hội quốc gia: [www.ncseif.gov.vn](http://www.ncseif.gov.vn)
8. Website của Viện nghiên cứu quản lý kinh tế Trung Ương - Bộ Kế hoạch và Đầu tu: [www.ciem.org.vn](http://www.ciem.org.vn)

### **CÁC BÁO, TẠP CHÍ**

1. Tạp chí Ngân hàng, các số từ năm 2001 đến 31/7/2007.
2. Tạp chí Tài chính, các số từ năm 2001 đến 31/7/2007.
3. Tạp chí Tài chính-Tiền tệ, các số từ năm 2001 đến 31/7/2007.

## PHỤ LỤC

Một số văn bản dưới luật do Chính phủ và các Bộ ban hành nhằm hướng dẫn và hỗ trợ cho các DNNVV phát triển.

### **Năm 2001**

- Nghị định 90/2001/NĐ-CP ngày 23 tháng 11 năm 2001, về trợ giúp phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa;
- Quyết định số 193/2001/QĐ/-TTg ngày 20/12/2001 của Thủ tướng Chính phủ, về việc ban hành quy chế thành lập, tổ chức và hoạt động của Quỹ Bảo lãnh tín dụng cho doanh nghiệp nhỏ và vừa.

### **Năm 2002**

- Thông tư số: 86 /2002/TT - BTC ngày 27 tháng 09 năm 2002 của Bộ Tài chính, hướng dẫn chi hỗ trợ hoạt động xúc tiến thương mại đẩy mạnh xuất khẩu.

### **Năm 2003**

- Quyết định của Thủ tướng Chính phủ số 12/2003/QĐ-TTg ngày 17 tháng 01 năm 2003, về chức năng, nhiệm vụ và thành viên Hội đồng khuyến khích phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa;
- Quyết định của Bộ trưởng Thương mại về quy định thành lập và quản lý chương trình xúc tiến thương mại trọng điểm quốc gia ngày 24 tháng 01 năm 2003;
- Quyết định số 185 QĐ/BKH ngày 24/3/2003 của Chủ tịch Hội đồng khuyến khích phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa, về ban hành quy chế hoạt động của Hội đồng khuyến khích phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa;
- Quyết định số 290/2003/QĐ-BKH ngày 12/5/2003 của Bộ trưởng Bộ Kế hoạch và Đầu tư, về việc thành lập các Trung tâm Hỗ trợ Kỹ thuật doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Hà Nội, Đà Nẵng và Tp Hồ Chí Minh;

- Chỉ thị số: 27/2003/CT-TTg ngày 11/12/2003 của Thủ tướng Chính phủ, về tiếp tục đẩy mạnh thực hiện luật Doanh nghiệp, khuyến khích phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa.

#### **Năm 2004**

- Quyết định số: 115/2004/QĐ-TTg ngày 25/6/2004 của Thủ tướng Chính phủ, về việc sửa đổi, bổ sung Quy chế thành lập, tổ chức và hoạt động của Quỹ bảo lãnh tín dụng cho doanh nghiệp nhỏ và vừa ban hành kèm theo Quyết định số 193/2001/QĐ-TTg ngày 20 tháng 12 năm 2001 của Thủ tướng Chính phủ;
- Hướng dẫn của Bộ Kế hoạch và Đầu tư về triển khai Chương trình Phát triển nguồn nhân lực, ngày 24 tháng 11 năm 2004;
- Quyết định số: 143/2004/Q Đ-TTg ngày 10/08/2004 của Thủ tướng Chính phủ, về việc Phê duyệt Chương trình trợ giúp đào tạo nguồn nhân lực cho các doanh nghiệp;
- Thông tư số: 93/2004/TT-BTC ngày 29/09/2004 của Bộ trưởng Bộ Tài chính, hướng dẫn một số nội dung Quy chế thành lập, tổ chức và hoạt động của Quỹ bảo lãnh tín dụng cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa.

#### **Năm 2005**

- Thông báo số 144/2005/TB-BKH ngày 07/10/2005, kết quả phiên họp Hội đồng khuyến khích phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa;
- Quyết định của Thủ tướng Chính phủ về quy chế triển khai chương trình Xúc tiến Thương mại Quốc gia 2006-2010 ngày 3 tháng 11 năm 2005;
- Chỉ thị số: 40/2005/CT-TTg ngày 16/12/2005 của Thủ tướng Chính phủ, về việc tiếp tục đẩy mạnh công tác trợ giúp phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa.

#### **Năm 2006**

- Thông tư số: 01/2006/TT-NHNN ngày 20/02/2006 của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, hướng dẫn một số nội dung về góp vốn thành lập Quỹ bảo lãnh tín dụng cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa;
- Quyết định số: 236/2006/QĐ-TTg ngày 23/10/2006 của Thủ tướng Chính phủ về phê duyệt kế hoạch phát triển DNNVV 2006-2010.